



دنیای فرشتاں

گنجینه بافته‌ها...



www.donyayfarsh.com

جارجود | بازار مبل کمرد | روبروی پمپ بنزین | تلفن: ۷۵۰۹۴۰۰۰

فرش ماهر

نماد ساز ظرافت و زیبایی



♦ دستبافت گونه

♦ ۱۰ رنگ و ۸ رنگ

♦ ۷۰۰ ، ۱۰۰۰ و ۱۲۰۰ شانه



تلفن: ۰۲۱ - ۸۸۵۳۰۴۵۹ - ۶۵

فکس: ۰۲۱ - ۸۸۷۴۵۲۵۵

info@mahriscarpets.com

تهران، خیابان شهید بهشتی

خیابان صابونچی (مهناز سابق)

کوچه چهارم ، پلاک ۱۹

...دعوت به دیدن زیبای



۱۲۰۰
شانه

کلکسیون شاهکار
گل برجسته (هایپالک)

۸ رنگ / تراکم ۳۶۰۰



۱۲۰۰
شانه

کلکسیون شاهکار
گل برجسته (هایپالک)

۸ رنگ / تراکم ۳۶۰۰

فرش الماس کویر



www.almascarpet.com

۰۳۴۳ ۱۳۴۲ ۰۲۳

سازمان بازرگانی :



StudiO Kohan Negar

استوديو كهنگار

طراحی

چاپ

هدایای تبلیغاتی

77245780
09363715102



شرکت لونافام

(سهامی خاص)

www.lunafam.com
info@lunafam.com

تلفن ۲۶۴۰ ۲۷۸۸
فکس ۲۶۴۰ ۲۷۸۹

تهران . میرداماد . پلاک ۱۱
خیابان ساسانی پور . معیری . شماره ۱۱



فرش توس مشهد

TOOS MASHHAD CARPET
www.ToosCarpet.ir

Email: info@tooscarpet.com
Web: www.tooscarpet.com

دفتر مشهد: ۰۵۱۳۲۲۵۵۰۸
دفتر تهران: ۰۲۱۳۶۶۱۷۰۸۵-۸



اولین تولید کننده فرش ۱۵۰۰ شانه درجهان



تلفن: ۵۴۷۵۰۵۸۰ - ۵۴۷۵۰۵۷۰ (۰۳۱) فکس: ۵۴۷۵۰۵۷۵ (۰۳۱)
همراه: ۰۹۱۳۱۶۱۰۶۱۱ سامانه پیام کوتاه: ۵۴۷۵۰۵۷۰ (۰۳۱)
www.gheytarancarpet.com

کاشان، جاده قدیم آران و بیدگل، میدان شهیدان اربابی
انتهای بلوار کارگر، میدان همت، بلوار جهاد، خیابان حکمت شرقی
info@gheytarancarpet.com

مجله نساجی و فرش ماشینی
برگزار میکند:

اولین جشنواره برترین وب سایت فرش ماشینی ایران

ثبت نام :

دبیر خانه جشنواره : مجله کهن

آدرس: تهران، میدان رسالت، خیابان یزدان پناه، پلاک ۱۶

تلفن : ۰۲۱۷۷۲۴۵۷۸۰

فکس : ۰۲۱۷۷۲۴۳۲۹۶

همراه : ۰۹۳۶۳۷۱۵۱۰۲

ایمیل : info@kohanjournal.com
kohanjournal@gmail.com

مهلت ثبت نام در جشنواره :

لطفا جهت ثبت نام در اولین جشنواره برترین وب سایت فرش ماشینی ایران تا تاریخ ۲۵ شهریور ۱۳۹۷ با دبیر خانه جشنواره تماس گرفته و فرم های مربوطه را دریافت نمایید.

■ ثبت نام برای کلیه شرکت ها رایگان می باشد.



شرکت نساجی آسیا دلیجان

الیاف آسیا

تولید کننده انواع الیاف مصنوعی (PET & PP)



- اولین دارنده دو استاندارد همزمان برای تولید الیاف پلی استر مورد مصرف سیستم ریسندگی پنبه ای (COTTON TYPE) و سیستم ریسندگی پشمی (WOOL TYPE)
- اولین دارنده لوح طلایی کیفیت بین المللی و خدمات پس از فروش اروپا
- اولین دارنده تندیس طلایی کیفیت اروپا
- برگزیده جایزه ویژه کسب و کار اروپا در سال ۲۰۱۴
- تنها دارنده گواهی نامه ثبت اختراع در صنعت الیاف ایران
- دارنده پروانه تحقیق و توسعه (R&D) وزارت صنایع
- دارنده گواهینامه مدیریت سیستم کیفیت ISO9001:2008
- واحد نمونه صنعتی سال ۹۲

AsiatEx[®]
ASIA FIBER

(PET & PP) Fiber Manufacturer

www.Asiatex.ir

info@Asiatex.ir

۰۸۶ - ۴۴ ۴۳ ۳۶ ۹۰ - ۸

۰۲۱ - ۸۸ ۱۰ ۸۰ ۶۱ - ۳



طرح و نقش عظیم زاده

Azimzadeh Carpet Design

The Greatest Designing Center of Machine-made Carpet

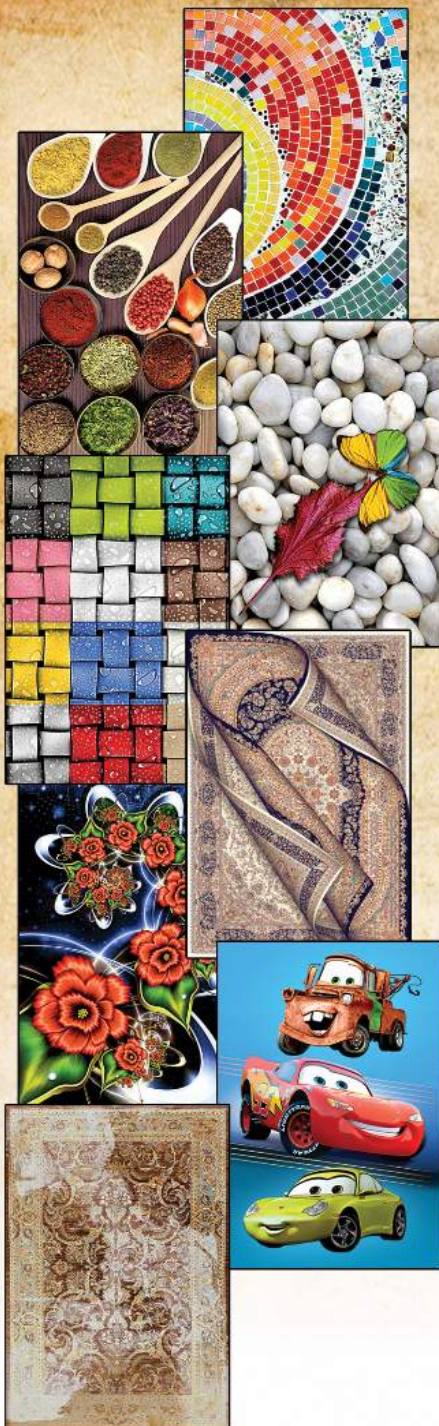
Mob: +989138680860 Mob: +989379571626

Kashan-Iran

ارائه جدید ترین و به روز ترین طرحهای مدرن و فانتزی
ارائه طرحهای وینتیج (Vintage) یا کهنه نما قابل بافت در کلیه دستگاههای بافندگی
ارائه طرحهای آونگارد (Avant-garde) و منحصر بفرد جهت شرکت در نمایشگاههای داخلی و خارجی
ارائه زیباترین تابلوفرشهای ماشینی با بینهایت تنوع طرح
ارائه ریباترین طرحهای عروسکی و کارتونیی....

با استفاده از ایده های ما به روز باشید

ما با تکیه بر تجربه دیرینه خود در زمینه نقاشی و گرافیک و همچنین تسلط
کامل بر اصول و مبانی طراحی فرش و تلفیق این دو هنر، موفق شدیم فرشهای
مدرن و منحصر بفردی را طراحی کنیم تا پاسخگوی تمامی سلیقه ها شده باشیم



فهرست مطالب

مجله نساجی کهن

دوماهنامه علمی، پژوهشی، خبری و اطلاع رسانی
بین المللی تخصصی فرش ماشینی و صنعت نساجی
سال یازدهم - شماره ۴۸ - تیر ۱۳۹۷

صاحب امتیاز، مدیر مسئول و سردبیر:

مهندس بهنام قاسمی

info@kohanjournal.com

مدیر بازرگانی و روابط عمومی: قدرت الله قاسمی

نویسندگان و همکاران این شماره:

مهندس علی سعیدی، مهندس ناصرزجاجی، دکتر احسان اکرامی،
سید محمد سبطینی، مهندس را روغنی، سمیه صالحی، مهندس
رضا روغنی، دکتر حمیدرضا یوسفی، محبوبه قایدی، فرشاد
سلطانی

امور ترجمه: مژده واحدی

طراحی و صفحه آرایی:

بهنوش قاسمی

نماینده توزیع در مشهد:

آقای محسن صلاحی مقدم ۰۷۲۲۹۰۰۹۱۵۶۰

سامانه اشتراک نشریات تهران:

شرکت پیام آوران پارس ایرانیان

وب سایت:

www.kohanjournal.com

پست الکترونیک:

info@kohanjournal.com

آدرس: تهران - میدان رسالت - خیابان یزدان پناه-پلاک

۱۶ - طبقه ۲

صندوق پستی: تهران ۴۶۵ - ۱۶۷۶۵

تلفن: ۰۲۱-۷۷ ۲۴ ۵۷ ۸۰

فکس: ۰۲۱-۷۷ ۲۴ ۳۲ ۹۶

لیتوگرافی و چاپ:

تهران - پیچ شمیران - نرسیده به پل چوبی شماره ۲۴۰ - آئین

چاپ / تلفن: ۰۲۱-۷۷ ۵۲ ۰۰ ۳۵

- مجله نساجی کهن آماده دریافت و انتشار مقالات و دیدگاه‌های صاحب نظران، همکاران و کارشناسان صنعت فرش ماشینی و نساجی و نیز کارشناسان حوزه اقتصادی می باشد.
- مجله نساجی کهن در انتخاب و ویرایش مطالب ارسالی آزاد است.
- مطالب ترجمه شده ارسالی باید با یک نسخه از متن اصلی همراه باشد
- استفاده از مطالب و تصاویر مجله نساجی کهن با ذکر مآخذ بلا مانع است.
- نظرات طرح شده لزوماً دیدگاه مجله نساجی کهن نمی باشد
- این مجله در قالب فایل PDF از طریق مراجعه به سایت مجله کهن نیز قابل دسترس می باشد.

www.instagram.com/kohan.journal96

مصاحبه

۵... پای چاپ دیجیتال به صنعت فرش ماشینی باز شد

گفت‌وگو با مهندس حسین رحیمی، فرش محتشم

۶... پازل تکه گمشده صنعت تولید تابلو فرش ماشینی

گفت‌وگو با مهندس رضانی، مدیرعامل شرکت تابلوفرش پازل

۷... کالای نساجی مطمئن

گفت‌وگو با آقای روبرت لوکر، مدیرعامل مرکز تحقیقات و نوآوری نساجی و اکولوژی اتریش

مقالات

۲۲... رشد انفجاری صنعت چاپ دیجیتال در دنیا، چرا و چگونه؟

۲۶... بررسی عوامل تاثیرگذار بر موفقیت در فروش و بازاریابی با بهره گیری از سیستم مشتری مداری در صنعت فرش

۲۷... مهاجرت الیاف در نخ‌های ریسیده شده کامپکت: بخش دوم- نخ کامپکت مکانیکی

اخبار و گزارشات

۳... انتخابات جامعه متخصصین نساجی ایران، انتخاباتی فرمایشی برای تامین اهداف شخصی

۴... به بهانه اتمام دوره هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران

۸... نمایشگاه دمو تکس ترکیه، شیرین مثل باقلوای آنتپ

۱۷... سرنوشت انجمن طراحان فرش ماشینی کشور به کجا انجامید؟

۱۹... پرواز دمو تکس بر فراز آمریکای شمالی، با اسکورت غول های فرش و کفیوش آمریکا

۲۰... فیلکت، بزرگترین نمایشگاه فیلتر و بی بافت

۲۱... نقدی بر نقدهای پیر و فرسوده انجمن، انجمن صنایع نساجی گزارش عملکرد خود را منتشر کرد

۲۵... چهل سال حضور مداوم در ایران

۳۰... صادرات ۲۶ میلیاردی دلاری پوشاک ترکیه دور از دسترس نیست

۳۰... آیا آموزش طراحی فرش در سطح خرد به عهده خود طراحان است

۳۱... طرح تجاری راهنمای کسب و کار



پای چاپ دیجیتال به صنعت فرش ماشینی باز شد؛

نسل جدید فرش ماشینی با حضور کلاریس محصول جدید فرش محتشم در بازار جهانی



کالاهای نساجی مطمئن



انتخابات جامعه متخصصین
نساجی ایران: انتخاباتی فرمایشی
برای تامین اهداف شخصی



پازل تکه گمشده صنعت تولید
تابلو فرش ماشینی



نمایشگاه دمو تکس ترکیه،
شیرین مثل باقلوای آنتپ



سرنوشت انجمن طراحان فرش
ماشینی کشور به کجا انجامید؟



پرواز دمو تکس بر فراز
آمریکای شمالی



رشد انفجاری صنعت چاپ
دیجیتال در دنیا، چرا و چگونه؟

در رکود بکاریم، در رونق درو کنیم

"وقتی که اوضاع اقتصادی خوب نیست فروشندگان با هوش می فهمند که باید واکنش مناسب نشان دهند. روزنامه ها، برنامه های خبری و اخبار اینترنتی پُر است از خبرهایی که روزهای تیره و تاری را در برابر چشمان شما نمایان می کنند. فروشگاهها بسته می شوند برخی اعلام ورشکستگی می کنند، قیمت ها افزایش می یابد و خیلی ها بیکار می شوند و داستان های داغ بسیاری در روزنامه خواهید خواند. من آنقدر عمر کرده ام که بدانم همه این اتفاقات مانند گذشته در حال تکرار شدن است."

متن بالا بخشی از یک مقاله با عنوان افزایش فروش در شرایط بد اقتصادی است که به نظر میرسد کاملاً با شرایط فعلی کشور و صنعت نساجی و فرش ماشینی ما همخوانی دارد. نکته جالب اینجاست که همه می دانیم در طول تاریخ کشور ایران حداقل در قرن گذشته در کمتر زمانی شرایط کاملاً نرمال و استاندارد بر اقتصاد کشور حاکم بوده و همواره این موج های رکود و نا بسامانی وجود داشته و تنها شرکت هایی توانسته اند دوام بیاورند و به ورطه ورشکستگی و نابودی نیفتند که صاحب مدیریتی قوی بوده و تصمیمات حیاتی مناسبی در دوران رکود اتخاذ کرده اند.

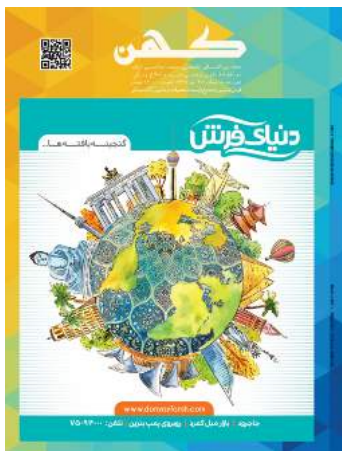
اغلب در چنین وضعیتی مدیران باید تلاش مجموعه خود را چندین برابر افزایش داده و با بررسی لحظه به لحظه اتفاقات بازار فروش و وضعیت تولید مجموعه تولیدی و یا کارخانه خود را به بهترین شکل از مسیر سخت رکود و شرایط نابسامان اقتصادی به سلامت عبور دهند. در واقع در شرایط سخت و رکود باید کاشت و بعد از رفع بحران باید درو کرد.

در هر صورت رکورد اقتصادی حقیقی انکارناپذیر است و بسیاری از کشورهای جهان را فرا گرفته است. ما در این شرایط دو گزینه داریم: خود را در گروه بازنده ها ببینیم، ناامید شویم، فعالیت های ارزشمند را متوقف کنیم و مرتب از شرایط نامناسب گلایه و شکایت کنیم و سرانجام منتظر نابودی کسب و کارمان باشیم و یا اینکه سعی کنیم خود را به گروه کسانی برسانیم که حتی در رکود نیز در فروش و نوآوری و مدیریت بحران ها پیش رو هستند. در صنعت نساجی و فرش ماشینی ایران نیز کم نیستند شرکت هایی که طی سالها با مدیریت خوب و شایسته همواره در قله مانده اند و هرچند زخمی شده اند اما از پا نیفتاده اند.

خوشبختانه در دهه گذشته ساختار و هسته اصلی و مرکزی صنعت نساجی و به ویژه فرش ماشینی به کلی متحول شده است و با از بین رفتن و ورشکسته شدن شرکت های بی کفایت و فربه نساجی دولتی و یا وابسته به دولت، بخش خصوصی شکوفا شده و پا به عرصه نساجی گذاشت و با کمترین حمایت های دولتی هم اکنون می توان گفت بیش از ۸۰ درصد صنایع نساجی و نزدیک به ۱۰۰ درصد صنعت فرش ماشینی ایران خصوصی است و این همان نکته ای است که می توان در شرایط سخت اقتصادی به آن امیدوار بود چرا که بخش خصوصی همواره می تواند با تکیه بر دانش و تجربه خود بهترین گزینه را برای بقا و ادامه حیات خود پیدا کند. هرچند بحرانهای این چنینی سخت و طاقت فرساست و اصولاً نتایج بسیار مخربی برای صنعت و کشور دارد اما اگر نیمه پر لیوان را نگاه کنیم حداقل این خاصیت را دارد که همه واحدهای کوچک و بزرگ نساجی و فرش ماشینی را در الک ریخته و آنقدر تکان میدهد تا فقط پهلوانان و مردان تولید باقی بمانند و دست بقیه را به دست سرنوشت و تقدیر می دهد و این چرخه این چنین می چرخد. شرکت هایی که در این شرایط اقتصادی می توانند دوام بیاورند معمولاً آنهایی هستند که در سال های گذشته توانسته اند زیر ساخت مناسبی را برای خود فراهم آورند و زلزله های اینچنینی نمی تواند فنداسیون محکم آنها را تکان دهد.

در آخر امیدواریم صنعت نساجی و فرش ماشینی ایران بتواند به سلامت از این دالان تاریک رکود عبور کند و دوباره نور پیشرفت و توسعه بر آن بتابد.

بهنام قاسمی؛ مدیرمسئول مجله کهن



شماره تلفن جهت اشتراک مجله
۰۹۱۲۱۹۰۵۸۱۷



Instagram

کانال اینستاگرام مجله کهن

instagram.com/kohan.journal96

مخاطبان مجله نساجی کهن می توانند دیدگاه ها و انتقادات خود را از طریق پست الکترونیک با ما در میان بگذارند.

info@kohanjournal.com



مهندس علی سعیدی

کارشناسی ارشد تکنولوژی نساجی

انتخابات جامعه متخصصین نساجی ایران؛

انتخاباتی فرمایشی برای تامین اهداف شخصی

گزارش



انتخابات جامعه متخصصین نساجی ایران با همه حواشی آن در اردیبهشت ۱۳۹۷، در محل سالن آمفی تاتر دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه امیر کبیر تهران برگزار گردید. بر خود لازم می دانم به نیابت از همه فعالان صنعت نساجی کشور مراتب تشکر و قدردانی از زحمات هیات مدیره قبلی را اعلام کرده و ضمن تبریک به اعضای هیئت مدیره جدید برای آنها آرزوی موفقیت کنم. امیدواریم هیات مدیره جدید بتواند تا حد امکان آنچه مورد نظر فعالان و تولید کنندگان صنعت نساجی است را جامعه عمل پیوشاند و حرف ها را به عمل تبدیل کند.

اما نکاتی چند در مورد نحوه برگزاری و نتایج انتخابات جامعه متخصصین نساجی وجود دارد که مطرح شدن آنها فواید زیادی را در برخواهد داشت.

تمرینی برای نقد خود

در کشورهای توسعه نیافته از نظر فرهنگی قانون نانوشته ای وجود دارد که همواره انگشت انتقاد و اتهام به سمت دیگران و عمدتاً دولت هاست و با وجود تمام مشکلات دیگر جایی برای نقد درون سازمانی و درون هر صنعت باقی نمی ماند. به نظر می رسد یکی از مشکلات ما در تمام صنایع از جمله نساجی این است که بزرگان این صنعت و افرادی که برندهای مدیریتی این صنعت هستند کمتر مشکلات و نواقصی را که در درون خود صنعت وجود دارد و توسط خود گردانندگان آن صنعت ایجاد شده را مطرح می کنند و به جای بازگو کردن و نقد آن، به دلایل مختلف سکوت اختیار می کنند. فراموش نکنیم برنده کسی است که نقاط ضعف را نقد و بررسی کند و برای آن با خرد جمعی و ترکیب تجربه و علم، کسوت و جوانی و همکاری و مشورت راه حل پیدا کند. این مقاله و نقد های پس از این نیز با توجه به همین موضوع به نگارش در آمده و امید است موافقین و مخالفین مطالب عنوان شده نیز بتوانند در فضایی عادلانه مطالب خود را اظهار کنند.

نوآوری به نام کاندیدای فی المجلس!

از نکات جالب انتخابات جامعه متخصصین نساجی این بود که علیرغم اطلاع رسانی خوبی که برای محل و تاریخ برگزاری انتخابات انجام شد تا ساعاتی کوتاه قبل از برگزاری انتخابات هیچ لیستی از کاندیداهای انتخابات نه در فضای مجازی و نه هیچ جای دیگری منتشر نشده بود و نه کاندیداهای رقبای خود را میشناختند و نه رای دهندگان می دانستند اصولاً برای چه به محل انتخابات آمده اند و باید به چه کسی برای عضویت در جامعه برای سه سال آینده رای دهند!

اما جامعه متخصصین این کار خود را با یک نوآوری خودجوش دیگر در خاطره ها ثبت کرد و آن اینکه در آغاز جلسه اعلام شد هر کدام از حاضرین که مایل هستند می توانند به صورت فی البداهه و فی المجلس کاندید انتخابات شوند. این کار خارج از عرف و خنده دار نه تنها شان برگزاری انتخابات را از بین برد و آنرا در حد انتخاب مبصر کلاس ابتدایی پایین آورد بلکه باعث ایجاد ابهامات زیادی در برگزاری و حتی نتایج انتخابات گردید. انتخاب اصولی کلی دارد. باید تا تاریخ مشخصی لیست اعضاء اعلام شود، تا تاریخ معینی کاندیدها به معرفی برنامه ها و اهداف خود بپردازند و در نهایت انتخابات در روز معین با اشراف کامل رای دهندگان انجام شود که متأسفانه انتخابات جامعه متخصصین هیچ یک از این مولفه ها را نداشت.

هیات مدیره و جلسات فرمالیته!

با احترام به هیات مدیره جدید از آنجایی که تازه کار خود را شروع کرده اند تنها با استناد به گزارش های کار هیات

سوال اینجاست:

که اگر یک فرد اصولاً وقت کافی برای حضور در جامعه متخصصین و حضور در جلسات را ندارد چرا کاندید می شود؟ مگر نه اینکه جلسات هیات مدیره مهمترین بخش فعالیت های یک نهاد این چنینی است؟ پس چرا افرادی که وقت حضور ندارند کاندید میشوند؟ صنعت نساجی چه نیازی به یک اسم و فامیل نمادین دارد؟ و واقعا علت این تمایل به حضور در جامعه چیست و چه منفای دارد؟

مدیره های قبلی باید به پرسش مهمی اشاره کنم. سوال اینجاست که اگر یک فرد اصولاً وقت کافی برای حضور در جامعه متخصصین و حضور در جلسات را ندارد چرا کاندید می شود؟ مگر نه اینکه جامعه متخصصین خود را نهادی دلسوز و تاثیر گذار! در صنعت نساجی معرفی می کند؟ مگر نه اینکه جلسات هیات مدیره مهمترین بخش فعالیت های یک نهاد این چنینی است؟ پس چرا افرادی که وقت حضور ندارند کاندید میشوند؟ صنعت نساجی چه نیازی به یک اسم و فامیل نمادین دارد؟ و واقعا علت این تمایل به حضور در جامعه چیست و چه منفای دارد؟

طبق گزارش بازرسی جامعه در هیات مدیره قبلی به غیر از چند نفر که در جلسات حضور فعالی داشتند بقیه حضورشان کم رنگ بوده و حتی بعضی از دوستان عزیز عضو هیات مدیره در طول مدت مسئولیت سه ساله خود تعداد محدودی از جلسات را حضور داشته اند. چرا باید کسی که در اکثر جلسات حضور نداشته است کاندید شود؟ آیا این کم کاری فاحش می تواند یک نهاد را به نهادی تاثیر گذار و صاحب نفوذ و رای در رده های بالای تصمیم گیری کشور تبدیل کند؟ حقیقتاً اعضای جامعه و بازرسان باید پاسخگو باشند که چرا چنین افرادی کاندید شده و رای می آورند؟ چرا اگر فرصت نداریم و منافع و کارهای شخصی مان به منافع جمعی صنایع نساجی کشور ارجحیت دارد جای افراد دلسوز و جوانان با انگیزه را پر می کنیم؟ با چنین شرایطی آیا نباید گفت این انتخابات فرمایشی و فرمالیته است؟ با چنین وضعی ماهیت وجودی جامعه زیر سوال می رود و از اعتبار آن روز به روز بیشتر کاسته می شود. آیا افراد در جامعه تنها به دنبال مطرح کردن نام خود هستند یا

یادداشت

مهندس ناصر زجاجی- عضو سابق هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران

به بهانه اتمام دوره هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران

شاید بخواهند کاندیدای دوره های بعدی شوند صمیمانه توصیه می کنم اگر نتوانسته اند و نمی توانند به اهداف ذکر شده عمل کنند از ورود به این دور باطل خودداری کنند.

و اما نصیحتی به دوستانی که احتمالا کاندید شده و انتخاب خواهند شد این است که:

- دلخوش به تبریکات اولیه و زود گذر نباشند.
- خود را آماده خدمت نموده و در این زمینه از هیچ کوششی فروگذار نکنند.
- خود را برای یک دوره سه ساله آماده کرده و انرژی خود را برای سه سال حفظ نمایند.
- تلاش نمایند با تقسیم کارها به اهداف عالی تعریف شده در ماده ۴ اساسنامه بخصوص نظام مهندسی جامعه عمل بپوشانند.
- اگر حتی یک کار را آغاز می کنند همان هدف را تا آخر به معرض ظهور برسانند.

- بدانیم که کار در جامعه صرفاً افتخاری بوده و ارزش معنوی دارد و با این تفکر وارد این وادی شدیم.
- در راستای ارتباط عملی بین صنعت و دانشگاه قدمهای عملی برداشته شود و دچار شعار زدگی نشوند...
- اگر میتوانند در حد توان روحیه امید در کالبد متخصصین بخصوص متخصصین جوانان ایجاد نمایند و از سیاه نمایی های رایج و ورشکسته نشان دادن این صنعت خودداری کنند.
- برای حضور و استفاده بهینه از توانمندیهای سایر اعضا جامعه برنامه ریزی نماییم.
- به نحوی کار و فعالیت کنیم که اگر فعالان صنعت نساجی و نسل جوان از ما گزارش عملکرد درخواست کردند حرفهایی برای گفتن داشته باشیم.
- و در آخر قادر باشیم با رقه ایی از امید در اعضا ایجاد نماییم که موجب بالا رفتن انگیزه و در همه با افتخار از عضویت در جامعه متخصصین یاد کنند نه اینکه تنها از آن به عنوان یک انجمن فرمالیته و نمایشی نام ببرند.

انگار همین دیروز بود که برای عضویت در انتخابات هیئت مدیره جامعه نساجی ایران در سال ۹۴ کاندید شده و موفق به اخذ رای و عضویت در هیئت مدیره گردیدم. اکنون سه سال از آن زمان گذشته است و من از خود میپرسم.

-تاچه میزان به اهدافی که مورد نظر بود نائل شدیم.
- با توجه به ترکیبی که از اساتید فن از دانشگاه و صنعت در هیئت مدیره منتخب بودند چه میزانی موفقیت کسب شد؟

-تا چه حد توانستیم به شعار همیشگی جامعه که عبارت بود از با هم بودن آغاز است، با هم ماندن پیشرفت و با هم کار کردن موفقیت است توانستیم عمل کنیم؟
چه میزان توانستیم به اساسنامه جامعه متخصصین جامعه عمل ببوشانیم.

در ارتباط با ماده ۴ اساسنامه جامعه متخصصین که عبارتست از اهداف تعریف شده موفقیت کسب کنیم؟
- در راستای تلاش در جهت حفظ و حمایت از حقوق صنفی اعضا چه قدمی برداشتیم؟
- در ارتباط بهینه نمودن دانش فنی اعضا چه کاری انجام دادیم؟

-چه میزان در راستای تلاش جهت ایجاد و تشکیل و تصویب نظام مهندسی نساجی موفق بوده و عمل کردیم؟

چه میزان اطلاعات از بازنشستگان متخصصین نساجی که کوهی از تجربه در اختیار دارند توانستیم جهت انتقال به نسل جوان کسب کنیم؟

- چه میزان قادر بودیم و توانستیم با ارائه پیشنهادات و راهکارهای علمی و تخصصی و ارتباط با مسئولین سازمانها و دوائر دولتی و وزارتخانه در خصوص موضوع و اهداف جامعه قدم برداریم؟

متأسفانه جواب این است که در هیچ یک از موارد ذکر شده نشد و نتوانستیم گامی عملی و قابل ذکر برداریم، بنابراین دیگر دلیلی برای دوباره کاندیدا شدن و ادامه این مسیر در خود نیافتیم و به همه اعضای قبلی و جدید و کسانی که

خدمت به صنعت نساجی؟ امیدوارم اعضای جامعه دلایل قانع کننده ای برای صنعتگران نساجی کشور، دانشجویان و دلسوزان داشته باشند.

۳۰ ثانیه فرصت برای توضیح برنامه های سه ساله!!

اعضای انتخاب شده در جامعه قرار است به مدت سه سال برای مسائل و مشکلات صنعت نساجی برنامه ریزی کنند. بنابراین باید برنامه ها و اهداف بزرگی در سر داشته باشند. اما جالب اینجاست که برای توضیح این برنامه ها هیات رئیسه محترم تنها به هر کاندید ۳۰ ثانیه وقت دادند اما از طرف دیگر با طرح سوالات پوچ و بی محتوا که تنها با هدف تخریب و ترور شخصیتی عده ای از دوستان حاضر در جلسه بود حدود دو ساعت از وقت جلسه و اعضا را هدر دادند تا بتوانند شخص یا اشخاصی را تخریب کنند! چطور ممکن است وقت جلسه را اینگونه برای تسویه حساب های شخصی تلف کنید اما به افرادی که باید سه سال زبان این صنعت باشند فقط سی ثانیه و آن هم با اکراه وقت بدهید؟؟

شخصی که می خواهد رای بدهد و تا قبل از جلسه حتی کاندیداها را نمی شناخته باید بر اساس چه آماری نماینده خود را انتخاب کند؟؟؟

نکته جالب تر اینکه تا به حال در مورد این انتخابات که سرتا پایش اشکال و ابهام و علامت سوال بود از هیچ یک از عزیزان و مدیران و فعالان نساجی نقد و نظری هم منتشر نشده است!



نتیجه گیری اخلاقی!

متأسفانه در کشور ما همواره شعار میدان دادن به جوانان لغله زبان مدیران سطوح بالا و مسئولین رده پایین اینجینی بوده است و دوستان حاضر نیستند صندلی ها را رها کنند. هرچند تجربه نیز مهم ست اما اگر می بینیم وقت و توان انجام کاری را نداریم یا به عرصه نگذاریم و به قول معروف اگر نمی توانیم خدمت کنیم حداقل خیانت نکنیم و اجازه بدهیم صنعت کهن نساجی پوست اندازی کند و فکرهای جوان، تحصیلکرده، با ذوق، مجهز به علم روز و با همراهی پیشکسوتان و استفاده از تجربیات ارزشمند بزرگان صنعت نساجی پا به میدان بگذارند و مشکلات را با روش های جدید و نه قدیمی و فرسوده، حل و فصل کنند.

heimtextil
RUSSIA
International Trade Fair
for Home Textiles, Floor Coverings
and Interior Furnishings

CARPET EXPOSITION
Apply on special conditions!

18-20.09.2018
Moscow, Russia



بهنام قاسمی

سردبیر

نسل جدید فرش ماشینی با حضور کلاریس

پای چاپ دیجیتال به صنعت فرش ماشینی باز شد

مصاحبه



گفتگوی با جناب آقای مهندس حسین رحیمی - شرکت فرش محتشم

"محصول جدید فرش محتشم" در بازار جهانی

شاید خوش بین ترین طرفدار چاپ دیجیتال در ایران هم نمی توانست پیش بینی کند که روزی پای تکنولوژی چاپ دیجیتال از چاپ تی شرت های معمولی به چاپ روی فرش های ماشینی با تراکم بالای ایرانی باز شود. اما خوشبختانه حالا این اتفاق افتاده و شرکت فرش محتشم کاشان دست به کاری بزرگ زده و با سرمایه گذاری جدید خود در تولید فرش ماشینی، با تکنولوژی چاپ دیجیتال را به ایران آورده است. همانطور که در گذشته نیز بارها در مجله کهن به مزایای این تکنولوژی اشاره کرده ایم در این مصاحبه نیز سعی داریم تا بیشتر در این زمینه کنکاش کنیم.

در اینجا لازم میدانم از طرف مجله کهن تبریک ویژه ای به مدیران شرکت فرش محتشم بگویم که به جای اسیر شدن در رقابت شانه و تراکم راه جدیدی را انتخاب کرده اند و نام خود را به عنوان یکی از شرکتهای نوآور و خوش فکر نه تنها در ایران بلکه در جهان بر سر زبان ها انداخته اند.

◀ از مجموعه فرش محتشم و ایده محصول جدید برای ما بگوئید؟

شرکت نساجی هدیه البرز در سال ۱۳۷۵ تأسیس و با بهره گیری از پرسنل فنی و تکنولوژی روز دنیا، در عرصه تولید انواع فرش ماشینی با برند فرش محتشم، شروع به فعالیت نمود. این شرکت مخترع است در سال ۲۰۱۷، با دانش فنی منحصر بفرد خود بعنوان اولین تولید کننده فرش ماشینی با قابلیت تولید همزمان رنگ و طرح بر روی فرش در جهان مطرح گردد.

ظرفیت تولید سالانه این شرکت با توجه به راه اندازی خط تولید جدید، بالغ بر سه میلیون مترمربع در سال بوده و از این حیث بعنوان شرکتی بی بدیل در جهان شناخته می شود. ایران همواره بعنوان نامدارترین کشور جهان در عرصه تولید انواع فرش دستباف و نیز ماشینی مطرح بوده است. این صنعت علیرغم توانائی تولید ظرفیت ترین فرش های ماشینی دچار محدودیت در تعداد رنگ کاربردی بود که از بزرگترین ایرادات وارده به فرش ماشینی در قیاس با فرش دستباف محسوب می شود و امکان تولید انواع نقشه های اصیل فرش را محدود می نمود. لذا ما مصمم به ایجاد توانمندی و تولید نسل جدید فرش ماشینی از نظر ظرافت و تنوع رنگ بی نهایت، در نقشه های متنوع شدیم و با پیگیری و کار گروهی در قالب یک کنسرسیوم با حضور شرکت های اتریشی، آلمانی و سوئدی، این دستاورد بزرگ برای نخستین بار در جهان نتیجه داد که البته افتخاری عظیم برای ایران محسوب می شود.

◀ نگاه مجموعه شما بیشتر معطوف بازار داخلی است یا صادراتی؟

اگر به نگاه مشتریان داخلی توجه داشته باشید متوجه نیاز خریداران به تنوع رنگ در طرح های کلاسیک خواهید شد و از سویی دیگر طرح های مدرن با کیفیت های مختلف در بازار موجود نمی باشند و بخش زیادی از طرح های مدرن فرش نیز از طریق واردات تأمین می گردند و کلاریس می تواند زیباترین طرح های کلاسیک و جدیدترین طرح های مدرن را در کیفیت های مختلف، جهت بازار داخل فراهم نماید.

با توجه به ظرفیت تولید و سیاست های کلان شرکت و با هدف حضور در بازارهای صادراتی اقدام به بازاریابی و تأمین طرح و فرش در کیفیت های مورد نظر هر منطقه گردید و امیدواریم با زیرساخت های ایجاد شده شاهد حضور کلاریس در بازارهای جهانی باشیم.

◀ فرش جدید شما چه مزیت هایی نسبت به سایر فرش ها دارد؟

- تنوع در رنگ تا بی نهایت رنگ
- تنوع در طرح های اصیل و کاملاً مشابه فرش دستباف
- ثبات رنگ کامل
- عدم برگشت پذیری نخ در مقایسه با سایر فرش های ماشینی
- عدم پرزدهی به دلیل کاربرد نخ پلی استر
- عدم حساسیت مخصوصاً برای کودکان و افراد مسن

- عدم محدودیت در تعداد رنگ موجود در طرح ها
- مشابه ترین فرش ماشینی به انواع فرش دستباف
- دوست محیط زیست با قابلیت تبدیل در سایر صنایع

◀ مصرف کننده می تواند بر اساس فرش های موجود در بازار، انتظاری مشابه از کلاریس داشته باشد؟

از نظر طرح و نقشه فرش، تنوع و تعداد رنگ، ظرفیت و زیبایی، شباهت به فرش دستباف در طرح های کلاسیک، تنوع در طرح های مدرن و خصوصیات مندرج در سوال قبل و نیز قیمت مقایسه ای و خدماتی چون باشگاه مشتریان و گارانتی، قطعاً با اقبال مشتریان مواجه می گردد.

◀ کلاریس یک کالای مصرفی است یا لوکس؟ در واقع فرش یک کالای لوکس محسوب می شود و کلاریس یک محصول متنوع تا عالی ترین سطح لوکس بودن را عرضه می نماید.

◀ نحوه شستشوی این محصول مشابه سایر فرش های ماشینی است؟

مدرنیزه شدن تجهیزات قالیشویی حکایت از توجه ویژه به روند تولید فرش های ظریف اعم از ماشینی و دستباف دارد. بدیهی است متناسب با ظرافت فرش می بایستی نسبت به اجرای دستورالعمل شستشوی فرش اهتمام گردد.



پازل؛ تکه گم شده صنعت تولید تابلو فرش ماشینی

هر چند صنعت فرش ماشینی در سال های اخیر از نظر مدیریتی و مجهز شدن به علم روز مدیریتی گام های بلندی را برداشته اما شاید بتوان به جرات گفت تعداد مدیرانی که در صنعت فرش ماشینی کار خود را با دانش و تجربه به صورت همزمان آغاز کرده اند خیلی زیاد نیستند. آقای مهندس رضانی یکی از افرادی است که در عین جوانی توانسته به لطف سابقه خانوادگی در بافت فرش و البته تلاش شبانه روزی خود دانش و تجربه را در هم آمیخته و در حوزه تولید تابلو فرش های ماشینی نوآوری ایجاد نماید.

بار در ایران نمودیم که نام شرکت نیز برگرفته از این محصول می باشد. از مهر ماه سال ۱۳۹۵ با توجه به عرضه و تقاضای بازار شروع به تولید و اصلاح تابلوفرش های چایی که پیش از آن به صورت محدود با کیفیتی نامناسب از جهت بافت و ثبات رنگ عرضه می گردید نمودیم لذا مشکل تثبیت رنگ را با دستگاه ترنسفر ارتقاء دادیم به گونه ای که با هیچ نوع ماده شیمیایی تغییری در رنگ آن ایجاد نمی شود و سپس با خرید دستگاه بافت و تنظیم آن بر روی شانه ۱۰۰۰ و استفاده از نخ پلی استر مشکل خاب و کیفیت بافت آن نیز اصلاح گردید. خوشبختانه با تلاش شبانه روزی مجموعه جهت عرضه ی کالایی درخور ایرانی و یاری خداوند متعال در حال حذف ذهنیت بد تابلو فرش های چایی تولید شده در گذشته هستیم.

از اقدامات دیگر این مجموعه می توان به رفع عیوب تابلوفرش های (آیه قرآنی) خاب زیر اشاره نمود در این راستا جهت اصلاح تابلو فرش که بعلاوه برعکس بودن حروف به عنوان ضایعات فرش تلقی می شدند موفق به ابداع دستگاهی برای اصلاح این قسمت گردیده و تابلو هایی بدون ضایعات و با کیفیتی مناسب توسط مجموعه پازل فرش تولید گردید.

آقای مهندس رضانی در مورد استقبال از محصولات خود و خریداری فرش می گویند:

با عنایت پروردگار این افتخار را داشته ایم که با کسب اعتماد مردم و بازار هر روزه مراجعینی از سرتاسر ایران برای خریداری تابلو فرش های اصلاحی و تابلو فرش های پازلی و چایی جدید که با نام مجموعه معرفی و عرضه گردیده، داشته باشیم.

آقای رضانی که خود مسیر سخت کارآفرینی و تولید را طی کرده است اعتقاد دارد که نیروهای انسانی خوش ذوق و مستعدی در شرکت های بافندگی وجود دارند که نیازمند حمایت و ایجاد بستری مناسب از طرف کارفرمایان هستند که باید به آن ها توجه ویژه ای نشان داد تا بتوانند در مسیر رشد و ترقی قرار گیرند چرا که رشد مجموعه تولیدی با رشد تک تک اعضا میسر می گردد.

ایشان که متولد سال ۱۳۵۹ می باشند نحوه ورود به این صنعت را اینگونه برای خوانندگان مجله کهن شرح می دهند:

متولد شدن در خانواده ای که بافندگی شغل آبا و اجدادی آن بوده موجب گردید که در کودکی بافتن فرش دستباف را از پدر آموخته و به آن بپردازم با گذر زمان و وارد شدن به مرحله نوجوانی و با پیگیری و پشتکار شروع به فراگیری رفوگری در کارخانه های فرش ماشینی نمودم و سپس از سال ۱۳۷۸ کار متمرکز و حرفه ای خود را در بخش های مختلف در کارخانجات گلمهر شروع نموده و در سال ۱۳۸۰ پس از تأسیس کارخانجات پامچال مسئولیت مدیریت اجرایی آن را بر عهده گرفتم.

میل و اشتیاق به فراگیری علمی و تخصصی فنون این صنعت موجب گردید که در سال ۱۳۸۶ در رشته مهندسی نساجی وارد دانشگاه آزاد کاشان شده و پس از طی مراحل و اخذ مدرک کارشناسی، اقدام به ادامه تحصیل در سال ۱۳۹۱ در مقطع کارشناسی ارشد دانشگاه امیرکبیر (گرایش تکنولوژی نساجی) نمودم.

شایان ذکر است که در سال ۱۳۸۷ (۲۰۰۸ میلادی) از طرف مجموعه پامچال برای شرکت در دوره های آموزشی دستگاه شونهر راهی کشور آلمان شده و پس از سپری نمودن دوره ی آموزشی، با تمرکز بر روی ساختار بافت زمینه فرش موفق به طراحی ۱۰ حرکت بافت گردیدیم که هم اکنون کدهای بافت یاد شده در کاتالوگ های شرکت شونهر موجود می باشد.

ایشان که از سال ۱۳۹۳ به بخش تابلوفرش های ماشینی وارد شدند نحوه ورود خود را اینگونه شرح می دهند:

تمایل به کارآفرینی سبب گردید که در سال ۱۳۹۳ شرکت پامچال را ترک کرده و با سرمایه ای اندک و خریداری دستگاه و سایر ملزومات اقدام به تأسیس یک کارگاه تولیدی در زمینه تابلو فرش نمودم لذا مجموعه با تلفیق هنر سنتی و نوآوری اقدام به تولید تابلو فرش های سه تکه پازلی در ابعاد و طرح های مختلف با در داشتن کیفیت و اصالت فرش همراه با شکلی نو برای اولین

طول عمر کلاریس چگونه است؟

طول عمر یک فرش به مواد اولیه مصرفی، ظرافت در تولید فرش و نحوه نگهداری از فرش بر می گردد و کلاریس با بهره گیری از الیاف اصلاح شده پلی استر در ظرافت های متفاوت و با حداقل مراقبت های مندرج در دستورالعمل کاربردی، نسبت به سایر فرش ها هیچ مشکلی نخواهد داشت.

کلاریس در چه ابعادی تولید می شود؟

در بازار داخلی و خارجی شاهد تعاریف استاندارد از سایز فرش هستیم و علاوه بر این امکان، توانائی تولید انواع سایزهای نامتعارف و سفارشی توسط مشتریان را بدون هیچگونه محدودیتی خواهیم داشت.

انتظار عامه مردم از فرش، دارا بودن عمر مفید ۱۰ ساله است و آیا کلاریس این انتظارات را برآورده می کند؟

عمر مفید فرش به پارامترهای متعددی وابسته است و در این راستا با توجه به دستورالعمل نحوه نگهداری از فرش قطعاً این انتظار برآورده می شود اما نگاه مجموعه فرش محتشم به حضور کلاریس در بازار بر مبنای زندگی امروزی و دکوراسیون منازل استوار است. در این رابطه تمهیداتی اندیشیده شده تا خریداران ارجمند در یک بازه زمانی متناسب با نوع کالای خریداری شده قادر به خرید مجدد بر اساس تخفیفات خاص و یا تعویض کالای خود باشند.

آیا کلاریس در حال حاضر روانه بازار شده است؟ باز خورد مشتریان چگونه بوده است؟

پس از انجام نمونه بافی ها، محصولات نهایی در هر کلکسیون تعریف گردیدند و در اولین گام، محصولات کلاریس در هابیر کاریت مشهد و نیز نمایشگاه دمو تکس ترکیه رونمایی شد و خوشبختانه نتایجی بیش از حد تصور را داشت که با توجه به زمینه های مختلف در تولید این محصول، ادامه فعالیت را شیرین تر می نماید.

با توجه به شرایط فعلی کشور، تا چه میزان به صادرات امیدوار هستید؟

فرش ایران در جهان شناخته شده است و اگر چه مشکلات فعلی نظیر انواع تحریم ها و عدم امکان مبادلات ارزی و عدم ثبات نرخ دلار و قطع روابط برخی از کشورها و غیره، باعث از دست رفتن سهم فرش ایران در بازارهای جهانی می شود اما با تمهیداتی تلاش کرده ایم تا ضمن حفظ مشتریان قدیمی در بازارهای جهانی نیز عرض اندام نماییم. طبیعی است نسل جدید فرش های دنیا، هم مسیر کلاریس خواهند بود تا ما بعنوان اولین تولید کننده صنعتی این محصول برای بازارهای دنیا جذابیت داشته باشیم.



مصاحبه: دکتر احسان اکرامی

ترجمه: بهنام قاسمی

کالاهای نساجی مطمئن

مصاحبه با آقای روبرت لوکر "Robert Loeker"

مصاحبه

مدیر عامل مرکز تحقیقات نوآوری نساجی و اکولوژی اتریش (OETI)



با سپاس فراوان از جناب آقای دکتر احسان اکرامی (نماینده OETI در ایران) که ما را در تهیه این مصاحبه یاری دادند.

منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا همواره یکی از بازارهای مهم برای OETI بوده است. مقر اصلی این موسسه در وین اتریش قرار دارد و در بخش های مختلف صنعت نساجی از جمله پوشاک و فرش ماشینی و انواع کفپوش ها خدمات گوناگونی ارائه میدهد.

در این شماره از مجله کهن مصاحبه ای را با آقای روبرت لوکر (Robert Loeker) مدیر عامل این موسسه انجام داده ایم و بیشتر در مورد موضوع مهم محصولات نساجی پایدار و پروسه تولید آنها که با هدف زدودن هر گونه مواد خطرناک و مضر از صنعت نساجی و حفظ انسان و محیط زیست صورت میگیرد به بحث پرداخته ایم.

لطفاً در ابتدا کمی بیشتر در مورد OETI و

تاریخچه آن برای خوانندگان ما توضیح دهید.

OETI یک موسسه تحقیقاتی بین المللی تست، بازرسی و صدور گواهینامه های استاندارد در حوزه های مختلف صنایع نساجی، تجهیزات و محصولات حفاظت شخصی، انواع فرش و کفپوش و دکوراسیون داخلی است. همچنین OETI یکی از بنیانگذاران نهاد بین المللی OEKO-TEX® محسوب می شود. فعالیت های ما در راستای کمپانی اصلی و مادر خود به نام TESTEX واقع در زوریخ سوئیس بوده و در حال حاضر در ۲۷ کشور جهان به مشتریان خود خدمات ارائه می دهیم.

در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا در کدام کشورها نمایندگی دارید؟ نظر کلی شما در مورد صنعت نساجی به ویژه بخش کفپوش و فرش ماشینی در منطقه چیست؟

به طور کلی منطقه خاورمیانه چه از نظر سنتی و چه از نظر تاریخی پیشینه بسیار قوی در بخش تولیدات نساجی و فرش و تجارت و بازرگانی دارد و ما بسیار خوشحالیم که هنوز برخی از کشورهای خوب در منطقه در حال رشد و توسعه این پیشینه تاریخی خود هستند و رو به جلو حرکت می کنند. ارتباطات ما با کشورهای منطقه خاورمیانه و آفریقا به بازگشایی اولین دفتر نمایندگی ما در کشور مصر و در سال ۲۰۰۷ میلادی بر می گردد. از آن زمان تا به حال توانسته ایم دفاتر نمایندگی خود را در کشورهای ترکیه، ایران و مراکش تأسیس نماییم. این بسیار خوشحال کننده است که امروز در کشورهای درحال توسعه تولید کننده پوشاک و فرش و محصولات نساجی توجه به تولید کالاهای نساجی پایدار و بدون ضرر برای مصرف کننده و محیط زیست روز به روز در حال افزایش است. برای مثال کشور ایران به صورت بالقوه برای ما اهمیت بالایی دارد چرا که تعداد زیادی واحد تولیدی فرش ماشینی و پوشاک

روز افزون و رو به رشد تولید کنندگان نساجی و البته مصرف کنندگان در سطح جهان به مباحثی چون اکولوژی، سلامت، حفظ محیط زیست و ... شکل گرفت و توسعه یافت. در سال ۱۹۹۲، انجمن بین المللی OEKO-TEX® تأسیس شد و وقتی امروز به راهی که در این ۲۵ سال پیموده شده نگاه می کنیم واقعا شگفت انگیز است. در حال حاضر این انجمن بین المللی با همکاری ۱۸ مرکز مهم تحقیقاتی، آزمایشگاهی و بازرسی در سراسر جهان مشغول فعالیت است و تاکنون بیش از ۱۷۰۰۰۰ گواهی نامه OEKO-TEX® در سراسر جهان صادر شده است. (لیست کامل گواهی نامه ها در سایت موسسه OEKO-TEX® قابل مشاهده است) ما توانسته ایم به خوبی رشد کنیم و خود را به صنایع نساجی جهان بشناسانیم. این به این معنی است که مردم در هر جای جهان می توانند با دیدن آرم و گواهی نامه OEKO-TEX® به کالاهای نساجی مورد مصرف خود اعتماد کنند. به نظر من این یک داستان موفقیت به یاد ماندنی برای OEKO-TEX® است.

همانطور که می دانید صنایع نساجی بسیار گسترده است. کدام بخش های این صنعت بیشتر به خدمات و گواهی نامه های شما علاقمند هستند و خدمات شما چطور می تواند به آنها کمک کند؟ ابتدا اجازه بدهید کمی در مورد میزان شناخته شدن این گواهی نامه در سراسر جهان صحبت کنیم. گواهی نامه OEKO-

در آن قرارداد که می توانند در صورت توجه به استانداردهای کیفی بین المللی به صادرات خوبی نیز دست پیدا کنند. علاوه بر این کشور مصر، مراکش و البته ترکیه صنایع نساجی خیلی قدرتمندی دارند. صنعت فرش ماشینی نیز در ترکیه یک صنعت ریشه دار و قدرتمند است و با در دست داشتن حدود ۱۰ درصد کل بازار جهانی فرش ماشینی ترکیه همواره در بین سه کشور برتر صادرکننده فرش ماشینی جهان قرار داشته است. ترکیه علاوه بر این با تولید فرش دستیاف منحصر به فرد و سالانه ۵۴ میلیون متر مربع کفپوش لمینیت یکی از مهره های اصلی بازار کفپوش دنیاست. همه اینها بر اهمیت منطقه خاور میانه برای ما می افزاید.

OETI یکی از بنیانگذاران انجمن بین المللی استانداردهای OEKO-TEX® نیز می باشد. لطفاً در باره تاریخچه آن و اینکه چطور متولد شد بیشتر توضیح دهید.

در سال ۱۹۶۷ OETI "انستیتو تحقیقات فرش اتریش" را تأسیس نمود. ما راه طولانی را از آن زمان تا به حال طی کردیم و ضمن توسعه همه جانبه همواره برای گسترده کردن خدمات و سرویس های خود به صنایع نساجی کوشیده ایم. تا سال ۱۹۸۹ نیز گواهی نامه ای با نام OEKO-TEX® وجود نداشت. تا اینکه "استاندارد ۱۰۰" یا همان آزمایشات مربوط به مواد خطرناک و مضر مطابق با OTN ۱۰۰ توسط OETI معرفی شد. این استاندارد در واقع در نتیجه توجه

نمایشگاه دموتکس ترکیه (خاور میانه)؛ شیرین مثل باقلوای آنتپ!!



دیگر کشور ها از این رویداد خرسند هستیم و این موجب افزایش هرچه بیشتر اعتبار برند دموتکس ترکیه خواهد شد، این نمایشگاه یک فرصت بی نظیر برای برقراری روابط تجاری در صنعت فرش ماشینی در منطقه خاور میانه به ویژه در ترکیه و همسایگان استراتژیک این کشور است، همانطور که در سال های گذشته شاهد آن بودیم برگزاری این رویداد نقش مهمی در افزایش سطح تجارت و صادرات شرکت های تولید کننده فرش قازیان تپ به عنوان قطب اول تولید و صادرات فرش جهان داشته است.

به زودی باید شاهد برگزاری نمایشگاه دموتکس آمریکا باشیم و مسلماً حضور قدرتمند شرکت های تولید کننده فرش ماشینی ترکیه در آمریکا نیز ادامه خواهد داشت."

هرچند بخش اعظم این نمایشگاه هر ساله به فرش ماشینی و صنایع وابسته آن مرتبط است اما سایر بخش ها نظیر فرش دستباف، کفپوش های نساجی، گلیم، جاجیم، انواع پادری ها، نخ و الیاف، کفپوش های ارتجاعی، لمینیت و تجهیزات وابسته به ماشین آلات این صنعت نیز در نمایشگاه حضور داشتند. نکته بسیار مهم و جالب در این رویداد هیات های خریداری بوده توسط شرکت نمایشگاه های آلمان از کشورهای روسیه، کانادا، بلغارستان و قزاقستان به نمایشگاه آورده شدند و منجر به عقد قراردادهای بسیاری با شرکت های حاضر در نمایشگاه به ویژه تولیدکنندگان ترک شد.

رویدادهای پیش رو:

دموتکس هانوفر: (۱۴-۱۱) ژانویه ۲۰۱۹/ هانوفر

دموتکس چین: (۲۸-۲۶) مارس ۲۰۱۹/ شانگهای

دموتکس آمریکا: ۲۸ فوریه - ۲ مارس ۲۰۱۹/ آتلانتا



نمایشگاه دموتکس ترکیه پس از هجرت به قازی آنتپ بالاخره توانست به سریال ناکامی های شرکت نمایشگاه های هانوفر در برگزاری شعبه خاورمیانه ای دموتکس پایان دهد و امروز بیش از هر زمان دیگری کام برگزار کنندگان را شیرین کند آنهم مثل باقلوای شیرین آنتپ!

پنجمین دوره نمایشگاه دموتکس ترکیه امسال با حضور ۱۹۵ شرکت تولید کننده در شهر قازی آنتپ ترکیه برگزار شد. از مهمترین کشورهای غرفه گزار در این رویداد می توان به ترکیه، بلژیک، هند، ایران، چین، دانمارک، ایالات متحده آمریکا، اردن، صربستان، ازبکستان و ترکمنستان اشاره کرد.

از این رویداد چهار روزه حدود ۱۲ هزار نفر از ۸۹ کشور جهان بازدید کردند که رقمی قابل توجه است و رشد خیره کننده ۳۰ درصدی نسبت به سال پیش نشان می دهد.

این نمایشگاه توسط شرکت نمایشگاه های هانوفر آلمان و با همکاری اتاق بازرگانی و تجارت شهر قازیان تپ، اتحادیه صادر کنندگان فرش آنتولی و اتحادیه بافندگان فرش قازیان تپ برگزار می شود.

آمریکا، صربستان و ترکمنستان برای اولین بار در این نمایشگاه غرفه گذار معرفی کردند و به دنبال فروش محصولات خود در منطقه خاورمیانه و ملاقات تجار و بازرگانان بین المللی بودند.

آقای الکساندر کوهنل (Alexander Kuhnel)

مدیر عامل شرکت نمایشگاه های هانوفر شعبه ترکیه در مورد این نمایشگاه می گوید: "ما بسیار از استقبال خوب تولیدکنندگان و فعالان صنعت فرش ماشینی ترکیه و



TEX® در سراسر جهان شناخته شده است اما بالاترین میزان توجه و اهمیت به آن در قاره اروپاست. طبق تحقیقاتی که توسط انجمن OEKO-TEX® در تمام نقاط جهان انجام شده است حدود ۵۰٪ جامعه مصرف کنندگان کالاهای نساجی در اروپا لوگوی OEKO-TEX® را بر محصولات مختلف نساجی و معنایی که به همراه دارد را تشخیص می دهند. همچنین بسیاری از زنجیره های خرده فروشی پوشاک در اروپا کالاهای دارای نشان و گواهی OEKO-TEX® را برای خرید و توزیع ترجیح می دهند بنابراین می توان گفت که اغلب شرکت های تولید کننده که به اروپا صادرات دارند از گواهی نامه های ما استفاده می کنند و به دلیل افزایش رغبت به صادرات کالاهای این توجه و اهمیت OEKO-TEX® در حال افزایش است.

کم کم به مرحله ای خواهیم رسید که شرکت های دارای گواهی نامه های OEKO-TEX® ترجیح خواهند داد مواد اولیه خود نظیر نخ، پارچه و را نیز صرفاً از تولید کنندگان دارای گواهی نامه OEKO-TEX® تهیه کنند چرا که در این صورت گواهی کالای نهایی آماده عرضه به بازار بسیار ارزان تر و در زمان بسیار کمتری توسط ما صادر خواهد شد. بنابراین زنجیره کاملی از شرکت ها از مواد اولیه تا محصول نهایی شکل می گیرد که تماماً عاری از مواد مضر و آسیب زننده به محیط زیست و کره زمین و همچنین مطابق با استانداردهای بالای کیفیت محصول تعیین شده OEKO-TEX® نیز خواهد بود.

◀ از ابتدای مصاحبه شما چندین بار به مساله تولید محصولات پایدار و حافظ محیط زیست سخن گفته اید چرا این مساله تا این حد مهم است؟

امروزه دیگر تولید کنندگان کالاهای نساجی حرکت به سمت تولیدات پایدار و دوستدار محیط زیست را نباید به عنوان یک آشن لوکس و انتخابی نگاه کنند. این مساله اثبات شده است که اگر امروز محصولات پایدار تولید نکنیم فردا نیز تجارت پایداری نخواهیم داشت. این مساله وقتی بیشتر اهمیت پیدا می کند که بدانیم صنایع نساجی یکی از بزرگترین صنایعی است که قوانین مربوط به محیط زیست و حقوق کارگران و شرایط اجتماعی آنها را نقض می کند و دیگر مصرف کنندگان کالاهای نساجی به ویژه اروپایی ها به این گونه فعالیت های ناقض حقوق بشر و محیط زیست بی تفاوت نیستند. مصرف کننده می خواهد کالایی را که خریداری می کند با اطمینان مصرف کند. آنها علاقمند هستند که یک تی شرت، پتو، تشک خوشبواب، فرش ماشینی و ... را که خریداری می کنند عاری از هرگونه مواد مضر برای بدن باشد و طی فرایندهایی که به محیط زیست و کره زمین آسیب نمی زند تولید شده باشد و از همه مهمتر کارگران کارخانجات آن در شرایط کاری امن و دستمزد عادلانه آن کالا را تولید کرده باشند. با پیشرفت تکنولوژی های جدید حتی مردم به این امر کنجکاو تر شده اند و با آگاهی بیشتری برای خرید خود تصمیم می گیرند.

رسالت و وظیفه اصلی ما فقط این است که این اطمینان خاطر را به مصرف کنندگان در سراسر جهان بدهیم. همین و بس.

با افتخار اعلام میداریم توانسته ایم با بهره گیری از تکنولوژی روز دنیا و تخصص نیروهای ایرانی محصولی مرغوب و با کیفیت تولید نماییم. محصولات تولیدی نتیجه مطالعات بسیار و تستهای دقیق بر روی ماشین آلات موجود در شرکت های ریسندگی می باشد که نتیجه تستها بسیار رضایت بخش بوده و توانسته است رغیب بسیار سختی برای محصولات مشابه خارجی باشد.

مزایای محصول :

- طول عمر بالا
- عدم ایجاد پرز بر روی نخ تولیدی
- قیمت بسیار مناسب نسبت به محصولات مشابه
- تعهد در ارسال سریع قطعه به کارخانجات
- پارگی بسیار پایین در طول کارکرد
- پریدگی بسیار پایین قطعه در طول کارکرد
- تعهد در تداوم پایدار کیفیت و تحقیق مداوم برای بالا بردن سطح کیفی محصولات

برخی از مصرف کنندگان محصول تولیدی ما:
ریسندگی خاطره ، رضوان نخ آمل ، ماهوت
ریس کاشان ، طلاریس کاشان ، لاوان بافت
اراک ، بایر کاشان و ...

Bārice

HZ 9,5 CLB
ISO 125

دومین نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی موکت ، کف پوش در شهر آفتاب



The Second International Exhibition of
Machine-Made Carpets, Floor Coverings & Fitted Carpets;
Shahr-e Aftab

تهران - نمایشگاه بین المللی شهر آفتاب

Exhibiran International Fairground.

shahr-e Aftab Complex, Khalij-e Fars Highway, Tehran, IRAN

ستاد برگزاری تلفن : ۸۸۹۸۸۷۹۶ - ۸۸۹۸۸۷۹۹ - ۸۸۹۶۳۸۷۵

فکس : ۸۸۹۹۵۸۰۶

۱۶ تا ۱۹ مرداد ۱۳۹۷

7- 10 Aug. 2018

ساعت بازدید ۱۰ الی ۱۸

www.b-f-r.ir

تولید سالم



Mojatal Carpet
Kilim

www.mojatalcarpet.com

جدیدترین تکنولوژی روز دنیا

فرش ۱۲۰۰ شانه

HCIx2

آران و بیدگل، شهرک صنعتی سلیمان صباحی بیدگلی، بلوار توسعه

پلاک ۵۲۵ تلفن: ۳-۵۴۷۵۹۳۶۱-۵۳۱ همراه: ۰۹۱۳۱۶۲۲۷۷۵

web: www.mojatalcarpet.com, Email: info@mojatalcarpet.com



تولید سالم = استاندارد

محصولی از مجتمع صنعتی بیدگلستان



۶۳۳۸۱۸۱۹۲

ثبت: ۲۳۴

فروشگاههای بزرگ فرش وزراء

عرضه کننده فرشهای دستبافت

فرشهای ماشینی ایرانی

VOZARA CARPET

VOZARA CARPET

VOZARA CARPET

VOZARA CARPET



VOZARA CARPET

VOZARA CARPET

VOZARA CARPET

VOZARA CARPET

کرج ، سه راه گوهردشت ، نرسیده به سه بانندی



VOZARA CARPET

VOZARA CARPET

VOZARA CARPET

VOZARA CARPET

VOZARA CARPET



VOZARA CARPET

VOZARA CARPET

VOZARA CARPET

VOZARA CARPET



۰۲۶۳-۴۴۲۱۴۵۲ - ۰۹۱۲۱۶۱۲۴۵۵



Design: H.Nouhan

فرش سوردنا
www.sorenacarpet.com
تلفن : ۵۴۰۴۰ - ۰۳۱



سورنا

خونہ فرش

No Carpet, No Gravity



شرکت سهامی نمایشگاه های بین المللی
جمهوری اسلامی ایران
Iran International
Exhibitions Co.



دومین نمایشگاه بین المللی کف پوش ها، موکت، فرش ماشینی

10th International
Floor Covering , Moquette,
Machine made Carpet &
Related Industries Exhibition

۱۵ الی ۱۸ شهریور ۱۳۹۷ تهران، محل دائمی نمایشگاه های بین المللی
6 - 9 Sep, 2018 Tehran International Permanent Fairground

www.eurasianavid.com





سید محمد سبتینی
طراح فرش

یادداشت

سرنوشت انجمن طراحان فرش ماشینی کشور به کجا انجامید؟

آیا امروز زشت و بی معنی نخواهد بود، وقتی آنهمه رشد را در شرکتهای تولیدی به هر شکل آن شاهدیم، ما طراحان، مانند دیروز عمل کنیم؟!!!

آیا تولید کننده ی امروزی با ایجاد این فضای درخرو و شایسته برای خود و سازمانش توقع دارد من امروز را ملاقات کند یا من وامانده در دیروز را؟

من وامانده در دیروز ایده های امروز را نمی توانم داشته باشم. من وامانده در دیروز بوی کهنگی خواهم داد. من و ما مانده در دیروز طرح هایی خواهم داشت به لحاظ هنری و به لحاظ تجاری با یک نمره منفی.

تولید کننده امروز به دنبال بهترینهاست، به دنبال برترینها، به دنبال ایده هایی درست و شکیل و مورد پسند بازار که سود مادی و حتماً معنوی را در بر داشته باشد.

تولید کننده و طراح امروز توقع دیگری از هم دارند. به روز بودن را می خواهند نه تکرار گذشته و دیروز را. و برای این به روز شدن، هر یک به سهم خود هزینه های گزافی داشته اند.

اگر امروز تولید کننده به هر که از راه می رسد، به هر که تقاضای نمایندگی می کند بدون تحقیق و بررسی و بدون مدرک و سند معتبر اعتماد نمی کند از بدی وی نیست. تجارت یعنی همین. در نظر گرفتن تمام موارد و حرکت با چشم باز.

آیا اگر فرضاً شخصی نمره مثبتی را از تولید کننده برای ایجاد یک نمایندگی فروش فرش گرفت، دیگر کار تمام است و بدون حساب و کتاب و... هر چه نماینده خواست، هر توقعی داشت، هر طور خواست عمل کند، با وی برخورد می کند؟!!! خیر.

حساب و کتاب و رعایت قوانین موضوعه ی شرکت خود را از طرف مقابلش توقع دارد و باید هم چنین باشد.

اگر من و یا بسیاری از شما همکاران عزیز پوست اندازی کرده ایم این بد نیست، بلکه بسیار هم قابل ستایش است.

کاری کرده ایم که کلاس حضورمان به عنوان یک فرد طرف قرارداد با این شرکتهای تولیدی و به عنوان یک طراح ایده پرداز شایسته باشد. به شخصیت حقیقی و حقوقی و شایسته ی آن شرکت تولیدی خد شه ای وارد نکرده باشیم.

اما آیا همه اینگونه فکر می کنند چه ما طراحان و چه تولید کنندگان عزیز؟ ساده انگاری است اگر بگوییم بله!!!

شاید برخی مواقع ما از سر عدم شناخت و یا عدم راهنمایی خسارت می بینیم و حتماً خسارت وارد می کنیم.

برخی از ما طراحان مانند بسیاری از تولید کنندگان عزیز سعی در ایجاد ارتباط حرفه ای داریم و این نه تنها بد نیست بلکه بسیار هم خوب و شایسته است.

برخی از اینکه قبل از خرید طرح می بایست قانون یک دفتر یا یک گروه یا یک شرکت طراحی را رعایت کنند ابراز ناراحتی می نمایند. توقع دارند طراح ایده پرداز پس از صرف وقت و انرژی زیاد و آفرینش یک طرح جدید به روشی سنتی یا بهتر است بگویم بدون حساب و کتاب سرمایه کاری خود را در اختیار وی قرار داده و در صورتیکه این ایده موفق است که سود هنگفتی را عاید تولید

مطمئناً همکاری دوستان همکار در هر شغل و حرفه ای می تواند به تکمیل تر شدن قوانین درست و اصولی و رعایت بند بند و درست آن قوانین کمک کند.

■ با این مقدمه اجازه بدهید آنچه به نظر حقیر می تواند به روند رشد و رو به جلو قطاری که همه ما برای رسیدن به سوی یک هدف مشترک بر آن سوایم اشاره کنم.

ابتدا روی سختم با تولید کنندگان عزیز:

آیا در دهه هفتاد و حتی هشتاد بسیار از شرکتهای تولیدی به لحاظ ساختاری شبیه به یک شرکت بازرگانی و تولیدی و ... به شکل فعلی و امروزی بودند؟

آیا سالن های تولید، ساختمان های اداری و نگهبانی، نمایشگاههای عرضه محصولات، محوطه سازهایی و فضای سبز قریب به ۹۹٪ شرکتهای به شکل کنونی بودند؟

ترسیم شکل ظاهر آن روز این شرکتها در این بحث شاید درست نباشد اما همه ما به طور کامل می توانیم آن را مجسم کنیم.

و اما اگر امروز شاهد آن دیروز نیستیم، بلکه شاهد روند رو به

متن من نه گلایه است، نه شکوایت، اما فکر می کنم درد دلی است که ارزش مطالعه داشته باشد و امیدوارم در رسیدن به مقصد مشترکمان قابل تأمل و تفکر باشد؛

ای کاش همه ما به جای پیش داورها، به جای کج خلقی ها، به جای پیش گرفتن شیوه های سنتی و بهیه پر انگیز بازار که جز خسارت چیزی در پی ندارد، به جای برگزیدن روشهای منسوخ در بازار تولید و مصرف امروز و اصولاً به جای بسیاری منیتهای کمی تفکر می کردیم، کمی به جای اینکه یکی این طرف میز و در جایگاه شاید بلند و دیگری در آنسوی میز و شاید در جایگاهی پایین تر، هر دو در کنار هم به گفتگو می نشستیم.

امروز روز دیگری است، چه در زندگی اجتماعی، چه فرهنگی و ... و چه اقتصادی. اگر امروز من و شما با دیروزمان یکی باشد رو به عقب رفته ایم. با روند سریع حرکت رو به جلو رقبایمان در داخل و خارج کشور محکوم به پرداخت خسارات فراوان و شاید جبران ناپذیری باشیم. (حال هر یک از ما یا شما در رسته کاری خودمان، هیچ فرقی نمی کند) آنچه می خوانید هیچ ربطی به بازار تولید و روابط اقتصادی کشور ما در برجام یا پسا برجام ندارد.

بالا و پایینی اقتصاد این مرز و بوم با وجود جهانخواران همیشه برای ما بوده و خواهد بود پس خواهشمند است پس از مطالعه این متن کمی تفکر کنید و با گفتن کلمات غیر حرفه ای و یا بدور از شان یک طراح و یا تولید کننده منکر واقعیات نشوید. آنچه میخوانید نظرات شخصی اینجانب است که می تواند موافقان یا مخالفانی را در پی داشته باشد که برای هر دو طرف به شخصه احترام زیادی قائلیم.

■ اجازه بدهید مطلب را اینگونه در شغل خود باز کنم، شاید هر شخص دیگری هم در رسته شغلی خود بتواند نقاط ضعف و قوت خود را شناسایی و مقایسه و چاره اندیشی کند.

طراحی و نقاشی و موسیقی و ... تا جایی که برای دل باشد هنری محسوب می شود اما جاییکه برای ادامه حیات این هنر به پول فروخته میشود جنبه تجاری به خود می گیرد و بالطبع اکثر قریب به اتفاق هنرمندان در هر رشته هنری که باشند برای نیازهای خود و بسط و گسترش این هنر نیازمند پول خواهند بود و آنجاست که هنرتجاری می گردد.

اگر امروز فرضاً شخص "الف" دست به اقدامی ناشیانه بزند و برای در اختیار گرفتن سهم بیشتری از بازار اقدام به روشهای ناصحیح نظیر ارزان فروشی یا کم فروشی بزند بدون شک در ابتدا خود را نابود کرده و در این مسیر حتماً خساراتی به هم حرفه ای های خود وارد ساخته است.

حال اگر شخص "ب" سعی در ایجاد قوانین درست و به روز و در نهایت اصولی برای خود باشد بدون شک دچار خسارت نخواهد شد، همچنین طرف مقابل را متضرر نخواهد کرد. ایجاد این قوانین می تواند باعث برون رفت از یک سری مشکلاتی شود که تا دیروز خود وی و همکاران او شاید بدان دچار بوده اند. اما با رویه قرار گرفتن این قوانین همگان از آن بهرمند خواهند شد.

تولید کننده امروز به دنبال بهترینهاست، به دنبال برترینها، به دنبال ایده هایی درست و شکیل و مورد پسند بازار که سود مادی و حتماً معنوی را در بر داشته باشد. تولید کننده و طراح امروز توقع دیگری از هم دارند. به روز بودن را می خواهند نه تکرار گذشته و دیروز را. و برای این به روز شدن، هر یک به سهم خود هزینه های گزافی داشته اند.

جلو در شکل تولید و عرضه محصولات و شکل ظاهری درست و درخور این شرکتها هستیم باید شادمان گردیم و این را نتیجه رعایت یک سری اصول و قوانینی بدانیم که مدیریت فہیم این شرکتها در سالهای گذشته تجربه کرده اند و آن را آیین نامه کرده و اجرا نموده اند و در بسیاری موارد این شیوه را از یکدیگر آموخته اند.

شکل سنتی دیروز، تبدیل به شکل مدرن امروز شده و هیچ کس نمی تواند به این شیوه تولید، عرضه و ... خرده بگیرد که چرا شما تا چند سال پیش اینگونه عمل می کردید و امروز اینگونه قانونمند شده اید.

هر کس با مدیر یک شرکت تولید فرش ماشینی جلسه ای داشته باشد امروز با تعیین وقت قبلی و با هماهنگی می تواند مدیر را ملاقات و رفع نیاز خود را در آن شرکت بنماید. اما آیا به واقع دیروز اینگونه بود؟ انصافاً خیر.

حال روی سختم با طراحان گرانقدر:

کننده مینماید و البته به طراح هم سود خواهد رسید.

برای طراحان جلسات متعددی تشکیل شد، هر کس ایده و نظرات سازنده خود را ایراد کرد، ماحصل این نشستها و ایجاد جلسات تا حدود زیادی نظام بخشی و ارتباط صحیح بین طراح و تولید کننده را در پی داشت. از حق نگذریم از سوی برخی نهاد ها مانند مرکز تحقیقات فرش ماشینی دانشگاه آزاد اسلامی واحد کاشان، اتحادیه تولید کنندگان فرش ماشینی کاشان، اتاق بازرگانی و دیگر نهاد ها و همچنین برخی از تولید کنندگان شریف مورد حمایت قرار گرفتیم. و البته بسیاری از تولید کنندگان هم نه تنها حمایت نکردند بلکه با کپی کردن طرح هایی که ماحصل ماهها و سالها تجربه و عمل طراحان عزیز بود، به نفع شخصی خود عمل کرده و در حق طراحان نهایت ظلم را نمودند.

نهایتاً اساسنامه ای برای تشکیل انجمن طراحان فرش مکتوب شد و مقرر گردید تا طراحان برای ایجاد این انجمن در اتاق بازرگانی کاشان عضویت یافته تا مورد حمایت اتاق قرار گیرند و انجمن تشکیل و به عنوان یک مرجع و مسند قانونی بتوانند حرکتی صحیح و اصولی و طبق قانون را داشته باشند تا هم خود و هم تولید کنندگان عزیز بتوانند از وجود یک نهاد و مرجع قانونی نفع ببرند.

نکته مهم اینکه، از سوی طراحان حاضر در جلسات و نشستها و با رای اکثریت آنها نمایندگانی انتخاب شدند تا هماهنگ کننده و پیگیر کارهای سامان بخشی و ایجاد انجمن طراحان باشند و زحمات دیگری نظیر ایجاد یک سامانه ثبت و تشخیص اصالت نقشه (سامانه ستان) که تمام طراحان و تولید کنندگان از این مجموعه مدون و در بین آلبومهای مختلفی از طرح های موجود در بازار بهترینها را در آنجا مشاهده و به تشخیص خود انتخاب و از صاحب واقعی اثر خریداری نمایند.

جای بسی تأسف است اما باید به جرات گفت: که از بین ۷ نماینده چند تن به این حرکت گویا باور نداشتند، برای هر نشست باید التماس میکردیم و باز هم یا تشریف نمی آوردند یا به شیوه ارزان فروشی و رقیب از میدان بیرون کردن سرگرم بودند.

با پیگیریهای بسیار فقط چند تن از نمایندگان که واقعاً کمر همت بسته بودند و با حمایت طراحان عزیزی که همیشه آنها را حمایت می کردند، و مرکز تحقیقات فرش ماشینی دانشگاه آزاد واحد اسلامی کاشان و اتاق بازرگانی و اتحادیه فرش ماشینی، نهایتاً اساسنامه ای برای تشکیل انجمن طراحان فرش مکتوب شد و مقرر گردید تا طراحان برای ایجاد این انجمن در اتاق بازرگانی کاشان عضویت یافته تا مورد حمایت اتاق قرار گیرند و انجمن تشکیل و به عنوان یک مرجع و مسند قانونی بتوانند حرکتی صحیح و اصولی و طبق قانون را داشته باشند تا هم خود و هم تولید کنندگان عزیز بتوانند از وجود یک نهاد و مرجع قانونی نفع ببرند. طراحان دستیاف استان قم و استان کرمان هم از شنیدن این خبر ابراز خرسندی نموده و حمایت همه جانبه خود را از این حرکت اعلام و خواستار عضویت در این انجمن شدند.

بسیار متأسفم که بگویم اینجانب و چند تن دیگر از نمایندگان حدود دو ماه به طراحان التماس کردیم، فقط برای عضویت در اتاق بازرگانی تا به حد نصاب رسیدن افراد برای تشکیل انجمن طراحان. برخی از همان ابتدا اعلام حمایت کرده و برای این عضویت اقدام

کردند و با برخی دیگر که به التماس ما آمدند حدود ۱۲ نفر شدیم. جایی که قرار بود طرح بفروشد و با انتشار عکسی از طرح خود برای تولید کنندگان (گروه مجازی طراحان در تلگرام) تبلیغ کنند حی و حاضر بودند، جایی که قرار بود با حضور فیزیکی خود از حرکت ایجاد انجمن و در کنار دوستان خود قرار گرفتن حاضر شوند، غایب همیشگی بودند که واقعاً باید به آن عده گفت دست مریزاد سیاس از آنهمه وجود.

در کل تا به اینجا و با صرف اینهمه هزینه و انرژی از سوی برخی دوستان، متأسفانه هیچ انجمنی شکل نگرفته و ظاهراً سرایی بیش نبوده، البته جلسه ای نهایی از سوی نمایندگان تشکیل خواهد شد و در صورتیکه زمینه های تشکیل انجمن فراهم شد، بهره ای خواهیم برد اما در صورتیکه این بی اعتنایی و عدم حمایتی برخی دوستان را شاهد باشیم در نهایت هر کس به روشی که خود میدانند عمل خواهد کرد و هیچ گرد هم آیی و نشست و انضباطی وجود نخواهد داشت.

هشدار:

نکته مهم و قابل تامل در عدم تشکیل این انجمن نهفته است که آن را به همه طراحان و تولید کنندگان عزیز چه آنهایی که موافق تشکیل انجمن بودند و به حق ما را حمایت کردند و چه تولید کنندگانی که با بی انضباطی به کپی طرح های زحمتکش عرصه هنر طراحی مبادرت کردند باید عرض کنم:

دستگاههای مدرن تولید فرش ماشینی به کشور عزیزمان ورود پیدا کرده که شاید اکثر قریب به اتفاق آنها به یمن وجود وامهای کلان بانکی بوده، شرکتها و کارگاههای زیادی وابسته به این صنعت و در کنار شرکتهای تولید فرش ماشینی تاسیس و مشغول فعالیت شده، نیروی انسانی زیادی در هر شرکت تولیدی امرار معاش می کند، آنچه در سالهای اخیر خصوصاً از سال ۹۱ تا کنون باعث شده طرح های زیبا و متفاوت و در خور بوجود آید و تولید کنندگان دسترسی به طراحان برتر و طرح های شکیل و زیبا داشته باشند ۱۰۰ درصد و بدون هیچ اغراقی باید بگویم تشکیل این جلسات و تا همین حد انتظام بخشی به حرکت طراحان بوده و بس.

دوستان طراحی که خود را به خواب زده اند و با گفتن اینکه ما اختصاصی کار میکنیم و پول طرح را دریافت و دیگر کاری به انجمن و ... نداریم و تولید کنندگانی که باری به هر جهت مشغول کار و پشتیبانی از فعل حرام خریدن طرح کپی و ضایع کردن حقوق طراحان واقعی و صاحب سبک و قلم هستند و حتی دوستان عزیز تولید کننده که به خرید طرح فقط بصورت اختصاصی و ثبت شده معتقدند خواهشمند است کمی فکر کنید و در نهایت این شما هستید که با بی اعتنایی بیشترین آسیب را خواهید دید.

دلیل اینکه:

■ طراحی که طرح اورجینال و به صورت اختصاصی به فروش میرسانی در صورتیکه طرح کپی شود و تولید کننده هم نتواند جلوی این روند ناصواب را بگیرد در نهایت دیگر سراغ طرح اختصاصی و پرداخت هزینه های زیاد برای طرحی که قرار است کپی شود و در شانه های پایین هم توسط کپی کاران ارائه شود نخواهد آمد. ضرری که متوجه تولید کننده شود دامن گیر شما طراح معتقد به فروش طرح اختصاصی هم خواهد شد.

■ تولید کننده ای که با خرید طرح های کپی، صاحبان واقعی طرح و طراحان صاحب سبک و هنر و قلم را زیر پای خود له میکند، به هوش باشد که این روند و عدم حمایت از طراحان واقعی

و حمایت از کپی کاران و پی گیری نکردن شما و بی تفاوتی شما به وجود یک صنف که بتواند شما را مورد حمایت خود قرار دهد باعث خواهد شد تا طراحان یکی پس از دیگری وقتی خریداری برای هنر واقعی و پرزحمت آنها وجود نداشته باشد، اولاً قلم را زمین گذاشته و دیگر به آفرینش طرح های نو فکر نخواهند کرد.

ثانیاً با عدم وجود یک انجمن و یا صنف، طراحان پایبند به اصول و متضرر شده، کم کم برای ادامه فعالیت خود خدای ناکرده در کنار کپی کاران قرار خواهند گرفت.

ثالثاً با وجود کشور قدرتمند ترکیه در تولید فرش ماشینی و در نزدیکی کشور ما و نیز وجود نمایشگاه های معتبر در شهر قازیان آنتپ ترکیه، این طراحان ایرانی خواهند بود که این بار گروه گروه در این رویداد جهانی شرکت کرده و تولید کنندگان ما این بار طرح های شکیل و با رنگبندی زیبا را بر روی دارهای نمایشگاهی و غرفه های ترک شاهد خواهند بود.

اینها که عرض کردم شاید تهدید قلمداد شود که تولید کننده عزیز با رعایت اصول حرفه ای و در خور طراحان واقعی میتواند آن را به فرصتی برای خود تبدیل کرده یا بر عکس با عدم حمایت خود مشوق کپی کاران در این حرکت ناصواب باشد.

همچنین به طراحان بی تفاوت باید هشدار داد که شک نکنید به زودی و با عدم حمایت شما و پایان بخشی به روند ایجاد این انجمن، به زودی این شما خواهید بود که دست به آفرینش طرح های نو و زیبا خواهید زد و دیگران که این بار با عدم وجود انجمن دست به کار کپی خواهند زد و تعدادشان هم کم نخواهد بود استفاده بهینه خواهند کرد.

اما در نهایت ضرر بیشتر متوجه تولید کنندگان خواهد بود چرا که وضعیت لجام گسیخته و بی انضباط طرح و طراحی آنها را دچار مخاطره خواهد نمود.

آنچه در سالهای اخیر خصوصاً از سال ۹۱ تا کنون باعث شده طرح های زیبا و متفاوت و در خور بوجود آید و تولید کنندگان دسترسی به طراحان برتر و طرح های شکیل و زیبا داشته باشند ۱۰۰ درصد و بدون هیچ اغراقی باید بگویم تشکیل این جلسات و تا همین حد انتظام بخشی به حرکت طراحان بوده و بس.

دوستان عزیز طراح، تولید کنندگان شریف؛

از تغییر رویه کاری خود وقتی مزایای فراوان در پی دارد و اهمه نداشته باشید. ایجاد انجمن طراحان و تنظیم آیین نامه های محکم و مدون حرفه ای و اصولی نه تنها شما را دچار مشکل نمی کند بلکه به بالنده شدن شما کمک می کند. طراح عزیز هر چه شما قانومندتر، هر چه بالنده تر شوید، در نتیجه فرصت و توان بالاتری برای انجام کارهای هنری بهتر و زیبا تر خواهید داشت و این فرصت در نهایت به سود شما و تولید کنندگان طرف قرارداد و حامی شما خواهد بود.

به امید روزهای زیبا و بدون حاشیه برای طراحان و تولید کنندگان عزیز.

کسیان پر رونق، روزیتان حلال، روح و جسمتان سلامت



محبوبه قایدی

کارشناس مهندسی صنایع

پرواز دموتکس بر فراز آمریکای شمالی

با اسکورت غول های فرش و کفپوش آمریکایی

گزارش



نمایشگاه دموتکس آمریکا برای اولین بار در تاریخ ۲۸ فوریه ۲۰۱۹ لغایت ۲ مارچ ۲۰۱۹ در شهر آتلانتا برگزار خواهد شد. طبق پیش بینی ها در اولین دوره این رویداد حدود ۲۰۰ شرکت کننده در فضایی به وسعت ۹۲۰۰۰ فوت مربع معادل ۸۵۰۰ متر مربع حضور خواهند داشت. برگزار کننده این رویداد همان شرکت نمایشگاه های هانوفر آلمان (شعبه آمریکا) خواهد بود. شرکت Hannover Fairs USA با نام اختصاری HFUSA در شهر شیکاگو به عنوان یکی از شعبه های شرکت نمایشگاه های هانوفر آلمان فعالیت می کند.

USFLOORS یکی دیگر از تولیدکنندگان بزرگ فرش و به خصوص کفپوشهای چوبی در آمریکاست که حمایت خود را از این نمایشگاه اعلام کرده است و احتمالاً در کنار شاو کارپت بزرگترین غرفه های نمایشگاه را به خود اختصاص خواهند داد.

■ درباره شاو کارپت:

این شرکت چیزی بیش از یک تولید کننده فرش و کفپوش است. شاو با بیش از ۲۲ هزار نفر پرسنل در سراسر جهان طیف وسیعی از انواع کفپوش های تافتینگ، کفپوش های انعطاف پذیر، پارکت، لمینیت، کاشی و سنگ و سرامیک، الیاف و نخ فرش را تولید می کند و حتی یکی از بزرگترین واحدهای بازیافت انواع فرش و کفپوش در آمریکا را نیز در اختیار دارد. شاو یکی از شرکت های عظیم تولید کننده کفپوش به نام Berkshire Hathaway را خریداری کرده است که درآمد سالانه ای بالغ بر ۶ میلیارد دلار دارد. این شرکت به غیر از آمریکا، در بازار بسیاری از کشورها مانند برزیل، سنگاپور، هند، مکزیک، امارات، بلژیک، استرالیا، فرانسه، انگلستان، کانادا و شیلی نیز حضور خوبی دارد.

شرکت فرش و کفپوش Mullican آمریکا از دیگر حامیان مهم این رویداد است مدیر بازاریابی این شرکت اعتقاد دارد انتخاب آتلانتا برای برگزاری دموتکس به آنها موقعیت بی نظیری می دهد تا به بخش بزرگی از مشتریان خود در بازار آمریکای شمالی دست پیدا کنند. این شرکت به تازگی چندین محصول جدید در بخش کفپوشهای سخت به بازار عرضه کرده که دموتکس بهترین موقعیت برای بازاریابی آنهاست. این شرکت در حالی جزء پنج برند برتر

بسیاری از فعالان حوزه فرش و کفپوش جهان برای حضور در بازار این منطقه اعلام آمادگی می کنند. به همین دلیل تصمیم گرفتیم دموتکس را به این منطقه بیاوریم و از این بین آتلانتا را انتخاب کردیم. در شرایطی که در این منطقه نمایشگاه فرش و کفپوشی وجود ندارد می تواند یک فرصت خوب برای رشد این رویداد فراهم کرد. همچنین بازار بزرگ آمریکا و اقتصاد قدرتمند این کشور و سرمایه گذاری های زیادی که در بخش ساخت و ساز های تجاری، مسکونی، هتل و ... صورت گرفته بازار جذابی را برای تولیدکنندگان فرش و کفپوش ایجاد کرده است." این نمایشگاه بسیاری از تجار و بازرگانان و خرده فروشان را در آتلانتا دور هم جمع خواهد کرد.

■ غول های کفپوش آمریکا نیروی محرک نمایشگاه دموتکس آتلانتا

شرکت شاو کارپت (Shaw Carpet / Shaw Flooring) از غول های تولید کننده فرش و انواع کفپوش و البته بازیافت فرش در آمریکا و البته دنیا است. این شرکت با معرفی چندین محصول جدید خود در نمایشگاه دموتکس شرکت خواهد کرد و نقش کلیدی در موفقیت این رویداد مهم خواهد داشت.

آقای تیم باکوم (Tim Baucom) نایب رییس شرکت در مورد دموتکس آمریکا می گوید: "شرکت شاو کارپت حمایت صد در صدی خود از دموتکس آمریکا را اعلام می کند و بسیار خوشحالم که این رویداد می تواند نشاط و پویایی تازه ای را در بازار فرش و کفپوش آمریکا ایجاد کند. ما انتظار داریم با بسیاری از توزیع کنندگان و حلقه های فروش در این نمایشگاه دیدار و گفتگو کنیم".

■ چه محصولاتی در دموتکس آمریکا عرضه خواهد شد؟

گروه های کالایی نمایشگاه دموتکس آمریکا بسیار شبیه به سایر رویدادهای این برند به خصوص دموتکس هانوفر خواهد بود، و طیف وسیعی از کفپوش های نساجی، لمینیت، پارکت، تجهیزات نصب و شستشو، و چمن مصنوعی گرفته تا انواع فرش های ماشینی، دستباف، پادری و فرش های تافتینگ را در بر می گیرد. تنها به نظر می رسد با توجه به رونق فرش های تولید شده به روش تافتینگ بخش عمده ای از نمایشگاه در بخش کفپوش های نساجی به این نوع از فرش ها تعلق داشته باشد.

■ محل برگزاری:

سالن های A2 و A3 مرکز همایشهای جهانی جورجیا در آتلانتا میزبان این رویداد جدید شرکت نمایشگاه های هانوفر خواهد بود. دموتکس آمریکا یک بازار خوب و گسترده را برای شرکت های تولید کننده فرش و کفپوش به ویژه تولید کنندگان کشورهای آمریکا، چین، هند، ترکیه، مکزیک و بلژیک ایجاد خواهد کرد. نمایشگاه دموتکس با هدف تمرکز بر روی بازار کفپوش های مورد مصرف در بخش مسکونی آمریکا شکل گرفته است.

آقای آندراس گروچو یکی از اعضای هیات مدیره شرکت نمایشگاه های هانوفر آلمان در مورد این نمایشگاه و دلایل شکل گیری آن می گوید: "در طی سالیان طولانی که دموتکس برگزار می شود هر ساله درخواستهای زیادی برای برگزاری دموتکس در منطقه آمریکای شمالی داشته ایم و

کفپوش آمریکاست که با ارائه حدود ۱۵۰۰ نوع محصول، ۴۰ نمایندگی و ۵۰۰۰ فروشگاه در سراسر آمریکا دارد.

در کنار این سه غول بزرگ آمریکایی شرکت قدرتمند Swiss Krono از سوییس حمایت خود از این رویداد را اعلام نموده است. سوییس کرونو در سال ۱۹۶۶ تاسیس شده و در حال حاضر در سراسر جهان ۴۸۰۰ پرسنل دارد.

■ فرش دستباف و ماشینی در دموتکس آمریکا و حسرت ایرانیان!

همانطور که می دانید به طور سنتی مهمترین بخش نمایشگاه های دموتکس فرش دستباف و ماشینی است که ایران نیز در آن حرفهای زیادی برای گفتن دارد. اما روابط سیاسی ایران و آمریکا که در تاریکترین و پر تنش ترین دوران خود به سر میبرد امکان حضور شرکت های ایرانی در این بازار و بهره مندی از پتانسیل های آن را از ما گرفته است. هر چند برخی از شرکت ها سعی میکنند از طریق نمایندگان فروش خود در خارج از کشور و یا از طریق دفاتر ثبت شده خود در خارج از کشور حضور در دموتکس آمریکا را بررسی کنند اما آنچه مسلم است این شرایط شرکت ها را وارد پروسه پیچیده و مبهمی می کند که مدیریت آن بسیار هزینه بر است.

■ انتظار حضور قدرتمند شرکت های ترک برگزار کنندگان و فعالان صنعت فرش ماشینی جهان

انتظار دارند که بخش مهمی از نمایشگاه دموتکس آمریکا به شرکت های فرش ماشینی، فرش دستباف و پارکت و لمینیت ترکیه اختصاص پیدا کند. قطعاً این فرصت بسیار خوبی برای تثبیت جایگاه ترکیه به عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان و صادرکنندگان فرش ماشینی در جهان است. حمایت های بی نظیر دولت ترکیه از صادرات، مشوق های صادراتی و البته کاهش ارزش پول ترکیه در برابر دلار و علاقمندی شرکت ها به فروش دلاری انگیزه شرکت های تولید کننده ترک در این رویداد را افزایش خواهد داد.

■ نمایشگاه دموتکس آمریکا و تهدیدهای پیش رو

اگر همه نکات مثبت و پیش بینی های خوب درباره نمایشگاه را کنار بگذاریم، تهدیدهایی هم وجود دارند که می توانند حیات این رویداد تازه تاسیس را به چالش بکشند. اولین تهدید یک رییس جمهور جنجالی است. ترامپ در هفته ها و ماه های اخیر نشان داده است که مردی غیر قابل پیش بینی است و می تواند با اخذ تصمیمات یک جانبه تغییرات عمده ای در بازار های داخلی آمریکا و بازارهای جهانی ایجاد کند. مهمترین مثال آن لغو بسیاری از قراردادهای بین المللی آمریکا، افزایش تعرفه آهن و فولاد، ایستادگی در برابر ورود ماشین های آلمانی به آمریکا و ... اشاره کرد که حتی صدای بسیاری از کشورهای قدرتمند و متحد آمریکا را نیز در آورده تاجایی که بحث جنگ اقتصادی هر روز داغ تر و جدی تر می شود. آیا

تصمیمات ترامپ می تواند شرکت های علاقمند به ورود به بازار آمریکا را دچار تردید کند؟ آیا ترامپ تصمیماتی خواهد گرفت که صنایع فرش و کفپوش آمریکا را هدف بگیرد یا نه؟ مسلماً اگر شرکت های خارجی با تعرفه های گمرکی بالا مواجه شوند حضور آنها در بازار آمریکا و نمایشگاه نیز دلیل منطقی نخواهد داشت.

دومین ابهام بزرگ سابقه شرکت نمایشگاه های هانوفر در توسعه برند دموتکس در مناطق جدید می باشد. فراموش نکنیم در سال ۲۰۰۷ دموتکس دبی یا همان دموتکس خاورمیانه چندین بار در دبی برگزار شد و نهایتاً با وجود پتانسیل های بالا در ساخت و ساز امارات و دبی که انگیزه اصلی برگزار کنندگان دموتکس نیز بود!، نمایشگاه معلق شد. با مرگ دموتکس دبی دموتکس استانبول به روی کار آمد اما آن هم مورد استقبال قرار نگرفت و سرانجام دموتکس ترکیه در قازان تپ شکل گرفت که خوشبختانه ۵ سال از عمر آن گذشته و به نظر به ثبات رسیده است.

همچنین از دیگر پروژه های ناکام دموتکس، قطعاً دموتکس روسیه است که پس از یک دوره به کار خود پایان داد و به فراموشی سپرده شد. هرچند بازار مصرفی و بسیار بزرگ آمریکا از یک طرف و رونق اقتصادی آمریکا از طرف دیگر بسیاری از ابهامات را از بین می برد اما باید منتظر ماند و دید این رویداد چطور و چگونه برگزار خواهد شد.

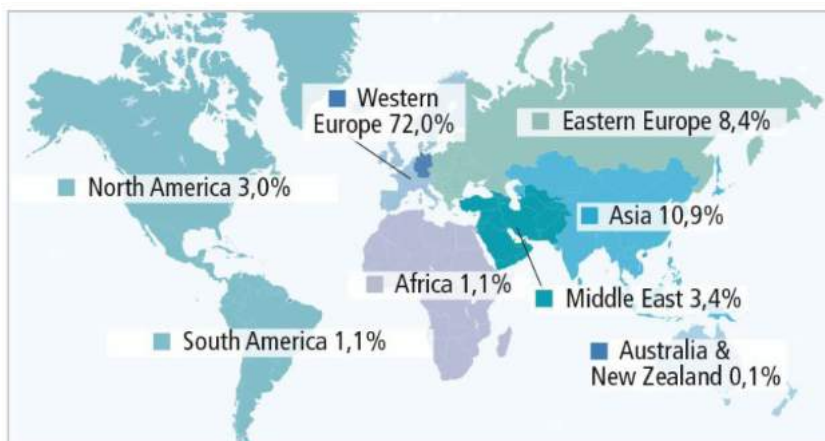
فیلک (FILTECH ۲۰۱۹)؛ بزرگترین نمایشگاه فیلترها و بی بافت

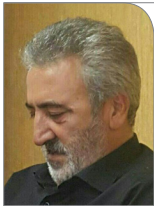
نمایشگاه فیلترها و بی بافت؛ فیلک ۲۰۱۹ و ادامه مسیر موفقیت و رشد

فیلک که به نوعی مخفف عبارت تکنولوژی های صنعت فیلتراسیون و جداسازی مواد می باشد مهمترین نمایشگاه جهان در این بخش از صنعت می باشد. این نمایشگاه هر ساله در ماه مارس و در شهر کلن آلمان برگزار می شود و تمامی فعالان صنعت فیلتراسیون جهان را به خود جذب می کند. این نمایشگاه از این جهت برای صنایع نساجی دارای اهمیت است که صنعت فیلتر وابستگی شدیدی به نساجی و به خصوص منسوجات بی بافت دارد و بخش مهمی از صنایع فیلتر سازی با تولیدات منسوجات بی بافت گره خورده است.

این نمایشگاه در سال ۲۰۱۸ میزبان ۳۸۰ شرکت غرفه گذار و ۱۴۰۰۰ بازدید کننده از ۷۳ کشور جهان بود که برای بازدید از جدیدترین تکنولوژی های فیلتر و بی بافت به نمایشگاه آمده بودند و در بخش غرفه گذاران رشد ۸ درصدی و در بخش بازدیدکنندگان رشد ۱۶ درصدی را نشان می دهد. ۵۷ درصد از بازدید کنندگان این نمایشگاه غیر آلمانی هستند و از بیرون آلمان به این کشور سفر کرده اند. همچنین طبق آمارهای برگزار کنندگان ۳۴ درصد

رونق بسیار زیاد این صنعت است. همچنین همزمان با این نمایشگاه سمیناری در رابطه با صنعت فیلتر و بی بافت با حضور ۵۳۰ کارشناس متخصص از سراسر دنیا برگزار شد. ۱۰ کشور برتر در بخش بیشترین بازدید کنندگان عبارتند از: ایتالیا، هلند، فرانسه، انگلستان، آمریکا، ترکیه، چین، لهستان، بلژیک و سوییس.





مهندس ناصر زجاجی مجرد

کارشناس رسمی دادگستری رشته نساجی و رنگرزی

نقدی بر نقدهای پیر و فرسوده انجمن

انجمن صنایع نساجی گزارش عملکرد خود را منتشر کند ...

نقد

- در سالهای ۴۶ تا ۶۲ بزرگترین صادرکننده پارچه به آلمان، انگلستان، ایتالیا و فرانسه بودیم
- به دلیل همین استانداردها و کیفیت بالا، یکی از کارخانجات نساجی ایرانی تا ۷ سال لباس پلیس انگلستان را تامین میکرد.
- ما که لباس پلیس انگلستان را تامین می کردیم به جایی رسیدیم که کالای ایرانی به فروش نمیرسد!
- در زمان دکتر مصدق که به دلیل ملی شدن صنعت نفت تحریم شدیم با صادرات پنبه این مملکت را اداره کردیم در حالی که امروز با همه امکانات موجود، تولیدمان به ۵۰ هزار تن کاهش پیدا کرده است.

شکسته شد. و اکنون دهها هزار دانشجو و فارغ التحصیل رشته نساجی داریم که میتوانند با امید به آینده وارد چرخه تولید شوند. بپذیرید که شما در پشتیبانی لازم از صنعت نساجی خیلی کوتاهی کردید و جز تخم ناامیدی و سردی و رکود در این صنعت نپاشیده اید. آیا این درست است که هزاران مدیر و کارگر و فعال صنعت نساجی با این همه مشکلات و سختی در این صنعت زحمت بکشند و انجمن و اعضای آن تنها سعی کنند همه جا صنعت نساجی را ورشکسته و دارای مشکلات زیاد نشان دهند؟ چرا افرادی که سالها در انجمن حضور دارند با این رزومه غیر قابل قبول جای خود را به جوانان خوش فکر نمی دهند؟

اگر من به جای اعضای فعلی انجمن بودم به طور داوطلبانه و خود جوش برای میدان دادن به جوانان و فکرهای تازه و به روز استعفاء داده و نقش رهبری این صنعت را به آنها واگذار می کردم. وقتی اعضای محترم انجمن همواره انگشت اتهام را به سمت دولت و مشکلات سیاسی و اقتصادی می گیرند آیا تا به حال شده که یک بار هم عملکرد خود را در طی این چند دهه در انجمن نقد و بررسی کنید؟

اینجانب به نمایندگی از بسیاری از فعالان صنعت نساجی ایران که شاید مطالب و سوالات ذکر شده در اینجا سوالات و انتقادات همیشگی آنها نیز بوده باشد و تا به حال در رسانه های نساجی انجمن و جامعه و ... مطرح نشده است، از شما عزیزان و مسئولین انجمن نساجی ایران تقاضا دارم پاسخ مناسبی در مورد موارد مطرح شده به خانواده نساجی ایران داده و با کمک یکدیگر راه حلی برای مشکلات این صنعت و تقویت نقاط قوت آن پیدا کنیم.

از شما و اعضای با سابقه انجمن که سالها در این نهاد حضور داشتند می خواهم به غیر از مصاحبه های ناامید کننده، ایجاد فضای منفی نسبت به این صنعت در جامعه، و ورشکسته نشان دادن آن، حداقل گزارش و یا لیستی از فعالیت های مثبتی که برای این صنعت انجام داده اید را برای آگاهی هزاران فعال و دلسوز نساجی این کشور منتشر کنید.

بیا تا گل برافشانیم و می در ساغر اندازیم ...
فلک را سخت بشکافیم و طرحی نو در اندازیم

و زمانیکه برای یافتن رمز سامورایی! برای تولید چادر مشکی در ایران جشن گرفتید چطور آنرا پیگیری کردید و نهایتاً این پروژه به کجا ختم شد؟

اکنون انتقاد کردن چه معنایی دارد؟ سالها تیم اصلی انجمن نساجی را عده ای محدود تشکیل داده و بر اریکه آن حاکم هستند اکنون بیان مطالب این چنینی به کرات و هر چند ماه یکبار توسط انجمن و حامیان آن جز پراکنده کردن یاس و ناامیدی چه عایدی برای فعالان این صنعت، دانشجویان نساجی و ... دارد؟

بیایید امید بیافرینیم. آیا همه چیز تاریک است؟ آیا بانک ها و سرمایه گذاران در صنعت نساجی با این شرایط مسموم ایجاد شده تمایلی به حمایت از نساجی دارند؟



**اگر من به جای اعضای فعلی
انجمن بودم به طور داوطلبانه و
خود جوش برای میدان دادن به
جوانان و فکرهای تازه و به روز
استعفاء داده و نقش رهبری این
صنعت را به آنها واگذار می کردم**

بیاییم بیان کنیم ما علیرغم همه مشکلات، در حال حاضر حرف اول را در خاورمیانه در صنایع فرش ماشینی میزیم. بیاییم خوشحال باشیم که توانسته ایم اکنون فرش ۱۶۰۰ شانه تولید کنیم. بیایید به مردم و مسئولین یادآوری کنیم از مجموع کمتر از صد دستگاه بافندگی فرش قبل از انقلاب اکنون هزاران دستگاه از مدرنترین دستگاههای بافندگی فرش ماشینی در اختیار داریم. بیایید بیان کنیم خطوط ریسندگی تولید نخ خاب فرش چقدر پیشرفت کرده است.

اعلام کنید یزد در زمینه پارچه های مبلی ترکیه را به زیر آورده و باور کنیم که بالاخره با تلاش شبانه روزی زحمت کشان و تولیدکنندگان صنعت نساجی بالاخره غول تولید چادر مشکی توسط جوانان این مرز و بوم در شرکت حجاب شهرکرد

نظرات بالا بخش هایی از مطالبی است که توسط اعضای محترم فعلی انجمن نساجی ایران و دبیران این انجمن تقریباً هر سال، به عنوان جملات کلیشه ای و نخ نما شده بیان می شوند با کمال تعجب و تاسف و کمی تامل گفتم؛ "جانا سخن از زبان ما میگوید". خوب پس وضعیت صنعت نساجی ما این بود که جنابعالی اشارت فرمودید!! اکنون ذکر چند نکته در باب این مطالب خالی از لطف نخواهد بود...

آلبرت انیشتین میگوید هرکس گذاشته را فراموش کند محکوم به این است که آنرا دوباره تکرار کند. و گذاشته چراغ راه آینده است.

بفرمایید اعضای مطلع انجمن و به نوعی مرتبط با دست اندرکاران صنعت نساجی به چه کاری مشغول بودند که صنعت نساجی این چنین رو به زوال رفته است ؟

آیا زمانیکه بنام بازسازی صنعت نساجی، کارخانجات بزرگ یکی پس از دیگری که بر اثر بی کفایتی مدیران مربوطه در حال نابودی قرار میگرفت، انجمن و اعضای آن کجا تشریف داشتند؟

کارخانجاتی که بدلیل مرغوبیت زمین های خود مورد نظر بانکهای مختلف قرار گرفته و تا جا داشت کارخانجات مغروض گشته و بعد نابود شد کجا بودید و چرا از راهکارهای خلاق و علم خود استفاده نکردید؟

برای یادآوری تعدادی از این کارخانجات را برایتان ذکر می کنم:
کارخانجات بافکار تهران
کارخانجات چیت ری و ممتاز شهری
کارخانجات جهان چیت کرج
کارخانجات مخمل وابریشم کاشان وریسندگی کاشان
کارخانجات گرک و کاموا کاشان
کارخانجات پارس فاستون...ناهید...سمین...اصفهان
کارخانجات کنف کار وایران کنف فرش گیلان -رشت
کارخانجات نساجی مازندران
و دهها کارخانه دیگر

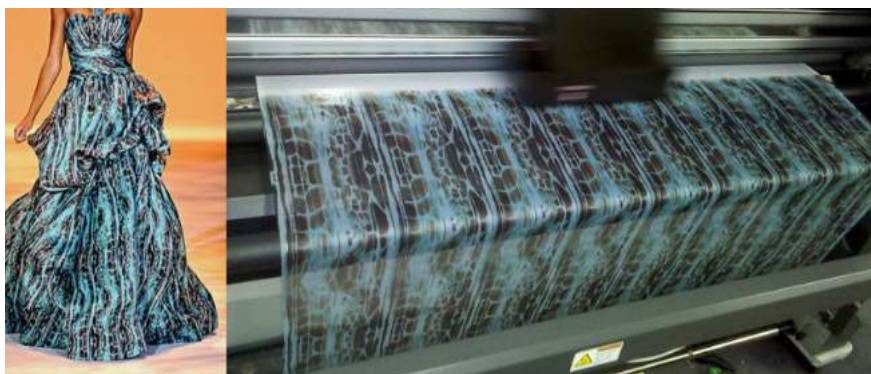
بفرمایید زمانیکه از آمدن بانوی آهنین نساجی احساس شعف میکردید چه اقدام مثبتی انجام دادید؟

رشد انفجاری صنعت چاپ دیجیتال در دنیا؛ چرا و چگونه؟



بهنام قاسمی
سر دبیر

مقاله



از مهمترین فاکتورهای موثر بر رشد فوق العاده تکنولوژی چاپ دیجیتال در صنعت نساجی در سطح جهان می توان به صرفه جویی در زمان تولید، توجه به محیط زیست و انعطاف پذیری در طراحی اشاره نمود. این تکنولوژی که در اوایل سال ۲۰۰۰ میلادی به صورت تجاری معرفی گردید در سال های اخیر صنعت چاپ و تکمیل نساجی را متحول کرده است.

نکته دوم قطعا مساله محیط زیست می باشد. افزایش توجه، دولت ها، مردم و سازمان های بین المللی به مساله حفظ محیط زیست و تولید بدون ضرر برای کره زمین قطعا پروسه سنتی چاپ صنعت نساجی و پسماندهای آن را به شدت محکوم می کنند و از آن به عنوان یکی از مخرب ترین پروسه های صنعتی برای محیط زیست یاد می کنند. چاپ دیجیتال با پساب صفر بهترین گزینه و مقبول ترین مورد برای فعالان محیط زیست است که هر روز هم بر تعداد آن ها افزوده می شود.

میزان نرخ رشد این تکنولوژی DTP در نقاط مختلف جهان در بین سال های ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۰ را نشان می دهد.

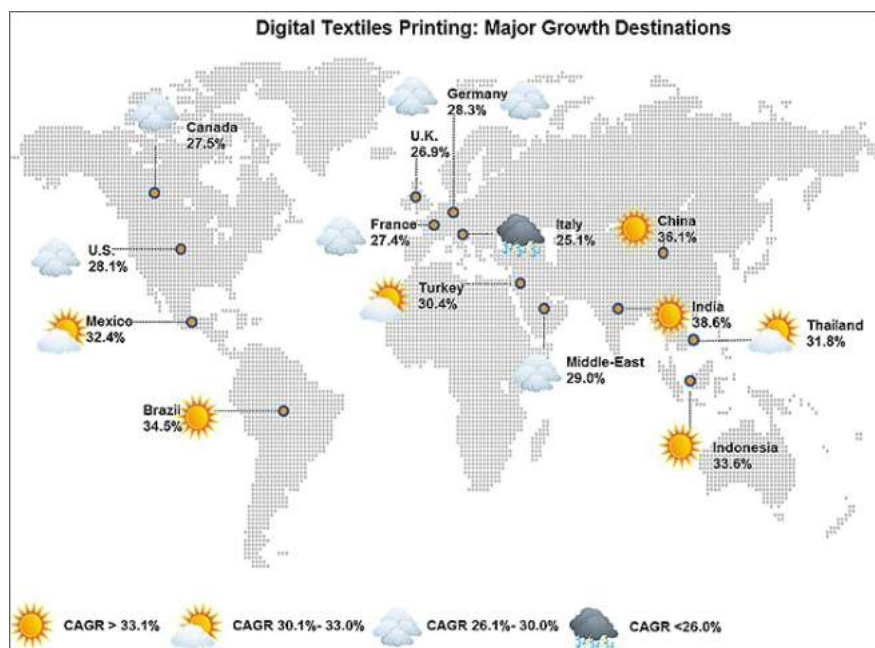
صنعت چاپ دیجیتال نساجی پیشرفت عالی خود را مدیون سه عامل مهم است که برای بازار امروز ارزش حیاتی دارد.

اول زمان کم برای تولید است. به طور مثال اگر یک پروسه چاپ به روش معمولی در صنعت نساجی ۶ تا ۸ هفته به طول بیانجامد در روش چاپ دیجیتال بین ۳ تا ۱۰ روز زمان نیاز دارد. این سرعت عمل بی نظیر چیزی است که بازارهای تنوع طلب امروز به هیچ وجه آنرا نادیده نمی گیرند و قابلیت عکس العمل بسیار خوبی را به تولیدکننده درمقابل ترندهای بازار می دهد.

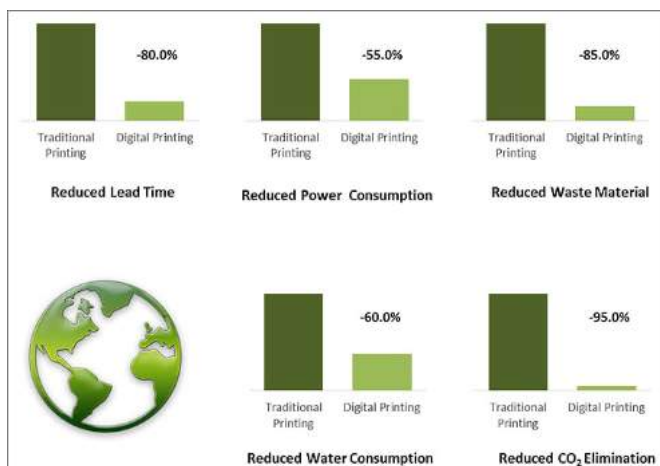
تکنولوژی چاپ دیجیتال از نظر مصرف کم انرژی نیز برتری قابل توجهی دارد و میزان تولید CO₂ در آن نیز بسیار ناچیز است و از این رو کمترین تاثیر منفی را بر روی طبیعت و محیط زیست دارد.

تکنولوژی چاپ دیجیتال نساجی یا همان DTP-Digital Textile printing این امکان را فراهم می کند که طرح و نقشه ها به طور نامحدود توسط یک چاپگر دیجیتال در سریع ترین زمان ممکن بر روی سطح منسوج نقش ببندد و این سادگی باعث محبوبیت سریع آن شده است. در حال حاضر این صنعت حدود ۱/۵ درصد کل بخش چاپ نساجی را در اختیار دارد که پیش بینی می شود تا سال ۲۰۲۰ به ۵ درصد افزایش یابد، یعنی یک رشد ۳۰۰ درصدی در عرض سه سال آینده.

در ابتدا این تکنولوژی تنها برای چاپ های بسیار ظریف بر روی سطوح محدود مناسب بود اما با رشد تکنولوژی چاپ دیجیتال و جت های صنعتی در حال حاضر این ماشین آلات توانایی چاپ بر روی هر منسوجی از لباس، منسوجات خانگی، چادر و منسوجات مورد مصرف در خودرو گرفته تا انواع فرش با خاب بلند را دارا می باشند. اروپا در استفاده از این تکنولوژی سردمدار است و ایتالیا به عنوان پیش قراول آن نام خود را بر سر زبان ها انداخته است.



در سال ۲۰۱۵ اروپا حدود ۴۷ درصد استفاده از این تکنولوژی در سراسر جهان را در اختیار داشت و به دنبال آن منطقه آسیا پاسفیک و آمریکای شمالی قرار دارند. در سال ۲۰۱۵ میلادی میزان تولید منسوجات با کمک چاپ دیجیتال حدود ۵۶۴ میلیون متر مربع و به ارزش تقریبی ۸۵۳ میلیون دلار بوده است که در سال ۲۰۲۰ این رقم به بیش از ۲۵۰۰ میلیون متر مربع و ارزش ۴۲۶۰ میلیون دلار خواهد رسید. این رشد چشمگیر بازار بسیار خوبی را برای ماشین آلات و تجهیزات و البته تولیدکنندگان محصولات نهایی ایجاد خواهد کرد. جدول ۱ به خوبی



ده دلیل برای انجام چاپ پارچه به روش دیجیتال:

- ۱- امکان چاپ سفارشات کم تیراژ: چاپ دیجیتال پارچه امکان چاپ حتی یک متر پارچه را بدون نیاز به تهیه شابلون فراهم می کند.
- ۲- مصرف کمتر آب و انرژی: در چاپ دیجیتال پارچه، نیازی به استفاده از مقادیر زیاد آب و انرژی الکتریکی که در چاپ روتاری یا اسکرین بکار برده می شود، نیست. حتی در چاپ با جوهرهای پیگمنت یا دیسپرس/سابلیمیشن که فقط به یک مرحله تثبیت حرارتی برای تکمیل چاپ نیاز است؛ صرفه جویی بیشتری در مصرف آب و انرژی انجام می گیرد.
- ۳- مواد شیمیایی زائد کمتر: مصرف جوهر دیجیتال در مقایسه با رنگ مصرفی در چاپ سیلک اسکرین کمتر است و در نتیجه مواد شیمیایی کمتری وارد محیط زیست می شوند.
- ۴- چاپ تکرارپذیر در ابعاد بزرگ: با چاپ دیجیتال می توانید تصاویر عریض را به صورت رول به رول بدون محدودیتهای چاپ اسکرین با کیفیت عالی چاپ کنید.
- ۵- نیاز به فضای کمتر: فضای لازم برای یک مجموعه چاپ دیجیتال، تنها قسمتی از مکان مورد نیاز برای راه اندازی سیستم چاپ روتاری است.
- ۶- امکان نمونه گیری: کارخانجات بزرگ قبل از چاپ انبوه طرحهای خود با استفاده از یک دستگاه چاپ دیجیتال، می توانند بهترین طرح ممکن را پیدا کنند و با برنامه ریزی قبلی و اطمینان از موفقیت طرح، آن را در حجم انبوه روانه بازار کنند.
- ۷- انعطاف پذیری در چاپ: کارگاه های چاپ مجهز به دو روش دیجیتال و سیلک اسکرین قادر هستند ابتدا با سیستم دیجیتال خود، حجم کم اما با ترکیب رنگهای مختلف را چاپ کنند و سپس رنگ بندی دلخواه را در حجم های انبوه، با سیستم چاپ روتاری انجام دهند.
- ۸- انتخاب طیف رنگهای وسیع: در چاپ دیجیتال پارچه، امکان چاپ هر نوع طیف رنگ با تعداد رنگ بالا فراهم است و این موضوع دست طراحان را در طراحی برای هر گونه مد لباس و دکوراسیون و ... تا حد بسیار زیادی باز گذاشته است.
- ۹- نیاز به سرمایه گذاری کم: در مقایسه با روش چاپ روتاری؛ راه اندازی یک سیستم چاپ دیجیتال نیاز به سرمایه اولیه کمتری دارد و این به گسترش تجارت دیجیتالی کمک فراوانی می کند.
- ۱۰- نیاز به تعداد کارگر کمتر: اصولاً در فرایند چاپ دیجیتال پارچه، علاوه بر احتیاج کمتر به فضا، نیروی کار کمتری را برای استخدام نیاز خواهید داشت و در نتیجه صرفه جویی مالی قابل توجهی در حقوق و مزایا و بیمه و ... نصیب شما می شود.

تنوع طلبی بازارها نیز یک امر اجتناب ناپذیر است. امروزه با کوتاه تر شدن زمان مد و گسترش شبکه های اجتماعی و نیز ترفندهای اجتماعی، سیاسی، ورزشی و ... بازار بسیار خوبی ایجاد شده است تا شرکت های تولیدی بتوانند از این امر به خوبی بهره ببرند و تنها با روی آوردن به تکنولوژی چاپ دیجیتال این امکان وجود دارد. جدول ۲ به خوبی مزیت های فوق العاده چاپ دیجیتال نسبت به چاپ سنتی را در صنعت نساجی را نشان می دهد.

از مهمترین شرکت های فعال در زمینه DTP می توان به شرکت های زیر اشاره کرد.

Mimaki Engineering Company Ltd. (Japan), Seiko Epson Corporation (Japan), Kornit Digital (Israel), Sensient Technologies Corporation (U.S.), Electronics For Imaging (EFI) Inc. (U.S.), SPG Prints B.V (The Netherlands), Sawgrass Technologies Inc. (U.S.), Durst Phototechnik AG (Italy), Du Pont (US), Dystar Group (Singapore), Huntsman Corporation (U.S.), Kiian Digital (U.S.) ...

رشد صنعت چاپ دیجیتال نساجی به وضوح خود را در نمایشگاه های مرتبط با این صنعت نیز نشان می دهد به طور مثال در نمایشگاه ITM استانبول در سال ۲۰۱۸ فضای اختصاص یافته به ماشین آلات چاپ دیجیتال نسبت به دوره قبلی خود آن دو برابر افزایش داشت و این امر طبق اعلام برگزارکنندگان نمایشگاه اینما بارسلون نیز به همین منوال خواهد بود و فضای اختصاص یافته به تکنولوژی های چاپ دیجیتال رشد زیادی خواهد داشت.

بازارهای لاکچری!

بازار کالاهای لاکچری بیش از ۱ تریلیون دلار در سطح دنیا ارزش دارد، از این حجم حدود ۱۳ درصد مربوط به کالاهای لاکچری با کاربردهای شخصی و انفرادی است و ۲۵ درصد این بخش نیز مربوط به پوشاک و البسه و کالاهای نساجی است که حدوداً سالانه ۲۵۰ میلیارد دلار گردش مالی دارد. تکنولوژی چاپ دیجیتال در این بازار نقش به سزایی دارد چرا که کالاهای لوکس با طرح ها و نقشه های انحصاری حتماً باید در تعداد کم و سفارشی تولید شوند و انجام این کار با پروسه های سنتی غیر ممکن است.

تکنولوژی چاپ دیجیتال و کشورهای تولید کننده پوشاک فقیر

به نظر میرسد یکی از مشکلات بزرگ برای توسعه چاپ دیجیتال نساجی کشورهای تولید کننده اصلی کالاهای نساجی مانند بنگلادش، هندوستان، پاکستان و نپال و ... می باشند که عموماً در رده کشورهای فقیر و با صنایع تولیدی کارگاهی هستند و علاقه مندی به تولید کالاهای ارزان در حجم بالا به روش های سنتی در این کشورها بیشتر است و مساله توجه به حفظ محیط زیست و فاکتورهای استاندارد سلامتی کمتر مورد توجه قرار می گیرد. سوال اینجاست که آیا سرمایه بالای مورد نیاز برای خریداری، نصب و راه اندازی ماشین آلات مدرن چاپ دیجیتال در این دسته از کشورها توسط تولیدکنندگان و سرمایه گذاران داخلی قابل پذیرش است یا خیر؟ از طرفی آیا می توان امیدوار بود که برندهای بزرگ پوشاک اروپایی که اغلب محصولات خود را در کشورهای فقیر تولید می کنند هزینه این انتقال و سرمایه گذاری را قبول کنند و اصولاً این تغییر به نفع آنهاست؟ این ها سوالاتی است که باید برای پاسخ به آنها منتظر ماند و سرمایه گذاری های انجام شده در بازار را رصد کرد.

معرفی کتاب

کتاب "بازتاب حرکات آیینی تربت جام بر روی نقوش فرش" به نویسندگی سرکارخانم مهشید اسلامی فریمانی به چاپ رسیده است. موضوع مورد مطالعه در این کتاب، ریشه یابی حرکات و بازی های آیینی تربت جام، آفر (کشاورزی، قالیبافی) بر اساس مفاهیم موجود در آیین های این منطقه و بازتاب این حرکات در بخشی از نقوش قالیچه های منطقه است. این نقش ها، بیانگر پیوند عمیقی است که در ذهن سازندگان آن، به نحو زیبا و هنرمندانه ای، بین هنر و زندگی اجتماعی برقرار شده است، به گونه ای که شاید خود بافندگان نیز متوجه این پیوند نبوده و به صورت ناخودآگاه احساسات و حرکات خود را به قالیچه ها منتقل کرده اند.



آگهی فروش

دو عدد چرخ ریشه فرش

ماشینی مدل DK2200

R&L ساخت شرکت TITAN

بلژیک بفروش میرسد.

تلفن تماس: ۰۹۱۲۲۴۰۴۷۵۳

مشاوره رایگان در امور نمایشگاه های نساجی و فرش

برگزار کننده بیش از ۲۰ رویداد بین المللی محصولات و مواد اولیه نساجی، پوشاک، فشن، فرش و کفپوش

در کشورهای رومانی، لیتوانی، روسیه، آلمان، کلمبیا، برزیل، مراکش، مصر، تونس، عراق، بنگلادش، سریلانکا، قزاقستان، ازبکستان و ...

BRIDGEXPO Uluslararası Fuarçılık A.Ş

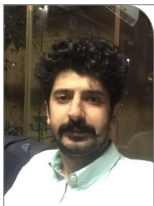
سایر خدمات: بازاریابی صادراتی - دیجیتال مارکتینگ - تولید محتوا - انتخاب صحیح نمایشگاه های مناسب برای توسعه بازار شما و رزرو غرفه - معرفی محصولات شما در بازار نساجی ترکیه و اروپا و ...

تماس با ما از طریق:

واتس اپ / تلگرام و تماس مستقیم

۰۰۹۰۵۳۹۲۳۴۶۳۲۴

Address: Trump Towers. Kule:2 Kat:18 Sisli . Istanbul.Turkey



فرشاد سلطانی

چهل سال حضور مداوم در بازار ایران

گزارش



هفته آخر اردیبهشت امسال شرکت شیمیایی نساجی حسینی میزبان صنعتگران برتر حوزه نساجی به خصوص مدیران بزرگترین شرکت‌های فرش ماشینی کشور بود. در این همایش که میهمانان خارجی ویژه‌ای نیز از جمله معاون سفیر آلمان در ایران و مدیران رده بالای شرکت درالون حضور داشتند. مراسمی که می‌توان گفت درخور شأن و منزلت صنعت نساجی کشور، شرکت درالون و نماینده تام الاختیار آن در ایران، شرکت شیمیایی نساجی حسینی بود. همچنین از طرف وزارت خانه نیز خانم مهندس نصراللهی و خانم مهندس محرابی مشاور و مدیرکل دفتر صنایع نساجی وزارت صنعت نیز حضور داشتند.

فرش های تولیدی استفاده کرده و هزینه تولیدی را کاهش دهیم. ما انتظار داریم شرکت درالون در این روزهای سخت همچون گذشته در کنارمان باشد تا بتوانیم در بازارهای جهانی حضور موثری داشته باشیم.

امیدوار و خوشبین بود و از مدیران خواست که هیچ دلسرد نبوده و این روند فعلی را بدون توجه به آنچه که آمریکا قرار است پیاده کند ادامه دهند.

آقای حمایت‌کار؛ مدیر مجموعه فرش زمرد مشهد که از افراد پیشکسوت حوزه فرش و نساجی به شمار می‌رود عنوان کرد از همان ابتدا که در شرکت فرش مشهد شروع به کار و همکاری با درالون و خانم مهندس حسینی کردیم تأکید داشتیم هیچ یلفایی به جز یلف درالون در محصولات مجموعه استفاده نگردد. یکی از دلایل موفقیت همه ما این است که شرکت تأمین کننده هیچ گاه حاضر نشده به خاطر منافع کوتاه مدت از کیفیت اجناس خود بکاهد.

مجری مراسم از آقایان دکتر کاردان، مهندس صادقیان، حاج آقا حمایت‌کار، مهندس مقصودی و آقای منزوی دعوت کرد تا با حضور در جایگاه به ارائه سخنان خود در رابطه با نحوه همکاری و دیگر مسائل تجاری بپردازند.

آقای دکتر کاردان خودشان را قدیمی ترین مشتری درالون معرفی کرده و بیان کردند: نخی که به بازار ارائه می کردند همه از یلف خریداری شده از شرکت درالون بوده. دلیل این اصرار ما بر استفاده از یلف درالون در تولید نخ، ماندگاری بالای فرش تولید شده با این مواد اولیه است. در واقع یلف درالون چرک پذیری بسیار پایینی دارند و این یکی از ویژگی های مهم این یلف است.

مهندس مقصودی ضمن ابراز نگرانی از تصمیمات دولت آمریکا و پیش رو داشتن روزهای سخت، حضور شرکت های تأمین کننده و تولیدکنندگان داخل را یک قوت قلب و نکته امیدوارکننده برای ادامه راه عنوان کردند. همچنین ایشان به این نکته نیز اشاره کردند که در ایران جنس آلمانی به عنوان کالای مرغوب و باکیفیت شناخته می شود. ما هیچگاه یادمان نمی رود که در زمان اوج تحریم ها چگونه مدیران درالون تلاش میکردند تا همکاری های خود با ما را ادامه دهند.

مهندس صادقیان، مدیر گروه فرش ستاره کویر یزد نیز ضمن تشکر از دعوت به این مراسم باشکوه عنوان کردند که چهل سال قبل زمانیکه برای اولین بار از یلف درالون استفاده کردیم تصورمان این نبود که قرار است در روزهای پیش روی خود از این مواد استفاده کنیم اما ماندگاری و کیفیت بالای این یلف ما را به استفاده از آنها مجبور کرد و ما از این اتفاق پیش آمده خرسندیم. هر چند که این یلف قیمت و جذب رنگ بالایی دارند اما حجیم بودن یلف باعث شده تا بتوانیم با استفاده از نخ های ظریف با تراکم پایین را در

در این همایش نیم روزه به تمامی نکات ریز جهت برگزاری یک مراسم در حد و اندازه های استاندارد جهانی توجه ویژه ای شده بود. استفاده از مجری توانمند و باتجربه به همراه گروه موسیقی حرفه‌ای از دیگر نکات مهم این همایش بود. برنامه بدین صورت بود که ابتدا خانم مهندس حسینی مدیر مجموعه شرکت شیمیایی نساجی حسینی به ارائه سخنان خود پرداخت. ایشان ضمن تشکر از تمامی حاضرین در سالن به سختی فعالیت تولیدی در ایران اشاره کرده و فرمودند: در طول چهل سال گذشته که با همکاری شرکت های ایران (مشتریان خود) و نیز همکاری شرکت درالون در آلمان (مشتریان خود) را پشت سر گذاشتیم. اکنون نیز باتوجه به بازی هایی که رئیس جمهور آمریکا در حال طرح و اجرای آن است باز هم روزهای سختی در پیش داریم اما یقین داریم آنچنان که با همکاری یکدیگر توانستیم آن سالهای سخت دوره ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۲ را پشت سر بگذاریم این بار نیز خواهیم توانست با همکاری شما عزیزان و متحدین خود در اروپا سربلند از این پیچ اقتصادی بیرون آییم.

ایشان ضمن ارائه آمار کوتاهی از روابط تجاری ایران با اروپا به خصوص آلمان ابراز امیدواری کرد که این روند در سال های آتی نیز حفظ خواهد شد.

آقای اشناکنبرگ نیز به روابط تجاری میان ایران اروپا در سالهای آینده با توجه به روابط نزدیک ایران با اروپا بسیار





مهندس رضا روغنی
مدرس و مشاور بازاریابی

بررسی عوامل تأثیر گذار بر موفقیت در فروش و بازاریابی در صنعت فرش

با بهره گیری از سیستم مشتری مداری

مقاله

تشکیل شده است:

مشتری (Customer)، روابط (Relationship) و مدیریت (Management).

هدف این سیستم ایجاد، تقویت، حفظ ارتباط پایدار و ارزش مدار با مشتریان به منظور افزایش مبادلات مطلوب و مفید میباشد که نتیجه آن افزایش سودآوری، درآمد و رضایت مشتری است.

مدیران فروش میتوانند با استفاده از CRM، کیفیت تماسهای تیم فروش سازمان خود افزایش داده تا در نهایت فرصتهای بیشتری را در بالای قیف فروش (Top-of-Funnel Opportunity) ایجاد کنند.

پیشرفت های تکنولوژی در صنعت IT منجر شده که سازمان ها بتوانند نیاز ها و رفتار های مشتریان خود را تحلیل نموده و در راستای جذب مشتریان جدید و حفظ مشتریان قدیمی با استفاده از نرم افزار های همچون CRM قدمهای جدی بر دارند.

پس اگر به دنبال:

(۱) افزایش درآمد و سود با گردش زیاد

(۲) تکرار در خرید مجدد

(۳) افزایش در وفاداری مشتری به برند سازمان

(۴) کاهش هزینه جذب مشتریان جدید

(۵) کاهش هزینه های بازاریابی مستقیم

(۶) درک بهتر نیازهای مشتری

باید ارتباط خود را با مشتریان را افزایش دهیم و از سیستم های به روز استفاده نماییم.

یادمان باشد:

علل انقراض دایناسورها مبین این حقیقت است که مهمترین علت آن عدم تغییر پذیری و وفق با محیط زیست آن دوران بود.

اساس وجودی هر سازمانی مشتریان است و این مشتریان هستند که قلب هر صنعتی بوده و بدون آن ها شرکت ها و صنایع دوام چندانی نمی آورند. مدیریت ارتباط با مشتری ضرورت شرکتهاست و طبق تحقیقات استفاده از آن در دراز مدت باعث افزایش ۶۰ درصدی فروش می شود.

با توجه به دنیای کسب و کار، که بیش از هر زمان دیگر رقابتی تر و خلاقانه تر شده و همچنین فضای اقتصاد امروزی ایران که در آن بازاریابی، فروش و برقراری ارتباط به روش های مختلفی انجام می شود، رقبا ما در همه جا حضور دارند و روی مشتریان تأثیر می گذارند. محصولات با سرعت بالایی در حال تبدیل شدن به محصولی کاملاً مشابه محصولات رقیب هستند. همانند نوع طرح ها، رنگها و کیفیت مواد اولیه در صنعت فرش.

در اینجا میخواهیم عواملی که در بازار فرش بر تولید کنندگان تأثیر میگذارد را بیان و راه کار های مقابله با آن را مورد مطالعه قرار دهیم:

- ۱- افزایش آگاهی مشتریان نسبت به قبل
 - ۲- ترک منبع خرید در یک چشم به هم زدن و رفتن به سمت رقیب
 - ۳- افزایش هزینه های بازاریابی و فروش
 - ۴- کاهش میزان وفاداری مشتریان به سازمان
 - ۵- عدم مراجعه مجدد مشتری به سازمان
 - ۶- ریسک هزینه های بوجود آمده از ترک محیط کار توسط کارمندان و عدم ارتباط با مشتریان
 - ۷- از دست رفتن فرصت ها برای کارخانجات در تعاملات خود با مشتریان
- همه این عوامل باعث شده شرکتها با چالش های بسیاری روبرو باشند و ما شاهد ظهور مفاهیمی جدید در عرصه مدیریت بازاریابی از جمله ارتباط با مشتریان باشیم.

بسیار دقت کنید، در واقع مشتری کسی است که پس از سهامدار قرار می گیرد و پول را وارد سازمان می کند. امروزه مشتریان مهمترین دارایی های سازمان به حساب می آیند گرچه این دارایی در ترازنامه قید نمی شود ولی هیچ گاه مستهلک نمی شود و از همه اقلام دارایی مهمتر به حساب می آید.

مدیریت ارتباط با مشتریان در سازمان های امروزی به مثابه دیدبان کشتی است.

امروزه سرپرستان فروش (Sales leader) نیز باید نگاه دقیق تری به این موضوع داشته باشند. آنها می بایست فعالیت های تک تک افراد فروش یا تیم فروش را مشاهده کرده و مشکلاتی را که ممکن است بر درآمد شرکت تأثیر داشته باشند (همچون قلمرو فعالیت، فعالیت های مربوط به تماس های مشتری، نرخ تبدیل مشتریان بالقوه و نرخ از دست رفتن فرصت ها) را شناسایی کنند. آن ها باید برای به دست آوردن سهم بازار و پیدا کردن راه های جدید برای جذب، به دست آوردن، حمایت و حفظ مشتریان جهت افزایش درآمد برنامه بازاریابی استراتژیک تدوین کنند. یکی از این برنامه ها استفاده از سیستم مشتری مداری و یا استفاده از نرم افزار های CRM میباشد.

سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان CRM از سه بخش اصلی

اخبار

بزرگترین گنبد فرشی جهان در کاشان بافته شد

از جذب گردوغبار، زیباسازی فضای داخلی مسجد، قرار گرفتن به عنوان یک لایه عایق در برابر نفوذ سرما و گرما و در نهایت دارا بودن سرعت عمل بالا در طراحی، ساخت و نصب آن از جمله ویژگی های این کار است.

به گفته وی، استفاده از نخ براق آکرلیک در فرش گنبدی با نصب لوستر انعکاس نور و روشنایی بر روی آن، فضایی زیبا و باشکوهی را با حضور رنگ های خاص و معنوی ایرانی در چشم و ذهن بیننده ایجاد می کند.

این کارآفرین جوان و مبتکر طراح فرش گنبدی احتیاج نداشتن به غبار رویی فرش گنبدی به دلیل استفاده از مواد نانو در تولید آن را تأکید کرد و گفت: نصب این نوع فرش نسبت به کاشی علاوه بر اینکه از نظر زمانی سریع تر و زودتر آماده می شود به لحاظ کاهش هزینه ها و استفاده از یک طرح ابتکاری و خلاقانه در ایجاد کاربردی نو برای فرش مصداق تحقق اقتصاد مقاومتی در یک کار هنری و صنعتی است.



بزرگترین گنبد فرشی جهان اسلام با جنسی از فرش ماشینی در حالت کروی برای مسجدی در کرمانشاه توسط گروه تخصصی فرش اسلیمی در کاشان طراحی و ساخته شد.

این فرش برای جدار داخلی گنبد مسجدی در کرمانشاه به قطر و دهانه ۹ متر طراحی، بافت و نصب گردید.

مهندس محمد سعیدپور، نقطه اشتراک هنرهای مختلف اسلامی و سنتی ایرانی از جمله کاشی کاری مساجد، طراحی فرش، تذهیب، منبت کاری، فلز کاری، میناتور و غیره را در به کارگیری استادانه نقوش زیبای اسلیمی و ختایی در ایجاد اثر هنری و صنعتی تأکید کرد و گفت: به خوبی می توان معیارهای ذکر شده را از حیث نقوش در این گنبد فرشی دید.

وی، با اشاره به انتخاب فرش به جای کاشی و دیگر اجسام سخت برای پوشاندن جدار داخلی گنبد در اجرای این طرح ابتکاری و خلاقانه که توسط کارشناسان این گروه اجرا شد گفت: این فرش گنبدی با استفاده از ترکیبی از نقوش اصیل ایرانی بارنگ های زیبا، روشن و جذاب و معنوی فیروزه ای ناب، سرمه ای و طلایی طراحی و بافته شد.

مهندس سعیدپور، با تأکید بر اینکه استفاده از جنس نرم و لطیف آکرلیک در این نوع فرش گنبدی به جای دیگر اجسام در دیواره داخلی گنبد دارای خاصه های مهم و برجسته ای است گفت: افزودن مواد نانو در فرایند تولید فرش گنبدی برای جلوگیری



مهندس علی سعیدی

کارشناسی ارشد مهندسی تکنولوژی نساجی

مهاجرت الیاف در نخ‌های ریسیده شده کامپکت

بخش دوم- نخ کامپکت مکانیکی

مقاله

چکیده

مهاجرت الیاف نخ‌های پنبه‌ای شانه شده رینگ و کامپکت مکانیکی (با نمره‌ی انگلیسی ۴۰) با استفاده از روش لیف ردیاب بررسی شده است. مشاهده شده که پارامترهای مهاجرت در نخ‌های کامپکت تولید شده توسط سیستم فشرده‌سازی مکانیکی (MCS)-گیرش مثبت، ۱۵-۱۰ درصد از پارامترهای مهاجرت در نخ‌های رینگ کمتر بوده و با پارامترهای مهاجرت مربوط به نخ کامپکت تولید شده توسط فشار هوا با نمره‌ی یکسان، برابر هستند. با این حال، در مقایسه با نخ رینگ تنها کاهش ۲ تا ۶ درصدی در پارامتر مهاجرت نخ کامپکت تولید شده در سیستم مکانیکی-گیرش نیمه مثبت مشاهده شد که قابل توجه نیست. نتایج نشان دادند که درجه‌ی مهاجرت نخ کامپکت مکانیکی تولید شده توسط روش فشرده‌سازی مکانیکی-گیرش مثبت بسیار کمتر از نخ رینگ می‌باشد. این درجه‌ی مهاجرت پایین به دلیل کاهش قابل توجه اندازه‌ی مثلث ریسندگی در این سیستم و اثر آن در گرادیان تنش می‌باشد. در روش فشرده‌سازی مکانیکی-گیرش نیمه مثبت، قانده‌ی مثلث ریسندگی ثابت باقی می‌ماند و با افزایش ارتفاع آن کاهش اندکی در گرادیان کشش مشاهده می‌شود که منجر به تغییر اندکی در پارامترهای مهاجرت می‌گردد. قطر نخ کامپکت مکانیکی تولید شده در روش فشرده‌سازی مکانیکی-گیرش مثبت بسیار کمتر از نخ رینگ بوده و مشابه نخ تولید شده در روش فشرده‌سازی مکانیکی-گیرش نیمه مثبت می‌باشد. این کاهش قشر موجب افزایش ۱۵-۱۰ درصدی استحکام می‌شود. قطر نخ تولید شده در سیستم فشرده‌سازی مکانیکی-گیرش نیمه مثبت کاهش اندکی داشته و بنابراین افزایش استحکام در این نخ نیز اندک بوده است (۵-۳ درصد).

۱ مقدمه

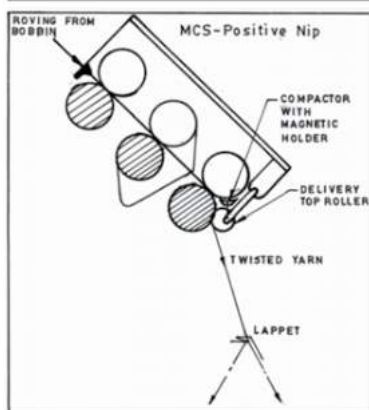
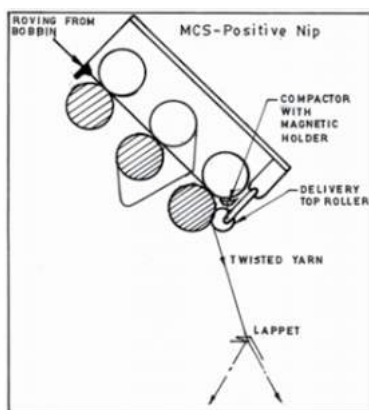
در ماشین ریسندگی رینگ برای تولید نخ کامپکت از سیستم فشرده‌سازی به کمک فشار هوا و سیستم فشرده‌سازی مکانیکی استفاده می‌شود. مهاجرت الیاف در نخ کامپکت تولید شده توسط فشار هوا قبلاً گزارش شده است و در این مقاله در مورد مهاجرت الیاف در نخ کامپکت تولید شده در سیستم مکانیکی بحث می‌شود. در سیستم کشش ماشین رینگ نیمچه‌نخی به قطر ۳-۲ میلی‌متر نازک شده و بنابراین دسته‌ی الیافی که از غلتک جلو بیرون می‌آیند به میزان قطر نیمچه‌نخ پهن می‌شود. تاب اعمال شده موجب می‌شود که بسیاری از الیاف به یکدیگر متصل شده و در نقطه‌ی تشکیل نخ یک مثلث ریسندگی تشکیل شود. در سیستم ریسندگی کامپکت الیاف گسترده شده از طریق فرآیند متراکم‌سازی و یا فشرده‌سازی، به هم نزدیک‌تر می‌شوند. نزدیک‌تر کردن الیاف و تاب دادن آن‌ها را می‌توان پشت سر هم و یا به طور همزمان انجام داد. در سیستم‌های ریسندگی کامپکت پنوماتیکی مختلف که به صورت تجاری وجود دارند، از یک ناحیه‌ی اضافی برای متراکم



و سیستم فشرده‌سازی مکانیکی-گیرش مثبت نیز تغییراتی خواهد داشت و بنابراین انتظار می‌رود که مشخصه‌های مهاجرت الیاف در این سیستم‌ها نیز تغییر کنند. در مطالعه‌ی پیش رو، مهاجرت الیاف در نخ کامپکت مکانیکی بررسی شده و مهاجرت الیاف با ساختار و خصوصیات نخ ارتباط داده شده است.

کردن دسته‌ی الیاف کشش یافته (به عرض ۳-۲ میلی‌متر) تا قطر کمتر از ۰/۵ میلی‌متر استفاده می‌شود و سپس الیاف به کمک فعالیت همزمان رینگ و شیطانک تاب داده شده و بر روی بسته‌ی نخ پیچیده می‌شوند. به وضوح می‌توان متوجه شد که تولید نخ کامپکت در این حالت به صورت مرحله‌ای انجام می‌شود.

یک سیستم فشرده‌سازی مکانیکی که بر اساس گیرش مثبت و نیمه مثبت کار می‌کند، توسط نویسنده‌ی اول این مقاله ساخته شده است. در این سیستم‌ها نزدیک‌تر کردن الیاف به همدیگر و تاب دادن به ترتیب به صورت مرحله‌ای و همزمان انجام می‌شود. بنابراین، در نحوه‌ی جایگذاری نسبی الیاف در نقطه‌ی تشکیل نخ و موقعیت الیاف در ساختار نخ تغییراتی وجود خواهد داشت که اثری قطعی بر روی خصوصیات نخ مانند استحکام، ازدیاد طول، موینگی و عملکرد نخ به هنگام کار کردن با آن، خواهد گذاشت. Morton و Yen از عبارت مهاجرت الیاف برای حرکت نسبی الیاف استفاده کردند. Huh و همکاران مشاهده کردند که مشخصه‌ی مهاجرت الیاف در نخ‌های ریسیده شده‌ی الیاف کوتاه فارغ از مشخصات الیاف مانند (طول، ظرافت، تجعد، سطح مقطع)، به میزان بسیار زیادی تحت تاثیر عواملی مانند نوع سیستم ریسندگی مورد استفاده (رینگ، چرخانه‌ای و سیستم ریسندگی اصطکاکی)، نحوه‌ی انباشت الیاف و کشش نسبی الیاف در نقطه‌ی تشکیل نخ، قرار دارد. در سیستم‌های تولید نخ کامپکت با استفاده از فشار هوا، اندازه‌ی مثلث ریسندگی به کمتر از ۲۰ درصد اندازه‌ی مثلث ریسندگی در ماشین رینگ کاهش یافته و بنابراین تغییرات کمتری در طول مسیر بین الیاف موجود در رشته الیاف کشش یافته به وجود خواهد آمد. این امر موجب می‌شود که تغییرات کشش میان الیاف در نخ فشرده‌سازی شده توسط فشار هوا بسیار کمتر از نخ رینگ باشد. بنابراین مشخصه‌های مهاجرتی این نخ‌ها نیز ۲۵-۱۰ درصد کمتر می‌باشد. اندازه‌ی مثلث ریسندگی در سیستم فشرده‌سازی مکانیکی-گیرش نیمه مثبت



شکل ۱- شکل نمادین سیستم‌های تولید نخ کامپکت به روش مکانیکی با گیرش مثبت و نیمه مثبت.



شکل ۲- اندازه‌گیری لیف ردیاب.

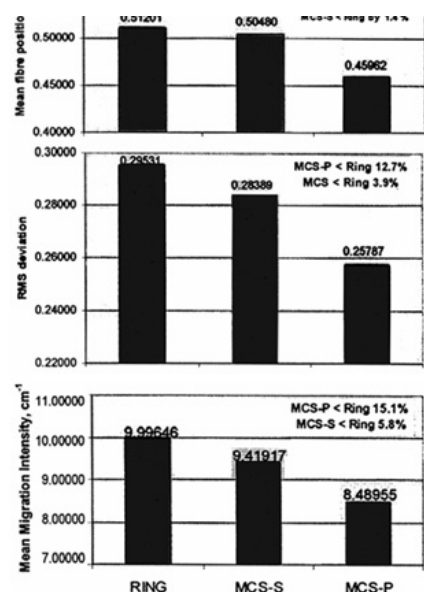
استفاده شد. با استفاده از این دوربین، هر بار از حدود ۱/۵ میلی‌متر از نخ تصویربرداری شد و تصاویر تهیه شده روی یک رایانه ذخیره شدند. سپس تصاویر تهیه شده پشت سر هم به یکدیگر متصل شده و با استفاده از نرم‌افزار تحلیل شدند تا وضعیت قرارگیری الیاف ردیاب در بدنه‌ی نخ بررسی شود. تعداد الیاف ردیاب اندازه‌گیری شده در هر نمونه ۱۰ لیف بود. طول نخ مورد اندازه‌گیری ۱۹-۲۶ میلی‌متر و تعداد نقاط مینیم/ماکزیم (فراز و فرود لیف ردیاب) اندازه‌گیری شده برای هر لیف ۵۰-۲۵ نقطه بود.

۲-۲- وضعیت الیاف ردیاب

پارامترهایی مانند موقعیت میانگین الیاف ($\bar{y}$)، ریشه‌ی میانگین مربع خطا (D)، شدت مهاجرت میانگین (I)، فرکانس مهاجرت معادل تعریف شده توسط Hearle و همکاران و Prementas و lype و فاکتور مهاجرت تعریف شده توسط Huh و همکاران بر اساس نظریه‌ی Treloar، برای توصیف مشخصات رفتار مهاجرت الیاف ردیاب در زیر میکروسکوپ استفاده شدند. این روش در مقاله‌ی چاپ شده‌ی قبلی در مورد نخ کامپکت پنوماتیکی توضیح داده شده است.

۲-۳- اندازه‌گیری‌های انجام شده

مقادیر a ، b ، c و Z در نقاط ماکزیم و مینیم متوالی موجود در تصویر یک لیف ردیاب اندازه‌گیری شدند (شکل ۲). با کنار گذاشتن الیاف بیرون زده و الیاف شل، نقاط $C_0, C_1, C_2, \dots, C_n$ و $a_0, a_1, a_2, \dots, a_n$ در ابتدا و انتهای نخ قرار گرفته‌اند. در هر



شکل ۳- موقعیت میانگین الیاف ($\bar{y}$)، ریشه‌ی میانگین مربع خطا (D) و شدت مهاجرت میانگین (I) نخ نمره‌ی ۴۰ انگلیسی با تاب S.

۲ مواد و روش‌های مورد استفاده

۲-۱ مواد مورد استفاده

از گونه‌ی پنبه‌ی یکسان H-4 با محدوده‌ی طولی ۲/۵ درصد به طول ۲۹-۳۰ میلی‌متر و ظرافت ۴ میکروگرم در اینچ و نیمچه‌نخی با نمره‌ی ۴۳۱ تکس که پیش از این برای تولید نخ کامپکت توسط فشار هوا به کار رفته بود، جهت مطالعه بر روی نخ کامپکت مکانیکی استفاده شد. مقدار کمی از الیاف فوق (یک درصد وزنی) به رنگ سیاه رنگریزی شده و به عنوان الیاف ردیاب استفاده شدند. این الیاف در مرحله‌ی کاردینگ همراه با مواد رنگ نشده به ماشین تغذیه شدند. نخ با نمره‌ی ۴۰ انگلیسی (۱۴/۸ تکس- تاب S) توسط ماشین ریسندگی کامپکت Elite شرکت Suessen تولید شد که با استفاده از روش فشرده‌سازی به کمک فشار هوا کار می‌کند. از این نخ برای مطالعه‌ی سیستم‌های فشرده‌سازی مکانیکی-گیرش مثبت و فشرده‌سازی مکانیکی-گیرش نیمه مثبت استفاده شد. نیمچه‌نخ حاوی الیاف ردیاب به دو اسپیندل تغذیه شد تا نخ کامپکت مکانیکی در یک ماشین رنگ آزمایشگاهی تولید شود. به منظور تولید نخ‌های رنگ با نمرات یکسان (۴۰ انگلیسی-تاب S)، از اسپیندل‌های یکسانی بدون متعلقات فشرده‌سازی استفاده شد و پارامترهای فرآیند مانند سرعت اسپیندل‌ها (۱۶۵۰۰ دور در دقیقه)، فاکتور تاب ($4.2a_m/127a_m$) و وزن شیطانک برای هر دو نخ رنگ و کامپکت مکانیکی یکسان در نظر گرفته شدند. اصول طراحی مربوط به سیستم‌های گیرش مثبت و گیرش نیمه مثبت در بخش‌های بعدی توضیح داده خواهند شد.

۲-۱-۱ اصول طراحی سیستم فشرده‌سازی

مکانیکی-گیرش نیمه مثبت (MCS-S nip)

در این سیستم یک دیسک بارگذاری شده توسط یک فنر سبک در جلوی غلتک جلویی پایینی قرار می‌گیرد. هدایت نخ از طریق این دیسک به متراکم و همگرا شدن دسته‌ی الیاف کشش یافته کمک می‌کند (شکل ۱). نقطه‌ی همگرایی و متراکم شدن به سمت پایین حرکت خواهد کرد که در اثر نوسانات کشش ریسندگی موجب تولید مثلث ریسندگی بلندی خواهد شد. در نتیجه از جریان یافتن آزاد تاب به سمت نقطه‌ای نزدیک‌تر به

نقطه‌ی گیرش غلتک جلویی، جلوگیری می‌شود. تشکیل این مثلث ریسندگی بلندتر موجب می‌شود که یکپارچگی الیاف با توجه به دلیل گفته شده بهتر صورت پذیرد. این دیسک فنی به کمک تماس اصطکاکی با غلتک پایینی در راستای حرکت نخ می‌چرخد.

۲-۱-۲ اصول طراحی سیستم فشرده‌سازی

مکانیکی-گیرش مثبت (MCS-P nip)

در این سیستم یک متراکم‌کننده‌ی متحرک مغناطیسی بر روی غلتک پایینی جلویی قرار گرفته و از یک غلتک بالایی تولید کوچک اضافی که بر روی غلتک پایینی جلویی قرار گرفته (شکل ۱) استفاده می‌شود. این غلتک به یک میله‌ی راهنمای نیمچه‌نخ متصل است تا تراورس همزمان به سمت متراکم‌کننده حاصل شود. این طراحی از نظر اصول مشابه سیستم فشرده‌سازی مغناطیسی RoCos شرکت Rotorcraft آلمان می‌باشد. به استثنای روش نگهداری متراکم‌کننده‌ی مغناطیسی که تراورس منظم نیمچه‌نخ را میسر ساخته و موجب می‌شود که کاتس و آپرون‌های ماشین طول عمر عادی خود را داشته باشند.

۲-۲ روش‌ها

روش، پارامترهای مورد استفاده برای وضعیت الیاف ردیاب و مقادیر اندازه‌گیری شده در بخش اول از مجموعه مطالعات انجام شده بر روی نخ کامپکت توسط فشار هوا، ارائه شده‌اند.

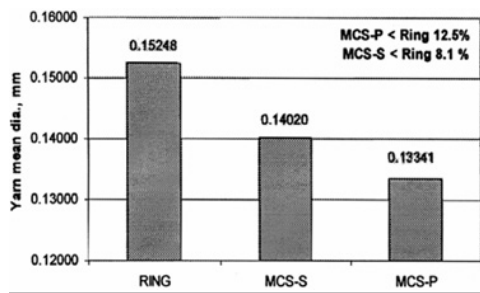
۲-۲-۱ مطالعه بر روی مهاجرت الیاف

در این مطالعه از روش استاندارد لیف ردیاب استفاده شده است. برای این کار از میکروسکوپی با بزرگنمایی ۴۰ برابر که مجهز به یک دوربین CCD می‌باشد برای مشاهده‌ی الیاف ردیاب

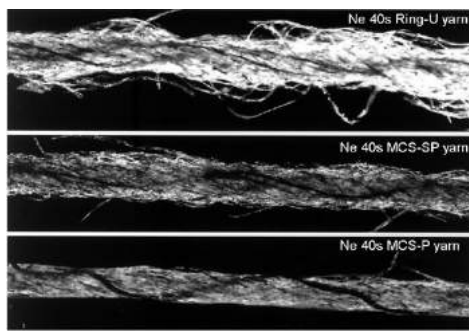
جدول ۱- مشخصات مهاجرت نخ‌های کامپکت MCS-S، MCS-P و نخ رنگ (با نمره‌ی ۴۰ انگلیسی، تاب S).

Parameter	Yarn diameter, mm			Mean fibre position ($\bar{y}$)			RMS deviation (D)			Mean migration intensity (I), cm ⁻¹		
	Ring	MCS-S	MCS-P	Ring	MCS-S	MCS-P	Ring	MCS-S	MCS-P	Ring	MCS-S	MCS-P
Overall mean	0.15248	0.14020	0.13341	0.51201	0.50480	0.45962	0.29531	0.28389	0.25787	9.99646	9.41917	8.48955
S D of mean	0.00615	0.00844	0.00584	0.05334	0.05185	0.07038	0.02346	0.01964	0.02770	1.08218	1.41181	1.18767
C V % of mean	4.0323	6.0206	4.3743	10.4183	10.2723	15.3133	7.9453	6.9167	10.7423	10.8256	14.9887	13.9898
$T_{95\%}/F_{95\%}$	T=2.262			T=2.262			F=1.22			T=2.262		
T_{Act}/F_{Act}	Ring ↔ MCS-SP=3.719, Ring ↔ MCS-P=7.111			Ring ↔ MCS-SP=0.307, Ring ↔ MCS-P=1.876			Ring ↔ MCS-SP=1.18, Ring ↔ MCS-P=3.262			Ring ↔ MCS-SP=1.026, Ring ↔ MCS-P=2.966		
S D of Individual	0.01249	0.00970	0.01048	0.29980	0.27948	0.26161	—	—	—	—	—	—
C V % Individual	8.1942	6.9176	7.8586	58.5526	56.0625	56.9186	—	—	—	—	—	—
$T_{95\%}$ of Individual	T=1.96			T=1.96			—			—		
T_{Act} of Individual	Ring ↔ MCS-SP=14.53, Ring ↔ MCS-P=21.88			Ring ↔ MCS-SP=0.32, Ring ↔ MCS-P=2.48			—			—		
Equivalent migration frequency, cm ⁻¹	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4.886	4.789	4.752
Migration factor, cm ⁻¹	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2.952	2.674	2.189

$T_{95\%}/F_{95\%}$ - عبارتهایی آماری هستند که مقدار حدود معناداری را برای مقادیر T و F به دست آمده از جداول آماری نشان می‌دهند.
 T_{Act}/F_{Act} - مقادیر محاسبه شده برای مقادیر واقعی میانگین و انحراف از معیار به دست آمده در این مطالعه هستند.
 وقتی مقدار محاسبه شده از مقادیر حدی بیش‌تر باشد، اختلاف بین این دو در سطح اطمینان ۹۵٪ معنادار است.



شکل ۴- قطر میانگین نخ.



شکل ۵- نخ‌های رینگ، MCS-S و MCS-P با الیاف ردیاب.

و ۸/۱ درصد کاهش یافته است. این اختلاف از متفاوت بودن اصول طراحی این دو سیستم ناشی می‌شود. کاهش قطر نخ و افزایش چگالی فشردگی نخ علاوه بر یکپارچگی بهتر الیاف موجب افزایش ۱۱/۴ و ۳/۱ درصدی استحکام به ترتیب در نخ‌های تولید شده در سیستم‌های گیرش مثبت و نیمه مثبت شده است (جدول ۲). این نتیجه را می‌توان از روی تصاویر تهیه شده توسط دوربین CCD (شکل ۵) برای نخ‌های رینگ و نخ‌های کامپکت تولید شده به روش گیرش نیمه مثبت و گیرش مثبت، مشاهده کرد.

۴ نتیجه‌گیری

۴-۱ حذف تقریبی مثلث ریسندگی در روش فشردسازی مکانیکی-گیرش مثبت موجب کاهش پارامترهای مهاجرت مانند موقعیت میانگین الیاف، ریشه‌ی میانگین مربع خطا و شدت مهاجرت میانگین الیاف به میزان ۱۰-۱۵ درصد می‌شود که مشابه نخ‌های تولید شده در سیستم‌های پنوماتیکی موجود (با نمره‌ی نخ یکسان) می‌باشد.

۴-۲ در سیستم تولید نخ کامپکت به روش فشردسازی مکانیکی-گیرش نیمه مثبت، در حالی که قانده‌ی مثلث ریسندگی ثابت باقی می‌ماند، تنها ارتفاع مثلث افزایش می‌یابد که موجب کاهش اندک گرادیان کششی شده و تغییرات به وجود آمده در پارامترهای مهاجرت الیاف بسیار اندک خواهد بود.

۴-۳ قطر نخ کامپکت تولید شده به روش مکانیکی در سیستم گیرش مثبت بسیار کمتر از نخ رینگ بوده و مشابه قطر نخ کامپکت تولید شده در سیستم پنوماتیکی می‌باشد. این کاهش قطر قابل توجه موجب افزایش ۱۱/۴ درصدی استحکام نخ شده است. قطر نخ تولید شده در سیستم فشردسازی مکانیکی-گیرش نیمه مثبت نیز به میزان بسیار کمی کاهش می‌یابد و بنابراین افزایش استحکام ناشی از این کاهش قطر بسیار اندک (۳/۱ درصد) می‌باشد.

مقادیر به دست آمده از آزمون آماری t نیز نشان دادند که مقدار کاهش مقادیر D ، $\bar{y}$ و $\bar{a}$ برای نخ‌های فشردسازی شده به روش مکانیکی-گیرش مثبت در سطح اطمینان ۹۵ درصد معنادار بوده و برای نخ‌های کامپکت تولید شده در سیستم فشردسازی مکانیکی-گیرش نیمه مثبت معنادار نبوده است. دلیل این کاهش و متغیر بودن خصوصیات مهاجرتی این دو نخ را می‌توان بر اساس تغییرات کششی رخ داده در میان الیاف که در نقطه‌ی تشکیل نخ به دلیل تغییر در مثلث ریسندگی در سیستم ریسندگی کامپکت رخ می‌دهد، بیان کرد.

۱-۳ تغییرات کشش ناشی از تغییر در اندازه‌ی مثلث ریسندگی

بر اساس نظریه‌ی Morton الیافی که در قسمت بیرونی نخ مسیری طولانی‌تر را در اثر تاب طی می‌کنند، تحت کشش بالایی قرار دارند، در حالی که الیافی که مسیر کوتاه‌تری را در مرکز نخ طی می‌کنند تحت کشش پایینی قرار دارند. در سیستم ریسندگی رینگ، الیافی که از ناحیه‌ی کشش خارج می‌شوند گسترده شده (۲-۴ میلی‌متر پهنا) و از فرآیند تاب دادن برای اتصال این الیاف استفاده می‌شود تا نخ تشکیل شود. این کار موجب تشکیل مثلث ریسندگی می‌گردد. به دلیل تشکیل مثلث ریسندگی، الیاف قرار گرفته در کناره‌های دسته الیاف کشش‌یافته‌ای که از غلنگ جلویی خارج می‌شوند قبل از رسیدن به نقطه‌ی تشکیل نخ وادار به طی مسیری طولانی‌تر نسبت به الیاف مرکزی خواهند شد. این امر موجب بروز گرادیان کششی می‌شود. تفاوت کشش میان الیاف نیز موجب تغییر موقعیت داخلی الیاف شده و بنابراین منجر به مهاجرت کمتر یا بیش‌تر می‌شود.

در سیستم تولید نخ کامپکت به روش فشردسازی مکانیکی-گیرش مثبت و در سیستم‌های پنوماتیک موجود، متراکم کردن الیاف کشش‌یافته و گسترده شده و تاب دادن به ترتیب و در یک ناحیه‌ی جداگانه انجام می‌شود. این امر موجب کاهش قابل توجه اندازه‌ی مثلث ریسندگی و تفاوت در طول مسیر طی شده توسط الیاف می‌شود. اما، در سیستم تولید نخ کامپکت به روش گیرش نیمه مثبت، متراکم کردن و تاب دادن به صورت همزمان و در یک ناحیه صورت می‌پذیرد. این کار موجب افزایش ارتفاع مثلث ریسندگی بدون هیچ گونه تغییری در اندازه‌ی قانده‌ی مثلث شده و در نتیجه تغییرات کمتری را در طول مسیرهای طی شده توسط الیاف به وجود می‌آورد.

با توجه به این نتایج، چیزی که می‌توان فهمید این است که کاهش قابل توجه در طول مسیر طی شده توسط الیاف به دلیل حذف تقریبی مثلث ریسندگی در روش گیرش مثبت و سیستم‌های پنوماتیک موجود موجب کاهش قابل ملاحظه در مشخصات مهاجرتی الیاف به میزان ۱۰-۱۵ درصد می‌شود. در حالی که در روش گیرش نیمه مثبت به دلیل تغییرات کمتر در طول مسیر طی شده توسط الیاف، تغییرات کمتری را نیز در مشخصات مهاجرتی الیاف مشاهده می‌کنیم که بسیار اندک است (۲ تا ۶ درصد).

۲-۳ قطر و چگالی فشردگی نخ

شکل (۴) نشان می‌دهد که قطر نخ در سیستم‌های فشردسازی به روش گیرش مثبت و نیمه مثبت به ترتیب به میزان ۱۲/۵

یک از تصاویر مربوط به طول ۱/۵ میلی‌متری از نخ حدود ۴ تا ۵ نقطه‌ی ماکزیمم و مینیمم از الیاف ردیاب مشاهده شد. برای بررسی طول کامل الیاف ردیاب، تصاویر تهیه شده توسط نرم‌افزار به طور متوالی به هم متصل شده و پس از به کار بردن مقیاس و کالیبراسیون مناسب، اندازه‌گیری‌های بعدی انجام شدند. برای اطلاع از جزئیات بیش‌تر می‌توانید به مقاله‌ی قبلی در مورد نخ‌های کامپکت با فشار هوا مراجعه کنید.

۳ نتایج و بحث

در جدول ۱ نتایج مربوط به مشخصه‌های مهاجرت الیاف که از روی اندازه‌گیری‌های انجام شده بر روی الیاف ردیاب نخ‌های پنبه‌ای شانه‌زنی شده‌ی (نمره‌ی ۴۰ انگلیسی) رینگ، نخ کامپکت به روش مکانیکی-گیرش نیمه مثبت و نخ کامپکت به روش مکانیکی-گیرش مثبت، ارائه شده است. در شکل (۳) نیز مقادیر مقایسه‌ای و درصد تغییرات به وجود آمده در موقعیت میانگین الیاف، ریشه‌ی میانگین مربع خطا و شدت مهاجرت میانگین ارائه شده است.

۱-۳ موقعیت میانگین الیاف، ریشه‌ی میانگین مربع خطا و شدت مهاجرت میانگین

در شکل ۳ مشاهده می‌شود که موقعیت میانگین الیاف، ریشه‌ی میانگین مربع خطا و شدت مهاجرت میانگین نخ کامپکت تولید شده در روش فشردسازی مکانیکی-گیرش مثبت (با نمره‌ی ۴۰ انگلیسی) به ترتیب به میزان ۱۰/۲، ۱۲/۷ و ۱۵/۱ درصد نسبت به نخ رینگ کاهش یافته‌اند. نتایج به دست آمده با نتایج مربوط به نخ‌های کامپکت با فشار هوا با نمره‌ی یکسان، قابل مقایسه هستند. همین‌طور، نتایج نشان دادند که میزان کاهش موقعیت میانگین الیاف، ریشه‌ی میانگین مربع خطا و شدت مهاجرت میانگین در نخ کامپکت تولید شده به روش فشردسازی مکانیکی-گیرش نیمه مثبت در مقایسه با نخ رینگ با نمره‌ی یکسان تنها به ترتیب ۱/۴، ۳/۹ و ۵/۸ درصد بوده است. این میزان از کاهش خصوصیات مهاجرت الیاف نخ کامپکت تولید شده در سیستم فشردسازی مکانیکی-گیرش نیمه مثبت در مقایسه با سایر نخ‌های کامپکت ناچیز می‌باشد.

جدول ۲- نتایج آزمون استحکام کششی نخ.

Characteristic	Ring (1 & 2) ^a	MCS-S (1 & 2) ^a	Ring (3 & 4) ^a	MCS-P (3 & 4) ^a
Tenacity, g/tex				
Mean	17.26	17.80	17.35	19.32
CV _g %	8.88	7.52	8.32	8.45
T _{Act} (T _{95%} =1.96)	—	3.75 ^b	—	12.78 ^b
Breaking elongation, %				
Mean	4.77	5.22	4.72	4.97
CV _g %	12.15	8.05	7.71	7.60
T _{Act} (T _{95%} =1.96)	—	8.89 ^b	—	6.74 ^b

a شماره اسپیندل، از شماره اسپیندل یکسانی برای تولید نخ‌های رینگ، کامپکت MCS-P و کامپکت MCS-S استفاده شد که از نظر خصوصیات کیفی با همدیگر مقایسه شدند.

b مقدار t محاسبه شده برای مقادیر واقعی میانگین و انحراف از میان به دست آمده در این مطالعه.

T_{95%}: مقدار به دست آمده از جدول در سطح اطمینان 95%.

b اختلاف معنادار آماری در سطح اطمینان 95% وجود دارد: زمانی که T_{95%} > T_{Act} باشد.

صادرات ۲۶ میلیارد دلاری پوشاک ترکیه دور از دسترس نیست



رییس اتحادیه صنایع پوشاک ترکیه اعلام کرد اگر صدای سلاح ها و جنگ در کشورهای همسایه ترکیه خاموش شود در عرض ۳ سال ترکیه خواهد توانست صادرات پوشاک خود را از ۲۱ میلیارد دلار فعلی به ۲۶ میلیارد دلار افزایش دهد. رسیدن به این رقم که نیازمند سرمایه گذاری های جدید در این حوزه است یکی از اهداف فعالان بخش پوشاک ترکیه به شمار می رود. بازگشت آرامش به سوریه و عراق و نیز بهبود اقتصاد ایران یک موهبت بزرگ برای صادرکنندگان پوشاک ترکیه خواهد بود.

در حال حاضر حجم صادرات پوشاک ترکیه در سال ۲۰۱۸ حدود ۲۱ میلیارد دلار و حجم بازار داخلی آن بالغ بر ۶۰ میلیارد لیر ترکیه خواهد بود. همچنین ترکیه حدودا ۳ میلیارد دلار در سال پوشام آماده وارد می کند که اغلب برندهای معتبر جهانی هستند که در ترکیه دارای شعبه بوده و یا طرفداران زیادی دارند.

■ آیا وزارت نساجی در ترکیه شکل میگیرد؟

یکی از درخواست های همیشگی فعالان نساجی و پوشاک در ترکیه ایجاد یک وزارتخانه مجزا برای این صنعت بوده تا بتواند به طور متمرکز بر روی این صنعت پول ساز و حیاتی ترکیه فعالیت کند و همه بخش ها از تولید، طراحی، مد و فشن گرفته تا فروش و بازاریابی را به طور زنجیره ای کامل و تحت رهبری واحد پیش ببرد. صنعت نساجی از مهمترین صنایع ترکیه است که درصد اشتغال بالا و صادرات بسیار زیادی دارد.

جالب اینکه از ۱۰ هولدینگ بزرگ ترکیه که دارای توان اقتصادی عظیمی هستند ۵ هولدینگ بر پایه صنعت نساجی و پوشاک بنا شده، رشد کرده و به این درجه از قدرت اقتصادی رسیده اند و هنوز هم از نامهای قدرتمند تولیدات نساجی و پوشاک به شمار میروند.

■ وضعیت جهانی صادرات پوشاک

طبق آمارهای ارائه شده توسط سازمان تجارت جهانی WTO در سال ۲۰۱۶ میلادی میزان کل پوشاک صادر شده در جهان ۴۵۴ میلیارد دلار بوده است. بزرگترین صادرکنندگان پوشاک جهان به ترتیب عبارتند از: چین با ۱۹۲ میلیارد دلار، بنگلادش ۲۶ میلیارد دلار، ویتنام ۲۳ میلیارد دلار، ایتالیا ۲۱ میلیارد دلار، هند با ۱۸ میلیارد دلار، ترکیه با ۱۵ میلیارد دلار و اسپانیا با ۱۱ میلیارد دلار

■ مهمترین بازارهای صادراتی پوشاک ترکیه کجاست؟

در سال ۲۰۱۷ مهمترین بازارهای صادراتی پوشاک ترکیه با رشد نسبی مواجه بوده است. صادرات ترکیه به آلمان در سال ۲۰۱۷ با ۲ درصد رشد به رقم ۳٫۲ میلیارد دلار رسید. بیشترین میزان رشد در بازارهای صادراتی پوشاک ترکیه متعلق به کشور عراق می باشد که با رشد ۲۶ درصدی میزان صادرات پوشاک ترکیه به آن به رقم ۷۱۵ میلیون دلار رسید.

همچنین صادرات پوشاک ترکیه به اسپانیا با رشد ۱۹ درصدی به رقم ۲ میلیارد دلار و هلند با رشد ده درصدی به ۸۷۰ میلیون دلار رسید.

در سال ۲۰۱۸ صادرات به بازارای لهستان، جمهوری چک، سوئیس، هلند و رومانی هم با رشد مواجه خواهد شد.

صادرات پوشاک ترکیه در سال ۲۰۱۷ در مجموع ۱۸ میلیارد دلار بوده که از کل صادرات کشور ترکیه به مبلغ ۱۵۷ میلیارد دلار سهم ۱۱ درصدی دارد.

■ پارچه های جین و رشد مداوم بازار

پارچه های جین از معدود انواع پارچه هایی است که به طور مداوم و سال های متمادی خود را با تغییرات جامعه و مد تغییر داده و روز به روز محبوب تر شده است. امروز شلوارهای جین به عنوان یکی از پرکاربرد ترین انواع شلوار برای خانم ها و نیز به عنوان شلوار کار برای آقایان پذیرفته شده و بسیاری از آقایان در محیط کار نیز جین می پوشند. این محبوبیت موجب شده تا کارشناسان حجم از این بازار را تا سال ۲۰۲۰ بالغ بر ۷۹ میلیارد پیش بینی کنند.

بزرگترین مصرف کنندگان شلوارهای جین کشورهای آمریکا، کلمبیا و مکزیک هستند در حالی که مصرف این نوع پارچه در هند، ژاپن و سایر کشورهای آسیایی کمتر است.

آیا آموزش طراحی فرش در سطح خرد به عهده خود طراحان است؟

طراحان با توجه به تغییر سریع سبک های طراحی فرش، حتی اگر در سطح کلان یعنی وزارت علوم و یا در وزارت صنعت معدن تجارت و مرکز ملی فرش و در سطح میانی یعنی تولیدکنندگانی که سود اصلی طرح های خلاقانه را به جیب می زنند، برای به روز نمودن و پیشرفت طراحان فرش کشور، برنامه ای ندارند، خود ایشان دست به کار شده و برای عقب نماندن از سلیقه روز دنیا به جستجوی تکنیک ها و سبک های جدید طراحی پرداخته و علاوه بر آن، سبکهای جدید دیگر هنرها به ویژه در طراحی مبلمان دکوراسیون داخلی را به خوبی رصد نمایند.

همچنین بررسی طرح های موفق و تجزیه و تحلیل چرایی و چگونگی موفقیت برخی طرح ها در نمایشگاه های داخلی و خارجی به ویژه نمایشگاه دموتکس آلمان، از جمله ضروریات پیشرفت و دوام و ماندگاری یک طراح فرش موفق در کشور است.

طراحان سنتی زیر بازارچه ها، معمولاً بنا به پابندی به سنت ها در برابر تغییر و تحول مقاومت نموده و شاید اعتقادی به به روز شدن نداشته و حتی سبک های جدید را آفت دنیای طراحی فرش می انگارند. اما آیا این دیدگاه صحیح است؟

طراحان فرش نیاز به تحول در سبک های خود دارند اما تحولی در مسیر طرح های گذشته و نه در جهت فراموشی اصالت ها.

بهتر است بدانیم اگر طراحان ایرانی خود به ابداع و نوآوری نپردازند، افسار این تغییر و تحولات بسیار شتابزده تر از دست طراحان ایرانی خارج شده و همانطور که در سال های اخیر شاهد آن بوده و هستیم، خارجی ها بدون توجه به نمادها و نشانه ها و مردم شناسی و فرهنگ نهفته در نقوش فرش با سبک های جدید گرافیکی به جان فرش های اصیل و کهن سرزمین ما افتاده و بی هیچ دغدغه ای تنها به فروش و نوآوری صرف می اندیشند.

حقیقت آنست که حتی اگر جامعه فرش ایران، برای طراحان فرش و هدایت و پیشرفت ایشان و یا به روزرسانی و کمک به جریان درست و آگاهانه تحولات طراحی فرش، برنامه ای نداشته باشد، تک تک افراد طراح، چه فارغ التحصیلان رشته طراحی فرش و چه پیشکسوتان تجربی زیر بازارچه ها، نباید از وظیفه و مسئولیت خود بگذرند و فرد به فرد طراحان در قبال سرنوشت خود و هنر کهن سرزمین خود مسئول بوده و بایستی نسبت به آینده این هنر حساس تر عمل نموده و دانش روز را کسب نمایند تا گوی سبقت را در نوآوری و ابداع از رقیبان غیر ایرانی برابند.



دکتر حمید رضایوسفی

استاد دانشگاه و مشاور عارضه یابی و کارشناس ارشد اصول مدیریت نوین

طرح تجاری راهنمای کسب و کار

مقاله

چکیده:

حقیقت این است که در زندگی ما، بادهای خواهند وزید، باران خواهد بارید و رودخانه ها طغیان خواهند کرد و ما نمی توانیم ز آمدنشان جلو گیری کنیم. تنها می توانیم برای آمدنشان مهیا شویم. یکی از دلایل اصلی موفقیت افراد این است که آنچه را که آرزو می کنند، عینا در تصوراتشان ایجاد می کنند. آینده ای را که امروز تجسم می کنیم دست نیافتنی نیست، اگر بدانیم که می خواهیم چگونه به آن برسیم. به راستی که در عصر تغییرات باید مسئول سرنوشت خویش باشیم. گاهی تغییرات شبیه به ظرافت ارتعاشی هوا بر اثر حرکت بالهای یک پروانه است، اما بر فعالیت یک شرکت، یک کشور و یا حتی سراسر جهان تاثیر شگرفی دارد.

و این حقیقت را نیز باید بپذیریم که کیفیت در بازار کنونی عامل رقابتی نمی باشد و به جزیی از الزامات محصول تبدیل شده است یعنی محصول بی کیفیت مانند یک صندلی می ماند که یک پایه نداشته باشد پس همتا قدر که پایه در صندلی اهمیت دارد کیفیت نیز به همان اندازه اهمیت دارد و محصول بی کیفیت ناقص می باشد. امروزه تنها ایجاد بازار مناسب و توان رقابت با سایرین در جهت فروش محصول مطرح است و زمانی می توان در این بازار رقابت نمود که از ابتدا برای سرمایه خود برنامه ریزی داشته باشیم و بدانیم در مقابل اتفاقات و شرایط چگونه باید به هدف برسیم و دچار سردرگمی نشویم. برنامه ریزی برای سرمایه قدم صفر و پیش از آغاز هر فعالیتی می باشد و بدون برنامه ریزی همانند کشتی که سکان دار ندارد و امواج دریا مسیرش را مشخص می نمایند خواهیم شد.

امروزه مدیران اکثر شرکتهای ایرانی به تفکر در رابطه با حل مشکلات موجود مشغولند، در صورتی که دیروز می توانستند با صرف اندکی وقت و هزینه و با اندیشه بهتری از بروز مشکلات جلوگیری کنند. اگر خواهان استفاده بیشتر از فرصتها و پذیرش ریسک کمتری باشیم، لازم است که تغییرات را بهتر درک کنیم.

تعریف طرح تجاری

طرح تجاری عبارت است از برنامه ریزی برای کلیه اموری که در یک تجارت ضروری به نظر می رسد اموری مانند: تخصیص منابع، تمرکز بر روی نقاط کلیدی، کسب آمادگی برای برخورد با تهدیدها و بهره برداری از فرصتها.

طرح تجاری در واقع، راهنمای مسیر، برای عملکرد تجاری و اندازه گیری میزان پیشرفت در طول مسیر رسیدن به اهداف است. علاوه بر این می توان از طرح تجاری به عنوان یک ابزار ارتباطی برای انتقال اطلاعات به طیف وسیعی از افراد مانند سرمایه گذاران، شرکای تجاری آینده، کارکنان و مدیران، نیز استفاده کرد.

بسیاری از مردم فکر می کنند که طرح تجاری فقط برای شروع یک کسب و کار جدید کاربرد دارد. اگرچه تهیه طرح در ابتدای کسب و کار بسیار ضروری و حیاتی است، اما طرح تجاری کاربردهای دیگری نیز دارد که عمده ترین آنها به شرح زیر است:

- کسب موافقت برای فعالیت های برنامه ریزی شده (در ۱۲، ۲۴ و ... ماه آتی) از مراجع ذیصلاح (مانند هیئت مدیره)
- فراهم کردن سرمایه از بانکها و سایر سرمایه گذاران
- کمک به فروش یا ارزش گذاری کار

- اخذ تایید ناظران یا مسئولان اعطای کمکهای دولتی و...

محتوای یک طرح تجاری

هدف تهیه طرح تجاری و مخاطبان آن، بیشترین تاثیر را بر روی محتوای طرح خواهند داشت. به عنوان مثال اگر مخاطبان طرح، سرمایه گذاران هستند، اطلاعات مالی و تشکیل تیم مدیریت از اهمیت ویژه ای برخوردار می شود و اگر روی صحبت با مدیر بازاریابی یک شرکت تجاری بالقوه است، باید وقت بیشتری به توضیح همیاری در بازار اختصاص یابد. اما اگر طرح برای مقاصد داخلی (داخل شرکت) تهیه می شود و مخاطب آن کارکنان شرکت هستند، باید آنان را از خواسته های کاری مطلع سازد و در آنها اشتیاق کافی برای برآوردنشان به وجود آورد.

رئوس کلی یک طرح تجاری

۱. خلاصه اجرایی (شامل ماموریت، اهداف و موفقیت های کلیدی شرکت): این بخش در جلب توجه خواننده بسیار حائز اهمیت است. پس باید در تهیه آن دقت لازم به کار گرفته شود تا بسیار جذاب باشد. خلاصه اجرایی معمولا ۱ و حداکثر ۲ صفحه است. هرچند که این بخش، اولین بخش یک طرح تجاری است، اما توصیه می شود این بخش پس از تدوین تمام جزئیات تهیه شود. به این منظور ابتدا نکات اصلی طرح را برگزینید، هماهنگی نسبی بین آنها برقرار سازید سپس آنها را خلاصه کنید.

۲. تشریح شرکت (شامل: تعریف شخصیت حقوقی شرکت، تاریخچه - برای شرکتهایی که فعالند - و یا طرح ریزی اولیه - برای شرکتهای تازه تأسیس - توانمندیها و داراییهای شرکت): این بخش از طرح در واقع مانند تدارک صحنه و صحنه آرای در تئاتر است و در شکل گیری ذهن خواننده طرح و درک بهتر موضوع، بسیار موثر است.

۳. محصول یا خدمات (شامل: تشریح محصول یا خدمات، مزیت های رقابتی، تکنولوژی ساخت، منابع، محصول یا خدمات آینده): گاه مخاطبان درباره حرفه و تجارت شما هیچ اطلاعاتی ندارند و یا بدتر، ممکن است تصور کنند که دارند، اما کاملا در اشتباه باشند. پس باید خواننده را آگاه کنید و اطلاعات مهم را بر سرعت در اختیار او بگذارید. به خاطر داشته باشید اگر محصول یا خدمات شما منحصر به فرد است، این مطلب را بیان کنید. با ذکر جزئیات توضیح دهید که چرا نسبت به رقبای برتری دارید. برتری امتیازی است که باید آن را فریاد بزنید، پس این کار را بکنید.

۴. تجزیه و تحلیل بازار (شامل تشریح بازار هدف، نیازها، گرایشها و رشد بازار، کانالهای توزیع، الگوهای رقابت و خرید، رقبای اصلی و شرکای صنعت): در طرح تجاری باید محیطی که شرکت در آن به فعالیت مشغول است، تشریح شود و در این تشریح باید مشتری، نیازها، محل و راههای رسیدن به مشتری بدرستی تعریف شود. علاوه بر این موارد، گاهی ممکن است مقررات و نظارت های کیفی خارجی خاصی در مورد محصول یا خدمات اعمال شود، در این صورت این موارد در این بخش توضیح داده خواهند شد.

۵. استراتژی و جزئیات اجرایی آن: در این بخش به تشریح موارد زیر پرداخته می شود:

- هرم استراتژی (بیان استراتژی، تاکتیک ها و برنامه ها)
- ارزشهای سازمانی
- توانایی رقابت و کسب برتری
- استراتژی بازاریابی (استراتژی های قیمت گذاری و پیشبرد فروش، کانالهای توزیع و برنامه های بازاریابی)
- استراتژی فروش (پیش بینی فروش، جدولهای زمانی فروش)

- شرکای مهم

- زمانهای بررسی و بازنگری

۶. تیم مدیریت: ساختار سازمانی، تیم مدیریت و سوابق اعضای کلیدی آن و استراتژی نیروی انسانی در این بخش تشریح می شود. تحقیقات نشان می دهد که مهمترین عامل از نظر سرمایه گذاران در ارزیابی هر پیشنهاد، گروه مدیران است. در طرحهای جلب حمایت مالی، بهتر است در ضمیمه ای، سابقه شغلی جامع تر هریک از مدیران اصلی ارائه شود. این بخش می تواند شامل: جزئیات تحصیلات و اطلاعات مربوط به مسئولیتها و دستاوردهای افراد در سمتهای پیشین باشد.

۷. طرح ریزی مالی: فرضهای مهم (مانند نرخ بهره، وضعیت مالیات و...)، شاخصهای مالی کلیدی (نرخ بازگشت سرمایه و...)، تجزیه و تحلیل نقطه سر به سر، پیش بینی سود و زیان، پیش بینی جریان نقدینگی، نسبتهای تجاری و طرح ریزی بلندمدت، در این بخش از طرحهای تجاری ارائه می شود.

ترتیب صحیح یا غلطی برای ارائه این گزارشها وجود ندارد، اما بهتر است ابتدا عملکرد تجاری مشخص شود. سپس ترانزاکشن و در آخر گردش وجوه نقدی ارائه شود. پیش بینی ها نیز باید مانند حسابهای گذشته تنظیم شود تا هر نوع پیشرفتی قابل رؤیت باشد. بهتر است در متن اصلی زیاد به جزئیات حسابها پرداخته نشود و این جزئیات در ضمیمه بیان شود.

۸. پیشنهاد (درخواست): افراد اغلب، انرژی بسیاری را صرف نوشتن طرح تجاری می کنند. اما پیشنهاد (درخواست) خود را عنوان نمی کنند. در طرح باید با وضوح کامل، بیان شود که از مخاطبان چه می خواهید. پیشنهاد را به گونه ای مطرح نکنید که گویی مخاطب باید جواب بدهد و جای بحث هم ندارد. در این صورت پاسخ بله یا خیر خواهد بود، در حالی که شاید زمینه مذاکره وجود داشته باشد. پیشنهاد (درخواست) خود را در خلاصه ابتدای طرح نیز بیان کنید. اطمینان حاصل کنید که خواننده قطعا از خواسته شما در همان صفحه اول مطلع می شود.

نکاتی برای موفقیت طرح تجاری

برای اینکه طرح، موثر واقع شود باید توجه کنید که می خواهید چه پاسخی را از چه کسی دریافت کنید، آنگاه برای حصول آن تلاش کنید. برای مثال اگر واقعا سعی دارید که طرح خود را به فروش برسانید، آن را به سند جلب حمایت مالی تبدیل نکنید. به مخاطبان خود بیندیشید: آنان چه کسانی هستند؟ در طرح تجاری دنبال چه چیزی هستند؟ چه زبانی برایشان مفهوم است؟ اگر مخاطبان شما سرمایه گذارانند، باید اطلاعات مالی بیشتری ارائه دهید. اگر با کارمندان خود سخن می گوید، باید آنان را از خواسته های کاری خود مطلع سازید و در آنان اشتیاق کافی برای برآوردن اهداف به وجود آورید. اطلاعاتی در اختیار مخاطب خود بگذارید که به آنها نیاز دارد و اگر دقیقا نمی دانید که طرح شما را چه کسانی می خوانند، سعی کنید پاسخگوی تمام مخاطبان باشید.

از بکاربردن اصطلاحات تخصصی، علائم اختصاری و... تاحد ممکن خودداری کنید. معمولا دریافت کننده اول طرح، مدیران مالی هستند که احتمال دارد با اصطلاحات فنی آشنایی زیادی نداشته باشند و اصطلاحات برای آنان گیج کننده و ناخوشایند باشد. از زبان ساده استفاده کنید و مفاهیمی را که ممکن است برای افراد غیر حرفه ای نامفهوم باشد، به خصوص هنگامی که با اداره های دولتی و یا ناظران سروکار دارید.

نکته آخر اینکه این نوشتار، یک دستورالعمل نیست، سازمانها، با یکدیگر فرق دارند. در نتیجه طرحهای تجاری نیز متفاوت خواهند بود. با این وجود، برخی مسائل اولیه ضروری، (موارد هشت گانه) برای نوشتن یک طرح تجاری خوب، لازم است



فرم اشتراک مجله

کد اشتراک :		تاریخ ارسال فرم اشتراک :	
نام و نام خانوادگی :		نام شرکت / موسسه :	
زمینه فعالیت :		سمت :	
تعداد نسخه اضافه مورد نیاز در هر شماره :		صندوق پستی :	
شهر :		استان :	
آدرس دقیق پستی :		همراه :	
تلفن ثابت :		کد پستی :	
فکس :		شماره تلگرام :	
پست الکترونیکی :			

☐ اشتراک سالانه + هزینه پست سفارشی (ارسال یک نسخه در هر شماره) = ۱۲۰ هزار تومان
☐ اشتراک سالانه ویژه دانشجویان (ارسال یک نسخه در هر شماره) - ۹۰ هزار تومان

نکته :

لازم به ذکر است مجله کهن به صورت **دوماهنامه** چاپ می‌شود و هزینه های فوق بابت اشتراک ۶ شماره از مجله دریافت می‌گردد. ضمناً به ازای درخواست هر نسخه اضافه، مبلغ ۱۲ هزار تومان به اشتراک اضافه خواهد شد.

اشتراک از شماره :	تا شماره :
توضیحات :	

مشخصات حساب :

شماره حساب : ۰۱۰۸۱۲۹۹۶۸۰۰۰	شماره کارت : ۶۰۹۹-۶۳۰۷-۲۳۰۷-۶۹۱۵-۶۰۳۷	بنام : بهنام قاسمی
----------------------------	---------------------------------------	--------------------

- لطفاً جهت اشتراک مجله، پس از تکمیل فرم اشتراک و واریز وجه به شماره حساب و یا شماره کارت مذکور، فیش واریزی و فرم اشتراک را از طریق فکس، ایمیل و یا صندوق پستی زیر ارسال نمایید.
- به جهت دریافت به موقع و قطعی مجلات توسط مشترکین عزیز، ارسال مجله از طریق پست سفارشی و پیشتاز انجام می‌شود.
- لطفاً در صورت عدم دریافت مجله، با شماره تلفن ۰۲۱-۷۷۲۴۵۷۸۰ تماس حاصل فرمایید.
- دوستانی که از اشتراک ویژه دانشجویان می‌خواهند استفاده نمایند، ارسال کپی کارت دانشجویی الزامی می‌باشد.

لطفاً پس از تکمیل فرم اشتراک مجله آنرا برای ما از طرق زیر ارسال نمایید :
ایمیل: info@kohanjournal.com / kohanjournal@gmail.com

ارسال از طریق فکس : ۰۲۱۷۷۲۴۳۲۹۶

تماس با دفتر تهران : ۰۲۱۷۷۲۴۵۷۸۰ / ۰۹۱۲۱۹۰۵۸۱۷

▼ Guest speakers from Panel 2: Anneleen De Smet (Beaulieu International Group, Belgium), Jean-Luc Barbarin (Innothera, France) and Elsa Parente (Valérius, Portugal)



ING FACTORIES OF THE FUTURE IN EUROPE

The topic of this year's EURATEX General Assembly, held in Brussels on 7 June, was Investments in the Textile and Clothing factories of the future in Europe. The event attracted more than 120 attendees and offered an opportunity to gain interesting insights about a dynamic moment in which the sector is regaining a leading position in the EU industrial landscape. Indeed, over the last few years the Textile and Clothing Industry has invested over € 50 billion in the EU – a trend that is predicted to continue in the future.

Moderated by John Scrimshaw of the World Textile Information Network (WTiN), the conference opened with welcoming remarks from EURATEX president Klaus Huneke, who mentioned "the unprecedented wave of young innovative textile and fashion companies that are currently being created across Europe" and stressed that "not only young entrepreneurs innovate and take risks. In the last few years we have witnessed a strong return of business confidence across the entire European textile and clothing industry".

Keynote speaker Irmfried Schwimann, Deputy Director-General of DG Grow, followed with an exhaustive overview of the financial instruments and funding opportunities available from the European Union.

The main discussion was divided in two panels, focused on investment trends in recent years and visions for the industry in the future, respectively.

CEOs and representatives from seven European companies presented their success stories and shared their first-hand experience in facing the challenges of the sector, from the need of skilled workforce, efforts in moving to sustainable processes and materials, and surpassing barrier regulations

that can hinder exports.

INAUGURATION OF THE NEW BRÜCKNER PRODUCTION FACILITY IN TITTMONING

23 June 2018 the new production facility of BRÜCKNER, the world market leader in dry finishing machines for textiles and technical textiles, was officially opened in Tittmoning, Bavaria. Representatives from politics, the church, banks and industry were present when Regina Brückner inaugurated the new, generously dimensioned production plant together with Dr. Peter Ramsauer, former Minister of Transport and approx. 800 other guests.

"Our old factory simply became too small. Increased incoming orders and ever-increasing demands on machine sizes and delivery dates were the reason for planning a new plant in 2014. We were not able to start construction until November 2016, as many hurdles in the approval process and with regard to nature conservation had to be overcome in advance. With the new plant with 25,000 m² of production space and a spacious office wing, we will continue to meet the high expectations of our customers in the future. The possibility of producing components with a height of up to 12 m and a working width of up to 8.80 m offers us great potential for the future. Our employees are also pleased about the new, more spacious workplaces, more effective logistics and more powerful lifting gear. With a large number of new, highly automated processing machines, we are in a position to manufacture and supply even larger machines as before, and we will also be able to increase our delivery volume and significantly shorten delivery times," emphasized Regina Brückner in her address.

In her speech, she explained the many advantages of the new plant and presented details of the highly automated and efficiently organized production: the new modern CNC machine tools, the additional welding robots and the new highlight of the plant: the highly automated powder coating and wet coating system. She emphasized that the installation and commissioning times can be further reduced thanks to the significantly improved lifting, transport and assembly options. The now ceremonially opened new plant in Tittmoning is another forward-looking step of BRÜCKNER to reposition itself in the world market for the finishing of textiles and technical textiles as a system supplier with great future potential.

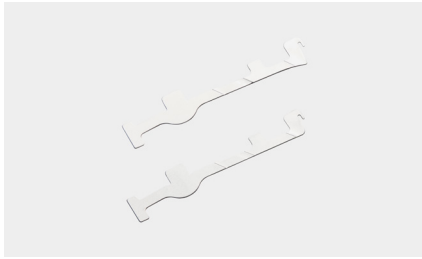
▼ New BRÜCKNER production site in Tittmoning, Bavaria



The former German Minister Dr. Peter Ramsauer emphasized in his speech the importance of the manufacturing industry in Germany and expressed his joy that BRÜCKNER, the leading manufacturer of textile machines, is so clearly committed to the location Germany and does not transfer jobs abroad. He congratulated BRÜCKNER on the successful move to the new plant and emphasized the outstanding importance of such tradition-conscious family companies as BRÜCKNER for the German industry and the location Bavaria in particular. He once again emphasized the considerable investment of 40 million at BRÜCKNER's long-term production site in Tittmoning and expressed his pleasure that great importance was attached to a sustainable and environmentally friendly implementation already during the planning phase.

The celebrations were preceded by a BRÜCKNER agency conference in which more than 90 Brückner representatives worldwide were informed and trained about new technical developments. Representatives from industry, trade, banks and politics as well as invited planners, architects, neighbours and staff members focused on the new plant for a total of four days. Executing companies and local residents as well as many of the numerous employees present will be pleased when "calm has returned" and BRÜCKNER can concentrate again on the essential: the production of textile machines of the highest quality "made in Germany".





aged the perfect adjustments to reach the latest demands of the markets. This new „High End“ product at the highest quality level is a further completion of the worldwide biggest sinker program made by KERN-LIEBERS Textile

We recommend for high class knitting machines KERN-LIEBERS original sinkers only. Have the benefit from the highest requirements fixed and controlled by the circular machine manufacturer. KERN –LIEBERS Textile represents the original always without any compromise.

OERLIKON SELLS TAPE AND MONOFILAMENT TECHNOLOGIES TO STARLINGER

Oerlikon announced that the company will continue to align their Manmade Fibers Segment product portfolio with the future of innovative Industry 4.0 plant solutions putting greater focus on their core business of filament, staple fiber and nonwovens. As a result, the corporate group will divest their technology solutions for tape and monofilament plants. The Austrian Starlinger Group based in Vienna will take over the German business unit from Chemnitz – also known under the brand name ‘Barmag Spinnzwirn’. The purchase contract was signed accordingly by both companies this week. The final closing is planned for the end of the third quarter of this year. Both parties have agreed to not disclose the purchase price.

Over the last decades, ‘Barmag Spinnzwirn’ has been successfully established in the market as a technology-trendsetter. The Oerlikon Manmade Fibers Segment unit provides their extrusion plants for the production of tape and monofilaments for polypropylene (PP), polyethylene (PE), polyamides (PA) und polyester (PET) as turnkey plant-design solutions. Another market success for the Chemnitz branch of the German parent company Oerlikon Textile GmbH & Co. KG, Remscheid, were the recently launched automatic winders, WinTape and WinTape XXL as well as the EvoTape process for film extrusion lines. The technologies for selected high speed winders and precision winders for special applications like aramid or carbon will be sold to Starlinger as well. The business unit has a very solid international customer base with long-standing successful relationships. In 2015, a new, innovative technology centre for R&D and the performance of customer experiments was put into operation. The Chemnitz site currently employs about 160 members of staff.

“We are divesting our tape and monofilament technologies as well as our site in Chemnitz as we are convinced that ‘Barmag Spinnzwirn’ will be develop even better through a broader market access and through more synergies under the new owner as this is medium- and long-term possible within our segment environment. We will focus within our core business of filament, staple fiber and nonwovens plants with automated Industry 4.0 solutions in order to continue to actively shape the future of our company and the manmade fibers industry,” explains Georg Stausberg, CEO of the Manmade Fibers Segment. “In the Austrian company Starlinger, we have found a buyer for our business unit in Chemnitz, who – as a worldwide leading supplier of plants for the production of woven plastic sacks, plastic recycling and refinement – has excellent access



to the market and can thus continue to successfully develop the ‘Barmag Spinnzwirn’ business. We have decided, to also hand over the brand name to guarantee a smooth transition,” Stausberg elaborates.

Angelika Huemer, Managing Partner of Starlinger & Co. GmbH, explains: “We are pleased to be able to make a promising and attractive addition to our product portfolio with ‘Barmag Spinnzwirn’, a very interesting and attractive option for the customers of the Starlinger Group. The resulting synergies in technical as well as commercial terms will underpin our leading position in the world of textile packaging and its applications and lead to new, innovative and customer oriented solutions in the medium-term. We intend to strengthen the production site Chemnitz further, the employees of the ‘Barmag Spinnzwirn’ we warmly welcome in our ‘Starlinger family’”.

INVESTING IN THE TEXTILE AND CLOTH-



▲ EURATEX President Klaus Huneke opens the General Assembly

Future Sign Academy Annual Summit (FSA)

🕒 2018.9.19-21
📍 Shanghai China (SNIEC)

Moreover, Voith has equipped the WLM1 with a comprehensive process and quality control system. It monitors all the relevant parameters of production and thus reliably ensures a high product quality.

Simple manufacturing of 100% biodegradable, flushable wipes

The renewable raw material cellulose is very cost-effective and allows the manufacture of high-quality nonwovens with different characteristics. One special product segment is flushable wipes, which disintegrate very quickly in moving water but at the same time have a high strength when wet. Furthermore, these products are completely biodegradable. The hygiene products produced on the WLM1 are therefore perfect as moist toilet paper and can simply be flushed down the toilet. They thus make an important contribution to reducing blockages and faults in our waste water systems. Cellulose-based hygiene products are considerably more environmentally-friendly than those made from oil-based raw materials and ensure that our seas become less polluted with plastic waste.

The second raw material needed for production, water, is also used in an environmentally-compatible manner through the wet-in-wet technology. In a circuit, a filter system treats the white water from the HydroFormer and AquaJet and returns it to the manufacturing process.

HEXCEL CARBON FIBER SUPPORTS WORLD'S FIRST 3D-PRINTED COMMUTER BICYCLE

Hexcel Corporation (NYSE: HXL) congratulates Arevo for producing the world's first true 3D-printed commuter bike using Hexcel carbon fiber.

Based in Santa Clara, California, Arevo is ushering in the next era of 3D printing and is transforming the way manufactured products are conceived, designed, built, and maintained. To demonstrate its software and robotics at work, Arevo

partnered with StudioWest to create the world's first true 3D-printed carbon fiber bicycle. A reimagined form factor removed a seat stay between the seat and back wheel, adding strength and simplicity.

Conventional 3D printers typically print in two dimensions on a stacked horizontal plane. Arevo's robotic arm makes all axes available enabling true 3D printing, removing design constraints and providing the freedom to create.

Arevo is using the bike to demonstrate the potential of the technology, which will be used to produce lightweight parts with superior strength for applications where designers want to make carbon fiber parts but are hesitant due to the high cost and labor-intensive process of making them.

Arevo CEO Jim Miller said, "It was great to have Hexcel -- a leader in advanced carbon fiber -- join this project with us. With companies like Hexcel as partners, we are certain that we have the technology, team and tools in place to commercialize our software and fabrication process to build high strength parts that the manufacturing industry hasn't been able to conceive and construct before."

Brett Schneider, Hexcel President -- Global Fibers, said, "We congratulate Arevo on this technological leap forward. We're excited to be part of the project and appreciate the trust they have in our products. We look forward to continuing to be a supplier for many more projects like this one."

Arevo recently secured financing to build on the full-scale commercialization of its technology across a diverse set of industries such as aerospace, defense, transportation, automotive, consumer electronics, sporting goods, medical, and oil and gas.



NEW GENERATION OF KERN - LIEBERS RELANIT SINKERS

The textile market is in continual change. The technical standards of the machines and the know-how of all persons involved become higher and higher. In addition to the need of high speed machines also the specifications of the knitted fabric require increased standards with regard to the strength and mesh structure. In pursuit of this trend, the adjustment of all equipped elements for the knitting process is indispensable. Only then the highest quality standard can be achieved in order to assure the customer satisfaction at the maximum level.

Obviously this development also takes place for the Relanit machines of Mayer & Cie. The demand for high-quality knitted fabrics increases continuously in many markets. As a result of this, the machine settings and the tolerances need to be constantly improved which also leads to higher and changed specifications for the Relanit Sinkers.

KERN - LIEBERS Textile developed a new generation of Relanit Sinkers which fully meets the latest requirements of the market. This new generation enables the production of all kinds of knitted fabrics. A uniform pattern can be ensured even for highly advanced knitted fabrics. Due to the new development the range of strength of knitted fabrics can be considerably extended.

Based on our long experience as a OEM supplier of Mayer & Cie, we have man-

◀ COMPANY NEWS ▶

WHAT IS HAPPENING IN THE WORLD OF TEXTILE

Dimona WLM1: Voith and Trützschler make the efficient manufacture of eco-friendly nonwovens a possibility

With WLM1, its new nonwovens production line, Albaad, one of the world's largest producers of cosmetic wipes, is banking on Trützschler Nonwovens and Voith, two well-established technology leaders in the field of wet-laid nonwovens.

With their innovative WLS (wet-laid/spunlace) technology, Voith and Trützschler ensure flexible and efficient production of wet-laid and hydro-entangled nonwovens from 100 percent cellulose at Albaad's new WLM1 production line. The client for the project in Dimona, Israel, is Albaad, one of the three largest manufacturers of wet wipes and feminine hygiene products in the world.

Already in the first phase after start-up, the WLM1 completely met Albaad's expectations: the nonwovens manufactured at a speed of over 200 meters per minute exhibited an extremely high product quality. Accordingly, Gadi Choresch, plant manager of Albaad in Dimona, is satisfied with the work by Voith and Trützschler: "The installation and start-up of the machine went very well. With their professionalism and high level of commitment, the team has ensured the success of the project. Albaad appreciates the long term commitment and support to achieve the line properties even when things were not as expected."

Voith and Trützschler machines for optimum quality

For the wet-in-wet production of its nonwovens, Albaad uses exclusively fibers from cellulose. In the first step, web formation, a suspension highly diluted with water is produced and fed into the Voith HydroFormer. A homogeneous fiber mat forms on the inclined wire of the machine. In many respects, this process is similar to the manufacturing process of paper. Voith has carried its extensive competence in paper machines over into the HydroFormer concept and thus makes it possible to produce high-quality nonwovens in this segment too.

Voith and Trützschler Nonwovens collaborated once again to implement the project. Trützschler was largely responsible for the machines for web bonding and drying. The AquaJet technology is

leading the world in the bonding of nonwovens. Directed high-pressure water jets interweave the individual fibers together solely through the momentum of the water. The material thus obtains a high tensile strength and the desired textile feel without the use of any binding agents or bi-component fibers.

In Albaad's WLS plant, Trützschler's innovative high-performance Streamliner dryer carries out the bulk of the drying of the nonwoven material. The spiral dryer section significantly increases the air speed and thereby achieves optimal drying performance. With the second drying step comes another component of the system by Voith, the contactless MCB drying system. Its uniform and stable web run ensures the efficient residual drying of the nonwoven material.



▲ Pic. 1: Gadi Choresch, Albaad Plant Manager in Dimona, Israel



▲ Pic. 2: Voith WLM 1 Albaad, Dimona, Israel



▲ Pic. 3: Trützschler's AquaJet for web bonding



▲ Pic. 4: Voith HydroFormer WLM 1 Albaad, Dimona, Israel

FILTECH 2018; The Story of Growth Continues



The world of filtration and separation came to Cologne, from 13-15 March.

The show featured 380 exhibitors and 14,000 participants from 73 countries who visited the leading filtration and separation Show to catch up on innovations and equipment as well as related cutting-edge products and services displayed at the show.

The FILTECH 2018 Show benefits from globally growing F&S markets with high-quality demands and stands for impressive innovative power across the entire value chain. The reported number of contacts and the deals made at FILTECH 2018 clearly marked a willingness to invest and reflected the positive market development in the F&S sector.

The show was accompanied by a 3-day conference that attracted 534 experts

and all those interested in the latest F&S research from around the globe.

With an increase of exhibitors by 8% and total participants by 16%, FILTECH is the largest Filtration Show worldwide. FILTECH also successfully extended its range and featured many closely associated industries, among these, were adhesive applications, cutting, ultrasonic welding and sewing innovations as well as special machinery. 57% of the visitors traveled to Cologne from outside Germany to learn what's new in the market. 34,5% of all international guests came from non-European countries making the Show an intercultural experience and a unique platform for exhibitors to generate new business.

FILTECH 2019 Cologne – Germany

International guests – Top 18 Countries

- | | |
|------------------|--------------------|
| 1. Italy | 10. Switzerland |
| 2. Netherlands | 11. India |
| 3. France | 12. Sweden |
| 4. UK | 13. Taiwan |
| 5. United States | 14. South Korea |
| 6. Turkey | 15. Czech Republic |
| 7. China | 16. Denmark |
| 8. Poland | 17. Spain |
| 9. Belgium | 18. Japan |

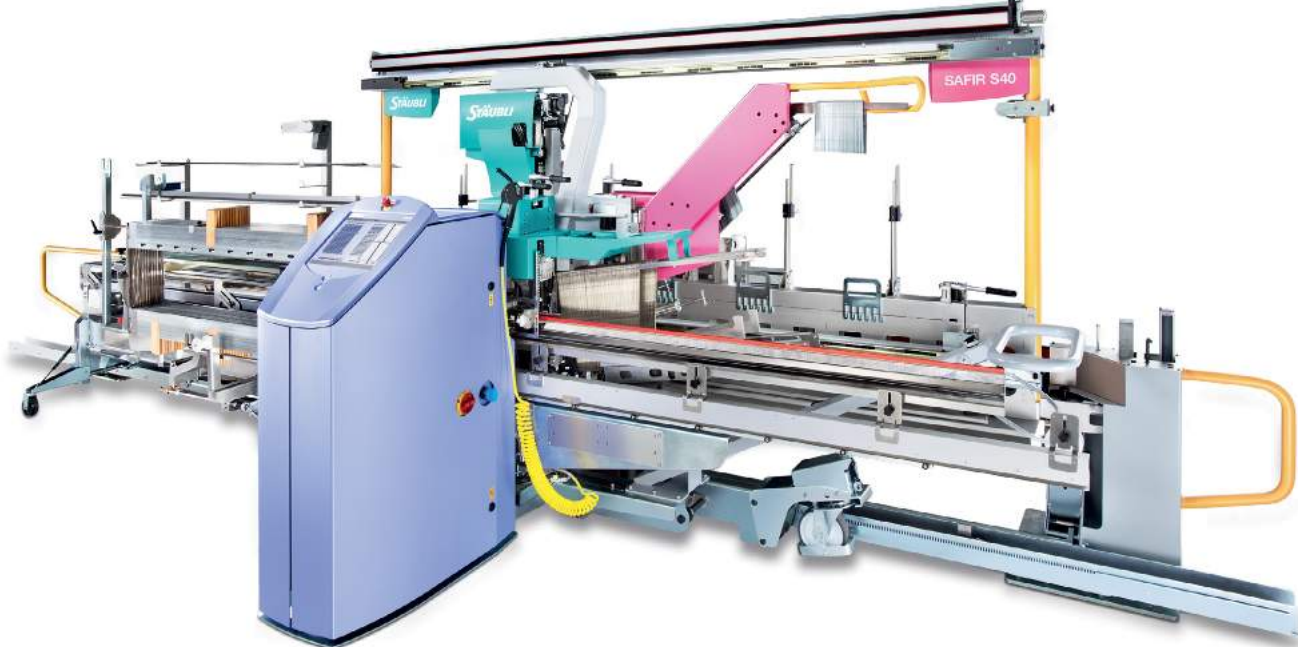
ILO, IHKIB to work together under cooperation protocol

The International Labour Organisation (ILO) and Istanbul Apparel Exporters' Association (IHKIB) are working together under a cooperation protocol to create decent work for Syrians and host communities in the apparel industry, and support an enabling environment for economic growth. The work under the protocol will be undertaken in Istanbul and Bursa.

Özcan stated that the protocol would particularly contribute to the creation of decent work for Syrians and host communities in the apparel industry as a leading industry of current and potential employment, and support an enabling environment for economic growth.

Reminding that the ILO Office for Turkey had undertaken activities since 2015 for the Syrian refugee crisis response as a top agenda item both for the country and the region, and fielded its work inclusively and strategically in the framework of the ILO Response to the Syrian Refugee Crisis, Özcan said: "We endeavour to contribute to the efforts in providing access for refugees to means of subsistence, and to formal and decent work in the labour market. In this context, we believe that collaboration with IHKIB is highly important in the apparel industry where Syrians and host communities are, or have the potential of being, employed in large numbers. As a most important sectoral organisation with more than 7,000 members representing the Turkish apparel industry, IHKIB makes significant contributions to the sector and Turkish economy."

Gültepe reminded that Turkey was the seventh largest in the world, and the third largest for the EU, supplier which achieved 75 of the total Turkish apparel exports of 17 billion dollars. "We guide the sector in corporate social responsibility projects as we do in all other areas. As known, we have 4 million Syrian guests in our country.



Stäubli succesful at ITM Turkey

The ITM trade fair for textile technology closed its doors 2018 after four days profiting from an important visitor density. Stäubli with its welcoming booth could attract many interested public, hold intensive and constructive talks and transform many visits into real business opportunities.

Thus with industrials from Turkey, but as well from Eastern and Middle-east countries, though for the complete range of systems and solutions that Stäubli offers to the weaving and knitting industry

We were glad to see this overwhelming interest in our solutions for the weaving and knitting industry. Our reliably and precisely running high-speed shedding solutions such as cam motions, dobbies, and Jacquard machines, convinced many weaving industrials. The renowned SX and LX electronic Jacquard machines could be seen on our booth, but were presented in addition on the two complete Jacquard installations visible on this years' ITM fair-ground. This underlines the positive regard from the whole weaving industry towards us. Stäubli is renowned as a leading supplier for state-of-the-art-technology that meets the customers' needs, and brings further benefits to the weavers in terms of reliability, long service life, and versatility in application." says Mr Legler, sales and marketing manager.

At the booth Stäubli showed for the first time in Turkey, the automatic drawing in machine SAFIR S40, featuring a mobile drawing in machine and stationary drawing in station. This installation offers multiple layout possibilities and with its little space requirements fits into every mill. Out of the versatile SAFIR Series that offers solutions for any application, the SAFIR S40 model is dedicated to mills processing cotton warps. So this exhibit was perfectly in line



with one of the most visible trends at ITM: denim. Especially in the Turkish weaving industry denim fabric is again in the focus.

Even if ITM 2018 was followed by Domotex in Gaziantep, many carpet weavers came to discover latest carpet samples woven on ALPHA carpet systems. The exhibits showed Stäubli binding technology know-how through their unique patterns, perfect surfaces and sharp designs without mixed contours, thus from low to very high densities depending on the application. These properties are part of the perfect pre-arrangement for any kind of carpet project, if rug or wall to wall, for private households, public places such as sport stadiums or the transportation sector.

In the knitting sector, and more precisely in sock knitting, the countries' industry underlined its worldwide leading position. And Stäubli supports this successful knitting industry with automation solutions, such as the D4S automatic toe sewing device, which increases the efficiency in the mill. This very successful device could be seen in at the Stäubli booth, but as well in many places in the knitting hall where operating sock knitting machines were already equipped with.

The Turkish textile industry has been facing heavy global competition; but with this years' ITM edition the country has clearly shown that it remains an important textile manufacturer.

SIGN CHINA 2018

China's Definitive Sign Event
19-21 September 2018

heimtextil

RUSSIA

International Trade Fair
for Home Textiles, Floor Coverings
and Interior Furnishings

CARPET EXPOSITION
Apply on special conditions!

18-20.09.2018
Moscow, Russia

Italy to host ITMA 2023

ITMA returns to Milan following successful showing in 2015



CEMATEX, the European Committee of Textile Machinery Manufacturers, today announced that ITMA will return to Milan, Italy, for its 19th edition. ITMA 2023 will be held at the Fiera Milano Rho exhibition centre from 8 to 14 June 2023.

The decision to host ITMA 2023 in Milan was taken at the CEMATEX General Assembly held recently. Mr Fritz P Mayer, President of CEMATEX, explained: "We

received very positive feedback from ITMA 2015 exhibitors and visitors. Milan has excellent infrastructure for holding large-scale exhibitions like ITMA, which grosses over 200,000 square metres and attracts a global audience. It offers an extensive range of hospitality services and air connections to all parts of the world. Italy also has a large textile machinery and textile making industry."

Alessandro Zucchi, President of ACIMIT, the association of Italian textile machinery manufacturers, said: "We are very pleased that Milan has been selected to host ITMA 2023. We will work hard with all parties, including government agencies and local partners to ensure another successful show."

Fiera Milano, which also hosted ITMA 2015, beat two other short-listed bidders out of an initial list of 9 venues. "It is a great satisfaction for us to have brought the top international exhibition

of machinery and technology for textiles and clothing back to Italy," said Mr Fabrizio Curci, Chief Executive Officer of Fiera Milano. "The trust the organisers have placed in us is an acknowledgment of the professional approach and quality services Fiera Milano is able to guarantee for international events hosted here."

ITMA – the world's largest textile and garment technology exhibition – has been held every four years since 1951. The next exhibition will be held from 20 to 26 June 2019 at Fira de Barcelona, Gran Via venue, Spain.

Space at ITMA 2019 has sold out and new applicants are being put on a waiting list. The exhibition has attracted over 1,600 exhibitors to showcase their latest technologies and sustainable solutions for the entire textile and garment manufacturing value chain, as well as fibres, yarns and fabrics.

Yarn and Fabric Production Decreased in Q4/17

Global yarn production decreased by -23% between Q3/17 and Q4/17. Output reductions in Brazil (-23%), Asia (-14%), and the U.S.A. (-4%) have balanced out the increase in Africa (+12%) and Europe (+15%). All surveyed countries, apart from Brazil and Germany, expect a decrease in yarn output in Q1/2018. Global yarn stocks were stable between Q3/17 and Q4/17. A reduction in Brazil (-11%), Egypt (-9%), and Europe (-4%) was cancelled out by a 3% increase in Asia. Altogether, yarn stocks reached 96% of their previous year level for the same quarter. Yarn orders increased on average between Q3/17 and Q4/17 (+7%). The order contraction in Korea Rep. (-8%) has been compensated by positive trends in the other reporting countries.

Global fabric production decreased from Q3/17 to Q4/17 by -2%. A respective -12% and -2% contraction in Brazil and Asia drove the world average in the negative range. Fabric output, however,

increased by 6% and 10% in Africa and Europe respectively. The world output level reached 95% of its Q4/16 level. Europe and Brazil are expected to increase production in Q1/18. In Q4/17, the global fabric stock level slightly grew (+3%). This increase was driven by Brazil (+15%) and brought the index of fabrics stocks 3% above the Q4/16 level. In

2017, stocks have been stable in Asia and the U.S.A. They increased steadily in Europe and Brazil and constantly decreased in Egypt. On average, fabric orders have reduced by -23% between Q3/17 and Q4/17 in the countries under review. The growth of +11% and +2% in Egypt and Europe was not sufficient to compensate for the reductions of -31% in Brazil. The global index for fabric orders decrease by 3% since Q4/16.



Shipments of New Textile Machinery Globally Increased in 2017

Deliveries of new short-staple spindles, long-staple spindles, and open-end rotors respectively improved by 21%, 46%, and 24% from 2016 to 2017. The number of shipped draw-texturing spindles and shuttle-less looms increased by 23% and 13%. Shipments of new electronic flat knitting machines and finishing machines of the category "fabric discontinuous" each rose by 44% year-on-year. In contrast, deliveries of circular knitting machines stagnated in 2017 (+0.12%) and finishing machines of the category "fabrics continuous" fell by 2%.

These are the main results of the 40th annual International Textile Machinery Shipment Statistics (ITMSS) just released by the International Textile Manufacturers Federation (ITMF). The report covers six segments of textile machinery, namely spinning, draw-texturing, weaving, large circular knitting, flat knitting and finishing. The 2017 survey has been compiled in cooperation with more than 200 textile machinery manufacturers representing a comprehensive measure of world production. This number includes numerous Chinese companies represented by the so-called "District" (see the annex for a list of Chinese participants).

Spinning Machinery

Shipments of new short-staple spindles increased for the first time since 2013. The level of short-staple spindles improved by about 1.65 million spindles. Most of the new short-staple spindles (95%) were shipped to Asia, whereby shipments rose by almost 24% year-on-year. Thereby China, the world's largest investor of short-staple spindles, experienced an increase of 34%, whereas deliveries to Bangladesh and Vietnam decreased by 33% and 39%, respectively. Shipments to Indonesia strongly increase last year (+ 135%). The six largest investors in the short-staple segment in 2017 where China, India, Uzbekistan, Bangladesh, Pakistan, and Indonesia.

Global shipments of long-staple (wool) spindles rose by 46% from around 114'000 in 2016 to nearly 165'000 in 2017. Deliveries to Iran soared by 445% from just around 11'000 in 2016 to around 59'000 spindles in 2017. The majority of long-staple spindles (68%) were shipped to China. 30% of long-staple spindles were shipped to Europe. Shipments of open-end rotors rose by 24% to a level over 788'000 rotors in 2017. About 85% of worldwide shipments of open-end rotors were destined for Asia. Thereby, deliveries to Asia increased by about 15% to nearly 674'000 rotors. However, China, the world's largest investor in open-end rotors, increased its investments by only 6% in 2017 when countries like Iran, Brazil, Uzbekistan, and Japan saw 2 to 4 times more deliveries compared to 2016. The world's second and third largest investors in 2016 were Turkey and India.

Texturing Machinery

Global shipments of single heater draw-texturing spindles (mainly used for polyamide filaments) decreased by 87% from nearly 8'500 in 2016 to 1'060 in 2017. With a share of 50%, Asia is the region where most of the single heater draw-texturing spindles were shipped to, followed by Eastern and Western Europe with a share of 36% and 8%, respectively.

In the segment of double heater draw-texturing spindles (mainly used for polyester filaments) the downward trend ended and global shipments increased by 27% on an annual basis to about 340'000 spindles. Asia's share of worldwide shipments amounted to 90%. Thereby, China remained the largest investor accounting for 66% of global shipments.

Weaving Machinery

In 2017, worldwide shipments of shuttle-less looms increased by 12% to 95'400 units. Thereby, shipments of air-jet, water-jet, and rapier/projectile

shuttle-less looms increased by 18% (to almost 27'000), 14% (to 36'200), and 7% (to 32'000), respectively. Not surprisingly, the main destination of shipments of all shuttle-less looms (air-jet, water-jet and rapier/projectile) in 2017 was Asia with 91% of worldwide deliveries, of which 48% were water-jet looms, 31% rapier/projectile looms, and 28% air-jet looms. The share of rapier/projectile to the total shuttle-less looms shipped to Europe and the Americas reached 65% and 37% while the share of water-jet looms was respectively 2% and 25% in the same regions.

Circular & Flat Knitting Machinery

Global shipments of large circular knitting machines rose slightly by 0.12% to a level close to 28'000 units in 2017. Asia is also the world's leading investor in this category. 84% of all new circular knitting machines were shipped to Asia in 2017. With 39% of worldwide deliveries, China was the single largest investor. India and Vietnam rank second and third with 5'100 and 2'000 units, respectively.

In 2017 the segment of electronic flat knitting machines soared by 44% to around 202'000 machines, the highest level ever. Not surprisingly, Asia received the highest share of shipments (96%). China remained by far the world's largest investor for flat knitting machines in 2017. Thereby, Chinese investments increased from 101'550 units to 154'850 and the country had a global share of 76%.

Finishing Machinery

In the segment of fabrics continuous, shipments of mercerising-lines, singeing-lines, and stenters, increased in 2017 by 54%, 11%, and 2%, respectively. Deliveries in the other sub-segments decreased. In the segment fabrics discontinuous, shipments of air-jet dyeing and overflow dyeing machines increased by 35% and 72%, respectively, whereas those of jigger dyeing/ beam dyeing machines fell by 7%.



Confidence in Textiles: Interview with Robert Loecker, Managing Director of OETI, Vienna

The Middle East and North Africa are important markets for OETI, which is a testing and certification institute, based in Vienna, Austria.

About the impact on these markets of such pressing issues as sustainability in textile production and products, free from harmful substances – please read below in an interview conducted with OETI's Managing Director Robert Loecker.

1. Please introduce yourself and your company.

My name is Robert Loecker, I am the Managing Director of OETI. We are a testing and certification institute for textiles, personal protective equipment, floorcoverings and interior design materials. We are also a founding member of the international OEKO-TEX® Association and provide the services from OEKO-TEX® service portfolio. We, along with our mother company TESTEX AG based in Zurich, Switzerland, currently operate in 27 countries and serve clients all over the world.

2. In which Middle Eastern and North-African countries do you have representative offices and what is your general comment about the textile/ flooring industry in these countries?

The Middle East has traditionally and historically had a strong textile manufacturing and trading industry, and we are happy to see this trend to develop further.

Our relationships with the Middle East date back to our first representative office in Egypt, founded in 2007. Since then we have established offices in Turkey, Iran and Morocco. It is a great thing to see that nowadays more and more companies tend to turn towards the values of sustainability

and, therefore, we consider the trend to be positive overall.

For example, Iran especially has a great potential for us as there are many textile and carpet manufacturers of all levels of production with high exporting volumes.

Furthermore, Egypt, Morocco and Turkey have very strong textile industries as well. In addition, the flooring market in Turkey is a massive industry. With a 10 percent market share Turkey is the world's third biggest exporter of carpets, the fifth biggest exporter of handmade carpets and Turkey produces 54 million square meters of laminate flooring per year.

3. OETI is the founding member of OEKO-TEX Association, please tell us about its history and how it was born.

Back in 1967 OETI was founded as an "Austrian carpet research institute". We've gone a long way since then, developing our competences and widening our service portfolio.

As for the OEKO-TEX certification, in 1989 it did not have that name yet. The modern STANDARD 100 was called "Schadstoffgeprüft nach ÖTN 100" (Tested for harmful substances according to ÖTN 100), which was a standard introduced by OETI. The standard itself has been developed as a result of a growing interest from textile manufacturers worldwide on ecology, health and safety issues in textiles.

It was only in 1992 that OEKO-TEX® Association was founded with OETI as a founding member, and the ÖTN 100 became a STANDARD 100. It is fascinating to look back at the 25 years of success of the OEKO-TEX® Association and see the situ-

ation nowadays: With 18 OEKO-TEX® testing institutes and with roughly 17000 active certificates worldwide, which can be traced on the oeko-tex.com website, we keep on growing in numbers and recognition. That means that people from all over the world can feel safe with garments and home textiles tested by OEKO-TEX®. And, in my opinion, it's a great success story.

4. Which group of companies in these countries are mostly interested in your services and how your services can help them?

OEKO-TEX® standards are being vastly recognized all over the world, but the highest recognition levels can definitely be spotted in Europe. According to the latest surveys done by OEKO-TEX® Association, around 50% of consumers in Europe recognize the logo.

Apart from that, many big retailers in the EU give preference to the products certified with OEKO-TEX® label: Lidl, Aldi, Kik and many others. Therefore, it is safe to say that the companies that are most interested in our services are ones that are exporting their production towards the EU, though the recognition of the certifications is growing worldwide.

Apart from that, geographical spread is playing in favor of the companies that want to certify their production. Let's take a t-shirt as an example. If all the materials like yarns, fibers and threads are already certified, the final certification will be much cheaper. Therefore, the more certified companies there are, the easier it is to choose a supplier for your next product from the already certified suppliers.

5. Why is it important that the textile companies are moving towards the sustainability in textiles?

It is important that the manufacturers embrace the idea that sustainability is not optional. If you do not act sustainably today, there might not be enough resources to sustain your business tomorrow.

With the textile industry being one of the biggest environmental polluters and labor laws violators, the European consumers are no longer indifferent to such obvious problems. The consumers want to trust the products they consume. They want to be sure that if they buy a T-shirt, a blanket, a mattress or a carpet, that they are free from harmful substances and that they have been manufactured by using environmentally friendly processes and under safe and socially responsible working conditions. With the emergence of modern technologies, people have become even more curious and even more cautious about what they wear and where it was manufactured. We do just that. We give them confidence.

NO. 1 TEXTILE MAGAZINE IN MIDDLE EAST

WWW.KOHANTEXTILEJOURNAL.COM

ISSN: 9619-1735
Vol.11 No.48 - July 2018
www.kohanjournal.com



President Publisher/Yayın
Sahibi
KohanTextile Journal
Behnam Ghasemi
Info@kohanjournal.com
+90 539 234 6324

Editor in Adviser/Sorumlu Yazı
İşleri Müdürü:
Behnam Ghasemi

General Coordinator/Genel
Kordinatör:
Ghodratollah Ghasemi
mg@kohanjournal.com

Advertisement & Sale
Manager/Reklam ve
Pazarlama Müdürü:
Mahboobeh Ghaedi
info@kohanjournal.com

Technical Editor:
Mir Shahin Seyed Saleh

Print, Design and Publish:
Kohan Negar

china office:
Mr. zhang hua
kohanjournal@gmail.com

Head Office/Merkez Yönetim
Adresi:
Unit 2, 2th Floor, Yazdanpan-
ah Street, Resalat Square,
P O Box 16765-465 Tehran
IRAN
Tel:+9821-77245780
Fax:+9821-77243296

Contents



4



7



8



5



8



6

4 ... Confidence in Textiles: Interview
with Robert Loecker, Managing Direc-
tor of OETI, Vienna

5 ... Shipments of New Textile Machin-
ery Globally Increased in 2017

6 ... Yarn and Fabric Production De-
creased in Q4/17

6 ... Italy to host ITMA 2023

ITMA returns to Milan following
successful showing in 2015

7 ... Stäubli succesful at ITM Turkey

8 ... FILTECH 2018; The Story of
Growth Continues

8 ... ILO, IHKIB to work together
under cooperation protocol

9 ... Company News

20-26 JUNE 2019
FIRA DE BARCELONA, GRAN VIA
BARCELONA, SPAIN

www.itma.com



INNOVATING THE WORLD OF TEXTILES

The world's largest international
textile and garment
technology exhibition

Transforming the textile industry with innovation

ITMA is the trendsetting textile and garment machinery platform where the industry converges every four years to explore fresh ideas, sustainable solutions and collaborative partnerships for business growth.

ITMA 2015 in Milan was an outstanding success:



1,691

exhibitors from 46 countries



123,000

visitorship from 147 countries



108,268

sqm of net exhibition space featuring
live machinery demonstrations



1,000

participants attended 5 knowledge-sharing
and networking events

Stand space
rental package
includes 16 essential
services.
Apply for space
today!

Be part of the future of manufacturing at ITMA 2019!

SHOW OWNER



CEMATEX

CEMATEX ASSOCIATIONS

ACIMIT (Italy)
AMEC AMTEX (Spain)
BTMA (United Kingdom)

GTM (Netherlands)
SWISSMEM (Switzerland)
SYMATEX (Belgium)

TMAS (Sweden)
UCMTF (France)
VDMA (Germany)

ORGANISER



ITMA SERVICES

CONNECT WITH US





POLYTEX ENGINEERING

EPC & EMC

Technology:

PET/PBT/PBS/PTT/PLA/PBAT/PETG/..[EPC]

PA6/PA66/..[EPC]

COAL TO BDO/EG [EPC]

HP(Hydrogen Peroxide)[EPC]

EXPANSION TO GAS/COAL CHEMICAL [EMC]

RECYCLING [EPC& EMC](PET、FIBER、PLASTIC)



Main Achievement:

PBT -400TPD-KAIXIANG HENAN(Biggest Capacity in the world)

PET-150-800TPD-HUAHONG FIBER(Lowst Running Cost in China)

PET-400TPD-FIBER GRADE-INDIA NAKODA

MutiFunction-PET-120TPD-FIBER GRADE-FUDONG

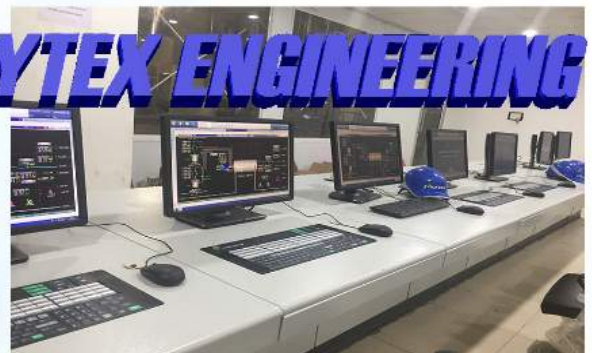
PET-600TPD-FIBER GRADE-INDIA RAJ RAYON

PET-200TPD-FILM GRADE-INDIA JINDAL

PET-600TPD-FIBER/FILM/BOTTLE GRADE-INDIA CHIRIPAL

More Than 60 Lines PET Recycling Project(Physical+Chemical)

Expansion project -3200TPD Coal-Methanol -EMC-Guanghui



Quality & Service

Members:



Chindustry-Technology-Shanghai



ACME-Technology-Jiangsu



POLYTEX ENGINEERING GROUP. WWW.POLYTEX.CC Email:market@polytex.cc polytex@vip.sohu.com

办公:江苏扬州文昌中路18号 No.18 Wenchang Mid Rd,Yangzhou,Jiangsu,P.R.C Tel:+86-514-87859276,85553618 Fax:+86-514-87857559
基地:江苏仪征月塘民营工业园1号 No.1 Private Industrial-Park,Yuetang,Yizheng,Jiangsu,P.R.C Tel:+86-514-89318098,83918793 Fax:+86-514-83902590



Mohitasham Carpet

Colaris Carpet unique of Domotex Ghaziantep 2018



+98-031-55999



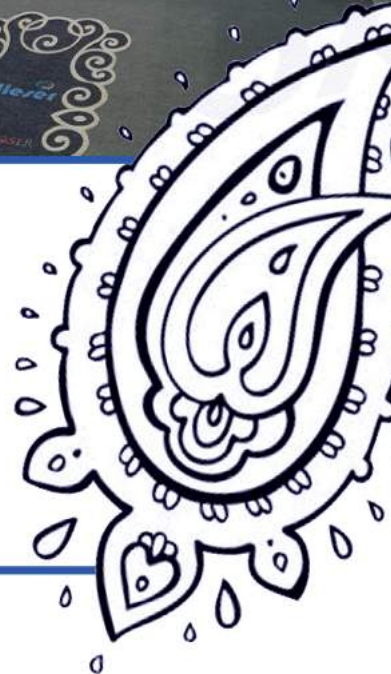
www.mohtashamcarpet.com



info@mohtashamcarpet.com



Kavir industrial zone, nooshabad road, kashan, iran



Kohan Textile Journal

A Leading Textile Magazine in Middle East and North Africa Textile Market

mahlo
trendsetting technology. worldwide.

ORTHOPAC® CRVMC-12

The Specialist for Carpets
and Technical Textiles

حلال مشکلات سرکجی و شکم دهی
فرش ماشینی و موکت فرش



WWW.MAHLO.COM

ORTHOPAC® CRVMC-12 84-010362-001-en
Subject to revision!
© Mahlo GmbH + Co. KG

ORTHOPAC® CRVMC-12

برای کلیه موارد تکمیل فرش و کفپوش، با آقای روزبه مروج تماس حاصل فرمایید
For all your carpet finishing requirements, please contact: Roozbeh Moravej

آدرس: خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، خیابان تور، پلاک ۸، ساختمان
انجمن صنایع نساجی ایران، طبقه دوم، واحد ۵
تلفن: ۰۲۱-۲۲۰۵۰۲۰۳/۲۶۲۰۰۱۹۸ / همراه: ۰۹۱۲۳۰۲۵۲۸۷
ایمیل: roozbeh.moravej@gmail.com

Nelson Mandela (Africa) Avenue, 8 Tour Street, Association
of Iran Textile Industries Bldg, Suite 5, 2nd Floor, Tehran, Iran
+98 9123025287
Roozbeh.moravej@gmail.com



mahlo
trendsetting technology. worldwide.

دستگاه حلال مشکلات سرکجی و شکم دهی
فرش ماشینی و موکت

Carpet Distortion Correction Machinery

Sellers

ماشین آلات تکمیل فرش ماشینی
و انواع کفپوش

Carpet Finishing Machinery

HANDSAEME
MACHINERY

how crazy it seems, we create your machine!

ماشین آلات اتوماسیون تکمیل و بسته بندی
انواع فرش و کفپوش

Carpet Confection and Packing Machinery