

فرش ماشینی

MACHINE-MADE
CARPET

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

**طراحی مدرن مستلزم
شناخت تکنولوژی بافت است**

صفحه ۱۱

**نسیم خوش نواز موفقیت در
نمایشگاه چهاردهم پیچید**

صفحه ۲



**فرصت ها و تهدیدهای
سندرا هبردی فرش
ماشینی**

« صفحه ۵



**از ایران
نمی رویم!**

« صفحه ۹



**طراحی فرش
متولی ندارد**

« صفحه ۱۱



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



معاون وزارت صمت در افتتاحیه نمایشگاه چهاردهم مطرح کرد:

افزایش یک میلیون مترمربعی تولید فرش ماشینی در کشور



**فراز و فرود
نمایشگاه چهاردهم**

« صفحه ۲



**بازاریابی سنتی و
مدرن؛ مزایا و معایب**

« صفحه ۵



**اگر موانع داخلی
بگذارد؛ به صادرات
می اندیشیم**

« صفحه ۴

**حملات سایبری
و ۳ توصیه مهم**

صفحه ۴

خط و نشان!

صفحه ۸

**خود تحریمی
بزرگ ترین مانع تولید
است**

صفحه ۳

**به نیاز بازار احترام
بگذاریم**

صفحه ۳

**۵۰ درصد بازار فرش
ماشینی دنیا؛
از دسترس خارج است**

صفحه ۱۰

**چالش های نوسانات برق
و تأثیر آن
بر صنعت فرش ماشینی**

صفحه ۱۰

فرش بهشتی
Beheshti Carpet



چهاردهمین نمایشگاه بین المللی 14th
کفپوش ها، موکت، فرش ماشینی و صنایع وابسته

**فرش بهشتی
دروازه های به اصالت
فرش ایرانی**

فرصتی ویژه برای اخذ نمایندگی در سراسر کشور
دفتر مرکزی: تهران، خیابان شهید بهشتی، خیابان
سرافراز، کوچه پنجم، پلاک ۵ واحد ۵

www.beheshticarpet.com
+9821-41173
beheshticarpet



افزایش یک میلیون مترمربعی تولید فرش ماشینی در کشور

مراسم افتتاحیه نمایشگاه چهاردهم موکت، کفپوش، فرش ماشینی و صنایع وابسته با حضور محمد مهدی برادران معاون صنایع عمومی وزارت صمت و علیرضا پیمان پاک رئیس سازمان توسعه تجارت و محسن گرجی مدیر کل دفتر صنایع منسوجات و پوشاک وزارت صمت، تولیدکنندگان، صاحبان صنایع، مقامات دولتی و سفرای کشورهای خارجی برگزار شد.

معاون صنایع عمومی وزارت صمت در این مراسم گفت: ایران علاوه بر این در زمینه فرش دستباف مطرح است در زمینه فرش ماشینی نیز از جایگاه مناسبی برخوردار است. صادرات فرش ماشینی بیش از ۲۵۰ میلیون دلار است و با اقدامات خوبی که طرف ماه‌های اخیر انجام گرفته است به خصوص اقداماتی که به صورت متمرکز توسط اتحادیه تولیدکنندگان فرش ماشینی در شهر کاشان که شهر فرش محسوب می‌شود دنبال می‌شود پیش‌بینی می‌شود صادرات فرش ماشینی روند صعودی داشته باشد.

محمد مهدی برادران افزود: در سال جاری تولید فرش ماشینی نسبت به سال گذشته یک میلیون مترمربع افزایش داشته است که نشان از توسعه این صنعت دارد و تعداد واحدهای فرش ماشینی و صنایع مرتبط با افزایش ده واحدی در سال جدید به ۱۲۰۰ واحد رسیده که شاهد افزایش تولید و تنوع محصولات در صنعت فرش ماشینی هستیم.

مدیرکل دفتر صنایع پوشاک و منسوجات وزارت صمت نیز در این مراسم به مشکلات ناشی از کاهش صادرات فرش ماشینی اشاره کرده و گفت: بخشی از کاهش صادرات مرتبط به مشکلات ناشی از کرونا و تحریم‌های حاکم بر کشور است.

محسن گرجی افزود: هر موضوعی که در حوزه نساجی و فرش ماشینی مطرح می‌شود مسئله‌ای چند بعدی است و عوامل تأثیرگذار متعددی دارد که لازم است در میزهای کارشناسی بررسی شود. آن بخشی که مربوط به وزارت صمت و حاکمیت است با تمام توان پیگیری خواهد شد و آن بخشی که مربوط به بخش خصوصی است انتظار می‌رود از سوی انجمن‌ها و اتحادیه صنفی پیگیری مناسبی انجام شود تا انشاءالله در کمترین زمان شاهد بیشترین صادرات باشیم.

محمود تولایی رئیس شورای سیاست‌گذاری نمایشگاه بین‌المللی فرش ماشینی تهران گفت: سال گذشته پس از یک دوره رکود نمایشگاهی ناشی از شیوع کرونا، نمایشگاه فرش ماشینی با سیاست‌گذاری‌های جدید با موفقیت برگزار شد که افزایش چشم‌گیر متقاضیان برای شرکت در نمایشگاه چهاردهم یکی از نتایج موفق آن در دوره قبل است که از ۱۰۶ شرکت‌کننده در دوره گذشته به ۱۶۰ شرکت افزایش پیدا کرده است.

سخن مدیرمسئول

فراز و فرود نمایشگاه چهاردهم

و نسیم خوش‌نواز موفقیت که در فضای نمایشگاه بیچید



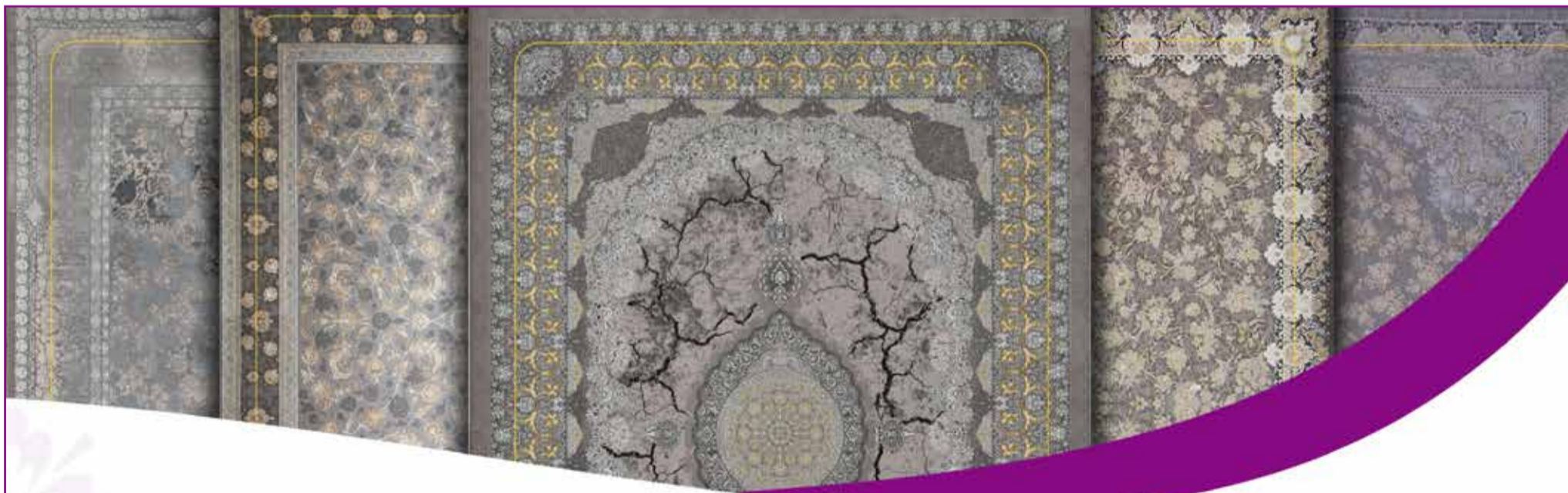
نهاده شده است و این بار و مسئولیت سنگین به مقصد نمی‌رسد مگر همگان در پیشرفت آن مشارکت نمایند. این مسئولیت سنگین محقق نمی‌شود مگر این که رفاقت‌ها بیشتر شود، مگر این که هم‌افزایی‌ها بیشتر شود. مگر این که اختلاف نظرها و سلیقه‌ها به نفع همگان به کناری نهاد شود و دوستی‌های جای آن را بگیرد و از همه مهم‌تر خلاقیت و نوآوری جای رقابت‌های منفی صنفی را بگیرد. موضوع دیگری که حائز بحث و بررسی بیشتر است مشکلاتی که در برگزاری نمایشگاه چهاردهم پیش آمد. بخشی مربوط به نحوه برگزاری است و بخشی مربوط به ساعت برگزاری نمایشگاه و مواردی از این دست. آنچه مشهود است همه تلاش‌ها به کار گرفته شد تا مشکلات به نحو مناسبی مرتفع گردد حق و حقوق همگان حفظ گردد. این بدان معنی نیست کارها بی‌اشکال است و قطعاً باید از تجارب آن برای کاهش مشکلات بعدی بهره گرفت.

سه سال است که سیاست‌گذاری نمایشگاه فرش ماشینی در اختیار اتاق بازرگانی در منطقه فرهنگی کاشان متشکل از شهرستان‌های کاشان و آران و بیدگل قرار گرفته است که به اعتقادی بسیاری قطب تولید فرش ماشینی کشور است. منطقه‌ای که بیش از ۷۰ درصد این صنعت را در خودی جای داده است. منطقه‌ای که ریشه‌های تاریخی در عرصه نساجی و ریسندگی و بافندگی داشته است. منطقه‌ای که صرفاً کاشان نیست بلکه پاره‌ای از پیکری واحد به نام ایران است و افتخار ایران است. قطعاً علمای عرصه صنعت باور دارند این بدان معنی نیست که فرش ماشینی در انحصار کاشان است. هرچه در انحصار قرار گیرد از موفقیت آن کاسته خواهد شد. فرش مشعل به ایران است و واحدهای بسیار موفق ریسندگی و بافندگی در جای جای ایران مستقر است و افتخارآفرینی می‌کند. از مشهد مقدس تا تبریز، از کرمان و کرمانشاه تا یزد و اصفهان و دیگر شهرهای کشور که موفقیت همگی مایه فخر و مباهات این صنعت است. ولی بار این مسئولیت بر دوش منطقه فرهنگی کاشان

پارچاست و تعرفه‌های گمرکی و عوارض مالیاتی و تأمین اجتماعی عرصه را به تولیدات کنندگان سخت کرده است ولی موفقیت‌ها نیز چشم‌گیر است و این موفقیت در نماد صنعت فرش ماشینی که برگزاری موفق نمایشگاه است محسوس است. نسیم خوش‌نواز موفقیت با وجود همه مشکلات در فضای صنعت نساجی و فرش ماشینی جاری است. طرح و رنگ و نقش‌های خلاقانه و زیبا در همه غرفه‌های نمایشگاهی خودنمایی می‌کند و ایرانی به خود می‌بالد از این همه دلنوازی و زیبایی و موفقیت که بر عرصه کار و تولید و تلاش حاکم است.

فراز و فرود نمایشگاه فرش ماشینی در اختیار اتاق بازرگانی در منطقه فرهنگی کاشان متشکل از شهرستان‌های کاشان و آران و بیدگل قرار گرفته است که به اعتقادی بسیاری قطب تولید فرش ماشینی کشور است. منطقه‌ای که بیش از ۷۰ درصد این صنعت را در خودی جای داده است. منطقه‌ای که ریشه‌های تاریخی در عرصه نساجی و ریسندگی و بافندگی داشته است. منطقه‌ای که صرفاً کاشان نیست بلکه پاره‌ای از پیکری واحد به نام ایران است و افتخار ایران است. قطعاً علمای عرصه صنعت باور دارند این بدان معنی نیست که فرش ماشینی در انحصار کاشان است. هرچه در انحصار قرار گیرد از موفقیت آن کاسته خواهد شد. فرش مشعل به ایران است و واحدهای بسیار موفق ریسندگی و بافندگی در جای جای ایران مستقر است و افتخارآفرینی می‌کند. از مشهد مقدس تا تبریز، از کرمان و کرمانشاه تا یزد و اصفهان و دیگر شهرهای کشور که موفقیت همگی مایه فخر و مباهات این صنعت است. ولی بار این مسئولیت بر دوش منطقه فرهنگی کاشان

چهاردهمین نمایشگاه کفپوش، موکت، فرش ماشینی و صنایع وابسته در حال برگزاری است. برگزاری موفق نمایشگاه ریشه در سالیان سال زحمات صاحبان صنعت و متولیان امر در بخش‌های مختلف خصوصی و دولتی دارد که دست در دست هم گذاشتند به مهر و سنگ بنای این رویداد بزرگ فرهنگی، اجتماعی و اقتصادی را بنا نهادند و نهال آن را کاشتند تا اکنون همه ما از میوه‌های آن بهره ببریم. با تلاش و کوشش وافر در نمایشگاه شرکت کرده و بهترین محصولات خود را در معرض نمایش بازدیدکنندگان داخلی و خارجی قرار داده و از قراردادهای فروش برای سال‌های آینده بهره برداریم. این موفقیت را دست کم نگیریم و برای حفظ آن بکوشیم. موفقیتی که برای آن هزینه‌های مادی و معنوی بسیار صرف شده است تا به این جا رسیده است و الحمدالله صنعت به این بلوغ رسیده است که مشکلات و آسیب‌های و چالش‌های موجود را بحران نبیند و آن را مسئله‌ای محسوب کند که بایستی با هم‌افزایی، رفاقت، هم‌اندیشی، خرد جمعی و منطقی و استدلال راهی برای حل آن بیابد و اجرا کند. صنعت فرش ماشینی همچنان با بی‌شمار چالش و مشکل مواجه است ولی مرور سوابق گذشته نشان از آن دارد که مسیر آن بالنده و روبه رشد است. ممکن است بفرمایید نمودار صادرات فرش ماشینی که نکته بسیار مهمی است نزولی است. همچنان مشکلات بوروکراسی اداری



محصولی از نگین بافت آسایش کاشان

انواع فرش های ۷۰۰، ۱۰۰۰، ۱۲۰۰، ۱۵۰۰ شانه

فرش
کاشان
ارغوان

ARGHAVAN
Kashan Carpet

Arghavanfarsh.com

Farshearghavan

031-54570001-2
09133620577



طراح فرش:

طراحی فرش متولی ندارد

مجید مینایی طراح فرش در گفت‌وگو لایو با رسانه «فرش ماشینی» با عنوان «آینده طراحی فرش ماشینی» گفت: آموزش طراحی فرش ماشینی به آموزش مکتب‌خانه‌ای تبدیل شده است. آموزش‌ها سلیقه‌ای است. دانشگاهی نیست و از پشتیبانی دانشگاه برخوردار نیست و متولی خاصی ندارد و به حال خود رها شده است.

دوگانه فرش دستباف و ماشینی

دو گانه‌ای با عنوان فرش دستباف و فرش ماشینی نداریم. برای طراحی فرش دستباف یا ماشینی لازم است اصول طراحی فرش را به درستی بدانیم و البته محدودیت‌های هر عرصه‌ای را مدنظر قرار دهیم. طراح باید بتواند برای فرش دستباف، فرش ماشینی، کاشی یا هر آنچه در حوزه طراحی سنتی است طراحی کند. این که بگوییم دوگانه‌ای وجود دارد این گونه نیست شاید بتوانیم از گمان کسانی که مقداری تعصب دارند بگوییم فرش ماشینی فرزند ناخلف فرش دستباف است. تولیدکنندگان فرش ماشینی با نقش و طرح و بازار آشنا هستند

ولی کسانی که آشنایی با طرح و نقش و بازار ندارند طرح‌هایی ارائه می‌دهند که ممکن است سواد بصری جامعه را خراب کند و ممکن است فرزندان ما تصور کنند این‌ها نقوش اصیل فرش دستباف یا ماشینی است.

«دیزاین» و «دیزاین آرت»

همان‌گونه که اشاره شد دوگانه فرش دستباف و فرش ماشینی وجود ندارد. بهتر است راجع به «دیزاین آرت» و «فاین آرت» صحبت کنیم. فرش ماشینی اساساً «دیزاین آرت» است. ولی این بدان معنی نیست که هرآنچه در فرش دستباف وجود دارد «فاین آرت» است. قریب به اتفاق فرش‌های دستباف نیز «دیزاین آرت» است.

اگر در نمایشگاه هوم‌تکس و دومتکس امسال شرکت کرده باشید به نوعی انسجام پی می‌برید. پرده‌ای در هوم‌تکس ارائه شده که فرش آن در دومتکس عرضه شده بود ولی در ایران برعکس است و دفاتر طراحی از هم گسسته به امور طراحی مشغول هستند.

کمپانی‌های مد بتوانند به گونه‌ای عمل کنند که طرح به ابتدال کشیده نشود و محصولات به بازار ارائه شود که پوشش آن گسترده شود و به ابتدال کشیده نشود و این کار مستلزم داشتن متولی مناسب است. اگر متولی بتواند کمپانی‌ها را خط‌دهی کند اتفاقات خوبی می‌افتد و می‌تواند ذائقه بین‌المللی را در اختیار گرفت.

بازاریابی یا بازاریابی

یکی از مواردی که با آن مشکل داریم بحث ترویج است. این که طراح متأثر از رنگ خارج از مرزها باشد یا این که محصول را به گونه‌ای ارائه شود که بازار را تسخیر کند. یکی از این موارد گبه است که توانسته است سلیقه خود را به بازارهای جهانی تحمیل کند.

در طراح فرش اگر بخواهد به صورت مکتب‌خانه‌ای پیش برود صنعت همچنان سردرگم خواهد بود. ممکن است موفقیت‌های مقطعی وجود داشته باشد ولی در کلان شاهد اتفاق خوبی نخواهیم بود.

طراحی مدرن

مستلزم شناخت تکنولوژی بافت است



علی فرهی تولیدکننده فرش ماشینی در جلسه‌ای که به منظور هم‌اندیشی تدوین سند چشم‌انداز

فرش ماشینی با حضور نماینده شرکت شهرک‌ها، رئیس سرای نوآوری فرش ماشینی دانشگاه آزاد، دبیر اتحادیه فرش ماشینی و صاحبان صنایع فرش ماشینی در اتاق بازرگانی کاشان برگزار شد با اعلام این خبر گفت:

کمتراکی جرأت می‌کند در قسمت ماشین‌سازی صنعت فرش ماشینی وارد شود و معمولاً شرکت‌های ماشین‌سازها ریسک نمی‌کنند چون این کار به سرمایه‌گذاری کلان نیاز دارد. اگر فقط بتوانیم تنه ماشین مدرن را بسازیم بقیه قسمت‌های آن انجام شده است.

در خصوص ایجاد رشته فرش ماشینی و تربیت نیرو متخصص لازم است دانشگاه اقدام کند. در حال حاضر دانشگاه رشته مهندسی نساجی دارد ولی متأسفانه فارغ‌التحصیلان این رشته باید هفت هشت سال در کارخانه فرش ماشینی کار کرده و آموزش ببینند تا تبحر لازم را کسب کنند.

مشکل دیگر در این حوزه طراحی فرش‌های مدرن است. در حال حاضر طراحان نقشه فرش ماشین شناختی از ماشین بافندگی ندارند و بیشتر در بُعد هنری کار کرده‌اند و صرفاً در دانشگاه‌ها بُعد هنری طراحی را آموخته‌اند ولی وقتی وارد صنعت می‌شوند با انواع بافت‌هایی در فرش ماشینی مواجه می‌شوند که هیچ اطلاعی از آن ندارند. طراح ترکیه‌ای قبل از این که طراح باشند یک مهندس نساج است و قابلیت‌های ماشین را می‌شناسد و بعد طراحی می‌کند و به همین خاطر در زمینه طراحی مدرن

از ترکیه خیلی عقب هستیم ولی در خصوص طرح کلاسیک به خاطر این که همه فرش‌ها به صورت کات است و آنچنان تکنیک بافت در طراحی اهمیت ندارد و مانند طراحی فرش دستباف است، به همین خاطر وضعیت طراحی در این زمینه مناسب است ولی در خصوص طراحی مدرن وضعیت مطلوبی نداریم.

مسئله بعدی در صنعت فرش ماشینی این است که متأسفانه وزارت صنایع فعالیت در حوزه فرش ماشینی را به عنوان اولویت‌های خود نمی‌داند و علت این تفکر آن است که می‌گوید چون تولید به اندازه نیاز داخلی وجود دارد نیاز به توسعه آن نیست و به همین خاطر اگر سرمایه‌گذاری طرح توسعه خود را در این صنعت ارائه بدهد استقبال نکرده و فرد سرمایه‌گذار را به حوزه‌ای دیگر هدایت می‌کنند. و این باعث تعجب است و کسب و کاری که در شرایط موجود به شرایط خوبی رسیده است و در حال حرکت است و شتاب‌بخشی آن آسان است مورد توجه قرار نمی‌گیرد و سرمایه‌گذار را به سمت صنایعی سوق می‌دهند که در نقطه صفر و آزمون و خطاست.



Aksaray
مجموعه کار خانجات
آکسارای

مجموعه کار خانجات آکسارای:

بزرگترین تولید کننده رسمی انواع محصولات کالای خواب ایران با کیفیت و دارای ISO بین المللی می باشد.

و با بیش از یک دهه تجربه در عرصه های گوناگون کالای های مدرن و با بروز بودن تنوع طرحهای مدرن که بیش از چند هزار طرح مطابق هر سلیقه ای دارا می باشد.

آکسارای توانسته با صادرات فرشینه، روفرشی، پادری و کالای خواب به کشورهای حوزه خلیج فارس و خاورمیانه و حتی اروپا و با دارا بودن بهترین دستگاه های چاپ و بافندگی جایگاه ویژه ای در این صنعت داشته باشد.

محصولات آکسارای:
روفرشی، فرشینه، تابلو، پادری، پرده، انواع سرویس های روتختی، فرش، محافظ خوشخواب، بالش، تشک، حوله و...

www.aksarayco.com

aksaray.kalayekhab

aksaray.home

55854426-09195842259

دفتر تهران - جنت آباد جنوبی

مدیرعامل شرکت «آتیه حکمت آبتین»:

اگر موانع داخلی بگذارد؛ به صادرات می‌اندیشیم

شیلا شهیدی مدیرعامل شرکت «آتیه حکمت آبتین» عضو هیات علمی و دانشیار گروه مهندس نساجی دانشگاه آزاد اراک است. دکترای شیمی نساجی خود را از ایران و دکترای منسوجات صنعتی از جمهوری چک گرفته است. بیش از بیست سال کار مطالعاتی و تحقیقاتی انجام داده، ۸۰ مقاله در ژورنال‌های ISI و هفت اختراع در ایران و یک اختراع در اداره ثبت و اختراعات آمریکا به ثبت رسیده است. بیش از ۲۱ طرح پژوهش ملی داخل ایران انجام داده است. وی موفق شده است نتیجه مطالعات و تحقیقات خود را به محصول تبدیل کند.

شهیدی در گفت‌وگو با مجله «فرش ماشینی» به تشریح فرصت‌ها و تهدیدها شرکت‌های دانش‌بنیان پرداخت و گفت: شرکت «آتیه حکمت آبتین» تولیدکننده منسوجات پلاسمایی، ضد اشعه و هادی جریان الکتریسیته به صورت نیمه صنعتی است. از دیگر تولیدات این شرکت مواد شیمیایی ضد آتش و ضدباکتری و نیکو بایوساید و ضد عفونی کننده است. این مواد در مقیاس صنعتی و تجاری در اختیار کارخانجات و صنایع قرار داده می‌شود. نیکوبایوساید یک نوع «بایوساید» برای تصفیه پساب و ضد فساد و ضد باکتری است و بو و فساد پساب را از بین می‌برد. این شرکت همچنین مواد ضدباکتری را آماده سازی کرده و پس از سنتز در اختیار



مواجه است.

اگر دولتمردان برای تولید ارزش قائل شوند شایسته است صدور مجوزها تسهیل شود. اگر یک مجموعه دانش‌بنیان برای صدور مجوزها مشکل داشته باشد چگونه می‌تواند محصولات خود را به بازار داخلی و خارجی عرضه کند. ما همچنان برای صادرات کالا درگیر مجوزهای لازم هستیم و همین مانع صادرات محصولات شرکت به بازارهای خارجی است.

مجوزهای مورد نیاز برای صادرات محصول مستلزم استقرار شرکت‌های تولیدی در شهرک‌های صنعتی است و شاخص‌های حضور در شهرک‌های صنعتی فراتر از توانایی شرکت‌های دانش‌بنیان است و همین یکی از موانع صدور مجوز است. از دیگر محصولات این شرکت می‌توان به رنگ‌ها و پوشش‌های ضد قارچ و ضد کپک اشاره کرده که بازار آن کشورهای

حملات سایبری و ۳ توصیه مهم



مصطفی عظیم‌زاده مدیر فرانت در گفت‌وگوی لایو با رسانه «فرش ماشینی» با عنوان «چالش‌های ارتباطی و مخابراتی شهرک‌های صنعتی» به تشریح انواع خطوط مخابراتی قابل ارائه در شهرک‌های صنعتی پرداخت و گفت:

۱- کشور در معرض حملات سایبری است. به همین واسطه محدودیت‌های در سیستم‌های مخابراتی اعمال شده است. یک سری دسترسی‌ها شبکه اینترنت خارج به داخل کشور مسدود شده و البته اگرچه چالش‌هایی برای صنعتگران ایجاد کرده است ولیکن موقت است و رفع خواهد شد.

صاحبان شرکت‌ها توجه داشته باشند سرورهای حسابداری شرکت را به راحتی به شبکه اینترنت متصل نکرده و دسترسی سرورها گونه را به شبکه اینترنت محدود کنید. ضروری است برای اتصال ایمن سیستم‌های شرکت به اینترنت پروتکل‌های امنیتی مدنظر قرار گرفته و به تعبیر ساده‌تر شمع را جلوی باد نگذاریم. اگر اتفاقی برای سرور بیفتد حل آن به سادگی از دست کسی بر نمی‌آید و چه بسا جبران خسارت ناشی از آن امکان‌پذیر نباشد.

۲- عمر مفید هاردها هزار روز است. ریسک استفاده از هاردی که عمر مفید آن طی شده است بالاست و خسارت ناشی از این ریسک را بر شرکت تحمیل نکنید. بهترین کار آن است که چنین هاردهایی را در قسمت‌های غیرحساس شرکت به کار گیرید.

۳- اگر کل ساختار شرکت به UPS وصل نیست حداقل سرور شرکت را به برق اضطراری مجهز کنید. توجه داشته باشید چنانچه اطلاعات شما به واسطه قطعی ناگهانی برق یا طی شدن عمر مفید هاردها از دست برود بازگرداندن آن به راحتی نخواهد بود و لازم است مراقبت‌ها و پیشگیری‌های لازم انجام شود.

اروپایی و آسیای جنوب شرقی است. در اصل کشورهایی که به لحاظ موقعیت جغرافیای در مناطق مرطوب واقع شده‌اند با این معضل مواجه هستند که دیوار و سقف اماکن قارچ و کپک زده و تولیدات این شرکت می‌تواند قارچ و جلبک را از بین ببرد.

این مواد در مناطق شمال و جنوب ایران نیز قابل استفاده است ولی عمده بازار هدف آن کشورهای مرطوب است. با توجه به این که تولیدات این شرکت بدون مواد سمی است، مشکلات آلرژیک و گازهای تنفسی نداشته و مورد توجه خریداران خارجی در مناطق مرطوب است.

امکان صادرات این محصولات به راحتی به کشورهای همسایه مانند امارات و ترکیه و حتی اروپا و آمریکا امکان‌پذیر است ولی متأسفانه هنوز درگیر دریافت مجوزهای اولیه هستیم.

امیران

www.AMIRANCARPET.com

آهار و تکمیل فرش‌های
۱۲۰۰ و ۱۵۰۰ شانه

آران و بیدگل، میدان شهیدان اربابی

۰۳۱ ۵۴۰۰ ۰۰۰۰

۰۹۱۳ ۳۶۰ ۴۱۷۳

فرصت‌ها و تهدیدهای سند راهبردی فرش ماشینی



دولت، صاحبان صنعت، مجامع صنفی، رسانه‌هاست و مشخص می‌کند هرکدام از بخش‌ها چه وظیفه‌ای بر عهده دارند. یکی آسیب‌هایی که بر سندهای راهبردی وجود دارد به مراکز علمی سپرده می‌شود که صرفاً قوت علمی داشته و تجربه کمتری در این خصوص داشته‌اند.

منصور دیاری رئیس سرای نوآوری فرش ماشینی دانشگاه آزاد اسلامی کاشان در گفت‌وگو لایو با رسانه «فرش ماشینی» گفت: در پاسخ به افرادی که می‌گویند سندهای راهبردی کلیشه‌ای و نمایشی است. در این صورت باید چکار کنیم؟ آیا باید صرفاً بنشینیم و نظاره‌گر مسیر بی‌برنامه و هدف صنعت و صنعتگر و متولیان امر باشیم یا باید کاری انجام دهیم؟ لزوماً صفر تا صد سندها در هیچ جای دنیا اجرا نمی‌شود. در دنیا بنا بر این سندهای راهبردی یک سری هدف‌هایی را دنبال می‌کنند ولی این بدان معنی نیست که به همه اهداف دست پیدا کند. سندهای راهبردی یک سری برنامه‌های راهبردی را مدنظر قرار می‌دهد که بخشی از آن به عهده

بازاریابی سنتی و مدرن؛ مزایا و معایب بهترین استراتژی فروش و بازاریابی در شرایط بد اقتصادی و رکود



خواهد توانست فروش داخلی و صادرات فرش ماشینی را به شایستگی محقق نماید. مدیرعامل شرکت ابریشم‌ریس اسپادانا در خصوص مشکلات صنعت فرش ماشینی تصریح کرد:

عمده‌ترین مشکلات صنعت فرش ماشینی نداشتن نگاه کلان و سیستمی به بازار است که باعث شده مشکلات و موانعی مختلف در داخل و خارج کشور ایجاد کند. بی‌توجهی به مسائل کلان این صنعت باعث شده است کسانی که در این صنعت فعالیت می‌کنند در یک رقابت «بازنده - بازنده» قرار گرفته و برای «قیمت» و «دریافت سهم بازار» روبروی همدیگر قرار گیرند. این «جنگ» و «تقابل» بر سر بازار محدود داخلی است تا همه تلاش خود با به کار گرفته با کم و زیاد کردن قیمت‌ها سهم دیگری را به چنگ آورده و از بازار گسترده صادرات غافل شوند. در صورتی که اگر به این حوزه نگاه کلان وجود داشته باشد همه انرژی تولیدکنندگان روی صادرات متمرکز می‌گردد. البته مشکلات دیگری داخلی و خارجی وجود دارد که قسمتی از آن مربوط به اقتصاد کلان کشور است ولی بخش خصوصی می‌تواند با توانمندی‌های خود بر مشکلات فائق آید.

مدل کاربردی‌تر است. در علم بازاریابی نوین مدل سیوا (SIVA) مطرح شده است. در این مدل گام نخست و مهم «Solution» یعنی راه حل است. فروشنده به جای این که به دنبال ارائه محصول خود باشد باید نیاز مخاطب خود را شناسایی کرده و به دنبال ارائه راه حل بگردد. مثلاً الان مشتری فرش اصیل ایرانی می‌خواهد ولی شاید نتواند با قیمت گران خریداری کند. در این صورت می‌توان محصولاتی ارزان‌تر و با کیفیت تولید کرد که طرح و نقش و رنگ آن بر اساس فرش اصیل ایرانی است ولی از جنس مناسب و با کیفیت ولی ارزان‌تر استفاده شده است تا قیمت تمام شده محصول را کاهش دهد. بخش دوم این مدل «Information» یا اطلاعات است. در این زمینه فروشند صرفاً به دنبال تبلیغات تک‌بعدی محصول خود نیست بلکه تلاش می‌کند اطلاعات لازم و کافی در اختیار مشتری قرار دارد و قدرت تشخیص مشتری را ارتقا بدهد. در این صورت خریدار متوجه خواهد شد کدام «محصول» یا «خدمات» برای وی ارزشمند است و نیاز وی را برطرف خواهد کرد و نهایتاً همان محصول یا خدمات را انتخاب خواهد کرد.

بخش سوم «Value» یا ارزش به جای «قیمت» است. یعنی قیمت‌گذاری بر اساس ارزشی ارائه می‌شود که «محصول» یا «خدمات» به مشتری ارائه می‌کند.

آخرین بخش «Access» یا امکان دسترسی به جای سیستم توزیع قدیمی است. در مدل جدید به جای این که مشتری مجبور باشد به سیستم دسترسی و مکان‌های فیزیکی فروشنده مراجعه کند و محصول یا خدمات خود را دریافت دهد فروشنده نیاز مشتری را در «زمان» و «مکان» مورد نظر مشتری برطرف می‌کند. توجه به این چهار بخش

کلینیک نساجی تکنوتکس



اصالت و کیفیت بیشتر / هزینه کمتر

- ✓ فروش ماشین آلات نساجی
- ✓ تأمین قطعات (ریزنی، بافندی، هیت ت)
- ✓ مشاوره تخصصی و طراحی خط تولید
- ✓ ارائه کلیه خدمات بازرگانی

- دفتر مرکزی: +۹۸۳۱۵۵۷۷۶۶۶
- مهندس شیروانی (مدیرعامل): +۹۸۹۱۳۱۶۱۲۰۰۴
- مهندس صائبی (مدیر فروش): +۹۸۹۰۵۳۹۹۴۸۰۰۰

WWW.TECHNOTEX.IR



گزارش تصویری چهاردهمین نمایشگاه بین المللی کف پوش ها، موکت، فرش ماشینی و صنایع وابسته



چرا کاور فرش؟

- شستشوی آسان
- بدون پرز و حساسیت
- ثبات رنگی فوق العاده
- لطیف و آرامش بخش
- امکان تولید در طرح و رنگهای متنوع
- امکان تولید سریع طبق درخواست مشتری

کاور فرش

کاشان

کاشان، آران و بیدگل، شهرک صنعتی سلیمان صباحی

09901100230 kashan_carpet_2022

03154759134 09133629166

گزارش تصویری چهاردهمین نمایشگاه بین المللی کف پوش ها، موکت، فرش ماشینی و صنایع وابسته



SHAHKAR
DORRIN
CARPET

تولید کننده فرش ماشینی
۷۰۰ شانه - ۱۲۰۰ شانه - ۱۵۰۰ شانه

دفتر مرکزی: کاشان / بلوار امام رضا / مجتمع تجاری مبینی
کارخانه: کاشان / شهرک صنعتی سلیمان صباحی / بلوار کارگر
تلفن: ۰۳۱-۵۴۰۵۲ ۰۹۱۲۸۳۳۱۳۷۵ کدپستی: ۸۷۴۱۷۱۱۵۸۳

Central Office : Mobini Complex / ImamReza Blvd / Kashan/Iran
Factory : Kargar Blvd/SoleymanSabahi Industrial Town /Kashan/Iran
Phone: +98-3154052 +98-912 833 1375

shahkar_dorrin_carpet

dorrincarpets.com



فرش شاهکار دَرّین

SHAHKAR DORRIN CARPET
شرکت شاهکار دَرّین کاشان لسجادات الصنایع



خط و نشان!

گفت‌وگو با مدیر شرکت مجلل و مالک مجموعه توربستی «مجیدآباد»

مواجه شده‌ام ولی جالب است که یکی از آن‌ها به واسطه افراد حقیقی جامعه نبوده است! اصلاً هیچ شخصی مانع من نشده است! یا این که بگویم کسی آمده در این بیابان چیزی سرق کرده یا مزاحم من شده است، اصلاً و ابداً! فقط مشکل من در اداره‌های دولتی است. بیشترین ضرر و زیان را به من زده‌اند! کسی با اجرای قانون مشکلی ندارد ولی متأسفانه قانون دستاویز سلیقه‌های شخصی افرادی شده است که در سازمان‌ها و ادارات دولتی نفوذ کرده و بزرگترین مانع و سد راه کار و تلاش مردم هستند! چرا اینجا آباد شده است؟ چرا سوار فلان ماشین می‌شود؟! چرا کارخانه دارد؟! من با گوش خودم این چیزها را از زبان رئیس یک اداره شنیده‌ام!»

و ادامه می‌دهد: «مشکل ما فرهنگی است. اگر فرهنگ حل نشود هیچ چیز درست نمی‌شود! من سعی کرده‌ام در این شهر کاری انجام شود که به درد مردم بخورد! من از شب و روز، وقت و بی‌وقت زندگی‌ام گذشته‌ام تا کاری از پیش برود ولی با این کارها اگرچه خستگی و کوفتگی بر تن ما گذاشته می‌شود ولی با این وجود سر سوزن انگیزه ما کم نشده است و همچنان معتقدم مشکلات صیقل روح است!»

و «مجید گواهی» متولد شهرستان آران و بیدگل، مدیرعامل شرکت فرش و گلیم مجلل، مدیر مزرعه کشت و صنعت «مجیدآباد» همچنان پرامید و با نشاط به کار خود ادامه می‌دهد تا همه چیز ممکن درست شود؛ تولید، اشتغال، کسب و کار و از همه مهم‌تر «فرهنگ»، فرهنگی که پایه و اساس هر کسب و کار و فعالیتی است.

از آقای گواهی می‌پرسم جریان دادگاه و جریمه چه هست که برای شما باعث زحمت شده است:

«دادگاه برای من ۲۶ ماه زندانی بریده است! برای چه؟ جرم چه هست؟ چکار کرده‌ام؟ جز این که دور از شهر، وسط کویر آمده و آب و علفی سبز کرده‌ام. کشت و کاری انجام داده و به نگهداری دام پرداخته‌ام تا محصولات لبنی تولید کرده و در اختیار مردم قرار دهم؟! منابع طبیعی شکایت کرده است که چرا در محوطه کنار زمین کودانداز - که ملی است - کود دامی را خالی کرده‌ام؟! ۱۰ سال است در محوطه مشخصی که هیچ مشکلی برای کسی ایجاد نمی‌کند کود خالی کرده و دوباره بر می‌دارم! می‌گویند چرا ماسه بادی برداشته‌ام؟! من در دل ریگ‌زار سرمایه‌گذاری کرده‌ام! چهار طرف زمین من ماسه بادی است.

چهارتا بیل ریگ برداشته و زیر دست و پای دام ریخته‌ام که محوطه دامداری خشک باشد و پستان‌های دام عفونت نکند، بهداشت دام رعایت شود. کیفیت شیر بالا رود و ... ماسه بادی برداشتم که فروخته و تجارت کنیم! زیر دست و پای دام ریخته شده است. چرا ماسه بادی برداشتم؟ این هم جرم دوم! من به خاطر این چیزها دادگاهی شده‌ام! برای من زندانی بریده‌اند!»

گواهی از مشکلاتی بسیاری می‌گوید که پیش روی تولید است! ولی این مشکلات نتوانسته است خللی در عزم و انگیزه وی ایجاد کند و البته معتقد است ریشه همه این‌ها در فرهنگ است! فرهنگ جامعه و ادامه می‌دهد:

«من در مسیر کسب و کار و تولید با موانع بسیاری

ورشکست خواهد کرد. با یک دست یک هندوانه میشه برداشت ولی پست سه چهارتا سر خودش کرده و آخرش کم می‌آوری و همه را از بین می‌برد. موضوع مربوط به ۱۷-۱۶ سال پیش است. البته این هم یک واقعیت است و رد نمی‌کنم. وقتی روی یک کار تمرکز کنیم نتیجه بهتری می‌توان گرفت و از طرفی انرژی بیشتری باید گذاشت. الان خودم این موضوع را می‌بینم که چه جور اذیت می‌شوم. زحمت می‌کنم. زحمت مضاعفی لازم است. حتی بعضی وقت‌ها خانواده، مادر و پدر اعتراض می‌کنند! مخالفت می‌کنند! می‌گویند آخر چرا این قدر سرت را شلوغ کرده و زحمت برای خودت درست کرده‌ای! می‌گویند مگر نداری؟ درآمد نداری؟ کسب و کار نداری؟ چرا این همه زحمت برای خودت زیاد می‌کنی؟

با این وجود «مجید گواهی» از خودش راضی است و حس خوبی به زندگی دارد. می‌گوید:

همه کارها هم صرفاً برای کسب درآمد نیست. گاهی یک کار می‌تواند عام‌المنفعه و برای جلب رضایت مردم باشد. من هم در این آب و خاک متولد شده و رشد کرده‌ام. در این مملکت و در این وضعیت به اینجا رسیده‌ایم. باید قسمتی از کارمان را هم برای خدمات به مردم در نظر بگیریم. چه چیزی بهتر از خدمت به مردم است؟ الان حدود یک سال است به واسطه این که قیمت نهاده‌های دامی بالا رفته است ضرر می‌دهم. گاوداری را به زحمت حفظ کرده‌ایم ولی تعطیل کرده‌ایم. همچنان محصولات لبنی را تولید کرده و در اختیار مردم قرار می‌دهیم. الحمدالله با توجه به بازخوردهایی که دریافت می‌شود مردم هم از محصولات مجیدآباد رضایت دارند. همین برای ما کافی است.»



شاید اگر بگویم «مجید گواهی» بمب انرژی است مبالغه نکرده‌ایم. از آن آدم‌هایی است که چندتا هندوانه را با یک دست برداشته است و الحمدالله به سر منزل مقصود رسانده است. البته این کار را تأیید نمی‌کند و می‌گوید انرژی مضاعف خرج کار کرده است و چه بسا از خود و خانواده زده است تا به کار و تولید برسد ولی همچنان پرنانرژی است. کار و تلاش از یک طرف و اذیت و آزار ادارات و سازمان‌های دولتی از سوی دیگر نتوانسته است کوچک‌ترین خللی در انگیزه وی وارد کند. خودش می‌گوید:

«این نکته را از من یادگاری داشته باشید. با همه سختی و زحماتی که کشیده‌ام، چند بار جریمه شده و راهی دادگاه شده‌ام، دفعه دوم که به دادگاه رفتم، ۴۰ میلیون تومان جریمه پرداخت کرده‌ام. این سری هم همین‌طور؛ همه این آزار و اذیت، مشکلات و موانعی که سد راه شده است با این وجود نتوانسته یک سر سوزن از انگیزه و انرژی من کم کند! همیشه گفته‌ایم همه این‌ها جزو کار است، قشنگی هدف به سختی مسیر است!»

گواهی از مشکلاتی می‌گوید که برای «مجیدآباد» پیش آمده است. با وجودی که در

نمایشگاه مرکزی

فرش و گلیم مجلل

Mojalal Carpet Kilim

تولید سالم = استاندارد

۱۲۰۰۰ شانه HCIX2

ثبت: ۲۳۴

۰۹۱۳ ۱۶۲ ۲۲۷۸
 ۰۹۱۳ ۱۶۳ ۵۴۹۸
 ۰۳۱ - ۵۴۷ ۵۹۳۶۳

mojalalcarpetkilim

۶۳۳۸۱۸۱۹۲ن

از ایران نمی‌رویم!



عباس آذرباد

ارائه شده برایشان حائز اهمیت بود و به همین خاطر دستور داد کلاس خوشنویسی - با هزینه کارخانه و در ساعت کار و محل کارخانه - برگزار شود و این نشان از نگاه عمیق ایشان به زوایای مختلف موضوع و اهمیت آموزش داشت که همواره سرلوحه کار و زندگی من قرار گرفته است.

خاطره‌ای دیگر که از ایشان برای من به یادگار مانده است؛ در یکی از جلسات که رجال فرش ماشینی و مدیران و مهندسين فنی حضور داشتند یکی از همکاران گفت، آقای مهندس؛ شما کارکنان و همکاران را برای دوره‌های آموزشی، تکمیلی و تخصصی به مراکز آموزشی داخلی و خارجی فرستاده و هزینه می‌کنید در صورتی که همکاران تا ابد که در شرکت شما نمی‌مانند، در صورتی که برای آموزش این افراد هزینه شده است؟! مهندس مروج در پاسخ به این فرد جمله حکیمانه‌ای گفتند که همواره باید به آن توجه کرد. ایشان گفتند: آقا جان، «شما از ایران که بیرون نمی‌روید!»

این جمله نشان از آن دارد که تلاش مهندس مروج معطوف بر ادای دین به صنعت و کشور است و این مسائل برای ایشان اهمیت داشته است. البته خاطرات بسیاری از این استاد عزیز برای من به یادگار مانده است که سرلوحه اقدامات من قرار گرفته است و همواره تلاش کرده‌ام به تاسی از آن اندک دانش و تجربه‌ای که به دست آورده‌ام در اختیار دیگران قرار دهم

مهندس محمد مروج مدیر شرکت پاون حق استادی به گردن بنده دارد و حضور در این شرکت برای من و همکاران تلفیقی از کار و آموزش بود. برای تشریح این موضوع به ذکر دو خاطره بسنده می‌کنم. در ابتدای دهه هفتاد مهندس مروج از کارگروه تحقیق و توسعه شرکت درخواست کردند که مصرف وزنی و حجمی مواد اولیه را برای نقشه‌های خاص بافت محاسبه کرده و در اختیار ایشان قرار دهیم. من هم عضو این کارگروه بودم. کارگروه مدتی وقت برای این کار گذاشت و درخواست مهندس را به زبان اعداد و ارقام برای نقشه‌ها، طرح‌ها و نوع بافت و تراکم‌های متفاوت محاسبه کرده و این اطلاعات که حجم انبوهی را به خود اختصاص داده بود به صورت مکتوب خدمت مهندس ارائه شد.

آقای مهندس مروج پس از بررسی اطلاعات ارائه شده از این کار استقبال کرد و ضمن این که همه اعضای کارگروه را تشویق کرد از من پرسید که چه کسی وظیفه نوشتن این آمار و ارقام و نوشته‌ها را به عهده داشته است؟ زیبایی خط گزارش



که انشاءالله به عنوان سرمایه‌هایی در اختیار صنعت فرش ماشینی قرار گیرد. زندگی نامه آقای مهندس مروج منتشر شده و در فضای مجازی هم در اختیار علاقه‌مندان قرار گرفته است. قطعاً یکی از دلایلی که علاوه بر شخصیت خاص آقای مهندس مروج توانسته روی نگاه عمیق ایشان اثر بگذارد نقش پذیری از آقایان لاجوردی است. ایشان در خاطراتشان به این نکته اشاره کرده‌اند زمانی که از بهشهر به صنایع فرش راوند آمده‌اند همکاری با آقای اکبر لاجوردیان باعث شده است طیف وسیعی از اخلاق و رفتار و افکار آقای لاجوردیان در روش و منش ایشان نهادینه گردد. خدا هر دو بزرگوار را سلامت بدارد.

تغییر و تحول آهار و تکمیل مدیون آقای مهدی رحیمزاده خاطره دیگری که باید در اینجا ذکر شود بزرگوار دیگری است. خصوصاً در بخش آهار و تکمیل. به اعتقاد بنده که از نزدیک با این صنعت دست و پنجه نرم کرده‌ام تغییر و تحول آهار و تکمیل مدیون آقای مهدی رحیمزاده است. ریسک‌پذیری و

حمایت ایشان باعث شد تغییر و تحولی در این صنعت رخ بدهد. آقای رحیمزاده اجازه دادند تا کارشناسان و متخصصین فنی روی دستگاه‌ها تغییراتی ایجاد کرده تا مشکلات و آسیب‌های آن کاهش پیدا کرده و متناسب با تکنولوژی روز صنعت فرش ماشینی ارتقا پیدا کند. حتی برای ساخت ماشین‌آلات در کارخانه خود پیگیری و اقدام کردند. این گونه اقدامات مستلزم نگاه بلند، ریسک‌پذیری و صرف هزینه است.

تبعیه این اقدامات باعث شد همواره صنعت فرش ماشینی منطقه برای آهار و تکمیل فرش‌های ماشینی به خصوص ۱۲۰۰ شانه، ۱۵۰۰ شانه، انواع و اقسام چسب‌ها خصوصاً (اس بی آر S.B.R) برای فرش‌های اکریلیک پیشتاز بوده است. آقای رحیمزاده بهای سنگینی برای این اقدامات داده ولی الحمدالله اکنون نتایج تجربیات و زحمات ایشان به رایگاه در اختیار شرکت‌های آهار و تکمیل قرار گرفته است.

تولید محصولات جدید با تکنولوژی روز دنیا

با هدف کاهش هزینه‌ها، افزایش بهره‌وری

امید بهشتی مدیرعامل شرکت «پارسا الکترونیک کاسیان»



هزینه‌های تامین قطعه و تعمیرات بوردهای الکترونیکی دستگاه‌های بافندگی در حال افزایش است و از طرف دیگر آمار خرابی و قابلیت‌های فنی به واسطه تکنولوژی قدیمی، کفاف نیازهای فزاینده تولید را نمیدهد، از این رو شرکت «پارسا الکترونیک کاسیان» به عنوان تنها شرکت الکترونیکی منطقه تلاش کرده است با اختراع قطعاتی با تکنولوژی بالاتر و دوام بیشتر کارایی محصولات مورد نیاز صنایع را افزایش دهد و هزینه‌های سرپار را کاهش دهد. شرکت به محصولات خود اطمینان دارد و به همین خاطر گارانتی‌های تعویض واقعی ۴ ساله در صنعت نساجی برای ضمانت محصولات خود ارائه نموده است.

در حال حاضر شرکت پارسا الکترونیک کاسیان در حوزه‌های تولید قطعات با کیفیت ژاکارد اشتابلی (انواع سیلور و کابل)، تجهیزات تست دقیق مرتبط با افزایش بهره‌وری و تولید (مجموعه تست‌های ژاکارد)، ارائه آنالیزهای تخصصی ژاکارد (برای اولین بار) و ارائه خدمات تخصصی الکترونیکی ۲۴ ساعته در حوزه دستگاه‌های بافندگی فعال است و موفقیت‌های به دست آمده ناشی از اعتماد بیش از ۱۰۰ صنعتگر در حوزه‌های مختلف به این شرکت است.

تیم متخصص و جوان این شرکت به صورت شبانه‌روزی در حال ارتقاء کیفیت خدمات و محصولات بوده و در حال جاری سازی دانش و تکنولوژی روز دنیا، در محصولات فعلی و محصولات کاربردی در روند طراحی آینده می‌باشند.

شرکت پارسا الکترونیک کاسیان

- ✓ تامین قطعات الکترونیکی ژاکارد اشتابلی
- ✓ اورهال الکترونیکی ژاکارد
- ✓ گارانتی‌های تعویض ۴ ساله



- NEW کارت ژاکارد اشتابلی (محصول جدید)
- ✓ سیلور پرو MT6, MT5, MT4
- ✓ تستر ژاکارد اشتابلی (فرش بافی - پارچه بافی)
- ✓ کابل ریبون M6, M5, M4

سیمورا



جهت دریافت کاتالوگ سیمورا کد QR را اسکن نمایید.

کاشان/خیابان بهشتی/مجتمع نیکان

0315558 2800 cmorea_com

افتخار همکاری با

معاونت حمل و نقل و ترافیک شهرداری کاشان/شهرداری مأمونیه/شرکت فولاد آلیاژی یزد/الباکاز (تولید اجاق گاز با برند آلتون)/شرکت زرگاز/فرش فرهی/فرش پرشین مشهد/فرش پردیسان دلچان/فرش امیران/فرش آویزه/فرش نیاوران/فرش پازیریک/قالی سلیمان اصفهان/فرش پدیده عمارت/فرش رویال گلد/فرش آنا/فرش تاب/فرش شاهکار درین/فرش اکباتان/فرش نگین مشهد هلال/نساجی الگانت سمنان/فرش پاتریس/فرش آوین/فرش ایده آل/فرش اطمینان/فرش بهارستان/همایون فرش بیدگل/فرش ساربان/فرش تیراژه/فرش هیما/فرش وند/فرش ماهدیس/فرش الماس ترنج/فرش نوبهار/فرش نارین/فرش آرشام/فرش آریا/فرش ابریشم شمال/فرش آوادیس/آریا فرش اخوان/فرش نگارستان/فرش هدیه/نساجی امین/فرش پارمیس/فرش سوفیا/فرش نگین شاد/فرش مشاهیر/فرش تمدن/فرش صبا/فرش پردیس/فرش کیمیا مهتاب/فرش گلنار/ریسندگی بایر/فرش کاسپین/فرش نگین قطب/فرش میلان/فرش فدک/فرش پایتخت/فرش نیمای طلایی/فرش جهانمهر/فرش شاهرخ/فرش مهریس ماندگار/فرش تماشا/فرش پریسان بافت/فرش خورشیدطلایی/فرش عاطفه/فرش خانیان مهر/فرش کهنکشان/فرش بذر افشان/فرش بافته‌های طلایی/فرش درسی کویر/فرش پرنیان/فرش سپهر/فرش اطمینان کویر/فرش جماران/فرش ستاره کویر/فرش لاهور/فرش ارمغان مهرگان/فرش پامچال و...

علیرضا کریمی مدیرعامل فرش لیلی:

۵۵ درصد بازار فرش ماشینی دنیا؛

از دسترس خارج است

دوک - حوریه شیوا

- تا چه حد فرصت‌های نمایشگاهی در داخل کشور به رشد و توسعه برندهای مختلف کمک می‌کند؟

قطعاً خیلی مهم است. تجربه نشان داده تمام افراد از نقاط مختلف کشور برای ارتباط با تأمین‌کننده‌های مطمئن به نمایشگاه می‌آیند و در سطح ملی، شرکای تجاری خوبی حضور پیدا می‌کنند. نمایشگاه بستر خوبی برای رشد است.

- موانع سد راه تولیدکننده‌ها در داخل کشور از نگاه شما چیست؟

یکی از مشکلات بزرگی که ما با آن

دست‌به‌گریبان هستیم نوسان قیمت مواد اولیه است. بخشی از آن به مواد

مسائل داخلی برمی‌گردد برخی هم به مسائل خارجی. متأسفانه در بازه زمانی

کوتاهی قیمت‌ها دو برابر می‌شود. بازار داخلی کسب این افزایش قیمت را در

محصول نهایی ندارد. این باعث می‌شود تولیدکننده برای اینکه بازار فروش را

حفظ کند و چرخه تولید را از حرکت متوقف نکند مجبور شود از حاشیه سود

خودش کم کند

- برای تجارت خارجی چه موانعی پیش روی شما است؟

تحریم سد راه اصلی برای تولیدکنندگان است. از آنجا که امکان مرادوات بانکی

نیست، ناچاریم مبلغ فرش را از طریق صرافی‌ها و راه‌های ثانویه جابه‌جا کنیم.

در - بسیاری از بازارهای بزرگ دنیا از جمله کشور آمریکا به روی ما بسته است. ۵۰ درصد بازار فرش ماشینی دنیا از دسترس ما خارج است. کشورهای اروپایی ملاحظاتی خاصی دارند که با ما تجارت کنند. آنها می‌ترسند. مجبور می‌شویم از بازارهای بزرگ صرف‌نظر کنیم. البته صادرات به کشورهای همسایه، کشورهای خلیج و خاورمیانه هم با موانعی روبروست؛ از جمله دریافت هزینه فرش و مشکلات حمل‌ونقل.

- رقابت بین شرکت‌های فرش را چگونه می‌بینید؟

در بحث فضای رقابتی یکی از چالش‌های اساسی ما رقابت منفی بین تولیدکننده‌هاست. این موضوع منجر شده به یک رقابت ناخوشایند منفی در قیمت‌ها. اکثر قیمت‌ها را نسبت به رقبا کاهش می‌دهند تا فروش بیشتری داشته باشند. این موضوع در نمایشگاه

دموتکس ترکیه بسیار پررنگ بود. ما برای جذب مشتری داریم خودمان قیمت کالای ارزشمند خودمان را که در دنیا حرف برای گفتن دارد را کاهش می‌دهیم. حاضریم با کمترین حاشیه سود و قیمت تمام شده فرش را دو

چالش‌های نوسانات برق و تأثیر آن بر صنعت فرش ماشینی

هادی کشایی مدیر دپارتمان الکترونیک صنعتی شرکت فرجاد توان آسیا در گفت‌وگو با رسانه فرش ماشینی به چالش‌های نوسانات برق و تأثیر آن بر تجهیزات صنعت نساجی و فرش ماشینی پرداخت و گفت:

وقتی صحبت از کیفیت برق می‌شود، «ولتاژ» یکی از مهم‌ترین عوامل تشخیص کیفیت برق است. یعنی برق تک‌فازی که باید ۲۲۰ ولت باشد ولی به هر علت این مقدار نیست. یا بیشتر است یا کمتر است. عوامل دیگر افت‌های لحظه‌ای و شوک‌های لحظه‌ای است.

از سوی دیگر مصرف برق در صنایع است که به دو بخش تقسیم می‌شود. نخست مصرف برق در قسمت اداری و دیگری در قسمت ماشین‌آلات است.

حساس‌ترین بخش شرکت که ممکن است از نوسانات برق آسیب ببیند بخش سرور است. همه دار و ندار صاحب صنعت است.

بخش دیگر حساس در سیستم اداری، دوربین‌های مدار بسته است. اگر برق قطع شد امنیت کارخانه هم در خطر خواهد افتاد.

بیشترین آسیب در بخش صنعتی موقعی است که برق قطع می‌شود یا زمان‌هایی که برق هست ولی کیفیت آن نامناسب است.

وقتی برق وصل است. قطعی برق نداریم ولی برق ناسالم به مصرف کننده می‌رسد. در این گونه مواقع حتی برق چشمک نمی‌زند ولی یک دفعه مثلاً درایو دستگاه می‌سوزد. علت آن شوک و نوساناتی است که به چشم نمی‌آید.

غالباً شناختی که از صنعتگرها دیدیم وقتی آسیب دیدند به فکر می‌افتند و به فکر پیشگیری نیستند ولی شایسته است توجه داشته باشند بعضی از این گونه خسارات ناشی از برق بی‌کیفیت غیرقابل جبران خواهد بود.



دستی تقدیم کنیم. مشتری هم وقتی این فضا را بین ما می‌بیند سوءاستفاده می‌کند. ما اگر بتوانیم با کمک اتحادیه و حل رقابت‌های منفی، نیاز به کار فرهنگی دارد. کار فرهنگی جدیدی که تولیدکنندگان به این جمع‌بندی برسند که مکمل هم بشوند، در بازارها محصولات خودشان را با برندهای مشترک عرضه کنند و در نتیجه با تکمیل کردن نقاط قوت خودمان بتوانیم بازارهای مناسبی را هدف قرار بدهیم. قطعاً اگر در فضای تولید فرش ماشینی خودمان را کل واحد ببینیم، این کاروان را به مقصدی بهتر خواهیم رساند. اگر کوتاهی کنیم، در همین بازارهای داخلی هم خواهیم ماند.

- پیشنهاد شما و راه برون‌رفت از این رقابت منفی چیست؟

متأسفانه ما فرهنگ کار جمعی نداریم. کوتاه فکر می‌کنیم. فقط تا چند قدمی خودمان را می‌بینیم. خودمان را در برابر یک فضای بین‌المللی نمی‌بینیم تا احساس کنیم باید به هم کمک کنیم. الان هم می‌توانیم با تشکیل

شرکت بازرگانی بین‌المللی

پویان پاسارگاد کاشان

اولین شرکت رسمی مدیریت صادرات و واردات در کاشان

صادرات - تشریفات گمرکی
واردات - ثبت سفارش - ترخیص کالا
تحقیقات بازار - بازاریابی بین‌المللی
برپایی پایون‌های نمایشگاهی خارج از کشور

با مجوز رسمی سازمان توسعه تجارت

آدرس: کاشان، خیابان آیت الله کاشانی، سه راه غزنوی، ساقتمان نارون، طبقه اول - واحد ۳
۰۹۱۳۴۶۱۳۶۷۶ - ۵۵۴۶۴۴۵۱ مدیریت: مهدی شیرزادی

شرکت بازرگانی، صنعتی و مهندسی

آفاق نساج آرسی

تأمین و ارائه خدمات تولید مواد اولیه صنعت نساجی و فرش ماشینی

- انواع نخ: جوت، آکریلیک، پشم
- نیمه، پلی‌استر (ATY، بودی، DTY) و ترکیبی
- ماشین‌آلات، قطعات و تجهیزات جانبی در صنایع نساجی و فرش ماشینی
- ساخت و تولید انواع بانسک‌های ذخیره‌تأسیس ریسندگی
- صادرات فرش ماشینی به کشورهای اروپایی و آمریکایی
- رنگهای نساجی (کاتونیک، اسیدی و ...)
- مواد نساجی و کمکی
- امور ارزی و تبادل ارز

مدیریت: مهندس ابوالفضل مهدی

تعهدی به ضمانت طلوع خورشید

۰۳۱۵۵۵۲۸۹۱

۰۹۱۳۱۶۳۹۶۱۷ ۰۹۰۰۱۹۰۹۹۷۷

مرتضی سودایی - مدیر فروش شرکت فرش شاهکار صفویه

به نیاز بازار احترام بگذاریم

دوک - حوریه شیوا

- امسال در چهاردهمین دوره نمایشگاه فرش حضور دارید؟

تولیدکننده دارد، چون آنها هم بازار رقابتی دارند، ما مجبوریم با حداقل سود با آنها قرارداد ببندیم. اتفاقی که می‌افتد این است که نرخ دلار ممکن است در این بازه زمانی نوسان داشته باشد و ما واقعاً نمی‌دانیم نتیجه قرارداد چه می‌شود؟ مشکل بعد این است که به دلیل تحریم‌های بانکی، امکان عقد قرارداد رسمی وجود ندارد. ناچاریم به مشتری اعتماد کنیم و پول را نقد بگیریم. همین نقد واریز کردن، بخش زیادی از بازار را از دستمان می‌گیرد. همکاران ما در ترکیه یا کشورهای دیگر به راحتی اعتباری کار می‌کنند و هیچ مشکلی ندارند. ما امیدیم و اعتماد کردیم و به آنها محصول را دادیم؛ بخشی را نقد گرفتیم و گفتیم مابقی را دو ماه دیگر پرداخت کنید! اما مشکل انتقال پول است. پول از طریق صرافی جابه‌جا می‌شود آن هم با هزینه گزاف.

- مشکلات حضور در نمایشگاه های خارجی چیست؟

اولین مانع هزینه‌های گزاف نمایشگاه‌های خارجی است، از حمل‌ونقل گرفته تا هزینه‌های اجاره غرفه، غرفه‌سازی، هتل، پرسنل و از طرفی درگیری‌ها برای گرفتن ویزا.

در سال‌های اخیر به علت بالا رفتن نرخ ارز، این مشکلات دو چندان شده است. موضوع قابل توجه، تداوم حضور ماست در نمایشگاه‌های خارجی. شاید هزینه‌هایی که در این راه می‌شوند به‌زودی برنگردد، ولی حضور مداوم برای ما بسیار ارزشمند و مهم بوده و جواب گرفته‌ایم.

هدف ما برندسازی بوده که محقق شده است.

- به نظر شما تولیدکننده‌ها در حوزه صادرات و تجارت خارجی با چه موانعی روبرو هستند؟

در درجه اول، مشکل اصلی، ثبات نداشتن قیمت ارز است که همه همکاران ما این مشکل را دارند. ما قیمت را با یک مشتری خارجی می‌بندیم؛ مشتری صادراتی انتظار کمترین قیمت را از من-

تولیدکننده دارد، چون آنها هم بازار رقابتی دارند، ما مجبوریم با حداقل سود با آنها قرارداد ببندیم. اتفاقی که می‌افتد این است که نرخ دلار ممکن است در این بازه زمانی نوسان داشته باشد و ما واقعاً نمی‌دانیم نتیجه قرارداد چه می‌شود؟ مشکل بعد این است که به دلیل تحریم‌های بانکی، امکان عقد قرارداد رسمی وجود ندارد. ناچاریم به مشتری اعتماد کنیم و پول را نقد بگیریم. همین نقد واریز کردن، بخش زیادی از بازار را از دستمان می‌گیرد. همکاران ما در ترکیه یا کشورهای دیگر به راحتی اعتباری کار می‌کنند و هیچ مشکلی ندارند. ما امیدیم و اعتماد کردیم و به آنها محصول را دادیم؛ بخشی را نقد گرفتیم و گفتیم مابقی را دو ماه دیگر پرداخت کنید! اما مشکل انتقال پول است. پول از طریق صرافی جابه‌جا می‌شود آن هم با هزینه گزاف.

- فضای رقابت در صنعت فرش زیاد است. از نگاه شما چطور شرکت‌ها می‌توانند از این رقابت سربلند بیرون بیایند و در مسیر توسعه باشند؟

تکنولوژی بسیار می‌تواند به تولیدکننده‌ها کمک کند. بسیاری از شرکت‌ها از ترکیه ماشین‌آلات دست‌دوم خریده‌اند فقط برای قیمت پایین‌ترشان اما در نهایت آن چیزی که تحویل می‌گیرند به‌مراتب از نظر کیفیت پایین است. بعداً یک سری هزینه‌ها برای تولیدکننده به وجود می‌آید.

اگر یک تولیدکننده خودش را به‌روز نگه دارد می‌تواند در بازار رقابت پیروز باشد. نکته بعد اینکه اگر تولیدکننده در نمایشگاه شرکت می‌کند، نباید



انتظار لحظه‌ای برای نتیجه‌بخشی داشته باشد. سود، آنی به وجود نمی‌آید و باید پیوستگی و مداومت برای حضور داشته باشند. نگاه مقطعی داشتن، ضرر کامل است. می‌توانیم بگوییم طرح‌های به‌روز و جدید و همچنین سنجش بازار از تکنولوژی هم مهم‌تر است. باید به نیاز بازار احترام گذاشت؛ کاری که در ایران کمتر انجام می‌شود. انتظار همه ما این است محصولی که تولید می‌کنیم مشتری قبول کند، در صورتی که باید بازارها و سلیقه هر کشوری را بررسی کرد. شرکت‌های تولیدکننده باید قبل از حضور در نمایشگاه، بازارسنجی کنند. بازار داخل با خارج طبیعتاً متفاوت است.

- آینده صنعت فرش ماشینی را چطور می‌بینید؟

آینده خوب و روشن است. اگر نوآوری باشد و تولیدکننده‌ها هماهنگ با سلیقه بازار، رنگ سال، طرح‌های دلخواه مشتریان جلو برونند، خوب است. در غیر این صورت اتفاقی که برای فرش دستباف رخ داد برای فرش ماشینی هم رخ خواهد داد. تولیدکننده‌های فرش دستبافت سال‌هاست طرح‌های تکراری را مجدداً تولید می‌کنند، اما رقبای افغان ما جلو افتادند و طبق نیاز بازار فرش تولید کردند و از ما پیشی گرفتند.

محمد فتاحی نایب‌رئیس هیئت‌مدیره فرش یلدای کویر

خود تحریمی بزرگ‌ترین مانع تولید است

دوک - حوریه شیوا

- تا چه اندازه فرصت‌های نمایشگاهی در داخل کشور را برای توسعه بازار مؤثر می‌دانید؟

بی‌تردید بی‌تأثیر نیست. بستری است برای آشنایی با مشتریان داخلی و همچنین خارجی. فضایی است که همه تولیدکننده‌ها و مشتریان حضور دارند. این جمع کمک می‌کند تا افراد بتوانند برآورد بهتری داشته باشند و با مقایسه‌ای آگاهانه به تصمیم درستی برسند.

- تولیدکننده‌ها برای ماندگاری در صنعت فرش چه اقدامی باید انجام دهند؟

مجموعه‌ای از اقدامات باید انجام شود؛ تکنولوژی روز، طرح‌های جدید و به‌روز، مشتری‌مداری، قیمت‌های منصفانه.

- مشکلات اصلی تولیدکننده‌ها در داخل را چه می‌دانید؟

خود تحریمی‌های داخل کشور بزرگ‌ترین مانع تولید است. قوانین داخل کشور که جدیدترین آن افزایش عوارض گمرکی است. برای وارد کردن یک دستگاه قالی‌بافی، غالب بر هشت و نیم میلیارد تومان عوارض گمرکی می‌گیرند؛ آن هم برای دستگاهی که اگر وارد کشور شود، راهی است برای نوسازی و به‌روز شدن تکنولوژی.

- در حوزه صادرات و تجارت خارجی



یک قسمت وابسته به تحریم‌های خارجی است؛ بانک‌های داخل ارتباطشان با سوئیس قطع است. ما هم مجبور شده‌ایم به فروش نقدی رو بیاوریم. این رویکرد باعث کاهش فروش ما در عرصه بین‌المللی می‌شود. در صورتی که ال‌سی برای ما باز شود، هم فروش ما بالاتر رفته و هم ارزآوری برای کشور بیشتر می‌شود.

- نگاهتان به آینده صنعت فرش ماشینی چگونه است؟

در صورت به نتیجه رسیدن برجام می‌تواند تغییرات خوبی اتفاق بیفتد. در صورت رفع تحریم‌ها و باز شدن ال‌سی به نفع ما، می‌توانیم مشتری‌های صادراتی بیشتر و در نتیجه فروش بالاتری داشته باشیم.

آهار و تکمیل فرش شایسته

تکنولوژی امروز در خدمت تجربه دیروز

۹۰۲۳ ۵۴۷۵ ۰۳۱
۸۹۴۹ ۵۴۹ ۰۹۱۳ ۰۴۲۲ ۵۴۷۵ ۰۳۱

shayestetakmil@mihanmail.ir

آران و بیدگل، شهرک صنعتی سلیمان صباحی
فرعی چهارم، (بلوار هیأت امناء) پلاک ۴۰۸

- تکمیل فرش‌های ۷۰۰، ۱۰۰۰، ۱۲۰۰، ۱۵۰۰ شانه و بالاتر
- دارای تجربه ۲۰ ساله در زمینه تکمیل فرش ماشینی
- بکارگیری تکنولوژی روز دنیا (Sellers انگلستان)
- استفاده از کادر مجرب و متخصص

بازرگانی فرش توران

Instagram CarpetTuran

Phone 0913 961 3023 - 0913 602 9034

Address: آران و بیدگل، شهرک صنعتی سلیمان صباحی، بلوار کارگر



فرش امیران

www.AMIRANCARPET.com

700 شانه ● 1200 شانه ●

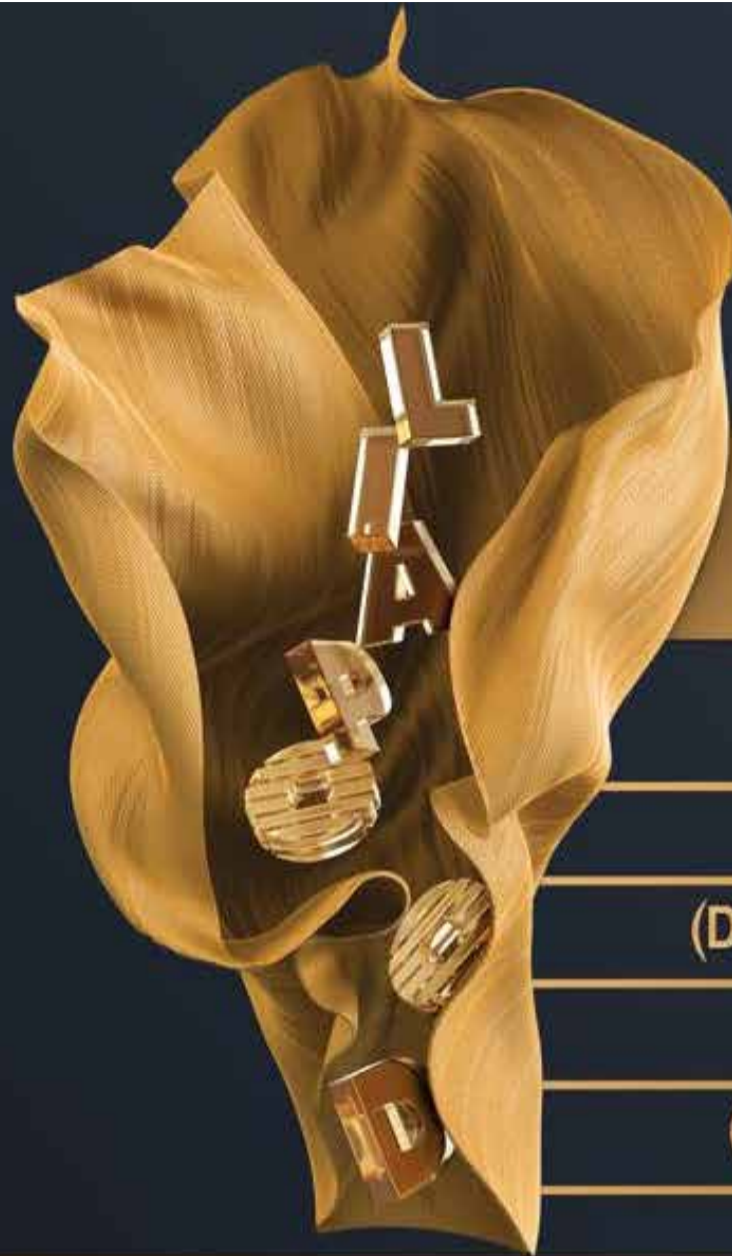
آران و بیدگل، میدان شهیدان اربابی

Phone 031 5400 0000

Phone 0913 360 6461

لیا پود

صنایع نساجی لیا پود



عرضه و خدمات رنگرزی
انواع نخ فرشی

ویسکوز

مودال

پلی استر فیلامنت (DTY و ATY)

های فیلامنت (میکرو)

اسپان (پلی استرالیاف کوتاه)



تلفن تماس

۰۲۱-۸۸۷۸۶۵۵۱

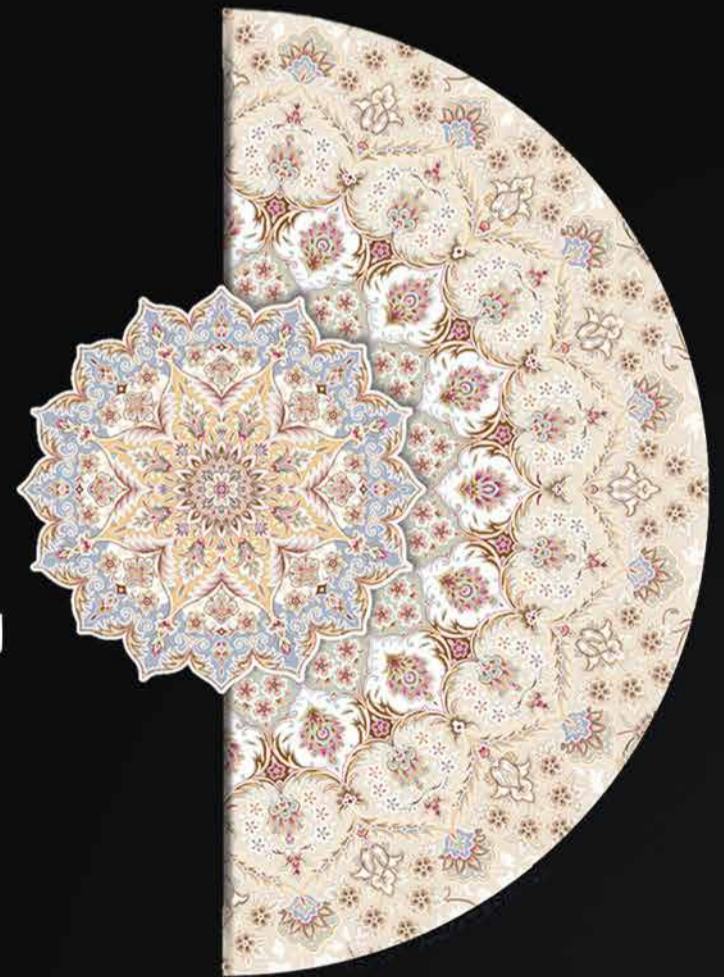
از شما بازدید کننده محترم چهاردهمین نمایشگاه بین المللی کف پوش ها، موکت، فرش ماشینی و صنایع وابسته دعوت مینمایم جهت بازدید از غرفه و کالیته رنگبندی با تنوع بیش از ۷۰۰ رنگ به سالن ۵ غرفه ۱۰ مراجعه فرمایید.



فرش خا سره کویر کاشان

KHATERE KAVIR . CO

اولین تولید کننده فرش های ۱۵۰۰ شانه و ۱۶۰۰ شانه در جهان





SOLOMON CARPET

چهاردهمین نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی

پنجاه و دومین همایش سربلندی و وفاداری

چهاردهمین نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی

چهاردهمین

نمایشگاه بین المللی

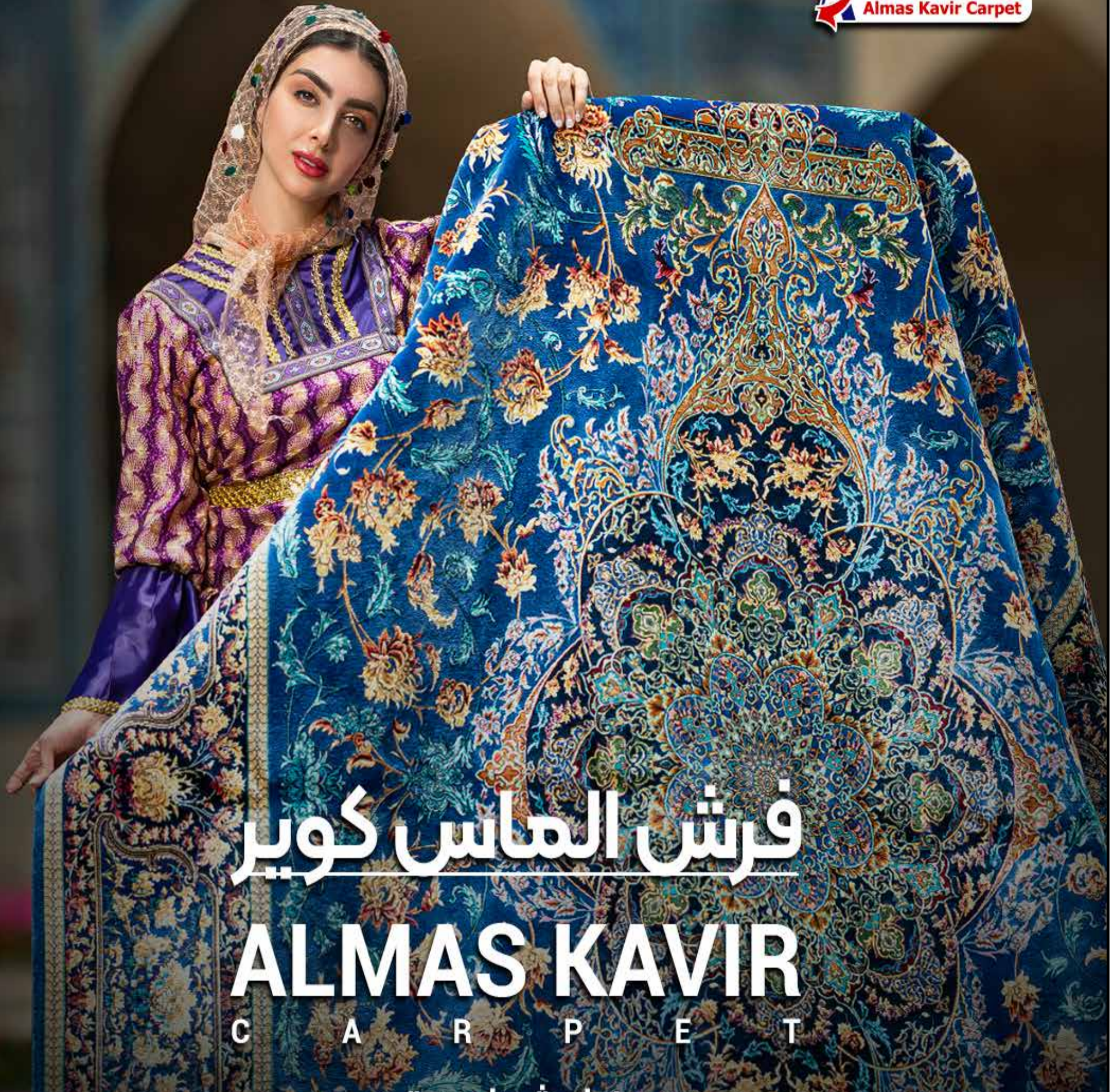
کفپوش ها، موکت، فرش ماشینی و صنایع وابسته
تهران محل دائمی نمایشگاه های بین المللی / شهریور ۱۴۰۱



solomon-carpet.com



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



فرش الماس کویر

ALMAS KAVIR

C A R P E T

میزبان شما هستیم

در چهاردهمین نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی

کف پوش ، موکت و صنایع وابسته ، تهران ۱۴۰۱ ، ساعت ۸ الی ۱۵

14th International
Floor Covering, Moquette
Machine made Carpet
& Related Industries Exhibition

3-6 september 2022

Tehran International Exhibition Center

hall ۸ booth ۲۰

۱۲ الی ۱۵ شهریور ۱۴۰۱

تهران محل دائمی نمایشگاه های بین المللی

سالن ۸ غرفه ۲۰

فرش تارخ طلاست!

فرش تارخ

محصولی از شرکت شکوفه شیرین کاشان تولید کننده انواع فرش های ماشینی ۷۰۰ و ۱۲۰۰ شانه صد درصد اکرولیک

TAROKH CARPET HCP X2
VAN DE WIELE

www.TarokhCarpet.com

+98 912 817 3959

TarokhCarpet

+98 913 262 6373

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 صباحی، انتهای بلوار کارگر، پلاک ۱۷۴

Address: Iran, Kashan, Aran&Bidgol industrial



اسکن کنید



6388812002



Aksaray
مجموعه کارخانجات
آکسارای

www.aksarayco.com
aksaray.kalayekhab
aksaray.home
55854426-09195842259
دفتر تهران - جنت آباد جنوبی

Aksaray factories complex:

The largest official producer of all kinds of high-quality Iranian sleep products and has international ISO.

And With more than a decade of experience in various fields of modern goods and updated designs, this producer has more than a few thousand designs that suit every taste.

Aksaray has a special place in this class by the best printing and weaving machines and exporting tapestries, covers, mats, and sleep products to the countries of the Persian Gulf and the Middle East, and even Europe.

Aksaray products:
Covers, tapestries, carpet panels, mats, curtains, bedcovers, bed protectors, pillows, mattresses, towels, etc

SATIN
etiket

ساتین اتیکت

شما را به بازدید از چهاردهمین نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی سالن ۵ غرفه ۲۲ دعوت می نماید.



برای اولین بار در ایران اتیکت فرش را در کارخانه خودتان چاپ کنید!

