



فرش ماشینه

MACHINE-MADE
CARPET



اتحادیه ملی تولیدکنندگان
و صادرکنندگان فرش ماشینی

شرکت شهرک های صنعتی استان اصفهان

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

مجله الکترونیکی فرش ماشینی - دی ماه ۱۴۰۱



اکبر لاجوردیان؛ بنیانگذار فرش راوند

پاویون ایران؛ حضور منسجم در نمایشگاه های بین المللی

انتخابات اتاق بازرگانی با حضور پرتعداد نمایندگان صنعت فرش

+ همراه با مصاحبه هایی از احمد فرهی، منصور دیاری، مهدی یکتا و...



فروش ماشینی

شماره ۸ . اسفند ماه ۱۴۰۱

اتحادیه ملی تولید کنندگان و صادرکنندگان فرش ماشینی

- ۱ با تغییر گروه کالایی ماشین آلات، ارزش نیمایی به واردات آن تخصیص داده نشد
- ۲ صنعت نساجی بعد از غذا و دارو، نیاز اصلی بشر است.
- ۵ قبل از حضور در نمایشگاه، سازمان صادراتی داشته باشید
- ۶ کاشت ۶۰۰ درخت در شهرک صنعتی امیرکبیر
- ۷ اتاق بازرگانی آموزگار جوانان و افراد تازه وارد به صنعت است
- ۷ تمامی اعضای اتاق کاشان احراز اهلیت شدند
- ۸ نتایج آرا انتخابات اتاق بازرگانی کاشان با پیروزی ائتلاف اتفاق تازه اعلام شد
- ۸ ۴۷ درصد از اعضای اتاق کاشان رای دادند
- ۱۰ اکبر لاجوردیان؛ آخرین بازمانده خانواده صنعتگر لاجوردی درگذشت
- ۱۱ روایت یک کارآفرین نساجی در مرکز هنرهای سنتی کاشان
- ۱۳ تایم لاین رخدادهای مهم سال ۱۴۰۱
- ۱۴ پاویون ایران، راهی برای حضور منسجم در نمایشگاه‌های بین‌المللی
- ۱۷ اعزام هیئت‌های تجاری و برگزاری پاویون‌های ملی
- ۱۸ حمایت از خوشه کسب و کار فرش ماشینی ماموریت ماست.
- ۲۶ همدلی اعضای مجامع صنفی راهکار حل مشکلات است
- ۲۶ اهمیت تحقیقات بازار در کاهش رکود بازار فرش
- ۲۷ فعالیت دستگاه‌های بافندگی فرش ترکیه: ۵ سال - ایران: بیش از ۲۰ سال
- ۲۸ شراکت استراتژیک تنها در کاشان می‌تواند اتفاق بیفتد
- ۲۹ در دانشگاه آزاد اسلامی کاشان مهندسين نساجی متخصص فرش ماشینی را آموزش می‌دهیم
- ۳۰ خوش‌شانسی من شروع کار در کاشان بود
- ۳۵ آتش‌سوزی در شهرک‌های صنعتی، اتفاقی جبران‌ناپذیر

صاحب امتیاز: اتحادیه ملی تولید کنندگان فرش ماشینی و صنایع وابسته

مدیر مسئول: حسین عدالت

همکاران تحریریه: عبدالمجید رفیعی برزکی، علی کریم‌پور، مظهره حاجی‌زاده، حسین زراعتی، فاطمه حسن‌زاده

سرای نوآوری فرش ماشینی و مرکز تحقیقات فرش ماشینی
برگزاری می کنند:

به وقت همگرایی

۷مین همایش ملی صنعت فرش ماشینی ایران

۱۳ اردیبهشت ماه ۱۴۰۲ National Conference
The 7th on Machine-made Carpet Industry
Kashan Branch - Islamic Azad University • 3 may 2023

دانشگاه آزاد اسلامی کاشان • www.carpetrc.ir • www.mmchi.ir



سرای نوآوری فرش ماشینی
Machine-made Carpet Home of Innovation



مرکز تحقیقات فرش ماشینی
Machine-made Carpet Research Center

JAN Agency
Ads & Marketing

دوک





کنسرسیوم قطعه سازان ماشین آلات نساجی

می توانیم ماشین آلات نساجی بسازیم؟

به گزارش انجمن صنایع نساجی ایران، نخستین جلسه کنسرسیوم قطعه سازان ماشین آلات فرش سه شنبه 25 بهمن در وزارت صمت برگزار شد. این جلسه با حضور منصور دیاری از سرای نوآوری فرش ماشینی دانشگاه آزاد اسلامی، علی اصغر شیره پز استاد دانشگاه کاشان، حسین عدالت دبیر اتحادیه فرش ماشینی کاشان، سید جواد سجادی بیدگلی عضو هیئت مدیره شرکت تعاونی فرش ماشینی آران و بیدگل، سیدشجاع الدین امامی رئوف دبیرانجمن صنایع نساجی ایران به ریاست محسن گرجی مدیرکل اداره نساجی و پوشاک وزارت صمت، با همراهی کارشناسان وزارت صمت و حسن خوش چشم نماینده شرکت دانش بنیان سیلک قطعه رایان تشکیل شد.

در ابتدای جلسه درباره تاریخچه ماشین آلات فرش ماشینی و شرکت های فعال در ساخت قطعات بحث و تبادل نظر شد. برای شروع این کنسرسیوم، نظر حاضرین جلسه بر تمرکز روی ساخت و تولید قطعات و لوازم یدکی ماشین آلات نساجی و توجه به پتانسیل خوب قطعه سازان بود.

حسن خوش چشم در این جلسه از ظرفیت بالای متخصصان داخلی برای تولید ماشین آلات فرش ماشینی صحبت کرد و ادعا داشت در صورت حمایت دولتی و اختصاص زمین، ظرفیت تولید سالیانه هشتاد دستگاه در کشور را داریم. منصور دیاری و حسین عدالت ضمن یادآوری اینکه چرا کشورهای دیگر مثل ترکیه در عرصه تولید ماشین آلات وارد نشده اند، این نظر را کارشناسی شده ندانستند.

همچنین در این جلسه از چند شرکت فعال در زمینه ساخت و تعمیر گیربکس های ماشین آلات فرش ماشینی، سرور موتورهای ژاکارد، بردهای الکترونیک قسمت های مختلف ماشین آلات فرش ماشینی تقدیر شد. این شرکت ها با پرورش نیروی انسانی متخصص، سرمایه گذاری خوبی در این زمینه داشته اند.

در پایان محسن گرجی با تاکید برتشکیل کنسرسیوم ساخت قطعات و ماشین آلات فرش ماشینی اظهار امیدواری کرد با رویکرد مثبت اعضای این کنسرسیوم، در آینده شاهد پیشرفت های خوبی باشیم.



علی فرهی، رئیس کارگروه فرش ماشینی:

با تغییر گروه کالایی ماشین آلات، ارزش نیمایی به واردات آن تخصیص داده نشد

هزار و صد و بیست و نهمین جلسه هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران عصر روز یکشنبه چهاردهم اسفند ماه در محل دفتر انجمن برگزار شد. به گزارش روابط عمومی انجمن در این نشست مهرداد زکی پور و سالاردینی از اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک، وحید حریری و مهدی یکتا از جامعه متخصصین نساجی و روسا و دبیران کارگروه های تخصصی و اعضای هیئت مدیره انجمن حضور داشتند در خصوص مسائل و مشکلات صنعت نساجی در روزهای پایانی سال بحث و تبادل نظر شد.

در بخش ابتدایی این نشست مجتبی دستمالچیان رئیس هیئت مدیره انجمن، با اشاره به لزوم رعایت انصاف در قیمت گذاری و فروش محصولات در زنجیره ارزش صنعت نساجی، به انتظارات تومری ناشی از تغییرات گروه کالایی و تغییر نرخ ارز اشاره نمود و خواستار رعایت انصاف و اعتدال در این پیام شد. همچنین علی فرهی و سیدجواد سجادی بیدگلی رئیس و دبیر کارگروه فرش ماشینی انجمن نیز با اشاره به نرخ های واحدهای ریستدگی نخ فرش ماشینی از تغییر گروه کالایی ماشین آلات و عدم تخصیص ارز نیما انتقاد کردند و خواستار پیگیری موضوع از حراست انجمن شدند که در ادامه زینالو و ذوالفقاری رئیس و دبیر کارگروه الیاف بلند توضیحاتی را در این خصوص ارائه کردند. توکلی زاده و کاردان پور رئیس و دبیر گروه ریستدگی الیاف کوتاه انجمن نیز با ارائه گزارشی از وضعیت بازار به عدم تخصیص ارز به ثبت سفارشات ماه های اخیر اشاره نمودند. همچنین سرشارزاده و سمائیان رئیس و دبیر کارگروه رنگرزی چاپ و تکمیل نیز با اشاره به مشکلات ایجاد شده در خصوص تغییرات گروه کالایی و عدم تخصیص ارز پرداختند و ابراز امیدواری نمودند که رنگ و مواد تعاونی نساجی همچنان مورد توجه وزارت صمت قرار گیرد.

در بخش دوم این نشست که با حضور آقایان دکتر مهدی برادران، دکتر محسن گرجی و سرکار خانم گلنار نصراللهی برگزار شد حاضرین به طرح مسائل و مشکلات صنعت نساجی کشور پرداختند. تعرفه های گمرکی، تغییرات ردیف کالایی، عدم تخصیص ارز به ثبت سفارشات در ماه های اخیر، لغو معافیت حقوق و عوارض گمرکی واردات ماشین آلات، لغو معافیت مالیات بر ارزش افزوده واردات ماشین آلات، مشکلات ایجاد شده توسط سازمان صمت در خصوص موضوعات قیمت گذاری منسوجات و پوشاک، جلوگیری از وضع استانداردهای اجباری در صنایع نساجی و مشکلات مربوط به قطع آب و برق و گاز و عدم ثبات نرخ ارز و تامین مواد اولیه نظیر پنبه و چینیس از جمله مواردی بود که در این نشست مطرح شد در ادامه پس از طرح موضوعات فوق الذکر توسط حاضرین دکتر برادران با اشاره به سیاست های ارزی بانک مرکزی و محدودیت های ارزی به تخصیص ارز تالار دوم به ثبت سفارشات انجام شده اشاره نمود و ابراز امیدواری نمود که با این تصمیم گروه کالایی ها به روال سابق خود برگردند.

همچنین خانم نصراللهی نیز توضیحات مبسوطی را در خصوص سیاست های ارزی بانک مرکزی در خصوص کالاهای مختلف در وزارت صمت ارائه کردند. در ادامه این نشست دکتر گرجی به پیگیری های دفتر صنایع منسوجات و پوشاک در خصوص موضوعات مربوط به تامین مواد اولیه پتروشیمی از بورس و همچنین موضوعات مربوط به تامین پنبه مورد نیاز واحدهای ریستدگی و خروج منسوجات و پوشاک از شمول قیمت گذاری اشاره نمود و ضمن سپاس از ارتباط فعال تشکل های نساجی با دفتر صنایع منسوجات و پوشاک ابراز امیدواری نمود که با حمایت ذینفعان صنعت بتوان گره از مشکلات واحدهای نساجی و پوشاک گشود.

در ادامه این نشست همچنین در خصوص اعمال محدودیت در صادرات پرک، بازنگری تعرفه ها و ردیف های کالایی و معافیت واردات ماشین آلات و همچنین حمایت از بازسازی و نوسازی صنایع نساجی بحث و تبادل نظر شد.



بودند و بانکها در بهمن ماه هیچ اعتباری پرداخت نکردند. در نتیجه اعتبارات و تخصیص ارز ابطال شد. تخصیص ارز جدیدی که صورت گرفت با نرخ جدید بود و امکان تامین منابع برای تولیدکنندگان وجود نداشت. من در ده روز گذشته تقریباً هر روز مشغول مذاکره و نامه نگاری بودم. قول گرفتیم ظرف یک هفته آینده وزارت صمت و بانک مرکزی تعیین تکلیف کنند تا افرادی که این مشکل را دارند، بتوانند با ارز قبلی خرید خود را انجام دهند.»



صادرات ۲۰۳ میلیون دلاری فرش ماشینی

آمار صادرات فرش ماشینی در ده ماهه نخست امسال اعلام شد. در این آمار که به تفکیک کد تعرفه‌های گمرکی اعلام شده، کد تعرفه ۵۷۰۴ تا ۵۷۰۵ متعلق به موکت، چمن مصنوعی، کفپوش‌های نمدی و جاجیم صادراتی معادل ۳۹ میلیون دلار داشته است و صادرات فرش ماشینی با کد تعرفه ۵۷۰۲ در ده ماهه ابتدای امسال معادل ۱۹۰ میلیون دلار داشته است. همچنین سایر کفپوش‌های بافته شاده شامل انواع گلیم، سوماک، زیلو و... معادل ۱۳ میلیون دلار صادرات داشته است. بر اساس این آمار در مجموع صادرات فرش ماشینی در ده ماهه نخست سال جاری معادل ۲۰۳،۷۴۰،۳۷۸ دلار بوده است.



صنعت نساجی بعد از غذا و دارو، نیاز اصلی بشر است.

سیدجواد سجادی بیدگلی، عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران ۲۵ بهمن ماه در برنامه ایران امروز شبکه یک سیما از موانع و مشکلات صنعت نساجی صحبت کرد. به گفته سجادی از جمله موانع تولید می‌توان به صدور بخشنامه‌های غیرکارشناسی وزارتخانه‌های مختلف، انقباضی عمل کردن بانکها و تعیین تعرفه‌های گمرکی بدون نظر کارشناسی اشاره کرد.

سجادی ضمن تاکید بر اینکه صنعت نساجی نیاز اصلی بشر بعد از غذا و دارو است، گفت صنایع بزرگ نساجی ایران نیاز به نوسازی و توسعه دارند تا بتوانیم در نساجی ارزش افزوده ایجاد کنیم. ما در تولید پلی‌استر خودکفا هستیم و حتی صادرات هم داریم. اگر صنایع بالادستی پتروشیمی توسعه یابند، می‌توان کل زنجیره از تولید مواد اولیه نساجی تا محصول را در ایران داشته باشیم. به عنوان مثال از ارزش افزوده نساجی می‌توان گفت محصول پنبه کیلو ۲.۵ دلاری تبدیل به محصول چند صد دلاری می‌شود.

سجادی یکی از بزرگترین مشکلات صنعت نساجی را تعیین مالیات ارزش افزوده بر ماشین آلات وارداتی دانست. به گفته سجادی در دی ماه امسال این بخشنامه سازمان امور مالیاتی به گمرک ارسال شده است. در هیچ کشوری برای ماشین آلات تولیدی، مالیات ارزش افزوده قائل نمی‌شوند. اولین خواسته ما از دولت لغو این بخشنامه است.

تولایی:

در هفته آینده تخصیص ارز ماشین آلات نساجی تعیین تکلیف می‌شود

محمود تولایی با اشاره به تغییرات نرخ ارز و مشکلات تولیدکنندگان برای اختصاص ارز نیمایی برای واردات ماشین آلات گفت: «از بهمن تغییرات جدی نرخ ارز را داشتیم و تنش‌هایی در تخصیص ارز بوده است. ما جلسات متعددی با وزارت صمت، مسئولان بانک مرکزی و .. داشتیم تا موضوع را پیگیری کنیم. متأسفانه شتاب قیمت‌ها فزاینده بود و شرایط ایده آلی نبود. امروز هیچ کالایی در تالار اول نیما نداریم، حتی ماشین آلات نیستند.»

تولایی با ذکرشکایت بسیاری از تولیدکنندگان که قبل از افزایش شدید نرخ دلار ماشین آلات خریداری کرده بودند اضافه کرد: «این افراد بخشی از منابع ارزی را خریداری کرده



عرضه و خدمات رنگرزی
نوع نخ فرشی

ویسکوز

موتل

پلی استر فیلامنت (DTY و ATY)

های فیلامنت (میکرو)

اسپان (پلی استر ایلف کوتاه)



تلفن تماس

۰۲۱-۸۸۷۸۶۵۵۱

هرمان کاشان

HERMAN
GHALIN
KASHAN



شکرت
آفرین
مسکد

به پاهایتان بال دهید

GIVE WINGS TO YOUR FEET

فرش های ۷۰۰ و ۱۲۰۰ شانه

www.hermancarpets.com

Hermancarpets

031-99312146 - 09133607240

خیابان امیرکبیر-بعد از میدان عامریه-
کوچه باغستان سوم



محمود تولایی:

قبل از حضور در نمایشگاه، سازمان صادراتی داشته باشید

در مجموع ۷۰۰۰ متر مربع فضای نمایشگاهی داریم که در سال آینده می‌تواند برای نمایشگاه فرش ماشینی کاشان در اختیار تولیدکنندگان باشد.

علی فرهی، رئیس کمیته فرش ماشینی انجمن نساجی، با اشاره به نمایشگاه‌های ترکیه و زمان‌بندی هوشمندانه آن گفت: «در ترکیه زمان نمایشگاه قازی آنتپ را یک ماه عقب‌تر بردند و نمایشگاه استانبول هم در آذر ماه برگزار می‌شود. این زمان بندی ترک‌ها بسیار هوشمندانه است و نمایشگاه تهران در میان این دو نمایشگاه واقع شود برای بازدیدکننده خارجی جذاب نیست و از نظر صادراتی ضعیف خواهد بود. چون شرکت‌های ایرانی در ترکیه هم حضور دارند و آن‌ها ترجیح می‌دهند برای خرید و مذاکره به ترکیه بروند. اگر نمایشگاهی با هدف صادراتی در بهار داشته باشیم، فاصله هفت ماهه مابین دو نمایشگاه ترکیه را پر می‌کنیم و می‌توان بازدیدکننده خارجی را جذب کرد.»

در این جلسه پس از اجماع صحبت‌های تولیدکنندگان فرش ماشینی، برگزاری یک نمایشگاه در تهران برای بازدیدکننده خارجی داخلی یا دو نمایشگاه برای اهداف صادراتی و داخلی بررسی شد و در نهایت با نظر اکثریت برگزاری یک نمایشگاه در شهرپور یا مهر به تصویب رسید.

محمود تولایی، پس از جمع‌بندی نظرات، به ضعف بعضی شرکت‌های فرش ماشینی در زمان حضور نمایشگاه اشاره کرد و گفت: «شرکت‌ها باید یک سازمان صادراتی فعال داشته باشند. گاهی شرکت با یک کارت ویزیت به نمایشگاه می‌آید اما کسی پاسخگوی ایمیل یا تلفنی که روی کارت خورده، نیست. سازمان صادراتی باید اول ساز و کار خود را بچیند و بعد در نمایشگاه شرکت کند.»

نشست هم‌اندیشی با تولیدکنندگان فرش ماشینی در خصوص تغییرات جدول نمایشگاه تهران و حضور در نمایشگاه‌های ترکیه، پنج بهمن با همکاری اتحادیه ملی تولیدکنندگان فرش ماشینی و کمیته فرش ماشینی انجمن نساجی ایران در محل اتاق بازرگانی کاشان برگزار شد.

محمود تولایی درباره تغییر تاریخ نمایشگاه فرش تهران گفت: «حدود دو ماه پیش به ما اعلام کردند زمان نمایشگاه فرش ماشینی به آذر تغییر کرده است. ما همان موقع با آقای پیمان پاک جلسه گذاشتیم و گفتیم آذر هم‌زمان با نمایشگاه ترکیه و آلمان است. با شرکت نمایشگاهی هم جلسه داشتیم که تاریخ رویداد نمایشگاهی را نمی‌توان به راحتی تغییر داد. چون بازدیدکنندگان خارجی میدانند نمایشگاه فرش ایران همیشه شهرپور و مهر است و برای آمدن به ایران برنامه‌ریزی می‌کنند. در آذر ماه هم برای ترکیه برنامه دارند و به ایران نخواهند آمد. در این جلسه زمان مناسب را توافق کنیم تا به شرکت نمایشگاهی اعلام شود.»

حسین عدالت، دبیر اتحادیه ملی فرش ماشینی، در این جلسه درباره حضور در نمایشگاه استانبول گفت: «فضای نمایشگاهی استانبول چهار هزار متر است و دموتکس تمایل دارد تا یک سوم این فضا در اختیار شرکت‌های ایرانی قرار دهد. ما می‌توانیم به نمایشگاه دموتکس امارات هم فکر کنیم و تقاضای برگزاری آن را داشته باشیم. همچنین نمایشگاه کاشان را هم می‌توان پیگیری کرد تا در زمان مناسبی اینجا نمایشگاه داشته باشیم.»

برادران، رئیس خوشه فرش ماشینی، درباره مرکز نمایشگاهی کاشان گفت: «یک سالن ۴۰۰۰ متری نمایشگاه در همین بهمن ماه افتتاح می‌شود و قابلیت زدن چادر ۳۰۰۰ متری هم خواهیم داشت.»



کاشت ۶۰۰ درخت در شهرک صنعتی امیرکبیر تشکیل کنسرسیوم تخصصی فرش در شرکت شهرک‌های صنعتی

در آیین روز درختکاری شهرک صنعتی امیرکبیر، ۶۰۰ اصله درخت کاشته شد. همچنین در میدان ورودی شهرک ۸ درخت به نام شهدای مدافع حرم و دفاع مقدس کاشته شد.

رسول سواری، مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان اصفهان در این آیین درباره فاز دو این شهرک گفت: «ما در فاز دو شهرک صنعتی امیرکبیر واگذاری‌های متعددی داشتیم که به لطف خدا و صنعتگران کاشان در حال ساخت و ساز است. امیدواریم با افتتاح این واحدهای صنعتی اشتغال خوبی برای صنعتگران کاشان به ارمغان بیاورد.»

سواری ضمن اشاره به اینکه شرکت شهرک‌های صنعتی صرفاً در خصوص فروش زمین اقدام نمی‌کند، افزود: «شرکت شهرک‌های صنعتی در راستای آماده‌سازی فضای سبز و کاشت درختان و حوزه نرم افزاری و آموزش کارگران اقداماتی دارد. در کاشان ما صنعت تخصصی فرش را داریم و به کمک خوشه صنعتی مستقر در شرکت شهرک‌های صنعتی استان، آموزش را برای کارگران شهرک‌های صنعتی داریم. امیدواریم با این آموزش‌ها مشکل کمبود نیروی کار ماهر صنعت فرش حل شود.»

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی با اشاره به اقدامات این شرکت در راستای صادرات گفت: «در رابطه با صادرات واحدهای تولیدی کنسرسیوم‌های صادراتی و شرکت‌های مدیریت بازار داریم. در آینده نزدیک کنسرسیوم تخصصی فرش را راه‌اندازی خواهیم کرد تا بتوانیم تسهیلات لازم را برای واحدهای صنعتی فرش برقرار کنیم.»

محسن مقیمی، نائب رئیس فاز دوم شرکت صنعتی امیرکبیر:

سال آینده فاز یک شهرک امیرکبیر از فضای ایستایی خارج می‌شود

۱۵ اسفندماه همزمان با روز درختکاری جلسه‌ای با حضور صنعتگران و مسئولان شرکت شهرک‌های صنعتی استان در شهرک صنعتی امیرکبیر برگزار شد. در این جلسه ضمن اعلام کاشت ۶۰۰ اصله نهال، ساختمان آتش نشانی شهرک به هیئت امانا تحویل داده شد تا فرایند تجهیز و راه‌اندازی انجام شود. همچنین برای آبرسانی و فضای سبز اقداماتی شد.

به گفته محسن مقیمی در جلسه با مدیران سازمان شهرک‌های صنعتی استان، بحث کمبود زیرساخت‌های شهرک مثل دسترسی به ورودی از اتوبان به فاز دو شهرک مطرح شد. برای ساخت زیرگذر مقرر شد به وسیله سرمایه‌گذار خصوصی یک مجتمع خدماتی و پمپ گاز و بنزین و نمایشگاه برای محصولات شهرک آماده شود و زیرگذر را این

سرمایه‌گذار بسازد. این مجتمع و زیرگذر خدماتی به شهر و اتوبان اصفهان تهران هم خواهد داد. همچنین ساخت این زیرگذر شهرک را فعال می‌کند و مشتری‌ها مستقیماً از اتوبان اصفهان وارد شهرک می‌شوند و سریعتر به کار می‌رسند.

نائب رئیس فاز دوم شهرک صنعتی امیرکبیر، با اشاره به زلزله ترکیه، این روزها را زمان مناسبی برای افزایش صادرات خواند و گفت: «به دلیل اتفاقی که برای ترکیه در زلزله اتفاق افتاد، زمان می‌برد تا ترک‌ها دوباره بتوانند بازار صادراتی خود را احیا کنند. در نتیجه فرصت مناسبی برای شرکت‌های فرش ما است که از این فرصت استفاده کنند. خودشان را بیشتر نشان دهند و بازار را بگیرند. سال آینده شرکت‌هایی که در بحث صادرات فعالیت کمتری دارند باید بیشتر فعال شوند. سال آینده به نظرم سال بدی نخواهد بود.»

مقیمی با اشاره به برنامه‌های سال آینده شهرک جعفرآباد، اضافه کرد: «امسال الحمدلله شهرک فاز یک ثبات پیدا کرد و سرمایه‌گذارها همکاری کردند و کار جمعی برای بهبود شرایط شهرک اتفاق افتاد. سال آینده در فضای سبز پررنگ‌تر عمل می‌کنیم. جدول گذاری کامل می‌شود. روکش اسفالت فاز یک تکمیل خواهد شد و فضای فاز یکم از حالت ایستایی خارج می‌شود.»

عضو هیئت امنای فاز دو شهرک امیرکبیر ضمن اشاره به مدیرعاملی یک خانم در شهرک صنعتی امیرکبیر گفت: «شهرک در چند سال گذشته تغییرات عمده‌ای داشت و با نگاهی جدید در مدیریت وارد شدیم. خانم‌ها فضای قابل توجهی در فضای مدیریتی کشور دارند و با تحصیلات عالی و تجربیات مدیریتی خوبی که دارند، ما هم تصمیم گرفتیم مدیرعامل شهرک را از بین خانم‌های توانمند صنعت، انتخاب کنیم که بازخورد خوبی هم داشته است و سرمایه‌گذاران و اعضای هیئت مدیره از عملکرد راضی بودند.»

مقیمی از مشکلات سال گذشته را قطعی مکرر برق و گاز دانست و افزود: «در سال ۱۴۰۱ قطعی برق و گاز آسیب زیادی به کار شهرک و صنعت زد. قطع گسترده این خدمات را در سال‌های قبل نداشتیم. در شهرک امیرکبیر در تابستان مشکلات آب هم داریم و این موارد به صنعت آسیب می‌زدند.»



محمود تولایی

تمامی اعضای اتاق کاشان احراز اهلیت شدند

محمود تولایی ریاست اتاق بازرگانی کاشان در گفتگو با نشریه فرش ماشینی وضعیت اتاق کاشان را در انتخابات بسیار خوب دانست و گفت: «در این دوره انتخابات تغییرات جدی در قوانین و شرایط نامزدها و رای دهندگان داشتیم. شورای عالی نظارت تصمیمات جدیدی داشتند و به حمدالله اتاق کاشان وضعیت خوبی داشت و تمامی اعضای اتاق کاشان شرایط احراز اهلیت را برای رای دادن و نامزدی دریافت کردند. می‌توان گفت در این دوره شورای عالی نظارت تلاش کرد کسانی که نقش پررنگ اقتصادی ندارند و در جایگاه شغلی خود سرآمد و یویا نیستند از گردونه انتخاب شدن خارج شوند و در حوزه فعالیت اتاق کاشان که سه شهرستان کاشان، آران بیدگل و نطنز را شامل می‌شود، همه اعضا شرایط کلی را داشتند و کسی رد نشد.»

تولایی از اعضای اتاق بازرگانی دعوت کرد تا با مشارکت پررنگ به اعضای اتاق انگیزه دهند تا گره از کار اوضاع اقتصادی بازکنند و بتوانند گره گشا باشند.

تولیدکنندگان فرش ماشینی به چه کسی رای می‌دهند؟

اتحادیه تولید کنندگان فرش ماشینی و خانه صنعت و معدن، لیست نامزدهای مورد قبول خود را با شعار «اتفاق تازه» انتخاب کردند. حسین عدالت، دبیر اتحادیه تولیدکنندگان فرش ماشینی ضمن اعلام این خبر، لیست نامزدهای مورد تایید را اعلام کرد.

بخش بازرگانی: محمود تولایی، سیدحسین لاجوردی، ابراهیم خانامانی، سید احمد پیمبریور و مسعود ابریشمی

بخش صنعت: سید علی دیانت، عبدالرحیم مفیدی، سیدجواد سجادی بیدگلی، احمد فرهی، مهدی هادی زاده، حسین رحیمی

بخش کشاورزی: مهدی کارگرنژاد، حمیدرضا کوچک کاشانی، محمدعلی رضایی، پرویز خیرخواه

سید علی دیانت:

اتاق بازرگانی آموزگار جوانان و افراد تازه وارد به صنعت است

سید علی دیانت درباره انتخابات هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی گفت: «اتاق بازرگانی پارلمان بخش خصوصی است. رابط بین صنعتگران بازرگانان و دولت است. در تمام دنیا از نظرات اتاق بازرگانی برای تدوین قوانین مربوط بازرگانی و صنعت و کشاورزی و معدن استفاده می‌شود و نظر مشورتی می‌گیرند.»

دیانت با اشاره به صد و سی و هفتمین سال تاسیس اتاق کاشان گفت: «در کاشان یکی از سالم‌ترین و بهترین اتاق‌های بازرگانی سطح کشور را داریم. اتاق بازرگانی می‌تواند تاثیر مهمی در تدوین قوانین و شکل دادن روابط بخش خصوصی و دولت بازی کند. امیدواریم بهترین‌ها برای این جایگاه انتخاب شوند و منشا خیر و برکت باشد.»

نایب رئیس اتاق بازرگانی کاشان درباره ائتلاف نامزدهای اتاق کاشان گفت: «ما از چند تشکل فعال و موثر در کاشان درخواست کردیم نشست داشته باشند و افرادی که مطرح هستند را انتخاب کنند و به عنوان لیست پیشنهادی تشکل‌ها معرفی کنند. این ائتلاف به عنوان پیشنهاد مطرح شده است.»

دیانت با ذکر اینکه اتاق بازرگانی چند رسالت مهم دارد گفت: «فعالیت جاری اتاق صدور کارت بازرگانی، صدور گواهی مبدا و تایید اوراق و اسناد صادراتی است، همچنین اتاق می‌تواند در نقش یک آموزگار در بخش خصوصی برای جوانان و کسانی که تازه وارد فعالیت شده‌اند، باشد. ما از سال‌ها پیش این را در نظر داشتیم و کلاس‌های آموزش مرتبط داریم. ولی از همه مهم‌تر اتاق ارتباط بین بخش خصوصی و بخش عمومی را برقرار می‌کند و در تدوین مقرراتی که با توجه به شرایط تحریمی هر روز در حال تغییر است می‌تواند کارها را برای دو طرف تسهیل کند.»





نتایج آرا انتخابات اتاق بازرگانی کاشان با پیروزی ائتلاف اتفاق تازه اعلام شد

انتخابات دهمین دوره هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی کاشان از صبح شنبه ۲۰ اسفند تا ساعت ۱۸ ادامه داشت. در این انتخابات اعضای ائتلاف اتفاق تازه که لیست پیشنهادی اتحادیه تولیدکنندگان فرش ماشینی و خانه صنعت و معدن بود، برای سومین دوره متوالی انتخاب شدند. نتایج آرا پانزده نفر از اعضای منتخب هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی به شرح زیر اعلام شد:

بخش بازرگانی:

محمود تولایی ۱۵۲ رای، مسعود ابریشمی ۱۱۱ رای، ابراهیم خانامانی ۹۰ رای، سید حسین لاجوردی ۸۵ رای، سیداحمد پیمبرپور ۶۴ رای

بخش صنعت:

سید جواد سجادی بیدگلی ۱۵۵ رای، عبدالرحیم مفیدی ۱۴۵ رای، سیدعلی دیانت ۱۱۹ رای، احمد فرهی ۱۰۳ رای، حسین رحیمی ۸۶ رای

بخش کشاورزی:

مهدی کارگرنژاد ۹۳ رای، محمدعلی رضایی کمال آباد ۷۳ رای، حسین مهدی زاد ۵۵ رای

بخش معدن:

نرگس رحیمزاده ۹۵ رای، سیدتقی حجازی ۸۴ رای

۴۷ درصد از اعضای اتاق کاشان رای دادند

در دهمین دوره انتخابات اتاق بازرگانی کاشان، از ۴۶۶ نفر واجد شرایط رای دادن، تنها ۲۱۹ نفر رای خود را به صندوق انداختند. مشارکت اعضای اتاق کاشان در این انتخابات ۴۷ درصد بود.

بر اساس آمار کمترین مشارکت با ۱۵ درصد مربوط به اتاق تهران و بیشترین مشارکت با ۸۲ درصد، برای اتاق بجنورد بوده است.

بخش معدن: سیدتقی حجازی، محمد اسمعیل مرنودی، نرگس رحیمزاده

به گفته حسین عدالت، اصل شرکت و حضور عزیزان در این شرایط اقتصادی در انتخابات اتاق است. بخش خصوصی باید به دور از جریان‌های سیاسی در این انتخابات شرکت کند تا انشالله با قدرت از مشکلات عبور کنیم و برای رفع مشکلات صنعت راهکار ارائه دهیم

مجید برازنده، رئیس اداره صمت کاشان:

نتایج انتخابات اتاق بازرگانی بلافاصله پس از اتمام زمان رای‌گیری اعلام می‌شود

دهمین دوره انتخابات اتاق بازرگانی کاشان امروز ۲۰ اسفند با کاندیداتوری ۳۴ نفر در چهار گروه صنعت، بازرگانی، کشاورزی و معدن در حال برگزاری است. واجدین شرایط برای رای دادن در اتاق کاشان حدود چهارصد و هفتاد نفر هستند که ۱۵ نفر اعضای هیئت نمایندگان را انتخاب خواهند کرد.

استقبال خوبی در انتخابات امسال داریم. دومین دوره برگزاری انتخابات به صورت الکترونیکی است. نتایج بلافاصله پس از اتمام فرایند رای‌گیری اعلام می‌شود.

اتاق بازرگانی پارلمان بخش خصوصی و اقتصادی هستند و بخش عمده‌ای از اقتصاد مملکت ارتباط مستقیم با اتاق بازرگانی دارند. اتاق همواره بازوی توانمندی برای وزارتخانه‌ها و دستگاه‌های دولتی بوده است.

امیدواریم با انتخابات این توانمندی به منصفه ظهور برسد و اعضای هیئت نمایندگان اتاق هرچه پرقدتر در کنار دولت باشند.



ARGHAVAN

Kashan Carpet

فرش انجوانی کاشان

محصولی از رنگین بافت آسایش کاشان

انواع فرش های

۷۰۰، ۱۰۰۰، ۱۲۰۰ و ۱۵۰۰

شانه

🌐 Arghavanfarsh.com

📍 @farshearghavan

☎ 031-54750001-2

📞 09137104048



اکبر لاجوردیان؛ آخرین بازمانده خانواده صنعتگر لاجوردی درگذشت



اکبر لاجوردیان، آخرین بازمانده خانواده صنعتگر لاجوردیان و از بنیانگذاران گروه صنعتی بهشهر، روز ۲۳ اسفند ۱۴۰۱ در آمریکا درگذشت. لاجوردیان متولد ۱۳۰۲ کاشان بود و در سال ۱۳۵۸ و پس از مصادره گروه صنعتی بهشهر، از ایران خارج شد. او شرح زندگی خود از تولد تا خروج از کشور را به زبانی شیوا در کتاب خاطراتش، «۱۱۰ سال پیدایش و گسترش گروه صنعتی بهشهر» نوشته است.

این کارخانه‌ها به بنیاد لاجوردی، که آن هم در حال حاضر در تملک دولت است، منتقل شود و من با توجه به سابقه و اطلاعاتی که در این زمینه‌ها دارم، اداره کارخانه‌ها را به عهده بگیرم، تا گرفتار افت تولید و حتی از کار افتادن کارخانه‌ها نشویم. من در مقابل این پیشنهاد خود، انتظار هیچ‌گونه مزد و پاداشی ندارم، فقط نگران این هستم که این کارخانه‌ها - که مانند فرزندان ما هستند و برای آن‌ها زحمت زیاد کشیدیم - عاطل و باطل بمانند. با این پیشنهاد هم مخالفت شد.»

در نهایت اکبر لاجوردیان در تیر ۵۹ به صورت غیرقانونی از ایران خارج شد. او حس خود را در زمان خروج از ایران اینگونه شرح می‌دهد: «سرزمینی را پشت سر می‌گذاشتم که ذرات وجودم با آب و گل آن سرشته و پرورش پیدا کرده بود. پیکرهای درگذشتگانم، که پدرانم، مادرانم در زنجیره نسل‌های طولانی، همه در خاک این سرزمین خفته‌اند. دل کندن از آن همه خاطره و از تاریخ و یادگارهای خانواده‌ام بسیار دشوار بود. به این علت با حسرت به افق‌های دور و تاریک ایران نگاه می‌کردم.» او در این سال‌ها در هوستن تگزاس ساکن بود و همچنان فعالیت صنعتی خود را در آمریکا ادامه داد.

بشکنند، او همچنین درباره انقلاب نوشت: «وقتی شعارها و پیام‌های رهبران انقلاب زیر عنوان اسلام بالا گرفت، ما چندان نگرانی از اوضاع نداشتیم. من با خود می‌گفتم این یک انقلاب اسلامی است. انقلاب چپی نیست که ما را بترساند و با معلوماتی که از اسلام داشتم، لاجوردیان بعد از انقلاب به عنوان عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی و مدیرعامل شرکت سهامی بهشهر باقی ماند و سعی کرد کسب‌وکار خودش را حفظ کند. در روزهای بعد از انقلاب از سوی کمیته به خانه لاجوردیان ریختند و جابه‌جایی او باعث شد تا در آن زمان دستگیر نشود. ترور احمد لاجوردی برادرزاده او نیز موضوع دیگری بود که به او و همسرش هشدار می‌داد که باید شرکت و زندگی را بگذارند و از ایران خارج شوند: «با این حال، من بیش از یک سال پس از انقلاب، در ایران ماندم و با آن که همه کارخانه‌ها و مؤسسات ما ضبط شده بود، برای اثبات بی‌گناهی خود و خانواده‌ام که همه اهل صنعت و تجارت بودند، تلاش بسیار کردم. با کوششی سخت، همراه چند تن از صاحبان صنایع، با نخست‌وزیر بازرگان و رئیس‌جمهور بنی‌صدر برای بازگرداندن کارخانه‌های خود ملاقات نمودیم. حتی به آقایان گفتم در این دوران انتقال قدرت، کارخانه‌های گروه ما از نظر مدیریت دچار کمبود و آشفته‌گی‌هایی شده‌اند. اجازه بدهید

لاجوردیان از برگزیدگان پنجمین دوره تندیس و نشان امین‌الضرب اتاق بازرگانی تهران است که به همراه برادرش محمود لاجوردی، نقش برگی در گسترش صنایع و توسعه ایران در دهه سی و چهل داشته است. اکبر و محمود به همراه فرزندان محمود، قاسم، احمد و حبیب هلدینگ گروه صنعتی بهشهر را تاسیس کردند که به تولید محصولات مختلف از جمله روغن نباتی شاه‌پسند، صابون گلنار، پودر لباسشویی برف می‌پرداختند تا کارخانجات نساجی و تولید پارچه و مخمل و بعدها فرش راوند از محصولات گروه صنعتی بهشهر بود.

اکبر خرداد ۱۳۲۰ از دبیرستان شاهپور کاشان دیپلم گرفت و با سرمایه‌ای که پدرش به او داد، شروع به فعالیت تجاری کرد. او طی چهار سال سرمایه ده هزار تومانی پدر را به ششصد هزار تومان رساند و در تجارت خشکبار و برنج و... فعالیت می‌کرد.

اکبر لاجوردیان به همراه ارباب تفضلی، در کاشان دو کارخانه حریر و مخمل و فرش راوند را احداث کرد و در آستانه افتتاح کارخانه پلی‌اکریل اصفهان بود، که انقلاب شد. کارگران گروه صنعتی بهشهر به همراه دیگر کارگران ایرانی، چند ماه پیش از انقلاب اعتصاب کردند. لاجوردیان پس از جلسه در اداره کار، درخواست افزایش حقوق چهل درصدی کارگران را پذیرفت تا اعتصاب خود را



جمهوری اسلامی ایران
وزارت صنعت، معدن و تجارت
سازمان صنعت، معدن و تجارت استان یزد



شرکت سهامتی نساجی استان یزد

ISATEX
2023



انجمن صنایع نساجی و پوشاک
استان یزد



ولادومین نمایشگاه بین المللی

صنعت نساجی و پوشاک استان یزد

The 12th Yazd International
Textile & Garment
Industry Exhibition

مکان: یزد، شهرک نمایشگاه های بین المللی استان یزد

۱۳ الی ۱۶ اردیبهشت ماه ۱۴۰۲

3 - 6 May 2023 Yazd, Iran

ساعت بازدید: ۱۷ الی ۲۲



شرکت مهندسی تحقیقاتی سیما نساج یزد
تولید کننده ماشین آلات آزمایشگاهی نساجی



تلفکس: ۰۳۵-۳۸۲۰۲۱۲۵-۶

www.isatex.ir

همراه: ۰۹۱۳۳۵۶۵۹۰۲، ۰۹۱۳۳۵۱۹۳۶۲، ۰۹۱۳۱۵۱۷۵۴۹





روایت یک کارآفرین نساجی در مرکز هنرهای سنتی کاشان

در ادامه تعدادی از اعضای حاضر در نشست پرسش‌هایی در مورد کتاب مطرح کردند و توافقی به آن‌ها پاسخ داد.

«دکتر سرافرازی» استاد بازنشسته دانشگاه، «عطیه جوادی راد» نویسنده کاشانی، «محمدعلی حیدری» بانی و مؤسس جوان موزه کتاب، مطبوعات و اسناد فرهنگی کاشان و «علی اصغر شاطری» پژوهشگر و نویسنده، مدیر کتابخانه‌ی تخصصی کاشان پژوهی حضرت آیت‌الله امامت کاشان به عنوان مهمان در این نشست حضور داشتند.

شصت و یکمین برنامه نقد کتاب کانون فرهنگی مهدیه وادقان همزمان با پنجمین سالگرد آغاز بکار این حرکت فرهنگی بود که آیینی به همین مناسبت در حاشیه برنامه برگزار شد.



شصت و یکمین برنامه نقد کتاب کانون فرهنگی مهدیه وادقان به بررسی کتاب «آتش و ابریشم سبک زندگی و کار جواد پیله وریان» با حضور جابر توافقی، نویسنده در مرکز هنرهای سنتی کاشان برگزار شد. روایت زندگی جواد پیله وریان، کارآفرین و مؤسس شرکت زرریسان کویر کاشان در انتشارات سبک زندگی منتشر شده است.

در این نشست ابتدا نماهنگی از افتتاح مدرسه‌ای که پیله وریان در کاشان ساخته نمایش داده شد سپس توافقی ضمن اشاره به سوابق نویسندگی خود در چند حوزه از ابتدای نوجوانی، اشاره کرد و گفت: «نهایتاً در دوره‌ای به این نتیجه رسیدم که یک سلسله زندگی‌نامه از افراد موثر کاشان در حوزه‌های مختلف تهیه کنم که این کتاب هفتمین کتاب از این مجموعه است.» وی اضافه کرد که ۱۰ مجموعه آماده شده ولی سه جلد آن به دلایلی هنوز امکان چاپ و انتشار پیدا نکرده است.

جابر توافقی از سختی‌های نگارش و انتشار زندگی‌نامه گفت و ادامه داد: «این کتاب به پیشنهاد و درخواست پسر آقای پیله وریان برای ثبت خاطرات زندگی ایشان نوشته شد، اما برای انتشار آن رضایت نداشتند تا چند سال بعد پیشنهاد من برای انتشار این خاطرات در مجموعه خیرین مدرسه ساز را پذیرفتند.»

این کتاب زندگی مردی خستگی‌ناپذیر از خطه کاشان را روایت می‌کند که با پشتکار و اراده‌ای بلند از دل خانواده‌های فقیر و کارگر بالاخره به آنچه که می‌خواست رسیده است. حاج جواد پیله وریان حالا بعد گذشت ۷۳ سال از زندگی و مرور تمام خاطرات که بخشی از آن داخل کتاب آمده تنها توصیه‌اش در هر زمینه‌ای داشتن پشتکار هست و بس.

توافقی ویژگی اصلی پیله وریان را تلاشگری وصف نشدنی ایشان دانست. خصلتی که باعث شد او بارها پس از شکست، دوباره از نو بسازد و تسلیم نشود. نثر داستانی و شیوای کتاب آن را خواندنی و جذاب کرده است. روایت زندگی و کار پیله وریان از سال‌های کودکی تا میانسالی را دربرمی‌گیرد و حاوی نکاتی از روابط اجتماعی و سیاسی کاشان معاصر و شکل‌گیری صنایع نساجی بعد از انقلاب است.

هدیه‌های اختصاصی سلیمی



Eslimi Carpet
گروه تخصصی
فرش سلیمی

برکات فراوان



eslimicarpet.com @eslimi_carpet

☎ ۰۳۱_۵۵۵۸۱۱۱۲ / ۰۹۱۰۳۳۱۸۲۱۶



تایم لاین رخدادهای مهم سال ۱۴۰۱

۲۴ تا ۲۷ اردیبهشت
نمایشگاه دموتکس
قاضی آنتپ ترکیه



۲۰ اردیبهشت
ششمین همایش فرش ماشینی
در دانشگاه آزاد اسلامی کاشان




۳ تا ۶ خرداد
یازدهمین نمایشگاه
صنعت نساجی یزد




۲۴ تا ۲۸ خرداد
نمایشگاه ITM
استانبول 2022



۲۵ خرداد
نخستین سمپوزیوم
صادرات فرش ماشینی ایران



۱۲ تا ۱۵ شهریور
چهاردهمین نمایشگاه
بین المللی فرش ماشینی تهران



۲۹ مهر تا ۲ آبان
بیست و هشتمین نمایشگاه
بین المللی ماشین آلات نساجی و مواد
اولیه صنعت نساجی، ایران تکس، تهران



۳۰ مهر
انتخاب شهر فرش ایرانیان به
عنوان صادرکننده نمونه کشور



۱۳ آذر
انصراف ایرانی‌ها از حضور
در دموتکس هانوفر ۲۰۲۳



۲۸ آذر
دومین رویداد فرش آپ



۲۰ دی
اعزام هیئت تجاری
صنعتگران فرش ماشینی
به اسپانیا، آلمان و فرانسه



۲۲ تا ۲۷ دی
نمایشگاه دموتکس هانوفر 2023



۲۰ اسفند
انتخابات هیئت
نمایندگان اتاق بازرگانی



پاویون ایران، راهی برای حضور منسجم در نمایشگاه‌های بین‌المللی

هر ساله نمایشگاه‌های مختلفی در سراسر دنیا برگزار می‌شوند که حضور در همه آن‌ها برای شرکت‌های تولیدی توجیه اقتصادی ندارد. بالا رفتن قیمت ارز و به دنبال آن افزایش هزینه شرکت در نمایشگاه‌های خارجی و مشکلات متعدد بر سر راه صادرکنندگان، بسیاری از شرکت‌های کوچک و متوسط را از حضور در نمایشگاه‌های جدید منصرف می‌کند. اما تشکیل پاویون راهی مناسب برای حضور جمعی این شرکت‌ها با هزینه کمتر خواهد بود. همچنین ایجاد پاویون‌ها حمایت دولت را نیز به همراه خواهد داشت که بخشی از هزینه‌ها را جبران کند. تولیدکنندگان فرش ماشینی در پی برنامه‌ریزی پاویون ایران برای نمایشگاه دموتکس ۲۰۲۳ هانوفر نیز بودند که بخاطر عدم صدور ویزا، از حضور انصراف دادند. اما برای حضور شرکت‌ها در نمایشگاه دموتکس چین که سال آینده در شانگهای برگزار می‌شود، برپایی پاویون ایران در حال برنامه‌ریزی است. نظرات چند فعال حوزه فرش ماشینی درباره مزایا و معایب پاویون ایران را با هم می‌خوانیم.



مهدی شیرزادی، رئیس هیئت مدیره پویان پاسارگاد کاشان:

با برگزاری پاویون فرش ایران در نمایشگاه‌های معتبر بین‌المللی، قدرت و ظرفیت فرش ماشینی ایران را به رخ می‌کشیم.

شرکت‌های محدودی می‌توانند هزینه چندمیلیاردی غرفه در نمایشگاه معتبر جهانی مانند دموتکس را تامین نمایند. ایجاد یک پاویون برای حضور چند شرکت در کنار هم، جدای از برخورداری از حمایت‌های دولتی، سبب میشود تا هزینه‌ها سرشکن شود. همچنین می‌توان با در کنار هم قراردادن توانمندی چندین شرکت در پاویون، با هم افزایش ایجاد شده در ظرفیت تولید، علاوه بر تولید انواع فرش با کیفیت‌ها و گریدهای مختلف، ظرفیت بالایی را برای تامین، به مشتریان عرضه کرد و قدرت تولید ویژه‌ای را به رخ کشید.

شیرزادی در ادامه برنامه‌ریزی برای برپایی پاویون فرش ماشینی ایران را در دموتکس شانگهای، دموتکس هانوفر و نیز برگزاری نمایشگاه‌های اختصاصی در کشورهای دیگری چون نیجریه، قزاقستان و استرالیا را اعلام کرد.

شهرام شاه بابایی، فعال واردات و صادرات الیاف:

حضور ما در بازار جهانی با برپایی پاویون می‌تواند مشتریان بیشتری جذب کند.

متأسفانه در دهه گذشته حضور شرکت‌های فرش ماشینی در بازار جهانی بسیار کم‌رنگ شده است. حضور انفرادی شرکت‌های ایرانی در نمایشگاه‌ها هم به دلیل افزایش هزینه‌ها و سختی صادرات، سال به سال کمتر می‌شود. به شرکت‌های ایرانی پیشنهاد می‌کنم در حضور جمعی در نمایشگاه‌های فرش جهانی داشته باشند و به فکر برپایی پاویون ایران باشند. برای برپایی پاویون نیاز به تعامل بیشتر شرکت‌ها خواهد بود و با کمک اتحادیه‌ها و مرکز تحقیقات فرش می‌تواند این امر میسر شود. حضور در پاویون ایران، می‌تواند مشتریان بیشتری برای صنعت فرش ماشینی ایران جذب کند.



مهدی کنعانی، مشاور بازاریابی صنعت فرش:

یک دست بی صداست

صنایع در کل دنیا با برگزاری رویدادها، همایش‌ها و کنسرسیوم‌ها رشد می‌کنند. این تعامل بین شرکت‌ها از جنگ قیمتی جلوگیری می‌کند و کمک می‌کند تا گروه‌های هم‌افزا تشکیل شده و همگرایی بیشتری در واحدهای صنفی شکل بگیرد. کاشان قلب فرش ایران است و با همگرایی می‌تواند یک واحد منسجم بسازد.

روش‌های مدرن را در تجارت استفاده کنید. روش‌های مدرن می‌گوید در نمایشگاه‌ها حضور انفرادی نداشته باشید. پاویون و کنسرسیوم صادراتی داشته باشید. وقتی یک کشور پاویون می‌گذارد، چند مترجم و نیروی فعال روابط عمومی دارد که به صورت مشترک برای همه خواهد بود. این کار بسیار موثرتر از حضور انفرادی با روابط عمومی ضعیف است.

جنگ قیمتی و رقابت در بازار جهانی بسیار زیاد است. به تنهایی نمی‌توان پیروز شد، به اصطلاح یک دست صدا ندارد. ایرانی‌ها وقتی موفق خواهند بود که یک برند قوی داشته باشند. هرکس جدا یک غرفه کوچک نداشته باشد. ما باید یک مرکز فرش ماشینی ایران در نمایشگاه‌ها داشته باشیم.

روزبه مروج، فعال صادرات فرش ماشینی:

پاویون راهی مناسب برای حضور شرکت‌های متوسط در بازار جهانی است.

ما در دموتکس ۲۰۰۰ همراه با شش شرکت فرش پاویون ایران را در هانوفر برپا کردیم. پانصد متر غرفه داشتیم که هر شرکت به صورت مجزا محصولات خود را به نمایش گذاشته بود. پاویون برای شرکت‌های متوسط مناسب است که فضای بزرگتری با قیمت مناسب در اختیار شرکت‌ها قرار می‌گیرد. من به عنوان مدیر اجرایی پاویون مسئولیت هماهنگی با نمایشگاه، هتل، ارسال بار، ساخت دکور و... را داشتیم. همچنین یک حساب مشترک در آلمان معرفی کردیم که برای فروش محصولات همه اعضای پاویون استفاده شد. غرفه‌سازی ما در ایران انجام شد و با کامیون همراه بارها به آلمان ارسال شد، این ارسال بار آن زمان برای ما مشکلاتی داشت و شب قبل نمایشگاه بار رسید. اما مزیت‌های بسیاری هم داشتیم و متأسفانه نشد در سال‌های آینده این پاویون را داشته باشیم و من آماده هستم تا تمام تجربیاتم را در اختیار شرکت‌ها و افرادی که تلاش دارند پاویون ایران را برپا کنند، بگذارم.



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
راندمان 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

فریمان
فرش ایرانی

۷۰۰ شانه گل برجه

بادسگاه وندویل

031_547 51 536

Fariman_carpet

Farimancarpnet

شهرک سلیمان صباحی، بلوار امید

www.farimancarpnet.com



مهدی شیرزادی:

اعزام هیئت‌های تجاری و برگزاری پویون‌های ملی، راهکار عملی برای به رخ کشیدن ظرفیت و پتانسیل ویژه فرش ماشینی ایران است.

یک تشکل قوی مستقیماً با مدیران دموتکس مطرح شد. بی شک این جلسات در تصمیم‌گیری مدیران دموتکس در ابقای نمایشگاه هانوفر و لغو دموتکس استانبول بی تأثیر نبوده است. به اعتقاد من قدرت هم‌افزایی گروهی موثرتر بوده و این اتفاقات قطعاً با حضور انفرادی میسر نمی‌شد.

برنامه بعدی شما برای اعزام هیئت تجاری چیست؟

ما هیئت تجاری بعدی را برای اعزام به میلان و حضور در نمایشگاه ایتما ۲۰۲۳ برنامه ریزی کرده‌ایم. ایتما را به عنوان المپیک صنعت نساجی می‌شناسند و هر چهار سال یکبار برگزار می‌شود. جامعه هدف این هیئت تجاری، فعالان نساجی هستند. دو روز بازدید از نمایشگاه، بازدید از شرکت‌های تولید ماشین‌آلات، جلسه با اتاق بازرگانی و تشکل‌های مرتبط نساجی ایتالیا نیز برنامه‌ریزی شده است. این برنامه‌ها با همکاری سازمان توسعه تجارت، اتاق بازرگانی ایران و سازمان صنایع کوچک و شرکت شهرک‌های صنعتی و اتحادیه ملی فرش ماشینی تنظیم شده است و سعی داریم با برنامه منسجم‌تر نسبت به اعزام قبلی اقدام نماییم. حضور گروهی اعتبار صنعت نساجی را در دنیا افزایش می‌دهد و همچنین حمایت مالی اتاق ایران و شرکت شهرک‌های صنعتی را نیز به همراه دارد.

با برگزاری پویون فرش ایران در نمایشگاه‌های معتبر بین‌المللی، قدرت و ظرفیت فرش ماشینی ایران را به رخ می‌کشیم.

مهدی شیرزادی، رئیس هیئت مدیران شرکت پویان پاسارگاد کاشان درباره مزایای حضور شرکت‌ها در پویون ایران در دموتکس شانگهای گفت: «شرکت‌های محدودی می‌توانند هزینه چندمیلیاردی غرفه در نمایشگاه معتبر جهانی مانند دموتکس را تأمین نمایند. ایجاد یک پویون برای حضور چند شرکت در کنار هم، جدای از برخورداری از حمایت‌های دولتی، سبب می‌شود تا هزینه‌ها سرشکن شود. همچنین می‌توان با در کنار هم قراردادن توانمندی چندین شرکت در پویون، با هم‌افزایی ایجاد شده در ظرفیت تولید، علاوه بر تولید انواع فرش با کیفیت‌ها و گریدهای مختلف، ظرفیت بالایی را برای تأمین، به مشتریان عرضه کرد و قدرت تولید ویژه‌ای را به رخ کشید.»

شیرزادی در ادامه برنامه‌ریزی برای برپایی پویون فرش ماشینی ایران را در دموتکس شانگهای، دموتکس هانوفر و نیز برگزاری نمایشگاه‌های اختصاصی در کشورهای دیگری چون نیجریه، قزاقستان و استرالیا را اعلام کرد.

دی ماه ۱۴۰۱ کمی پیش از برگزاری دموتکس هانوفر، هیئت تجاری تولیدکنندگان فرش ماشینی با برنامه‌ریزی شرکت پویان پاسارگاد کاشان و با همکاری اتاق بازرگانی کاشان، شرکت شهرک‌های صنعتی استان اصفهان و اتحادیه ملی تولیدکنندگان فرش ماشینی، به اسپانیا و آلمان و فرانسه اعزام شد. در این سفر تجاری، مذاکره با اعضای انجمن نساجی بارسلون، هیئت رئیسه اتاق بازرگانی کاتالانیا و ملاقات با تجار و فعالان نساجی اسپانیا برنامه‌ریزی شده بود. همچنین بازدید گروهی از نمایشگاه دموتکس هانوفر و برگزاری جلساتی با مدیران دموتکس نیز در برنامه قرار داشت. با مهدی شیرزادی، ریاست هیئت مدیره شرکت پویان پاسارگاد کاشان درباره این سفر و اهداف آن گفتگو کرده‌ایم.

این سفر با چه هدفی برنامه‌ریزی شد و چه مزایایی برای شرکت‌کنندگان داشت؟

شرکت‌های ایرانی و تجار همیشه به صورت انفرادی در نمایشگاه‌هایی مثل دموتکس شرکت می‌کردند و قرار ملاقات با شرکت‌های مختلف و تجار را به صورت انفرادی داشتند. اما این بار متفاوت بود. حضور در یک هیئت تجاری چند حسن داشت. ما در این سفر به صورت یک گروه تخصصی ۳۵ نفره، یک تشکل قوی را به طرف‌های تجاری معرفی کردیم. در جلسه با انجمن نساجی اسپانیا علاوه بر مذاکرات B2B توانمندی شرکت‌های طرفین معرفی و راه‌های نفوذ در بازار اتحادیه اروپا مورد تبادل نظر قرار گرفت. بدون شک تبادل نظر و معرفی در این سطح و در قالب یک گروه تخصصی در یکی از مراکز معتبر نساجی اروپا با مذاکرات انفرادی قابل مقایسه نیست.

این دیدارها در نهایت چه بازخورد و نتیجه‌ای داشت؟

علاوه بر معرفی ظرفیت و پتانسیل ایران در تولید و صادرات فرش ماشینی، انجمن نساجی اسپانیا خواستار سفر متقابل به ایران و گسترش همکاری با طرف‌های ایرانی شد. همچنین مقرر گردید تا اطلاعات شرکت‌های حاضر در هیئت در تمامی دیپارتمان‌های مرتبط با صنعت نساجی معرفی و به اشتراک گذاشته شود. در جلسه‌ای که در اتاق بازرگانی کاتالانیا برگزار شد، ضمن معرفی اعتبار اعضای هیئت، راه‌های همکاری و تبادل تجاری مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

شرایط این هیئت تجاری در دموتکس هانوفر چگونه بود؟

ایرانی‌ها همیشه در هانوفر شرکت می‌کردند، اما این بار به اعتقاد من حضور یک هیئت تجاری باعث شد تا ظرفیت فرش ماشینی ایران مورد توجه مدیران دموتکس قرار گیرد. استقبال و خوش آمدگویی رسمی مدیرکل دموتکس و جلسات متعدد با مدیران نمایشگاه هانوفر و شانگهای قطعاً اتفاقاتی بود که با حضور انفرادی اتفاق نمی‌افتاد. در این جلسات نقطه نظرات و دغدغه‌های تولیدکنندگان ایرانی در قالب



احمد فرهی:

هم‌گرایی و اتحاد در تشکل‌های صنفی وجود ندارد



احمد فرهی نائب رئیس اتحادیه تولیدکنندگان فرش ماشینی و عضو اتاق بازرگانی کاشان در گفتگو با نشریه فرش ماشینی به مشکلات صنعت فرش ماشینی و نقش اتحادیه‌ها در تعامل با دولت پرداخت که در ادامه می‌خوانیم.

بهره‌وری در ترکیه بالاتر است. علت چیست؟ به خاطر این که مقررات دست و پاگیر ندارند و موانع اداری در ترکیه کم‌تر و حمایت‌های دولتی بیشتر است.

از ویژگی‌های صنعت نوآوری و به روز بودن است اما در چند سال اخیر به دلیل افزایش قیمت دلار نمی‌توان ماشین‌آلات را به‌روز کرد. ما در بحث استهلاک ماشین‌آلات، قیمت دلار قبل را در نظر گرفته‌ایم و در دفاتر مالی سود کاذبی به دست آمده، دارایی هم مالیات بیشتری می‌گیرد. اینجا صنعت در حال خرج دارایی خود است.

در صنعت فرش ماشینی چندین تشکل و اتحادیه وجود دارد، این تشکل‌ها باهم همگرایی دارند؟

متأسفانه بین تشکل‌های صنفی هم اتحاد و هم‌گرایی لازم وجود ندارد. روحیه اتحاد و جمع‌گرایی در ما ضعیف است. حتی در جلسات خود اتحادیه هم این روحیه ضعیف است. علت هم این که در کار خود درگیر مشکلات هستند و اهمیت جلسات اتحادیه برایشان پررنگ نیست.

علت شکل‌گیری و بالندگی فرش ماشینی در کاشان چه کسانی بودند؟

قدمت فرش ماشینی ۵۰ ساله است. افراد مختلفی در بالندگی صنعت فرش ماشینی نقش ایفا کرده‌اند. کارخانه فرش راوند یکی از شرکت‌های موفق در صنعت فرش ماشینی محسوب می‌شود. اکبر لاجوردیان، آقای تفضلی، آقای دکتر بنی‌جمالی مدیرعامل کارخانه، مهندس مروج و بقیه دوستان تلاش خوبی کردند ولی به مرور پس از انقلاب، شرکت‌های بزرگی مثل فرش راوند زمانی که دولتی شدند و فاتحه کارخانه خوانده شد. در هیچ کجای دنیا دولت‌ها نمی‌توانند صنعتگران خوبی باشند، وظیفه دولت، تامین امنیت آموزش و بهداشت و... است.

نقش اتحادیه‌ها در کاهش مشکلات و رفع دغدغه‌های تولیدکننده‌های فرش ماشینی چیست؟

تشکل‌ها به دلیل آشنایی با صنعت می‌توانند بسیار موثر باشند. ما در ابتدای تشکیل اتحادیه مشکلات زیادی با سازمان‌ها هم داشتیم، ولی به مرور با جلساتی که گذاشتیم مشکلات زیادی حل شد. اتحادیه در این سال‌ها باعث رشد صنعت فرش ماشینی هم شده است. متأسفانه دولت به تشکل‌های صنفی بها نمی‌دهد. من بیشترین مشکل را از سمت دولت می‌دانم. دولت در مورد قوانین و تبصره و بخشنامه‌های جدید باید نظر تشکل‌ها را بداند.

انتقادی مطرح می‌شود که تشکل‌ها نقش صنفی خود را انجام نمی‌دهند؟ اما شما دلیل این موضوع را عدم حمایت کافی دولت می‌دانید؟

متأسفانه اعتمادی بین مردم و دولت نیست و به همین منوال اعتماد بین دولت و صنعت کم‌رنگ شده است. به عنوان مثال فاکتوری که مورد پذیرش دارایی قرار گرفته است، سازمان تأمین اجتماعی رد می‌کند. بیمه برای تأمین بودجه خود دست به کارهایی می‌زند که منطقی نیست. اگر قرار است تولید حمایت شود، مستلزم این است که اعتماد و صداقت بین دولت و صاحبان صنایع افزایش پیدا کند. مثلاً در مورد خاموشی‌ها ما مشکل داشتیم و دولت خیلی راحت برق صنایع را قطع می‌کرد، کارگر بیکار می‌شود، بهره‌وری پایین می‌آید و قیمت تمام شده هم بالا می‌رود.

فعالیت‌های صنعتی در ترکیه و ایران را مقایسه کنید. با وجودی که هزینه انرژی و نیروی کار در ایران پایین‌تر از ترکیه است ولی



آبگیر الیاف - توو - کلاف



خشک کن الیاف - توو

تحویلی 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

کمپانی گالوانین ایتالیا با نیم 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 سبد، پرس، رنگرزی، آبگیر و خشک کن (خشک کن با کیفیت فوق العاده بالا و کمترین مصرف برق)

۲- کلیه ماشین آلات اتوماتیک جهت رنگرزی الیاف

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

۳- کلیه ماشین آلات اتوماتیک و مدرن رنگرزی بوبین

رنگرزی عمودی و افقی، آبگیر بوبین، خشک کن بوبین

۴- کلیه ماشین آلات کلاف رنگ کنی

رنگرزی، آبگیر و خشک کن کلاف



۸۸۹۶۴۸۸۴ - ۸۸۹۸۸۲۷۱



به نظرتان امروز چگونه می‌توان به رشد صنعت فرش ماشینی کمک کرد؟

ما باید بیشتر روی بازار خارجی و صادرات تمرکز کنیم. بخاطر تورم و کاهش قدرت خرید مردم، نمی‌توان روی بازار داخلی حساب کرد. این امر هم به دولت برمی‌گردد. ما باید راهکاری برای افزایش تعامل با خریداران خارجی داشته باشیم. بخاطر تحریم‌ها این تعاملات بسیار کم شده است. من می‌توانم تعهد بدهم اگر روابط خارجی خوب باشد، بیش از یک میلیارد دلار حداقل صادرات فرش ماشینی داشته باشیم. در حال حاضر ۳۵۰ میلیون دلار صادرات داریم، ولی پتانسیل داریم تا این صادرات به چند میلیارد دلار برسد.

به نظر شما دلیل پیشرفت فرش راوند چه بود؟

آقای لاجوردیان برای دو موضوع اهمیت بسیار قائل بودند یکی آموزش و دیگری کیفیت. دوره‌های آموزشی برای تمام رده‌های کارخانه از کارگر ساده تا مدیران ارشد در داخل و خارج کشور در نظر گرفته می‌شد و آقای لاجوردیان اعتقاد داشت که آموزش هزینه نیست و سرمایه‌گذاری است. تولیدات فرش راوند بسیار باکیفیت بودند و در خاورمیانه هم بسیار مطرح بود. آن موقع در کاشان نیروی کار کم بود. از ترکیه و کره جنوبی نیروی کار آوردیم. برای ریسندگی از نیروهای کره‌ای و برای بافندگی از نیروهای ترکیه‌ای استفاده شد و برای تربیت نیروی کار برنامه‌ریزی طولانی‌مدت انجام شد. در کارخانه راوند از مهد کودک، تا دبستان و دبیرستان با بهترین دبیران را داشتیم و دانش‌آموزان هفته‌ای چند روز هم در شرکت کار عملی می‌کردند. نیروهای زبده و کارآموزه‌های برای صنعت نساجی تربیت می‌کردند.

مدیر توسعه صنعتی و کارآفرینی شهرک‌های صنعتی شهرک‌های اصفهان:

حمایت از خوشه کسب و کار فرش ماشینی ماموریت ماست.

نهادی، مدیر توسعه صنعتی و کارآفرینی شهرک‌های صنعتی شهرک‌های اصفهان، با شرکت در دومین رویداد فرش آپ در دانشگاه کاشان، درباره ماموریت و اهداف شرکت شهرک‌های صنعتی گفتگوی کوتاهی با خبرنگار نشریه فرش ماشینی داشت که در ادامه می‌خوانید.



داریم. نمونه آن هم بحث حمایت از استارت‌آپ فرش آپ با کمک دانشگاه آزاد کاشان بود.

شما در بخش توسعه صنعتی و کارآفرینی شهرک‌ها چه خدماتی به تولیدکنندگان مستقر در شهرک می‌دهید؟

ما در شرکت شهرک‌ها دو نوع خدمات و ماموریت داریم، دو بخش سخت‌افزاری و نرم‌افزاری تقسیم می‌شوند. در بخش سخت‌افزاری امکان‌سنجی و مکان‌یابی شهرک‌های صنعتی و در پی آن توسعه و ایجاد زیرساخت‌های لازم شهرک را داریم. مثل ایجاد راه، شبکه آب و تصفیه خانه فاضلاب و ... در نواحی شهرک‌ها فراهم می‌کنیم.

در بخش نرم‌افزاری که در بخش صنایع کوچک هم اتفاق می‌افتد، علاوه بر واحدهای مستقر در شهرک‌های صنعتی، واحدهایی که جز صنایع کوچک و متوسط هستند را هم در برمی‌گیریم. در این بخش توسعه خوشه‌های کسب و کار را داریم که در شهرستان کاشان دو مورد را اقدام به توسعه کردیم. خوشه گلاب و عرقیات کاشان و خوشه فرش ماشینی کاشان که فرش ماشینی با عاملیت آقای دکتر برادران از سال ۸۷ تا ۹۰ تشکیل شد و بعد این بخش به اتحادیه فرش ماشینی کاشان محول شد. ما در ادامه روند حمایت از خوشه‌ها، شرکت در نمایشگاه‌ها، گرفتن غرفه در نمایشگاه‌ها، تورهای صنعتی و حمایت از ایده‌های نو و دانش بنیان را

در بحث حمایت و تسهیلات بانکی هم وارد می‌شوید؟

تسهیلات در اختیار شرکت نیست و از طریق ستاد تسهیل و بانک‌های عامل پرداخت می‌شود. اما شرکت شهرک‌ها در بحث ضمانت بانکی از طریق صندوق صنایع کوچک، شرایطی فراهم می‌کند تا تولیدکنندگان با ترهین محل رهن یا با استفاده از سفته بدون وثیقه، از تسهیلات بانکی استفاده کنند.

نظرتان درباره رویداد فرش آپ چیست؟

این رویداد تاثیر بسیار خوبی در ارتباط دانشگاه و صنعت می‌تواند داشته باشد و در اینگونه رویدادها ما به این توانایی پی می‌بریم که می‌توان مشکلات صنعت را برطرف کرد. در فرش آپ ایده‌های خوبی مطرح شد که اگر به مرحله تجاری سازی و به صادرات برسد، حمایت‌های دیگری هم می‌توانیم اضافه کنیم.

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



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 کهنش





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





oliayetabriz - carpet

۰۳۱ ۵۵ ۵۰ ۳۹۱۰

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



در این رکود چه کاری می‌توان انجام داد؟

باید بدانیم چگونه در بازار داخل مانور بهتری بدهیم و سهم بازار داخل و صادرات را تعیین کنیم. این برمیگردد به آمار و اطلاعات و داده‌هایی که دارید و باید به دست بیاورید. یکی از اشتباهات بعضی تولیدکنندگان این است که بقیه چه دستگاہی خریده‌اند تا آن‌ها هم تهیه کنند. تولیدکنندگان محصول را تولید کرده و سپس به دنبال بازار آن می‌گردند. در صورتی که تحقیقات وابسته به واحد فروش است و ضروری است نیازهای خریدار از واحد فروش بررسی شده و تولید بر اساس نیاز خریدار انجام پذیرد.

چه آموزش‌هایی برای شرکت نیاز است؟

الان حاکمیت مدیریت صنعتی برای افزایش بهره‌وری را داریم و همچنین بحث تحقیقات بازار مهم است. به نظر من دوره مهارت‌های ارتباطی برای همه پرسنل فروش، مهارت مهندسی فروش، مدیریت بازار و امثالهم نیاز شرکت است. پرسنل باید دوره‌های آموزشی ببینند تا بهتر از قبل شوند.

به نظر شما ساختار شرکت‌ها در کاشان از پیوستگی لازم برخوردار است تا آموزش موثر باشد؟

این امر به فرهنگ سازمانی برمی‌گردد اگر مدیریت مجموعه، آموزش را نوعی سرمایه‌گذاری بداند، بنابراین این فرهنگ ایجاد می‌شود تا پرسنل برند و سازمان را از آن خود بدانند. مدیریت شرکت اگر منظم و پایبند به اصول باشد، پرسنل هم همینطور می‌شوند.



اهمیت تحقیقات بازار در کاهش رکود بازار فرش

امیرحسین عبایی، مشاور و بیزنس کوچ صنعت فرش در گفتگو با نشریه فرش ماشینی به اهمیت تحقیقات بازار صنایع فرش ماشینی پرداخت که در زیر می‌خوانید.

آیا تولیدکنندگان فرش نیاز به آموزش دارند؟ این آموزش چه کمکی خواهد کرد؟

هر صنعتی مباحث مربوط به مشاوره بهبود کسب و کار و آموزش را نیاز دارد. بهترین شرکت‌ها هم اگر مشاوره بگیرند به توسعه بیشتر می‌رسند. یکی از موارد مغفول مانده در صنعت فرش ماشینی که باید آموزش ببینند، تحقیقات بازار است. شرکت‌های فرش باید از فرصت‌های خود برای تحقیقات بازار استفاده کنند. مثلاً اگر در نمایشگاهی شرکت می‌کنند، در حین نمایشگاه باید تحقیقات بازار انجام دهند. بر اساس تحلیل داده‌های نمایشگاه هم استراتژی فروش شکل می‌گیرد. نمایشگاه‌ها فرصت مناسبی برای گرفتن اطلاعات از مشتریان خارجی هم خواهد بود. در تحقیقات بازار باید نیاز بازار، میزان هزینه و سلیقه مشتریان را ثبت و تحلیل کنیم. نمایشگاه‌ها فرصت مناسبی برای جمع‌آوری اطلاعات در خصوص بازار فرش در مناطق مختلف، فرهنگ‌ها و قومیت‌های است که می‌توان به راحتی از طریق بازدیدکنندگان نمایشگاه دریافت گردد.

چرا در صنعت فرش ماشینی این تحقیقات بازار انجام نمی‌شود؟

در حال حاضر فروش صاحبان صنایع به صورت سنتی است و شرکت‌ها به این روش عادت کرده‌اند چون به سیر سنتی فروش عادت کرده‌اند. ما در بحث بازاریابی مطالعه بازار و تحقیقات بازار را داریم. بر این اساس استراتژی آینده خود را تعیین کنیم. بر اساس تحقیقاتی که انجام شده است رکود بر بازار فرش داخل حاکم خواهد شد. حتی برخی از پیش‌بینی‌ها نشان از آن دارد که این رکود تا انتهای سال ۱۴۰۲ ادامه خواهد داشت. بنابراین ضروری است تولیدکننده افزون بر این که به صورت کاملاً هوشمندانه در بازار داخل حضور فعال دارد به سمت بازارهای صادراتی حرکت کرده و محصول خود را ارائه نماید.



می‌شود. در کشورهای دیگر این گونه نیست. مثلاً در ترکیه برای تأمین جوت یک شرکت ورود پیدا کرده و خرید جوت کشور را از بنگلادش انجام می‌دهد. به همین خاطر توانسته است جنس بهتر با قیمت مناسب‌تر تهیه کرده و در اختیار تولیدکنندگان فرش ماشینی قرار دهد ولی در ایران این گونه نیست. ولی ما فردی عمل می‌کنیم و نتیجه دلخواه را نمی‌گیریم.

اتحادیه قالی بافان چه سابقه‌ای دارد؟

اتحادیه قالی بافان از سال ۷۲ تأسیس شده است و الان بیش از ۲۵۰ عضو دارد ولی نتوانسته است به وظیفه ذاتی خود عمل کند. البته تا جایی که نتوانسته است روی پای خود ایستاده است. خرید جوت و توزیع بین شرکت‌هایی عضو بر عهده اتحادیه است. اما ما در خرید الیاف تنها در یک مورد اقدام کردیم و این کار با استقبال اعضا مواجه نشد و تداوم پیدا نکرد.

آیا منافع شرکت‌ها تأمین می‌شود؟

اعضا انگیزه‌ای برای سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مختلف ندارند و اتحادیه هم منابع مالی بالایی برای خرید الیاف ندارد، به همین علت کار ابتر می‌ماند.

راهکاری برای رفع این مشکل وجود دارد؟

راهکار رفع مشکلات مجامع صنفی، همدلی اعضا است. اتحادیه یک سری اعضا قدرتمند دارند که به صورت فردی موفق عمل کرده‌اند و انگیزه‌ای برای شرکت در کارهای جمعی نشان نمی‌دهند.



همدلی اعضای مجامع صنفی راهکار حل مشکلات است

سیداحمد پیمیریور مدیر عامل اتحادیه قالی بافان در گفتگو با نشریه فرش ماشینی از مشکلات و فعالیت‌های اتحادیه قالی بافان صحبت کرد که در ادامه می‌خوانیم.

چرا مجموعه های صنفی فعالیت کم‌رنگی دارند؟

معمولاً در کارهای فردی موفق عمل کرده‌ایم ولی در کارهای جمعی به مشکل برخوردیم. انسان فی‌النفسه حب نفس دارد و دنبال پیشرفت است ولی در کارهای جمعی انگیزه‌ها کمتر

فعالیت دستگاه‌های بافندگی فرش ترکیه: ۵ سال - ایران: بیش از ۲۰ سال



دستگاه‌های بافندگی در ترکیه گفت: «دولت ترکیه پس از ۵ سال کار دستگاه، تسهیلات مناسبی در اختیار تولیدکننده قرار می‌دهد تا نسبت به نوسازی ماشین‌الات خود اقدام کند. اما بالا بودن هزینه‌های دستگاه‌های نو و موانع متعددی که پیش روی واردات ماشین‌الات قرار گرفته است باعث شده است تا تولیدکنندگان ایرانی از دستگاه‌های موجود خود حداکثر استفاده را به عمل آورند. چه بسا یک دستگاه بافندگی در صنایع ایران بیش از ۲۰ سال در خط تولید است.»

کامران فر با اشاره به سختی واردات دستگاه در شرایط تحریم و بالا بودن نرخ ارز افزود: «حتی اگر منابع مالی شرکت هم اجازه خرید دستگاه نو دهد، مدت زیادی این دستگاه در گمرک می‌ماند. حتی دستگاه‌های دست دوم ترکیه هم گاهی یک سال در گمرک مانده است و این موانع پیش‌روی تولیدکننده‌ها باعث شده نسبت به نوسازی ماشین‌الات خود اقدام نکنند.»

محمد کامران فر کارشناس دستگاه‌های بافندگی فرش به تشریح وضعیت ساخت ماشین‌الات بافندگی در ایران پرداخت و گفت: «اگر حمایتی برای تولید دستگاه بافندگی در ایران باشد، ما می‌توانیم دستگاه بافندگی را در ایران بسازیم. الان هم برخی قطعات دستگاه‌ها کپی‌کاری شده است. اما این بخش تولید اهمیت بالایی داده نشده، با اینکه می‌تواند مشکلات زیادی را حل کند و بسیار مقرون به صرفه باشد.»

کامران فر با اشاره به رکود فرش ماشینی در ترکیه اضافه کرد: «قیمت دستگاه‌های بافندگی در ایران بالاتر از ترکیه است و هزینه‌های تولید فرش در آن کشور بالاست. همه این موارد دست به دست هم داده است تا خرید ماشین‌الات دست دوم ترکیه را برای تولیدکنندگان ایران مقرون به صرفه کند. ما تغییراتی در دستگاه‌های وارداتی از ترکیه انجام می‌دهیم و به چرخه تولید وارد می‌کنیم.» این کارشناس دستگاه بافندگی ضمن اشاره به عمر مفید ۵ ساله



کردن نقدینگی از بازار خواهد بود. مثل کاری که دو سال قبل در بورس داشت.

کنعانی به تولیدکنندگان پیشنهاد کرد خرید مواد اولیه را پلکانی در قیمت‌های مختلف دلار داشته باشند. چون افزایش ۵۵ درصدی مالیات در بودجه نشانه تورم ۵۰ درصدی است و باز هم قیمت‌های رشد خواهد داشت. در این وضعیت نباید منتظر ماند چه اتفاقی میفتد و باید سریع جلو برویم.

یک دست بی صداست

مشاور شرکت شهرک‌های صنعتی با اشاره به اینکه ایران یک درصد جمعیت دنیا را دارد، گفت: «ما پتانسیل توسعه زیادی داریم. سه دهک ثروتمند داریم و ضریب جینی بالا، یعنی اختلاف طبقاتی بالاست، مجموع این شرایط برای توسعه بیشتر لازم است. جمعیت سه دهک بالای ما مطابق کل جمعیت کشورهای حاشیه خلیج فارس است.»

کنعانی استفاده از روش‌های مدرن در تجارت را برای توسعه بیشتر و تشکیلی کنسرسیوم صادراتی و پویون ایران در نمایشگاه‌ها را از روش‌های مدرنی برشمرد که نیاز امروز شرکت‌های فرش و ریسندگی است.

کنعانی راه نفوذ در بازار اروپا و آمریکا را ایجاد یک برند بین‌المللی دانست و استراتژی بازاریابی ایران باید بر اساس یک نشنال برند تدوین شود. او در اینباره ادامه داد: «رئیس شرکت مرینوس در مصاحبه‌ای می‌گوید من قبل از اینکه ماشین خودم را به روز کنم، دستگاه‌های شرکت را به روز می‌کنم. این تفکر پشت برند است. مرینوس به بیش از صد کشور صادرات دارد. ۶ درصد از سهم کل بازار را دارد و می‌خواهد این سهم را به ۷ درصد برساند. هدف واقعی تعیین کرده و با این سهم بازار از آخرین تکنولوژی استفاده می‌کند. اما آیا ما در ایران نیاز است حتما از دستگاه وندویل استفاده کنیم؟ ما باید استراتژی بازاریابی ایران را بر اساس یک نشنال برند تدوین کنیم. جنگ قیمتی و رقابت در بازار جهانی بسیار زیاد است. به تنهایی نمی‌توان در این جنگ پیروز شد. ایرانی‌ها وقتی موفق خواهند بود که یک برند قوی داشته باشند. هرکس جدا در نمایشگاه‌ها یک غرفه کوچک نداشته باشد. ما باید یک مرکز فرش ایرانی داشته باشیم. و هرکدام استراتژی و مزیت خود را داشته باشیم.»

کنعانی با اشاره به اینکه باید بدانیم بازار چه دارد و چه توسعه‌ای داشته باشیم؟ پیشنهاد داد: «ما باید یک شراکت استراتژیک در صنعت فرش داشته باشیم. این اتفاق فقط در کاشان می‌تواند بیفتد و برای رشد کل صنعت فرش ماشینی ایران لازم است. در نمایشگاه نشنال برند ایران را بسازید. به جای جنگ قیمتی میان خودتان، نشنال برند داشته باشید. یکی از مشکلات در فرش ایران کمبود نیروی متخصص است. مثلا تعداد مشاوران این صنعت محدود است، مدیران بازاریابی خیره صنعت فرش محدود هستند و زمان ندارند. اگر کنسرسیوم باشید، می‌توان از یک مشاور برای کمک به کل شرکت‌ها استفاده کرد. یک تحقیقات بازار برای همه کفایت کند. شراکت بلند مدت می‌تواند فرش ایران را توسعه دهد.»



شراکت استراتژیک تنها در کاشان می‌تواند اتفاق بیفتد

مهدی کنعانی مدرس MBA، DBA دانشکده مدیریت دانشگاه تهران، مدرس و مشاور صادرات نساجی شرکت شهرک‌های صنعتی در همایش بزرگ نساجی که در هتل نگارستان کاشان برگزار شد، از بایدهای و نبایدهای ارزی در سال ۱۴۰۲ صحبت کرد. به گفته کنعانی تاثیر اتفاقات جهانی بر بازار بسیار بیشتر از تصور است. انتخابات ریاست جمهوری ترکیه در خرداد، انتخابات مجلس ایران و انتخابات آمریکا در پاییز ۱۴۰۳ می‌تواند تاثیرات زیادی در تصمیمات دولت‌ها بگذارد. پس انتخاب‌های ما به عنوان صاحبان سرمایه باید متأثر از این رویدادها باشند. همچنین بودجه سال آینده دولت نیز ناگفته‌های بسیاری دارد.

یکی از مهم‌ترین تصمیمات جهانی تعیین تکلیف برجام و مذاکره با آمریکا است. با توجه به فاصله دو ساله تا انتخابات آمریکا، بایدن عجله‌ای برای مذاکره ندارد، همچنین قیمت نفت ایران و اعداد بودجه نشان می‌دهد ایران هم نیازی به مذاکره نمی‌بیند.

کنعانی یکی از چالش‌های پیش‌روی دنیا را تنش‌های بین چین و تایوان دانست که ممکن است منجر به جنگ شود. به گفته این مشاور کسب و کار ۸۸ درصد از کانتینرهای بزرگ دنیا از بین چین و تایوان عبور می‌کنند و اگر جنگی اتفاق بیفتد و این گذرگاه بسته شود، ترافیک بسیار زیادی در منطقه شده و جهش ارزی اتفاق می‌افتد. در نتیجه خرید مواد اولیه، قطعات و ماشین آلات دچار مشکل می‌شود. پس با توجه به شرایط ما پیشنهاد می‌دهیم منتظر پایین آمدن دلار نباشید و خرید خود را انجام دهید.

مساله بعدی که بر سیاست ایران تاثیرگذار است، جلسات آژانس انرژی اتمی خواهد بود؛ این جلسات در اسفند، خرداد، شهریور و آذر سال آینده تصمیم‌گیری برای ایران را در برنامه دارند که ممکن است بر اساس آن مکانیسم ماشه علیه ایران فعال شود. فعال شدن مکانیسم ماشه وتو پذیر نیست.

به گفته این مدرس دانشگاه ارزش واقعی دلار نمی‌تواند خیلی بالاتر از قیمت فعلی باشد. دلار هم مثل یک کالا است و اگر ارزش واقعی آن بالاتر باشد، قاچاق می‌شود. در کشور ما بر اساس آمار از سال ۲۰۱۹ اصلاح دلار تا محدوده ۳۹ تومان را داشته‌ایم. اما اگر مبلغ دلار به ۳۹ برگردد، یعنی به سرعت بالا خواهد رفت و این راه دولت برای جمع



دانشگاه چقدر می‌تواند آن‌ها را حل کند؟

این چالش‌ها در سطح کلان هستند که دانشگاه ورود کرده ولی به تنهایی نمی‌تواند راهکار ارائه کند. باید وزارت صمت و دیگر ارگان‌ها به حل موضوع بپردازند. ما تنها راه‌های پیشنهادی را ارائه می‌کنیم. دو طرح در سرای نوآوری داریم. یکی جایگزینی الیاف آکرلیک که در ایران تولید نمی‌شود، باید با کمک دولت تحقیقات انجام شود و خط تولید این الیاف جایگزین راه‌اندازی شود. برای اینکار با پتروشیمی تندگویان هم مذاکراتی داشتیم و جلسات متعددی با سرمایه‌گذاران داریم اما این پروژه‌های کلان به زودی نتیجه نمی‌دهند و ممکن است پنج سال طول بکشد.

در حوزه ماشین سازی هم بین قطعه سازان همگرایی ایجاد کرده‌ایم. اما کار ماشین سازی تیمی است و ما در کار تیمی ضعیف هستیم. در تلاش هستیم در حوزه فرش ماشینی کنسرسیوم شکل بگیرد و قطعه سازانی که فعال در تولید هستند دور هم جمع کنیم و اگر بتوانیم یک مجموعه ماشین سازی در کاشان راه‌اندازی کنیم. این پروژه هم کلان و در سطح ملی است و به زودی جواب نمی‌دهد. اگر کنسرسیوم امروز هم تشکیل شود، کار تحقیق و طراحی و مهندسی معکوس و ساخت ماشین حداقل سه سال زمان می‌خواهد. برای ساخت اولین ماشین و راه‌اندازی خط تولید هم حداقل پنج سال زمان لازم است.

ارتباط صنعت و دانشگاه چه چشم اندازی دارد؟

یکی از مشکلات حل نشده ما در ایران، ارتباط بین صنعت و دانشگاه است. هرچند دو طرف تلاش برای حل موضوع دارند، زمان می‌برد. در کشورهای پیشرفته ارتباط تنگاتنگی بین صنعت و دانشگاه دارند و دانشگاه با رویکرد حل مشکلات صنعت تمامی پژوهش‌ها و موضوعات پایان نامه را مشخص می‌کند و صنعت هم می‌داند برای پیشرفت خود باید از دانشگاه حمایت کند. اما ما در دو طرف در این زمینه مشکل داریم. دانشگاه فقط پژوهش محور است و برای حل مسائل صنعت کار نمی‌کند و شرکت‌ها هم توجه نیستند که باید برای حل مشکلات خود باید برای تحقیق و پژوهش هزینه کنند. ما در سرای نوآوری فرش ماشینی تلاش داشتیم ارتباط صنایع نساجی را با دانشگاه برقرار کنیم. به عنوان مثال رویداد فرش آپ را دو دوره برگزار کردیم و شش دوره هم همایش فرش ماشینی را داشتیم. در این رویدادها سعی داشتیم مشکلات صنعت را بهتر بررسی کنیم و با کمک صنعت و تشکل‌ها و دولت مشکلات را حل کنیم.

سرای نوآوری برای آموزش شرکت‌ها برنامه دارد؟

ما چند پروژه در سرای نوآوری انجام دادیم. لابراتوار طراحی فرش ماشینی را تاسیس کردیم که طراحان زیادی را آموزش دادیم که در شرکت‌ها مشغول به کار طراحی و ادیت شدند. نیروی نیمه ماهر طراحی تربیت کردیم. آزمایشگاه تخصصی استاندارد داریم در مرکز تحقیقات فرش ماشینی عمده پایان نامه‌ها و پروژه‌ها مرتبط با صنعت انجام می‌شود. قراردادهایی با شرکت‌ها در حوزه تحقیقات فرش ماشینی داشتیم.

همچنین پرورش مهندسان نساجی هم بسیار مهم است و در سال‌های گذشته شرکت‌ها با کمبود نیروهای متخصص نساجی در حوزه فرش ماشینی مواجه بودند که در دانشگاه آزاد اسلامی اقدام کردیم و در سال ۱۴۰۲ اولین دوره دانشجویان ما فارغ‌التحصیل خواهند شد. تلاش داشتیم مهندسی نساجی با تخصص فرش ماشینی تربیت کنیم.



منصور دیاری:

در دانشگاه آزاد اسلامی کاشان مهندسی نساجی متخصص فرش ماشینی را آموزش می‌دهیم

منصور دیاری، دکترای مهندسی نساجی و عضو هیات علمی دانشگاه آزاد اسلامی کاشان است. دیاری سال‌ها در زمینه فرش ماشینی تحقیق و پژوهش کرده است و سابقه عضویت در انجمن‌های تخصصی علمی و راهبردی فرش و نساجی کشور را دارد. همچنین نگارش کتاب فرش ماشینی و داوری مجلات و رویدادهای مختلف در حوزه فرش از سوابق اوست. دکتر منصور دیاری هم‌اکنون رئیس سرای نوآوری فرش ماشینی دانشگاه آزاد اسلامی کاشان است. با او درباره چالش‌های صنعت فرش ماشینی و ارتباط دانشگاه صحبت کردیم.

درباره تدوین سند راهبردی توضیح دهید که به چه نتیجه‌ای رسید؟

در ابتدا تدوین یک سند ده ساله به سرای نوآوری سپرده شد و سپس وزارت صمت با تغییرات مدیریتی مواجه شد و بر اساس تصمیم مدیران جدید، سند راهبردی به سندی برای حل مساله تبدیل شد. عنوان آن دیگر سند راهبردی توسعه فرش ماشینی نیست و به نظر من سند حل مساله با افق زمانی کوتاه‌تر است. این افق زمانی نهایت تا تابستان ۱۴۰۴ را در نظر گرفته و تمرکز بر حل چالش‌های صنعت فرش ماشینی دارد. تشکل‌ها و وزارت صمت تمرکز بر چالش‌ها دارند.

این چالش‌ها چه چیزهایی هستند؟

چالش‌های صنعت فرش ماشینی به دو بخش یا سه بخش تقسیم می‌شوند. یک بخش فراصنعتی است که مربوط به قوانین تامین اجتماعی، مشکلات بانکی و تامین سرمایه در گردش است که همه صنایع با آن‌ها روبرو هستند. بخش دیگر مخصوص صنعت فرش است. ما در صنعت فرش دو گلوگاه داریم، یکی ماشین آلات که کاملاً وارداتی است و ارزی بالایی دارد و دیگری الیاف آکرلیک که آن هم وارداتی است و هر از چندی با نوسانات ارزی، صنعتگران را با مشکلات زیادی درگیر می‌کند.



مهدی یکتا:

خوش شانسی من شروع کار در کاشان بود

مهدی یکتا عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران، از فراز و نشیب شغلی خود در صنعت نساجی می‌گوید. از شروع کار خود با پانچ نقشه تا حضور در شرکت‌های فرش مشهد و ارمغان شیراز و نماینده شرکت شونهر در ایران تا عضویت در جامعه متخصصین نساجی را در گفتگو با نشریه فرش ماشینی مطرح می‌کند. حضور یکتا در اول در صنعت نساجی همراه با فعالیت‌هایی برای ارتقا علم نساجی در صنعت بوده است. کتاب فرش ماشینی نوشته مهدی یکتا اولین منبع علمی به زبان فارسی درباره فرش ماشینی است. گفتگوی مفصل مهدی یکتا را در ادامه می‌خوانید.

تدوین کردیم. در کتاب فرش ماشینی، تمام بافت‌ها با دست طراحی شد با رنگ‌های مختلف که نحوه حرکت خواب مرده و خواب فرش را نشان دهد. این کتاب از معدود کتاب‌هایی است که درباره تکنیک بافت فرش ماشینی نوشته شده است. طبق تحقیقاتی که داشتیم در سال ۸۶ رشته فرش ماشینی در دنیا وجود نداشت. فقط در دانشگاه گیت بلژیک پرفسور کیکن یک درس دو واحدی کفپوش‌ها داشت که به ساختار بافت فرش ماشینی اشاره می‌کرد و در ترکیه هم اطلاعات زیادی وجود نداشت. شاید به این دلیل که سالیان سال شرکت واندویل مخترع و مبدع انواع تکنیک‌های بافت و بودگذاری فرش ماشینی بود و این تکنیک‌ها در شرکت مخفی بود تا موقعی که به بازار ارائه شود.

کتاب در سال ۸۵ چاپ شد. بخش اول درباره تاریخچه فرش ماشینی و سیستم فرش ماشینی بود. در ایران سیستم فرش ماشینی فیس تو فیس است که دو لنگه فرش در مقابل هم بافته شده و از وسط برش می‌خورد. سیستم‌های دیگر که در دنیا وجود دارد هم در کتاب توضیح دادیم. کتابی در نمایشگاه دموتکس سال ۲۰۰۲ درباره فرش ماشینی رونمایی شد و ما این تاریخچه را از آن کتاب استخراج کردیم.

بود، شهری که بسیار صنعتی است و اطلاعات و تجاری که من در ۲ سال و نیم اول حضورم در کاشان گرفتم بسیار کمک کرد تا سال‌ها بعد از این تجربه‌ها استفاده می‌کردم. رفتار کارگری و روش سرمایه‌گذاری در کاشان با تمام شهرها فرق می‌کند و مثل یک کلاس آموزشی برای تمامی مهندسی‌ن جوان است که وارد شاخه فرش ماشینی خواهند شد. من از سال ۸۰ تا ۸۳ مقیم کاشان بودیم و در سال‌های بعد بخاطر همکاری با شرکت شونهر مدام به کاشان سر می‌زدم.

چطور شد به فکر نوشتن

کتاب فرش ماشینی افتادید؟

ما در دانشگاه هیچ مطلبی درباره فرش ماشینی نداشتیم. حتی درباره تکنیک بافت فرش ماشینی هیچ درسی نداشتیم. در ابتدای کارم، شروع به تحقیق کردم و متأسفانه اطلاعات کمی وجود داشت. با کمک‌ها آقای مروج و آقای احمد فرهی که در دوران کاری خود سابقه حضور در فرش راوند داشتند، با جزئیات و پایه‌های فرش ماشینی آشنا شدم و دوره‌هایی در شرکت شونهر، خارج از کشور دیدم. بعد هم به عنوان تکنسین فروش شرکت شونهر همکاری می‌کردم. در نهایت این اطلاعات را به صورت کتاب فرش ماشینی

در ابتدا خودتان را معرفی کنید و داستان فعالیت شما در صنعت نساجی را برایمان تعریف کنید.

مهدی یکتا، متولد ۱۳۵۶ هستم و از رشته مهندسی نساجی گرایش تکنولوژی نساجی، دانشگاه پلی تکنیک تهران فارغ‌التحصیل شدم. فعالیت من در صنعت نساجی با رشته فرش ماشینی شروع شد. از سال ۸۰ وارد کار فرش ماشینی شدم و در ابتدای کار مدتی در شرکت فرش مشهد کار می‌کردم و سپس در شرکت ترنج نگار تهران طراحی و پانچ نقشه‌های فرش را انجام می‌دادم. پس از آن به توصیه یکی از دوستان جذب شرکت فرش ارمغان شیراز شدم که در کاشان فعالیت می‌کرد. ارمغان شیراز متعلق به آقای محمد مروج بود. این شرکت در سال ۱۳۸۰ اقدام به خرید دستگاه جدید بافندگی شونهر کرده بود که برای اولین بار فرش ۵۰۰ شانه را در ۸ رنگ با امکانات ژاکارد فراهم می‌کرد. به تدریج این مدل، دستگاه بسیار محبوبی بین تولیدکنندگان ایرانی شد و تا چندین سال به عنوان تنها تکنسین این دستگاه فعالیت می‌کردم.

شروع کار من به این صورت بود و فکر می‌کنم خوش شانسی من شروع کار در شهر کاشان



بخش دوم تکنیک بافت است که از اطلاعاتی که خودم در اختیار داشتم نوشتم و بخش سوم هم اصول و کلیات ماشین آلات را توضیح دادیم. قصد داشتیم کتابی بنویسیم که وقتی فردی کتاب را خواند بتواند کانالوگ دستگاه‌ها را هم بخواند.

این کتاب با استقبال خوب شرکت‌های فرش ماشینی مواجه شد و ما با برگزاری کارگاه‌های آموزشی در شرکت‌ها، کتاب را تدریس کردیم. انجمن نساجی ایران هم حمایت خوبی از این حرکت کردند. ما اصطلاحات فرش ماشینی را هم از انگلیسی به فارسی ترجمه کردیم و حتی لغاتی که به صورت محلی در کاشان و مشهد گفته می‌شد را جمع‌آوری کردیم. این مجموعه به کمک مهندس بهنام قاسمی در مجله صنعت کهن چاپ شد.

به نظر شما شونهر چرا از بازار ایران خارج شد؟

بعد از جدا شدن آلمان شرقی و غربی، در شرق آلمان شهر کمینتس واقع شده بود. در دوران کمونیستی نام شونهر به نام تکستیمیا تغییر کرد. بعد از اتحاد آلمان، شرکت اشتغلی فرانسه که بخش نساجی آن تولیدکننده ژاکارد الکترونیک است و تقریباً بالای ۸۰ درصد ژاکاردهای دنیا در بخش بافندگی را تولید می‌کند؛ شرکت تکستیمیا را خرید و دوباره به نام اصلی که شونهر برگرداند. ابداع مهمی که اشتغلی در شونهر انجام داد و تحول عظیمی در صنعت فرش به وجود آورد در نمایشگاه ایتما ۱۹۹۹ پاریس بود. در این نمایشگاه اولین دستگاه بافندگی فرش با ۱۶۸۰۰ هارنیش ژاکارد معرفی شد. توسط دوتا هد اصلی ساپورت می‌شد و این امکان را داشت که دستگاه ۵۰۰ شانه ۸ رنگ به بازار ارائه شود. ما تا آن موقع این قابلیت را نداشتیم. وقتی اولین مدل وارد کاشان شد و شروع به کار کرد، خود کارخانه هم استرس داشت که موفق نباشد. بسیار توصیه می‌شد از نخ کیفیت بالا استفاده شود. فرش شونهر که به بازار آمد بسیار مورد استقبال واقع شد. اتفاقی که افتاد شرکت شونهر در زمینه ماشین‌سازی بسیار خوب بود و ژاکارد آن هم دست بهترین شرکت ژاکارد دنیا بود اما دو نقطه ضعف داشت در داخل شرکت اطلاعات و تجربه نساجی و بافت فرش بالا نبود و باعث شد ابداعاتی که به بازار ارائه کرد از جمله ژاکارد سه حالتی کامل و دابی الکترونیک، را کسی نتواند استفاده چندان کند. شونهر به اندازه وندویل سابقه صد ساله نداشتند. شرکت وندویل سابقه صد ساله داشت و با قابلیت دستگاه و تار و پود آشنا

بودند. آن‌ها بلافاصله نقاط ضعف دستگاه شونهر را با ابداعاتی که در بافت داشت، پوشش دادند. شرکت وندویل با کمک بافندگان ایرانی بافت کریستان را ارائه کرد که تقریباً شونهر را پس زد. نکته دوم درباره شونهر این بود که شرکت زیرمجموعه اشتغلی بود و سرویس و امکاناتی که به مشتریان می‌داد، قابل مقایسه با سرویس و خدمات وندویل نبود. این سرویس شامل خدمات و تامین قطعات بود. عدم سرویس مناسب از یک طرف و جلو افتادن وندویل باعث شد، جای شونهر را در بازار بگیرند و تیر آخر را ماشین‌های ۷۰۰ شانه وندویل زدند. محصول یکی بود اما کاری که دستگاه شونهر با ۶ دفتین زدن انجام می‌داد، وندویل با ۴ دفتین انجام می‌داد و باعث می‌شد حجم تولید بالا رود. تا امروز در تمام ماشین‌های فرش، تولید وندویل بالاتر باشد و این عدد برای سرمایه‌گذار خیلی مهم است. ماشین ۷۰۰ شانه شونهر ۷۰۰ تا ۱۰۰۰ تخته در ماه تولید می‌کرد، ولی ماشین جدید وندویل ۱۲۰۰ تا ۱۳۰۰ تخته در ماه تولید داشت. همه این عوامل باعث شد وندویل جای شونهر را بگیرد.

بعضی معتقدند ایرانی‌ها می‌توانستند از این افت شونهر استفاده کنند و فناوری آن را بخرند و به ایران بیاورند، آیا امکان پذیر بود؟

ما در ماشین‌سازی نساجی خیلی قوی نبودیم که بتوانیم ماشین آلات صادر کنیم. ولی برای رفع نیاز خودمان خیلی کارها کردیم. در همین کاشان ماشین‌های ماکویی تبدیل به ماشین‌های ربیری می‌شد. ماشین دولاتابی و ماشین‌های بافندگی در کاشان ساخته می‌شد. یک مطلب را نباید فراموش کنید وقتی یک تکنولوژی و دستگاه را می‌خواهید بخرید، باید پتنت‌های روی آن هم بخرید. پس با خرید هر ماشین، هزینه بسیار سنگینی بابت پتنت داده می‌شود. پتنت یعنی تکنولوژی‌هایی که برای بافت استفاده می‌شود. پتنت خیلی از شرکت‌های شونهر و وندویل قبل معرفی به بازار ثبت ده ساله می‌شوند. چرا این کار می‌شود؟ چرا شرکت وندویل که تنها سازنده ماشین‌آلات است، تکنولوژی بافت را ثبت می‌کند؟ چون این دارایی نامحسوس برای شرکت است. اگر ایران می‌خواست این شرکت را خریداری کند، باید هزینه بالایی بابت این پتنت‌ها پرداخت کند. من به شخصه فکر می‌کنم ما در فرش ماشینی افراد قدرتمندی در

تکنیک بافت و اصلاح روبه و تغییر بافت داریم، مخصوصاً در شهر کاشان هم خودمان می‌توانستیم بافت‌های جدید ایجاد کنیم و به صورت پتنت ثبت کنیم. ما از اول در ماشین‌سازی قوی نبودیم. قطعات الکترونیک و کامپیوتری که در سال‌های ۲۰۰۱ و ۲۰۰۲ در ماشین‌های نساجی ایجاد شد، تحت لیسانس شرکت‌های بزرگ بود و ممکن بود با ایران کار نکنند. به دست آوردن نرم‌افزار ماشین و هزینه بابت ثبت آن بسیار بالا بود.

پس اگر مساله سرمایه‌گذاری حل شود، می‌توان به این ایده فکر کرد؟

البته به نظر من اگر سرمایه‌گذار خوبی برای ساخت ماشین‌آلات باشد، ایران می‌تواند در ماشین‌سازی حرفی برای گفتن داشته باشد. به چند دلیل، اول در حوزه ماشین‌سازی ما امکانات خوبی داریم ولی اینکه سراغ آن نرفتند توجیه اقتصادی آن بوده است نه محدودیت فنی، به عنوان مثال وقتی ماشین‌سازی باید ده ماشین بفروشی تا هزینه ساخت آن به دست بیاید. در سال ۸۱ نرم‌افزار سیستم عامل داس بود، مخصوصاً در ژاکاردهای اشتغلی، در کاشان با کمک یکی از مهندسين برق سورس ژاکارد را گرفتیم و فارسی کردیم. سال ۸۱ من در کاشان مهندس سالن بودم و روزی ۱۲ ساعت در سالن بودم می‌دیدم کارگر نمی‌تواند با منوهای دستگاه کار کند و هر اشتباهی ممکن بود انجام دهد که ضرر هنگفتی به دستگاه بزند. پس مهندسين نساجی در سالن حضور داشتند. تا سال‌ها استخدام مهندسين نساجی برای استفاده از سیستم عامل دستگاه و در کنار آن سرویس و تعمیر دستگاه‌ها رایج بود. بعد کم‌کم کارگرها آموزش پیدا کردند و الان کار با دستگاه‌ها را بلد هستند. در حوزه نرم‌افزاری کارهای زیادی شد. در کاشان قفل نرم‌افزارها را باز می‌کردند. الان البته امنیت نرم‌افزارها بالاتر رفته و برنامه‌نویس‌ها پروتکل‌های امنیتی به کار می‌برند. ماشین‌سازی از کپی کاری شروع شده و به اصلاح و ابداع ماشین می‌رسد، در ترکیه هم این روند برای ساخت ماشین طی شده است. می‌کنند. اما هزینه تولید دستگاه صنعتی بسیار بالاست و کمتر سرمایه‌گذاری حاضر به این کار است. سرمایه‌گذاری در این زمینه هم صبر و حوصله بالای می‌خواهد، هم اطلاعات و تجربه زیاد و اگر چند شرکت با هم یک تشکل یا



می‌خواستند. خاطرم هست که آقای مروج گفتند ما اینجا به شما همه چیز یاد می‌دهیم و تنها چیزی که نمی‌توانیم یاد دهیم، معرفت است. آدم باید خودش معرفت داشته باشد! هر لحظه کار کردن با آقای مروج تجربه بود. سه‌شنبه‌ها به بازدید می‌آمدند و صحبت‌های ایشان درس بود. من در اوایل کارم در کاشان غریب بودم و مشکلاتی داشتم. اختلاف نظر هم در کار با مدیر کارخانه داشتیم. جلسه‌ای با آقای مروج گذاشتیم و گفتیم در تنظیم وزنه دستگاه اختلاف داریم، ایشان گفتند حق با کسی است که منطق قوی‌تری دارد و مهم نیست جایگاه فرد کجاست، باید همدیگر را قانع کنید و هرکدام دلیل منطقی داشتید درست است. مشابه این افراد در صنعت کم هستند و تا سال‌های سال نمی‌آیند. این افراد در درجه اول مدیرانی بودند که هم سرمایه‌داری را بلد بودند، هم سرمایه‌گذاری و مدیریت را.

در ابتدای صحبت خود حضور را در کاشان را خوش‌شانسی دانستید، این شهر چه تفاوتی با دیگر شهرهای دارد؟

در کاشان من به عنوان تازه کار وارد شدم و فرهنگ و هوش سرمایه‌گذاری را در مردم کاشان دیدم. هر قومیتی فرهنگ خود را دارد، در منطقه کاشان هوش کارآفرینی بسیار بالاست. این تعداد کارخانه موفق هم دلیل این ادعا است. وقتی ده کارخانه تبدیل به هفتصد کارخانه موفق می‌شود، نشان از هوش کارآفرینی دارد. من در کاشان هم می‌دیدم کارگران ذهن سرمایه‌گذاری داشتند و ایده‌هایی گاه‌به‌گاه بهتر از افرادی که علم اقتصاد خوانده‌اند، دارند.

آن زمان در شهرک آران بیدگل کارخانه‌ای دیدم که فقط یک سوله و یک دستگاه داشت، دفتر اداری و حتی دیوار دور کارخانه نداشت. با همان یک دستگاه شروع کرد و از سود آن کم کم کارخانه را ساخت و الان نزدیک ۲۰ دستگاه دارد و بسیار موفق است. این تفکر ایجاد ثروت را در شهرهای دیگر کمتر دیدم. حتی کارگرهای این منطقه ذهن جمع کردن ثروت داشتند. هر کارگر و تکنسین ممکن بود بعدها کارخانه خود را بزند.

باشد، خیلی خوب است. در کارخانه‌های کاشان ابداعات زیادی می‌بینیم. از قدیم هم بوده است اما ثبت نشده است. مثلاً شرکت‌ها در ۱۲۰۰ و ۱۵۰۰ شانه کارهای عجیبی می‌کنند. ولی ثبت نشدند. ثبت نوآوری و اختراع کار سختی نیست. در خارج کشور هم با رایزنی با کمپانی‌های ماشین‌سازی، بدون ترس از لو رفتن ایده، می‌توانند وارد مذاکره شوند و تکنیک را به عنوان پتنت ثبت کنند. بافت هندلوک هم‌نیطوری به وندویل رفت. شاید کسی که ایده را ثبت کند، حتی کارمند خود شرکت وندویل یا شونهر باشد، اما ایده را ثبت کرده و اگر شرکت آن را استفاده کند، به او هزینه ایده را می‌دهد. تکنیک بافت ۵ ساله یا ۱۰ ساله ثبت می‌شود. اگر بافت ثبت شده باشد که روی دستگاه پیاده شود، هزینه بالایی به صاحب ایده می‌دهند. باید افراد نوآور را تشویق کنیم تا ایده‌های خود را ثبت کنند.

از خاطرات خود زمان کار کردن با بزرگان فرش بگویید، زمانی که شما با مهندس حمیدی و آقای مروج کار می‌کردید.

من زمانی که فرش مشهد بودم با مهندس حمیدی ارتباط مستقیم نداشتم. ولی ایشان روی انتخاب افراد بسیار وسواس داشتند. برای من جالب بود که سعی می‌کردند یک محیط امن برای افراد ایجاد کنند. کارگر یا مدیر تولید و مهندس دغدغه‌ای برای سکونت و هزینه زندگی نداشته باشد و تمام فکر و انرژی خود را برای کار خود بگذارد تا شرکت ارتقا پیدا کند.

مهندس مروج که شانس و افتخار همکاری با شرکت ایشان را داشتم فرد بسیار خودساخته، دارای مطالعه بسیار بودند. یکی از ویژگی‌های ایشان این بود که انسان‌ساز بودند و ابایی نداشتن که هزینه کنند تا فردی خطای خود را اصلاح کند و به فردی قوی در صنعت تبدیل شود. برایشان مهم نبود که اگر آموزش دادند، فرد از آن شرکت برود. اعتقاد داشت اگر کسی کاری یاد بگیرد و برود هم بلاخره در این کشور کار خواهد کرد.

اولین روزی که من وارد کارخانه شدم مصادف با روزی بود که ایشان برای بازدید به کاشان می‌آمد. من از بافت فرش ماشینی اطلاعی نداشتم و چون دستگاه جدیدی خریده بودند، مهندس نساجی مسلط به کامپیوتر و انگلیسی

NGO تشکیل دهند از نظر مالی بسیار به صرفه خواهد شد و خواهند توانست تا زمانی که ایده به نتیجه برسد، صبر کنند. ما در جامعه از این ایده‌ها حمایت می‌کنیم. بعضی ایده‌ها در حد استارت‌آپ است و بعضی در خطوط تولید باید اجرا شود. هر ایده‌ای هم به کار نمی‌آید. بعضی با تغییر تنظیمات دستگاه، راندمان کار را بالا برده‌اند اما این ابداع محسوب نمی‌شود. باید کاری باشد که به فکر دیگران نرسیده است.

به نظر شما مهندسان جوان که ایده‌هایی برای ساخت ماشین و اصلاحات دارند، چگونه می‌توانند حمایت شوند؟

ما در جامعه متخصصین نساجی از هر ایده جدید که نیاز صنعت باشد حمایت می‌کنیم. هر ایده‌ای که ارزش افزوده‌ای به تکنولوژی یا محصول اضافه کند و بدانیم مشکلی از مشکلات حل می‌کند. در بخش ماشین‌سازی هم انجمن سازندگان ماشین آلات نساجی را داریم و شرکت‌های زیادی عضو آن هستند و از ایده‌ها حمایت

در کاشان چقدر نوآوری و ابداع در صنعت فرش می‌بینید؟

در مدتی که من در صنعت فرش بودم افرادی در کاشان و اطراف دیدم که بسیار افراد قابلی در فرش ماشینی بودند. این به خاطر سابقه فرش دستباف کاشان است. برمی‌گردد به سابقه گذشتگانی که فرش دستباف کار کردند. اما این علم استفاده نشده است. این نوآوری‌هایی که در کارخانه‌های فرش کاشان می‌شد، سال‌های بعد به عنوان محصول جدید در کارخانه‌های ماشین‌سازی دنیا معرفی شد. مثلاً در ایتما ۲۰۰۷ دستگاهی آورده بودند که هشتاد درصد ایده آن از کارخانه‌های ایران گرفته بودند. اگر کسی ایده‌ای دارد تا دستگاه را تبدیل به چیزی کند که کار خاصی انجام دهد یا روی محصول کاری کند، در وهله اول باید ثبت کند. اگر ثبت در داخل و بعد در خارج از کشور



یکتا درباره این تشکل صنفی گفت: «این جامعه یک تشکل تخصصی و صنفی است که سال ۱۳۷۰ تاسیس شد و در حال حاضر هیئت مدیره دوره هفتم مشغول فعالیت هستند. از اهداف جامعه تقویت و ارتقای توانمندی مهندسين نساجی از طریق برنامه آموزشی، کاریابی برای مهندسين جوان و تامین نیرو برای شرکتهای نساجی و همچنین اختیار قرار دادن آمار تجاری به واحدهای صنعتی و فهرست متخصصین و مهندسين مشغول در صنعت نساجی به متقاضیان است.»

به گفته مدیرعامل جامعه متخصصین نساجی، در اولین قدم هیئت مدیره سعی در ایجاد تفکر جدید و تغییر در پیامهای جامعه داشته است؛ در این مسیر به گسترش شبکه مهندسين نساجی می‌پردازند و از تمامی مهندسان نساجی و سایر متخصصان مربوطه دعوت می‌کنند تا به عضویت جامعه درآمده و باعث ارتقای شغلی و دانش فردی خود شوند.

یکتا ضمن افزودن این واقعیت که جامعه متخصصین کار تجاری نمی‌کند، افزود: «منبع درآمد این تشکل صنفی از حق عضویت و هدایای شرکتهای و افراد تامین می‌شود. بنابراین در تمام برنامه‌ها منافع مالی اولویت ندارد. مدنظر ما این است تجارب نسل‌های قبلی که در صنعت کار می‌کنند به نسل جدید منتقل شود. می‌خواهیم به مهندسين جوان طراحی مسیر شغلی را آموزش دهیم. یعنی هر کس فارغ‌التحصیل شود، مسیری که باید طی کند تا به جایگاه شغلی برسد را با مشاوره و همفکری متخصصین جامعه به صورت رایگان، برنامه‌ریزی کند.»



در جامعه متخصصین نساجی با هم رشد می‌کنیم

جامعه متخصصین نساجی ایران با شعار «با هم رشد می‌کنیم.» با سابقه‌ای سی ساله در ایران مشغول به فعالیت است. با مهدی یکتا مدیرعامل این انجمن درباره اهداف و برنامه‌های جامعه در دوره هفتم هیئت مدیره صحبت کردیم.

جواد دشتی زاده از نسل مهندسان نساجی شرکت حریر و مخمل است. بیان شیوا و شیرین او در ذکر خاطرات روزهای تحصیل در هنرستان نساجی کارخانه مخمل و سپس کار در کنار خاندان لاجوردی، بهانه گفتگوی طولانی نشریه فرش ماشینی شد. دشتی زاده امروز در هیئت مدیره کارخانه نساجی فعال است. بخش اول این گفتگو را در ادامه می‌خوانید.

در ابتدا یک معرفی از خودتان بگویید؟

من جواد دشتی زاده هستم، متولد ۱۳۳۰ کاشان. دیپلم در هنرستان نساجی کاشان گرفتم. فوق دیپلم را هم در مدرسه تکنولوژی تهران گرفتم. فوق لیسانس را دانشگاه آزاد خواندم. حدود بیست و هفت، هشت سال در کارخانه مخمل ابریشم بودم. از سال ۷۷ هم کارخانه نساجی آدمم و مدتی مدیر عامل بودم و حالا هم جزو هیئت مدیره هستم.

درباره تحصیل خود در هنرستان نساجی بگویید.

سال ۱۳۴۶ هنرستان نساجی در خیابان قدمگاه با سفارش آقایان لاجوردیان و تفضلی تاسیس شد. ما دومین گروهی بودیم که وارد هنرستان شدیم. در رشته نساجی ما هر روز صبح در کارخانه کلاس عملی داشتیم و بعدازظهر هم درس‌های تئوری بود. همه بچه‌های هنرستان در دو گروه به کارخانه‌های مخمل، حریر بافی یا ریسندگی می‌رفتند. این یکی از کارای بزرگ آن زمان بود. به حضور افراد تحصیل کرده در صنایع بسیار علاقه داشتند.

وقتی دیپلم را گرفتم رشته نساجی مدرسه تکنولوژی تهران قبول شدم. ما وقتی برنامه کلاسی را دیدیم که بیشتر کلاس‌ها بعدازظهر بود، یکی



دشتی‌زاده:

در هنرستان نساجی، آموزش عملی در تمام بخش‌های کارخانه واجب بود



چه تفاوتی بین بچه‌های آن زمان و الان بود که راحت‌تر شغل خود را انتخاب می‌کردند؟

بچه‌ها تا قبل دیپلم همه تابستان‌ها مشغول یاد گرفتن کاری بودند. دکان نجاری، آهنگری یا کار در بازار، هر کاری که دوست داشتند. پدر بزرگ خدایامرزم همیشه یک مثلی تعریف می‌کرد که شاه عباس هم شعر باقی بلد بود و یکبار او را با لباس درویشی گرفتن، به آن‌ها گفت من برایتان پارچه می‌بافم تا ببرید به دربار و سله بگیرید. در پارچه بافته شده علامتی گذاشت تا بفهمند شاه عباس است تا نجاتش دادند. خلاصه مدام بزرگترها تشویق میکردند که در حین تحصیل مهارت و هنری هم یاد بگیریم. خیلی از همکلاسی‌های من پدر کاسب داشتند و آن‌ها هم بعد از مدرسه به بازار می‌رفتند و تابستان هم کمک پدر می‌کردند. اما الان اینطور نیست.

به نظر شما این آموزش چه تاثیری در صنعت داشت؟

هرکس در کاخ‌نجات بزرگ نساجی ایران کار می‌کرد در مخمل ابریشم آموزش دیده بود. این آموزش برای کارخانه هزینه داشت. راحت نیست اجازه بدهی دانش‌آموز هنرستان در کارخانه رفت و آمد کند و گاهی دستگاهی یا چیزی را بهم بریزد. ولی الان یک دانشجو برای کارآموزی اگر بخواهد به کارخانه برود هم به سالن تولید راه نمی‌دهند. آن موقع تکنسین برای کارآموزی می‌آمد، گزارش کارآموزی برای مدیریت می‌فرستاد و براساس گزارش تشخیص می‌دادند اهل کار است یا نه؟ الان در دوره لیسانس هیچ کار تولیدی نکردند. از کارخانه می‌ترسند. این واقعیت جامعه است که انگیزه برای کار نیست. چون اکثر دانشجویان هم بدون علاقه یک رشته‌ای قبول شده‌اند. من خودم دانشگاه آزاد که بودم اصرار می‌کردم آقا این دانشجویها را بیاورید و رابطه صنعت و دانشگاه را از بین نبرید. کدام دانشجو دوست دارد تابستان کارآموزی کند؟ ولی آن زمان این کارها را انجام می‌دادند، ارزش قائل بودند.

شما به فکر راه انداختن موزه مخملبافی در اینجا نبودید؟

اینجا ما یک سالن داریم و برنامه داریم تا با مخمل و ریسندگی موزه نساجی کاشان را بزنیم. اگر خدا بخواهد. ما یک دستگاه مخمل بافی قدیمی دستی هم درست کرده بودیم که در آموزشگاه کارخانه بود. بعد در خانه بروجردی‌ها سوار کردیم و آقای یالله هم مخمل بافی می‌کرد.

یک زمانی آوردن اسم لاجوردیان در کاشان گناه بود. می‌گفتند طاغوتی بوده، حرفش را نزنید. برای ختم ایشان کسی نیامد فاتحه بخواند. اما الان اوضاع بهتر شده، فهمیدند چه خدمتی به کاشان کردند. زمانی که مهندس رضوی شهردار کاشان بود به ما گفتند خانه لاجوردیان دارد خراب می‌شود. آقای لاجوردی سال ۱۳۳۰ این خانه را به آموزش پرورش داده بودند و مدرسه شده بود. خانه را مرمت کردند تا بماند به یادگار. امیدواریم بتوانیم میراث پیشینیان را درکاشان حفظ کنیم. بدانیم چه کسانی در کاشان زحمت کشیده‌اند.

از دوستان پیشنهاد داد پیش آقای لاجوردیان بعد از ظهر بود، یکی از دوستان پیشنهاد داد پیش آقای لاجوردیان برویم تا برای صبح‌ها کار پیدا کنیم. به ساختمان سرای حافظ، دفترشان رفتیم. به منشی گفتیم ما دانشجو هستیم و با آقای لاجوردیان کار داریم. سریع هماهنگ کردند و بلافاصله ما خدمت ایشان رسیدیم. گفتیم دانش‌آموز هنرستان بودیم و الان تهران هستیم و روزها بیکاریم. ما را به آقای آرام معرفی کردند و همانجا برای ما کارت ورود به ساختمان صادر شد و مشغول به کار شدیم. آقای آرام هم خیلی هوای ما را داشتند و می‌گفتند بروید طبقه پایین رستوران نهار بخورید و بروید برای کلاس. آیا این انگیزه را در صنایع امروزی هم داریم؟ آقای لاجوردیان علاقه زیادی به افراد تحصیلکرده داشت، دوره‌هایی برای تکنسین‌ها و مهندسان می‌گذاشتند و نیروهای تخصصی جذب می‌کردند. در خیابان امیرکبیر فعلی برای مهندسان ساختمان مسکونی ساختند و امکانات فراهم می‌کردند که الان مرسوم نیست.

شما در هنگام تحصیل در هنرستان هم درآمد داشتید؟

در میانه سال اول ورود ما به هنرستان خدا رحمت کند، آقای نسیان مدیر هنرستان، اعلام کردند که بورسیه برای بچه‌ها قرار می‌دهند. گفتند آقای لاجوردیان هزینه بورسیه را می‌دهد تا بعد از اتمام تحصیل هم وارد کارخانه بشوید. اکثر بچه‌ها این بورسیه را ثبت نام کردند و بدون گرفتن ضمانتی، همه را بورسیه کردند. ماهی صد تومان به همه بچه‌ها می‌دادند و علاوه بر آن در تابستان هم برای کار در کارخانه هم ساعتی حقوق داشتیم. بعد از دیپلم بعضی بچه‌ها به کارخانه رفتند و بعضی هم ادامه تحصیل دادند و بعضی هم اصلاً سراغ کار دیگری رفتند. ما هم سعی می‌کردیم در همه قسمت‌های کارخانه یاد بگیریم. آقای لاجوردیان از سال ۴۶-۴۷ برای تربیت نیروی متخصص و ادامه حیات کارخانه تلاش کردند. کارخانه‌های مخمل و حریر و ریسندگی از همین‌جا رشد کرد.

به نظر شما الان هم این تجربه موفق که بچه‌های هنرستانی در کارخانه کار کنند، امکان پذیر است؟

بله، ببینید همان انگیزه در جوان‌ها وجود دارد و باید آن‌ها را راهنمایی کرد. من خودم رشته ریاضی را دوست داشتم، یک ماه سر کلاس ریاضی بودم بعد دوستانم اکثراً هنرستان بودند و مشتاق شدم به هنرستان بروم تا کار فنی یاد بگیرم. همین بورسیه کمک و انگیزه ما بود. ما بعد از سیکل رشته انتخاب می‌کردیم و رشته‌های ریاضی، ادبیات و طبیعی بود. هنرستان هم همه رشته فنی از نجاری تا آهنگری، تراشکاری، جوشکاری و نساجی و... داشت. بعد از دیپلم هم یا دانشگاه قبول می‌شدیم یا سربازی و کاری انتخاب می‌کردند. در دوره ما بیشتر خود بچه‌ها تصمیم می‌گرفتند چه رشته‌ای انتخاب کنند و خانواده اجباری نداشت. اما الان بیشتر خانواده‌ها اجبار به تحصیل پزشکی و مهندسی دارند و بچه‌ها خود انتخاب نمی‌کنند. کلاس تست می‌روند و کنکور می‌دهند تا هر لیسانسی بگیرند بعد تازه به کار فکر می‌کنند.



آتش سوزی در شهرک‌های صنعتی، اتفاقی جبران ناپذیر

است. اما این مبلغ توانست کل خسارت وارده به شرکت را جبران کند. به گفته مدیرعامل شرکت فرش ماندگار، مبلغ بیمه نامه این شرکت تنها ۱۴۷ میلیارد تومان بود که با پرداخت ۱۳۰ میلیارد توسط بیمه، تنها ۳۱ درصد خسارت وارده جبران شد. بالا رفتن نرخ ارز در این مدت هم باعث شد ارزش این پول کمتر شود و ۲۵ درصد ضرر وارده را با خسارت بیمه جبران کنند. بیمه‌های آتش‌سوزی و سوانح برای شرکت‌های تولیدی یکی از ضروریات هستند. اما شرکت‌ها گاهی تمامی سرمایه خود را بیمه نمی‌کنند، بی‌ثباتی نرخ ارز در کشور ما هم یکی از عواملی است که روزانه قیمت مواد اولیه و ماشین‌آلات را تحت تاثیر قرار می‌دهد و در صورت بروز حادثه خسارت جبران ناپذیری به بار می‌آید. به گفته مدیریت بیمه البرز شرکت‌ها باید از کم خریدن بیمه پرهیز کنند و سرمایه و فعالیت تولید خود را به طور کامل بیمه کنند تا هنگام وقوع خسارت دچار مشکل نشوند.

محسن پورکیانی، همچنین بر لزوم آموزش کارکنان واحدهای تولیدی برای مقابله با حوادث احتمالی در کارخانه‌ها از جمله آتش‌سوزی با هدف کاهش میزان خسارت تاکید کرد و گفت: رسالت بیمه البرز به عنوان یک شرکت بیمه این است که در عین فروش تعهد و بیمه نامه، سطح ایمنی جامعه را با آموزش ارتقا دهد لذا با برخورداری از کارشناسان متخصص و حرفه‌ای، همیشه آمادگی ارائه این آموزش‌های تخصصی را به بیمه‌گذاران خود دارد.

در صنایع و کارگاه‌ها و کارخانه‌های تولیدی، با توجه به استفاده از مواد خام اولیه مختلف، مواد و مصالح تولیدی و وسایلی که انبار می‌شوند، ریسک آتش‌سوزی بیشتر از منازل مسکونی وجود دارد. آتش می‌تواند از یک ته سیگار کارگر انبار کارخانه، اتصالی سیستم برق یک دستگاه، جرقه الکتروود جوشکاری، نشت گاز و یا هر عامل کوچک دیگری ایجاد و فاجعه‌ای بزرگ را در یک کارخانه رقم بزند...

در صورتی که با تامین سیستم‌های اعلام حریق و اطفای حریق اتوماتیک، می‌توان آتش سوزی را مهار کرد. همچنین دوره‌های آموزش اصول ایمنی برای کارگران و کارمندان، نصب و چک منظم کپسول‌های آتش نشانی برای کارگاه‌های صنعتی و کارخانه‌های لازم است.

یکی دیگر از مشکلاتی که در این آتش‌سوزی مشاهده شد، نبود ایستگاه آتش‌نشانی در شهرک صنعتی است. شهرک سلیمان صباچی با ۵۰۰ واحد صنعتی، نیازمند ایستگاه آتش نشانی و تجهیزات اطفای حریق است.

آتش‌سوزی واحدهای صنعتی امر محالی نیست. اگر اخبار کاشان را در سال گذشته بخوانیم به چندین مورد این آتش سوزی‌ها در شهرک‌های صنعتی می‌رسیم. از بین رفتن سرمایه صنعتگران در اثر اتصال برق، محیط نایمن و سهل‌انگاری در چک تجهیزات، در عرض چند ساعت حکایت پرآب چشمی است که هر از چندی به گوش می‌رسد. آتش‌سوزی گسترده شرکت فرش ماندگار پارس در شهرک سلیمان صباچی، در شهریور ۱۴۰۱ یکی از اتفاقات تلخ صنعت فرش بود.

آتش سوزی از نمایشگاه این شرکت شروع شد و به بخش انبار سرایت کرد. خوشبختانه این آتش‌سوزی تلفات جانی نداشت اما در کمتر از یک ساعت سرمایه عظیمی از این شرکت در آتش سوخت.

این آتش‌سوزی به علت اتصال کوتاه در جریان برق، در زمان تعطیلی نمایشگاه آغاز شد و زمانی کارگران بخش تولید متوجه شدند که آتش گسترده شده و به انبار رسیده بود. وقتی کارگران متوجه آتش‌سوزی می‌شوند و با آتش نشانی تماس می‌گیرند، تا زمانی که اولین ماشین آتش نشانی به محل حادثه برسد ۱۵ دقیقه طول می‌کشد. علی‌آذرباد مدیرعامل شرکت ماندگار، امدادسانی ضعیف آتش نشانی و نبود ایستگاه آتش نشانی در شهرک سلیمان صباچی را یکی از عوامل سرایت بیش از حد آتش به سالن‌ها می‌داند. به گفته وی ماشین اول آب کافی نداشته و دو ماشین دیگر آتش نشانی آران بیدگل هم آماده نبودند و به ناچار درخواست کمک از کاشان شده که باز هم ۱۵ دقیقه زمان تلف می‌شود. این تاخیر سی دقیقه‌ای در مهار آتش باعث شد تا علاوه بر انبار محصول، انبار مواد اولیه و سالن تولید نیز دچار حریق شوند.

آتش‌سوزی گسترده در حدود ۴۴۰ میلیارد تومان خسارت به شرکت فرش ماندگار وارد کرد. به گفته مدیر مجموعه پاکسازی سوله‌ها پس از آتش سوزی ۴ ماه زمان برده است. سفارش ماشین آلات و نصب آنها هم حداقل ۸ ماه زمان نیاز دارد و با گذشت حدود شش ماه از سانحه این شرکت هنوز نتوانسته فعالیت تولیدی خود را مثل سابق ادامه دهد. خرید ماشین آلات بافندگی هم در ایران دردسرهای خود را دارد. از زمان ارسال کل مبلغ ماشین آلات که متأسفانه باوجود تحریم و نبود ارز مورد نیاز در بانک‌ها و صرافی‌ها، حدود ۴ ماه زمان فقط برای دریافت کد تخصیص مجوزها و حواله زمان نیاز است.

این شرکت تحت پوشش بیمه آتش سوزی بود و بیمه البرز در پاییز امسال اعلام کرد بزرگترین خسارت بیمه را به مبلغ ۱۳۰ میلیارد تومان پرداخت کرده

Sinatex

سیناتکس، نامی ماندگار

آدرس:

ایران - کاشان - شهرک صنعتیان عباسی - پلاک ۲۱۸
- بلوار شماره ۱ - بلوار سازندگی - پلاک ۲۱۸

بهره‌بردار: 031-547-51082

فکس: 031-547-51083

تلفن: 031-547-51082

وبسایت: www.sinatextile.ir

ایمیل: sinatexir@gmail.com



شارژ انواع غلطک‌های چله

۷۰۰_۱۰۰۰_۱۲۰۰_۱۵۰۰ شانه

با مجهزترین
ماشین‌آلات
مستقیم / بخشی

۰۹۱۳۱۶۱۴۰۷۴ ۰۵۴۷۶۰۷۷۶-۸

شهرک صنعتی هلال / بلوار غدیر

فندق قصر ایرانیاك



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



یوپی اس

استابلایزر

آدرس دفتر فنی : کاشان ۳
بلوار مطهری، خیابان تربیت
مدیریت فنی : کشایی

TEL: 031-5558 3079
MOB: 0990 110 9390



شرکت فراتانیک

گروه توانایی



نوسانات و بی برقی ها

با فرتانیک به نسکته برقی دچار نشوید !!!



فرتانیک ارائه دهنده.

UPS (منابع تغذیه بدون وقفه)

استابلایزر

باتری

خدمات



Faratnik Asia Engineering Co

نساجی صنعت

پوشاک، ماشین آلات و منابع وابسته
پانزدهمین نمایشگاه بین المللی



SITEX 2023



15th International Exhibition Of TEXTILE INDUSTRY

۴ تا ۷ فروردین ماه ۱۴۰۲ ساعت ۱۵ تا ۲۱

برگزار کننده: روشا رفداد نقش جهان ۰۹۱۳۰۲۴۹۷۷۹



اصفهان، کمربندی شرق، روبروی منطقه
روشن دشت نمایشگاه بین المللی اصفهان

ISFAHAN INTERNATIONAL
EXHIBITION CENTER

25-28 MAY 2023 3-9pm

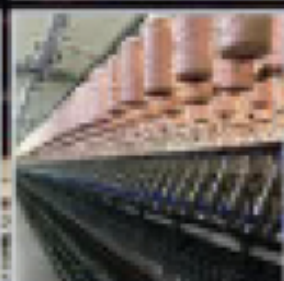
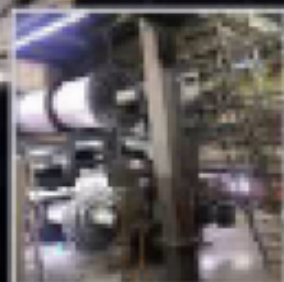
www.isfahansitex.ir

info@roshaexpo.com





سینا تاب کاشان



تولید کننده انواع نخ آکریلیک از نمره ۱۸ تا

۶۰ متریک (هایبالگ و هیت ست شده)

افتتاح خط نازک ریسسی Zinser Saurer

دارای دو خط carding
و Tow to Tops



sinatab.spinning

۰۳۱۵۵۵۰۳۹۱۰

کاشان - شهرک صنعتی امیرکبیر - شکوفه ۵



شرکت

زرین تار و پود هیپراد

تأمین کننده انواع نخ فرش ماشینی با مرغوبترین مواد اولیه

- ✿ نخ اکریلیک Tow رسی از نمره Ne=17 تا Ne=65 (دولا و سه لا) حداقل سفارش: 750 کیلو جهت نخ ریلکس و 3 تن جهت نخ هایبالگ
- ✿ انواع بودیلی استر سفید و رنگی (ATY) از دنیرو ۳۰۰ تا ۴۰۰۰ به صورت خام و طبیعت ست
- ✿ انواع نخ پلی استر رنگی (ATY) از دنیرو 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: 6-021-26151002 (استادی)

