



فرش ماشینه

MACHINE-MADE
CARPET



اتحادیه ملی تولیدکنندگان
و صادرکنندگان فرش ماشینی

شرکت شهرک‌های صنعتی استان اصفهان

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

مجله الکترونیکی فرش ماشینی / آبان‌ماه ۱۴۰۱

شبکه جامع فرش و نساجی



ARGHAVAN

Kashan Carpet

فرش انگدانه کاشان

محصولی از نگین بافت آسایش کاشان

انواع فرش های ۷۰۰، ۱۰۰۰، ۱۲۰۰ و ۱۵۰۰ شانه

🌐 Arghavanfarsh.com

📍 @farshearghavan

☎ 031-54750001-2

☎ 09137104048

هلديناك تخصصي اسليمي



Eslimi Carpet
گروه تخصصي
فرش اسليمي

برك فرزند



فندق قصر ايرانيا



Iranian Palace Carpet

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

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



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

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

@ info@asayeshcarpet.com

www.asayeshcarpet.com



هرمان کاشان

HERMAN
GHAFALIN
KASHAN



شکرت
آویز و سبک

به پاهایتان بال دهید

GIVE WINGS TO YOUR FEET

فرش های ۷۰۰ و ۱۲۰۰ شانه

www.hermancarpet.com

Hermancarpet

031-99312146 - 09133607240

خیابان امیرکبیر- بعد از میدان عامریه -
کوچه باغستان سوم



شرکت زرین تار و پود هیپراد

تأمین کننده انواع نخ فرش ماشینی با مرغوبترین مواد اولیه

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

تلفن: 021-26151002-6 (استادی)







تولید کننده و صادر کننده فرش ماشینی

انواع فرشهای کلاسیک و مدرن

متناسب با سلیقه مشتریان داخلی و صادراتی

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

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

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

شرکت مهندسی طلوع

تولید کننده تجهیزات هوشمند سازی خطوط تولید

دستگاه مانیتورینگ خط تولید



شمارنده پیک ویژه پرسنل

گزارش کامل توقفات به تفکیک نوع توقف بصورت نموداری

گزارش کارکرد دستگاه بر حسب زمان دلخواه شما

راندها لحظه ای دستگاه

ارسال پیامک گزارش دلخواه شما در لحظه مورد نظر

دستگاه پیجر



اعلام کننده مشکلات موجود در خط تولید بر حسب رنگ و تخته فرش

در قالب دستگاه بافنده و دستگاه کمک بافنده

طلوع

تلفن : ۵۵۵۵۵۵ - ۵۴۷ - ۳۱

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

WWW.TOLUECO.IR



فریمان
فرش ایرانی



۷۰۰ شازگل برج

بادسنگاه وندویل

031_547 51 536

Fariman_carpet

Farimancarpnet

شهرک سلیمان صباحی، بلوار امید

www.farimancarpnet.com

پارس لجستیک صنعت

PARS LOGISTIC



سیستم‌های قفسه‌بندی

انبار فرش - انبار قطعات - انبار محصول



آدرس : 

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

  @parslogistic

 www.parslogisticind.ir

 ۰۳۱۵۵۴۴۰۲۹۶ ۰۹۱۲۸۴۶۲۳۲۱ ۰۹۱۳۸۶۱۲۲۱۵



آبگیر الیاف - توو - کلاف



خشک کن الیاف - توو

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

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



آبگیر بوبین



خشک کن بوبین نخ

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

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

GALVANIN

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

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

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

۲- کلیه ماشین آلات اتوماتیک جهت رنگرزی الیاف

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

۳- کلیه ماشین آلات اتوماتیک و مدرن رنگرزی بوبین

رنگرزی عمودی و افقی، آبگیر بوبین، خشک کن بوبین

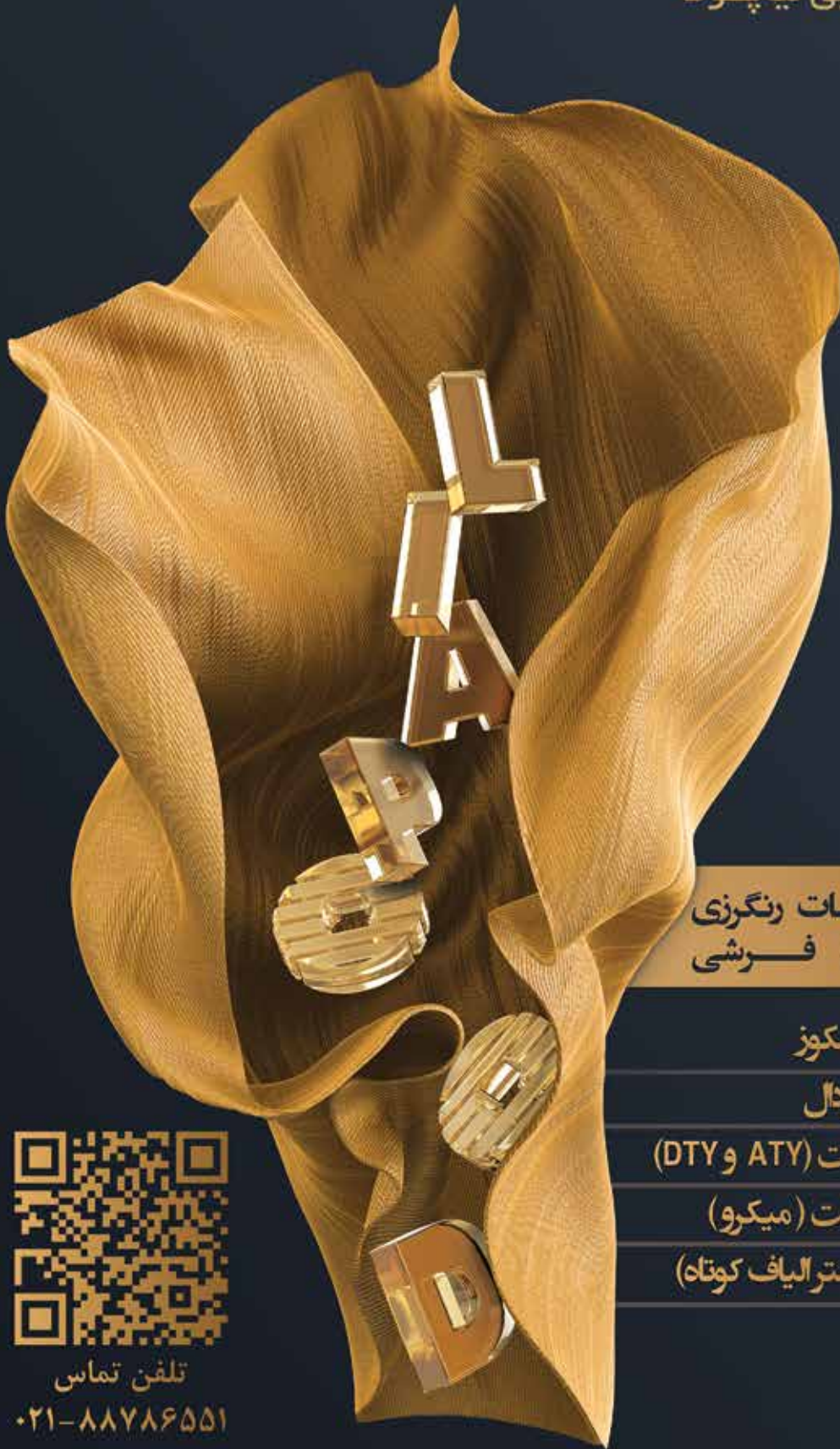
۴- کلیه ماشین آلات کلاف رنگ کنی

رنگرزی، آبگیر و خشک کن کلاف



۸۸۹۶۴۸۸۴ - ۸۸۹۸۸۲۷۱





عرضه و خدمات رنگرزی
انواع نخ فرش

ویسکوز

مودال

پلی استر فیلامنت (DTY و ATY)

های فیلامنت (میکرو)

اسپان (پلی استر الیاف 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 ماشینه

MACHINE-MADE
CARPET

مجله الکترونیکی فرش ماشینی / آبان ماه ۱۴۰۱ /
صاحب امتیاز: اتحادیه ملی تولیدکنندگان و خوشه فرش ماشینی
مدیر مسئول: حسین عدالت / سردبیر: عبدالمجید رفیعی بزرگی

فهرست مطالب



**تاج گل نمایشگاه
فرش ماشینی چهاردهم
تقدیم به کودکان رومیکا**



دبیر اتحادیه تولیدکنندگان:
**لذتی زوگذر
یا اثری ماندگار**



با حکم وزیر صمت:
**محسن گرجی
مدیرکل دفتر صنایع پوشاک
و منسوجات شد**



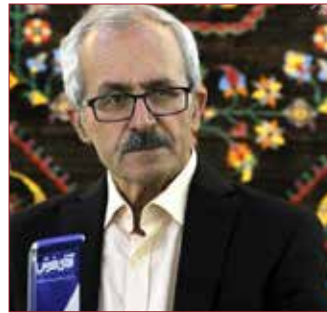
نائب رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس:
**کاشی درآمد دولت
با معافیت‌های مالیاتی و گمرکی**



سفیر برزیل در کاشان:
**تحریم‌ها مانع توسعه صادرات
ایران و برزیل نیست**



رئیس اتاق بازرگانی کاشان
**اضمحلال سرمایه
ناشی از تورم است**



فعال صنعت فرش ماشینی:
**تشویق یا آزار و اذیت؟!
مواجهه دولت
با تولیدکنندگان**



مشاور مدیرکل اداره کل تعاون کار، رفاه اجتماعی و مدرس دانشگاه
**آتش سوزی صنایع
و مسئولیت همگانی**



رئیس اداره بازرگانی خارجی اداره کل
صمت استان اصفهان
**صادرات فرش ماشینی دنیا
۱۸ میلیارد دلار
کاشان در انتهای جدول**



رئیس سرای نوآوری فرش ماشینی:
**فرصت‌ها و تهدیدها
سند راهبردی فرش ماشینی**



**ارزش ۳۰۰۰ دلاری
فرش تافت (TUFT)**



**طراحی در مقابل هنر!!
آینده طراحی
در فرش ماشینی چه می‌شود؟**

لدنی زوگدر یا اثری ماندگار



«تاج گل» ۴ میلیاردی نمایشگاه چهاردهم

حسین عدالت دبیر اتحادیه تولیدکنندگان فرش ماشینی در گفت‌وگو با مجله «فرش ماشینی» به تشریح اقدامات برگزاری چهاردهمین نمایشگاه فرش ماشینی تهران پرداخت و فرصت‌ها و تهدیدهای نمایشگاه را بر شمرد:

امسال بیش از ۱۳۰ شرکت بزرگ تولیدی، اقتصادی و بازرگانی در چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی فرش ماشینی تهران شرکت می‌کنند. اگر برای هر شرکت ۱۰ تاج گل اهدا شود و به طور متوسط هر تاج گل را ۳ میلیون تومان فرض کنیم بیش از ۴ میلیارد تومان برای این کار هزینه شده است. هزینه‌ای که در پایان روز چهارم از بین رفته است و اثری از آن نخواهد ماند.

صاحبان صنایع در مدت کوتاه برگزاری نمایشگاه به همه جزئیات دقت کرده و نسبت به تجهیز غرفه، غرفه‌سازی و به کارگیری کادر مجرب اقدام می‌کنند. شرکت‌کنندگان در نمایشگاه تمام سعی خود را به کار می‌گیرند تا محصولات خود را به بهترین شکل ارائه نمایند ولی موضوعی که باعث رنجش بسیاری شده است رواج اهدای تاج گل به شرکت‌کنندگان در نمایشگاه است که در سال‌های اخیر متداول شده است.

غرفه‌های فرش به واسطه تنوع طرح و رنگ زیبا و خوش آب و رنگ هستند و نیازی به غرفه‌آرایی با گل و تاج گل نخواهد بود و می‌توان این اقدام را در محورهای دیگر جاری و هدایت کرد تا منشأ خیر و برکت گردد.

صاحبان صنایع از گذشته تا کنون همواره در راستای تحقق مسئولیت‌های اجتماعی منشأ خیر و برکت بوده‌اند و به عنوان مثال در منطقه کاشان در خصوص ساخت و ساز بیمارستان و مراکز درمانی کمتر اثری از دولت و اعتبارات دولتی دیده می‌شود و نقش صاحبان صنایع پررنگ است.

صاحبان صنایع در زمان شروع فراگیری کرونا بیش از ۱۶ میلیارد تومان تجهیزات پزشکی خریداری کرده و در اختیار مراکز درمانی منطقه قرار دادند. همه این‌ها نشان از آن دارد که مسئولیت و رسالت اجتماعی بحث جدیدی نیست و از همه مهم‌تر نقش خیرین فراتر از جریان‌های سیاسی و دولتی است و ریشه در تاریخ و فرهنگ منطقه و کشور دارد.

شایسته است این اقدام ۴ میلیاردی مدیریت گردد تا اثر آن برای همیشه ماندگار گردد و منحصر به ۴ روز نمایشگاه نشود. ۴ میلیارد تومان به طور متوسط برابر ۵۰۰ تخته فرش است که به خانه نوعروس برود یا بخشی از هزینه‌های بیماران سرطانی را در کشور یا منطقه پوشش دهد.

پیشنهاد می‌شود افرادی که در نظر دارند از این طریق لطف و ارادت خود را به صاحبان صنایع و شرکت‌کنندگان در نمایشگاه ابراز دارند مبلغ این کار را در اختیار مراکز فرهنگی، درمانی یا سازمان‌های مردم‌نهادی قرار دهند که در محورهای اجتماعی، فرهنگی و درمانی فعال هستند و در مقابل اتحادیه با همکاری رسانه «فرش ماشینی» نسبت به انعکاس این اقدام خیرخواهانه مبادرت خواهد نمود تا ضمن تشکر و قدردانی از بانی خیر، فرهنگ این گونه اقدامات بیش از پیش در جامعه نهادینه و ترویج گردد.



تاج گل نمایشگاه

فرش ماشینی چهاردهم

تقدیم به کودکان رومیکا

۱۵۰۰ مددجو تحت پوشش رومیکا است



منطقه فرهنگی کاشان بزرگ به خصوص صاحبان صنایع در شهرک‌های صنعتی سلیمان صباچی، امیرکبیر و شهرک صنعتی قطب راوند تأمین شده است و بخشی از هزینه‌ها تأمین داروی مددجویان از طریق دانشگاه علوم پزشکی کاشان انجام گرفته است.

صاحبان صنایع در شهرک سلیمان صباچی بیدگلی و قطب راوندو شهرک صنعتی امیرکبیر به عنوان بزرگ‌ترین خیرین در تمام صحنه‌های خیریه در منطقه کاشان بزرگ منشأ خیر و برکت هستند و موسسه خیریه امدادگران عاشورا توانسته است با شفاف‌سازی و جلب اعتماد صاحبان صنعت بالاترین همراهی و همکاری این عزیزان را در زمینه درمان و سلامت مددجویان تحت پوشش دریافت نماید.

پیشنهاد می‌شود صاحبان صنایع همان‌گونه که همواره در حوزه‌های مختلف از گذشته دور تا کنون منشأ خیر و برکت بوده و همواره در امور خیر پیشگام می‌باشند در هنگام برگزاری چهاردهمین نمایشگاه فرش ماشینی تهران بخشی از هزینه‌ها به تأمین هزینه‌های مددجویان رومیکا اختصاص داده شود.

غریبال‌گری افراد توجه نماید. به همین منظور درصد قابل توجهی از خانم‌ها در منطقه کاشان تحت پوشش خدمات این موسسه قرار گرفته و خوشبختانه بسیاری از سرطان‌های پستان در مراحل اولیه شناسایی و درمان شده است. سقف خدمات موسسه برای هر مددجو ماهیانه ۶ میلیون تومان است که این مبلغ نیاز حدود ۹۹ درصد از مددجویان تحت پوشش موسسه را در ۵ حوزه «دارویی»، «تصویربرداری»، «داندانپزشکی»، «تجهیزات پزشکی» و «آزمایشگاهی» تأمین نموده و برطرف می‌کند ولی یک درصد باقی‌مانده مددجویانی هستند که نیازمند داروی خاص و عمل جراحی هستند که هزینه‌های آن فراتر از توان موسسه است. نیاز یک درصد از مددجویان داروهای آزاد و جراحی است که هزینه یک آمپول آن ۵۰ میلیون تومان است و امکان تأمین هزینه این دارو برای موسسه امکان‌پذیر نیست.

همچنین تأمین هزینه‌های عمل جراحی فراتر از توان موسسه است که امیدواریم با همکاری و همراهی بیشتر خیرین و صاحبان صنایع امکان تأمین داروهای خاص و عمل جراحی مددجویان فراهم گردد.

هزینه‌های خدمات موسسه توسط خیرین در

میرسیدمحسن تمدنی مدیرعامل موسسه امدادگران عاشورا کاشان با استقبال از پیشنهاد اتحادیه ملی تولیدکنندگان و خوشه فرش ماشینی از شرکت‌کنندگان در چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی فرش ماشینی تهران درخواست کرد از همکاران خود در شبکه فروش بخواهند هزینه‌های تاج گل این دوره از نمایشگاه را به درمان مددجویان مراکز و موسسات درمانی کشور و منطقه اختصاص دهند.

موسسه امدادگران عاشورا - رومیکا؛ برگرفته از رویش امید کاشان - حامی بیماران مبتلا به سرطان - بیش از ده سال است با هدف تأمین داروی بیماران مستمند مبتلا به سرطان تأسیس شده و تاکنون بالغ بر ۱۵۰۰ مددجو تحت پوشش این موسسه قرار گرفته است.

مددجویان تحت پوشش این موسسه از حمایت‌های دارویی و تصویربرداری اعم از سونو، سی‌تی، مامو، ام‌آر‌آی و پت‌اسکن، دندانی‌پزشکی و تجهیزات پزشکی اعم از کیسه کلستومی، یوروستومی، پمپ تزریق و خدمات آزمایشگاهی برخوردار می‌باشند.

موسسه تلاش کرده است طی دو سال گذشته با هدف پیشگیری از بیماری به آموزش و





اهدای گل؛ اهدای زندگی

پیشنهاد قالی سلیمان به بازدیدکنندگان نمایشگاه چهاردهم

سعید منزوی زاده مدیرعامل قالی سلیمان از بازدیدکنندگان غرفه این شرکت در چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی فرش ماشینی تهران خواست در راستای رسالت اجتماعی، مبلغ اهدای تاج گل بازدیدکنندگان صرف تأمین هزینه بیماران سرطانی شود تا انشاءالله بدینوسیله شادی کودکان بیمار و خانواده ایشان فراهم گردد.

منزوی زاده ضمن دعوت از شرکت‌کنندگان در نمایشگاه فرش ماشینی برای بازدید از غرفه قالی سلیمان با شماره ۰۲۱۲۳۵۴۰ موسسه محک تماس بگیرید.»

«نظر به لطف و محبت هر ساله شما بزرگواران نسبت به ارسال تاج گل پیشنهاد می‌شود در نمایشگاه امسال به جای «تاج گل» به «اهدای زندگی» اهتمام نموده و مبلغ «تاج گل» را برای تأمین بخشی از هزینه کودکان سرطانی اختصاص داده و شادی کودکان و خانواده ایشان را فراهم نماییم. برای تحقق این رسالت و مسئولیت اجتماعی

رسانه فرش ماشینی ضمن تقدیر از اقدام ارزشمند قالی سلیمان آمادگی خود را به اطلاع رسانی مشارکت دیگر شرکت‌کنندگان نمایشگاه فرش ماشینی تهران در این امر خیر و خدایسندانه اعلام نموده و آرزوی موفقیت برای صاحبان صنایع و شادی و سلامتی برای کلیه هموطنان عزیز دارد.



محسن گرچی

مدیرکل دفتر صنایع پوشاک

و منسوجات شد

«محسن گرچی» با حکمی از سوی سید رضا فاطمی‌امین وزیر صمت به عنوان مدیرکل دفتر صنایع پوشاک و منسوجات وزارت صمت منصوب کرد.

در این حکم آمده است:

بنا به پیشنهادات معاون محترم صنایع عمومی و نظر به شایستگی، تعهد و تجارب ارزنده جنابعالی، به موجب این حکم به سمت مدیرکل دفتر صنایع منسوجات و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت منصوب می‌شوید.

انتظار می‌رود با همکاری همه بخش‌های مرتبط در وزارت صنعت، معدن و تجارت و سایر سازمان‌های حاکمیتی در خدمت به مردم و کسب و کارها کوشا باشید.

توفیق جنابعالی را از خداوند علیم حکیم و حضرت ولی عصر (روحی فداء) خواستارم.

همچنین بخشی از وظایف دفتر صنایع نساجی و پوشاک شامل تدوین و ارائه ضرایب مناسب تعرفه‌های گمرکی به صورت ادواری جهت رقابتی نمودن تولیدات داخلی و حمایت منطقی از آنها، پیگیری و اجرای طرح‌های بازسازی و نوسازی صنایع تحت پوشش و ارائه راهکارها، پیشنهادات و دستورالعمل‌های مربوطه و بررسی، مطالعه و شناخت و تدوین وضعیت موجود صنایع مرتبط در کشور است.



نائب رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس:

کاهش درآمد دولت

با معافیت‌های مالیاتی و گمرکی

بخش خصوصی وام دار دولت نباشد

سیدجواد حسینی کیا نائب رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در خصوص لایحه دو فوریتی دولت برای معافیت گمرکی واردات ماشین‌آلات به خبرنگار رسانه فرش ماشینی گفت:

درآمدهای دولت مشخص است. بخشی نفت است. بخشی تعرفه‌های واردات و مالیات است و غیر از این چند قلم چیز دیگری نیست. معافیت‌های مالیاتی این قدر زیاد است که نمی‌تواند پاسخگوی هزینه‌های دولت شود. با این حال لایحه دولت در خصوص معافیت گمرکی واردات ماشین‌آلات در مجلس مطرح شده است. علت این که دو فوریت لایحه رأی نیاورد به این خاطر بود که مجلس به تازگی بودجه ۱۴۰۱ را تصویب کرده است و اگر به فاصله کوتاهی آن را بازنگری کند بازتاب مثبتی در جامعه نخواهد داشت.

یعنی قانون‌گذار خودش نفهمیده چه چیزی را مصوب کرده است! قانون‌گذار که قاعدتاً باید نسبت به قانون‌گذاری حکیم باشد مصالحی در این قانون دیده است. این قانون شاید در بعضی از جنبه‌ها به تولیدکننده فشار بیاورد ولی مسائل کلان کشور نیز مدنظر قرار گرفته است. اصلاً مجلس با فروش اوراق مخالف است. ایرادی که به دولت قبل گرفته می‌شد فروش بالای اوراق بود و نباید در این دولت نیز ادامه پیدا کند. فروش اوراق یعنی آینده فروشی و این به نفع مصالح کشور نیست.

بخش خصوصی نباید وامدار دولت باشد و در این صورت دولت در جای دیگر جبران خواهد کرد و بخش خصوصی جا خواهد ماند.

اتاق بازرگانی، صنایع معادن و کشاورزی کاشان



مدیرعامل بانک صنعت و معدن:

۹۰ درصد تأمین مالی کشور توسط بانک‌ها انجام می‌شود



خرسندیان تأکید کرد: اصلاً گرفته پیگیری کرده و حتی بانک‌ها به دنبال وارد کردن برای تملک آن مجموعه خدشه به تولید کشور نیستند اقدام کند. یا این که به دنبال تملک مدیرعامل بانک صنعت و معدن اظهار داشت: رسالت بانک صنعت و معدن کمک به تولید و اشتغال است ولی به واسطه معوقات بنگاه‌های متأسفانه شرایط اقتصادی کشور به گونه‌ای رقم خورده که بانک یک مجموعه اقتصادی دایر را تملک کرده باشد. وی تصریح کرد: البته لازم است بانک‌ها برای حفظ بیت‌المال و منابع مردم ناچار برای مطالبات بنگاه‌هایی که از تولید و فعالیت فاصله

علی خرسندیان مدیرعامل بانک صنعت و معدن در جلسه با هیئت رئیسه اتاق بازرگانی کاشان که در محل سالن جلسات این اتاق برگزار شد گفت: شبکه بانکی با بحران‌های مختلفی مواجه است. ۹۰ درصد تأمین مالی کشور توسط بانک‌ها در حال انجام است. این در حال است گردش مالی «بودجه عمرانی دولت»، «بیمه»، «بازار سرمایه و بورس» و «سرمایه‌گذاری خارجی» و «شرکت‌های سرمایه‌گذاری بیمه‌ای» تنها ۱۰ درصد مراودات مالی کشور را بر دوش کشیده است. وی تصریح کرد: با وجودی که ۹۰ درصد شبکه تأمین مالی بازرگانی کاشان که در محل سالن جلسات این اتاق برگزار شد گفت: شبکه بانکی با بحران‌های مختلفی مواجه است. ۹۰ درصد تأمین مالی کشور توسط بانک‌ها در حال انجام است. این در حال است گردش مالی «بودجه عمرانی دولت»، «بیمه»، «بازار سرمایه و بورس» و «سرمایه‌گذاری خارجی» و «شرکت‌های سرمایه‌گذاری بیمه‌ای» تنها ۱۰ درصد مراودات مالی کشور را بر دوش کشیده است. وی تصریح کرد: با وجودی که ۹۰ درصد شبکه تأمین مالی بازرگانی کاشان که در محل سالن جلسات این اتاق برگزار شد گفت: شبکه بانکی با بحران‌های مختلفی مواجه است. ۹۰ درصد تأمین مالی کشور توسط بانک‌ها در حال انجام است. این در حال است گردش مالی «بودجه عمرانی دولت»، «بیمه»، «بازار سرمایه و بورس» و «سرمایه‌گذاری خارجی» و «شرکت‌های سرمایه‌گذاری بیمه‌ای» تنها ۱۰ درصد مراودات مالی کشور را بر دوش کشیده است.



مدیر بانک صنعت و معدن کاشان

اعطای تسهیلات ۴۶۰ میلیارد تومانی به صاحبان صنایع

مدیر شعبه بانک صنعت و معدن کاشان نیز در جلسه‌ای که با حضور مدیرعامل بانک صنعت و معدن کشور با هیئت رئیسه اتاق بازرگانی کاشان در محل سالن جلسات اتاق برگزار شد گفت:

بانک صنعت و معدن یک بانک دولتی است بانک برای ارائه خدمات مطلوب به مشتریان خود نیازمند کمک‌ها و حمایت‌های دولتی است ولی دولت طی سال‌های گذشته برای احیاء و زنده نگاه داشتن آن اقداماتی انجام نداده است و بنابراین توان بانک با توان ده سال گذشته قابل مقایسه نیست.

وی یادآور شد: اقتصاد کشور بانک محور است. فعالیت‌های اقتصادی یک کشور به مثابه کشتی است که عرشه آن بانک‌ها هستند. وقتی در جامعه صحبت از بانک می‌شود مورد بی‌مهری و حمله قرار می‌گیرد ولی بانک را باید منصفانه مورد قضاوت قرار داد و این کار مستلزم تعامل است.

مدیر شعبه بانک صنعت و معدن کاشان تصریح کرد: مانده مطالبات بانک کاشان بیش از شعبه اصفهان است. از طرف دیگر منابع بانک محدود است. اگر اعتبارات بخش صنعت در بانک صنعت و معدن متمرکز شود در این صورت می‌تواند خدمات و تسهیلات بیشتری ارائه کند. خدمات دو طرفه و متقابل است.

وی اظهار داشت: شعبه کاشان ۴۶۰ میلیارد به صاحبان صنایع تسهیلات پرداخت کرده است و این مبلغ بیش از تسهیلات بسیاری از شعب مراکز استان به بخش صنعت است. ۱۸۰۰ واحد تولیدی در منطقه کاشان فعال است ولی بررسی کرد چرا گردش مالی کمتر از ده درصد آن در شعبه صنعت و معدن کاشان فعال نیست؟! به نظر می‌رسد علت اصلی آن ناشی از مدیریت سنتی صنایع کاشان است. اگر سیستم بنگاه اقتصادی پویا باشد به صورت اتوماتیک بانک صنعت و معدن را به عنوان یک نهاد مالی و تخصصی صنعت به رسمیت شناخته و منابع مالی خود را در این بانک متمرکز می‌کند تا از خدمات و تسهیلات آن نیز بهره‌مند شود.

اتاق بازرگانی، صنایع معادن و کشاورزی کاشان



رئیس اتاق بازرگانی کاشان

اضمحلال سرمایه ناشی از تورم است بانک‌ها از این آسیب مصون مانده‌اند

رئیس اتاق بازرگانی کاشان در جلسه‌ای که با حضور مدیرعامل بانک صنعت و معدن کشور با با هیئت رئیسه اتاق بازرگانی کاشان در محل سالن جلسات اتاق برگزار شد گفت: کاشان از ظرفیت اقتصادی مناسبی برای حضور و فعالیت بانک‌ها به عنوان بنگاه اقتصادی برخوردار است. رویکرد اتاق بازرگانی کاشان در خصوص بانک‌ها حمایتی است. اگر بانک‌ها حمایت نشوند نمی‌توانند فعالیت کرده و خدمات مطلوبی به صنعت و تولید منطقه ارائه نمایند. هرچند در گذشته سوءمدیریت‌هایی که در برخی از مجموعه‌های اقتصادی نیمه‌دولتی شهرستان و منطقه حاکم بود باعث شد ضربه‌های به منابع بانک‌ها وارد شود ولی گردش مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط بخش خصوصی منطقه طی زمان‌های گذشته مطلوب بوده و خدمات متقابل خوبی بین بانک‌ها و این‌گونه بنگاه‌های اقتصادی برقرار بوده است.

یکی دیگر از مزیت‌های مالی و اعتباری بخش اقتصادی صنعت کاشان فعالیت‌های ارزی است که توسعه قابل توجه پیدا کرده است. ۷۰ درصد مواد اولیه فرش وارداتی است. اکریلیک، بخشی از پلی‌استر، رنگ، کنف و ماشین‌آلات صنعت فرش ماشینی وارداتی است. افزون بر این که دیگر صنایع نیز واردات انجام می‌دهد و تنوع محصول در کاشان بسیار گسترده است. اضمحلال سرمایه در تورم است و بانک‌ها در حوزه ارزی از این آسیب محفوظ ماندند ولی واقعیت این است که منابع در گردش صنعت باید به صورت منابع ارزی حساب کرد. کم و زیاد کردن صفر منابع ریال تأثیری در مراودات اقتصادی نخواهد گذاشت. بنابراین بهتر است ارائه خدمات منابع ارزی بیشتر مورد توجه بانک‌ها قرار گیرد.

منطقه کاشان و آران و بیدگل فعال است. شاخص سرمایه‌گذاری و اشتغال در منطقه کاشان و آران و بیدگل از جایگاه نخست در کشور برخوردار است. افزون بر این عمده منابع بخش صنعت در کاشان در منطقه سرمایه‌گذاری شده است و منابعی از کاشان خارج نشده است. بانک صنعت و معدن خوب شروع کرد ولی خدمات آن به مرور زمان کاهش پیدا کرده است و نتوانسته است رضایت بخش صنعتی را تأمین کند. اگر بانک صنعت و معدن بتواند بنگاه‌های متوسط را حمایت کند اصلاً با مشکل مواجه نمی‌شود. به نظر می‌رسد منابع بانک‌ها در مرکز استان متمرکز شده است و از سوی دیگر با توجه به این که ساز و کار آن دولتی است مانعی برای گسترش خدمات مالی و اعتباری به صنایع و واحدهای تولیدی شهرستان و منطقه است.

ولی از سطح مراودات بیشتر نسبت به ایران و برزیل برخوردار هستند. بنابراین فاصله نمی‌تواند مانعی برای توسعه تجارت دو کشور شود. شناخت بین دو کشور باید بیشتر شود که چه ظرفیت‌هایی داریم و چه کالاهایی نیاز داریم. خیلی خوب است ارتباطات ایران و برزیل از طریق نمایشگاه‌ها و سمینارهای آنلاین بیشتر شود.

سوشال مدیاست راه مناسبی برای تحقق این ارتباطات است. ما می‌توانیم از این طریق ارتباطات خودمان را گسترش دهیم. در حال حاضر اطلاع‌رسانی تبلیغات صرفاً از طریق کانال‌های تلویزیونی تلویزیونی در برزیل حائز اهمیت نیست. ارتباط سیاستمداران از طریق سوشال مدیا - رسانه‌های جمعی - بیشتر شده است و هرچه بیشتر استفاده می‌کنند بیشتر به مردم نزدیک می‌شوند و همین مسیر می‌تواند تأثیر خوبی در روابط دو طرفه داشته باشد.

برزیل اطلاعات خوبی از ایران ندارد و ایران هم اطلاعات خوبی از برزیل ندارد. یکی از تلاش‌های ما شناختن ایران به برزیل و برعکس است.

از ایران توقع داریم که محصولات خود را در نمایشگاه برزیل ارائه کنند. وقتی مردم برزیل آشنایی نسبت به محصولات ایرانی ندارند چگونه می‌توانند از آن آگاه شده و استفاده کنند؟

شناخت دو کشور برای همدیگر آسان نیست ولی غیرممکن هم نیست. اتاق ایران و برزیل دفتری در برزیل دارد که می‌تواند به تسهیل ارتباطات و شناخت بیشتر بین دو کشور کمک کند.

ایران صادرات فرش به برزیل دارد؛ فرش‌های دستباف و ماشینی. ایرانی‌هایی که در آنجا هستند به این موضوع کمک می‌کنند. ولی تلاش خواهیم کرد با معرفی شرکت‌های واردات فرش ماشینی برزیل به اتاق بازرگانی کاشان به توسعه صادرات این محصول کمک به برزیل کمک کنیم



سفیر برزیل در کاشان:

تحریم‌ها مانع توسعه صادرات ایران و برزیل نیست

تحریم‌ها مشکلاتی وجود دارد ولی برزیل تلاش کرده است آن را برطرف کند و تجارت بین دو کشور در حال انجام است.

تحریم‌ها نتوانسته مانعی برای تجارت ایران و برزیل شود و نه تنها صادرات برزیل به ایران کم نشده است، بلکه بیشتر شده است و برزیل شریک خوبی برای ایران بوده و سعی در گسترش آن داریم.

برزیل در صنعت و تجارت و کشاورزی توسعه خوبی داشته است و می‌توانیم آن را به ایران انتقال بدهیم.

لازم است به ایران تبریک بگوییم که نتوانسته‌اند در زمان‌های سخت تحریم‌ها تجارت و اقتصاد و صنعت را توسعه داده و خلاقیت به خرج دهند و رشد خوبی داشته باشند.

تحریم‌ها یکی از علت‌هایی است که نتوانسته سطح تجارت ایران و برزیل از توسعه و رشد لازم برخوردار شود. البته علت فقط تحریم‌ها نیست و بیشتر ناشی از این است که اطلاعات کافی بین دو کشور وجود ندارد.

دوری و فاصله نیز مانع توسعه ارتباطات تجاری و اقتصادی بین ایران و برزیل نیست. کشورهای دیگری هم هست که فاصله دوری با ایران دارند

سفیر برزیل در جلسه مشترک با هیات رئیسه اتاق بازرگانی که در محل سالن جلسات اتاق بازرگانی کاشان برگزار شد گفت: شش بار به کاشان آمده‌ام و سفیر اخیر اولین سفر رسمی به کاشان است. تا کنون با اتاق‌های بازرگانی اراک و شیراز ملاقاتی داشته‌ام و دوست دارم با بقیه اتاق‌های بازرگانی نیز ملاقات کنم.

بخش خصوصی در برزیل در تجارت فعال است. به دنبال ارتباط قوی‌تر بین بخش خصوصی برزیل با ایران هستیم. ایران برای برزیل با اهمیت است و کشور بزرگی محسوب می‌شود.

روابط دیپلماتیک ایران و برزیل بیش از ۱۲۰ سال است و در ژوئن سال دیگر ۱۲۰ سالگی روابط ایران و برزیل را جشن خواهیم گرفت. در طول همه این زمان‌ها ممکن است روابط دو کشور کم یا زیاد بوده است ولی همواره این روابط وجود و استمرار داشته است.

ایران در خاورمیانه و آسیا بزرگ‌ترین شریک تجاری برزیل است. علاقه‌مند به توسعه روابط و تجارت با ایران هستیم. در حال حاضر تراز تجاری بیشتر به نفع برزیل است. اگر صادرات ایران بیشتر شود در این صورت واردات و صادرات برزیل هم توسعه خواهد داشت. با وجود

صنایع ایران بازار مناسبی برای پنبه کشورهای آمریکای لاتین است

سیدعلی دیانت نائب رئیس اتاق بازرگانی کاشان در جلسه مشترک هیات رئیسه اتاق با سفیر برزیل که در محل سالن جلسات اتاق بازرگانی کاشان برگزار شد ظرفیت‌های اقتصادی دو کشور را تشریح کرد و گفت: زمینه‌هایی کار با برزیل بسیار گسترده است و جامعه ایران به شدت نیازمند شرکای صنعتی در دنیاست.

پشم طبیعی در ایران کم است و مقدار زیادی پشم از کشورهای آمریکای لاتین مثل آرژانتین، شیلی و اورگوئه به ایران وارد می‌شود.

پنبه طبیعی و خوبی در کشورهای آمریکای لاتین پنبه تولید می‌شود و صنایع ایران نیازمند این پنبه است.

کاشان قطب تولید ماهیان زینتی است و ظرفیت خوبی در این خصوص وجود دارد.

موضوع دیگر به نظر می‌رسد بارندگی در فصول مختلف در برزیل بسیار زیاد است و حتی گفته می‌شود تنها یک فصل خشک در برزیل وجود دارد و بارندگی در آن فصل هم بیش از بارندگی در کشورها با آب و هوای خشک است. نحوه مواجهه با مصرف آب با وجود بارندگی‌های فراوان و تجربه‌های تغییر اقلیم در این گونه کشورها نیز می‌تواند برای دیگر کشورها ارزشمند و مفید باشد.



رئیس اتاق بازرگانی کاشان

همپوشانی ظرفیت‌های متقابل ایران و برزیل مستلزم طراحی و تدوین برنامه کاربردی است

با برزیل برقرار کند ولی هرگونه اقدام مستلزم این است که ظرفیت‌های دو کشور به خوبی احصاء شده و برای مسائل و مشکلات راهکار بجوییم.

صنعت خودسازی و ماشین‌سازی در برزیل توسعه خوبی پیدا کرده است و از این سو ایران در حوزه صنایع نساجی و کفپوش از جایگاه مطلوبی برخوردار است. این دو حوزه فرصت خوبی برای تعامل متقابل و همپوشانی برای ارتباطات اقتصادی و صنعتی بین دو کشور ایجاد نموده است.

استفاده از ظرفیت‌ها و برقراری روابط موثر بین دو کشور مستلزم برنامه‌ریزی کاربردی است و به سخن و جلسه خلاصه نمی‌شود. شایسته است برنامه‌ریزی لازم و کاربردی برای تحقق ارتباطات موثر طراحی و پیاده شود تا گفته‌ها و علاقه‌مندی‌ها به کار عملیاتی و موثر برای تبدیل شود.

محمود تولایی رئیس اتاق بازرگانی کاشان در جلسه مشترک هیات رئیسه اتاق با سفیر برزیل که در محل سالن جلسات اتاق بازرگانی کاشان برگزار شد ظرفیت‌های اقتصادی دو کشور را تشریح کرد و گفت:

برزیل یک قدرت اقتصادی در آمریکای لاتین است. به خصوص صنعت برزیل از جایگاه خوبی برخوردار است. افزون بر این منابع طبیعی کشور برزیل بسیار گسترده و به عنوان چند کشور برتر دنیا مطرح است. صنعت برزیل از جایگاه مطلوبی برخوردار است. آنچه باعث شده است ارتباط عمیقی بین ایران و برزیل برقرار نشود به واسطه فاصل دور و هزینه‌هایی است که به واسطه حمل و نقل بار و کالا بر مراودات این دو کشور سایه انداخته است.

البته امروز صنعت ایران به جایگاهی رسیده است که می‌تواند ارتباط خوبی



تولید؛ مهم‌ترین رکن امنیت ملی است

فقر و فلاکت امنیت جامعه را به خطر می‌اندازد

فرشاد مومنی در سلسله نشست‌های اقتصادی با عنوان «تجربه اقتصاد ایران در دهه ۹۰» که در مسجد میرنشانه کاشان برگزار شد گفت: بودجه ۱۴۰۱ دولت به گونه‌ای تنظیم شده است که بار مالیاتی آن بر دوش تولیدکننده قرار گرفته است و معافیت‌های مالیاتی برای افرادی است که غیرمولد هستند. نتیجه آن شده است که تناقض‌های بودجه در کمتر از ۴ ماه قابل مشاهده است و مجلس و دولت ناگزیر بر رفع آن هستند.

در سند بودجه ۱۴۰۱ خطاهای فاحشی اتفاق افتاده است و حتی به دولت گفته شد پس از شناخت این خطاها به دنبال توجیه آن نباشد و آن را اصلاح کند تا فشارهای غیرمتعارف جدیدی بر مردم وارد نشود.

سرمایه‌گذاری‌ها در دهه نود حتی قادر به استهلاک سرمایه نبوده است. به همین خاطر انگیزه سرمایه‌گذاری در کشور از بین رفته و از سوی دیگر دولت نیز توان سرمایه‌گذاری ندارد.

دولت در حوزه اقتصادی به جای این که ثبات و خوش‌بینی به آینده ایجاد کند حس آینده‌هراسی را در جامعه گسترش داده است. شوک آینده‌هراسی باعث می‌شود سرمایه‌گذاران از سودهایی که حتی در حوزه‌های غیرمولد وجود دارد - مانند خرید و فروش زمین و ملک - چشم‌پوشی کرده و سرمایه‌های خود را به کشورهای خارجی منتقل کنند.

از دریاچه عدالت هیچ کفران نعمتی فاجعه‌سازتر از کفران نعمت منابع انسانی با کیفیت نیست. با وجود فرار مغزها همچنان ذخیره دانایی موجود در کشور فراتر از پیچیدگی‌های مسائل موجود است و تنها راه نجات کشور تمکین دولت‌مردان به علم و استفاده از منابع انسانی توانمند کشور است.

متأسفانه سیاست‌های دولت به گونه‌ای است که دلال‌ها و واردات‌چی‌ها و رباخورها را تقویت کرده است و توجهی به نیروی انسانی و باکیفیت خود نداشته است. نیروهای باکیفیت به غرب رفته و گویی از این طریق به استکبار جهانی سرویس رایگان داده‌ایم.

جامعه وقتی به سمت فقر و فلاکت برود مالکیت خصوصی هم متزلزل خواهد شد و ثروتمندان و حکومت امنیت نخواهد داشت.

در جامعه بین‌الملل «تولید» مهم‌ترین رکن امنیت ملی است و وقتی دولت‌ها به تولیدکننده پشت می‌کنند امنیت ملی به خطر می‌افتد.

شاخص «رابطه مبادله» بهترین شاخص برای ارزیابی وضعیت یک کشور است. اگر کشور مرتب بهای کمتری از صادرات دریافت نموده و بهای بیشتری برای واردات پرداخت کند در جهت افت شاخص رابطه مبادله گام برداشته است و متأسفانه کشور سقوط ۳۰ درصدی این شاخص را تجربه کرده است.

وظیفه اتاق بازرگانی و تشکل‌ها این است که خلاء دولت را جبران کرده و آگاهی در جامعه تزریق کند تا آثار آن باعث شود مردم از نمایندگان و دولتمردان بخواهند تا جامعه را به سمت «دانایی»، «مشارکت»، «توسعه عادلانه» و «تولید» و «تولید فناورانه» هدایت کند.



آتش سوزی صنایع و مسئولیت همگانی

حسن رمضانی مشاور مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی در گفت‌وگو با «فرش ماشینی» گفت:

کارفرما

طبق ماده ۸۷ قانون کار کارفرمایان مکلف هستند نقشه سازه‌های واحد صنعتی خود را به استحضار بازرسین کار که ضابط قضایی هستند قرار دهند تا از حیث ایمنی کار بررسی شده و چنانچه مشکل و موردی دارد تذکر داده شود تا اصلاح و رفع مشکل شود.

فاصله سوله‌ها، محل استقرار انبار، محل استقرار مواد اولیه و مواد اشتعال‌زا و نحوه چیدمان مواد اولیه و محصول با اهمیت است. فواصل سوله‌ها باید به گونه‌ای باشد که اگر اتفاقی افتاد ماشین آتش نشانی بتواند به راحتی در بین سوله‌ها حرکت کرده و نسبت به خاموش کردن آتش اقدام نماید.

«کمیته حفاظت فنی کار»

بر اساس آیین‌نامه آتش‌سوزی در کارگاه‌های بالای ۲۵ نفر بایستی «کمیته حفاظت فنی کار» تشکیل شده و به صورت ماهانه تشکیل جلسه بدهد. شناسایی نقاط آسیب‌پذیر و رفع آن به عهده مسئول ایمنی شرکت است که زیر نظر «کمیته فنی حفاظت کار» انجام وظیفه می‌نماید.

آموزش کارفرمایان، مهندسين و متخصصين و کارگران شرکت بسیار حائز اهمیت است. اگر کارگران آموزش‌های اولیه در خصوص ایمنی 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 آتش‌سوزی گسترده مواجه کند. آموزش‌های ایمنی و کلا هر قسم هزینه کرد در حوزه ایمنی در نگاه کارفرمایان بایستی به عنوان یک نوع سرمایه‌گذاری مهم مورد توجه قرار گیرد.

مسئول ایمنی کارخانه



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 پیگیری برگزاری مانورهای آتش‌نشانی را به عهده خواهد داشت.

واحد آتش‌نشانی

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.

«کارگروه ایمنی محیط کار و صنعت»

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 نست 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 بیش 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.

تشکل‌های کارگری و کارفرمایی

از تشکل‌های کارگری و کارفرمایی انتظار می‌رود همان مقدار که دغدغه مشکلات نقدینگی و ارزی صنایع را دارند به بحث‌های ایمنی هم توجه داشته باشند. توجه داشته باشیم سلامت و حفظ «نیروی کار» بعنوان سرمایه انسانی و همچنین و «دارایی‌های فیزیکی» (سوله و تجهیزات و ماشین‌الات) در جهت منافع صاحبان صنایع است.

تشکلات کارفرمایی مانند اتاق بازرگانی، اتحادیه تولیدکنندگان فرش ماشینی و خانه صنعت و معدن منطقه بیش از پیش در حوزه ایمنی صنایع فعال شده و نسبت به

تقویت ایمنی صنایع اهتمام نمایند. همواره کارفرمایان و مجامع صنفی به درستی از دستگاه‌های دولتی و اجرایی مطالباتی مطرح می‌کنند این در حالی است که انتظار می‌رود صاحبان صنایع نیز به موضوع ایمنی در محیط صنعت و کار هم بجد اهتمام بورزند. این اتفاقات نشان می‌دهد علیرغم تلاش‌های بعمل آمده در حوزه ایمنی توسط کارفرمایان و تشکلات کارفرمایی و مدیران دولتی همچنان جای کار بسیاری زمین مانده که با همگرایی و تحقق اصل سه جانبه‌گرایی یعنی کارفرما، کارگر و دولت در زمینه ارتقا ایمنی صنایع قابل تحقق است.





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

جهان پسندید هنر نصف جهان را

قاله سلیمان

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



۰۲۱-۴۳۴۳۴۰۰۰





فرش کهنش

رویایتان را به نقش گره میزنیم

۱۰۰۰ شانه و ۱۲۰۰ شانه صد درصد اکریلیک

محصولی از شرکت دریافت ارم

+98 31-55588555

+98 31-55510555



@eram1200

@eram1000



ایران-کاشان-بلوار راوند-بلوار پزشک
نمایشگاه فرش کهنشان





سیناتراب کاشان



تولید کننده انواع نخ آکرلیک از نمره ۱۸ تا

۶۰ متریک (هایبالک و هیت ست شده)

افتتاح خط نازک ریسسی Zinser Saurer

دارای دو خط carding
و Tow to Tops



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

۰۳۱۵۵۵۰۳۹۱۰

کاشان - شهرک صنعتی امیرکبیر - شکوفه ۵



oliayetabriz - carpet

۰۳۱۵۵۵۰۳۹۱۰

کاشان - شهرک صنعتی امیرکبیر - شکوفه ۵

VanDeWiele HCPX۲

تولید کننده فرش ۷۰۰ شانه HCP ۱۰ رنگ تراکم ۳۰۰۰



SAURER.
Zinser

451

فرش اولیای تبریز



Www.sinatab.com

گزارش میز فرش



فعال صنعت فرش ماشینی:

تشویق یا آزار و اذیت؟! مواجهه دولت با تولیدکنندگان



انجام می‌شود. این مقدار تولید به مراتب بیش از نیاز داخلی است و از سوی دیگر قدرت خرید داخل کمتر شده است و چنانچه صادرات فرش ماشینی به صورت جدی مورد توجه قرار نگیرد تولید با چالش‌های جدی مواجه خواهد شد.

در این ۴۵ سال هرچه جلو رفته‌ایم اوضاع برعکس شده است و افراد متخصص کنار رفته‌اند و افراد ضعیف جایگزین شده‌اند. واقعیت این است باندهای خیلی قوی وجود دارد و حرف تولیدکننده به جایی نمی‌رسد؟ در کجای دنیا تولیدکننده‌ای که روز و شب ندارد این گونه مورد آزار و اذیت قرار گیرد. وقتی به بانک مرکزی مراجعه می‌کنید می‌گوید کاری به مصوبات گمرک ندارد. این یعنی تمرکز وجود ندارد. وقتی در سال تولید ملی معافیت گمرک حذف می‌شود در تضاد با شعار سال است. خودمان را گول نزنیم. برای تصویب قوانین در مجلس از کدام صاحب صنعتی نظرخواهی شده است.

نجات کشور در تولید و صادرات است. آیا شرایط صادرات مهیاست و تغییر آن در دست ماست؟ هیچ جای دنیا این گونه نیست که برای جابجایی پول این همه انرژی از صادرکننده گرفته شود و وقت تولیدکننده و صاحب صنعت به جای خلاقیت و نوآوری و تولید صرف این چیزها شود.

احمد فرهی فعال صنعت فرش ماشینی در جلسه «میز صادرات فرش ماشینی» گفت: صنعت فرش ماشینی صنعتی است که دولت در آن دخالت نداشته است و شاید بتوان گفت به این واسطه ۸۰۰ واحد تولیدی فقط در منطقه کاشان و آران و بیدگل شکل گرفته است. در زمینه صادرات علی‌رغم همه مشکلاتی که ناشی از تحریم به وجود آمده است بیش از ۳۰۰ میلیون دلار صادرات انجام می‌شود. این رقم بالایی نیست ولی در مقایسه با مشکلات و موانع قابل توجه است.

مشکلی که آینده صنعت فرش ماشینی را با مخاطراتی مواجه خواهد نمود به واسطه کاهش ارزش پول ملی و افزایش دلار است که در این صورت دولت برای خرید ماشین‌آلات خارجی است. از سوی دیگر دولت علی‌رغم این که اعلام می‌کند مدافع تولید است ولی معافیت گمرکی را برداشته است که به همین واسطه ۱۰ میلیارد تومان به قیمت تمام شده هر ماشین اضافه شده است.

در کشورهای همسایه با وجودی که هزینه انرژی و مزد کارگر بالاتر از ایران است ولی بهره‌وری بالا فعالیت صنایع را توجیه پذیر کرده است. موانع قانونی به مراتب کمتر از ایران است، ماشین‌آلات صنایع به روز است و به همین واسطه بهره‌وری بالاتر است.

توجه داشته باشیم در حال حاضر سه چهارم تولید فرش ماشینی کشور در این منطقه



فعال صنعت فرش ماشینی پیشنهاد داد:

تشکیل کارگروه تخصصی

برای بررسی و حل مسائل صنعت فرش ماشینی

احمد فتاحی مدیرعامل شرکت فرش تولید و صادرات تشکیل و فعال گردد که یلدای کویر 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: متأسفانه فرار و دور زدن قوانین به عنوان کار معمول و روزمره مردم شده است. باید واقعیت‌ها را پذیرفت و علت را پیدا کرد که این قانون‌گریزی ناشی از چیست. قطعاً لایه‌های درونی جامعه از سلامت نفس برخوردار است ولیکن باید بررسی کرد این آسیب ناشی از چیست؟ اکثر قوانین به گونه‌ای است که مردم به دنبال راه فرار از آن هستند و کمتر قوانین وجود دارد که کارگشا باشد. این در حالی است که هرکدام از ما به وطن و شهرمان عشق می‌ورزیم. قانون نباید سنگ جلوی پای تولید شود! قانون بایستی به گونه‌ای وضع شود که متأثر از واقعیت‌های جامعه به عنوان تقویت‌کننده تولید تلقی شود و تحقق این امر نیازمند کار کارشناسی قوی و همه‌جانبه است. باید کارگروه ویژه و قوی با حضور مولفه‌های

تولید و صادرات تشکیل و فعال گردد که به صورت تخصصی به آسیب‌های حوزه تولید و صادرات فرش ماشینی بپردازد. نماینده‌ای از همه دستگاه‌های مرتبط در جلسات حضور داشته باشند. از گمرک، وزارت صمت، بانک مرکزی و الان دستگاه‌ها به صورت جزیره‌ای فعالیت می‌کنند. اعضای کارگروه سلامت نفس داشته و صنعت بفهمند و تولیدکننده را درک کنند. بعضی از کارمندان و مسئولین صرفاً دنبال وقت‌گشی و سمینار و حضور در جلسه و تنظیم صورتجلسه هستند ولی اگر اعضا دردمند و آگاه‌محوریت این گونه کارها را قبول کرده و صفر تا صد فرآیندها را بررسی کنند حتماً نتایج آن برای تولید و صادرات موثر خواهد بود. البته باید واقعیت‌ها را نیز در نظر گرفت. تا زمانی که مشکل تحریم‌ها و مراودات مالی حل نشود به این سادگی نخواهیم توانست مشکلات صنعت را حل کنیم. همه این مسائل کنار وابسته به هم است. حل هرکدام به تنهایی چاره درد نیست. ممکن است مقطعی حل شود و این چاره مشکلات صنعت و تولیدکنندگان نیست.

مدیرعامل شهرک صنعتی سلیمان صباحی بیدگلی

میز توسعه صادرات فرش ماشینی؛

از حرف تا عمل

عبدالرحیم مفیدی مدیرعامل شهرک صنعتی سلیمان صباحی بیدگلی در جلسه «میز توسعه صادرات فرش ماشینی» گفت: اردیبهشت ۹۷ میز صادرات فرش ماشینی پایه‌گذاری شده است ولی مشخص نیست در این چهار سال چه اتفاق مطلوبی برای صادرات فرش ماشینی کشور و منطقه افتاده است. هدف از تشکیل این میز رونق صادرات محصول است ولی در عمل چیزی دیده نمی‌شود. معمولاً رویه چنین است که سازمان یا تشکیلی ایجاد شده و بعد به حال خود رها می‌شود و امیدوارم برای این جلسه چنین نشود. در سایت سازمان توسعه تجارت نشانه‌های قابل توجهی از فرش ماشینی دیده نمی‌شود و از این محصول که یکی از برندهای صادراتی کشور است هیچ اطلاعاتی به مخاطب ارائه نمی‌شود حتی برای برگزاری نمایشگاه‌هایی نیز اطلاعاتی یافت نمی‌شود و لازم است میز توسعه صادرات فرش ماشینی با تعاملی که بین تولیدکننده و متولیان آن برقرار می‌کند نقایص موجود در حوزه صنعت فرش ماشینی را برطرف نماید. همگان اذعان دارند راه برون‌رفت از مشکلات اقتصادی کشور صادرات محصولات غیرنفتی است ولی سیاست‌های موجود نه تنها نشانی از راهکار دیده نمی‌شود بلکه روز به روز بر موانع آن افزوده شده است.



صادرات فرش ماشینی دنیا ۱۸ میلیارد دلار

کاشان در انتهای جدول قرار گرفته است

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 دلار 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 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 ۴۰-۳۰ 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

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 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.



گمرک ۲۰ میلیارد تومانی

خط ریسندگی ۸ میلیون یورویی

که اصلاً شرکت‌های دولتی هنگام ترخیص کالا مالیات علی‌الحساب پرداخت نمی‌کنند و این مربوط به تجارت 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 لیاف کیلویی ۲ هزارتومان به دست تولیدکننده رسیده است. با این وضعیت چگونه شرکت سرمایه‌در 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.

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 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

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

در صورت محاسبه استهلاک

تولید فرش ماشینی توجیه اقتصادی ندارد

سال ۱۴۰۰ برابر ۶۸۰ میلیون ۵۵۲ هزار ۱۸۴ دلار است. به میلیارد نمی‌رسد. کل واردات نساجی یک میلیارد و ۶۵۰ میلیون ۴۷۱ هزار ۶۸۰ دلار است. این اعداد و ارقام در حدی نیست که انرژی صاحبان صنعت و دولتمردان را برای وضع قوانین و ایجاد محدودیت‌های گمرکی به خود اختصاص دهد.

۵۹۷ میلیون دلار از کل مبلغ واردات مربوط به مواد اولیه پایه مثل الیاف اکریلیک، پنبه و ویسکوز است. ۷۶۳ میلیون دلار آن واردات انواع پارچه است. آیا بهتر نیست صنعت نساجی که صنعتی اشتغال‌زاست و هیچ باری بر دوش دولت ندارد از آن تعهد ارزی معاف شود؟ همین پیشنهاد برای فرش دستباف هم هست. پیشنهاد این است که تعهد ارزی فرش دستباف و ماشینی برداشته شود یا این برای واردات پارچه که کالای آماده است و ارزش افزوده آن جای دیگری خرج شده است اجبار شود که ارز خود را از صادرکنندگان فرش ماشینی تأمین کرده و برای واردات آن ارز نیمایی اختصاص داده نشود.

طبق قانون تعهدات ارزی صادرات از محل ورود مواد اولیه ورود موقت معاف است. مورد تایید گمرک اصفهان و ایران است ولی بانک مرکزی زیر بار آن نمی‌رود.

به جای این که سرمایه‌ها را جذب کند باعث فرار سرمایه می‌شود. چیزی که اکنون شاهد آن هستیم و خیلی از همکاران در کشورهای دیگر سرمایه‌گذاری کرده‌اند.

در خصوص معافیت‌هایی که برای مشاغل سخت و زیان‌آور وضع شده است باید در نظر داشت که حدود بیست و ۲۵ سال قبل یک سری شرکت‌هایی متناسب با مقتضیات زمان برای کاهش نیروی انسانی قانونی را به مجلس برده و مصوبه مجلس را اخذ کردند. آن قانون از همان ابتدا باید به صورت موقت مدنظر قرار می‌گرفت. صنعت نساجی در هیچ جای دنیا به عنوان مشاغل سخت و زیان‌آور شناخته نمی‌شود. و الان همین قانون معضلی برای نیروی کار شرکت‌ها شده است و در مجموع می‌توان گفت این‌ها پای‌بندهایی است که پای صنایع را بسته است.

در خصوص صادرات فرش ماشینی بدیهی است که مازاد تولید وجود دارد و باید از کشور خارج شود. نه تنها هیچ مشوقی برای صادرکننده وجود ندارد مرتب سدهای جدیدی ایجاد می‌شود. الان دولت می‌گوید تعهدات ارزی باید در سامانه نیما عرضه شود. وقتی اختلاف ارز نیمایی و آزاد ۶ هزار تومان است دیگر صادرات مقرون به صرفه نیست و حاشیه سود آن در حدی نیست که این هزینه‌ها را پوشش دهد. کل صادرات نساجی بر اساس آمار گمرک در

سید جواد سجادی بیدگلی مدیرعامل شرکت تعاونی تولیدکنندگان فرش ماشینی آران و بیدگل 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:

شرکت‌ها در حال به روزآوری سرمایه هستند. یک دستگاه ۱۲۰۰ شانه قبل از جهش دلار حدود ۷-۸ میلیارد تومان بود و با این قیمت در دفاتر ثبت شده است ولی الان قیمت دستگاه به ۷۰-۸۰ میلیارد تومان رسیده است. اکثر شرکت‌های فرش ماشینی هزینه استهلاک را در قیمت تمام شده فرش ماشینی محاسبه نمی‌کنند. در واقع مبنای محاسبه قیمت اولیه است و چنانچه ذخیره استهلاک در قیمت تمام شده محصول محاسبه شود اصلاً تولید فرش ماشینی به صرفه نیست و توجیه اقتصادی ندارد.

دستگاهی که ۷ میلیارد تومان خریداری شده است، هزینه اورهال آن در حال حاضر بیش از ۴ میلیارد تومان است ولی نمی‌توان ذخیره را به دفاتر قانونی اضافه کرد و آن را در محاسبات مالی مدنظر قرار داد. دولت در حال شفاف‌سازی مرادفات مالی است ولی نباید شفاف‌سازی یک طرفه باشد. تولید با این روند در حال نابودی است. این سیاست‌ها



تولیدکنندگان؛ دانه‌های یک تسبیح اند

رحیمی فعال صنعت 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:

فرش ایران از فرش کل دنیا متمایز است.. حال و هوای طرح و غنای فرهنگی به انضمام کیفیت آن باعث شده است که فرش ایران را از کل فرش دنیا متفاوت کند. این داشته‌ای است که در اختیار فرش ماشینی ایران قرار گرفته است و باید از آن برای ارتقای این صنعت و افزایش صادرات استفاده کنیم.

ضروری است که اتحاد و انسجام شرکت‌های ایرانی در نمایشگاه‌های خارجی مورد توجه بیشتر قرار گرفته و «هاب ایران» قوی و متحد شکل بگیرد. بدیهی است که رقابت‌های سالم بین تولیدکنندگان وجود دارد ولی همه دانه‌های یک تسبیح هستیم که توسط یک نخ که هاب مرکزی ایران است همه را به هم وصل کرده و آن را روایت می‌کند. این باعث خواهد شد فرش ایران در جایگاه خودش قرار گیرد و وارد رقابت‌های منفی نشود. تولیدکننده کیفیت محصول را پایین نیاورد و قیمت محصول را کاهش ندهد و به همدیگر ضربه نزیم.

شایسته است قصه‌ای برای فرش کاشان سروده شود که هر جای دنیا شنیده شود ارزشمندی فرش ایرانی را به ذهن متبادر کند ولی اگر چنین نشود شاهد افت کیفیت و کاهش قیمت‌ها خواهیم بود. آنچه اکنون نظاره‌گر آن هستیم که علی‌رغم این که آمار صادراتی بهبود داشته است ولی در مقابل با رقبا ضعیف‌تر شده‌ایم. البته واقعیت‌های موجود را باید در نظر گرفت. نباید انتظار کمک از دولت داشته باشیم و بایستی به داشته‌های خود اتکا کنیم. بخواهیم یا نخواهیم کشور در وضعیت تحریم قرار گرفته است. ساختارها پاسخ‌گوی مطالبات به حق تولیدکنندگان و صادرکنندگان نیست. اگر تحریم برای تولیدکننده مانع است حتماً برای افرادی ایجاد رانت و فساد کرده است. به یاد داشته باشیم از دل ممنوعیت و تحریم رانت و فساد ایجاد می‌شود. تحریم‌ها در کنار قوانین ضعیف و ساختار ناکارآمد مانع تولید و صادرات شده است. چرا اجرای قانون به تعویق می‌افتد؟ به خاطر این که وقتی قانون جامع و کامل و منطبق با شرایط و واقعیات موجود نباشد امکان تحقق آن فراهم نیست و دیده می‌شود بارها و بارها اجرای یک قانون به تعویق افتاده است.

رقابت‌های صادراتی فرش ماشینی؛ عزت یا ذلت



سعید منزوی مدیرعامل فرش سلیمان 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:

گاهی در جلسات مسائلی مطرح می‌شود که از دست استاندار و وزیر هم کاری برای حل آن بر نمی‌آید. شایسته است مسائلی مطرح شود که در قابل پیگیری و حل باشد.

وقتی صادرکننده هنوز به این باور نرسیده است که برای چه صادرات می‌کند نباید انتظاری برای حل مسائل و مشکلات این صنعت داشته باشیم! صادرکننده باید به کالا صادراتی خود ارج دهد ولی اقدامات انجام گرفته در حوزه صادرات فرش ماشینی نشانه‌هایی به ذهن متبادر می‌کند که صادرکننده به دنبال ذلت کالای صادراتی است.

وقتی تولیدکنندگان در رقابت نمایشگاهی سنگ بر قیمت کالا زده و قیمت‌ها را پایین‌تر از همکار خود ارائه می‌دهند چه انتظاری باید دولت داشته باشیم که مشکل تولیدکننده را درک کند و برای حل آن کاری انجام بدهد.

تولیدکننده فرش هفتصد شانه خود را ده سال پیش با قیمت ۳۰ دلار صادر کرده است ولی الان با ۱۳ و ۱۴ دلار ارائه می‌کند. تولیدکننده اول به این نتیجه برسد که صادرات برای عزت است نه برای این که همدیگر را تخریب کنیم. هنر تولیدکننده و صادرکننده در این است که با کیفیت و تدبیر، ارائه محصولات جدید و لوکس رقابت کند نه این که با تخریب همدیگر فرش خود را به صادر کند.

اگر تولیدکننده باهم اتحاد داشته باشند در این صورت می‌توانند یک صدا شده و با دولت سر حل مشکلات صحبت کنیم ولی وقت بین تولیدکننده اتحاد نیست. یک جا کمیته فرش ماشینی تشکیل می‌شود. در یک

نقطه دیگر سمپوزیم فعالیت می‌کند. برای برگزاری نمایشگاه فرش ماشینی با هزارتا مسائل و حاشیه مواجه شده و گاهی کارها از چارچوب آن خارج می‌شود و این‌ها به صنعت فرش ماشینی کشور ضربه می‌زند.

تا زمانی که تکلیف خودمان با خودمان مشخص نیست و هنوز نتوانسته‌ایم در یک سری مسائل مشترک به اجماع برسیم حرف مان به هیچ جا نمی‌رسد. دوستان به خصوص همکاران در کاشان اختلاف‌نظرها و اشکالات و چشم‌وهم‌چشمی را کاهش داده و اتحاد پیدا کنیم و در صادرات متمرکز شویم.

ما باید سعی کنیم چارچوب‌های موجود را در زمینه صادرات، رفع تعهد ارزی، بحث‌های مالیاتی را بپذیریم و به صورت رسمی فعالیت کنیم. بخواهیم یا نخواهیم در این مملکت زندگی می‌کنیم و لازم است چارچوب‌های موجود را بپذیریم و با اتحاد و همدلی در جهت حل مشکلات کوشش کرده و اقدام کنیم و البته پشتکار داشته باشیم.

بنابراین در جمع‌بندی باید گفت در گام نخست نیاز به اتحاد داریم تا در چارچوب‌های موجود فعالیت کرده و متعهد به انجام آن باشیم و با تلاش و پشتکار مسائل و مشکلات تولید و صادرات فرش ماشینی را مرتفع کنیم.

تورم عامل ثروت نیست ۱۰ ویژگی مهم شرکت‌های موفق



بهره می‌برد؛

هنوز بسیاری از شرکت‌ها به این فکر نکرده‌اند که می‌توان در کشورهای دیگر انبار کالا بگیرند، شرکت ثبت کرده یا شریک تجاری بگیرند.

۶

برندسازی را جدی می‌گیرد؛

بحث برندسازی را اشتباه گرفته‌ایم. برندسازی از فرهنگ سازمانی شروع می‌شود. برندسازی صرفاً طراحی لوگو نیست. حتی برای انتخاب نام هم بررسی لازم انجام نمی‌شود که چه نامی در کشورهای مختلف طرفدار دارد. چه نامی برای برندسازی انتخاب کنیم که در بازار هدف محبوبیت دارد؟



شادی صحرایی، مدیر موسسه آموزشی نوین تجارت در گفت‌وگوی «زننده» با «فرش ماشینی» ویژگی شرکت‌های موفق را برشمرد و گفت:

۱

تیم صادراتی ترکیبی از دانش فنی، تخصص، مهارت و اطلاعات بازار است

واحد صادرات باید همه ویژگی‌های لازم را داشته باشد. تیم صادرات باید ترکیبی از دانش فنی، تخصص و مهارت و اطلاعات بازار باشد تا بتواند از عهده این مسئولیت برآید.

۸

از ظرفیت‌های سایت و شبکه‌های مجازی استفاده می‌کند
سایت، صفحه اینستاگرام، لینکدین و فیسبوک کانال‌های فروش محصول است. پس از ایجاد این گونه موارد تولید محتوای مناسب ضروری و با اهمیت است.

۱۰ و ۹

شفافیت و استفاده از مشاور را مدنظر قرار می‌دهد

عدم شفافیت بحث‌های مالیاتی بیشتر از چیزی که دنبال فرار از آن باشد برای صاحب صنعت مشکل ایجاد کرده است. باید از مشاور استفاده کند. بیشترین درآمد دولت از طریق مالیات تعریف شده است و حتی از تراکنش‌های شخصی هم نگذشته است.

یک شرکت موفق مجهز به دانش است؛

امروز تولم عامل ثروت نیست. قبلاً قیمت دستگاه و تسهیلات به نحوی بود که در کنار تورم ثروت ایجاد می‌کرد ولی امروز خرید دستگاه ۸۰ و ۱۰۰ میلیاردی نمی‌تواند ثروت آفرینی کند و باید تولیدکننده به دانش مجهز شود.

۲

برنامه ریزی می‌کند؛

متأسفانه شرکت‌ها هنوز صرفاً با توجه به ارتباطاتی که وجود دارد و بدون دانش لازم ماشین وارد می‌کنند. اگر بر اساس برنامه انجام شده است قابل تحسین است ولی اگر از روی چشم و هم چشمی است آینده شرکت رو به افول و شکست شرکت خواهد بود.

۳

الگوهای موفق خارجی را بومی‌سازی می‌کند؛

آیا الگوبرداری از شرکت‌های بزرگ مشابه مثل شرکت‌های ترکیه انجام شده است؟ البته باید آن را بومی کرد ولی اصل و اساس آن قابل الگوبرداری است.

۴ و ۵

در کشورهای خارجی انبار کالا دارد و از شریک تجاری خارجی



فرصت‌ها و تهدیدها سند راهبردی فرش ماشینی



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 سرعت تغییر و تحولات

بالاست. بنابراین 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

عهد دولت، صاحبان صنعت،

مجامع صنفی، رسانه‌هاست

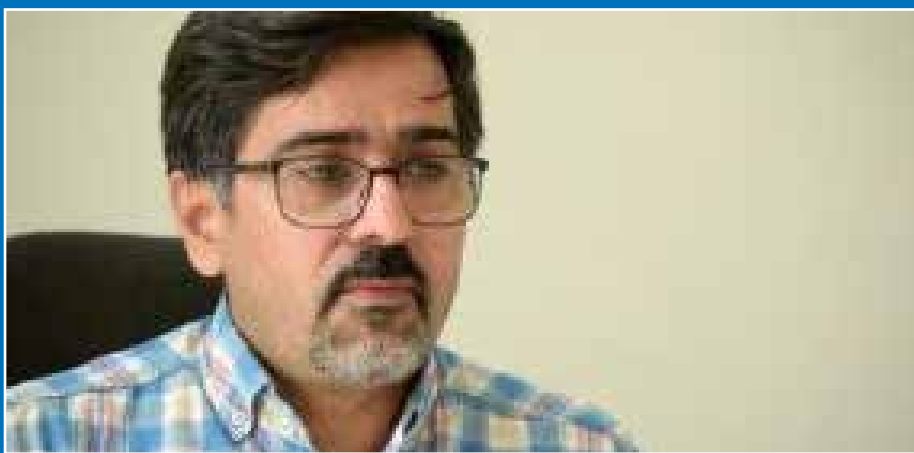
و مشخص می‌کند هرکدام از

بخش‌ها چه وظیفه‌ای بر عهده

دارند.

را سفارش داده است.

**آخرین سندی که برای فرش
ماشینی تدوین شده و برای اجرا
ابلاغ شده است در سال ۱۳۹۰
با حمایت مالی معاونت علمی و
فناوری ریاست جمهوری انجام
گرفته است و پس از آن سندی
در این خصوص تدوین نگردیده
است.**



فرآیند تدوین اولین سند راهبردی فرش ماشینی

محمود برادران مجری تدوین نخستین سند راهبردی و ده ساله فرش ماشینی در خصوص فرآیند اقدامات انجام گرفته در خصوص این سند گفت:

اکنون به عبارتی می‌توان گفت شعار چشم‌انداز فرش ماشینی دهه نود محقق شده است و کشور به صادرات یک میلیارد دلاری دست پیدا کرده است.

سال ۹۰ در ایران هیچ احدالناسی پیش بینی نمی‌کند که تحریم‌ها مانعی برای صادرات فرش ماشینی شود.

البته استراتژی همواره نیاز به بازنگری دارد. ولی این موضوع به دلایلی برای سند فرش ماشینی دهه ۹۰ اتفاق نیفتاد

هر صنعتی نیاز دارد که بداند قرار است در آینده به کجا برسد. افق فرش ماشینی در سال‌های قبل از ۹۰ به صورت عملیاتی و کوتاه مدت بود

ولی در استراتژی تدوین شده برای دهه ۹۰ افق ده سال با تفکر استراتژیک مدنظر قرار گرفت.

استراتژی مثل برنامه‌نویسی کامپیوتری است. کسانی که استراتژی می‌نویسند از یک سو

اطلاعات را از منابع مختلف دریافت داشته و از سوی دیگر خروجی ارائه می‌دهند. بسیاری از استراتژیست‌های دنیا آینده را می‌سازند.

برای نوشتن استراتژی ضروری است استراتژی رقبا هم شناسایی شود. در سند چشم‌انداز فرش ماشینی کشور وضعیت رقاباتی نظیر کشورهای مثل ترکیه و بلژیک بررسی شد.

افول فرش ماشینی در یزد و مشهد و قوت گرفتن آن در منطقه کاشان و آران و بیدگل ناشی از تدوین برنامه کوتاه مدت و بلندمدت است.

شعار چشم‌انداز فرش ماشینی کشور عبارت است از: فرش ماشینی صنعتی خلاق، نوآور و برخوردار از فناوری پویا، پیشگام و فرصت‌جو با بهره‌وری مطلوب و برخوردار از سهم ۲۵ درصد از بازار جهانی و کسب یک میلیارد دلار در سال ۱۴۰۰

تا زمانی که خوشه فعال بود ناظر داشت ولی وقتی خوشه به اتحادیه ملحق دیگر نیازی به ناظر احساس نشد و اهداف اصلی آن محقق شده بود.

ورود موقت ورفع تعهد ارزی



ارزش افزوده تولید محصول را مطالبه کند تا واردات در مقابل صادرات معنی پیدا کند. هرچند آسیب‌هایی نیز بر این قانون مترتب است. گاهی پیش آمده تولیدکننده نخ اکرولیک وارد کرده ولی فرش BCF صادر کرده است ولی این فرع بر اصل موضوع است که نسبت به آن هم باید چاره‌اندیشی شود.

آمار صادرات فرش ماشینی ظرف سه سال گذشته ۵۰ میلیون دلار کاهش پیدا کرده است که ناشی از موانع و مشکلاتی است که پیش پای صادرات قرار گرفته است. یکی از این مشکلات تفاوت ارزش نیمایی و آزاد است. اگر برجام امضا شود که در این صورت اختلاف ارزش نیمایی و آزاد کاهش پیدا کرده و مشکل حل خواهد شد در غیر این صورت باید راهی برای آن یافت.

کل صادرات نساجی کمتر از ۱/۵ میلیارد دلار است و اگر دولت بخواهد تحرکی در این حوزه ایجاد کند چاره‌ای ندارد جز آن که قوانین صادرات را تسهیل کرده و یکی از این موارد معاف کردن صادرکنندگان از تعهدات ارزی است.

سعید حقیقی کارشناس صنعت فرش ماشینی در پنجمین جلسه میز توسعه صادرات فرش ماشینی که در سالن جلسات اتاق بازرگانی کاشان برگزار شد گفت:

«ورود موقت کالا» بدین معنی است که خریدار خارجی مواد اولیه تولید کننده را تأمین کرده و محصول تولید شده را دریافت می‌کند. ولی بانک مرکزی قائل به این موضوع نیست و از تولیدکننده می‌خواهد ارزش کالای صادراتی خود را به صورت کامل به بانک مرکزی برگرداند این در حالی است که مواد اولیه از طرف خارجی تأمین شده و ارزی از کشور خارج نگردیده است.

بخشی از مشکل ناشی از فرایند ثبت سفارش در سامانه جامع تجارت است. سامانه به گونه‌ای طراحی شده است که امکان ثبت سفارش کالایی که به صورت موقت وارد کشور شده است، فراهم نیست و نمی‌توان آن را ثبت کرد. بانک مرکزی کاری به خرید نخ تولیدکننده ندارد و صرفاً آمار صادرات را مدنظر قرار داده و به دنبال بازگشت ارزش آن است در صورتی که نخ آن وارد شده است و تنها می‌بایست



صادرات نساجی و پوشاک ترکیه

معادل صادرات نفت و گاز ایران است

درخواست انجمن صنایع نساجی ایران این است که زمان برگزاری از ساعت ۱۰ به بعد باشد که امکان بازدید برای همه فراهم گردد و از طرف دیگر تا ساعت ۶ و ۷ ادامه داشته باشد تا کمتر مشکلات ترافیک ایجاد گردد.

امسال شرکت نمایشگاهی تغییر ساعت بازدید نمایشگاه را به ۸ تا ۱۴ برای کاهش در مصرف برق عنوان کرده است ولی این بازه زمانی در هیچ جای دنیا معمول نیست و ساعت مفیدی برای غرفه داران و بازدیدکنندگان نیست.

تشکل‌های صنفی باید محکم خواسته خود را مطرح کرده و پیگیری کنند. این مسئله صرفاً با مکاتبه و نامه‌نگاری حل نمی‌شود پیگیری مصرانه و حتی تهدیدآمیز دارد. موضوعی است که باید مطالبه اصلی تشکل‌های صنفی باشد. این موضوع حتماً در هیأت مدیره انجمن مطرح می‌شود و برای آن چاره‌اندیشی خواهد شد.

مجموع صادرات پوشاک و نساجی ترکیه معادل صادرات نفت، فراورده‌های نفتی، گاز و میعانات گازی ایران است. وی به بررسی آسیب‌های ناشی از تغییر ساعت بازدید نمایشگاه فرش ماشینی و نساجی پرداخت و گفت:

برگزاری موفق نمایشگاه‌های فرش ماشینی و نساجی در گرو هم‌افزایی سازمان‌های مرتبط مثل پلیس راهور، ناجار، شهرداری و سازمان توسعه در کنار شرکت سهامی نمایشگاه تهران است.

نمایشگاه نساجی و فرش ماشینی در سال گذشته با مشکلاتی مواجه شد که تشکل‌های صنفی تلاش کرده‌اند این گونه مشکلات تکرار نشود.

سال گذشته به یک باره در سالن‌ها بسته شد و حتی به بازدیدکنندگان اجازه داده نشد وارد نمایشگاه شوند و از فردای آن روز ساعت بازدید نمایشگاه تغییر کرد! این در حالی بود که کارت‌های دعوت و اطلاع‌رسانی انجام شده بود.

سیدشجاع‌الدین امامی رئوف رئیس انجمن صنایع نساجی ایران در گفت‌وگو با «فرش ماشینی» به تفاوت جایگاه صنعت نساجی ایران و ترکیه در نگاه مسئولین به این صنعت دانست و گفت:

نحوه برگزاری نمایشگاه نساجی ترکیه و ایران را مقایسه کنید. نمایشگاه نساجی ترکیه در مساحت بیش از یکصد بیست هزار مترمربع برگزار می‌شود ولی مساحتی که برای نمایشگاه نساجی در نمایشگاه تهران اختصاص داده می‌شود با هزار چک و چانه چیزی بیش از دوازده، سیزده هزار مترمربع نیست و آن هم به صورت پراکنده و غیرمتمرکز است.

باید مشخص کنیم آیا صنعت نساجی برای ما اهمیت دارد یا این که باری به هر جهت است و هر سالنی که خالی است به نمایشگاه نساجی اختصاص داده شود و نمایشگاه در شأن صنعت باشد.

نتیجه برنامه ریزی و اهمیتی که ترکیه برای صنعت نساجی قائل است این می‌شود که



سیستم‌های جدید ارتباطی و مخابراتی

کاهش هزینه‌های شرکت‌های صنعتی

مصطفی عظیم‌زاده مدیر فرتانت در گفت‌وگوی لایو با رسانه «فرش ماشینی» با عنوان «چالش‌های ارتباطی و مخابراتی شهرک‌های صنعتی» به تشریح سیستم‌های جدید مخابراتی پرداخت و گفت:



سانترال ۱۵ سال است که کار می‌کند. این سیستم بازنشسته شده است. بهتر است شرکت‌ها با آن خداحافظی کنند. نیازها تغییر کرده است. برای یک مدیر شرکت مهم است وقتی کسی تماس می‌گیرد سابقه تماس‌های وی را بداند، پاسخ گو باشد و سیستم به صورت خودکار تحلیل هوشمند ارائه بدهد.

همه با مشکل مواجه هستیم و این ناترازی ایجاد کرده و زیرساخت‌ها به صورت یکسان توزیع نشده است. صاحب صنعت برای رفع نیازهای خود نمی‌تواند صبر کند تا زیرساخت‌ها آمده شود و جبراً چاره‌ای ندارد جز این که راهی پیدا کند با راهی برای رفع نیازهای صنعت خود بازکند.

همه هزینه‌ها یک شرکت برای جذب مشتری است و اصلاً پدیده جالبی نیست وقتی مشتری با شرکت تماس گرفته می‌شود موفق به ارتباط موثر نمی‌شود.

فیبر در شهرک سلیمان صباحی آمده است ولی به شکل یکسانی در شهرک توزیع نشده است. در جایی همه خدمات ارائه می‌شود و در جای دیگر حتی برای خط تلفن



انبار یا نمایندگی و واحد فروش مستقر است. سعی شده با وجود تمام محدودیت‌هایی که وجود دارد راهکارهایی اجرا کنیم که یک صاحب صنعت برای تسهیل ارتباطات دغدغه‌ای نداشته باشد یا کمتر داشته باشد.

انواع خطوط تلفن وجود دارد. خطوط تلفن معمولی، ایوان و خطوط NGN بخشی از خطوط ارتباطی است که شرکت‌ها می‌توانند از خدمات آن استفاده کنند.

ویژگی خطوط ایوان استفاده ۳۰ کانال هم زمان از خط است. امکان برقراری ۳۰ تماس هم‌زمان از طریق خطوط ایوان امکان‌پذیر است و این یکی از اصلی‌ترین تفاوت خطوط ایوان با خطوط تلفن موجود است. ما می‌توانیم یک شماره واحد برای خطوط ایوان بگیریم. خطوط ایوان به مشترک واگذار نمی‌شود و در اصل اجاره‌ای است.

ویژگی خطوط NGN این است که بر بستر اینترنت فعال می‌شود.

جایجایی راحت از دیگر ویژگی خطوط NGN است.

مشترک برای هزینه سالیانه اجاره سرشماره مبلغی پرداخت می‌کند. افزون بر این هزینه راه‌اندازی است که مربوط به خرید مودم است که یکی از آن در شرکت و دیگری در مخابرات نصب می‌شود. هزینه نگهداری خطوط نیز به صورت ماهانه از مشترک





چالش‌های نوسانات برق و تأثیر آن بر صنعت فرش ماشینی

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 بی کیفیت غیرقابل جبران خواهد بود.

نخست مصرف برق در قسمت اداری و دیگری در قسمت ماشین آلات است. حساس ترین 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

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.



هشدار

حملات سایبری و ۳ توصیه مهم



از آن امکان پذیر 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.

مصطفی عظیم‌زاده مدیر فرتانت 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 برنمی‌آید و چه بسا جبران خسارت ناشی





طراحی در مقابل هنر!!

آینده طراحی در فرش ماشینی چه می‌شود؟

«آرت» است. قریب به اتفاق فرش‌های دستباف نیز «دیزاین آرت» است.

اگر در نمایشگاه هوم‌تکس و دموتکس امسال شرکت کرده باشید به نوعی انسجام پی می‌برید. پرده‌ای در هوم‌تکس ارائه شده که فرش آن در دموتکس 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 ابتذال کشیده نشود و محصولاتی به بازار ارائه شود که پوشش آن گسترده شود و به ابتذال 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.

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 طراحی 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.

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.

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.

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 هر آنچه در فرش دستباف وجود دارد «فاین





نقش و اهمیت طراحی در فرش ماشینی

ارزش ۳۰۰۰ دلاری فرش تافت (Tuft)

در فرش تافت برندینگ معنی پیدا می‌کند. تولیدکنندگان ترک هستند که فرش تافت را به قیمت متری ۱۲۰ یورو به فروش می‌رسانند و تولیدکننده نیوزیلندی که متری دو سه هزار دلار فروش دارد و حوزه کم مخاطب نیست و نشان می‌دهد که این حوزه هم پرمخاطب است.

نرم‌افزارهایی که عمومی هستند و تخصصی نیستند به صرفه نیست که در یک حوزه ورود پیدا کند. برای فتوشاپ به صرفه نیست که در حوزه طراحی فرش وارد شود و به همین خاطر قابلیت‌ها به صورت عمومی است و هرکسی به سهم خودش از آن استفاده می‌کند.

بوریا از سال ۱۳۹۰ دفتر آلمان خود را راه‌اندازی کرد و همین باعث شده است که بعضی از دوستان تصور کنند که نرم‌افزار بوریا نسخه خارجی است ولی بوریا تصمیم گرفته است برای توسعه کار خود وارد بازار جهانی شود.

غلامرضا سلامتی مدیرعامل شرکت نرم‌افزاری بوریا در گفت‌وگوی لایو با رسانه «فرش ماشینی» با عنوان «آینده طراحی فرش ماشینی» گفت: تکنولوژی به کمک طراحی می‌آید ولی نمی‌تواند جای خلاقیت طراح را بگیرد. دنیا در حوزه‌های مختلف به سمت سفارشی کردن تولید محصول در حرکت کرده است.

وقتی راجع به مخاطب صحبت می‌کنیم باید ببینیم کجا هستیم و کدام مخاطب را هدف گرفته‌ایم. وقتی صحبت از بازار صادراتی است نمی‌توان نقشی در تأثیر روی ذائقه مخاطب ایفا کرد و باید ذائقه مخاطب را شناخت و بر اساس آن حرکت کرد ولی وقتی روی بازار داخلی صحبت می‌شود بحث متفاوت است.

اگر نمایشگاه دمو تکس را به سه قسمت تقسیم کنیم دقیقاً یک سوم آن فرش تافت است. فرش تافت فرشی به لحاظ طبقه‌بندی بین فرش دستباف و فرش ماشینی قرار می‌گیرد.





Design And Manufacture Of Electronic Jacquards

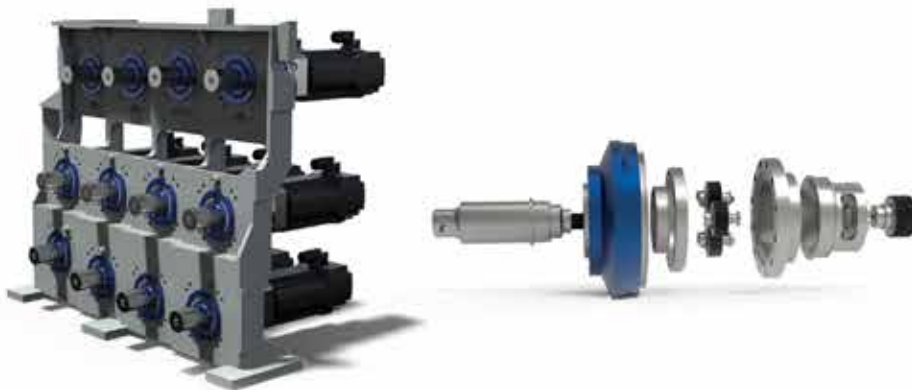
ELECTRONIC OVERHAUL OF OLD VAN DE WIELE WEAVING MACHINE JACQUARDS

» CONTROLLED BY SERVOMOTORS
AND GEARBOXES



» SERVO MOTOR HEALD SYSTEM

Design And Manufacture
Of Electronic Heald System



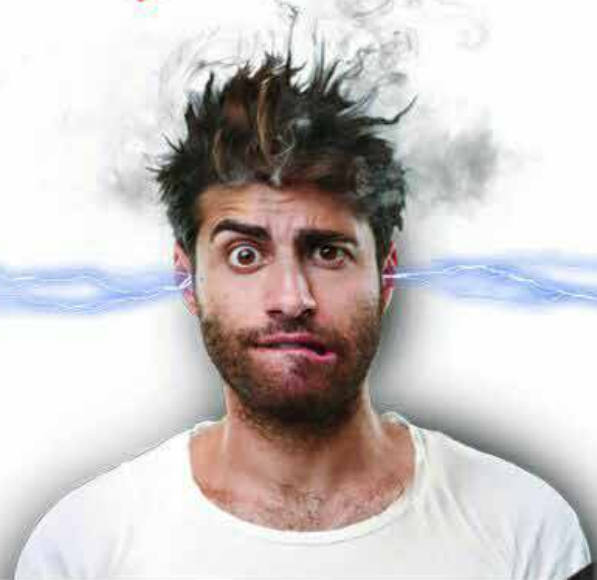
Controlled By Servomotors
And Gearboxes



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

یوپی اس

استابلایزر



فرتانیک ارائه دهنده:

UPS (منابع تغذیه بدون وقفه)

استابلایزر

باتری

خدمات

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

TEL: 031-5558 3079

MOB: 0990 110 9390



شرکت فرجاد تاون آسیا اینجینیرینج

گروه مهندسی فرتا



Farjad Tavon Asia Engineering Co



شارژ انواع غلطک‌های چله

۷۰۰_۱۰۰۰_۱۲۰۰_۱۵۰۰ شانه

با مجهزترین
ماشین آلات
مستقیم / بخشی

۰۹۱۳۱۶۱۴۰۷۴ ۰۵۴۷۶۰۷۷۶-۸

شهرک صنعتی هلال / بلوار غدیر

Sinatex

سیناتکس، نامی ماندگار

آدرس:

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

همراه: 0913-161-3006

فکس: 031-547-51083

تلفن: 031-547-51082

وبسایت: www.sinatextile.ir

ایمیل: sinatexir@gmail.com



دوک

شبکه جامع صنعت فرش و نساجی



برای دانلود اسکن کنید

 irandook.com

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

 031-54702589



گروه تولیدی

پرسپولیس

تولید انواع قاب و تابلو فرش ماشینی

☎ ۰۳۱-۵۴۷۰۲۵۸۸ - ۰۹۱۳۷۴۰۹۳۸۶

🌐 perspoliss.com

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

**MACHINE
MADE
CARPET**