



شرکت شهرک‌های صنعتی استان اصفهان

شبکه فراگیر کسب و کار خوشه فرش ماشینی کاشان و آران و بیدگل

فرش ماشینی

MACHINE-MADE
CARPET



اتحادیه ملی تولیدکنندگان

و صادرکنندگان فرش ماشینی

مجله الکترونیکی فرش ماشینی / تیر ماه ۱۴۰۱



چالش‌ها و فرصت‌های صنعت فرش / علی فرهی

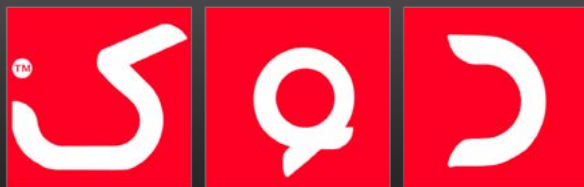
ترکیه؛ رفاقت یا رقابت / نارینه آزلبار نماینده دموتکس آلمان در ایران

آخرین دستاوردهای واندویل در ITM۲۰۲۲ / سعید حقیقی

پیشرفت مستلزم خلاقیت و نوآوری است / نخستین و تنها سازنده ماشین‌آلات تکمیل

تورم به داد صنعت رسید / گفت‌وگو با مدیرعامل «نگین رضا»

شبکه جامع فرش و نساجی



فروشگاه ایرانیان



Iranian Palace Carpet

☎ 0098 913 161 5441 ☎ 0098 31 54 54 0000 ▶ www.iranianpalacecarpet.com

Address: Heyat Omana Blvd, Soleyman Sabahi Industrial Town, Aran Bidgol, Kashan, Iran

هلديناك تخصصي اسليمي



Eslimi Carpet
گروه تخصصي
فرش اسليمي

برک فرزند





انتخاب مجموعه فرش الماس کویر کرمان
به عنوان **واحد برتر** در گروه صنایع منسوجات





کاشان / شهرک صنعتی سلیمان صباحی / میدان شهدای کارگر
تلفن: ۵۴۰۵۰ - ۵۴۷۵۰۴۰۰ - ۳۱ فکس: ۳۱-۵۴۷۵۱۲۷۰ همراه: ۰۹۱۲۸۹۰۷۸۹۸

Add: Soleimane Sobahi Industrial Town, Kashan, Iran
Tel: +9831-547550400-54050 Fax: +9831-54751270 Cel: +989128907898

@ info@asayeshcarpet.com

www.asayeshcarpet.com



هرمان کاشان

HERMAN
GHAFALI
KASHAN

شکرت
آویز و سار
سار

به پاهایتان بال دهید

GIVE WINGS TO YOUR FEET

فرش های ۷۰۰ و ۱۲۰۰ شانه

www.hermancarpets.com

Hermancarpets

031-99312146 - 09133607240

خیابان امیرکبیر- بعد از میدان عامریه -
کوچه باغستان سوم

ARGHAVAN

Kashan Carpet

فرش انجوان کاشان

محصولی از نگین بافت آسایش کاشان

انواع فرش های ۷۰۰، ۱۰۰۰، ۱۲۰۰ و ۱۵۰۰ شانه

🌐 Arghavanfarsh.com

📍 @farshearghavan

☎ 031-54750001-2

☎ 09137104048



S O L O M O N C A R P E T

جهان پسندید هنر نصف جهان را

قاله سلیمان

دفتر مرکزی: تهران، خیابان سهروردی شمالی
خیابان خرمشهر (آبادانا)، پلاک ۵۷

۰۲۱-۴۳۴۳۴۰۰۰



شرکت دانش بنیان

بنیان پالایش البرز

Bonyan Palayesh Alborz Co

ش.ت: ۶۴۳۳

آدرس: کاشان، میدان جهاد، بلوار دانش،
روبروی باغ بهشت، ساختمان آکسان، طبقه اول واحد ۲

۰۳۱-۵۵۵۸۲۸۹۰

تلفن تماس:

همراه: ۰۹۲۱۷۹۲۳۶۹۴ - ۰۹۱۳۱۶۳۸۷۵۵



@BonyanPalayeshCo



فریمان
فرش ایرانی



۷۰۰ شازگل برجته

بادسگاه ونذویل

031_547 51 536

Fariman_carpet

Farimancarpnet

شهرک سلیمان صباحی، بلوار امید

www.farimancarpnet.com



شرکت زرین تار و پود هیپراد

تأمین کننده انواع نخ فرش ماشینی با مرغوبترین مواد اولیه

- * نخ اکریلیک Tow ریزی از نمره Ne=17 تا Ne=65 (دولا و سه لا) حداقل سفارش: 750 کیلو جهت نخ ریلکس و 3 تن جهت نخ هایبالک
- * انواع پود پلی استر سفید و رنگی (ATY) از دنییر ۳۰۰ تا ۴۰۰۰ به صورت خام و هیت ست
- * انواع نخ پلی استر رنگی (ATY) از دنییر ۴۵۰ تا ۴۰۰۰ جهت خاب فرش
- * انواع نخ ویسکوز تک لا تا ۵ لا به صورت خام و رنگی در نمرات مختلف جهت خاب فرش

تلفن: 021-26151002-6 (استادی)





Jordan Carpet



تولیدکننده فرش های ماشینی

۵۰۰ ۷۰۰ ۱۰۰۰ ۱۲۰۰

شانه





علی فرهی

به عنوان رئیس کمیته فرش
انجمن نساجی ایران ابقا شد



سعید حقیقی تشریح کرد:

آخرین دستاوردهای
واندویل در ITM2022



مهدی ضابطی

به عنوان رئیس کمیته صادرات
انجمن صنایع نساجی ایران
انتخاب شد



برگزاری ششمین همایش ملی فرش ماشینی

صادرات فرش ماشینی
محدود به کشورهای همسایه شده است



فرش الماس کویر کرمان

واحد برتر
صنعت فرش ماشینی کشور



رئیس اتاق بازرگانی کاشان

قاضی انتب
کاشان ترکیه است



نماینده دموتکس در ایران:

ترکیه؛
رفاقت یا رقابت



حضور ۱۲۸۰ شرکت نساجی

در نمایشگاه ITM ترکیه
حضور کمرنگ شرکت های ایرانی



گفت وگو با مدیرعامل
شرکت نساجی «نگین رضا»

تورم
به داد صنعت رسید!



نخستین و تنها سازنده ماشین آلات تکمیل

پیشرفت مستلزم
خلاقیت و نوآوری است



گفت وگو با مدیرعامل شرکت فرش فریمان

بازارهای خارجی
رونق صنعت فرش ماشینی
ایران را گرفته است



امکان برگزاری

نمایشگاه دموتکس
در ایران فراهم است



علی فرهی به عنوان رئیس کمیته فرش انجمن نساجی ایران ابقا شد

فرهی تصریح کرد: اخیراً با پیگیری‌های به عمل آمده مکاتبه‌ای از سوی ریاست جمهوری برای مجلس ارسال شده تا از این طریق تعرفه گمرکی ماشین‌آلات تا یک درصد کاهش یابد.

رئیس کمیته فرش انجمن نساجی ایران از صاحبان صنایع خواست تا مسائل و مشکلات، انتقادات و پیشنهادات خود را به کمیته فرش منعکس نمایند تا با اتکاء به خرد جمعی و استفاده از همه ظرفیت‌ها شاهد شکوفایی هرچه بیشتر صنعت فرش ماشینی کشور و به تبع آن منطقه و شهرستان‌های کاشان و آران و بیدگل باشیم.

گمرکی ماشین‌آلات»، «برگزاری نمایشگاه فرش ماشینی تهران»، «اصلاح قیمت پایه صادراتی به واسطه رفع تعهدات ارزی» مهم‌ترین مسائل حوزه صنعت فرش ماشینی در ابعاد کلان و ملی است که مورد توجه قرار خواهد گرفت.

وی رفع مشکلات شهرک صنعتی فاز ۲ امیرکبیر را به عنوان دغدغه دیگر این کارگروه در ابعاد منطقه و شهرستان ذکر کرد و گفت: این شهرک از امکانات لازم زیرساختی و خدماتی برخوردار نیست و ضروری است مسائل و مشکلات شهرک با هم‌افزایی صاحبان صنایع، سازمان‌های متولی و شرکت شهرک‌ها به نحو مطلوب مرتفع گردد.

انتخابات میز فرش انجمن نساجی ایران برگزار شد و علی فرهی با رأی همه اعضا به عنوان رئیس و سیدجواد سجادی بیدگلی با اکثریت آرا به عنوان دبیر این کمیته ابقا شدند.

رئیس کمیته فرش انجمن نساجی برنامه‌های کارگروه فرش ماشینی انجمن نساجی ایران را تشریح کرد و گفت: جلسات انجمن در سال جدید پس از یک وقفه طولانی به واسطه شیوع کرونا با نظم، جدیت و انسجام بیشتری برنامه‌ریزی شده برگزار شود و تلاش خواهد شد مسائل و مشکلات حوزه صنعت فرش ماشینی با دقت و جدیت پیگیری شود.

علی فرهی یادآور شد: «اصلاح تعرفه



تولید الیاف PTT در ایران



رئیس سرای نوآوری در جلسه مشترک سرای نوآوری فرش ماشینی دانشگاه آزاد با مهدی نکومنش رئیس پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران که در محل سرای نوآوری برگزار شد گفت:

«تأمین مواد اولیه» گلوگاه توسعه صنعت فرش ماشینی است که در حال حاضر به خصوص در زمینه الیاف اکرولیک وابسته به خارج از کشور است. یکی از راههای خارج شدن از این وابستگی تولید مواد اولیه در داخل کشور و استفاده از الیاف جایگزین به خصوص PTT است که سرای نوآوری به عنوان متولی «طرح ملی و راهبردی امکان‌سنجی و تولید الیاف PTT» در حال مذاکره با پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران برای تحقق این موضوع است. منصور دیاری اظهار داشت: سرای نوآوری در حال مطالعه و تحقیق است تا این الیاف را از طریق بومی‌سازی دانش تولید یا خرید دانش فنی در داخل کشور تولید کند. در صورت تولید الیاف PTT ضمن تنوع بخشی به مواد اولیه، شکنندگی این صنعت از وابستگی به مواد اولیه الیاف اکرولیک برطرف خواهد شد. افزون بر این؛ ایجاد اشتغال و کاهش ارزبری مواد اولیه از دیگر مزایای این طرح ملی است.



پیش‌بینی عضو هیات رئیسه مجلس:

تصویب لایحه اصلاح تعرفه گمرکی

نائب رئیس مجلس در گفت‌وگو با مجله فرش ماشینی گفت: بررسی لوائح ارسالی از سوی دولت با توجه به فرمایشات اخیر مقام معظم رهبری در اولویت مجلس است. به همین خاطر چون لایحه اصلاح تعرفه گمرکی از سوی دولت ارسال شده است در اولویت قرار خواهد گرفته و پیش‌بینی می‌شود زودتر به نتیجه رسیده و رأی لازم را کسب کند.

وی یادآور شد: البته این موضوع را نیز باید در نظر گرفت که تصویب این گونه لوائح درآمد دولت را کاهش داده و بایستی تبعات ناشی از آن را نیز مدنظر قرار داد.

کمیسیون مربوط به ما مرتب نقطه نظرات کارشناسان بخش اجرایی و خصوصی را استماع کرده و پس از آن تصمیم می‌گیرد. معمولاً روال همین‌طور است ولی ممکن است در یک مورد خاص مشکلی پیش آید و نظرات کارشناسان دریافت نشود. من این موضوع را رد نمی‌کنم ولی معمولاً در کمیسیون‌ها نقطه نظرات کارشناسان دریافت شده و پس از آن تصمیم‌گیری می‌شود.



لغو معافیت گمرکی تیر خلاص بر پیکره نوسازی صنایع

اتحادیه تولیدکنندگان فرش ماشینی و صنایع وابسته در مکاتبه‌ای از نمایندگان مردم در مجلس شورای اسلامی درخواست کرده است معافیت گمرکی واردات ماشین‌آلات و تجهیزات تولیدی، صنعتی، معدنی و کشاورزی را به روال گذشته بازگرداند و تصریح کرده است لغو معافیت گمرکی تیر خلاص بر پیکر نیمه جان صنعت است و نوسازی صنایع را با چالش جدی مواجه خواهد نمود.

در بخش از این مکاتبه آمده است: با وجودی که قانون برای همه فصل الخطاب است و صنعتگران و کارآفرینان بیش از همه بر این موضوع گردن نهاده ولی شوربختانه گاهی وضع یک قانون ناقص همه رشته‌های را پنبه نموده و چوب لای چرخ اقتصاد و پویایی کشور است!!

از این رو خبر لغو معافیت ورودی کلیه ماشین‌آلات و تجهیزات تولیدی، صنعتی، معدنی و کشاورزی بسیاری از صاحبان صنایع را سردرگم و کلافه کرده است و افق نوسازی صنایع را با چالش جدی مواجه نموده است.

اتاق بازرگانی، صنایع معادن و کشاورزی کاشان



همکاری صنایع بلغارستان و کاشان:

صادرات فرش؛ واردات نخ

سیدعلی دیانت نایب رئیس اتاق بازرگانی کاشان در جلسه مشترک با سفیر بلغارستان که در سالن جلسات اتاق بازرگانی کاشان تشکیل شد پیشنهاد کرد جلسات مشترکی بین صاحبان صنایع کاشان و بلغارستان برگزار شود تا زمینه انتقال تجربه و همکاری متقابل فراهم گردد.

سفر بلغارستان در این جلسه گفت: بلغارستان و ایران همسایه هستند ولی تجارت و بازرگانان همدیگر را نمی‌شناسند. سال گذشته حجم مبادلات با وجود کرونا افزایش پیدا کرده و به ۱۷۰ میلیون دلار رسیده است که ۳۰ درصد نسبت به مدت مشابه قبل افزایش پیدا کرده است.

وی تصریح کرد: امروز یکصد و بیست و پنجمین سالگرد برقراری ارتباط دو کشور است. مشکلی برای همکاری اقتصادی دو کشور وجود ندارد. در دهه‌های ۷۰ و ۸۰ - حدود ۴۰ سال پیش - حجم مبادلات دو کشور یک میلیارد دلار بوده است و ارتباطات مستقیم کمک می‌کند که شهرهای ایران و بلغارستان بیش از پیش به هم نزدیک شوند. البته



باید این همکاری‌ها منافع مشترک دو کشور را تأمین کند. همکاری بدون منافع مشترک پایدار نیست.

«نیکولینا استفانووا کونوا» افزود: کازابلینک در حوزه صنایع پارچه بافی نیز فعال است و این هم یک ظرفیت مشترک است و شرکت‌هایی در تولید نخ برای بافت دستی و ماشینی فعال هستند. ابریشم مصنوعی تولید می‌شود.

سفیر بلغارستان افزود: توسعه صنایع IT نیز در بلغارستان مورد توجه قرار گرفته است. اقتصاد بلغارستان نسبت به دوران کمونیسم تغییر کرده است و صرفاً شرکت‌ها مادر نیست و شرکت‌های متوسط و کوچک نیز فعال است. پیشنهاد می‌کنم که گروه‌های کارشناسی مرتبط و مشترک بین کاشان و بلغارستان طراحی و اجرا گردد.

مجری نمایشگاه بین‌المللی فرش ماشینی تهران انتخاب شد



دبیر اتحادیه و رئیس خوشه فرش ماشینی کاشان از انتخاب مجری برگزاری نمایشگاه بین‌المللی فرش ماشینی تهران خبر داد و گفت: جلسه شورای سیاستگذاری نمایشگاه بین‌المللی فرش ماشینی تهران برگزار شد و مجری نمایشگاه از بین متقاضیان این رویداد بزرگ فرش ماشینی انتخاب شد.

حسین عدالت تصریح کرد: با توجه به این که منطقه کاشان و آران و بیدگل به عنوان قطب تولید فرش ماشینی کشور مطرح است اختیار و انتخاب مجری نمایشگاه بین‌المللی فرش ماشینی تهران از سوی سازمان توسعه و تجارت ایران و وزارت صمت به شورای سیاستگذاری متشکل از نمایندگان از اتاق بازرگانی کاشان، اتحادیه و خوشه فرش ماشینی و انجمن صنایع نساجی ایران واگذار شده است.

وی تصریح کرد: شورای سیاستگذاری شرایط متقاضیان را بررسی کرد و مجری نمایشگاه مشخص شد که پس از اخذ مدارک و ضمانت‌های لازم شروع به کار خواهد نمود. عدالت ابراز امیداری کرد با برگزاری نمایشگاه بین‌المللی فرش ماشینی تهران در سال جاری با برنامه‌ریزی و هم‌افزایی تولیدکنندگان فرش ماشینی و مجامع صنفی، اتاق بازرگانی و اتحادیه تولیدکنندگان و فروشندگان فرش ماشینی به بهترین نحو محقق گردد.



راه‌اندازی مرکز تجاری ایران در مومباسا،

مبادلات با کنیا را تسهیل می‌کند

ندارند و تصور می‌کنند در ایران جنگ و کشتار است و وقتی از کنیا با من تماس می‌گیرند می‌پرسند آیا اتفاقی برای من نیفتاده است!؟

جاشوا ایگوتا گاتیمو افزود: در حقیقت خیلی از مردم کنیا از رابطه تاریخی بین ایران و کنیا بی‌اطلاع هستند و از مشترکات عمیق فرهنگی بین دو کشور بی‌خبر هستند!

سفیر با تأکید بر زیرساخت‌ها برای سرمایه‌گذاری در این کشور اظهار کرد: به لحاظ بازار، بازار کنیا صرفاً برای کنیا نیست. برای هفت کشور دیگر مهیاست که تعرفه بین این کشورها صفر است. کشورهای شرق آفریقا، که می‌توان گفت کل آفریقا را در بر گرفته است.

گاتیمو ادامه داد: فرصت‌های بسیاری زیادی برای مردم ایران و کنیا برای سرمایه‌گذاری مشترک وجود دارد. سطح تکنولوژی در ایران بالاست و ما هم دنبال این هستیم که از آن استفاده کرده تا سود آن به دو کشور برسد.

رئیس اتاق کاشان در دیدار با سفیر کنیا، با اشاره به اینکه ایران در گذشته به دنبال راه‌اندازی مرکزی تجاری در پایتخت این کشور بوده، از او خواست برای تسریع در مبادلات دوطرفه، این موضوع را پیگیری کند.

اگر سفارت کنیا در تهران دوباره این موضوع را پیگیری کند، اتاق کاشان هم این کار را پیگیری خواهد کرد تا موضوع محقق شده و این پایگاه بتواند مبادلات را تسهیل و تسریع کند.

رئیس اتاق کاشان افزود: نکته حائز توجه در مبادلات تجاری ایران و کنیا بر اساس اطلاعاتی که امروز به دست من رسیده است حجم صادرات کاشان به کنیا صرفاً در دو قلم کالای صادراتی طی ۵ سال گذشته از ۱۳۶ هزار دلار به ۱۴ میلیون و ۲۳۷ هزار دلار افزایش داشته است.

سفیر کنیا در تهران نیز در این نشست با اشاره به زمینه‌های بسیار زیاد همکاری دو کشور، گفت: تلاش می‌کنیم آگاهی مردم کنیا از ایران را بالا ببریم. خیلی از کنیایی‌ها برداشت درستی از ایران

درخواست صنایع کاشان و آران و بیدگل از رئیس جمهور

اتاق بازرگانی، صنایع
معادن و کشاورزی
کاشان



شورای اداری کاشان و آران و بیدگل با حضور نماینده دولت برای بررسی مسائل و مشکلات منطقه و ارائه به رئیس جمهور در سفر استانی تشکیل شد. رئیس اتاق بازرگانی کاشان در این جلسه به ارائه مسائل و مشکلات حوزه صنعت پرداخت. محمود تولایی گفت:

شهرک صنعتی امیرکبیر با وسعت ۱۰۰۰ هکتار ظرفیت مناسبی برای توسعه صنعتی کاشان است و واحدهای صنعتی در آن شهرک فعال هستند ولی تنها ۳۰ درصد زیرساخت‌ها انجام شده است. آنتن‌دهی تلفن همراه و اینترنت ندارد. واحدی در آن شهرک فعال است که از برق ژنراتور استفاده می‌کند. دسترسی شهرک صنعتی امیرکبیر به اتوبان قفل شده است. پیگیری‌های لازم انجام شده ولی به سرانجام نرسیده است. این کاستی‌ها زبینه یک شهرک صنعتی نیست.

شهرک صنعتی راوند نخستین شهرک صنعتی کاشان محسوب می‌شود. از وسعت زیادی برخوردار است و هیچ جای خالی ندارد. با این وجود مشکل تأمین آب دارد. نیاز به مجوزهای لازم برای حفر چاه دارد. از سوی دیگر عدم واگذاری زمین پست علم و صنعت از طریق دانشگاه برای کل واحدها مشکل‌ساز شده است.

شهرک صنعتی فتح‌المبین گرفتار خطایی است که از گذشته اتفاق افتاده و همه را گرفتار و معلق کرده است. کمیسیون ماده ۵ به عنوان منطقه صنعتی مصوب کرده ولی جهاد کشاورزی آن را رها نمی‌کند. از سوی دیگر شهرداری کاشان آن را به عنوان بخشی از شهر نمی‌داند و خدمات ارائه

هم می‌گوید به شدت با آن مخالف است. هیچ کس مسئولیت آن را نمی‌پذیرد. معلوم شود چه کسی اختلال ایجاد کرده است. کاشان بزرگ‌ترین قطب جمعیت کارگری کشور است که بیمارستان تأمین اجتماعی مستقل ندارد. در حال حاضر دانشگاه علوم پزشکی با توافق فی‌مابین خدماتی ارائه می‌کند ولی جامعه کارگری کاشان نیازمند بیمارستان مستقل است. دسترسی نمایش با مشکل مواجه است. نمایشگاه ساخته شده است. بهترین سازه در وسعت چندین هزار متر ساخته شده است. مخابرات را در کاشان دریابید. متأسفانه وقتی برق کاشان قطع می‌شود شبکه مخابرات بخشی از کاشان قطع می‌شود. گمرک کاشان سه روز در هفته تعطیل است. برق راوند که قطع می‌شود شبکه مخابرات راوند قطع می‌شود.

۱۷۰ واحد صنعتی در شهرک صنعتی امیرکبیر مستقر است. این شهرک از شهرک‌های قدیمی کاشان محسوب می‌شود. پیگیری‌های زیادی انجام شده تا شهرداری به آن شهرک خدمات بدهد یا این که آن را از منطقه شهری جدا کند. واحدهای مستقر مدعی هستند شهرداری ۲۰ درصد خدماتی که هم‌اکنون شهرداری آران و بیدگل به شهرک سلیمان صباحی می‌دهد برای این شهرک ارائه نماید ولی همواره شهرداری کاشان در دوره‌های مختلف مدعی است واحدها درست می‌گویند ولی شهرداری کاشان میراث‌دار مشکلات شهرداران قبلی، مبالغی از واحدها دریافت شده است ولی در جای خود هزینه نشده است!

حذف معافیت ماشین‌آلات بررسی شود چه کسی برای آن دخالت کرده است. کمیسیون بودجه می‌گوید کار کمیسیون نیست و دولت



کارگاه آموزش مقررات الزامات واردات کالا نهم تیرماه با حضور مظفر ناصری، رئیس دفتر مقررات صادرات و واردات در سالن همایش‌های اتاق بازرگانی کاشان برگزار شد. مظفری در این جلسه گفت:

استعلام سیستم انبار، کوتاژها و پروانه‌ها را تسهیل کرده است. به علاوه در همین راستا، سامانه پنجره تجارت فرامرزی گمرک (EPL) نیز، موظف به صحت سنجی کالاها و مجوزهای مربوطه کالاهای وارداتی است.

ناصری تأکید کرد که حمایت دولت از واردکننده در گرو تامین ارزی است و اضافه کرد: «واردکنندگان باید دقت داشته باشند که ثبت سفارش و دریافت کد ۸ رقمی، به تنهایی برای حمایت دولت از واردکننده کافی نیست. زیرا بسیاری از واردکنندگان تنها تخصیص ارزی دارند اما تامین ارزی ندارند. از این رو واردکنندگان باید بدانند که تخصیص ارزی آن‌ها را محق نمی‌کند زیرا تا زمانی که تامین ارزی وجود نداشته باشد، عملاً امکان فعالیت وجود ندارد. اگر و تنها اگر کوتاژ واردکننده توسط بانک، تایید شود، تامین ارزی او انجام می‌گردد. براین اساس واردکنندگان تنها به میزانی که برای کالاها تامین ارزی شوند، می‌توانند کالا وارد کنند. در غیر این صورت مازاد کالاها در انبار گمرک باقی خواهد ماند.»

وی همچنین به واردکنندگان گوشزد کرد که ثبت حجم زیادی از سفارش و تعهدات در صورتی که انجام نشود و بدهی‌ها پرداخت نشود، می‌تواند تراز آن‌ها منفی کند. همچنین افزود: «از این رو تا زمانی که سفارش‌های تامین مالی شده را ترخیص نکنید، به موجودی آن‌ها اضافه نخواهد شد. پس بهتر است فعالان دقت نظر کافی داشته باشند تا در صورتی که به میزان مورد نیاز خود تامین مالی دریافت نکرده‌اند، سفارش‌های مازاد را ابطال کنند تا موجودی آن‌ها کسر نشود.»



معاون وزیر اقتصادی اسلواکی:

کاشان سوپر استار فرش ماشینی ایران است

نائب رئیس اتاق بازرگانی کاشان در دیدار با هیئت بازرگانی و اقتصادی اسلواکی در در سالن جلسات شهرداری کاشان با حضور شهردار، معاون وزیر اقتصاد اسلواکی، سفير اسلواکی و کاردار بازرگانی و اقتصادی سفارت برگزار شد گفت:

کاشان شهر تاریخی با قدمت هفت هزار ساله است. در تایید این ادعا همین بس که در کاوش‌های سیلک لوحی به ابعاد ۲۰ در ۷ سانتی متر پیدا شده که هم اکنون در موزه لوور پاریس نگهداری می‌شود و به اعتراف کارشناسان اولین لوحی است که بشر قلم به دست گرفته و متنی نوشته شده است.

سیدعلی دیانت در خصوص ظرفیت‌های صنعتی و اقتصادی به موارد مختلف اشاره کرد و یادآور شد: البته شهرت کاشان تولید فرش دستباف و فرش ماشینی است و بیش از ۸۰۰ کارخانه با تکنولوژی روز دنیا در منطقه کاشان در حال فعالیت است. تولید فرش ماشینی کشور سالان بیش از ۱۰۰ میلیون مترمربع است که ۸۰ درصد متعلق

به شهرستان‌های کاشان و آران و بیدگل است. وی یادآور شد: محصولات فرش ماشینی ایران علاوه بر بازار داخلی به کشورهای جهان اعم از شرق و غرب و کشورهای عربی صادر می‌شود و حتی کشور چین نیز پذیرای محصولات فرش دستباف و ماشینی ایران است.

دیانت تأکید کرد: اتاق بازرگانی کاشان آماده همکاری‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری مشترک در تأمین نیازهای صنعت نساجی و فرش ماشینی به خصوص مواد اولیه الیاف اکرولیک - AN - است که کارخانه الیاف اکرولیک در اصفهان مستقر است ولی نیازمند ماده اولیه آن است.

یان اورلوچ معاون وزیر اقتصاد اسلواکی در این دیدار کاشان را سوپر استار فرش ماشینی ایران توصیف کرد و آمادگی عملی کشور اسلواکی را برای همکاری‌های مشترک اعلام کرد.

MAHOOR
CARPET

مهدی ضابطی

به عنوان

رئیس کمیته صادرات

انجمن

صنایع نساجی ایران

انتخاب شد



معمولاً گفته می‌شود «تهاتر» مکانیزمی برای مبادلات مالی در شرایط تحریم بین ایران و دیگر کشورهاست و قبلاً نیز از این مکانیزم استفاده شده است. برای بعضی از کالاها راهکار مناسبی است ولی گاهی در کشور خریدار کالایی که مورد نیاز کشور است وجود ندارد.

هر روز شرایط جابجایی پول بین ایران و کشورهای دیگر سخت‌تر شده است. معمولاً جابجایی پول از طریق صرافی‌ها انجام می‌شود ولی همین صرافی‌ها نیز در بعضی از کشورهای جنوب شرقی با مشکلات و محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها مواجه شده‌اند که امکان جابجایی پول به سمت ایران محدودتر و سخت‌تر کرده است.

رفع تعهدات ارزی موضوعی است که همه صادرکنندگان را در بر گرفته است. همان‌طور که اطلاع دارید عرضه فرش ماشین به خاطر رقابتی بودن بازار به صورت کف قیمت بازار انجام می‌شود و از دیگر مشکلات ناشی از رفع تعهدات ارزی باعث می‌شود صادرکننده عطای صادرات را به لقای رفع تعهدات ارزی ببخشد.

تفاوت نرخ نیمایی و آزاد مشکلاتی ایجاد کرده است و معمولاً فروش فرش به نرخ داخل و گاهی پایین‌تر است و از طرف دیگر وقتی قرار است این تعهد اجرا شود باعث ضرر و زیان صادرکننده می‌شود. در صورتی که این موضوع حل شود حتماً باعث رونق صادرات خواهد شد.

انتخابات کارگروه صادرات انجمن صنایع نساجی ایران با حضور اکثریتی از اعضا در تاریخ یکم تیرماه برگزار شد مهدی ضابطی و مجتبی سقایتی به ترتیب به عنوان رئیس و دبیر کارگروه انتخاب شدند.

مهدی ضابطی مهم‌ترین برنامه‌های این کارگروه در دوره جدید را تشریح کرد و گفت: کمیته صادرات کارگروه فراگیر انجمن صنایع نساجی ایران است و کل نساجی را در بر می‌گیرد و اعضا تلاش خواهند کرد مسائل و مشکلات پیش روی صادرات محصولات نساجی را پیگیری و در حد امکان برطرف نمایند.

وی تصریح کرد: «رفع تعهدات ارزی» و «احیای مشوق‌های صادراتی» از مهم‌ترین مسائل و دغدغه‌های این کمیته در دوره جدید





حضور ۱۲۸۰ شرکت نساجی در نمایشگاه ITM ترکیه

حضور کم‌رنگ شرکت‌های ایرانی

نمایشگاه خالی است و به نظر می‌رسد علت آن هزینه‌های سنگین حضور در نمایشگاه است که باید برای رفع این مشکل تدبیری اندیشیده شود. متأسفانه نقش مجامع صنفی در برنامه‌ریزی برای حضور قدرتمند شرکت‌های ایرانی و بازدید کنندگان ضعیف است. احياناً اگر برنامه‌ریزی از سوی مجامع صنفی انجام شود صرفاً به صورت VIP و برای مدیران شرکت‌ها انجام شده است در صورتی که حضور کارشناسان فنی شرکت‌ها برای دریافت ایده و تکنولوژی موثرتر است و می‌تواند از بازدهی بالاتری برخوردار باشد.

در ایران فعال است ولی حضور شرکت‌های ایرانی در نمایشگاه ITM کم‌رنگ است. اکثر برندهای معتبر و معروف دنیا در صنعت نساجی به اضافه قطعه‌سازان از کشورهای مختلف در نمایشگاه شرکت کرده‌اند. بسیاری از افراد و گروه‌هایی که برای بازدید در نمایشگاه ITM حاضر شده‌اند از مترجم بی‌بهره هستند و به همین خاطر بازدیدها به صورت گذری است هرچند گروه‌های قوی و متخصص نیز در نمایشگاه حاضر شده‌اند که ساعت‌ها برای بررسی دستگاه‌ها و ماشین‌آلات وقت صرف می‌کنند. جای توره‌های دانشجویی ایرانی در

مهدی شیروانی مدیر شرکت نساجی تکنوتکس در گفت‌وگوی لایو از نمایشگاه ITM ترکیه گفت: ۱۲۸۰ شرکت از ۴۰ کشور دنیا در مساحت ۱۲۰ هزار مترمربع در ۱۲ سالن بزرگ نمایشگاه ITM ترکیه شرکت کرده‌اند تا آخرین دستاوردهای خود را در حوزه نساجی در معرض نمایش بازدیدکنندگان قرار دهند. همزمان با آن نمایشگاه منسوجات بی‌بافت به نام های تکس نیز در یک سالن تخصصی برگزار می‌شود. جای تأسف است با وجودی که شرکت‌های قدر ایرانی در زمینه ساخت قطعات، الکترونیک، ساخت ماشین‌آلات تکمیل فرش ماشینی



تصفیه آب و فاضلاب صنعتی

بهره‌وری منابع؛ بهبود فرآیندها و ذخیره انرژی

پروژه‌های تصفیه پساب این شرکت برای صنایع رنگرزی در شرکت‌های «نور پایتخت»، «تندیس»، «نیاوران»، «قیطران»، «خاطره»، «تاریس» و «نگین مشهد هلال» عملیاتی گردیده است.

نمونه فعالیت‌های این شرکت در زمینه ی طراحی و نظارت کارخانجات نساجی و تهویه مطبوع صنایع در شرکت‌های ذیل انجام گرفته که به عنوان نمونه کارهای موفق در حال ارائه خدمات در صنعت است:

«تهویه مطبوع مترو تهران»، «نور پایتخت»، «تندیس»، «نیاوران»، «قیطران»، «خاطره»، «تاریس»، «نگین مشهد هلال»، «شفق»، «زرریس ابریشم»، «چهلستونی»، «فرش نادیا»، «فرش سیزان»، «فرش جهان آرا» و «نساجی طباطبایی» از جمله این شرکت‌ها می‌باشد.

که تأییدیه محیط زیست و مرکز رشد دانشگاه کاشان را دارا می‌باشد.

همچنین این شرکت با ۳۵ سال سابقه در زمینه طراحی، ساخت و اجرای خطوط کارخانه‌های نساجی (اکریلیک و ...) و اجرای پروژه‌های اصلاحی در صنعت نساجی اعم از سیستم های بخار، آتشنشانی و ... و بهبود فرایند و ذخیره انرژی و طراحی و نظارت بر اجرای واحدهای تهویه مطبوع کارخانجات و ساختمان‌ها سرآمد این حرفه می‌باشد.

این شرکت با هدف بهبود فرآیندها و ذخیره انرژی در صنایع و نگهداری آن و ارتقا سیستم های فعال صنایع کشور به علم روز دنیا، به مدیریت آقایان بهمن خلیق و دانیال خلیق به صورت سهامی خاص تاسیس گردید که با تلاش بی وقفه و پایان ناپذیر همه کارکنان فعال شرکت بنیان پالایش البرز این مهم تحقق می‌گردد.

شرکت دانش بنیان پالایش البرز فعالیت خود را در صنعت تصفیه آب و فاضلاب های صنعتی از سال ۱۳۸۷ هجری شمسی آغاز نمود. از جمله فعالیت های شرکت بنیان پالایش البرز تصفیه ی پساب‌های صنایع گوناگون از جمله نساجی، گلابگیری، کارواش، قالیشویی، تولید کاغذ، رنگرزی و همچنین فاضلاب انسانی و صنایع غذایی و مجتمع های تجاری اداری و همچنین تصفیه آب‌های خام جهت استفاده در صنایع، کشاورزی، مجتمع‌های اداری و تجاری، بیمارستان‌ها و ... می‌باشد.

بنیان پالایش اولین شرکت طراحی انواع سیستم‌های:

Combined clarifier system (CSC) و phisico biochemical treatment system (PBTS)

و سیستم های نوین جهت تخلیص و تصفیه آب و پساب صنعتی است





فرش الماس کویر کرمان

واحد برتر صنعت فرش ماشینی کشور

شرکت فرش الماس کویر کرمان بر اساس ارزیابی کارگروه «انتخاب برگزیدگان مبتنی بر عملکرد سال ۱۴۰۰» به عنوان واحد برتر در گروه صنایع نساجی و فرش ماشینی کشور انتخاب شد و لوح تقدیر و تندیس یادبود در مراسمی که با حضور رئیس جمهور، وزیر و برگزیدگان تولید کشور در روز ملی صنعت و معدن برگزار شد به این شرکت اهدا شد.

محمدرضا انتظاری، مدیرعامل شرکت در گفت‌وگو با «رسانه دوک» در خصوص دلایل این موفقیت گفت: شاخص‌های ارزیابی در سال ۱۴۰۰ با تغییراتی همراه شد و «آمار تولید»، «میزان فروش»، «تعداد اشتغال»، «گردش مالی» و «میزان صادرات محصول» به عنوان شاخص‌های ارزیابی واحدهای برتر صنعت فرش ماشینی کشور مورد توجه هیأت داوران قرار گرفت.

شرکت الماس کویر کرمان موفق شد با گسترش شبکه فروش داخل و خارج کشور که به صورت مستقیم زیر نظر شرکت فعالیت می‌کنند آمار فروش خود را افزایش دهد به نحوی که میزان صادرات شرکت در سال ۱۴۰۰ نسبت به مدت مشابه سال قبل موفق به افزایش ۴۰۰ درصدی شد که حائز اهمیت است.

عمده‌ترین دلایل افزایش صادرات تولید محصولات هدفمند متناسب با بازار هدف می‌باشد که مورد استقبال مشتریان کشورهای خارجی قرار گرفت. انجام تحقیقات بازار در این خصوص با اهمیت است.





اتحاد،

انسجام و پرهیز از موازی کاری

تأکید قطعه سازان صنعت فرش ماشینی

جلسه هم‌اندیشی جمعی از شرکت‌های قطعه‌سازی، صاحب‌نظران و هیئت مدیره اتحادیه ملی تولیدکنندگان فرش ماشینی با هدف بررسی مسائل و مشکلات صنعتی، آسیب‌ها و راهکارهای صنایع مرتبط در محل سالن اجتماعات اتحادیه برگزار شد.

«بررسی حضور فعال شرکت‌های قطعه‌سازی در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی»، «تشکیل کارگروه، صنف یا اتحادیه قطعه‌سازان»، «بررسی راه‌های اتحاد و هم‌افزایی و پرهیز از موازی کاری»، «شناسایی راهکار و قوانین حمایتی از شرکت‌های

«حضور در بازارهای خارجی» و «حمایت تولیدکنندگان داخلی از شرکت‌های قطعه‌سازی داخلی» از جمله دغدغه‌ها و مسائلی است که از سوی مدیران شرکت‌های قطعه‌سازی مطرح شد.

در بخش دیگری از این جلسه اقدامات ناموفق قبلی از سوی سازمان‌های صنعتی و دانشگاهی برای کاهش مشکلات این حوزه مطرح شد و تأکید شد باید تجربه‌های گذشته در راستای کاهش آزمون و خطا مدنظر قرار گیرد.

مدیران هیئت مدیره اتحادیه نیز در ادامه به طرح دیدگاه‌های خود پرداخته و بخشی از انفعال و قصور مجموعه‌های صنعتی را ناشی از «عدم انسجام»، «عدم اتحاد و همراهی اعضا» دانسته و تأکید کردند چه بسا طرح‌ها و پیشنهادهای و اقداماتی که برای کاهش مسائل و مشکلات مطرح شده است ولی به واسطه عدم همراهی و تشت آراء به سرانجام مطلوب دست نیافته است.

دوک، مشروح مذاکرات این جلسه هم‌اندیشی را در روزهای آتی برای اطلاع‌رسانی و تضارب آراء منتشر نموده و آمادگی خود را برای دریافت نقطه نظرات مخاطبان محترم اعلام می‌نماید.



صادرکنندگان برتر منطقه کاشان

شهرستان‌های کاشان و آران و بیدگل صادرکنندگان برتر خود را شناخت. و در مراسمی که با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان برگزار شد، از ایشان تقدیر شد.



فرخ سپهر کاشان



شرکت گلرنگ فرش بیدگل



صنایع نساجی اطلس ریس کاشان



فرش قصر ایرانیان



یلدای کویر زاگرس کاشان



فرش یلدای کویر



هدیه البرز مشهد






مجتمع نساجی آسایش کاشان





تولید کننده و صادر کننده فرش ماشینی
انواع فرشهای کلاسیک و مدرن
متناسب با سلیقه مشتریان داخلی و صادراتی

 mahoorcarpet.com  [mahoorcarpet](https://www.instagram.com/mahoorcarpet)  02188526508

آدرس دفتر مرکزی: تهران، خیابان سهروردی شمالی، بالاتراز چهار راه عباس آباد کوچه، کوروش، شماره 66، طبقه اول، واحد 1

آدرس کارخانه کاشان: کاشان، مقابل پلیس راه راوندکوچه بوستان یکم، انتهای کوچه سمت راست

تولید سالم = استاندارد

تولید سالم

فرش و گلیم مجلس

Mojalal Carpet
kilim



فرش ۱۲۰۰

گلیم



آران و بیدگل - شهرک صنعتی سلیمان صباحی بیدگلی

۰۹۱۳ ۱۶۳ ۵۴۹۸ - ۰۹۱۳ ۱۶۲ ۲۷۷۵

۰۳۱-۵۴۷۵۹۳۶۳

Instagram : mojalalcarpetkilim



سینا تار کاشان



تولید کننده انواع نخ آکرلیک از نمره ۱۸ تا

۶۰ متریک (هایبالک و هیت ست شده)

افتتاح خط نازک ریسسی Zinser Saurer

دارای دو خط carding
و Tow to Tops



s i n a t a b _ s p i n n i n g

۰۳۱ ۵۵ ۵۰ ۳۹۱۰

کاشان - شهرک صنعتی امیرکبیر - شکوفه ۵



oliayetabriz - carpet

۰۳۱۵۵۵۰۳۹۱۰

کاشان - شهرک صنعتی امیرکبیر - شکوفه ۵

VanDeWiele HCPX۲

تولید کننده فرش ۷۰۰ شانه HCP ۱۰ رنگ تراکم ۳۰۰۰



SAURER.
Zinser

451

فرش اولیای تبریز



www.sinatab.com

حضور ۳۰ تولیدکننده بزرگ ایرانی در نمایشگاه دموتکس ترکیه



امسال ۳۰ تولیدکننده بزرگ فرش ماشینی ایران در نمایشگاه دموتکس ترکیه شرکت کرده تا از این طریق به بازدیدکنندگانی که از سراسر دنیا به این نمایشگاه می‌آیند اعلام کنند همچنان فرش ماشینی ایران حرف‌های زیادی برای گفتن داشته و «نقش» و «آب و رنگ» فرش ایرانی چشم‌ها را به سوی خود خیره کرده است!

ترکیه بر اساس اطلاعات ارائه شده در سایت اتحادیه اتاق‌های بازرگانی و بورس (TOBB) در سال ۲۰۲۲ در مجموع ۳۵۸ نمایشگاه برگزار می‌کند که از این تعداد ۲۳۶ نمایشگاه ملی و ۱۱۵ نمایشگاه بین‌المللی است که «دموتکس» یکی از ۱۱۵ نمایشگاه بین‌المللی محسوب می‌شود.

صادرات فرش ماشینی ترکیه ۳ میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار است که وضعیت ایران در مقام مقایسه طی سال جاری چیزی حدود ۲۰۰ تا ۳۰۰ میلیون دلار است!! این اعداد و ارقام به خوبی نشان‌دهند وضعیت اسفبار صادرات فرش ماشینی ایران در دنیا و افق پرابهام آن است.

آیا این امکان برای شرکت‌کنندگان ایرانی دموتکس وجود نداشت به صورت یک پاپیون و مجموعه منسجم و متحد در نمایشگاه دموتکس حاضر شده و حتی یکی از سالن‌های نمایشگاهی دموتکس را به ایران اختصاص دهند. آیا این کار باعث نمی‌شد از هم‌افزایی به وجود آمده در کشور رقیب بهره‌مند شوند تا این که بسان یک لشکر شکست‌خورده در سالن‌ها و مجموعه‌های نمایشگاه متفرق شده و حداقل انرژی موجود را نیز به واسطه این تفرق از دست دهند؟! چه کسی سکان‌دار اتحاد و هم‌افزایی تولیدکنندگان فرش ماشینی در نمایشگاه‌های خارجی است تا این آسیب را با تدبیر و دوراندیشی برطرف نماید؟!



قاضی انتب، کاشان ترکیه است



محمود تولایی در بازدید از نمایشگاه دمو تکس ترکیه گفت: به تمام غرفه‌ها سرزدم. عدم رضایتی وجود ندارد. آنچه مایه افتخار است تمام غرفه‌های ایران در تراز غرفه‌های بین‌المللی است و باعث افتخار است و انگیزه‌ای برای حضور بیشتر در نمایشگاه‌های بین‌المللی است. من به غرفه همه شرکت‌کنندگان سر زده و با هم صحبت کرده‌ام و مسائل و مشکلاتشان را شنیده‌ام. ما نمی‌گوییم بی‌عیب هستیم ولی تلاش خودمان را کرده‌ایم.

رئیس اتاق بازرگانی در پاسخ به این سوال که آیا جلسات هماهنگی بین شرکت‌کنندگان در نمایشگاه دمو تکس برگزار شده است گفت:

از دو ماه پیش اطلاعات شرکت‌کنندگان ایرانی در نمایشگاه دمو تکس دریافت شده است. دوستان مراجعه‌ای به اتاق نداشته‌اند و سعی کرده‌اند مسائل‌شان را به صورت فردی حل کرده و پیش ببرند ولی اتاق بازرگانی کاشان سعی کرد مسائل و مشکلات که به اتاق منعکس شد حل و فصل کند. البته بیش از ۷۰-۸۰ درصد شرکت‌کنندگان افرادی هستند که سابقه حضور در نمایشگاه بین‌المللی داشته و از تجارب قبلی برخوردار هستند.

وقتی صحبت جلسه می‌شود شاید احساس کنند اتاق می‌خواهد دخالتی در کارشان شود. اطلاع دارید که شرکت‌کنندگان رقیب همدیگر هم هستند با این وجود تلاش شد که این رقابت در نمایشگاه نشود، قیمت‌ها را برای جذب مشتری کاهش نداده و دامپینگ اتفاق نیفتد. البته فضای کسب و کار فضای شخصی است و ورود افراد بیرونی معنی خاصی ندارد. هماهنگی‌ها بیشتر در این راستا بود که قیمت ارائه شده در نمایشگاه تابع سقف و کف مشخص باشد و به همین واسطه غرفه‌داران از یک رضایت نسبی برخوردار بودند.

رئیس اتاق بازرگانی در پاسخ به این سوال که چرا ایران از پاپوون مستقل در نمایشگاه دمو تکس ترکیه برخوردار نیست پاسخ داد:

ما همین الان هم خودمان را به ترکیه تحمیل کرده‌ایم. اتاق دنبال این است که از حضور تولیدکنندگان ترک در نمایشگاه تهران استفاده کند. بالاخره رقابت وجود دارد. قاضی انتب، کاشان ترکیه است و همین الان حضور ایرانی‌ها جا را بر تولیدکنندگان ترک تنگ کرده است. ما باید خودمان را تثبیت کنیم. هنوز در اینجا اکسپت نشده‌ایم و در سال‌ها اول انتظار

نداشته باشید در بالای جلسه بنشینیم.

تولایی در پاسخ به این پرسش که آیا امکان برگزاری نمایشگاه دمو تکس در ایران وجود دارد یا خیر گفت:

من به صراحت بگویم با این موضوع موافق نیستم. آیا در ایران این ظرفیت وجود دارد که شرکت‌های خارجی را دعوت کنیم و آیا زیرساخت‌های لازم برای تحقق این امر وجود دارد. همین الان ظرفیت‌های موجود در قاضی انتب پاسخ‌گوی برگزاری نمایشگاه دمو تکس نیست و فشار زیادی وجود دارد که این نمایشگاه در استانبول برگزار شود. این‌ها مسائلی است که اگر به آن توجه نشود آسیب آن بیش از فایده آن خواهد بود و نباید دچار فضای کاذب این گونه مسائل قرار بگیریم. آیا آمادگی برگزاری نمایشگاه دمو تکس به لحاظ زیربنایی، فرودگاه، مجموعه‌های اقامتگاهی و خدماتی برای برگزاری این گونه رویدادها فراهم است یا خیر؟

رئیس اتاق بازرگانی در پاسخ به این سوال که شرکت‌کنندگان ایرانی با دست پر در نمایشگاه حاضر نشده و چشم‌وهم‌چشمی غالب بر برنامه‌ریزی و ارائه محصولات جدید است پاسخ داد: حتی اگر کسی برای چشم‌وهم‌چشمی به نمایشگاه دمو تکس آمده است با کوله‌باری از تجربه بازخواهد گشت. باید در میدان حضور داشته باشیم تا تجربه کسب کنیم. بالاخره کسب و کار آسان نیست و باید برای آن هزینه داد و عمده آن مباحث مالی نیست ولی نیاز به کسب تجربه دارد. نباید این چیزها را های‌لایت کنیم که ایرانی‌ها در ترکیه برای چشم‌وچشم حضور پیدا کرده‌اند. باید در مسیر قرار بگیریم تا به مقصد برسیم.

DOMOTEX 2022



۷۵٪ بازار جهانی فرش ارزان می خواهد سندیکای قوی؛ نیاز صنعت فرش ماشینی

صنعت فرش ماشینی ترکیه به سمت تولید فرش ها ارزان با دستگاه های تندباف است. این ناشی از نیاز بازار است. بر اساس تحلیلی که در این خصوص وجود دارد نیاز ۷۵ درصد بازار جهانی فرش های زیر ۱۰ دلار است ولی صنعت فرش ماشینی ایران به سمت فرش ها با شانه و تراکم بالا حرکت کرده است که کمتر از ۵ درصد بازار جهانی را تشکیل می دهد. صنعت ترکیه به سمتی در حال حرکت است که تولید را بالا برده و قیمت را حتی تا ۳ دلار کاهش دهد.

صنعت فرش ایران در صورتی موفق خواهد شد که صاحبان صنعت همت کرده و با تشکیل انجمن قوی مشکلات خود را برطرف نموده و از سوی دیگر از حمایت های دولتی برخوردار گردد

با دست خالی از ترک ها جلو افتاده ایم

مهدی نوروزپور مدیرعامل فرش جردن در خصوص نمایشگاه دموتکس ترکیه گفت:

- فرش سندیکای قوی ندارد تا پشت سر تولیدکننده بایستد. البته این تنها مشکل این صنعت نیست و مسائلی مانند تحریم نیز انگیزه تولیدکنندگان را کم کرده است. الان اتاق بازرگانی کاشان حمایت هایی از صنعت می کند ولی اتاق نیز متکی به شخص است. بهتر است به جای اتاق بگویم حاج محمود تولایی! زحمات زیادی کشیده است ولی اگر سندیکای فرش ماشینی به صورت تخصصی تر مسائل صنعت فرش ماشینی را پیگیری کند شاهد اتفاقات بهتری خواهیم بود.

- قبلاً ترک ها در این صنعت جلوتر بودند ولی امروز فاصله کم شده است. الان ما با دست خالی و با اتکاء به ظرفیت های داخلی و با استفاده از «طرح» و «نقشه» و «رنگ» از ترک ها جلو افتاده ایم ولی همچنان نیازمند حمایت دولت هستیم تا اجازه بدهد صنعت فرش ماشینی با استفاده از واردات ماشین آلات نوسازی شود تا بتواند این برتری را حفظ کند.

- صنعت فرش ماشینی صنعت پویایی است. موتور محرکه چرخه اقتصاد است و بخشی زیادی از اشتغال و تولید وابسته به آن است و از همه مهم تر فرهنگ ایرانی با تار و پور فرش گره خورده است و نشان از آن دارد که فرش متعلق به ایران است و باید آن را حفظ کرد و زنده نگاه داشت.

- حداقل ده سال تجربه حضور در نمایشگاه های خارجی باعث شده است با برنامه ریزی در نمایشگاه دموتکس ترکیه شرکت کرده و سعی کردیم با دست پر بیاییم. نمایشگاه دموتکس ترکیه بسیار چالش برانگیزتر از نمایشگاه دموتکس آلمان است و رقبای ترک با قدرت شرکت می کنند. ما باید بتوانیم با قدرت شرکت کرده و موفق عمل کنیم.



چالش‌های و

فرصت‌های صنعت فرش

علی فرهی - رئیس کمیته فرش انجمن صنایع نساجی ایران



صادرات ترکیه ۳ میلیارد دلار در سال است و ایران ۳۰۰ میلیون و دلایل این تفاوت مختلف است. چه در خرید و تأمین ماشین‌آلات و مواد اولیه، چه در فروش محصول.

سازنده ماشین‌آلات برای فروش ماشین همه پول را دریافت می‌کند و پس از چهار تا شش ماه ماشین را تحویل می‌دهد ولی قبلاً این گونه نبود. خریدار ایرانی پس از این گشایش ال‌سی، ۱۰ درصد مبلغ ماشین خریداری شده را واریز می‌کرد و سازنده برای این که زودتر به پول خود برسد مجبور بود سریع‌تر ماشین را تحویل خریدار بدهد. در خصوص مواد اولیه هم شرایط به این صورت است. در واقع کشورهای فروشنده مواد اولیه و ماشین‌آلات از تحریم‌ها سوء استفاده کرده و به

خریداری ایرانی فشار وارد می‌کنند. همه این‌ها باعث شده است که خرید ماشین‌آلات و مواد اولیه ۵ تا ۱۰ درصد بیشتر از رقبای ترک برای تولیدکننده ایرانی تمام شود. برای فروش محصولات نیز همین است. صادرکننده برای این که محصول خود را صادر کند - به غیر از معدود کشورهای همسایه - ناچار است از شرکت‌های واسطه در کشور ثالث استفاده کند. عمده محصولات به دبی رفته و پس از این که اسناد و اتیکت محصول عوض می‌شود

همکاران توجه داشته باشند که رکود در صنعت فرش ماشینی حداقل تا پایان سال ادامه خواهد داشت. اگر بیشتر نشود کم‌تر نخواهد شد. خیلی به بازار داخل تکیه نکرده و روی قیمت‌ها پافشار نکرده و انتظار سود زیادی نداشته باشند و برای این که نظم تولید در کارخانه حفظ شود روی صادرات فکر کنند. در دنیا نیز بازار فرش با رکود مواجه است. تورم در دنیا بالا رفته است و مواد غذایی کاهش پیدا کرده است و همین خاطر استقبال از کف‌پوش کمتر شده است. ضروری است همکاران در حوزه مارکتینگ به خصوص در حوزه صادرات توجه بیشتری داشته باشند.





در صورتی که اعلام نیاز بود اتاق بازرگانی و اتحادیه می‌توانست جلسه یا دوره‌ای برای این موضوع برگزار کرده و تجارب افرادی را برای بقیه به اشتراک بگذارد.

در ترکیه شرکت‌های بازرگانی تشکیل شده است که شرکت‌های کوچک را تحت پوشش خود قرار داده و به همین خاطر متولی تحقیقات بازار شده و هزینه آن را می‌پردازد. البته اولویت بازار شرکت‌های کوچک، بازار داخلی است ولی معمولاً در چند ماهی از سال تولید این گونه شرکت‌ها بیشتر از نیاز بازار داخلی است و می‌توانند به بازار خارجی توجه داشته باشند در صورتی که توان و حوصله آن را به خرج بدهند. در این گونه مواقع شرکت‌هایی باید ایجاد شود که صرفاً کارشان صادرات فرش باشد که محصولات شرکت‌های کوچک را به خارج صادر کند.

روزی کارگرهای ترک برای کار در شرکت فرش راوند به ایران آمده و کارگری می‌کردند ولی امروز تولیدکننده ایرانی خریدار الیاف ترکیه است. امروز صادرات ایران یک دهم ترکیه است. امروز برای مسافرت به یک کشور ثالث باید از هوایمای ترکیه استفاده کنیم. این‌ها مشکلاتی است که باید دولت برای آن راهی پیدا کند. دولت باید زیرساخت‌های کسب و کار را مهیا کند. چرا باید نمایشگاه دموتکس در ترکیه در یک شهر سه میلیون نفری برگزار شود ولی در تهران برگزار نشود؟ اگر شرکت‌های ترک در نمایشگاه‌های خارجی شرکت کنند دولت ۵۰ درصد

بیشتر از ۶-۵ نفر نیایند و قرار شد ۶ نفر به عنوان نماینده صنف تولیدکننده فرش ماشینی در این جلسه حاضر شوند. یک روز مانده به جلسه هرکدام به بهانه‌ای از شرکت در جلسه طفره رفته و جلسه تشکیل نشد. متأسفانه ما در جاهایی که باید متحد شویم متحد نمی‌شویم. قبل از هماهنگی جلسه به صورت انفرادی تماس گرفتند و اعتراض کردند و گفتند که با اتوبوس به وزارتخانه برویم و اعتراض کنیم ولی پس از هماهنگی در عمل یک نفر حاضر نشد در جلسه شرکت کند. کار جمعی هزینه دارد و باید هزینه آن را پرداخت کرد. در حوزه فرش ماشینی اتحاد وجود ندارد.

برای انتقال تجربه معمولاً کسی که به آن نیاز دارد باید پا پیش بگذارد. من برای نخستین حضور در نمایشگاه دموتکس (ده دوازده سال پیش) به آقای حمیدی فرش مشهد و آقای زکی‌پور فرش ستاره کویر یزد تماس گرفتم. در آن موقع همین دو شرکت تجربه حضور در نمایشگاه دموتکس ترکیه را داشتند. توصیه من این است شرکت‌هایی که بیش از ۳-۴ ماشین تولید فرش‌بافی دارند در نمایشگاه‌های خارجی شرکت کنند و حتماً از تجارب افرادی که سابقه حضور دارند استفاده کنند.

اساساً اگر من نیاز به چیزی دارم باید اعلام نیاز از سوی من باشد و در خصوص نمایشگاه دموتکس ترکیه اعلام نیاز انجام نشد و معنی آن این است که نیازی وجود ندارد و

زمان بر است.

از سوی دیگر در بخش خصوصی تک‌روی زیاد است و معمولاً روحیه همکاری وجود ندارد. در مجموعه تولیدکنندگان فرش ماشینی معمولاً هم‌گرایی کم است و این که کنار هم نشسته و به توافق برسند کم‌تر دیده می‌شود. گاهی مدیران و مسئولین مجامع صنفی از سوی برگزارکننده رخدادهای ملی و بین‌المللی مطلع می‌شوند که چه کسانی در آن شرکت کرده‌اند و خودشان اطلاع‌رسانی نمی‌کنند. نمونه آن نمایشگاه دموتکس ترکیه در سال جاری است. حتی یک نفر درخواست جلسه نکرده است ولی بعد از نمایشگاه گلایه می‌شود که چرا جلسه‌ای تشکیل نشده است. بعضی از همکاران از لزوم پلویون صحبت می‌کنند ولی مطمئن هستم چنانچه پلویون عملیاتی شود علاقه‌ای برای حضور در آن پلویون نشان نمی‌دهند.

در خصوص لغو تعرفه گمرکی در شرایطی که تمام انرژی دولت معطوف بر تأمین مواد غذایی مردم و ضرورت‌های جامعه است، توجیه کردن دولت برای کاهش تعرفه گمرکی کار ساده‌ای نیست. باید واقع‌بین باشیم و قبول کنیم که صنعت در شرایط خوبی به سر نمی‌برد و نباید انتظار داشته باشیم همه این‌ها را تشکلهای صنفی حل کنند. در واقع تشکلهای صنفی خوب کار کرده‌اند و همه توان خودشان را به کار گرفته‌اند.

ریشه‌های ضعف در کار گروهی غالباً فرهنگی است. به عنوان مثال همین چند ماه پیش دوستان تماس گرفتند که قیمت نخ گران شده است و برای حل موضوع پیشنهاد کردند جلسه‌ای با مدیرکل نساجی و پوشاک وزارتخانه صمت برگزار شود. از خانم محرابی وقت گرفتیم تا همکاران بیایند و دغدغه‌های و مسائل خودشان را منتقل کرده تا راهی پیدا شود. خانم محرابی گفتند به واسطه محدودیت‌های ناشی از کرونا



ولی در کل نمایشگاه خوبی بود و از رضایت نسبی شرکت‌کنندگان برخوردار بود. در پایان لازم است همکاران توجه داشته باشند که رکود در صنعت فرش ماشینی حداقل تا پایان سال ادامه خواهد داشت. اگر بیشتر نشود کم‌تر نخواهد شد. خیلی به بازار داخل تکیه نکرده و روی قیمت‌ها پافشار نکرده و انتظار سود زیادی نداشته باشند و برای این که نظم تولید در کارخانه حفظ شود روی صادرات فکر کنند. در دنیا نیز بازار فرش با رکود مواجه است. تورم در دنیا بالا رفته است و مواد غذایی کاهش پیدا کرده است و همین خاطر استقبال از کف‌پوش کمتر شده است. ضروری است همکاران در حوزه مارکتینگ به خصوص در حوزه صادرات توجه بیشتری داشته باشند.

در ایران با مدیرعامل دموتکس و چند نوبت با نماینده دموتکس در ایران صحبت کردم. مشکلاتی برای تحقق این موضوع وجود دارد و البته خانم آزلبار به من گفتند پیگیری که از سوی شما انجام شده است از طرف سازمان توسعه تجارت و مرکز نمایشگاهی تهران انجام نمی‌شود ولی در مجموع برگزاری نمایشگاه دموتکس در چند سال اخیر بعید است ضمن این که نمایشگاه دموتکس در آلمان نیز در سال‌های آتی کم‌رنگ شده و نمایشگاه دموتکس در ترکیه پررنگ خواهد شد. نمایشگاه دموتکس امسال به واسطه این که طی دو سال قبل برگزار نشده بود با استقبال خوبی مواجه شد و تعداد مراجعین به غرفه بسیار بیشتر از سال‌های قبل بود. البته مشکلاتی مثل دامپینگ وجود داشت

هزینه‌های آن شرکت را پرداخت می‌کند ولی در ایران چنین نیست. شرکت شهرک‌ها مبلغی پرداخت می‌کند که پول بلیط یکی از پرسنل شرکت هم نمی‌شود. دولت در برخی موارد هزینه برگزاری نمایشگاه‌های اختصاصی می‌دهد که تلفیقی از همه صنایع اعم از مواد غذایی، خودرو و کف‌پوش است. هدف دولت برای این گونه نمایشگاه‌ها در کنار توسعه بازار، توسعه سیاسی است که معمولاً هدف تجاری به خوبی محقق نمی‌شود. دولت اگر بنای حمایت از صنایع و کسب و کار را دارد باید سوپسیدهای این حوزه را برای برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی متمرکز کند تا نتیجه قابل قبول برای صنایع و تولیدکنندگان به دست آید. در خصوص برگزاری نمایشگاه دموتکس



ترکیه؛ رفاقت یا رقابت



هزینه‌های دعوت از خریداران خارجی را اعم از هزینه‌های هتل، بلیط هواپیما، ناهار و شام و رفت و آمد را تقبل کرده و می‌پردازد تا از این طریق بتوانند با غرفه‌داران ملاقات داشته و به انعقاد قرارداد منجر شود.

ارتباط کاری خوبی بین اتاق بازرگانی و اتحادیه فرش، انجمن صنعت نساجی و دموتکس وجود دارد. با این وجود خیلی خوب است که قبل از نمایشگاه جلسه‌ای برگزار شود و باید نبایدها مطرح شود.

هیچ فرمت خاص و اتحادی برای ارائه قیمت بین غرفه‌داران ایرانی حاضر در نمایشگاه دموتکس ترکیه وجود ندارد و نمی‌دانم چه کسی باید نظارت کند. آنچه مسلم است ساختار در ایران و ترکیه متفاوت است و به همین خاطر آقایان در اتاق بازرگانی و اتحادیه باید راهکاری برای رفع این گونه مسائل و مشکلات پیدا کنند که چگونه می‌توان اتحاد و انسجام لازم را برای شرکت‌کنندگان ایرانی حاضر در نمایشگاه دموتکس ترکیه ایجاد کرد.

با این وجود من همواره به برگزارکنندگان دموتکس گفته‌ام که باید تولیدکنندگان ایرانی را روی سرمان بگذاریم و خیلی بیشتر از ترک‌ها قدر ایرانی‌ها را بدانید به خاطر این که از یک ریال از سوی دولت حمایتی نمی‌شوند و هم هزینه‌های را خودشان پرداخت می‌کنند!

تا فضا در اختیار شرکت‌های جدید قرار گیرد. فضا محدود است و خصومتی وجود ندارد که گفته شود به ایرانی‌ها در سالن‌ها کمتر جا داده می‌شود و به ترک‌ها بیشتر! ترک‌ها از قبل در نمایشگاه حضور داشتند و به همین خاطر برای این که فضا اضافه شود برپایی چادرها مطرح شد.

اتحادیه فرش ماشینی و اتاق بازرگانی ترکیه بسیار قوی عمل کرده است. باعث شده تا اتحاد و انسجام خوبی بین تولیدکنندگان فرش ماشینی ایجاد شود. البته این که تولیدکنندگان از اتحادیه حرف‌شنوی دارد به خاطر حمایت‌هایی است که توسط دولت انجام شده است. این حمایت‌ها سبب شده اتحادیه بتواند همه را دور هم جمع کند. متأسفانه وقتی تولیدکننده در ایران هیچ حمایتی نمی‌شود راه خودش را می‌رود.

اگر اتحادیه ترکیه می‌تواند این اتحاد را بین تولیدکنندگان ترک ایجاد کند که این نمایشگاه را می‌رویم یا نمی‌رویم یا قیمت‌های ثابت اعلام می‌کند یا در قیمت‌ها هماهنگی وجود دارد ناشی از حمایت‌های دولت از تولیدکننده است.

در یکی از لایوها شما گفته شد ترک‌ها هزینه‌های بازدیدکنندگان را پرداخت می‌کنند. همین‌طور است ولی این تولیدکننده نیست که هزینه‌ها را پرداخت می‌کند بلکه دولت ترکیه طرحی گذاشته بود که دولت ترکیه همه

نارینه آل‌بار نماینده دموتکس آلمان در ایران در پاسخ به این پرسش که آیا رقابت ایران و ترکیه در صنعت فرش ماشینی مانعی برای حضور قدرتمند ایران در نمایشگاه‌های این کشور شده است گفت:

همان‌طور که می‌دانید پنج شش سالی است که نمایشگاه فرش ماشینی با برند دموتکس در قاضی‌آنتب ترکیه برگزار شده است ولی از سال‌ها پیش از این برگزاری نمایشگاه‌های فرش ماشینی در این شهر متداول بوده است و تمام شرکت‌های ترک مثل کاپلان‌ها در آن شرکت کرده‌اند و حتی فضاهای بیشتری نسبت به امروز در اختیار داشته‌اند.

زمانی که قرار شد نمایشگاه فرش قاضی‌آنتب با برند دموتکس برگزار شود دموتکس فشار آورد که فضایی در اختیار دیگر کشورها قرار گیرد. به همین خاطر فضایی در حدود ۲۵۰۰ متر از ترک‌ها گرفته شد و ۱۸۵۰ متر از آن در اختیار شرکت‌های ایرانی قرار گرفت ولی با این وجود فضا نمایشگاهی قاضی‌آنتب ترکیه برای حضور حداکثری شرکت‌های داخلی و خارجی ترکیه محدود است.

تعدادی از شرکت‌های ایرانی از ابتدای برگزاری نمایشگاه دموتکس در ترکیه در این نمایشگاه حضور داشته‌اند و اکنون نمی‌توان به این شرکت‌ها گفت از سالن‌ها اصلی خارج شده





گزارش تصویری حضور قالی سلیمان در دموتکس ترکیه







**مهمترین هدف مشارکت کنندگان ایرانی
در نمایشگاه های دموتکس برنند سازی و
توسعه بازارهای صادراتی است.**



چشم و هم چشمی

عزیز بکتاش مدیرعامل شرکت فرش افشار زرینه معتقد است؛ ای کاش این هم هزینه که صرف حضور تولیدکنندگان ایرانی در ترکیه شده در ایران خرج شده بود و نمایشگاه دموتکس را در ایران برگزار می کردیم به نظر می رسد این که نتوانسته ایم به این جایگاه دست پیدا کنیم ناشی از کم کاری مجامع صنفی و انجمن نساجی است و امیدوارم که اوضاع بهتر شود. در بازدید رئیس اتاق بازرگانی کاشان این موضوع را مطرح کردم، رئیس اتاق بازرگانی کاشان نیز از عدم برگزاری نمایشگاه دموتکس در ایران حرص می خورد و ناراحت است. متأسفانه برخی شرکت کنندگان محصولات جدیدی ارائه نکرده و شاید بتوان گفت تنها علت حضور؛ چشم و هم چشمی است!



انتقال تجربه و هم افزایی

برخی همکاران تجربه های خوبی از حضور در نمایشگاه های داخلی و خارجی برخوردار هستند ولی این تجربه ها را در اختیار دیگران قرار نمی دهند. کسی انتظار ندارد تجربه های تولید یا چگونگی آن در اختیار رقبا قرار گیرد بلکه اشتراک تجارب در رخدادهای بین المللی هم افزایی جمعی را در پی خواهد داشت و شأن و جایگاه کشور را در منظر جهانی حفظ خواهد کرد.

نمایشگاه دموتکس با وجود همه مسائل و مشکلاتی که با خود داشت به خوبی برگزار شد و امیدوارم اتاق بازرگانی و اتحادیه فرش ماشینی از تجارب آن برای برگزاری بهتر نمایشگاه های داخلی و خارجی استفاده کند





کارشناس صنعت نمایشگاهی:

امکان برگزاری نمایشگاه دموتکس در ایران فراهم است

جای بسی تأمل است که ۲۸ شرکت ایرانی در نمایشگاه موصوف بدون هیچ برنامه مدونی از سوی متولیان امر و به صورت غیر متمرکز و مستقل شرکت کرده و به همین واسطه از مزایای پايون ملی ایران جدای از کمبود زیرساخت لازم در شهر قاضی آنتب محروم شده‌اند



ایرانی از کمک و حمایت مالی بی‌بهره‌اند. توجه داشته باشیم پتانسیل و زیرساخت‌های لازم در زمینه تولید فرش ماشینی و دستباف و مراکز نمایشگاهی معتبر در ایران حکایت از آن دارد که اخذ برند دموتکس در ایران در یک بازه زمانی چند ساله امکان‌پذیر است و شایسته است در دستور کار قرار گرفته تا این حس در فعالان و ذی‌نفعان هنر صنعت فرش دستباف و ماشینی ایجاد شود که حق ایران و ایرانی استحقاق بسیار بیش از این است که شاهد آن هستیم.

حضور پرشور و معنادار شرکت‌های ایرانی در نمایشگاه ۲۰۲۲ دموتکس ترکیه و تداوم آن نیازمند حمایت سازمان‌های متولی از جمله سازمان توسعه تجارت ایران و شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی ج.ا. ایران لازم است که شایسته است در دستور کار قرار گیرد. در مقام مقایسه، شرکت‌های ترک برای حضور در نمایشگاه دموتکس یارانه دریافت می‌کنند و بالغ بر ۶۰ درصد از هزینه‌های نمایشگاهی خود را از این طریق تامین می‌کنند اما شرکت‌های

حسنعلی موبدی کارشناس صنعت نمایشگاهی معتقد است امکان برگزاری نمایشگاه دموتکس در ایران در یک بازه چند ساله مهیاست و می‌گوید:

شرکت‌های ایرانی با حضور قدرتمند در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی توانسته‌اند محصولات خود را با خلاقیت و نوآوری در معرض نمایش بگذارند. مهمترین هدف مشارکت کنندگان ایرانی در نمایشگاه‌های دموتکس برند سازی و توسعه بازارهای صادراتی است.



گزارش تصویری حضور فرش ماهور در نمایشگاه بین المللی دموتکس ترکیه



گزارش تصویری حضور فرش ماهور در نمایشگاه بین المللی دمو تکس ترکیه



صادرات فرش ماشینی

محدود به کشورهای همسایه شده است

در ششمین همایش فرش ماشینی که با حضور تولیدکنندگان و مسئولین دولتی و یادگار مرحوم تفضلی در سالن غیاث‌الدین جمشید کاشانی دانشگاه آزاد اسلامی این شهر برگزار شد از تمر یادبود مرحوم ارباب حسن تفضلی - پدر صنعت نساجی ایران - رونمایی شد.

دختر مرحوم تفضلی که در رونمایی از این تمر یادبود شرکت کرد ضمن تقدیر و تشکر از برگزارکنندگان این مراسم گفت: پدر من بیش از ۷۰ سال از عمر خود را صرف صنعت نساجی منطقه و کشور کرد و از بیابان بی آب و علف کارگاه‌ها تولیدی بنا کرد تا اشتغال فرزندان این سرزمین را فراهم نماید و به همین خاطر است که همواره از ایشان به نیکی یاد می‌شود ولی از مسئولین شهرستان انتظار می‌رفت محل کار مرحوم را که به نماد فرهنگی و تاریخی شهر و منطقه تبدیل شده است حفظ کرده و به دست آیندگان بسپارند.

دانشگاهی باید کاربردی شود تا نیاز صنعت را برطرف کند. تحقیق و توسعه، شبکه‌سازی برای صادرات، استفاده از نیروهای جوان و خلاق و توجه به تکنولوژی‌های دانش‌بنیان از نیازهای ضروری صنعت است که الحمدالله گام‌های خوبی در این خصوص برداشته ولی همچنان نیازمند کار و تلاش بیشتر است. رئیس سرای نوآوری فرش ماشینی نیز طی سخنان به ۶ چالش عمده موجود در صنعت فرش ماشینی کشور اشاره کرد و شناخت دقیق و علمی فرصت‌ها و نوآوری‌های پیش روی این صنعت را گام کلیدی جهت پیشرانی این صنعت فعال و پویا برشمرد. منصور دیاری ورود تکنولوژی‌های به روز، مدل‌های نوین کسب و کار، عدم توازن تجاری و تراز منفی صادرات و واردات فرش ماشینی و عدم نوسازی ماشین‌آلات همزمان با عدم ساخت داخل را از مهمترین این چالش‌ها دانست.

رونمایی از کتاب با موضوع بازاریابی و فروش فرش ماشینی اثر دکتر منصور دیاری بود از دیگر برنامه‌های این همایش بود.

مدیرکل صنایع نساجی وزارت صنعت در ششمین همایش فرش ماشینی که در دانشگاه آزاد اسلامی کاشان برگزار شد گفت: صادرات فرش ماشینی ایران در رتبه پنجم صادراتی کشور قرار گرفته در صورتی که بایستی رتبه نخست یا دوم را از آن خود کند. اکنون ۸۴ درصد صادرات فرش ماشینی ایران از بین ۷۲ کشور هدف، به کشورهای همسایه محدود شده و و بایستی بازار کلیه کشورهای هدف را در برگیرد.

فرش ماشینی از ابتدای دهه پنجاه با کارخانه فرش ماشینی راوند شروع شد ولی سال ۱۳۶۵ توسعه پیدا کرد و شکوفا شد و اکنون این صنعت با استفاده از بالاترین تکنولوژی روز دنیا در حال فعالیت است. در حال حاضر ۹۴ میلیون مترمربع فرش ماشینی از طریق ۹۳۹ واحد تولیدی در سراسر کشور تولید می‌شود که تنها ۷۲ میلیون مترمربع آن مصرف داخلی است.

دانشگاه می‌تواند نقش جدی‌تری در تحقیق و توسعه این صنعت ایفا کند و نباید مقاله‌هایی که در دانشگاه تولید می‌شود صرفاً در کتابخانه‌ها بایگانی شود و رشته‌ها و تحقیقات و مطالعات





گزارش تصویری حضور فرش قصر ایرانیان در نمایشگاه دمو تکس ترکیه



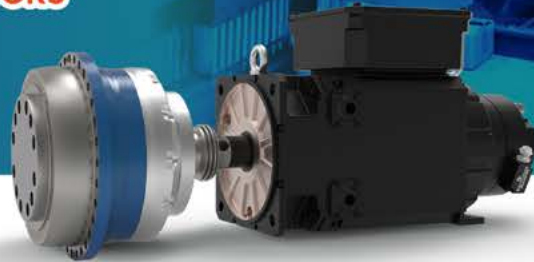




Design And Manufacture Of Electronic Jacquards

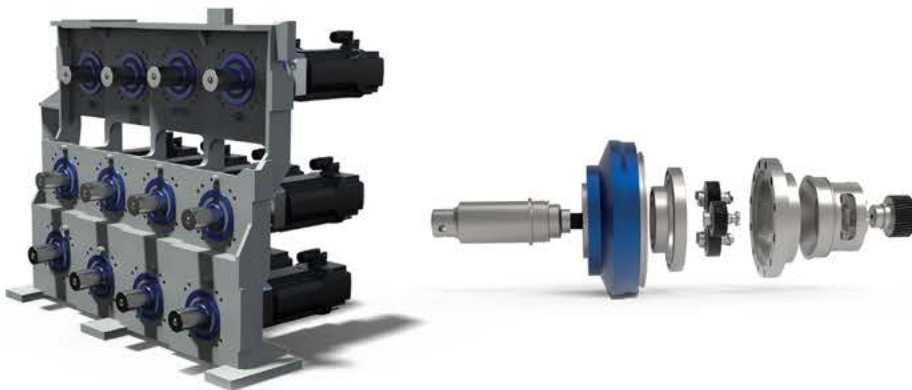
ELECTRONIC OVERHAUL OF OLD VAN DE WIELE WEAVING MACHINE JACQUARDS

» CONTROLLED BY SERVOMOTORS
AND GEARBOXES



» SERVO MOTOR HEALD SYSTEM

Design And Manufacture
Of Electronic Heald System



Controlled By Servomotors
And Gearboxes



فوسانات و بی برقی ها
با فرتانیک به سخته برقی دچار نشوید !!!

یوپی اس

استابلایزر



فرتانیک ارائه دهنده:

UPS (منابع تغذیه بدون وقفه)

استابلایزر

باتری

خدمات

آدرس دفتر فنی: کاشان
بلوار مطهری، خیابان تربیت
مدیریت فنی: کشایی

TEL: 031-5558 3079

MOB: 0990 110 9390



شرکت فرجاد توان آسیا (مهر)

گروه مهندسی فرتا



Farjad Tovan Asia Engineering Co

پارس لجستیک صنعت

PARS LOGISTIC



سیستم‌های قفسه‌بندی

انبار فرش - انبار قطعات - انبار محصول



آدرس : 

کاشان - میدان جهاد - ورودی خیابان ایمان - محمود امینی نژاد

  @parslogistic

 www.parslogisticind.ir

 ۰۳۱۵۵۴۴۰۲۹۶ ۰۹۱۲۸۴۶۲۳۲۱ ۰۹۱۳۸۶۱۲۲۱۵

شرکت مهندسی طلوع

تولید کننده تجهیزات هوشمند سازی خطوط تولید

دستگاه مانیتورینگ خط تولید



شمارنده پیک ویژه پرسنل
گزارش کامل توقفات به تفکیک نوع توقف بصورت نموداری
گزارش کارکرد دستگاه بر حسب زمان دلخواه شما
راندها لحظه ای دستگاه
ارسال پیامک گزارش دلخواه شما در لحظه مورد نظر

دستگاه پیجر



اعلام کننده مشکلات موجود در خط تولید بر حسب رنگ و تخته فرش
در قالب دستگاه بافنده و دستگاه کمک بافنده

طلوع

تلفن : ۵۵۵۵۵۵ - ۵۴۷ - ۳۱

آدرس : آران و بیدگل، میدان سپاه، مجتمع شبان، طبقه دوم، واحد ۴

WWW.TOLUECO.IR

تورم

به داد صنعت رسید!

گفت‌وگو با مدیرعامل شرکت نساجی «نگین رضا»



وحید عظیمی متولد ۱۳۴۷ است و از ۲۲ سالگی به صورت دائم در صنعت نساجی فعال است. همه کاری کرده است؛ از ساخت قطعات و ماشین‌الات فرش ماشینی، واردات تجهیزات و قطعات گرفته تا واردات نخ و مواد اولیه. کوله‌باری از تجربه است. متواضع و خوش مشرب است. در کار و زندگی به شدت مقید به اصول و چارچوب سخت‌گیرانه‌ای است. معتقد است اگر «شانس» و «نوسانات ارزی» و «تورم» به داد خیلی‌ها نرسیده بود بسیاری از شرکت‌های تولیدی - حتی بزرگ‌ترها - نابود شده بودند! با این وجود تأکید می‌کند شاه‌کلید و راز موفقیت صاحبان صنایع این‌ها نیست و «کارآفرینی» در ایران وابسته به فوت و فن، دانش و مهارت، سخت‌کوشی و تلاش است که باید جوهره آن را داشت و پرورش داد. شاید از این روست که مسئولیت بخشی از کارها را به دو فرزند ارشد خود واگذار کرده و الحمدالله کسب و کار خانوادگی موفق‌تری رقم زده است. از او می‌پرسیم چگونه وارد صنعت نساجی شده است:

و این به ما کمک می‌کرد تا در قطعه‌سازی موفق عمل کنیم. به همین خاطر تصمیم گرفتیم در این حوزه به صنعت فرش ماشینی منطقه که صنعت نوپایی بود خدمات بدهیم. الحمدالله به این واسطه در زمینه ساخت و تأمین قطعات و ارائه خدمات اعتبار خوبی کسب کردیم. در آن موقع شرکت‌های فعال در شهرک سلیمان صباحی انگشت‌شمار بود. ۱۰ تا کارخانه نبود که به آن‌ها سرویس می‌دادیم. به مرور خدمات به سطح ایران گسترش پیدا کرد. هنوز هم خیلی از شرکت‌های سابقه‌دار در سطح کشور مجموعه را به عنوان یک مجموعه صنعتی و با تجربه در زمینه قطعات می‌شناسند و لطف دارند.

کسب تجربه باعث می‌شود وحید عظیمی

دستگاه‌های چهارصد و هفتاد شانه مشکلاتی به لحاظ راه‌اندازی و کیفیت بافت داشت که بخش زیادی از آن به واسطه تجربه‌ای که به دست آوردیم در این مدل برطرف شد. پس از آن شخصاً سراغ ساخت و خرید و فروش قطعات ماشین‌آلات رفتیم. اون موقع قطعه‌فروشی در کاشان نبود، شاید دو سه موردی بود که در همان موقع «جهان صنعت» را در جاده راوند راه‌اندازی کردم و هنوز هم فعال هست. قطعه‌سازی بود ولی به صورت حرفه‌ای انجام شود، کمتر بود ولی من به واسطه تجربه که در ماشین‌سازی به دست آورده بودم از صفر تا صد قطعات به لحاظ فنی، کیفیت، ابعاد و اندازه‌ها و جنس تبحر و آشنایی پیدا کرده بودیم

اولین شرکتی که ساخت ماشین بافندگی فرش در کاشان را شروع کرد شرکت میلاد بود. در جاده قمصر مشغول فعالیت بود؛ همان موقع هفتمین دستگاه به وسیله برادرم در فرش روناس خریداری شد و شروع به کار کردیم. کتش بازار خوب بود و به همین خاطر به فکر توسعه افتادیم. خرید ماشین برای ما به صرفه نبود و به همین خاطر تصمیم گرفتیم خودمان بسازیم. ۳ دستگاه ساختیم. خودمان از صفر تا صد آن را انجام دادیم. آخرین دستگاه آن یک ۴۷۰ شانه بود که دومین دستگاه در نوع خودش بود که ساخته و راه‌اندازی شد؛ اولین دستگاه را آقای مهندس طریقت‌پناه ساخت و راه‌اندازی کرد و دومین آن متعلق به مجموعه ما بود.



افزون بر کسب و کار در جایگاه کارشناس رسمی دادگستری قرار گیرد. مسئولیتی که ناشی از مهارت و اعتبار است ولی دردسر می‌شود:

در مقطعی به عنوان کارشناس رسمی دادگستری در حوزه صنعت نساجی و فرش ماشینی مسئولیت گرفتیم. آن موقع اگر جایی یا موضوعی نیاز به کارشناسی داشت حتماً باید در معیت مأمور باشد. مأمور به دنبال کارشناسی می‌آمد و اگر کسی از جلوی دفتر یا شرکت این موضوع را می‌دید هزار فکر و خیال می‌کرد. این موضوع نه تنها اعتباری ایجاد نمی‌کرد، ضد اعتبار شده بود و به همین خاطر پس از مدتی از دوستان خواهش کردم من را از این مسئولیت معاف کنند.

از آقای عظیمی می‌پرسم چگونه به کار فنی وارد شدید؟

رشته تحصیلی من در دوره هنرستان برق بود و به کارهای فنی علاقه داشتم. البته این گرایش در خانواده هم عمومیت دارد و برادرها همه به نوعی فنی بودند و کسب و کار ما فنی بود. این طور نبود که به قول معروف ارث و میراثی به ما رسیده باشد و پول و مجموعه‌ای در اختیار ما قرار گرفته باشد. همه به صورت خودجوش

کار کردیم و الحمدالله به اینجا رسیدیم. البته همواره تلاش کردیم حین انجام کار اطلاعات خودمان را به روز کنیم. این بدان معنی است که هر وقت قطعه‌ای در دستگاه با مشکل مواجه می‌شد بررسی کنیم ناشی از چیست تا علت آن را رفع کنیم. این نبود که فقط قطعه‌ای ساخته و بفروشیم. این موضوع را به ضرس قاطع عرض کنم اگر در پروسه تولید صرفاً دنبال پول بودیم وضع ما خیلی بهتر از این بود ولی کسب اعتبار برای ما مهم‌تر بود. اگر شما متوسط بگیرید و جمع‌بندی کنید متوجه می‌شوید که نگاه‌ها روی مجموعه مثبت است.

می‌شود این جور گفت که ماشین‌سازی با میلاد شروع شد و با مجموعه شما ادامه پیدا کرد؟

خیر. من ماشین‌ساز نبودم ولی در همان کارگاهی که داشتیم ماشین‌ها را از دومتر به سه‌متر یا از سه‌متر به چهارمتر ارتقا می‌دادیم. ماشین‌های ۳۵۰ واندویل را به پانصد ارتقا دادیم. قبل از این که ماشین‌های تندباف سی.آر.ام. سی.آر. تی. وارد خط تولید داخلی شود روی دستگاه‌های ایرانی کار کردیم و خدمات دادیم. در مجموعه فرش «روناس» با برادرم دستگاه فرش بافی ساختیم و همین اطلاعاتی که در آن‌جا به دست

آمد باعث شد به دنبال ساخت و تأمین قطعات بروم. همان موقع ۱۲ تا ۱۳ مجموعه ماشین‌ساز فعال بود و قطعات آن‌ها را تأمین می‌کردیم. اگر خاطرتون باشد ماشین‌سازها قطعات مورد نیاز را از داخل و خارج تهیه می‌کردند مثل میل‌میلک نخ، هارنیش، ماکو، صفحه و سیلندر که آن موقع از فرانسه و آلمان می‌آمد و پس از آن توسط قطعه‌سازان کاشانی ساخته شد و در اختیار ماشین‌سازی قرار گرفت. هرچه ماشین‌سازی رشد کرد قطعه‌سازی داخلی هم سعی کرد که ایرادات کار خود را برطرف کرده و هم‌پای صنعت حرکت کند و محصول خود را با کیفیت بهتری در اختیار مصرف‌کننده قرار دهد.

تا این که در مقطعی صنعت ماشین‌سازی و قطعه‌سازی متوقف شد یا سرعت آن کاهش پیدا کرد

ببینید! دستگاه‌های فرش ماکوبی تا سال ۱۳۸۰ در خط تولید بود و دستگاه‌های ریبیری تندباف نیامده بود صنعت ماشین‌سازی و قطعه‌سازی پویا و فعال بود. البته همان موقع هم تعدادی انگشت‌شمار دستگاه‌های تندباف وارد شده بود ولی تکنولوژی کار با آن دردسترس قرار نگرفته بود. مثلاً همان موقع کارخانه فرش ماشینی راوند دو



دستگاه آ.د.آ وارد کرده بود. سال ۸۵ تصمیم به فروش آن دو دستگاه گرفتند. یکی ۶۰۰ ساعت و یکی دیگر ۴۰۰ ساعت کار کرده بود. این طوری به نظر می‌رسید که دانش فنی آن را نداشتند که راه‌اندازی کرده و فرش تولید کنند. همان موقع در شرکت فرش اقبال دستگاه آ.اس.آ فعال بود و شرکت فرش محتشم از دستگاه آ.اس.آ تکسیما استفاده می‌کرد. دانش استفاده از این گونه دستگاه‌ها عمومیت نداشت که به صورت عمومی استفاده شود و تهیه قطعات و راه‌اندازی آن هم برای شرکت‌ها واقعاً مشکل بود. پس از آن دستگاه تندباف آمد که اولی آن را واندویل روانه بازار کرد و پس از آن شونهر که تحولی در فرش‌بافی ایجاد کرد. بهره‌وری این دستگاه‌ها بالا و استهلاک آن هم پایین بود. به همین دلیل شرکت‌های تمایل داشتند از این دستگاه‌ها استفاده کنند و از آن استقبال کردند.

در واقع نقطه عطف تولید فرش ماشینی در منطقه از همین زمان اتفاق افتاده است؟

در آن مقطع زمانی تسهیلات بانکی نیز به کمک صاحبان صنایع آمد تا بتوانند دستگاه‌های جدید را خریداری و به کشور وارد کنند. دیگر دستگاه‌های قبلی برای تولیدکنند سودآوری نداشت. تولید دستگاه‌های جدید چندبرابر بود، ضایعاتش کمتر و بهره‌وری آن بالاتر بود. کیفیت بهتری داشت و نقطه تمایز آن با دستگاه‌های قدیمی این بود که ضایعات در فرایند بافت وجود نداشت و برای شرکت‌های خیلی مهم بود و همین‌ها باعث شد ماشین‌های قدیمی از خط تولید خارج شود. البته ناگفته نماند با وجودی

که حدود ۲۰ سال از ورود ماشین‌های تندباف به ایران می‌گذرد ولی هنوز هم تولیدکنندگان از طریق دستگاه‌های ایرانی در کنار دستگاه‌های مدرن فرش‌های خوبی تولید می‌کنند.

چرا سازندگان داخلی نتوانستند همپای تکنولوژی خارجی رشد کرده ساخت ماشین‌آلات جدید را نیز در دست بگیرند؟

سازندگان ایرانی خوشبختانه در مهندسی معکوس قوی هستند و در همان مقطع که ماشین‌های تندباف به ایران آمد امکان این مهندسی معکوس وجود داشت. ما هم پیگیری کردیم که قطعات آن را بسازیم. ولی رقیب بلژیکی احتمال این کار را می‌داد مدل دستگاه را هر دو سال یک‌بار تغییر می‌دهد!

سازنده ایرانی از همه لحاظ توان این کار را دارد ولی سازنده بلژیکی دائم در حال تغییر و تنوع‌بخشی به ماشین‌آلات و قطعات است و ماشین‌آلات خود را ارتقاء می‌دهد. به همین خاطر سازنده داخلی امکان این که بتواند به تکنولوژی روز دنیا برسد تا اندازه‌ای سخت شده است.

البته این موضوع را هم نباید نادیده گرفت که در مقطعی مراودات مالی با دیگر کشور به سختی این روزها نبود. تولیدکننده به راحتی می‌توانست ماشین‌آلات و قطعات خود را از دیگر کشورها و کشورهای سازنده تأمین کند. تولیدکننده ریسک نمی‌کرد که جنس ایرانی بخرد. مثلاً به واندویل زنگ زده و مراودات مالی هم آسان بود و قطعه خود را خریداری می‌کرد. به همین دلیل انگیزه‌ای برای سازنده باقی نمانده بود تا بدون

هرگونه پشتیبانی به کار خود ادامه بدهد و کار خود را سست کرد تا این که تحریم‌ها اتفاق افتاد و مانعی بیش روی مبادلات مالی و بانکی و خرید قطعات و ماشین‌آلات شد.

الان باز موضوع متفاوت شده است. تحریم‌ها مانع نقل و انتقال پول است. تولیدکننده قطعات مورد نیاز خود را به سختی تأمین می‌کند حتی اگر بخواهد از ترکیه هم تهیه کند باز مشکل دارد. این بود که مجدد صنعتگران ایرانی به خود آمدند و در مسیر ساخت و تولید قطعات قرار گرفتند. زحمت می‌کشند. دست‌شون درد نکند و خوب کار کرده‌اند. قطعه‌ساز در حال حاضر در مسیر پیشرفت است. همه قطعات ماشین‌آلات جدید در ایران تولید شده و تنها شاسی ماشین ساخته نمی‌شود. همین الان ارتقای ماشین‌های ۵۰۰ و ۷۰۰ به ۱۲۰۰ به ۱۵۰۰ شانه در ایران انجام می‌شود.

به نظر شما آیا این همه تغییر و تحول در دستگاه‌های فرش‌بافی نیاز بازار است؟

نه. متأسفانه در بین تمام کشورهای دنیا فقط ایران است که تمرکز خود را روی «شانه» گذاشته است. الان شما اگر آماری از ترکیه بگیرید از حدود ۱۵ تا ۲۰ سال پیش فرش‌های زیر ۵۰۰ شانه تولید کرده و به تمام دنیا صادر می‌کنند تنها کشوری که روی شانه مانور داده است متأسفانه کشور ما، ایران است. این باعث شد که رقابتی بین شرکت‌های داخلی ایجاد شود تا دائم ماشین‌های خود را ارتقا بدهند. دیگر کسی دنبال تجزیه و تحلیل موضوع نبود و در مقطعی بهبود وضعیت مالی و مراودات بانکی و تسهیلات کارگاه‌های زودبازده هم این موضوع را تشدید کرد.

مواجهه صاحبان صنایع برای شرکت‌های سازنده ماشین‌آلات و قطعات داخلی چگونه است؟

متأسفانه شرکت‌های تولیدی سودمحور هستند. شرکت منافع خودش را حساب می‌کند و نه کاری به صنعت دارد و نه کاری به آینده‌نگری! اصلاً کاری به بومی‌سازی صنعت ندارد! اولین فرصتی که بتواند قطعه‌ای باکیفیت تهیه کرده و



من ماشین‌ساز نبودم ولی در همان کارگاهی که داشتیم ماشین‌ها را از دومتر به سه‌متر یا از سه‌متر به چهارمتر ارتقا می‌دادیم. ماشین‌های ۳۵۰ واندویل را به پانصد ارتقا دادیم. قبل از این که ماشین‌های تندباف سی. آر. ام. سی. آر. تی. وارد خط تولید داخلی شود روی دستگاه‌های ایرانی کار کردیم و خدمات دادیم. در مجموعه فرش «روناس» با برادرم دستگاه فرش بافی ساختیم و همین اطلاعاتی که در آنجا به دست آمد باعث شد به دنبال ساخت و تأمین قطعات بروم.



در خط تولید مجموعه خود استفاده کند، اقدام می‌کند. شاید پول آن هم برایش زیاد مهم نباشد. مهم این است که دستگاهش متوقف نشود. حالا اگر پروسه انتقال قطعات از شرکت‌های معتبر خارجی تسهیل شود قطعاً کسی نیاز خود را از سازنده داخلی تأمین نمی‌کند!

اوضاع تولید و فروش فرش در بازار داخلی و خارجی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

بازارهای داخلی که اشباع شده است. از طرف دیگر قدرت خرید مردم نیز کاهش پیدا کرده و با توجه به این که فرش یک کالای سرمایه‌ای است نمودار فروش داخلی به نسبت گذشته کم‌تر شده است. صنعت فرش نیاز به بازارهای جهانی دارد. الان بازار صادراتی فرش ایران به چند کشور همسایه مثل افغانستان، پاکستان، عراق و امارات متحده و عمان خلاصه شده است در صورتی که بیش از هفتاد کشور خریدار فرش ایرانی هستند ولی مشکلات ناشی از تحریم این بازار بزرگ جهانی را از دسترس تولیدکننده فرش ماشینی خارج کرده است. البته اون قسمتی هم در اختیار صادرات قرار گرفته است بیشتر به صورت ریالی است که آن هم مشکلات خاص خودش را دارد.

راهکار کاهش مشکلات چیست؟

علی‌رغم این که صنعت فرش ماشینی برخوردار از مجامع صنفی مثل انجمن صنعت نساجی است، اتحادیه فرش و شرکت تعاونی فرش ماشینی آران و بیدگل فعال هستند ولی انسجام کاملی در آن‌ها دیده نمی‌شود. این که بیابند یک فرمول کاملی بگذارند که مثلاً فروش فرش ماشینی در شرکت‌های تولیدی به صورت دلاری عمل شود. در صورتی که اگر شما از شرکت‌های ترکیه خرید کنید باید مبلغ آن را به صورت دلار پرداخت کنید، کسی از شما لیر ترکیه را قبول نمی‌کند! حتی فروش لوازم، دستگاه، قطعات، همه و همه به صورت دلار است! اصلاً این طور نیست که بگویید این قطعه چند لیر است! قاعده‌ای که شرکت‌ها در کشور ما از آن استقبال نکرده‌اند! باید یک راهکاری درست شود و این کار در عهده مجامع صنفی است که تولیدکننده

را ملزم کنند تا فروش صادراتی خود را به صورت دلار انجام بدهد که به نفع همه است. مورد بوده که قرارداد ریالی بسته شده و قیمت ارز تغییر کرده و به ضرر تولیدکننده تمام شده است.

صنعتی که همه چیزی آن با دلار پرداخت شده است، نخ پلی‌استر، نخ اکرولیک، دستگاه‌ها و تجهیزات با دلار پرداخت شده است ولی فروش محصول آن با ریال انجام می‌شود! اگر کوچک‌ترین تغییرات ارز ایجاد شود تولیدکننده با مشکل مواجه شده و ضرر می‌کند.

ریشه این مشکل کجاست؟

ناشی از عدم آگاهی تولیدکننده و مدیران فروش شرکت‌های تولیدی است. شما طیف شغلی صاحبان صنایع فرش ماشینی را نگاه کنید. در این طیف از راننده تا مهندس نساجی و دکترای طب قرار گرفته است! به قول معروف خیلی‌ها هستند که از جاهای دیگر وارد این کار شده‌اند! وقتی پای صحبت این‌ها می‌نشینید می‌بینید که واقعاً اطلاعات ندارند و به صورت سنتی عمل می‌کنند! تولید و فروش محصول به صورت سنتی انجام می‌شود! البته خوشبختانه خیلی‌ها هم موفق شده‌اند ولی بیشتر این موفقیت ناشی از هنر این افراد نبوده است بلکه شانس به دادشان رسیده و نوسانات ارزی و تحریم کسب و کارشان را نجات داده است! اگر قبلاً یکی کارمند بوده وارد این کار شده و موفق شده است ولی الان اوضاع فرق کرده است. الان با توجه به مباحث کارگری، وضعیت مالیات، ارز، بازار جهانی دیگر شوخی بردار نیست! موفقیت در این اوضاع و احوال نیازمند دانش و اطلاعات و کار کارشناسی است.

بالاخره نقش شانس در موفقیت چه مقدار است؟

بی‌تأثیر نبوده است ولی همه‌چیز نیست! کسی نمی‌تواند یک کاری را بر اساس با پایه‌ای از شانس و نوسانات ارزی و تورم استوار کند یا مثلاً کاهش ارزش پول ملی را در محاسبات خود قرار دهد. لازمه کارآفرینی تخصص و مدیریت است. البته نقش مدیریت بیشتر است. چه بسا افرادی که تخصص داشته و وارد کسب و کار

شده و شکست خورده‌اند. مدیریت حرف اول را می‌زند که تشخیص بدهد چه موقع خرید کند، چه موقع محصول را بفروشد، چگونه سودآوری کند، چگونه بازار را ارزیابی کند و مواردی از این دست.

کدام جنبه شخصیت کاری شما غالب است؛ تخصص یا مدیریت؟

من خیلی کوچکتار از دوستان هستم که به قول معروف عنوان شد. من در صنعت نساجی یک فعال جزئی هستم و اگر به یک نقطه‌ای از کار رسیدم به خاطر این بوده که از فرصت‌ها استفاده کردم و سعی کردم دائم اشکالات خود را کم کرده و مجموعه را با اصلاح روش‌ها پیش ببرم. هیچ کس نمی‌تواند بگوید که آدم کاملی است. هر کسی ادعا کند به نظر من همان نقطه سقوط فرد است. ولی در کل لازمه موفقیت آگاهی، به روز بودن، داشتن حواس جمع است تا کار خود را پیش ببرد.

یکی از مشکلات مدیریت صنایع در ایران بی‌توجهی فرزندان به کسب و کار پدر است و به نوعی نتوانسته‌ایم مانند شرکت‌های خارجی کسب و کارهای موفق خانوادگی داشته باشیم! مواجهه فرزندان شما با کسب و کارتان چگونه است؟

رمز موفقیت ما کار مداوم بوده و هست. الان هم هر جا کار باشد ما هستیم. البته ما از نسلی هستیم که تفریح‌شان کار بوده ولی در نسل جدید چنین نیست! اگر ۵ یا ۱۰ درصد نسل جدید این گونه فکر کنند. اگر این تفکر برای جوانان دهه‌های ۶۰ و ۷۰ و ۸۰ نهادینه شود که کار، تفریح است قطعاً به نتیجه خوبی می‌رسند. تمام هم و غم بچه‌ها این بود که وارد مجموعه شده و کار کنند و من هم در کنارشان قرار گرفتم و بخشی از کارها را به بچه‌ها واگذار کردم. رمز موفقیت‌شان هم این بود که احساس کردند مجموعه مال خودشان هست و به اصلاح روش‌ها و راه‌ها پرداختند. نسل جدید دیر یا زود باید تشخیص بدهد این کاره هست یا خیر؟ اگر واقعاً این کاره هست باید کار را بیاموزد و با تکنولوژی‌های روز دنیا آشنا شود! مسیری



که در زمان ما ۳ ساله طی شده است با وجود تکنولوژی‌های امروز و جوانان مستعد بدون اغراق سه یا شش ماهه طی می‌شود.

چگونه مسیر کسب و کار شما به اینجاریسد؟

مجموعه در ابتدای کار روی تولید و خرید و فروش فرش متمرکز شده بود. متأسفانه به یکی دو مشکل برخوردیم و در آن مقطع زمانی کلاهبرداری زیاد بود و حواس صاحبان صنعت بیشتر به تولید بود. مجموعه ما هم از این موضوع مستثنی نبود و گرفتار کلاهبرداری شده و بخشی از اموال شرکت از دست رفت! اگر مشتری ده تا خرید نقدی از شما بکند و یک مورد چک بدهد و از در کارخانه بیرون برود دیگر شما صاحب مال نیستید! به همین دلیل مجموعه به سمت کارهای مزدی و قراردادی سوق پیدا کرد که آن هم چندان مطلوب نبود. به این فکر افتادیم که صنعتی وابسته به فرش ماشینی راه‌اندازی کنیم.

فروش نخ در سال‌های ۷۰ و ۷۱ محدود به دو سه نفر شده بود. الان که ماشاءالله هم ریسندگی زیاد شده و هم فروشنده نخ! خداشاهده ما اصلاً طرف را نمی‌شناختیم، نمونه رنگ برای ما فرستاد که فروش آن را انجام بدهیم. او موقع رنگ اکرولیک پنج رنگ بود و بی‌سی‌اف هنوز جا نیفتاده بود و از ما دعوت به همکاری می‌کردند. در آن زمان افراد مورد اعتماد کمتر بودند ولی بعداً اوضاع تغییر کرد تا جایی که الان نصف مردم تولیدکننده و نصف دیگر فروشنده هستند.

ریشه این تغییر از کجا شروع شد؟

وقتی مردم دیدند که صنعت فرش ماشینی راه افتاده است و برو و بیایی ایجاد کرده است و سوسه‌برانگیز شد! مردم دو سه نفری باهم جمع شده و به قول معروف سوله‌ای برپا کرده و کارخانه زدند! موتورهایشان را فروختند و یک دستگاه قالی‌بافی خریدند! قسط اول دستگاه را این گونه پرداختند تا بقیه آن را از طریق کار با دستگاه و فروش محصول پرداخت کنند! طرف وارد این کار شده بود که اصلاً نخ‌رانی شناخت! هم خودشان را گرفتار کردند و هم افراد دیگر را!

تجربه شما از مسیر پرفراز و نشیب صنعت نساجی و فرش ماشینی کدام است؟

بینید تا اون جایی که در توانمان بوده است سعی کرده‌ایم بر مدار اصول حرفه‌ای و کارشناسی حرکت کنیم. خیلی جاها اصلاً قید سود را زده‌ایم به خاطر این که اصول مان را زیر پا نگذاریم. خیلی جاها مشاوره داده‌ام. تلفنی دستگاه بافندگی خرید و فروش کرده‌ام بدون این که ریالی کمیسیون دریافت کنیم. تلفنی کارخانه خریده و فروخته‌ام. صرفاً به خاطر این که کار انجام شود و برای من مهم نبوده است که طرف دوست است یا دشمن. چیزی که هست به کار خودم اشراف داشته‌ام. خیلی‌ها در کنار این مشاوره‌ها به کسب و کار و منافع رسیده‌اند و برکت آن هم به من رسیده است.

اگر صرفاً برای من پول اهمیت داشت دارایی من چندین و چند برای این چیزی بود که الان هست ولی نظر من چیز دیگری بود. نظر من این بود که اطلاعات خود را بی‌کم و کاست انتقال بدهم. مثلاً دستگاهی خرید و فروش کرده

و کمیسیون آن را بگیرم و دیگر کاری نداشته باشم که فروشنده به پول خود می‌رسد یا خیر و خریدار به دستگاه خریداری شده می‌رسد یا خیر! این طور نبود! اصل کار برای من اهمیت داشت! گاهی کسی به دنبال خرید یک دستگاه بود و برای من مسلم بود که اهلیت این کار را ندارد. حاضر به فروش دستگاه نبودم! حاضر به این نبودم که یکی را گرفتار کنم صرفاً به خاطر این که به سود یا کمیسینی برسم! خیلی از همکاران این گونه عمل نمی‌کردند! ملاک‌شان فقط پول و سود و منافع بود! هم کمیسیون‌شان را می‌گرفتند و هم طرف مقابل را با چندین کارگر و خانواده‌هایشان گرفتار می‌کردند! ناله و نفرین می‌کردند به کسی که بانی این کار بود! وقتی من تشخیص می‌دادم این فرد کننده کار نیست سریع معامله را متوقف می‌کردم!

با شکست در کار چگونه مواجه می‌شدید؟

بینید، من در کار خیلی شکست خوردم! زمین خوردم! ولی دست از تلاش برنداشتم. وقتی نیت آدم خیر باشد، نیت آدم حرکت بر مسیر درستی و راستی باشد دیگر شکست معنی ندارد! شکست یعنی کسب تجربه. در این صورت موفقیت صددرصد است. همه این‌ها به چه چیز برمی‌گردد؟ به نیت و به قول معروف راه و روشی که شما در مسیر کار انتخاب کرده‌اید و اگر درست باشد قطعاً به نتیجه می‌رسید.

از محصولات مجموعه نگین رضا توضیح می‌فرمایید؟

مجموعه نگین رضا را در سال ۱۳۹۶ با ماشین‌آلات جدید راه‌اندازی کردیم. واحد چله‌پیچی است که شارژ انواع قرقره‌های فرش ماشینی را انجام می‌دهد. همه تجربه‌های قبلی در این کار متمرکز شد و الحمدالله به ثمر نشست. هم سیستم مستقیم و هم سیستم بخشی داریم و تولیدات آن مربوط به بافندگی از ۵۰۰ شانه تا ۱۵۰۰ شانه با کیفیت مرغوب و خوب هست.

اگر در چله‌پیچی چند مورد به خوبی رعایت شود محصول نهایی باکیفیت مناسب در اختیار خط بافندگی قرار می‌گیرد. البته برای بعضی از شرکت‌های بافندگی کیفیت زیاد مهم



متأسفانه در بین تمام کشورهای دنیا فقط ایران است که تمرکز خود را روی «شانه» گذاشته است. آلان شما اگر آماری از ترکیه بگیرید از حدود ۱۵ تا ۲۰ سال پیش فرش‌های زیر ۵۰۰ شانه تولید کرده و به تمام دنیا صادر می‌کنند تنها کشوری که روی شانه مانور داده است متأسفانه کشور ما، ایران است. این باعث شد که رقابتی بین شرکت‌های داخلی ایجاد شود تا دائم ماشین‌های خود را ارتقا بدهند.





تست کرده و با آسودگی خاطر خرید و استفاده می‌کنند؛ ما هم خوشحالیم و به خود می‌بالیم که جنس با کیفیت در اختیار خریداری قرار داده‌ایم که خریدش از روی آگاهی و تخصص است. مشکل ما با خریدارانی است که نخ را نمی‌شناسند، تخصصی ندارند و مجموعه‌شان مجهز به آزمایشگاه تخصصی نیست تا کیفیت محصول را تشخیص بدهند.

ولی همه شرکت‌ها ممکن است آزمایشگاه نخ نداشته باشند، چگونه کیفیت تشخیص بدهند؟

راه‌هایی برای تشخیص کیفیت نخ وجود دارد. مثلاً از روی طول و نقطه پارگی نخ می‌توان به کیفیت آن پی برد. هر نخ برای خودش یک کششی دارد و یک نقطه پارگی. اگر جنس به کار گرفته شده در نخ یکسان باشد در این صورت نقطه پارگی نخ یکی است، در یک نقطه پاره می‌شود. اگر موقعی که نخ تحت فشار قرار گرفت از جاهای مختلف پاره شد قطعاً جنس نخ یکنواخت نیست و از اجزای متفاوت تشکیل شده است.

شانه و عرض قرقره است. بنابراین هرچه عرض قرقره بیشتر باشد حساسیت کار بالاتر است و باعث می‌شود روی بافت فرش تأثیر بگذارد. اگر کوچک‌ترین خطایی داشته باشد باعث سرکج شدن سرطاقه فرش می‌شود. دقت در ماشین‌های عرض ۵ متر باز بیشتر است. محصولاتی که در این شرکت ارائه می‌شود ۷۰ درصد آن برای ماشین‌های ۱۲۰۰ عرض ۴ است.

مورد دیگر که باید خدمت شما عرض کنم برخی از صاحبان شرکت‌ها نخ را نمی‌شناسند. در خط تولید دو فرآیند به نام‌های «اپن‌اند» و «رینگ»؛ استقامت «رینگ» بالاست ولی «اپن‌اند» صاف است ولی استقامت ندارد. اختلاف قیمت این دو نخ کیلویی الان چیزی حدود ۲۵ هزار تومان است. شرکت‌ها، نخ را به صورت «رینگ» یا ترکیبی یا «اپن‌اند» استفاده کرده و محصول نهایی را در اختیار خریدار قرار می‌دهند. اگر کسی آشنایی نداشته باشد و نخ با کیفیت پایین‌تر را ۵ هزار تومان هم ارزان‌تر بخرد باز فروشنده سود کرده است و حالا چگونه باید به خریداری تفهیم کنیم که کیفیت نخ مشکل دارد؟ البته خریدارانی هم هستند که آزمایشگاه تخصصی دارند و قرقره نخ‌های خریداری شده را

نیست و قیمت مهم‌تر است ولی خیلی زود متوجه خواهند شد که مسیر را اشتباه رفته‌اند. گاهی اتفاق می‌افتد شرکت‌های بافندگی برای اختلاف ۱۰۰۰ یا ۲۰۰۰ تومان سراغ محصولات با کیفیت پایین‌تر می‌روند! البته مجموعه «نگین رضا» با شرکت‌هایی کار می‌کند که کیفیت برای‌شان حائز اهمیت است. یعنی متخصص کار هستند و محصول را می‌شناسند. مشتری برای ما اهمیت دارد که جنس را بشناسد و آن را تست کند و با آگاهی کامل محصول را بخرد. نساجی «نگین رضا» معدود شرکتی است که به دنبال بالا بردن کیفیت محصول است. وقتی محصول خود را به مشتری تحویل داد پیگیری می‌کند که آیا خریدار از محصول راضی است یا خیر؟ اگر مشکل یا ایرادی دارد بازخورد آن را دریافت کرده و برطرف کند! این مجموعه‌ای که راه‌اندازی شده است تیم فنی به صورت تخصصی دائم از صفر تا صد کار را رصد کرده و نظارت می‌کند. به خاطر این است خودمان به فرایند تولید آشنایی و اشراف کامل داریم.

مزیت نسبی محصول شما افزون بر کیفیتی که به آن اشاره کردید چه چیزی است؟

ببینید در خصوص شارژ قرقره‌های فرش ماشینی قسمتی وجود دارد که مربوط به تعداد





شارژ انواع غلطک‌های چله

۷۰۰_۱۰۰۰_۱۲۰۰_۱۵۰۰ شانه

با مجهزترین
ماشین‌آلات
مستقیم / بخشی

۰۹۱۳۱۶۱۴۰۷۴ ۵۴۷۶۰۷۷۶-۸

شهرک صنعتی هلال / بلوار غدیر

Sinatex

سیناتکس، نامی ماندگار

آدرس:

ایران - کاشان - شهرک سلیمان صباحی بیدگل
- بلوار شماره ۱ - بلوار سازندگی - پلاک ۲۱۸

همراه: 0913-161-3006

فکس: 031-547-51083

تلفن: 031-547-51082

وبسایت: www.sinatextile.ir

ایمیل: sinatexir@gmail.com



آبگیر الیاف - توو - کلاف



خشک کن الیاف - توو

تحولی جدید در خشک کردن الیاف و توو با هوای گرم و مزایای ذیل:

- کمترین مصرف برق (برای تولید ۶ تن فقط ۱۲ کیلووات و ۱۲ تن فقط ۲۰ کیلووات).
- استهلاک کم (برخلاف خشک کن های اشعه ای نیاز به تعویض لامپ که گران است ، ندارد).
- خشک کردن مغزالیاف و توو به حدی که رطوبت باقیمانده به راحتی به زیر ۲٪ میرسد.



آبگیر بوبین



خشک کن بوبین نخ

بهترین خشک کن با هوای گرم جهت خشک کردن بوبین نخ با مزایای ذیل:

- به هیچ عنوان باعث زرد شدن نخ های سفید و روشن نمیشود.
- استهلاک بسیار کم (برخلاف خشک کن های اشعه ای ، نیاز به تعویض لامپ که گران است ، ندارد).
- خشک کردن نخ در زمان کم و بهبود زیر دست نخ

GALVANIN

کمیانی گالوانین ایتالیا بانیم قرن تجربه تنها کمپانی سازنده کلیه ماشین آلات مدرن و اتوماتیک خطوط ذیل می باشد:

۱- کلیه ماشین آلات اتوماتیک جهت رنگرزی TOW (تبدیل خط رنگرزی الیاف قدیمی به خط نوو)

دستگاه توزیع TOW در سبد، پرس، رنگرزی، آبگیر و خشک کن (خشک کن با کیفیت فوق العاده بالا و کمترین مصرف برق)

۲- کلیه ماشین آلات اتوماتیک جهت رنگرزی الیاف

سیستم بازکننده الیاف و پرکن الیاف در سبد، پرس، رنگرزی، آبگیر و خشک کن

۳- کلیه ماشین آلات اتوماتیک و مدرن رنگرزی بوبین

رنگرزی عمودی و افقی، آبگیر بوبین، خشک کن بوبین

۴- کلیه ماشین آلات کلاف رنگ کنی

رنگرزی، آبگیر و خشک کن کلاف



۸۸۹۸۸۲۷۱ - ۸۸۹۶۴۸۸۴



بازارهای خارجی

از صنعت فرش ماشینی ایران رونق گرفته است

گفت‌وگو با مدیرعامل شرکت فرش فریمان

شرکت فرش فریمان واقع در شهرک سلیمان صباحی آران و بیدگل با تلاش و تجربه چندین ساله مدیران و کارکنان خود روز به روز گسترده تر شده و با بهره گیری از نیروهای متخصص و اعتماد به نخبگان و جوانان و تمرکز بر افزایش کیفیت محصولات خود توانست به یکی از برندهای محبوب و شناخته شده در ایران تبدیل شود. در یکی از روزهای گرم تابستان امسال راهی این مجموعه شدیم و درباره عملکرد و فعالیت های این مجموعه و شرایط صنعت فرش با آقای دکتر کاکلی گفت و گویی داشته

باشیم:





در زمینه نوآوری بسیار فعال بوده ایم؛ نوآوری در زمینه های مختلف، و در زمان نصب دستگاه به کمک مهندسان و جوانان نخبه (جناب آقای مهندس کمصدا) بومی سازی نرم افزار را برای اولین بار در شرکت انجام دادیم و الحمداله موفقیت آمیز نیز بود که این اقدام و عملیاتی کردن طرح ایشان نیاز به تجلیل در سطح کشوری دارد.

در زمینه صادرات فرش ماشینی فعال هستید؟ چه برنامه هایی برای افزایش صادرات خود دارید؟

با توجه به سن کم در این صنعت، ما در عرصه صادرات عملکرد قابل توجهی داشته ایم و همچنان نیز در حال تهیه کلکسیونی اختصاصی که با سلیقه بازار هدف صادراتیمان نزدیک است، برای مجموعه هستیم

آینده صنعت نساجی را چگونه می بینید؟
با توجه به وضعیت موجود آینده خوب ولی سخت برای صنعت نساجی پیش بینی می کنم. همگی از مشکلات متعدد این صنعت و عدم حمایت دولت از آن با خبریم. ترکیه کنار گوش ما در حال فعالیت است و صنعت نساجی؛ صنعت دوم آن هاست و وضعیت ما در مقایسه با آنها بسیار ضعیف است. می توان گفت هدف درستی نداریم و اغلب به بیراهه می رویم. منظور من بیشتر در زمینه فرش، مواد اولیه و نخ است که بازار ایران را به بازار

ها در نقشه، رنگ و قیمت تامین باشد و انشالله به زودی فرش های ۱۵۰۰ شانه نیز اضافه می گردد.

نگاه شما به این صنعت نگاه علمی است یا تجاری؟

نگاه ما به صنعت نگاه تجاری - علمی است. اگر تنها نگاه تجاری داشتیم می توانستیم به سراغ مشاغل دیگر برویم؛ اصلا وارد تولید نمی شدیم و به سراغ مشاغل سود آور تر می شدیم. نگاه ما به صنعت نه تنها نگاه علمی و تجاری توامان است بلکه عشق به تولید است و همین نگاه است که تولیدکننده را در این مسیر قرار می دهد. اگر فقط نگاه تجاری باشد باید به سراغ تجارت و بازرگانی رفت اگر فقط نگاه علمی باشد می توان در دانشگاه فعالیت کرد اما عشقی که در تولید وجود دارد که فقط برای تولیدکننده قابل درک است. به همین دلیل هر فردی وارد عرصه تولید نمی شود و هر تولیدکننده ای هم به راحتی از آن دل نمی کند. شاید ۱۵ یا ۲۰ سال گذشته اغلب تولیدکنندگان با رویکرد تجاری وارد این عرصه می شدند اما در حال حاضر باید نگاه تجاری و نگاه علمی توامان باشد دال اثبات بر این موضوع در مجموعه استفاده از تجارب بزرگان و اعتماد به مهندسان جوان بوده است..

چه اقداماتی در راستای کسب دستاوردهای نوین داشته اید؟

لطفا در ابتدا در مورد تاریخچه تاسیس شرکت و داستان رشد و موفقیت آن برای مخاطبین توضیحاتی را بفرمایید

شرکت فریمان نتیجه تجربه خانوادگی در فرش دستبافت و ماشینی و تکیه بر علم و قدرت و تفکر جوانان طی سال های متوالی در صنعت نساجی و فرش ماشینی است که از تولید فرش دستبافت و سپس بازرگانی مواد اولیه اعم از الیاف و جوت پا به عرضه گذاشته و سپس بخاطر شیرینی ولذت در تولید با خرید دستگاه وارد تولید فرش شده ایم.

با گذشت زمان و به روز شدن تجهیزات ماشین فرش بافی در جهان، ما نیز سعی بر به روز سازی دستگاه های بافت خود داشته و در حال خرید دستگاه به روز ۱۵۰۰ شانه می باشیم..

درباره فعالیت ها و تولیدات مجموعه خودتان توضیح مختصری بدهید.

در مجموعه فریمان سعی ما بر استفاده از تکنولوژی پیشرفته بافت فرش بوده است که یکی از دلایل مرغوبیت کالاهای تولیدی شرکت ماست؛ علاوه بر این شرکت توانسته با توجه به درک ذوق، سلیقه و استقبال مصرف کنندگان در جهت اعتلای صنعت فرش ماشینی کشور گام های مثبتی بردارد.

محصولات فرش فریمان در حال حاضر شامل فرش ۷۰۰ شانه در تراکم های مختلف تولید می شود که می تواند پاسخگوی انواع سلیقه



بهبود این شرایط باید اقدام عملی صورت بگیرد..

برای حفظ جایگاه خود چه برنامه ها و ایده‌هایی دارید؟

حفظ جایگاه از به دست آوردن آن مهم تر و دشوار تر است. چراکه دیگران در تلاش‌اند یا به شما برسند یا شما را پایین بکشانند. ما هم در تلاشیم که جایگاه خود را با اتکا به تجربیاتمان حفظ کنیم و آن را ارتقا دهیم.

محصول شما چه مزایایی نسبت به محصولات دیگر دارد؟

در ابتدا باید به این مسئله اشاره کنم که شرکت‌های تولیدکننده فرش ماشینی در سال‌های اخیر بسیار فعال بوده‌اند و عملکرد مثبت و چشمگیری داشته‌اند اما متأسفانه عده‌ای نیز وجود دارند که برای حفظ موقعیت خود اقدام به کم فروشی می‌کنند. عمده تلاش ما در جهت ارائه محصولات با کیفیت و مطابق استاندارد برای تامین سلیقه مشتریان و جلب رضایت کامل آن هاست.

چه اقداماتی در راستای استانداردسازی محصول خود انجام داده اید؟

ما در تلاشیم با ظرفیت‌های موجود در آینده بتوانیم آزمایشگاه همکار اداره استاندارد ایجاد نماییم؛ در مجموع رابطه خوبی با اداره استاندارد داریم. حدود نه سال قبل مجموعه موفق به دریافت HSE شده است؛ سیاست‌های ما بر اجرای مستمر این گواهی‌نامه تاکید دارد و تلاش می‌کنیم بر اساس آن به اهداف برنامه ریزی شده دست یابیم

و صحبت پایانی؟

پیشنهاد بنده به همکاران در این صنعت این است که کیفیت خود رو همیشه حفظ کنند و کم و کاستی برای سود بیشتر در تولید نداشته باشند چرا که اولین قدم برای پیشرفت حفظ کیفیت محصول و احترام به مشتری است.

مرغوبیت در تمامی مراحل تولید محصول اعم از نوع نخ، کیفیت بافت، تکمیل فرش و طرح و نقشه و رنگ بندی اصولی و درست راز اصلی پیشرفت ما بوده و هست و امیدوارم بتوانیم در این صنعت با دیگر رقبا، رقابت قابل لمسی داشته باشیم.



تولیدی محسوب می‌شود.

مهم ترین معضلات صنعت از منظر شما چیست؟ چه راهکاری برای رفع آن پیشنهاد می‌کنید؟

با توجه به عدم ثبات و عدم وجود سیاست‌های راه گشا و بلند مدت در حوزه صنعت؛ تولید با مشکلات زیادی همراه است. روزی کمبود مواد اولیه، روزی تغییر قیمت و هزینه‌ها، روز دیگر عدم وجود بازار مناسب برای فروش و ده‌ها مشکل دیگر. یکی از مشکلات اصلی صنعت، نرخ بالای سود بانکی در کشور است که مانع از افزایش انگیزه عمومی به سرمایه گذاری در تولید و رواج دلالی و میل به راحت طلبی شده است. پیشنهاد من برای تسهیل تولید، کاهش نرخ سود بانکی و حمایت از تولید کنندگان است. اگر وضعیت واحدهای تولید مورد بررسی قرار گیرد متوجه خواهیم شد حداقل ۸۰ درصد کارخانه‌ها با یک سوم ظرفیت در حال تولید هستند. این وضعیت برای همه صنایع صادق است؛ بنابراین برای

خوبی برای ترک‌ها تبدیل کرده‌ایم. در حقیقت ایران به بازار مصرف شرکت‌های خارجی تبدیل شده است و باید برای جلوگیری از ادامه این وضعیت در صورت توجه به برنامه ریزی و توسعه این صنعت، ظرفیت بسیار بالایی در افزایش صادرات غیر نفتی کشور دارد.

آینده شرکت تان را چگونه پیش بینی می‌کنید؟

آینده فرش و به طور خاص صنعت نساجی در ایران چندان قابل پیش بینی نیست اما اگر سیاست‌های رو به جلو و مناسبی اتخاذ شود آینده خوبی پیش روی ماست. اولویت ما مشتریست و در این زمینه اقدامات نسبتاً خوبی را انجام داده‌ایم؛ تمام سعی و تلاش ما در جهت بهبود روز افزون کیفیت و رضایت مشتریان است که در نهایت به آینده روشن مجموعه ما منجر خواهد شد.

نگاه شما به شرکت‌های تولیدی همکار رقیب تان چگونه است؟

همه خوب‌اند. البته ما با توجه به اهداف و برنامه‌هایی که برای خودمان مشخص کرده‌ایم عمل می‌کنیم و در این راستا از کسی الگو نگرفته‌ایم و طبق سیاست و برنامه ریزی خودمان پیش می‌رویم.

واحد تحقیق و توسعه شما برای آینده چه برنامه‌هایی دارد؟

برنامه اصلی ما بر تولید فرش‌های متنوع از نظر جنس، طرح، شانه، بسته بندی و فینیشینگ و... است و واحد تحقیق و توسعه فعالی داریم که همواره به دنبال نوآوری در محصولات با هدف جلب رضایت مشتریان خارجی و داخلی هستیم. امروزه واحد تحقیق و توسعه یکی از بخش‌های مهم شرکت‌های



در ابتدا باید به این مسئله اشاره کنم که شرکت‌های تولیدکننده فرش ماشینی در سال‌های اخیر بسیار فعال بوده‌اند و عملکرد مثبت و چشمگیری داشته‌اند اما متأسفانه عده‌ای نیز وجود دارند که برای حفظ موقعیت خود اقدام به کم فروشی می‌کنند. عمده تلاش ما در جهت ارائه محصولات با کیفیت و مطابق استاندارد برای تامین سلیقه مشتریان و جلب رضایت کامل آن هاست.

ثبت برند و نام تجاری

اجازه بهره برداری

مشاوره ثبت برند

رفع نقص سیستمی

ثبت طرح صنعتی

نقل و انتقال

تمدید

فارسی

لاتین

☎ ۰۹۱۳ ۸۶۱ ۶۹ ۷۹ - ۰۹۱۹ ۵۹۵ ۲۵ ۲۸

حمید رضا غلامیان



آخرین دستاوردهای واندریل در ITM2022



“

سعید حقیقی در گفت‌وگوی زنده از ترکیه با «دوک» به آخرین دستاوردهای شرکت‌های خارجی در نمایشگاه ترکیه پرداخت.



از اعجاب این نمایشگاه عرضه ماشین‌های بافت است که با سرعت ۱۰۳۵ دور در دقیقه کار می‌کند. برگ برنده واندویل خود ارائه ژاکارد روی ماشین بافتی است که با سرعت ۵۰۰ دور در دقیقه کار می‌کند. یک ژاکارد با ۱۱۵۲۰ هوک است. از این به بعد فرش‌های ۱۵۰۰ و ۱۲۰۰ شانه با این ژاکارد عرضه خواهد شد و فول الکترونیک است و هیچ بخش مکانیکی ندارد.

برای افرادی که به ماشین‌های فرش چایی فکر می‌کنند توجه داشته باشند که حجم تولید این ماشین‌ها بسیار بالاست. هر ماشین چایی در سال با دو شیفت حدود ۲ میلیون مترمربع فرش تولید می‌کند. کسی که وارد حوزه چاپ می‌شود باید به لحاظ مالی قوی باشد و افزون بر این به لحاظ توزیع باید قدرت صادرات فرش ماشینی داشته باشد.

به قول معروف آواز دهل از دور خوش است. متقاضیان به ظاهر تکنولوژی چاپ نگاه می‌کنند و سختی‌هایی که پیش روی آن هست نمی‌بینند و از همه مهم‌تر حجم تولید است! آن را چگونه می‌توانند انجام داده و به فروش برسانند.

در حوزه الکترونیک هرآنچه در چهل سال گذشته عقب بودیم مجموعه ساینار جبران کرده است و ای کاش این موضوع در سایر صنعتگرها عمومیت داشته باشد و به دنبال نوآوری و به روزرسانی باشند.

چهل سال است که ساخت بوبین‌پیچی تغییر نکرده است ولی یک شرکت معمولی ترکیه انواع و اقسام قطعات را با کیفیت مناسب و خوب تولید می‌کند.

ماشین‌آلات دست دوم وقت صاحب صنعت را می‌گیرد. شما نمی‌توانید یک ماشین تبدیلی را پیدا کنید که پشت فرش با ماشین اورجینال یکی باشد. کسی که فرش را می‌خرد از همین نقطه قیمت محصول را کاهش می‌دهد.

در بخش تولید ماشین‌آلات فرش تنها بحث تکنولوژی نیست. ما باید ببینیم آیا تولید ماشین مقرون به صرفه هست یا خیر؟



انحصار تکنولوژی الکترونیک صنعت فرش



سید محمد مرصعی مدیرعامل شرکت «ساینار» تنها شرکت قطعه‌سازی حاضر در نمایشگاه دمو تکس ترکیه در گفت‌وگوی با مجله فرش ماشینی گفت:

شرکت ساینار توانسته در دوران تحریم، به لحاظ تکنولوژی الکترونیک پیشرفت قابل توجهی داشته باشد به گونه‌ای که هم‌اکنون شرکت‌هایی از ترکیه، الجزایر، ازبکستان و اردن از این خدمات استقبال کرده و خریدار آن هستند. این خدمات توسط شرکت‌های واندویل و شونهر ارائه نمی‌شود و به همین خاطر شرکت‌های خارجی خریدار چنین خدماتی هستند.

شرکت‌های قطعه‌سازی ترکیه سازنده قطعات ماشین‌های فرش‌بافی هستند که البته همین قطعات در داخل کشور هم تولید می‌شود ولی به دانش تکنولوژی الکترونیکی ماشین‌های فرش‌بافی دست پیدا نکرده‌اند و این دانش در اختیار سه کشور آمریکا، هند و ایران است.

ارزش خدمات بسیاری از شرکت‌های خارجی ناشی از انحصار تکنولوژی است و هر زمان که این دانش از انحصار آنان خارج شود ارزش آن نیز به نحو چشم‌گیری کاهش پیدا می‌کند و خوشبختانه قطعه‌سازان ایران به جایگاهی از دانش و تکنولوژی دست پیدا کرده‌اند که هیچ ماشین تولیدی به واسطه خرابی قطعات حتی برای یک ساعت متوقف نمی‌شود. این در حالی است که در شرکت‌های ترکیه‌ای چنین نیست و گاهی خرابی یک قطعه ماشین فرش‌بافی خط تولید را برای یک هفته متوقف می‌کند!

دانش و تکنولوژی برای شرکت‌های قطعه‌سازی داخل کشور به حدی رسیده است که برای کارفرمایان و تولیدکنندگان داخلی عادی محسوب می‌شود ولی وقتی همین سطح از دانش و تکنولوژی در نمایشگاه‌های خارجی عرضه می‌شود مورد توجه تولیدکنندگان خارجی قرار گرفته و از آن استقبال قابل توجهی انجام می‌شود.



رونمایی از کارت ژاکارد در ITM

«سیمورا» از «اشتابلی» پیشی گرفت

امید بهشتی در گفت‌وگوی با مجله فرش ماشینی گفت:

«سیمورا» از محصولی به نام کارت ژاکارد رونمایی کرد که مورد استقبال بازدیدکنندگان قرار گرفت و حتی از غرفه اشتابلی در غرفه حضور پیدا کردند. محصول دیگری که ارائه شد در حوزه استابلایزر است. برای اولین بار در خاورمیانه محصولی عرضه شده است که در بازار جهانی حرف برای گفتن دارد و مشکلاتی بی‌شماری را می‌تواند در حوزه صنعت برطرف کند. در حوزه قطعات مکانیکی ژاکارد نیز محصولاتی ارائه شده است که در مجموع می‌تواند هزینه‌های صاحبان صنایع کم کند و همه هدف ما و تیم مهندسی این است که بتوانیم باری از دوش صنعت برداریم.

شرکت اشتابلی هم محصول کارت ژاکارد را به صورت کانسپت ارائه کرده است ولی محصول «سیمورا» در خط تولید است در حالی که اشتابلی در حال کار روی محصول است. دستگاه‌ها و ماشین‌آلات شونهر و اشتابلی از استانداردهای خوبی برخوردار است ولی

مسائل سیاسی مشکلاتی ایجاد کرده است. ایده محصولات «سیمورا» ابتکار عمل برای کاهش مشکلات است. طراحی محصول به گونه‌ای است که در عین سهولت بتواند کارهای بزرگی انجام داده و کارایی تولید را افزایش دهد. نمایشگاه ITM در حوزه نساجی است که از ۶۰ کشور دنیا در آن شرکت می‌کنند و فرصت خوبی برای هم‌افزایی و تسهیل ارتباطات است. در واقع در این نمایشگاه علم حرف اول را می‌زند. اینجا عمدتاً شرکت‌ها محصولات جدید خود را در معرض نمایش گذاشته‌اند. جای صنعتگران ایران در این گونه نمایشگاه‌های بین‌المللی خالی است در صورتی که به راحتی امکان حضور ۱۵ تا ۲۰ شرکت دیگر حتی به صورت حضور در یک سالن مشترک وجود داشت صنعتگران منطقه کاشان نیاز به اتحاد بیشتر دارند به خصوص در حوزه طراحی و تأمین قطعات. در صورتی برگزاری جلسات هم‌اندیشی به صورت گردهمایی و میهمانی این فرصت فراهم خواهد شد تا مسائل و مشکلات این حوزه مطرح شده و راهی برای حل آن پیدا شود.



برای اولین بار در خاورمیانه محصولی عرضه شده است که در بازار جهانی حرف برای گفتن دارد و مشکلاتی بی‌شماری را می‌تواند در حوزه صنعت برطرف کند.



خریداران خارجی عاشق فرش ایرانی اند



مهدي ضابطي مديرعامل شركت فرش ماشيني ماهور كه در نمايشگاه دموتكس تركيه شركت كرده است معتقد است فرش متولي ندارد. ۲۸ شركت ايراني در نمايشگاه دموتكس تركيه شركت كرده اند در حالي كه حتي يك جلسه هماهنگي و برنامه ريزي تشكيل نشده است تا با هم افزايي و قدرت بيشتري در نمايشگاه حاضر شوند.

ضابطي معتقد است توليدكننده در ايران تنهاست و اگر تشكلهای صنفی در کنار هم جمع شوند ممكن است بخشي از مشكلات اين صنعت مرتفع شود. اتحاديه و اتاق بازرگاني تلاش خود را به كار گرفته اند ولي همچنان مشكلات بسيار است.

با وجودي كه تعداد شركت كندگان ايراني به نسبت تركيه خيلي كمتر است ولي اكثر خريداران خارجي عاشق فرش ايراني هستند و دوست دارند از ايراني ها خريد كنند. اين ممكن است متأثر از طرح و رنگ و نقشه فرش ايراني باشد يا ارادتي كه به ايران دارند.





DOMOTEX & ITM 2022

۱۲۸۰ شرکت از ۴۰ کشور دنیا در
مساحت ۱۲۰ هزار مترمربع در ۱۲ سالن
بزرگ نمایشگاه ITM ترکیه شرکت
کرده‌اند تا آخرین دستاوردهای خود
را در حوزه نساجی در معرض نمایش
بازدیدکنندگان قرار دهند.

استراتژی ورود به بازار جهانی

مدیرعامل قالی سلیمان اظهار داشت:

قالی سلیمان در نمایشگاه دموتکس ترکیه با برنامه شرکت کرده و محصولات جدید و ایده‌های نو ارائه داده است که مورد استقبال بازدیدکنندگان و خریداران واقع شد. شرکت در نمایشگاه برای اهداف بلندمدت است. اگر امروز فرش ماشینی قالی سلیمان به بیش از ۳۰ کشور دنیا صادر می‌شود به واسطه این است که برای شرکت در نمایشگاه‌های خارجی نگاه بلندمدت داشته و در این خصوص از ۱۵ سال پیش سرمایه‌گذاری کرده است.

سعید منزوی‌زاده یادآور شد:

شرکت‌های تولیدی لازم است استراتژی تولید و فروش خود را مشخص کنند و با توجه به رقابت شدیدی که وجود دارد و بخشی از آن ناسالم است باید قوی عمل کرد. قالی سلیمان برای حضور در بازار جهانی مشتری‌مداری و کیفیت را مدنظر قرار داده است. مشتری همیشه دنبال ارزانی نیست. دنبال تعهد فروشنده است.





نخستین و تنها سازنده ماشین آلات تکمیل پیشرفت مستلزم خلاقیت و نوآوری است

احمد شاطریان مدیر شرکت سیناتکس کاشان است. نخستین و تنها سازنده ماشین آلات خط تکمیل در ایران است که از سال ۱۳۸۰ کار خود را شروع کرده و خوش درخشیده است. مجموعه سیناتکس روی پای خودش ایستاده است. از کسی کمک نگرفته و ماشین آلاتی تولید کرده که از مشابه خارجی آن چند سر و گردن بلندتر است. بدون این که تسهیلات بانکی بگیرد یا از رانته بهره ببرد یا قانونی برای حمایت از آن تصویب شود؛ کار خودش را کرده است. اعتبار مجموعه با کیفیت به دست آمده و تقریباً بازار ایرانی از ماشین آلات سیناتکس اشباع شده و نوبت به صنایع فرش ماشینی در دیگر کشورها رسیده است. «شاطریان» افتخار ایران است و مجموعه سیناتکس الگوی موفق از یک مجموعه پیشرو و بالنده.



Sinotex
KASHAN

تولیدکننده ماشین آلات خط رسیدگی
Manufacturer of Spinning Machines



فکر می‌کنم از سال ۱۳۶۰ شروع کردیم. به همراه پدر - که به رحمت خدا رفته‌اند - از ساخت ماشین آلات قالبیافی و قطعات شروع کردیم و الان هم خط تکمیل به خصوص شیرینگ فرش ماشینی را در دست ساخت داریم. قبلاً این ماشین آلات از شرکت سلرز انگلستان با هزینه‌های خیلی زیاد وارد کشور می‌شد ولی از زمانی که در این مجموعه ساخته شد دیگر شرکت‌ها از خارج وارد نکردند. البته به دو علت؛ هم این که به واسطه تغییراتی که در ماشین‌ها داده شد کیفیت دستگاه و محصولات آن بهتر شود و از طرف دیگر قیمت دستگاه حدود یک هشتم مشابه خارجی است که باعث شد این دستگاه مورد پذیرش شرکت قرار گیرد. ویژگی یک دستگاه خوب آن است که اپراتور بتواند راحت با دستگاه کار کند و همچنین دستگاه به راحتی کار کند و دائم به مشکل برخورد. قبلاً که بافت فرش ماشینی به وسیله دستگاه‌های ماکوبی انجام می‌شد بعضی از قطعات آن را می‌ساختیم، میلنگش خیلی مهم بود. چون طول این میلنگ حدود ۵ میلی‌متر و خُرده‌ای بود و از کشور بلژیک وارد می‌شد. هزینه زیادی صرف واردات آن می‌شد و تازه واردات آن هم به واسطه تحریم‌ها کار آسانی نبود و سخت بود. همان موقع تصمیم گرفتیم میلنگ بسازیم. ساختیم. محصول با کیفیت بالاتر از شرکت بلژیکی تولید شد. چرا؟ به خاطر این که شرکت بلژیکی یک محصولی تولید کرده وارد بازار می‌کند، ولی به این موضوع توجه ندارد که کار کردن با دستگاه در جاهای مختلف دنیا متفاوت است. مجموعه «سیناتکس» در دل شهرک صنعتی واقع شده و با فرهنگ کار منطقه آشناست. بازخورد کار با قطعه را دریافت می‌کند. بارها شده است که با شرکت‌ها ارتباط برقرار کرده و نحوه عملکرد قطعه‌ای که تولید شده و در دستگاه نصب شده است جویا شده‌ایم. برای ما اهمیت دارد. این طوری نیست که قطعه‌ای بسازیم و نتیجه آن برای ما اهمیت نداشته باشد. ما متوجه هستیم در شرکت‌های ایرانی به دلایل مختلف به دستگاه فشار می‌آید. این را شرکت بلژیکی نمی‌داند. خط تولید محصول خودش را دارد و به بازار عرضه می‌کند. ولی ما اینجا از نزدیک ایرادات دستگاه را می‌بینیم و رصد می‌کنیم.



این‌ها باعث می‌شود کیفیت قطعه تولیدی بالاتر از مشابه خارجی آن شود.

تاریخچه شرکت سیناتکس

مجموعه از سال ۱۳۶۹ شروع به ساخت میلنگ کرد. قبل از آن دستگاه پشت‌پاک‌کنی فرش می‌ساختیم. بعد قطعات پایه‌ها و دفتین‌ها و سردفتین‌ها را تولید کردیم. به همین خاطر این قطعات دیگر از بلژیک وارد نشد. همین‌طور میلنگ. حتی یک شرکتی در اصفهان میلنگ تولید می‌کرد، وقتی میلنگ ما با کیفیت بالاتر وارد بازار شد آن‌ها هم تعطیل کردند و تولید نکردند. پس از میلنگ دستگاه پشت‌پاک‌کنی را ساختیم. کیفیت این هم بهتر از مشابه بلژیکی شد. کیفیت آن از واندویل بلژیک خیلی بهتر شد به شکلی که کار کردن با آن هم راحت‌تر بود. هم ارزان‌تر بود و هم کیفیت فرش آن و تنظیمات آن هم خیلی بهتر از مشابه بلژیکی بود. بعد کم‌کم سراغ دستگاه شیرینگ فرش ماشینی آمدیم و آن را هم ساختیم. شیرینگ هم ساخت شرکت سلرز انگلستان بود. شرکت‌های ایرانی برای خرید این محصول از شرکت خارجی باید الان پول دستگاه را واریز کرده و ۶-۷ ماه بعد دستگاه را تحویل بگیرند و گارانتی هم ندارد. یکی این که راه آن دور بود و بعدها هم که تحریم‌ها مانع شد! ولی مجموعه سیناتکس تغییراتی در دستگاه داد که کار کردن با آن راحت‌تر شد، کیفیت ماشین بهتر شد، گارانتی و خدمات پس از فروش آن هم در دسترس است و قیمت آن هم به مراتب کمتر از مشابه خارجی بود.

ظرافت فرش بالا رفته است. قبلاً این طوری

ریشه این اصلاحات روی دستگاه به واسطه این است وقتی یک دستگاه به شرکت فروخته شد پس از آن با اپراتورها صحبت می‌کنیم تا مشکلات دستگاه مشخص شود. اپراتور بهتر از صاحب کارگاه به دستگاه آشناست. با آن کار کرده و تمام مسائل ریز و درشت آن را می‌داند و حتی می‌تواند برای بهتر شدن کارکرد دستگاه ایده بدهد. ولی شرکت سازنده خارجی این طور نیست.

گاهی این ایده‌های ناشی از ارتباط با تولید و تجاری است که در این مسیر به دست آمده؛ به شرکت‌های سازنده خارجی هم انتقال داده می‌شود. شاید ابتدا مقاومت کنند ولی به مرور متوجه می‌شوند به نفع‌شان هست. مثلاً سال ۱۳۸۰ اولین دستگاه شیرینگ ساخته شد که شرکت فرش پردیسان دلجان آن را خریداری کرد. یاد دارم همان موقع تعدادی از مدیران و کارشناسان شرکت آلمانی به ایران آمده بودند. در نشستی که در هتل امیرکبیر باهاشون داشتیم گفتیم اگر تعداد پیچ‌های روی سیلندر دستگاه را بیشتر کنیم بهتر می‌شود، کارشناس فنی شرکت آلمانی گفت: «نه این کار اشکال دارد و سیلندر ضعیف می‌شود» گفتیم «من ضمانت می‌کنم. شما این کار را انجام بدهید.» آن روز قبول نکردند ولی الان که تراکم فرش‌ها از ۵۰۰ شانه با ۱۵۰۰ شانه رسیده است تیغ و سیلندر کم‌تر آسیب می‌بیند و به خاطر این است که تعداد پیچ‌های روی سیلندر را اضافه کرده‌ایم.

ساخت دستگاه شیرینگ مقرون به صرفه نیست

متأسفانه کارهای فنی و ماشین‌سازی و قطعه‌سازی مثل دیگر کارها هیچ حمایتی نمی‌شود. دغدغه دولت زیاد است و به این چیزها نمی‌رسد. فقط دنبال این هستند یک وامی بدهند و بهره‌اش را بگیرند. دیگر کاری به این ندارند که تولید انجام شود یا نشود! هیچ اهمیتی هم به کیفیت کار و تولیدات هم داده نمی‌شود. البته توجه داشته باشید دولت اگر حمایت نمی‌کند چوب هم لای چرخ تولید نگذارد. این معضلاتی که ایجاد شده است مثل

نبود. یادم هست فرش خریدیم نخ‌های اضافه به طول ۵ سانتی‌متر روی فرش بود. اصلاً شیرینگ وجود نداشت که روی فرش را بتراشند و پرداخت کنند، همان فرشی از دستگاه تیغ خورده بود زیر پای مردم می‌افتاد ولی الان خط تکمیل روی فرش را می‌تراشد و کیفیت و زیبایی فرش را رقم می‌زند.

اپراتور بهتر از صاحب کارگاه به دستگاه آشناست

دستگاه سلرز ایراداتی دارد. البته نمی‌توان ایراد گفت. فرش شرکت‌های اروپایی خیلی تمیز بافته می‌شود. گویی سطح آن پرداخت شده است ولی شرکت‌های ایرانی از چند نوع نخ استفاده می‌کنند و تراکم آن متفاوت است. دستگاه سلرز به درد این گونه فرش‌ها نمی‌خورد. به همین خاطر تغییراتی در دستگاه داده شد که مثلاً زاویه فرش را از ۹۰ درجه به ۵۷ درجه کاهش دادیم که رخ فرش بهتر شود. کشش‌ها را اتوماتیک کردیم که وقتی دستگاه متوقف می‌شود تیغ‌های ۱ و ۲ و ۳ به صورت هم‌نواخت عمل کند. تغییراتی در حفاظ شیشه‌ای جلوی دستگاه داده شد و مشکلاتی که وجود داشت برطرف کند. دستگاه سلرز وقتی کار می‌کند اگر اپراتور بخواهد «استارت» کند باید حفاظ بالا برود و به همین خاطر اپراتور باید عقب برود که حفاظ به اپراتور برخورد نکند، ما این حفاظ را به صورت کشویی و ریلی تغییر دادیم، یعنی به صورت آریب پایین و بالا می‌رود. البته تغییرات دیگری هم انجام شد که بیشتر فنی است و نهایتاً به واسطه این تغییرات کارکرد دستگاه بهتر شد.

“

وقتی یک دستگاه به شرکت فروخته شد پس از آن با اپراتورها صحبت می‌کنیم تا مشکلات دستگاه مشخص شود. اپراتور بهتر از صاحب کارگاه به دستگاه آشناست. با آن کار کرده و تمام مسائل ریز و درشت آن را می‌داند و حتی می‌تواند برای بهتر شدن کارکرد دستگاه ایده بدهد. ولی شرکت سازنده خارجی این طور نیست.



مالیات، مثل حوادث، مثل هزینه‌های جانبی که از تولیدکننده و کل مردم گرفته می‌شود. باعث رکود شده است.

من با یک شرکت خارجی صحبت می‌کردم، حرفش این بود: «ما اینجا هیچ دغدغه فکری نداریم جز این که به تولید محصول فکر کنیم» ولی اینجا این طور نیست. من همین الان که اینجا نشسته‌ام باید دغدغه پاس کردن چک داشته باشم، سقف کارخانه‌ام آب می‌دهد به فکری برای آن بکنم، دلار خدا تومان شده است و هزینه‌های تمام شده ماشین‌الات را بالا برده است ولی فروش دستگاه چنین نیست. بنابراین همه این‌ها هست که به نظر من دلیل آن تا ۹۹ درصد مربوط به دولت است.

وقتی تولید حمایت نشود سرمایه مردم به سمت دلالی می‌رود! ماشین خرید و فروش می‌شود! زمین و خانه و ساخت و ساز انجام می‌شود! آن هم بد نیست ولی در این صورت سر تولید بی‌کلاه می‌ماند.

صادرات تنها راه بقای ماشین‌سازی است

حمایت لازم است. حتی الان ساخت این دستگاه شیرینگ دیگر مقرون به صرفه نیست که به کار ادامه بدهیم. یکی از معضلات که خدمت شما عرض کردم مشکلات پیش پای صادرات است. الان این خط تکمیل در ایران اشباع شده است. ما به نتیجه‌ای که لازم است دست یافته‌ایم. از کیفیت لازم برخوردار است.

حالا باید تولید آن متوقف شود؟ به خاطر این که در ایران اشباع شده است؟ باید صادر شود ولی می‌دانید که ما در تحریم هستیم و نمی‌توانیم صادر کنیم. در صورتی که قیمت ما تقریباً یک هشتم قیمت سلرز است. الان اگر بخواهید یک دستگاه شیرینگ از انگلستان وارد کنید باید حدود ۳۰۰ هزار پوند پرداخت کنید، یعنی چیزی حدود ۱۱-۱۱/۵ میلیارد تومان بایستی پول پرداخت کنید ولی همین دستگاه در ایران به قیمت هفتصد، هشتصد میلیون تومان با کیفیت بالاتر ساخته شده و در اختیار خط تولید قرار می‌گیرد.

همین دستگاه را ترکیه می‌سازد ولی اصلاً کیفیت ندارد. به هیچ عنوان! هرکسی هم که از ایران خرید کرده است در نهایت مجبور شده است کنار بگذارد. الان ترکیه دستگاه‌های شیرینگ را به ارمنستان و تاجیکستان می‌فروشد ولی ما نمی‌توانیم بفروشیم. چرا؟ چون اصلاً ایران را قبول ندارند. از نظر کیفیت تایید می‌کنند، به دلیل این که روابط خارجی ما آشفته است و اقتصادی و تجارت هم مولفه‌ای از روابط سیاسی با دنیاست. اگر این مشکل حل شود ما هم می‌توانیم مثل صنعت کره و چین پیشرفت بیش از این داشته باشیم.

البته بعضی از تولیدکنندگان فرش ماشینی که سرشان درد می‌کرد یکی دو دستگاه از ترکیه یا شرکت سلرز انگلستان وارد کردند. مدیر یکی

از این شرکت‌ها به من گفت ۵ میلیارد تومان پول دادم و این خط را وارد کردم ولی جواب نمی‌دهد. یک نماینده از شرکت سلرز آمد که ایراد آن را برطرف کند. مدیر شرکت با پرخاش با نماینده سلرز صحبت می‌کرد که من ۵ میلیارد تومان پول دادم - این موضوع مال سال ۹۰ است - ولی دستگاه جواب نمی‌دهد ولی یک بچه کاشانی آمده دستگاه ساخته و کیفیت آن از فرش گردن شکسته شما بهتر است!

همه ماشین‌الات را می‌توان ساخت

به نظر من عامل موفقیت، پشتکار است. هنوز دلسرد نشده‌ام با وجودی که بازار دستگاه تولیدی این مجموعه اشباع شده است. دنبال ساخت دستگاه و تجهیزات دیگری هستیم که آن را بسازم. خیلی از دستگاه‌های نساجی از کشورهای خارجی وارد می‌شود و فرصت مناسبی است که آن را در ایران بسازیم و در اختیار صاحبان صنایع قرار دهیم. همه ماشین‌الات ایرانی را می‌توان در ایران ساخت. خیلی راحت. فقط یک خرده حمایت دولت و مردم را می‌خواهد. دولت حمایت کند و خریدار فکر نکند هرچه از خارج می‌آید خوب است و تولید داخلی خوب نیست. تجربه ساخت دستگاه‌های تکمیل فرش ثابت کرده است و ماشین‌الات ساخت ایران هم می‌تواند بهتر از خارجی آن باشد.

این کار نیاز به فرهنگ‌سازی دارد. رادیو و



بزند ۶-۷ میلیون بگیرد ولی اگر با دستگاه بافت کار کند و با نخ سر و کار داشته باشد ۱۰ تومان می‌گیرد! خُب ترجیح می‌دهد بافندگی کند تا شغل فنی انتخاب کند.

پیشرفت مستلزم خلاقیت و نوآوری است

آزمون و خطا در هر کاری هست ولی ما چون سیستم طراحی داریم قبلاً از آن که قطعه ساخته شود در سیستم طراحی پردازش می‌شود و بعد وارد مرحله ساخت می‌شود. حالا ممکن است در مراحل ساخت اشکالات جزئی پیش آید که آن را هم برطرف می‌کنیم ولی چون سیستم طراحی وجود دارد کمتر با مشکل مواجه می‌شویم. در واقع قطعه به صورت کامپیوتری طراحی شده و در سیستم نرم‌افزاری مونتاژ شده و کلیه تست‌های آن به صورت نرم‌افزاری بررسی می‌شود و آنگاه وارد مرحله ساخت می‌شود. برای ساخت هر قطعه یک نقشه طراحی شده و در اختیار کارگر فنی قرار داده تا آن قطعه را بسازد.

یکی از مولفه‌های پیشرفت خلاقیت و نوآوری است. مثلاً به شرکت‌ها پیشنهاد دادیم که میزها ب دستگاه را تغییر بدهیم. اول با مکانیک‌ها صحبت کردیم و نظرشان را گرفتیم. بعضی‌ها گفتند این کار ممکن نیست. تقریباً هیچ کسی این کار را انجام نداده بود. در دستگاه‌های پارچه‌بافی بود ولی در دستگاه‌های فرش ماشینی این گونه نبود که میزها متحرک باشد و تیغ و سیلندر ثابت باشد ولی ما انجام دادیم و خیلی کار با دستگاه راحت کرد. ولی بعضی از اپراتورهای به حالت قبل عادت داشتند ولی ما دستگاه را به گونه‌ای ساختیم که هر دو حالت امکان داشت و پیشنهاد ما این بود که شما با حالت ثابت کار کنید ولی اگر یک روزی احساس کردید که حالت متحرک بهتر است در این صورت دستگاه این قابلیت را داشته باشد که نظر شما را تأمین کند. من صد درصد مطمئن بودم که این کار شدنی است و کیفیت بالاتر می‌رود. ریسک نبود و من به کارم مطمئن بودم.

از سوی دولت که حمایت و تشویقی وجود ندارد ولی همین اندازه برای ما کافی است وقتی یک مشت آهن‌آلات در این مجموعه برش داده

است! حتی ایده‌های بیشتری برای ساخت ماشین‌آلات و تجهیزات وجود دارد ولی فرهنگ آن وجود ندارد. مثلاً به خریدار گفته می‌شود برای این دستگاه می‌توانیم آپشن‌های بیشتری ایجاد کنیم که کار با آن راحت‌تر شود و کیفیت محصول و راندمان دستگاه بالاتر برود؛ زیر بار نمی‌رود! به خاطر این که هزینه‌اش مثلاً ۱۰ درصد بالاتر می‌رود! به دنبال کم کردن هزینه‌هایش هست!

البته این بدان معنی نیست که وقتی قرار است یک دستگاه بافت در ایران ساخته شود همه قطعات آن نیز همین‌جا ساخته شود. هیچ جای دنیا چنین نیست. در همین کار ساخت ماشین‌آلات تکمیل هم همین‌طور است ۸۰ درصد آن اینجا انجام می‌شود و ۲۰ درصد آن برون‌سپاری می‌شود. تراشکاری را خودمان انجام می‌دهیم، پرس کاری همین‌طور. پرس کاری‌های بزرگ مثل «تی‌من» که طولش ۵ متر هست اصفهان انجام می‌شود. کارگاه‌های ریخته‌گری اصلاً در کاشان نیست! شرکت‌های اصفهان و تهران انجام می‌دهند.

الان ۸۰ درصد ریخته‌گری شهرستان در کارگاه‌های اصفهان انجام می‌شود. اگر کارگاه ریخته‌گری در منطقه دایر شود حتماً به صرفه و اقتصادی است. ولی کسی جرأت نمی‌کند به خاطر هزینه‌های بالایی که این کار دارد کسی جرأت نمی‌کند پا پیش بگذارد. از طرف دیگر این کارها سخت است و حقوق آن هم پایین است. کارگر خاص خودش را می‌خواهد. یک کارگر تراشکار به این فکر می‌کند بیاید با آهن سرو کله

تلویزیون و رسانه‌ها باید این چیزها را انتقال دهد. از طرف دیگر بعضی از شرکت‌های تولیدی قدر شرکت‌های سازنده را ندارد. مثلاً دستگاه بافت از کشورهای خارجی به قیمت ۸۵-۸۰ میلیارد تومان خریده است ولی یک دستگاهی که باید از شرکت خارجی ۱۲-۱۱ میلیارد تومان بخرد حاضر نیست به سازنده داخلی ۱/۵ میلیارد تومان بدهد. برای خرید از شرکت خارجی باید ۶-۷ ماه زودتر پول بدهد ولی به سازنده ایرانی می‌خواهد چک شش هفت ماه دیگر را بدهد! این همان فرهنگی است که باید اصلاح شود. خدا آقای یغمایی‌پور رحمت کند. همه شرکت‌های نساجی ایشان را می‌شناسند. می‌گفت اگر سر کوچه منزل‌تان یک بقالی کوچک است از همان خرید کنید نگویید به یک سوپرمارکت بزرگ می‌روم و همه خرید را از آنجا انجام می‌دهم. باید از همین مغازه سرکوچه خرید که تشویق شود و بزرگ می‌شود. وقتی ببیند مشتری دارد جنسش را جور می‌کند و مغازه‌اش را توسعه می‌دهد! ولی اینجا این طور نیست گویی هم منتظر هستند که مغازه این بابا جمع شود! این اصلاح فرهنگ است.

ریخته‌گری شهرستان در اصفهان انجام می‌شود

من فکر می‌کنم همین دستگاه‌های بافت که شرکت‌های ایرانی به راحتی آن را از شرکت خارجی به قیمت هفتاد هشتاد میلیارد تومان می‌خرند بتوان در ایران با قیمت ۳۰-۲۰ میلیارد تومان ساخت؛ ولی هیچ کمکی از سوی خریدار و دولت انجام نمی‌شود ولی این کار شدنی



الان اگر بخواهید یک دستگاه شیرینگ از انگلستان وارد کنید باید حدود ۳۰۰ هزار پوند پرداخت کنید، یعنی چیزی حدود ۱۱-۱۱/۵ میلیارد تومان بایستی پول پرداخت کنید ولی همین دستگاه در ایران به قیمت هشتصد میلیون تومان با کیفیت بالاتر ساخته شده و در اختیار خط تولید قرار می‌گیرد.



می‌شود و به شکل دستگاه درمی‌آید و دستگاه به تولید می‌رسد، کارخانه‌دار وقتی از دستگاه تعریف می‌کند و تشکر می‌کند که کیفیت فرش تولیدی کارخانه‌اش بالا رفته است؛ من از این کار لذت می‌برم و تشویق می‌شوم. همین کافی است.

کارگر فنی باید خلاقیت و شمّ کار داشته باشد

من از این که تجربه‌های را به افراد دیگر انتقال بدهم ابایی ندارم. همین که نقشه قطعه را دست کارگر می‌دهید این بدان معنی است که قصد شما انتقال تجربه است. البته کارگر فنی هم باید خلاقیت و شم کار را داشته باشد. هرکسی نان خودش را می‌خورد. یک موقعی شاگرد یک شرکت پمپ‌سازی بودم. اگر الان پمپ هم می‌ساختم اون فردی هم کار خودش را دارد و مشکلی برای کسی ایجاد نمی‌شود. به نظر من هرکسی نان بازوی خودش را می‌خورد.

متأسفانه در دانشگاه‌های کشور فقط تئوری کار می‌شود. کار عملی نمی‌کنند. هیچ‌وقت نشده یک دستگاه بسازند ولی تئوری آن را می‌خوانند. دانشجوی رشته مکانیک و برق و ... درس می‌خواند، حتی دکترا می‌گیرد ولی وقتی به عمل می‌رسد تجربه آن را ندارد. برای این که مشکل حل شود باید وارد کار شده و عملاً آنچه در دفتر و

همین شهرک سلیمان صباحی است شاید باور نکنید! کارشان را با تراشکاری شروع کرده‌اند و به اینجا رسیده‌اند. به نظر من اگر هرکسی به حق خودش قانع باشد کارهای جمعی با مشکل مواجه نمی‌شود ولی وقتی دائم سهم بیشتری برای خودمان قائل می‌شویم کار یک جایی به مشکل می‌خورد! اگر کسب و کارهای به صورت خانوادگی شکل بگیرد و هر کسی هم به حق خودش قانع شود قطعاً اون کسب و کار گسترش پیدا می‌کند و نفع آن به همه می‌رسد!

روی سخنم با دولت است

روی صحبت من بیشتر با دولت مردان است؛ صنعت و تولید را حمایت کنند! جداً ایران حیف است! خیلی از نخبگان از ایران رفته‌اند! بیشتر فکرهای بزرگ دنیا ایرانی‌ها هستند! من یک سفر به شرکت شونهر رفتم و ایده‌ای مطرح کردم. خیلی تشویق کردند و درخواست کردند در آن شرکت مشغول به کار شوم. خُب من آنجا چکار کنم؟ کارگری آن‌ها را بکنم؟ اینجا در کشور خودم کار می‌کنم و برای تحقق ایده‌هایم تلاش می‌کنم! ولی حمایت می‌خواهد. حمایت نمی‌شود حداقل انتظار کارشنکنی و سنگ‌اندازی نداریم! مغزها فرار می‌کنند، به خاطر این که نخبه ایرانی حمایت نمی‌شود!

کتاب‌ها آموخته‌اند در کارگاه عمل کنند.

فارغ‌التحصیلان دانشگاهی بیکار هستند ولی صنعت برای تأمین نیروی کار خیلی مشکل دارد. شرکت زیاد شده است ولی برای تأمین نیروی آن فکری نشده است. وقتی یک شهر صنعتی می‌شود بایستی نیروی کار آن هم تأمین شود. بخشی از نیروی کار مورد نیاز فنی است و بخشی هم کارگری است. بقدم از کارگران مراکشی برای صنعت استفاده می‌شد، از کارگران افغانی هم استفاده می‌شد ولی الان وضعیت تأمین نیروی انسانی صنایع مناسب نیست.

کسب و کار موفق خانوادگی

قبلاً روزی ده ساعت پشت کامپیوتر می‌نشستم و روی طراحی قطعات کار می‌کردم. صبح تا شب طراحی می‌کردیم. البته اون موقع مقداری دلگرمی هم وجود داشت. فروش دستگاه خوب بود و همین انگیزه ایجاد می‌کرد ولی الان فروش کمتر شده است. کسب و کار ما تقریباً خانوادگی است. برادرم هم در همین کار است. البته شرکت‌های خانوادگی در بعضی جاها موفق عمل کرده است. مثلاً یک ریختگری و تراشکاری در تهران است که قطعات می‌سازند. ۷ برادر هستند و هرکدام مسئولیت یک قسمت را به عهده گرفته است. خیلی هم وضع شان خوب است. سرمایه عظیمی دارند. اگر بگویم شرکت‌شان نصف



تولیدکننده ماشین آلات شبرنگ فرش ماشینی
Manufacturer of Carpet Shearing Machineryes

Sinotex
KASHAN



ترکیه بازار فرش ماشینی قطر را قرق کرده است

جمعیت قطر ۲ میلیون ۸۰۰ هزار نفر است که از این تعداد ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار نفر آن خارجی‌هایی هستند که برای کسب و کار، تجارت و بازرگانی به قطر پا گذاشته‌اند. ۴۰ هزار نفر از این تعداد ایرانی‌هایی هستند که مقیم قطر شده و بخشی از این تعداد در حوزه صادرات فرش ماشینی فعالیت می‌کنند.

فرش دستباف ایران در بازار قطر از شرایط بهتری نسبت به فرش ماشینی برخوردار است و این توجه باعث شده است حاشیه سود بهتری نصیب فرش دستباف ایران کند ولی آنچه مسلم است بازار فرش ماشینی قطر در اختیار ایران نیست و سهم شرکت‌های فرش ماشینی ترکیه شده است. دلایل این که فرش ماشینی ایران نتوانسته جای خود را در بازار قطر باز کند نخست آن است که بازار قطر به قول معروف بازار لاکچری است. در بازار لاکچری بُرد از آن تولیدکننده و بازرگانی است که محصول خود را کیفیت بالاتر و قیمت پایین‌تر عرضه کند و تحقق این موضوع از عهده ترک‌ها برآمده است.

موفقیت در بازار اقتصادی یک کشور تابع عواملی از جمله روابط سیاسی است دو کشور و روابط بین‌الملل است که به نظر می‌رسد شرایط ایران مطلوب نیست و موضوع بعدی تسهیلاتی دولتی است که کشور

ترکیه برای تولیدکنندگان و بازرگانان فرش ماشینی قائل است. دولت ترکیه هزینه تمام شده محصول شرکت‌های خود را از طریق ارائه مشوق‌ها و تسهیلات مختلف کاهش داده است تا ورود آن‌ها را به بازارهای خارجی آسان نماید.

بنابراین در جمع بندی نهایی می‌توان گفت بازار قطر دست ایرانی‌ها نیست و این ترکیه است که بازار فرش ماشینی این کشور را قرق کرده است و محصول خود را با شرایط مناسب‌تر به بازار قطر به عنوان خریدار و واسطه برای دیگر کشورهای جهان عرضه می‌کند.



روابط تجاری ایران و ژاپن به صفر رسیده است

بهرام شکوری رئیس اتاق مشترک ایران و ژاپن در نخستین سمپوزیم فرش ماشینی که سالن همایش‌های صدا و سیما برگزار شد گفت:

قدمت همکاری ایران و ژاپن دیرینه است و به ۱۸۸۰ میلادی بر می‌گردد ولی اولین قرارداد دوستی بین دو کشور در سال ۱۹۲۶ منعقد شده است. قبل از شیوع کرونا در سال ۱۳۹۸ در ژاپن و تهران مراسم جشن ۹۰ سالگی رابطه بازرگانی ایران و ژاپن برگزار شد.

ژاپن مراودات زیادی با آمریکا دارد و بیشتر شرکای ژاپنی‌ها شرکت‌های آمریکایی است به همین خاطر به واسطه تحریم‌ها از آمریکا حرف‌شنوی دارد و تقریباً روابط تجاری ایران و ژاپن به صفر رسیده است.

قبلاً بیشترین سهم صادرات ایران به ژاپن میعانات گازی بود که در بالاترین سطح بالای ۷ میلیارد دلار و پایین سطح آن به ۶۰۰ میلیون دلار رسید که آن هم به واسطه تحریم‌ها متوقف شده است.

ژاپن سومین اقتصاد دنیاست و ۱۲۷ میلیون نفر جمعیت دارد و مردم ژاپن علاقه‌مند به توسعه روابط با ایران هستند و شدیداً به فرش‌های دستباف علاقه دارند و اکنون هم فرش‌های ماشینی به واسطه طرح‌ها و نقشه‌ها و رنگ‌ها این قدر زیبایی و جلوه دارد که تا از نزدیک آن را نگاه نکنیم و لمس نکنیم تصور می‌کنیم که فرش دستباف است.

بخشی از مشکلات صادرات با تشکیل کنسرسیوم‌های صادراتی حل می‌شود ولی عمده مشکل ناشی از موانع سیاسی و تحریم‌هاست. به نظرم باید در زمینه سیاستگذاری و قانون‌گذاری و در حوزه تولید و صادرات از ترکیه درس بگیریم. ذخایر ایران بسیار بیش از ترکیه است ولی صادرات ما در حوزه فرش ۳۵۰ میلیون دلار است در حالی که در ترکیه بیش از ۳ میلیارد دلار است.





یادگیزدات کام

سه‌م ۴ میلیون دلاری فرش ماشینی ایران از بازار ۳۰۰ میلیون دلاری استرالیا

حمیدرضا مناقبی رئیس اتاق مشترک ایران و استرالیا در نخستین سمپوزیم صادرات فرش ماشینی که در سالن همایش‌های صدا و سیما برگزار شد گفت:

جمعیت استرالیا ۲۶ میلیون نفر است که ۳۰ هزار ایرانی مهاجر را در خود جای داده است. اگر شهروندان افغان و لبنانی متمول ساکن در آنجا را که با ایرانی‌ها اشتراکات فرهنگی خوبی دارند به آن اضافه کنیم به ۱۰۰ هزار نفر خواهد رسید.

حجم مبادلات در سال ۲۰۰۰ به میزان یک میلیارد دلار بود که پس از تحریم‌ها به مرور کم شد و قبل از شیوع کرونا به ۳۰۰ میلیون دلار رسید و اکنون به

میزان ۲۰ میلیون دلار کاهش پیدا کرده است ولی مبادلات اقتصادی و تجاری بین ایران و استرالیا از طریق کانال‌های غیررسمی و کشور ثالث در جریان است. بر اساس آمار رسمی صادرات فرش ماشینی ایران به استرالیا در سال گذشته ۴ میلیون دلار بوده گزارش شده است که از این میزان ۲ میلیون دلار مربوط به فرش دستباف، یک میلیون دلار فرش‌های نقش دارد و یک میلیون دلار آن موکت فرش است.

استرالیا در حالی که واردکننده بیش از ۴۵۰ میلیون دلار فرش ماشینی از چین، ترکیه و ایران و تایلند است ولی در عین حال ۳۳ میلیون دلار فرش ماشینی به اروپا صادر می‌کند.

نقش و طرح فرش ماشینی ایران چشم‌گیر و دل‌فریب است ولی غیر از نقشی است که در سیدنی و ملبورن مورد استفاده مردم قرار می‌گیرد. صنعت فرش ماشینی چه مقدار بررسی کرده است که بازار هدف چه نقشه‌ای را می‌پسندد؟ الان جنس مورد پسند جامعه استرالیا نایلون رنگ شده است.

در مجموعه‌های صنعت کشور حوزه‌های بازاریابی، بازارگردی و تحقیقات بازار حتی به صورت کنسرسیوم انجام شود تا تولیدات بر اساس نیاز بازار هدف انجام شود نه این که به دنبال یافتن بازاری بگردیم که مازاد بازار ایران را در آن عرضه کنیم.



حضور سفیران سیاسی چه دستاورد اقتصادی دارد؟

این روزها حضور سفیران کشورهای خارجی در منطقه، همایش‌ها و جلسات شدت گرفته و به عنوان برگ برنده مسئولین شهری و همایش‌ها تلقی می‌شود ولی لازم است اثرگذاری آن در ارتباطات بین دو کشور، منطقه و شهرستان مورد ارزیابی و تجدید نظر قرار گیرد.

به اعتقاد بسیاری از صاحب‌نظران، «دیپلماسی اقتصادی» صرفاً حضور سفیر در منطقه، گرفتن عکس یادگاری و برگزاری جلسات مشترک نیست و اثرگذاری آن در روابط بین دو کشور و بالا بردن سطح مبادلات ضروری و بااهمیت است. حضور سفیران و هیئت‌های خارجی در مجموعه‌های صنعتی خوب است ولی اگر منجر به قرارداد مشخص نشود هیچ فایده‌ای نخواهد داشت.

به اعتقاد بسیاری از کارشناسان بین‌الملل در بسیاری اوقات سفیران کشورها مخاطب خوبی برای تجار و بازرگانان داخلی محسوب نمی‌شوند و رایزنان اقتصادی کشورها به مراتب اثرگذاری بیشتر از سفیر خواهند داشت که ضروری است مورد توجه اتاق‌های بازرگانی و مجامع صنفی و اقتصادی قرار گیرد.

در خصوص اثرگذاری سفیر بررسی چند موضوع جالب اهمیت است؛ «شناخت ظرفیت‌های دو کشور برای همکاری»، «روابط سیاسی بین دو کشور»، «روابط اقتصادی» و «نوع تأثیرگذاری سفیر در ساختاری اقتصادی آن کشور» از جمله این موارد است.

آنچه مسلم است تفاهمنامه‌های همکاری بسیاری بین ایران و دیگر کشورها به امضاء رسیده است. تفاهمنامه همکاری با چین و ونزوئلا از جمله این موارد است ولی چنانچه تفاهمنامه‌های بین دو کشور منجر به قرارداد عملیاتی نشود هیچ مزیتی برای کشور نخواهد داشت.





دوک

شبکه جامع صنعت فرش و نساجی



برای دانلود اسکن کنید

 irandook.com

 [dooksocial](https://www.instagram.com/dooksocial)

 031-54702589



گروه تولیدی

پرسپولیس

تولید انواع قاب و تابلو فرش ماشینی

☎ ۰۹۱۳۷۴۰۹۳۸۶ - ۰۳۱-۵۴۷۰۲۵۸۸

🌐 perspoliss.com

📍 آران و بیدگل، شهرک سلیمان صباحی، بلوار کارگر، میدان همت، نمایشگاه پرسپولیس

**MACHINE
MADE
CARPET**