به نام آنکه جان را فکرت آموخت
ماهنامه علمی، پژوهشی و صنعتی
نساجی امروز
سال بیست ودوم، شماره دویست و سیزدهم،
آذر ۱۳۹۹
ISSN 1735-2177

فهرست عناوین مقالات

سرمقاله
رفاه عمومی در سایه توجه به منافع ملی/ مدیرمسئول ۲
دیدگاه
به دنبال راه‌حل‌های واهی نباشیم / هوشمند بهزادان ۳
گلایه یک پیشکسوت صنعت نساجی نسبت به توزیع نامناسب تولیدات پتروشیمی های داخل کشور/علیمردان شیبانی ۵
افزایش نومیدی جامعـه در سایه ویروس تاجدار/ عباس سرشارزاده ۷
ای کاش حمایتی در کار بود/محمد کاردان‌پور ۱۱
شرایط اقتصادی کشور هیچ‌گاه عادی نبوده است/مهرداد زکی‌پور ۱۳
عواقب فاجعه‌بار کاهـش نرخ سرمایه‌گذاری صنعتـی/محمدمهدی مباشر ۱۶
لزوم کاهش وابستگی به تسهیلات دولتی/ امید یراقی ۱۸
تنها توقع تولیدکنندگان از دولت: تأمین ارز برای واردات مواد اولیه/ مجید نامی ۲۱
فرصت‌سوزی، تخصص ماست!/ بهرام شهریاری ۲۴
در دشوارترین شرایط تولید به سر می‌بریـم/ امیرمسعود ثقفی ۲۷
دولتمردان، روزهای دشوار تولید را از یاد نبرند/مجتبی دستمالچیان ۳۰
همگی نیازمند تثبیت شرایط هستیم/فرزاد رحیمی ۳۲
جلب اعتماد صنعتگر ایرانی به تولیدکنندگان در دوران تحریم/ امیر هلالی، شاهد سجادی ۳۵
قوانیـن کشـور برخلاف اصـول توسعـه هستنـد!/ مهدی جعفری ۳۹
مبارزه با عرضه پوشاک قاچاق متوقف شد/ سعید جلالی قدیری ۴۱
رمزگشایی دلایل افزایش قیمت مواد اولیه نساجی/ شاهین کاظمی ۴۵
گزارش
صنعت پوشاک و تجارت جهانی/مینا بیانی ۴۸
جامعه متخصصین نساجی ایران
کارخانـه‌ها با شعـار زنـده نمی شونـد/ علیرضا حائری ۵۱
اهمیت حضور در نمایشگاه‌های مجازی با هدف معرفی نمایشگاه مجازی/محمد میرجلیلی ۵۳
نساجی در وب
وب‌نگار نساجی امروز/ مینا بیانی ۶۰
تغییرات/ مینا بیانی ۷۲
تاسیسات ۷۵
پوشاک
مطالعه ویژگی‌های پوشاک چند منظوره برای سفرهای کوتاه دانشجویی/تهمینه یحیی‌زاده ۷۶
اطلاع‌رسانی
تاثیر ویروس کرونا بر روی روند کاری کارخانجات نساجی کشورهای آسیایی/ مژده قهرمانی هنرور ۸۱
استفاده از گرافین به عنوان منبع نیرو برای فناوری های پوشیدنی بی سیم و بدون باتری ۸۵
افزایش تقاضا برای فناوری‌های تحول‌آفرین در رنگرزی ۸۷
انعطاف‌پذیری بیشتر در کارخانجات نساجی با فناوری جدید گریپرها ۸۹
انقلابی در تکمیل ضدآتش ۹۱
آینده درخشان گرافین درصنعت الیاف ۹۳
تاریخ نساجی ایران
پژوهشی در سیر تکامل لباس ایرانیان در ادوار مختلف/اکبر شیرزاد ۹۵
نمایه
فرم اشتراک

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:
مهندس سید شجاع الدین امامی رئوف
سردبیر: مهندس سعید جلالی قدیری
سرویس خبر و گزارش: مینا بیانی (دبیرسرویس)، شبنم سادات امامی‌رئوف
سرویس علمی و اطلاع‌رسانی:
دکتر شاهین کاظمی- مهندس محسن شنبه- دکتر محمدعلی توانایی- مهندس آزاده موحد (دبیر سرویس)
سرویس بین الملل: تهمینه مولانا
پذیرش آگهی و روابط عمومی:
مهندس سید ضیاءالدین طباطبایی
امور مشترکین:
مهندس مهدیه درویش کوشالی
همکاران تحریریه این شماره:
سـید امیرحسین امامی- سـید ضیاء الدین امامی رئوف- منیره السادات مطهری‌فرد- نرجس جمالی- نگین اسـفندیاری- اکـرم باقری- ناصر رحیمی گرکانی
طراح و گرافیست:
مهندس سارا نظام الاسلامی
چاپخانه: نفیس نگار
صحافی : آبنوس
طراحی، لیتوگرافی، چاپ وصحافی:
آتلیه نساجی امروز
تلفن : ۶۶۹۰۶۸۲۰
وبسایت:
تلگرام:
جهت دریافت اخبار نساجی و پوشاک به کانال تلگرام بپیوندید

آدرس دفتر مجله:
خ آزادی- خ اسکندری جنوبی - تقاطع کلهر - پلاک ۱۶۵ - طبقه اول
صندوق پستی: ۱۶۳۹-۱۳۱۸۵
تلفن: ۶۶۹۰۶۸۲۰
www.NassajiEmrouz.com
info@nassajiemrouz.com

سرمقاله

رفاه عمومی در سایه توجه به منافع ملی

اعلام نتایج انتخابات ریاست جمهوری ایالات متحده آمریکا را می‌توان مهم‌ترین خبر ماه گذشته دانست که توانست معادلات بین‌المللی را تحت تأثیر خود قرار دهد. صرف‌نظر از جنجال‌ها و حواشی این انتخابات، به قدرت رسیدن دموکرات‌ها در یک رقابت بسیار نزدیک پس از چهار سال دوری از قدرت، شرایط متفاوتی را برای عرصه سیاست و اقتصاد بین‌الملل ایجاد نمود که این موضوع بر اقتصاد کشورمان که سال‌های سخت تحریم را سپری می‌کنیم، بی‌تأثیر نبود و شاهد کنترل بیشتری در افسارگسیختگی قیمت طلا و ارز بودیم. (هر چند تاریخ نشان داده که اصولاً هم در دوران دموکرات‌ها و هم در دوران جمهوری‌خواهان، تغییر خاص و چشمگیری در سیاست‌های آمریکا در قبال ایران به وجود نیامده است.)

اگرچه این موضوع مقطعی و ناشی از هیجانات حاکم بر بازار طلا و ارز به حساب می‌آید اما نباید فراموش کنیم که نرخ دلار و تورم ناشی از این افزایش طی سال‌های اخیر، قدرت خرید جامعه و رکود ناشی از شیوع بیماری کرونا و این روند تورمی و افزایش بی‌رویه قیمت‌ها از یک‌سو و مشکلات عدیده اقتصادی ناشی از فشار تحریم‌های بین‌المللی، کشور را در شرایط سختی قرار داده است که خروج از آن نیازمند انسجام و همدلی و ترجیح منافع ملی بر منافع حزبی است.

متأسفانه با نزدیک شدن به زمان انتخابات دوره جدید ریاست جمهوری در اوایل سال آتی و با تحرکات انتخاباتی جناح‌ها و فعالین سیاسی و تأثیرات نتایج انتخابات ریاست جمهوری بر احتمال بازگشت به برجام و کاهش فشارهای تحریم، شاهد افزایش تنش‌های سیاسی داخلی بین جناح‌های مختلف هستیم که بدون تردید زیان اصلی آن متوجه مردمی است که دغدغه اصلی آنها در حال حاضر رفاه و آرامش اقتصادی است. در شرایط فعلی که کشور فاقد نظام حزبی و احزاب قدرتمند یا بسترهای مشارکت‌های مردمی است، چنین رقابت‌های سیاسی و جناحی و کشمکش‌ها و گروکشی‌های حزبی جز آسیب رساندن به منافع ملی و رفاه عمومی، دستاوردی برای ملت نخواهد داشت؛ لذا بسیار امیدواریم تا در ماه‌های باقیمانده تا انتخابات ریاست جمهوری با خویشتن‌داری و توجه بیشتر جناح‌های سیاسی به منافع عمومی و ملی، شاهد آرامش بیشتری در جامعه باشیم و در سایه توجه و اولویت دادن به منافع ملی به رفاه و توسعه بیشتر اقتصادی برسیم

مدیرمسئول

به دنبال راه‌حل‌های واهی نباشیم

دکتر هوشمند بهزادان - رئیس هیئت مدیره شرکت نساجی شمیده

اشاره:

شرایط اقتصادی در جهان امروز بسیار بد و رقابت تجاری بین کشورها زیاد است. کشورهایی در این چالش موفق هستند که مازاد تجارت خارجی داشته باشند. برای رسیدن به این هدف لازم است محصولاتی که صادر می‌شود به اندازه کافی تولید شوند تا پس از رفع نیاز داخل، مازاد آن صادر شود. معمولاً کشورها باکیفیت‌ترین محصولات خود را صادر می‌کنند. اگر محصول صادراتی کیفیت بالایی نداشته باشد، در عرصه بین‌المللی قادر نخواهد بود با سایر کشورها رقابت کنند. طبیعی است که قیمت کالای صادراتی نیز باید قابل رقابت باشد. کشورهایی که مازاد تجارت خارجی بالایی دارند، یعنی ارزش پولی صادرات بیش از واردات است، از رفاه مالی بیشتری برخوردار هستند. اما سوال این است که چگونه می‌توان یک کالای با کیفیت را با قیمت مناسب تولید کرد؟ زمانی که راندمان یک واحد تولیدی بالا باشد تا هزینه‌های متغیر و سربار کاهش یابد. افزایش تولید در کشور می‌تواند تورم را هم کاهش دهد. به عبارت صحیح‌تر یکی از دلایل تورم، کمبود محصول در بازار است. اصل عرضه و تقاضا قیمت را تعیین می‌کند.

در کشور ما که تورم یکی از مشکلات بزرگ است، نباید به دنبال راه‌حل‌های واهی بگردیم بلکه باید افراد به سرمایه‌گذاری در کار تولید تشویق شوند و این مهم بارها از طرف کارشناسان اقتصادی و دلسوزان صنعت در مقاطع مختلف همواره تذکر داده شده است. این موضوع از وظایف دولت و قانون‌گذاران است. برای تحقق این امر باید هم شرایط سرمایه‌گذاری فراهم شود و هم اینکه قوانین مناسب، سرمایه‌داران را به کار تولید تشویق کند. متاسفانه در ایران نه تنها هیچ قانونی برای تشویق سرمایه‌گذاری در تولید در نظر گرفته نشده است، بلکه قوانینی وضع شده است که انواع مالیات‌های سنگین را بر دوش واحد های تولیدی تحمیل کرده است، تا جایی که بسیاری از واحدهای تولیدی به خاطر این فشار مالی تعطیل شده‌اند.

در شرایط بد اقتصادی جهان در چند سال گذشته، شاهد بودیم که حتی کشورهایی که وضعیت اقتصادی خوبی دارند، اگر یک بحران اقتصادی پیش آمده، دولت به حمایت صنعت برخاسته و مانع از تعطیلی آنها شده است. شاید واحدهای تولیدی در این کشورها در آن موقعیت نیاز چندانی هم به کمک دولت نداشته باشند. ولی در هر حال از انواع حمایت‌های دولت برخوردار شدند. علاوه بر این، کمک دولت‌ها به صنایع می‌بایست هدفمند و به اندازه باشد تا مشکلات را مرتفع نماید، در غیر این‌صورت اسراف سرمایه و کم ارزش خواهد بود.

در کشور ما عدم حمایت دولت و وضع قوانین نامناسب و کم کارشناسی شده باعث شده است تعداد زیادی از واحدهای صنعتی تعطیل شود. تعطیلی این کارخانجات را نباید صرفاً به عدم کارایی مدیران نسبت داد. بلکه شرایط بد اقتصادی آنها را به تعطیلی کشانده است. اگر بپذیریم که تولید بیشتر تورم و بیکاری را کاهش می‌دهد، پس باید سرمایه‌های سرگردان را به سمت تولید بیاوریم. یکی از بزرگترین منابع سرمایه در کشور، بازار است.

در یک فاصله زمانی به دلیل سودآوری کارخانجات نساجی تعداد قابل ملاحظه‌ای از بازرگانان در احداث واحدهای نساجی سهیم شدند. بسیاری از این واحدها کاملا موفق بودند، زیرا با بازار (فروش) آشنا بودند و آن را در دست و کنترل داشتند. متأسفانه به مجرد مشخص شدن اینکه کارخانجات نساجی سودآور هستند، انواع قوانین برای تحمیل عوارض مختلف و مالیات‌های سنگین به گردن آنها گذاشته شد، به طوری که واحدها یا تعطیل شدند و یا واگذار و سرمایه مجدداً به سمت بازرگانی و سپرده گذاری کشیده شد.

تنها راه کم کردن تورم و کاهش بیکاری، افزایش تولید در

کشور هست. این به سرمایه گذاری نیاز دارد و سرمایه‌گذار هم باید سود بیشتری از سود سپرده بانکی برایش متصور باشد تا به کار تولید بپردازد. برای سرمایه گذاری بیشتر لازم است عوارض غیر منطقی قطع شود و بار سنگین مالیات کاهش یابد. هنگامی که یک پروژه جدید تعریف می‌شود، یک بررسی اقتصادی مبنی بر سود دهی پروژه از جانب تمام دست اندرکاران، یعنی سرمایه‌گذار، مرجع واگذاری مجوز فعالیت و سازمان ارایه دهنده تسهیلات انجام میشود. بنابراین اصل اول سرمایه‌گذاری، سود دهی آن فعالیت صنعتی (چه خصوصی و چه دولت) است. سود مورد انتظار در تولید باید ۲۵ تا ۵۰ درصد بیشتر از سود سپرده بانکی باشد. در اصل این افزایش سود، سود ریسک پذیری تولید است، که کارآفرین را تشویق می کند به جای سپرده گذاشتن، سرمایه خود را در تولید بکار برد. یکی دیگر از مشکلات صنعت که سرمایه‌گذار را فراری داده و یا واحدها را به تعطیلی کشانده، عدم وجود قوانین حمایتی از کارفرما است. کارفرما هیچ نوع قانون قوی در جهت اعمال مدیریت کارخانه ندارد و جلسات بی‌حاصل و طاقت فرسای کارگری در اداره‌های کار به قدری خسته کننده شده است که سرمایه‌گذار حتی از سود احتمالی تولید صرف‌نظر می کند و به سمت بازرگانی روی می‌آورد. در سایر کشورها اگر قوانین قوی حمایت از کارفرما وجود نمی‌داشت، این کشورها هیچگاه به سمت صنعتی شدن پیش نمی‌رفتند. قوانین کاری باید به نحوی باشند که هم حقوق کارگرها حفظ شود و هم کارفرما قادر باشد در جهت افزایش تولید و توسعه واحد خود حرکت کند. قوانین کاری ایران به بازنگری دقیق و جدی نیاز دارد. اگر قوانین کاری درست نباشد، واحدهای صنعتی از استخدام نیرو سر باز می‌زنند و سعی می کنند با حداقل پرسنل به کار ادامه دهند. اگر قوانین، منطقی و حافظ منافع هر دو طرف کارگر و کارفرما باشد، جذب نیرو در کارخانه ها افزایش می یابد.

توسعه صنعتی به چندین راهکار نیاز دارد. یک بخش مربوط است به قوانین حمایتی. متاسفانه هیچ وقت شاهد نبوده‌ایم قوانین موثری برای کمک به صنعت وضع شود. بعضی تصمیمات که بدون مطالعه اتخاذ میشود ضررهای سختی به صنعت وارد می کند. به طور مثال می‌توان از ادغام وزرات صنعت و معدن با وزرات بازرگانی نام برد: تصمیمی که بدون مطالعه کافی و با سرعت اتخاذ گردید. بازرگانی در تقابل با صنعت است. سرمایه داری که در کار تجارت خارجی است، سعی می کند با روش‌های گوناگون به افزایش واردات دست بزند. طبیعی است که واردات به ضرر صنعت داخلی تمام میشود. با ادغام این دو مجموعه بزرگ سازمانی، این سوال مطرح می‌شود که مدیران وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) باید تلاش خود را در جهت توسعه بازرگانی و تجارت بکار برند یا رونق صنعت و تولید داخلی!؟

به اعتقاد اینجانب، این دو وزارتخانه باید از هم جدا شود و در وزارت صنعت مهندسین و متخصصین، مدیریت را در دست گیرند. متاسفانه قوانینی که در سال های اخیر وضع شده بیشتر در ارتباط است با توسعه تجارت و بازرگانی. واقعا کدام قانون به نفع صنایع اتخاذ شده است؟ قوانینی که به ضرر صنعت وضع شده فراوان است. از جمله انواع عوارض که صنایع باید به موسسات مختلف پرداخت کند. مورد دیگر پرداخت مالیات عملکرد به انضمام مالیات بر ارزش فزوده است. ظاهرا باید مالیات بر ارزش افزوده از خریدار مطالبه شود، ولی در شرایط بد اقتصادی که تولیدات به سختی فروش میرود، در اغلب موارد تولید کننده باید خود این هزینه را بپردازد.

برای بسیاری از واحدهای تولیدی نساجی، واردات کالا، به ویژه قاچاق آن مشکلات زیادی فراهم میکند. طبیعی است که در صورت کمبود یک کالا، واردات می‌تواند از افزایش بی رویه قیمت جلوگیری کند؛ ولی قاچاق کالا و ورود کالای بی کیفیت و غیر استاندارد، واحدهای تولیدی را به خطر می اندازد. به نظر می‌آید مشکل قاچاق منسوجات و پوشاک غیر قابل حل باشد زیرا به قدری در ارتباط با آن گفته و نوشته شده است که همگی خسته شده‌اند و تصور بر این است که کشور واقعاً قادر نیست این معضل را بر طرف کند. اما کمی بعید به نظر می‌آید زیرا منسوجات و پوشاک قاچاق کلاً با کامیون و تریلی حمل می‌شود. اگر عزم لازم وجود داشته باشد، قطعاً می‌توان جلوی قاچاق کالا را گرفت. در جلسات، اغلب سوال می‌شود که دولت چه کمکی می‌تواند به صنایع بدهد تا بازدهی مناسب‌تری داشته باشند؟ جلوگیری از قاچاق جدا یکی از بزرگترین کمک‌ها و حمایت‌هایی است که می‌توان در حق صنعت روا داشت.

از آنجایی که کارخانجات داخل قادر نیستند تمام نیاز کشور را تامین کنند، واردات کالا اجتناب ناپذیر است. اما واردات باید طبق قوانین صحیح انجام شود. در موسسه استاندارد تقریبا در ارتباط با هر منسوجی استاندارد تدوین شده است. این استانداردها باید در ارتباط با ورود کالا اعمال شود. در کشور ما معمولاً قوانین خوب وجود دارد ولی متاسفانه در اجرای آن نظارت صورت نمی‌گیرد.

سود و عوارض گمرکی واردات باید به صورتی اخذ شود که به فروش تولیدات داخل آسیب نرساند. متاسفانه به دلایل گسترده‌ای، مانند پایین بودن راندمان کارگری، هزینه بالای انرژی، هزینه زیاد مواد اولیه وارداتی و ضایعات بالا در کارخانجات، هزینه تولید در ایران بسیار زیاد است. کارخانجات چاره ای ندارند که قیمت تمام شده را با در نظر گرفتن موارد بالا محاسبه کنند. بنابراین سود و عوارض گمرکی باید به طریقی محاسبه شود تا به فروش کالای تولید داخل زیان نرساند. جای بسی تعجب است، که با افزایش نرخ ارز، مواد اولیه وارداتی را باید هر روز گرانتر خریداری کنیم، ولی قیمت منسوجات و پوشاک قاچاق تغییر چندانی نکرده است!

وجه دیگر مشکل صنایع به مدیریت واحدهای تولیدی برمی‌گردد. در کشورهای صنعتی و در صنایع گوناگون، تخصص مدیران برای سطوح مختلف مدیریتی تعریف شده است و مشخص است که مدیر عامل، مدیر کارخانه و مدیر تولید باید دارای چه تخصصی باشند.

در صنایع ما این پست‌ها را انواع تخصص ها اشغال کرده است. معلوم است که اگر افراد غیر متخصص در مصدر کار باشند مشکل ایجاد خواهد شد. کتاب های مدیریت در کشورهای صنعتی بر مبنای سال‌ها تحقیق اساتید مدیریت نوشته شده و با بررسی واحدهای واحدهای موفق و غیر موفق نظر می دهد که مدیران باید چه تخصصی داشته باشند. در کشورهای صنعتی این همه تنوع و مغایرت تخصص در مدیریت کارخانجات نساجی دیده نمی شود.

متأسفانه تدریس این کتب در ایران نفعی ندارد، زیرا شرایط کاری، قوانین، خصوصیات (فرهنگی-اجتماعی) پرسنل با دیگر کشورها بسیار متفاوت است. باید در ایران سازمان مدیریتی کارخانجات، تحقیقاتی را با بررسی واحدهای موفق و غیر موفق ترتیب دهد تا یک الگوی بومی و تخصصی برای مدیران ایران تدوین گردد.

نبود آموزش کارگران در شروع کار، یکی دیگر از مشکلات توسعه نیافتگی است. بودن هنرستان ها برای

آموزش کارگر متخصص و انستیتو تکنولوژی برای آموزش تکنیسین یکی از واجبات برای توسعه صنعت است.

شاید ۵۰ سال پیش، در کارخانجات از مهندس به عنوان یک تکنیسین تحصیل کرده استفاده می‌شد. امروزه با پیشرفت تکنولوژی ماشین‌ها و کاربرد بیشتر الکترونیک و نرم افزار، به تکنیسین های آموزش دیده نیاز داریم تا در نگهداری و افزایش تولید موثر باشند. امروز مهندسین، بیشتر کارهای مدیریت و برنامه ریزی انجام می دهند و در آموزش آنها باید مسایل اقتصادی و مدیریتی گنجانده شود.

متاسفانه قوانین کاری ترمز بزرگی در جهت توسعه صنعت است و کارفرما در مقابل قوانین کاری کاملا خلع سلاح است. هیچ قانونی از او در ارتباط با کم‌کاری و نافرمانی کارگر حمایت نمی کند.

از طرف دیگر، افزایش دستمزد سالیانه کارگران به میزان ۱۵ تا ۲۰ درصد یکی دیگر از مشکلات صنعت است. کارفرما این افزایش دستمزد در ابتدای هر سال را، که بازار یک تا دو ماه غیر فعال است، از کجا باید تامین کند؟ در بهترین کشورهای صنعتی نیز اگر هر سال این افزایش دستمزد اعمال شود، قطعا واحدها را با مشکل مواجه خواهد کرد.

تصحیح سطح زندگی کارگرها به دلیل بودن تورم، مسئولیت کارخانجات نیست. این وظیفه دولت است که تورم را مهار کند تا نیازی به افزایش حقوق کارگرها در این سطح نباشد. ناگفته نماند، همانطور که گفته شد دولت با حمایت صحیح از صنایع و سوق دادن سرمایه‌های سرگردان در امر تولید، می‌تواند تولید کارخانجات را رونق دهد و در نتیجه تورم را کاهش دهد.

افزایش قیمت مواد اولیه، به دلیل بالا رفتن نرخ ارز و خرید نقدی آن به اجبار یک مشکل اساسی ایجاد کرده است. کارخانجات مجبورند هفتگی به افزایش قیمت تن دهند، در حالی که نمی‌تواند این روش را در ارتباط با فروش کالا اعمال کند. زیرا تاجر یا بنکدار برای یک کالای خاص بازار یابی میکند و در ارتباط با قیمت به توافق می‌رسد و سپس آن را به کارخانه سفارش می‌دهد. واحد تولیدی مجبور است قیمت را تا زمان تحویل، که ممکن است چند هفته طول بکشد حفظ کند. یعنی کارخانجات با یک فاز تاخیری در ارتباط با افزایش قیمت مواجه هستند.

از طرف دیگر، با افزایش نرخ ارز، خوشبختانه صادرات معنی‌دار می‌شود و تولید کنندگان راغب می‌شوند بخشی از کالای خود را صادر کنند تا هم یک درآمد ارزی برای تامین مواد اولیه و قطعات یدکی داشته باشند و هم اینکه درآمد حاصل از فروش کالا افزایش یابد.

ولی روی دیگر سکه این است که وقتی در کشور کمبود انواع کالا است، منافع ملی ایجاب میکند که کالایی صادر و سپس مشابه آن از کشور دیگر وارد شود. به اعتقاد اینجانب این رویه درست نیست. صادرات کالا زمانی منطقی است، که در داخل مازاد تولید وجود داشته باشد. برخی اعتقاد دارند، اگر می‌توان کالایی را صادر و شبیه آن را با قیمت پایین تر وارد کرد باید این کار انجام شود. ولی آیا این قابل کنترل است؟ از دید تجارت شاید این نظریه درست باشد، ولی از نظر منافع ملی با دیدگاه توسعه صنعتی صحیح نیست. در ارتباط با این موضوع دولت باید شرایط توسعه و گسترش صنعت را مهیا کند تا تولیدات بیش از نیاز داخل باشد و نیازی به واردات نباشد. در این صورت مازاد نیاز داخلی می‌تواند صادر و برای کشور ارز آوری داشته باشد.

وقتی ما از گسترش و توسعه صنعت صحبت می کنیم، باید امکانات آن نیز فراهم گردد. هر توسعه‌ای بدون در دست داشتن اطلاعات و آمار صحیح و در اختیار قرار دادن آن به همگان امکان پذیر نیست. باید این ارقام به روشنی منتشر و اعلان شود. ما چه میزان اطلاعات دقیقی در ارتباط با موارد زیر داریم: چه مواد اولیه‌ای در کشور تولید می‌شود و میزان و کیفیت آن چیست؟ گزارش سالیانه تغییر تولید آن کجاست؟ میزان ورود انواع کالا و ارزش آن چه مقدار است؟ صادرات انواع کالا چه میزانی است؟ در حال حاضر واحدهای تولیدی چه کالایی و به چه میزانی تولید می کنند؟

بخش دیگر به کمک دولت برمی‌گردد. اگر هدف گسترش و توسعه صنعت است باید قوانین دست و پاگیر اعطای تسهیلات کم شود و به اهلیت واحد وام گیرنده توجه بیشتری شود.

آیا باید به واحدهایی کمک شود که تراز مالی مثبت دارند و فاقد زیان انباشته هستند؟ این واحدها کمتر به کمک نیاز دارند. اما در مقابل باید به واحدهایی تسهیلات داد که در خطر ورشکستگی و تعطیلی هستند. اگر نظارت کافی وجود داشته باشد، تسهیلات می‌تواند به درستی هزینه شود و خطری برای موسسه اعطاکننده تسهیلات وجود نداشته باشد. البته در هر تصمیمی عده ای سود جو، تخلف خواهند کرد، ولی به دلیل بودن چنین مواردی نباید از اجرای چنین طرح های منطقی دست کشید.

متاسفانه بروز ویروس فراگیر کووید-۱۹ (کرونا) مشکل جدیدی است که به مسایل انسان‌های قرن بیست و یک افزوده شده است. کارخانجات نساجی به علت کارگر بری زیاد و تجمع انسانی در محیط کار با خطر بزرگی مواجه هستند. مدیران با دغدغه زیاد به سلامت کارگرهای خود فکر می کنند.

از شروع اپیدمی کرونا، جهت کاهش خطر سرایت، در اماکن عمومی، وسایل حمل و نقل زمینی یا هوایی، فاصله اجتماعی حفظ میشود و افراد توجه میکنند. متاسفانه برای بسیاری از کارخانجات، امکان فاصله گذاری اجتماعی بخاطر نوع فعالیت و نیاز به همکاری نزدیک وجود ندارد و یا امکان اجرای آن در سرویس پرسنل وجود ندارد. مشکل دیگر وادار کردن پرسنل به پوشیدن ماسک در شرایط سخت کاری است. ضد عفونی نگه داشتن محل مراجعه کارگران بخاطر تعداد زیاد آنها، کار دشواری است. بی احتیاطی آنها خارج از محیط کارخانه میتواند عواقب بدی داشته باشد.

به عبارت دیگر علاوه بر مشکلات اقتصادی و اجتماعی که کووید-۱۹ به همراه آورده است در واحدهای تولیدی باید مراقبت بیشتری انجام شود.

این ویروس جان بسیاری از انسان ها را گرفته و حتی کسانی که از بیمارستان مرخص شده اند، ممکن است تا سالها گرفتار عوارض آن باشند. کووید-۱۹ سبب شده است تعداد زیادی از کسب و کارها تعطیل و بسیاری از آنها ورشکست شوند. این ویروس مشکلات زیادی به همراه آورده است و مستقیما به تجارت آسیب رسانده است.

در خانه ماندن افراد و تعطیلی فروشگاه‌ها، تجارت را از رونق انداخته است. خوشبختانه خبر تولید اولین واکسن کرونا توسط شرکت فایزر همگی را امیدوار و خوشحال کرد. امیدواریم عوارض جانبی واکسن به اندازه کافی بررسی شده باشد، تا خطر دیگری انسان‌ها را نگران نکند. البته داروی کرونا جهت معالجه بیماران مبتلا از ضروریات است و شرکت‌های دارویی در این بخش نیز فعالانه کار می‌کنند.

دیدگاه

گلایه یک پیشکسوت صنعت نساجی نسبت به توزیع نامناسب تولیدات پتروشیمی‌های داخل کشور

دکتر علیمردان شیبانی- پیشکسوت صنعت نساجی و عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران- نسبت به نحوه قیمت گذاری و عرضه مواد اولیه مجتمع‌های پتروشیمی در بورس کالا انتقاد کرد و آن را قطره‌چکانی و با قیمت بسیار غیرعادلانه دانست.

وی ابراز داشت: واقعیت این است که طی ۸-۹ ماه اخیر، واحدهای نساجی و مصرف‌کنندگان اصلی مواد پلیمری با مشکلات بیشماری در زمینه تهیه و تأمین مواد اولیه پتروشیمی دست و پنجه نرم می‌کنند و تمام این مشکلات ناشی از عرضه بسیار اندک و قطره‌چکانی مجتمع‌های پتروشیمی و افزایش بی رویه قیمت‌ها در بورس کالا با ایجاد بعضا رقابت تا حدود ٦٠ درصد روی پاره‌ای از مواد است.

دکتر شیبانی گفت: انتظار این بود مجتمع‌های پتروشیمی به دلیل اطلاع از تبعات تحریم‌ها در زمینه مشکلات گشایش اعتبار و عدم دسترسی صنعتگران نسبت به واردات مواد اولیه از کشورهای خارج مثل عربستان ، ترکیه (که متاسفانه مواد پتروشیمی خودِ ما را بعضاً به داخل کشور می فروشد) کره جنوبی و... لااقل مواد اولیه واحدهای نساجی را با قیمت مناسب و حجم کافی را در اختیار صنعتگران قرار دهند اما صد افسوس که این انتظار هیچ‌گاه برآورده نشد آن هم در کشوری سرشار از منابع خدادادی نفت و گاز و نفت و دیگر مواد مورد نیاز پتروشیمی و مهم‌تر از همه نیروی کار وجوانان قابل اعتماد و در دسترس...

عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران افزود: مدیران پتروشیمی گناه این نابسامانی را به گردن سایت بهین‌یاب می‌اندازند در حالی‌که این‌طور نیست زیرا صنعتگران، مواد پتروشیمی را صرفاً برای استفاده در خطوط تولیدی نیاز دارند تا بتوانند در قالب محصول نهایی با ارزش افزوده‌ای به مراتب بیشتر و بالاتردر بازارهای داخلی و خارجی عرضه نمایند ولی جای تأسف است مدیران پتروشیمی با انگیزه‌ای که همچنان برای تولیدکنندگان نامعلوم و مبهم است؛ ضمن عرضه کم در بورس کالا تمایل به صادرات این مواد در قالب خام فروشی مواد اولیه دارند؛ در حالی‌که رهبر معظم انقلاب بارها، «خام‌فروشی را حرام» اعلام فرموده‌اند .

وی در پاسخ به این سوال که آیا صرفه اقتصادی صادرات مواد پتروشیمی به‌صورت خام فروشی به اندازه‌ای بالاست که پتروشیمی‌ها به جای عرضه آن به مصرف کنندگان واقعی و کارخانجات داخلی تمایل به خام فروشی آن در قالب صادرات دارند؛ گفت: فرض کنیم صادرات یک کیلوگرم گرانول پلی‌پروپیلن، حدود ۵/۱ دلار ارز وارد کشور خواهد کرد در صورتی‌که همین یک کیلوگرم در اختیار تولیدکننده داخلی قرار گیرد و به محصولی مانند فرش، موکت ، نخ، الیاف و پارچه تبدیل و به صورت کالای نهایی صادر شود، میزان ارزآوری آن چندین برابر خواهد بود.

دکتر شیبانی، لطمه دیگر صادرات مواد خام را دسترسی کشورهای رقیب به مواد اولیه ارزان‌تر دانست که به این ترتیب توان و امکان رقابت عادلانه از تولیدکننده

ایرانی سلب می‌شود. قطعاً متولیان امر نسبت به این امور واقف هستند اما انجامِ آگاهانه یک کار نادرست، اشتباه بسیاراشتباهی است. سوال اینجاست اصرار بر انجام یک کار غیر حرفه ای به نفع چه کسانی است؟! مسلماً پیگیری چنین روندی از عهده و توان و اختیار بخش خصوصی خارج است و برعهده نهادهای مسئول هیات حاکمه می باشد. عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران به آزادی سقف رقابت در بورس کالا هم اشاره کرد و گفت: متأسفانه یکی از تصمیمات بسیار غلط، برداشتن سقف رقابت بود. کدام کشور را سراغ دارید که متولیان امر شرایطی را فراهم نمایند تا تولیدکننده داخلی، رقیب همکار و هموطن خود شود؟

وی یادآور شد: در سال‌های گذشته و طبق قانون مصوب مجلس، قیمت مواد پلیمری فوب منهای ۵ درصد خلیج فارس تعیین شده بود اما مسئولان اعلام کردند تا ۵ درصد مجاز به رقابت هستیم در واقع مزیت منهای ۵ درصد مفهوم خود را از دست داد.

در ادامه سقف رقابت به۱۰ درصد رسید و امروزبعضاً (لااقل در مورد پلی‌استر، پی‌وی‌سی و پلی‌پروپیلن نساجی) شاهد رقابت ۶۰ درصدی هستیم.

دکتر شیبانی تصریح کرد: انجمن صنایع نساجی ایران تمام توان خود را برای ساماندهی این بی‌نظمی ها و نابسامانی ها حاکم بر این امر ، از طریق ارسال نامه، برگزاری جلسات مشترک ، ملاقات‌های پی‌درپی ، مصاحبه های مکرر و ....انجام داده است کما این‌که نماینده انجمن حدود سه سال در کار گروه تنظیم بازار پترو شیمی که با حضور نماینده وزارت صنعت، نماینده سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، نماینده بورس کالا نماینده پتروشیمی همه هفته تشکیل می‌شد، شرکت داشت و هر هفته به بررسی و رصد بازار، کنترل عرضه و تقاضا پرداخته می‌شد، کف عرضه مواد اولیه پلیمری طبق اصول کارشناسی و بسیار دقیق اعلام می‌گردید و واحدهای متخلف مشمول پرداخت جریمه می‌شدند. اما در نهایت کم‌لطفی، به نماینده بزرگ‌ترین مصرف‌کننده مواد پلیمری یعنی انجمن صنایع نساجی ایران اجازه تداوم حضور در جلسات کارگروه مذکور داده نشد. مگر می‌شود تصمیمات مهم در مورد تامین و فروش مواد اولیه یک صنعت، بدون حضور نماینده بزرگ‌ترین مصرف‌کننده آن صنعت اتخاذ شود؟!

وی در ادامه بیان داشت: فاجعه و درد دیگر این‌که مبنای محاسبه قیمت مواد پتروشیمی تولید داخل ، نرخ ارز است! بارها و بارها اعلام کرده‌ایم واحدهای پترو شیمی مواد اولیه خود را از منابع نفت، گاز، نفتا، نیروی کار و ... با پول رایج کشور تأمین می‌کنند اما چرا محاسبه و اعلام هفتگی نرخ این مواد در بورس کالا تابعی از افزایش یا کاهش نرخ ارز شده چرا تاوان افزایش یا حتی کاهش نرخ دلار را باید صنعتگران پایین‌دستی در مملکتی که واحد پولش ریال است پس دهند و به دلیل چنین افزایش هفتگی قیمت مواد اولیه قادر به عقد هیچگونه قرار داد بلند مدت داخلی یا صادراتی نباشند

بخش دیگر این گفت‌وگو به تبعات شیوع کرونا بر صنایع نساجی اختصاص داشت که دکتر شیبانی عنوان کرد: ویروس کرونا، لطمات بسیاری بر همه دنیا وارد کرده اما اثرات برخی تصمیمات مطالعه نشده و غیرمنطقی برای تولیدکنندگان داخلی این لطمات را سنگین‌تر کرد . برای مثال در مرحله نخست شیوع کرونا درکشور ، فروشگاه‌ها و نمایشگاه‌های عرضه فرش و موکت و کف‌پوش را تعطیل اعلام کردند در صورتی که طبق همان دستورالعمل کارخانه‌های تولیدی این کالاها باید به صورت تمام‌وقت به فعالیت ادامه می‌دادند طبعاً در شرایطی که هیچ فروشی وجود نداشت! چگونه تولیدکننده می‌تواند بدون پشتوانه مالی حاصل از فروش، نقدینگی لازم را تامین کند؟ اجازه دهید صادقانه اعلام کنم متاسفانه بیشتر وعده‌های مبنی بر اختصاص وام و تسهیلات حمایتی و .... از واحدهای تولیدی هنگام بروز کرونا هیچگاه تا به امروز به خود جامه عمل نپوشانده است. عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران تأکید کرد: قطعاً وظیفه کارفرمایان، حفظ سلامت و تندرستی نیروهای شاغل است و در این دوران نیز از هیچ تلاشی فروگذار ننمودند اما مراقبت از کارگران تنها هنگام حضورشان در کارخانه برایمان میسر است و امکان رصد و تعقیب و مراقبت ۲۴ ساعته آنها را در بیرون کارخانه به هیچ وجه نداریم.

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

دیدگاه

افزایش نومیدی جامعه در سایه ویروس تاجدار

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

اشاره:

مهندس سرشارزاده پیش‌بینی می‌کند:« در آینده نه چندان دور واحدهای ریسندگی با مشکل بازار مواجه خواهند شد زیرا سال‌هاست در بخش بافندگی، سرمایه‌گذاری خاصی انجام نشده است و بافنده‌ها نمی‌توانند قیمت تمام شده خود را از بازار تقاضا کنند و با رقابت سنگینی در این بخش مواجه هستند. از سوی دیگر برخی ماشین‌آلات در کارگاه‌های خانگی شهرستان‌ها مستقر شده‌اند که در مقابل دستمزد اندک، حاضرند محصول تمام شده تحویل دهند و این امر فضای رقابتی سنگینی را برای کارخانه‌های بزرگ‌تر به وجود آورده است.»

وی با اشاره به تبعات کرونا بر صنعت یادآور می‌شود:« هر روز در تمام رسانه‌ها، اخبار مربوط به تعداد جان‌باختگان و بیماران بدحال کرونایی همراه با تصاویر ناراحت‌کننده آنان در بیمارستان‌ها منعکس می‌شود، این فضای تبلیغاتی روحیه مردم را از بین می‌برد و فضای یأس و نومیدی را در جامعه افزایش می‌دهد. در این فضا، دایره خرید برای خانواده‌ها تقریباً وجود ندارد.»

به باور این صنعتگر کهنه‌کار، ورود بایدن در صدر حکومت آمریکا، چندان در بخش‌های کوتاه‌مدت اقتصادی ما مشکلی ایجاد نخواهد کرد. اما نکته چالش برانگیز این است که دولت بایدن می‌تواند مشکلات خود را با کشورهای دیگر مانند چین و اروپا حل کند به این ترتیب روابط ما در طولانی مدت با شرکای تجاری امروز، سخت‌تر خواهد شد بنابراین آینده دراز مدت هم در دولت بایدن چندان به نفع ما نخواهد بود.

دیدگاه شما درمورد شرایط فعلی صنعت نساجی چیست؟

مشکلات صنایع نساجی بسیار گسترده هستند از این بابت که مواد اولیه با ارز نسبتاً آزاد (دلار ۲۷-۲۸ هزار تومانی) باید تهیه شود و از طرفی با کاهش قدرت خرید مردم مواجهیم که با میانگین نرخ ارز ۱۵-۱۶ هزار تومانی درگیر هستند. به هر حال نیمی از هزینه زندگی مردم با دلار ۷-۸ هزار تومانی و مابقی با دلار ۲۷-۲۸ هزار تومانی تأمین می‌شود که طبعاً تفاوت آن بسیار محسوس و روشن دیده می‌شود؛ در نتیجه مصرف‌کننده با قدرت خرید اندک، نمی‌تواند با قیمت تمام شده منطقی، کالای مورد نیاز خود را تحویل بگیرد لذا از ابتدای تولید یک محصول یعنی ورود مواد اولیه با گرانی مواجه است تا در پایان فرایند تولید کالا که شاهد عدم امکان فروش با قیمت تمام شده است. بنابراین صنایع نساجی تحت فشار قرار گرفته تا بتواند هزینه‌های خود را از فاصله بین قیمت فروش و قیمت مواد اولیه به دست آوردکه تقریباً کار بسیار مشکلی است.

بزرگترین معضل تولیدکنندگان را در چه مواردی می‌دانید؟

صنایع نساجی، شاخه‌های متعددی از ریسندگی تا پوشاک را در برمی‌گیرد و هر بخش با مشکلات خاص خود دست و پنجه نرم می‌کنند. واحدهای ریسندگی در بخش بازار تقریباً مشکلی ندارند اما برای تأمین مواد اولیه در تلاش هستند تا خط تولید خود را در حداکثر میزان تولید حفظ کنند؛ البته این شرایط رقابتی که در حل شکل‌گیری است و اگر قرار باشد کارخانجات جدیدی که به تازگی راه‌اندازی شده‌اند به ظرفیت نهایی خود برسند، با توجه به کمبود ظرفیت بخش بافندگی به نظر می‌رسد با انباشتگی محصول روبرو خواهند شد و علی‌رغم ممنوعیت واردات نخ‌های ضخیم توسط وزارت صنعت، فکر می‌کنم در آینده نه چندان دور واحدهای ریسندگی با مشکل بازار مواجه شوند زیرا سال‌هاست در بخش بافندگی، سرمایه‌گذاری خاصی انجام نشده است و بافنده‌ها نمی‌توانند قیمت تمام شده خود را از بازار تقاضا کنند

و با رقابت سنگینی در این بخش مواجه هستند. از سوی دیگر برخی ماشین‌آلات در کارگاه‌های خانگی شهرستان‌ها مستقر شده‌اند که در مقابل دستمزد اندک، حاضرند محصول تمام شده تحویل دهند و این امر فضای رقابتی سنگینی را برای کارخانه‌های بزرگ‌تر به وجود آورده است. در نتیجه سرمایه‌گذاری در بخش بافندگی تقریباً با قیمتی که برای دستمزد بافت مطالبه می‌شود، غیرممکن به نظر می‌رسد؛ همین امر باعث کاهش واردات ماشین‌آلات جدید بافندگی طی سال‌های اخیر شده است.

در بخش رنگرزی و تکمیل نیز به دلیل سال‌های مطلوب ۹۱ و ۹۲، ظرفیت‌های قابل توجهی در بخش رنگرزی به وجود آمده است که اکنون همگی با کمبود پارچه مواجه شده‌اند. در بخش پوشاک هم به جز تعداد محدودی از برندهای مطرح، سایر بخش‌های پوشاک کشور از کیفیت بسیار پایینی برخوردارند، خطوط تولیدشان غیرصنعتی است، کارگاه‌های بسیار کوچکی هستند و امکانات اندکی در اختیار دارند، در نتیجه محصولات باکیفیتی تولید نمی‌کنند و این امر باعث می‌شود محصولی که با تلاش و زحمت از بخش ریسندگی به واحد رنگرزی و تکمیل رسیده، در بعضی از کارگاه‌های سطح پایین با کیفیت بسیار نازل دوخته و به بازار عرضه شود و این امر باعث ایجاد فضای رقابتی برای واردات می‌گردد. تعداد محدود برندهای پوشاک که دارای دوخت‌های بسیار مطلوب هستند و سلیقه خوبی در طراحی و تولید اعمال می‌کنند، فروشگاه‌های بزرگ در سطح شهرهای مختلف راه‌اندازی کرده‌اند؛ ظرفیت چندانی را برای فروش در اختیار ندارند تا بتوانند تأثیر بزرگی در بخش توزیع داشته باشد.

به اعتقاد شما شیوع کرونا چه تأثیراتی بر روند فعالیت صنایع نساجی کشور (و همچنین دنیا) گذاشته است؟ چه مدت به طول خواهید انجامید تا شرایط به حالت عادی گذشته (پیش از کرونا) بازگردد؟

صرف‌نظر از جنبه بیماری‌زایی کرونا که همه با آن درگیر هستند، خرید منسوجات و پوشاک نیازمند روحیه شاد و باانگیزه است، در شرایطی که بیمار کرونایی در منزل قرنطینه است یا مرگ و میر ناشی از کرونا اتفاق افتاده باشد؛ کسی روحیه و تمایلی به حضور در فروشگاه و خرید ندارد. هر روز در تمام رسانه‌ها، اخبار مربوط به تعداد جان‌باختگان و بیماران بدحال کرونایی همراه با تصاویر ناراحت‌کننده آنان در بیمارستان‌ها منعکس می‌شود، این فضای تبلیغاتی روحیه مردم را از بین می‌برد و فضای یأس و نومیدی را در جامعه افزایش می‌دهد. در این فضا، دایره خرید برای خانواده‌ها تقریباً وجود ندارد به علاوه مباحث مربوط به امکانات مالی که بر سبد هزینه‌های خانوار، فشارهای مضاعف وارد می‌کند در نتیجه کرونا بسیار بیشتر از ظرفیت خود، بر بازار نساجی و پوشاک اثرات نامطلوب وارد کرده است و طبعاً در این بازار فروش دچار اختلال جدی می‌شود.

با توجه به تشدید تحریم‌ها و افزایش نرخ دلار وضعیت واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات چگونه است؟

مواد اولیه علی‌رغم افزایش قیمت‌ها تا حدودی وارد می‌شود اما توان خرید پایین آمده و عدم حمایت سیستم بانکی از صنعت نساجی جهت واردات مواد اولیه باعث می‌شود تولیدکنندگان با ظرفیت کامل کار نکنند. از طرف دیگر به دلیل وجود بازار نه چندان توانمند، ظرفیت واحدهای صنعتی برای دستیابی به حداکثر تولید تقریباً غیرممکن است.

واقعیت این است که افزایش قیمت و گرانی، به نقدینگی زیادی نیاز دارد، از یک سو تأمین نقدینگی هم توسط واحدهای غیرسودآور امکان‌پذیر نیست از سوی دیگر سیستم بانکی توجهی به تأمین نقدینگی برای تولید از خود نشان نمی‌دهد در نتیجه صنایع نساجی با ظرفیت کامل خود کار نمی‌کند.

در شرایط فعلی، صادرات امری امکان‌پذیر و مقرون به صرفه است؟

با توجه به تحت فشار قرار گرفتن قیمت تمام شده محصولات نساجی، این کالاها ارزان‌تر از مشابه کشورهای همسایه است و به دلیل اختلاف قیمت، صادرات دور از ذهن به نظر نمی‌رسد اما صادرات این گونه نیست که امروز اراده کنید و روز بعد، خریدار خارجی مایل به خرید باشد. صادرات به روابط مستمر میان صادرکننده و بازار مقصد نیاز دارد و پایه‌های صادرات از سال‌ها قبل باید ریخته شوند. سال‌های متمادی است که ایران یک کشور صادرکننده محسوب نمی‌شود و ارتباطاتمان با خارج از مرزها چندان فعال نیست. از طرفی مرزها به دلیل کرونا بسته‌اند و تردد چندانی میان کشورها انجام نمی‌شود. کشورهایی که قصد صادرات به آنها را داریم نیز درگیر جدال با کرونا هستند و فضای شاداب و پرنشاط در کشورشان برای خرید وجود ندارد در مجموع باید عنوان کنم علی‌رغم امکان صادرات به دلیل قیمت تمام شده پایین و شرایط ارزی کشور، تقاضای زیادی برای خرید منسوجات و پوشاک توسط کشورهای مقصد وجود ندارد زیرا بازارهای آنان هم تحت تأثیر کرونا قرار گرفته‌اند.

وضعیت قاچاق به خصوص قاچاق پوشاک را چگونه تحلیل می‌کنید؟ کرونا تأثیری در کاهش واردات دارد؟

یکی از مسائل مهم در قاچاق، تأمین ارز است. در شرایطی که دولت، منابع مالی در اختیار دارد به دلایل مختلف (مانند تأمین بودجه) تمایل دارد بخشی از ارز خود را به صورت آزاد در بازارهای جهانی بفروشد. عاملی که باعث شکل‌گیری تقاضای ارز می‌شود، خرید کالا از سایر کشورها و واردات قاچاق است. به عبارت دیگر ارز قاچاق توسط خودِ دولت تأمین می‌شود. با توجه به کمبودهای دولت در زمینه فروش نفت و ناتوانی در تأمین منابع مالی ارزاق عمومی، قادر نیست منابع خود را در اختیار قاچاق قرار دهد. طبعاً به دلیل کمبود ارز و تزریق ریال فراوان در بازار توسط دولت، نرخ ارز افزایش پیدا کرده و گرانی کالا و عدم توان خرید در داخل، تقاضا برای خرید کالای خارجی را نیز کاهش داده است.

پس کسانی که دنبال بحث واردات پوشاک قاچاق هستند با هزینه‌های سنگینی مواجه می‌شوند که نمی‌توانند از بازار داخلی تأمین نمایند، تقاضای داخلی و قدرت خرید کاهش و قیمت‌ها بسیار افزایش یافته‌اند و تمام این عوامل دست در دست هم می‌دهند تا کالای قاچاق کاهش پیدا کند.

دیدگاه شما در مورد تأثیر انتخابات اخیر آمریکا بر اقتصاد و سیاست کشور چیست؟ بسیاری از کارشناسان احتمال بازگشت آمریکا به میز مذاکره و برجام توسط بایدن را دور از ذهن نمی‌دانند...

با توجه به سرکار آمدن دولت آقای بایدن، این فضای ذهنی برای دولتمردان و مردم وجود دارد که بار دیگر نفت خواهیم فروخت و پولدار خواهیم شد، بودجه ما ریالی است و باید به سیستم مالی کشور، ریال تزریق شود و پروژه‌های نیمه‌کاره و متوقف را دوباره راه‌اندازی نماییم پس دلارهای نفتی در اختیار کسانی قرار خواهد گرفت تا بتوانند کالای مصرفی وارد کنند زیرا بازار کالای صنعتی باید توسط نقدینگی داخل هر صنعت تأمین شود. طی سال‌های اخیر بنیه صنعتگران ما ضعیف شده است و امکان سرمایه‌گذاری ندارند ولی اگر ارز فراوان شود و نفت را به قیمت خوبی بفروشیم در ازای آن باید کالا وارد شود، امکان واردات کالای صنعتی به دلیل عدم توان نقدینگی در بخش صنعت و در سیستم بانکی وجود ندارد، طبعاً در صورت گشایش ارزی، به سمت توسعه کالاهای مصرفی حرکت خواهیم کرد و این به معنای افزایش قاچاق، افزایش واردات کالاهای تمام شده و رقابت بدتر با کالاهای داخلی.

به اعتقاد من با توجه به مسائل سیاسی میان ایران و آمریکا، مذاکره به این زودی‌ها اتفاق نخواهد افتاد و فکر نمی‌کنم به فوریت بتوانیم مشکلات خود را با آمریکا حل کنیم و به نقطه‌ای برسیم تا با صادرات نفت، پولدار شویم و با تبدیل ارز به ریال، پول را به بازار داخلی تزریق کنیم. به همین دلیل فکر می‌کنم ورود بایدن در صدر حکومت آمریکا، چندان در بخش‌های کوتاه‌مدت اقتصادی ما مشکلی ایجاد نخواهد کرد. اما نکته چالش برانگیز این است که دولت بایدن می‌تواند مشکلات خود را با کشورهای دیگر مانند چین و اروپا حل کند به این ترتیب روابط ما در طولانی مدت با شرکای تجاری امروز، سخت‌تر خواهد شد بنابراین آینده دراز مدت هم در دولت بایدن چندان به نفع ما نخواهد بود.

مطلب نهایی

شاید در این مصاحبه سیاه‌نمایی‌های بسیاری صورت گرفت و ممکن است این ذهنیت شکل بگیرد که صنایع نساجی در حال ورشکستگی است اما راهکارهایی برای رفع مشکلات این صنعت وجود دارد اگر وزارت صنعت و بخش‌های مالی و بانکی در بخش بافندگی – به‌عنوان گلوگاه صنعت نساجی– سرمایه‌گذاری انجام دهند؛ از طرف دیگر برندهای موفق و مطرح که فروشگاه‌های متعددی در تهران و شهرستان‌ها احداث کرده‌اند باید مورد حمایت قرارگیرند تا تعداد فروشگاه‌های خود را افزایش دهند. به این نکته هم باید توجه کرد که تولید بدون توزیع در بخش پوشاک، موفقیت آمیز نیست چنانچه در حال حاضر واحدهای بسیاری در صنعت پوشاک وجود دارند که در شرایط خوبی به سر نمی‌برند چون به بخش توزیع متصل نشده‌اند. تولیدکننده پوشاکی موفق است که در فروشگاه‌داری و توزیع مستقیم به مصرف‌کننده نهایی عملکرد صحیح داشته باشد یا به برندهای خارجی معتبر و مشهوری وصل شوند که توانسته‌اند بازار خوبی برای خود در ایران پیدا کنند.

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

ای کاش حمایتی در کار بود

گفت‌وگو با مهندس محمد کاردان‌پور- مدیرعامل شرکت درین ریس و رئیس کمیته ریسندگی الیاف کوتاه انجمن صنایع نساجی ایران

اشاره:

مهندس کاردان‌پور اذعان می‌دارد:« اولین زیان هنگفتی که ابتدای سال جاری تمام واحدهای ریسندگی را به دلیل نبود تقاضا در بازار دچار مشکل کرد، تعطیلی کامل فروردین ماه بود. همچنین در سه ماه اول امسال با توجه به شیوع کرونا ، بسته شدن مرزها و عدم امکان تردد ماشین‌آلات حمل کالا، بسیاری از واحدهای ریسندگی با کمبود مواد اولیه روبرو شدند که این بار ارتباطی به تحریم‌ها نداشت.»

وی ادامه می‌دهد:«ای کاش مدیران و سیاستگذاران از وعده و شعار خارج شوند و به حمایت واقعی از تولیدکنندگان بپردازند تا یک کارآفرین بداند مورد قضاوت خوب از سوی مدیران دولتی قرار می‌گیرد و نسبت به ادامه کار دلگرم شود. نباید تصمیم‌گیری‌های کلان کشور به نحوی باشد که تجار و واردکنندگان راحت‌تر موانع و مشکلات را به انحای مختلف دور بزنند اما تولیدکننده بماند و ده‌ها گرفتاری و مشکل... » این صنعتگر در مورد یکی از مشکلات مهم سال ۹۹ گفت:به دلیل بسته شدن مرزها و نرسیدن مواد اولیه مجبور به توقف فعالیت بخشی از ماشین‌آلات خطوط تولید شدیم.

به‌عنوان مقدمه، شرایط امروز مجموعه تحت مدیریت خود را تشریح نمایید، درین ریس این روزها در چه شرایطی به سر می‌برد؛ همچنین ارزیابی شما از وضعیت فعلی صنایع نساجی و همچنین زمینه‌ای که در آن به فعالیت می‌پردازید؛ چیست؟

با توجه به تشدید تحریم‌ها، مجبور شدیم مواد اولیه خام مانند پنبه را به مراتب بیشتر از مقدار معمول سال‌های قبل خریداری و ذخیره کنیم که این امر قیمت تمام شده مواد اولیه تأثیر می‌گذارد. در سال‌های گذشته مواد اولیه مصرفی کارخانه را از دو ماه پیش تهیه می‌کردیم اما در حال حاضر حداقل باید برای ۴ تا ۵ ماه ذخیره‌سازی کنیم زیرا نگران کمبود مواد اولیه در آینده نزدیک هستیم. این موضوع خواب سرمایه را بر واحدهای بزرگ تولیدی تحمیل می‌کند؛ شاید واحدهای کوچک بتوانند (برای مثال) به سرعت ۶۰ تن پنبه را تهیه کنند اما کارخانه‌هایی که هر ماه نیازمند حدود ۸۰۰ تا هزار تن مواد اولیه هستند؛ نمی‌توانند این میزان را به آسانی در بازار تهیه کنند.

دومین بار مالی بر دوش صنعت نساجی، افزایش قیمت‌ها به دلیل تفاوت نرخ دلار است که بر حجم سرمایه‌گذاری‌ها اضافه کرده و زمانی هم سپری نشده تا این موضوع را در سیستم خود تعدیل نماییم. حدود ۷۵ درصد قیمت تمام شده هزینه واحدهای ریسندگی را مواد اولیه تشکیل می‌دهد که رقم بسیار بزرگی است و وقتی هزینه پنبه تا ۴۰ درصد به قیمت تمام شده محصولات ما افزوده می‌شود؛ می‌توان نتیجه گرفت در چه شرایط نامساعدی به فعالیت ادامه می‌دهیم.

مشکل بعدی که تمام دنیا با آن مواجهند، شیوع ویروس کروناست و باعث شده میزان مصرف کالاهای مختلف کاهش پیدا کند و محاسبات اصناف از نظر مصرف در فصول مختلف سال دستخوش تغییر گردد که طبعاً در روند کاری ما نیز تأثیرگذار است. سیستم کاری کارخانه‌های ریسندگی به نحوی چیده شده که باید ۳۶۵ روز سال فعال باشند و این گونه نیست که یک هفته کار کنند و دو هفته فعالیت را متوقف نمایند یا بخشی از ماشین‌آلات را خاموش کنند و شرایط یک کارخانه ریسندگی زمانی ثابت و قابل اطمینان خواهد بود که تمام سال مشغول کار باشد اما اولین زیان هنگفتی که ابتدای سال جاری تمام واحدهای ریسندگی را به دلیل نبود تقاضا در بازار دچار مشکل کرد، تعطیلی کامل فروردین ماه بود. همچنین در سه ماه اول امسال با توجه به شیوع کرونا ، بسته شدن مرزها و عدم امکان تردد ماشین‌آلات حمل کالا، بسیاری از واحدهای ریسندگی با کمبود مواد اولیه روبرو شدند که این بار ارتباطی به تحریم‌ها نداشت. واحدهای کوچک بافندگی با ۱۰ تن

پنبه هم می‌توانند یک هفته را بگذرانند اما کارخانه ریسندگی به دلیل شرایط خاص چیدمان پنبه نیازمند دپوی قابل توجهی است که طبعاً نمی‌توانند به سرعت خود را با واحدهای بافندگی هماهنگ کنند به همین دلیل اغلب کارخانه‌ها علی‌رغم کاهش تقاضای بازار با کمبود مواد اولیه روبرو شدند و بار مالی سنگینی به تولیدکننده تحمیل کردند. ابتدای سال ما نیز مجبور شدیم تعطیلی عمومی در کارخانه اعلام نماییم که یکی از مشکلات مهم ما در سال ۹۹ است. به دلیل بسته شدن مرزها و نرسیدن مواد اولیه مجبور به توقف فعالیت بخشی از ماشین‌آلات خطوط تولید شدیم. همچنین در زمینه تحریم‌ها، مجبوریم مواد اولیه بیشتری بخریم و انبار کنیم. در مجموع باید گفت تمام موارد فوق را ما هم تجربه کرده‌ایم و هیچ صنعتی از این قاعده مستثنی نبوده و نیست.

آیا به دلیل کرونا و تبعات نامطلوبی که اشاره کردید؛ شاهد تعطیلی یا توقف واحد تولیدی بودیم؟

متأسفانه برخی واحدها طی چند ماه گذشته از ادامه تولید بازماندند اما این توقف را نمی‌توان به کرونا یا کمبود مواد اولیه ربط داد و شاید مشکلات انباشته سال‌های قبل، کار را به جایی رساند که چاره‌ای جز تعطیلی باقی نماند و در واقع این دو عامل تلنگری بودند تا ادامه حیات یک مجموعه تولیدی را متوقف نماید زیرا چنین مسائلی آن‌قدر عمده و جدی نیستند که عامل تعطیلی کارخانه شوند.

در دوران کرونا با کاهش قاچاق نخ و پارچه روبرو هستیم یا قاچاقچیان همچنان به کار خود ادامه می‌دهند؟

قطعاً شاهد کاهش قاچاق به کشور هستیم اما جای تعجب است با سخت‌گیری‌های بیش از حد، کنترل و نظارت‌های فراوان گمرکات چگونه قاچاق ادامه دارد، یقین دارم کسی نمی‌تواند از مبادی رسمی، واردات غیرقانونی انجام دهد اما در زمینه منسوجات و به خصوص پوشاک، تنها جای مخاطره انگیز که می‌تواند در ظاهر عاملی برای واردات رسمی (و در باطن محل واردات غیر رسمی باشد)، مناطق آزاد هستند. به اعتقاد من سیاست‌گذاری و شیوه عملکرد مناطق آزاد با سیاست‌های کلان مملکتی مانند حمایت از تولید داخل، سازگار نیست. به این مورد هم باید اشاره کنم که در صدور کارت‌های بازرگانی، شاهد فساد اداری هستیم. یعنی اگر بخواهیم فساد اداری را در حوزه واردات ریشه‌یابی کنیم، منشأ آن در کارت‌های بازرگانی است که به کرات در بخش‌های مختلف جامعه مشاهده می‌کنیم. برای مثال توسط یک‌نفر چندین میلیون یورو واردات یا صادرات صورت گرفته اما در واقع هویت وی نامشخص است. یکی از مشکلات واحدهای تولیدی واردات کالاهای خارجی با کارت‌های بازرگانی است که فروشنده به راحتی می‌تواند بدون صدور فاکتور کار خود را انجام دهد و همین امر باعث استقبال مصرف‌کنندگان داخلی از خرید چنین کالاهایی شده و منشأ فساد از این نقطه آغاز می‌شود.

حمایت دولت و نهادهای مرتبط از صنایع و کارخانه‌ها آسیب دیده از کرونا چگونه است؟ اصولاً حمایتی وجود دارد؟

خیر، حداقل از مجموعه ما حمایتی در مقابل آسیب‌های کرونا صورت نگرفته و تا امروز نشنیده‌ام که به دلیل مشکلات ناشی از کرونا، معافیت مالیاتی یا بیمه‌ای برای صنعتگران و تولیدکنندگانی که اشتغالزایی مجموعه‌های خود را حفظ کردند، در نظر گرفته شود.

خرید و نصب ماشین‌آلات خارجی با توجه به تحریم‌ها و افزایش چندبرابر نرخ دلار، چگونه انجام می‌شود؟

بسیار بسیار پیچیده و دشوار! خط تولید مجموعه ما متعلق به ریتر است و به دلیل قطع ارتباط تجاری این شرکت با ایران، قطعه مورد نیاز را از طریق کشور ثالث آن‌هم چندین برابر گران‌تر تهیه نماییم یا برای تکمیل یکی از خطوط تولید، تصمیم داشتیم از یک کمپانی معتبر اروپایی خرید کنیم ولی تحریم باعث شد از کمپانی دیگری به اجبار خرید کنیم که هر چند تصمیم درستی نبود اما واقعاً چاره دیگری وجود نداشت.

به اعتقاد شما با تغییر دولت آمریکا، احتمال بازگشت این کشور به برجام یا مذاکره با ایران وجود دارد؟

مشخص است با تحریم‌های اخیر دولت ترامپ، فشار بسیار سنگین و هزینه‌های گزافی به اقتصاد و صنعت ایران وارد شد و جای هیچ شک و شبهه‌ای در این زمینه نیست؛ طبعاً اگر شرایطی فراهم شود تا مدیران و مقامات مسئول کشور فشارهای مضاعف بر مردم را کاهش دهند و شاهد عملیات‌های تجاری، صنعتی و اقتصادی با سایر کشورها باشیم، کالاهای باکیفیت داخلی فرصت عرض اندام پیدا خواهند کرد و هزینه‌های تحمیلی بر تولید کاهش پیدا خواهد کرد و در این میان تفاوت چندانی ندارد که بایدن رئیس جمهور باشد یا ترامپ در مقام خود باقی بماند. امروز برای اقتصاد کشور ما تسهیل فعالیت‌های تجاری، رفع مشکلات بانکی و مالی با دنیا بسیار مهم است نه انتخاب یک رئیس جمهور در کشور دیگر...البته ترامپ در مانع‌تراشی برای ایران به اصطلاح سنگ تمام گذاشته و دیگر تحریمی نست که بر علیه ما وضع نکرده باشد!

صحبت پایانی

اغلب صنعتگران امکان مهاجرت به خارج از کشور و زندگی در بهترین شرایط را دارند اما در ایران مانده‌اند و تصمیم دارند در کشور به تولید ادامه دهند پس مسئولان کشور باید بدانند تولیدکننده در نهایت سودهای حاصل از فروش محصولات را به اقتصاد کشور تزریق می‌کند در حالی‌که به آسانی می‌توانستند سرمایه خود را به برج‌سازی و ... اختصاص دهند و سودهای کلان از این راه به دست آورند بدون این‌که مسائلی مانند حفظ نیروی انسانی، تهیه مواد اولیه، واردات ماشین‌آلات و دردسرهای تحریم را به جان بخرند.

ای کاش مدیران و سیاستگذاران از وعده و شعار خارج شوند و به حمایت واقعی از تولیدکنندگان بپردازند تا یک کارآفرین بداند مورد قضاوت خوب از سوی مدیران دولتی قرار می‌گیرد و نسبت به ادامه کار دلگرم شود. نباید تصمیم‌گیری‌های کلان کشور به نحوی باشد که تجار و واردکنندگان راحت‌تر موانع و مشکلات را به انحای مختلف دور بزنند اما تولیدکننده بماند و ده‌ها گرفتاری و مشکل...

تهیه و تنظیم: اکرم باقری توستانی

گفت‌وگو با مهرداد زکی‌پور- رئیس هیئت مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران

شرایط اقتصادی کشور هیچ‌گاه عادی نبوده است

اشاره:

حدود چهل سال است که شرایط اقتصادی کشور ما در زمینه واردات و صادرات هیچ‌گاه عادی نبوده است و همواره با محدودیت‌هایی از سوی بازار جهانی روبرو بوده‌ایم.

مهرداد زکی‌پور ضمن بیان مطلب فوق در مورد شیوع کرونا می‌گوید:«به جرئت می‌توان گفت که اگر این بیماری همه‌گیر پیش نمی‌آمد پوشاکی‌های ما شرایط بسیار بهتری را تجربه می‌کردند. صنعت پوشاک ایران به دلیل همزمانی با محدودیت‌های واردات رونق خوبی پیدا کرد، تولیدکنندگان حجم فعالیت‌های خود را افزایش دادند و حتی در زمینه‌های کیفی هم به درجات بهتری رسیدند اما به دلیل محدودیت‌های پاندمی و سوءمدیریت مدیران کشور، کاهش شدید نقدینگی، افزایش بیش از حد و غیرقابل تحمل نرخ ارز و عدم تأمین به‌موقع ارز ترجیهی(و در نتیجه افزایش هزینه مواد اولیه) و عدم امکان افزایش همزمان قیمت و همچنین سیاست‌های ریاضتی بانک‌ها و بسته بودن مسیر تسهیلات بانکی صنایع ما در تأمین مواد اولیه دچار مشکلات اساسی شده‌اند.»

دیدگاه شما درمورد شرایط فعلی صنعت نساجی و پوشاک چیست؟ و مهم‌ترین معضلی که این صنعت با آن روبروست چیست؟

صنایع کشور معمولاً با دونوع مشکل مواجه هستند، مشکلات عمومی و مشکلات خاص هر صنعت.

مشکلات عمومی که ناشی از تاثیر کلی عوامل سیاسی و اقتصادی جامعه است و همه صنایع کشور و تمام اقشار جامعه با آن مرتبط هستند.

این دسته از مشکلات در جامعه امروز ما ناشی از موارد زیر است:

۱-ضعف مفرط مدیریت اجرایی و قانونگذاری کشور

۲-تحریم‌های گسترده بین‌المللی

۳- شیوع ویروس کرونا و همه گیری بیماری کووید ۱۹

عوامل سه‌گانه بالا تاثیر منفی بر فعالیت همه صنایع و فعالین اقتصادی کشور گذاشته است و صنایع مختلف به میزان نسبت وابستگی خود به عوامل فوق، تاثیر پذیری متفاوتی داشته‌اند.

بپردازیم به صنعت نساجی و پوشاک:

این صنعت در اواخر سال ۹۶ و قبل از شروع بحران ارزی در شرایط ویژه‌ای قرار داشت. فعالیت‌های گسترده اتحادیه و مشارکت برخی از تشکل‌های پوشاکی در مبارزه با قاچاق فراگیر پوشاک، امید به تجدید حیات صنعت که با سیاست‌های نادرست دولت های نهم و دهم و یورش همه جانبه قاچاقچیان رو به افول و نابودی بود را زنده کرد.

شروع برخورد با برندهای محرز قاچاق پوشاک در سطح عرضه، افزایش ریسک و هزینه‌های قاچاق موجب شد که کسانی که سال‌ها بدون هیچ مانعی و بدون پرداخت حقوق ملت و دولت با تابلوهای رنگارنگ و در بهترین مراکز تجاری کشور جولان می‌دادند و اجناس استوک و بی‌کیفیت خود را تحت نام بهترین برندهای پوشاک جهان با قیمت‌های گزاف می‌فروختند، جانب احتیاط پیشه کنند و یا فعالیت گسترده خود را با امید بازگشت و با کمک یاران پیدا و نهان خود آغاز نمایند. در ادامه شرایط فوق ،افزایش نرخ ارز خارجی نیز به کاهش واردات پوشاک قاچاق کمک کرد و به دنبال آن محدودیت و ممنوعیت واردات کالاهای ساخته شده و به تبع آن مشکلات عرضه علنی پوشاک خارجی و تشدید فعالیت تولیدکنندگان داخلی بازار گسترده‌ای را برای تولیدکنندگان داخلی ایجاد کرد.

معضلات فعلی صنعت پوشاک در شرایط امروز:

- محدودیت تامین ارز برای واردات مواد اولیه صنعت نساجی، نخ ، رنگ، ماشین‌آلات و قطعات یدکی
- کمبود نقدینگی ناشی ازافزایش هزینه‌های نهاده‌های تولید و عدم افزایش متناسب قیمت‌های فروش
- عدم همکاری سیستم بانکی کشور در تنظیم تسهیلات و اعتبارات متناسب با افزایش هزینه‌ها
- محدودیت‌های ناشی از شیوع پاندمی کووید ۱۹
- توقف اجرای مفاد دستورالعمل ثبت نمایندگی برندهای خارجی و عدم رسیدگی به تعهدات داده شده توسط برندهای ثبت شده
- عدم نظارت و کنترل لازم بر مبادی ورودی کشور در جلوگیری از ورود پوشاک قاچاق

لازم به ذکراست که با گذشت زمان و تراز شدن حدودی قیمت‌ها با نرخ روز ارز،افزایش نرخ ارز در مورد کاهش قاچاق، قدرت بازدارندگی خود را از دست داده و برندهای خارجی با توجه به عدم جدیت نهادهای مسول به تدریج و به شکل علنی در حال بازگشت به بازار هستند.

*تاثیرات تحریم بین‌المللی بر کل اقتصاد و تحریم صنعت نساجی به طور خاص و افزایش هزینه‌های تولید و فروش ناشی از این تحریم‌ها

بیماری کووید ۱۹چه تأثیراتی بر روند فعالیت صنایع نساجی کشور (و همچنین دنیا) گذاشته است؟و فکر می‌کنید چه مدت به طول خواهید انجامید تا شرایط به حالت عادی گذشته (پیش از کرونا) بازگردد؟

به هر حال یک بیماری رو به توسعه، مهاجم و بسیار خطرناک در دنیا به وجود آمده است و قطعاً بر مبادلات بین‌المللی، برگزاری نمایشگاه‌ها، رفت و آمد فعالان اقتصادی، اجرای برنامه‌های توسعه‌ای و نوسازی جهت گسترش خطوط تولید و بازارهای فروش، کاهش تولید نرم‌افزارهای بازاریابی، تولید و فروش تأثیرات منفی گذاشته است. بیماری کووید۱۹ نه

تنها برای صنایع نساجی بلکه برای تمام صنایع کشور و دنیا محدودیت‌های بسیاری به وجود آورده است. در شرایطی که تمام کشورها گرفتار یک مشکل مشابه و واحد می‌شوند، مدیریت با کیفیت هر کشوری می‌تواند اثرات منفی آن گرفتاری یکسان را کاهش دهد و به حداقل برساند، اما در ایران با وجود تلاش های جانفرسای تعدادی معدودی از مسئولین و کادر پزشکی ودرمانی فداکار، در بسیاری از زمینه ها شاهدیم که به دلیل سو مدیریت گسترده، سیر و رشد شیوع این بیماری از روز نخست و مقدار ناچیز به وضعیت وحشتناک فعلی رسیده و حتی احتمال افزایش آن نیز وجود دارد این در حالی است که در بسیاری از کشورها به مرحله مهار، کنترل و از بین بردن شیب ابتلا رسیده‌اند.

اصولاً برخی از صنایع مانند مواد غذایی، مواد بهداشتی و ضدعفونی‌کننده در زمان شیوع بیماری‌های مسری و پاندمی، بازار پررونقی پیدا می‌کنند بنابراین تمام صنایع دچار رکود یا نگرانی از آینده نمی‌شوند و همان‌طور که اشاره شد شرایط برخی به مراتب بهتر از گذشته می‌شود.

در مورد صنایع نساجی در ایران ، بخشی از شاخه‌های این صنعت مانند پوشاک و فرش ماشینی قاعدتا بایستی به دلیل محدودیت های ناشی از شیوع ویروس با رکود نسبی مواجه شوند ولی به دلیل همزمانی با نوسانات نرخ ارز و نگرانی‌های بازار از شرایط بعدی و مراجعه گسترده تجار و مصرف کنندگان رونق نسبی در این بازارها حفظ شد ، محدودیت واردات و خلا نسبی ناشی از کمبود جنس خارجی به ویژه در مورد پوشاک نیز به این امر کمک کرد. به جرئت می‌توان گفت که اگر این بیماری همه‌گیر پیش نمی‌آمد پوشاکی‌های ما شرایط بسیار بهتری را تجربه می‌کردند. صنعت پوشاک ایران به دلیل همزمانی با محدودیت‌های واردات رونق خوبی پیدا کرد، تولیدکنندگان حجم فعالیت‌های خود را افزایش دادند و حتی در زمینه‌های کیفی هم به درجات بهتری رسیدند اما به دلیل محدودیت‌های پاندمی و سوءمدیریت مدیران کشور، کاهش شدید نقدینگی، افزایش بیش از حد و غیرقابل تحمل نرخ ارز و عدم تأمین به‌موقع ارز ترجیهی(و در نتیجه افزایش هزینه مواد اولیه) و عدم امکان افزایش همزمان قیمت و همچنین سیاست‌های ریاضتی بانک‌ها و بسته بودن مسیر تسهیلات بانکی صنایع ما در تأمین مواد اولیه دچار مشکلات اساسی شده‌اند.

شاید در بسیاری از کشورها برخلاف ایران، رکود بسیار سنگینی هم حاکم شده ،زیرا آنها از اقتصاد باثبات و با برنامه‌ریزی مشخص بهره‌مند هستند و زمانی‌که محدودیت‌های ناشی از شیوع ویروس کرونا به وجود می‌آید، بسته شدن و محدودیت بازارها، که رکود و کاهش مراجعات مصرف‌کنندگان به فروشگاه‌های خرده‌فروشی را به دنبال دارد، قاعدتاً تمام کشورها با معضلی به نام «کاهش تولید» مواجه می‌شوند که پیامدهایی مانند کاهش درآمد، محدودیت در توسعه و برنامه‌ریزی برای آینده را در پی دارد و به تدریج در آستانه ورشکستگی، تعطیلی و خروج از بازارهای تولید و فروش قرار می‌گیرند

این سوال که چه زمانی شرایط به حالت عادی بازمی‌گردد، بستگی به برنامه‌ریزی کشورها، نحوه کنترل، چیدمان‌های جدید در فروش، تقویت فروش‌های آنلاین و عدم نیاز به مراجعه حضوری مشتریان، تقویت شبکه‌های ارسال کالا و پست و سیاست‌های خاص هر کشور دارد. نکته مسلم این‌که تا تولید و توزیع عادلانه واکسن در سراسر جهان، نگرشِ بازگشت سریع و کوتاه مدت به شرایط گذشته، منطقی و صحیح نیست.

با توجه به تشدید تحریم‌ها و افزایش نرخ دلار وضعیت واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات چگونه است؟

حدود چهل سال است که شرایط اقتصادی کشور ما در زمینه واردات و صادرات هیچ‌گاه عادی نبوده است و همواره با محدودیت‌هایی از سوی بازار جهانی روبرو بوده‌ایم اما در شرایط فعلی، این محدودیت‌ها و ممنوعیت‌ها برای تجارت خارجی ایران به حد بسیار بالایی رسیده‌اند. زمانی که این اتفاقات رخ می‌دهند، تمام بازارها در زمینه‌های گوناگون، عکس‌العمل مختلفی از خود نشان می‌دهند. برای مثال وقتی صنعت نساجی کشور با محدودیت واردات و بازرگانی خارجی مواجه می‌شود، تأثیراین امر بر واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات متفاوت است.

به این معنا که در صورت قطع واردات مواد اولیه، در مهلت زمان کوتاهی انبارها از مواد اولیه خالی و ادامه کار صنعت متوقف می‌شود. به همین دلیل فعالان اقتصادی در زمینه بازرگانی صنایع نساجی به سرعت به فکر یافتن راه‌های دور زدن تحریم‌ها، اجرای شیوه‌های جایگزینی و روش‌های نوین برای بی‌اثر کردن محدودیت‌ها در زمینه واردات مواد اولیه و قطعات یدکی – به‌عنوان خوراک روزانه خطوط تولید – می‌افتند. بنابراین واردات مواد اولیه هرگز قطع نشده، نمی‌شود و نخواهد شد. چه بسا در مقطعی از زمان، کاهش پیدا کند و یا بسیار بحرانی شود ولی هیچ‌گاه متوقف نمی‌شود. با توجه به افزایش نرخ ارز، قیمت مواد اولیه گران می‌شود زیرا تقاضای خرید آن بالا می رود و ورود آن کاهش پیدا می کند؛ به عبارت بهتر مصرف‌کنندگان مواد اولیه خطوط تولید صنایع نساجی از دو جهت دچار مشکل می‌شوند. به دلیل ضریب افزایش نرخ دلار و کاهش ارزش پول ملی، قیمت مواد اولیه وارداتی بالا می‌رود و با توجه به شرایط بحرانی، واردکنندگان و حتی تأمین‌کنندگان داخلی مواد اولیه به سرعت از شرایط سوءاستفاده می کنند و به بهانه سختی و محدودیت‌های ورود مواد اولیه، بیش از ضریب واقعی موجود، نرخ‌ها را بالا می‌برند. برای مثال وقتی قیمت دلار از هزار تومان به سه هزار تومان می‌رسد، طبعاً قیمت نخ سه برابر می‌شود اما خریدارمجبور است به چهاربرابر قیمت نخ را از فروشنده خریداری نماید. حالا شرایط فروش از قبیل نحوه پرداخت وزمان تحویل و ... که جای خود دارد. در نهایت باید اعلام نمایم که شرایط تهیه مواد اولیه بحرانی است و موجودی مواد اولیه کشور به خط قرمز نزدیک می‌شود. در بخش واردات قطعات یدکی نیز همین شرایط حکمفرماست. اما در زمینه ماشین‌آلات، باید بدانیم که معمولاً ماشین‌آلات در یک فرایند طولانی‌تر با روند کندتر جایگزین ماشین‌های قبلی می‌شوند و در صنعت ما به مانند مواد اولیه و نیاز روزمره به ان نگاه نمی کنند ،یعنی تأثیر اتفاقاتی که پیرامون نرخ ارز و ارزش پول ملی رخ می‌دهد و گرانی کالای وارداتی را به دنبال دارد، در مورد واردات ماشین‌آلات همچون مواد اولیه و قطعات ،به روز نیست. اما واقعیت این است که با محدودیت سرمایه‌گذاری و کاهش واردات ماشین‌آلات، توسعه خطوط تولید متوقف و نوسازی و بازسازی کند می‌شود، لذا در یک روند طولانی مدت، خطوط تولید دچار فرسودگی و خروج از چرخه فناوری‌های روز می‌شوند. به طور مشخص در صنعت فرش ماشینی، اگر واردات سال‌های ۹۶ و ۹۷ با اوایل۹۸ ماشین‌آلات رامقایسه نمایید با افت بسیار محسوسی روبرو خواهید شد. زیرا قیمت ماشین‌آلات چندبرابر گران‌تر شده‌اند و دسترسی به ارز مورد نیاز برای واردات ماشین‌آلات بسیار سخت و دشوار بوده است.

به‌عنوان مثال یک ماشین بافندگی فرش ماشینی در پایان سال۹۶، با نرخ ارز دولتی ۳۷۰۰ تومانی وارد می‌شد اما امروز باید با ارز حدود ۳۰ هزار تومان وارد شود. قیمت ماشینی که پایه محاسباتی آن ۳۷۰۰ تومان بوده در حال حاضر تقریباً هشت برابر افزایش پیدا کرده است که این امر در محصول نهایی جوابگو نیست ونتیجتاً عدم دسترسی به ارز و نقدینگی، کاهش شدید واردات ماشین‌آلات را به دنبال دارد.

صادرات در شرایط فعلی امکان‌پذیر و مقرون به صرفه به نظر می‌رسد؟

شرط اول این است که اصولاً کشورهای موفق و سرآمد در عرصه صادرات، از مدیریت شایسته و ثبات قوانین و مقررات در زمینه فعالیت‌های اقتصادی و صنعتی بهره‌مند هستند. تفکرات ملی دارند و منافع ملی را بر منافع شخصی ترجیح می‌دهند، این ویژگی‌ها در کشور ما کمتر دیده می شود. می‌دانید کسانی که دستشان به سکوهای مدیریتی می‌رسد، به سرعت تغییر می کنند و شرایط اقتصادی شخصی و موقعیتشان چگونه رقم می‌خورد... بگذریم...

شرط دوم، برنامه‌ریزی و چیدمان صحیح در ارتباط با اقتصاد جهانی است. کشورهای صادرات محور با تمام کشورها و بازارهای هدف خود روابط حسنه و خوبی دارند. به این ترتیب که هنگام ورود به بازار جدید، مورد استقبال قرار می‌گیرند و حداکثر محدودیتی که برایشان در نظر گرفته می‌شود، اعمال تعرفه در مورد کالاهایی است که کشورهای میزبان جهت حمایت از تولیدات داخلی در نظر می‌گیرند، که این امر در تمام دنیا مرسوم و جاری است.

هرگز کشوری موفق به تسخیر بازاری که در گرفتاری و درگیری با آن به سر می‌برد، نخواهد شد. فرض کنید کره جنوبی یا ژاپن می‌خواستند به بازار ایران صادرات انجام دهند. زمانی موفق بودند که روابط تجاری، مدیریتی و سیاسی آنها با کشور هدف، حسنه و عادی بود. اگرچه در جنگ اقتصادی با یکدیگر قرار داشتند اما طبق موازین پذیرفته شده . بسیار سخت است به کشوری صادرات داشته باشید که محل منازعه و درگیری‌های سیاسی شما باشد. در مجموع بستر سالم روابط سیاسی و فرهنگی یکی از شرایط موفقیت صادراتی است. شرط سوم این‌که تمام کشورهای موفق که در بازارهای صادراتی حرف‌های زیادی برای گفتن دارند، از کاهش ارزش پولی ملی خود که در بسیاری از موارد طبق برنامه‌ریزی بوده، برای صادرات استفاده کرده‌اند.

این یک اصل است که با کاهش ارزش پول ملی، قدرت صادراتی آن کشور تقویت و توان وارداتی تضعیف می‌شود. پس در شرایط فعلی اگر سه شرط مذکور در کشور ما موجود باشد در صادرات بسیار موفق خواهیم بود. شرط اول و دوم وجود ندارد و زمینه استفاده از شرط سوم یعنی کاهش ارزش پول ملی که امکان صادرات را فراهم می‌کند، تحت تأثیر شرط اول و دوم قرار می‌گیرد. برای مثال ۴-۵ ماه گذشته با کاهش ارزش پول ملی از دلار ۱۳هزار و ۴۰۰ تومان در دی‌ماه ۹۸ به ۳۲ هزارتومان در مهرماه۹۹، یکی از بهترین دوران صادرات فرش ماشینی ایران به کشورهای همسایه بود ، اما به دلیل عدم استقرار دو شرط اول و همچنین کاهش ارزش دلار در مقابل ریال و تا حدودی تقویت پول ملی، صادرات تقریباً متوقف شده است. در واقع صادرات ایران تحت تأثیر شرایط نامتعادل و بی ثبات سیاسی روز کشور ماست. امروزه بهترین بازارهایی که می‌توانیم با آنها ارتباطات تجاری داشته باشیم، عبارتند از افغانستان، عراق، تمام کشورهای حوزه خلیج فارس تا عربستان سعودی و یمن، لبنان، سوریه، شاخ آفریقا و کشورهای CIS (کشورهای جدا شده از شوروی سابق). این بازارها از نظر جغرافیایی در دسترس ما هستند، هزینه حمل و نقل و بُعد مسافت این کشورها برای صادرکنندگان ایرانی مقرون به صرفه است و به دلیل تشابهات فرهنگی امکان صادرات موفق و مستمر وجود دارد اما متأسفانه اغلب این کشورها دچار مسائل تنش‌زا با ایران هستند. عراق یک روز از کالاهای ایرانی استقبال می‌کند و روز بعد روی خوش نشان نمی‌دهند،در افغانستان همین روند حاکم است، درب‌های تجارت با امارات و عربستان کم‌کم به رویمان بسته می‌شوند .لذادر حالی که صادرات در شرایط فعلی امکان‌پذیر و مقرون به صرفه است (کما این‌که صادرات فرش ماشینی طی چهار ماه گذشته صحت این موضوع را به خوبی نشان داد) ولی کاملاً بی ثبات و تحت نوسانات سیاسی روز است.

تحلیل شما از وضعیت قاچاق به خصوص قاچاق پوشاک در شرایط فعلی چیست؟ آیا کرونا تاثیری در کاهش واردات داشته است؟

قاچاق یک پدیده ناگوار و ناپسند است که از زمان ریاست جمهوری آقای احمدی نژاد با برنامه‌ریزی باندهای قاچاق، به شدت سرعت گرفت و صنعت پوشاک ما رو به نابودی رفت، به این ترتیب با کاهش تولید ومحدودیت بازار پوشاک، تمام مواد واسط این صنعت نیز دچار مشکل می‌شوند. صنعت پوشاک به دلیل قاچاق دچار آسیب‌های بسیاری شد و به دنبال آن ریسندگی و بافندگی و رنگرزی با مشکلات فراوانی مواجه شدند. برای مبارزه با قاچاق تلاش‌های گسترده‌ای به خصوص توسط اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران انجام گرفت، در هماهنگی با تعداد بسیار محدودی عوامل و مسئولان دولتی میهن پرست؛ فعالیت‌های قابل توجهی در این راستا انجام گرفت و جلسات متعددی در زمان صدارت مهندس نعمت‌زاده برگزار شد که در نهایت به تدوین دستورالعمل ثبت قانونی برندهای خارجی پوشاک در ایران منتهی گردید. با برندهای محرز و شناخته شده قاچاق که اسامی برندهای مطرح و معتبر دنیا را یدک می‌کشیدند، برخورد قانونی صورت گرفت. فروشگاه‌هایشان بسته شد، از مال‌های تجاری خارج شدند و تولیدکنندگان خوش‌نام ایرانی جایگزین آنها شدند. این امر با افزایش نرخ دلار همزمان بود و واردات قانونی و غیرقانونی پوشاک کاهش چشمگیری پیدا کرد اما این فعالیت‌ها به دلیل مشکلات فراوان همچون مقاومت باندهای قاچاق -که از نظر مالی و مدیریتی بسیار قدرتمند هستند- در نیمه راه متوقف ماند.شیوع ویروس کرونا و پاندمی کووید ۱۹ یکی دیگر از عواملی بود که برنامه‌های مبارزه با قاچاق پوشاک را متوقف و گردهمایی‌ها، جلسات همفکری جهت ارتباط با دولت، مجلس، ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز را محدود کرد اما به هر حال با تلاش دسته‌جمعی و افزایش نرخ دلار، می‌توان گفت دو میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلارحجم پوشاک قاچاق که رقم پایه محاسباتی برای شروع مبارزه در سال ۹۶ بود،شاید به حدود ۵۰ درصد رسیده است. اما کماکان قاچاق پوشاک ادامه دارد و با تراز شدن هزینه‌ها و با بی برنامهگی و عدم وجود سازکارها و اراده لازم، بار دیگر احیا خواهد شد.

امروزه در صورت مراجعه به مراکز فروش، مال‌ها و فروشگاه‌های بزرگ متوجه خواهید شد مارک‌های خارجی که تابلوهای آن سراسر تهران و استان‌های بزرگ را به تسخیر خود درآورده بودند، جای خود را به برندهای باکیفیت و مطرح ایرانی داده‌اند(گرچه نشانه هایی از بازگشت قاچاقچیان تحت عناوین ناشناخته دیده می شود)و این شرایط با تأمین نقدینگی و تهیه به موقع مواد اولیه و حمایت سیاسی، اقتصادی و مالی دولت و سیستم بانکی چندبرابر خواهد شد. تولیدکنندگان ایرانی نشان داده‌اند که شایستگی جایگزینی کسانی که به اصطلاح مفت و مجانی بازار پوشاک ایران را در اختیار داشتند، دارند و در شرایط بسیار سخت و دشوار می توانند با کمترین نقدینگی و حمایت دولتی، به تولید ادامه دهند اما ادامه کار منوط به رفع نیازهای نقدینگی، تأمین ارز کافی، رفع مسائل مالی و اعتباری سیستم بانکی،کاهش فشارهای سازمان های مالیاتی و تأمین اجتماعی و عزم ملی است که باید در بخش بزرگی از مسئولان کشور ما به وجود آید.

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

عواقب فاجعه‌بار کاهش نرخ سرمایه‌گذاری صنعتی

اشاره:

مهندس مباشر با اعلام این مطلب که دستگاه دیپلماسی اقتصادی کشور در بحث کرونا به شدت ضعیف عمل کرد و اکثر کشورهای همسایه با مسدود کردن مرزهای زمینی و هوایی خود مبادلات کالایی را غیرممکن ساختند؛ ادامه داد: «البته گشایش‌هایی حاصل شده است ولی تا جبران خسارت وارده، راه درازی در پیش داریم.»

این صنعتگر تأکید می‌کند: «آمار دقیقی از میزان کاهش تولیدات صنایع نساجی به دلیل شیوع کرونا در دسترس نیست ولی به دلیل رکود حاکم بر بازار و محدودیت‌های صادراتی روند فعالیت واحدهای تولیدی نساجی با اخلال روبرو شده است و این امر موجب کاهش حداقل ۳۰ درصدی تولید گردیده است.»

مدیرعامل شرکت موکت پردیس یزد، ضمن اشاره به بلندتر و قطورتر شدن دیوار بی اعتمادی بین صادرکنندگان و بانک مرکزی اذعان داشت: «اخیراً اصلاحاتی در بسته سیاستی بازگشت ارز حاصل از صادرات صورت ولی هنوز تا رسیدن به نقطه مطلوب فاصله زیادی داریم و با شناختی که از سیاست‌ها و روش کار و اخلاق و منش رئیس کل بانک مرکزی داریم بعید است در دوران مدیریت ایشان بتوان انتظار همراهی و مساعدتی با صادرکنندگان بخش خصوصی کشور داشت.»

متن کامل این گفت وگو از نظرتان می‌گذرد:

هستیم از همان قسم مشکلاتی است که پیش از این نیز صنعتگران با آن مواجه بوده‌اند ولی باید توجه داشت که در حال حاضر کمبود نقدینگی و مشکلات مربوط به تأمین مواد اولیه و لوازم یدکی بخصوص از خارج از مرزهای کشور به مهمترین چالش صنعت تبدیل شده است. با افزایش سرسام‌آور نرخ ارز و در پی آن افزایش بهای مواد اولیه حجم سرمایه در گردش مورد نیاز واحدها به شدت افزایش یافته و نظام بانکی نیز در این زمینه مساعدتی به‌عمل نمی‌آورد.

از دیگر سو مشکلات مربوط به واردات مواد اولیه و لوازم یدکی تبدیل به یکی از مهمترین چالش‌های صنعتگران شده است. رویه‌های سخت و پیچیده اداری واردات کالا در وزارت صمت، بانک مرکزی و گمرک از یک طرف و از طرف دیگر مشکلات مربوط به تحریم‌ها که مبادلات مالی و لجستیکی را سخت و در بعضی موارد غیر ممکن ساخته ایام سختی را برای به شدت تحت تأثیر قرار داده است حتی اقتصادهای توسعه یافته هم از اثرات مخرب کرونا از قبیل رکود اقتصادی و کاهش رشد اقتصادی و افزایش بیکاری در امان نبوده‌اند. بدیهی است اقتصاد ایران که مدتهاست از مشکلات ساختاری رنج می‌برد از این بیماری رنج مضاعف می‌برد به واقع این بحران فقط بحرانی از بحرانها در کشور ماست.

آمارهای رسمی نشان می‌دهد که نزدیک به ۳/۵ میلیون از شاغلین رسمی کشور به‌طور مستقیم در معرض آسیب ناشی از شیوع کرونا قرار گرفته‌اند. بیش از ۱/۵ میلیون کارگاه تولیدی دچار توقف فعالیت شده‌اند. بیش از ۴ میلیون شاغل غیررسمی در کشور در معرض توقف یا کاهش فعالیت، کاهش سطح درآمد و حتی اخراج از محل کار قرار گرفته‌اند.

بخش عمده واحدهای تولیدی نساجی هم از جمله صنایعی هستند که در این اوضاع آسیب دیده‌اند و

ادامه فعالیت آنها با محدودیت‌هایی روبرو شده‌اند هرچند آمار دقیقی از میزان کاهش تولیدات صنایع نساجی در دسترس نیست ولی به دلیل رکود حاکم بر بازار و محدودیت‌های صادراتی روند فعالیت واحدهای تولیدی نساجی با اخلال روبرو شده است و این امر موجب کاهش حداقل ۳۰ درصدی تولید گردیده است. در این شرایط پیش‌بینی اینکه چه زمانی بازار به نقطه تعادل می‌رسد دشوار است ولی می‌توان گفت اخلال در روند فعالیت واحدها تا کشف واکسن و عبور از بحران ادامه‌دار خواهد بود هرچند بعید است به این زودی حتی با کشف واکسن، صنایع کشور به دوران پیش از کرونا برگردد.

با توجه به تشدید تحریم‌ها و افزایش نرخ دلار وضعیت سرمایه‌گذاری‌های جدیدو واردات ماشین‌آلات چگونه است؟

آمارها به ما می‌گوید که در طی ده سال اخیر سرمایه‌گذاری صنعتی در کشور نرخ نزولی داشته است نسبت تشکیل سرمایه ثابت به تولید ناخالص داخلی که شاخص سرمایه‌گذاری نامیده می‌شود در طی سال‌های اخیر از ۳۰ درصد به ۱۹ درصد کاهش یافته و بنظر می‌رسد برای امسال باید شاهد نرخ نزولی بالاتری باشیم. این نرخ سرمایه‌گذاری به حدی است که حتی قادر به جبران استهلاک سرمایه‌گذاری‌های فعلی هم نیست.

عوامل مؤثر بر کاهش سرمایه‌گذاری جدید در صنعت نساجی علاوه بر تحریم بانکی و لجستیکی افزایش نا اطمینانی و افزایش ریسک سرمایه‌گذاری صنعتی و در کنار آن افزایش بازدهی فعالیت‌های سفته بازی از قبیل بازار ارز و طلا و ملک می‌باشد از طرف دیگر بخش عمده تأمین مالی سرمایه‌گذاری‌ها به اتکای منابع بانکی می‌باشد و باتوجه به مشکلات و تنگناهای نظام بانکی و فریزشدن منابع بانک‌ها و نیز جهت گیری سوداگرانه بانک‌ها به سمت فعالیت‌های زود بازده نظام بانکی فاقد اراده و توان لازم در جهت حمایت از سرمایه‌گذاری‌های جدید می‌باشد.

نباید فراموش کنیم که کاهش نرخ سرمایه‌گذاری در صنعت نساجی موجب کاهش ظرفیت‌های این صنعت گردیده و میزان وابستگی کشور به کالاهای ساخته شده خارجی را افزایش داده و نیز موجبات از دست رفتن بازارهای صادراتی می‌گردد.

به نظر من این زنگ خطری است که از نگاه دولتمردان جدی گرفته نشده است و در سال‌های آتی کشور را دچار آسیب‌های فراوان خواهد ساخت.

وضعیت صادرات محصولات نساجی در حال حاضر چگونه است؟ تأثیر کرونا بر صادرات به چه میزان است؟

هرچند صادرات از پاندمی کرونا تأثیر پذیرفته ولی سوء سیاست‌های بانک مرکزی موجبات بروز مشکلات بیشتری در این مسیر گردیده است در بحث کرونا متأسفانه دستگاه دیپلماسی اقتصادی کشور به شدت ضعیف عمل کرد و اکثر کشورهای همسایه با مسدود کردن مرزهای زمینی و هوایی خود مبادلات کالایی را غیرممکن ساختند که البته اخیراً گشایش‌ها حاصل شده است ولی تا جبران خسارت وارده راه درازی در پیش داریم. مشکلات مربوط به مبادلات مالی که پیش از این نیز به دلیل تحریم‌ها چالش برانگیز شده بود هم در دوران کرونا تشدید گردید.

اما اگر از بحث کرونا بگذریم آسیب اصلی را سیاست‌های بانک مرکزی به بخش صادرات کشور وارد کرد. از فروردین ۹۷ تاکنون سکان سیاست‌های ارزی و صادراتی کشور به دست بانک مرکزی سپرده شده است و این بانک نیز بدون در نظر گرفتن شرایط کشور و نیز برخلاف نظرات تشکل‌ها و اتاق‌های بازرگانی و صاحب‌نظران اقتصادی نسبت به صدور بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های متعدد اقدام نموده است. در واقع سیاست‌های تنبیهی بانک مرکزی موجب شده که صادرکنندگان شناسنامه دار و اصیل کنج عزلت گزیده و گروهی با استفاده از کارت‌های بازرگانی کاغذی میدان‌دار صادرات گردند. متأسفانه تلاش‌های اتاق بازرگانی و تشکل‌های صنفی از جمله انجمن صنایع نساجی ایران نیز تاکنون نتوانسته است تأثیر چندانی بر تصمیمات بانک مرکزی بگذارد و دیوار بی اعتمادی بین صادرکنندگان و بانک مرکزی روز به روز بلندتر و قطورتر می‌گردد. هرچند اخیراً اصلاحاتی در بسته سیاستی بازگشت ارز حاصل از صادرات صورت ولی هنوز تا رسیدن به نقطه مطلوب فاصله زیادی داریم و با شناختی که از سیاست‌ها و روش کار و اخلاق و منش رئیس کل بانک مرکزی داریم بعید است در دوران مدیریت ایشان بتوان انتظار همراهی و مساعدتی با صادرکنندگان بخش خصوصی کشور داشت.

راه برون رفت از بحرانی که اقتصاد و صنعت کشور با آن مواجه است را در چه می‌بینید؟

راهی جز تغییر نگاه حاکمیت و در اولویت قرار دادن اقتصاد نداریم. مادامی که اولویت حاکمیت اقتصاد نباشد وضع به همین شکل خواهد ماند. فراموش نکنیم وضعیت فعلی حاصل مجموعه‌ای از اشتباهات مکرر در عرصه سیاستگذاری در طی سالهای متمادی است که موجب شده است تنگنای بی سابقه‌ای گریبانگیر فضای کسب و کار کشور گردد. در این بین عدم توجه حاکمیت به نظرات و ظرفیتهای بخش خصوصی ابعاد تراژیک بخود گرفته است سیاستگذاران ما بخش خصوصی را بطور کامل کنار گذاشته‌اند و یا در حد زینت المجالس تنزل داده‌اند.

یکی از مهمترین انتظارات بخش خصوصی که با تصویب قانون بهبود فضای کسب و کار به الزام قانونی تبدیل شده است مورد توجه قرار دادن نظرات بخش خصوصی است در ماده ۲ این قانون آمده است: «دولت مکلف است در مراحل بررسی موضوعات مربوط به فضای کسب و کار و برای تدوین مقررات و آئین‌نامه‌ها نظر کتبی اتاق‌ها و تشکل‌ها را جویا و ضمن بررسی نظرات آنها برای حضور در جلسات تصمیم‌گیری از آنها دعوت به عمل آورد.»

ماده ۳ این قانون نیز بر نظرخواهی از فعالان اقتصادی تأکید دارد. متأسفانه از ظرفیت این قانون استفاده بهینه صورت نگرفته و بخشهای مختلف اجرایی هرکدام به نوعی از اجرای آن سرباز زدند. اجرای این قانون می‌بایستی به مطالبه عمومی بخش خصوصی کشور تبدیل شود.

تهیه و تنظیم: سیدضیاءالدین امامی رئوف

لزوم کاهش وابستگی به تسهیلات دولتی

اشاره:

رئیس هیئت مدیره تارا ریس قم، ضمن انتقاد صریح از عملکرد رئیس کل بانک مرکزی، اعلام می‌کند:«سیاست‌های و نگرش دکتر همتی، دلارمحور است نه تولید محور و بیشتر مانند یک خزانه‌دار عمل می‌کند نه مدیر کل بانک مرکزی. وی می‌افزاید:« آخرین باری که اعتبارات اسنادی به فروشندگان خارجی با تأخیر پرداخت شد متعلق به ۲۵-۳۰ سال پیش است و این اتفاق دیگر هرگز رخ نداد تا زمان مدیریت آقای همتی. متأسفانه برای اولین بار است که بی‌اعتباری مشتریان ایرانی نزد فروشندگان خارجی افزایش پیدا می‌کند و جای تأسف دارد.« یراقی که سابقه ریاست اتاق بازرگانی ایران و آلمان را در پرونده کاری خود ثبت کرده؛ از مدیران بخش خصوصی می‌خواهد وابستگی خود به دولت و تسهیلات دولتی را کاهش دهند و می‌گوید«مهم‌ترین کمک دولت در بخش تأمین سرمایه در گردش، تسهیل ارائه وام جهت واردات ماشین‌آلات صنعتی است و به غیر از این نه کاری می‌تواند انجام دهد و نه انتظار دیگری از دولت داریم! وی ابراز خرسندی می‌کند که دیگر ترامپ در عرصه قدرت نیست چون با رفتن وی اگر شرایط بهتر نشود، قطعاً بدتر نخواهد شد. امید به آینده در کشورهای توسعه یافته نسبت به کشورهای در حال توسعه بهبود پیدا کرده است. با توجه به این‌که آقای بایدن هنگام انعقاد برجام، معاون اول رئیس جمهور آمریکا بود، این امیدواری وجود دارد که مذاکرات مفید و موثرتر پیرامون برجام توسط طرفین انجام شود.

دیدگاه

ضمن تشریح فعالیت‌های شرکت تارا ریس، وضعیت فعلی صنایع نساجی کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

مجموعه تارا ریس در زمینه ریسندگی پنبه‌ای سیستم رینگ، اپن‌اند و به تازگی ایرجت مشغول فعالیت است و توان تولید نخ پنبه‌ای، ویسکوز، پلی‌استر – ویسکوز را دارد. خط ریسندگی شانه را نیز به زودی راه‌اندازی خواهیم کرد. اغلب مصرف‌کنندگان ما ، واحدهای بافندگی تخت و گردبافی هستند.

متأسفانه به دلیل شیوع کرونا و کاهش خرید مردم، بسیاری از مشتریان ما دچار مشکلات عدیده در زمینه فروش محصولات خود شده‌اند اما یکی از دلایل حفظ فروش و مستمر تارا ریس، تورم و افت ارزش ریال است که باعث شده بسیاری از واحدهای بافندگی به اجبار به خرید مواد اولیه (نخ) روی آورند و در انبارهای خود نگه دارند اما به نظر می‌رسد با مشکل فروش محصولات مواجهند، نتوانستند به نحو احسن کالای خود را عرضه نمایند و حجم قابل توجهی از تولیداتشان در انبارها باقی مانده است.

در مجموع کاهش ارزش پول ملی، افت محسوس توان اقتصادی مردم و معضل کرونا نه تنها به صنعت نساجی بلکه تمام صنایع را تحت تأثیر قرار داده است. همه ما با این واقعیات روبرو هستیم و کرونا، اولین و آخرین پاندمی جهانی نخواهد بود و نساجی کشور نیاز مبرم به بازنگری سیستم پخش و فروش دارد. خوشبختانه شرکت‌های حرفه‌ای و توانمندی در این زمینه به فعالیت می‌پردازند.

به اعتقاد من باید از فروش آنلاین نهایت استفاده به عمل آید و صرف‌نظر از مبحث پاندمی، مشتریان امروز خواهان دریافت خدمات به روز و جدید هستند که شرکت‌هایی مانند دیجی‌کالا چنین خدماتی را ارائه می‌دهند و در بخش صوتی و الکترونیک، فروش آنلاین در سطح قابل توجهی انجام می‌شود اما در مورد پوشاک، با مشکل سایز یا تفاوت تصویر کالا با نمونه واقعی محصول مواجهیم که شرکت‌های خارجی امکان عودت کالا تا ۴۸ ساعت وجود را در نظر گرفته‌اند و در کشور ما نیز کم و بیش این روند وجود دارد اما باید بهبود پیدا کند.

با این اوصاف می‌توان نتیجه گرفت وضعیت کارخانه‌های ریسندگی در دوران کرونا از سایر بخش‌های نساجی و پوشاک بهتر است؟

تولیدکنندگان حتی در صورت کاهش فروش، مجبور به تهیه مواد اولیه و نگهداری آن در انبارها بودند اما این امر به معنای مستثنی بودن واحدهای ریسندگی از تبعات نامطلوب کرونا نیست به هرحال ما نیز تمایل نداریم مشتریان به اجبار از ما خرید کنند و هیچ زنجیره صنعتی به موفقیت نخواهد رسید مگر این‌که تمام اجزای آن زنجیره به درستی کار کنند. مشکلات واحدهای ریسندگی کم نیست و در اوج کرونا دسترسی به مواد اولیه برایمان بسیار دشوارتر بود. در بخش فروش حجم مشکلات کمتر به نظر می‌رسید اما در زمینه تهیه مواد اولیه و واردات ماشین‌آلات با مشکلات بسیاری روبرو بودیم.

تمام صنایع دچار مشکلات خاص و متفاوت هستند شاید کرونا در تولید و فروش محصولات ما به مراتب کم‌اثرتر از تبعات تحریم‌ها، واردات بی‌رویه نخ و دردسرهای واردات مواد اولیه، قطعات و ماشین‌آلات باشد. بانک مرکزی عملاً هیچ نوع ارزی در اختیار صنعت قرار نمی‌دهد و از سوی دیگر بانک‌ها با معضل سرمایه در گردش روبرو هستند، ارزش ریال در مدت بسیار کوتاهی به یک سوم رسید و سرمایه در گردش واحدهای تولیدی نیز بسیار پایین آمد به این ترتیب قدرت خریدمان برای تهیه مواد اولیه کاهش پیدا کرد. در کنار این وضعیت، به دلیل تحریم بسیاری از فروشندگان اروپایی از همکاری و فروش قطعات و ماشین‌آلات به ایران خودداری می‌کنند. برای مثال از شرکت ریتر، خط جت تهیه کرده‌ایم اما تحریم‌های آمریکا و قطع ارتباطات تجاری این شرکت با ایران، امکان دریافت خدمات پس از فروش یا تهیه قطعات یدکی را از ما سلب کرده است.

متأسفانه بسیاری از فروشندگان به دلیل هراس از آمریکا حاضر به معامله با کشور ثالث هم نیستند. جالب اینجاست شرکتی مانند ریتر ارتباطات عمده و خاصی در بخش نساجی با آمریکا ندارد اما به دلیل مسائل بانکی، با ایران قطع رابطه کرده‌اند و خدمات شرکت‌های اروپایی که عمده ارائه‌کننده ماشین‌آلات و قطعات نساجی به کشور ما هستند، کاملاً متوقف شده است.

در بخشی که به‌عنوان نماینده شرکت‌های خارجی (مانند مزدان) در ایران شناخته می‌شوید، وضعیت چگونه است؟

بخش عمده‌ای از همکاری با مزدان به حداقل رسیده است هرچند این شرکت همکاری خود را کاملاً با ایران قطع نکرده ولی قدرت خرید مشتریان به شدت کاهش یافته و به طور کلی انجام امور بازرگانی برای اغلب فعالان این حوزه به سختی در حال انجام است.

آیا در دوران کرونا، شاهد کاهش واردات منسوجات و پوشاک به کشور هستیم؟

با توجه به افزایش نرخ ارز، توجیه اقتصادی واردات بسیار کمتر شده مگر واردات کالاهایی مانند نخ از هند که با شیوع کرونا، فروش داخلی آنها به شدت دچار مشکل شد و برای ادامه حیات کارخانه، به فروش محصولات خود با قیمت‌های نازل به سایر کشورها از جمله ایران روی آوردند و در این میان واردکنندگان بسیاری اقدام به واردات نخ‌های ارزان‌قیمت هندی کردند.

متأسفانه در کشور ما ارزی که جهت تأمین مواد اولیه به ما اختصاص می‌دهند با ارزی که به واردات نخ تخصیص پیدا می‌کند، یکسان است و هیچ امتیاز رقابتی برای تولیدکننده وجود ندارد!

حجم بالایی از مواد اولیه مصرفی کارخانه‌ها نساجی وارداتی هستند برای مثال ویسکوز از خارج وارد می‌شود، بخش عمده‌ای از پنبه مصرفی، وارداتی است و تأمین هر یک از این موارد معضل بزرگی برای مدیران محسوب می‌شود، متأسفانه به محض اعلام ممنوعیت واردات الیاف پلی‌استر، فروشندگان داخلی به سرعت قیمت محصولات خود را بسیار بالاتر از قیمت مشابه خارجی عرضه می‌کنند و در نهایت توان رقابت با سایر کشورها از صنعتگر ایرانی سلب می‌شود. به‌عنوان یک تولیدکننده از رقابت در بازار بسیار استقبال می‌کنم اما موافق محدودیت واردات هستم و معتقدم همیشه باید ظرفیت سنجی تولید داخلی انجام شود و در صورت عدم تولید یک محصول در کشور، واردات آن انجام شود؛ به این ترتیب تولیدکنندگان داخلی تلاش خود را برای افزایش کیفیت و موفقیت در بازار رقابتی افزایش می‌دهند.

انجام این گفت‌وگو به‌دلیل بازدید استاندار قم از مجموعه تارا ریس به تعویق افتاد. برای ما بگویید آیا چنین بازدیدهایی دستاوردی برای تولیدکننده دارد؟ آیا به حمایت یا رفع مشکلات تولید به خصوص در دوران کرونا منتهی می‌شود یا صرفاً بازدید تشریفاتی و بدون خروجی مثبت است؟

به نظر من، مدیران بخش خصوصی باید وابستگی به دولت و تسهیلات دولتی را به حداقل برسانند. مهم‌ترین کمک دولت در بخش تأمین سرمایه در گردش، تسهیل ارائه وام جهت واردات ماشین‌آلات صنعتی است و به غیر از این نه کاری می‌تواند انجام دهد و نه انتظار دیگری از دولت داریم!

سیستم مالی و بانکی مملکت نتوانسته‌اند حمایت‌های کامل و همه جانبه از تولید به عمل آورند و بانک مرکزی هنوز مبالغ حاصل از واردات ماشین‌آلات را به تولیدکنندگان نپرداخته است. مصداق بارز این امر در مورد مجموعه ما جاری است به این صورت که ماشین‌آلات جدید حمل شده اما حدود ۶۰ روز است که پول فروشنده پرداخت نشده است و مسئولان اعلام کرده‌اند «شما در ردیف ۲۲۷ قرار گرفته‌اید و ممکن است تا ۶ ماه دیگر این کار انجام نشود.» این امر سلب اعتماد فروشندگان خارجی نسبت به تعامل تجاری با ایران را به همراه دارد و بانک مرکزی به هیچ عنوان پاسخگوی این مورد نیست و بزرگ‌ترین انتقاد من به شخص آقای همتی- رئیس کل بانک مرکزی- وارد است. متأسفانه سیاست‌های و نگرش نامبرده دلارمحور است نه تولید محور و بیشتر مانند یک خزانه‌دار عمل می‌کند نه مدیر کل بانک مرکزی.

مگر زمان ریاست آقای سیف هم آشفتگی‌های ارزی و بی‌توجهی به تولید وجود نداشت؟ برخی این شرایط را به دلیل عدم استقلال بانک

مرکزی می‌دانند...

سوءمدیریت‌ها نوسان دارد، افزایش قیمت دلار از ۳ هزار تومان به ۳۰ هزار تومان، حتی در دوران دولت قبل –که همواره با انتقادات بسیاری روبروست– هم وجود نداشت! اگر بخواهیم بد را با بدتر مقایسه کنیم که طبعاً هیچ‌گاه شرایط ایده‌آل نبوده است. اشاره شما به عدم استقبال بانک مرکزی صحیح است اما چنین فاجعه مدیریتی که اسناد فروش خارجی متعلق به تارا ریس با گذشت ۶۰ روز هنوز پرداخت نشده و بانک مرکزی آن را درست مدیریت نمی‌کند و کدام مسئول بانک مرکزی قبلی به این شکل سراغ دارید؟! آخرین باری که اعتبارات اسنادی به فروشندگان خارجی با تأخیر پرداخت شد متعلق به ۲۵–۳۰ سال پیش است و این اتفاق دیگر هرگز رخ نداد تا زمان مدیریت آقای همتی. متأسفانه برای اولین بار است که بی‌اعتباری مشتریان ایرانی نزد فروشندگان خارجی افزایش پیدا می‌کند و جای تأسف دارد.

یک سوال سیاسی! انتخابات آمریکا و روی کار آمدن دولت جدید دموکرات، چقدر بر اقتصاد ایران، رفع تحریم‌ها و اجرای برجام موثر خواهد بود؟ زمزمه ارزانی کالاها، کاهش نرخ دلار و معجزه‌های اقتصادی یکی پس از دیگری! در اغلب رسانه‌ها و کانال‌های مجازی در حال چرخش است. دیدگاه شما در این مورد چیست؟

تحلیل‌گر سیاسی یا دانش‌آموخته رشته علوم سیاسی نیستم بلکه به‌عنوان یک فعال اقتصادی و صنعتی به فعالیت می‌پردازم اما امروزه اقتصاد و سیاست به همدیگر گره خورده‌اند. بسیار خوشحالیم که دیگر ترامپ در عرصه قدرت نیست چون با رفتن وی اگر شرایط بهتر نشود، قطعاً بدتر نخواهد شد. امید به آینده در کشورهای توسعه یافته نسبت به کشورهای در حال توسعه بهبود پیدا کرده است. با توجه به این‌که آقای بایدن هنگام انعقاد برجام، معاون اول رئیس جمهور آمریکا بود، این امیدواری وجود دارد که مذاکرات مفید و موثرتر پیرامون برجام توسط طرفین انجام شود.

نکته دوم و در واقع خبر خوب، احتمال کشف واکسن کرونا در بازارهای جهانی است که امیدوارم در سال آینده با کاهش مبتلایان و قربانیان کرونا روبرو شویم و به این ترتیب امید به آینده را کمی افزایش می‌دهد اما در شرایط فعلی، انتخاب آقای بایدن باعث رکود در بازار ما شده است چون مردم و فعالان صنعتی منتظر کاهش قیمت‌ها هستند و رکود خاصی در جامعه به چشم می‌خورد.

شما عنوان رئیس اتاق بازرگانی ایران و آلمان را نیز در پرونده فعالیت‌های حرفه‌ای خود ثبت کرده‌اید. با توجه به انتخابات اخیر این اتاق، فکر می‌کنید تا چه میزان در رشد تعاملات تهران و برلین موثر خواهد بود؟

دلیل حضورم در اتاق بازرگانی ایران و آلمان این بود که بالغ بر ۲۵ سال یک هیئت مدیره به فعالیت ادامه می‌داد و راهی برای ورود جوانان تازه نفس و با انگیزه وجود نداشت با توجه به درخواست برخی شرکت‌های آلمانی، در انتخابات شرکت کردم و خوشبختانه به همراه چندتن از دوستان جوان، تحولات نسبتاً خوبی در اتاق به وجود آوردیم. طبق شعار اتاق که معتقد بودیم همواره نیازمند تزریق تفکر و نیروهای جدید در هیئت رئیسه است، یک دوره حضور در هیئت رئیسه اتاق را کافی می‌دانستم. امسال هم شور و شوق بسیاری وجود داشت و تلاش دارند تحولات خوبی در اتاق ایران و آلمان به وجود آورند. بسیار خرسندم که شش سال پیش فضای بازتری برای حضور همگان – نه انحصاری و در اختیار یک گروه خاص– در اتاق به وجود آوردیم و انحصار ۲۵ ساله را شکستیم، امیدوارم این موضوع تکرار نشود.

در مورد اثرگذاری اتاق بازرگانی بر روابط دو کشور باید عنوان کنم چندان نمی‌تواند تأثیرگذار باشد. این سیاست کلی مابین دولت‌هاست. اتاق بازرگانی در واقع نماینده اقتصاد آلمان در ایران است و قدرت آن بستگی به تعداد شرکت‌های آلمانی دارد. متأسفانه طی سه سال اخیر با توجه به شرایط دشواری که آمریکا برای شرکت‌های آلمانی در تعامل با ایران به وجود آورد، حضور آلمانی‌ها در این اتاق به حداقل رسید و عملاً کاری از اتاق بازرگانی برنمی‌آمد.

طبعاً در صورت کاهش فشار آمریکا بر شرکت‌های آلمانی جهت ورود به ایران، شاهد حضور موثر و پر رنگ فعالان اقتصادی و صنعتی آلمان خواهیم بود و بنیه و توان اتاق بازرگانی نیز افزایش پیدا می‌کند اما در نظر داشته باشید که ۹۵ درصد اقتصاد آلمان، خصوصی است و دولت تصمیم نمی‌گیرد شرکت‌ها به ایران بروند یا نروند بلکه شرکت‌ها و تشکل‌های بخش خصوصی در این زمینه تصمیم می‌گیرد.

اقتصاد این کشور متشکل از شرکت‌های میانه خانوادگی است و شرکت‌های میانه خصوصی به‌عنوان «قهرمانان پنهان صادرات» (Hidden champions) شناخته می‌شوند. دلیل موفقیت آلمان بر مبنای همین شرکت‌هاست که چندان جلوه‌گیری نمی‌کنند اما به صادرات موفق و مستمر ادامه می‌دهند. سیستم مالی آلمان وابسته به سیستم مالی جهان است و با بانک‌های آمریکایی، ارتباط مستقیم دارند؛ لذا به دلیل تحریم ایران و خطر مسدود شدن کلیه حساب‌های بین‌المللی، مراودات مالی و بانکی با ایران را متوقف کردند و به اصطلاح دنبال دردسر نیستند.

در صورت کاهش تحریم‌ها و فشار سیستم مالی جهان، شرکت‌های آلمانی می‌توانند بار دیگر با ایران معامله داشته باشند، تراز تعداد شرکت‌های آلمانی در اتاق مشترک بازرگانی افزایش پیدا می‌کند و طرفین بدون نگرانی با همدیگر به تبادلات صنعتی، فنی و تجاری می‌پردازند.

حرف ناگفته و پایانی...

از تیم نساجی امروز بسیار تشکر می‌کنم زیرا با تمام شرایط سخت، نساجی امروز به فعالیت خود ادامه می‌دهد. ما همیشه در مورد مسائل و مشکلات خودمان صحبت می‌کنیم ولی اطمینان دارم شما هم به‌عنوان یک رسانه با مشکلات بسیاری روبرو هستید اما همچنان سنگر را حفظ کرده‌اید، همیشه با صنعتگران در ارتباط هستید و جویای حال ما بوده‌اید. امیدوارم در آینده همین مسیر را ادامه دهید چون فعالیت شما باعث دلگرمی ماست.

تهیه و تنظیم: سارا نظام الاسلامی

تنها توقع
تولیدکنندگان از دولت:

تأمین ارز برای واردات مواد اولیه

دیدگاه

گفت‌وگو با مهندس مجید نامی- مدیرعامل شرکت پرنگ مس و نایب رئیس هیئت مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران

اشاره:

به گفته مهندس نامی، «با توجه به شرایط فعلی ارز، فرصت بسیار مناسبی برای تمام تولیدکنندگان به وجود آمده تا بتوانند بازارهای خود را گسترش دهند و سطح کیفی محصولاتشان را بالا ببرند. این فرصت طلایی سریع از دست خواهد رفت لذا دولت و تولیدکنندگان در کنار همدیگر باید از این فرصت نهایت استفاده را به عمل آورند و اگر به هدر برود، با توجه به تجربیات سال‌های قبل باز هم شاهد فرصت‌سوزی خواهیم بود و تولید داخلی ضرباتی مخرب‌تر از گذشته خواهد بود.»

وی اذعان می‌دارد:« متأسفانه شرایط هیچ‌گاه به نفع تولیدکننده نبوده و نیست و با دستورالعمل‌ها و قوانین متفاوت و متناقض، روند تولید کند پیش می‌رود و فرصت‌های ارزشمندی از بین می‌روند، البته مدیران بخش خصوصی، تأمین‌کنندگان و تجار شیوه‌های مختلف دور زدن تحریم‌ها را یاد گرفته‌اند! اما تنها توقع تولیدکنندگان از دولت این است که ارز مورد نیاز واردات ماشین‌آلات و مواد اولیه صنعتی را در اختیارشان قرار دهند. این فعال صنایع نساجی و پوشاک در گفت‌وگوی خودد، گریزی به انتخابات آمریکا هم می‌زند و می‌گوید:« طبق اظهارات بایدن، وی از برجام و توافق هسته‌ای حمایت می‌کند اما بعید می‌دانم بلافاصله این کار انجام شود و احتمالاً شرایط جدیدی برای بازگشت به برجام اعلام خواهد کرد. در نهایت با از سرگیری برجام، فروش نفت ایران تسهیل و بخشی از منابع مالی بلوکه شده آزاد می‌شود؛ همچنین منابع ارزی بیشتری برای کنترل نرخ ارز در اختیار کشور ما قرار می‌گیرد. البته در زمان اجرای برجام هر چند وضعیت نسبتاً بهتری وجود داشت اما ارتباطات بانکی به شدت محدود بود.»

وی گریزی به انتخابات آمریکا هم می‌زند و در این مورد می‌گوید:« طبق اظهارات بایدن، وی از برجام و توافق هسته‌ای حمایت می‌کند اما بعید می‌دانم بلافاصله این کار انجام شود و احتمالاً شرایط جدیدی برای بازگشت به برجام اعلام خواهد کرد. در نهایت با از سرگیری برجام، فروش نفت ایران تسهیل و بخشی از منابع مالی بلوکه شده آزاد می‌شود؛ همچنین منابع ارزی بیشتری برای کنترل نرخ ارز در اختیار کشور ما قرار می‌گیرد. البته در زمان اجرای برجام هر چند وضعیت نسبتاً بهتری وجود داشت اما ارتباطات بانکی به شدت محدود بود

دیدگاه شما در مورد شرایط فعلی صنعت نساجی چیست؟

نساجی، خصوصی‌ترین صنعت کشور به شمار می‌آید و طی سالیان گذشته، فراز و نشیب‌های بسیاری را تجربه کرده است اما با توجه به شرایط اخیر، در حال حاضر وضعیت خوبی دارد و جزو صنایعی به شمار می‌آید که در ایران از نظر توجیه‌پذیری، بسیار سودآور است. اگرچه از مشکلاتی که تولیدکنندگان تمام صنایع کشور با آن دست و پنجه نرم می‌کنند، مستثنی نیست. توجه داشته باشید که شرایط هر صنعتی متفاوت است؛ برخی به‌عنوان صنایع مادر اغلب دولتی یا خصولتی هستند و طبعاً مورد حمایت‌های خاص دولت قرار می‌گیرند ولی صنعت نساجی در زمره صنایعی قرار دارد که معمولاً تحت حمایت خاصی قرار نمی‌گیرند و به دلیل ماهیت ذاتی خود – به خصوص در مورد پارچه و پوشاک– بسیار قاچاق‌پذیر است اما با این اوصاف، فعالان این صنعت به راه خود ادامه می‌دهند. البته نساجی و پوشاک را باید جداگانه مدنظر قرار دارد زیرا هر کدام دارای مسائل و مشکلات خاصی هستند.

در مجموع باید عنوان کنم که تولید فرایندی نیست که در بخش تدوین قوانین و مقررات، ارائه تسهیلات بانکی و مشوق‌های صنعتی، مورد حمایت دولت قرار بگیرد و از سوی دیگر صنایع تحت حمایت همه‌جانبه دولت، صرفاً به صورت مصنوعی سرپا نگه داشته شده‌اند و نباید انتظار رشد و توسعه صنعتی را از آنها داشت. شاید اگر صنایع نساجی و پوشاک از چنین حمایت‌هایی بهره‌مند می‌شدند هیچ‌گاه ماشین‌آلات قدیمی و از رده خارج در خطوط تولید به فعالیت ادامه نمی‌دادند و کارخانه‌ها همگام با تکنولوژی‌های روز دنیا از دستگاه‌های مدرن بهره‌مند می‌شدند به همین دلیل صنعتگران مجبورند با اتکا به سرمایه‌های خود، ماشین‌آلات جدید تهیه نمایند تا با ارائه محصولات طبق مد روز دنیا، از رقابت با سایر کشورها بازنمانند.

مدیران نساجی و پوشاک تا چه میزان دغدغه نوسازی و بازسازی خطوط تولید را با توجه به افزایش نرخ ارز و تشدید تحریم‌ها دارند؟

خوشبختانه اغلب مدیران واحدهای پوشاک تفکر نوسازی و بازسازی ماشین‌آلات را در ذهن دارند و در غیر این صورت نمی‌توانند در بازار رقابتی امروز دوام بیاورند. امروزه حضور رقبای خارجی در بازار نساجی ایران به دلیل ممنوعیت واردات، کمتر از گذشته شده اما از سوی دیگر شاهد رقابت تنگاتنگ و شدید داخلی هستیم و مشتریان هم به دنبال کالای باکیفیت، قیمت مناسب و قابل رقابت با محصولات خارجی هستند لذا باید تولیداتی در اختیار مصرف‌کنندگان قرار گیرد که از نظر کیفی، طراحی و قیمت مورد استقبال آنان قرار گیرد. در این میان برخی مدیران همچنان به دنبال تولید کالای بدون کیفیت هستند یا توجهی به نوسازی و بازسازی خطوط تولید نشان نمی‌دهند و بر این باورند که به دلیل نبود رقبای بزرگ در بازار فعلی می‌توانند سهم خود را پیدا کنند ولی واقعیت این است که یک مدیر هوشمند به خوبی می‌داند این شرایط، ثابت باقی نخواهد ماند و امکان بازگشت رقبای قدرتمند و ارائه محصولات باکیفیت و قیمت منطقی به بازار ایران دور از ذهن نیست به این ترتیب کسانی‌که امروز درصدد پایه‌ریزی جهت تثبیت برند خود هستند، پیروزِ میدان رقابت خواهند بود و مسلماً آنهایی که از فرصت ارزشمند و طلایی امروز، بهره کافی نبرند در آینده نزدیک از صحنه رقابت محو می‌شود.

در مورد واحدهای نساجی به دلیل گستردگی شاخه‌های فعال، شرایط مختلف است. برای مثال فعالان فرش ماشینی و کف‌پوش دارای بازار داخلی و خارجی قابل توجهی هستند، از نظر مسائل تکنولوژیکی در سطح بالایی قرار دارند، سطح رقابت بسیار شدید است و به دلیل ارتباط مستقیم با مصرف‌کنندگان نهایی بسیاری از موارد را درنظر می‌گیرند ولی در زمینه تولید پارچه نقاط ضعف بسیاری داریم. هنوز بسیاری از پارچه‌های مورد استفاده صنایع در کشور به اندازه کافی و با کیفیت و تنوع بالا تولید نمی‌شود، نیاز به سرمایه‌گذاری در این بخش بسیار بالاست و تولیدکنندگان پارچه باید درک بهتری از بازار پوشاک داشته باشند تا بتوانند محصولاتی که به‌عنوان مواد اولیه موردنیاز این صنعت به شمار می‌آیند را تولید کنند.

در بخش پارچه‌های تریکو و گردباف وضعیت مطلوب است ولی در پارچه‌های تاری- پودی که مصارف مختلفی دارند، با کمبود تولید مواجهیم لذا بسیاری از صنعتگران ترجیح می‌دهند کالاهای متداول و روتین در قالب تولید انبوه را روانه بازار کنند و کمتر به دنبال ارائه محصولات خاص با مصرف کمتر هستند. در صنعت پوشاک به دلیل تغییرات سریع مد و لزوم به‌روز بودن، وضعیت به نحوی شده که برخلاف گذشته تیراژ تولید از یک طرح و یک مدل معمولاً بالا نیست اما این موضوع برای بسیاری از تولیدکنندگان مقرون به صرفه نیست. در این زمینه نیازمند برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری بیشتر هستیم تا واحدهای نساجی محصولات متنوع، باکیفیت و قابل استفاده کارخانه‌های تولید پوشاک ارائه نمایند؛ در غیر این صورت مانند امروز تولیدکنندگان پوشاک مجبورند به شیوه‌های مختلف پارچه و اکسسوری را از خارج کشور وارد کنند.

حدود یک سالی است که دنیا با ویروس کرونا روبرو شده و تمام کشورها را درگیر خود کرده است. به نظر شما شیوع کرونا چه تأثیراتی بر روند تولید، بازار و فروش صنایع نساجی و پوشاک کشور گذاشته است؟

در ایران دو همزمانی نامبارک یعنی شیوع کرونا و افزایش شدید نرخ ارز و تحریم‌ها را تجربه کردیم که هر دو کوچک شدن بازار پوشاک کشور را به همراه داشت و در این میان بعضی از رسته‌های پوشاک مانند تولیدکنندگان لباس‌های مجلسی زنانه و مردانه با صدمات بیشتری مواجه شدند. مشکلاتی که از اسفند سال ۹۸ به دلیل تعطیل شدن فروشگاه‌ها به وجود آمد، زیان‌های هنگفتی را بر پیکر صنعت پوشاک وارد کرد که جبران آن بسیار دشوار است. البته شرایط امسال نسبت به اواخر سال گذشته کمی بهتر بشده زیرا رکود بازار پوشاک از آبان سال ۹۸ شروع و در اسفندماه با شیوع کرونا به اوج خود رسید. امیدواریم در بهمن و اسفند امسال شاهد تکرار اتفاقات تلخ پارسال نباشیم.

شرکت‌ها و برندها باید نهایت تلاش خود را به عمل آورند تا به افزایش فروش‌های آنلاین روی آورند و این سبک فروش را به‌عنوان یکی از شیوه‌های تجارت در آینده مدنظر قرار دهند. بعضی مدیران شرکت‌ها تصور می‌کنند برای فروش آنلاین، وجود یک سایت یا کانال اینستاگرامی کافی است! در صورتی‌که فروش آنلاین به مراتب گسترده‌تر، جدی‌تر و نیازمند برنامه‌ریزی‌های بیشتر است تا بتواند جایگزین مناسبی برای فروش حضوری شود کما این‌که بسیاری از برندهای خارجی این تجربه را با موفقیت کسب کرده‌اند و در کشور ما نیز سایت‌های متعددی وجود دارند که به صورت حرفه‌ای در زمینه فروش آنلاین مشغول فعالیت هستند اما باید ارتباطات میان تولیدکنندگان، برندها و سایت‌های فروش آنلاین افزایش پیدا کند زیرا به تدریج فروش محصول در دنیا به سمت آنلاین پیش می‌رود.

به افزایش نرخ ارز و تحریم‌ها اشاره کردید. تبعات این موضوع بر صنایع نساجی به خصوص در زمینه تهیه مواد اولیه و واردات ماشین‌آلات چیست؟

تحریم‌ها که موضوع جدیدی نیست و تنها دردسر آن دشواری‌های بیشتر و تهیه سخت‌تر و گران‌تر مواد اولیه و ماشین‌آلات است، به همین دلیل مدیران درگیری‌های بسیاری در این حوزه دارند و بزرگ‌ترین دغدغه آنها، چگونگی تأمین ارز مورد نیاز برای تأمین مواد اولیه و قطعات صنعتی است. متأسفانه شرایط هیچ‌گاه به نفع تولیدکننده نبوده و نیست و با دستورالعمل‌ها و قوانین متفاوت و متناقض، روند تولید کند پیش می‌رود و فرصت‌های ارزشمندی از بین می‌روند، البته مدیران بخش خصوصی، تأمین‌کنندگان و تجار شیوه‌های مختلف دور زدن تحریم‌ها را یاد گرفته‌اند! اما تنها توقع تولیدکنندگان از دولت این است که ارز مورد نیاز واردات ماشین‌آلات و مواد اولیه صنعتی را در اختیارشان قرار دهند.

پرسش بعدی، رنگ و بوی سیاسی دارد اما چون اقتصاد کشور ما آمیخته با مسائل سیاسی است، ناگزیر به طرح آن هستیم. فکر می‌کنید توجه به نتایج انتخابات اخیر امریکا، احتمال بازگشت به میز مذاکره و برجام توسط بایدن وجود دارد؟

این تعبیر که با روی کار آمدن دولت جدید در آمریکا، نرخ دلار کاهش بسیاری پیدا می‌کند، هیجانی و مقطعی است زیرا تعیین‌کننده نرخ ارز، مولفه‌های اقتصادی، دولت و بانک مرکزی است؛ اگر انتخاب یک رئیس جمهور در کشوری دیگر، نرخ ارز حتی در صرافی‌های دولتی و بانک ملی سقوط می‌کند، به این معناست که دولت ما با نرخ دلار بازی می‌کند و در غیر این صورت توجیه دیگری وجود ندارد زیرا هیچ اتفاقی در اقتصاد کشور ما رخ نداده است نه فروش نفت افزایش یافته و نه منابع ارزی آزاد شده است. دلیل کاهش نرخ ارز توسط صرافی‌های دولتی و بانک مرکزی

نشان‌دهنده عدم کنترل موثر سیستم بانکی بر نرخ دلار است و بزرگ‌ترین ضربه‌ای که در این میان نصیب تولید می‌شود، نوسانات نرخ ارز است زیرا افزایش و کاهش ارز برای یک سیستم اقتصادی سالم مفید نیست. یک کارخانه تولیدی نمی‌تواند خط تولید خود را متوقف کند و مجبور به تهیه ماشین‌آلات، قطعات یدکی و مواد اولیه است، کارخانه‌ای که تا چند هفته پیش بر مبنای دلار ۳۰ هزار تومانی و به دلیل تحریم‌ها مواد اولیه مورد نیاز را به مراتب بیشتر از نرخ جهانی تهیه کرده است، دلار ۲۵ تومانی برایش حکم زیان هنگفت و غیرقابل جبران دارد و چه بسا سقوط نرخ دلار تداوم پیدا کند پس کالای تولید شده با مواد اولیه مذکور را به چه قیمتی در بازار ارائه نماید؟ از سوی دیگر طی دو سال گذشته ارزش ریال حدود ۱۰ برابر کمتر شده و نقدینگی یکی از دغدغه‌های بزرگ تولیدکنندگان است با این وضعیت، یک صنعتگر چگونه دوام می‌آورد؟ وام و تسهیلات بانکی کشور که بسیار گران است و بانک‌ها عامل اصلی عدم توفیق و حتی ورشکستگی تولیدکنندگان ایرانی هستند. مشکل اصلی اقتصاد ایران، سیستم بانکداری است و هر دولتی که به قدرت می‌رسد، در ابتدا شعار اصلاح نظام بانکی را سر می‌دهند اما کاری از پیش نمی‌رود!

در مورد ریاست جمهوری جدید آمریکا هم باید بگویم طبق اظهارات بایدن، وی از برجام و توافق هسته‌ای حمایت می‌کند اما بعید می‌دانم بلافاصله این کار انجام شود و احتمالاً شرایط جدیدی برای بازگشت به برجام اعلام خواهد کرد. در نهایت با از سرگیری برجام، فروش نفت ایران تسهیل و بخشی از منابع مالی بلوکه شده آزاد می‌شود؛ همچنین منابع ارزی بیشتری برای کنترل نرخ ارز در اختیار کشور ما قرار می‌گیرد. البته در زمان اجرای برجام هر چند وضعیت نسبتاً بهتری وجود داشت اما ارتباطات بانکی به شدت محدود بود، در واقع همان دولت وقت آمریکا که برجام را امضاء کرده بود، حاضر به رفع تحریم‌های علیه ایران نشد و تبع آن بسیاری از شرکت‌ها و بانک‌های اروپایی و آمریکایی تمایلی به مراوده با ایران نداشتند. به محض سرکار آمدن ترامپ و اعلام مواضع ضد ایرانی، اروپایی‌ها به طور کامل پا پس کشیدند پس تا زمانی که توافق کامل و جامع با آمریکا حاصل نشود، اروپا (به خصوص بانک‌های اروپایی) هیچ تعاملی با ایران نخواهند داشت

پیش از آن که شما را به‌عنوان عضو هیئت مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران بشناسیم، در قالب یکی از نمایندگان معتبر و خوش‌نام ماشین‌آلات نساجی و پوشاک می‌شناسیم. لطفاً کمی در مورد وضعیت فعلی تبادلات پرنگ مس با شرکت‌های خارجی که نمایندگی آنها را برعهده دارید، توضیحاتی ارائه نمایید.

عمده فعالیت ما در زمینه تهیه مواد اولیه (همچون الیاف) و ماشین‌آلات و قطعات است. در مورد الیاف باید به صراحت عنوان کنم روند فعالیت به دشواری انجام می‌شود زیرا بخش مرتبط با اروپا به طور کامل قطع شده و در بخش مرتبط با چین هم به دلیل تحریم نساجی ایران توسط آمریکا دچار مشکلاتی شده‌ایم و حتی بانک کونلون (که سال‌های متمادی در لیست سیاه آمریکا قرار دارد) تعامل با بانک‌های ایرانی در زمینه نساجی را متوقف کرده است لذا تمام تلاش خود را به عمل آوردیم تا راه‌هایی برای دور زدن تحریم‌ها پیدا کنیم. واردات ماشین‌آلات، هر چند بسیار سخت اما از طریق کشورهای واسطه کار در حال انجام است. در مورد تهیه قطعات باید بگویم قطعات کوچک اما نیازمند تهیه بسیار فوری هستند و تأمین سریع آنها همکاری وزارت صنعت و بانک مرکزی را می‌طلبد.

بستن یک راه یا پاک کردن صورت مسأله دردی را درمان نمی‌کند. بارها به مسئولان اعلام کرده‌ایم برای واردات قطعات باید امکان استفاده از ارز متقاضی فراهم شود تا شاهد ورود قانونی این قطعات به کشور باشیم اما بانک مرکزی مخالف است و انجام این کار را باعث افزایش درخواست ارز و شکل‌گیری بازار سیاه می‌داند. به هر حال شاهد افزایش نرخ ارز هستیم اما نیاز صنعتگران به قطعه از بین نمی‌رود و مجبورند از کف بازار ارز تهیه کنند و همان گونه که تحریم‌ها دور زده می‌شود، قطعات هم با دردسر وارد کشور می‌شود. نکته دیگر در بخش ماشین‌آلات این است که با بالا رفتن نرخ ارز، نقدینگی مورد نیاز برای سرمایه‌گذاری‌های جدید به شدت افزایش پیدا کرده و تأمین این نقدینگی خارج از توان شرکت‌های بسیاری است و اگر دولت تمایل به تداوم سرمایه‌گذاری در این بخش دارد باید به فکر ارائه تسهیلات ارزی با نرخ‌های پایین‌تر برای تولیدکنندگان باشد تا آنان قادر به سرمایه‌گذاری‌های جدید .و نوسازی و بازسازی خطوط تولید شوند

امکان تولید برخی قطعات داخل کشور وجود ندارد تا نیاز به واردات آن هم با دردسرها و مشکلاتی که اشاره کردید به حداقل برسد؟

بسیاری از قطعات در داخل کشور تولید می‌شود ولی برخی قطعات مختص همان شرکت سازنده ماشین‌آلات هستند و باید از آنان خریداری شود. تولید بعضی از قطعات در کشور به دلیل کمبود دانش فنی امکان‌پذیر نیست یا اگر تولیدکننده‌ای به دنبال کسب دانش فنی و تولید قطعات خاص باشد؛ باید سرمایه‌گذاری کلانی انجام دهد که در حال حاضر مقرون به صرفه نیست.

تولید برخی ماشین‌آلات صنعتی که پیچیدگی فنی خاصی ندارد در کشور شروع شده اما مانند تمام کشورهای دنیا این امکان وجود ندارد که تمام محصولات مورد نیاز را خودمان تولید کنیم و سرمایه‌گذاری در بخش‌هایی ضروری به نظر می‌رسد که از نظر دانش فنی و تکنولوژیکی ما را به اهداف مورد نظر سوق دهد در غیر این صورت وقت، انرژی و منابع مالی به هدر می‌رود.

نکته پایانی این گفت‌وگو

با توجه به شرایط فعلی ارز، فرصت بسیار مناسبی برای تمام تولیدکنندگان به وجود آمده تا بتوانند بازارهای خود را گسترش دهند و سطح کیفی محصولاتشان را بالا ببرند. این فرصت طلایی سریع از دست خواهد رفت لذا دولت و تولیدکنندگان در کنار همدیگر باید از این فرصت نهایت استفاده را به عمل آورند و اگر به هدر برود، با توجه به تجربیات سال‌های قبل باز هم شاهد فرصت‌سوزی خواهیم بود و تولید داخلی ضرباتی مخرب‌تر از گذشته خواهد بود. از آن‌جایی که هیچ‌گاه در کشور برنامه‌ریزی درستی برای تولید نداشته‌ایم و آسان‌ترین کار برای ما واردات بوده، به محض بهبود وضعیت ارزی و متمول شدن دولت، بار دیگر شاهد واردات انبوه و خروج ارز از کشور خواهیم بود.

تدوین استراتژی صنعت پوشاک و نساجی که قبلاً تهیه شده و به تصویب هم رسید اما اجرایی نشد و بنابر دلایل غیرمنطقی همچنان مسکوت نگه داشته شده و به جریان نیفتاده است. در هر صورت باید برنامه مدونی برای صنعت داشته باشیم تا بدانیم در آینده چه خواهیم کرد اما متأسفانه این اتفاق نیفتاده و لازم است به این موضوع توجه ویژه داشته باشیم . برای حمایت از تولید باید یک برنامه و راهکاری برای دولت، حاکمیت و صنعت مشخص باشد

تهیه و تنظیم: سارا نظام الاسلامی

گفت‌وگو با مهندس بهرام شهریاری- مدیرعامل شرکت طرح بافت رایان و نایب رئیس هیئت مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران

فرصت‌ـــــونی، تخصص ماست!

اشاره:

مهندس شهریاری با صراحت اعلام می‌کند:« فرصت‌های ارزشمند را بدون هیچ برنامه‌ریزی و تدبیری به آسانی از دست می‌دهیم» وی در تأیید این گفته خود می‌افزاید:« با شیوع کرونا فرصت بسیار خوبی برای صادرات ماسک و گان به دست آوردیم و امیدوار بودیم با تغییر خطوط تولید، این فرصت ارزشمند را به دست آوریم اما دولت از ترس کمبود ماسک و گان در داخل، بلافاصله جلوی صادرات را گرفت. اما پس از اشباع بازار داخلی و کاهش قابل ملاحظه ماسک و گان، عملاً بسیاری از کارگاه‌ها در حال تعطیلی هستند منتها هیچ شخص، مسئول و نهادی به این فکر نیست که شاید بتوان بازار ماسک و گان کشورهای همسایه -که در اختیار چین است- را تصاحب نماییم.» وی معتقد است:« ممکن است عید امسال نیز تحت الشعاع کرونا قرار بگیرد و به جرئت می‌توانم بگویم این امر یک فاجعه بزرگ خواهد بود و بسیاری از تولیدکنندگان کوچک و متوسط مجبور می‌شوند بازار را ترک کنند و عملاً امکان حضور در بازار را ندارند زیرا به دلیل فقدان نقدینگی، قادر به تهیه مواد اولیه نیستند.

نایب رئیس اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران که این روزها در مصاحبه‌های متعدد تلویزیونی حضور دارد و به تشریح مسائل و چالش‌های این صنعت در رسانه ملی می‌پردازد، می‌گوید:« نمی‌توان هیچ امیدی به دولت بست چون همه می‌دانیم دولت درگیر مسائل مهم و کلان مانند تحریم‌هاست و ماندن در انتظار دریافت تسهیلات دولتی یا سیستم بانکی یک خوش‌بینی کاذب است چون هیچ دورنمای مشخص، برنامه‌ریزی منسجم و تدبیری جهت رفع مشکلات ناشی از کرونا دیده نمی‌شود.»

دیدگاه شما درمورد شرایط فعلی صنعت نساجی چیست؟ و مهم‌ترین معضلی که این صنعت با آن روبروست چیست؟ کمبود مواد اولیه؟ افزایش چندبرابری قیمت مواد اولیه؟ و .....

فکر می‌کنم بدترین معضلی که واحدهای نساجی و پوشاک با آن دست و پنجه نرم می‌کنند، مقوله فروش است. به این معنی که بالغ بر ۹ ماه از فروش عادی و روتین گذشته خود محروم شده‌ایم، با توجه به شیوع کرونا، بازار مهم و سرنوشت‌ساز شب عید را عملاً از دست دادیم. در ماه‌های خرداد و تیر که تصمیم گرفتیم با اتخاذ سیاست‌هایی از موجودی انبارها بکاهیم و به نقدینگی تبدیل کنیم متأسفانه فرصت کافی برای انجام چنین اقدامی نداشتیم، تصور می‌کردیم با فرا رسیدن فصل پائیز، شرایط بهتر شود اما با اوج گیری کرونا و کاهش شدید فروش این فرصت نیز از دست رفت.

در شرایط نامطمئن و مبهم امروز که دولت اعلام کرده تا ساعت ۱۸ فروشگاه‌ها اجازه فعالیت دارند و احتمال تعطیلی دو سه هفته‌ای تهران و مراکز استان‌ها نیز دور از ذهن نیست، طبعاً نمی‌توان انتظار شرایط عادی و مطلوبی را داشته باشیم. البته

ممکن است این وضعیت نامطلوب هنوز از آخرین حلقه زنجیره تولید یعنی پوشاک به سایر بخش‌های صنایع نساجی –مانند تولید نخ و پارچه– منتقل نشده باشد اما اطمینان دارم که آنها نیز از تبعات منفی کرونا بی‌تأثیر نخواهند بود و اگر در فصل پائیز هم شاهد عدم توفیق در فروش پوشاک باشیم و نتوانیم موجودی انبارهای خود را به نقدینگی تبدیل کنیم، قطعاً این رکود به بخش‌های بالای زنجیره نساجی خواهد رسید و فعالان نساجی نیز کاهش شدید فروش را تجربه خواهند کرد.

پس به اعتقاد من مهم‌ترین معضل این روزهای صنعتگران پوشاک، فروش و انبارهای مملو از محصول است که متأسفانه امکان فروش آن به دلیل کرونا و مشکلات اقتصادی مردم امکان‌پذیر نیست.

شیوع کرونا چه تأثیراتی بر روند فعالیت صنایع نساجی کشور (و همچنین دنیا) گذاشته است؟و فکر می‌کنید چه مدت به طول خواهید انجامید تا شرایط به حالت عادی گذشته (پیش از کرونا) بازگردد؟

این‌که تا چه میزان در آینده درگیر کرونا خواهیم بود، طبعاً باید کارشناسان حوزه سلامت نظر دهند اما برآورد من این است که ممکن است عید امسال نیز تحت الشعاع کرونا قرار بگیرد و به جرئت می‌توانم بگویم این امر یک فاجعه بزرگ خواهد بود و بسیاری از تولیدکنندگان کوچک و متوسط مجبور می‌شوند بازار را ترک کنند و عملاً امکان حضور در بازار را ندارند زیرا به دلیل فقدان نقدینگی، قادر به تهیه مواد اولیه نیستند.

از طرف دیگر نمی‌توان هیچ امیدی به دولت بست چون همه می‌دانیم دولت درگیر مسائل مهم و کلان مانند تحریم‌هاست و ماندن در انتظار دریافت تسهیلات دولتی یا سیستم بانکی یک خوش‌بینی کاذب است چون هیچ دورنمای مشخص، برنامه‌ریزی منسجم و تدبیری جهت رفع مشکلات ناشی از کرونا دیده نمی‌شود.

در صورت عدم شیوع کرونا به دلیل افزایش نرخ ارز و کاهش قاچاق، می‌توانستیم ۲–۳ سال طلایی را برای صنایع نساجی و پوشاک کشور متصور شویم که متأسفانه به نظر می‌رسد این فرصت طلایی را به زودی از دست خواهیم داد.

با توجه به تشدید تحریم‌ها و افزایش نرخ دلار وضعیت واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات چگونه است؟

در مورد واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات باید عنوان کنم تا پیش از تغییر مباحث ارزی و استراتژی بانک مرکزی در مورد تأمین ارز از طریق حساب‌های ارزی اشخاص جهت واردات در مقابل صادرات، نکته‌ای که بارها مسئولان بانک مرکزی به صراحت در جلسات متعدد اعلام می‌کنند، مخالفت با ورود ماشین‌آلات جدید است و بر این باورند که اگر امروز ارز واردات ماشین‌آلات به صنعتگران اختصاص پیدا کند، فردا جهت واردات مواد اولیه مورد نیاز آن ماشین‌آلات از ما ارز مطالبه خواهند کرد؛ پس بهتر است با ورود ماشین‌آلات جدید موافقت نشود تا بعدها مشکلات ناشی از تخصیص ارز مواد اولیه گریبانگیر بانک مرکزی نشود! براین اساس مسئولان بانک مرکزی، کاهش تقاضا برای ارز با هدف تثبیت نرخ ارز را در دستور کار خود قرار دادند اما در نهایت این اتفاق رخ نداد و ارز آزاد و نیمایی به ۲۶–۲۷ هزار تومان رسیده است. به همین دلیل تصور می‌کنم خودِ مسئولان هم پذیرفته‌اند که چنین اقدامی عملی نیست و تدبیری نیست که بخواهند بر اساس آن نرخ ارز را ثابت نگه دارند لذا موافقت کردند که در مقابل صادرات و یا در قبال استفاده از حساب ارزی اشخاص، آنان بتوانند ماشین‌آلات و مواد اولیه وارد کنند.

مسلماً تا چند سال آینده واردات ماشین‌آلات چندان مقرون به صرفه نخواهد بود و سرمایه‌گذاری به روی خرید ماشین‌آلات کاملاً غیراقتصادی است اما اگر شرایط فروش به روال عادی خود بازگردد، به واردات مواد اولیه برای مصرف ماشین‌آلات فعلی نیازمند خواهیم شد. البته تأمین مواد اولیه به دلیل کمبود ارز در کل سیستم اقتصادی کشور با مشکلات عدیده‌ای روبرو خواهد شد و باز هم می‌توان انتظار داشت افزایش تقاضا به بالا رفتن قیمت ارز در سطح بازار منتهی گردد.

نکته مهم دیگر در زمینه افزایش نرخ ارز این است که برخلاف مواد غذایی یا سایر اقلام ضروری در مورد پوشاک به هیچ عنوان نه دیده‌ایم و نه انتظار داریم که با افزایش نرخ ارز، قیمت پوشاک یا محصولات نساجی افزایش پیدا کند زیرا پوشاک و منسوجات جزو مایحتاج اصلی مردم نیستند و معمولاً با سرعت بسیار بسیار کمتری خود را با قیمت ارز تطبیق می‌دهند در نتیجه نمی‌توان گفت الزاماً با بالا رفتن نرخ ارز به صورت آنی می‌توان قیمت پوشاک و منسوجات را افزایش دهیم؛ ضمن این‌که توان اقتصادی مردم تاب و تحمل افزایش قیمت پوشاک را ندارد. اگر قیمت ارز به ۵۰ هزار تومان هم برسد، هیچ‌یک از تولیدکنندگان پوشاک نمی‌توانند قیمت مثلاً یک قطعه پلیور ۱۷۰ هزارتومانی را یک‌باره ۳۰۰ هزار تومان افزایش دهند زیرا این اقدام در صنعت پوشاک برخلاف مواد غذایی و کالاهای برطرف کننده نیازهای اساسی، مردم غیرممکن و محال است بنابراین با افزایش نرخ ارز هر روز ضعیف‌تر از روز قبل می‌شویم و توانی برای تهیه مواد اولیه باقی نمی‌ماند؛ به عبارت دیگر اگر تمام کالاهای خود را (که با احتساب دلار ۲۰ هزارتومانی در نظر گرفته بودیم) بفروشیم؛ امروز که قیمت دلار به ۲۷ هزار تومان رسیده نمی‌توانیم مواد اولیه مورد نیاز را تأمین کنیم این امر نشان می‌دهد تا چه میزان محصولات نهایی صنایع نساجی و پوشاک در مقابل تغییرات نرخ ارز، آسیب‌پذیرند.

صادرات در شرایط فعلی امکان‌پذیر و مقرون به صرفه به نظر می‌رسد؟

واقعیت این است که تخصص ما فرصت‌سوزی است! فرصت‌های ارزشمند را بدون هیچ برنامه‌ریزی و تدبیری به آسانی از دست می‌دهیم. با شیوع کرونا فرصت بسیار خوبی برای صادرات ماسک و گان به دست آوردیم و امیدوار بودیم با تغییر خطوط تولید، این فرصت ارزشمند را به دست آوریم اما دولت

از ترس کمبود ماسک و گان در داخل، بلافاصله جلوی صادرات را گرفت. اما پس از اشباع بازار داخلی و کاهش قابل ملاحظه تقاضا ماسک و گان، عملاً بسیاری از کارگاه‌ها در حال تعطیلی هستند منتها هیچ شخص، مسئول و نهادی به این فکر نیست که شاید بتوان بازار ماسک و گان کشورهای همسایه –که در اختیار چین است– را تصاحب نماییم. پس در مورد صادرات پوشاک هم باید بگویم به دلیل فقدان استراتژی و برنامه‌ریزی صحیح، هیچ تفکر و خِردی وجود ندارد که برنامه‌ریزی منسجم و کاربردی تدوین نماید. شاید برخی شرکت‌ها به صورت پراکنده و موردی صادرات داشته باشند اما فایده‌ای ندارد و نمی‌تواند تأثیرات لازم در بازارهای هدف را به صورت طولانی مدت حفظ کند.

به اعتقاد من علی‌رغم نرخ ارز فعلی و قیمت تمام شده پایین محصولات ایرانی در بازارهای هدف، با توجه به نبود زیرساخت‌ها مشخص و عدم حمایت‌های دولتی صحبت در مورد صادرات بی‌ثمر است و بعید می‌دانم از فرصت‌های آینده هم استفاده کافی را ببریم.

تحلیل شما از وضعیت قاچاق به خصوص قاچاق پوشاک در شرایط فعلی چیست؟ آیا کرونا تاثیری در کاهش واردات داشته است؟

هیچگاه نباید فرض کنیم قاچاق با شیوع کرونا از بین رفته یا خواهد رفت. در حال حاضر قاچاق به دلیل محدودیت‌های ترددی و سیستم‌های حمل و نقل به شدت کاهش پیدا کرده است، تعداد کشتی‌هایی که از سمت چین به ایران حرکت می‌کنند یا پروازهایی که از کشورهای مختلف راهی ایران می‌شوند، همگی متوقف شده‌اند و طبعاً اثرات بسیاری در کاهش قاچاق دارد اما پس از رفع بحران کرونا و ازسرگیری سیستم‌های حمل و نقل بار دیگر شاهد تداوم قاچاق خواهیم بود زیرا عمده قاچاقی که وارد کشور ما می‌شود از نوع استوک است و در دنیا حجم فزاینده‌ای از پوشاک استوک وجود دارد در صورت کوچک‌ترین بی‌احتیاطی و کم توجهی ممکن است این کالاهای استوک به طور سرسام‌آوری در قالب قاچاق به ایران سرازیر شوند. طبعاً سازمان‌های متولی مبارزه با قاچاق کالا باید تدابیری در این زمینه بیندیشند و هر چه سریع‌تر دستورالعمل واردات برندهای پوشاک خارجی را در مجلس مصوب نماییم و باید آماده فرا رسیدن زمانی باشیم که قاچاق پوشاک افزایش پیدا کند یا درب‌های کشور به روی پوشاک غیرقانونی باز شوند.

نکته نهایی

بسیار مایلم در مورد تحریم‌های نساجی و پوشاک که از آوریل ۲۰۲۰ (فروردین۹۹) توسط آمریکا اجرایی شد؛ توضیحاتی ارائه دهم. همان‌طور که می‌دانید هدف اغلب تحریم‌هایی که با آن مواجه بوده و هستیم، کاهش دسترسی به ارز یا انجام خریدهای خارجی است. اما امسال بحث جدیدی تحت عنوان «تحریم‌های نساجی و پوشاک» شکل گرفت. طبق آمارهای بین‌المللی و اذعان کارشناسان داخلی، به هیچ عنوان نساجی و پوشاک ارزآوری خاصی برای ایران ندارد پس دلیل تحریم آن چیست؟این یک سوال بسیار بزرگ است که اگر متوجه پاسخ آن نشوید و تجزیه و تحلیل درستی انجام ندهید، ممکن است به اشتباه بیفتید.

صنعت نساجی و پوشاک، صنایعی هستند که طبق برآوردهای جهانی، حدود یک میلیون اشتغال را درون خود جای داده است. آمریکا با تحریم این صنعت، باعث تعطیلی کارخانه‌ها در کل زنجیره نساجی و پوشاک می‌شود. وقتی امکان دسترسی به پنبه، واردات آزادانه نخ و پارچه وجود نداشته باشد، در سطح فروشگاه‌ها به دلیل نبود محصولات کافی مجبور خواهیم شد،کالای خارجی وارد کنیم. جالب اینجاست متأسفانه ید طولانی پیرامون قاچاق پوشاک در کشور داریم لذا این قاچاق همچنان سرازیر خواهد شد. نکته اینجاست که برای واردات نخ و پارچه باید مسیرهایی را طی کنیم که ابتدای آن از کارخانه‌های معتبر جهانی آغاز می‌شود و به دلیل تحریم نساجی و پوشاک حاضر به همکاری مستقیم با ایران نیستند در نتیجه با کمبود مواد اولیه روبرو خواهیم شد و در نهایت کارخانه‌های تولید پوشاک یکی پس از دیگری طعم تلخ توقف را می‌چشند و ازگردونه تولید خارج می‌شوند اما در این میان آمریکا به دنبال چیست؟ هدفش ایجاد نارضایتی در کف خیابان‌ها و کارخانه‌های تولیدی است. وقتی تولید متوقف شود، مجبور به تعدیل نیرو خواهید شد و این نیرو به خیل عظیم بیکاران افزوده می‌شود، با این شرایط نامساعد اقتصادی ، به سختی می‌توانید آنها را دوباره به چرخه تولید و کار بازگردانید پس هدف اصلی آمریکا در تحریم نساجی و پوشاک ایران، ایجاد نارضایتی در سطح جامعه و بیکاری است ولی ما برای مقابله با این موضوع چه چاره‌ای اندیشیده‌ایم؟! به معنای واقعی کلمه « هیچ»... در بدنه دولت هیچ تدبیری برای مقابله با این عمل دشمن دیده نمی شود.

نکته بعدی این‌که صنایع نساجی و پوشاک کشور ، کاملاً به صورت خصوصی اداره می‌شود و ۹۹ درصد کل زنجیره تولید متعلق به مدیران بخش خصوصی است پس در این راستا پیشنهاداتی به دولتمردان اعلام می‌کنم:

۱–دستان بخش خصوصی برای تهیه و تأمین مواد اولیه باز باشد. واقعیت این است که دشمن با سلاح تحریم به صنعت نساجی و پوشاک کشور حمله کرده لذا دولتمردان به هر ترتیبی که شده مقابل دشمن بایستند و از صنعتگران بخش خصوصی بخواهند به هر طریقی که می‌توانند مواد اولیه را تهیه کنند بدون این‌که دخالتی در این زمینه کنند. مدیران دولتی بدانند نمی‌توان نسخه صنعت نساجی و پوشاک را مانند سایر صنایع بپیچند زیرا این صنعت به طور مستقیم تحریم است. یک میلیون اشتغال صنعت نساجی و پوشاک در معرض خطر جدی قرار دارد و دولتمردان در مقابل این حمله دشمن باید حرکتی از خود نشان دهند. متأسفانه هیچ کاری نکرده و نخواهند کرد و فقط دست و پای تولیدکننده را می‌بندند.

۲– معافیت تمام زنجیره صنایع نساجی و پوشاک از پرداخت مالیات تا زمان رفع تحریم‌های این صنعت. متأسفانه چنین تدبیری در مسئولان وجود ندارد و فقط به شعار و حرف بسنده می‌کنند.

در دشوارترین شرایط تولید به سر می‌بریم

گفت‌وگو با مهندس امیرمسعود ثقفی- مدیر فنی و تولید گروه صنعتی فرسا

اشاره:

از وعده‌های دولت به خصوص در بحبوحه پاندمی کرونا گلایه‌مند است و می‌گوید:« به مسئولان فاقد اختیار توصیه می‌شود قول و وعده‌های واهی جهت کمک به واحدهای نساجی را متوقف کنند زیرا پس از هفته‌ها پیگیری مستمر، ۱۳ کسب و کار مشمول دریافت تسهیلات کوتاه‌مدت شدند ولی بسیاری از کارخانه‌های نساجی شامل آن نشدند! در حالی‌که تمام واحدهای تولیدی کشور درگیر عواقب و تبعات ویروس منحوس کرونا بودند.»

مهندس ثقفی که چهره شناخته شده‌ای در صنایع نساجی و فرش ماشینی کشور است؛ اذعان می‌دارد: «به دلیل افزایش نرخ دلار و هم‌چنین تشدید تحریم‌ها در یکی از دشوارترین مقاطع زمانی جهت تولید و فروش به سر می‌بریم که در صورت تداوم این روند، ادامه تولید صرفه اقتصادی نخواهند داشت زیرا امکان تهیه تأمین مواد اولیه و قطعات یدکی با افزایش قیمت دلار، بسیار دشوارتر از گذشته شده است.»

مدیر فنی و تولید گروه صنعتی فرسا یادآور می‌شود:«متأسفانه برخی سودجویان از طریق رانت اقدام به واردات نخ و پارچه می‌نمایند و به این ترتیب لطمات بسیار جدی بر پیکر صنعت نساجی وارد می‌شود اما مسئولان ذی‌ربط این اقدام ناپسند را چنین توجیه می‌کنند که در صورت واردات، محصولات تولید داخل قادر به رقابت خواهند شد! زهی خیال باطل! مادامی که به تولیدات داخلی اهمیتی داده نشود هر روز شاهد بسته شدن یک کارخانه خواهیم بود.»

شرایط فعلی صنعت نساجی را چگونه تحلیل می‌کنید؟

به اعتقاد من معضل بزرگ تولیدکنندگان تأمین مواد اولیه و پس از آن کمبود قطعات یدکی ماشین‌آلات صنعتی است. در حال حاضر بسیاری از کارخانجات ریسندگی مدرن که طی چند سال اخیر به زنجیره تولید پیوسته‌اند؛ نیاز مبرم به قطعات یدکی دارند که امکان تهیه آن برای کارخانجات؛ مشکلات عدیده‌ای را به وجود آورده است.

در خصوص ماشین‌های مدرن امروز برای هر قطعه زمان مفید جهت تعویض در نظر گرفته شده است؛ به طور مثال اگر هر سال را هشت هزار ساعت در نظر بگیریم، باید هر ۲۴ هزار ساعت (حدود سه سال) قطعه را تعویض کرد، در غیر این صورت دیگر آن کیفیت مطلوب را نخواهیم داد یا امکان رقابت با سایر کشورها را نخواهیم داشت.

گفته می‌شود اگر سه M معروف (Man، Ma-chine، Material) یا به تعبیر ایرانی آن مدیریت، ماشین‌آلات و مواد اولیه در یک مجموعه با یکدیگر هماهنگ باشند؛ آن مجموعه پویا خواهد بود در حالی‌که برای ثبت سفارش قطعات مصرفی و مواد اولیه، باید هفت خوان رستم (از تخصیص ارز تا اخذ مجوزهای لازم و....) را بگذرانیم تا کارخانجات را سرپا نگه داریم و متأسفانه اغلب اتفاق می‌افتد که کارخانجات بدون مواد اولیه و قطعات یدکی محکوم به توقف خطوط تولید خود می‌شوند.

معضل دیگر، بی‌ثباتی قیمت‌هاست به طوری‌که هر روز قیمت محصولات تولید داخلی رو به افزایش است. سازندگان پیش فاکتورهایی ارائه می‌دهند که حداکثر دو روز اعتبار دارند و در واقع آنها نیز نان را به نرخ روز می‌خورند!

شیوع کرونا چه تأثیراتی بر روند فعالیت صنایع نساجی کشور گذاشته است؟ چه مدت به طول خواهید انجامید تا شرایط به حالت عادی گذشته (پیش از کرونا) بازگردد؟

با شیوع ویروس کرونا، کلیه کارخانه‌های نساجی کشور دچار سردرگمی عجیبی شدند، به طوری‌که

کارگران برای آمدن به سر کار مشکل داشتند واصولاً نمی‌دانستند باید چه کنند! در ابتدای شیوع کرونا، حدود ۳۰ نفر از کارگران واحدهای گروه صنعتی فرسا به این بیماری مبتلا شدند که وحشت عمومی کارگران و مدیران را به همراه داشت و این به معنای ریزش ۱۰ درصدی پرسنل تا به امروز است.

در مورد تولیدات و مصرف نیز شاهد سیر نزولی هستیم. برای مثال می‌توان به کاهش ترددهای هوایی اشاره کرد تا جایی که شرکت‌های بزرگ هواپیمایی مانند لوفت هانزا و ... اعلام ورشکستگی نمودند و با تعدیل نیرو روبرو شدند؛ به این ترتیب کاهش تردد با هواپیما، قطار، اتومبیل و ... غیرفعال شدن هتل‌ها و مسافرخانه‌ها را در پی داشت در نتیجه مصرف کالای خواب مانند حوله، پتو، ملحفه و ... بسیار کم شد و با توجه به شرایط کرونا، مردم رغبت کمتری نسبت به خرید پوشاک دارند در حالی‌که گفته می‌شود بعد از خوراک، پوشاک تأمین‌کننده دومین نیاز اساسی انسان‌هاست؛ بسیاری از کارخانه‌ها که فاقد توان مالی کافی بودند، از زنجیره تولید خارج شدند، زیرا واحدهای تولیدی درجه دوم در این شرایط نامساعد قادر به فروش محصولات خود نیستند.

در ایران و سایر کشورها بسیاری از واحدهای تولیدی با توجه به نامشخص بودن وضعیت کرونا، سیاست تعدیل نیرو را پیش گرفتند و این ویروس منحوس باعث شد بسیاری از افراد شغل خود را از دست بدهند، از سوی دیگر به دلیل کرونا، با کاهش تجمعات خانوادگی و برگزاری مراسم‌های مختلف، مردم رغبت و تمایلی به خرید منسوجات و پوشاک ندارند.

به اعتقاد من تا زمانی‌که این ویروس ریشه‌کن نشود، وضعیت به همین منوال ادامه پیدا می‌کند، هیچ ابتکار عملی صورت نمی‌گیرد و زمان مشخصی را نمی‌توان پیش‌بینی کرد که تا چه مدت باید با این ویروس به زندگی ادامه داد مگر با اعلام کشف واکسن.

در شرایطی همه‌گیری کرونا، مسئولین محترم وزارت تعاون ، کار و رفاه اجتماعی اعلام کردند از طریق سایت کارا به صنایعی که هیچ‌گونه تعدیل نیرویی انجام نداده باشند، تسهیلاتی در نظر گرفته می‌شود بسیاری از شرکت‌ها علی‌رغم کاهش جدی فروش صرفاً به دلیل احساس مسئولیت نسبت به کارکنان، اشتغال آنان را حفظ کردند، پس از هفته‌ها پیگیری مستمر، ۱۳ کسب و کار مشمول دریافت تسهیلات کوتاه‌مدت شدند ولی بسیاری از کارخانه‌های نساجی شامل آن نشدند! در حالی‌که تمام واحدهای تولیدی کشور درگیر عواقب و تبعات ویروس منحوس کرونا بودند لذا به مسئولان فاقد اختیار توصیه می‌شود قول و وعده‌های واهی جهت کمک به واحدهای نساجی را متوقف کنند.

›با توجه به تشدید تحریم‌ها و افزایش نرخ دلار وضعیت واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات چگونه است؟

به دلیل افزایش نرخ دلار و هم‌چنین تشدید تحریم‌ها در یکی از دشوارترین مقاطع زمانی جهت تولید و فروش به سر می‌بریم که در صورت تداوم این روند، ادامه تولید صرفه اقتصادی نخواهند داشت زیرا امکان تهیه تأمین مواد اولیه و قطعات یدکی با افزایش قیمت دلار، بسیار دشوارتر از گذشته شده است. برای مثال به دلیل تحریم‌ها و معضل تهیه قطعات یدکی ماشین‌آلات باید ۲۵-۲۰ درصد بیشتر از قیمت‌های پیشنهادی سازندگان ماشین‌آلات و قطعات را بپردازیم تا موفق به تهیه آنها از کشورهای ثالث شویم؛ در نتیجه هزینه‌های سربار تولید افزایش پیدا می‌کند.

به تازگی طی بررسی طرح توسعه کارخانه، به این نتیجه رسیدم که برای واردات ماشین‌آلات براساس دلار ۲۷ هزار تومانی، بازگشت سرمایه ۱۰ ساله خواهد بود که هیچ‌گونه توجیه اقتصادی برای سرمایه‌گذار در پی نخواهد داشت پس ورود ماشین‌آلات با ارز نیمایی یا آزاد را باید به فراموشی بسپاریم. چنان‌چه بسته‌های حمایتی یا تسهیلاتی از سوی دولت برای تولیدکنندگان در نظر گرفته شود، شاید بتوان کاری کرد در غیراین صورت توسعه

صنعت نساجی، محکوم به فراموشی است.
نکته دیگر این‌که قیمت مواد اولیه جهانی است برای مثال قیمت پنبه ۱/۵ دلار است که طبق ارز آزاد یا نیمایی و با احتساب حقوق و عوارض گمرکی، حمل و نقل و ... ، به قیمت ۴۷ هزار تومان به درب کارخانه می‌رسد! تازه این در حالی است که ارز موردنیاز تخصیص «داده شود» در غیر این صورت با توقف چندماهه واحدهای تولیدی روبرو هستیم.
تشدید تحریم‌ها منجر به کاهش صادرات نفتی و به تبع آن کاهش درآمدهای کشور شده است. همان‌طور که می‌دانید پس از صنعت نفت، صنایع نساجی دومین صنعت از لحاظ اشتغال‌زایی است که در صورت عدم حمایت دولتمردان، فاتحه صنعت نساجی را باید خواند و تبعات بیکاری صدها کارگر را در نظر گرفت. امیدوارم هر چه زودتر تحریم‌ها برداشته شوند تا شاهد رونق تولید و افزایش اشتغالزایی باشیم.

صادرات در شرایط فعلی امکان‌پذیر و مقرون به صرفه به نظر می‌رسد؟

اگر نگاهی به کشورهایی مانند آلمان، چین و ژاپن – بزرگ‌ترین صادرکنندگان دنیا – بیندازیم، متوجه خواهیم شد آنان بدون دسترسی به نفت، گاز، منابع و معادن ارزشمندی که ایران از آنها بهره‌مند است به رشد و توسعه صنعتی دست یافته‌اند پس اگر می‌خواهیم صادرات محور باشیم باید به کیفیت مطلوب تولیدات و ارائه آنها به سایر کشور متمرکز شویم؛ به عبارت بهتر «صادرات بدون کیفیت معنا ندارد.» در سایر کشورها، مشوق‌های صادراتی برای صادرکنندگان اختصاص داده می‌شود تا تولیدکننده رغبت و انگیزه برای صادرات داشته باشد اما در کشور ما یک صادرکننده موظف است ارز حاصل از صادرات را با نرخ‌های دستوری بانک مرکزی به فروش برسانند در مقابل با قیمت بسیار بالا واردات انجام می‌شود!
متأسفانه در ایران، هیچ‌گونه تعادلی میان صادرات و واردات وجود ندارد چنان‌چه مواد اولیه را به قیمت تبدیل ریالی به ارزهای جهانی خریداری نماییم، صادرات مقرون به صرفه نخواهد بود و در صورت تداوم سیر نزولی ارزش ریال، خرید مواد اولیه برای کارخانه‌ها بسیار گران تمام می‌شود پس باید بستر و زیرساخت‌های صادرات برای تولیدکنندگان آماده باشد به عبارت بهتر ارزش پول ملی در مقابل سایر ارزها ثبات داشته باشد اما متأسفانه باید بگویم طی سه ماه گذشته شاهد سقوط ارزش پول ملی بوده‌ایم و تاکنون هیچ تدبیری در این خصوص توسط دولتمردان اندیشیده نشده است؛ لذا صنعت نساجی باید نان را به نرخ روز بخورد در غیر این صورت بقایش به لقایش بخشیده خواهد شد!
در رقابت دنیای امروزی هر کشوری که قادر به درآمدزایی از طریق صادرات شود، به موفقیت خواهد رسید که در این زمینه، بسیار عقب افتاده‌ایم و جبران این عقب افتادگی بسیار سخت و دشوار است. جالب است بدانید برخی از کشورها که واردکننده کالاهای ایرانی به میهن خود هستند، تمایلی به درج نام کشور عزیز ما – ایران– به روی محصولات ندارند و می‌گویند «نباید محموله شما هیچ مشخصه و برچسبی مبنی بر ساخت ایران داشته باشد.»

تحلیل شما از وضعیت قاچاق منسوجات (نخ، پارچه، پوشاک و..) در شرایط فعلی چیست؟ آیا کرونا تاثیری در کاهش واردات داشته است؟

در کشورهای پیشرفته، می‌توان میزان واردات ،صادرات و قاچاق کالا را تخمین زد اما در کشور ما برای مثال با وجود راه‌اندازی کارخانه‌های ریسندگی مدرن و جدید، وزارت صمت مجوز واردات نخ و ثبت سفارش را ارائه می‌دهد. در واقع واردات بدون رویه منجر به بسته شدن کارخانه‌ها خواهد شد. باید به کالاهایی مجوز واردات اعطا شود که امکان تولید آنها در داخل کشور فراهم نیست. متأسفانه برخی سودجویان از طریق رانت اقدام به واردات نخ و پارچه می‌نمایند و به این ترتیب لطمات بسیار جدی بر پیکر صنعت نساجی وارد می‌شود اما مسئولان ذی‌ربط این اقدام ناپسند را چنین توجیه می‌کنند که در صورت واردات، محصولات تولید داخل قادر به رقابت خواهند شد! زهی خیال باطل! مادامی که به تولیدات داخلی اهمیتی داده نشود هر روز شاهد بسته شدن یک کارخانه خواهیم بود.
پیش از شیوع کرونا، قاچاق پارچه از مرزها به طور انبوه انجام می‌شد اما در حال حاضر شاهد کاهش قاچاق پارچه هستیم و شرایط کارخانه‌های بافندگی بهتر از قبل شده است. متأسفانه قاچاق پوشاک چینی همچنان ادامه دارد و در صورت عدم کنترل و مهار آن، مصرف‌کننده باید پوشاک نامرغوب و بی‌کیفیت چینی را با قیمت‌های گزاف خریداری نماید در حالی‌که اجناس وارداتی فاقد کیفیت مطلوب هستند. توصیه می‌کنم جهت حمایت از تولیدات داخلی، تمام مجوزهای واردات نخ، پارچه، پوشاک و منسوجات ابطال شوند تا شاهد رشد صنایع نساجی در داخل کشور باشیم در غیر این صورت شاهد توقف کامل خطوط تولید و سیل بیکاری عظیمی خواهیم بود.

نکته پایانی

کشور ما نیازمند مشارکت و سرمایه‌گذاری خارجی است. با رفع تدریجی تحریم‌ها، به سوی ثبات اقتصادی گام برخواهیم داشت. تورم، رشد و افزایش نرخ کالاها، قدرت خرید مردم را به شدت کم کرده است و در نتیجه مردم فقیرتر شده‌اند، در این راستا دولتمردان وظیفه دارند رفاه نسبی برای مردم فراهم کنند و بدانند اگر این رفاه مهیا نشود، بزهکاری‌های اجتماعی، نا امنی، قتل، جنایت و ... در جامعه دوچندان خواهد شد. باید وضعیت اقتصادی و قدرت خرید مردم افزایش پیدا کند و در مجموع به رفاه نسبی دست یابیم.
باید با دنیا آشتی کنیم و تعامل داشته باشیم تا کشور برای ورود سرمایه‌گذاران خارجی امن و مهیا شود. در پرتو امنیت و ثبات سیاسی واقتصادی می‌توان به رشد و توسعه صنعتی و اقتصادی امیدوار بود. واقعیت این است که در دهکده جهانی امروز، بدون تعامل با سایر کشورها امکان پیشرفت میسر نخواهد شد و مردم به آرامش و رفاه نخواهند رسید.

تهیه و تنظیم: سید امیرحسین امامی رئوف

دیدگاه

دولتمردان، روزهای دشوار تولید را از یاد نبرند

اشاره:

شرایط پس از کرونا را مبهم و غیرشفاف ارزیابی می‌کند و معتقد است:«، طی این یک‌سال سبک زندگی مردم تغییر کرده است و شاید بسیاری از رفتارها به شکل گذشته بازنگردد به همین دلیل در حالت خوش‌بینانه فکر می‌کنم شش ماه تا یک‌سال طول بکشد تا جریانات عادی شود.»

مهندس دستمالچیان لغو تحریم‌ها را فرصت بسیار خوب برای اقتصاد و صنعت ایران توصیف و ابراز امیدواری کرد: « در آینده نزدیک شاهد رفع تحریم‌های بین‌المللی و حضور افتخارآمیز ایران در بازارهای جهانی باشیم. مدیران دولتی باید برنامه‌ریزی و تصمیم‌گیری درست داشته باشند و حمایت از تولید را بسیار بیشتر از گذشته جدی بگیرند.»

وی در ادامه یادآور شد:«روی کار آمدن دولت جدید در آمریکا که بر تعاملات بین‌المللی بی‌تأثیر نیست منتها اصل قضیه تصمیم دولتمردان ما در قبال این موضوع است. در صورت رفع تحریم‌ها و از سرگیری روابط تجاری و اقتصادی ایران با دنیا، ادامه سیاست‌های اشتباه و سوءمدیریت‌ها به صنعت و اقتصاد کشور لطمات جدی وارد خواهد شد.»

رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی پارچه و تکمیل یزد از از دولتمرداندرخواست کرد در صورت لغو تحریم‌ها، درست تصمیم بگیرند و از صنایع داخلی حمایت نمایند و شرایط دشوار و نابسامان این روزهای ما را از یاد نبرند.

به اعتقاد شما صنایع نساجی کشور این روزها در چه شرایطی به سر می‌برد؟

در حال حاضر صنایع نساجی کشور با توجه به افزایش نرخ ارز، مشکلات ثبت سفارش، کاهش شدید واردات پارچه و پوشاک از چین، در شرایط نسبتاً خوبی به سر می‌برد منتها در تهیه مواد اولیه مانند پنبه یا رنگ‌های نساجی که عمدتاً وارداتی هستند با کمبود روبرو هستیم، مواد اولیه تولید داخل را هم به مراتب گران‌تر از مشابه خارجی تهیه می‌کنیم که این موضوع جای سوال دارد که چرا مواد اولیه صنایع پتروشیمی چندبرابر قیمت خارجی به دستمان می‌رسد؟!

باید به این نکته اشاره کنم که در برخی مواقع باید نرخ دلار افزایش پیدا کند اما این روند دو مشکل بزرگ به وجود می‌آورد نخست این‌که توان شرکت‌ها برای تأمین سرمایه در گردش و خرید مواد اولیه روز به روز ضعیف‌تر می‌شود، دوم کاهش قدرت خرید مردم است که پر شدن انبار تولیدکنندگان از محصولات فروش نرفته را به دنبال دارد.

مطلب دیگر این‌که واردات رسمی و غیر رسمی کماکان وجود دارد منتها نه

به شکل گسترده قبلی زیرا سیاست‌های بانک مرکزی، حتی تولیدکننده را در تهیه مواد اولیه دچار مشکل کرده چه برسد به این‌که قاچاقچی بخواهد پارچه یا پوشاک وارد کند!

یک‌سال از شیوع کرونا در جهان می‌گذرد، ممکن است تبعات منفی آن را در تولیدات صنعتی کشور ارزیابی نمایید؟

انکار تأثیرات منفی کرونا در روند اقتصاد و صنعت به هیچ‌عنوان منطقی نیست. شاید شیوع این بیماری در تولید برخی منسوجات بسیار اثرگذار و در مورد بعضی هم اثر کمتری داشته است؛ برای مثال پارچه پیراهنی مردانه به دلیل تولید داخل و واردات اندک، با شیوع کرونا و تعطیلی فروشگاه‌ها، عدم برگزاری مجالس، دورهمی و میهمانی‌ها، میزان فروش پوشاک در مقایسه با گذشته به شدت کاهش پیدا کرده و به تبع آن فروش پارچه نیز کمتر شده است.

تورم نیز در کمرنگ شدن سهم پوشاک در سبد خانوار نقش مهمی ایفا می‌کند اما فکر می‌کنم با توقف واردات منسوجات و پوشاک، شاهد آسیب چندان جدی در برخی از بخش‌های نساجی و پوشاک نیستیم.

اگر خدای ناکرده ویروس کرونا تا شب عید ماندگار باشد، عملاً تولیدکنندگان پوشاک این بازار مهم و سرنوشت‌ساز خود را دوباره از دست خواهند داد که زیان‌های مالی ناشی از آن به سختی جبران‌پذیر است.

متأسفانه شرایط پس از کرونا هنوز مبهم و غیرشفاف است، طی این یک‌سال سبک زندگی مردم تغییر کرده است و شاید بسیاری از رفتارها به شکل گذشته بازنگردد به همین دلیل در حالت خوش‌بینانه فکر می‌کنم شش ماه تا یک‌سال طول بکشد تا جریانات عادی شود.

تأثیرات روی کار آمدن دولت جدید در آمریکا بر اقتصاد ایران و احتمال بازگشت این کشور به برجام را چگونه می‌بینید؟

روی کار آمدن دولت جدید در آمریکا که بر تعاملات بین‌المللی بی‌تأثیر نیست منتها اصل قضیه تصمیم دولتمردان ما در قبال این موضوع است. در صورت رفع تحریم‌ها و از سرگیری روابط تجاری و اقتصادی ایران با دنیا، ادامه سیاست‌های اشتباه و سوءمدیریت‌ها به صنعت و اقتصاد کشور لطمات جدی وارد خواهد شد اما در شرایط عادی و منطبق با سیاست‌گذاری‌های درست در حمایت از تولید مدنظر قرار گیرد، به رشد و توسعه کشور کمک خواهد کرد. واقعیت این است که بیشترین اثر را از سیاست‌های داخلی می‌دانم تا خارجی. اما به هر حال لغو تحریم‌ها، فرصت بسیار خوبی برای اقتصاد و صنعت ایران به وجود می‌آورد. امیدوارم در آینده نزدیک شاهد رفع تحریم‌های بین‌المللی و حضور افتخارآمیز ایران در بازارهای جهانی باشیم. مدیران دولتی باید برنامه‌ریزی و تصمیم‌گیری درست داشته باشند و حمایت از تولید را بسیار بیشتر از گذشته جدی بگیرند و در راستای تحقق آن گام بردارند تا توان و بنیه واحدهای تولیدی به سطحی برسد که دیگر هیچ تحریمی نتواند خدشه‌ای بر پیکر آنها وارد کند.

این روزها انجمن صنایع نساجی پارچه و تکمیل یزد در چه شرایطی به سر می‌برد؟

در استان یزد بالغ بر ۱۹۴۶ واحد نساجی کوچک و بزرگ به فعالیت می‌پردازند و بیش از ۹۰ درصد واحدها در بخش بافندگی پارچه‌های پرده‌ای، ژاکاردی و رومبلی مشغول کار هستند. در صدد راه‌اندازی «مرکز نوآوری نساجی» با کمک معاونت علمی فناوری ریاست جمهوری هستیم. فعالیت‌های اجرایی و ساخت و ساز شروع شده و ۴۰ درصد پروژه پیشرفت داشته است و امیدواریم جایگاه ارزشمند و در خور نساجی یزد را همچنان به نحو احسن حفظ نماییم.

مطلب پایانی

اگر بار دیگر به برجام بازگردیم و مشکلات ناشی از تحریم‌ها برطرف شود، نباید سراغ واردات بی‌رویه برویم و صنایع داخلی را با دستان خود نابود کنیم.

باید در مقابل واردات محصولات و کالاهایی که امکان تولید آنها در داخل کشور وجود دارد؛ بایستیم، کیفیت محصولات داخلی را روز به روز افزایش دهیم و از شرکت‌های تولیدی حمایت واقعی صورت گیرد تا بتوانند محصولات قابل رقابت ارائه نمایند. از مزیت‌های نسبی در دسترس بیشتر از گذشته بهره‌مند شویم تا کل زنجیره تولید بتوانند به حیات صنعتی خود ادامه دهند. در حال حاضر مواد اولیه نخ‌های پلی‌استر یا پلی پروپیلن از طریق مجتمع‌های پتروشیمی کشور تهیه می‌شوند و دارای مزیت نسبی صددرصدی در محصولات فوق هستیم اما متأسفانه حلقه نخست تولید یعنی پتروشیمی‌ها در بازار، رقابتی به وجود می‌آورند که مزیت‌های نسبی را از بین می‌برد! در حالی‌که اگر این مزیت نسبی به زنجیره‌های پایین‌تر انتقال پیدا کند، می‌توانیم محصولات پلی‌استری درجه یک تولید و صادر کنیم.

در پایان تنها درخواست من از دولتمردان این است که در صورت لغو تحریم‌ها، درست تصمیم بگیرند و از صنایع داخلی حمایت نمایند و شرایط دشوار و نابسامان این روزهای ما را از یاد نبرند.

تهیه و تنظیم: اکرم باقری توستانی

همگی نیازمند تثبیت شرایط هستیم

اشاره:
مهندس رحیمی در انتقاد به عدم حمایت دولت از تولیدکنندگان می‌گوید:«به دلیل شیوع کرونا، کارخانه در فروردین ماه به طور کامل تعطیل بود و کارگران بیمه بیکاری دریافت کردند اما تأثیری در هزینه‌های تحمیلی به ما ندارد. اردیبهشت تولید را از سر گرفتیم و مدتی به طول انجامید تا کار در مسیر عادی قرار بگیرد و موفق به پرداخت بیمه نشدیم و هر ماه حدود ۱۵ میلیون تومان مشمول پرداخت جریمه دیرکرد شدیم، نهاد مسئول نه حاضر به تقسیط جرایم است تا دیگر مجبور به پرداخت جریمه‌های بیشتر و سنگین‌تر نشویم و نه سرمایه کلانی در اختیار داریم که جرایم را یک‌جا پرداخت نماییم. آیا مسئولان می‌دانند پرداخت ۱۵ میلیون جریمه در ۱۲ ماه چه فشار سنگینی بر دوش تولیدکننده بخش خصوصی که با صدها مشکل کوچک و بزرگ روبروست؛ تحمیل می‌کند؟» به تعبیر این مدیر جوان، برنامه‌ریزی در دوران پر نشیب و فراز امروز بسیار دشوار است و همگی نیازمند تثبیت شرایط هستیم تا بتوانیم لااقل چشم‌اندازی برای آینده زندگی خود ترسیم نماییم.

ضمن معرفی بیشتر خود در مورد فعالیت‌های الوان زر ریس و تولیدات آن توضیحاتی ارائه نمایید.

متولد بهمن سال ۱۳۶۴ و دانش آموخته مقطع کارشناسی رشته مهندسی نساجی (گرایش تکنولوژی) دانشگاه آزاد اسلامی واحد کاشان و کارشناسی ارشد مدیریت نساجی دانشگاه علوم و تحقیقات هستم. فعالیت خود را حین تحصیلات دانشگاهی از بخش کنترل کیفیت شرکت الوان زر ریس در آغاز کردم. البته پیش از آن در بخش کنترل، نگهداری و تعمیرات دستگاه‌ها از روی کاتالوگ‌ها و اطلاعات سازندگان ماشین‌آلات به تدوین برنامه شرکت پرداختم. پس از اتمام این پروژه در بخش تضمین و کنترل کیفیت کار خود را ادامه دادم و امور مربوط به استاندارد ایزو را نیز انجام می‌دادم و در حال حاضر به‌عنوان مدیر کارخانه مشغول کار هستم. پدرم از سال ۱۳۶۴ «شرکت ریس ایران» را با هدف ریسندگی نخ‌های پتو آغاز کردند اما پس گذشت حدود چهار سال زمینه فعالیت خود را با توجه به رونق بازار فرش ماشینی و درخواست مشتریان مبنی بر ریسندگی نخ فرش ماشینی تغییر دادند تا سال ۱۳۸۳ این مجموعه به فعالیت خود ادامه داد. سال ۱۳۸۰ طرح توجیهی شرکت الوان زر ریس آماده شد و سال ۱۳۸۱ الوان زر ریس و نیلگون الیاف را راه‌اندازی کردند و به واردات ماشین‌آلات و تجهیزات مورد نیاز پرداختند تا این‌که در سال ۱۳۸۶ فعالیت رسمی مجموعه شروع شد. شرکت ریس ایران هم با توجه به فرسودگی ماشین‌آلات و قدیمی بودن تکنولوژی کار خود را تعطیل کرد و پرسنل آن در الوان زر ریس به کار ادامه دادند. لازم به ذکر است که پیش از انتخاب رشته و ورود به دانشگاه با پدرم مشورتی انجام دادم و پیشنهاد دادند با توجه به فعالیت خانوادگی در رشته نساجی به تحصیل ادامه دهم.

الوان زر ریس دستگاه‌های خود را از سازندگان معتبر فرانسه، سوئیس، ایتالیا و آلمان خریداری کرد و پس از نصب و راه‌اندازی توسط تکنسین‌های خارجی، خط تولید به طور کاملاً مدرن و منطبق با تکنولوژی‌های روز دنیا راه‌اندازی شد. در ابتدا نخ ۱۰/۵ دولا تولید می‌شد اما با پیشرفت واحدهای تولید فرش ماشینی و افزایش تراکم ، ارائه نخ ۱۲ و۱۴ دولا را در دستور کار قرار دادیم و در حال حاضر تولید نخ ۲۱ سه لا و ۱۸ سه لاست که با توجه به برخی مسائل فنی امکان تولید نخ‌های ظریف‌تر با دستگاه‌های فعلی وجود ندارد. حدود ۱۵۰ نفر در این مجموعه به فعالیت می‌پردازند و حجم تولید به دلیل نمره نخ، متغیر است زیرا تمرکز بر ارائه نخ ظریف‌تر، کاهش تولید را به همراه دارد اما میزان تولید روزانه نخ ۱۸ سه لا بالغ بر ۱۰ تن است. به جرئت می‌توان اعلام کرد تا ۳۰ درصد قادر به افزایش ظرفیت تولیدات مجموعه هستیم اما بیش از این میزان نیازمند سرمایه‌گذاری بالا و نقدینگی کلان است. ضمن این‌که بالا بردن سرعت تولید دستگاه‌های قدیمی مستلزم تهیه قطعات یدکی باکیفیت و به اصطلاح فابریک می‌باشد. در ایران امکان تولید قطعات یدکی وجود دارد اما اگر عمر مفید قطعه یدکی خارجی دو ماه باشد، مشابه ایرانی آن یک ماه کار می‌کند و دقت آن هم کمتر از نمونه خارجی است.

به‌عنوان تولیدکننده نخ اکریلیک، وضعیت این بخش را از نظر قیمت تمام شده و کیفیت چگونه ارزیابی می‌کنید؟

کیفیت محصول نهایی صد درصد به کیفیت مواد اولیه وابسته است؛ با افزایش قیمت مواد اولیه و قطعات، مجبور شدیم از الیاف مرغوب آلمانی به استفاده از الیاف چینی روی آوریم که به همان نسبت تفاوت کیفی این دو سازنده، کیفیت محصول نهایی ما نیز متغیر خواهد بود و این امر در بخش قطعات و رنگ نیز مصداق دارد. از نظر قیمت تمام شده هم باید عنوان کنم افزایش نرخ ارز بر بالا رفتن قیمت تمام کالاها و محصولات و در مقابل کاهش قدرت خرید مشتریان و مردم موثر است از سوی دیگر به‌عنوان یک تولیدکننده نیازمند نقدینگی بالا و سرمایه در گردش قابل توجه هستیم تا بتوانیم به تهیه مواد اولیه مورد نیاز بپردازیم. شاید

تا چند سال پیش توان خرید حجم عظیمی از مواد اولیه را داشتیم و تا سه ماه از تهیه آن بی‌نیاز بودیم اما امروز این امکان مالی به شدت کم شده و سرمایه در گردش ما به سختی پاسخگوی تأمین مواد اولیه خط تولید برای یک ماه است لذا مجبوریم به صورت کارمزدی فعالیت صنعتی را پیش ببریم. در کشور ما فقط «شرکت پلی اکریل اصفهان» به تولید اکریلیک می‌پردازد که هر چند بر خلاف سال‌های گذشته، مسیر رشد و رونق را طی می‌کند و دیگر از کاهش تولید و تعطیلی‌های مداوم آن خبری نیست و اما حجم تولیداتش پاسخگوی نیاز تمام واحدهای ریسندگی ایران نیست و ناچار به واردات هستیم.

در زمینه واردات مواد اولیه با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

تا سالیان متمادی یکی از شرکت‌های معتبر بلاروس تأمین کننده الیاف اکریلیک ایران بود اما امروز به دلیل مسائل سیاسی داخلی، امکان ارسال الیاف به کشور ما را ندارد. به دلیل افزایش نرخ ارز و تحریم‌ها، واردات از آلمان و اسپانیا دیگر برایمان مقرون به صرفه نیست به همین دلیل از ترکیه و چین الیاف اکریلیک را تأمین می‌کنیم که به مراتب آسان‌تر و ارزان‌تر است. خوشبختانه تاکنون خط تولید کارخانه به دلیل کمبود مواد اولیه متوقف نشده و با تلاش و پشتکار مستمر چرخ کارخانه به گردش ادامه می‌دهد...

قیمت مواد اولیه، رنگ، قطعات تولید داخل یا خارج به صورت لحظه‌ای تغییر می‌کند و ظرف شش ماه گذشته بیش از سه برابر افزایش پیدا کرده‌اند؛ ضمن این‌که دسترسی به آنها هم به سهولت انجام نمی‌شود و باید بپذیریم تمام محصولات افت کیفیت را تجربه می‌کنند

برخی از فعالان فرش ماشینی معتقدند که بیشترین سود موجود در بازار نصیب کارخانه‌های ریسندگی می‌شود و هر زمان که بخواهند قیمت‌ها را کم و زیاد می‌کنند؛ تا چه میزان این موضوع صحت دارد و ارزیابی شما چیست؟

این تفکر را قبول ندارم زیرا نه تنها در صنف تولید فرش ماشینی بلکه در تمام بخش‌های نساجی و پوشاک، بیشترین سود نصیب زنجیره‌های نهایی محصول و نزدیک به مصرف‌کنندگان می‌شود. شاید از نظر حجم، واحدهای ریسندگی سود زیادی ببرند اما به همان نسبت سرمایه‌شان در گردش است و متحمل زیان‌های هنگفت مالی می‌شوند. تعیین‌کننده قیمت بازار هم مواد اولیه، ارز و به طور کلی شرایط حکمفرما در بازار است یعنی همیشه اختلاف سود نخ و الیاف میزان مشخصی بوده و تنها عامل افزایش قیمت، گرانی مواد اولیه و حامل‌های انرژی و است.

امروزه شرایط به نحوی شده که انجمن صنایع نساجی ایران به‌عنوان مرجع قیمت‌گذاری محسوب می‌شود و اختلاف قیمت‌ها به اندازه‌ای نیست که واحدهای ریسندگی در مورد تعیین قیمت به طور سلیقه‌ای عمل کنند

به مشکلات و چالش‌هایی که در روند تولید با آنها مواجه هستید، اشاره نمایید. آیا راهکاری هم برای رفع آنها مدنظر دارید؟

به دلیل شرایط جغرافیایی کارخانه الوان زر ریس (مستقر در شهرک صنعتی اوره نطنز)، از نظر بهره‌مندی از نیروی متخصص نساج و سایر تخصص‌ها در مضیقه قرار داریم. نهادهای دولتی مانند بانک‌ها، دارایی، تأمین اجتماعی و... هم حمایت چندانی از تولیدکننده به عمل نمی‌آورند و با بخش‌های خصوصی به مراتب آسان‌تر و بهتر می‌توان کار کرد.

به دلیل شیوع کرونا، کارخانه در فروردین ماه به طور کامل تعطیل بود و کارگران بیمه بیکاری دریافت کردند اما تأثیری در هزینه‌های تحمیلی به ما ندارد. اردیبهشت تولید را از سر گرفتیم و مدتی به طول انجامید تا کار در مسیر عادی قرار بگیرد و موفق به پرداخت بیمه نشدیم و هر ماه حدود ۱۵ میلیون تومان مشمول پرداخت جریمه دیرکرد شدیم، نهاد مسئول نه حاضر به تقسیط جرایم است تا دیگر مجبور به پرداخت جریمه‌های بیشتر و سنگین‌تر نشویم و نه سرمایه کلانی در اختیار داریم که جرایم را یک‌جا پرداخت نماییم. آیا مسئولان می‌دانند پرداخت ۱۵ میلیون جریمه در ۱۲ ماه چه فشار سنگینی بر دوش تولیدکننده بخش خصوصی که با صدها مشکل کوچک و بزرگ روبروست؛ تحمیل می‌کند؟ متأسفانه فشار سازمان‌های دولتی در شرایط دشوار فعلی که با افزایش نرخ و ارز، تحریم و کرونا دست و پنجه نرم می‌کنیم؛ بسیار ناعادلانه است و در نهایت موجب دلسردی تولیدکننده می‌شود به همین دلیل فکر نمی‌کنم امروز در ایران کسی حاضر به راه‌اندازی واحد تولیدی آن هم در صنعت نساجی باشد.

از سوی دیگر اداره دارایی به محض عقب افتادن یک قسط، علاوه براخذ دیرکرد، جریمه هم می‌گیرد و اصولاً به تنها چیزی که توجهی نمی‌کنند، شرایط نامطلوب بازار، مشکلات مالی تولیدکننده، فشار مضاعف تحریم‌ها و ... است! سیستم بانکی هم موانع بسیاری سر راه تولید قرار می‌دهند در حالی‌که به اعتقاد من وظیفه بانک‌ها، نگهداری از پول است پس باید تجارت و درآمدزایی را کنار بگذارد اما در واقع با پول سپرده‌گذاران به فعالیت‌های کاسب‌مآبانه

می‌پردازند! علی‌رغم این شرایط، تصمیم داشتیم طی دو سال مشکلات خط تولید کارخانه را مرتفع نماییم اما جهش نرخ دلار و تشدید تحریم‌ها، به طور کلی باعث تغییر اهداف و به هم خوردن برنامه‌ریزی‌ها شده است. در زمینه رفع کمبود متخصص با دانشگاه ارتباطاتی برقرار کرده‌ایم که دانشجویان مهندسی برق، مکانیک، حسابداری و... دوران کارآموزی خود را در الوان زر ریس بگذرانند تا از نزدیک با فعالیت در محیط صنعتی آشنا شوند و نیروهای توانمند و متعهد به استخدام مجموعه ما در می‌آیند؛ منتها همیشه باید مرجعی برای تربیت و معرفی نیروی متخصص وجود داشته باشد. برای مثال اگر بخواهم به‌عنوان متخصص نساجی به دنبال شغل مناسب باشم، شاید از طریق دوستان و همکاران بتوان شغلی پیدا کرد اما مرجع شناخته شده و گسترده‌ای وجود ندارد تا از آنها در مورد یافتن شغل کمک و راهنمایی بخواهم.

در شرایط فعلی امکان صادرات محصولات الوان زر ریس وجود دارد؟ اصولاً برنامه‌ای برای صادرات دارید؟

چون تولیدکننده محصول میانی یعنی نخ هستیم علی‌رغم ارزآوری قابل توجه در حوزه صادرات، برنامه‌ای برای این اقدام نداریم زیرا به اندازه کافی و حتی بیشتر از میزان ظرفیت تولید، دارای مشتریان شناخته شده داخلی هستیم و محصولاتمان فراتر از بازار کاشان توزیع می‌شود.

آیا نخ‌های اکریلیک وارداتی از نظر قیمت و کیفیت ، رقیب جدی برای شرکت شما به شمار می‌آیند؟ اصولاً استقبال مشتریان نسبت به نخ‌های اکریلیک تولید ایران بیشتر است یا نخ‌های وارداتی؟

اغلب نخ‌های اکریلیک از چین و ترکیه وارد کشور می‌شوند. در مقطعی از زمان انجمن صنایع نساجی ایران تلاش کرد برای کنترل بازار و جلوگیری از واردات بی‌رویه نخ، لزوم افزایش تعرفه واردات نخ را به مسئولان مرتبط گوشزد نماید زیرا توانمندی واحدهای ریسندگی به مراتب بیشتر از بخش بافندگی است به شرطی که با واردات بی‌رویه نخ، فعالیت ریسندگان مختل نشود. مشتریان ایرانی تمایل بسیاری به استفاده از نخ‌های تولید کشور دارند و صرفاً در مورد نخ‌های ظریف‌تر (که کمتر تولید داخل دارند)، از محصولات وارداتی استفاده می‌کنند.

تولیدات الوان زر ریس چه سهمی از بازار نخ اکریلیک ایران را در بر می‌گیرد؟

شاید سهم بزرگی از بازار نخ اکریلیک را در اختیار نداشته باشیم اما قطعاً در زمینه بهره‌گیری از تکنولوژی‌های روز دنیا یکی از پیشتازان این بازار به شمار می‌آییم. طبق آمار در سال گذشته حدود ۳۰ تا ۵۰ هزارتن الیاف اکریلیک از گمرکات وارد کشور شده بود و در آن زمان حجم تولیدات ما سالیانه ۳ هزار تن بود، طبعاً تمام الیاف های وارداتی به کارخانه‌های ریسندگی فرش ماشینی اختصاص پیدا نکرد.

به برنامه‌های آینده مجموعه نیز اشاره می‌کنید؟ آیا حجم تولید را افزایش می‌دهید یا محصولات دیگری به خط تولید اضافه می‌نمایید؟

بسیاری از ماشین‌آلات کارخانه را مورد نوسازی و بازسازی قرار دادیم و به جهش تولیدی ۱-۲ تنی دست یافتیم. دستگاه رینگ را تعمیر و به خط بازگرداندیم، یک دستگاه دیگر هم در حال راه‌اندازی مجدد است تا میزان تولید حفظ شود.

تلاش می‌کنیم با تعمیر قطعات در داخل کشور، هزینه‌های بیشتری برای مجموعه به وجود نیاوریم البته برخی قطعات مشخصات و تکنولوژی‌های خاص خود را دارند و باید از همان سازندگان ماشین‌آلات اروپایی تأمین شوند که کار ساده‌ای نیست و مجبور شدیم بعضی دستگاه‌ها را اوراق و قطعات آنها را به روی ماشین‌های در حال کار نصب کنیم.

تحریم‌های اقتصادی چه تبعاتی بر روند فعالیت‌های شرکت شما گذاشته است؟

تبعات منفی تحریم‌ها از افزایش نرخ ارز تا خرید، نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات اروپایی را دربرمی‌گیرد. سطح تکنولوژی کشور به اندازه‌ای نیست که تمام ماشین‌آلات نساجی را تولید کند؛ ضمناً تکنولوژی برخی دستگاه‌ها، مختص چند کشور محدود در دنیاست که به دلیل تحریم امکان دسترسی به آنها را نداریم و کسی هم حاضر به تعامل تجاری با ایران نیست. به یاد داشته باشیم ارتباطات بین‌المللی ایران حتی پیش از تحریم و برجام چندان گسترده نبود و برای تقویت تبادلات و تعاملات جهانی راه طولانی در پیش داریم.

تحریم‌ها آسیب بسیاری به صنعت نساجی در بخش تأمین ماشین‌آلات و دستگاه‌های صنعتی وارد کرد. به‌عنوان مثال پیش از تحریم، کارشناسان و تکنسین‌های اروپایی به ایران می‌آمدند و طی اقامت یک هفته‌ای در کشور ما به تمام کارخانه‌هایی که دستگاه فروخته بودند، مراجعه می‌کردند تا از نزدیک در جریان عملکرد دستگاه‌های خود قرار بگیرند؛ امروز دیگر کارشناسان هم به ایران نمی‌آیند و در زمینه تأمین قطعات هم خدماتی ارائه نمی‌دهند.

تنها راه معامله با دلالها جهت دور زدن تحریم هاست .

آینده صنایع نساجی را چگونه مشاهده می‌کنید؟

متأسفانه اوضاع به نحوی پیش می‌رود که حتی برای زندگی روزمره هم آینده روشن و مشخصی متصور نیستیم چه برسد به تولید و فعالیت صنعتی! برنامه‌ریزی در دوران پر نشیب و فراز امروز بسیار دشوار است و همگی نیازمند تثبیت شرایط هستیم تا بتوانیم لااقل چشم‌اندازی برای آینده زندگی خود ترسیم نماییم. مهم نیست قیمت دلار یا قدرت خرید چقدر است بلکه نکته مهم ثبات قیمت‌هاست و در صورت ایجاد ثبات، یکی دو سال به طول می‌انجامد با شرایط جدید عادت کنیم

نکته پایانی

تولیدکنندگان از عهده یافتن شرکت‌های تأمین مواد اولیه و ماشین‌آلات برمی‌آیند و در تعامل با یکدیگر موفق عمل می‌کنند تا چرخ کارخانه‌ها بچرخند و خواهان بازنگری در قوانین سختگیرانه و ضد تولید هستیم؛ قوانینی که براساس آن بتوان بدون نگرانی و دغدغه به فعالیت تولیدی و صنعتی ادامه دهیم.

تهیه و تنظیم: سیدامیرحسین امامی رئوف

جلب اعتماد صنعتگر ایرانی به تولیدکنندگان در دوران تحریم

اشاره:

یک گروه جوان هستند و تازه نفس و امیدوار به ماندگاری در صنایع کشور. بخشی از تولیدات شرکت کاوان شیمی سورن به مواد شیمیایی موردنیاز صنایع نساجی اختصاص دارد و به گفته مدیران آن،« در حال مذاکره با شرکت‌های خارجی جهت واردات تکنولوژی و تولید مشترک در ایران هستیم، این اقدام تقریباً در صنایع شیمیایی ایران، کم‌نظیر است و جهت اطمینان طرف خارجی نسبت به توجیه علمی پروژه، باید تأییدیه چندین نهاد معتبر همچون دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی را دریافت کنیم.» به اعتقاد مدیران کاوان شیمی سورن« در دوران تحریم، اعتماد تعداد زیادی از صنعتگران گرامی به توان تولیدکنندگان ایرانی می‌باشد و پاسخ این اعتماد را به مناسب‌ترین صورت، دریافت کردند. ما نیز کیفیت محصولات خود را به سطح همتایان اروپایی رساندیم و به دنبال خرید فرمولاسیون رفتیم».آقایان سجادی و هلالی با اطمینان اذعان می‌دارند: « برند «کاوان شیمی سورن» برای ما نیست بلکه متعلق به میهن است و امیدواریم ماندگار بماند تا همیشه...»

ضمن ارائه بیوگرافی مدیران مجموعه، در زمینه فعالیت‌ها و تولیدات آن توضیحاتی ارائه نمایید.

«شرکت کاوان شیمی سورن» توسط **آقایان «امیر هلالی»- فارغ‌التحصیل رشته مهندسی نساجی- و «شاهد سجادی»- دانش‌آموخته رشته مدیریت بازرگانی**- تأسیس شده است. این شرکت با توجه به بیش از یک دهه سابقه فعالیت مدیران در صنایع شیمیایی، پس از دریافت مجوزهای مرتبط موفق به راه‌اندازی کارخانه‌ایی به مساحت ۴۸۰۰ متر با هدف تولید بیش از ۳۰ محصول شیمیایی واقع در شهرک صنعتی اشتهارد شد. محصولات تولیدی این مجموعه مورد نیاز صنایع مختلف از جمله صنایع نساجی، اسپین فینیش‌های تخصصی در تولید الیاف مصنوعی، اسپین فینیش‌های مورد مصرف جهت تولید نخ‌های BCF و CF، افزودنی ریسندگی اسپان و افزودنی‌های منسوجات بی‌بافت، امولسیفایرهای سموم کشاورزی، مواد اولیه شوینده‌ها، افزودنی‌های شیمیایی ساختمان، نفت، گاز و پتروشیمی و همچنین محصولات تخصصی سیلیکونی مورد مصرف صنایع مختلف می‌باشد.

این مجموعه با بهره‌گیری از پرسنل جوان و در عین حال باتجربه و مشاوران کارآزموده توانسته سهم قابل توجهی از بازارهای هدف را در اختیار داشته باشد. میزان اشتغال مستقیم و غیرمستقیم آن بالغ بر ۱۲۰ نفر در رده‌های اجرایی و عملیاتی مختلف است که با افزایش تولید، قابلیت ایجاد اشتغال جدید را نیز داراست. حجم تولید سالیانه، بیش از ۵ هزار تن است و تلاش می‌کنیم طبق برنامه شاهد افزایش دوبرابری این رقم باشیم. بنابر اعتقادات زیربنایی مدیران مبنی بر حمایت از تولیدکنندگان داخلی، اغلب ماشین‌آلات «شرکت کاوان شیمی سورن» از شرکت‌های ایرانی و باکیفیت بالا و منطبق با استانداردهای روز دنیا تهیه شده‌اند؛ این سیاست همچنین موجب تسهیل در پشتیبانی و نگهداری از تجهیزات شده که در شرایط کنونی تحریم‌ها، گامی موثر و موفق به شمار می‌آید.

در حال حاضر وضعیت تولید مواد اولیه شیمیایی و پلیمری در صنعت نساجی کشور چگونه است؟

هلالی: تعداد تولیدکننده‌گان مواد تعاونی نساجی و به طور کلی مواد شیمیایی مورد مصرف در این بخش، اندک است اما شرکت‌های بازرگانی متعددی طی چند سال اخیر به چرخه تجاری پیوسته‌اند و محصولات باکیفیت متنوع به بازار ارائه می‌کنند.

یکی از روش‌هایی که برخی شرکت‌ها دنبال می‌کنند، کاهش کیفیت جهت کاستن از قیمت نهایی است که این روزها با نام «اقتصادی کردن محصولات» شناخته می‌شود! «شرکت کاوان شیمی سورن» به هیچ وجه از این روش استفاده نمی‌کند و خط‌مشی مشخصی در تولید محصولات

خود لحاظ می‌نماید تا بهترین کیفیت را با کمترین سود ممکن و در نتیجه افزایش گردش مالی ارائه دهد و به تبع آن به سودآوری در افزایش تولید و رضایت مصرف‌کنندگان عزیز که بزرگترین سرمایه ما هستند، دست یابد. محصولی که نمی‌توانیم با کیفیت بالا و قیمت رقابتی وارد بازار نماییم را به واحد تحقیق و توسعه ارجاع داده که پس از آنالیز و آسیب‌شناسی محصول، آنرا با حفظ کیفیت و قیمت مقرون به صرفه تولید و در اختیار مشتریان قرار می‌دهیم.

از نظر قیمت، کیفیت، سهولت دسترسی و تهیه مواد اولیه شرایط را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

سجادی: تهیه مواد اولیه به دو بخش داخلی و خارجی تقسیم می‌شود. در تهیه مواد اولیه داخلی سعی بر این است با انعقاد قراردادهای مستقیم و طولانی‌مدت با مجتمع‌های پتروشیمی و تامین‌کنندگان تراز اول، کیفیت محصولات را حفظ نماییم. هرچند تغییرات و نوسانات قیمت مواد اولیه پتروشیمی، موجب بروز اختلال‌هایی در قیمت تمام شده ما می‌شود اما با طولانی کردن قراردادهای مستقیم، آسیب‌ها را به حداقل می‌رسانیم.

در مورد تهیه مواد اولیه خارجی، جنس مشکلات متفاوت و از نوعی دیگر است. از زمان سفارش‌گذاری، انجام عملیات بانکی (صرافی) و حمل مواد اولیه به کشور، چالش‌های متعددی پیش روی ما قرار دارند. در این میان بی‌ثباتی نرخ ارز بسیار آزاردهنده است به طوری‌که گاهی اوقات برنامه‌ریزی تأمین و تولید یک محصول را مختل می‌کند و نیاز به بازنگری در کلیت برنامه به وجود می‌آورد.

کیفیت مواد اولیه تولید داخل، به دلیل حجم بالای تولیدات مجتمع‌های پتروشیمی، قابل قبول است و حتی توان رقابت با مشابه خارجی را دارد مشروط بر این‌که در انتخاب تأمین‌کننده‌گان، دقت لازم را به عمل آوریم. در زمینه انتخاب مواد اولیه خارجی، به اصطلاح دستمان باز است اما نکته‌ای که باعث دسترسی یا عدم دسترسی ما به تأمین‌کننده خارجی می‌شود، چگونگی واردات است. علی‌رغم تمام محدودیت‌های اقتصادی و سیاسی و امکان واردات مواد اولیه از کشورهای رده دوم و سوم صنعتی با قیمت پایین‌تر، مواد اولیه اروپایی را (ولو با هزینه‌های بالا) تا امروز تأمین کرده‌ایم.

به مشکلات و چالش‌های موجود در روند تولید اشاره نمایید و این‌که چه راهکارهایی برای مقابله یا حل آنها اتخاذ می‌کنید؟

سجادی: تولید در هر شرایطی با مشکلات کوچک و بزرگی روبروست و رفع آن بستگی به قدرت اجرایی تیم تولیدکننده دارد. اما برخی مشکلات از عهده تیم اجرایی خارج است و به شرایط محیطی بازمی‌گردد. همان‌طور که اشاره شد بی‌ثباتی نرخ ارز، موجب نوسان قیمت تمام‌شده می‌گردد و ساز و کار برنامه‌ریزی را زیرسوال می‌برد که اغلب تولیدکنندگان برای جلوگیری از خلف وعده نزد مشتری، گاهاً زیان‌های مالی را تحمل می‌کنند.

مشکلات دیگر تولیدکنندگان شامل مباحث بیمه، مالیات و عدم حمایت‌های مالی و تسهیلاتی از تولید است. در قالب حرف، سخنان بسیاری در زمینه حمایت از تولید توسط مسئولان بیان می‌شود اما هیچ‌یک به مرحله اجرا نمی‌رسند!

بهترین راهکاری که تیم «شرکت کاوان شیمی سورن» برای رفع مشکلات درنظر گرفته عبارتند از افزایش چرخه مالی و بالا بردن تعداد مشتریان و ارائه بهترین خدمات به آنان می‌باشد.

هلالی: بخشی از مشکلات به طور مستقیم با قوانین و مقررات سازمان‌ها و نهادهای دولتی ارتباط دارد برای مثال مراحل مختلف تمدید یک مدرک (به خصوص در زمینه بیمه و مالیات)، بخش عمده‌ای از انرژی و زمان شرکت را هدر می‌دهد. متأسفانه در این دوره رکود و تشدید تحریم‌ها برخی از سازمان‌های دولتی با بی‌مهری و عدم حمایت از تولیدکنندگان برخورد می‌کنند، کما این‌که طی چند ماه اخیر برای یک تسویه حساب متداول به اداره‌جات و سازمان‌های مربوط مراجعه کردیم و همین اقدام، فعالیت‌های ما را بعلت بروکراسی اداری با وقفه‌ای حدود دو ماه و نیمه مواجه ساخت.

صادرات در شرایط فعلی امکان‌پذیر و مقرون به صرفه به نظر می‌رسد؟

سجادی: صادرات از مباحثی است که از بدو راه‌اندازی شرکت به آن نگاه ویژه داشتیم و حتی نیروی انسانی متخصص نیز برای این بخش در نظر گرفتیم. همگان تصور می‌کنند «نحوه ایجاد مشتری» چالش اصلی صادرکنندگان است اما در واقع امروزه عدم تمایل مشتریان بخصوص کشورهای همسایه از جمله عراق، ترکیه، افغانستان و کشورهای CIS به خرید ارزی، بزرگ‌ترین مشکل صادرات است و مشتریان خارجی ترجیح می‌دهند به صورت ریالی محصولات ما را خریداری کنند. از سوی دیگر کالا را به صورت ریالی فروخته‌ایم اما مسئولان امر تعهد بازگشت ارز صادراتی را گوشزد می‌کنند، به این ترتیب یا باید از امکانات و تسهیلات کارت بازرگانی صرفنظر کنیم یا درگیر بروکراسی‌های بانک مرکزی در مورد بازگشت ارز صادراتی شویم.

هلالی: مشکل مهم دیگر، چگونگی انتقال ارز به ایران با توجه به تحریم‌های بانکی است. انتقال از مبادی رسمی یا توسط صرافی‌ها دردسرها و مشکلات خاص خود را دارد اما با توجه به اختلاف نرخ ارز در کشور، صادرات توجیه‌پذیر است و طی چندسال اخیر ما به ترکیه (که در زمینه تولید محصولات نساجی بسیار فعال است) صادرات داشتیم و کیفیت بالای محصولات ما تحسین مشتریان ترکیه‌ای را در پی داشت.

همان‌طور که در ابتدا اشاره شد، تولیدات «شرکت کاوان شیمی سورن»در شاخه‌های مختلف است و سال گذشته صادرات موفقی در زمینه مواد اولیه شوینده به عراق، امولسیفایرهای سموم کشاورزی به پاکستان داشتیم اما پس از شیوع کرونا، صادرات فعلاً متوقف شد.

آیا از نظر قیمت و کیفیت مواد اولیه شیمیایی و پلیمری وارداتی، رقیب جدی برای شرکت هستند و استقبال مشتریان نسبت به تولیدات ایران بیشتر است یا مشابه وارداتی؟

سجادی: متأسفانه وقتی اسم کالای خارجی به میان می‌آید، مخاطب تصور می‌کند با محصول بسیار باکیفیت روبروست. به‌عنوان مثال در صنعت نساجی توانسته‌ایم روغن‌های اسپین‌فینیش اروپایی را شبیه‌سازی و بصورت صنعتی تولید و عرضه کنیم، و همچنین توانسته‌ایم امولسیفایرهای محصولات کشاورزی شرکت‌های معروف دنیا را شبیه‌سازی و قیمت آنها را بیش از ۳۰ درصد کمتر از مشابه خارجی تولید کنیم. بعضی صنعتگران بدون هیچ‌گونه مشکلی، تولیدات داخلی را می‌خرند و به تولید می‌پردازند اما برخی همچنان تفکر استفاده صرف از کالای خارجی را دارند و تا وقتی چنین تفکری وجود داشته باشد، تولیدکننده‌گان داخلی همچنان متضرر و سودهای سرشار نصیب تولیدکنندگان خارجی می‌شود.

هلالی: واردات محصول از خارج کشور به دو بخش کلی تقسیم می‌شود. واردات محصولات باکیفیت اروپایی و محصولات وارداتی از کشورهای رده دوم و سوم صنعتی که هر چند عنوان «خارجی» دارند ولی فاقد کیفیت مورد نظر بازار هستند به ویژه در مورد محصولات چینی که برخی تجار، محصولی سفارش می‌دهند اما کالایی که وارد می‌شود لزوماً کیفیت مطلوب و ایده‌آل مشتریان را ندارد و حتی زیر سطح استاندارد است.

مواد تعاونی نساجی و اسپین فینیش‌های اروپایی کیفیت بسیار خوبی دارند اما از نظر قیمت برای صنعتگران ایرانی بسیار گران است. مثلاً قیمت ارزان‌ترین محصول اسپین فینیش بیش از ۱٫۵ یورو است که با احتساب هزینه‌های حمل و نقل، گمرک و ... قیمتی بسیار بالاتر از مشابه تولید داخلی تمام می‌شود. در این میان تولیدکننده‌ای که کیفیت تولیدات خود را به سطح اروپایی رسانده، مزیت بسیاری برای بازار ایجاد کرده است.

نکته مهم در دوران تحریم، اعتماد تعداد زیادی از صنعتگران گرامی به توان تولیدکنندگان ایرانی می‌باشد و پاسخ این اعتماد را به مناسب‌ترین صورت، دریافت کردند. ما نیز کیفیت محصولات خود را به سطح همتایان اروپایی رساندیم و به دنبال خرید فرمولاسیون رفتیم.

به این نکته هم باید اشاره کنم که تعدادی دستگاه جدید در زمینه تولید نخ‌های BCF و CF وارد کشور شد و باید با اسپین فینیش‌های اروپایی کار می‌کرد اما اعتماد صنعتگر ایرانی به تولیدکنندگان، منجر به ارائه اسپین فینش با بهترین کیفیت توسط «شرکت کاوان شیمی سورن» شد و رضایت و خرسندی مشتری را به همراه داشت.

تولیدات کاوان شیمی سورن چه سهمی از بازار مواد اولیه نساجی را در بر می‌گیرد؟

سجادی: بازار مواد شیمیایی، بسیار بزرگ و متنوع است. در تمام صنایع از جمله نساجی، کشاورزی، مواد شوینده و ... بعضی از واحدها به صورت رسمی تولید نمی‌کنند لذا بانک اطلاعاتی دقیقی از فعالیت‌های آنان وجود ندارد و گستردگی بازار مانع ارائه آمار دقیق می‌شود و در مورد میزان نیاز واحدها به مواد شیمیایی تناژ مشخصی در کشور وجود ندارد، لذا نمی‌توان سهم «شرکت کاوان شیمی سورن» را به صورت عدد و رقم بیان کرد. اما طبق تجربه و اطلاعاتی که از بازار کسب کرده‌ایم، می‌توان گفت در بعضی از استان‌های ایران، بالای ۵۰ درصد از مصرف‌کنندگان مواد شیمیایی در صنایع و مصارف خاص مشتریان ما هستند که به لطف خداوند تا امروز به بهترین شکل پاسخگوی نیازهای آنان بوده‌ایم زیرا در صنعت شیمیایی، ایستایی معنا ندارد و همیشه در حال حرکت و تلاش برای ارتقای بیشتر کیفیت و کاهش قیمت تمام شده محصولات خود هستیم.

برای افزایش تولید و دستیابی به موفقیت بیشتر چه سیاست‌هایی را اتخاذ می‌کنید؟

سجادی: چشم‌انداز تولید برای شرکت کاوان شیمی سورن، کاملاً به شرایط اقتصادی و سیاسی حاکم بر جامعه بستگی دارد ولی در کل بنابر سیاست‌های داخلی مجموعه، افزایش تولید را به دو دسته اهداف کوتاه مدت و بلندمدت تقسیم کرده‌ایم و همواره در حال تحقیق و توسعه و مهندسی معکوس برای تولید در بخش‌های مختلف هستیم. در صنایع مختلف همچون نساجی، کشاورزی، شوینده، ساختمانی و ...

هر روز به تحقیقات خود ادامه می‌دهیم و به جرئت می‌توان گفت واحد تحقیق و توسعه، یک بخش کاملاً مجزا، پیشرو و هدفمند است.

هلالی: همان‌طور که می‌دانید بعضی از محصولات شیمیایی در ایران مصرف بسیاری دارند ولی در کشور تولید نمی‌شوند لذا پس از تهیه نمونه‌های خارجی، به آنالیز آنها از لحاظ شیمیایی و اقتصادی می‌پردازیم و با اعتماد و ایمان قلبی نسبت به توانمندی متخصصین این مجموعه، قطعاً در سال‌های آینده ظرفیت تولید چنین محصولاتی افزایش پیدا می‌کند و به شما اطمینان می‌دهم که ظرفیت تولید کاوان شیمی سورن در سال آینده افزایش پیدا خواهد کرد.

این خبر را هم باید اعلام کنیم که در حال مذاکره با شرکت‌های خارجی جهت واردات تکنولوژی و تولید مشترک در ایران هستیم، این اقدام تقریباً در صنایع شیمیایی ایران، کم‌نظیر است و جهت اطمینان طرف خارجی نسبت به توجیه علمی پروژه، باید تأییدیه چندین نهاد معتبر همچون دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی را دریافت کنیم.

اصولاً همکاران فعال در شرکت‌های شیمیایی، از کمپانی‌های خارجی نمایندگی می‌گیرند و نماینده فروش یک یا چند محصول در ایران محسوب می‌شوند. ولی سیاست مجموعه ما این است که با شرکت‌های خارجی جهت ورود تکنولوژی‌های مدرن و جذب سرمایه‌گذار به مذاکره بپردازیم.

به‌عنوان تولیدکننده تا چه میزان مورد حمایت‌های دولت قرار گرفته‌اید؟

سجادی: شرکت «شرکت کاوان شیمی سورن» تا این لحظه هیچ‌گونه وامی دریافت نکرده است، هیچ سرمایه‌گذاری ندارد و هیچ پول خارج از سیستم در آن وجود ندارد. تمام دارایی‌های شرکت متعلق به سهامداران است و خداوند را شاکریم که یک ریال بدهی به سازمان‌های دولتی و خصوصی نداریم.

با توجه به تشدید تحریم‌ها و افزایش نرخ دلار وضعیت واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات چگونه است؟

سجادی: به طور کلی تشدید تحریم‌ها دارای دو بُعد مثبت و منفی است. اگر بخواهیم در مورد جنبه مثبت صحبت کنیم باید بگویم بومی‌سازی در صنایع مختلف کشور افزایش پیدا کرده. با تلاش، پشتکار و استقامت روی پاهای خود ایستادیم و به نتایج خوبی هم دست یافتیم. در این دوران به خودباوری تولیدی و صنعتی رسیدیم اما بُعد منفی این است که هر اندازه حلقه تحریم‌ها تنگ‌تر می‌شود به شدت بر نرخ ارز اثرگذار است. به هر حال بنا به دلایل محیطی و صنعتی بودن ایران مجبور به واردات بعضی از مواد اولیه هر چند با چند برابر قیمت نسبت به ماه و سال‌های قبل هستیم. تحریم به نوسان قیمت مواد اولیه دامن می‌زند و در نهایت توان صادراتی خود را از دست می‌دهیم زیرا قیمت تمام شده محصولات ما به مراتب بالاتر از سایر رقیبان بین‌المللی است و با توقف صادرات، آمار تولید کاهش پیدا می‌کند، به این ترتیب شاهد افزایش آمار بیکاری نیروهای شاغل می‌شویم.

شیوع کرونا چه تأثیراتی بر روند فعالیت صنایع نساجی کشور گذاشت؟ فکر می‌کنید چه مدت به طول خواهید انجامید تا شرایط به پیش از کرونا) بازگردد؟

هلالی: تمام ابعاد شیوع کرونا در ایران و دنیا، منفی نیست. به‌عنوان مثال شاهد افزایش تولید چندین برابری منسوجات بی‌بافت هستیم اما در زمینه تولید پارچه‌های مجلسی و رسمی و پوشاک با افت بسیار سرسام‌آوری مواجهیم. همچنین در بخش تکمیل، صنعتگران از خرید محصولات تکمیلی متداول به سمت تهیه مواد شیمیایی جهت تکمیل‌های جدیدتر مانند آنتی باکتریال کردن پارچه حرکت کرده‌اند که این موضوع در بطن خود، دارای تهدیدات و فرصت‌هایی است؛ به عبارت بهتر اگر شرکتی که با سرعت بتواند تکمیل‌های جدید مورد نیاز بازار را ارائه دهد، تهدید کرونا را به فرصت ارزشمند تبدیل کرده است اما در صورت نبود چالاکی لازم، سفارشات به شدت افت می‌کنند و به زیان‌های کلان مالی منتهی می‌شود.

در دوران کرونا، تمام صنعتگران، تولیدکنندگان، بازرگانان و ... دچار آسیب‌های فراوان شدند اما خوشبختانه در این مقطع زمانی، سیاست تعدیل نیرو در «شرکت کاوان شیمی سورن» اجرا نشد، زیرا در شاخه‌های مختلف به فعالیت می‌پردازیم. شاید صنعت نساجی، ضعیف شد اما صنعت شوینده، جان تازه‌ای گرفت و نیاز به محصولات کشاورزی از بین نرفت.

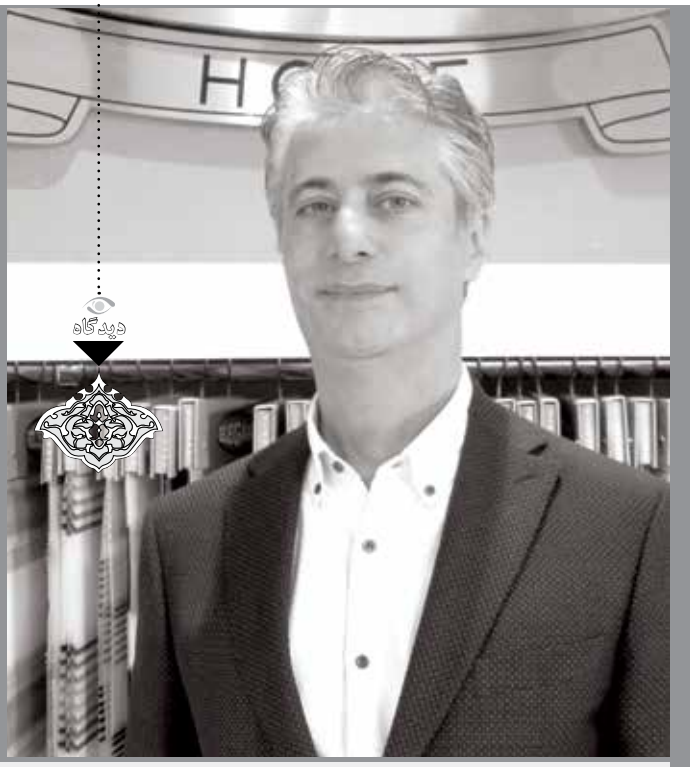
هنگامی که همکاران، زمان آزاد بیشتری داشتند بر بخش‌های مختلف واحد تحقیق و توسعه متمرکز شدند و پرسنل فروش در شاخه کاری خود به بررسی بازار برای آینده پرداختند؛ در واقع از مرخصی اجباری کرونا، نهایت استفاده را به عمل آوردیم و حتی یک مورد تعدیل نیرو نداشتیم. در حال مطالعه جهت تولید مواد آنتی باکتریالِ بی‌نیاز به واردات هستیم. کرونا، فرهنگ خاصی ایجاد کرد و حتی در صورت کشف واکسن، بحث شست‌وشوی مداوم، استفاده از ماسک در جلسات و... تا سال‌های متمادی ماندگار می‌ماند لذا تولید پوشاک ضد ویروس یا آنتی باکتریال یک مزیت محسوب خواهد شد.

مطلب نهایی

سجادی: «شرکت کاوان شیمی سورن» سپاسگذار و قدردان تمام مشتریان و تأمین کننده‌گان خود است. بنده و آقای مهندس هلالی از تمام همکاران خود تشکر و قدردانی می‌کنیم که در واحدهای مختلف مجموعه به تلاش شبانه‌روزی ادامه می‌دهند. آمادگی خود را برای همکاری و مشارکت با فعالان صنایع شیمیایی، اساتید، محققان، پژوهشگران و دانشجویان گرامی اعلام می‌کنیم. برند «کاوان شیمی سورن» برای ما نیست بلکه متعلق به میهن است و امیدوارم ماندگار بماند تا همیشه...

تهیه و تنظیم: سیدضیاءالدین امامی رئوف

گفت‌وگو با مهدی جعفری- مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت نساجی الگانت سمنان



اشاره:

مدیرعامل شرکت الگانت معتقد است: « کمبود مواد اولیه، بلاتکلیفی واردات مواد اولیه در سامانه جامع تجارت (از جمله تأمین ارز)، مصوبات متغیر و متناقض، دشواری‌های خروج مواد اولیه از گمرکات و خواب طولانی مواد در گمرکات از معضلات بزرگ تولید به شمار می‌آیند که به هیچ وجه مقرون به صرفه و اقتصادی نیستند.» جعفری یادآور می‌شود:« نمی‌دانم چرا قوانین کشور ما برخلاف اصول توسعه هستند! از جمله در زمینه خرید ماشین‌آلات که اصلاً نمی‌توان بدون انتقال ارز کاری انجام داد. این در حالی است که بدون انتقال ارز تا سال گذشته آزاد بود ولی به دلایل نامعلوم، ممنوع اعلام شد. همچنین نمی‌توانید از صادرات خود و یا دیگران برای تهیه ارز خرید ماشین‌آلات استفاده کنید. فقط ارز نیمایی- بانکی که ارسال آن هم به بسیاری از مناطق از جمله اروپا اصلاً امکان‌پذیر نیست زیرا شرکت‌های اروپایی حاضر نیستند با کشور یا حساب واسطه‌ای ماشین‌آلات خود را به صنعتگران ایرانی به فروش برسانند. وی اذعان می‌دارد:«حال در این شرایط که سرمایه‌گذار نمی‌تواند چنین معضلاتی را حل کند، یک کلام باقی می‌ماند «ما (صنعتگران و تولیدکنندگان) با خودتحریمی دست و پنجه نرم می‌کنیم.»

قوانین کشور برخلاف اصول توسعه هستند!

دیدگاه شما درمورد شرایط فعلی صنعت نساجی چیست؟ و مهم‌ترین معضلی که این صنعت با آن روبروست چیست؟

در حال حاضر یکی از مشکلات صنایع نساجی، کمبود مواد اولیه می‌باشد که متأسفانه قیمت آن رقابتی و همچنان در حال افزایش می‌باشد و عرضه آن در بورس کالا، کار را مشکل‌تر کرده است و مهمترین عامل آن، عرضه کم و قیمت رقابتی است که باعث شده تولیدکنندگان به دلیل نداشتن مواداولیه با ۳۰-۴۰ درصد ظرفیت به فعالیت ادامه دهند. این امر بالا رفتن هزینه تولید و دشواری تهیه نخ برای بافندگان را به همراه دارد.

همان‌طور که می‌دانید تولید، یعنی کار بدون توقف و پیوسته؛ اما واحدهایی که زیر ظرفیت تولید دارند یا با کمبود مواد اولیه مواجه هستند، چگونه می‌توانند هزینه‌های تولید را جبران نمایند و افزایش نرخ ارز نیز مزید بر علت شده است.

تولیدکنندگان نهایی که با بازار فروش محصول تمام شده روبرو هستند، هر روز نمی‌تواند افزایش نرخ جدید را بپردازند و به همین دلیل ما نیز نمی‌توانیم قیمت محصولات خود را به طور منطقی افزایش دهیم؛ همین امر موجب اختلاف میان بازار و تولیدکننده شده است. به اعتقاد من کمبود مواد اولیه، بلاتکلیفی واردات مواد اولیه در سامانه جامع تجارت (از جمله تأمین ارز)، مصوبات متغیر و متناقض، دشواری‌های خروج مواد اولیه از گمرکات و خواب طولانی مواد در گمرکات از معضلات بزرگ تولید به شمار می‌آیند که به هیچ وجه مقرون به صرفه و اقتصادی نیستند و این زمان زیاد و بدون تاریخ، کلیه برنامه‌ریزی‌های بازرگانی یک واحد تولیدی را برهم می‌زند و به واقع برنامه‌ریزی برای تولید مستمر امکان‌پذیر نیست زیرا برای حذف زمان تهیه مواد اولیه، حداقل باید سه برابر رقم سرمایه‌گذاری برای خرید مواد در اختیار داشته باشید تا بتوانید مقداری از زمان تلف شده را جبران نمایید که این امر نیز منطقی نیست. در واقع یک تولیدکننده به جای این‌که تمام توان خود را به ارائه محصولات باکیفیت، منطبق با مدهای روز دنیا، قیمت مناسب و همگام با تقاضای بازار اختصاص دهد تا بتواند در سال‌های آتی طرح‌های توسعه بیشتری برای رفع نیازهای داخلی اجرا کند، فقط به فکر برنامه‌ریزی‌های حاشیه‌ای مانند تهیه پول و ارز است. امروزه، گمرک به صورت سیستماتیک به فعالیت ادامه می‌دهد که البته اتفاق خوبی است اما در جایی که سیستم به درستی تعریف شده باشد و تمام فعالان اقتصادی و صنعتی نسبت به آن اشراف کامل داشته باشند اما در ایران یا سیستم قطع است، یا هنوز پاسخی از سوی کارشناسان دریافت نکرده‌ایم و به طور کلی بلاتکلیفی حاکم است.

شیوع کرونا چه تأثیراتی بر روند فعالیت صنایع نساجی کشور (و همچین دنیا) گذاشته است؟و فکر می‌کنید چه مدت به طول خواهید انجامید تا شرایط به حالت عادی گذشته (پیش از کرونا) بازگردد؟

کرونا برای تمام اصناف و واحدهای تولیدی مشکلات عدیده‌ای به وجود آورده و این چالش‌ها روند صعودی خود را طی می‌کنند. متأسفانه عدم همکاری مردم و برخی پرسنل واحدهای تولیدی باعث شده گسترش تعداد بیماران شده و صرف‌نظر از امکان انتقال به سایرین، درصدی از پرسنل یا به بیماری مبتلا یا مشکوک به ابتلا می‌شوند که در هر دو صورت به آنها مرخصی و استراحت در منزل داده می‌شود؛ همین امر افت تولید در خطوط تولیدی کارخانه‌ها را به همراه دارد و امکان مدیریت را بسیار کُند می‌کند؛ البته واحد تولیدی الگانت از شروع پاندمی کرونا، تمهیدات لازم از جمله ارائه آموزش‌های لازم به پرسنل را در اولویت فعالیت‌های خود قرار داده است. تمام پرسنل در بدو ورود به کارخانه مورد تب‌سنجی، تعیین سطح اکسیژن خون و ضدعفونی اجباری قرار می‌گیرند، روزانه چندین نوبت خط تولید و مسیرهای رفت و آمد کارگران ضدعفونی می‌شود، ماسک اجباری برای خانواده‌های پرسنل الگانت (به صورت رایگان) در نظر گرفته می‌شود، تعداد مینی‌بوس‌های کارخانه افزایش پیدا کرد و ضدعفونی آنها به دقت به طور مستمر ادامه دارد اما متأسفانه زندگی کارگران فقط در کارخانه خلاصه نمی‌شود و آنها در زندگی شخصی خود نیز باید بسیار مراقب باشند و گذشت زمان ثابت کرد وقتی خارج از کارخانه هستند به طور جدی مراقب سلامتی خود و خانواده‌شان نیستند. به نظر من تا زمانی که واکسن کرونا ارائه نشود فقط و فقط افزایش آگاهی و آموزش می‌تواند بخشی از وضعیت نامساعد فعلی را جبران نماید.

›با توجه به تشدید تحریم‌ها و افزایش نرخ دلار وضعیت واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات چگونه است؟

با توجه به افزایش سرسام‌آورم نرخ دلار، تصمیم‌گیری برای خرید ماشین‌آلات خارجی بسیار سخت است. همان‌طور که می‌دانید نرخ دلار با اختلاف ۲-۳ هزار تومانی و حتی در بعضی شرایط به مراتب بیشتر نوسان دارد (آن هم در یک روز!) که در هر زمان خرید مواد اولیه وارداتی اختلاف زیادی خواهد داشت؛ در حالی که به قیمت تمام شده نمی‌توانید چنین نوسان سنگینی را اعمال نمایید؛ همچنین تحریم‌های علیه ایران در برخی کشورها به شدت اجرا می‌شوند که در صورت دور زدن تحریم‌ها، هزینه‌های زیادتری باید بپردازیم؛ البته اگر بتوان تحریم‌ها را دور زد!

در حال حاضر تهیه و واردات ماشین‌آلات بسیار سخت است و چون مجموعه ما در تکاپوی خرید ماشین‌آلات است، اِشراف کامل نسبت به این موضوع دارم اما به راستی نمی‌دانم چرا قوانین کشور ما برخلاف توسعه هستند! از جمله در زمینه خرید ماشین‌آلات که اصلاً نمی‌توان بدون انتقال ارز کاری انجام داد. این در حالی است که بدون انتقال ارز تا سال گذشته آزاد بود ولی به دلایل نامعلوم، ممنوع اعلام شد. همچنین نمی‌توانید از صادرات خود و یا دیگران برای تهیه ارز خرید ماشین‌آلات استفاده کنید. فقط ارز نیمایی- بانکی که ارسال آن هم به بسیاری از مناطق از جمله اروپا اصلاً امکان‌پذیر نیست زیرا شرکت‌های اروپایی حاضر نیستند با کشور یا حساب واسطه‌ای ماشین‌آلات خود را به صنعتگران ایرانی به فروش برسانند.

حال در این شرایط که سرمایه‌گذار نمی‌تواند چنین معضلاتی را حل کند، یک کلام باقی می‌ماند «ما (صنعتگران و تولیدکنندگان) با خودتحریمی دست و پنجه نرم می‌کنیم.»

›صادرات در شرایط فعلی امکان‌پذیر و مقرون به صرفه به نظر می‌رسد؟

افزایش نرخ ارز باعث رقابتی شدن قیمت‌ها شده است و اگر یک مجموعه تولیدی، کالای باکیفیت ارائه نماید، می‌تواند بازارهای خارجی را (که در سال‌های گذشته اصلاً امکان رقابت در آنها را نداشت) تصاحب کند البته در این زمینه دو معضل بزرگ پیش روی تولیدکنندگان است. نخست حمل کالا به کشورهایی که تحریم ایران را با شدت دنبال می‌کنند، و همین‌طور افزایش نرخ حمل کالا که برای بعضی کالاها، به هیچ وجه مقرون به صرفه نیست.

دومین معضل، انتقال پول صادرات به ایران است که از بسیاری کشورها امکان‌پذیر نیست. ای کاش متولیان بانکی و تدوین‌کنندگان مصوبات دست و پاگیر، شماره حسابی ارائه نمایند یا راه حلی برای انتقال پول اعلام کنند و فقط به بیان «ارز را بازگردانید»، اکتفا نمی‌کردند! آیا واحدی را می‌شناسید که نیاز نداشته باشد ارز حاصل از صادرات را بازگرداند و دوباره در چرخه تولید وارد نکند؟

به طور کلی با افزایش بی‌رویه نرخ ارز و به تبع آن گرانی قیمت مواد اولیه، همیشه یک واحد تولیدی نیازمند پول خود است و در ایران هم سالانه باید سرمایه در گردش چندبرابر شود چون ابتدای سال، نرخ مواد اولیه A تومان است ولی در پایان سال شاهد A به توان ۳ هستیم! پس با این اوصاف چگونه تولیدکننده می‌تواند ارز حاصل از صادرات را بازنگرداند؟ به نظر من اگر واحدی پول مازاد داشته باشد و نیاز به خارج کردن آن را حس کند به راحتی می‌تواند پول خود را از طریق صرافی‌ها به خارج کشور ارسال نماید بدون آن که تعهدات بازگشت ارز را به جان خود بخرد.

›تحلیل شما از وضعیت قاچاق به خصوص قاچاق پوشاک در شرایط فعلی چیست؟ آیا کرونا تاثیری در کاهش واردات داشته است؟

فکر می‌کنم در مورد قاچاق، نتایج مثبتی نداشته باشیم تنها دلیل کاهش قاچاق، عدم توجیه‌پذیری قیمت محصولات کشورهای رقیب در ایران است زیرا در حال حاضر تولیدکنندگان با قیمت‌های فداکارانه، تولیدات خود را عرضه می‌کنند که تاجر همان محصول را از خارج کشور بخرد، باز هم کالای ایرانیِ باکیفیت، مناسب‌تر است. به اعتقاد من مقوله قاچاق از حالت قبلی خود خارج شده و می‌توان به نام «قاچاق قانونی» از آن یاد کرد به عبارت بهتر کالا از مجاری قانونی با دور زدن قانون، وارد کشور می‌شود....!

›مطلب پایانی

ضمن تشکر از ماهنامه نساجی امروز، آرزوی سلامتی برای تمام دوستان و همکاران دارم و از وزارتخانه‌های مرتبط با تولید و صنعت تقاضا می‌کنم به جای تدوین قوانین دست و پاگیر و متناقض برای تولیدکننده، نگاهشان را معطوف به تجار و واردکنندگان کالای بی‌کیفیت نمایند تا به امید خداوند بتوانیم با تولیدات بهتر و باکیفیت‌تر در خدمت مردم کشورمان باشیم.

تهیه و تنظیم: اکرم باقری توستانی

مبارزه با عرضه پوشاک قاچاق متوقف شد

اشاره:

دبیر اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران می گوید که متأسفانه ستاد مبارزه با قاچاق کالا از وظایف ذاتی خود شانه خالی کرده و مبارزه با عرضه پوشاک قاچاق متوقف شده است. با مرور فراز و فرودهای طرح جامع برخورد با عرضه کنندگان پوشاک قاچاق از سال ۹۶ تا کنون، می‌توان گفت که کم‌کاری نهادهای ذی‌صلاح در پیگیری و مداومت اجرای این طرح، آسیب جبران‌ناپذیری را به اعتماد تولیدکنندگان داخلی وارد کرده است؛ از طرف دیگر عدم برخورد با متخلفان و عرضه عیان آن در بازار و پاساژهای بزرگ موجب شده ریسک قاچاق پوشاک به میزان قابل توجهی کاهش یابد و در نتیجه، عرضه کنندگان پوشاک قاچاق بدون هیچ ترس و نگرانی از برخورد نهادهای نظارتی، تیشه به ریشه تولید داخلی می‌زنند. طرح مبارزه با عرضه برندهای محرز پوشاک قاچاق در سالی به دست فراموش سپرده شده است که رهبر انقلاب آن را سال «جهش تولید» نامگذاری کرده‌اند. به گزارش خبرگزاری مهر، برای بررسی بیشتر پیامدهای عدم برخورد با عرضه پوشاک قاچاق با سعید قدیری، دبیر اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک گفت و گویی انجام داده که از نظرتان می‌گذرد:

وضعیت فعلی اجرای طرح برخورد با برند های محرز قاچاق چگونه است؟ به نظر شما برخورد با قاچاق پوشاک در کدام سطح نتایج بهتری در پی دارد؟

در مورد مبارزه با قاچاق پوشاک، مهم‌ترین قسمت برخورد در جایی است که تأثیرگذاری خودش را داشته باشد. در مبادی ورودی، پوشاک قاچاق تنوع زیادی وجود دارد؛ اعم از مناطق آزاد، کالای مسافری، گذر مرزی، ته‌لنجی، ملوانی و کوله‌بری و دیگر طرق متعدد. متأسفانه از همهٔ این رویه‌ها سوءاستفاده می‌شود. علاوه بر این، پوشاک کالایی نیست که قاچاق در آن خیلی قابل‌تشخیص باشد، اما به طور مثال برخی کالاهای دیگر مانند گوشی تلفن همراه قابلیت رهگیری دارد و می‌توان آن را کنترل کرد ولی در

متأسفانه برخورد با قاچاق پوشاک در سطح عرضه در اواخر شهریور ۹۸ به حالت تعلیق درآمد و دیگر برخوردی در سطح عرضه صورت نگرفت

بخش خصوصی از سال ۹۵ بحث مبارزه با قاچاق پوشاک را پیگیری کرد و در نهایت منجر به این شد که در سال ۹۷، ما بتوانیم نهادهای مسئول اعم از ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز، نهادهای نظارتی و وزارت صمت را قانع کنیم که برخورد با کالای پوشاک حتماً باید در سطح عرضه صورت بگیرد. بالاخره این کالایی که دارد قاچاق می‌شود، باید یک جایی عرضه شود؛ بنابراین برخورد باید در سطح عرضه صورت بگیرد.

برخوردها از اواخر دی‌ماه ۹۷ شروع شد و من ویژگی‌های این برخورد را در ادامه خدمتتان می‌گویم؛ اما متأسفانه برخورد با قاچاق پوشاک در سطح عرضه در اواخر شهریور ۹۸ به حالت تعلیق درآمد و دیگر برخوردی در سطح عرضه صورت نگرفت. ببینید یکی از مهمترین ویژگی‌های طرح برخورد با قاچاق پوشاک در سطح عرضه این بود که در طراحی برخورد شاید جز معدود دفعاتی بود که بالاخره بخش خصوصی با دولت و دیگر نهادهایی که در حوزه مبارزه با قاچاق تصمیم‌گیر بودند همراه شد و طراحی این مسئله اتفاقاً با همراهی و همکاری بخش خصوصی شکل گرفت.

ویژگی مهم همکاری بین متولیان برخورد با قاچاق و بخش خصوصی چه بود و چه مزایایی را در پی داشت؟

حسن قضیه این بود که بالاخره افرادی که در دولت یا نهادهای نظارتی تصمیم‌گیرنده هستند، تا آن زمان آشنایی کافی با بخش پوشاک کشور و زنجیره تأمین و زنجیره ارزش آن نداشتند و همکاری مستقیم بخش خصوصی با این مراکز تصمیم‌گیری باعث شد که یک طرح واقعی منطبق بر واقعیات و شرایط روز صنعت پوشاک کشور تدوین شود، این یکی از نقاط قوت این طرح بود. مسئله بعدی این بود که در سال‌های گذشته هر زمانی که قاچاق پوشاک افزایش یافت است کسی به اعتراض ما توجه نمی‌کرد.

در سال ۹۴ و ۹۵ حجم قاچاق پوشاک به ۵ میلیارد دلار رسیده بود که این رقم کمر تولیدکنندگان ایرانی را می‌شکست. تقریباً ۴۰ تا ۵۰ درصد ظرفیت بازار پوشاک به دست قاچاقچی‌ها بود. همان‌موقع واردات رسمی پوشاک ۶۰ میلیون دلار بود؛ یعنی ۹۹ درصد پوشاک خارجی موجود در بازار، به صورت قاچاق وارد شده بود.

می‌دانید که در سال ۹۴ و ۹۵ حجم قاچاق پوشاک به ۵ میلیارد دلار رسیده بود که این رقم کمر تولیدکنندگان ایرانی را می‌شکست. تقریباً ۴۰ تا ۵۰ درصد ظرفیت بازار پوشاک به دست قاچاقچی‌ها بود. این در حالی است که همان‌موقع واردات رسمی پوشاک ۶۰ میلیون دلار بود که این رقم در مقابل واردات غیررسمی، باورکردنی نبود و بالای ۹۸ یا ۹۹ درصد پوشاک خارجی به صورت قاچاق وارد کشور می‌شد.

خاطرم هست که در طرح مقابله با عرضه

پوشاک قاچاق در سطح عرضه، دستگاه‌های نظارتی سراغ مراکز خرید و پاساژهای بزرگ تهران رفته بودند؛ چرا پاساژهای بزرگ؟

نهادهای نظارتی در گذشته می‌رفتند یک مغازه کوچک مثلاً ۱۰، ۱۲ متری را انتهای خیابان فرعی یک جایی مثلاً کنار شهر می‌بستند و ادعا می‌کردند که ما با قاچاق مبارزه کردیم. ویژگی دوم این طرح این بود که اتفاقاً این طرح از پیشانی مراکز عرضه بزرگ و مجتمع‌های تجاری مهم تهران شروع شد. این یک ویژگی خیلی مهمی بود یعنی ما دیگر با عرضه‌کنندگان کوچک کاری نداشتیم. آن موقع به مسئولان هم گفتیم اگر می‌خواهید این کار مؤثر باشد، باید از بزرگان قاچاق پوشاک و گردن‌کلفت‌ها شروع کنید.

زمانی که برخوردها صورت گرفت، یک هجمه شدیدی علیه نهادهای نظارتی آغاز شد که نشان می‌داد افراد پشت پرده قاچاق پوشاک از گردن‌کلفت‌ها هستند. در آن زمان (سال ۹۷)، بحث ۳ میلیارد دلار قاچاق بود و این رقم درشتی بود یعنی کسانی که پشت این قضیه قرار داشتند، آدم‌های کمی نبودند. سروصدایی که علیه عرضه‌کنندگان پوشاک قاچاق ایجاد شد و موجی که خبر برخورد با برندهای محرز پوشاک قاچاق در بازار ایجاد کرد، تأثیرش از نفس آن برخوردها بیشتر شد. مثلاً شاید برخورد در روزهای اول با ۱۰، ۱۲ پاساژ شروع شد؛ ولی آن‌قدر خبرش مهم بود که یک فضای ناامنی را برای قاچاقچی‌ها ایجاد کرد. زمانی که برخوردها صورت گرفت، یک هجمه شدیدی علیه نهادهای نظارتی آغاز شد که نشان می‌داد افراد پشت پرده قاچاق پوشاک از گردن‌کلفت‌ها هستند. در آن زمان (سال ۹۷)، بحث ۳ میلیارد دلار قاچاق بود و این رقم درشتی بود یعنی کسانی که پشت این قضیه قرار داشتند، آدم‌های کمی نبودند.

چرا در مرحله اول برخورد به سراغ برندهای محرز قاچاق پوشاک رفتید؟

این طرح بر اساس استقرار تدریجی طراحی شده بود. یعنی اینکه نهادهای نظارتی در برخورد با قاچاق قدم‌به‌قدم جلو می‌رفتند. مثلاً ابتدا با برندهای محرز پوشاک قاچاقی که محصولات خود را در سامانه جامع تجارت ثبت نکرده بودند، برخورد شد چرا که آن‌ها ذیل هیچ قاعده و قانونی نمی‌آمدند. در مرحله بعد وزارت صمت به سراغ شناسه‌دار کردن محصولات وارداتی رفت و مراحل بعدی نیز شامل این بود که در سطح عمده‌فروشی برخورد صورت بگیرد. یک ویژگی مهمی که این طرح داشت و من هم اول اشاره کردم، از معدود دفعاتی بود که تمام حاکمیت اعم از مجلس، دولت، قوه قضائیه، نهادهای نظارتی، ستاد مبارزه با قاچاق و بخش خصوصی، یک اتاق فکر مشترک برای این موضوع داشتند. همه این موارد باعث شد که اجرای بخشی از طرح مقابله با برندهای متخلف و پوشاک قاچاق در مرحلهٔ اول محسوس باشد.

برخورد با عرضه‌کنندگان برندهای محرز قاچاق تأثیر محسوسی بر روند تولید پوشاک گذاشته است؟

رهبری در یکی از سخنرانی‌هایشان گفتند کاری که می‌کنید یک‌طوری باشد که در سطح جامعه ملموس باشد. یعنی بیخودی عدد و رقم نیاورید بگویید ما عملکردمان این گونه بوده است؛ در حالی که همه ما می‌دانیم خیلی از ارقام اعلام شده توسط مسئولان ممکن است فقط عددسازی و آمارسازی باشد؛ اما تأثیر این مبارزه محسوس بود، یعنی در پاساژهای بزرگ، برندهای متخلف جمع‌آوری شدند، همه این‌ها باعث شد که یک اتفاقی خوبی در بخش خصوصی ما رخ دهد و تولید ما افزایش یابد و بتوانیم درصد بیشتری از نیاز بازار را تأمین کنیم ولی این‌ها تازه نتایج مرحله اول طرح بود. متأسفانه به دلایل نامعلوم و چیزی که ما متوجه نمی‌شویم به چه علت، ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز از این وظیفه ذاتی خودش شانه خالی کرده است و مبارزه با عرضه پوشاک قاچاق دیگر انجام نمی‌شود؛ به طوری که برخوردها از مهر ۹۸ متوقف شده است؛ در حال حاضر عزیزان ما در ستاد متأسفانه سعی می‌کنند با فرافکنی و فرار به جلو، یک‌طوری نافی این مسئولیت شوند. حال علت چیست؟ ما نمی‌دانیم.

تأثیر این مبارزه محسوس بود، یعنی در پاساژهای بزرگ، برندهای متخلف جمع‌آوری شدند، همه این‌ها باعث شد که یک اتفاقی خوبی در بخش خصوصی ما رخ دهد و تولید ما افزایش یابد و بتوانیم درصد بیشتری از نیاز بازار را تأمین کنیم ولی این‌ها تازه نتایج مرحله اول طرح بود. تأثیر این مبارزه محسوس بود، یعنی در پاساژهای بزرگ، برندهای متخلف جمع‌آوری شدند، همه این‌ها باعث شد که یک اتفاقی خوبی در بخش خصوصی ما رخ دهد و تولید ما افزایش یابد و بتوانیم درصد بیشتری از نیاز بازار را تأمین کنیم ولی این‌ها تازه نتایج مرحله اول طرح بود. متأسفانه به دلایل نامعلوم و چیزی که ما متوجه نمی‌شویم به چه علت، ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز از این وظیفه ذاتی خودش شانه خالی کرده است و مبارزه با عرضه پوشاک قاچاق دیگر انجام نمی‌شود.

یکی از دلایل مطرح شده برای عدم برخورد با عرضه کنندگان پوشاک قاچاق از سمت ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز، عدم همکاری تولیدکنندگان در مورد اخذ و نصب شناسه پوشاک بوده است.

ببینید این اتهام جواب دارد؛ مسئولان ستاد مدام می‌گویند بخش خصوصی همکاری نکرده است، پس ما هم دیگر اقدامی نمی‌کنیم. همان طور که عرض کردم یکی از ویژگی‌های طرح این بود که بایستی مرحله به مرحله اجرا می‌شد. مرحله اول طرح این بود که برندهای محرز پوشاک قاچاق، یعنی آن‌هایی که در مدت اعلام شده توسط وزارت صمت در سامانه مرکز اصناف و امور بازرگانان ثبت‌نام نکردند، مورد برخورد قرار بگیرند و در مرحله دوم برندهای خارجی‌ها و وارداتی بر اساس کدهای شناسه‌ای که از مرکز اصناف و امور بازرگانان دریافت کردند و مدارک خود را دال بر فعالیت در ایران گرفته‌اند، پایش بشوند و این مسئله بررسی شود که آیا واقعاً وارداتی تا سال ۹۷ توسط آن‌ها انجام شده است یا خیر.

متأسفانه به دلایل نامعلوم و چیزی که ما متوجه نمی‌شویم به چه علت، ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز از این وظیفه ذاتی خودش شانه خالی کرده است و مبارزه با عرضه پوشاک قاچاق دیگر انجام نمی‌شود

همانطور که می‌دانید واردات قانونی پوشاک به کشور از اردیبهشت سال ۹۷ تاکنون ممنوع بوده است. البته ما فرض می‌کنیم که بعضی از شرکت‌ها بر اساس ثبت سفارش‌های پیشین، ۶ ماه فرصت داشته‌اند و عده‌ای رفته‌اند یک تعداد سفارش ثبت کرده‌اند و گفتند طبق قانون این ثبت سفارش‌ها انجام شده است. حتی اگر این فرض را هم بپذیریم، قاعدتاً این پوشاک که توسط کسانی که جواز فعالیت گرفته‌اند، وارد کشور شده است؛ آن‌هایی که مجوز نگرفته‌اند که تکلیفشان مشخص است. اما این سوال جدی وجود دارد که آیا آن محصولات وارداتی تاکنون به فروش نرسیده است؟ و تا چه زمانی قرار است کالاهای قاچاق به اسم «واردات قانونی سال ۹۷»، به بازار عرضه شود؟

تکالیف مرحله اول طرح برخورد با توزیع کنندگان پوشاک قاچاق برای تولیدکنندگان چه بود؟ آیا این موضوع صحت دارد و شما از این طرح استقبال نکرده‌اید؟

برندهایی که به صورت قانونی واردات پوشاک داشته‌اند و می‌بایست بر اساس قانون بخشی از محصولات خود را توسط تولیدکنندگان ایرانی در داخل کشور تولید می‌کردند، نیاز به ساماندهی داشتند و در این مرحله لازم بود که این دسته از تولیدکنندگان که با برندهای رسمی قرارداد بسته‌اند، اقدام به اخذ شناسه کالا کنند و بعد از آن نیز گروه‌های دیگری از تولیدکنندگان که مانند برندهای خارجی در مجتمع‌های بزرگ تولیدی فروشگاه دارند، قرار بود اقدام به ثبت شناسه کالا کنند که فرآیند آن در دست اقدام است.

بیش از ۱۳۰۰ تولیدکننده کارخانه‌ای و ۸۵ هزار واحد صنفی روبه‌رو هستیم که قطعاً نمی‌توانند در مدت کوتاهی تمام محصولات خود را شناسه‌دار کنند

البته تکلیف تولیدکنندگان در مرحله دوم با مرحله سوم برخورد با پوشاک قاچاق در سطح عمده‌فروشی‌ها مقارن بود که در این مرحله نیز تأکید بر فرآیند اخذ شناسه برای تولیدکنندگان اشتباه بود، چرا که در مورد برندهای وارداتی ملزم به اخذ شناسه ما تنها با ۱۰۰ برند روبه‌رو بودیم اما در مورد شرکت‌های تولیدی داخل کشور با بیش از ۱۳۰۰ تولیدکننده کارخانه‌ای و ۸۵ هزار واحد صنفی روبه‌رو هستیم که قطعاً نمی‌توانند در مدت کوتاهی تمام محصولات خود را شناسه‌دار کنند. چرا که به علت تنوع زیاد محصولات و همچنین عدم آموزش لازم برای تمامی تولیدکنندگان و فعالان صنفی، امکان شناسه‌دار کردن گروه کالایی پوشاک در کوتاه‌مدت امکان‌پذیر نیست. همچنین نباید این موضوع دستمایه‌ای برای فرار از تکالیف قانونی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز باشد.

به باور شما طرح بحث شناسه کالا برای تولیدکنندگان پوشاک یک بهانه برای عدم اجرای طرح برخورد با قاچاق است؟

ببینید اگر ما می‌خواهیم این طرح را اجرا نکنیم و تکالیف خود را به دیگران ارجاع دهیم تا سال‌های سال نیز اتفاقی برای مبارزه با قاچاق نمی‌افتد. من از ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز خواهش می‌کنم که با فرار از واقعیت و عدم انجام مسئولیت‌های قانونی خود باعث از بین رفتن طرح عملیاتی مبارزه با عرضه پوشاک قاچاق نشوند؛ چرا که در نتیجه دیگر توان رقابتی تولیدکنندگان به کالای قاچاق نمی‌رسد و صنعت ملی پوشاک به مرور از بین می‌رود.

ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز مدعی شده که مرحله اول طرح برخورد با برندهای محرز قاچاق به صورت کامل انجام شده است؛ اگر این‌طور است پس چرا هنوز هم در فروشگاه‌ها و مجتمع‌های تجاری بزرگ تابلوهای برندهای قاچاق به راحتی نصب شده و در حال عرضه پوشاک قاچاق خود هستند؟

ما بارها به عنوان بخش خصوصی برای ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز نامه نوشته‌ایم و مطالبات خود را به جناب آقای مؤیدی و همکارانشان رسانده‌ایم که چرا طرح برخورد با عرضه پوشاک قاچاق متوقف شده است. اما اکنون مشاهده می‌کنیم که ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز مدعی شده که مرحله اول طرح برخورد با برندهای محرز قاچاق به صورت کامل انجام شده است؛ اگر این‌طور است پس چرا هنوز هم در فروشگاه‌ها و مجتمع‌های تجاری بزرگ تابلوهای برندهای قاچاق به راحتی نصب شده و در حال عرضه پوشاک قاچاق خود هستند؟

چرا اجرای مرحله اول مبارزه با عرضه پوشاک قاچاق کامل نشد؟ در طی این مدت چه میزان از قاچاق پوشاک کاهش پیدا کرد؟

بر اساس آمار جدید اعلام شده از سوی سخنگوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز، میزان قاچاق پوشاک در سال ۱۳۹۷، ۱۸ میلیارد دلار گزارش شده که در مقایسه با سال ۱۳۹۶، ۷۰۰ میلیون دلار کاهش یافته است. ببینید این آمار ۱۸ میلیاردی قاچاق پوشاک که مطرح شده است دقیق نیست به طور کلی ما هیچ آمار درستی از میزان قاچاق نداریم و این معضل بخش‌های گوناگون کشور است. الان اگر دستگاهی ادعا کند که من با قاچاق پوشاک برخورد کردم و حدس می‌زنم که ۲۰ درصد از قاچاق پوشاک کاسته شده است، مدرکی برای اثبات یا رد آن وجود ندارد. اگر ارائه این آمارها خیال دوستان را راحت می‌کند اصلاً از قول من بگویید که قاچاق پوشاک صفر شده است و تولیدکنندگان هم دیگر از هیچ دستگاهی مطالبه‌ای ندارند و وضعیت تولید پوشاک در سال جهش تولید به بهترین شکل ممکن افزایش پیدا کرده است؛ اما ما می‌دانیم که این ادعاها در مورد کاهش چشمگیر قاچاق پوشاک صحیح نبوده و کاهش قاچاق نیز مقطعی است؛ بدون پیگیری طرح مبارزه با عرضه پوشاک قاچاق به راحتی قاچاق این کالا افزایش می‌یابد.

ادعاها در مورد کاهش چشمگیر قاچاق پوشاک صحیح نبوده و کاهش قاچاق نیز مقطعی است؛ بدون پیگیری طرح مبارزه با عرضه پوشاک قاچاق به راحتی قاچاق این کالا افزایش می‌یابد

ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز باید تکالیف قانونی خود را انجام دهد و اگر نمی‌خواهد با عرضه پوشاک قاچاق برخورد کند بهتر است این مسئله را به طور شفاف اعلام کرده تا تولیدکنندگان وضعیت بازار خود را در آینده پیش‌بینی کنند. زمانی که اجرای طرح متوقف شده است و بسیاری از برندهای خارجی هنوز هم در حال فعالیت هستند؛ این برندها یا کالا قاچاق می‌کنند یا سفارشات خود را به تولیدکنندگان داخلی می‌دهد.

خب مسئله اینجاست که واردات از سال ۹۷ ممنوع شده است و احتمال اینکه این برندهای خارجی هنوز هم از محصولات وارداتی خود بازار را تأمین کنند وجود ندارد؛ اما اگر این برندهای خارجی در داخل تولید می‌شوند باید مشخص شود که چه کسانی سفارش تولید آن‌ها را انجام می‌دهد و چرا این دسته از تولیدکنندگان برندهای خارجی، شناسه کالا دریافت نکرده‌اند. اگر طرح به طور کامل اجرا می‌شد در مراحل بعدی می‌بایست با تولیدکنندگان متخلف نیز برخورد صورت می‌گرفت؛ یعنی همان کسانی که از برندهای خارجی فیک استفاده کرده و به عبارت دیگر تقلب می‌کنند و کسانی که کالاهای مشکوک به قاچاق را عرضه می‌کنند. ما نیز معتقدیم باید با تولیدکنندگان متخلف و متقلب برخورد شود.

توقف مبارزه با عرضه کنندگان پوشاک محرز قاچاق چه پیامدهایی را در پی خواهد داشت؟

در نتیجه این تعلل‌ها تنها تولیدکنندگان مطرح کشور آسیب می‌بینند و به مرور میزان اشتغال صنایع پوشاک کاهش می‌یابد. به نظر بنده کسانی که امروز به مطالبه برخورد با پوشاک قاچاق پاسخی نمی‌دهند و دلیل قانع کننده‌ای برای عدم اجرای طرح مبارزه با پوشاک قاچاق ندارند خود متخلف هستند چرا که به قانون عمل نکرده‌اند و به جهش تولید ضربه اساسی وارد می‌کنند.

رمزگشایی دلایل افزایش قیمت مواد اولیه نساجی

اشاره:

عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران گفت: سهمیه سامانه بهین‌یاب پلی‌استر موردنیاز صنایع نساجی اصلاح و به‌روزرسانی شده است و امکان فعالیت‌های سوداگرانه برای خرید پِت نساجی و قاچاق آن وجود ندارد.

بررسی وضعیت صنایع پایین‌دستی پتروشیمی نشان می‌دهد که یکی از مشکلات جدی این صنایع کمبود مواد اولیه مورد نیاز آنها است.

در این بین آن دسته از تولیدکنندگانی که در صنایع پایین‌دستی پتروشیمی از پلی اتیلن ترفتالات (PET) به عنوان ماده اولیه خود برای تولید الیاف پارچه استفاده می‌کنند، در سال جاری از کمبود یا نرسیدن مواد اولیه گلایه داشته‌اند.

در این بین اما مدیرعامل پتروشیمی تندگویان در مصاحبه‌ای با عنوان «کاتالیست پالادیوم در پتروشیمی تندگویان بومی‌سازی می‌شود/ در تولید گرید چادر مشکی به خودکفایی رسیدیم» عنوان کرده است که دلیل کمبود PET در صنایع پایین‌دستی پتروشیمی از جمله صنعت نساجی و صنعت بطری‌سازی، حضور دلالان در فرآیند خرید پِت از بورس کالا است.

به گفته سیدرضا قاسمی شهری مدیرعامل شرکت پتروشیمی شهید تندگویان افزایش تقاضای پِت در سال جاری ناشی از افزایش خرید پِت توسط دلالان بوده است و دلالان پت تولیدی پتروشیمی شهید تندگویان را از بورس کالا می‌خرند و به کشورهای همسایه صادر می‌کنند. در نتیجه کلید حل این مشکل در اختیار وزارت صمت است و این وزارتخانه باید با شناسایی ظرفیت‌های کاذب در این صنایع دسترسی دلالان به خرید پِت را قطع کند. اما بررسی‌ها نشان می‌دهد که شاید ارائه یک ریشه مشترک برای مشکل کمبود مواد اولیه در صنایع نساجی و بطری‌سازی درست نباشد. در این برای بررسی دقیق‌تر موضوع خبرگزاری فارس، با شاهین کاظمی عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران به گفتگو نشست تا چالش‌های موجود در صنایع نساجی و فعل و انفعالات بازار را از دیدگاه تولیدکنندگان پایین‌دستی تحلیل و ارزیابی کند.

در نیمه اول سال جاری قیمت منسوجات لباسی افزایش چشمگیری داشته است. دلیل این افزایش قیمت را چگونه تحلیل می‌کنید؟

کاظمی: صنعت نساجی زنجیره‌ای از فرآیندها را دارد، یعنی ابتدا مواد پتروشیمی به الیاف تبدیل می‌شود، الیاف در کارخانه ریسندگی به نخ تبدیل می‌شود، نخ در کارخانه بافندگی به پارچه تبدیل می‌شود، پارچه در کارخانه رنگرزی چاپ، تکمیل و آماده می‌شود و بعد تازه مورد استفاده صنایع دوزندگی قرار می‌گیرد که با آن محصولات مختلفی دوخته می‌شود. ما در صنایع نساجی علاوه بر منسوجات لباسی منسوجات غیرلباسی هم داریم از جمله منسوجات خانگی نظیر کالای خواب، حوله، رومبلی، پرده و منسوجات صنعتی مانند نخ تایر، ژئوتکستایل و سایر منسوجاتی که کاربردهای فنی دیگری دارند.

در این زنجیره پلی‌استر یا همان پِت (PET) نقش خیلی مهمی ایفا می‌کند. تا حدود ۴۰ الی ۵۰ سال پیش پنبه مهمترین الیاف در صنعت نساجی بود اما به مرور با افزایش جمعیت دنیا و کاهش سطح زیر کشت و در اولویت قرار گرفتن کشت‌های خوراکی، سهم الیاف مصنوعی و مخصوصاً پلی‌استر در زنجیره صنعت نساجی افزایش قابل ملاحظه‌ای یافت، به گونه‌ای که هم‌اکنون پلی‌استر را می‌توان سلطان الیاف در صنعت نساجی محسوب نمود.

در حال حاضر مهمترین ماده اولیه صنایع نساجی پلی‌استر است و بعد از آن پنبه در جایگاه بعدی قرار دارد و در کنار آنها به مقدار خیلی کم بقیه الیاف طبیعی مثل پشم و ابریشم و سایر الیاف مصنوعی نظیر اکریلیک، نایلون و پلی‌پروپیلن نیز در صنایع نساجی مورد استفاده قرار می‌گیرند.

به طور کلی بیش از ۶۰ درصد مواد اولیه صنایع نساجی از الیاف پلی‌استر و حدود ۲۰ درصد هم از الیاف پنبه تشکیل شده است و ۲۰ درصد باقیمانده را سایر الیاف طبیعی و مصنوعی در اختیار دارند. مشخصاً قیمت الیاف پلی‌استر نسبت به الیاف پنبه کمتر است. لذا لباس پنبه‌ای درحال حاضر لباس لوکس و گرانی محسوب می‌شود. یعنی شما اگر پیراهنی داشته باشید که ۱۰۰٪ پنبه باشد نسبت به لباس ۱۰۰٪ پلی‌استر قیمت بالاتری دارد. به همین دلیل طبقات اجتماعی مرفه سراغ الیاف طبیعی نظیر پنبه، پشم و ابریشم می‌رود و طبقات متوسط و پایین جامعه از البسه مصنوعی که با پلی‌استر یا سایر مواد پلیمری تولید شده‌اند، استفاده می‌کند.

خوراک، پوشاک و مسکن به عنوان ۳ نیاز اساسی زندگی محسوب می شوند. در شرایط اقتصادی فعلی طبقه میانی و پایین جامعه ما بایستی اول بحث خوراک را مد نظر قرار داده و سپس به پوشاک بپردازد و با افزایش قیمت‌ها ناشی از تورم طبیعتاً هزینه کمتری را برای خرید پوشاک در اختیار دارد. در نتیجه قیمت پلی‌استر و سایر الیاف مصنوعی به عنوان مواد اولیه تولید البسه طبقات متوسط و پایین جامعه بسیار حائز اهمیت است.

وقتی که قیمت پلی‌استر افزایش پیدا می کند، قیمت لباسی که طبقه عامه جامعه استفاده می کنند افزایش می‌یابد. این افزایش قیمت هم در ابتدای زنجیره صنعت نساجی اتفاق می‌افتد و به صورت دومینویی به مردم منتقل می‌شود. یعنی در ابتدا کارخانه نساجی چیپس پلی‌استر مورد نیاز خود را با رقابت گران‌تر از پتروشیمی خرید می‌کند و بعد شرکت تولیدکننده الیاف مجبور می‌شود قیمتش را بالا ببرد، سپس قیمت نخ افزایش می‌یابد، بعد قیمت پارچه افزایش می‌یابد و در انتها قیمت لباس بالا می‌رود و مصرف‌کننده که مردم هستند، مجبورند پول بیشتری بابت لباس بپردازند که در حقیقت این پول به بخش اول این زنجیره یعنی صنعت پتروشیمی منتقل شده است.

متاسفانه قیمت چیپس پلی‌استر تولیدی توسط پتروشیمی تندگویان به دلیل افزایش تقاضا و در نتیجه رقابت در بورس کالا افزایش قابل ملاحظه‌ای داشته است و تا هفته‌های میانی فصل پاییز، پیش‌رقابت‌های ۵۰ تا ۶۰ درصدی بالای قیمت پایه برای خرید پلی‌استر از بورس کالا داشتیم.

این موضوع به چرخه صنایع نساجی آسیب می‌رساند ولی آسیب اصلی را در این فرآیند مردم طبقات پایین جامعه می‌بینند، زیرا در نهایت پول از جیب آن‌ها برداشته می‌شود. وقتی من تولیدکننده گرانول یا چیپس را گران میخرم، نخ را گران‌تر می‌دهم شاید مشتری‌های من کمتر شود ولی من که نمی‌خواهم ضرر کنم. این چرخه تا انتها ادامه دارد و در نهایت مصرف‌کننده مجبور است این پول را بپردازد.

در واقع در این فرآیند مصرف‌کننده کف جامعه به پتروشیمی پول می‌دهد، بدیهی است که قیمت پایه ای که در بورس کالا برای عرضه چیپس پلی‌استر گذاشته شده است با احتساب سود پتروشیمی و همه هزینه‌های جانبی آن تعیین شده است. در نتیجه این افزایش قیمت بیش از ۵۰ درصدی که در قیمت پلی‌استر در بورس کالا اتفاق می‌افتد، افزون بر سود عادی پتروشیمی است. یعنی پولی از طبقه عمومی جامعه به پتروشیمی‌ها تزریق می‌شود. از خرداد ماه تا آبان ماه امسال ما برای خرید پِت تقریباً همه هفته‌ها در رقابت بودیم که این موضوع یعنی افزایش قیمت منسوجات و البسه.

سوال اصلی اینجاست که چرا روی قیمت پایه پلی‌استر در بورس کالا اینقدر رقابت می‌شود؟

کاظمی: در حال حاضر پتروشیمی شهید تندگویان تنها تولیدکننده چیپس پلی‌استر در ایران است. در حدود ۲۵ سال پیش پتروشیمی تندگویان برای تولید چیپس پلی‌استر نساجی و چیپس پلی‌استر بطری (که در بازار به نام اختصاری پِت شناخته می شود) تاسیس شده است. مقدار پلی استری که این پتروشیمی برای صنعت نساجی تولید می کند حدود ۳۰۰ هزار تن در سال است. حالا یک سوال: در وزارت صمت برای صنایع پایین‌دستی پلی‌استر نساجی چقدر پروانه بهره‌برداری صادر شده است؟ بالای یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن در سال. یعنی ۴ برابر میزان پلی استری که در حال حاضر پتروشیمی تندگویان در بورس کالا عرضه می‌کند و نه تولید، چون عدد تولیدش احتمالاً بیش از این مقدار است.

وظیفه وزارت صمت این بوده است که وقتی سرمایه‌گذاری با طرح اقتصادی برای ساخت کارخانه نساجی مراجعه می‌کند به آن پروانه بهره‌برداری بدهد، ولی الزامی از بابت تامین نیاز این کارخانجات به مواد اولیه از سوی وزارت صمت وجود نداشته است و متناسب با این افزایش توان و ظرفیت داخلی، ظرفیت تامین مواد اولیه در داخل کشور ایجاد نشد.

در شهریور سال ۹۷ که سقف رقابت در بورس کالا برداشته شد، به یکباره بحرانی در صنعت نساجی ایجاد شد. زیرا همه کارخانجات برای خرید چیپس پلی‌استر هجوم آوردند و قیمت به شدت بالا رفت. در آن زمان اداره کل صنایع نساجی وزارت صنعت چاره‌اندیشی کرد و با همکاری انجمن صنایع نساجی ایران تصمیم گرفت که همه ظرفیت‌های کاذب در این بخش را شناسایی و حذف نماید.

مشخصاً احتمال این وجود داشت که کارشناسان ادارات صنایع استان‌ها که در هر استانی مسئولیت صدور پروانه‌های بهره‌برداری را برعهده داشتند شاید دانش و تخصص کافی در این قضیه نداشتند. در نتیجه در وزارت صمت کمیته‌ای تشکیل شد که یک نماینده از اداره کل صنایع نساجی وزارتخانه، یک نماینده از انجمن نساجی و یک نماینده از هر استان در آن عضو بودند و به اتفاق یکدیگر از صنایع تولیدکننده الیاف مصنوعی و نخ های فیلامنتی در هر استان بازدید به عمل آورند.

اعضای این گروه تمام کارخانجاتی که در حوزه مصرف پلی‌استر نساجی پروانه بهره‌برداری داشتند را بازرسی حضوری کردند تا ظرفیت آنها را اصلاح و به‌روزرسانی کنند. برای این کار چند مرحله را طی کردیم، پرسشنامه طراحی کردیم و به آنها دادیم، قبض برق و لیست بیمه تامین اجتماعی و همچنین میزان مالیات بر ارزش افزوده پرداختی را چک کردیم و همه این عوامل را بررسی کردیم و در انتها ظرفیت یک میلیون و ۲۰۰ هزار تنی این صنعت را با انتخاب یک محصول استاندارد و شاخص برای کلیه کارخانجات به ۸۵۰ هزار تن تقلیل دادیم، یعنی ۴۰۰ هزار تن ظرفیت کاذب را از آن خارج کردیم.

در مرحله بعد گفتیم همه این واحدهای تولیدی لزومی ندارد که از مواد نو یا اصطلاحاً ویرجین استفاده کنند، زیرا ما می‌توانیم در برخی از کارخانه‌های تولید الیاف استیپل، محصول را با پلی‌استر بازیافتی (پرک بطری پِت شسته شده) هم تولید کنیم. در نتیجه اولویت ما این شد که به کسانی که فقط می‌توانند با چیپس پلی‌استر نو کار کنند حتما مواد اولیه را به طور ۱۰۰ درصد ظرفیت نامی ارزیابی شده تخصیص دهیم و مابقی که می‌توانند هم مواد اولیه نو و هم بازیافتی استفاده کنند، برایشان سهمیه ۷.۵ درصد و ۲۲ درصدی با تعاریف و ضوابط مشخص تعیین کنیم. مثلا برای تولید موکت یا بسیاری از منسوجات

بی‌بافت لزومی ندارد مواد اولیه نو استفاده شود و بلکه می‌توان ترکیبی استفاده کرد یا صددرصد بازیافتی استفاده کرد. لذا سهمیه بهین‌یاب این واحدها را کم کردیم و این باعث شد تا سقف مجموع سهمیه بهین‌یاب موردنیاز صنایع نساجی به حدود ۴۵۰ هزار تن در سال برسد.
خلاصه اینکه با اقداماتی که انجام شد فاصله بین عرضه چیپس پلی‌استر نساجی پتروشیمی تندگویان با تقاضای واحدهای تولیدی کاهش پیدا کرد و سال ۹۸ به این منوال و با کمترین تلاطم و التهاب در بازار گذشت و رقابت چندانی در بورس کالا برای خرید پلی‌استر نساجی اتفاق نیفتاد. چون طبیعتاً همه واحدها همزمان ظرفیت‌هایشان به طور کامل استفاده نمی‌کردند و خیلی از کارخانجات مثلاً یک دستگاه را خاموش کرده بودند. یا مشتری نداشتند یا هر اتفاق دیگری و خلاصه همان عدد کمتر از ۳۰۰ هزار تن در سال چیپس پلی‌استر نساجی مورد مصرف قرار می‌گرفت.

در سال جدید چه اتفاقاتی افتاد که باعث شد ورق به سمت افزایش رقابت قیمت چیپس پلی‌استر در بورس کالا برگردد؟

کاظمی: کل صنایع کشور و از جمله صنعت نساجی در دو ماه اول سال درگیر تعطیلی نوروز و تمدید آن به خاطر موضوع کرونا بودند و به نوعی اکثر واحدهای نساجی تعطیل بودند. از اردیبهشت ماه واحدهای صنعت نساجی به صورت تدریجی شروع به خرید پلی‌استر نساجی کردند که در همین زمان قیمت ارز نیز افزایش قابل ملاحظه‌ای پیدا کرد. از طرفی دیگر امکان واردات مواد موردنیاز صنایع نساجی هم به دلیل قرارگیری صنعت نساجی ایران در فهرست تحریم‌های ظالمانه آمریکا و همچنین سایر تحریم‌های بانکی و غیره دیگر وجود نداشت. در نتیجه واحدهای نساجی حتی آنهایی که در سال‌های گذشته بخشی از نیاز خود را توسط واردات تامین می‌کردند به سمت خرید مواد اولیه خود از داخل کشور حرکت کردند. در گذشته بدین صورت نبود که همه محصولات زنجیره پلی‌استر در صنعت نساجی از داخل تامین شود و مثلا منِ بافنده تا قبل از این نخ پلی‌استر را وارد می‌کردم ولی الان به دلایلی که ذکر شد به سراغ کارخانه پلی‌استر داخلی می‌روم و درخواست نخ می‌کنم، یا کارخانه دوزندگی که تا قبل از این پارچه پلی‌استر رنگرزی و تکمیل شده خود را از خارج وارد می‌کرد، الان برای تامین نیاز خود به سمت صنایع رنگرزی و تکمیل داخلی و ... سوق پیدا کرده است. کارخانه بافندگی و متعاقب آن ریسندگی هم افزایش تقاضا را به واحدهای بالادستی خود در حوزه ذوب ریسی الیاف و نخ فیلامنت منتقل کرده‌اند و در نهایت این چرخه به پتروشیمی تندگویان ختم شده است.
یعنی با بسته شدن مسیر واردات، همه تقاضا در کل زنجیره صنعت نساجی در داخل کشور تجمیع شدند. یعنی آن ۴۵۰ هزار تنی که ما در سامانه بهین یاب مشخص کرده بودیم، الان تقاضا دارند تا عین آن ظرفیت را هر هفته از بورس کالا خرید کنند. قبلا واردات وجود داشت ولی الان واردات نیست. بدیهی است در شرایطی که هم کمبود ارز هست و هم مسئله کرونا و هم تحریم‌ها، واردات کاهش پیدا کند. در نتیجه تقاضا برای خرید مواد اولیه داخلی از جمله چیپس پلی‌استر نساجی از بورس کالا افزایش می‌یابد.
به طور کلی ما در صنعت نساجی دو مدل نخ داریم: نخ فیلامنت (یا اصطلاحاً یکسره) و نخ ریسیده شده (یا اصطلاحاً اسپان) که از الیاف استیپل تولید می شود. در هفت ماه اول سال ۹۸ ما ۱۰۳ هزار تن انواع مختف نخ فیلامنت پلی‌استر در ۸ ردیف تعرفه گمرکی و ۳۲ هزار تن نخ‌های ریسیده پلی‌استر در ۵ ردیف تعرفه گمرکی وارد کردیم. یعنی مجموعا ۱۳۵ هزار تن نخ پلی‌استر موردنیاز صنایع نساجی از طریق واردات تامین شده است. در حالی که امسال در همین بازه زمانی میزان واردات انواع نخ فیلامنت پلی‌استر ۱۹هزار تن و میزان واردات نخ ریسیده شده پلی‌استر ۵ هزار تن شده است که مجموعا ۲۴ هزار تن نخ پلی‌استر وارد شده است. یعنی میزان واردات ما از ۱۳۵ هزار تن به ۲۴ هزار تن رسیده است.
نخ محصولی نیست که از ایران قاچاق شود و اصولاً امکان قاچاق یا صادرات مجدد آن بسیار کم است، لذا می‌توان گفت کارخانه‌ای که نخ وارد کرده است می‌خواهد پارچه تولید کند و این نخ را در زنجیره صنعت نساجی به گردش بیاندازد، پس طبیعی است که این کاهش ۱۱۱ هزار تنی نخ پلی‌استر را باید به نوعی صنایع ذوب ریسی و ریسندگی داخلی جبران نمایند که آنها نیز برای تامین نیاز مواد اولیه خود به سمت صنایع بالادستی یعنی پتروشیمی شهید تندگویان حرکت می‌کنند. علاوه بر این بایستی توجه داشت که در سال گذشته نزدیک به ۳۹ هزار تن هم چیپس پلی‌استر نساجی وارد شده بود که امسال این رقم به کمتر از ۱۰ هزار تن کاهش پیدا کرده است و مشخصاً فشار جبران این کمبود نیز متوجه شرکت‌های پتروشیمی می‌شود.
حال با احتساب کف عرضه ۵۵۰۰ تنی چیپس پلی‌استر نساجی توسط پتروشیمی تندگویان در بورس و در نظر گرفتن ۵۲ هفته در طی یکسال، مجموع عرضه ۲۸۶ هزار تن در سال خواهد بود که بسیار کمتر از نیاز صنعت نساجی به این ماده اولیه می‌باشد و نتیجه این عرضه کم می‌شود رقابت زیاد و افزایش قیمت مواد اولیه و در نهایت افزایش قیمت البسه و منسوجات نهایی. همه هزینه‌ای هم که مردم بابت خرید البسه با قیمت بالا انجام می‌دهند هم دست به دست و به صورت دومینو چرخیده و در نهایت به صنعت پتروشیمی می‌رسد که از منابع عظیم خدادادی کشور استفاده می‌نمایند.

موضوعی که هم‌اکنون توسط پتروشیمی شهید تندگویان مطرح می‌شود این است که با توجه به نزولی بودن شاخص‌های اقتصادی کشور چرا در صنعت نساجی تقاضا رو به افزایش است؟ جواب آنها این است که حضور دلال‌ها باعث افزایش رقابت شده است و آنها پلی‌استر را از بورس می‌خرند و قاچاق می‌کنند.

کاظمی: همان طور که توضیح دادم این افزایش تقاضا ناشی از حضور دلالان در بازار پلی‌استر نساجی نیست، زیرا با اصلاح ظرفیتی که ما در سال ۹۷ انجام دادیم عملا احتمال بروز دلالی در این حوزه

را به صفر نزدیک کردیم، مگر اینکه کارخانه‌ای که آن زمان در حال تولید بود و الان به هر دلیلی تولید آن متوقف شده است و هنوز مجاز به خرید از بورس هست که این احتمال نیز بسیار کم است.

در صنایعی که مصرف کننده چیپس پلی‌استر نساجی (TG) هستند، تعداد کارخانجات کم و ظرفیت تولید آنها تقریباً بالاست، بنابراین به راحتی می‌توان آنها را رصد کرد (تعداد کل کمتر از ۱۰۰ کارخانه است)، درحالی که در صنایعی که مصرف‌کننده چیپس پلی‌استر بطری (BG) دقیقاً خلاف این قضیه است، یعنی تعداد زیادی کارخانجات با ظرفیت پایین داریم. به همین دلیل فضای دلالی در آنجا خیلی مساعدتر است و به دلیل پراکندگی آنها کنترل و نظارت تک تک این کارخانجات مشکلات و سختی بیشتری دارد.

مساله مهم در این است که چیپس پلی‌استر نساجی قاچاق‌پذیر نیست. زیرا ظرفیت کارخانه‌های مصرف‌کننده آن بالاست و اگر بخواهند قاچاقی انجام دهند باید محموله هزارتنی از چیپس پلی‌استر نساجی را قاچاق کنند و به عنوان مثال کسی در خارج از مرزها از دلالان ده تن چیپس پلی‌استر نساجی نمی‌خرد. از طرف دیگر کشورهای اطراف ما در این حوزه از صنعت نساجی فعالیت چندانی ندارند. ما دو کشور نساجی در کنارمان داریم یکی ترکیه و دیگری پاکستان است که آنها اصلا نیازی به چیپس پلی‌استر نساجی ما ندارند و عموم کارخانجات تولید الیاف و یا نخ فیلامنت پلی‌استر در آنها مجهز به تکنولوژی ذوب ریسی مستقیم هستند که در آنها به صورت مستقیم از PTA و MEG محصول نهایی تولید می شود و مصرف کننده چیپس نیستند. اما تقریباً در همه کشورهای همسایه ایران از جمله عراق، افغانستان، آذربایجان، ارمنستان می‌توان تعداد زیادی واحد کوچک بطری‌سازی پیدا کرد که با ظرفیت خیلی کم در حال تولید هستند، لذا چیپس پلی‌استر بطری‌سازی قابلیت قاچاق‌پذیری بالایی دارد. تعداد واحدهای مصرف‌کننده آن در ایران زیاد است و ظرفیت‌های کوچک در آن زیاد دیده می‌شود که رصد و کنترل آنها با چالش های زیادی همراه است.

وقتی در داخل تقاضا برای چیپس پلی‌استر نساجی وجود دارد طبیعتا باید کف عرضه پتروشیمی تندگویان در بورس کالا افزایش یابد؟ نظر شما در این باره چیست؟

کاظمی: به طور کلی در دنیا تقریباً ۶۵ درصد پلی‌استر تولیدی در پتروشیمی‌ها در صنعت نساجی به صورت چیپس پلی‌استر نساجی استفاده می‌شود و ۳۵ درصد باقیمانده در صنایع بسته‌بندی به صورت بطری یا فیلم در می‌آید. پتروشیمی تندگویان هم در ابتدا با همین فلسفه طراحی شد و تقریباً ۶۵ درصد تولیدات آن به تولید چیپس نساجی و الیاف و نخ فیلامنت و ۳۵ درصد آن به تولید چیپس بطری اختصاص پیدا کرد. ولی در سال‌های اخیر به دلیل تقاضایی که در چیپس بطری وجود داشت آرام آرام تغییراتی در درصد تولیدات این مجتمع ایجاد شده است.

الان کف عرضه چیپس پلی‌استر نساجی و چیپس پلی‌استر بطری در بورس تقریبا با هم برابر هستند و از هر دو به میزان ۵۵۰۰ تن در هفته در بورس کالا عرضه می‌شود. این موضوع با فلسفه اولیه طراحی پتروشیمی تندگویان متفاوت است. هر از چندگاهی نیز در خبرها متوجه می‌شویم که این شرکت قصد سرمایه‌گذاری در افزایش تولید چیپس پلی‌استر بطری دارد، که احتمالاً این موضوع نیز به دلیل حاشیه سود بیشتر و قیمت بالاتر این محصول در قیاس با چیپس پلی‌استر نساجی است.

طبیعتا پتروشیمی تندگویان هم به عنوان یک بنگاه اقتصادی نگاه می‌کند ببیند چه چیزی برایش می‌صرفد و من به عنوان یک صنعت پایین‌دست نمی‌توانم پتروشیمی را مجبور کنم که چه تولیدی داشته باشد. پتروشیمی شهید تندگویان می‌گوید الان کارگروه پتروشیمی در دفتر صنایع پایین دستی پتروشیمی کف عرضه چیپس پلی‌استر نساجی را ۵۵۰۰ تن تعیین کرده است و من هم همین مقدار عرضه می‌کنم. شرکت تندگویان در چند وقت اخیر همیشه عدد عرضه‌اش را منطبق بر این عدد تنظیم کرده است و هر از چندگاهی هم که عدد عرضه آن کمی بالاتر رفته است، مربوط به فروش‌هایی است که موعد تحویل آن در ماه‌های آتی بوده است. مثلاً در دو هفته اخیر هم عرضه بالاتری داشته است که مربوط به فروش سلفی است که موعد تحویل آن در دی ماه است، یعنی الان پول را از تولیدکننده گرفته است و محصول را دی‌ماه تحویل می‌دهد. در نتیجه وقتی امکان واردات محصولات وجود ندارد و همه تقاضای محصولات نساجی در داخل متمرکز شده است و از طرفی پتروشیمی تندگویان نیز به بهانه اینکه دلال‌ها در بازار حضور دارند، چیپس پلی‌استر موردنیاز صنایه نساجی را به مقدار حداقل میزان تعیین شده عرضه نموده و تمایلی به افزایش عرضه ندارد، همین می‌شود که قیمت محصولات صنایع نساجی تحت تاثیر افزایش قیمت مواد اولیه به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌یابد. بدیهی است که در این چرخه مصرف‌کننده عادی متضرر شده و صنایع پتروشیمی به عنوان بخش بالادستی با عرضه کمتر و سود بیشتر حاصل از رقابت بین مصرف‌کنندگان برنده بازار هستند و هیچ تمایلی به برهم خوردن این رویه ندارند.

کم عرضه کردن برای شرکت‌های پتروشیمی به معنای تشدید رقابت و سود بیشتر است. در واقع وقتی محصولی انحصاری باشد، آن شرکت پتروشیمی می‌تواند یک کالا تولید کند به اندازه دو کالا سود کند که الان دقیقا به همین صورت است. اگر داده‌ها را بررسی کنیم، می‌بینید ظرفیت تولید پتروشیمی تندگویان در کلیه اسناد منتشر شده عددی بیش از یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن در سال است که از این میزان عددی در محدوده ۸۸۷ هزار تن در سال اختصاص به چیپس پلی‌استر دارد، درحالیکه با عرضه هفته‌ای ۱۱ هزار تن مجموع چیپس پلی‌استر نساجی و بطری در بورس متوجه می‌شویم که میزان عرضه سالیانه این پلیمر در بورس توسط پتروشیمی در حدود ۵۷۲ هزار تن در سال است و به عبارت دیگر هنوز اختلاف قابل توجهی بین ظرفیت نامی و ظرفیت عرضه شده در بورس وجود دارد

گزارش

صنعت پوشاک و تجارت جهانی

اشاره:
یکی از قسمت‌های برنامه تلویزیونی چشم‌انداز شبکه ایران کالا به بررسی وضعیت صنایع پوشاک اختصاص داشت که طی آن آقایان سومبات هاکوپیان- رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع پوشاک ایران- ، مهندس هاشمیان-کارشناس صنعت نساجی و پوشاک، محمد راضی- دبیر میز اتحادیه اروپا در سازمان توسعه تجارت، دکتر مجید افتخاری-مدیرعامل گروه تولیدی عصر جدید و پویا رضاخانی- مدیرعامل شرکت پوشاک کودک و نوجوان کارن، درباره چالش‌ها، وضعیت فعلی و صادرات صنعت پوشاک به طرح مسائل مختلف پرداختند.

پرویزیان: به اعتقاد شما چه عاملی باعث شده تولیدکنندگان پوشاک علی‌رغم واردات بی‌رویه، قاچاق و رقابت با پوشاک ارزان‌قیمت خارجی بتوانند صادرات به بازارهای جهانی - ولو اندک- را حفظ کنند؟ می‌توان این‌گونه نتیجه گرفت که در تولید پوشاک دارای مزیت نسبی هستیم؟

***هاشمیان-کارشناس صنعت نساجی و پوشاک:** ما همیشه صادرات پوشاک را هرچند با رقم ناچیز، داشتیم و هیچ‌گاه قابل مقایسه با کشورهای دیگر نبوده است ولی برای حفظ و تقویت صادرات، نیازمند حمایت از تولیدکنندگان پوشاک (که در شرایط دشوار به تولید ادامه می‌دهند)؛ هستیم.

به گفته وی، در برخی محصولات مانند کت و شلوار که تولیدکنندگان در زمینه طراحی اختیار عمل بیشتری داشتند، موفق‌تر بوده‌ایم اما در تولید پوشاک زنانه و جین چندان موفق نبوده‌ایم.

هاشمیان، پیشنهاد تشکیل یک شرکت مادر تخصصی را مطرح کرد تا برندهای کوچک را زیر مجموعه خود قرار دهد و با بررسی کیفیت آنها، همگام‌سازی و ارتقا در کیفیت ایجاد کند و با تجمیع هزینه‌های تبلیغاتی، برندسازی موفقی را رقم بزند؛ به این ترتیب یک نشان معتبر ملی شکل خواهد گرفت

این کارشناس صنعت نساجی و پوشاک افزود: اتاق بازرگانی اصفهان یک نشان استانی ایجاد کرده که دستاورد آن را قطعاً در آینده نزدیک در سطح این استان مشاهده خواهید کرد، همچنین سرفصل دروس رشته دانشگاهی «برندینگ طراحی پوشاک» با حمایت مالی اتاق بازرگانی اصفهان در حال تدوین است تا پشتوانه علمی این زمینه هم عملیاتی شود.

مهندس هاشمیان یادآور شد: استان اصفهان به‌عنوان پایلوت، تلاش‌های دانشگاهی و عملیاتی را در زمینه پوشاک شروع کرده و طی یک‌سال گذشته سند چشم‌انداز صنعت نساجی اصفهان طراحی شده است.

پرویزیان: سازمان توسعه تجارت چه حمایت‌هایی برای تولیدکنندگان پوشاک جهت حضور در نمایشگاه‌های معتبر خارجی و صادرات وجود دارد؟

محمد راضی- دبیر میز اتحادیه اروپا در سازمان توسعه تجارت-: ضمن اعلام این مطلب که سازمان مذکور، برنامه اعزام هیئت‌های تجاری به کشورهای همسایه و اروپایی را در برنامه دارد؛ افزود: همچنین گسترش مشارکت و بازدید تولیدکنندگان و فعالان تجاری ایران در نمایشگاه‌های بین‌المللی را در دستور کار خود قرار داده است.

وی افزود: نمایشگاه پوشاک امارات، به عنوان یکی از نمایشگاه‌های معتبر جهانی، مد نظر سازمان توسعه تجارت است و هزینه بلیت رفت و برگشت، بخشی از هزینه اقامت و هزینه اجاره غرفه‌های شرکت‌کنندگان ایرانی را متقبل می‌شود.

پرویزیان: آیا سازمان توسعه تجارت برنامه‌ای برای نشان سازی تجاری ملی درنظر گرفته است؟

راضی: سازمان توسعه تجارت، متولی برندسازی در کشور است و هر ماه به طور مرتب جلساتی برای برندسازی در حوزه کالاهای مختلف از جمله پوشاک برگزار می‌نماید.

***سومبات هاکوپیان- رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع پوشاک ایران** در سخنان خود به تدوین سند چشم‌انداز صنعت پوشاک کشور در سال ۱۳۹۸ به دستور وزیر وقت صنعت با همکاری مدیران بخش خصوصی، مسئولان شرکت شهرک‌های صنعتی و اساتید دانشگاه صنعتی امیرکبیر اشاره کرد و گفت: در این سند شکل‌گیری «نشان ملی» هم مورد توجه قرار گرفته ولی متأسفانه به هیچ وجه در زمینه اجرای آن گام موثری برداشته نشده است؛ لذا نگارش سند چشم‌انداز جدید به صورت استانی یا کشوری بیهوده است زیرا مشکل ما نداشتن سند نیست، بلکه مشکل در اجرای آن است.

وی تأکید کرد: در سند مذکور حتی مکان ساخت شهرک پوشاک در روبروی فرودگاه امام خمینی (ره) نیز طراحی شده و این مکان به صورت ویدئوکنفرانس با حضور رئیس جمهور کلنگ زده شد اما هیچ گامی در این زمینه برداشته نشد و اراده اجرایی وجود ندارد.

به گفته هاکوپیان، اجرای این سند در سال ۸۹ با ۵ هزار میلیارد تومان بودجه طراحی شد اما در حال حاضر هزینه اجرای آن ۵ برابر این رقم است و اگر به درستی و زمان خود اجرا می‌شد، امروز یکی از صادرکنندگان

محمد راضی

سومبات‌هاکوپیان

مجید افتخاری

پویا رضاخانی

مطرح پوشاک به کشورهای همسایه بودیم؛ اگر امروز به دنبال توسعه صنعت پوشاک هستیم باید سراغ تدوین سندی مشابه آن سند برویم.

وی اذعان داشت: وزارت صمت باید این طرح را اجرا می‌کرد که متاسفانه آن را انجام نداد در حالی که هزینه تدوین سند را سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران تقبل کرد و و طراحی آن بیش از یک‌سال به طول انجامید.

رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع پوشاک ایران، وضعیت فعلی صنعت پوشاک کشور را مطلوب اعلام کرد و ادامه داد: فقط در زمینه تهیه مواد اولیه مانند سایر صنایع کشور در مضیقه قرار دارد، نباید صنعت پوشاک را نادیده گرفت زیرا بسیاری از کشورهای پیشرفته، توسعه صنعتی خود را از این صنعت آغاز کرده‌اند. رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع پوشاک ایران، پوشاک را لکوموتیو صنعت نساجی اعلام کرد که برای حرکت این صنعت باید از تولید پوشاک حمایت به عمل آورد.

هاکوپیان خاطرنشان کرد: در زمینه طراحی پوشاک زنانه، دست تولیدکننده را را نظر طراحی می‌بندیم اما در عین حال کالای خارجی بدون ضابطه وارد می‌شود و این عرصه رقابت نابرابر است که تولیدکننده را تحت فشار قرار می‌دهد. به اعتقاد وی، نمی‌توان برای بخش هنری طراحی پوشاک چارچوب خاصی تعریف کرد و باید نگاه تولیدمحور به این بخش داشت.

پرویزیان: تا چه میزان به کیفیت محصولات مجموعه خود جهت ارائه در بازارهای جهانی اطمینان دارید؟

دکتر مجید افتخاری- مدیرعامل گروه تولیدی عصر جدید: از ابتدای دهه ۹۰ رشد بسیار موثر و خوبی در حوزه تولید داخل انجام شد و سازمان‌های ایرانی خود را با تولیدات و برندهای روز دنیا همگام کردند. دانش تولید پوشاک، پیچیده نیست و اغلب ماشین‌آلات برندهای مطرح پوشاک دنیا در واحدهای تولیدی کشور ما نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد و تنها تفاوت موجود، سهولت دسترسی تولیدکننده خارجی به مواد اولیه بهتر و مرغوب‌تر نسبت به تولیدکنندگان ایرانی است.

وی ادامه داد: تولیدکننده خارجی، سرمایه و نقدینگی مورد نیاز خود را با سود ۲-۳ درصدی از سیستم بانکی دریافت می‌کند اما متأسفانه این نقدینگی یا در اختیار تولیدکننده ایرانی قرار نمی‌گیرد و یا میزان سود آن بسیار بالاست.

مدیرعامل پوشاک عصر جدید، کاهش ارزش پول ملی طی سه سال اخیر را یک فاجعه قلمداد کرد و گفت: به این ترتیب، سرمایه در گردش و نقدینگی تولیدکنندگان نیز افت شدید پیدا می‌کند و واردات کالا با دلار و یورو فشار مضاعفی بر فعالان صنعتی و اقتصادی وارد می‌کند.

پرویزیان: برای تبلیغ، معرفی و نمایش نشان تجاری خودتان در بازارهای جهانی چه کرده‌اید؟

دکتر افتخاری: فکر نمی‌کنم برندی از ایران در بازار خارجی حضور داشته باشد از سوی دیگر در بازار داخلی، انتشار تبلیغات چندثانیه‌ای از تلویزیون، چندصد میلیون تومان هزینه دارد که اکثر تولیدکنندگان توان مالی پرداخت این مبالغ هنگفت را ندارند لذا به انجام تبلیغ در فضای مجازی متمرکز شده‌اند.

بنابر اعلام وی، همچنان پوشاک قاچاق در کشور وجود دارد هرچند به دلیل افزایش نرخ ارز، در مقایسه با سال‌های گذشته این رقم کمتر شده است اما سال‌هایی که تولیدکنندگان می‌توانستند به صادرات و رقابت در بازارهای جهانی بپردازند، درگیر جدال نابرابر با پوشاک قاچاق، دامپینگ‌های فراوان و روزمرگی بودند.

مدیرعامل پوشاک عصر جدید سپس به صنعت پوشاک ترکیه اشاره کرد که طبق آمار سال ۲۰۱۸، حجم صادرات صنایع نساجی و پوشاک این کشور در سال ۲۰۱۸، حدود ۱۸ میلیارد دلار بود که رقم قابل توجهی است. وی یادآور شد: پیشرفت نساجی و پوشاک ترکیه از زمانی آغاز شد که توانست با مدیریت صحیح، تقاضای جمهوری‌های تازه استقلال یافته شوروی سابق را نسبت به پوشاک باکیفیت و قیمت مناسب برطرف نماید و امروز به ششمین کشور صادرکننده پوشاک در دنیا تبدیل شده است.

پرویزیان: چرا نتوانستیم در بازارهای منطقه مانند شوروی سابق، موفق عمل کنیم اما ترکیه موفق شد؟

هاکوپیان: مسئولان امر با تغییر یک شبه نرخ ارز، اجازه ندادند ارز جایگاه خود را پیدا کند، همچنین طبق سیاست‌های نادرست ارزی در دهه ۷۰ ، شرکت‌های فعال صادراتی یکی پس از دیگری محکوم به شکست در بازارهای روسیه و اروپا شدند.

پرویزیان: وضعیت طراحی، تولید و کیفیت محصولات در مجموعه کارن چگونه است؟

***پویا رضاخانی، مدیرعامل شرکت پوشاک کودک و نوجوان کارن:** حدود هفت سالی است که در زمینه تولید پوشاک کودک و نوجوان به فعالیت می‌پردازیم و تلاش خود را برای بهره‌گیری از مرغوب‌ترین مواد اولیه تولید داخل به کار می‌گیریم.

وی گفت: مراحل تولید در شرکت کارن –با اشتغال‌زایی برای ۴۰–۳۵ نفر– از برش تا چاپ با ماشین‌آلات مکانیزه انجام می‌شود و سعی می‌کنیم با کنترل کیفیت محصولات، نیاز به برندهای خارجی پوشاک کودک و نوجوان روز به روز کاهش پیدا کند.
این تولیدکننده ابراز داشت: تیم طراحی، متشکل از ۳–۴ نفر از طراحان توانمند است و ترکیبی از ایده‌های خودمان و طرح‌های خارجی را براساس سلیقه و خواست مصرف کننده داخلی به بازار ارائه می‌کنیم.
رضاخانی اذعان داشت: با مشکل جدی مواد اولیه مواجهیم زیرا به دلیل شرایط نامطلوب فعلی هیچ تمایلی برای خرید، فروش و ارائه مواد اولیه مانند نخ وجود ندارد. امیدوارم شرایطی ایجاد شود که تولیدکننده با خیال آسوده و اتکا به سرمایه‌های خود (نه با توسل به وام و تسهیلات دولتی) به فعالیت ادامه دهد. اجازه دهند کار کنیم و اشتغال‌زایی بیشتری برای کشور فراهم نماییم.
مدیرعامل پوشاک کارن به حضور در نمایشگاه بغداد اشاره کرد که تجربه بسیار خوبی بود اما متأسفانه برای این حضور هیچ‌گونه کمکی از سوی دولت و مسئولان سازمان توسعه تجارت در زمینه تخصیص ارز، ارائه یارانه نمایشگاهی، پخش تبلیغات محیطی در سطح شهر بغداد و ... دریافت نکردیم و همراه سایر تولیدکنندگان به صورت مستقل در این رویداد حضور داشتیم.
رضاخانی اضافه کرد: در این نمایشگاه، روابط بسیار خوبی ایجاد و زمینه فروش محصولاتمان به عراق فراهم شد اما در صورت حمایت دولت، این میزان فروش چندبرابر افزایش پیدا می‌کرد.
محمد راضی– دبیر میز اتحادیه اروپا در سازمان توسعه تجارت– در این زمینه توضیح داد: سال گذشته از نظر بودجه‌ای در مضیقه قرار داشتیم و امکان حمایت همه جانبه از تولیدکنندگان ایرانی در نمایشگاه‌های خارجی میسر نشد.
به گفته وی در اروپا، نمایشگاه‌های بین‌المللی میلان، پاریس، دوسلدورف و برلین برای یافتن شریک تجاری و مبادله بسیار موثر و ارزشمند هستند اگرچه به دلیل شیوع کرونا، استقبال چندانی از حضور در فضای نمایشگاهی به عمل نیامد و تا حدود بسیاری، رونق گذشته خود را از دست داده‌اند. راضی به امکان حضور مجازی در برخی نمایشگاه‌های معتبر نیز اشاره کرد.

پرویزیان: راهکار شما برای رفع مشکلات صنعت پوشاک چیست؟

***هاکوپیان:** در بخش طراحی پوشاک کودک و نوجوان، مشکل چندانی وجود ندارد اما در زمینه طراحی انواع پوشاک زنانه، محدودیت‌های بسیاری مشاهده می‌شود.
وی با اعلام این نکته که در حوزه صادرات، سیاست منسجمی وجود ندارد؛ افزود: باید به روی مزیت‌های صادراتی صنایع سرمایه‌گذاری کرد اگر صنعت پوشاک دارای مزیت صادراتی است، باید مسائل و مشکلات آن به طور جداگانه مورد تحلیل و بررسی قرار گیرد.
هاکوپیان از دولتمردان خواست تا به صنایع کوچک و متوسط توجه کنند اما متأسفانه تمام تمرکز دولت بر صنایع سنگین معطوف است. در تمام کشورها صنایع کوچک و متوسط ، نقش مهمی در اداره اقتصاد و اشتغال‌زایی یک جامعه ایفا می‌کنند و از این طریق غول‌های بزرگ و قدرتمند صنعتی شکل می‌گیرند.

پرویزیان: تا چه میزان علم و فناوری روز تولید در صنعت پوشاک کشور جاری است؟

***هاکوپیان:** صنعت پوشاک از نظر مسائل تکنولوژیکی هیچ کمبودی ندارد اما به اعتقاد من، ماشین‌آلات در پیشرفت یک صنعت تعیین کننده نیستند و مدیران و نیروهای انسانی عامل تعیین‌کننده در توسعه صنعتی محسوب می‌شوند. باید در زمینه تربیت نیروهای متعهد و توانمند سرمایه‌گذاری کرد نه خرید ماشین‌آلات مدرن. کارخانه‌های متعددی را در قلب ایتالیا می‌شناسم که دستگاه‌هایشان متعلق به زمان جنگ جهانی دوم است اما محصول این کارخانه‌ها بسیار باکیفیت و ارزشمند هستند.

پرویزیان: چقدر تولیدکنندگان در بازار جهانی با علم تجارت، اقتصاد، صادرات و واردات آشنایی دارند و جهت حضور در بازارهای جهانی، رفتار علمی دارند؟ به طور کلی چنین آموزش‌هایی در سازمان توسعه تجارت ارائه می‌شود؟

محمد راضی: متأسفانه اکثر صادرکنندگان صرفاً به رفع نیاز بازار نسبت به تولید یک محصول نگاه می‌کنند اما بحث فروش و بازاریابی، مقوله‌های بسیار مهمی هستند که شاید به دلیل کم تجربگی برخی صادرکنندگان مغفول مانده است و کمتر دنبال کسب علم صادرات و نحوه ورود به بازارهای جهانی هستند.
وی افزود: تصور کنیم کالایی با بهترین کیفیت و مناسب‌ترین قیمت تولید می‌شود اما باید بدانیم فروش و بازاریابی آن کالا بسیار علمی و پیچیده است. اگر یک کالا دارای شناسامه، هویت و برند مشخص نباشد، نمی‌تواند وارد بازارهای بین‌المللی شود. به اعتقاد من زمانی شاهد حضور موفق یک کالا در بازارهای صادراتی خواهیم بود که به مخاطبان و بازار هدف شناسانده شود. بازاریابی باید در کنار برندسازی گام بردارد اگرچه بسیاری از صادرکنندگان ما در این زمینه عملکرد ضعیفی دارند و حتی بعضی از آنان فاقد یک کاتالوگ به زبان انگلیسی برای معرفی کالاهای خود در بازارهای خارجی هستند و صرفاً محصولی تولید کرده‌اند و می‌خواهند صادر کنند بدون این‌که جوانب کار و مقدمات صادرات اصولی را بسنجند در این راستا سازمان توسعه تجارت دوره‌های با هدف برندسازی، بازارسازی، بازاریابی، صادرات و ... طراحی کرده که امکان ثبت نام تولیدکنندگان و تجار در دوره‌های آموزشی امکان‌پذیر است.
دبیر میز اتحادیه اروپا در سازمان توسعه تجارت متذکر شد: شرکت‌هایی که نگاه حرفه‌ای به صادرات دارند، تمام مراحل کار مانند ثبت‌نام در نمایشگاه، اجاره غرفه، خرید بلیت رفت و برگشت، اقامت پرسنل اعزامی و ... را شخصاً انجام می‌دهند و نه تنها هیچ وابستگی به یارانه‌های دولتی ندارند بلکه از دولت می‌خواهند مانعی برای فعالیت‌های صادراتی آنان به وجود نیاورند.

پرویزیان: مطلب پایانی...

***مهندس هاشمیان:** هنوز به برخی استانداردهای رایج و متداول تولید پوشاک در جهان مانند لیبلینگ دست پیدا نکرده‌ایم در حالی‌که تکنولوژی و اطلاعات تولید لیبل را در اختیار داریم اما کسی خواهان انجام آن نیست؛ در واقع تولیدکنندگان آنقدر دغدغه دارند که به نوعی دچار روزمرگی شده‌اند.

■ مقاله

کارخانه‌ها با شعار زنده نمی‌شوند

تهیه و تنظیم: مهندس علیرضا حائری- عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران

چند روز پیش خبرگزاری‌ها از تعطیلی یا نیمه‌تعطیل شدن ۷۰ واحد نساجی به دلیل عدم ترخیص مواد اولیه آنها خبر دادند. این خبر در پیوند با فیلم‌های منتشرشده از تعطیلی یکی از بزرگ‌ترین واحدهای نساجی در استان گیلان و همزمانی آن با طرح‌های وزارت صمت جهت احیای صنایع کشور تا پایان امسال سبب شده سوالات زیادی در خصوص اقدامات عملی و نیز تسهیلات تخصیص داده شده برای احیای این واحدهای تولیدی مطرح شود. در این راستا طبق اعلام وزارت صمت ۸۱۹ واحد تولیدی از ابتدای سال جاری احیا شده و قرار است تا پایان سال این رقم به دو هزار واحد برسد. همچنین همزمان با انتشار خبر اعطای ۵۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات به واحدهای تولیدی، سامانه‌ای ۲۴ ساعته نیز برای دریافت و رسیدگی به مشکلات تولیدکنندگان از سوی این وزارتخانه راه‌اندازی شده است.

■ شرکت‌های فعال در بورس ویترین صنعت نساجی نیستند

در همین رابطه علیرضا حائری عضو هیات‌مدیره جامعه متخصصان نساجی ایران و عضو هیات‌مدیره خانه صنعت استان تهران در گفت و گو با «جهان صنعت» در رابطه با تعطیلی ۷۰ واحد نساجی در سراسر کشور، توضیح می‌دهد: این آمار ارائه شده چندان موثق نیست، زیرا در گزارش‌ها تصریح شده که این ۷۰ واحد به دلیل مشکلات ناشی از عدم تخصیص مواد اولیه تعطیل یا نیمه تعطیل شده‌اند. حال آنکه عمده مواد اولیه صنعت نساجی الیاف پنبه، پلی‌استر، اکریلیک و پلی پروپیلن است که هیچ‌کدام از آنها در گمرکات کشور دپو نشده و مشکل ترخیص نیز ندارند. ضمن اینکه ما در تولید الیاف پلی‌استر تقریبا خودکفا هستیم و چیپس پلی‌استر نیز توسط پتروشیمی‌ها به اندازه کافی تولید می‌شود. در مورد الیاف پنبه نیز حدود ۵۰ تا ۶۰ درصد آن در داخل تولید می‌شود و با توجه به اینکه اکنون فصل برداشت پنبه است، نیاز به واردات آن حداقل تا شب عید وجود ندارد. از سوی دیگر پتروشیمی‌ها ۱۰۰ درصد الیاف پلی پروپیلن را تولید می‌کنند که در این رابطه حتی مازاد نیاز نیز در کشور وجود دارد. تنها در این راستا، عرضه این مواد از سوی پتروشیمی‌ها به گونه‌ای است که با قیمت گران تر به دست مصرف‌کننده می‌رسند. بنابراین این آمار چندان دقیق نبوده و ممکن است تعطیلی‌ها مربوط به واحدهای تولیدکننده پوشاک باشد یا اینکه تعطیلی‌ها به دلایلی همچون کمبود نقدینگی و وضعیت بازار باشد نه اینکه صرفاً به جهت کمبود مواد اولیه و عدم ترخیص آنها این واحدهای تولیدی ناچار به تعطیلی شده باشند.

وی در ادامه می‌افزاید: لازم به یادآوری است که

اکنون بیش از ۷ هزار واحد نساجی در کشور وجود دارند که حتی اگر ۷۰ واحد آنها نیز تعطیل شده باشند، این رقم تنها ۱ درصد این واحدها را پوشش داده و چندان قابل توجه نیست. البته نه اینکه این تعطیلی‌ها مهم نباشند زیرا تعطیلی یک واحد نیز اهمیت دارد اما عدد ارائه‌شده، چندان قابل توجه نیست. حائری همچنین در مورد جدیدترین آمار در خصوص صنایع نساجی و اینکه شرکت‌های نساجی فعال در بورس جزو زیان‌ده‌ترین شرکت‌ها در طول ماه‌های گذشته بوده‌اند نیز تاکید کرد: متاسفانه واحدهای نساجی زیادی در بورس وجود نداشته و تعداد آنها از انگشتان یک دست نیز فراتر نمی‌رود به طوری که از هر هزار واحد نساجی تقریبا یک واحد در بورس است. در نتیجه ارائه آمار زیان‌ده بودن این واحدها در بورس نیز چندان شاخص تعیین کننده‌ای نخواهد نبوده و به طور کلی ویترین صنعت نساجی محسوب نمی‌شوند.

ابهام در کارایی طرح‌های اعلام‌شده گذشته

عضو هیات‌مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران در مورد اقدامات اخیر وزارت صمت و اثربخشی آن در احیای واحدهای صنعتی کشور می‌گوید: این شعارها در حدود چهار یا پنج سال گذشته دائم تکرار شده است. ابتدای هر سال شعاری مطرح می‌شود مبنی بر اینکه تا پایان سال قرار است این مقدار واحد صنعتی احیا شوند، غافل از اینکه هیچ‌گونه اطلاعاتی از اینکه چرا این واحدها تعطیل شده، از کی تعطیل شده و دسته بندی صنعتی آنها چیست ارائه نمی‌شود. من سال گذشته نیز طی یادداشتی به این مساله پرداخته و خاطرنشان کرده بودم که چند سالی است موضوع بازگرداندن واحدهای راکد به چرخه تولید به یکی از اهداف و شعارهای تکراری مسوولان صنعتی کشور تبدیل شده و هر سال با اختصاص منابعی هنگفت نسبت به انجام این هدف اقدام می‌شود. بدون اینکه اطلاعات کامل و جامعی از نتایج این اقدامات در اختیار افکار عمومی قرار داده شود و یا اینکه نهادی مستقل مثل سازمان بازرسی کل کشور بر نحوه اجرای آن و نحوه هزینه‌کرد این تسهیلات نظارت کند و یا اینکه از تعداد این واحدهای راکد کاسته شود. خاطرم می‌آید که در سال ۱۳۹۵ هم با همین استدلال و با تخصیص منابعی در جهت تامین نقدینگی مورد نیاز واحدهای مشکل‌دار، صحبت از بازگشت ۱۰ هزار واحد تولیدی راکد به چرخه تولید بود. اما هیچ‌گاه گزارشی از نحوه عمل، تعداد واحدهای راه‌اندازی شده و میزان موفقیت آن طرح به افکار عمومی ارائه نشد.

در این رابطه سوالات مهم این است که برنامه‌های قبلی با هدف‌گذاری بازگشت ۱۰ هزار واحد تولیدی به چرخه تولید به کجا رسیده و اجرای آنها چه میزان در افزایش تولیدات صنعتی، ایجاد ارزش‌افزوده و رشد صادرات موثر بوده است؟ همچنین مشخص نیست که در حال حاضر دقیقا چند واحد تعطیل یا راکد در کشور وجود دارد و از چه زمانی این واحدها تعطیل یا دچار رکود شده‌اند؟

در این راستا حتی پراکندگی استانی این واحدها نیز محل سوال است یعنی یک خبر مبهم هر سال در مورد احیای مثلا ۲ هزار واحد صنعتی اعلام می‌شود و در آخر نیز گفته می‌شود با احیای ۱۹۹۸ واحد، این طرح ۹۸ درصد موفق عمل کرده است. حال آنکه اصلا گفته نمی‌شود برای جلوگیری از رکود واحدهای صنعتی در آینده چه برنامه‌ای وجود دارد و اینکه بازگشت این میزان واحد صنعتی چقدر در رشد اقتصادی کشور اثر داشته و چه میزان خلق ثروت و کاهش تورم و بیکاری کرده است.

دلیل تعطیلی واحدهای تولیدی چیست

عضو هیات‌مدیره خانه صنعت استان تهران در ادامه خاطرنشان می‌کند: در خصوص نحوه اعطای تسهیلات نیز وضعیت به همین منوال است و هیچ گزارشی مبنی بر هزینه این وجوه و بالا رفتن گردش نقدینگی این واحدها ارائه نمی‌شود. در نتیجه بدون ارائه چنین جزئیاتی نمی‌توان چندان به اثرگذار بودن و کارایی این طرح‌ها امیدوار بود. اکنون سوال این است که این دو هزار واحدی که قرار است تا پایان امسال احیاء شوند، کی و چگونه تعطیل شده‌اند که حالا قرار است آنها را احیا کنیم؟

در این رابطه دلایل، پراکندگی جغرافیایی و جزئیات رشته‌های صنعتی اهمیت داشته و در پایان نیز تاثیر بازگشت آنها در رشد اقتصادی و افزایش میزان اشتغال باید قابل رصد و پیگیری باشد. در غیر این صورت شعارهای تکراری نمی‌تواند دردی را از مشکلات صنعتی و تولیدی کشور دوا کند.

اهمیت حضور در نمایشگاه‌های مجازی با هدف معرفی نمایشگاه مجازی

دکتر محمد میرجلیلی
عضو علی البدل هیات مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران
عضو هیئت علمی دانشکده مهندسی نساجی و پلیمر دانشگاه آزاد اسلامی واحد یزد

مقدمه:

نمایشگاه‌های مجازی روشی نوین را به شما ارائه نموده تا قادر باشید حضور خود را در بازارهای بین‌المللی و داخلی گسترش دهید. این نمایشگاه مجازی ابزاری مدرن و توسعه یافته جهت یاری رساندن به فعالان اقتصادی و مشتریان آنها را فراهم نموده است و بدون درنظرگرفتن بزرگی یا کوچکی هر نوع فعالیت اقتصادی، پایگاه جامع اینترنتی را به صورت شبانه‌روزی بعنوان نمایشگاه مجازی در اختیار صاحبان مشاغل و مشتریان آنها قرار می دهد. نمایشگاه‌های مجازی در صورت رعایت کلیه استانداردها و شاخص‌های صنعت نمایشگاهی یک پایگاه تجاری کامل و گسترده می‌باشد که کلیه نیازهای کاری صاحبان صنعت و خدمات و مشتریان آنها را برآورده می‌کند. ضمناً دسترسی آسان کاربران اینترنت به محصولات شما از طریق سایتهای جستجو گر و ارتقاء سایت‌های معرفی شده در غرفه، مهم‌ترین عامل فروش در سایت نمایشگاه مجازی میباشد.

در مقایسه با نمایشگاه‌های سنتی و حضوری در یک نمایشگاه مجازی قابلیت‌های زیر به راحتی در دسترس می‌باشد:

۱. این امکان برای شما فراهم شده است تا قادر باشید بدون خارج شدن از محل کار خود، غرفه شرکت خود را ثبت و اطلاعات لازم را بارگزاری‌نموده و آن را در معرض دید بازدیدکنندگان قرار دهید.

۲. شما برای مدت زمانی طولانی حداقل ۱۲ماه دارای غرفه می‌باشید.

۳. امکان دسترسی به غرفه شما بصورت ۲۴ ساعته از کل جهان توسط مشتریان

۴. وجود امکان تغییر اطلاعات و محتوای غرفه بصورت ۲۴ ساعته و قابلیت دسترسی بازدیدکنندگان در کمترین زمان ممکن.

۵. معرفی برند و محصولات و خدمات شما حداقل به ۲ زبان مختلف

۶. قابلیت نمایش تولیدات و خدمات و همچون تیزر تبلیغاتی شما در قالب ویدئو و به ۲ زبان.

۷. قابلیت ملاحظه مشخصات بازدیدکنندگان غرفه در هر لحظه و وجود امکان برقراری تماس با آنها

۸. وجود قابلیت برگزاری جلسات B2B و مذاکره توسط بازدیدکنندگان با استفاده از سیستم چت ۲ زبانه با شرکت

۹. وجود امکان ذخیره‌سازی کلیه جلسات مذاکره و B2B انجام شده.

۱۰. پرداخت هزینه بسیار نازل را در مقابل استفاده از تمامی چنین خدمات و امتیازات ارزنده.

مزیت‌های مشارکت در نمایشگاه مجازی:

بازاریابی B2B (Business to Business)یکی از پرسودترین روش های بازاریابی در دنیای تجارت است. اگرچه این مبحث از نظر کاربران و مشتریان عادی کمتر شناخته شده است، اما امروزه بخش عمده ای از معاملات تجاری دنیا در این نوع بازاریابی انجام می شود. در مدل B2C (Business to Consumer)) مفهوم B2C که یکی از محبوب ترین و شناخته شده ترین مدل های فروش است، مشتری کسب و کار مستقیماً خود مصرف کننده است. یعنی شرکت محصول خود را به طور مستقیم به دست مصرف کننده نهایی از طریق خرده فروشان و فروشگاه ها می رساند و یا در جاهای مختلف خود نمایندگی فروش دارد. معاملات B2C کوتاه تر از B2B است.

بازاریابی B2B یا تجارت به تجارت همانطور که از نامش پیداست به تعاملات تجاری بین دو کسب و کار مختلف با یکدیگر اشاره دارد. در این حالت یک کسب و کار تجاری، محصولات یا خدمات خود را به یک کسب و کار تجاری دیگر می‌فروشد و یا در ازای آن کالا یا خدمات می گیرد. یکی از مهم‌ترین مزایای کسب و کار B2B حجم بالای مبادلات می‌باشد و یکی از مزیت‌های نمایشگاه‌های صنعتی مجازی B2B همین امر است. در فضا نمایشگاه مجازی حتی امکان استفاده گسترده از نظرات و پیشنهادات مشتریان و بازدیدکنندگان در راستای بهبود کیفیت، تنوع محصولات و مقدار تولید خود را دارا می باشید و این امکان برای شما فراهم می‌گردد که در زنجیره تأمین کالا با مشتریان خود شریک تجاری گردید و سرمایه‌گذاری هدفمند انجام دهید که این مهم در نمایشگاه‌های غیرتخصصی و صنفی امکان‌پذیر نخواهد بود

از جمله قابلیت‌های دیگر نمایشگاه مجازی تخصصی می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

امکان عضویت، امکان ثبت سفارشات، امکان

پرداخت آنلاین، امکان تعریف و ثبت غرفه توسط متقاضیان، امکان تعریف محصولات به صورت دسته‌بندی شده، امکان ثبت محصولات به همراه متن و تصویر، امکان ثبت اخبار و مقالات مربوط به غرفه دارن، امکان نمایش لیست مشتریان، امکان ثبت نمایندگی‌های فروش، امکان مدیریت منوها و در اختیار داشتن پنل کاربری آسان و کاربردی، امکان دریافت درخواست استعلام قیمت، امکان مدیریت نظرات، پیشنهادات و انتقادات، امکان گروه‌بندی محصولات در سالن های مربوطه، امکان ثبت و مدیریت بنرهای تبلیغاتی، امکان ارسال ایمیل و پیامک به کاربران، امکان ارسال اطلاعیه‌ها و بخشنامه‌ها به پرسنل و کاربران سایت، امکان گزارش‌گیری از بازدید کنندگان و لیست سفارشات، امکان تعریف سطوح و مجوزهای دسترسی، امکان ثبت آگهی‌های رایگان و فرصت‌های تجاری براساس مجوزهای دسترسی.

مزایا استفاده از نمایشگاه مجازی برای بازدیدکنندگان:

- بازدید از چندین نمایشگاه مختلف تخصصی و بین‌المللی
- امکان جستجوی پیشرفته، ذخیره‌سازی، ایمیل و اشتراک‌گذاری کلیه اطلاعات موجود در غرفه‌ها
- استفاده از وب سایت با حداقل ۲ زبان زنده دنیا
- دسترسی به اطلاعات کارت ویزیت الکترونیکی شرکت ها
- دسترسی به کاتالوگ معرفی محصولات و خدمات شرکت ها
- امکان مشاهده تیزر تبلیغاتی شرکت ها به ۲ زبان
- امکان مشاهده فیلم معرفی محصولات شرکت
- امکان برقراری ارتباط مستقیم با شرکت ها
- دسترسی به وب سایت شرکت ها تنها با یک کلیک
- امکان چت هوشمند چند زبانه بازدیدکنندگان با مدیر غرفه

مزایا حضور در نمایشگاه مجازی برای غرفه داران:

- ایجاد سریع غرفه به صورت آنلاین
- پوشش تجارت های منطقه ای و جهانی
- نمایش غرفه شما با حداقل ۲ زبان زنده دنیا
- نمایش کاتالوگ الکترونیک (PDF)، کارت ویزیت و تیزر تبلیغاتی
- امکان ارسال اطلاعات شما از طریق ذخیره سازی، ایمیل و به اشتراک گذاری در فضا مجازی توسط بازدیدکننده
- تولید ویدئوی چند زبانه توسط پرسنل مجرب
- امکان بارگزاری فیلم محصولات و فیلم معرفی شرکت (تیزر)
- قابلیت ایجاد کارت ویزیت پرسنل شرکت
- امکان چت هوشمند چند زبانه بازدیدکنندگان با شما
- دسترسی به مشخصات بازدیدکنندگان
- گزارش دقیق بازدیدهای انجام شده از غرفه شما
- هزینه ای مناسب در مقابل خدمتی استثنائی
- تخصیص فضای نامحدود برای عکس محصولات
- ایجاد غرفه اختصاصی برای غرفه های بالاتر از کلاس طلایی
- مشخص نمودن سایتهای الکترونیک فروشنده محصول
- دریافت سفارش online در قسمت کنترل پنل
- امکان ایجاد گالری عکس برای شرکت و رویدادهای مهم شرکت شما
- امکان حضور در چندین گروه کاری
- امکان انتخاب غرفه در سایت نمایشگاه در چند کلاس مختلف

استراتژی بازاریابی موفق برای حضور در نمایشگاه‌های مجازی توسط شرکت‌ها

به منظور افزایش بهره‌وری از منابع مالی، انسانی و علمی در زمان حضور در نمایشگاه‌های مجازی انجام اقدامات زیر ضروری می‌باشد:

- تحلیل موقعیت سازمان
- تعیین نقاط قوت و قابل بهبود سازمان
- تعیین تهدیدها و فرصت‌ها
- تحلیل استراتژی‌های رقبا
- تحلیل و بررسی روند برگزاری نمایشگاه و رقبا حاضر در نمایشگاه
- تحلیل و بررسی عملکرد سازمان در نمایشگاه‌های حضوری گذشته

تعیین اهداف شرکت در نمایشگاه:

بعد از تعیین اهداف حضور در نمایشگاه و شاخص‌های دستیابی به اهداف، روش‌ها و تاکتیک‌های رسیدن به هر یک از اهداف، تعیین و برنامه‌ریزی می‌شود:

- افزایش فروش با انعقاد قراردادهای جدید
- معرفی محصولات و خدمات جدید
- توسعه روابط با مشتریان فعلی
- بررسی و مطالعه بازار
- تهیه بانک اطلاعاتی از بازدیدکنندگان و شرکت‌کنندگان مرتبط با فعالیت سازمان از طریق گزارش‌گیری در بخش پنل کاربران
- ورود به بازارهای جدید یا توسعه جغرافیایی
- جلب توجه رسانه های عمومی
- بررسی عملکرد و استراتژی های رقبا
- ارتقای موقعیت و تثبیت تصویر ذهنی برند
- ایجاد فرصت های آموزشی برای بازدیدکنندگان
- برگزاری جلسات فروش و مذاکره B2B

– تهیه بانک اطلاعات قوی و محتوای تبلیغاتی مناسب برای ارائه در فضا مجازی

تعیین جامعه هدف:

اولین هدف شرکت در نمایشگاه مجازی، ایجاد تصویر ذهنی مثبت در بازدیدکنندگان و ارائه محصولات و خدمات شرکت ـبدون اصرار به فروشـمی‌باشد.

تعیین فعالیت های حین برگزاری نمایشگاه:

– تعیین شرح وظایف هر کدام از اعضا شرکت برای استخراج گزارشات مناسب از سایت نمایشگاه مجازی و بازدیدکنندگان از طریق پنل کاربران.

– زمانبندی مفید برای صحبت با بازدیدکنندگان اختصاص دهید.

– برنامه‌ریزی بازدید از سایر غرفه‌ها در نمایشگاه مجازی و بررسی رقبا.

– سازماندهیِ اطلاعات جمع‌آوری شده.

– تهیه ی صورت جلسه از ملاقات ها و بازدیدهای انجام شده.

– با رسانه‌های حاضر در نمایشگاه مجازی برای حضور در سایر بخش‌های نمایشگاه ارتباط برقرار کنید

ارزیابی عملکرد:

– تعیین کمی اهداف.

– تعیین شاخص های دستیابی به اهداف.

– اندازه‌گیری میزان دستیابی به اهداف.

– تعیین دلایل عدم تحققِ اهداف.

– تعیین اقدامات اصلاحی.

برنامه‌ریزی برای حضور در نمایشگاه‌های مجازی از سوی شرکت‌ها

اینکه برای هر نمایشگاهی از پیش برنامه‌ریزی کنید، ضروری است. این امر نه تنها شما را برای این رویداد آماده می‌کند، بلکه برای شما زمان‌های ارزشمند ذخیره شده ای ایجاد می‌کند. شناخت نمایشگاه‌های سنتی و مجازی، آشنایی با مزایای نمایشگاه های مجازی، انتخاب نمایشگاه مناسب، تعیین موقعیت غرفه نمایشگاه مجازی و طرح آن همه چیز باید بطور دقیق از پیش انجام شود. همچنین باید یک نماینده برای برقراری ارتباط با مجری نمایشگاه مجازی و بروزرسانی اطلاعات تعیین کنید که به صورت آنلاین در نمایشگاه حضور داشته باشد و اطمینان حاصل کنید که همه چیز از پیش برنامه‌ریزی شده است. برای برنامه‌ریزی و به حداکثر رساندن عملکرد خود در نمایشگاه مجازی، از یک چک لیست و برنامه زمان‌بندی، شامل فعالیت‌ها و بخش‌های زیر استفاده کنید:

برنامه‌ها قبل از حضور در نمایشگاه مجازی

– استراتژی خود را تنظیم کنید.

– نقشی که نمایشگاه به عنوان بخشی از استراتژی‌های کلی بازاریابی و فروش شما ایفا می‌کند را بشناسید. سپس مقدار هزینه درون سازمانی خود را بر این اساس تنظیم کنید.

– یک بودجه بندی همراه با جزئیات برای نمایشگاه تهیه کنید و پیش‌بینی بازگشت سرمایه‌گذاریتان را نیز انجام دهید.

– غرفه خود را قبل از اتمام مهلت ثبت نام رزرو نمائید، ثبت نام زود هنگام در اکثر نمایشگاه‌ها شامل تخفیف ویژه می‌شود.

– اهداف مشخصی برای نمایشگاه مانند تعداد محصولاتی که قصد معرفی دارید، سفارشاتی که دریافت می‌کنید و... در نظر بگیرید.

– فضاهای غرفه مجازی موردنظر خود را ثبت نام و رزرو کرده و جزئیات کامل ملزومات خود را درخواست نمائید.

– برنامه‌هایی برای بازاریابی نمایشگاه مجازی تعیین کنید که از ترکیبی از روش‌های تبلیغاتی برای رسیدن به چشم‌انداز مورد نظر استفاده کند. برنامه شما باید به سه قسمت تقسیم شده باشد:

۱– بازاریابی قبل از رویداد،

۲– بازاریابی در هنگام رویداد و

۳– بازاریابی پس از رویداد.

– حضور خود را در نمایشگاه مجازی رسانه‌ای نمائید. به مشتری‌های خود اطلاع دهید که در نمایشگاه مجازی حضور دارید و لزوم بازدید از غرفه خود را توضیح دهید، می‌توانید برای مشتریان خود دعوتنامه بفرستید و توضیح دهید که چرا باید از غرفه شما در این نمایشگاه مجازی بازدید کنند.

– نیازهای گرافیکی و طراحی غرفه نمایشگاه مجازی خود را تعیین کنید، شما می‌توانید از مشاوران تبلیغاتی و طراحی شرکت‌های معتبر و توانا برای انجام دادن طراحی‌ها برای معرفی و محصولاتتان استفاده کنید یا با استفاده از نرم افزارهای طراحی مبتنی بر وب طرح جامعی را تهیه کنید و آنرا بررسی کنید.

– بسته‌هایی به عنوان هدیه تبلیغاتی برای پیگیری بعد از تهیه گزارش از بازدیدکنندگان و مراجعین به غرفه مجازی شما، آماده کنید تا بلافاصله بعد از برنامه برای افرادی که پتانسیل خرید داشته‌اند، ارسال کنید.

– آموزش مدیر غرفه مجازی و سایر کارمندانی که در این راستا فعالیت می‌کنند، برای برخورداری از توانایی‌های لازم جهت بارگزاری اطلاعات و گزارش‌گیری از پنل کاربری نمایشگاه مجازی را در برنامه‌های خود داشته باشید.

– مجدداً تمام قدم‌هایی که در برنامه زمانی نمایشگاه ذکر شد را چک کنید.

شرکت کارگزاری بانک سامان
Saman Bank Brokerage Co.

انعقاد تفاهم نامه همکاری فی مابین

جامعه متخصصین نساجی ایران و شرکت کارگزاری بانک سامان

تخصیص تخفیفات ویژه به مشتریان جامعه(حقیقی و حقوقی)
جهت پذیرش در بورس و فرابورس و انتشار اوراق بهادار

*ارائه سمینارها، دوره های تخصصی و کارگاه های آموزشی کوتاه مدت و بلند مدت بصورت حضوری و آنلاین و...

جهت کسب اطلاعات بیشتر با دبیرخانه جامعه متخصصین نساجی ایران با شماره های زیر تماس حاصل نمایید.
۰۲۱-۸۸۷۴۶۲۰۷ و ۰۲۱-۸۸۷۴۶۴۶۸

برخی از خدمات جامعه متخصصین نساجی ایران

I T S A

دوره های آموزشی تخصصی و غیرتخصصی	بهره مندی از خدمات کارگزاری بورس سامان	تورهای نمایشگاهی	بیمه درمان تکمیلی

جهت کسب اطلاعات بیشتر با دبیرخانه جامعه متخصصین نساجی ایران با شماره های ۰۲۱-۸۸۷۴۶۴۶۸ و ۰۲۱-۸۸۷۴۶۲۰۷ تماس حاصل نمائید.

mail:info@itsa.ir telegram:@itsa_ir instagram:itsa.tex

برخی اقدامات انجام شده جامعه متخصصین نساجی ایران در آبان ۹۹

۱- تفاهم‌نامه همکاری جامعه متخصصین نساجی ایران با شرکت الوان ثابت

۲- تفاهم‌نامه همکاری جامعه متخصصین نساجی ایران با چرم مشهد

دپارتمان حقوقی

انجام مشاوره حقوقی و امور مرتبط با آن :
تنظیم قراردادهای تجاری داخلی و بین المللی
تنظیم قراردادهای پرسنلی،کاری
دعاوی مربوطه به شرکت ها و امور حقوقی آن ها
داوری، تنظیم های داوری واجرای رای و...

بیمه درمان تکمیلی

ثبت نام بیمه درمان تکمیلی برای کلیه ی افراد حقیقی و حقوقی

Fiber 2 Fashion

امکان دسترسی متخصصین نساجی به مطالب و تحلیل های تکنیکال سایتTexPro
صادرات و واردات محصلات نساجی، مواد شیمیایی و پوشاک
قیمت های مواد اولیه صنعت نساجی
گزارش های تحلیلی در زمینه محصولات نساجی و ...

دوره‌های آموزشی

برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی و غیر تخصصی
دوره های مدیریت، کسب و کار، شخصیت شناسی و...

جهت کسب اطلاعات بیشتر با دبیرخانه جامعه متخصصین نساجی ایران با شماره های زیر تماس حاصل نمائید.

۰۹۹۰۴۲۴۴۰۲۴_۰۹۰۴۴۴۶۰۷۴۳۵

فرم عضویت در جامعه متخصصین نساجی ایران

جامعه متخصصین نساجی ایران
Iran Textile Specialists Association

نام و نام خانوادگی: ..... شماره عضویت: .....

جنسیت: مذکر ☐ مونث ☐ وضعیت تأهل: مجرد ☐ متأهل ☐ کدملّی: .....

نام:

نام خانوادگی:

محل چسباندن عکس

تاریخ تولد: / / ۱۳ محل تولد: محل صدور: شماره شناسنامه:

شماره ملی: نام پدر: شماره کارت بازرگانی:

First Name: .....

Last Name: .....

	مدرک تحصیلی	رشته تحصیلی	گرایش تحصیلی	نام دانشگاه	سال شروع	سال فراغت
۱	کاردانی					
۲	کارشناسی					
۳	کارشناسی ارشد					
۴	دکتری					

سوابق شغلی: .....

.....

نام(شرکت/مؤسسه/نهاد) محل کار: ..... سمت فعلی:.....

مهارت‌های اصلی: ..... مهارت‌های جانبی: .....

زمینه‌فعالیت‌شـــرکت: تولیدالیاف☐ تولید نخ☐ تولید پارچه☐ رنگرزی☐ چاپ و تکمیل☐ فرش و کفپوش☐ پتو و حوله☐ پوشـــاک☐

رنگ و مواد تعاونی☐ ماشین آلات و قطعات☐ بازرگانی و خدمات☐ چرم و کفش☐ اتوماسیون و مشاوره☐ سایر:.....

نشانی محل کار:

استان: ..... شهر: ..... شهرستان: .....

ادامه آدرس: .....

کدپستی: .....صندوق پستی: .....

تلفن ثابت: ..... تلفن همراه: .....

فکس: ..... وبسایت : .....

ایمیل:.....

نشانی منزل:

استان: ..... شهر: ..... شهرستان: .....

ادامه آدرس: .....

کدپستی: .....صندوق پستی: .....

تلفن ثابت: ..... تلفن همراه: .....

فکس: ..... وبسایت : .....

ایمیل:.....

آدرس :خیابان یوسف آباد، خیابان جهان آرا، کوچه شریفی(۳۱)، پ۲۵، طبقه دوم شرقی

تلفن: ۰۹۹۰۴۲۴۴۰۲۴_۰۹۰۴۴۴۶۰۷۴۳۵ ایمیل: info@itsa.ir وبسایت :itsa .ir

جامعه متخصصین نساجی ایران

میزان حق عضویت جامعه متخصصین نساجی ایران

مدت عضویت	هزینه حق عضویت	مدارک مورد نیاز جهت عضویت:
یکساله	۲,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۱- تکمیل فرم عضویت ۲- واریز نمودن حق عضویت و تصویر فیش بانکی مربوطه ۳- تصویر صفحه اول شناسنامه و همچنین کارت ملی ۴- تصویرمدارک تحصیلی ۵- دو قطعه عکس پرسنلی ۴×۳ رنگی ۶- تصویر کارت بازرگانی(در صورت دارا بودن)
سه ساله	۶,۰۰۰,۰۰۰ ریال	
پنج ساله	۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	

اینجانب ..... در تاریخ ...../...../..... صحت اطلاعات وارد شده در این فرم را تأیید می نمایم.

امضا

چنانچه مایل به پرداخت وجهی نیز تحت عنوان همت عالی برای حمایت مالی از جامعه می‌باشید مبلغ آن را قید فرمایید.....ریال

متقاضیان عضویت در جامعه متخصصین نساجی ایران می‌توانند فرم عضویت و سایر مدارک مربوط را به همراه **اصل فیش بانکی واریز حق عضویت به حساب جاری شماره ۴۶۷۳۷۷۸۴ بانک تجارت یا شماره کارت ۵۸۵۹۸۳۱۱۲۴۷۸۹۲۹۷ به نام** خانم سیما کاظمی(نایب رئیس هیأت مدیره) و آقای کامیار صفی نژاد(خزانه دار)، را از طریق آدرس یا شماره‌های درج شده در ذیل صفحه به دبیرخانه جامعه تحویل دهند یا ارسال فرمایند.

چنانچه آدرس و شماره تلفنی از دوستان خود در اختیار دارید فرم مشخصات زیر را تکمیل فرمایید تا از طریق دبیرخانه جامعه متخصصین نساجی ایران با آن‌ها مکاتبه صورت گیرد.

پیشاپیش از همکاری شما در تکمیل این بانک اطلاعات متشکریم.

نام: ..... نام خانوادگی: ..... مدرک تحصیلی: ..... تلفن تماس: .....

نام: ..... نام خانوادگی: ..... مدرک تحصیلی: ..... تلفن تماس: .....

نام: ..... نام خانوادگی: ..... مدرک تحصیلی: ..... تلفن تماس: .....

توجه: کلیه عزیزانی که مایل به عضویت یا همکاری در کارگروه‌های تخصصی جامعه (۱- آموزش و پژوهش، ۲- ارتباطات،رسانه تبلیغات، ۳- خدمات رفاهی و نمایشگاهی، ۴- صنعت ۵- اشتغال ۶- نظام مهندسی) می باشند، باید درخواست کتبی خود را به دبیرخانه تحویل نمایند.

با هم بودن آغاز است، با هم ماندن پیشرفت، و با هم کار کردن موفقیت.

آدرس :خیابان یوسف آباد، خیابان جهان آرا، کوچه شریفی(۳۱)، پ۲۵، طبقه دوم شرقی

تلفن: ۰۹۹۰۴۲۴۴۰۲۴_۰۹۰۴۴۴۶۰۷۴۳۵ ایمیل: info@itsa.ir وبسایت: itsa .ir

نساجی امروز
ماهنامه علمی، پژوهشی، صنعتی
NASSAJI EMROUZ

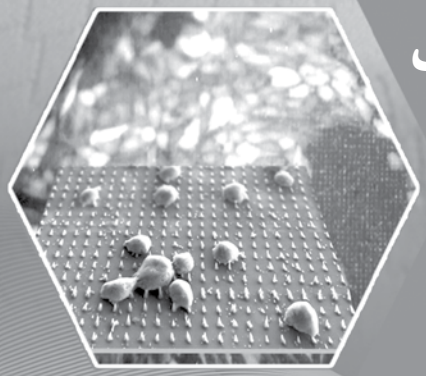
نساجی دروب

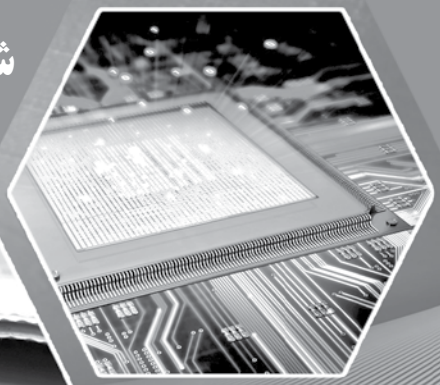
تهیه و تنظیم: مینا بیانی
سارا نظام‌الاسلامی

۶۰
وب‌نگار نساجی امروز
www.nassajiemrouz.com
@nassajiemrouz

۷۵
تاسیسات
شرکت‌های نساجی

۷۲
تغییرات
شرکت‌های نساجی





در یک مصاحبه رادیویی اعلام شد:

حقوق و عوارض گمرکی مواد اولیه نساجی باید صفر شود

حسن همتی- رئیس هیئت مدیره اروم ایاز | مهرداد اروتقی- معاون فنی گمرک | سیدجواد سجادی- دبیرکل انجمن نساجی ایران

در برنامه رهیافت رادیو اقتصاد با حضور معاون فنی گمرک، دبیرکل انجمن صنایع نساجی ایران، یکی از تولیدکنندگان نساجی،وضعیت حقوق و عوارض گمرکی واردات پارچه رومبلی مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

سیدجواد سجادی بیگدلی- دبیرکل و عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران- در پاسخ به این سوال که چگونه ۹۰ درصد پارچه‌های رومبلی کشور از طریق قاچاق وارد می‌شوند؛ گفت: واردات پارچه رومبلی ممنوع است اما قاچاق از طریق مبادی رسمی و به دلیل عدم وحدت رویه گمرکات انجام می‌شود.

وی ادامه داد: واردات پارچه انجام می‌شود اما نقص موجود، عدم وحدت رویه در اظهارنظر آزمایشگاه‌های سازمان ملی استاندارد ایران و آزمایشگاه‌های همکار مستقر در گمرکات اجرایی است. مثلاً در گمرکات شهریار و غرب استان تهران، برای یک نوع پارچه با یک نوع ماهیت چند نوع اظهارنظر کارشناسی انجام می‌شود. به عبارت بهتر یک آزمایشگاه اظهارنظر کارشناسی می‌دهد در صورتی که آزمایشگاه دیگر، این اظهارنظر را نقض می‌کند.

سجادی اذعان داشت: بر این اساس، تعرفه‌ای مشخص می‌شود تا کالایی که با کد تعرفه گروه کالایی مشخص وارد کشور می‌شود، در گروه کالایی ۲۷ قرار دارد که واردات آن مجاز نیست به عبارت بهتر، این کالا در سایر ردیف تعرفه‌ها طبقه‌بندی و اظهار می‌شود و پیرو آن ارزش‌گذاری‌های غیر واقعی «خلاف‌اظهاری» و «کم‌اظهاری» صورت می‌گیرد یعنی پارچه‌ای به ارزش ۳/۵ دلار، بین یک دلار و ۳۰ سنت تا ۱/۵ دلار ارزش‌گذاری می‌شود. با این روند در مرحله اول دولت – به‌عنوان عنوان بیت المال – به دلیل پرداخت کمتر عوارض زیان می‌بیند و در مرحله دوم تولیدکننده داخلی که به امید اشتغال‌زایی در کشور به فعالیت می‌پردازد، متضرر و در نهایت زمینه ورشکستگی و بیکاری کارگران فراهم می‌شود.

وی، تعداد واحدهای فعال تولید پارچه رومبلی در کشور طبق آخرین پایش انجام شده توسط انجمن صنایع نساجی ایران را بالغ بر ۱۰۶ واحد اعلام کرد و افزود: اغلب این واحدها در استان یزد مستقر هستند و بالغ بر ۱۰ هزار نفر به صورت مستقیم در این بخش به فعالیت ادامه می‌دهند.

دبیرکل انجمن صنایع نساجی ایران یادآور شد: در اظهارنامه‌های مالیاتی، نرخ ارز برمبنای ۴۲۰۰ تومان در نظرگرفته می‌شود و همواره برای انجمن جای سوال و ابهام است که چرا نرخ ارز ذکر شده در اظهارنامه‌های وارداتی،۴۲۰۰ تومان درج می‌شود؟! ولی نرخ ارز کالاهای وارداتی که با آن کالا خریداری می‌شود بر مبنای سنا یا نرخ آزاد است. امیدوارم این ابهام برای اعضای انجمن صنایع نساجی ایران و فعالان این صنعت توسط آقای ارونقی برطرف شود.

به گفته وی، علاوه بر بداظهاری‌ها، کم اظهاری‌ها و خلاف اظهاری‌ها یکی از جذابیت‌های واردات کالای آماده، پرداخت عوارض با قیمت ارزان است. براساس ارز ۴۲۰۰ تومان، ارزش افزوده ۹ درصد و براساس نرخ ۴۲۰۰ تومان، حقوق و عوارض گمرکی اخذ می‌شود و زمانی که قطعات این پازل را کنار همدیگر قرار می‌دهیم، متوجه خواهیم شد که دولت در واقع به واردات، سوبسید می‌دهد!

سجادی خاطرنشان کرد: توان رقابت در صنعت نساجی بسیار تحت‌الشعاع حقوق و عوارض گمرکی قرار دارد در اغلب کشورها نرخ حقوق و عوارض گمرکی مواد اولیه پایه، صفر اما در کشور ما ۵ است و باید این رقم به صفر برسد تا مجال رقابت را از دست ندهیم. وی در پاسخ به این سوال که چنددرصد از تولیدات نساجی به مواد اولیه وابسته است، گفت: مواد اولیه پایه صنعت نساجی پنبه، اکریلیک، پشم، ویسکوز است که باید حقوق و عوارض گمرکی تمام آنها صفر شود البته تولید داخل این مواد بعضاً انجام می‌شود اما پاسخگوی نیاز تمام واحدهای فعال نیست لذا باید از طریق واردات این نیاز برطرف گردد.

سجادی در پایان گفت:اگر دولت، گمرک و مجلس برای صنعت نساجی به‌عنوان دومین نیاز بشر یعنی پوشاک، حقوق ورودی مواد اولیه (همچون پنبه) به‌عنوان یک کالای استراتژیک را صفر کند به این ترتیب قدرت رقابت پیدا خواهیم کرد.

در ادامه این برنامه رادیویی، **حسن همتی- رئیس هیئت مدیره کارخانه جهان اروم اُیاز** – ابراز داشت: بخش عمده‌ای از مشکلات ما به حوزه گمرکات کشور مرتبط هستند و از خلاف اظهاری یا کم اظهاری نشأت می‌گیرد. واردکنندگان، پارچه (که در گروه کالایی ۲۷ قرار دارد) را در آزمایشگاه با تغییر ماهیت کالا از گمرکات عبور می‌دهند. به گفته همتی، متأسفانه برخی از آزمایشگاه‌های همکار سازمان استاندارد با واردکنندگان همکاری می‌کنند اما پس از ارسال نامه‌های متعدد به گمرک توسط انجمن صنایع نساجی ایران و سایر واحدهای تولیدی، در نهایت گمرک سه بخشنامه در مورد تعیین ماهیت کالا اعلام کرد اما در واقع مشکل به صورت اساسی رفع نشده است و صرفاً کاری انجام داده‌اند تا هنگام مراجعه نهادهای امنیتی و نظارتی، توجیه منطقی برای کار خود داشته باشند

وی به بازدید مدیرکل گمرک- آقای میراشرفی- و سایر مسئولان از مجموعه تولیدی تحت مدیریت خود اشاره کرد و گفت: در این بازدید مشکلات خود را با متولیان امر در میان گذاشتیم و متذکر شدیم این کارخانه برای ۷۰۰ نیروی جوان در منطقه محروم شهرستان قرچک اشتغال‌زایی کرده که در صورت عدم حمایت و همراهی دولتمردان، این جوانان بیکار خواهند شد.

به گفته رئیس هیئت مدیره اروم ایاز، تخلفات یا اشتباهات در برداشت فقط برای چند شرکت خاص در گمرک شهریار انجام می‌شود؛ برای مثال ارزشی که در سامانه برای آن کالا تعریف شده ۳/۵ تا ۴ دلار است ، عوارض گمرکی ۳۲ درصدش

در سایر گمرکات مانند بوشهر، بندرعباس و ... با این قیمت اخذ می‌شود اما برای شرکت‌های خاص در این گمرکات از قیمت ۱/۳۰ تا ۱/۵ دلار عوارض گمرکی، اظهار و اخذ می‌شود؛ در واقع هم حق بیت‌المال ضایع می‌شود،

همتی ابراز داشت: یک واردکننده برای عوارض گمرکی برای هر متر پارچه بابت ۳۲ درصد، ۴ درصد ارزش سود بازرگانی و ۹ درصد ارزش افزوده رقم ۲۱۰۰ تا ۲۵۰۰ تومان واریز می‌کند و منِ تولیدکننده، بابت هر متر پارچه ۹ درصد فقط مالیات ارزش افزوده یعنی رقمی بین ۶ تا ۱۰ هزار تومان باید واریز کنم که عملاً این رقابت سالم نیست و توجیه ادامه فعالیت برای تولیدکننده از بین می‌رود. به اعتقاد وی، اجرا یا عدم اجرای بخشنامه‌های گمرکاتی فقط براساس سلایق مدیران صورت می‌گیرد.

مهرداد جمالی ارونقی- معاون فنی گمرک- بیان داشت: طبق ماده ۸ قانون مقررات صادرات و واردات، تمام کالاها پیش از واردات باید ثبت سفارش را از وزارت صنعت، معدن و تجارت دریافت کند و سپس مراحل تشریفاتی و گمرکی انجام می‌شود.

وی، یکی از موارد مربوط به گمرک را کنترل و مطابقت کالای اظهاری با اسناد و مدارک مربوطه و مجوزی که برای آن کالا صادر شده اما در مورد برخی کالاها، گمرک اطلاعاتی ندارد و باید مراجع ذیربط و ذیصلاح تخصصی(آزمایشگاه‌های استاندارد) به اظهارنظر بپردازند و طبق اظهارنظر آزمایشگاه‌ها، ممکن است ردیف تعرفه‌ها فرق کند یا تشتت آراء میان نظرات آزمایشگاه‌ها به وجود آید

این مقام مسئول یادآور شد: گمرکات فاقد هرگونه آزمایشگاه هستند و اگر قطعه پارچه‌ای در اختیار من به‌عنوان بالاترین مقام گمرک فنی قرار دهید به دلیل مباحث فنی و تخصصی در مورد نوع بافت، اجزای پارچه و الیاف تشکیل‌دهنده قادر به اظهار نظر نیستم و انجام این مهم بر عهده آزمایشگاه است و طبق نظر آزمایشگاه استاندارد، گمرک کالای ارزیابی شده را با اسناد و مدارک مطابقت می‌دهد و مأخذ کالا را مشخص می‌کند.

ارونقی متذکر شد: چندین بار گمرک در زمینه ابراز صحیح ردیف تعرفه و جلوگیری از تضییع حقوق حقّه دولت به دلیل اظهار اشتباه ردیف تعرفه پیشقدم بوده و مراتب را به اطلاع مسئولان وزارت صنعت رسانده است و پیشنهاد «یکسان‌سازی مأخذ ردیف تعرفه‌ها» را مطرح کردیم تا وقتی واردکننده، یک کالا را به ردیف کالای دیگری منتقل می‌کند، حقوق ورودی را براساس همان مأخذ یکسان پرداخت کند.

معاون فنی گمرک ضمن اشاره به یکسان‌سازی ارزش مربوط به کالاها یادآور شد: واردات کالاهای گروه ۲۷، ممنوع نیستند در واقع به‌عنوان اقلامی محسوب می‌شوند که از نظر اولویت ارزی، غیرفعال شده‌اند و بانک مرکزی نسبت به صدور کد ساتنا برای آنها اقدام نمی‌کند، لذا شرایط ترخیص این کالاها، ویژه است طبق ماده ۱۱ بخشنامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات در خصوص ترخیص این کالاها، اگر کالا پیش از ممنوعیت به گمرکات رسیده باشد و از شرایط ماده ۱۱ استفاده کند و کد ساتنا توسط بانک مرکزی صادر شود، واردکنندگان می‌توانند کالا را با بررسی ارزش و تعرفه صحیح به گمرکات اظهار و نسبت به ادامه تشریفات گمرکی اقدام کنند.

وی تصریح کرد: برخی کالاهای ممنوع شده متعلق به گروه ۴ هستند که اصولاً ثبت سفارش برای آنها صورت نمی‌گیرد و قاعدتاً نباید وارد گمرکات شوند.

ارونقی به دریافت نامه انجمن صنایع نساجی و طرح برخی تخلفات همچون استفاده برخی شرکت‌ها از رانت نیز اشاره کرد و گفت: این موارد مربوط به «شرکت سافرا تجارت» است. با اعلام تفاوت تعرفه و تغییر مأخذ، صاحب کالا می‌تواند قسمتی از کالای خود را در گمرک نگه دارد و مابقی را ترخیص کند. درباره شرکت نامبرده نیز مطالبه‌نامه کسر دریافتی زده و مابه التفاوت را وصول کردند. ۱۸ کانتینر از شرکت مزبور بابت مابه‌التفاوت احتمالی بیش از چهار ماه در گمرک مانده تا تکلیف بحث طبقه‌بندی کالا و ارزش‌گذاری آن مشخص شود.

این مقام مسئول در پاسخ به ابهام صنعتگران نساجی پیرامون نرخ ارز ذکر شده در اظهارنامه‌های وارداتی که توسط دبیرکل انجمن صنایع نساجی ایران مطرح شد؛ گفت: آن‌چه گمرک مبنای محاسبه حقوق ورودی قرار داده، ۴۲۰۰ تومان است زیرا در گذشته محاسبه حقوق ورودی تمام کالاها با نرخ ۴۲۰۰ تومان انجام می‌شد، متعاقب دو نرخی شدن ارز و به جز ۵ قلم کالاهای اساسی که ارز ترجیحی فقط به آنها تعلق می‌گیرد، مابقی کالاها در صف نیما قرار گرفتند؛ بلافاصله گمرک اعلام کرد مبنای حقوق ورودی نیز باید به دو صورت محاسبه شود؛ برای کالاهای اساسی که سوبسیدی از سوی دولت درنظر گرفته شده تا مبنای محاسبه حقوق ورودی همان ۴۲۰۰ تومان باشد ولی برای سایر کالاها(که گروه ۲۱ تا ۲۷ را تشکیل می‌دهند)؛ باید مبنای محاسبه نرخ ارز، سنای آن زمان و نرخ ارز نیمای فعلی قرار گیرد که امروز این امر انجام نمی‌شود و با توجه به تنش‌های اقتصادی، تحریم‌ها و گرانی کالاهای مختلف در بازار، دولت پس از بررسی‌های فراوان اعلام کرد باید نرخ ارز بر مبنای نرخ نیمایی در نظرگرفته شود. مجلس در قالب ماده واحده به بررسی این موضوع می‌پردازد تا سال آینده در قانون امور گمرکی، نرخ ارز برمبنای نرخ نیمایی اعلام شود که این امر تنش خاصی بر قیمت کالاها در بازار خواهد گذاشت که باید مدنظر قرار گیرد. ارونقی خاطرنشان کرد: معافیت واردات مواد اولیه را پیشنهاد دادیم تا بر این اساس حقوق ورودی مواد اولیه و کالاهای اساسی بنابر تشخیص وزارت صنعت متغیر باشد و مبنای محاسبه علی‌رغم این‌که نرخ نیمایی است، مأخذ حقوق ورودی آنها را نصف کنیم.

تقی تقی‌پور- مدیر کل دفتر ارزیابی کیفیت سازمان ملی استاندارد- نیز گفت: فهرست آزمایشگاه‌های همکار که از سوی سازمان ملی استاندارد تایید صلاحیت می‌شوند، در اختیار گمرکات اجرایی قرار می‌گیرند و گمرکات می‌توانند برای تعیین تعرفه از خدمات آزمایشگاه استفاده کنند و هر سوالی که گمرک بخواهد انجام دهد، حق قانونی گمرک است تا کشف و هویدا کند این کالا در چه ردیف تعرفه‌ای باید قرار گیرد.

مدیر کل ارزیابی کیفیت سازمان ملی استاندارد افزود: به آزمایشگاه‌های همکار اعلام کرده‌ایم به دلیل اینکه مسئولیت تعیین ماهیت و اینکه این کالای وارداتی مشمول چه ردیف تعرفه‌ای می‌شود با گمرک است، کاملاً به سوالات این سازمان پاسخ دهند و در نهایت، هیچ آزمایشگاهی حق اعلام کاربرد ندارد.

مخاطره انداختن کسب و کارها با افزایش تعداد مناطق آزاد

افزایش تعداد مناطق آزاد، بدون رفع معضلات و ایرادات مناطق فعلی، به هیچ عنوان مورد تایید بخش خصوصی نیست و کسب و کارهای مرتبط با پوشاک، کفش و نساجی را به خطر می‌اندازد.

دبیرخانه مشترک تشکل‌های صنعتی و صنفی پوشاک، نقطه نظرات تشکل‌ها را در رابطه با طرح اصلاح قانون مناطق آزاد، در نامه‌ای به وزیر صنعت، معدن و تجارت ارائه کرد.

به گزارش خبرگزاری صداو سیما، در متن نامه آمده است: از نظر بخش خصوصی، افزایش تعداد مناطق آزاد با توجه به عملکرد قبلی این مناطق و بدون رفع عملی معضلات و ایرادات مناطق فعلی، به هیچ عنوان مورد تایید بخش خصوصی نبوده و بخش بزرگی از کسب و کارهای مرتبط با پوشاک، کفش و نساجی را مورد مخاطره قرار خواهد داد؛ لذا به عنوان نهاد متولی حاکمیتی بخش صنعت و تولید کشور، در برابر رویه‌های غلط ناشی از عملکردهای ناصحیح این مناطق که واردات انواع کالای نهایی را به بدترین شیوه آن به کشور توسعه داده اند ایستادگی نموده و مانع از گسترش تفکرات ناصحیح و وارونه‌ای گردید که رسالت مناطق آزاد را از تولید و صادرات به واردات و قاچاق تغییر دادند.

در قسمتی از نامه نوشته شده است: مسلما حرکت در مسیر اجرای صحیح قوانین کارآمد، می‌تواند در همین شرایط تحریم حداکثری، موجبات رشد و بالندگی صنایع و بنگاه‌های اقتصادی کشور را در پی داشته باشد، اما جلوتر از دشمنان خارجی، برخی سوء تدبیرهای داخلی، پای بر گلوی بخش تولید می‌فشارد و هر گونه فرصت حداقلی را به تهدیدی بزرگ تبدیل می‌نماید این درحالیست که هدف ارکان نظام و کارآفرینان خدوم کشور تبدیل تهدیدها به فرصت هاست و در وضعیتی که اقتصاد کشور در حال گذر از یک اقتصاد تک محصولی است و سالهاست که زیر ساخت‌های توسعه‌ای لازم جهت تعالی اقتصاد غیر نفتی بر اثر رفتارهای سلیقه‌ای و قوانین ناصحیح منجمله مناطق آزاد، فرصت تجهیز و ارتقاء توان را نداشته اند، دمیدن در خاکستر رویه‌های غلط، مجددا آتش خانمانسوز واردات بی رویه و قاچاق را در کشور شعله ور خواهد کرد و اینبار، اما شدت از میان رفتن اشتغال جوانان ایرانی گسترده‌تر از قبل خواهد بود.

مسلما گذشته چراغ راه آینده است و آزموده را آزمودن در توسعه مجدد مناطق آزاد خطایی است راهبردی که جوانه‌های تولیدات داخلی را خواهد خشکاند.

در متن توضیحات این تشکل آمده است:تغییر تفکر از امید به دست‌های خالی بیگانگان به تدبیر در بکارگیری امیدهای آینده این مرز و بوم و اتکا به دست‌های توانمند کارآفرینان، راهبردی است که کشور را از تنگناهای کنونی خارج خواهد کرد و رشد و توسعه ایران عزیز را در پی خواهد داشت؛ لذا در جهت رفع مشکلات و اصلاح رویه‌های قبلی در اداره مناطق آزاد ضمن استقبال از طرح اصلاح قانون این مناطق توسط مجلس محترم، به پیوست برخی نظرات تشکل‌های بخش خصوصی صنایع نساجی و پوشاک در رابطه با اهداف و وسعت مناطق، هدفمندی معافیت‌های مربوط به این مناطق و تبیین زیرساخت‌های نظارتی را به استحضار می‌رساند.

برقراری ارتباط واردکننده و صادرکننده با ایجاد اتاق‌های تهاتر

سازمان توسعه تجارت ایران تلاش خواهد کرد که از طریق برقراری و ایجاد اتاق تهاتر واردکننده و صادرکننده را به یکدیگر متصل کند.

رییس کل سازمان توسعه تجارت ایران با بیان این مطلب گفت: : قرار است پس از اتاق تهاتر داخلی برای تجار، اتاق تهاتر بین‌کشوری هم راه‌اندازی شود و در این راستا با برخی کشورها برای انجام تهاتر مذاکرات اولیه صورت گرفته است و در حال حاضر دستورالعملی برای آن در دست تهیه است.

به گزارش فارس ، **حمید زادبوم** ادامه داد: در اتاق تهاتر کشوری بدون اینکه پولی بین دو کشور رد و بدل شود، در مقابل صادرات به طرف مقابل، کالا به کشور وارد می‌شود تا این دو یکدیگر را پوشش دهند.

زادبوم افزود: استفاده از ارز متقاضی صرفا برای کالاهایی است که در گمرکات تا تاریخ ۱۰ آبان وارد شده و مربوط به مواد اولیه کارخانه‌ها می‌شود. چون استدلال این بود که این افراد کالاهای‌شان را آوردند و نیازی به فشار آوردن به بازار داخلی ارز ندارند. وی بیان کرد: در حال حاضر با بخشنامه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت، یا خود صادرکننده‌ها واردات انجام می‌دهند یا کوتاژهای صادراتی‌شان را در اختیار واردکنندگان قرار می‌دهند و از طریق سامانه جامع تجارت این کار انجام می‌شود و احتیاج به کار دیگری نیست. چون خیلی از صادرکننده‌ها و واردکننده‌ها خودشان یکدیگر را در فضای تجاری پیدا می‌کنند. رییس کل سازمان توسعه تجارت ایران اعلام کرد: اگر کسانی هستند که ارز دارند و واردکننده را پیدا نکردند و واردکنندگانی هستند که ارزی را برای واردات پیدا نمی‌کنند، سازمان توسعه تجارت و وزارت صمت می‌توانند با ایجاد یک اتاق تهاتر به آنها کمک کنند؛ یعنی فهرستی از صادرکنندگانی که ارز دارند و فهرستی از واردکنندگانی که به ارز نیاز دارند و ارز صادرکنندگان را پیدا نمی‌کنند از طریق این اتاق تهاتر به آنها کمک شود.

افتتاح کارخانه نساجی مشترک ازبکستان و قزاقستان

نخست وزیر ازبکستان در سفر به استان «ترکستان» قزاقستان با همتای قزاق خود دیدار و کارخانه مشترک نساجی دو کشور را افتتاح کردند.

به گزارش خبرگزاری فارس، «**عبدالله عارف‌اف**» **نخست وزیر ازبکستان** در سفر به استان «ترکستان» قزاقستان با «**عسکر مامین**» **نخست وزیر این کشور** دیدار و در مراسم افتتاح کارخانه مشترک نساجی ازبکستان و قزاقستان «Turkistan Textile» در این استان شرکت کردند.

این کارخانه با تولید ۱۳ هزار فرآورده نساجی در زمینی به مساحت ۲ هکتار در منطقه صنعتی « Turkistan» واقع شده است. این کارخانه امکان اشتغال بیش از هزار نفر را فراهم کرده است.

در این دیدار، دو طرف بر گسترش همکاری‌های دوجانبه در زمینه‌های اقتصادی و بازرگانی، سرمایه گذاری، کشاورزی، آب و انرژی، حمل و نقلی–لجستیکی، گمرکی و همچنین تعاونی صنعتی و همکاری‌های متقابل بین مناطق تاکید کردند.

همچنین بر اجرای برنامه اقدامات عملی مبنی بر گسترش و توسعه بیش از پیش همکاری‌های متقابل بین دو کشور برای سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۲ میلادی، ایجاد مرکز بین المللی همکاری‌های اقتصادی و بازرگانی در مرز، ایجاد گذرگاه‌های مرزی مدرن و دیگر موضوعات تأکید شد.

مبادلات بازرگانی دو کشور در سال ۲۰۱۹ میلادی با ۲۱,۲ درصد افزایش به ۴ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار رسیده است. طرفین برنامه‌ریزی می‌کنند مبادلات بازرگانی دو کشور را به سطح ۱۰ میلیارد دلار برسانند.

مامین و عارف اف همچنین از تاسیسات اجتماعی، ورزشی، حمل و نقلی و زیربناهای گردشگری ترکستان مانند فرودگاه بین المللی، ساختمان کنفرانس، ورزشگاه «ترکستان آرنا»، کاخ دانش آموزان، هتل Rixos Turkestan و همچنین روند ساخت و ساز مجتمع چند منظوره گردشگری «کاروانسرای» و مسجد برای ۵۰۰۰ نفر نفر بازدید کردند.

خودکفایی پنبه شدنی است؛ قیمت هر کیلو وش پنبه ۱۶ هزار و ۵۰۰ تومان

مدیر عامل صندوق پنبه گفت: اگر از لحاظ کمیت و کیفیت شرایط خوبی برای کشاورزان ایجاد شود، طی چند سال آینده به خوداتکایی می‌رسیم.

محمد حسین کاویانی مدیر عامل صندوق پنبه ، با اشاره به اینکه برداشت پنبه از دهه اول شهریور در استان گلستان آغاز شده است، اظهار کرد: بنابر آمار تاکنون ۶۵ تا ۷۰ درصد وش پنبه در گلستان برداشت شده است و پیش بینی می‌شود که تا ۱۵ آذر برداشت پنبه در گلستان به پایان برسد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، او با اشاره به اینکه پنبه تولیدی استان گلستان به لحاظ کیفی قابل رقابت با پنبه‌های خارجی است، افزود: برآوردها حاکی از آن است که از ابتدای سال، ۲۰ هزار تن پنبه وارد کشور شده است.

کاویانی قیمت هر کیلو وش پنبه بر مبنای کیفیت را ۱۱ تا ۱۶ هزار و ۵۰۰ تومان اعلام کرد و گفت: قیمت هر کیلو پنبه تصفیه شده ۳۶ تا ۴۲ هزار تومان است.

این مقام مسئول نیاز سالیانه صنعت نساجی را ۱۲۰ تا ۱۴۰ هزار تن اعلام کرد و گفت: امسال برآوردها حاکی از آن است که ۷۰ هزار تن پنبه تصفیه شده تولید شود که با این وجود مابقی نیاز کشور از طریق واردات باید تامین شود.

مدیر عامل صندوق پنبه ادامه داد: اگر در ۶ ماه سال آینده پنبه به میزان کافی وارد نشود، صنعت نساجی با مشکلات متعددی در تولید مواجه می‌شود، از این رو امیدواریم شرایطی ایجاد شود که به میزان کافی پنبه وارد شود.

به گفته او، با وجود قیمت مناسب وش پنبه انتظار می‌رود که سال آینده سطح قابل توجهی اراضی به کشت پنبه اختصاص یابد چرا که امسال از لحاظ عملکرد در هکتار و وضعیت اقتصادی، شرایط خوبی برای کشاورزان بوده است.

کاویانی در پایان با بیان اینکه خودکفایی پنبه دست یافتنی است، تصریح کرد: اگر از لحاظ کمیت و کیفیت شرایط خوبی برای کشاورزان ایجاد شود، ظرف چند سال آینده به خودکفایی خواهیم رسید.

بازار پرنوسان تامین مواد اولیه ماسک

ماسک سه لایه به‌عنوان یکی از پرمصرف‌ترین کالاهای جهان متشکل از پارچه،کش و سیم فلزی و نخ است که به غیر از پارچه سایر مواد آن به وفور در کشور تولید می‌شود هر چند در ماه‌های ابتدایی شیوع کرونا به دلیل افزایش چند صد درصدی تقاضا حتی بازار کش هم دچار نوسان شد و قیمت آن تا ۳۰۰ درصد افزایش پیدا کرد.

این امر سبب شد که سوءاستفاده و تقلب نیز در بازار صورت بگیرد؛ از احتکار و کم‌فروشی تا تولید کالای بی‌کیفیت.

به گزارش دنیای‌اقتصاد، دو مجموعه خصوصی در ایران تولیدکننده اصلی پارچه ملت بلون، اس ام اس و اسپان باند هستند که از اسفند ماه تولیدات خود را تحت نظر وزارت بهداشت به‌صورت سهمیه‌بندی به واحدهایی که دارای مجوز از وزارت صمت و بهداشت هستند می‌فروشند. همین امر باعث به وجود آمدن بازار سیاه و رانت هم شده و تولیدات این مجموعه‌ها گاه با چند برابر قیمت در بازار موازی عرضه می‌شوند.در ماه‌های اخیر واحدهای دیگری نیز به مجموعه تولیدکنندگان پارچه‌های بیمارستانی اضافه شدند که دارای کیفیت‌های متفاوتی هستند اما محصول خود را اغلب به قیمت آزاد در بازار عرضه می‌کنند.

افزایش تولید و به حداقل رسیدن سود تولید ماسک باعث شده قیمت این کالاها نیز کاهش پیدا کند؛ به‌طور مثال ملت بلون که دو ماه پیش قیمت آن کیلویی ۴۵۰ تومان بود اکنون به ۳۰۰ تومان رسیده، قیمت پارچه اسپان عرض ۱۶۰ از متری ۴۵۰۰ به ۳۷۰۰ تومان و کش از کیلویی ۱۳۰ هزار تومان به ۸۰ هزار تومان رسیده است.

این درحالی است که این کاهش قیمت‌ها باز هم نتوانسته جلوی ماسک‌های قاچاق را بگیرد و همچنان ماسک‌های چینی ارزان‌تر از ماسک‌های ایرانی تمام می‌شود. در حوزه تولید لباس‌های ایزوله و گان نیز وضعیت به همین منوال است و کمتر تولیدکننده‌ای سراغ آنها می‌رود.

به گفته تولیدکنندگان این حوزه قیمت تمام شده گان با طول ۱۶۰ سانتی‌متر حداقل ۱۰ هزار تومان است در حالی‌که اکنون با قیمت ۱۰ هزار و ۴۰۰ تومان در بازار به فروش می‌رسد بنابراین سود ۴ درصدی فقط برای تولیدکنندگان بزرگ که تولید روزانه آنها بیش از ۲۰۰ هزار عدد در روز است صرفه اقتصادی دارد.

لباس ایزوله نیز توسط چند کارخانه دولتی تولید می‌شود و عملا بخش خصوصی نقشی در تولید آن ندارد. بازار شیلد هم رونق خودش را از دست داده و مردم کمتر به دنبال تهیه آن هستند. افرادی که در فضای عمومی مشغول هستند و وسواس بیشتری دارند یا دارای بیماری زمینه‌ای هستند ترجیح می‌دهند از عینک‌های پزشکی استفاده کنند تا از شیلد که وزن سنگین‌تری دارد و در زمستان طلق آن بخار می‌کند. این رکود بازار و تعطیلی واحدهای تولیدی کوچک سبب نشده که قیمت دولتی پارچه‌های بیمارستانی کاهش پیدا کند و همچنان روال سهمیه‌بندی و صف ادامه دارد.

پارچه ملت بلون همچنان به‌صورت سهمیه‌ای کیلویی ۱۰۰ تومان است و اسپان عرض ۱۷/۵ سانتی‌متری ۲۹۰ تومان به فروش می‌رسد.

نکته جالب اینجاست که حتی با این قیمت‌ها باز هم توان رقابت با ماسک چینی فله‌ای که به‌صورت قاچاق وارد کشور می‌شود وجود ندارد. ماسکی که قیمت تمام شده آن در تهران دانه‌ای ۶۰۰ تومان است و به‌صورت کانتینری بین فعالان این حوزه معامله می‌شود.

مواد اولیه ماسک‌های پارچه‌ای نیز پارچه‌های نانو ۶۵ میکرون تا ۹۰ میکرون است که بر خلاف کشورهای اروپایی در ایران نتوانسته مخاطب جذب کند. به نظر می‌رسد مهم‌ترین علت آن عدم نظارت و در نتیجه نبود اعتماد به تولیدکنندگان این سری از ماسک‌ها است.

با توجه به اینکه پارچه ملت بلون که اصلی‌ترین فیلتر مقابله با ویروس کرونا محسوب می‌شود در این نوع ماسک‌ها وجود ندارد پس باید در تولید آن از بهترین کیفیت پارچه‌های نانو استفاده کرد که تشخیص آن برای مصرف‌کننده میسر نیست و در واقع این قبیل ماسک‌ها فقط ظاهر زیبایی دارند و پیشگیری خاصی نسبت به ورود ویروس نمی‌کنند ضمن آنکه پارچه‌های نانو قیمت بالایی دارند به‌طوری‌که یک ماسک پارچه‌ای نانو ۷۰ میکرون برای تولیدکننده حداقل ۴ هزار تومان تمام می‌شود و هزینه‌های چاپ لوگو و طراحی و سایر ملزومات اضافی نیز به آن افزوده خواهد شد.

از زمان شیوع ویروس کرونا تا به امروز چند بار به‌صورت مقطعی و چند روزه اجازه صادرات داده شد و برخی افراد توانستند در عرض همان یک هفته، ۱۰ روز کالای خود را صادر کنند اما دوباره مرزها با این استدلال که بازار داخلی دچار کمبود شده بسته شد.اما اکنون که تولید داخلی به اندازه‌ای رسیده که بازار عملا اشباع شده و واحدهای کوچک به دلیل نبود مشتری تعطیل کرده‌اند باز کردن مرزها شاید بتواند رونق را دوباره به این حوزه بازگرداند.

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان تهران:

واحدهای تولیدی مشمول تشدید محدودیت‌های کرونایی نمی‌شوند

مدیرعامل شهرک‌های صنعتی استان تهران اعلام کرد: واحدهای تولیدی در داخل و خارج شهرک‌های صنعتی شامل تشدید محدودیت‌های ستاد ملی کرونا از اول آذر نمی‌شوند.

صابر پرنیان از مدیران واحدهای تولیدی خواست که هرگونه مشکل احتمالی در تردد را سریعا به شرکت شهرک‌های صنعتی و سازمان صمت استان تهران گزارش دهند.

به گزارش ایسنا، مدیر عامل شهرک‌های صنعتی استان تهران با تاکید بر اینکه تولید با تمام توان ادامه خواهد یافت، بیان کرد: واحدهای تولیدی با دقت نظر کافی و تنظیم شیوه‌نامه‌های بهداشتی در جهت سلامت کارگران و کارکنان واحدهای تولیدی، حمایت‌های لازم را در تداوم فعالیت این واحدها معمول داشته و مانع هرگونه تعطیلی شوند.با توجه به ادامه اوج‌گیری آمار مبتلایان و فوتی‌ها از دیروز، اول آذر همه مشاغل به جز مشاغل سطح یک تعطیل هستند و قوانین منع رفت‌وآمد نیز اجرا شده است. البته اصناف گروه یک، به جز داروخانه‌ها و فعالیت‌های امدادی نیز مشمول مقررات منع رفت‌وآمد از ساعت ۹ شب تا چهار صبح هستند و باید تا ساعت هشت فعالیت داشته باشند تا جریمه نشوند.

عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس :

کارخانه نساجی پوشش به دلیل بدهی صاحب کارخانه با ٤ هزار کارگر واگذار شد

کوچکی نژاد با اشاره به اینکه کارخانه نساجی پوشش به دلیل بدهی صاحب کارخانه با ۴ هزار کارگر به بانک صنعت و معدن واگذار شد، گفت: شرکت سرمایه گذاری آتیه دماوند تعداد کارگران را به هزار نفر کاهش داد و کارخانه را تضعیف کرد.

جبار کوچکی نژاد نماینده مردم رشت و عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی گفت: کارخانه نساجی پوشش به دلیل بدهی صاحب کارخانه با ۴ هزار کارگر به بانک صنعت و معدن واگذار شد اما شرکت سرمایه گذاری آتیه دماوند تعداد کارگران را به هزار نفر کاهش داد و کارخانه را تضعیف کرد.

به گزارش خبرگزاری شبستان، وی افزود: شرکت سرمایه گذاری آتیه دماوند و خریدار هر دو در تعطیلی این کارخانه مقصرند.

کوچکی نژاد گفت: مدیران این کارخانه، همه غیر بومی هستند در حالی که باید از مدیران بومی برای مدیریت کارخانه استفاده شود.

وی افزود: کارخانه نساجی پوشش را با ۳ میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان فروختند و قرار بود پول آن ۳۰ ماهه پرداخت شود در حالی که خریدار فقط ۵۰۰ میلیون تومان پرداخت کرد و ۲۵۰ میلیون تومان نیز در رهن گذاشت.

کوچکی نژاد گفت: خریدار کارخانه نساجی پوشش فقط یک ماه حقوق کارگران این کارخانه را پرداخت کرد.

وی افزود: شرکت آتیه دماوند در سال ۹۴ ــ ۹۳ نتوانست حقوق کارگران این کارخانه را بپردازد و به این دلیل دستگاه های کارخانه را به قیمت ۴ میلیارد تومان فروخت و حقوق کارگران را پرداخت کرد.

کوچکی نژاد با بیان اینکه شرکتی که کارخانه نساجی پوشش را خرید در جنوب کشور در زمینه بیمه ای فعالیت کرده است و اهلیت نداشت گفت: خریدار می گوید ۸۰۰ تن از وسایل کارخانه پوشش را با دستور شرکت سرمایه گذاری آتیه دماوند فروخته است. وی افزود: اکنون شرکت های خاور و فومنات نیز در اختیار شرکت سرمایه گذاری آتیه دماوند هستند که حقوق کارگران آنها از تسهیلات بانکی پرداخت می شود و تولید این شرکت ها پاسخگوی حقوق کارکنانش نیست.

کوچکی نژاد گفت: شرکت آتیه برای نگهداری کارخانه ها رغبتی ندارد.

وی افزود: از یک ماه پیش در حال پیگیری راه اندازی یکی از سالن های کارخانه پوشش هستیم که در آن ماشین آلات نو وجود دارد.

کوچکی نژاد گفت: مدیران شرکت سرمایه گذاری آتیه دماوند، کارخانه پوشش را در بحران واگذار کرد و بخشی از زمین این کارخانه را خود این شرکت شخم زده و بیش از ۴ میلیارد تومان آهن آلات آن را فروخته است.

حسینی کیا: ضرورت مبارزه با قاچاق در صنعت پوشاک

عضو کمیسیون صنایع مجلس، از معضل قاچاق پوشاک و خروج ارز حاصل از آن انتقاد کرد و اظهار داشت: ۷۰ درصد ارز، وارد بازار فرعی مثل صرافی و... شده و ۳۰ درصد وارد بازار اصلی برای واردات شده است. این‌ها باعث می‌شود که قاچاق خصوصا در عرصه پوشاک، بیشتر شود.

سید جواد حسینی کیا، عضو کمیسیون صنایع مجلس، پیرامون قاچاق در صنعت پوشاک و تاثیری که در خروج ارز از کشور دارد، به بازارنیوز گفت: یکی از مشکلات ما این است که نظام تولید و توزیع ما تکلیفشان مشخص نیست. یکی از راهکارهای جلوگیری از قاچاق، راه اندازی سامانه تجارت است که باید راه اندازی شود که بتواند از تولید تا توزیع را رصد کند.

به گزارش بازارنیوز، وی افزود: نکته دوم ثبت سفارش هاست. ثبت سفارش‌ها برا واردات در حوزه پوشاک باید متناسب با تولید داخل باشد که این نکته هم رعایت نمی‌شود. این هم از مشکلاتی است که باید برای آن فکر کرد.

حسینی کیا از عدم بازدارندگی قوانین در حوزه قاچاق انتقاد کرد و اظهار داشت: قوانین ما بازدارنده نیستند. قوانین باید طوری تنظیم شده باشند که با قاچاقچی، به شدت برخورد شود.

حسینی کیا با ابراز تاسف از ضعف نظارت دولت در حوزه قاچاق پوشاک، اظهار داشت: سیستم دولتی نظارتی ندارد. یک نفر ارز برای یک کالا دریافت می‌کند، ولی به جای آن کالای دیگر وارد می‌کند. این هم از مشکلات ماست.

عضو کمیسیون صنایع مجلس، یکی از مشکلات دیگر این صنعت را عدم مشخص بودن سیاست دولت عنوان کرد و اظهار داشت: سیاست دولت در حوزه پوشاک مشخص نیست. در تمام ادوار گذشته نگاه بر این بوده که ۷۰ درصد ارز را دولت در بازار اصلی هزینه کند، ۳۰ درصد را در بازار فرعی؛ اما در این دولت برعکس این ماجرا رخ داده است. ۷۰ درصد ارز، وارد بازار فرعی مثل صرافی و... شده و ۳۰ درصد وارد بازار اصلی برای واردات شده است. این‌ها باعث می‌شود که قاچاق خصوصا در عرصه پوشاک، بیشتر شود.

حسینی کیا مشکل برندینگ کالاهای ایرانی را از دیگر عوامل استقبال کم به آن‌ها و اشتیاق برای قاچاق پوشاک دانست و اظهار داشت: در بحث پوشاک، بحث برندینگ مطرح است که در آن زمینه خوب کار نکردیم و نتوانستیم برای مطرح کردن برندهای ایرانی، خوب تبلیغات کنیم.

عضو کمیسیون صنایع مجلس در پایان تاکید کرد که همه این موارد دست به دست هم داده و معضلی را برای در صنعت پوشاک کشور ایجاد کرده است.

معاون وزیر صمت: مواد اولیه اقلام واسطه‌ای واحدهای تولیدی ترخیص می‌شود

معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت از اقدام فوری برای ترخیص مواد اولیه اقلام واسطه‌ای و اجزای قطعات تجهیزات مورد نیاز واحدهای تولیدی خبر داد.

مهدی صادقی‌نیارکی در نشست مشترک با نمایندگانی از انجمن صنایع لوازم خانگی، گفت: با اقدام فوری وزارت صنعت و بانک مرکزی برای ترخیص مواد اولیه، ماشین‌آلات و اجزای قطعات مورد نیاز واحدهای تولیدی از گمرکات کشور پس از مصوبه اخیر ستاد اقتصادی دولت، ردیف‌های تعرفه مربوط به مواد اولیه، کالاهای واسطه‌ای، ماشین‌آلات و تجهیزات از سوی وزارت صنعت به گمرک اعلام و روند ترخیص کالاهای معطل‌مانده در گمرک تسهیل شد.

به گزارش جهان صنعت، وی تصریح کرد: تامین و تخصیص موثر ارز برای ترخیص مواد اولیه و ضروری واحدهای تولیدی در اولویت قرار گرفته که با اجرای این سیاست روند تولید در بخش‌های مختلف صنعتی با دغدغه کمتری ادامه خواهد داشت.معاون امور صنایع وزارت صنعت از ساماندهی وضعیت عرضه و تقاضا برای ورق‌های فولادی که مهم‌ترین دغدغه تولیدکنندگان لوازم خانگی بود، خبر داد و گفت: با بررسی وضعیت متقاضیان دریافت ورق‌های فولادی و شناسایی واحدهای فعال دارای مجوز، اصلاح عرضه و تقاضای این محصولات با رویکرد شفاف‌سازی و تامین مواد اولیه مورد نیاز واحدهای تولیدی در دستور کار قرار گرفت.

۲۰۰تا ۲۵۰ میلیون دلار هزینه واردات پارچه چادر مشکی

نایب رییس کمیسیون صنایع مجلس شورای اسلامی اظهار کرد: پوشاکی که وارد کشور شده رقم بسیار بالایی از قاچاق را به خود اختصاص داده است در حالیکه در کشورهای مبدا به خاطر کرونا نمی‌توانند محصولات‌شان را بفروشند و حتی به دلیل مسائل محیط زیستی نمی‌توانند آنها را بسوزاند، حاضر هستند به رایگان هم در اختیار خریداران بگذارند، لذا با قیمت‌های بسیار پایین آنها را می‌فروشند و تجار آنها را به کشورهای خودشان می‌برند.

علی جدی در مورد میزان واردات پارچه چادر به کشور اظهار داشت: سالانه نزدیک به ۹۰ میلیون متر مربع مصرف پارچه‌ی چادر مشکی در کشور است که تقریبا از این مقدار، حدود ۱۰ میلیون متر مربع تولید داخلی است و باقی از کشورهای چین، کره، تایلند، ژاپن و کشورهایی که در حوزه‌ی آسیا هستند وارد می‌شود.

به گزارش ایلنا، وی افزود: تولید چادر جزو اولویت‌های وزارت صمت است، از همین روی الان چندین مجموعه فاز تولید چادر مشکی را شروع کردند. برای مثال یک مجموعه در شهر قزوین کار خود را شروع کرده و در شهرکرد هم فاز دوم را شروع کردند. پروژه‌های تولید نزدیک ۴۰-۵۰ میلیون متر مربع در حد نصب و راه‌اندازی هستند. جدی تصریح کرد: وزارت صمت هم این موضوع را جزو اولویت‌های خود گذاشته و ما هم در کمیسیون صنایع مجلس بر آن تاکید کردیم، ستاد اجرایی فرمان امام هم در این حوزه ورود کرده، یعنی در مشارکت با بخش خصوصی ورود کرده تا بتوانند با هم این موضوع را حل کنند.

نایب رییس کمیسیون صنایع مجلس گفت: با این پروژه‌ها حداقل تا هفتاد درصد مصرف داخلی را می‌شود تامین کرد، اما نگاه تولیدکنندگان به صادرات این محصول نیز است، می‌توانند مصرف کسانی که از بعضی از کشورهای مسلمان برای زیارت داخل کشور می‌آیند مثل عراق، سوریه، افغانستان را به راحتی تامین کنند. این توسعه ممکن است بیشتر هم بشود.

جدی افزود: تا جایی که من اطلاع دارم واردات ارزی چادر چیزی بین ۲۰۰ تا ۲۵۰ میلیون دلار است.

وی در مورد مشکلات صنعت نساجی توضیح داد: ماشین‌آلات صنعت نساجی به استثنا پوشاک در خط تولید مشکل دارند و تقریبا حدود یک سال است که ماشین آلات نو وارد نکرده‌اند و باید حمایت باید جدی صورت بگیرد.

وی افزود: نزدیک به ۱۷ درصد اشتغال کشور در صنعت چرم، پوشاک وکفش و به طور کلی صنعت نساجی است. به خاطر کرونا این مشاغل آسیب جدی دیدند. در جلسه با وزیر صمت هم اشاره کردم که باید حمایت ویژه‌تری از تولیدکنندگان داشته باشند، تولیدکنندگان به خصوص در حوزه پوشاک ممکن است زمین‌گیر شوند و حمایت بیش‌تری نیاز است.

جدی در پاسخ به سوالی در مورد سرمایه‌گذاری ترکیه‌ای‌ها در صنعت نساجی ایران اظهار داشت:اگر سرمایه‌گذاری اینها در مناطق آزاد باشد و با مشارکت بخش خصوصی در این منطقه تولید کنند مانعی ندارد اما اگر فقط کالاهایشان را برای مصرف بیاورند قطعاً باعث آسیب به تولیدکنندگان داخلی می‌شود. با وضعیت ارزی که داریم، واردات کالای مصرفی چندان توجیهی هم ندارد.

وی افزود: صنعت نساجی نیاز به حمایت ویژه از سمت دولت دارد چرا که آسیب شدیدی دیده است. کالاهای تولیدی دیگر کشور به دلیل کرونا روی دستشان مانده و متاسفانه عده ای با قیمت بسیار نازلی این کالاها را به کشور قاچاق می‌کنند که این موضوع ممکن است به تولیدکنندگان ما آسیب جدی بزند.

عضو کمیسیون صنایع مجلس در مورد قاچاق پوشاک خاطرنشان کرد: پوشاکی که وارد کشور شده رقم بسیار بالایی از قاچاق را به خود اختصاص داده است در حالیکه در کشورهای مبدا به خاطر کرونا نمی‌توانند محصولات‌شان را بفروشند و حتی به دلیل مسائل محیط زیستی نمی‌توانند آنها را بسوزاند، حاضر هستند به رایگان هم در اختیار خریداران بگذارند، لذا با قیمت‌های بسیار پایین آنها را می‌فروشند و تجار آنها را به کشورهای خودشان می‌برند. تولیدکنندگان داخلی ما نمی‌توانند با اینها رقابت کنند و ممکن است آسیب ببینند. باید توجه داشت که صنعت نساجی در کشور رتبه سوم قاچاق را دارد.

آسیب‌شناسی برخورد با قاچاق پوشاک

نایب رئیس اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک گفت: با انسجام بی‌نظیری که در ارکان دولت وجود داشت با بسیاری از برندهای قاچاق برخورد کردیم.

«بهرام شهریاری» در گفتگو با ۱۸:۳۰ از طرح نیمه کاره سال ۹۷ گفت و افزود: در این طرح که با مشارکت بخش خصوصی و از بازار شروع شد از کسانیکه برندها و «نشان»های خارجی داشتند و در فروش آن فعالیت می‌کردند دعوت شد تا در این طرح شرکت کنند. چنین طرحی در کشور سابقه نداشت. کسانیکه که تامین کالاها برای فروش را از طریق قاچاق انجام می‌دادند. دعوت از آن‌ها فاز اول اجرا بود.

نایب رئیس اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک افزود: بدلیل اینکه این طرح پیگیری نشده به مراحل مقدماتی نیز برگشته است؛ و الان شاهد آن هستیم که در برخی برندها در مراکز فروش و تجاری حتی مجوز هم ندارد.

شهریاری افزود: با انسجام بی نظیری که در ارکان دولت وجود داشت با بسیاری از برندهای قاچاق برخورد کردیم. او گفت: فاز نخست این طرح تمام نشده فاز دوم را شروع کردیم.

درخواست گمرک از وزارت صمت:

لایه میانی ماسک از گروه چهار خارج شود

معاون فنی گمرک ایران در مکاتبه‌ای با معاون وزیر صنعت، خواستار رسیدگی و اعلام نظر درباره امکان ترخیص و خروج از گروه چهار «ملت بلون» به عنوان مواد اولیه لایه میانی تولید ماسک شد.

اواخر مهرماه، مدیرکل تعرفه گمرک در مکاتبه‌ای با مدیر کل دفتر نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صمت، خواستار اعلام نظر این وزارتخانه درباره منسوج ملت بلون برای تولید لایه میانی ماسک یکبار مصرف شده بود، چراکه این کالا در گروه چهار کالایی قرار گرفته و امکان ورود به کشور و ترخیص از گمرک را نداشت.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، در همین راستا دو روز قبل، معاون فنی گمرک ایران نیز در مکاتبه‌ای با معاون وزیر صنعت با اشاره به تعرفه کالای مذکور و لزوم استفاده گسترده از ماسک در شرایط شیوع کووید ۱۹ گفته بود، با توجه به پیگیری مکرر صاحبان کالای رسوب‌شده و لزوم تولید ماسک‌های استاندارد به لحاظ اینکه متولی امر تولید و صدور مجوز ورود کالا آن وزارتخانه است دستور فرمایید درباره امکان ورود این کالا به کشور اعلام نظر صورت گیرد.

صادرات فرش با سیستم تهاتری سازگار نیست

عضو اتاق بازرگانی تهران اظهار داشت: وضعیت حاصل از شیوع کرونا مردم را در کشورهای هدف در موقعیت بدی قرار داده است. از طرفی هم ما تحریم هستیم و داد و ستد ما با کشورهای هدف دچار مشکلات عدیده مثل انتقال ارز و حمل و نقل است. در نتیجه وضعیت صادرات فرش در وضعیت فعلی بسیار بد است.

رضی میری در مورد استفاده از تهاتر کالا برای صادرات فرش اظهار داشت: صادرات فرش و کالای مشابه مثل کالاهای سنتی، مثل کالاهای صنعتی که شامل ارقام بالایی دارند, نیستند. یعنی ممکن است محموله یک صادرکننده فرش ۱۰ هزار یا ۲۰ هزار دلار ارزش داشته باشد. صادرات فرش در مجموع می‌تواند ارقام بالایی درآمدزایی کند اما شخص به شخص این رقم بالا نیست. در نتیجه این شیوه با تهاتر سازگار نیست. چون واردکننده نیاز به ارقام بالایی دارد و صادرکننده فرش نمی‌تواند آن را تامین کند. بنابراین تهاتر نمی‌تواند شکل بگیرد که این موضوع مشکلات زیادی را برای صادرکنندگان فرش ایجاد می‌کند. به گزارش ایلنا، وی در مورد تاثیرات نوسانات نرخ ارز تصریح کرد: افزایش و کاهش نرخ دلار نه تنها برای فرش بلکه برای همه صادرکنندگان مصیبت عظمی است. هر صادرکننده‌ای هر نوع صادراتی را که بخواهد انجام دهد، وقتی می‌بیند ظرف مدت چند روز چنین نوسانی می‌تواند بر بازار حاکم شود، تا مرز ورشکستگی متضرر شود. این بدترین شرایط برای یک صادرکننده است که نداند وضعیت آینده‌اش چگونه است.

میری در ادامه افزود: بالا بودن نرخ ارز بدون ثبات برای صادرکننده هیچگونه تاثیر مثبتی ندارد، اگر یک صادرکننده و به طور خاص صادرکننده فرش بداند نرخ ارز یک سال ۱۵ هزار تومان است، می‌تواند برنامه‌ریزی کند. اگر نرخ ارز از ۱۵ هزار تومان به ۲۰ هزار تومان برسد، اگر تورم داخلی را افزایش ندهد برای صادر کننده بهتر است اما اگر با بالا رفتن نرخ ارز، نرخ تورم هم بالا برود فرقی برای صادرکننده نمی‌کند. یعنی افزایش نرخ ارز را افزایش قیمت تمام شده جبران می‌کند.

این کارشناس فرش در مورد وضعیت تولیدکنندگان و صدرکنندگان فرش خاطر نشان کرد: وضعیت تولیدکنندگان و صادرکنندگان فرش بسیار بد است. فرش کالای مصرفی ضروری مثل لباس و خوراک نیست بلکه یک کالای لوکس است. در شرایط نرمال بازارهای هدف فرش می‌تواند جایگاهی داشته باشد اما الان وضعیت حاصل از شیوع کرونا مردم را در کشورهای هدف در موقعیت بدی قرار داده است. از طرفی هم ما تحریم هستیم و داد و ستد ما با کشورهای هدف دچار مشکلات عدیده مثل انتقال ارز و حمل و نقل است. در نتیجه وضعیت صادرات فرش در وضعیت فعلی بسیار بد است.

تاسیس مدرسه چرم و کفش

راه‌اندازی «مدرسه عالی مهارتی چرم و کفش» در تبریز با استفاده از نیروهای زبده در قطب چرم و کفش کشور، ضمن افزایش توان رقابتی این محصول با مشابه خارجی و ایجاد اشتغال و افزایش بهره‌وری و ارزآوری، گامی نو در مسیر جهش تولید است.

دانشگاه آزاد اسلامی تبریز پس از مدت‌ها تحقیق و بررسی بر آن شد تا در سال جهش تولید و عمل به منویات رهبر معظم انقلاب و برای رفع موانع تولید در سال‌جاری، با اخذ مجوز راه‌اندازی مدرسه عالی مهارتی چرم و کفش از سازمان مرکزی دانشگاه آزاد اسلامی به شعار پیوند دانشگاه و صنعت جامه عمل پوشانده و در کنار فعالان اقتصادی و بازوان توانمند در عرصه تولید قرار گیرد و با آموزش مهارت‌های نوین و موردنیاز صنعت چرم و کفش به تربیت نیروی کار ماهر بپردازد.

به گزارش دنیای اقتصاد، **رئیس دانشگاه آزاد اسلامی تبریز** از تاسیس مدرسه عالی مهارتی چرم و کفش این دانشگاه در سال‌جهش تولید خبر داد و با اشاره به اینکه دانشگاه آزاد اسلامی دانشگاه حل مساله ملی است، اظهار کرد: این دانشگاه در سالی که گذشت در زمینه سرای نوآوری کفش و چرم و تاسیس مرکز تحقیقات چرم و کفش و طرح پایش کفش و چرم فعالیت‌های متعددی انجام داده است که امسال به‌منظور منویات رهبر معظم انقلاب، رونق تولید کفش که یک مساله استانی و ملی است، پیشتاز خواهیم بود.

عزیز جوان‌پور با تاکید بر اینکه باید رویکردی در پیش گرفته شود تا صنعت، لزوم حضور و تاثیرگذاری دانشگاه در حل مشکلات و ارائه راه‌حل‌ها را لمس کند، افزود: دکتر طهرانچی رئیس دانشگاه آزاد اسلامی، بحث چرم و کفش را که پیشینه‌ای دراز در آذربایجان‌شرقی دارد، در دستور کار واحدهای دانشگاه آزاد اسلامی آذربایجان‌شرقی قرار داده است.

جوان‌پور خاطرنشان کرد: بعد از ایجاد نخستین مرکز علمی، مهارتی و عمومی روباتیک و بهره‌برداری موفق از آن، دومین مدرسه علمی و مهارتی چرم و کفش در واحد تبریز برای تسریع در عملیاتی کردن طرح‌ها به‌زودی راه‌اندازی می‌شود. رئیس دانشگاه آزاد اسلامی تبریز با اشاره به برنامه‌های پژوهش‌محور دانشگاه آزاد اسلامی درخصوص نوآوری در حوزه چرم و کفش گفت: بیش از ۷۰۰ زمینه تحقیقاتی در مورد چالش‌های صنعت چرم و کفش در قالب برنامه پایش احصا شده که دانشجویان دانشگاه آزاد اسلامی، پایان‌نامه‌ها و رساله‌های پژوهشی خود را در این زمینه انجام دهند.

جوان‌پور با اشاره به رشته‌های مدرسه عالی مهارتی چرم و کفش گفت: مهارت‌های مربوط به صنعت چرم و کفش همچون ساخت و دوخت چرم، طراحی و قالب‌سازی انواع کفش‌های زنانه، مردانه، پوتین، چکمه، ورزشی، صندل و ماکاسین، آموزش مهارت‌های مدیریتی و فروش و بازاریابی و حسابداری بهای تمام‌شده محصول از جمله رشته‌های آموزشی این مدرسه مهارتی است.

وی با بیان اینکه دوره‌های آموزشی این مدرسه فقط کوتاه‌مدت و میان‌مدت مهارتی خواهد بود، افزود: این دوره‌ها با استفاده از آخرین متد آموزشی روز دنیا و بهترین دستگاه‌ها و با بهره‌مندی از حضور استادان برجسته و مجرب کشور برگزار می‌شود و محدودیتی برای برگزاری دوره‌ها در واحدهای تولیدی و صنعتی وجود ندارد. جوان‌پور خاطرنشان کرد: سرفصل‌های استاندارد آموزشی تعیین شده برای دوره‌ها مطابق آخرین استانداردهای بین‌المللی و با تاکید بر برند ملی و بومی چرم و کفش اصیل تبریز است.وی افزود: این مدرسه به همت دانشگاه آزاد اسلامی و همیاری اهالی صنعت چرم و کفش بنا نهاده شده است که دوره‌های کارورزی، کاربنیان و کارآفرینی به‌صورت پیشرفته برگزار می‌کند و در پایان هر دوره گواهی معتبر آموزشی مهارتی دانشگاه آزاد اسلامی تبریز ارائه خواهد شد.

رئیس دانشگاه آزاد اسلامی واحد تبریز با تاکید بر اینکه برای ثبت‌نام در این مدرسه مهارتی محدودیت سنی و تحصیلاتی وجود ندارد، اظهار امیدواری کرد: با برنامه‌ریزی‌های انجام شده در سال‌جاری، پذیرای حداقل یک‌هزار و ۲۰۰ نفر از داوطلبان باشیم.

محرابی : رشد ۲۵ درصدی صادرات پوشاک در پنج ماه

مدیرکل دفتر صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: صادرات صنعت پوشاک طی پنج ماهه سال جاری نسبت به مدت مشابه در سال گذشته ۲۰ تا ۲۵ درصد رشد داشته است.

«**افسانه محرابی**» در بخش گفتگوی ویژه برنامه روی خط بازار رادیو اقتصاد افزود: صنعت نساجی و پوشاک یک صنعت با اهمیت بالا در ایران و جهان است. وی اظهارداشت: این صنعت در بحث اشتغال افزایی، ایجاد ارزش افزوده بالا، توسعه صادرات، خلق ثروت، پویایی اقتصادی، ارز آوری و بسیاری موارد دیگر نقش آفرین است. مدیرکل دفتر صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: این صنعت در شرایط تحریمی می تواند کمک بزرگی برای کشور باشد.

وی در ادامه ضمن اشاره به اینکه تحریم صنعت نساجی از ۲۰ فروردین امسال از سوی دشمنان کلید خورد، افزود: اقدامات زیادی از جمله تامین مواد اولیه در جهت اینکه تحریم صنعت مزبور را دچار مشکل نکند در کشور انجام شده است.

محرابی اظهارداشت: خوشبختانه با توجه به تلاش های صورت گرفته همه شاهد روند رو به رشد در زمینه تولید پارچه و دیگر ملزومات مورد نیاز برای تولید پوشاک در کشور هستند. وی ادامه داد: مضاف بر اینکه وزارت صمت در زمینه واردات مواد اولیه صنایع نساجی و پوشاک هرگونه همکاری و مساعدتی که لازم بوده تاکنون انجام داده است. مدیرکل دفتر صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: کشور طی دو سال گذشته در زمینه تولید و صادرات پوشاک جهش خوبی داشته است.

وی ضمن اشاره به تشکیل شورایعالی برندهای پوشاک در کشور افزود: برند سازی در تمامی کالاهای ایرانی به خصوص پوشاک یک ضرورت است.

محرابی بیان داشت: توسعه برندسازی در حوزه پوشاک باید بیش از گذشته در کشور مورد توجه باشد. وی در ادامه یادآورشد: صنعت ایران پوشاک طی چند سال اخیر در بحث برندینگ، مدلینگ، طراحی، مارکتینگ، مهندسی فروش و غیره نیز پیشرفت های خوبی را تجربه کرده است.

بسته حمایتی جدید سازمان مالیاتی در حمایت از مشاغل آسیب دیده از کرونا

پارسا، رئیس کل سازمان امور مالیاتی: به سبب اوج گیری مجدد شیوع بیماری کووید ۱۹ و اعمال محدودیت های شدید و تعطیل الزامی برخی کسب و کارها در شهرهای دارای وضعیت نارنجی و قرمز (بنا به اعلام وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی) ، مشاغل و کسب‌وکارها و فعالیت‌های شدیدا آسیب‌دیده از کرونا (بنا به تشخیص کارگروه اقتصادی مقابله با پیامدهای اقتصادی کرونا) که در شهرهای مذکور قرار می‌گیرند، از حمایت‌های دولت بهره‌مند می‌شوند.

براساس این مصوبه، موارد مقرر در قانون مالیات های مستقیم و قانون مالیات بر ارزش افزوده برای مهلت زمانی اعتراض به اوراق مالیاتی که آخرین مهلت آن از تاریخ یکم آذرماه ۱۳۹۹ لغایت یکم بهمن ماه ۱۳۹۹ باشد، و نیز احکام اجرای ماده ۲۳۸ قانون مالیاتهای مستقیم و ماده ۲۹ قانون ارزش افزوده برای مدت مذکور، به مدت یک و نیم ماه تمدید می‌شود. با توجه به تمدید یکماهه مهلت تسلیم اظهار نامه مالیات بر ارزش افزوده دوره سوم وچهارم سال ۱۳۹۹ و سررسید پرداخت مالیات آن برای کلیه مودیان مالیاتی براساس این مصوبه، بخشودگی جرایم پرداخت نشده بدهی مالیات و عوارض قانون موسوم به تجمیع عوارض مصوب۲۲/۱۰/۱۳۸۱ به شرط پرداخت اصل مالیات و عوارض تا پایان سال ۱۳۹۹ تمدید می شود.

صدور یا تجدید پروانه کسب یا کار اشخاص حقیقی موضوع ماده ۱۸۶ قانون مالیات‌های مستقیم تا پایان سال ۱۳۹۹ نیز براساس این مصوبه، نیاز به اخذ گواهی پرداخت یا ترتیب پرداخت بدهی مالیاتی نخواهد داشت.

کلیه عملیات اجرایی موضوع فصل نهم از باب چهارم قانون مالیات‌های مستقیم (وصول مالیات) تا ۱۰ بهمن ماه ۱۳۹۹ برای اشخاص حقیقی متوقف می‌شود.

آخرین مهلت تسلیم اظهارنامه مالیات عملکرد اشخاص حقوقی موضوع ماده ۱۱۰ قانون مالیاتهای مستقیم که در بازه زمانی یکم آذرماه ۱۳۹۹ لغایت یکم بهمن ماه ۱۳۹۹ باشد نیز با توجه به این مصوبه، تا تاریخ ۱۵ بهمن ماه ۱۳۹۹ تمدید می شود.

با خاصیت آنتی باکتریال؛ روکشهای نانویی صندلی هواپیما تولید شد

نتیجه تحقیق محققان منجر به تولید روکش های آنتی باکتریال شده و یک شرکت هواپیمایی نیز از این روکش های نانویی بهره برده است.

چندین سال است که ستاد توسعه فناوری نانو در تحقیقاتی به نتیجه رسیده و محصول تولیدی گواهینامه نانومقیاس ارائه می‌دهد. این محصولات بعد از آزمایشات و تحقیقاتی مورد تأیید قرار می‌گیرند و گواهینامه دریافت می‌کنند.

این محصولات در حوزه‌های کالاهای خانگی، دارو، بهداشت و سلامت، عمران و ساختمان، تجهیزات و خدمات و کالاهای صنعتی، انرژی و نفت، حمل و نقل، نساجی و پوشاک، آب، کشاورزی و بسته بندی، اپتیک و الکترونیک، مواد اولیه و ... هستند.

یکی از این محصولات در حوزه حمل و نقل در بخش هوایی «روکش های صندلی هواپیمای آنتی باکتریال حاوی نانوذرات» است. این محصول دارای گواهینامه نانومقیاس بوده و در بازار موجود است؛ همچنین یکی از شرکتهای هواپیمایی از این روکش‌های صندلی استفاده می‌کند.

با توجه به اینکه امروزه برای محافظت بیشتر از صندلی وسایل نقلیه از یک روکش بر روی آن استفاده می‌شود و این روکش از منسوجات با دوامی است که بتواند عمل محافظت و سهولت در استفاده را به خوبی انجام دهد و در هواپیما هم مورد استفاده قرار می‌گیرد.

صندلی وسایل نقلیه از جمله هواپیما به دلیل تماس مداوم با بدن افراد مختلف و همچنین تعریق این افراد محل مناسبی برای رشد باکتری‌ها و میکرو ارگانیسم‌ها است. این روکش‌ها با فناوری نانو و خاصیت آنتی باکتریالی تولید شده است.

نایب رییس هیئت مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران اعلام کرد:

افزایش ۳۰ درصدی صادرات پوشاک ایران

نایب رییس هیئت مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران از صادرات ۳۵ میلیون دلاری پوشاک از ابتدای امسال تا پایان مردادماه خبر داد و گفت: هرچند آمارهای جدید هنوز جمع‌بندی و نهایی نشده، اما بررسی‌ها حاکی از رشد ۳۰ درصدی صادرات پوشاک تا پایان آبان‌ماه است.

مجید نامی افزود: به‌طور قطع تا پایان سال رشد خوبی در صادرات پوشاک در مقایسه با سال گذشته خواهیم داشت.

به گزارش ایرنا، وی بیان‌داشت: این رشد در حالی حاصل شده که صادرکنندگان با وضعیت نابسامانی در نقل و انتقال پول مواجه بوده و هستند، همچنین بخشی از صادرات در هیچ کجا ثبت نمی‌شود. نایب رییس هیئت مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران به حضور تاجرانی از کشورهای همسایه از جمله عراق، افغانستان و آسیای میانه در کشور اشاره کرد که به صورت ریالی به خرید پوشاک پرداخته و به صورت قانونی یا غیرقانونی به کشورهای خود منتقل می‌کنند؛ این هم نوعی از صادرات است که نفعش به تولیدکننده داخلی نمی‌رسد.

وی اظهار داشت: بخش دیگری از صادرات که حجم زیادی را نیز به خود اختصاص داده، به صورت غیررسمی انجام می‌شود.

نامی ادامه‌داد: این صادرات، به نوعی قاچاق معکوس است و نظایر آن را در دارو، سوخت، مواد غذایی و غیره نیز شاهدیم و آماری برای آن ثبت نمی‌شود.

وی با تاکید بر اینکه باید راه‌های خروج پوشاک از این طریق از کشور بسته شود، خاطرنشان‌کرد: قاچاق پوشاک به خارج کشور حتی از مناطق آزاد و بازارچه‌های مرزی انجام می‌شود، در این زمینه باید کنترل‌ها بیشتر شده تا منافع تولید کنندگان داخلی هر چه بیشتر حفظ شود.

نایب رییس هیئت مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران یادآور شد: در سال‌های گذشته، سالیانه بین ۵۰ تا ۶۰ میلیون دلار صادرات پوشاک به سایر کشورها انجام می‌شد و امسال پیش‌بینی می‌شود دست‌کم افزایش ۳۰ درصدی صادرات را شاهد باشیم.

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

:: تغییرات شرکت‌های نساجی

:: شرکت گلسان بافت (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده مورخ ۹۹/۴/۳۱، ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال مالی ۹۸/۱۲/۲۹ به تصویب رسید.

:: شرکت تکین پوش (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۶/۲۴، مریم پناهی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، پیمان سپه رام به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل تعیین شدند.

:: شرکت غزال تدارکات نساجی تهران (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق‌العاده مورخ ۹۹/۵/۱۱، شرکت مذکور منحل اعلام و کیومرث حق‌نژاد به سمت مدیر تصفیه انتخاب شد. نشانی محل تصفیه تهران، میدان فاطمی، ساختمان فاطمی، طبقه هشتم، واحد ۸۴ کدپستی است.

:: شرکت تولیدی صنعتی پارس نخ (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ۹۹/۴/۱۴، ترازنامه و صورت حساب عملکرد و سود و زیان سال مالی ۱۳۹۸ به تصویب رسید. موسسه آرمان آروین پارس به سمت بازرس اصلی و نفیسه استاد به سمت بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین شد.

:: شرکت نانو نخ و گرانول سیرجان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۹/۴/۳۰، صورت‌های مالی سال ۱۳۹۸ مورد تائید قرار گرفت. موسسه حسابرسی و خدمات مالی حافظ گام به‌عنوان بازرس اصلی و علی تقی‌زاده به‌عنوان بازرس علی‌البدل برای انتخاب شدند. روزنامه اقتصاد کرمان جهت نشر آگهی‌های شرکت تعیین شد.

:: شرکت رنگدانه سیرجان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۹/۴/۳۰، حساب های سال مالی۱۳۹۸ مورد تائید قرار گرفت. موسسه حسابرسی و خدمات مالی حافظ گام به عنوان بازرس اصلی و سید محسن حسینی به عنوان بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات جهت چاپ آگهی‌های شرکت تعیین شد.

:: شرکت نگین ابریشم تابان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۹/۳/۱۰، ترازنامه سود و زیان سالهای ۹۵ الی ۹۸ به تصویب مجمع رسید. جواد قربانی به سمت رئیس هیئت مدیره، محسن بزمی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، سیدرضا بزرگی به سمت مدیرعامل، حسین ملکی و حسین عباسی منش به سمت بازرس اصلی و علی‌البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت چاپ آگهی‌های شرکت تعیین شد.

:: شرکت زرین پود دهق (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق‌العاده مورخ ۹۹/۴/۲۳، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۲۰۰۰۰۰ ریال به ۱۹۰۰۲۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت. سیف‌الله هیئتی به سمت رئیس هیئت مدیره، فاطمه خسروی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، مرتضی هیئتی به سمت مدیرعامل، علی سفیدگر و بهمن خسروی دهقی به سمت بازرس اصلی و علی‌البدل انتخاب شدند. روزنامه کیمیای وطن جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین شد.

:: شرکت فرش شاپرک دلیجان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۹/۴/۱۴، ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت در سال مالی منتهی به ۹۸/۱۲/۲۹به تصویب رسید. محمد انصاری به سمت بازرس اصلی و محمد پارسا محمدی به سمت بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. روزنامه کار وکارگر جهت درج آگهی‌های سالیانه شرکت تعیین شد.

:: شرکت صنعت ابریشم بافت کاشان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۵/۱۴، سرمایه شرکت از مبلغ ۲۳۵۰۶۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۳۵۸۰۶۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت ورت باف ایران (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۵/۴، فریبا معجل به سمت رئیس هیئت مدیره، علیرضا معجل به سمت مدیرعامل و مریم‌سادات حسینی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

:: شرکت تعاونی تولیدی پوشاک رسپینا مینودشت

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده مورخ ۹۹/۵/۲۰، صورت‌های مالی سال‌های ۹۶ تا۹۸ مورد تصویب قرار گرفت. محمد صادق ممشلی به سمت رئیس هیئت مدیره، مهدی ممشلی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره ، مریم ممشلی به سمت مدیرعامل، فاطمه سرایلو به عنوان بازرس اصلی و صغری ممشلی به عنوان بازرس علی‌البدل انتخاب شدند.

:: شرکت بازرگانی بافت دوخت اندیشه مهر (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده مورخ ۹۹/۵/۱۱، محمد قصوری به سمت مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره، سوسن حاجی باقر به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، میلاد فیلی به سمت بازرس اصلی و عباس شریفی به سمت بازرس علی‌البدل انتخاب شدند.

:: شرکت رنگین نخ سامان (با مسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق‌العاده مورخ ۹۹/۵/۱۵، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۶۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت

شرکت فرش گردونه مهر (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده مورخ ۹۹/۴/۱، محمد سعیدالذاکرین به عنوان مدیرعامل ، بتول حاجی آقا میری به عنوان رئیس هیئت مدیره، میثم سعیدالذاکرین به عنوان نایب رئیس هیئت مدیره، عباسعلی قنبرزاده به سمت بازرس اصلی و امید فتحی به سمت بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. تراز نامه و حساب سود زیان شرکت منتهی به سال مالی۱۳۹۸ به تصویب رسید. روزنامه ابرار جهت درج آگهی‌های شرکت انتخاب شد.

:: شرکت پارس کرپ (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق‌العاده مورخ۹۹/۴/۲۲، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۹۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت ریسندگی اکریل بافت مازندران(سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۹/۴/۲۸، هانی حمیدی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، خیران گل بابائی به عنوان بازرس اصلی و سکینه رمضانی به‌عنوان بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. روزنامه کار و کارگر جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین شد.

::شرکت تولیدی طراحان پوشش نساج مزدک (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی فوق‌العاده مورخ ۹۹/۳/۲۲۵ ، شرکت مذکور در تاریخ فوق منحل اعلام و علیرضا محمودی به سمت مدیر تصفیه انتخاب شد. محل مدیر تصفیه نیاوران، جمال‌آباد نورافشار ، پلاک ۷ است.

::شرکت تعاونی تولید پوشاک خوش دوخت پردنجان

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق‌العاده مورخ ۹۹/۴/۲۳، سرمایه شرکت از مبلغ ۶/۳۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۲۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال افزایش یافت.

::شرکت تعاونی تولیدی پوشاک گل پوش آزادشهر

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۴/۲۳ ،راضیه صباغی به عنوان بازرس اصلی و فاطمه شاعری به عنوان بازرس علی‌البدل، رقیه رحمتی پور به سمت رئیس هیئت مدیره، خاور افکاری به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، عباس خمر به سمت مدیرعامل انتخاب شدند. صورت‌های مالی سال‌های۹۲ تا۹۷ مورد تصویب مجمع قرار گرفت

::شرکت نساجی شاهو فرش کاشان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۵/۱۶ ، فاطمه جوکار به‌عنوان نائب رییس هیئت مدیره، محمد امیر دهقانی به‌عنوان رییس هیئت مدیره و محمدرضا جعفری به عنوان مدیرعامل برای بقیه انتخاب شدند.

::شرکت کاوان شیمی سورن (با مسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق‌العاده مورخ ۹۹/۵/۶، شعبه شرکت در تهران، میدان توحید، خیابان بهبودی، کوچه امیر، پلاک ۱۸ ، طبقه اول تاسیس و سیدمحمد شاهد سجادی به عنوان مدیر شعبه تعیین شد.

::شرکت کویرجین سمنان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۴/۴، حسن کاردان به سمت رئیس هیئت مدیره، مهدی کاردان به سمت مدیرعامل ، هادی کاردان به سمت نایب رئیس هیئت مدیره ، موسسه حسابرسی و خدمات مدیریت حسابرسان نو اندیش به سمت بازرس اصلی و شهلا جعفری به سمت بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. ترازنامه و صورت سود و زیان عملکرد سال ۱۳۹۸ به تصویب رسید.

::شرکت تعاونی فرنیا بافت سپهر جاجرم

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۴/۹، علی صالحی به سمت رئیس و مدیرعامل ، موسی صالحی به سمت نائب رئیس، محمد صالحی به سمت بازرس اصلی و مرضیه محبی به سمت بازرس علی‌البدل انتخاب شدند.

::شرکت رنگرزی و ریسندگی زمرد مشهد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۹/۴/۱۶، صورتهای مالی منتهی اسفند۹۸ مورد تصویب مجمع قرار گرفت. موسسه حسابرسی مهرگان تراز و همکاران به‌عنوان بازرس اصلی و علیرضا لادن مقدم به‌عنوان بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. روزنامه خراسان جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین شد.

::شرکت درسای کویر (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده مورخ ۹۷/۱۲/۶، فاطمه حسین آبادی به سمت بازرس اصلی و مهدی عسکری زاده به سمت بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال مالی ۱۳۹۶ مورد تصویب قرار گرفت. روزنامه ندای یزد جهت درج آگهی‌های قانونی شرکت تعیین شد.

::شرکت صنایع نساجی همدانیان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ۹۹/۴/۱۸، صورت های مالی شرکت برای دوره مالی منتهی اسفند ماه ۱۳۹۸ به تصویب رسید. مؤسسه حسابرسی وخدمات مدیریت کاربرد تحقیق به عنوان بازرس اصلی و موسسه حسابرسی آزمون پرداز ایران مشهود به عنوان بازرس علی‌البدل نتخاب شدند روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی‌های شرکت انتخاب شد.

::شرکت تریکو بافی چیگلیان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده مورخ ۹۹/۵/۲۸، مهدی چگل به سمت رئیس هیئت مدیره، حسین چگل به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، مریم چگل به سمت مدیرعامل، لیلا پیرعلی‌نیا به‌سمت بازرس اصلی و جواد کرمی به‌سمت بازرس علی‌البدل تعیین شدند. روزنامه ابرار جهت نشر آگهی‌های شرکت تعیین گردید. ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی ۱۳۹۸ به تصویب رسید.

::شرکت منسوجات نرمینه بافت (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده مورخ ۹۹/۵/۱۱، شادی شریفیان به سمت رئیس هیئت مدیره، آیلا رسولی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، جعفر رسولی به سمت مدیرعامل، ایرج عباسی و سونیا عسگری به عنوان بازرس اصلی و علی‌البدل انتخاب شدند. سرمایه شرکت از مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ۲۰۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

::شرکت سیمین الیاف یزد (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۹/۴/۱۲، محمدحسین فضایلی به عنوان رئیس هیئت مدیره، محمدرضا توانا به عنوان نائب رئیس هیئت مدیره، محمدسراج به سمت مدیرعامل، سید محمدمهدی مدرسی به عنوان بازرس اصلی و علی اکبر توحیدی به عنوان بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. روزنامه پیمان یزد جهت درج آگهی‌های شرکت انتخاب شد. صورت‌های مالی منتهی به سال مالی ۱۳۹۸ مورد تصویب قرار گرفت.

::شرکت تار و پود کاشان سینا (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق‌العاده مورخ ۹۹/۵/۲۶، محل شرکت به کاشان، شهرک صنعتی فتح المبین، خیابان لاله بیست و هفتم، بلوار سرو، پلاک۸۰۶ ، طبقه همکف تغییر یافت.

::شرکت خوش دوخت هانی (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی فوق‌العاده مورخ ۹۹/۴/۱۰، موارد ذیل به موضوع شرکت الحاق و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح شد«تولید انواع کالاهای خواب، شال، روسری، تولید انواع لباس زیر زنانه، مردانه، تولید انواع حوله در کلیه موارد فوق در صورت ضرورت پس از اخذ مجوز از مراجع ذیصلاح.» عبداله پاپ به سمت رئیس هیئت مدیره، علی زارعی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، رحیم پاپ به سمت مدیرعامل زهرا ویس کرمیان به‌عنوان بازرس اصلی و مژگان بهرامی به عنوان بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. روزنامه کلید جهت نشر آگهی‌های شرکت تعیین شد.

::شرکت صنعتی صبا بافت (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده مورخ ۹۹/۵/۱، احمد قرائتی به سمت رئیس هیئت مدیره، ناصر دانش کاشانی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، محمودقرائتی به سمت مدیرعامل، محمدکفاش به سمت بازرس اصلی و محمد قاضی سمت بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. روزنامه راه مردم جهت نشر آگهی‌های شرکت تعیین شد. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال ۹۶ و ۹۷ و ۹۸ مورد تصویب قرار گرفت.

:: شرکت فرش قصر ایرانیان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۴/۵، محمد تقی رحمانی به سمت رئیس هیئت مدیره، عباس رحمانی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، مسعود رحمانی به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

:: شرکت تولیدی پتوی نگار یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۹/۳/۲۷، موسسه حسابرسی ایساتیس محاسب کویر به عنوان بازرس اصلی و سیدمصطفی جسمانی به عنوان بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. روزنامه پیمان یزد جهت نشر آگهی‌های شرکت انتخاب شد. صورت‌های مالی منتهی به سال ۹۸ به تصویب رسید.

:: شرکت فرش نگین میرداماد تهران (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۵/۱۴، سرمایه شرکت از مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت صنایع فرش نوبهار کاشان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۴/۲۵، رمضانعلی بیدگلی به سمت مدیرعامل، فاطمه همت تبار به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و محمد بیدگلی به سمت رئیس هیئت مدیره، موسسه حسابرسی تلفیق نگار به سمت بازرس اصلی و محمد عبدالهی به سمت بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا برای درج آگهی‌های شرکت تعیین شد. ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی ۱۳۹۶ به تصویب رسید.

:: شرکت دهق بافت اصفهان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۹/۵، سرمایه شرکت از مبلغ یک میلیون ریال به مبلغ دو میلیارد و پانصد میلیون ریال افزایش یافت.

شرکت شاپرک پوشان نفیس (بامسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق‌العاده مورخ ۹۹/۵/۲۲، سرمایه شرکت از مبلغ ۲۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال کاهش یافت. تینا حجتی به سمت مدیرعامل، محبوبه ابراهیمی به سمت رئیس هیئت مدیره و احسان هنرمند نسب به سمت نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

:: شرکت ریسندگی مشهد (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۹/۴/۲۳، روزنامه خراسان جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین شد. رضا حمیدی به سمت رئیس هیئت مدیره، حسن رفائی به سمت مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره، موسسه آگاهان بهروش پارس به عنوان بازرس اصلی و فرامرز یغمائی به‌سمت بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه سال ۱۳۹۸ مورد تصویب قرار گرفت.

:: شرکت جوراب خمسه (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده مورخ ۹۹/۵/۲۱، محمدحسن عباسی به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، احسان عباسی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، رسول نظری به سمت بازرس اصلی و کاظم احمدی به سمت بازرس علی‌البدل انتخاب شدند.

:: شرکت ریسندگی بهار ریس اصفهان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق‌العاده مورخ ۹۸/۱۲/۲۶، سرمایه شرکت از مبلغ ۲۷۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به ۵۵۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت رنگرزی مشهد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۹/۴/۲۳، رضا حمیدی سمت رئیس هیئت مدیره، محمد حمیدی به سمت مدیرعامل، حسن رفائی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، موسسه حسابرسی آگاهان بهروش به‌عنوان بازرس اصلی و فرامرز یغمائی به‌سمت بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. صورت‌های مالی منتهی به پایان اسفند ماه سال ۱۳۹۸ مورد تصویب مجمع قرار گرفت. روزنامه خراسان برای درج آگهی‌های شرکت تعیین شد.

:: شرکت آرا فرش مشهد (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۹/۴/۲۶، صورت‌های مالی به تصویب رسید. مهدی حمیدی به سمت رئیس هیئت مدیره، غلامعلی مرتضائی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، محمدابراهیم واحدیان به سمت مدیرعامل، ناصرکراچیان به‌عنوان بازرس اصلی و سیداحمد لنگری به‌عنوان بازرس علی‌البدل برای مدت یکسال انتخاب شدند. روزنامه خراسان برای درج آگهی‌های شرکت تعیین شد.

:: شرکت نساجی تولیدی و صنعتی مشهد تترون (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ۹۹/۵/۲۰، تراز مالی به تصویب رسید. جواد کمالی به‌عنوان بازرس اصلی و محمدرضا لسانی به عنوان بازرس علی‌البدل بمدت یکسال انتخاب شدند. روزنامه رسالت جهت درج آگهی‌های شرکت به مدت یکسال انتخاب شد.

:: شرکت صنایع قائم تکمیل کاشان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده مورخ ۹۹/۵/۲۱، محمدرضا احسانی به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، حسینعلی زراعتی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، حسین کاوه به سمت بازرس اصلی و علی کاوه به سمت بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی‌های شرکت انتخاب شد. ترازنامه و حساب سود و زیان سالی مالی ۱۳۹۸ شرکت به تصویب رسید.

:: شرکت صنایع یلدای کویر(سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۹/۴/۲۸، موسسه حسابرسی تلفیق نگار به سمت بازرس اصلی و محمد قانع به سمت بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. صورت‌های مالی، ترازنامه و حساب سود و زیان این شرکت منتهی به سال ۱۳۹۸ مورد تصویب قرار گرفت.

:: شرکت بهارجین اصفهان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق‌العاده مورخ ۹۸/۱۲/۲۷، سرمایه شرکت از مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به ۵۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت تولیدی الیاف بن جهان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق‌العاده مورخ ۹۹/۵/۵، سرمایه شرکت از مبلغ ۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۲۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت. مینا دیانی به سمت بازرس اصلی و عباس موهبت به سمت بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال۱۳۹۷ مورد تصویب قرار گرفت.

:: شرکت تولیدی ایران نو بافت (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۹۹/۴/۳۱، حمید طالع دستجردی به‌سمت بازرس اصلی و مهدی کریمی به‌سمت بازرس علی‌البدل‌انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشرآگهی‌ها و دعوت‌نامه‌های شرکت تعیین شد. صورت‌های مالی منتهی به ۹۸/۱۲/۲۹ به تصویب رسید.

:: تاسیسات شرکت‌های نساجی

:: شرکت طراحان پوشاک کارن صنعت (سهامی خاص)

خرید و فروش و تولید و طراحی انواع البسه زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، علیرضا شخم‌کاری مدیرعامل و کهریزک، تورقوزآباد، خیابان امام خمینی، بن بست پارس میلاد مرکز اصلی شرکت است.

:: شرکت ادیم نقش پارس(با مسئولیت محدود)

تهیه و تولید، توزیع، خرید و فروش و صادرات واردات صنایع چرمی و الیاف طبیعی و مصنوعی زمینه فعالیت، ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه، شادالله فرجی مدیرعامل و شهر قدس، کوچه بهار، بن بست بهار دوم، پلاک ۱۴، طبقه همکف، واحد ۱ مرکز اصلی شرکت است.

:: شرکت تعاونی لوتوس درخشان شرق

تولید انواع پوشـــاک زنانه،مردانه و بچه گانه تولید، توزیع و فروش انواع لباس از قبیل مانتو، شـــلوار، بلوز، لباس مجلسی، لباس زیر، فرم مدارس، فرم اداری زمینه فعالیت، مریم حدادان مدیرعامل و خراسان رضوی، شهرستان مه ولات، دهستان مه ولات شمالی، روستا دوغ آباد، خیابان امام‌خمینی، بن بست امام خمینی مرکز اصلی شرکت است.

:: شرکت سهامی خاص نوین یکتا وسام (سهامی خاص)

مشاوره، طراحی، تولید، توسعه، توزیع، اجرا، فروش منسوجات و لباس مردانه و زنانه و بچه‌گانه زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال ســـرمایه، حسن حسینقلی مدیرعامل و تهران، بهجت‌آباد، خیابان بیستم، خیابان لارستان، پلاک ۶۷، طبقه اول، واحد ۴ مرکز اصلی شرکت است.

:: شرکت معجزه طب قرن (سهامی خاص)

ارائه کلیه خدمات تولید و بازرگانی البسه و پوشاک یکبار مصرف پزشکی و بیمارستانی زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال ســـرمایه، امیر هوشنگ گرامی مدیرعامل و تهران، شهرک پرواز، خیابان پروانه جنوبی، خیابان بیست و نهم، پلاک ۲۳، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

:: شرکت تولیدی مهسان رز یزد (سهامی خاص)

تولید، توزیع، پخش، صادرات انواع تشک و کالای خواب و انواع فنر و لایه وهمچنین پتو و ملحفه و روتختی و انواع مبلمان و سرویس خواب و تختخواب زمینه فعالیت، ۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه و محمدرضا شبانی نژاد مدیرعامل است.

شرکت گروه همیار اشراق سهرورد (با مسئولیت محدود)

تولید انواع پوشـــاک زنانه، مردانه و بچه گانه زمینه فعالیت، ۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، هادی ملکی مدیرعامل و زنجان، شهرستان خدابنده، سهرورد، کوچه شهیدابوالفضل موسوی، خیابان طالقانی مرکز اصلی شرکت است.

:: شرکت ساتر رواق رایکا (با مسئولیت محدود)

خرید و فروش، بسته بندی و توزیع پارچه‌های پلیمری و صنعتی و پزشکی و منسوجات بدون بافت زمینه فعالیت، ۵۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال ســـرمایه، کیومرث باقری مدیرعامل و تهران، بلوار فردوس، خیابان شهید همایون وفا آذر جنوبی، کوچه شهید غلامرضا معانی، پلاک ۳۳، طبقه اول مرکز اصلی شرکت است.

:: شرکت پرنا تجارت پارسیان (با مسئولیت محدود)

خریـــد، فروش، تهیه، تولید، توزیع، واردات و صادرات انواع پارچه و پوشـــاک زمینه فعالیت، ۵۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، محمد صنیعی مدیرعامل و تهران، خیابان آفریقا، خیابان بیست و سوم، پلاک ۱۹، ساختمان یاس، طبقه اول، واحد ۲۰۱ مرکز اصلی شرکت است.

:: شرکت فرش نگارین خاتون کاشان (سهامی خاص)

احداث کارخانجات ریســـندگی، بافندگی، رنگرزی و تکمیل صنایع نساجی تولید انواع فرش ماشینی و نخ، موکت، پشتی و پارچه تابندگی و چله پیچی انواع نخ زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال ســـرمایه، وحید حسن زاده مدیرعامل و کاشان، شهرک صنعتی راوند، کوچه تقی زاده، کوچه شرکت فرش فخر راوند مرکز اصلی شرکت است.

:: شرکت تولیدی و خیاطی سرزمین آینده بندر(با مسئولیت محدود)

تولید،توزیع، پخش و طراحی ودوخت انواع البسه و پوشاک کار، کارگاهی، فرم، مدارس فرم بیمارســـتانی، فرم های اداری، فرم‌های نظامی زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، ساره دهقانی مدیرعامل و خوزســـتان، بندرماهشهر، فاز ۱، خیابان آیت الله خامنه‌ای، کوچه پارک شقایق مرکز اصلی شرکت است.

:: شرکت آرکا نماد تبریز (با مسئولیت محدود)

راه اندازی فروشگاه اینترنتی غیرهرمی و غیرشبکه‌ای تولید پوشاک و البسه زنانه، مردانه، لباس مدارس، لباس فرم ادارات و سازمان‌های خصوصی و دولتی زمینه فعالیت، ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه، رضا گل میرزائی مدیرعامل و تبریز، خیابان ۱۲ متری اسلامی، بن‌بست علیزاده، پلاک ۳۵، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

:: شرکت بافت پوشاک نخستین (با مسئولیت محدود)

راه‌اندازی و بکارگیری کلیه خطوط صنعت نساجی اعم از تولید خدمات ریسندگی و بافندگی شستشـــو و رنگرزی گلزن و تکمیل دوخت و دوز گلدوزی زمینـــه فعالیت، ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه، پارسا کرمانی مدیرعامل و شهرک صنعتی قرچک، خیابان پیشرفت مرکز اصلی شرکت است.

:: شرکت تعاونی تولیدی حمایتی ناشنوایان شهرستان خوی

تامین و اداره واحد تولیدی در زمینه تولید پوشاک زمینه فعالیت، ۱۰/۵۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه، ســـجاد نوروزی مدیرعامل و آذربایجان غربی، خوی، خیابان انقلاب، خیابان شهیدصمدزاده، پلاک ۱۶۹، طبقه اول مرکز اصلی شرکت است.

:: شرکت تکین نخ آریا زنجان (سهامی خاص)

تولید نخ ترویرا، پلی‌اســـتر از نخ نیمه آرایش یافته توســـط دستگاه تکسچرایزینگ، نخ‌های مخصوص بافندگی‌ها، پارچه‌ها، گردبافی و خیاطی و نخ‌های کشسان جهت باندهای کشی و جوراب بافی‌ها و پارچه‌های کشســـان زمینه فعالیت، ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه، غلامرضا احمدی مدیرعامل و زنجان، شهرک صنعتی اشراق، خیابان شهریور، پلاک ۱۹۸ مرکز اصلی شرکت است.

:: شرکت سپاهان رز ایرسا (با مسئولیت محدود)

تولید انواع پوشاک مجلسی زمینه فعالیت، ۱،۰۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، هنگامه نعمتی مدیرعامل و شاهین شهر، خیابان عطار، بلوار طالقانی، بلوار شهیدشریفی، پلاک ۱۷، مجتمع ارغوان، طبقه دوم، واحد ۴ مرکز اصلی شرکت است.

:: شرکت تجارت الکترونیک دروازه ابریشم (با مسئولیت محدود)

تهیه، تولید، دوخت و دوز، پخش و خرید و فروش و صادرات و واردات انواع پوشـــاک مردانه و زنانه و بچه گانه اعم از کت و شلوار، پیراهن، مانتو، شال و روسری، کیف و کفش، شلوار، تی‌شـــرت، نصب تجهیز و راه‌اندازی خطوط تولید کارخانجات تولیدی پوشاک اتوماتیک و صنعتی، صادرات و واردات انواع پوشـــاک زمینه فعالیت، ۵۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، دنیا زاهدی مدیرعامل و تهران، امانیه، خیابان ولیعصر، بن بست شادی، پلاک ۳۸ ، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

مطالعه ویژگی‌های پوشاک چند منظوره برای سفرهای کوتاه دانشجویی

تهمینه یحیی‌زاده کارشناس ارشد طراحی پارچه و لباس

چکیده

امروزه با توجه به پیشرفت تکنولوژی، پیچیده‌تر شدن مناسبات زندگی و سرعت روزافزون پیشرفت علم؛ فراگیری دانش لازمه پیشرفت و همگامی با دنیای اکنون است. با توجه به این که سفر و دوری از شهر و خانه برای تحصیل از مسائل اجتناب‌ناپذیر برخی از دانشجویان می‌باشد، این پژوهش با هدف طراحی لباسی کاربردی و چند منظوره، مناسب برای دانشجویان دختر راه دور، جهت راحتی در طول سفر ارائه گردیده است.

پژوهش حاضر از نظر هدف، کاربردی و از نظر روش، توصیفی، تحلیلی است که با بررسی منابع مکتوب در زمینه لباس‌های چند منظوره و هوشمند به خصوصیات این لباس‌ها پرداخته شده است.

از آنجائی‌که دانشجویان غیر بومی برای حضور در کلاس‌ها مجبور به مسافرت می‌باشند و گاه این سفر ها ممکن است یک یا چند روز در هفته به طول انجامد؛ لذا سبکتر و کم حجم‌تر شدن وسایل همراه، آسایش و راحتی در شهر مقصد را فراهم می‌آورد. بر این اساس لباسی با قابلیت تبدیل به لوازم موردنیاز مثل ساک و یا کیسه خواب و همینطور امکاناتی برای راحتی در هنگام سفر و نشستن طولانی در طی مسیرطراحی و ارائه شده است.

مقدمه

سفر و جابجایی خواه به دلیل تفریح و تغییر روحیه ، خواه تحصیل علم و کار، امری اجتناب‌ناپذیر برای بشر است. در دنیای کنونی بدلیل سرعت در حمل و نقل، زمان رسیدن به مقصد کوتاه شده اما در عین حال باعث سختی‌هایی نیز گردیده است. خستگی ناشی از نشستن در فضای کوچک و بی تحرکی برای مدت طولانی، جهت طی مسافت، از مشکلات سفر است که هر چه مقصد دورتر باشد، به همان نسبت افزایش می‌یابد.

از موارد دیگرمشکل‌ساز در سفر حمل وسایل موردنیاز می‌باشد، مخصوصا که بعداز رسیدن به مقصد جایی برای رفع خستگی وگذاشتن وسایل وجود نداشته باشد. به دلیل بسیاری ازمسایل از جمله حمل و نقل، هزینه و ... افراد، بیشتر سعی بر این دارند تا در سفرها علاوه بر در اختیار داشتن تمامی لوازم مورد نیاز، تا حد امکان وسایل کمتری را با خود حمل کنند. از آنجایی‌که که همیشه یکی از دغدغه های بشر مد و پوشاک بوده است؛ چگونگی ملبس شدن در سفر، فارغ از مدت زمان آن نیز از این قائده مستثنی نمی‌باشد.

ایجاد راهکاری برای طراحی و تولید لباس‌هایی با قابلیت سهولت در حمل و نقل، راحتی بیشتر در مواقع لازم و درعین حال امکان تغییر مدل به لوازم موردنیاز، به همراه داشتن وسایل متعدد را برطرف می‌کند. دوام پارچه استفاده شده در لباس و مقاومت در برابر چروک شدن، سبکی و ضد لک بودن، بسیار حائز اهمیت می‌باشد. فناوری نانو می‌تواند منسوجات را متنوع و کارآمدتر کند. از خواص جدیدی که از منسوجات با استفاده از فناوری نانو به‌دست آمده است، می‌توان به ضدباکتری، ضدبو، لکه‌گریزی و مقاومت بالا در برابر آتش اشاره کرد؛ که می‌تواند از فاکتورهای بسیار مهم برای یک لباس در سفر باشد. شرایط آب و هوایی منطقه نیز از موارد بسیار ضروری است که در انتخاب مدل و نوع پارچه تاثیر مستقیم دارد، لذا استفاده از پارچه‌های مختلف و بهره‌گیری از ویژگی‌های خاص هر کدامشان و همچنین استفاده از پارچه‌های پیشرفته و هوشمند در قسمت‌ها و لایه‌های مختلف لباس می‌تواند کمک زیادی به چند منظوره بودن لباس نماید و مواجهه با شرایط متنوع آب و هوایی را آسان کند.

لباس چندمنظوره با طراحی خلاقانه و هوشمندانه می‌تواند نیاز پوششی ما را در جاهای مختلف برآورده نماید و به سبب نوع طراحی کاربردی‌تر باشد.

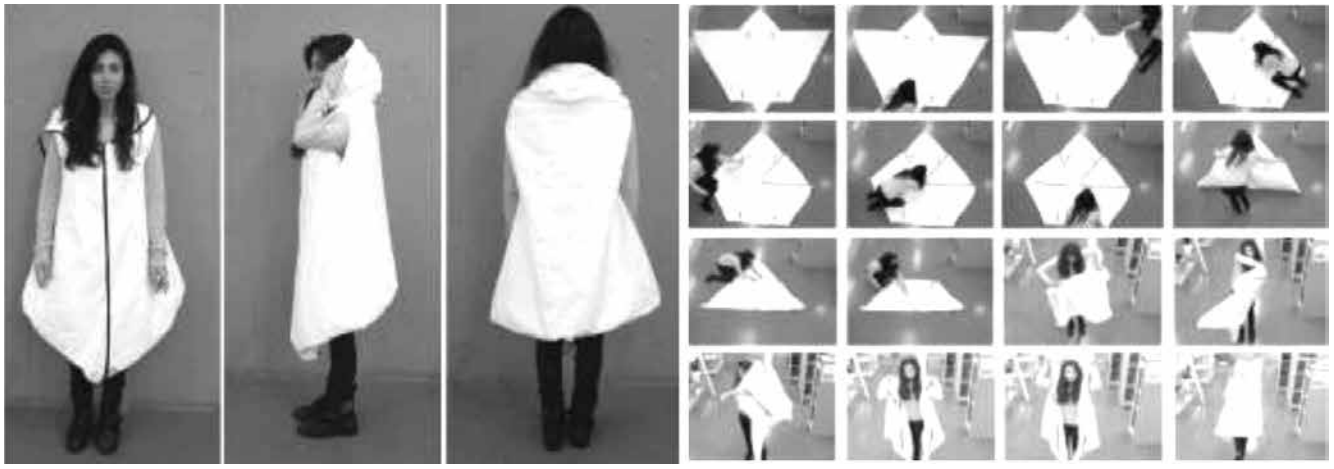
روش تحقیق پژوهش

روش پژوهش از نظر هدف کاربردی می‌باشد و با توجه به بررسی‌های انجام شده طراحی لباس کاربردی برای دانشجویان به جهت داشتن سفر راحت و سبک مهم و ضروری به نظر می‌رسد.

آنچه که در سفر موردنیاز است، در ابتدا لباسی است که بتواند راحتی لازم را تامین نموده، کثیف و چروک نشود و درمقابل سرما، گرما و بارندگی توانایی محافظت داشته باشد. با توجه به اینکه یک دانشجوی غیربومی که قصد اسکان موقت در مقصد را دارد معمولاً، تمام لوازم موردنیاز خود را نمی‌تواند در شهر مقصد تامین نماید و مجبور به حمل بخشی از وسایل موردنیاز خود است، داشتن لباسی که علاوه بر پوشش، امکان جاسازی لوازم ضروری را نیز داشته باشد کمک بزرگی خواهد نمود.

مفهوم لباس چند منظوره و نقش و اهمیت این نوع پوشش

در لباس‌های چند منظوره خلاقیت بیشترین و مهمترین بخش در طراحی است. خلاقیت در طراحی و ایجاد لباس با شناخت کامل و توانایی بهره‌گیری از آن در طراحی و خلق لباس ایجاد می‌شود. داشتن ایده و ایجاد خلاقیت یکی از مهم‌ترین ابزار بخش هنری است که سبب طراحی یک مد و لباس جدید می‌گردد. ایده و خلاقیت در ذهن تمامی انسان‌ها وجود دارد و تنها کافی است بر روی مسئله مورد



شکل ۱- لباس چند منظوره برای مهاجران

نظر تمرکز داشته باشند. طراحان لباس بیش از دیگر افراد باید بر روی ایده‌پردازی تمرکز داشته و با فکر قوی و بهتر بتوانند به این عمل بپردازند. (مدنی،۱۳۸۶)

پیوند طرح کاربردی با مد همیشه روندی دشوار بوده است. این کار بیش از اندازه تحت تأثیر ایده‌های عجیب و غریب دنیای مد قرار می‌گیرد که ممکن است اصالت پوشش لباس را نیز به کلی از بین ببرد، اما این‌ها تا حدود زیادی ضروری است. این تفاوت و حتی ایده‌های گوناگون که با شئون پوشاک جامعه عوض می‌شوند مورد نیاز جامعه هستند، زیرا اگر هیچ تغییری در پوشاک انسان به وجود نمی‌آمد چه بسا زندگی خسته‌کننده می‌شد.(عابدینی،۱۳۹۱،۱۳)

لباس چندمنظوره نمایانگر تکامل فنی در صنعت منسوجات می‌باشدکه در آن پوشاک از مرزهای متعارف عبور کرده و در حوزه های پزشکی و بیوتکنولوژی و نانو ادغام می‌شود. در تعریف این لباس که برای نیازهای خاص کاربر طراحی شده تا در شرایط ویژه به کار بیاید. لباس‌های چندمنظوره، از پدیده‌های نسبتاً جدید وهیجان‌انگیز می‌باشند که دائماً در معرض تحول و پیدایش فنآوری‌های نوین در این عرصه است.

پوشاک مد چندمنظوره امکان استفاده‌های مختلف را در سناریوهای متفاوت از جمله سازگاری برای موقعیت‌های متنوع اجتماعی یا شرایط آب و هوایی یا فقط لباس‌هایی که دارای ویژگی‌های مختلفی در بدن هستند فراهم می‌کند. لباس‌های چندمنظوره باید به گونه‌ای طراحی شوند که کمترین اثر نامطلوب بر روی حرکت را دارا بوده و بیشترین راحتی را برای کاربر مهیا نماید (Gupta،۲۰۱۱).

استفاده از لباس‌های چندمنظوره نه تنها از تعداد لباس‌های انباشته شده در کمدها کم می‌کند بلکه می‌تواند کاربرد بیشتری با توجه به طراحی آن داشته باشد و تا حدی افراد تنوع‌طلب را نیز راضی نماید. طراحی اینگونه لباس‌ها علاوه بر دانستن تکنیک‌های طراحی و دوخت به هوشمندی و خلاقیت بیشتری هم احتیاج دارد.

بررسی چند لباس چندمنظوره مناسب برای سفر

«آنجلا لونا» طراح مدگرا پایان‌نامه خود را به عنوان یک فرصت برای پناهجویان بنا نهاده تا با عبور از مرزها بتوان آن را توسعه داد. این لباس بر اساس مشکلات روزمره پناهندگان و پناهجویان که با آن رو به رو هستند مانند غرق شدن، نداشتن سرپناه و مواجه با خطر طراحی شده است، که شامل جلیقه نجات، کیسه خواب، چادر مسافرتی، کیسه حمل نوزاد، ژاکت قابل استتار و یک کوله پشتی است که همگی در یک لباس گنجانده شده‌اند. (شکل ۱)

بحران در برخی کشورها و افزایش آمار مهاجران بسیاری را به این فکر واداشته تا بتوانند هرکاری، هر چندکوچک برای تامین نیازهای بی‌شمار و ابتدایی این افراد انجام دهند دانشجویان کالج سلطنتی انگلیس نیز، لباسی چندمنظوره را برای مهاجران طراحی کردند که در صورت لزوم می‌تواند به چادری مسافرتی امن برایشان تبدیل شود، تا هرجا بخواهند بتوانند شب اطراق کنند.

کارایی دارد: طراح مد شرکت Burberry، جورجیا دانت، که در Rag & Bone در نیویورک نیز کار می‌کرد، اغلب به مسافرت می‌پرداخت، اما همیشه بسته‌بندی را به چالش می‌کشید. او می‌گوید: «با تغییر وضعیت آب و هوا، هیچ وقت نمی‌دانستم چه کنم. «من فکر می‌کردم» اگر این سرد باشد و اگر گرم باشد، به این کت احتیاج دارم، اما اگر باران ببارد چه می‌شود؟ «بنابراین تصمیم گرفتم فقط لباس‌هایی را می‌خواهم، که بتواند کارهای بیشتری انجام دهد. یک تکه که می‌تواند پنج کارایی مختلف داشته باشد، بنابراین فقط باید یک کت را بسته‌بندی کنید. (شکل ۲)

شکل۲- لباس چند منظوره با ۵ کارایی شرکت بری بری- Lululemon x Roksanda

شکل۳– کت چند منظوره–طراح Marfa Stance

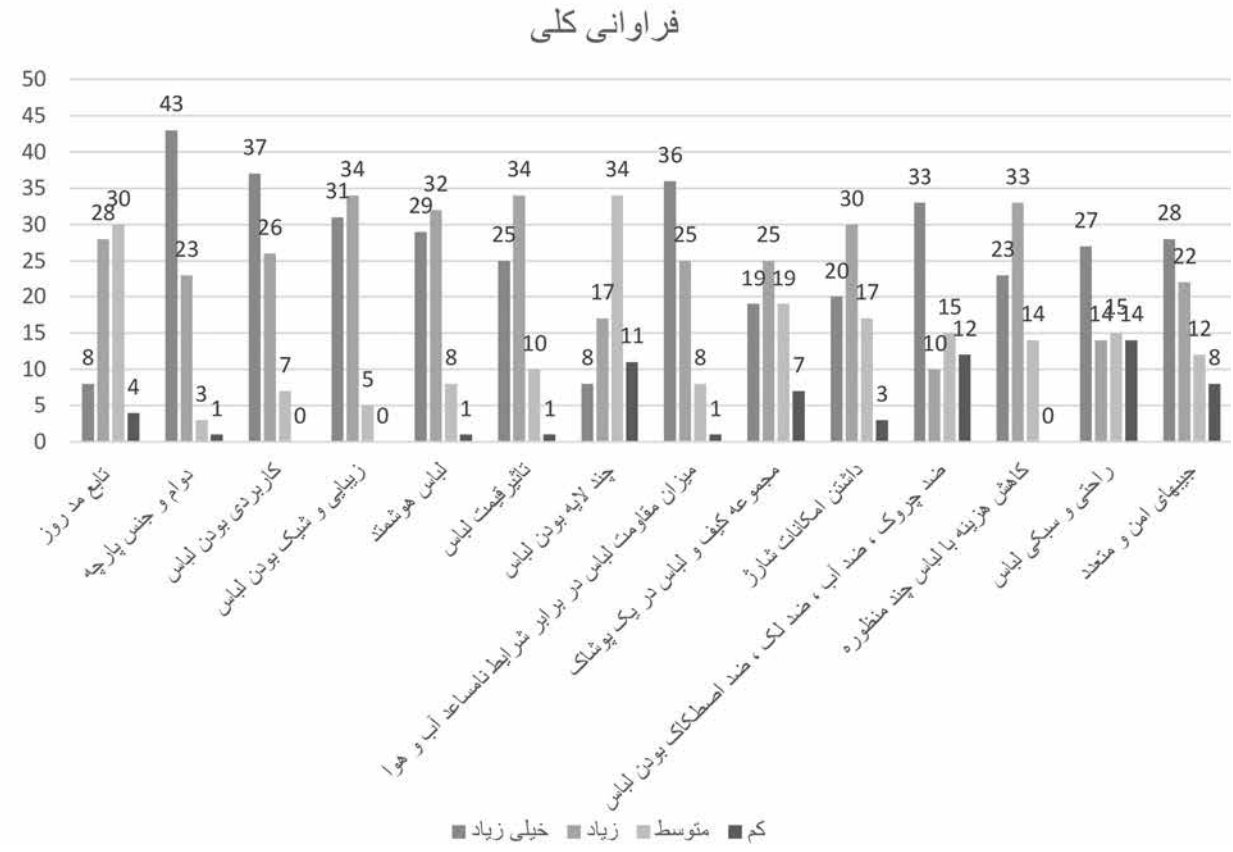
شکل٤ – تبدیل لوازم جانبی به یک لباس –طرحی از شرکت Louis Vuitton 2054

پوشاک چندمنظوره‌ای که با نام Marfa Stance متولد شد – پوشاک چند منظوره با مارک لوکس جدید Dant که، برای ساده‌تر کردن کمد لباس و پایداری در ذهن طراحی شده است. (شکل۳)

Virgil Abloh مدیر خلاق Louis Vuitton، به طراحی لباس‌های چند منظوره پرداخت وچنین لباس‌هایی را اینگونه تعریف می کند «تبدیل لوازم جانبی به یک پوشاک و در واقع در حال شکل دادن به شکل عملکردی آن است.» وی در مجموعه پیش از پاییز ۲۰۱۹، مفهوم «کمپرسومورفیس» را معرفی کرد، جیب‌هایی که امکان فشرده‌سازی لباس را برای اهداف سفر فراهم می‌آورد. کپسولی از ۱۴ پوشاک چندمنظوره که برای سفر طراحی شده است. این پیراهن‌ها شامل یک پیراهن خالی شده است که می‌تواند به یک بالش تبدیل شود، یک پارکا که به دو ژاکت تقسیم می‌شود و از همه فوق العاده‌تر، یک کت با جیب پشتی که با قطب‌های چادر داخلی ساخته می‌شود و تبدیل به چادر، سپس جیب به درب چادر تبدیل می‌شود. (شکل۴)

روش نمونه‌گیری و تعیین حجم نمونه

در این مطالعه از دانشجویان دختر غیر بومی در تهران برای نظرسنجی و پاسخگویی



نمودار(۱)– فراوانی اولویت انتخاب در لباس چند منظوره

شکل ٥- جلوی لباس

شکل ٦ – پشت لباس

به پرسشنامه کمک گرفته شده است. هدف از طرح پرسشنامه صرفاً برای دریافت الویت‌های انتخاب لباس، در دانشجویان راه دور است. جامعه آماری این پژوهش، ۸۶ نفر از دانشجویان دختر غیربومی دانشگاه علم و فرهنگ تهران می‌باشند و نمونه آماری، طبق فرمول کوکران تعداد ۷۰ نفر از دانشجویان دختر راه دور، که از شهرهای دور و نزدیک برای اقامت یک یا چندروزه جهت حضور در دانشگاه به تهران مسافرت میکنند مورد بررسی قرار گرفتند و به بررسی نیازها و مشکلات آنها در زمینه پوشاک پرداخته شد.

همچنین از طریق پر کردن پرسشنامه توسط دانشجویان، سعی شد تا نیازها و علاقمندی این دسته از دانشجویان را مورد بررسی قرارداده و بعد از تکمیل اطلاعات و تحقیقات علمی روی آنها، طرح‌های مناسبی ارائه گردد. (پاسخ‌های استنتاج شده از پرسشنامه‌ها صرفاً برای جهت دادن به نوع طراحی و یافتن اولویت‌های این گروه در انتخاب پوشاک بوده است. (نمودار ۱)

طرح پیشنهادی برای لباس چند منظوره

با توجه به اولویت‌های منتج از پاسخنامه‌ها آنچه در طراحی، بیشترین اهمیت را دارد، دوام، چند کاربردی بودن، محافظت در برابر شرایط نامساعد آب و هوایی، ضدچروک، ضدلک، ضدآب بودن لباس چندمنظوره است ودر طراحی سعی گردید موارد مورد تاکید، در طرح پیشنهادی لحاظ گردد.

برای طراحی اولیه لباس از نرم افزار شبیه‌سازی سه بعدی کلوتری دی استفاده شده و پس از بررسی و اطمینان از امکان اجرایی شدن طرح، به مرحله دوخت رسید.

اجرا و دوخت لباس طراحی شده

در طراحی این لباس چندمنظوره ویژگی‌های زیر لحاظ گردیده است:

۱ –لایه‌رویی لباس از پارچه بارانی کتان که دارای خواص ضد آب و لک می‌باشد و چروک‌پذیری بسیار کمی دارد. لایه داخلی و آستر هم از جنس کتان کش و طرحدار است تا علاوه بر زیبایی راحتی بیشتری هم داشته باشد. (شکل ۵ و ۶)

۲– کلاه از دولایه ساخته شده و در بین دو لایه کیسه هوا قرار دارد. زیپی در قسمت بالای کلاه گذاشته شده و امکان تبدیل شدن کلاه به بالشت را فراهم می‌کند. علاوه بر این در صورتی‌که لزومی به استفاده از آن نباشد می‌توان کلاه را که به واسطه زیپ به یقه متصل شده جدا نمود. همچنین از یک زیپ مخفی در لایه داخلی کلاه برای ورود و خروج کیسه هوا استفاده شده است. (شکل ۷ و ۸)

شکل ۷ – کیسه هوای داخل کلاه

شکل ۸- تبدیل کلاه به بالشت

۳– یقه لباس دولایه است و داخل آن کیسه هوا گذاشته شده و همچنین لوله هوا و دریچه ای برای ورود و خروج هوا در نظر گرفته شده است. در لایه زیرین یقه از زیپ مخفی برای دسترسی به کیسه هوا، جهت خارج نمودن کیسه هوا هوا در یقه واقع لازم استفاده شده است.این کیسه هوا امکان راحتی سر و گردن در صورت خواب در ماشین را فراهم می کند.(شکل ۹)

۴– در قسمت کمر و لایه داخلی نیز تکه ای برای کیسه هوا که قابل دسترسی و با قابلیت تنظیم میزان هوای داخل کیسه گذاشته شده و کیسه هوا در صورت لزوم میتوان از آن خارج نمود. این کیسه هوا امکان راحتی در کمر در نشستن های طولانی را فراهم می نماید. (شکل۱۰)

۵– برای تبدیل شدن لباس به کیسه خواب تکه پارچه ای که در قسمت لبه پایین لباس به لایه اصلی متصل شده و بعد از تا شدن در قسمت باسن با زیپ با لایه اصلی متصل می گردد . کافی است این زیپ باز شود و اندازه لباس به حد قد کامل تبدیل گردد. در قسمت جلو و پایین این تکه زیپهایی برای بسته شدن و محفوظ شدن لباس دوخته شده است. (شکل۱۱)

۶– در پشت لباس و در لایه رویی کیسه ای از جنس اصلی دوخته شده و می توان کیف مخصوص همین لباس را در داخل آن قرار داد. برای کم کردن فشار ناشی از

شکل ۹- تبدیل یقه ی لباس به محافظ بادی برای گردن

شکل ۱۰ - لایه داخلی و کیسه هوای تعبیه شده در قسمت کمر

شکل ۱۱- تبدیل لباس به کیسه خواب

شکل ۱۲- بند مربوط به کیسه پشت و کیف

شکل۱۳- کیف همراه لباس

وزن کیف از بندهایی در داخل کیسه استفاده شده که مانند بند کوله‌پشتی می‌توان از آن استفاده نمود؛ با اینکار وزن کیف به شانه‌ها و بدن منتقل می‌گردد. (شکل ۱۲)

۷- برای دوخت کیف همراه لباس، از همان پارچه‌های لایه اصلی و آستر استفاده شده که علاوه بر سبکی، فضای لازم برای گذاشتن لوازم ضروری را داشته باشد و براحتی در کیسه پشت لباس جای بگیرد. (شکل ۱۳)

۸- چند جیب در لایه داخلی و خارجی لباس برای گذاشتن وسایل در نظر گرفته شده است.

۹- برای تبدیل شدن لباس به کیف از زیپ که زیر نوار پشت لباس گذاشته شده استفاده میگردد .(شکل ۱۴)

۱۰- بعد از تبدیل شدن لباس به ساک، امکان دسترسی آسان به کیف همرا و کیسه پشت لباس وجود خواهد داشت. (شکل ۱۵)

شکل ۱۴ – مراحل تبدیل لباس به ساک

شکل ۱۵- لباس تبدیل شده به ساک و کیف داخل کیسه پشت

نتیجه گیری

تغییر نگرش انسان نسبت به پوشش سبب گردیده تا پژوهشگران برای لباس، که از ابتدا تا پایان زندگی که همواره با انسان است، نقشه‌ها و تکنیک‌های بهتری داشته و به تمام اجزای لباس نگاه ویژه داشته باشند. تا چندی پیش لباس چند منظوره، فقط برای تغییر یک مدل به مدل دیگر بود؛ اما حال که به آن مینگریم، نه تنها شامل این ویژگی است بلکه پا فراتر گذاشته و درصدد رفع نیازها و مشکلات جسمی و حرکتی، ارتقاء کیفی در ورزش، محافظت از بیماران و سربازان در برابر بیماری و آسیب‌ها و همینطور مولد انرژی است.

لباس‌های چندمنظوره می‌تواند دربرگیرنده تمامی لباس‌هایی باشد که ورای عملکرد عادی‌شان، به‌طور مشخص برای عملکرد و اجرایی از پیش تعیین شده برای کاربر طراحی شده‌اند. با پیشرفت‌هایی که روز به روز حاصل می‌آید، امید است که بتوان ازامکانات بهتر و مؤثرتری در اینگونه لباس‌ها استفاده نمود و دانشجویان و مسافران با آرامش و راحتی بیشتری به مقصد و کار خود برسند.

مشاغل زیادی وجود دارند که لباس‌های خاص می‌تواند به آسایش و راحتی صاحبان آنها کمک نماید و تا کنون مورد پژوهش و کند و کاو قرار نگرفته اند. بنابراین بستر بزرگی برای تحقیقات و رسیدن به دستاوردهای کاربردی وجود دارد. آگاهی و شناخت افراد جامعه، در خصوص لباس‌های چندمنظوره، افزایش دانش چگونگی استفاده از این علوم و تکنیک‌ها در تولیدی‌های لباس و پوشاک و همچنین تعامل دانشجویان و پژوهشگران این رشته با واحدهای تولیدی می‌تواند به پیشرفت این فناوری و ترغیب تولید آن کمک نماید. همچنین برای طراحی بهتر محصولات مد چندمنظوره، باید به طراحی فراگیر و جهانی توجه نمود.

امید است پژوهش حاضر مسیر تازه‌ای، برای پژوهش و توجه بیشتر طراحان و تولیدکنندگان و دست اندرکاران، در عرصه لباس چندمنظوره باشد.

منابع در دفتر مجله موجود است.

تاثیر ویروس کرونا (COVID-19) برروی روند کاری کارخانجات نساجی کشورهای آسیایی

مترجم: دکتر مژده قهرمانی هنرور*

مقدمه:

بحران COVID-19 بخش پوشاک را به‌ویژه در آسیا و اقیانوس آرام به شدت تحت تأثیر قرار داده است. از سپتامبر سال ۲۰۲۰، حدود نیمی از کارگران پوشاک در این منطقه به دلیل تعطیل شدن کارخانه‌های تولید پوشاک جویای کار و نیازمند شده‌اند. تقریباً نیمی از کل مشاغل زنجیره‌ای وابسته به صنعت پوشاک در منطقه وابسته به تقاضای مصرف‌کنندگان داخلی یا خارجی به دلیل اقدامات سختگیرانه، رو به تعطیلی بوده و کاهش فروش خرده‌فروشی نیز کاملاً مشهود می‌باشد.

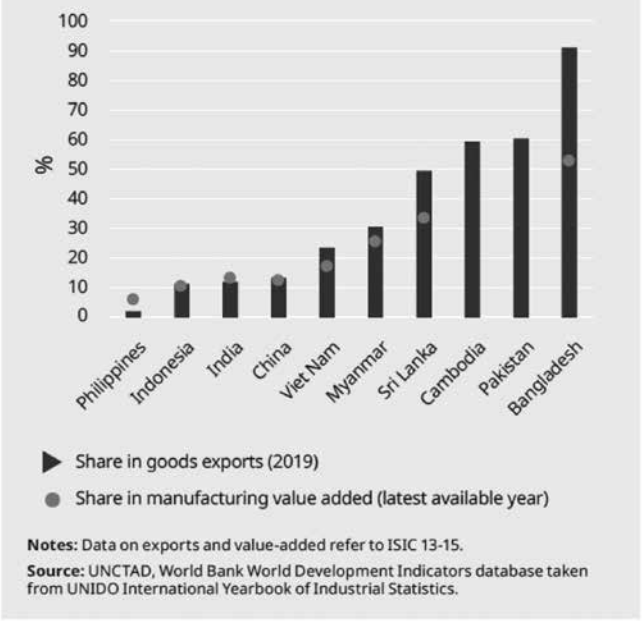
در نیمه اول سال ۲۰۲۰ تجارت جهانی پوشاک در واقع سقوط کرد. در برخی موارد، واردات از تولید کنندگان پوشاک آسیایی توسط سایر کشورهای مصرف تا ۷۰ درصد کاهش یافت. لغو سفارشات خریداران در شروع بحران معمول بود. تولیدکنندگان پوشاک نیز تا ۶۰ درصد از اختلالات مرتبط با واردات مواد اولیه خود را تجربه کردند. با بسته شدن موقت یا دائم هزاران کارخانه تأمین کننده کالا، اخراج کارگران به‌طور گسترده‌ای قابل مشاهده است. حتی کارخانه‌هایی که از آن زمان به بعد مجدد راه‌اندازی شد، ظرفیت تولید و نیروی کار آنها کاهش یافته است. در طی دو تا چهار هفته کاری کارخانجات، فقط سه نفر از پنج نفر کارگران کارخانه به کار مجدد فراخوانده می‌شوند. در میان کارگرانی هم که در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۰ مشغول به کار بوده‌اند، کاهش درآمد و تأخیر در پرداخت دستمزد نیز رایج بوده است. در این میان، زنان اکثریت کارگران بخش پوشاک منطقه را تشکیل می‌دهند و به طور نامتناسبی تحت تأثیر بحران قرار گرفته‌اند. نابرابری در میزان کار، تفکیک شغلی، توزیع کار و حقوق پرداخت نشده جزو مشکلات اصلی زنان شاغل در این حوزه می‌باشد. اگرچه بسیاری از کارخانه‌ها گام‌هایی در جهت به حداقل رساندن خطرات ناشی از سرایت ویروس COVID-19 برداشته‌اند ولی در برخی موارد اقدامات ایمنی و بهداشت شغلی به‌طور نامنسجم اجرا شده است.

بخش پوشاک در برخی از کشورها همچنان با سطح پایین معاملات گروهی و محدودیت‌های قابل توجهی در آزادی فعالیت‌های گروهی همراه است.

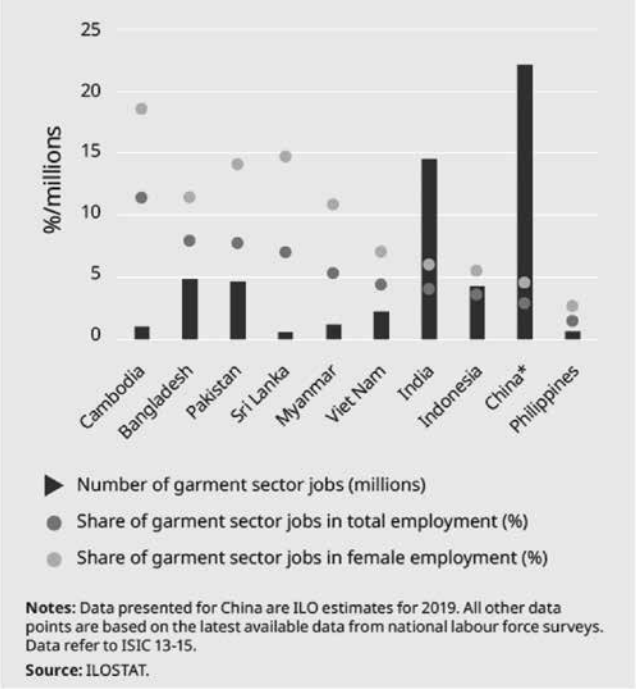
دولت‌های منطقه با حمایت از کارگران و بنگاه‌های اقتصادی در ابعاد مختلف در راستای حل این بحران اقدام نموده‌اند، اما باید دید آیا این حمایت کافی است یا خیر. فراخوان جهانی اقدام به کوششی در سطح صنعت برای حمایت از کارخانه‌ها و کارگران در طول بحران است که نیاز به پیگیری و اقدام متعهدانه در میان ذینفعان زنجیره تأمین لباس دارد. توصیه‌ها و استانداردهای ILO می‌تواند با گسترش بحران، دولت‌ها و شرکای اجتماعی را راهنمایی بیشتری کرده و به صنعت در ساختن آینده ای مقاوم و پایدارتر پس از COVID-19 کمک کند.

هدف از این مطالعه، ارزیابی تأثیرات بحران COVID-19 بر کارگران و کارخانه های زنجیره تأمین پوشاک در آسیا و اقیانوس آرام می باشد. بحران COVID-19 همچنان صنعت پوشاک و هزاران کارخانه و میلیون‌ها کارگر در مراکز تولید آسیا را تحت تأثیر قرار داده است.

منطقه آسیا و اقیانوس آرام به‌طور ویژه‌ای در برابر تأثیرات نامطلوب بحران در صنعت پوشاک آسیب‌پذیر است، زیرا ۶۰ درصد از کل صادرات پوشاک جهان را تشکیل



شکل ۱ : میزان بالای ارزش افزوده و صادرات بخش پوشاک کشورهای آسیایی و منطقه اقیانوس آرام



شکل ۲ : میلیون ها کارگر در بخش پوشاک مشغول به کار هستند که سهم عمده آنها را زنان تشکیل می دهند

می‌دهد –واقعیتی که باعث شده است برچسب «کارخانه تولید پوشاک جهان» (ILO 2017) بر روی آن زده شود. در برخی از کشورهای منطقه، بخش پوشاک بیش از نیمی از تولید ارزش افزوده و کالاهای صادراتی را تشکیل می دهد.

ارقام کلیدی اشتغال

بخش پوشاک در آسیا و منطقه اقیانوس آرام منبع مهم درآمد و اشتغال ، از جمله اشتغال رسمی و غیررسمی است. در سال ۲۰۱۹ ، در این منطقه حدود ۶۵ میلیون کارگر بخش پوشاک یا ۷۵ درصد کل کارگران بخش پوشاک در سراسر جهان استخدام شده است.

به طور کلی ، بخش پوشاک در این منطقه ۳،۴ درصد از کل جذب نیروی کار را به خود اختصاص داده است. (در مقایسه با سهم اشتغال فقط ۱،۶ درصد در خارج از منطقه) ، و یا ۲۱،۱ درصد از سهم اشتغال تولیدی را بخش پوشاک این منطقه به خود اختصاص داده و در کل بالاترین سهم اشتغال را در جنوب آسیا دارد (۴،۳ درصد) و بعد از آن آسیای جنوب شرقی و اقیانوس آرام (۳،۷ درصد) و آسیای شرقی (۲،۶ درصد). اکثر کارگران بخش پوشاک زن هستند (۳۵ میلیون نفر) و بخش پوشاک ۵،۲ درصد از کل زنان شاغل در منطقه یا ۲۷/۹ درصد کل زنان شاغل در بخش تولید را به خود اختصاص داده است. تقریباً از هر پنج زن در کامبوج یک نفر در استخدام بخش پوشاک می باشد (شکل ۲).

در پاکستان و سریلانکا ، تقریباً از هر هفت زن یک نفر و در بنگلادش و میانمار از هر ۹ زن یک نفر دراین بخش شاغل هستند. در سایر کشورهای منطقه، سهم اشتغال زنان در این بخش بیشتر از سهم کل اشتغال زنان می باشد.

بررسی «اثرات بحران کرونا « :

آسیا و اقیانوس آرام اولین منطقه ای بود که تأثیر بحران COVID-19 را احساس کرد. مدت کوتاهی پس از ثبت اولین ابتلا در چین ، ویروس جدید در منطقه به تایلند ، جمهوری کره و ژاپن گسترش یافت، قبل از اینکه موارد مشابه در سایر مناطق جهان شناسایی شود. این تحولات دولتهای منطقه و جهان را بر آن داشت تا اقدامات بی سابقه ای در ارتباط با دستورالعمل های مرتبط با محل کار و تعطیلی مغازه ها و همچنین مسافرت را ارائه دهند.

این محدودیت ها به منظور جلوگیری از گسترش بیشتر ویروس صورت گرفته است و سبب اختلال در زنجیره تامین شده است (2020b ، 2020a ، ILO). تأثیرات زیاد این بحران بر زنجیره های تأمین پوشاک بسیار دور از ذهن و پیچیده است. تولید پوشاک نه تنها به بازارهای مصرف داخلی خدمات می دهد، بلکه تعداد زیادی از کارگران و تولیدکنندگان در زنجیره های تأمین جهانی قرار دارند که برای مارک های مد بین المللی مستقر در اروپا ، ژاپن ، آمریکای شمالی و جاهای دیگر لباس تولید می کنند. به همین ترتیب، بسیاری از این مشاغل به تقاضای مداوم جهانی در زمینه پوشاک و فضای خرده فروشی پایدار نه فقط در بازارهای داخلی ، بلکه در خارج از کشور نیز بستگی دارد. علاوه بر این، کارگران و تولیدکنندگان در این صنعت وابسته به جریان قابل اعتماد ورود مواد اولیه به بخش تولید هستند که اغلب از تأمین کنندگان خارجی تأمین می شوند. در ادامه سه کانال اصلی که COVID-19 بر روی زنجیره تأمین پوشاک و کارخانه ها و کارگران آن تأثیر گذاشته است ، ارائه شده است و تخمین هایی را برای منطقه آسیا و اقیانوس آرام ارائه می دهد. در بخشهای زیر شواهد تجربی موجود در مورد تأثیر واقعی بحران COVID-19 در ده کشور عمده تولیدکننده پوشاک در منطقه بحث شده است: بنگلادش، کامبوج، چین، هند، اندونزی، میانمار، پاکستان، فیلیپین، سریلانکا و ویتنام. بخش دوم بر روی تأثیر این بحران در صادرات و سفارشات خریدار متمرکز است. بخش سوم تأثیر آن در بازار کار – تعطیلی کارخانه ها، شغل، دستمزد ، جنسیت ، ایمنی و بهداشت و همچنین فعالیت انجمن ها را نشان می دهد. بخش چهارم خلاصه سیاست ها و ابتکاراتی است که دولت ها و شرکای اجتماعی در منطقه برای کاهش تأثیرات نامطلوب بحران اتخاذ کرده اند. با توجه به درخواستهای اخیر برای بازنگری جمعی و بازطراحی صنعت پوشاک جهانی پس از همه گیری ، این خلاصه با پیشنهادی برای حرکت به جلو خاتمه می یابد.

کانالهای اصلی تاثیر پذیر از بحران COVID-19 :

در حالی که همه گیری جهانی تقریباً همه وجوه زندگی اقتصادی و اجتماعی در منطقه را دگرگون کرده است ، تأثیر بحران COVID-19 بر روی زنجیره های تأمین پوشاک تا حد زیادی از طریق سه کانال اصلی مشهود می باشد :

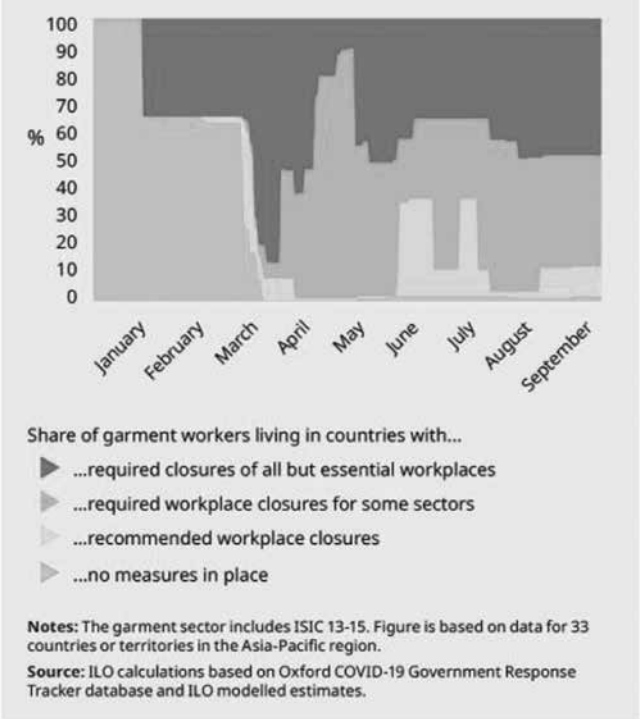
تعطیلی کارخانه ها :

نخست ، دولت ها دستور بسته شدن اجباری محل های کار غیر ضروری را داده اند که در بیشتر موارد شامل کارخانه های تولید پوشاک بوده است. در ۹ سپتامبر ۲۰۲۰ ، با داده های موجود ، ۵ کشور از ۳۳ کشور مناطق تولیدی به جز کارگاه های ضروری هنوز بسته اجباری شده اند. بیش از ۳۱ میلیون کارگر پوشاک (۴۸ درصد از کارگران پوشاک منطقه) در این کشورها زندگی می کردند (شکل ۳). این عدد کمتر از ماه آوریل است که ۲۰ کشور از این بیکاری برخوردار بودند ، جایی که تقریباً ۵۶ میلیون کارگر (۸۶ درصد) ساکن هستند.

کاهش تقاضای مصرف کننده :

کانال دوم که از طریق آن بحران COVID-19 بر زنجیره های تامین پوشاک تأثیر گذاشته است، کاهش شدید تقاضای جهانی مصرف کننده است. این کاهش ناگهانی عمدتاً به دلیل از دست دادن قدرت خرید، افزایش عدم اطمینان که مصرف را به تاخیر می اندازد و اقداماتی نظیر تعطیلی فروشگاه های پوشاک یا انواع مختلف محدودیت های سفر، می باشد. اعتماد جهانی مشتری در ماه مارس و آوریل ۲۰۲۰ با سریعترین سرعت در تاریخ اخیر فرو ریخت و از آن زمان بهبود نیافته است (2020a ، ILO). علیرغم تسهیل در برخی از کشورها ، اقدامات سختگیرانه مرتبط با COVID-19 در بسیاری از کشورها همچنان برقرار است که سبب شده سختگیری متوسط در سطح جهانی در سطوح بالایی قرار گرفته باشد. رابطه مستقیمی بین اقدامات سختگیرانه و تقاضای مصرف کننده وجود دارد: در کشورهایی که شدیدترین اقدامات سختگیرانه را دارند، رشد فروش خرده فروشی سالانه بیش از ۲۵ درصد کمتر از کشورهایی است که شدت سختگیری کمی دارند. این اختلاف برای کشورهای دارای سطح سختگیری متوسط ۱۰ درصد است (2020a ، ILO).

در ۱۶ کشور از منطقه که امکان بررسی آماری برای آنها موجود است و ۸۷ درصد



شکل ۳ : میلیون ها کارگر پوشاک در کشورهایی زندگی می کنند که دچار بحران تعطیلی واحدهای تولیدی هستند

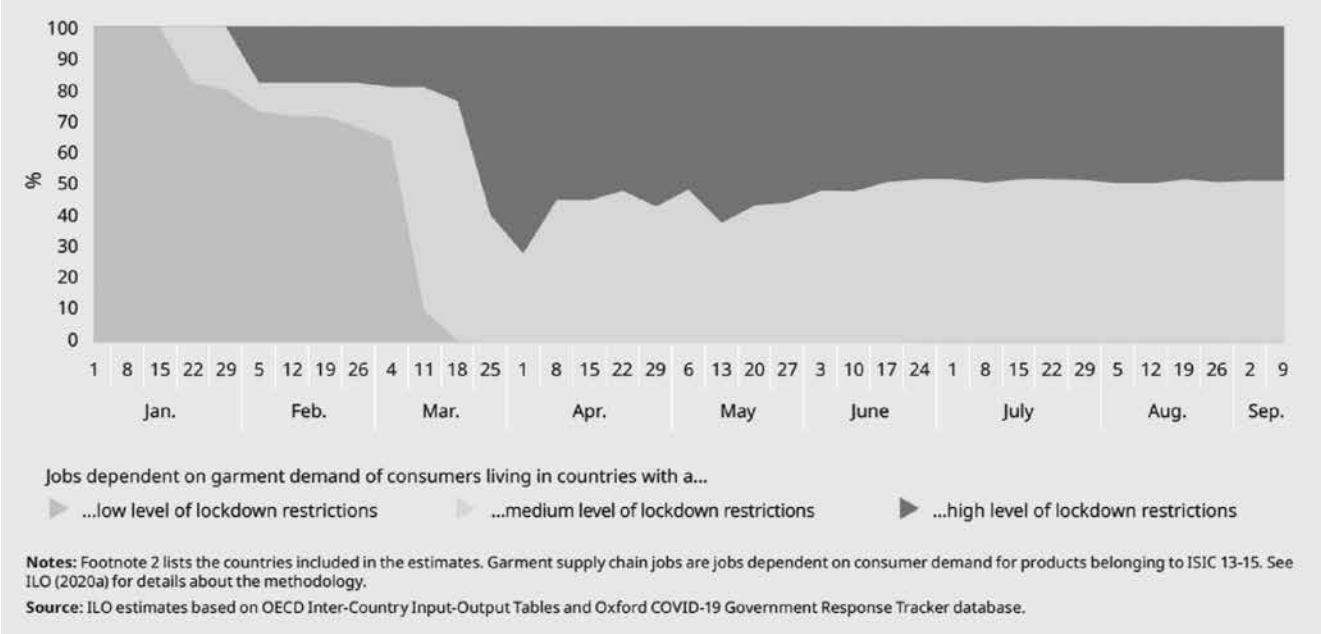
نیروی کار منطقه را تشکیل می دهند ، تخمین زده می شود که ۶۰ میلیون کارگر در زنجیره های تأمین پوشاک شاغل هستند (به عنوان مشاغلی که به تقاضای داخلی و خارجی مصرف کننده پوشاک بستگی دارد) این محدوده شامل مشاغل موجود در بخش پوشاک و نیز مشاغل تامین بخش پوشاک می باشد مانند بخش کشاورزی (پنبه ، جوت یا ابریشم) ، بخش مواد شیمیایی (رنگها یا سایر مواد شیمیایی مرتبط با بحث پوشاک) یا بخشهای خدماتی مختلف مانند (طراحی ، بازاریابی). زمانیکه تقاضا برای پوشاک دچار مشکل می شود، کارگران در کل زنجیره های تأمین لباس نیز تحت تأثیر قرار می گیرند.

از ۹ سپتامبر ۲۰۲۰ ، ۴۹ درصد از مشاغل موجود در زنجیره های تأمین پوشاک (۲۹ میلیون نفر) به تقاضای پوشاک از مصرف کنندگان ساکن در کشورهایی که سختگیرانه ترین اقدامات را در آنها انجام داده اند ، وابسته به فروش خرده فروشی می باشد که به شدت درآمدشان سقوط کرده است (شکل ۴). این سهم نسبت به حداکثر خود در ابتدای آوریل کمتر است، اما در هفته های اخیر ثابت مانده است. کارگران در این مشاغل احتمالاً از ازدست دادن شغل ، از دست دادن ساعت کار یا از دست دادن درآمد رنج می برند. ۳۱ میلیون شغل دیگر (۵۱ درصد) به تقاضای مصرف کننده هایی بستگی دارد که در کشورهایی با سطح متوسط اقدامات سختگیرانه مستقر هستند. این مشاغل با توجه به کاهش فروش خرده فروشی در این بخش خاص از کشورها ، البته به میزان کمتری ، احتمالاً عواقب نامطلوبی را تجربه کرده اند. فقط ۲۴۰،۰۰۰ شغل (۰،۴٪) به فروش پوشاک به مصرف کننده های مستقر در کشورهایی که محدودیت های اعمال شده در آنها کمتراست بستگی دارد ، جایی که تأثیر آن بر تقاضای مصرف کننده محدود است.

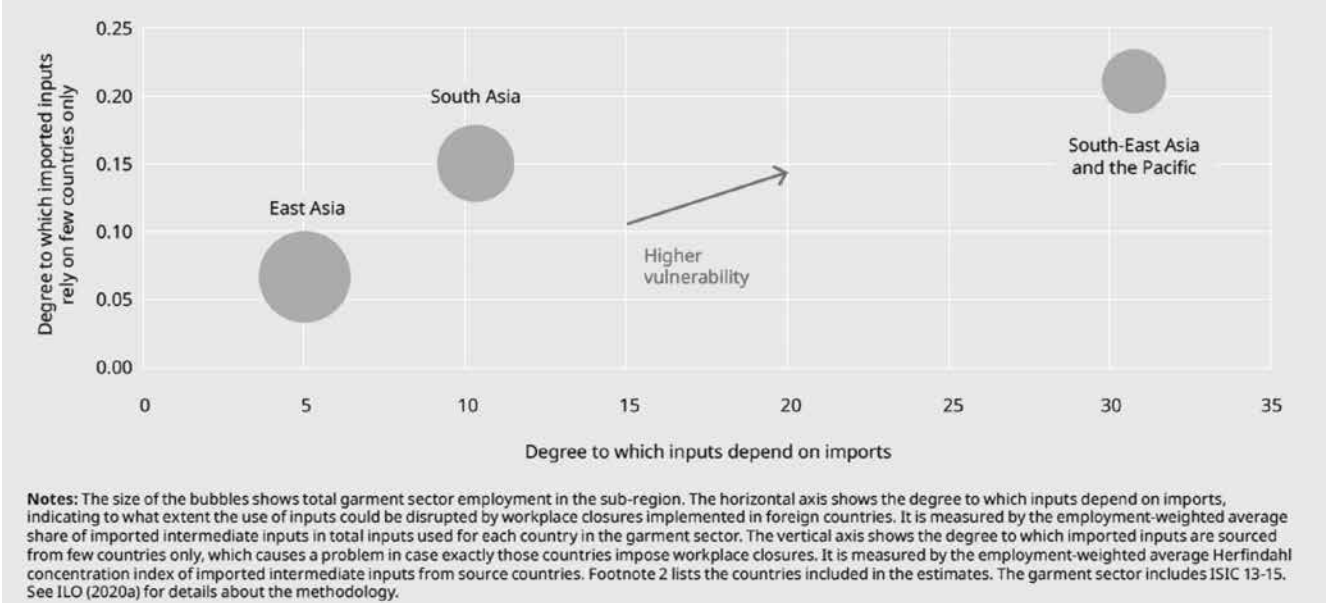
گلوگاه های زنجیره تامین :

زنجیره های تأمین پوشاک نیز تحت تأثیر بسته شدن محل کار در خارج از کشور قرار دارند که منجر به کانال سوم تأثیر می شود – گلوگاه های زنجیره تامین. تعطیلی محل کار در بسیاری از موارد باعث ایجاد اختلال در زنجیره تامین شده و از ورود به موقع ورودی های وارداتی به تولید پوشاک جلوگیری می کند. کاهش موجودی های ورودی می تواند موانع جدی برای حفظ تولید پوشاک و کارگران پوشاک برای کسب درآمد باشد – صرف نظر از اینکه بیماری همه گیر در کشوری که کارخانه در آن واقع شده است تحت کنترل است.

بخش پوشاک در کشورهایی که وابستگی زیادی به واردات دارند و یا حتی تأمین کننده های آنها محدود به یک یا تعداد معدودی از کشورها می باشد، همچنین در



شکل ٤ : تقریباً نیمی از مشاغل موجود در زنجیره های تأمین پوشاک به تقاضای مصرف کننده هایی بستگی دارد که در کشورهایی با اقدامات سختگیرانه زندگی می کنند



Notes: The size of the bubbles shows total garment sector employment in the sub-region. The horizontal axis shows the degree to which inputs depend on imports, indicating to what extent the use of inputs could be disrupted by workplace closures implemented in foreign countries. It is measured by the employment-weighted average share of imported intermediate inputs in total inputs used for each country in the garment sector. The vertical axis shows the degree to which imported inputs are sourced from few countries only, which causes a problem in case exactly those countries impose workplace closures. It is measured by the employment-weighted average Herfindahl concentration index of imported intermediate inputs from source countries. Footnote 2 lists the countries included in the estimates. The garment sector includes ISIC 13-15. See ILO (2020a) for details about the methodology.

شکل ۵ : بخش پوشاک در جنوب شرقی آسیا و اقیانوس آرام بیشتر در معرض اختلال در تأمین مواد اولیه وارداتی است

برابر اختلالات مرتبط با عرضه های وارداتی آسیب پذیرتر هستند. در این راستا ، بخش پوشاک در جنوب شرقی آسیا و اقیانوس آرام بیشتر در معرض اختلال در عرضه نهاد های وارداتی است ، زیرا کشورهای این منطقه – مانند کامبوج یا ویتنام – سهم زیادی از ورودی های خود را از یک منبع تامین کننده متمرکز وارد می کنند (شکل ۵). در بسیاری از موارد کشورهای این منطقه فرعی به عنوان منبع تأمین ورودی به چین بسیار اعتماد می کنند و این امر در صورت مواجهه با تعطیلی ناگهانی کار در کشور ، در پاسخ به موج دوم بحران ویروس، آنها را در مقابل کمبود مواد ورودی آسیب پذیر می کند. بخش پوشاک در شرق آسیا و جنوب آسیا ، که عمدتا توسط چین و هند هدایت می شود، به طور متوسط کمتر در معرض این خطرات است زیرا بیشتر ورودی های خود را در داخل کشور تأمین می کنند.

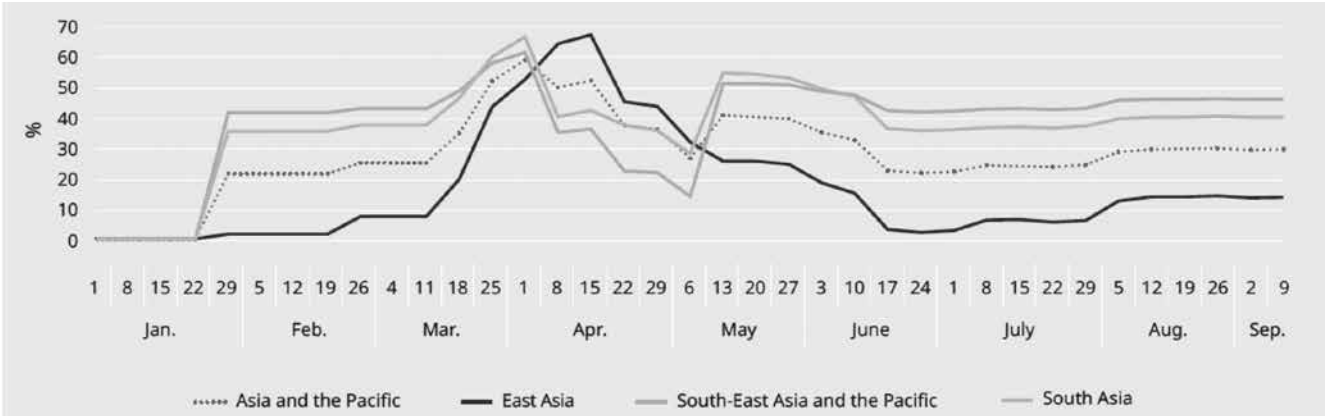
از ۹ سپتامبر ، تخمین زده می شود که ۳۰ درصد از واردات مواد اولیه تولید پوشاک از کشورهایی تأمین می شود که در این مناطق جغرافیایی به جز بخش های ضروری مابقی مشاغل تعطیل شده اند ، که نشان می دهد تأمین برخی از این مواد اولیه ها با مشکل مواجه شده است (شکل ۶).

این رقم کمتر از ۶۰ درصد مشاهده شده در ابتدای آوریل است اما نشان می دهد که مشکلات واردات مواد اولیه همچنان کانال مهمی از اختلال است ، به ویژه در جنوب شرقی آسیا و اقیانوس آرام (۴۷ درصد) و جنوب آسیا (۴۱ درصد).

*** مدیر بخش تحقیق و توسعه شرکت لایی ساز**

منابع :

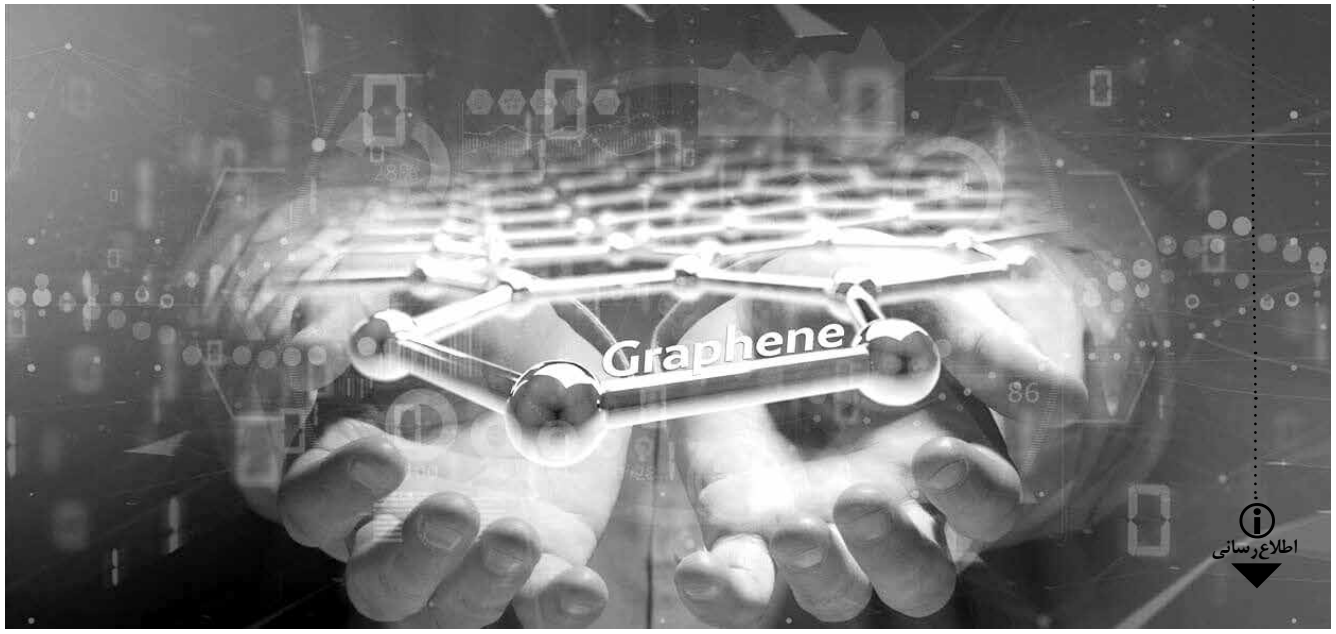
James Lowell Jackson, Jason Judd (Cornell University) , and Christian Viegelahn (Regional Economic and Analysis Unit (RESA), ILO Regional Office for Asia and the Pacific), International Labour organization, 2020



Notes: The figure shows the employment-weighted average percentage of imported intermediate input supplies that are sourced from countries with required closures of all but essential workplaces. Calculations are based on data for 64 countries that account for 74 per cent of the global labour force. Footnote 2 lists the countries included in the estimates. The garment sector includes ISIC 13-15. See ILO (2020a) for details about the methodology.

Source: ILO estimates. based on OECD Inter-Country Input-Output Tables and Oxford COVID-19 Government Response Tracker database.

شکل ٦ : اختلالات تامین مواد اولیه وارداتی در بخش پوشاک در شرق، جنوب شرقی آسیا و اقیانوس آرام همچنان زیاد است



استفاده از گرافین به عنوان منبع نیرو برای فناوری های پوشیدنی بی سیم و بدون باتری

ترجمه: آزاده موحد

پروژه دو ساله WearGRAPH که بخشی از برنامه تحقیقاتی Graphene Flag-ship اتحادیه اروپاست، منجر به ساخت یک منبع نیروی بر پایه گرافین برای اجزای الکترونیکی پوشیدنی شده است. یکی از بزرگ ترین موانع موجود بر سر راه استفاده از اجزای الکترونیکی پوشیدنی وجود باتری های جاگیر و بزرگ در کنار آن هاست. این باتری های نه تنها راحتی و استفاده از این ابزار را محدود می کنند بلکه از نظر طول عمر باتری، ایمنی و ضایعات نیز چالش برانگیز هستند. اندریاس روپرت، مدیر عامل کمپانی Interactive Wear تولیدکننده سیستم های الکترونیکی برای استفاده در منسوجات و سیستم های پوشیدنی می گوید: «استفاده از باتری ها برای مشتریان ما به دلیل محدودیت استفاده در مسافرت های هوایی و همچنین از نظر پایایی مشکل ساز است. ساخت سیستم های بدون باتری ایده جالبی برای بسیاری از افراد خواهد بود.»

خوشبختانه کمپانی اینتراکتیووبر در یک پروژه مشارکتی با دانشگاه فنی درسدن قصد انجام این کار را دارد. این پروژه که در سال ۲۰۱۸ آغاز شده، ویرگراف نام دارد و بخشی از برنامه تحقیقاتی گرافین فلگ شیپ اتحادیه اروپاست و هدف از آن ساخت یک منبع نیروی بر پایه گرافین، بدون باتری و سیم و دارای خاصیت انعطاف پذیری برای استفاده در اجزای الکترونیکی پوشیدنی می باشد. طراحی جدید مشکلات مربوط به روش های قدیمی برای تامین نیرو در اجزای الکترونیکی پوشیدنی نظیر شارژ کردن باتری و مسایل مربوط به ایمنی را نخواهد داشت.

البته نکته جالب توجه در این پروژه استفاده از گرافین که به آن «ماده اولیه شگفت انگیز» می گویند، به عنوان منبع نیرو است. پیش بینی می شود این ماده اولیه نقش مهمی در آینده اجزای الکترونیکی پوشیدنی ایفا کند. در نتیجه تصمیم گیری برای کمپانی اینتراکتیووبر برای همکاری در چنین پروژه ای با دانشگاه درسدن چندان سخت نبود.

شبکه پشتیبان

گرافین فلگ شیپ که بزرگ ترین برنامه تحقیقاتی اتحادیه اروپا تا به امروز می باشد، در سال ۲۰۱۳ کلید خورده و از آن زمان تا کنون زمینه همکاری با شرکت های جدید خلاق، استفاده از گرافین در محصولات و انجام تحقیقات در زمینه فناوری های پیشرفته با سطح آمادگی بالا را فراهم کرده است. این امر از طریق همکاری نزدیک با دانشگاه ها، شرکت های کوچک و متوسط و کمپانی های بزرگ در سرتاسر اروپا محقق شده است. کنسرسیوم گرافین فلگ شیپ دارای حدود ۱۵۰ سازمان در ۲۱ کشور عضو اتحادیه اروپا و کشورهای وابسته می باشد. جری کینارت، رییس گرافین فلگ شیپ می گوید که چشم انداز آن ها برای سال ۲۰۲۰ ورود به «هسته ۳» یا همان فاز بعدی پروژه است که از اول آوریل ۲۰۲۰ آغاز شده و تا سه سال ادامه دارد. این فاز نشان دهنده پیشرفتی واضح به سمت فناوری های با سطح آمادگی بالا می باشد. مهم ترین عامل محرک گرافین فلگ شیپ از همان ابتدا توسعه پایدار بوده است. بنابراین بیشتر فعالیت های صورت گرفته حول مباحث مربوط به بهره وری انرژی، جایگزین کردن مواد اولیه کمیاب با مواد اولیه متداول و سازگاری فعالیت های کنسرسیوم با محیط زیست می چرخد.

کاربرد گرافین

پروژه ویرگراف به اهدافی که از ابتدا برای آن تعیین شده بود، دست یافته است برای مثال بهره گیری از سطح بالای انعطاف پذیری و قابلیت اتصال گرافین در منسوجات و برداشت و ذخیره انرژی برای تولید ابزار پوشیدنی غیروابسته.

ویژگی های منحصر به فرد گرافین این امکان را برای دانشمندان فراهم کرده است تا سیستمی را طراحی کنند که نیروی آن از طریق سلول های خورشیدی و ابرخازن ها تامین می شود و دیگر نیازی به باتری های یون لیتیوم و شارژ کردن

مداوم آن ها نیست. البته مطابق معمول در این پروژه نیز چالش هایی وجود دارد که ابتدا باید آن ها را از سر راه برداشت. زنجیره ارزش در این پروژه از ماده اولیه گرافین گرفته تا اجزای بر پایه گرافین و سیستم های بر پایه گرافین، بسیار طولانی است. یکی از این چالش ها فضای بزرگ موجود بین شرکت های فعال درابتدا و انتهای زنجیره ارزش بود. این به آن معنی است که بر فرض یکپارچگی ابرخازن هایی که برای مثال در یک آزمایشگاه دانشگاهی ساخته می شوند، با سیستم دشوار است.

روپرت در مورد چالش های ساخت می گوید: «در ابتدا و برای شروع ساخت سیستم زمانی را از دست دادیم اما در پایان موفق به ساخت اجزای الکترونیکی برای سیستم شدیم. شیوه ما همواره به این صورت است که ابتدا یک طراحی مدولار انجام می دهیم و سپس اجزای شکل دهی شده را به آن اضافه می کنیم، در نتیجه اجزای الکترونیک را با ابرخازن های متداول طراحی کردیم.»

ابزار ساخته شده از طریق یک آنتن ان اف سی۱ بر پایه گرافین به یک گوشی هوشمند وصل می شود. با استفاده از ان اف سی این امکان وجود دارد که در عین حال که از روی یک سمت ابزار الکترونیکی داده ها خوانده می شود، از سمت دیگر آن ابزار برای شارژ ابرخازن استفاده شود.

فناوری ویرگراف را می توان در موارد کاربردی متعددی به کار گرفت از جمله فشن، ورزش، سلامت، پزشکی و اینترنت اشیا. برای مثال تیم تحقیقاتی این مقاله آن را در پیراهن های خنک کننده دیجیتال به کار گرفته است. پیراهن E-COO-LINE Powercool SX3 به طور موفقیت آمیزی به سیستم کنترل آب و هوایی مجهز شده است. این پیراهن دارای سنسور فشار اتمسفر، رطوبت و دما می باشد؛ سنسورهای خود شارژ شونده سیستم نیز داده ها را به گوشی هوشمند ارسال می کنند. در نهایت سیستمی با خاصیت خنک کنندگی موثرتر و بدون نیاز به سیم یا شارژر خواهیم داشت. روپرت می گوید: «این یک سیستم کاملا بر پایه منسوج است که بر مبنای یک اثر فیزیکی عمل می کند. برای ارتقای اثر خنک کنندگی نیازی به هیچ ابزار الکترونیکی نیست.

تصور ما بر این بود که استفاده از فناوری ویرگراف در این سیستم بدون باتری یک ایده بسیار عالی خواهد بود. تغییرات دمایی بسیار اندک است...برای داشتن یک پایگاه داده ای خوب لازم است تا حسگرهای دمایی هر یک دقیقه یک بار خوانده شوند. این بدان معناست که مصرف انرژی سیستم حسگر بسیار پایین است. در نتیجه امکان کار با ابرخازن ها که به طور حتم دارای مصرف انرژی کمتری هستند برای ما فراهم می شود.»

سایر پروژه ها

کمپانی اینتراکتیوویر در کنار پروژه ویرگراف بر روی حسگر حرکتی نیز کار می کند که بر خلاف موارد کاربردی گرافین دارای مصرف انرژی بیشتری است. یکی از پروژه های اخیر این کمپانی حسگر توانبخشی زانو بوده که در این زمینه با کمپانی آلمانی OPED–تولیدکننده تجهیزات پزشکی–همکاری داشته است. این محصول در واقع قسمتی از یک نرم افزار می باشد که قادر است یک بازنمایی بصری از حرکات اندام تحتانی که توسط حسگر حرکتی اندازه گیری می شود، فراهم کند. با این کار نتایج قابل اعتمادی از فرایند مداوا و درمان در مرحله نقاهت حاصل می شود.

ارزیابی حسگر حرکتی بر عهده دانشگاه فنی مونیخ بوده که در این ارزیابی سیستم اینتراکتیوویر را با سیستم استاندارد نوری طلا مقایسه کرده است. روپرت می گوید: «در این مقایسه ثابت شد که سیستم ما به خوبی سیستم طلا بوده است. چنانچه طراحی و چگونگی به کارگیری سیستم درست باشد می توان تنها با یک حسگر اطلاعات زیادی به دست آورد.»

کمپانی همچنین در حال کار بر روی چندین پروژه تحقیقاتی با بودجه ملی نیز هست برای مثال اخیرا وارد فاز آخر مطالعات مربوط به توسعه یک حسگر فشار بر پایه منسوج برای اهداف از پیش تعیین شده شامل کاربردهای صنعتی، ورزشی و غیره شده است.

کمپانی در همکاری دیگری با دانشگاه فنی مونیخ از مواد اولیه به کار رفته در حسگر فشار فوق برای تولید یک حسگر کشسان استفاده کرده است. روپرت می گوید: «هدف از توسعه این حسگر استفاده از آن در تنفس و دم و بازدم بوده است. دانشجویان باید از طریق این حسگر سرفه های ناشی از بیماری کرونا را به ویژه در هنگام خواب که شخص متوجه سرفه های خود نمی شود، شناسایی کنند.»

سلامت در صنعت

از زمان بروز پاندمی کووید–۱۹ به بعد، بررسی وضعیت سلامت افراد به ویژه از راه دور بسیار شایع شده که این امر فرصت های زیادی را برای صنعت اجزای الکترونیک پوشیدنی به همراه داشته است. روپرت می گوید پیش از این هم مشتریانی در این رابطه داشته اند اما از پاندمی به بعد تقاضا افزایش پیدا کرده است. او می گوید: «مشتریان ما برای محافظت از افراد در برابر حرکات یا ارتعاشات بد کنترل پاسچر انجام می دهند. یکی از مشتریان ما یک استارتاپ انگلیسی است که سیستم های مهندسی و اجزای الکترونیک مورد نیاز خود را از ما تامین می کند. آن ها به دنبال کشف ارتعاشاتی در محیط های کاری صنعتی هستند که منجر به سندروم ارتعاش دست–بازو در افراد می شود(شرایطی که در اثر کار با ابزار دارای ارتعاش، حس انگشتان و بازوها دچار تغییراتی می شود).

کمپانی اینتراکتیوویر قصد دارد تا با همکاری شرکای خود سرمایه گذاری بیشتری در زمینه صنعتی سازی انجام دهد. این به معنای فرصت های بیشتر برای عرضه سیستم های بدون باتری و در نتیجه ابرخازن های بر پایه گرافین است که به گفته روپرت برای محیط های کاری با دماهای پایین مفید می باشد به ویژه این که باتری های یون لیتیوم با کاهش دما ضعیف می شوند. بنابراین ابرخازن ها از نظر غیرسمی بودن و عملکرد خوب در دمای پایین راه حل خوبی به شمار می روند هرچند که انتظار می رود احداث زیرساخت های تولیدی برای چنین سیستم هایی دو تا سه سال به طول بینجامد. وجود مشتریانی که تمایل به تولید انبوه سیستم های فاقد باتری دارند می تواند در این زمینه کمک کننده باشد.

مرجع:

Fiona Haran, "Wireless and battery-free wearables powered by graghene", WTIN, July 2020

افزایش تقاضا برای فناوری‌های تحول‌آفرین در رنگرزی

ترجمه: آزاده موحد

بخش رنگرزی و تکمیل همواره به عنوان یکی از آلاینده‌ترین بخش‌های زنجیره تامین نساجی شناخته شده است و بنابراین تاسیس کمپانی DyeCoo و ظهور فناوری نوآورانه رنگرزی با دی اکسید کربن در یک دهه پیش مورد استقبال زیادی از سوی صنایع نساجی قرار گرفت.

به گفته رییس بخش توسعه تجاری دایکو، فمکه زیجسترا فناوری‌های تحول آفرین کلید ایجاد تغییر در فرایندهای صنعتی هستند و به کارگیری آن‌ها برای کاهش ردپای زیست محیطی صنایع نساجی لازم و ضروری است.

یکی از مهم‌ترین نگرانی‌های فعالان محیط زیست در رابطه با فرایندهای تکمیلی نساجی، مصرف زیاد آب در این فرایندهاست. سالانه ۲۸ میلیارد کیلوگرم منسوج مورد رنگرزی قرار می‌گیرد و برآورد می‌شود مقدار آب موردنیاز برای رنگرزی یک کیلوگرم پلی‌استر، ۴۰ تا ۴۵ لیتر باشد.

دایکو با توجه به این که این اعداد و ارقام ثابت نیستند و می‌توانند تغییر کنند، اولین نسل از ماشین‌های رنگرزی با دی‌اکسیدکربن خود را در سال ۲۰۱۰ عرضه کرد. این روش تحولی در فرایندهای رنگرزی ایجاد کرد چون برای رنگرزی پلی‌استر دیگر نیازی به آب، مواد شیمیایی و فرایند خشک کردن نبود. این فناوری نیز مانند هر فناوری جدید دیگری در ابتدا دارای مسایل و مشکلاتی بود که باید برطرف می‌شد. برای مثال در صنعت خودروسازی زمانی که اولین خودروی برقی ساخته شد، به دلیل مشکلات مربوط به باتری‌ها شعاع حرکتی خودرو کم بود اما با گذاشت زمان و کار کردن بر روی این نقص، شعاع حرکتی در خودروهای برقی جدید بسیار بیشتر شده است.

در مورد ماشین‌های رنگرزی دایکو نیز مشکلات این چنینی وجود داشته است. برای مثال بعضی از اجزای ماشین چون نخستین باری بود که طراحی شده بودند از استحکام و قدرت کافی برخوردار نبودند. در واقع تولید نسل چهارم این ماشین‌ها بدین معناست که اجزای الکترونیکی آن نظیر پمپ و موتور بهبود یافته‌اند و مشکلات اولیه آن‌ها برطرف شده است.

پیشرفت‌های فنی

سیر تکاملی فناوری رنگرزی بدون آب دایکو حاصل فعالیت‌های متمرکز بخش تحقیق و توسعه در طول یک دهه گذشته بوده است. رونمایی از نسل چهارم فناوری رنگرزی با دی‌اکسیدکربن که در ایتمای ۲۰۱۹ بارسلون نیز به نمایش گذاشته شد، نقطه اوج این فعالیت‌ها بود که توجه بازدیدکنندگان زیادی را نیز به خود جلب کرد.

با این حال در زمستان سال گذشته و با شیوع ویروس کووید-۱۹ دوران امیدبخش پس از برگزاری ایتما که اغلب تولیدکنندگان تجهیزات اصلی از آن لذت می‌بردند، به ناگاه پایان یافت. زنجیره‌های تامین درهم شکستند و تقاضا برای مد و لباس به یکباره سقوط کرد. برندها و خرده‌فروشان نیز سفارشات خود را لغو کردند که باعث توقف ناگهانی صنعت مد و پوشاک شد و پیامدهایی را برای تولیدکنندگان نساجی و تولیدکنندگان تجهیزات اصلی به همراه داشت.

زیجسترا می‌گوید: «آگاهی افراد جامعه نسبت به مسایل زیست محیطی بیشتر شده است. فناوری‌های پایدار طرفداران خود را پیدا کرده‌اند اما به کارگیری آن‌ها در بخش‌های مختلف نیازمند سرمایه زیاد و روش‌های جدیدی است که چندان رایج نیستند. ما به عنوان یک کمپانی تلاش خود را در این زمینه

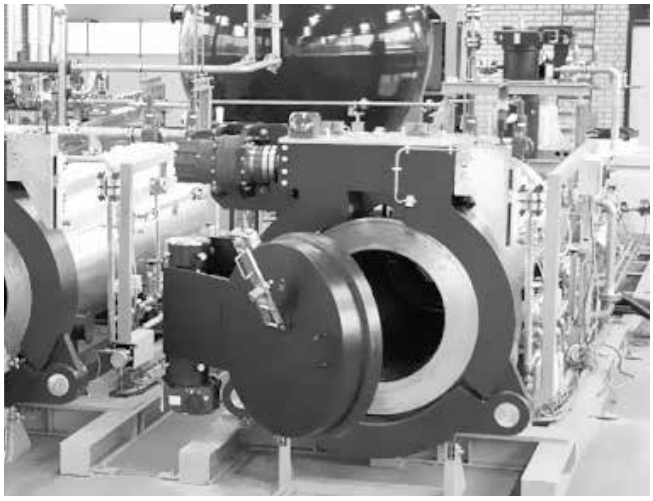
خواهیم کرد و در حال حاضر آمادگی بالا بردن مقیاس تولید را نیز داریم.»
او اطمینان دارد که مبحث پایایی علی‌رغم وجود بحران‌های مالی همچنان اهمیت خود را در نظر صاحبان کسب و کارها و تصمیم‌گیرندگان این صنعت حفظ خواهد کرد.
بحران کووید-۱۹ اهمیت رعایت پایایی را بیشتر نمایان کرده است. بسیاری از برندها علی‌رغم این واقعیت که فروششان محدود می‌شود، مبحث پایایی را در اولویت قرار داده‌اند. این موضوع نشان‌دهنده اهمیت استراتژیک اصلاح زنجیره تامین نساجی می‌باشد. آگاهی مصرف‌کنندگان در حال افزایش بوده و عادات خرید نیز تغییر کرده است. شرکت‌ها قصد دارند پس از احیای بازار بر روی این قضیه سرمایه‌گذاری کنند.
در حال حاضر زمان خوبی برای سرمایه‌گذاری شرکت‌ها نیست چون فروش محدود و نقدینگی کم است. در مورد کمپانی دایکو همچنان تلاش برای سبزتر کردن زنجیره تامین نساجی با وجود دشواری‌های آن اولویت شماره یک می‌باشد.
یکی دیگر از موانع موجود عدم اطمینان از تمایل مصرف‌کنندگان به پرداخت هزینه بیشتر برای محصولات سبز است که در دوران پیش از کرونا هم مطرح بود.
محصولات پایدار دارای طول عمر بیشتری هستند و چنانچه مصرف‌کنندگان از این موضوع آگاهی داشته باشند ممکن است حاضر به پرداخت هزینه اضافی برای آن محصول بشوند اما این محصولات هنوز آن‌طور که باید در بازار به چشم نمی‌خورند که همین باعث بالا ماندن قیمت آنها می‌شود و روند اصلاحات را با محدودیت روبرو می‌کند.

توسعه بازار

پرسودترین بازار برای کمپانی دایکو، آسیاست. این قاره که کشورهای در حال توسعه زیادی در آن وجود دارند، به دلیل عدم توجه به مسولیت های زیست محیطی خود مورد انتقاد قرار گرفته است. دایکو قصد دارد تا حضور خود را در منطقه گسترش دهد و بنابراین امیدوار است تا از این طریق بتواند وضعیت را بهتر کند و زنجیره تامینی زیست سازگار و پررونق برای صنعت نساجی ایجاد نماید.
کشورهای آسیایی مجموعا تامین کننده بخش اعظم پلی استر(رایج ترین الیاف مصرفی) جهان هستند. بنابراین بسیاری از کارخانجات رنگرزی پلی‌استر نیز در آسیا واقع شده است. تایوان، تایلند و اکنون نیز ویتنام از مهم‌ترین کشورهای تولیدکننده پلی‌استر می‌باشند. در نتیجه از نظر جغرافیایی نیز حضور دایکو در آن جا منطقی به نظر می‌رسد.
فعالان صنعتی حاضر در آسیا تمایل زیادی برای داشتن یک زنجیره تامین سبز دارند. آن‌ها مایلند تا هرچه زودتر فناوری‌های زیست سازگار را در کارخانجات تولیدی خود به کار بگیرند و در عملکرد خود مسئولیت‌پذیر باشند.
از سوی دیگر اروپا نیز همواره در عرصه نوآوری‌های تازه پیشرو بوده و بسیاری از شرکت‌های فناوری در این قاره واقع شده‌اند. آیا این امر روزی باعث بازگشت تولید به اروپا خواهد شد؟ در این صورت وابستگی به تولیدکنندگان آسیایی هم کمتر می‌شود. پاندمی کووید-۱۹ نقص‌های سیستماتیک موجود در زنجیره تامین نساجی را آشکار کرده است: تولید محلی برای مصرف محلی مجدداً در حال ظهور است.

دلایل خوش‌بینی

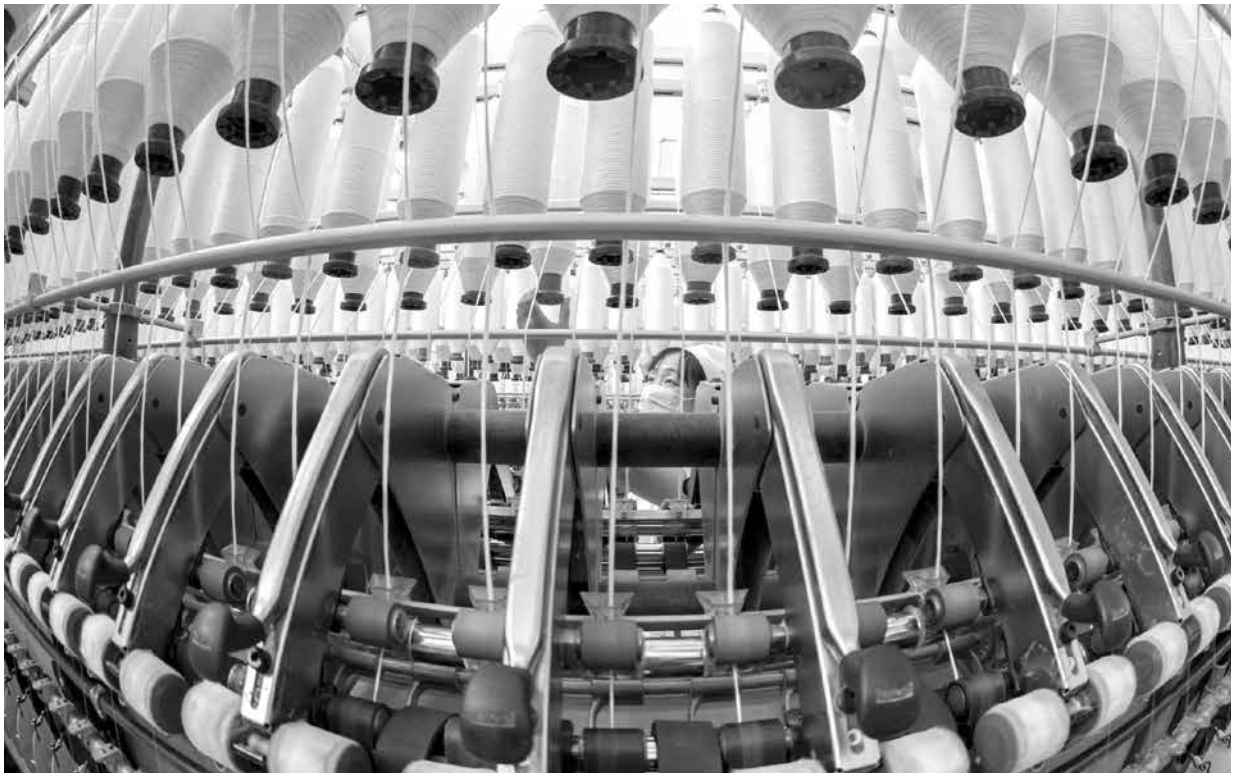
علی‌رغم آشفتگی‌های بازار در شش ماه گذشته، کمپانی دایکو این تابستان دو ماشین رنگرزی با دی‌اکسیدکربن نسل چهارم خود را در تایوان نصب کرده است.
ارنست سوایرز، مدیر ارشد فناوری در کمپانی دایکو می‌گوید: «اشتیاق بین‌المللی در رابطه با پایایی تصادفی نیست. ما بیش از هفت سال است که در حال همکاری با شرکت‌های تایوانی می‌باشیم و شاهد هستیم که تقاضا برای روش‌های رنگرزی فاقد آب و مواد شیمیایی پلی‌استر مدام در حال افزایش است. در حال حاضر ۱۲ ماشین رنگرزی دایکو در کارخانجات مشتری ما در تایلند، ویتنام و تایوان در حال کار است.



شرایط پیش آمده در اثر شیوع ویروس کووید-۱۹ آسیب زیادی به بسیاری از تولیدکنندگان در صنعت مد و پوشاک وارد کرده است. دولت هلند نقش مهمی در ایجاد شرایط مساعد برای کمپانی دایکو به منظور ادامه تولید و ارسال ماشین‌آلات در این شرایط بحرانی داشته است.»
در حال حاضر دایکو تنها تامین‌کننده ماشین‌آلات رنگرزی با دی‌اکسید کربن است و در نتیجه با فناوری‌های سبز جایگزین رقابت می‌کند. زیجسترا می‌گوید حتی اگر ۱۰ درصد بخش رنگرزی سنتی به رنگرزی با دی‌اکسیدکربن تبدیل شود ما می‌توانیم ادعا کنیم که در این مسیر موفق بوده‌ایم.

مرجع:

Joe Link, “Growing demand for disruptive dyeing technology”, WTIN, July 2020



اطلاع‌رسانی

انعطاف‌پذیری بیشتر در کارخانجات نساجی با فناوری جدید گریپرها

ترجمه: شبنم سادات امامی رئوف

فناوری گرفتن اشیا نقش مهمی در یک زنجیره تولید یکپارچه و خودکار دارد. وظیفه این فناوری ایجاد ارتباط بین ایستگاه‌های کاری از لحاظ سخت‌افزاری و تضمین حرکت منسوجات از یک ایستگاه به ایستگاه دیگر است.

البته اختراع ابزاری که توانایی گرفتن آن مانند انسان باشد بسیار دشوار است اما همچنان تقاضا برای گیرنده‌ها یا گریپرهای خودکاری که قابلیت آن‌ها در گرفتن حتی بهتر از انسان باشد، وجود دارد. با وجود این گریپرها زمان چرخه بهبود یافته و سرعت تولید و کیفیت محصول بیشتر می‌شود.

کمپانی فورمهند اتومیشن که در اوایل سال ۲۰۱۷ تاسیس شده است، یک کمپانی مهندسی می‌باشد که به ایجاد فناوری انعطاف‌پذیر گرفتن اجسام برای صنایع نساجی می‌پردازد. این کمپانی که در یکی از شهرهای شمالی آلمان- براونشوایگ-واقع شده، اسپین آف دانشگاه فنی براونشوایگ است. کمپانی فورمهند به تولید گریپرهایی با قابلیت انطباق‌پذیری بالا برای تولید و حمل و نقل می‌پردازد.

فورمهند تخصص خود را از صنایع خودروسازی به صنایع نساجی و پوشاک نیز وارد کرده است. از گریپرهای فورمهند در فرایندهای تولیدی RTM (قالب گیری انتقالی رزین) برای پلاستیک‌های تقویت شده با الیاف استفاده می‌شود.

فناوری

گریپرهای فورمهند از یک کوسن پر شده با گرانول تشکیل می‌شود که قابلیت انطباق با اشکال مختلف را دارد. این کوسن‌ها برای انجام عملیات گرفتن توسط جریان هوا تخلیه می‌شوند. این ترکیب مزایای زیادی برای گرفتن اشیای نرم و متخلخل نظیر پارچه‌های نساجی، برش‌های چرمی یا لایه‌های نازک کاغذ چاپ دارد.

از سوی دیگر فرایند گرفتن در این گریپرها یک فرایند مداوم است که این باعث کمک به انتقال اشیای نرم می‌شود. با این روش شکل اشیا حفظ شده و از خم شدن آن‌ها نیز جلوگیری می‌شود. از سوی دیگر وجود جریان هوا در داخل کوسن یک نیروی گیرندگی بسیار ملایمی را بر روی اشیا با هر سطحی که دارند، وارد می‌کند. اشیا با وجود جریان هوا کاملا به گریپرها متصل می‌شوند.

طراحی مدولار گریپرهای فورمهند و فناوری مقیاس‌پذیر آن، امکان ساخت گریپرها را در شکل‌ها و اندازه‌های مختلف فراهم می‌کند و طیف گسترده‌ای از اجزا و قطعات را پوشش می‌دهد. گرفتن اشیای نرم، متخلخل و انعطاف‌پذیر، سطح و زیردست نرم گریپرها و انطباق‌پذیری بالا از دیگر مزایای گریپرهای فورمهند است.

فناوری ساکشن کمپانی نیز این امکان را فراهم می‌کند تامنسوج در همان موقعیتی که پیش از شروع حرکت قرار داشت، باقی بماند. برای مثال اگر پیش از حرکت تا خورده بود، پس از حرکت نیز به همان حالت باقی می‌ماند و شکل آن عوض نمی‌شود. این موضوع در مورد تمامی لایه‌های پارچه صدق می‌کند.

یکی از چالش‌هایی که این کمپانی و سایر کمپانی‌های فعال در این عرصه با آن روبرو هستند حصول اطمینان از این است که تنها لایه‌بالایی از دسته پارچه‌های نازک گرفته شود. چگونه گریپرهای ساکشنی می‌توانند مکش لازم را برای گرفتن لایه بالایی به پارچه اعمال کنند؟ این یک سوال باز است اما فورمهند ایده‌های مختلفی را در پاسخ به آن دارد. کریستین لشته، یکی

از محققان کمپانی می‌گوید: «جاروبرقی خانگی خود را در نظر بگیرید که می‌توانید جریان هوای آن را افزایش یا کاهش دهید. عملکرد ما نیز به همین شکل است. من کاملاً اطمینان دارم که با این روش می‌توانیم نیروی گرفتن را تغییر دهیم و اطمینان حاصل کنیم که تنها یک لایه از پارچه گرفته می‌شود. با توجه به جریان هوا و فشار داخلی سیستم می‌توان تعیین کرد که چند لایه توسط گریپر گرفته می‌شود.»

انعطاف پذیری

تیم فورمهند قصد دارد با استفاده از این فناوری انعطاف‌پذیری را در زنجیره تولید به وجود بیاورد. یکی از شکل‌های انعطاف‌پذیری، یک میکروکارخانه انعطاف‌پذیر است.

لشته می‌گوید: «با تغییر خواسته‌های مشتری لازم است تا رول های نخ تعویض شود. برای مثال اگر رول نخ آبی بر روی ماشین بود باید آن را با قرمز عوض کرد اما قطر نخ قرمز با نخ آبی فرق می‌کند. برای انجام این کار به سیستمی نیاز است که رول‌های نخ کم و بیش مشابه را با هم تعویض کند اما مقدار نخ همیشه ثابت نیست و در نتیجه باز هم قطر متفاوت خواهد شد.

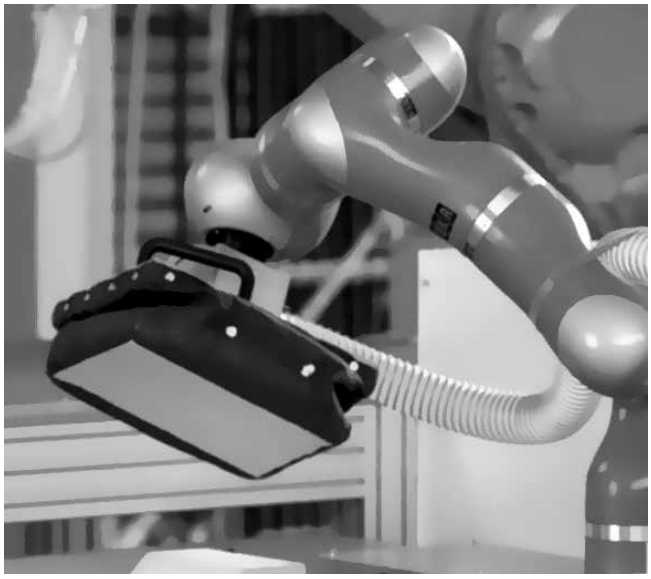
این مساله در مورد نیروی کار انسانی مشکلی به وجود نمی‌آورد اما در مورد ربات‌ها اینچنین نیست و این مانعی بر سر راه دستیابی به انعطاف‌پذیری بالاست. انعطاف‌پذیری در سیستم و کل فرایند الزامیست.»

او اضافه می‌کند که این فناوری در مورد پارچه‌های مختلف با اندازه‌های متفاوت از انعطاف‌پذیری برخوردار است. تا زمانی که جریان هوا کافی باشد تمام محصولات قابل گرفتن هستند.

از آن جایی که تولید سفارشی در حال افزایش است این موضوع از اهمیت زیادی برخوردار می‌باشد. از آن جایی که گریپر تمام قسمت‌های رول نخ را پوشش نمی‌دهد باید مشکل مربوط به فضاهای خالی باقیمانده را رفع کرد. مادامی که گریپر برای گرفتن بزرگ‌ترین سایز یک پیراهن به اندازه کافی بزرگ باشد، نباید مشکلی وجود داشته باشد.

تجربه‌های به دست آمده از صنعت خودروسازی

فناوری فورمهند که در ابتدا در صنعت خودروسازی به کار گرفته شده بود، برای استفاده در سایر محیط های تولیدی نیز آماده‌سازی شده است. بعضی از کارخانجات نساجی ممکن است محیطی گرم و مرطوب داشته باشند اما به طور حتم شرایط محیطی آن‌ها سخت‌تر از کارخانجات پر از روغن خودرو سازی نیست. فرایندهای تولیدی در صنایع نساجی ساده تر از خودروسازی است اما سفارشی بودن محصولات آن در صنعت خودروسازی که به تولید انبوه می‌پردازد، به چشم نمی‌خورد. لشته می‌گوید: «در صنعت مد بازار بزرگی برای دیجیتالیزاسیون در مفهوم سفارشی دوزی وجود دارد به این معنا که با داشتن لباسی که تنها سایز شما باشد می‌توانید استایل خودتان را خلق کنید. این همان مفهوم واقعی بازار مشتری محور است و در نتیجه باید سرمایه‌گذاری‌های زیادی بر روی آن انجام شود.



بازگشت تولیدات به اروپا

سفارشی‌سازی یکی از عوامل بازگرداننده تولید و خدمات به ایالات متحده آمریکا و کشورهای نزدیک‌تر است. بازگشت تولیدات به اروپا و بازار مبتنی بر مصرف‌کننده نقش مهمی در برآورده کردن خواسته‌های مشتریان و کاهش زمان سفارش تا تحویل کالا دارد.

لشته می‌گوید: «در رابطه با تولید در کشورهای اروپایی باید گفت که ایده میکروکارخانه‌های نزدیک به محل زندگی مشتریان محرک بزرگی در صنایع نساجی به‌شمار می‌رود.»

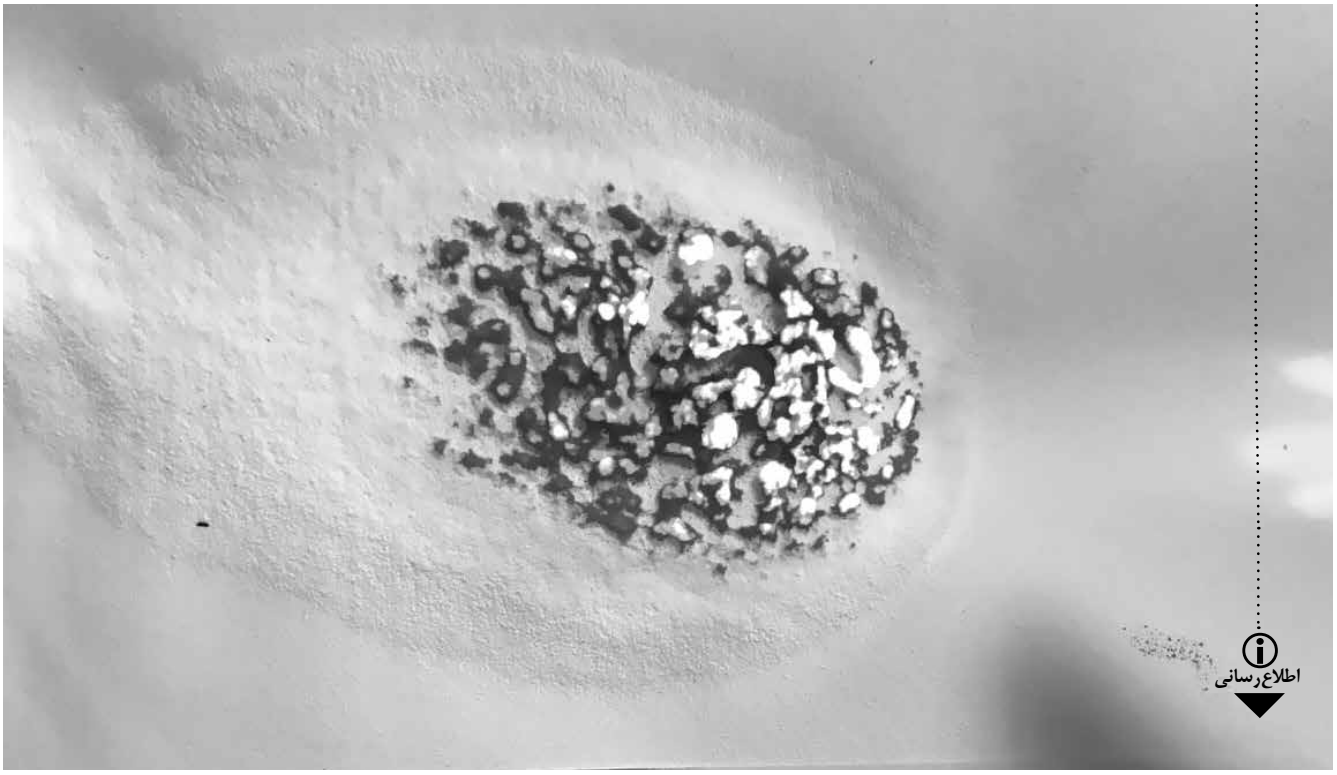
گریپرها در بازگرداندن تولید به اروپا نقش مهمی ایفا می‌کنند چون باعث کاهش تعداد کارگران کارخانه و در نتیجه کاهش هزینه تولید می‌شوند. درست است که دیجیتالیزاسیون باعث ایجاد انعطاف‌پذیری در یک تشکیلات–از فرایند طراحی تا آخر– می‌شود اما نباید اهمیت انعطاف‌پذیری در بخش سخت افزار را هم نادیده گرفت.

لشته می‌گوید: «ربات‌ها به خودی خود تا حد زیادی انعطاف‌پذیر هستند و از دهه ۷۰ به بعد نیز قابلیت انجام کارهایی که نیاز به انعطاف‌پذیری دارد را نیز داشته اند اما نکته مهم اتصال ربات با اشیاست که باید از انعطاف‌پذیری لازم برخوردار باشد.

دیجیتالیزاسیون باعث ایجاد انعطاف‌پذیری در عملیات، فرایند و برنامه‌ریزی می‌شود اما لازم است تا این انعطاف‌پذیری در مورد سخت‌افزار نیز وجود داشته باشد. گریپرها می‌توانند باعث ایجاد انعطاف‌پذیری در سخت افزار موجود شوند.»

مرجع:

Andy Rhodes, Madelaine Cornforth, "Adding flexibility to the factory floor with gripping technology, WTIN



انقلابی در تکمیل ضدآتش

ترجمه: شبنم سادات امامی رئوف

مواد کندکننده شعله از لحاظ ایجاد ایمنی از اهمیت زیادی برخوردارند اما تاثیرات آن ها بر روی محیط زیست در بعضی موارد مشکل ساز می شود. این امر منجر به محدودیت های قانونی فوری شده که پیامدهای آن در سراسر اروپا گسترش یافته است.

واکنش کمپانی های به این محدودیت ها تحقیق و توسعه جایگزین هایی برای مواد شیمیایی سنتی مورد استفاده در تکمیل های ضد شعله بوده و مشکل آن ها در این راه حفظ عملکرد کندکنندگی شعله ضمن از بین بردن اثرات منفی آن است. بخش های مختلف صنایع نساجی نظیر منسوجات خانگی و صنعت خودروسازی وابستگی زیادی به مواد کندکننده شعله دارند. محصولات نساجی که برای این بازارها تولید می شود اغلب دارای استاندارد بالایی هستند اما دانشمندان عقیده دارند که ارزیابی کافی از خطرات آن ها برای سلامتی انسان انجام نمی شود.

تاثیر مواد ضد آتش بر سلامت

به گفته دپارتمان سلامت ایلینویز مطالعات حیوانی بر روی دی فنیل اترهای پلی برمه(PBDEs) نشان می دهد که قرارگیری در معرض این ماده در زمان حاملگی و پس از تولد می تواند منجر به بروز مشکلاتی در رشد مغزی شود از جمله مشکلات مربوط به یادگیری و حافظه در بچه موش ها. مطالعات حیوانی همچنین نشان داده است که این ماده می تواند باعث تغییرات هورمونی و احتمالا ابتلا به سرطان شود.

در مطالعات حیوانی دیگر مشخص شده است که تریس(۱و۳ دی کلرو-۲-پروپیل) (TDCP) منجر به بروز تومور در کبد، کلیه، بیضه و غدد فوق کلیوی می شود. تحقیقات انجام شده بر روی موش ها هم نشان داده که این ماده باعث ایجاد تومور در کلیه، کبد و شکم می شود. بعضی از دانشمندان از این می ترسند که استرهای فسفاتی کندکننده شعله در انسان هم باعث بروز سرطان شود.

بهبودعملکرد

کمپانی آمریکایی Dynamic Modifiers در پاسخ به این نگرانی ها ترکیب غیرهالوژنی PAL VersaCHAR را معرفی کرده که به طور خاص برای مصارف صنعتی و تجاری طراحی شده است.

ماده جدید که برای بیشتر مواد اولیه قابل استفاده می باشد به صورت یک فیلم، ورقه یا پارچه پوشش دهی شده انعطاف پذیر تولید می شود و قابلیت قالب گیری، روقالب گیری و شکل داده شدن را دارد و به عنوان یک ترکیب پلیمری می توان آن را از بین غلتک های کالندر عبور داد.

در حال حاضر ماده اولیه جدید آزمایشات سختگیرانه زیادی را برای ورود به بازار پشت سر گذاشته است. یکی از چالشی ترین آزمایش ها قرارگیری در معرض شعله ۹۵۰ درجه ای بوده است. اد گرگور مسوول بازاریابی PAL VersaCHAR از طرف کمپانی داینامیک مودیفایرز می گوید که سطح ماده جدید پس از تماس مداوم با منبع حرارتی نیم سوز می شود. این سطح از ضد شعله بودن به این معناست که محصول در شرایط زندگی واقعی می تواند باعث نجات جان انسان ها شود. گرگور عقیده دارد که PAL VersaCHAR می تواند در جلوگیری از وقوع تراژدی هایی نظیر فاجعه برج گرنفل لندن مفید و موثر باشد.

ایجادمحبوبیت

گام بعدی کمپانی داینامیک مودیفایرز گسترش دسترسی محصول جدید در بازار است. گرگور می گوید که این محصول به زودی در اروپا هم تست خواهد شد. استاندارد جدیدی در اروپا وجود دارد به نام EN ۱۳۵۰۱-۱ که گرگور اطمینان دارد که محصول جدید با آن مطابقت خواهد داشت. آن ها امیدوارند که بالاترین سطح استاندارد برای مواد اولیه پلیمری را نیز پشت سر بگذارند.

ماده اولیه PAL VersaCHAR نمونه تکامل یافته PAL The Clean Plastic که حاوی مواد اولیه هالوژنی بود، می باشد. گرگور تاکید می کند که ماده جدید کاملا غیرسمی و فاقد هالوژن هاست. یکی دیگر از تفاوت های این دو ماده این است که اولی تمایل به ذوب شدن داشته در حالی که دومی تنها سطح آن نیم سوز می شود.

ویدیویی از یک پارچه غیرمقاوم در برابر شعله که تکمیل ضد آتش بر روی انجام شده بود توسط کمپانی منتشر شده است. در این ویدیو می توان دید که اگر شما یک لایه نازک از PAL VersaCHAR داشته باشید می توانید انگشت خود را روی یک طرف قرار دهید در حالی که در طرف دیگر شعله ای با حرارت ۹۵۰ درجه قرار دارد. در نهایت تنها سطح منسوج نیم سوز می شود. در پارچه ای با ضخامت ۲ تا ۵ سانتی متر تنها دو تا سه دقیقه طول می کشد تا حرارتی اندک در پارچه پخش شود. واضح است که اگر ضخامت پارچه بیشتر باشد، زمان گسترش حرارت هم طولانی تر خواهد شد.

گرگور عقیده دارد که ماده جدید تنها ماده اولیه در نوع خود می باشد. مواد اولیه دیگری نیز وجود دارند که حاوی مقادیر زیادی هیدروکسید منیزیم هستند که فرایند سوختن آن ها آهسته است اما زمانی که آن ها در حال سوختن هستند ماده جدید تقریبا تنها نیم سوز می شود. کمپانی ادعا می کند که این یک ترکیب منحصر به فرد در بازار است.

زیست سازگاری

گرگور معتقد است کمپانی داینامیک مودیفایرز موفق شده تا تعادل خوبی بین پایایی و عملکرد در محصول جدید خود ایجاد کند. یک ترموپلاستیک پلی اولفین یا TPO غیرسمی و پایا است و قابلیت استفاده یا فرایندپذیری مجدد را دارد. هیچ عنصر سمی در PAL VersaCHAR وجود ندارد و تمامی اجزای تشکیل دهنده جزو مواد اولیه ایمن هستند که با بسیاری از استانداردهای مربوطه مطابقت دارند.

این محصول تا به امروز بیشتر در آمریکا طرفدار داشته است اما گرگور اطمینان دارد که استفاده از آن به زودی در سایر کشورها نیز گسترش خواهد یافت. از آن جایی که محصول فوق همچنان جدید بوده و در ضمن قوانین در آمریکا نیز به شدت اروپا نیست، استقبال از آن در حد انتظار کمپانی نبوده است. در حال حاضر جایگزین کردن پلی وینیل کلراید در دستور جلسه های رسمی در آمریکا چندان مورد توجه قرار نمی گیرد و به احتمال زیاد در یک یا دو سال آینده هم به همین صورت باقی خواهد ماند.

علاوه بر آن PAL VersaCHAR در بسیاری از بازارها کاربرد دارد اما کمپانی بیشتر بر استفاده از این محصول در صنعت نساجی تمایل نشان می دهد و بر روی

آن تمرکز کرده است. در حال حاضر نیز در حال مذاکره با سه کمپانی نساجی می باشد.

به طور حتم بازار منسوجات خانگی و بخش ساخت و ساز جزو اولویت های اول داینامیک مودیفایرز است چون استفاده از محصول جدید به جلوگیری از گسترش آتش در ساختمان کمک می کند. از آن جایی که قیمت این محصول از پلی وینیل کلراید بیشتر است انتظار می رود در ابتدا بیشتر در بخش های تجاری مورد استفاده قرار بگیرد.

البته بخش دیگری هم هست که باید کشف شود و آن بازار در حال رشد منسوجات محافظ می باشد. به کارگیری محصول جدید در لباس های محافظ مورد استفاده توسط نظامیان و پرسنل آتش نشانی می تواند باعث ایجاد تحول در این لباس ها شود. گرگور عقیده دارد که استفاده از این محصول در صنعت هوافضا هم مفید است.

به نظر می رسد PAL VersaCHAR تامین کننده تمامی نیازهای موجود در رابطه با محصولات کندکننده شعله باشد. این محصول هم پایاست و هم از نظر کارایی در سطح بالایی از استاندارد قرار دارد بنابراین می تواند جایگزین منطقی و خوبی برای محصولات سنتی کندکننده شعله باشد. با این وجود تغییر عقیده تصمیم گیرنده ها به ویژه آن هایی که در صنایع قدیمی تر فعالیت می کنند کار چندان ساده ای نیست اما وجود قوانین موجود در رابطه با محافظت از محیط زیست و حفظ سلامت انسان به گسترش استفاده از این ماده ضد آتش کمک می کند. در حال حاضر PAL VersaCHAR یکی از معدود جایگزین ها برای مواد شیمیایی کندکننده شعله می باشد.

مرجع:

Joe Link، "Revolutionizing Fire Retardancy"، WTIN، January ۲۰۲۰

اطلاع‌رسانی

آینده درخشان گرافین در صنعت الیاف

گرافین ماده اولیه خیره کننده ای است که به باور نویسنده این مقاله می تواند نمایانگر فاز آینده تکامل نانویی باشد.

گرافین یک لایه اتمی از کربن است. گرافیت نیز چندلایه از گرافین است که بر روی هم قرار گرفته اند. بهترین روش تهیه گرافین از نظر تجاری جداسازی لایه های گرافیت با استفاده از فرایندهای مختلف است. گرافین حاصل از این روش نانوپلیت نام دارد. تعریف سازمان بین المللی استاندارد یا ایزو از گرافین یک لایه تکی از اتم های کربن می باشد که در آن هر اتم در یک ساختار کندو مانند به سه اتم کربن مجاور خود متصل است و گرافینی که از سه تا ده لایه تشکیل شده باشد گرافین کم لایه نام دارد.

در سال ۲۰۰۴ پروفسور سر آندره جیم و پروفسور سر کاستیا نووسلوف از دانشگاه منچستر موفق به ایزوله و جدا کردن یک لایه تک اتمی شدند و برای این کار جایزه نوبل دریافت کردند. این نخستین باری بود که گرافین از گرافیت استخراج شد.

رویکرد این دو نفر برای رسیدن به کشف جدیدشان یک رویکرد ابتدایی بود و برای اجرایی کردن آن هم از یک نوار چسب استفاده کردند. روش کار آن ها به این صورت بود که یک تکه کوچک از نوار چسب را چندین بار به گرافیت فلیک یا پوسته ای چسباندند و پوسته های کوچک تر را جدا کردند تا زمانی که پوسته هایی با ضخامت یک اتم که همان گرافین است حاصل و با این کارفرصت های موجود آشکار شد.

جذابیت های گرافین

گرافین یک ماده اولیه جالب توجه می باشد چون ۲۰۰ بار محکم تر از فولاد است، رسانایی الکتریکی و حرارتی آن از مس بیشتر است، انعطاف پذیر است، ترنسپرنت و بسیار پایدار است و در ضمن قادر به تحمل دماهای بالاتر از ۴۰۰۰°C می باشد. همه این ها بدین معناست که پتانسیل کاربردی این ماده بی حد و مرز است.

الیاف گرافین جدا از خواص مکانیکی خود قادر به منعکس کردن نورها با منابع مختلف و جذب اشعه مادون قرمز دور برای کمک به حفظ دما می باشند. در ضمن منسوجات بر پایه گرافین دارای مقاومت برشی، پایداری حرارتی و خصوصیات ضدمیکروبی، آنتی استاتیک و ضد اشعه فرابنفش هستند.

کاربردهای گرافین

گرافین یک ملکول همه کاره است که همان طور که در بالا به آن اشاره شد دارای خواص منحصر به فرد و ایده آلی می باشد.

سبکی و استحکام بی نظیر گرافین برای استفاده در هواپیماها و فضاپیماها باعث شده تا برای استفاده در صنعت حمل و نقل بسیار مناسب باشد. این ویژگی گرافین برای استفاده در باتری ها هم یک مزیت محسوب می شود ضمن این که خواص رسانایی آن می تواند باعث کاهش زمان شارژ باتری شود.

اخیرا محققان دانشگاه براون ثابت کرده اند که گرافین چندلایه می تواند دوبرابر در برابر نیش پشه مقاوم باشد. این ماده اولیه بسیار ظریف و در عین حال محکم به عنوان مانعی در برابر نیش پشه عمل می کند. در عین حال تجربه نشان داده است که گرافین سیگنال های شیمیایی را که پشه ها از آن برای حس کردن خون بهره می گیرند، مسدود می کند و از تمایل آن ها برای نیش زدن می کاهد. یافته ها نشان می دهد که لباس هایی که دارای لایی گرافینی باشند ممکن است بتوانند به عنوان مانعی در برابر نیش پشه عمل کنند.

محققان دانشگاه منچستر با مهندسی پوست های گرافین، نخ های بر پایه گرافین تولید کرده اند که می توان آن را به روش بافندگی کشبافی درون پوشاک به کار گرفت و از آن به عنوان یک سنسور انعطاف پذیر برای ارسال داده های دمایی یا فشاری از طریق بلوتوث یا RFID(سامانه بازشناسی با امواج رادیویی) به دستگاه مورد نظر استفاده کرد.

دکتر نازمول کریم از موسسه ملی گرافین در دانشگاه منچستر در مورد نحوه استفاده از اکسید گرافین برای پوشش دهی نخ های نساجی توسط تیم تحقیقاتی خود توضیح می دهد. او می گوید: «گرافین خالص که به روش لایه برداری مکانیکی به دست آمده باشد، مقیاس پذیر نیست در نتیجه ما لایه برداری را در فاز مایع انجام دادیم تا اکسید گرافین احیا شده تولید کنیم. با استفاده از یک ماشین رنگرزی بسیار ساده موفق به تولید نخ های رسانای الکتریکی شدیم. این نخ ها را می توان به روش کشبافی در پوشاک به کار گرفت.»

نخ پوشش دهی شده دارای حساسیت دمایی عالی می باشد و حتی در برابر تغییرات دمایی اندک نیز واکنش نشان می دهد. با استفاده از ۱۰ توپ فولادی این نخ در معرض تحریکات مکانیکی قرار داده شد و از پودر شستشو نیز برای شبیه سازی عملیات شستشو استفاده شد و مشاهده شد که نخ پس از ده بار شستشو همچنان خاصیت رسانایی خود را حفظ کرده است.

دکتر کریم می گوید:»تمرکز ما بیشتر بر روی استفاده از ماشین آلات، فرایندها و سیستم های موجود است. تولید مقیاس پذیر می تواند باعث کاهش هزینه های پوشاک کارکردی با کارایی بالا که دارای ویژگی های ضدمیکروبی، آنتی استاتیک و کندکننده شعله نیز باشد، شود.»

یکی دیگر از کاربردهای احتمالی گرافین در بازیافت پلاستیک است. امروزه بازیافت پلاستیک ها باعث افت کیفیت ماده اولیه می شود. پلاستیک ها به طور میانگین سه بار قابل بازیافت هستند اما با اضافه کردن گرافین به پلاستیک بازیافتی می توان استحکام آن را بهبود بخشید و امکان بازیافت آن به دفعات بیشتر را فراهم کرد.

کاربردهای گرافین بسیار متنوع و جالب توجه است از بیوپزشکی(درمان سرطان) گرفته تا صنایع دفاعی(کشف مواد منفجره)، زیرساخت ها(افزایش عمر مفید جاده ها)، ورزش(لاستیک دوچرخه مسابقه ای)، ابزار(سنسورهای هوا)، مدیریت حرارت(فیلم های حرارتی)، ارتباط از راه دور(فناوری تلفن همراه)، تصفیه پساب‌ها(خالص سازی) و بسیاری کاربردهای دیگر.

چالش ها

چالش اصلی در رابطه با استفاده از گرافین، تولید آن در مقیاس زیاد است. در حال حاضر الیاف گرافین به روش ذوب شدن و تزریسی در مقیاس انبوه تولید می شوند. چالش بزرگ دوم حفظ کیفیت در مقادیر زیاد از گرافین است. خطاهای موجود در شبکه تک لایه ای کربن در گرافین معمولا مشکل ساز هستند چون از آن جایی که ساختار دوبعدی باعث حساسیت زیاد ماده اولیه به عیب ها و نواقص می شود، هرگونه نقصی می تواند تاثیر منفی بر ویژگی های گرافین داشته باشد.

از آن جایی که گرافین از نقطه نظر کاربردی یک ماده اولیه جدید به شمار می رود، باید مورد آزمایش و تایید قرار بگیرد. در این رابطه هیچ گونه پیشینه تاریخی وجود ندارد و همه چیز باید از اول ایجاد شود. به همین ترتیب از آن جایی که نانوتکنولوژی حوزه ای است که به سرعت در حال رشد می باشد پس اطلاعات بیشتری در مورد خطرات بالقوه بعضی از نانومواد برای سلامت و ایمنی به زودی منتشر خواهد شد. خطرات بالقوه این مواد برای سلامتی به نوع نانومواد و سطح قرارگیری در معرض آن بستگی دارد. خطر بعضی از نانوذرات می تواند از ذراتی با ابعاد بزرگ تر از ماده مشابه بیشتر باشد. بنابراین ممکن است محدودیت های مواجهه شغلی برای یک ماده سطح کافی از محافظت در برابر نانوذرات همان ماده را فراهم نکند.

آینده

گرافین در آینده مزایای بی شماری را برای صنعت الیاف به ارمغان خواهد آورد. این ماده در ابتدا می تواند به عنوان یک ماده افزودنی در کامپوزیت ها عمل کند و با پیشرفت فناوری های نوآورانه و انقلابی می توان نخ های محکم و انعطاف پذیر گرافینی را با روش بافندگی درون مواد اولیه به کار گرفت و از جهات بسیاری مواد اولیه فعلی را پشت سر گذاشت.

محققان در سرتاسر جهان به تحقیقات خود در باره گرافین ادامه می دهند تا همچنان به کشف خصوصیات مختلف و کاربردهای احتمالی این ماده اولیه بپردازند. تصور می شود هزینه و احتمالا قوانین و مقرات تنها مانع بر سر راه توسعه این فناوری باشد. فناوری نانو می تواند ویژگی های الیاف را تغییر دهد و این واقعیتی است که باید از نظر ایمنی و سلامت مورد توجه قرار بگیرد. بهتر است که با احتیاط پیش رفت چون در این صورت موانع نمی تواند باعث عقب راندن توسعه فناوری جدید شود. نخستین نانوماده تجاری که در یک ایروسل به کار گرفته شده بود باعث مرگ حدود ۸۰ نفر در نخستین روز عرضه آن در بازار شد.

مرجع:

Chris Plotz، "Graphene offers significant promise for fiber applications of the future"، International Fiber Journal، December ۲۰۱۹

بخش بیست و نهم

اوج عظمت سلسله ساسانی و دوران زمامداری خسروپرویز

تهیه و تنظیم:
مهندس اکبر شیرزاده

در ایامی که نهضت اسلامی در خاک عربستان راه رشد و کمال را می‌پیمود، در سرزمین ایران، ظلم و بیدادگری به حداکثر رسیده بود. خسروپرویز که سلطانی حریص بود، کمر مردم را زیر بار مالیات‌های سنگین خرد کرد. اگر هرمز چهارم به بزرگان سختگیری می‌نمود و رعیت را می‌نواخت؛ خسروپرویز هم رعایا را می‌آزرد و هم به بزرگان را رنجیده خاطر می‌کرد. این پادشاه صمیمی‌ترین یاران خود را به دیار نیستی فرستاد.

ثعالبی می‌گوید: « خسرو را گفتند که فلان حکمران را به درگاه خواندیم و تعطل ورزید، پادشاه بلافاصله امر کرد که اگر آمدن او پیش ما به تمام بدن دشوار است، ما به جزئی از تن او اکتفا می‌کنیم،تا کار بر او آسان‌تر شود.بگویید: فقط سر او را به درگاه ما بفرستند!» ظلم او نسبت به فقرا و اغنیا حدودی نداشت. وی در دوران سلطنت ۳۸ ساله خود گنج‌ها و اموال بسیاری فراهم کرد.

کریستن‌سن درباره صفات اخلاقی خسرو پرویز می‌نویسد: «برجسته‌ترین صفات خسرو میل به خواسته و تجمل بود. در سی و هشت سال ایام سلطنت خود گنج‌ها آکند و تجملات فراهم آورد. در سال هجدهم سلطنت مالی که خسرو به گنج جدید خود در تیسفون نقل کرد، قریب ۴۶۸ میلیون مثقال زر بود. اگر هر درهم در دوره ساسانی را یک مثقال بگیریم، تقریبا معادل ۳۷۵ ملیون فرانک طلا می‌شود. از این گذشته مقدار کثیری جواهر و جامه گرانبها داشت، که بیشتر از عجایب روزگار بود. بنابر تخمینی که خسرو بعد از سقوطش از مال و گنج خود کرده است. دارایی او خیلی بیش از میزانی بود که فوقاً مذکور افتاد.

بعد از سیزده سال سلطنت، در گنج او ۸۰۰ میلیون مثقال نقود جمع شده بود. و چون پادشاهی او به سی سال رسید با وجود جنگ‌های طولانی و پرخرجی که کرد، میزان نقود او به ۱۶۰۰ میلیون مثقال بالغ گردید، که تقریبا معادل ۱۳۰۰ میلیون فرانک طلا است. و این علاوه بر غنایم جنگ بود. افزایش ثروت او در سال‌های اخیر به سبب وصول بقایای مالیاتی بود که بدون اندک ترحم و رعایتی از مردم می‌گرفتند. از این گذشته مبالغی کثیر به عنوان غرامت اموالی که از خزانه او سرقت شده یا به طرق مختلف تلف گشته بود، از مردمان گرفت.»

خسرو دوم در حرم خویش سه هزار همسر داشت؛ غیر از زنانی که خدمتکار یا مطرب او بودند. سه هزار خادم مرد، ۸۵۰۰ مرکب، ۷۶ فیل و ۱۲ هزار قاطر برای حمل اموال داشت. وی تنها از لحاظ اقتصادی کشور را فقیر نکرد بلکه در اثر جنگ‌های فراوان، عده کثیری از جوانان و طبقه فعال کشور که در خدمت نظام بودند از بین رفتند. در سال‌های آخر سلطنت، وی با قهر طبیعت مواجه شد. طغیان عظیم دجله نه تنها قسمتی از اراضی حاصلخیز را به باتلاق تبدیل کرد بلکه قسمتی از کاخ شاهی را نیز از بین برد. وی در سال‌های آخر سلطنت با طغیان نجبا و فرماندهان قسمت‌های مختلف مواجه و عاقبت به دست یکی از پسران خود، کشته شد.

در دوره طولانی سلطنت خسرو دوم، بزرگ‌ترین تجملات برای تأمین جاه طلبی‌های این پادشاه بر مردم وارد آمد. طبری گوید:« این پادشاه بیش از هر کس به جواهرات و ظروف و اوانی گرانبها و امثال آن مایل بود. باری عجایب بارگاه خسروپرویز ورد زبان مورخان ایرانی و عرب است . بلعمی و ثعالبی دوازده

چیز شگفت از خسرو حکایت کرده‌اند من جمله :قصر تیسفون . درفش کاویان . زن او شیرین . رامشگران و مغنیان دربار سرکش و باربذ (یا پهلبذ). ریدک خوش آرزو. شبدیز. فیل سفید. »

ثعالبی گوید:« از عجایب و نفایس دستگاه پرویز یکی شطرنجی بود که مهره هایش را از یاقوت و زمرد ساخته بودند دیگر نردی از بسد و فیروزه دیگر قطعه زری به وزن ۲۰۰ مثقال (مشت افشار) که چون موم نرم بود و می‌توانستند آن را به اشکال مختلف درآورند . دیگر دستاری که شاه دست را با آن پاک میکرد، چون چرکین می‌شد آن‌را در آتش می‌افکندند آتش چرک را پاک می‌کرد ولی آن را نمی‌سازند. خسرو تاجی داشت که ۶۰ من زر خالص در آن به کار برده بودند و مرواریدهای آن تاج هر یک مقدار گنجشک بود یاقوت های رمانی آن «در شب چون چراغ روشنائی می‌داد و آن‌را در شبان تار به جای چراغ به کار می‌بردند». زمردهایش «دیده افعی را کور می‌کرد» زنجیری به طول ۷۰ ذرع از سقف ایوان آویخته بود و تاج را به قسمی به آن بسته بودند که بر سر پادشاه قرار می‌گرفت و از وزن خود آسیبی به او نمی‌رسانید .»

ثعالبی تخت طاقدیس را چنین توصیف می‌کند:« این سریری بود از عاج و ساج که صفائح و نرده های آن از سیم و زر بود ۱۸۰ ذراع طول و ۱۳۰ ذراع عرض داشت روی پله های آنرا با چوب سیاه و آبنوس زرکوب فرش کرده بودند. آسمانه این تخت از زر و لاجورد بود و صور فلکی و کواکب و بروج سماوی و هفت کشور و صور پادشاهان و هیئت‌های آنان را در مجالس بزم و ایام رزم و هنگام شکار بر آن نقش کرده بودند در آن آلتی بود برای تعیین ساعات روز، چهار قالی از دیبای بافته مرصع به مروارید و یاقوت در آن تخت گسترده بودند که هر یک تناسب با یکی از فصول سال داشت .»

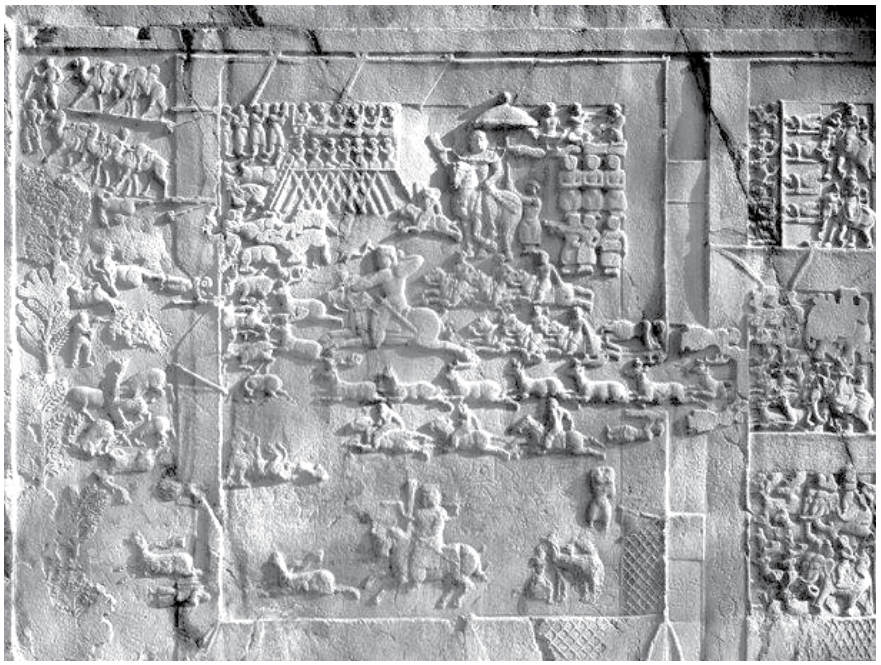
مشیرالدوله می‌نویسد:« خسرو پرویز بعد از انوشیروان معروف‌ترین شاه ساسانی است. از قصور عالی، حسرمسرا و تجملات دربار او حکایت‌ها مانده است و از او شعرای دوره اسلامی، داستان‌ها گفته‌اند و سروده‌اند. خزانه، گنج‌ها و تجملات او را احدی از

شاهان سابق ساسانی نداشت. عده زنان این شاه را مورخین سه هزار تن نوشته‌اند. علاوه بر اینها چندهزار کنیزک برای سرودن و نواختن جزو حرمسرای او بودند. به این ترتیب می‌تواند فهمید مخارج دربار ایران در آن زمان چه بود و اگر در نظر بگیریم که خسرو پرویز در مجلس محاکمه، در مقام مدافعه از خود می‌گفته که موجودی خزانه ایران را چهار برابر کرده و مخارج جنگ‌های ۲۵ ساله او را با بیزانس جمع کنیم به آسانی می‌توان دریافت چه تحمیلاتی در زمان او به مردم ایران شده است.»

با مرگ خسرو پرویز، بار دیگر فئودالیسم در سراسر ایران سایه افکند. در طی چهار سال که بین مرگ خسرو و جلوس یزدگرد سوم آخرین شاه ساسانی فاصله داشت، دوازده پادشاه بر تخت سلطنت جلوس کردند که جملگی آلت دست قدرتمندان و فئودال‌های بزرگ بودند و به قول دکتر گیرشمن « شاهزادگان فقط ملعبه‌ای در دستِ دسته‌ها بودند. تاج بر سر می‌گذاشتند تا چند ماه بعد کشته شوند. چون مرد کم آمد زنان را بر تخت نشاندند. چنانکه دو دختر خسرو، پوران و آزرمیدخت به سلطنت رسیدند.»

عاقبت در سال ۶۳۳ میلادی، شاهزاده‌ای که از ترس جان به استخر پناه برده بودرا پیداک ردند و تاج شاهی بر سر او نهادند. این شاهزاده نگون‌بخت یزدگرد سوم بود و با این‌که در زمان سلطنت این پادشاه ظاهراً همه ایران زیر فرمان پادشاه واحدی در آمد ولی در حقیقت، سرداران لشکر و سپاهیانی که در نتیجه سیاست نظامی انوشیروان هر یک بر خطه‌ای از ایران فرمانروایی دشتند، حاضر نبودند از حکومت مرکزی اطاعت کنند. آنها منطقه نفوذ خود را چون تیو و قطاعی که از پدر به آنها رسیده، تصور می‌کردند ولی این ملوک الطوایفی جدید در مقابل اعراب بادیه نشین که جز نعصب مذهنبی و فکر غارتگری، سرمایه‌ای نداشتندتاب مقاومت نیاوردند و به فرمان عمر ابن خطاب حمله نظامی اعراب آغاز گردید.

در این دوره خرید و فروش و تولید پارچه‌های حریر نقش‌دار، گل و بوته‌ای، پارچه‌های زربفت و حریر مخصوص دربار بسیار در سطح بالا بود و کلیه هنرمندان و طراحان لباس به فکر ارتقای تولیدات خود بودند و برای کسب مشتری رقابت می‌کردند. نفوذ صنایع ساسانی تنها در صنایع کشورهای همسایه دیده نمی‌شد بلکه به نواجی بسیار دور دست نیز رفته بود. چنان‌که در صنایع مصر آن زمان که معروف به صنایع قبطی است مخصوصاً در پارچه‌های قبطی آثار بارزی از صنایع ساسانیان دیده می‌وَد. در صنایع اروپای غربی و مرکزی نیز نفوذ صنایع ساسانی آشکار است و بسیاری از کارشناسان معتقدند صنعت گوتیک که از



قرن دوازدهم تا شانزدهم میلادی در فرانسه منتهای ترقی را داشته است، تحت نفوذ صنایع ساسانی بوده و مخصوصاً در اماکن مذهبی قرن دوازدهم فرانسه، نفوذ آشکاری از صنایع ساسانی دیده می‌شود.

در شرق نیز نفوذ تمدن و صنایع ساسانس تا اقصای شرق رفته است، چنان‌چه نه تنها در ترکستان شرقی نقاشی‌های یافته‌اند که آثار تمدن ساسانی در آن بارز است بلکه در آثار بودایی تورفان و آثار مانوی آنجا نفوذ صنایع ساسانی دیده می‌شود. در نزدیکی ختن، بتی یافته‌اند که تاجی مانند ساسانیان بر سر دارد. ریش سیاه بر صورت، جامه سبز و شلوار مخصوص ایرانیان بر تن و چکمه سواران ساسانی بر پا دارد. چنان‌که دو بت بزرگ بودایی بامیان، جامه و شلوار پرچینی پوشیده‌اند که عیناً در مجسمه شاپور اول هم دیده می‌شود.

در آخرین حد بامیان یعنی در کنار دشت پامیر و در میان سلسله کوه‌های هندوکش، نقاشی‌هایی بر روی دیوار یافته‌اند که آثار صنایع ساسانی در آن آشکار است. هر چند که اساس نقاسی با اسلوب بودایی است اما جامه‌هایی که در بر است مشابه جامه پادشاهان ساسانی است که شمشیر و بیرقی همراه دارند و تاجی مانند آنان بر سر گذاشته‌اند که این تاج شباهت تام با تاج شاپور اول دارند که در حجاری‌ها و سکه‌ها دیده می‌شود. برخی از این نقاشی‌ها از قرن ششم میلادی است یعنی از زمانی‌که خسر اول در حدود سال ۵۰۶ این ناحیه را جزو سرزمین خود نمود.

به هر حال صنعت دوره ساسانی در ایران به اندازه‌ای برومند بوده که قرن‌ها در دوره اسلامی باقی مانده بدین معنی که نقش‌ها و تصاویر آن زمان را صنعتگران در بافندگی، فلزکاری، گچبری، کاشی‌سازی، نقاسی، تذهیب و .. به کار می‌بردند.

زنده‌یاد علی سامی در کتاب «تمدن ساسانی» که بخش مهم از مجموعه دروس ایشان در دانشکده ادبیات دانشگاه شیراز است به تفضیل درباره هنر و صنایع این دوره بحث کرده است که در اینجا قسمت مختصری از آن را که مربوط به ریسندگی و بافندگی و پوشاک دوره ساسانیان است، نقل می‌کنیم. وی در پایان مقدمه کتاب خود چنین می‌نویسد: «نمایاندن فرهنگ کهن و ریشه‌دار ساسانی از لحاظ محدود بودن مدارک و منابع همان دشواری نمایانیدن تمدن هخامنشی را دارد، خاصه آن‌که پژوهندگانی که این راه را پوییده‌اند نیز محدود بوده‌اند و پژوهندگان بیگانه نیز با همه تلاش و کوشش گاهی به روح حقیقی این فرهنگ و تمدن پی نبرده و پایین‌تر از آن‌چه بوده و سزاوار است قضاوت کرده‌اند و هنوز نتوانسته‌اند تابلو حقیقی دورنمای این فرهنگ کهنسال مشرق زمینی را با نمایاندن همه جزئیات و دقایق ترسیم کنند.

هر قدر زمان بیشتر بگذرد و دامنه اکتشافات مبسوطتر شود و تحقیقات جلوتر رود، ارزش و تابندگی تمدن ایران در زمان ساسانی بهتر نمودار خواهد شد. اثرات این هنر و دانش پانزده قرن است که چون آفتابی درخشان بر تارک قسمت مهمی از قاره عظیم آسیا تا کرانه‌های مدیترانه و دریای هند تابان و نافذ است. ارزش و اهمیت این امپراتوری نهتنها در این دوره و زمانه مشهود شـده اسـت، بلکه تاریخ‌نویسان و محققان اسـلامی و محققان قـدیم نیـز کـم و بـیش بـا احترام و ستایش، یادی از آن کرده اند که در جای خـود ، هرجـا مناسبت پیـدا کرده در بین مطالب کتاب، ذکر شده است و در اینجا به نقل گفته سه مورخ اکتفا می‌شود:

۱–در خلاصةالعجائب نوشته شده: «مردمان کلیه ممالک به برتری ایرانیان برخویشتن معترف بودنـد. قـانون مملکتداری، آیـین بدیع در جنگ،هنرمندی در استعمال رنگها و آماده کردن خورش‌ها و آمیختن داروها، شیوه پوشش، نظام واداره ولایات، مواظبت در نهادن هر چیزی به جای خویش، انشاءِ رسائل و مقالات، تیزهوشی، پاکی وپاکیزگی، درستی و راستی، احترام و تکریم شاهان، این همـه در میان ایشان به نهایـت کمـال و مایه اعجاب و تحسین دیگران بود، تواریخ آنان برای هر کس که پس از ایشان بخواهد جهانداری کند،دستور و پیشوای خوبی خواهد بود.»

۲–ابوالفدا می‌نویسد:«شاهان ایران در نزد جهانیان بزرگترین شاهان گیتـی شمرده مـی‌شـوند. ایشان را خرد بسیار، و فکر و هوش بلند بود و در آیین شاهی هیچ یـک از شـاهان جهـان بـه پای ایشان نمی‌رسد.»

۳–تئوفیلاکت مورخ اهل بیـزانس در قرن هفـتم میلادی در جلد چهارم کتاب خود راجع به خسروپرویز گفته است: انسانی جاودان در میان خدایان و خداوندی بسیار توانا درمیان آدمیان، صاحب شهرت عظیم، شهریاری که با خورشید طالع می‌شود و دیدگان شب، عطا کرده اوست.»

به هر حال به گفته تاریخ‌نویسان دوره ۴۲۵ ساله ساسانیان بعد از دوره هخامنشی یکی از درخشان‌ترین

دوره‌های تاریخی ایران است. زنده‌یاد سامی در کتاب تمدن ساسانی می‌نویسد« بافتن پارچه‌های پشمی و ابریشمی و صدور کالاو فرآورده‌های حوزه پهناور ساسانی به سایر کشورهای شرق و غرب پس از بسط و امور کشاورزی از اهم کارهای تجاری و اقتصادی در دوره ساسانی بوده است به ویژه آن‌که ایران علاوه بر مصنوعات تولیدی قابل ملاحظه خود، واسطه و رساننده مصنوع و کالاهای شرق و غرب آسیا نیز بوده و از این لحاظ موقعیت خاص و ممتازی داشته است. مصرف ابریشم ممالک امپراتوری روم از ایران تأمین می‌شد. امیانوس می‌نویسد که در قرن چهارم میلادی، پست‌ترین مردم لباس ابریشمی می‌پوشیدند و تمام ابریشم‌های مصرفی روم از ایران وارد می‌شد زیرا ابریشم چین و هند در انحصار ایران بوده است. فرآورده‌های عمده و کالاهای صادره از آن دوره اعم از آنهایی‌که در خود حوزه شاهنشاهی موجود بود و ساخته می‌شد یا آنهایی‌که در سایر نقاط تهیه و از راه ایران توسط تجار ایرانی به سایر کشورها رفته غیر از طلا، نقره، مس، بلور، مرجان، وسمه، پوست، پر مرغ، انواع پارچه‌های ابریشمی و قالی‌های ایران، زری، دیبای شوشتری و منسوجات شام عمده صادرات را تشکیل می‌داد.»

گزارش‌های تاریخی از فراگیری بافته‌های ساسانی در سرزمین‌های مسیحی خبر می‌دهد. سیدونیوس (Sidonius) اسقف کلرمن (Clermont) می‌نویسد: «منسوجات ساسانی در سده ۵ م. در سراسر مغرب زمین تا سرزمین گل ستایش می‌شد. (درخواست برای پارچه‌های ایرانی (یا پارچه‌هایی متأثر از شیوه بافت و آرایه‌بندی ساسانی) در سده‌های پس از فرمانروایی ساسانیان همچنان ادامه یافت. از آنجا که اموال کلیساها کمتر دستخوش رخدادها یا دست‌به‌دست شدن‌ها بود، امروزه نمونه‌های گوناگون و کمترآسیب‌دیده‌ای از این پارچه‌ها برجای مانده است. برای نمونه می‌توان به ابریشمی زربفت با نقش خروس (سده‌های ۶ـ۷ م)؛ و نمونه‌ای دیگر با نقش پرنده (سده‌های ۷ـ۸ م) در واتیکان (گیرشمن، ۱۳۷۰: ۲۳۰)؛ بافته‌ای با نقش شیرهای رو در رو در کلیسای نوتردام دولاکوتور (همان: ۳۱۳)؛ بافتهٔ ایران شرقی (سده‌های ۸ـ۹ م) در واتیکان ، کفن سنت کلمب (سده‌های ۸ـ۹ م) در کلیسای سانس و ... اشاره کرد. اکرمن بر این باور است که گرچه نمی‌توان تمامی تکه‌پارچه‌های در دست را از تولیدات کارگاه‌های ساسانی دانست، بی‌تردید همگی به شیوهٔ ساسانی و با گرته‌برداری از آرایه‌های فراگیر آن بافته شده است . علت وجود این قطعات پارچه در کلیساهای اروپایی که بعد به موزه‌ها منتقل گرید این است که چون در آن ایام اغلب اشیاء در پارچه پیچیده و فرستاده می‌شدند به همراه همان اشیاء در معابد و کلیساها نگهداری می‌گردیدند. به علاوه پارچه‌های بافت و طرح ایران به قدری در اروپا شهرت داشت که اغلب برای روپوش قبور سلاطین و بزرگان از پارچه‌ها و قالی‌های ایرانی استفاده می‌شد که مقداری از آن پارچه‌ها، زینت بخش موزه‌هاست.»

در کنار نمونه آثار برجای‌مانده، برخی نگاره‌های بیزانسی نیز گستردگی پارچه‌های ساسانی را نشان می‌دهد. یکی از ناشناخته‌ترین آنها، نگارهٔ الکسیوس آپوکاوکوس ؛ در نسخهٔ دست‌نویس کتاب بقراط در بخش نسخ خطی یونانی، کتابخانهٔ ملی فرانسه است. این کتاب را در یکی از صومعه‌های مسیحی (سده‌های ۱۴ـ۱۵ م) رونویسی کرده‌اند. نگارهٔ آپوکاوکوس در صفحهٔ ۲۳ پرداخته شده است. در سدهٔ ۱۸، همین نگاره را در صفحات نخستین کتاب دوباره اجرا کرده‌اند نگاره دوم در وضعیت بهتری است و ریزپردازی‌های تن‌پوش آپوکاوکوس را به‌روشنی نشان می‌دهد. نگارگر با نقره و زر، قاب‌بندی‌های گرد را بر سراسر جامه نشانده است. به نظر می‌رسد آپوکاوکوس، لباسی زربفت با کناره‌دوزی‌های زردوخت در بر داشته است.

قاب‌بندی‌های تکرارشونده که دربرگیرنده بازنماییِ شهریاران، قهرمانان، جانوران نمادین، درخت زندگی و ... بود، نقشی پسندیده در کشورهای گوناگون شد. برای نمونه پارچه‌ای ابریشمین در گنجینهٔ شاهی شوسوئین (نارای ژاپن) با همین قاب‌بندی‌ها دیده می‌شود پارچه‌های ساسانی را بر تن بسیاری از شخصیت‌های بازنمایی‌شده در دیوارنگاره‌های پنجیکنت، ورخشا و ... نیز می‌بینیم. سرزمین‌های مسیحی نیز بافت این آرایه را ادامه دادند. برخی پژوهشگران باور دارند کوچ اجباری برخی بافندگان ارمنی پس از فرمانروایی ساسانی به سرزمین‌های همجوار در گسترش شیوه‌های بافندگی و نقش‌مایه‌های ساسانی بی‌تأثیر نبوده است. تکه‌پارچه‌ای با نقش سواران رو در رو، از سده ۸ م. در موزه لیون، یا بافته‌ای با نقش شکار شیر در قاب‌بندی‌های گرد در موزه واتیکان ادامه شیوه ساسانی را در بافندگی بیزانسی نشان می‌دهد .

اهلیت و شایستگی شرط سلطنت است. به گزارش کتاب دینکرت، «هرگاه تنگی و خواری در همه جا پدیدار آید و پادشاه آن شایستگی نباشد که به نیروی خویش بر آن پیروزی یابد و با خود اندیشه تیمار مردم ندارد و چاره درد را نتواند یافت، چون توانایی ندارد که بر درد چیره شود و درمان آن را نیز ندارد پس بی‌گمان خود به داد، فرمانروایی نتواند کرد. از این رو بر دیگران بایسته است که به پاس داد با او درآویزند».

یکی از شرایط احراز مقام سلطنت غیر از فره ایزدی، برخورداری از سلامت عقل و خرد و داشتن بدن و اندامی سالم بود. به همین مناسبت اغلب پادشاهان ساسانی نه تنها رقبا و مدعیان، بلکه فرزندانی را که در مظان تهمت یا مورد سوء ظن قرار می‌گرفتند را یا می‌کشتند یا به صورت انسانی ناقص العضو در می‌آورند تا روزی مدعی تاج و تخت نشود، چنان‌که قباد پس از آن‌که برای دومین بار بر تخت سلطنت نشست، جاماسب را که در غیاب او به مقام سلطنت برگزیده شده بود، کور کرد، انوشیروان عادل پس از رسیدن به پادشاهی دو برادر خود را کشت و فرزند خود را کور کرد و شیرویه تمام برادران خود را به دیار نیستی فرستاد.

در دوران ساسانیان، تشریفات درباری بیش از پیش رعایت می‌شد. هر کسی که به حضور شاه می‌رفت، ناگزیر بود به خاک بیفتد و در همان حال باقی بماند تا از طرف شاه اجازه برخاستن داده شود. هر وقت پادشاهی به زمامداری می‌رسید؛ نفوذ و قدرت فئودال‌ها و فرمانروایان استان‌های مختلف فزونی می‌گرفت.

نمایه موضوعی
مقالات، مصاحبه‌ها وگزارش‌های
ماهنامه نساجی امروز
در طول دویست و یک
شماره گذشته

ویژه دویست و دومین شماره ماهنامه نساجی امروز
(پرمخاطب‌ترین رسانه نساجی ایران)

ماهنامه بین‌المللی صنعت نساجی ایران

نساجی امروز

NASSAJI
EMROUZ

Iranian Textile Magazine

WWW.ITMA.CO

پرمخاطب‌ترین رسانه صنعت نساجی ایران

Your Global Media Partner

info@NassajiEmrouz.com

۰۲۱-۶۶۹۰۶۸۲۰

انا لله و انا الیه راجعون

جناب آقای مهندس سعید جلالی قدیری و خانواده محترم

تلخ‌تر از فقدان مادر نیست، همان بزرگی که حیات و تولدمان از وجود اوست. مصیبت دردناکی که از درگذشت مادر عزیزتان حاصل شد ما را نیز داغدار نمود. اراده الهی چنان تقدیر یافت که آن عزیز از دست رفته سر بر درگاه جانان نهد. غم جانسوزی است اما، تسلیم تقدیر او باید بود. ضمن عرض تسلیت از درگاه خداوند برای شما و بازماندگان صبر و برای آن مرحومه رحمت الهی طلب می‌نمائیم.

دوستان و همکاران دیرینه شما در نساجی امروز

انالله و اناالیه راجعون

خانواده محترم مظاهری

درگذشت جناب آقای مهندس فیروزمهر مظاهری از نامداران صنایع نساجی و اساتید فرهیخته کشور را تسلیت عرض می‌نماییم، برای شما عزیزان صبر و شکیبایی و برای آن مرحوم غفران و رحمت الهی مسألت داریم.

تحریریه ماهنامه نساجی امروز

انالله و اناالیه راجعون

خانواده محترم علاالدینی

درگذشت سرکار خانم زهرا علاالدینی از مدیران متعهد و توانمند گروه صنعتی گلبافت را تسلیت عرض نموده، غفران و رحمت الهی برای آن عزیز از دست رفته و سلامتی و طول عمر با عزّت برای شما عزیزان را از درگاه پروردگار متعال خواهانیم.

تحریریه ماهنامه نساجی امروز

NASSAJI EMROUZ
Iranian Textile Magazine
WWW.ITMA.CO
info@NassajiEmrouz.com

فرم اشتراک

نساجی امروز
ماهنامه خبری،آموزشی،اطلاع رسانی

در این قسمت چیزی ننویسید

اطلاعات مشترکین حقیقی

نام: جنسیت: مرد ◯ زن ◯

نام خانوادگی: شماره ملی: نام پدر:

محل تولد: شماره شناسنامه:

تاریخ تولد: تاریخ ازدواج:

آخرین مدرک تحصیلی: رشته تحصیلی:

نام شرکت/سازمان محل کار: سمت در محل کار:

اطلاعات مشترکین حقوقی

نام شرکت: زمینه فعالیت شرکت:

نام مدیر عامل: نام مدیر کارخانه:

مشخصات پستی

کشور: استان: شهر: شهرستان:

آدرس اول:(محل کار/دفتر مرکزی):

آدرس دوم:(منزل/کارخانه):

پیش شماره تلفن: تلفن اول: تلفن دوم: فاکس:

موبایل اول: موبایل دوم: صندوق پستی: کدپستی:

وب‌سایت: ایمیل اول: ایمیل دوم:

مشخصات اشتراک

- مبلغ پرداختی: ..... ریال (نقدی ◯ اینترنتی◯ حساب سیبا◯ کارت به کارت◯ جاری ۴۰۰۴ ◯
- نام شخص واریز کننده: ..... شماره فیش/حواله واریزی-کدپیگیری: .....تاریخ واریز
- سابقه اشتراک: مشترک جدید◯ مشترک قدیم◯ (کد اشتراک قبلی.....)
- شروع اشتراک از شماره.....تا شماره..... (تعداد مورد نیاز از هر شماره مجله ..... نسخه می باشد)
- دوره اشتراک: یکساله◯ دو ساله◯ سه ساله◯
- نوع پست: پست عادی◯ پست سفارشی◯

توضیحات (این قسمت توسط واحد امور مشترکین مجله تکمیل می گردد)

گروه اول گروه دوم گروه سوم دسته اول دسته دوم

توضیحات.....

.....

راهنمای اشتراک مجله نساجی امروز

گام اول: تکمیل فرم اشتراک ماهنامه
گام دوم: واریز وجه اشتراک به شرح جدول زیر

هزینه اشتراک یکساله مجله نساجی امروز

ارسال با پست عادی	۲۵۰/۰۰۰ تومان
ارسال با پست سفارشی	۲۹۰/۰۰۰ تومان

شماره حساب سیبا ۰۱۰۱۰۵۷۰۹۹۰۰۴ نزد بانک ملی ایران شعبه رودکی تهران (کد۱۱۷) به نام سید شجاع الدین امامی رئوف
شماره کارت ۶۰۳۷۹۹۷۳۲۵۶۷۰۳۴۸ نزد بانک ملی ایران شعبه رودکی تهران (کد۱۱۷) به نام سید شجاع الدین امامی رئوف
شماره حساب شبا IR ۹۸ - ۰۱۷۰-۰۰۰۰-۰۰۱۰-۱۰۵۷-۰۹۹۰-۰۴

گام سوم: ارسال فرم اشتراک و مدارک مربوط به واریز وجه اشتراک به یکی از روش‌های زیر
- ارسال به آدرس تهران- خیابان جمهوری- خیابان اسکندری جنوبی- خیابان کلهر- پلاک ۱۶۵- طبقه اول
- ارسال فکس به شماره ۰۲۱۶۶۹۰۶۸۲۰
- ارسال به شماره تلگرام ۰۹۳۷۱۰۷۲۲۳۶

توضیحات
- نساجی امروز در قبال عدم وصول مجله برای شرکتی که مجله با پست عادی برای آنها ارسال می شود هیچ مسئولیتی نمی‌پذیرد
- لطفاً هرگونه تغییر نشانی را به دفتر مجله اطلاع دهید.

پورتال جامع اطلاع رسانی مجله نساجی امروز - پرمخاطب‌ترین رسانه نساجی ایران
www.NASSAJIEMROUZ.com
www.ITMA.co
با عضویت در سایت نساجی امروز خبرنامه های الکترونیکی ما را به طور مرتب دریافت نمایید

آدرس: تهران، خیابان جمهوری، خیابان اسکندری جنوبی، تقاطع خیابان کلهر، پلاک ۱۶۵ طبقه اول
تلفن دفتر مجله: ۶۶۹۰۶۸۲۰-۰۲۱

انالله و اناالیه راجعون

خانواده محترم رجبی‌فام

درگذشت جناب آقای دکتر نادر رجبی فام از بزرگان و فعالان صنایع نساجی ایران را تسلیت عرض نموده، از درگاه خداوند یکتا، برای بازماندگان صبر و شکیبایی و برای آن مرحوم رحمت و آمرزش الهی خواستاریم.

تحریریه ماهنامه نساجی امروز

انالله و اناالیه راجعون

خانواده محترم جوادزاده

فقدان جناب آقای مصطفی جوادزاده مدیرعامل محترم شرکت گلرنگ، ما را نیز اندوهگین ساخت. غفران و رحمت الهی برای آن عزیز از دست رفته و سلامتی و طول عمر برای شما عزیزان از پیشگاه پروردگار متعال خواهانیم.

تحریریه ماهنامه نساجی امروز

انالله و اناالیه راجعون

خانواده محترم قاسمی

درگذشت جناب آقای حاج علی قاسمی- مدیریت محترم شرکت فرش ستاره طلایی دلیجان را تسلیت عرض می‌کنیم و امیدواریم در پناه رحمت واسعه الهی، روح ایشان قرین آرامش باشد.

تحریریه ماهنامه نساجی امروز

انالله و اناالیه راجعون

خانواده محترم کبیری

خبر اندوهبار درگذشت حاج حیدرعلی کبیری - از مدیران و پیشکسوتان صنایع نساجی ایران- باعث تأسف و تأثر فراوان شد. امید که یاد خداوند مهربان، اندکی از بار این غم سترگ را بکاهد و روح ایشان در پناه حق آرامش گیرد.

تحریریه ماهنامه نساجی امروز

IN THE NAME OF GOD

NASSAJI EMROUZ

IRANIAN SCIENTIFIC, TECHNICAL AND INDUSTRIAL TEXTILE JOURNAL

MONTHLY MAGAZINE

Vol.22, No. 212, November 2020

ISSN 1735-2177

Index

Editorial

Social welfare in the shadow of national benefits/Publisher 2

Viewpoint

Don't look forward to false solutions/H.Behzadan 3

A textile industry forerunner complains for inappropriate local distribution of petrochemicals/A.Sheybani 5

Increase of social frustration due to Corona/A.Sarsharzadeh 7

Wishing there was a support! /M.Kardanpour 11

Economic situation has never been normal/M.Zakipour 13

Catastrophic consequences of decreasing the industrial investment rates/ M.Mobasher 16

The necessity of reduced dependance on governmental facilities/O.Yaraghi 18

Manufacturers merely expect the government to provide foreign exchange targeted for raw material import/ M.Nami 21

Opportunity burning is our fault/B.Shahriari 24

We are in the mostcomplicated condition for production/A.Saghafi 27

It is not appropriate for officials to forget the hardest days for production/ M.Dastmalchi 30

We all need the stability in situation/F.Rahimi 32

Gaining the trust of Iranian craftsmen by manufacturers during embargo period/ A.Helali, Sh.Sajjadi 35

Regulations in contrast with development principles/M.Jafari 39

Struggle with clothing smugglers has been currently ceased/S.Ghadiri 41

Decoding the reasons for raising in rates of textile raw materials/Sh.Kazemi 45

Report

Textile industry and global trade/M.Bayani 48

Iran Textile Specialists Association

We can't regenerate factories via chant/H.Haeri 51

The importance of participation in virtual exhibitions to introduce them/M.Mirjalili 53

Textile by web

Apparel

Research on multifunctional apparel that uses in short trips/T.Yahyazadeh 76

Information

Effect of corona virus on work process of textile factories in Asian countries/ M.Ghahremani 81

Wireless and battery-free wearables powered by graphene 85

Growing demand for disruptive dyeing technology 87

Adding flexibility to the factory floor with gripping technology 89

Revolutionizing Fire Retardancy 91

Graphene offers significant promise for fiber applications of the future 93

History of Iran textile industry

Research on development of Iranian apparel in different era/A.Shirzadeh 95

Subscription

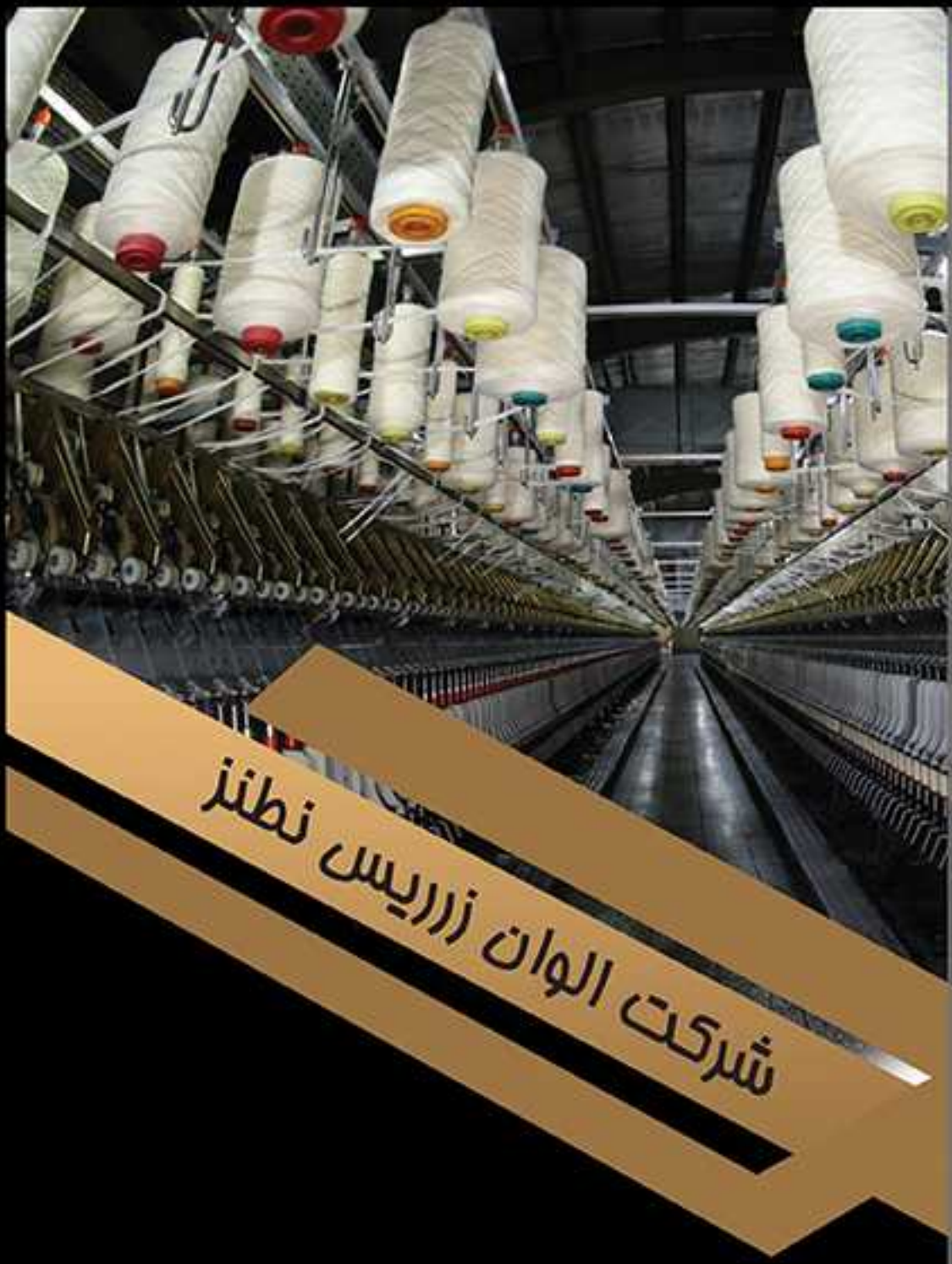
English Section

Publisher and general director:
S.Sh. Emami Raouf
Editor in chief:
S.J.Ghadiri
Correspondents:
M.Bayani (Editor)
A.Emami
Editorial Board:
Sh. Kazemi
M. Shanbeh
M. A. Tavanaie
Information and scientific editor:
A. Movahed
International Relations manager:
T.Molana
Advisory Board:
Dr.Ekrem Hayri Peker
Public relations and advertising Director:
S.Z.Tabatabaee
Contributors:
H.Amini
A.H.Emami
Subscription:
M.Darvish
Design & Infographic:
S.Nezam Eslami
Lay out:
Nassaji Emrouz
Published:
Karafarinan
+98 (021) 88808229

Website:

Telegram:

Address:
IRAN, Tehran,
P.O.Box 13185-1639
Tel:
+98 (21) 66906820
info@NassajiEmrouz.com
www.NassajiEmrouz.ir



شرکت الوان زرریس نطنز

تولید کننده انواع نـخ اکریلیک فرش ماشینی

شرکت "الوان زرریس نطنز" که در سال ۱۳۸۱ به صورت سهامی خاص تاسیس گردیده، با بیش از یک دهه فعالیت مستمر و پویا در زمره شرکتهای برتر صنعت و معدن کشور شناخته می شود. ساختار مدیریتی این مجموعه همواره در تلاش بوده است که بصورت پویا و تضامن در توسعه و تعالی تولید داخلی کشور ایفای نقش نماید و با اتکا به دانش و تجربه نیروی انسانی خود در راستای تحقق اهداف شرکت گام بردارد. عزم و اراده مدیریت سازمان در طی سالیان متمادی همواره به نحوی بوده که این مجموعه را موفق به دریافت ISO۹۰۰۱، ISO۱۴۰۰۱، ISO۴۵۰۰۱، نشان اعتماد ملی، استاندارد ملی، کارت عضویت سیمین کار فرمایی، نشان لیـــــاقت و مدیریت کارآفرینی، نشان اقتـــصاد مصرف کننده، برند زرین و سیمین ملی اقتـــدار ملی کند

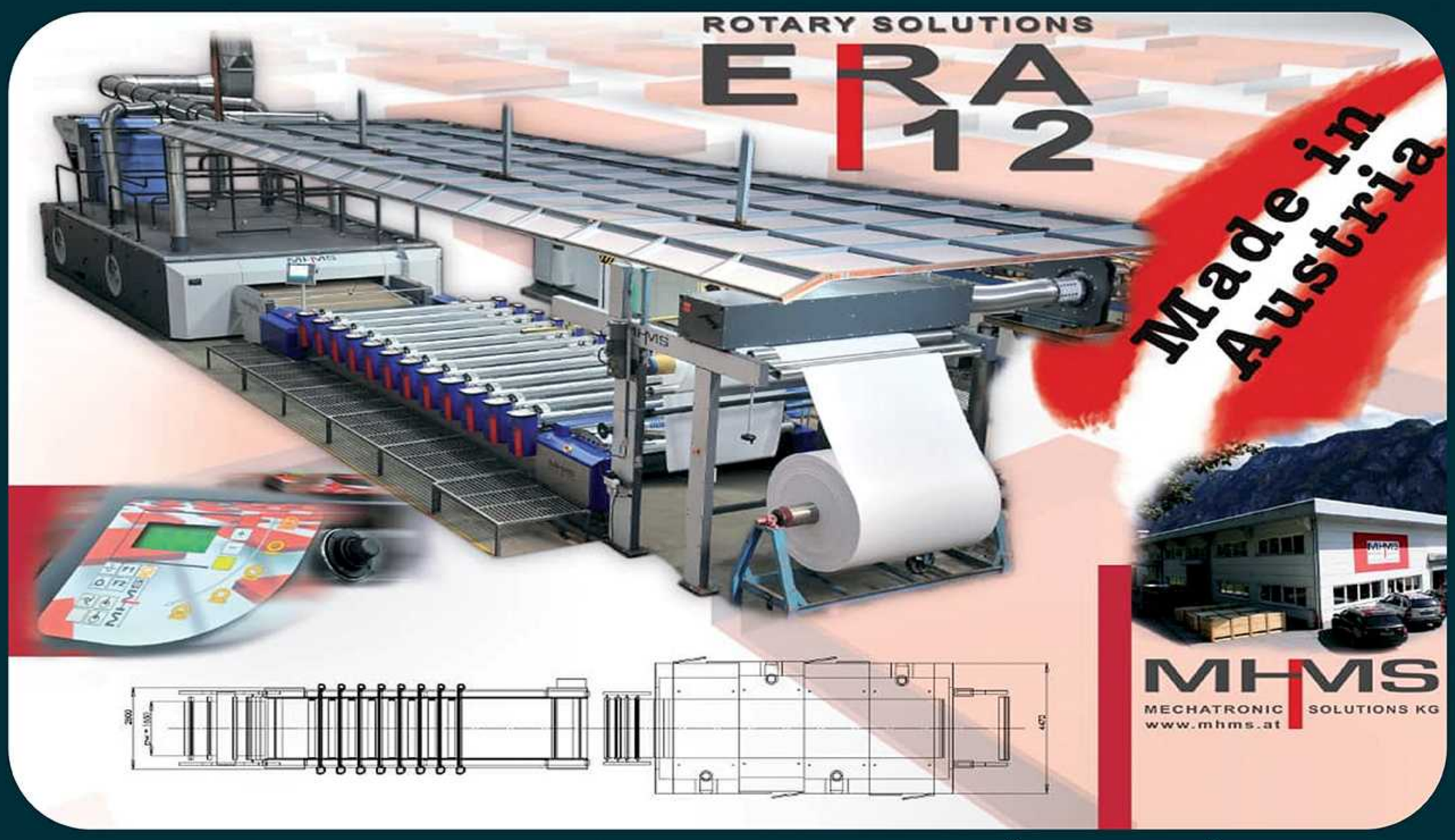
0315421 1042 - 44

www.alvanzarris.com

Info@alvanzarris.com

شرکت هیراد کارا ماشین

خدمات عکاسی، شابلون‌سازی و طراحی برای چاپ روتاری:
پارچه، موکت، کاغذ دیواری، فلوک و ... تا عرض ۳/۵ متر



آدرس: تهران، احمدآباد مستوفی، خیابان ولیعصر شمالی، کوچه لاله‌های انقلاب ششم، پلاک ۳
تلفن: ۸-۰۲۱-۵۶۷۱۵۱۰۷ و ۰۲۱-۵۶۷۱۲۷۹۷ فکس: ۰۲۱-۵۶۷۱۲۷۹۸ موبایل: ۰۹۱۲-۰۴۵۳۵۰۰

ایمیل ارسال طرح: hiradkara.d@gmail.com
سایت: www.hiradkaraco.com
ایمیل شرکت: hiradkaraco@gmail.com

بازرگانی

سورنا

- عرضه انواع الیاف پلی استر هالو و سالید در دنیرهای مختلف
- عرضه انواع الیاف سالید رنگی جهت ریسندگی
- عرضه انواع سالید رنگی جهت تولید موکت
- عرضه انواع نخ پلی استر فرشی

قشم، بلوار ولیعصر، جنب سیتی سنتر
قم، خیابان سی‌متری کیوانفر، ۲۴متری مطهری، مجتمع تندیس

۰۹۱۲۲۵۱۹۴۲۸ ۰۲۵۳۶۶۳۶۶۴۷

textile.co1984@yahoo.com

ABRISHAMI

بازرگانی ابریشمی

- وارد کننده

نخ جوت

الیاف اکریلیک

- تولید کننده

نخ پود پنبه (ابریشم نخ دیبا)

- نخ اکریلیک

۰۳۱-۵۵۴۴۸۴۶۶

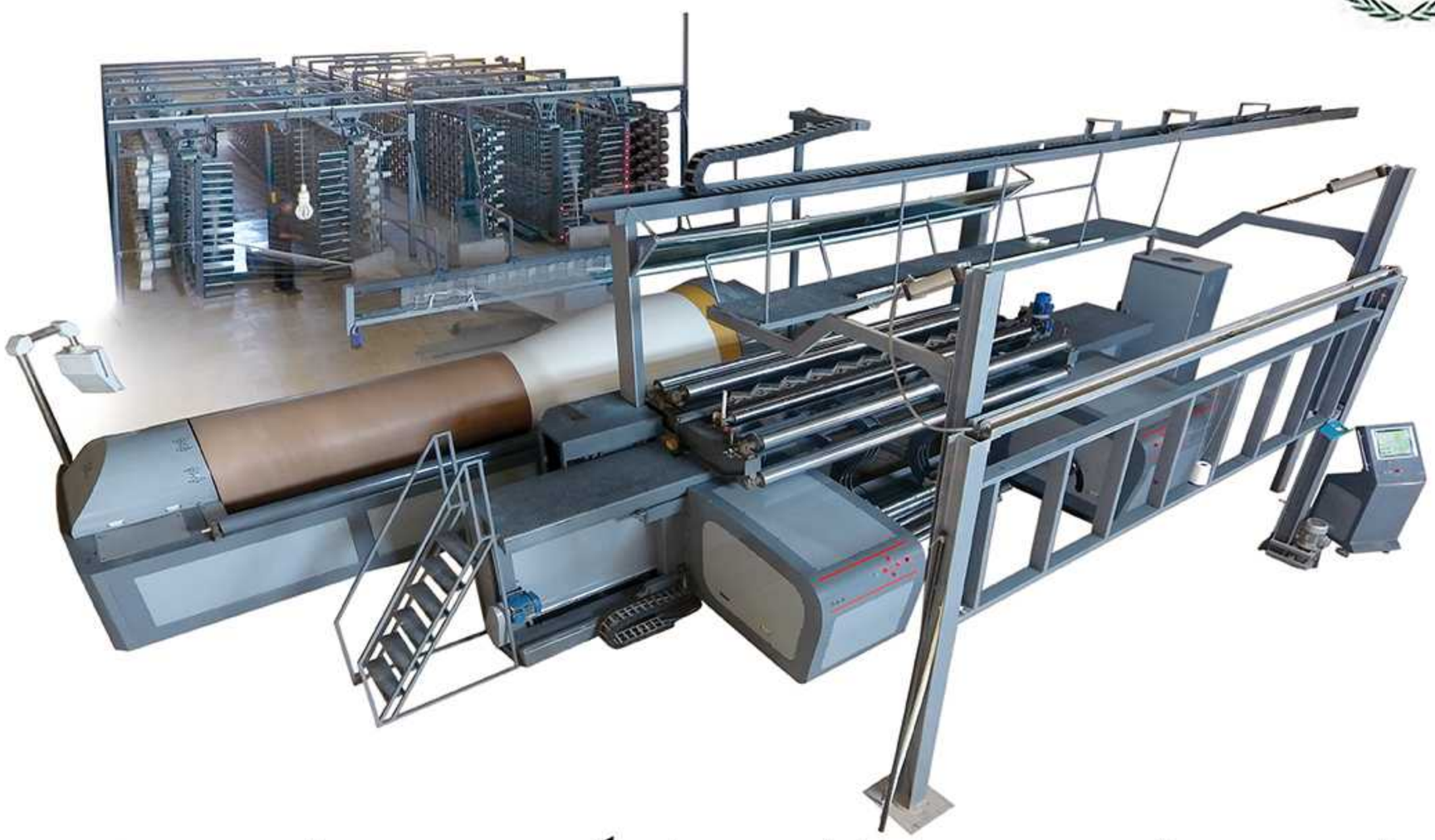
۰۹۱۳ ۱۶۱ ۵۱۷۲

شرکت دانش بنیان ماشین سازی راعی

ماشین سازی راعی
Raei Machinery

دارای گواهی استاندارد اروپا

CE 2703



ماشین چله پیچ مدل D&S، با قابلیت چله گیری در حالت مستقیم و بخشی

برای اولین بار در دنیا

www.raei-co.com

+983142274246 +989131339833

NASSAJI EMROUZ

Iranian Monthly Textile Magazine-Since 1997

Vol. 22, No. 213, December 2020, ISSN 1735-2177

فام ایران

FAAM IRAN

رنگرزی، چاپ و تکمیل انواع پارچه

طراحی، عکاسی و شابلون‌سازی با متد ماوراء بنفش

(چاپ راکتیو، چاپ دیسپرس،

چاپ برداشت، چاپ پیگمنت)

آدرس دفتر مرکزی: تهران، فلسطین شمالی، بین خیابان ایتالیا و میدان فلسطین، پلاک ۳۸۸

تلفن: ۴-۸۸۹۹۷۲۲۳ فاکس: ۸۸۹۹۷۲۲۵

تلفن‌های کارخانه: ۰۲۶۴۴۶۸۲۳۸۳ - ۰۲۶۴۴۶۸۲۷۹۸

۰۲۶۴۴۶۸۲۷۹۹ - ۰۲۶۴۴۶۸۲۷۸۱

۰۲۶۴۴۶۸۲۷۸۰ - ۰۲۶۴۴۶۸۲۷۹۰

فاکس: ۰۲۶۴۴۶۸۲۴۲۵

www.faaminan.com

info@faaminan.com