

# فرش ماشینی

MACHINE-MADE  
CARPET

فرش ماشینی - شهریورماه ۱۴۰۱ - ویژه نامه چهاردهمین نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی تهران



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کاشان

اتحادیه ملی تولیدکنندگان و صادرکنندگان فرش ماشینی



مدیر مسئول: حسین عدالت / مدیر تحریریه: عبدالمجید رفیعی بزرگی / نشانی: بلوار امام رضا (ع) - میدان کتاب / همراه: ۰۹۱۳۹۹۹۲۳۶۷



رئیس شورای سیاستگذاری اعلام کرد:

## رویکرد نمایشگاه چهاردهم تمرکز بر صادرات است

صادرات فرش دنیا ۱۸ میلیارد دلار

ایران در انتهای جدول قرار گرفته است

صفحه ۱۳



فعال صنعت فرش ماشینی:

رسالت  
صاحبان صنایع  
فراتر از اقدامات خرد و  
محدود است

« صفحه ۳



فعال و صاحب نظر صنعت فرش:

۳۰ میلیارد تومان  
حق گمرکی  
دستگاه ۸ میلیون یورویی

« صفحه ۱۱



رئیس اتحادیه فروشندگان فرش:

شبکه توزیع ؛  
حلقه مفقوده  
صنعت نمایشگاهی کشور

« صفحه ۶

سفارش فرش ماشینی دنیا

عمده از ترکیه؛ خرد از ایران

صفحه ۲

کارشناس صنعت نمایشگاهی:

هر بازدیدکننده  
یک تاجر است

اهمیت به کارگیری غرفه داران حرفه ای



« صفحه ۱۱



مجری نمایشگاه چهاردهم:

تشریح جزئیات  
برگزاری نمایشگاه چهاردهم



« صفحه ۷



فعال صنعت فرش ماشینی:

آرامش خاطر  
صاحبان صنایع  
در گرو شفافیت مالی است



« صفحه ۵



امارات؛  
هاب کشورهای عربی و  
آفریقایی است

صفحه ۴

«کپی کاری»  
به خودی خود  
منفور نیست

صفحه ۸

جدی ترین مسائل  
و مشکلات جامعه  
ریشه های فرهنگی دارد

صفحه ۶

فرش ایرانی در امارات؛  
۶۰ درصد ارزان تر از  
کارخانه

صفحه ۴

اهداف سمپوزیوم  
بین المللی صادرات فرش  
ماشینی ایران

صفحه ۱۳

خاطره  
نمایشگاه چهاردهم را  
ماندگار کنیم

صفحه ۳



## چهاردهمین نمایشگاه بین المللی

کفپوش ها موکت فرش ماشینی و صنایع وابسته

۱۲ لغایت ۱۵ شهریور ماه

تهران، محل دائمی نمایشگاه های بین المللی

سالن ۸، غرفه ۱



SOLOMON CARPET

جهان پسند هنر صنف جهان

مدیرعامل قالی سلیمان مطرح کرد:

## سفارش فرش ماشینی دنیا عمده از ترکیه؛ خرده از ایران



و ایران به سمت تولید فرش ماشینی با شانه‌های بالاتر حرکت کند. ولی این رویکرد باید اصلاح شود. در حال حاضر بازار صادراتی دنیا عمده محصولات خود را از ترکیه تهیه می‌کند ولی محصولات خاص خود را از ایران تهیه می‌کند. خرید عمده فرش ماشینی دنیا از ترکیه و خرید خرده از ایران است.

تولیدکننده ایرانی می‌تواند وارد عرضه تولید شانه‌های پایین شود ولی نکته‌ای وجود دارد. ما باید بتوانیم فرش‌های شانه پایین را با قیمت رقابتی ترکیه تولید کنیم. ولی بخش عمده این موضوع خارج از اختیار تولیدکنندگان داخلی است. مشکلات ناشی از عدم تسهیلات مناسب دولتی، نبود مشوق‌های صادراتی، مشکلات ناشی از تحریم‌ها باعث شده است که قیمت تمام شده فرش ایران بیشتر از ترکیه شود.

گفته می‌شود هزینه انرژی و منابع انسانی به نسبت ترکیه پایین‌تر است ولی باید ببینیم هزینه‌های انرژی و منابع انسانی چه تأثیر در قیمت تمام شده محصول دارد؟ درصد تأثیرگذاری نخ در محصول تولید شده چه مقدار است؟ عوامل مختلف در قیمت تمام شده محصول موثر است؛ عمده‌ترین عامل موثر در قیمت فرش نخ است که برای تولید یک فرش ۳۰ تا ۳۵ کیلو نخ لازم است که آن هم متأثر از بازار جهانی است.

تسهیلات بانک‌ها در بهترین حالت حداقل با سود ۱۸ درصد است ولی در ترکیه حداکثر ۳ درصد است! امکان گشایش ال‌سی برای تولیدکننده ایران وجود ندارد تا الیاف یا نخ خود را به سهولت خریداری

سعید منزوی‌زاده مدیرعامل شرکت تولیدی صنعتی رسول اصفهان - برند قالی سلیمان - در گفت‌وگو با نشریه «فرش ماشینی» در پاسخ به مقایسه صنعت فرش ماشینی ایران و ترکیه مقایسه صنعت فرش ماشینی در ایران و ترکیه درست نیست. شرایط متفاوت است. فضای کار در این دو کشور متفاوت است. استراتژی ترکیه از ابتدای شکل‌گیری این صنعت؛ بالا بردن حجم تولید، گسترش بازار با سود کمتر طراحی شده است. سود صاحبان صنایع در ترکیه از فروش بالا و گسترش بازار به دست می‌آید.

در فرهنگ ایرانی خواسته یا ناخواسته استفاده و توجه به فرش‌های باکیفیت و زیبا نهادینه شده است. «فرش» بخشی از فرهنگ ایران است و ایرانیان فرش‌های خوب خریداری می‌کنند. یک ایرانی اگر امکان مالی وجود داشته باشد فرش دستباف تهیه می‌کند و اگر این امکان محدود شود به سمت خرید فرش‌های ماشینی باکیفیت حرکت می‌کند.

وی تصریح کرد: تولید فرش ماشینی ایران در ابتدا روی بازار داخلی متمرکز شد و به همین خاطر به سمت تولید فرش با شانه بالاتر و باکیفیت حرکت کرد. در واقع واندویل اگر واندویل شد به واسطه درخواست‌های ایران به این جایگاه رسید. ایران در ابتدا به دنبال عرضه محصول خود در بازارهای صادراتی نبود و کشتش بازار داخلی تولیدکنندگان را به سمت فرش‌های باکیفیت سوق داد.

مجموعه این عوامل باعث شد که صنعت ترکیه به سمت تولید فرش‌های ماشینی با شانه‌های پایین‌تر

معرفی

### قالی سلیمان؛ ۴۰ سال تلاش، خلاقیت و نوآوری

۱۰۰۰ نفر اشتغال مستقیم؛ ۸۰ نمایندگی در سراسر کشور

سعید منزوی‌زاده مدیرعامل شرکت تولیدی صنعتی رسول اصفهان - برند قالی سلیمان - در گفت‌وگو با نشریه «فرش ماشینی» به تشریح فرصت‌های و تهدیدات صنعت فرش ماشینی پرداخت و گفت:

مجموعه تولیدی صنعتی رسول اصفهان در سال ۱۳۶۱ شروع به کار کرد. فعالیت خود را در شرایط جنگ با ریسندگی نخ اکرولیک آغاز کرد و ده سال نخست فعالیت خود را به تولید نخ و ارائه به شرکت‌های بافندگی ادامه داد.

وی یادآور شد: به روزترین دستگاه‌های ریسندگی با همت و تلاش سرمایه‌گذاران و سهامداران اولیه از کشورهای فرانسه و آلمان خریداری و در کارخانه نصب شد. واحد بافندگی در سال ۱۳۷۱ در راستای رشد و توسعه به شرکت اضافه شد و از همان موقع برند قالی سلیمان به بازارهای داخلی و خارجی معرفی شد. واحد ذوب‌ریسی در سال ۱۳۸۵ به مجموعه اضافه شد. محصولات این واحد تولید نخ پلی‌استر و پلی‌پین برای تولید فرش و موکت است. در واقع شرکت رسول اصفهان طی چهار سال فعالیت خود سه مرحله خود را نوسازی کرده و مجموعه را توسعه داده است.

منزوی‌زاده یادآور شد: قالی سلیمان از اولین دوره نمایشگاه فرش ماشینی تهران حضور داشته است و به غیر از یکی دو مقطع حضور فعال داشته است. در نمایشگاه دموتکس آلمان همواره شرکت کرده است. حداقل بیش از پانزده سال بزرگترین غرفه ایرانیان در دموتکس آلمان مربوط به قالی سلیمان است.

# رینسانس

## Renaissance

RENAISSANCECARPET  
 @renaissancecarpet  
 0913 461 0730  
 0913 361 4838

نخ بامبو  
نخ اکریلیک  
۱۰۰۰ شانه

رئیس شورای سیاستگذاری اعلام کرد:

## مشارکت ۱۴۰ شرکت در نمایشگاه ۱۴۰۱

### رویکرد نمایشگاه چهاردهم فرش ماشینی تمرکز بر صادرات است



رئیس شورای سیاستگذاری اعلام کرد: مشارکت ۱۴۰ شرکت در نمایشگاه چهاردهم رئیس شورای سیاستگذاری نمایشگاه در خصوص چهاردهمین نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی تهران در گفتگو با «فرش ماشینی» گفت: سال گذشته نمایشگاه سیزدهم پس از یک دوره رکود و تعطیلی نمایشگاه‌ها ناشی از شیوع کرونا با موفقیت برگزار شد و تجربه ارزنده‌ای در کارنامه برگزاری نمایشگاه‌های فرش ماشینی کشور بر جای گذاشت.

معدن و تجارت طی چهار سال گذشته، سیاست‌گذاری، برنامه‌ریزی و برگزاری نمایشگاه فرش ماشینی و صنایع وابسته را به عهده اتاق کاشان به نمایندگی از تشکل‌های فرش ماشینی واگذار کرده‌اند. اتاق کاشان بر این اساس تلاش کرده است مسئولیت خود را با پیگیری و دعوت از تمام

وی یادآور شد: افزایش تعداد شرکت‌کنندگان از ۱۰۶ شرکت در دوره سیزدهم به ۱۴۰ شرکت در دوره چهارم یکی از نتایج برگزاری موفق برگزاری نمایشگاه در سال گذشته است. محمود تولایی این موفقیت را ناشی از سیاستگذاری‌های جدید حاکم بر نمایشگاه دانست و گفت: وزرای مختلف صنعت،

### رسالت صاحبان صنایع

#### فرا تر از اقدامات کوچک و محدود است

علیرضا پورابراهیمی عضو هیئت مدیره شرکت صنایع نساجی بزرگمهر ضمن تقدیر و تشکر از صاحبان صنایع برای اختصاص هزینه اهدای تاج گل چهاردهمین نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی برای تأمین هزینه‌های بیماران سرطانی و دردمندان جامعه گفت: توان خود را به اقدامات خرد و کوچک محدود نکنیم. ظرفیت صاحبان صنایع فرا تر از این گونه اقدامات است.

وی تصریح کرد: «توان» و «قدرت» صاحبان صنایع برای کمک‌رسانی و حل مشکلات جامعه بسیار فرا تر از اهدای مبلغ تاج گل است. هرچند کار خیر، «کوچک» و «بزرگ» ندارد و اجر آن نزد خداوند محفوظ است ولی پیشنهاد می‌شود صاحبان صنایع و شرکت‌کنندگان در نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی به اقدامات بزرگی بیندیشند که منشأ خیر و تحولات گسترده در سطح جامعه شود و آسیب‌های ناشی از مشکلات درمانی، فرهنگی و اجتماعی را برطرف کند.

انتظار جامعه بسیار فرا تر از اقدامات محدود است. البته انتظار به جایی است. مسلماً مسئولیت اجتماعی و الهی و اخلاقی هر فرد به اندازه دانایی و توانایی اوست که خداوند در اختیار ایشان قرار داده است. آنچه امروز در اختیار صاحبان صنایع قرار گرفته است ناشی از «لطف خدا» و «استفاده از امکانات شهر و کشور» و «همکاری مردم و کارگران زحمت‌کش» است که در کنار «تلاش» و «همت بلند» ایشان محقق گردیده است.

اکنون وظیفه و رسالتی بر دوش همه همگان است تا این ظرفیت را در اختیار جامعه قرار داده و همان‌گونه که صاحبان صنایع در عرصه «کار» و «تلاش» دغدغه «تولید» و «اشتغال» جامعه را برطرف نموده‌اند در عرصه رسالت‌های اجتماعی نیز بیش از پیش مشارکت نمایند. زمان اندک و فرصت‌ها محدود است.

امید است حضور فعال و موثر همه صاحبان صنایع در آبادانی شهر و کشور عزیزمان بیش از پیش محقق گردد و شاخه‌های گل امید با شکل‌گیری اقدامات بزرگ در حد و اندازه صنعت فرش ماشینی ایران در جای‌جای ایران عزیز جوانه زده و شکوفا گردد.

وی تصریح کرد: البته هر کاری خالی از اشکال نیست ولی تلاش شده است با تدوین قواعد شفاف و مشخص رقابت سالم بین تولیدکنندگان و شرکت‌کنندگان حاکم گردد. تولایی تأکید کرد: زمان برگزاری نمایشگاه کوتاه است ولی همین زمان کوتاه خون تازه‌ای در شریان‌های صنعت جاری می‌سازد تا صاحبان صنعت به کمک آن بتوانند ضمن تبادل اطلاعات، زمینه همکاری با یکدیگر را هموارتر نمایند.

رئیس اتاق کاشان رویکرد برگزاری نمایشگاه فرش ماشینی تهران را افزایش صادرات فرش ماشینی عنوان کرد و گفت: از سفیران و رایزنان اقتصادی بازارهای هدف دعوت شده است تا از این نمایشگاه بازدید کرده و ضمن آشنایی با توانمندی‌های ایران، توسعه سطح روابط ایران با کشورهای موردنظر فراهم گردد.



صنایع شادی و سلامتی برای کلیه هموطنان عزیز دارد.

تأکید کرد: اکنون با توجه به این که شرایط اقتصادی جامعه مناسب نیست حتی الامکان از اقدامات غیرضرور پرهیز کرده و هزینه‌های این گونه موارد صرف امور خیریه شود.

رسانه فرش ماشینی ضمن تقدیر و تشکر از اقدام ارزشمند مدیرعامل محترم فرش خاطره کویر کاشان، آمادگی خود را به اطلاع رسانی مشارکت دیگر شرکت‌کنندگان نمایشگاه فرش ماشینی تهران در این امر خیر و خداپسندانه اعلام نموده و آرزوی موفقیت برای صاحبان

تتشکل‌ها و جامعه علمی و تولیدکنندگان به شایستگی انجام دهد. در این مسیر از همکاری سازمان توسعه تجارت و شرکت نمایشگاه بین المللی ایران بهره برده و تمام توان خود را به کار گرفته تا نمایشگاه فرصتی برای «هم‌افزایی»، «تعامل» و «گسترش روابط صاحبان، متولیان و ذی‌نفعان» گردد.

درخواست مدیرعامل شرکت خاطره کویر کاشان:

### خاطره نمایشگاه چهاردهم را ماندگار کنیم

جواد صابر، مدیرعامل شرکت فرش خاطره کویر کاشان در گفتگو با مجله «فرش ماشینی» از بازدیدکنندگان چهاردهمین نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی تهران خواست از هزینه‌های غیرضرور پرهیز کرده و از دوستان و همکاران خود بخواهند هزینه اهدای تاج گل نمایشگاه صرف امور خیریه و تأمین هزینه‌های بیماران نیازمند شود.

وی یادآور شد: چند سالی است اهدای اقلام فرهنگی مثل لوازم التحریر برای دانش‌آموزان و کمک به موسسات خیریه به جای «تاج گل» در مناسبت‌های مختلف معمول شده است که اقدام پسندیده‌ای است و شایسته است به عنوان یک اقدام پسندیده و فرهنگی مورد توجه همگان قرار گیرد.

# تکمیل سینا

تمام مشتریان ما دارای برند هستند یا می‌خواهند برند شوند

تکنولوژی جدید اروپا

SELLERS انگلیس

MTEC آلمان

SINA FINISHING

فرش‌های پرتراکم  
۲۵۵۰، ۳۰۰۰، ۳۵۰۰ و ۴۵۰۰

فرش‌های  
۱۵۰۰، ۱۲۰۰، ۱۰۰۰  
شانه و بالاتر

آران و بیدگل، شهرک صنعتی سلیمان صباحی  
شماره ۱، نبش فرعی پنجم

TEL ۰۳۱ ۵۴۷۵ ۹۰۱۰-۱۱  
FAX ۰۳۱ ۵۴۷۹ ۱۵۲۳

۰۹۱۳ ۱۶۱ ۴۲۴۶  
۰۹۱۳ ۱۶۳ ۶۸۷۹



## فرش ایرانی در امارات؛ ۶۰ درصد ارزان تر از کارخانه



را با برند خودشان سفارش بدهند. نباید انتظار داشت بازرگان خارجی سرمایه گذاری کند و مبلغ شرکت تولیدکننده فرش ایرانی شود.

فرش های ایران به لحاظ آب و رنگ و نقشه شش ماه تا یک سال از فرش ترکیه عقب تر است ولی به لحاظ کیفیت همواره فرش ماشینی دست بالا را دارد.

وقتی دولت نمی تواند نفت را با دلار بفروشد چگونه انتظار داریم صادرات فرش ماشینی به راحتی با دلار انجام شود؟ دولت ایران برای خودش در این خصوص قانون نمی گذارد ولی به دنبال وضع قانون برای یک تولیدکننده است! همه می دانند مرادفات مالی بین شرکت های ایرانی و شرکت های خارجی از مبادی رسمی و قانونی امکان پذیر نیست.

ضعف دیگری که تولید فرش ایران دارد ناشی از استاندارد ایران است که فرش بر اساس متر تولید می شود. مقیاس بازار فرش ماشینی دنیا بر اساس فوت است. تولیدکننده ایرانی آب و رنگ را تغییر می دهد ولی روی مقیاس ثابت قدم است و این یک معضل جدی برای صادرات فرش ماشینی ایران در دنیاست.

اسماعیل الحمادی فعال فرش دستی و ماشینی در امارات در گفت و گوی لایو با رسانه «فرش ماشینی» عوامل شکست و موفقیت در بازار دبی را تشریح کرد و گفت: سال آینده منتظر موجی از ایرانی ها باشید که با دست خالی به ایران برگشته و سرمایه اشان را از دست داده اند. در امارات با ۵ میلیارد تومان نمی توان یک سوپرمارکت هم راه اندازی کرد. هزینه های اجاره و خانه و ماشین و ایاب و ذهاب را باید در نظر گرفت.

امارات می تواند سکوی پرتاب باشد ولی اگر مواظب نباشیم زمین می خوریم. اگر قرار است مهاجرت کنید و کسب و کار خودتان را ارتقاء بدهید باید نخست این که در زمینه کاری که به آن تبحر دارید وارد شده و آن را توسعه دهید و در این مسیر از مشاوره های خوب استفاده کنید. از افرادی که در این حوزه تخصص لازم برخوردار هستند. مشورت بگیرید.

از چشم و هم چشمی پرهیز کنید. همواره معمول است اگر موفق شویم هنر خودمان می دانیم و اگر شکست بخوریم همه را مسئول می دانیم. ابتدای هرکاری با مشکلات خاص خودش مواجه است و به قول معروف هرکاری را باید در سال اول و دوم هزینه کنیم تا در سال های بعدی از منافع آن استفاده کنیم. فرش ایرانی از قیمت کارخانه در ایران ۶۰ درصد ارزان تر ارائه می شود. چه بسا پیش آمده است فردی به تولیدکننده ایرانی مراجعه کرده و فرش ماشینی با چک تأمین کرده و زیر قیمت در بازار امارات عرضه می کند.

این گونه کارها افرادی زیادی را با مشکل مواجه

خبر و تحلیل

### امارات؛ هاب کشورهای عربی و آفریقایی است

سعید منزوی زاده مدیرعامل شرکت تولیدی صنعتی رسول اصفهان - برند قالی سلیمان - در گفت و گو با نشریه «فرش ماشینی» در خصوص صنعت ترکیه و بازار امارات گفت:

ترکیه در خصوص تنوع فرش های شانه پایین پیشرو هستند ولی طرح و رنگ فرش های ایران نیز مناسب است و مورد پسند خریداران خارجی قرار می گیرد ولی به لحاظ قیمت فرش های ترکیه مناسب تر از ایران است. شرکت های ایرانی در خصوص نوآوری طرح و رنگ و نقشه در فرش های شانه پایین تا اندازه ای ضعیف عمل کرده اند و به جای این که پیشرو باشیم پیروی کرده ایم و حاضر نیستیم در این خصوص هزینه کنیم. قالی سلیمان سعی کرده است واحد R&D را تقویت کند و اخیراً نیز محصولات جدیدی برای نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی تهران آماده کرده است ولی همچنان جای کار وجود دارد.

لوگوی قالی سلیمان در امارات ثبت شده است و در آن جا دفتر و مرکز فروش مستقر کرده است. امارات کشور کوچکی است و ممکن است کار در آن جا سخت باشد ولی ویژگی بازار امارات باز بودن بازار به روی دیگر کشورها به خصوص کشورهای عربی است. ارتباط امارات با کشورهای حوزه خلیج فارس و مصر باز است و هیچ گونه تعرفه گمرکی وجود ندارد و مرزهایشان به روی هم باز است. صادرات فرش از امارات به دیگر بازارهای بین المللی و حتی کشورهای آفریقایی انجام می شود. بازار امارات هم دست خوش رقابت های ناسالم تولیدکنندگان و صادرکنندگان فرش ماشینی قرار گرفته است و این نیز باید مرتفع گردد.

اگر ما بدون مطالعه وارد هر بازار بشویم و صرفاً با کاهش قیمت تلاش کنیم تا محصول خودمان را عرضه کنیم حتماً با مشکل مواجه خواهیم شد و بسیاری از تولیدکنندگان و صادرکنندگان فرش ماشینی از این ناحیه با مشکل مواجه شده اند.

مانعی برای فعالیتهای واردات و فعالیت گمرک نیست. تنها وقفه ای که ممکن است در امارات اتفاق بیفتد به واسطه به روز رسانی سیستم های کامپیوتری است که در آن شرایط هم کارها متوقف نشده و امکان کار به صورت دستی و کاغذی وجود دارد.

**در کشورهای عربی اقامت دائم نداریم**  
یک سال است «تثب شرکت ها» در دبی مد شده است. در کشورهای خلیج چیزی به نام اقامت دائم نداریم. هرکس صحبت اقامت تضمینی کرد باور نکنید. در امارات اقامت به عنوان حق سکونت و حق کار داده می شود ولی این دائم نیست.

لقمه را دور سر می چرخانیم و می خوریم. قانون برای تسهیل امور است نه این که مانع کارها شود. اگر تاجر اماراتی بخواهد با برند خاصی فرش ماشینی ایران را سفارش بدهد با مشکل مواجه می شود. در کشورهای دیگر این گونه نیست. فرش ایران در بازار جهانی شناخته شده است و با یک نگاه مشخص است فرش مربوط به ایران است یا نیست.

**فرش ایرانی؛ برند خارجی**  
شرکت های خارجی ترجیح می دهند فرش ایران

## برند یعنی هویت کسب و کار

با ثبت برند برای کسب و کارت شناسنامه بگیر

ثبت رهگشا متخصص در امور برند

خدمات از طریق:

آنلاین، حضوری، تلفنی



مدیریت: دشتی

۰۹۱۳۲۶۰۸۱۳۴

۰۳۱۵۴۷۵۵۱۱۱

@BRANDONLINE\_SABT

WWW.M.DASHTI8134@GMAIL.COM

دفتر مرکزی: استان اصفهان، شهرستان آران و بیدگل، بلوار آیت اله عاملی، نبش کوچه اندیشه اول



بورس انواع پادری

## شرکت توران

تولید و عرضه کننده انواع پادری های ۱۲۰۰ شانه، ۷۰۰ شانه، چایی و فانتزی

آدرس:

آران و بیدگل، شهرک صنعتی سلیمان صباحی، بلوار کارگر

CarpetsTuran

0913 961 3023 0913 602 9034

## آرامش خاطر صاحبان صنایع در گرو شفافیت مالی است



**سعید منزوی‌زاده مدیرعامل شرکت تولیدی صنعتی رسول اصفهان در خصوص مسائل و مشکلات صنعت فرش ماشینی پرداخت و گفت:**

شرایط کشور و نظام اقتصادی کشور به سمتی حرکت کرده است که موظف هستیم - شاید قبلاً این گونه نبوده است - همه باید تصمیم بگیریم که در مرز شفافیت حرکت کنیم و راهی جز این وجود ندارد. الحمدلله چندین سال است که قالی سلیمان شفاف عمل کرده است. بهتر آن است که زودتر در این مسیر گام برداریم. گفته می‌شود ممکن است شفافیت هزینه بیشتری بر مجموعه اقتصادی تحمیل کند. باید توجه داشته باشیم شفافیت در کل دنیا وجود دارد. ولی دو مسئله است. آیا در مقابل هزینه‌ای که یک مجموعه اقتصادی پرداخت می‌کند خدمات دریافت می‌کند یا خیر؟! این بحث دیگر است.

مسلم است وقتی یک مجموعه شفافیت داشته باشد مالیات بیشتری باید بپردازد شکی در آن نیست! وقتی همه آمار و ارقام مجموعه‌های اقتصادی در اختیار مجموعه‌های دولتی قرار گرفته است و امکان پنهان کردن اطلاعات گردش مالی یک مجموعه اقتصادی وجود ندارد، در این صورت گریزی جز شفافیت وجود ندارد. حُسن آن این است که شفافیت آرامش خاطر صاحبان صنعت را در پی خواهد داشت ولی این بدان معنی نیست که خدمات دریافت شده متناسب با هزینه‌های پرداختی است.

### عمده مشکلات صنعت فرش

بزرگ‌ترین مشکل صنعت فرش ماشینی

مربوط به داخل صنف هست که حاضر نیستیم بر «عدالت»، «راستی‌آزمایی» و «منطق» گردن نهاده و منافع شخصی را بر این موارد ترجیح می‌دهیم. تا زمانی که منافع جمع را بر منافع فردی و گروهی ترجیح ندهیم با مشکل مواجه خواهیم بود. موفقیت در صنعت مستلزم پرداخت هزینه است؛ هزینه آن است که محصول خوب تولید کنیم. برای شرکت در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی هزینه پرداخت کنیم. یک شرکت برای شرکت در نمایشگاه دمو تکس آلمان مستلزم پرداخت هزینه چندین میلیاردی است ولی گاهی دیده می‌شود یک شرکت با غرفه‌ای کوچک در نمایشگاه شرکت کرده و تلاش می‌کند محصول خود را با شکستن قیمت به بازار عرضه کرده کل صنعت را با مشکل مواجه کند.

بحث بعدی ضعف در مجامع و تشکل‌های صنفی است. ما کمیته قوی فرش ماشینی نداریم که جلسات کارشناسی و مستمر برگزار کرده و از پیشکسوتان این صنعت دعوت کند تا مشکلات و مسائل صنعت فرش ماشینی را بررسی کرده و راهکاری برای آن پیدا شود. ارتباط و تعامل با خاک‌خورده‌های این صنعت ضعیف است و گاهی این گونه تشکل‌ها برای

شوند. شکستن قیمت‌ها ممکن است منافع صادرکننده را تأمین کند ولی در درازمدت موفقیتی در بر نخواهد داشت. در صورتی که شرکت‌های کوچک با هم متحد شده و تحت یک برند واحد و قیمت ثابت وارد بازار صادرات شوند موفقیت‌های همگانی را در برخواهد داشت.

### بازاریابی یا بازاریاری

بازاریابی یا بازاریاری هر دو لازم است و هیچکدام دیگری را نفی نمی‌کنند ولی باید شرایط خودمان را نگاه کنیم. ما وقتی در کوچک‌ترین نقل و انتقالات مالی با مشکل مواجه هستیم چگونه می‌توانیم برای بازاریاری فعالیت کنیم و در حال حاضر تنها کاری که در شرایط فعلی امکان‌پذیر است، بازاریاری است. البته شرکت‌های صادراتی می‌توانند این خلأ را پر کرده و نسبت به بازاریاری اقدام کنند. شرکت‌های صادراتی در کنار تولیدکننده داخلی قرار گرفته و از ظرفیت و تجربه و ارتباطات گسترده خود استفاده کرده

و نسبت به بازاریاری و بازاریابی اقدام کند. قالی سلیمان به دنبال صادرات پایدار و موفق است. چه بسا خریداران خارجی به صورت مقطعی از ما جدا شده و به سمت شرکت‌های دیگر متمایل شده‌اند ولی پس از یکی دو سال به ما بازگشته‌اند و این بیان‌گر آن است که خریدار حاضر است محصولی را با قیمت بالاتر خریداری کند ولی ارتباط مداوم خریداران خارجی با تولیدکننده داخلی مستلزم «نوآوری»، «کیفیت محصول»، «مسئولیت‌پذیری» و «تعهدپذیری فروشنده» است و قالی سلیمان تلاش کرده است این گونه عمل کند.

رفع و رجوع مسائل شخصی مورد استفاده قرار گرفته است. ما باید بیاموزیم در کنار همدیگر و با اتحاد مسائل و مشکلات را پیگیری کرده و برای حل آن اقدام کنیم. مسائل بانکی، گمرکی، مالیاتی و مواردی از این دست وجود دارد و اراده‌ای جمعی برای رفع آن وجود ندارد. حل مشکلات صنعت فرش ماشینی در گرو اتحادیه و تشکل‌های قوی است و قبل از همه باید به پیشکسوتان و بزرگان این صنعت احترام بگذاریم.

### رقابت ناسالم آفت بازار صادراتی

#### ایران شده است

ما در کشور خودمان رقابت سالم را کنار گذاشته و به دنبال تخریب همدیگر هستیم. اگر هفت هشت سال پیش فرش متری ۳۰ دلار فروش رفته و صادر شده است ولی امروز همان فرش کمتر از بیست دلار به فروش می‌رسد و علت رقابت‌های ناسالم است که بر صادرکنندگان داخل کشور حاکم است. همکاران به جای نوآوری و بالا بردن کیفیت و خلق ایده‌های جدید به دنبال شکستن قیمت‌ها هستند و این باعث شده است بازار صادرات کشور ضعیف شود.

شرکت‌هایی در زمینه صادرات موفق هستند که با کیفیت و نوآوری وارد بازار صادراتی

### «ری‌برندینگ»

#### و رسالت‌های اجتماعی قالی سلیمان

سعید منزوی‌زاده مدیرعامل شرکت تولیدی صنعتی رسول اصفهان - برند قالی سلیمان - در گفت‌وگو با نشریه «فرش ماشینی» گفت:

۴۰ سال از آغاز فعالیت قالی سلیمان می‌گذرد. معمولاً در دنیا شرکت‌هایی که بالغ شده‌اند نیازمند «ری‌برندینگ» هستند. چرا باید این کار انجام شود؟ ضروری است ذهن مخاطب در فاصله زمان‌های مختلف نسبت به برند حساسیت نشان داده و جلب توجه شود. همان‌طور که می‌دانید واژه‌های «قالی سلیمان»، «حضرت سلیمان» و «هدهُد» در فرهنگ ما شناخته شده و هدهُد نماد پیام‌رسانی است که در خدمت حضرت سلیمان قرار گرفته است. در راستای تحقق «ری‌برندینگ» نماد هدهُد به لوگوی شرکت اضافه شد و در قسمت بالایی لوگو قرار گرفت. در واقع بیان‌گر آن است که هدهُد در بام قرار گرفته است و سر پرند علی‌رغم این که سر پرندگان همواره روبه جلو است در لوگو به سمت عقب قرار گرفته است؛ این بدان معنی است قالی سلیمان ریشه در پیشینه و سابقه خود دارد و از سوی دیگر بال‌های پرند در حال پرواز است و نشان از حرکت روبه جلو مجموعه است.

اضافه شدن هدهُد به لوگوی شرکت از منظر دیگری نیز قابل ارزیابی است و آن هم رسالت و مسئولیت‌های اجتماعی است که بر عهده هر مجموعه تولید، صنعتی و اقتصادی است. شرکت همواره از زمان شروع فعالیت خود در حوزه‌های مسئولیت‌های اجتماعی فعال بوده است ولی از آن زمان به صورت سیستماتیک فعال شد و در مناسبت‌های مختلف مانند روز «پدر»، «مادر»، «پزشک» و ... با همکاری سازمان‌هایی نظیر «بهزیستی»، «علوم پزشکی»، «سرای سالمندان» و ... ایفای نقش نموده است.

به عنوان مثال در خصوص برگزاری نمایشگاه فرش ماشینی تجربه نشان داده است دوستان از روی لطفی که به قالی سلیمان دارند محبت کرده و تاج گل برای غرفه ارسال می‌کنند. در دعوتنامه‌ای که آماده شده و برای دوستان ارسال شده است از دوستان درخواست شده هزینه‌ای که قرار است صرف این کار کنند صرف کارهای خیر شود که ثواب آن به همگان برسد.

# فرش تارخ

فرش تارخ طلاست!

محصولی از شرکت شکوفه شیرین کاشان تولید کننده انواع فرش های ماشینی ۷۰۰ و ۱۲۰۰ شانه صددرصد اکریلیک

## TAROKH CARPET

HCP X2  
VAN DE WIELE

+98 912 817 3959

+98 913 262 6373

www.TarokhCarpet.com

TarokhCarpet

آدرس نمایشگاه و فروشگاه مرکزی: جاده قدیم آران و بیدگل، 600 متر بعد از میدان علم و صنعت، سمت راست لاین کندرو، نمایشگاه فرش تارخ

آدرس شرکت: شهرک صنعتی سلیمان صیاحی، انتهای بلوار کارگر، پلاک ۱۷۴

Address: Iran, Kashan, Aran&Bidgol industrial

اسکن کنید

6388812002

رئیس اتحادیه فروشندگان فرش ماشینی و موکت تهران مطرح کرد:

## شبکه توزیع؛ حلقه مفقوده نمایشگاه های فرش ماشینی کشور

راستای منافع کل صنعت فرش برگزار شد ولی متأسفانه با مخالفت بخشی از صاحبان صنایع مواجه شد که نیازمند بررسی و آسیب شناسی است.

برگزاری نمایشگاه فرش ماشینی تهران از سال ۹۹ در اختیار شورایی با عنوان «شورای سیاستگذاری» قرار گرفت که اعضای آن از شهر کاشان انتخاب شده و از همان موقع اختلافات شروع شد.

نمایشگاه سال ۹۹ ضعیف و بی کیفیت برگزار شد - که البته بخشی از آن ناشی از شیوع کرونا بود- و اکثر شرکت کنندگان با ضرر و زیان مواجه شدند. در سال ۱۴۰۰ استقبال خوبی از نمایشگاه شد ولی متأسفانه به واسطه ضعف مدیریت شورای سیاستگذاری مشکلات عدیده ای ایجاد کرد که به به اعتقاد بسیاری ناشی از انحصارطلبی این شورا است.

### فرهنگ غلط اهدای تاج گل

متأسفانه «اهدای تاج گل» در نمایشگاه های یک فرهنگ غلط است که مورد توجه بعضی از شرکت کنندگان قرار گرفته است. این فرهنگ نیازمند بازنگری و جایگزینی با اقدام پسندیده و مناسب دیگری است. شایسته است طرح جایگزین اندیشیده شود که ارادت تاج گل دهنده را نسبت به غرفه دار ماندگارتر کند نه این که «تاج گل» پس از چهار روز از بین رفته و حیف و میل شود و این کار هم نیازمند فرهنگ سازی است که باید گام های موثری در این خصوص برداشته شود.



توزیع کنندگان را وظیفه خود می داند.

امسال چهاردهمین سال برگزاری نمایشگاه فرش ماشینی است که دوازده سال آن بدون حاشیه و با قوت و با حضور همه تولیدکنندگان و توزیع کنندگان و تجار برگزار شده است. البته بزرگترین نقطه ضعف نمایشگاه فرش ماشینی طی سال های گذشته بی توجهی به رویکرد صادرات است.

### نقطه ضعف نمایشگاه

باید از متولیان امر پرسید در این سال ها چه اقدامی برای تقویت صادرات فرش ماشینی کشور انجام شده است؟! این بزرگترین نقطه نخستین سمپوزیم فرش ماشینی با حضور سفیران و رایزنان ۱۷ کشور و مقامات مسئول با همکاری «اتحادیه فروشندگان فرش ماشینی» با رویکرد صادرات برگزار شد که در تاریخ صنعت فرش ماشینی سابقه نداشت. این همایش در

برخی می گویند برگزاری نمایشگاه به اصناف ارتباط ندارد. اگر توزیع کنندگان فرش ماشینی کل کشور که زیر نظر «اتحادیه فروشندگان» و «اصناف» و «سازمان صنعت و معدن و تجارت» فعالیت می کنند در نمایشگاه حاضر نشوند نمایشگاه فرش ماشینی چه رونقی خواهد داشت؟

### برنامه ریزی و سیاستگذاری

اتحادیه فروشندگان فرش ماشینی تهران این حق را برای اعضا خود قائل است که در برنامه ریزی و سیاستگذاری و اجرای نمایشگاه مشارکت نموده و از این ظرفیت برای کاهش مشکلات و تعالی صنعت فرش ماشینی استفاده کند.

نگاه «اتحادیه فروشندگان فرش ماشینی تهران» پویایی و سربلندی صنعت فرش ماشینی بدون هیچ چشمداشت مالی در سطح کل کشور است و حمایت از همه تولیدکنندگان و تجار و

محمد هادی کامالیان رئیس اتحادیه فروشندگان فرش ماشینی و موکت تهران در گفت و گو با رسانه «فرش ماشینی» به آسیب شناسی برگزاری نمایشگاه های فرش ماشینی در سال های گذشته و جاری پرداخت و گفت:

برگزاری نمایشگاه برای هر صنعت پویا و رو به رشد ضروری و با اهمیت است تا هر ساله صاحبان صنایع آخرین دستاوردهای خود را در یک مکان در معرض نمایش بازدیدکنندگان قرار دهند.

متأسفانه این تصور غلط در بعضی نمایشگاه ها شکل گرفته است که که نمایشگاه تخصصی مخصوص تولیدکنندگان آن صنعت است. در حالی که «تجار» و «شبکه توزیع» حلقه موثر هر صنعت هستند. در بسیاری موارد «تاجر» و «شبکه توزیع» است که «طرح» و «رنگ» و «نقش» به تولیدکننده - به خصوص تولیدکننده خرد که با یک دستگاه فعالیت می کند- سفارش داده و محصول آن واحد را خریداری می کند. آن واحد علاقه و انگیزه ای برای حضور در نمایشگاه ندارد به خاطر این که کل محصول خود را در اختیار تاجر و توزیع کننده قرار می دهد.

### نقش شبکه توزیع

با توجه به اهمیت شبکه توزیع در فرایند تولید آیا همچنان حضور متولیان شبکه توزیع در نمایشگاه های تخصصی صنعت فرش غیر منطقی است؟ متأسفانه در هیچ جای دنیا چنین برخوردی با «شبکه فروش» نمی شود و این یک تفکر انحصارطلبی است.

نقد و نظر

## جدی ترین مسائل و مشکلات جامعه ریشه های فرهنگی دارد

مجید گواهی مدیرعامل شرکت فرش و گلیم مجلل و مدیر مزرعه کشت و صنعت «مجیدآباد» در گفت و گو با رسانه «فرش ماشینی» از بازدیدکنندگان چهاردهمین نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی تهران خواست از هزینه های غیرضرور پرهیز کرده و از دوستان و همکاران خود بخواهند هزینه اهدای تاج گل نمایشگاه را صرف امور خیریه و تأمین هزینه های بیماران نیازمند کنند.

وی یادآور شد:

همه کارها صرفاً برای کسب «درآمد» و «رقابت» نیست. گاهی یک کار عام المنفعه برای جلب رضایت مردم است. همه ما در این آب و خاک متولد شده و رشد کرده ایم. در این مملکت و در این وضعیت به اینجا رسیده ایم. باید قسمتی از کارمان را هم برای خدمات به مردم در نظر بگیریم. چه چیزی بهتر از خدمت به مردم است؟

جدی ترین مسائل و مشکلات جامعه ریشه های فرهنگی دارد. اگر فرهنگ حل شود همه چیز درست می شود! طیفی گسترده ای از امور نیازمند اصلاح و بازنگری است و ما به شدت در زمینه «فرهنگ کار»، «فرهنگ اداری و دولتی»، «فرهنگ کار جمعی»، «فرهنگ تولید» و «فرهنگ صادرات» مشکل داریم و باید برای اصلاح آن چاره اندیشی کنیم.

البته نباید انتظار داشت همه مشکلات یک شبه حل شود. اصلاح جامعه نیازمند تلاش همگانی است. آنچه مسلم است بسیاری از آسیب ها ناشی از رقابت های کاذب، چشم و هم چشمی و نگرش های نادرست است ولی باید از یک جایی شروع کرد و برای اصلاح فرهنگ جامعه گام عملی برداشت.

# 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



تلفن: 021-26151002-6 (استادی)





مجری نمایشگاه فرش ماشینی مطرح کرد:

## تشریح جزئیات برگزاری نمایشگاه چهاردهم

نمایشگاه دعوت شده‌اند.

### دعوت از هیأت‌های تجاری

هیأت‌های تجاری از کشورهای حوزه خلیج فارس، افغانستان، پاکستان و عراق دعوت شده و برای بازدید از نمایشگاه ابراز تمایل کرده‌اند. پیش‌بینی می‌شود هیأت‌های خوبی از ترکیه برای بازدید از نمایشگاه حاضر شوند. البته این نمایشگاه چهاردهمین دوره خود را برگزار می‌کند و به خوبی معرفی شده و جامعه هدف خود را پیدا کرده است.

### تسهیلات برای هیأت‌های تجاری

در این دوره از نمایشگاه سعی شده است برای هیأت‌های خارجی که بنا دارند از نمایشگاه بازدید کنند ترانسفر مناسب در نظر گرفته شود. تسهیلاتی نیز برای هیأت‌های تجاری خارجی در نظر گرفته شده است. احتمالاً هیأت‌هایی از اروپا حضور داشته باشند ولی آمار دقیقی از حضور هیأت‌های اروپایی و آفریقایی در دست نیست. سفیر ژاپن، کنیا، برزیل، قزاقستان از این نمایشگاه بازدید خواهند کرد. مدیران دولتی و معاونین وزات صمت و تعدادی از استانداران برای بازدید از نمایشگاه اعلام کرده و در خدمت تعدادی از نمایندگان مجلس و روسای کمیسیون‌های مختلف مجلس خواهیم بود.

### خدمات نمایشگاهی به غرفه‌داران

تقاضایی برای حضور مترجم در غرفه‌های ارائه نشده است. اگر درخواستی وجود داشته باشد امکان ارائه خدمات فراهم است. حضور

از نمایشگاه را تا ساعت ۱۹ افزایش دهد ولی برای هیچ نمایشگاه دیگری این امتیاز قائل نگردیده است. سازوکار نمایشگاه در راستای ارائه آخرین دستاوردها و توانمندی‌های شرکت‌کنندگان طراحی گردیده است و تمام متولیان نمایشگاه ما به کار گرفته شده که هیأت‌های تجاری مختلف از نمایشگاه بازدید کنند. این نمایشگاه بازدید عمومی را در بر ندارد و تمرکز ما به صورت هدفمند روی شبکه‌های توزیع فرش ماشینی است.

### اصلی‌ترین هدف نمایشگاه

اصلی‌ترین هدف نمایشگاه توسعه صادرات فرش ماشینی کشور است و فضای برای این کار فراهم شده است ولی متأسفانه غرفه‌گذاران خارجی نمی‌توانند به واسطه تحریم‌هایی که وجود دارد از این ظرفیت استفاده کرده و غرفه‌ای داشته باشند ولی محدودیت‌هایی برای هیأت‌های تجاری وجود ندارد.

دعوت از عوامل شبکه توزیع به صورت دعوتنامه‌های انجام شده است که به صورت مستقیم با تولیدکنندگان و صاحبان صنایع در ارتباط هستند و بخشی نیز به صورت اطلاع‌رسانی در جریان این رویداد قرار گرفته‌اند. البته دعوتنامه‌هایی نیز از طریق بانک اطلاعاتی که در اختیار مجری نمایشگاه است و از طرق مختلف جمع‌آوری شده و به دست آمده است برای شرکت در

داوود کاشفی مجری برگزارکننده نمایشگاه فرش ماشینی در گفت‌وگو با رسانه «فرش ماشینی» به تشریح آخرین نحوه برگزاری نمایشگاه چهاردهم پرداخت و گفت:

سالن‌های نمایشگاهی در زمان مقرر تحویل غرفه‌سازان شده و به سرعت در حال آماده‌سازی است. نمایشگاه چهاردهم با توجه به تجارب قبلی به موقع آماده شده و انشاءالله مراسم افتتاحیه روز دوازدهم شهریورماه با حضور رئیس سازمان توسعه و تجارت و هیأت همراه برگزار می‌شود.

نمایشگاه چهاردهم نسبت به دوره‌های گذشته گسترده‌تر شده است. ۱۴۰ شرکت در نمایشگاه حضور دارند. فضای نمایشگاهی از ۱۷ هزار مترمربع سالن و هزارمتر مربع فضای بازی تشکیل شده است.

### ساعت برگزاری نمایشگاه

ساعت برگزاری نمایشگاه از اوایل آذرماه سال گذشته با توجه به مصوبه شورای تأمین استان به واسطه مشکلات ترافیکی که در منطقه ایجاد شده کاهش پیدا کرده است و تا ۳ بعدازظهر است و این دستورات عملی کماکان به قوت خود باقی است. بنابراین بازدید از نمایشگاه از ساعت ۸ شروع و تا ساعت ۱۵ ادامه خواهد داشت.

تنها نمایشگاه فرش دستباف به واسطه این که به عنوان یک صنعت خاص و ویژه در کشور مطرح بوده است توانسته نظر شورای تأمین را جلب کرده و ساعت بازدید

مترجم در غرفه‌های در صورتی که به صورت محدود باشد به صورت رایگان و به عنوان خدمات نمایشگاهی ارائه خواهد شد. طی چند سال اخیر که مسئولیت سیاستگذاری فرش تهران از طریق وزارتخانه به اتاق بازرگانی کاشان واگذار شده است این اتاق شورایی از نمایندگان تشکلهای مختلف صنفی و پیشکسوتان صنعت فرش تشکیل داده و از نظر همه اصناف استفاده می‌کند. بنابراین به اعتقاد من منعی برای مشارکت مجموعه‌های صنفی در این شورا و اعلام نظر وجود ندارد و حتماً این اقدامات می‌تواند برای برگزاری بهتر نمایشگاه موثر باشد. اعتقاد دارم شورا از هرگونه مشارکت و ارائه نظرات مختلف و پیشنهاد استقبال می‌کند و منعی برای حضور نمایندگان اتحادیه فروشندگان و زنجیره فروش وجود ندارد.

### نقش شبکه توزیع

حتماً شبکه توزیع یکی از عناصر مهم چرخه اقتصادی است و همه محصولات تولیدی از شبکه توزیع به فروش رسیده و در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد ولی شورای سیاستگذاری بیشتر در خصوص استقرار غرفه‌ها بحث شده و شاخص‌هایی تعریف شده و مدنظر قرار می‌گیرد تا جانمایی غرفه‌ها بر اساس شاخص‌ها مشخص گردد.



## «کپی‌کاری» به خودی خود منغور نیست

### بازار فرش دنیا اسیر «طرح» و «رنگ» ایران است

وجود تکنولوژی پیشرفته یا استانداردهای داخلی و خارجی برای حضور در بازار داخلی و خارجی و محصولات فرش ماشینی تعیین‌کننده نیست. در رقابت جهانی ما باید بتوانیم حرفی برای گفتن داشته باشیم و این حرف نه به تکنولوژی است؛ چون آنها دارند، نه به استاندارد است؛ چون آنها شاید بالاتر از ما را رعایت می‌کنند. پس به چیست؟ به فرهنگ و هنر و طرح و نقشه و رنگ است. که این مال ایران زمین است. بیایم اینها را آموزش بدهیم. شما در کارخانه خودتان باید یکی دو نفر را داشته باشید که در لحظه بتواند نیازهای مشتری‌هایتان را تشخیص داده، ظاهرش را درست کند. زود پاسخ بدهند که مشتری قبل از این که از شما سیر شود و خسته شود و به یک جای دیگر مراجعه کند در فرصتی که شما ایجاد کرده‌اید جذب کالای شما بشود و این مزیت در «طرح» و «رنگ» و «نقشه» محقق می‌شود.

**ولی مکاتبه و پیگیری سعیدپور با پاسخ مناسب صاحبان صنایع، مدیران و متولیان مواجه نمی‌شود:**

«مکاتبه شامل تحلیل‌های فنی بود، حتی آینه‌نگری صنعت فرش ماشینی را مدنظر قرار داده بود! جالب است آن موقع هنوز دستگاه‌های ۱۰۰۰ شانه نیامده بود. فقط اوج تولید فرش‌های ۷۰۰ شانه بود. کم‌کم صحبت از این بود که دستگاه‌ها با ظرفیت بالاتر مثل ۱۰۰۰ شانه هم می‌خواهد بیاید. من این پیش‌بینی را کرده بودم. در همان نامه دو صفحه‌ای! نامه‌ای که خیلی به آن توجه نشد!

**این کارآفرین حوزه فرش دستباف و ماشینی همچنان به پیاده‌سازی ایده‌هایش می‌اندیشد و به این که باید تلاش کند تا آسیب‌های حوزه**

یزد به سمت فولاد و کاشی سرامیک تغییر جهت داد. همان موقع بود که منطقه کاشان به عنوان قطب مرکزی و صنعتی فرش ماشینی به دست صنعتگران و مبتکران کاشانی رقم خورد و توسعه پیدا کرد. به همین خاطر دیگر یزد فضای مناسبی برای فعالیت گسترده در زمینه فرش نبود. برای همین تصمیم گرفتیم شرکت را به کاشان منتقل کنیم. سال ۱۳۹۱ به کاشان آمدم، کمی در خصوص صنعت فرش - دستباف و ماشینی - منطقه بررسی و مطالعه کردم و متوجه شدم که حجره‌های طراحی و کارگاه‌های نقاشی که قبلاً در بازار کاشان رونق داشت و ۲۰، ۳۰ نفر، شاید ۵۰ نفر در آن به صورت روزانه و استاد و شاگردی کار می‌کردند، متأسفانه همه تعطیل شده است! جز چند مورد خاص، کسی در این زمینه فعال نیست. این که از موضوع دستبافت.

در موضوع فرش ماشینی هم چند گروه فعال هستند که عمدتاً کارشان تقلید و کپی از شرکت‌های بزرگ خارج از کاشان است. مثلاً منتظر بودند که ببینند قالی سلیمان چه طرحی کار کرده است، یا ستاره کویر یزد چه کرده، یا فرش مشهد چه کار کرده؟ همان را کپی می‌کردند و بین کارخانه‌های فرش منتشر می‌کردند. یک دو تا چهارتایی کردم دیدم که این مشکل و آسیب تنها در صورتی رفع می‌شود که روی آموزش طراحی انرژی گذاشته و کار کنیم.»

**آسیب حوزه فرش شناسایی شده است و باید راهی برای برون‌رفت از آن جست:**

«یک مکاتبه‌ای تهیه کرده و برای صاحبان صنایع، مدیران شرکت‌های و سازمان‌های حمایتی و خدماتی ارسال کرده و یادآور شدم؛ دیگر صرفاً

**کردید؟**

«در دوره متوسطه رشته تجربی خواندم ولی به خاطر این که شغل خانوادگی مادر زمینه تولید فرش دستباف بود، بسیار تمایل داشتم تحصیلات آکادمیک و دانشگاهی را در این زمینه ادامه بدهم. خیلی بررسی کردم که راه‌های رسیدن به رشته‌های دانشگاهی فرش از چه طریقی است تا این که متوجه شدم بایستی برای رسیدن به این آرزو در کنکور هنر شرکت کنم. خوشبختانه این دغدغه ذهنی مصادف شد با زمان برگزاری کنکور و من از بین تمام گزینه‌هایی که در اختیار داشتم بین کنکور تجربی و هنر، هنر را انتخاب کردم و شرکت در کنکور تجربی را کلاً کنار گذاشتم. جالب است به شما بگویم، با این که معدل خوبی داشتم و جزء دانش‌آموزهای خوب محسوب می‌شدم و امکان قبولی در رشته تجربی و رشته‌های پزشکی و علوم پزشکی را به راحتی داشتم ولی از ترس این که مبادا در آن رشته‌ها قبول شوم و خانواده و دیگران مرا وسوسه کنند، فقط و فقط کنکور هنر را امتحان دادم. باز از همین دست نگرانی فقط و فقط یک رشته دانشگاهی را انتخاب کردم، باز در ادامه همین نگرانی فقط از بین کاشان و یزد که آن موقع برای اولین بار رشته فرش دوره به رشته‌هایش اضافه کرده بود، فقط یزد را انتخاب کردم که در کنار فعالیت روزانه و در کنار شغل پدرم بتوانم در این رشته تحصیل کنم.»

**یزد نقطه شروع فعالیت است ولی برای اوج گرفتن در باغ پرگل فرش باید سفر کرد و چه بسا ترک وطن کرد:**

«صنایع تولیدی فرش در یزد یکی پس از دیگری تقریباً رو به رکود رفت و سند چشم‌انداز توسعه صنعتی



است. کار و تولید را نه به کمیت می‌بیند نه به دستگاه و ماشین‌آلات! خودش می‌گوید: «خیلی جالب است. وقتی در کارگاه را برای بازدید مدیران دولتی باز می‌کنم یک دفعه می‌خورند. انتظار دارند با ماشین‌آلات و تجهیزات آن‌چنانی مواجه شوند ولی اینجا فکر و ایده است که با سرپنجه هنر به محصول تبدیل می‌شود، محصولی که به ادعای بسیاری کم‌نظیر و گاه بی‌نظیر است و مکان‌های خاص ایران و جهان را با فرش نقاشی کرده است» از او می‌پرسم چه شد که این رشته را انتخاب

«عشق»، کار خودش را کرده است. امان از وقتی آدم عاشق شود. هیچ چیز نمی‌تواند جلودارش شود. اهل یزد است ولی عشق نقش و نگار باعث شده خانه و زندگی و کار و تحصیل و همه و همه را به فرش گره زده و به کاشان بیاید و به ایده‌اش جامه عمل بپوشاند! ایده‌ای که بکر بکر است. ایده‌ای که نقطه آغاز آن یزد و «مسجد جامع بارجین» است و در کاشان پر و بال گرفته و تا آن سوی مرزها پرواز کرده است، درس خوانده است، درس داده است، کار کرده است و سختی کشیده است تا به اینجا رسیده





**Eslimi Carpet**  
گروه تخصصی فرش اسلیمی

# بزرگ فرش کنند

هدینگ تخصصی فرش اسلیمی

[Eslimicarpet.com](http://Eslimicarpet.com)

[eslimi\\_carpet](https://www.instagram.com/eslimi_carpet)

031-55581112  
09103318216

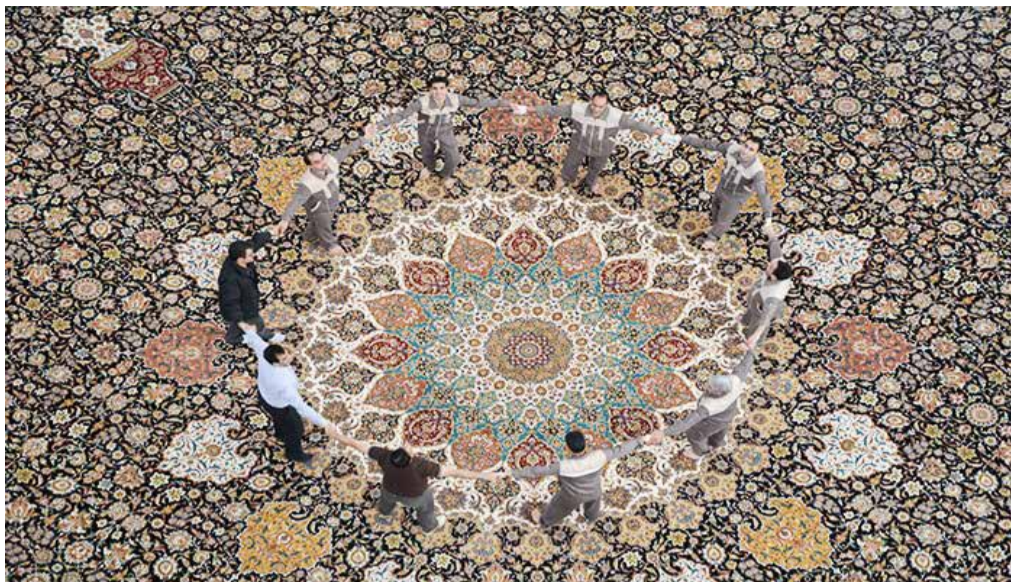


فرش کم شود:

خیلی طول کشید، شاید یک سال و خرده‌ای، کم کم بعضی‌ها تماس گرفتند، بعضی‌ها حتی آن برگه نامه من را مثلاً تا کرده بودند گذاشته بودند، بعدها می‌آوردند می‌گفتند شما که یک سال پیش چنین نامه‌ای فرستاده‌ای ولی ما آن موقع متوجه‌اش نشدیم، الآن دستگاه جدید آورده‌ایم و به آن نامه مراجعه کرده‌ایم که حرف‌های خوبی زده‌اید، الآن باید چه کار کنیم؟ اون موقع این فکر پر و بال گرفت که هر شرکت و هر کارخانه باید طراح داشته باشد و روی طرح و نقشه کار کند.

الان وقتی خاطرات آن روزها را مرور می‌کنم، می‌بینم مثلاً فردی بود که لیسانس داشت ولی کارش رسیدگی پای دستگاه رنگ بود. یکی بود در انبار فرش کار می‌کرد. یکی خانه‌دار بود. حالا فارغ از سطح سواد، دیپلم باشد، لیسانس باشد، که عمدتاً دیگر در این دوره زمانه همه یک سواد آکادمیک و دانشگاهی دارند. حتی فردی از رشته پزشکی بود که علاقمند به طراحی بود، آمده بود پیراپزشکی، بسیار هم آدم موفقی شد، از سایر رشته‌ها هم آمدند و همه اینها آموزش دیدند و وارد صنعت شدند، البته ناگفته نماند پیش از آموزش استعدادی مد نظر قرار گرفت! هدف صرفاً برگزاری دوره آموزشی و دریافت شهریه نبود! هدف این بود افراد که استعداد و ذوق طراحی را داشته و به هر دلیل در حوزه دیگر مشغول به کار شده‌اند شناسایی شده و آموزش داده شود و وارد صنعت شوند تا به تعالی این صنعت کمک کنند. هنوز هم که هنوز است همه افرادی که این دوره‌ها را طی کردند مشغول کار هستند. بعضی‌ها برای خودشان دفتر ایجاد کردند، شرکت ایجاد کردند، الآن جزء طراح‌های بسیار موفق هستند. جالب بود این موضوع یک خلاء بزرگی در کاشان بود که من استارت این کار را به این نحوی که گفتم زدم.

وقتی بازخوردهای آن دوره‌ها مشخص شد باعث شد افراد دیگری که توانایی آموزش داشتند یا تحصیل کرده رشته فرش بودند یا کسانی که سوابق خوبی در طراحی فرش داشتند، اینها هم آمدند در حوزه آموزش شروع به کار کردند و الآن اگر بخواهم یک حساب سر انگشتی بکنیم مطمئنم که چیزی در حدود حداقل ۲۰، ۳۰ واحد مختلف و ۲۰، ۳۰ مرکز مختلف در حوزه آموزش فعالند. البته خوب شاید بیشتر در حالت خصوصی باشد. به صورت رسمی و تحت نظر مثلاً فنی و حرفه‌ای و اینها کمتر باشد. و حالا اسم



از فنی و حرفه‌ای بردم خود فنی و حرفه‌ای و مراکز اینجوری که قبلاً همچون دوره‌هایی را نداشتند آنها هم به این نتیجه رسیدند که بایست فعال بشوند و الآن فعالند. دانشگاه هم که جای خودش. و البته محمد سعیدپور در این مسیر با مشکلاتی نیز مواجه می‌شود و برخی همکاران در حوزه طراحی به او یادآور می‌شوند چرا می‌خواهد دکان کنار دکان خودش باز کند و شاید کسب و کار خودش و همکاران را آجر کند. ولی او اعتقاد دیگر دارد:

«بازخوردهای منفی‌اش این بود که به عده‌ای از طراحان نگران بودند با فراگیر شدن آموزش، کسب و کارشان کساد شود. جالب بود وقتی من موضوع آموزش را با انتشار آن نامه شروع کردم یک عده‌ای برایشان گوارا نبود، اصلاً علامت سؤال بزرگی بود که آموزش یعنی چی؟ کی دارد این کارها را می‌کند؟ اصلاً این حرف یعنی چی؟ مثلاً خب الآن شغل ما چی می‌شود؟ ما چندین سال است داریم در این زمینه کار می‌کنیم و کارخانه و صنایع به ما رجوع می‌کنند، یعنی الآن یک عده‌ای آموزش ببینند؟ خب این اتفاق خوبی نیست! خب با این که من اهل کاشان نبودم و برای آنها بیگانه بودم، از روی همین اطلاعیه و تلفنی مرا پیدا کرده و زنگ زدند که آقا تو کی هستی؟ کجا هستی؟ از کجا آمدی؟ چرا؟ می‌خواهی؟ با همین اصطلاح که شما دکان جلوی دکان خودت می‌خواهی ایجاد کنی؟! این حرف‌ها را کنار بنداز و حرف از آموزش

نزن. اینجا آموزش معنی‌ای ندارد. خلاصه من برایشان توضیح داده و دلایل فنی خودم را می‌آوردم، بعضی‌ها قانع شدند، بعضی‌ها برایشان جالب بود و بالآخره این مسائل را گذرانیدیم. الحمدلله منجر به اتفاق حادی نشد و آنها هم متوجه شدند که به ضررشان نخواهد شد و این تفکر اشاعه پیدا کرد.

این کارآفرین و طراح خوش‌ذوق یزدی بر خلاف برخی از همکاران «کپی‌کاری» را به خودی خود چیز بدی نمی‌داند و معتقد است:

«افرادی هستند توانایی کمتری در یک موضوع داشته یا از آن کار یا مهارت کلاً فاصله گرفته‌اند، یا این که می‌آیند راه آسان‌تر که تقلید و کپی است انتخاب می‌کنند. کپی خودبه‌خودی منفور نیست. من همیشه در دانشگاه در تدریس مخصوصاً در مبحث طراحی به دانشجویان توصیه می‌کردم که شما برای یادگیری ابتدای امر باید کپی بکنید. ولی کپی به چه معنی؟ گفتم مثالش را هم اینگونه بزنم، کسی که پیش یک استاد خوشنویسی می‌رود و که نوشتن با خط خوش را یاد بگیرد آن استاد به او سرمشق می‌دهد و آن هنرجو الزاماً و اجباراً باید این قدر از روی دست استاد، از روی آن سرمشق کپی کند تا آخر سر آن الف و آن نون و آن ب و آن حروف را عین استادش بنویسد. بعد از آن می‌شود یک خوشنویس خوب که می‌تواند برای خودش ابداعی هم در زمینه خط و سیاه قلم و گرافیک خط و چیزهای اینجوری داشته باشد.

پس تا آن راه را نرفته باشد نمی‌تواند هنرمند خطاط شود. استاد طراح اگر که نقشه‌ای از اساتید مختلف از توی کتاب‌ها، از توی عکس، یا در همین نمایشگاه‌های مختلف بگیریم، عنوان یک هنرجو جلوی خودمان بگذاریم، بارها بارها از روی آن بکشیم، به منظور یادگیری، نه تنها منفور و بد نیست، بلکه اتفاقاً کار پسندیده‌ای هم هست، و آن استاد هم اگر خودش متوجه این امر بشود خوشحال هم می‌شود. چون شما داری از قلم او، از مهارت او یاد می‌گیری. ولی اگر قرار باشد که یک نقشه‌ای را از یک استادی یا یک هنرمند دیگر کپی برای انتشار، برای سودآوری کپی کنید، خب این کاملاً سوء استفاده حساب می‌شود.

سعیدپور خالق ایده فرش‌های بزرگ‌مقیاس است. بزرگ‌ترین فرش ماشینی دنیا به وسعت ۳۲۰۰ مترمربع در مسجد حیدر شهر باکو، مرکز و پایتخت کشور جمهوری آذربایجان اثر دستان هنرمند او و همکارانش در شرکت «اسلمی» است که در مجال فرصت نمی‌شود به آن بپردازیم و انشاءالله در شماره بعدی نشریه به صورت مفصل از شکل‌گیری تا اجرا به آن خواهیم پرداخت. محمد سعیدپور بنا دارد دنیا را تغییر دهد تا آن را مملو از خوبی، زیبایی و مهربانی ببیند ولی با این وجود حرف مرحوم استاد را نیز چراغ راهش کرده است:

«استادی داشتم به نام آقای دکتر مهرپویا خدا رحمتشان کند، همیشه می‌گفت شما که فکر نکنید به تنهایی می‌توانید یک جامعه را تغییر بدهید. این جمله یادآور تفکر خودم بود که در بدو تلاش برای استخدام در شرکت سهامی فرش و ورود به عرصه اداری، همواره به این فکر می‌کردم که وارد سیستم اداری شده و به تنهایی کارهای بزرگی انجام داده و انقلابی بر پا کنم. گویی آن وقت‌ها این توصیه استاد نشنیده و لمس نکرده بودم، می‌گفت آقا شما یک دانه دار قالی خودت درست بکن برای همان یک دانه طرح خوب، رنگ خوب، مصالح خوب و بازار خوب بساز، کم کم این می‌شود ۲ تا، ۳ تا، ۱۰ تا، و همان باعث ساخت آن جامعه می‌شود که شما به صورت آرمانی در ذهنت ساخته و پرداخته‌اید. فکر نکن بیهوش می‌توانید ده‌ها کارگاه درست کنید. ما اگر از خودمان شروع کنیم، مسأله خیلی زودتر و بهتر منتشر می‌شود، بنابراین باید از خودمان شروع کنیم!»

# لیاپود

## صنایع نساجی لیاپود

عرضه و خدمات رنگرزی  
انواع نخ فرشی

ویسکوز  
مودال

پلی استر فیلامنت (DTY و ATY)

های فیلامنت (میکرو)

اسپان (پلی استرالیف کوتاه)

از شما بازدید کننده محترم چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی کف پوش‌ها، موکت، فرش ماشینی و صنایع وابسته دعوت مینمایم جهت بازدید از غرفه و کالیتنه رنگبندی با تنوع بیش از ۷۰۰ رنگ به سالن ۵ غرفه ۱۰ مراجعه فرمایید.

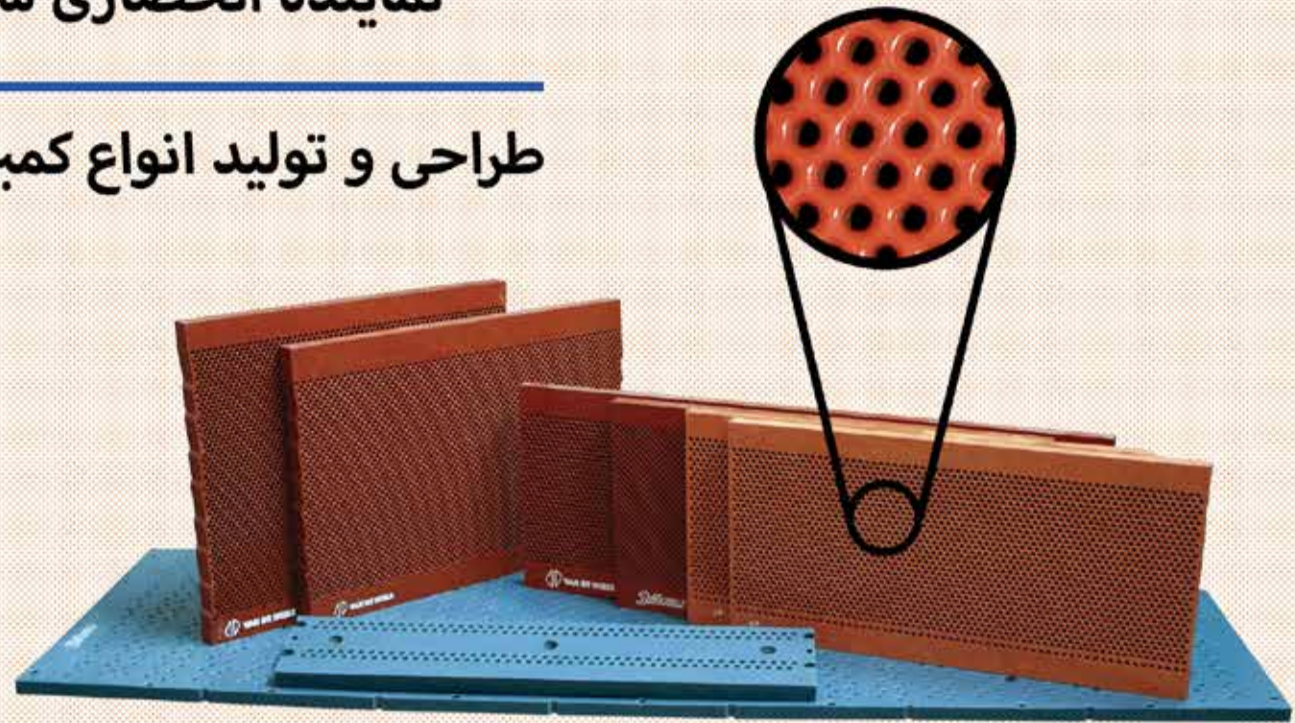


تلفن تماس  
۰۲۱-۸۸۷۸۶۵۵۱

# مرجع تخصصی کمربورد ComberBoard.ir

نماینده انحصاری شرکت **MORI MOTO** ژاپن در ایران

طراحی و تولید انواع کمربورد ماشین آلات بافندگی



آدرس: کاشان - بلوار ملاصدرا - تقاطع طالقانی  
تلفن: ۰۳۱۵۵۴۵۲۱۲۶ زارع: ۰۹۱۳۲۶۱۳۰۰۲

## فرش زمرد کاشان



شرکت فرش زمرد کاشان  
کاشان، شهرک صنعتی راوند



داخلی ۱۳۳ +۹۸ (۳۱) ۵۵ ۵۳ ۵۱۵۳  
تلفن فروش +۹۸ (۹۱۳) ۸۳۴ ۹۲ ۰۰  
دورنگار +۹۸ (۳۱) ۵۵ ۵۳ ۵۱۶۳

ZOMORRODKASHAN.COM

info@zomorrodkashan.com  
sales@zomorrodkashan.com  
export@zomorrodkashan.com





**۳۰**  
میلیارد تومان  
حق گمرکی دستگاه  
**۸**  
میلیون یورویی

نخست آن است که در کشورهای هدف حضور پیدا کرده و محصولات خود را ارائه کنیم چه بسا به واسطه این حضور مشکلات بعدی مرتفع گردد.

در حال حاضر علی‌رغم همه شعارهایی که داده می‌شود هزینه‌های تولید توسط دولت بالا رفته است. آقای خاندوزی گفته است شرکت‌های تولیدی از ۴ درصد مالیات علی‌الحساب معاف هستند و باید ۲ درصد پرداخت کنند و دائم این خبر اطلاع‌رسانی می‌شود. در صورتی که اصلاً شرکت‌های دولتی هنگام ترخیص کالا مالیات علی‌الحساب پرداخت نمی‌کنند و این مربوط به تجار است. خودشان هم نمی‌دانند مالیات علی‌الحساب مربوط به چه کسی است. در صورتی که این موضوع هیچ تأثیری در کار تولیدکننده ندارد.

در یک مورد دیگر و به عنوان نمونه ۹۱۰ میلیون تومان هزینه گمرکی و ارزش افزوده برای ۸۶ هزار کیلو بار وارداتی یکی از شرکت‌های تولیدی در نظر گرفته شده است. کیلویی ۱۰ هزار و ۵۰۰ تومان. در صورتی که در سال‌های گذشته الیاف کیلویی ۲ هزار تومان به دست تولیدکننده رسیده است. با این وضعیت چگونه شرکت سرمایه در گردش خود را تأمین کنند. این مسائل روند کار تولید را کند کرده است. تولیدکننده برای وارد کردن یک خط ریسندگی ۸ میلیون یورویی باید ۳۰ میلیارد تومان حق گمرکی پرداخت کند.

سعید حقیقی کارشناس فرش ماشینی در جلسه «میز توسعه صادرات فرش ماشینی» که در اتاق بازرگانی کاشان با حضور صاحبان صنعت فرش ماشینی منطقه و رییس اداره بازرگانی خارجی اداره کل صمت استان اصفهان تشکیل شد گفت:

نقاط ضعف عمده‌ای در زمینه صادرات فرش ماشینی وجود دارد که سازمان توسعه تجارت باید برای رفع آن اقدام کند. به عنوان مثال ترکیه ۶۵ میلیون دلار صادرات فرش ماشینی به امارات دارد این در حالی است که صادرات ایران ۵ میلیون دلار است. علت چیست در حالی که فاصله ایران و امارات کمتر از ترکیه است؟ آیا امارات پایگاه صادرات مجدد فرش ماشینی برای ترکیه است یا همه آن در امارات مصرف می‌شود؟ ضمن این که ایران از بزرگ‌ترین کشورهای صادراتی فرش ماشینی محروم است. ایران از بازار صادراتی آمریکا، انگلیس، آلمان و عربستان محروم است و باید راه حلی برای آن پیدا کرد.

اگر سازمان توسعه تجارت برای کشورهای هدف صادرات فرش ماشینی پایگاه حمایتی ایجاد کند که صادرکنندگان با آن در تماس باشند. ممکن است بخشی از مشکلات صادرات مرتفع شود. این پایگاه می‌تواند برگزاری یک نمایشگاه فرش ماشینی در کشور هدف تعریف شود.

مشکلات ما عمدتاً بانکی و نقل و انتقال پول است ولی گام

## هر بازدیدکننده یک تاجر است اهمیت به کارگیری غرفه‌داران حرفه‌ای و آموزش دیده

رسانه و مطبوعاتی»، «مذاکرات تجاری دوجانبه» (B2B)، «تورهای بازدید» و موارد دیگری از این دست که به سهولت در اختیار شرکت‌کنندگان قرار می‌گیرد.

در مقام مقایسه خلا ارائه خدمات جانبی کامل و حرفه‌ای در صنعت نمایشگاهی ایران نسبت به نمایشگاه‌های دیگر مثل آلمان به وضوح نمایان است.

برگزاری چهارده دوره نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران به‌عنوان بزرگ‌ترین مرکز نمایشگاهی خاورمیانه و آفریقا، بعد از امارات متحده عربی حاکی از توجه صاحبان تولید و صنایع به اهمیت حضور در نمایشگاه می‌باشد.

مهم‌ترین نقطه قوت نمایشگاه چهاردهم نسبت به دوره‌های گذشته پیش‌بینی «کمیت رسانه و بین‌الملل» توسط شورای سیاست‌گذاری است که نسبت به سال‌های گذشته پررنگ‌تر شده و نوید دهنده‌ای آینده‌ای روشن برای کاهش نقاط ضعف و ارائه خدمات مورد نیاز نمایشگاهی است.

سخن پایانی با شرکت‌کنندگان در نمایشگاه است. آنچه مسلم است تنها «برنامه‌ریزی» و «هدف‌گذاری» مشارکت‌کنندگان است که فرصت‌های موفقیت در نمایشگاه چهاردهم را افزون خواهد نمود.

بنابراین ضروری است غرفه‌داران محترم این فرصت محدود را غنیمت شمرده و «هر بازدیدکننده» را «یک تاجر» فرض نمایند تا مذاکرات اولیه انجام گرفته و قطعاً پیگیری پس از نمایشگاه ارتباط با بازدیدکننده را حفظ نموده و استمرار خواهد بخشید. تحقق این امر در گرو حضور غرفه‌داران حرفه‌ای و آموزش دیده در چهار روز طلایی زمان برگزاری نمایشگاه است.



حسنعلی موبدی کارشناس صنعت نمایشگاهی در گفت‌وگو با رسانه «فرش ماشینی» به تشریح نقاط ضعف و قوت چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی فرش ماشینی تهران پرداخت و گفت:

موفقیت کسب و کار در نمایشگاه‌ها در صورتی مضاعف می‌شود که معطوف به برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری گردد. کشور آلمان بعنوان سرآمد و پیشخوان صنعت نمایشگاهی است. بیشترین فضا و مراکز نمایشگاهی در قاره سبز مربوط به این کشور است.

به اعتقاد بسیاری از صاحب‌نظران یکی از عوامل موفقیت آلمان در صنعت نمایشگاهی به خاطر تنوع و تعدد خدمات و کارگاه‌های جانبی است که به صورت حرفه‌ای به غرفه‌داران و شرکت‌کنندگان در نمایشگاه ارائه می‌گردد.

موضوعات «بازاریابی نوین» و «خدمات رسانه‌ای» در یک دهه اخیر بیش از هر چیز مورد توجه مشارکت‌کنندگان قرار گرفته و به‌عنوان خدمات مستقل در کنار برگزاری نمایشگاه ارائه می‌گردد.

نمایشگاه دوموتکس آلمان (Domotex) ده خدمت جهت مشارکت‌کنندگان در حوزه‌های مختلف ارائه می‌دهد. خدماتی نظیر «برگزاری کارگاه‌های آموزشی»، «خدمات

سالن 8 و 9 غرفه 16

مقر قدم سبز ماشینی

مفتخریم شما را به بازدید از غرفه این شرکت در چهاردهمین نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی تهران از 12 لغایت 15 شهریور ماه سال 1401 در سالن 8 و 9 غرفه 16 دعوت نماییم.

حضور پر مهرتان دلگرمی و حمایت ما را در اجرای رسالت این شرکت به همراه خواهد داشت.

سازمان توسعه تجارت  
خاطره کاشان  
KHATEREH KASHAN CARPET CO

تاریخ کاشان  
هرما

چهاردهمین نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی



## فرش کنگره کویر کاشان

تولیدکننده فرش های

۱۰۰۰، ۱۲۰۰ و ۱۵۰۰ شانه نقش برجسته



KONGEREH  
Carpet  
**کنگره**

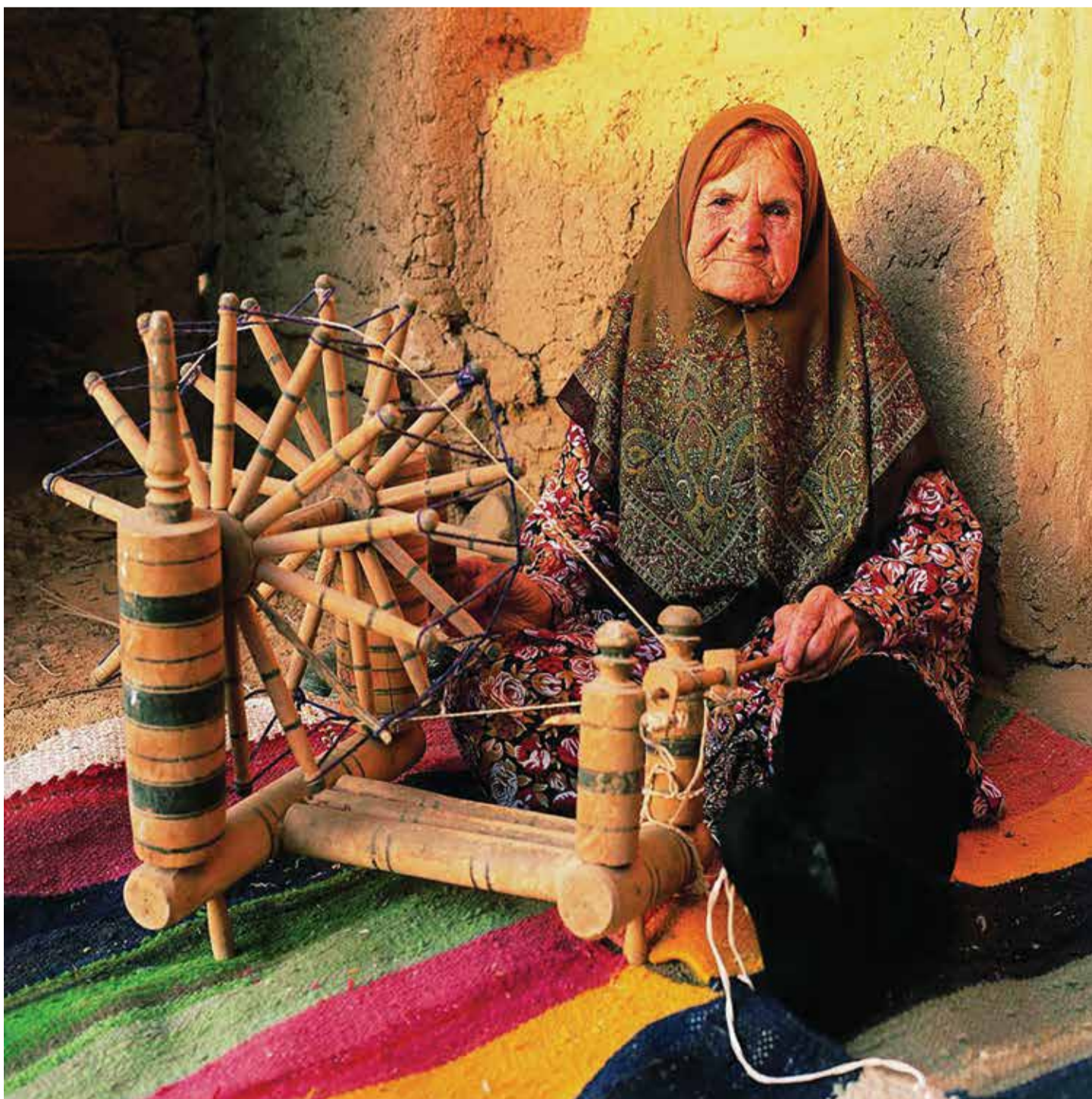
کاشان، شهرک صنعتی امیرکبیر

فازیک، خیابان میرعماد، یاس ۷

+۹۸ ۹۱۲ ۲۰۶ ۳۲۹۷

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

[info@kongerehcarpet.com](mailto:info@kongerehcarpet.com)



**Toos Mashhad Carpet**

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

آدرس: تهران

بازار - خیابان مصطفی خمینی

پایین تر از سرچشمه - پلاک ۶۵۶

دفتر تهران: ۰۲۱-۳۸۰۱۸

۰۲۱-۳۶۶۱۷۰۸۸

دفتر مشهد: ۰۵۱-۳۲۲۵۵۵۰۸



## کاشان در انتهای جدول قرار گرفته است

نیز مطرح شد. هدف میز بررسی مشکلات و ارائه راهکار و پیگیری برای حل مسائله است. به عنوان مثال میز نساجی اصفهان تا کنون با برگزاری چندین جلسه مشکلات صادرات محصولات نساجی را بررسی کرده و ۳۰-۴۰ مشکل احصاء شده است که اولویت بندی شده تا برای حل آن چاره اندیشی می شود. حتی برای حل مشکلات اولویت دار از طریق مجلس و با اتکاء به مصوبات میز صادرات نساجی اقدام پیگیری انجام شده است. در حوزه فرش ماشینی لغو معافیت گمرکی ورود ماشین آلات یک مشکل اولویت دار است که قیمت تمام شده محصول را افزایش داده است. میز صادرات می تواند این موضوع را به عنوان یک مشکل اولویت دار از طریق دولت و مجلس پیگیری کند.

تشکیل میز توسعه صادرات به این معنی است که در حوزه صادرات آن محصول کار کارشناسی انجام شود. مشکلات یک حوزه شناسایی شده و برای حل آن اقدام شود. دبیرخانه میز با اتاق بازرگانی است. اتاق های بازرگانی دبیرخانه میزهای کشوری است که می توانند پیگیری های لازم را انجام بدهند و حتی این ظرفیت وجود دارد که مصوبات میز را از طریق دولت و مجلس حل نمایند.

کریم سلیمی رییس اداره بازرگانی خارجی اداره کل صمت استان اصفهان در جلسه «میز توسعه صادرات فرش ماشینی» که در اتاق بازرگانی کاشان با حضور صاحبان صنعت فرش ماشینی منطقه تشکیل شد گفت:

هدف «میز توسعه صادرات فرش ماشینی» شناسایی مشکلات کلان تجاری در حوزه محصول مورد نظر است. مشکلات بازار هدف، مسائل بانکی، بیمه، گمرک، حمل و نقل و قیمت تمام شده محصول از اهداف میز فرش است.

برنامه ریزی به این صورت است که میز استانی فرش ماشینی در کاشان برگزار شود و نتایج آن در میز ملی توسعه صادرات فرش ماشینی که در تهران و همزمان با برگزاری نمایشگاه بین المللی تهران برگزار می گردد مورد توجه قرار گیرد.

بر اساس آمار سایت ITC که سایت بین المللی آمار و ارقام است کل صادرات فرش ماشینی جهان ۱۸ میلیارد دلار اعلام شده که در رأس آن چین با ۳/۳ میلیارد دلار است. پس از آن ترکیه با ۳/۲ میلیارد و هند با ۲/۲ میلیارد دلار و بلژیک ۱/۶ و آمریکا با ۷۰۰ میلیون دلار در رتبه های بعدی قرار گرفته و در نهایت صادرات کاشان ۱۰۰ میلیون دلار در انتهای این جدول است. البته این آمار رسمی است و مقدار واقعی برای ایران همان ۳۰۰ میلیون دلار است که در صحبت دوستان

## توسعه صادرات؛ توسعه بازارهای صادراتی اهداف سمپوزیوم بین المللی صادرات فرش ماشینی ایران

سیاست کلان و اجرایی سمپوزیوم بین المللی صادرات فرش ماشینی توسعه صادرات به بازارهای نوظهور و کم رقابتی است. به این اقدام اصطلاحاً «اقیانوس آبی» اطلاق شده و تلاش شده است انرژی تولیدکننده و صادرکننده کالا صرف رقابت در اقیانوس قرمز نگردد.



ناصر سراجی - دبیرکل سمپوزیوم بین المللی فرش ماشینی

پیاده سازی فرآیندهای مدرن مهندسی بازاریابی و فروش و همچنین مطالعات بازار عملیاتی و میدانی توسط عوامل و نیروهای بین المللی از طریق تشکیل میز صادرات فرش در سفارتخانه کشورهای صادراتی در راستای تحقق رویکرد سمپوزیوم است. در حال حاضر بین سمپوزیوم و بیش از ۱۰ کشور هدف صادراتی تفاهمنامه منعقد گردیده است که می تواند بسترسازی مناسب برای صادرات هدفمند گردد.

افزون موارد فوق الذکر راه اندازی «مرکز شتابدهی صادرات فرش ماشینی ایران» از دیگر اقدامات اجرایی سمپوزیوم است که با هدف توانمندسازی واحدهای کوچک تولید و عرضه فرش ماشینی تشکیل گردیده و شروع به فعالیت نموده است. در این مرکز خدمات پایه صادراتی از قبیل برندینگ، بازاریابی، استانداردسازی و آموزش های اجرایی به فعالین صنعت فرش ماشینی ارائه می گردد.

مجموعه این گونه اقدامات باعث خواهد شد صنعت فرش ماشینی بیش از پیش شاهد حضور پررنگ هیأت های تجاری بین المللی و خریداران تخصصی خواهد بود.

رویداد آتی سمپوزیوم نیز همچون گذشته بین المللی بوده و با حضور مقامات و سفیران، تجار و خریداران بازارهای هدف صادراتی برگزار خواهد شد. افزایش روزهای برگزاری و همچنین افزایش فضای نمایشگاهی برای ارائه آخرین دستاوردها و محصولات تولیدکنندگان و تجار سراسر کشور از ویژگی این دوره از سمپوزیوم است تا اهداف سمپوزیوم گام های قوی و استوارتر محقق گردد.

توجه به وضعیت فعلی عرضه و تقاضای بازار داخلی فرش ماشینی و همچنین رقابت های برندهای خرده فروشی به سادگی بیانگر اوضاع نه چندان مناسب بازار این کالای راهبردی است.

تحریم های ظالمانه بین المللی و همچنین تورم های ایجاد شده طی سال های اخیر بر اثر سوء مدیریت بخش کلان اقتصادی نیز تأثیر منفی زیادی در کم شدن توان خرید مصرف کننده ایجاد کرده است.

در شرایط فعلی راه برون رفت از این وضعیت، صادرات هوشمندانه است. صادرات به معنای واقعی، نه فروش ریالی درب کارخانه به تجار کشورهای همسایه!

در رویداد سمپوزیوم بین المللی صادرات فرش ماشینی که در خردادماه سال جاری با حمایت اتحادیه فرش ماشینی تهران و برندهای برتر صادراتی در مرکز همایش های بین المللی صدا و سیما جمهوری اسلامی ایران با حضور سفراء، رایزنان اقتصادی و همچنین تجار بیش از ده کشور هدف صادراتی برگزار گردید، به موضوع توسعه روابط تجاری و صادرات پرداخته شد و نهایتاً موجب انعقاد تفاهمنامه همکاری توسعه صادرات فرش ماشینی با چندین کشور شد. انعقاد قراردادهای فروش دلاری محصولات تولیدکنندگان و تجار حاضر با خریداران خارجی یکی از نتایج این تفاهمنامه های مذکور است.

فرش کلاسیک  
classic carpet

تولید کننده فرش های ۱۲۰۰ و ۱۵۰۰ شانه

کاشان - آران و بیدگل شهرک سلیمان صباچی - میدان علم و صنعت - بلوار اقتصاد - اقتصاد ۳

۲-۵۱۰۶۱-۵۴۷ (۰۳۱)  
۰۹۱۳ ۵۴۱ ۴۳۵۷  
@Classic\_Carpet\_

Mehregan baft

# گروه تولیدی و شلیق



تولیدات:

روفرشی شانل در سایزهای ۴ متری، ۶ متری، ۹ متری، ۱۲ متری و گرد  
رومیزی، رانر، کوسن، بالش و پتوهای چاپی  
فرشینه های سبک در سایزهای پادری، گرد، (۴، ۶، ۹، ۱۲) متری  
در طرح های آشپزخانه، اتاق کودک، فرش کلاسیک و سنتی

تهران، خیابان توحید

خیابان اردبیل، پلاک ۲۳، طبقه ۵

021-66932562

0912-6160032

0919-7575618

T.vishlaghi@gmail.com

T.vishlaghi8



## فرش سورنا

### SORENA CARPET

BEST RAW MATERIAL

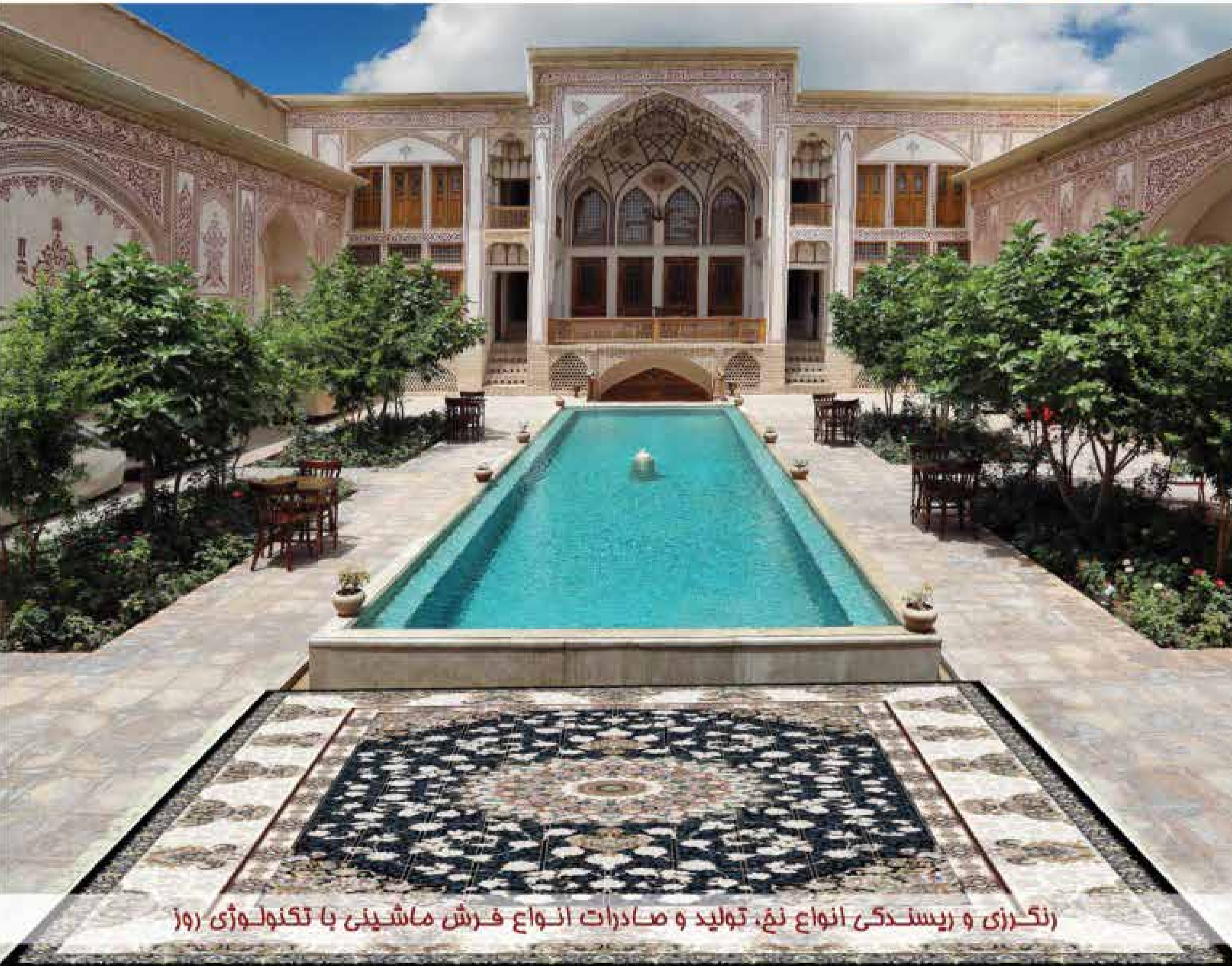
100% Heat Set Acrylic

Good for Good



نماجی تندیس کاشان  
TANDIS KASHAN TEXTILE

خانه آنجا است که تو باشی



رنگرزی و ریستدگی انواع نفخ، تولید و صادرات انواع فرش ماشینی با تکنولوژی روز

کارخانه کاشان: شهرک صنعتی زاگرس پارس کویر (فتح المبین)، میدان سرداران، بلوار سرو، پلاک ۸۰۵

فکس: ۰۳۱ ۵۵ ۲۷ ۰۱ ۸۶

تلفن: ۰۳۱ ۵۵ ۳۴ ۱۶ ۲۰ - ۰۳۱ ۵۵ ۳۴ ۱۶ ۱۰

دفتر مرکزی: تهران، خیابان سهروردی شمالی، خیابان شهید محبی، پلاک ۱۷

فکس: ۰۲۱ ۸۸ ۷۶ ۷۳ ۶۹

تلفن: ۰۲۱ ۸۸ ۷۴ ۶۰ ۶۱

خانم آهنگران مدیر فروش: ۰۹۱۲۸۱۵۱۰۶۵

آقای زنگنه مدیر صادرات: ۰۹۱۲۸۱۵۴۹۵۵

telegram.me/tandis\_carpet

tandis.carpet

info@tandis-carpet.com

www.tandis-carpet.com



مشاور مدیر کل اداره کل تعاون کار رفاه اجتماعی:

## پیشگیری یا خسارت چند صد میلیاردی



حسن رمضانی، مشاور مدیر کل اداره کل تعاون کار رفاه اجتماعی و مدرس دانشگاه در گفت‌وگو با مجله «فرش ماشینی» گفت:

کارگاه را فراگیرند بسیاری از حوادث اتفاق نمی‌افتد. در این صورت یک کارگر می‌داند که یک خال جوش می‌تواند یک کارگاه یا کارخانه را با آتش سوزی گسترده مواجه کند. آموزش‌های ایمنی و کلاه هر قسم هزینه کرد در حوزه ایمنی در نگاه کارفرمایان بایستی به عنوان یک نوع سرمایه‌گذاری مهم مورد توجه قرار گیرد.

برگزاری مانورهای آتش‌نشانی در کارخانه‌ها و کارگاه‌های بسیار حائز اهمیت است. مانورهای آتش‌نشانی باعث می‌شود کارگران و کارمندان در زمان حادثه آمادگی لازم را برای مواجهه با حادثه کسب کرده و در شرایط حادثه دست و پای خود را گم نکرده و سرعت عمل لازم برای برطرف کردن حادثه داشته باشند. صاحبان صنایع می‌توانند با کمک آتش‌نشانی این مانورها را برگزار کنند. **مسئول ایمنی کارخانه** مسئولیت پیشگیری

برگزاری مانورهای آتش‌نشانی را به عهده خواهد داشت. استقرار واحد آتش‌نشانی در شهرک‌های صنعتی بسیار با اهمیت است و لازم است کارفرمایان برای تحقق این موضوع با همکاری مسئولین و هیئت امنای اقدام کنند. و فرهنگ ایمنی باید در واحدهای صنعتی و بین کارفرمایان و کارگران و متولیان شهرک‌های صنعتی جاری و ساری گردد.

فعال شدن «کارگروه ایمنی محیط کار و صنعت» در شهرستان‌های کاشان و آران و بیدگل با اهمیت است. این کارگروه تحت نظر مدیریت بحران فرمانداری‌ها و با



عضویت **اداره‌های صمت، تعاون و کار و رفاه اجتماعی و فنی حرفه‌ای** و دیگر سازمان‌های تخصصی است تشکیل می‌شود و رسالت آن برنامه‌ریزی برای پیشگیری و مدیریت موثر حوادث در محیط کار است.

بسیاری از حوادثی که در منطقه کاشان و آران و بیدگل اتفاق افتاده است ناشی از اتصالات برق است. «کارگروه ایمنی محیط کار و صنعت» می‌تواند نسبت به ارتقای آموزش متخصصین حوزه برق با کمک فنی حرفه‌ای هر دو شهرستان اقدام نمایند تا کاربران با مفاهیم جدید در این حوزه آشنا شده و به مباحث ایمنی بیشتر از پیش توجه داشته باشند.

کسانی که در حوزه ایمنی فعال هستند نتیجه کارشان مشخص نیست. زمانی مشخص می‌شود که نسبت به مباحث ایمنی غفلت شود و حادثه‌ای تلخ و ناگوار اتفاق بیفتد.

از **تشکل‌های کارگری و کارفرمایی** انتظار می‌رود همان مقدار که دغدغه مشکلات تقدینگی و ارزی صنایع را دارند به بحث‌های ایمنی هم توجه داشته باشند. توجه داشته

## کارخانه به طور کامل در آتش سوخت

پنجشنبه شب، ۳۱ مردادماه، کارخانه فرش ماندگار پارس شهرستان آران و بیدگل دچار آتش سوزی شد و این کارخانه پس از مدتی کوتاه به طور کامل در آتش سوخت.

مجتبی حاجی‌زاده سرپرست اجرایی خانه کارگر آران و بیدگل در خصوص آتش سوزی کارخانه فرش ماندگار پارس به اینلنا گفت: این کارخانه در شهرک صنعتی سلیمان صباحی با ۵۵ کارگر مشغول فعالیت بود که متأسفانه حادثه آتش سوزی خسارت زیادی به این کارخانه زد و به نظر نمی‌رسد به این زودی‌ها بتواند مجدداً فعالیت خود را از سر گیرد.

وی با ابراز نگرانی نسبت به وضعیت این کارخانه گفت: امیدواریم کارگران این کارخانه مشکلاتی بابت گرفتن بیمه بیکاری نداشته باشند چراکه به نظر نمی‌رسد این کارخانه تا دو سال دیگر بتواند به چرخه تولید برگردد.

سرپرست اجرایی خانه کارگر آران و بیدگل گفت: بیش از ۵۰۰ کارخانه تولید فرش و ۲۰۰ تا ۲۵۰ شرکت مرتبط با تولید فرش در شهرک صنعتی سلیمان صباحی مستقر است. از آنجا که بیشتر مواد اولیه‌ی تولید فرش ماشینی از مشتقات نفتی است بنابراین هر لحظه احتمال حادثه آتش سوزی وجود دارد و ضروری است نسبت به پیشگیری از آن چاره‌اندیشی شود.

مدیرکل مدیریت بحران استان اصفهان در خصوص نحوه خاموش کردن آتش گفت: سعی شد با استفاده از بولدوزر بین سوله‌ها فاصله ایجاد شود و بیش از ۲۰ دستگاه ماشین اطفای حریق در محل حادثه حضور داشتند.

منصور شیشه‌فروش در خصوص علت حادثه گفت: کارشناسان علت اولیه حریق را نقص فنی در سیستم برقی تشخیص داده‌اند، با این حال تیم‌های ارزیابی از طرف بیمه به محل اعزام شده و به زودی نظر دقیق خود را اعلام می‌کنند.

وی خاطرنشان کرد: نیروهای امدادی برای ایمن‌سازی و پیشگیری از سرایت حریق به واحدهای دیگر، برق شهرک را قطع کرده و بین سوله‌های فاصله ایجاد کردند و پس از ۴ ساعت موفق شدند آتش را مهار کنند.



محصولی از نگین بافت آسایش کاشان

انواع فرش های ۱۵۰۰، ۱۲۰۰، ۱۰۰۰، ۷۰۰ شانه

فرش کاشان  
**انغوا**

**ARGHAVAN**  
Rashan Carpet

Arghavanfarsh.com  
Farshearghavan  
031-54570001-2  
09133620577