

## خاور میانه، منطقه‌ای برای رشد

مصطفی‌جی با مدیر عامل بخش نساجی - گروه اورلیکن (OERLIKON)

### بر خورد خواهید نمود؟

براساس پیش‌بینی‌ها، بازار الیاف تا سال ۲۰۱۰ پیوسته با افزایش تقاضا روبرو خواهد بود و به مقدار تقریبی ۸۵ میلیون تن خواهد رسید. به هر حال برای سال مالی ۲۰۰۸ ما انتظار داریم که بازارهای آسیا تنزل کنند، بویژه در بازار الیاف استیپل قادر به تکرار نتایج بی سابقه سال ۲۰۰۷ خواهیم بود. ما این تغییر را نه فقط با دستیابی به سهم بیشتری از بازار بلکه با توسعه بازارهای جدید و حوزه‌های بیشتر تجارت جبران خواهیم نمود.

### هدف شما معطوف به کدام بازارها هستند؟

محور اصلی رشد بلند مدت ما آسیا خواهد بود، بویژه هند و چین. در چین بعنوان مثال، ما حضوری ۱۵ ساله داشته‌ایم و امروز بزرگترین تولید کننده ماشین آلات نساجی در بازارهای مختلف هستیم بویژه در فرایند تولید الیاف استیپل، فیلامنت و منسوجات بی‌بافت.

حدود ۲۵۰۰ کارگر در امر تولید ماشین آلات برای بازار محلی فعالیت می‌کنند. ما اکنون به بخش مهمی از فروش کلی خود در چین رسیده‌ایم. در این خصوص، ما در حال توسعه و گسترش منطقه تولیدی خود در سوزو با وسعت بیش از ۳۰ هزار تا ۱۰۰ هزار متر مربع هستیم. همچنین خاور میانه در حال تبدیل شدن به ناحیه در حال رشد در زمینه نساجی است.

یکی از پروره‌های فعلی ما شامل دستیابی به نقش پیشرو در طراحی، نصب و مهندسی صنایع بزرگ در امارات متحده عربی بود. یکی از بزرگترین پروره‌های



برند‌های آشنا برای صنعت گران نساجی ایران همچون بارمگ، نویمگ، اشلافورث برای اولین بار نمود. بخش نساجی اورلیکن ارقام قابل توجهی نشان می‌داد. آیا ارقام سال ۲۰۰۸ نیز مشابه با آن خواهد بود؟ اول اینکه، مایلیم خوشنودی خود را از انتشار نتایج ایتما ۲۰۰۷، در مونیخ آلمان حضور داشتند. آمار و ارقام منتشر شده توسط اورلیکن، موفقیت‌های در خور توجهی را برای آنان در سال ۲۰۰۷ بویژه پس از برگزاری ایتما نشان می‌دهد.

در آستانه نمایشگاه ایتما آسیا (شانگهای - چین) گفتگویی با آقای دکتر کارستن ویتلندر مدیر عامل بخش نساجی گروه اورلیکن (Oerlikon) که می‌توان آنرا بزرگترین گروه ماشین سازی نساجی در دنیا بشمار آورد ترتیب دادیم که در زیر از نظر می‌گذرانید:

از نکات قابل توجه این مصاحبه تاکید آقای ویتلندر بر اهمیت بازارهای کشورهای عربی در منطقه خاور میانه است، گویی ایران در حال فراموش شدن است.

شما انتظار چه پیشرفت‌هایی را دارید و چگونه با رقبا

دیگر ماشین آلات برای تولید نخ های POY و غیره. همه این محصولات وقتی صحبت از بهره وری، کیفیت، انعطاف پذیری و دسترسی می شود، منحصر به فرد هستند و آخرین ارقام فروش ما نشان دهنده میزان رضایت مشتری هایمان از توان تکنولوژیکی ماست.

[www.kohanjournal.com](http://www.kohanjournal.com)

QOON-ا با دو وايندر که تولید نخ ۲۴ لا ، کاماکا کشیده شده را میسر می کند. همچنین سیستم ها و ماشین آلات جدید موفق خود در ایتما ۲۰۰۷ را به شانگهای خواهیم آورد.

ریسندگی خاورمیانه با ظرفیت سالانه ۱۰ هزار تن برای تولید نخهای با کیفیت پنهانی در منطقه فوجایر (امارات) در حال ساخته شدن است. ما قرارداد را بدست آوردهیم زیرا قادریم تمام قدرت خود را در این پروژه نمایش دهیم. عنوان مثال ماشین آلات با بهره وری بالا و ارائه آخرین نوآوریها در زنجیره تولید.

آیا رقبای شما از این نقاط قوت برخوردار نیستند؟

پنج کمپانی مازیر چتر گروه اوپرلیکن (Oerlikon) برای اولین بار در ایتما ۲۰۰۷ حضور یافتند. اوپرلیکن بارمگ، اوپرلیکن نویمگ، زاورر، اوپرلیکن اشلافورث، واحد جدید قطعات نساجی اوپرلیکن، رقابت وسیعی در حوزه های بی بافت، الیاف صنعتی، تابندگی و گلدوزی برای عرضه زنجیره ای از محصولات نساجی بوجود آمده است. ما بازیگر نقش اول در تمام بازار خودمان هستیم. در سال ۲۰۰۷، ما نوآوریهای ویژه ای داشتیم و می خواهیم تضمین کنیم که در آینده نیز چنین باقی خواهیم ماند.

ما شاهد چه نوآوریهای خواهیم بود؟

من مایلم که یک مثال برای شما بزنم. یکی از مشتریهای ما نمایندگی اولین خط تولید بی بافت در جهان را بدست آورده است که فرایند تولید با عرض ۴ متر با قابلیت تولید سه لایه مختلف شامل لایه اسپان باند با الیاف دو جزئی، سیستم تولید وب ایرلید و کاردینگ می باشد. این ترکیب از سه فن آوری اسپان باند، ایر لید و کاردینگ بهره می برد که آغازی برای آینده تولید منسوجات بی بافت هستند. با این پیشرفتها ما در حال شکستن مرزهای تکنولوژی هستیم و قصد ادامه آن را داریم.

آیا شما پیشرفت‌های جدید را با خود به ایتما آسیا ۲۰۰۸ خواهید آورد؟

ما قصد داریم با غرفه به مساحت ۱۵۰۰ متر مربع تکنولوژی های برتر خود را نمایش دهیم. سیستم

## ارتباط صنعت و دانشگاه

و یا مزیت نسبی دارند این تعامل صنعت و دانشگاه موجب تشکیل و تقویت شرکت های تحقیقاتی می شود که وظیفه اعطاء خدمات به شرکت های نساجی را بر دوش می کشند.

صنعت نساجی، صنعت دوم کشور محسوب می شود و از طرف دیگر تعداد دانشکده های نساجی از تعداد انگشتان دست کمتر است و بسیاری از آنان جدید تاسیس و کوچک هستند، بنابراین منطقاً ارتباط موثر صنعت و دانشگاه برای دانشکده نساجی با ۵۰ سال قدمت دور از ذهن نیست.

وقتی که دو میں صنعت کشور نیازی به دانشگاه ندارد و یا بهتر بگوییم نیازی نمی بیند، دانشگاه نیز پروژه های دانشجویی را ناچاراً خود تعریف می کند. در این میان انتظار صنعت نساجی از دانشگاه برای تربیت مهندسین با توجه به نیازهای صنعت تامین هزینه های تحقیقات و تجهیز آزمایشگاه ها - پویایی صنعت در بهینه سازی فرآیند تولید و دستیابی به تنوع محصولات

صنعت و دانشگاه موضوعی داغ برای نشریات صنعتی کشور بوده که البته مدتهاست که این مبحث فراموش شده است. فراموشی این مبحث نه به علت کم اهمیت بودن آن است بلکه به علت سرد شدن مخاطبانی است که به تقویت ارتباط صنعت و دانشگاه امیدوار بودند. تبیین مفهوم ارتباط صنعت و دانشگاه نیاز به سمینار دارد و نه نیاز به جلسات متعدد، در تمامی کشورهای صاحب صنعت ارتباط صنعت و دانشگاه به انجام پروژه های صنعتی توسط دانشجویان و استادی دانشگاه خلاصه می شود.

انجام پروژه های صنعتی توسط دانشگاه یک امر کلیشه ای نیست، نهادینه شدن این موضوع به مرور به نتایج زیر منجر خواهد شد:

- تربیت مهندسین با توجه به نیازهای صنعت
- تامین هزینه های تحقیقات و تجهیز آزمایشگاه ها
- پویایی صنعت در بهینه سازی فرآیند تولید و

در این میان انتظار صنعت نساجی از دانشگاه دارد!

همکاری صنعت و دانشگاه در انجام پروژه های دانشجویی، اولین گام در جهت هدفمند کردن ارتباط صنعت و دانشگاه است. امید است روزمرگی های صنعت و دانشگاه، انگیزه ها را سرد نکند.

تعريف فوق از ارتباط صنعت و دانشگاه حاصل نظریه پردازی نگارنده نیست، بلکه انعکاس الگویی دانشگاه های صنعتی موفق دنیا است.

در کشورهایی که در صنعتی خاص متتمرکز هستند