

FMCEX 2012

4th International floorcovering , Moquette, Machine Made Carpet & Related Industries Exhibition
5-8 Oct, 2012 . Tehran

چهارمین نمایشگاه بین المللی کفپوشها، موکت، فرش ماشینی و صنایع وابسته - ۱۴ لغایت ۱۷ مهر ۱۳۹۱

Daily News | Issue 1 | October 2012



شرکت فرش ستاره کویر یزد مقدم شما را گرامی میدارد
سالن ۸ و ۹ غرفه ۱

Print & Design By:
Kohan Textile Journal, in cooperation with Eurasia Navid co.

INSIDE



Setareh Kavir Carpet9
حضور گروه ستاره کویر یزد در نمایشگاه
دموتکس مسکو



Ara Pardis Carpet.....21
گفتگو با آقای مهدی نوروز پور



Vozara Carpet.....4
گفتگو با آقای مجید کرمی

AD INDEX

- Elit Carpet.....3
- Batik Carpet.....10
- Spadana Carpet.....13
- Mahoot Kavir.....19
- Jordan Carpet.....20

Setareh Kavir Carpet unique platform for the best machine made carpets

ستاره کویر یزد و حضور قدرتمند در چهارمین نمایشگاه کفپوش و فرش ماشینی تهران

- با توجه به اینکه گروه ستاره کویر یزد در طی سال های گذشته همواره در نمایشگاه فرش ماشینی تهران حضور قدرتمند و شایسته تقدیر داشته است نظر شما درباره این نمایشگاه و لزوم برگزاری آن چیست؟
به نظر ما نمایشگاههای تخصصی در تمامی بخشهای صنعت لازمه پیشرفت و توسعه است. در همه جای دنیا نمایشگاههای تخصصی مورد استقبال مدیران و شرکت های تولیدی قرار می گیرند و شرکت ها با حضور در نمایشگاه ها می توانند جایگاه خود را در صنعت خود پیدا کنند، جایگاه واقعی خود را از نظر سطح تولید و تکنولوژی و... بسنجند و با توجه به حضور شرکت های رقیب، در داخل و خارج از کشور خود را ارزیابی کنند. حضور در نمایشگاه موجب آشنایی با بازار، سلیقه و نیاز مشتریان می شود. نمایشگاه مستقیماً نیاز مشتریان از لحاظ رنگ، طرح، نقشه، کیفیت، ارزان یا گران بودن و ... را به ما یادآوری می کند. به نظر من بدون دریافت این اطلاعات تولیدفرش، یک تولید کور خواهد بود.

ادامه در صفحه ۹ ...



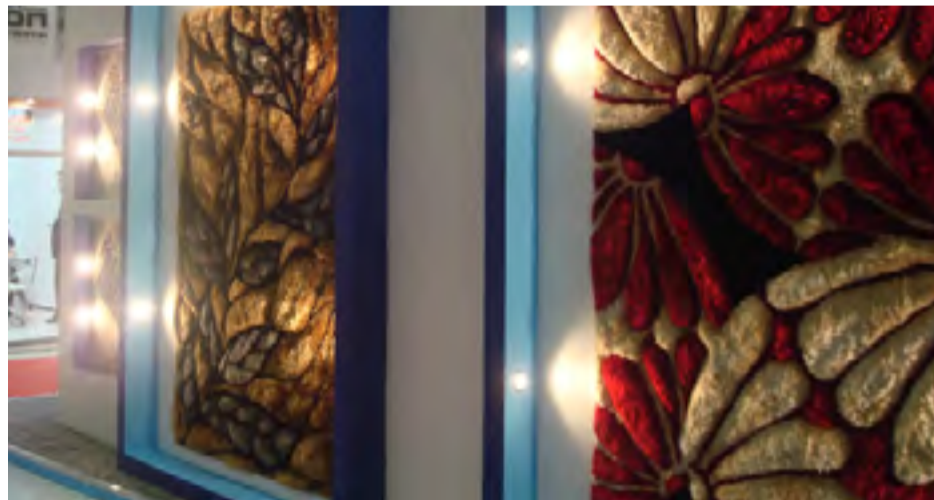
گروه ستاره کویر یزد به عنوان یکی از برترین برندهای فرش ماشینی کشور، علاوه بر نوآوری ها و ابداعات خود در بازارهای داخلی، همواره از شرکت های موفق در بخش صادرات فرش بوده است. به طوری که در اغلب بازارهای صادراتی، برند این شرکت نشانگر کالایی با کیفیت و مرغوب است.

نمایشگاه فرش ماشینی و درد دل های شرکت کنندگان

باید به انتقادات و مشکلات غرفه گذاران هم توجه کرد

عده ای اعتقاد دارند نمایشگاهی که فقط بر روی بازار داخل ایران تمرکز داشته باشد نمی تواند برای پیشرفت این صنعت گام موثری باشد چرا که در شرایطی که شرکت های فرش ماشینی بیش از همیشه به صادرات و یافتن بازارهای صادراتی نیاز دارند هزینه های گزاف شرکت در نمایشگاهی با مشتریان داخلی توجیهی ندارد. برخی از شرکت های بزرگ و برندهای معتبر فرش ماشینی کشور هم تقاضا ها و درخواست های ریز و درشت دیگری از برگزار کننده نمایشگاه دارند. اما به طور کلی برآیند تمامی این انتقادات و پیشنهادات ارائه شده از سوی مدیران صنعت فرش ماشینی می تواند به برگزار کنندگان نمایشگاه برای برگزاری هرچه بهتر این رویداد کمک کند.

برگزار کنندگان نمایشگاه باید به این نکته نیز توجه کنند که در صورت عدم توجه به بخش خارجی و بازدید کنندگان بین المللی نمایشگاه به مرور شرکت هایی که اهداف صادراتی دارند را با وجود نمایشگاه های مشابهی در ترکیه، چین، روسیه، آلمان و ... از دست خواهند داد.
در رابطه با این مشکلات و انتظارات شرکت ها و مدیران فرش ماشینی مصاحبه مفصلی را با آقای داوود کاشفی مدیر عامل شرکت اوراسیا نوید انجام داده ایم که می توانید متن کامل آنرا در مجله نساجی کهن، شماره ۱۴ مطالعه نمایید. ■



اما می تواند ما را به سطح حداقلی از استانداردها برساند که به طور قطع افزایش سطح کیفی و کمی این رویداد به طور مستقیم منافی برای صنعت فرش ماشینی ایران دارد. در مورد نمایشگاه فرش ماشینی تهران تولید کنندگان و شرکت کنندگان مشکلاتی مانند زمان برگزاری، ساعات کاری نمایشگاه، عدم اطلاع رسانی مناسب در رسانه های داخلی، عدم تبلیغات خارجی و تعداد اندک بازدید کنندگان خارجی و ... را مطرح می کنند.

بنابر اظهارات اغلب بازدید کنندگان و کارشناسان، نمایشگاه کفپوش ها و فرش ماشینی تهران در سه دوره برگزاری خود به موفقیت های زیادی دست پیدا کرده است اما اگر کمی واقع بین باشیم باید بگوئیم که در مقایسه با نمایشگاه های سطح اول دنیا در بخش فرش و کفپوش، نمایشگاه حاضر دارای نقاط ضعف و کمبودهایی نیز هست. هر چند مقایسه این نمایشگاه با نمایشگاه هایی مانند دموتکس و ... کاری بیهوده و نابجاست

WELCOME TO FMCEX 2012

به نمایشگاه چهارم خوش آمدید

باز هم با آمدن مهر ماه اهالی صنعت فرش ماشینی جنب و جوش و تکاپویی را در این بخش احساس می کنند تا آماده پذیرایی از چهارمین دوره نمایشگاه بین المللی کفپوش ها، موکت و فرش ماشینی تهران شوند.

این نمایشگاه امسال هم بنابر اعلام مجری برگزاری آن، شرکت اوراسیا نوید، توانسته است تعداد زیادی از تولید کنندگان مطرح و برندهای خوش نام را در خود جای دهد و با وجود همه مشکلات و معضلاتی که هر روز عرصه را بر تولید کنندگان و فعالان صنعت کشور تنگ تر می کند، باز هم شاخص های خود را نسبت به سال گذشته حفظ کند و به امید روزهای خوش آینده باشد.

در نمایشگاه امسال بخش های جدیدی هم وجود دارد که از مهمترین آنها میتوان به بخش کارگاه طراحی فرش در سالن ۱۳ اشاره کرد. در این بخش هرروزه سمینارهای آموزشی با محوریت هنر طراحی در فرش ماشینی برگزار می شود که علاقمندان، غرفه گذاران و بازدید کنندگان محترم می توانند طبق برنامه اعلام شده در آن حضور یابند. همچنین در این نمایشگاه با همکاری صمیمانه شرکت بویا، تولید کننده نرم افزار های طراحی فرش، مسابقه انتخاب برترین طرح فرش بافته شده از بین شرکت هایی که طرح های خود را به دبیرخانه ارسال نموده اند برگزار خواهد شد و در پایان دو طرح برتر جوایز نفیسی را دریافت خواهند کرد.

به حال امیدواریم این دوره از نمایشگاه نیز مانند دوره های قبل بتواند شرکت کنندگان و فعالان صنعت فرش ماشینی را به اهداف خود برساند و زمینه را برای رونق بازار فرش ماشینی در سال آینده فراهم کند. در پایان حضور شما را در این نمایشگاه گرامی میداریم و برای شما آرزوی موفقیت داریم. ■



صادر کننده نمونه صنعت نساجی ایران

The Exemplary Exporter of IRAN Textile Industry

www.setarehkavir.com

فرش ستاره کویر زرد

SETAREH KAVIR CARPET

سالن ۸ و ۹ غرفه ۱



صادر کننده نمونه صنعت نساجی ایران

The Exemplary Exporter of IRAN Textile Industry

www.setarehkavir.com



سالن ۱۰ و ۱۱ - غرفه ۲۴

تخفیف فروشگاهی ۸ درصد تا عید سعید قربان

الیت
elite

فروشگاه فرش

پخش و توزیع انواع فرش‌های مدرن بلژیک، هند، ترکیه و ایرانی
پذیرش نمایندگی فروش در تهران و شهرستان‌ها

www.shirazitrading.com
info@shirazitrading.com

۸۸۵۱۲۹۶۸-۸۸۵۲۵۴۸۸	سید خندان ، سهروردی شمالی، نرسیده به میدان پالیزی، پلاک ۶۲۸
۸۸۵۲۵۴۸۸-۸۸۷۵۴۵۳۱	سید خندان ، سهروردی شمالی، بعد از ابن یمین ، پلاک ۶۳۸
۸۸۸۲۰۰۱۰	میدان هفت تیر ، ابتدای اتوبان مدرس، پلاک ۷
۷۷۸۶۸۶۲۱	تهرانپارس مابین فلکه دوم و چهارراه تیرانداز، جنب بانک پارسیان ، پلاک ۱۳۲
۶۶۵۰۲۵۸۴	ستارخان ، بعد از شهر آرا، به طرف پل ستارخان ، روبروی خیابان نیایش ، پلاک ۳۷۰
۰۳۶۱-۴۲۴۲۶۸۴	کاشان - دروازه عطار - گالری فرش الیت

۴۰۰ واحد تجاری منتظر قدم های تولید کنندگان فرش

آغاز ساخت مجتمع تجاری وزراء در کرج



گفتگو با آقای مجید کریمی - مدیریت شرکت فرش وزراء

در حال حاضر استان البرز بیش از ۴ میلیون نفر جمعیت دارد، که این حجم جمعیت نیاز به مراکز خرید این چنینی دارد. اصولاً مراکز خرید تخصصی در همه جای دنیا ضمن اینکه مشکل ترافیک و جای پارک را حل و خرید را مطمئن و آسان می کند امکانات تفریحی همزمان را هم برای مشتری فراهم می کند. در این مجموعه خریدار می تواند در کنار خرید خود از امکانات تفریحی، رستوران، فضای بازی کودکان و... هم لذت ببرد. این مطلب خوشبختانه یا متأسفانه از مختصات زندگی ماشینی امروز ماست.

با توجه به همین نیاز در بهترین نقطه تجاری کرج اقدام به ساخت این مجموعه کرده ایم که بالغ بر ۴۰۰ واحد تجاری شامل فرش دستباف، فرش ماشینی، فرش های وارداتی، تابلو فرش، مبلمان و دکوراسیون منزل را شامل خواهد شد. خوشبختانه مسئولین کرج هم از این پروژه استقبال و حمایت کرده اند و امیدوارم تولید کنندگان فرش ماشینی کشور نیز در این پروژه حضور یابند.

- آیا با توجه به اهمیت بخش صادرات، برنامه ای در این خصوص دارید؟

بله قطعاً. در آینده ما در نمایشگاه هایی مانند دمو تکس مسکو حاضر خواهیم بود چرا که به نظر من روسیه و کشورهای تازه استقلال یافته می توانند بازارهای بسیار خوبی برای کالاهای ایرانی به ویژه فرش دستباف و ماشینی باشند. شرایط به گونه ای است که باید گام برداشت و به جلو رفت. در آینده ای نزدیک شرکت هایی که نتوانسته اند برای خود بازارهای جدیدی را ایجاد کنند با چالش های جدی روبرو می شوند.

ما ۵۰ درصد راه را رفته ایم و اکنون توان تولید انواع فرش با کیفیت معمولی تا عالی را در ایران داریم، دانش فنی بافت و طراحی و رنگ بندی هم از آن ماست. اما ۵۰ درصد بقیه همان دانش صادرات و بازاریابی خارجی و سلیقه یابی بازار است که باید یاد بگیریم. همانطور که عرض کردم متأسفانه

- لطفاً در رابطه با شرکت فرش وزراء، تولیدات آن و مجموعه فروشگاههای فرش وزراء که به طور تخصصی در زمینه فروش فرش فعالیت دارد توضیحاتی را ارائه فرمائید. به طور خلاصه باید عرض کنم مجموعه فرش وزراء دارای دو بخش تولیدی و فروشگاهی است که در بخش تولید انواع فرش های ۷۰۰ شانه تراکم ۱۵۰۰ و ۲۵۵۰ را تولید می کنیم، در بخش فروشگاهی نیز به طور گسترده ای به فروش فرش های ماشینی، دستباف، وارداتی، انواع کفپوش ها و دکوراسیون منزل مشغول هستیم. در فروشگاههای فرش وزراء ما هم فرش های تولیدی خود را عرضه می کنیم و هم با برندهای خوب کشور به عنوان نمایندگی فروش کار می کنیم و سعی کرده ایم در فروشگاههای خود طیف وسیعی از محصولات و نقش و رنگ را در اختیار مشتریان بگذاریم.

- لطفاً در رابطه با مجتمع بزرگ تجاری وزراء در استان البرز و مشخصات آن بیشتر توضیح دهید.

همانطور که عرض کردم با توجه به اینکه امروزه وقت و زمان برای مشتری اهمیت زیادی دارد ایجاد فضایی که مشتری هر آنچه دوست دارد را ببیند و انتخاب کند یک نیاز حیاتی است.

توجه!

به استحضار می رساند امتیاز چاپ خبرنامه روزانه نمایشگاه (Daily News) تنها در اختیار مجری برگزاری نمایشگاه، شرکت اوراسیا نوید و مجری خبرنامه یعنی مجله نساجی کهن می باشد. لذا سایر نشریات، مجلات، روزنامه ها، نشریات زرد و... که با عنوان چاپ خبرنامه روزانه نمایشگاه اقدام به اخذ آگهی از شرکت های حاضر می نمایند هیچ وابستگی به مجری برگزاری نمایشگاه ندارند و مسئولیت همکاری به عهده شرکت ها میباشد.

همچنین مجری چاپ کتاب رسمی نمایشگاه نیز **انتشارات بلخ** است و تنها این شرکت جهت اخذ آگهی کتاب رسمی نمایشگاه مورد تأیید می باشد.

تر از سال قبل برگزار شده و برای تولیدکنندگان و مخاطبین آنها بهترین مکان برای رشد و موفقیت است. به نظر من این نمایشگاه همواره رو به پیشرفت است چرا که هرچه رقابت و نیاز به توسعه بازار بیشتر شود اهمیت شرکت در این نمایشگاه در داخل بیشتر خواهد شد. ■

ما کوچکترین استفاده ای از نام بزرگ فرش ایرانی یا همان Persian Carpet نکرده ایم و دیگران در حال تجارت با نام ما هستند. من سال گذشته در سفری که به قسمت اروپایی قبرس داشتم فروشگاه فرشی را دیدم که فرش ها و قالیچه های پلی استر ماشینی ایران را به نام فرش دستباف ایرانی یا همان Persian Carpet به توریست ها ممتول اروپایی می فروخت. ما باید از سابقه و قدرت خود در فرش دستباف و ماشینی استفاده کنیم. متأسفانه در فرش ماشینی برخی از مدیران به دلیل دید محدود و عدم آگاهی و شناخت بازارهای صادراتی فکر می کنند فرش آنها جز عراق و افغانستان در کشور دیگری خریدار ندارد. اما واقعاً این گونه نیست ما می توانیم با فرش های پلی استر و پلی پروپیلن سهم بازار خوبی را در اروپا، آمریکا، آفریقا و آسیا بدست آوریم. شاید امروز یکی از موانع صادرات مشکلات نقل و انتقال پول است اما به نظر من این مشکل در درجه دوم اهمیت قرار دارد. مشکل اساسی ما نداشتن بازار و مشتری است. ما ابتدا باید تلاش خود را در وارد شدن به بازار انجام دهیم تا برای انتقال وجه هم راه حلی پیدا شود. به نظر من در این مسیر تولیدکنندگان باید از تجربیات و مشاوره های اساتید فن و تجار سرشناس فرش دستباف و ماشینی استفاده کنند.

- نظر شما در مورد نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش تهران چیست؟ آیا می توان به کارکردهای مثبت آن نمره قبولی داد؟

به نظر من نمایشگاه فرش ماشینی تهران هر سال بهتر و باشکوه



ایبام ابریشم ماهان دلیجان

Abrisham Mahan Delijan

دلیجان. کیلومتر ۵ جاده اصفهان. شهرک صنعتی دلیجان

کدپستی: ۸۶۵۹۱ - ۳۷۹۱۷

تلفن: ۴۲۲۲۰۸۸ فکس: ۴۲۲۲۰۸۵-۰۸۶۶

Saman Building, Rajai st, Delijan/Iran

Tel:+98 (866) 422 20 88 /Fax: 422 20 85

برآنیم تازیرپای هر ایرانی یک فرش خوب بگسترانیم

سالن ۸ - غرفه ۱۲



KHOOB CARPET GROUP

KHOOB CARPET



فرش خوب

آدرس: تهران - خیابان آفریقا - خیابان گلگوته - پلاک ۲۷
تلفن: ۰۲۱-۲۲۰۴۴۸۱۶ / ۰۳۶۱-۲۵۵۳۳۲۶
فکس: ۰۲۱-۲۲۰۵۳۹۴۳ / ۰۳۶۱-۲۵۵۳۳۲۷

تنها تولید کننده فرش ۱۱۰۰ و ۹۰۰ شانه در جهان

SCHÖNHERR
Carpet

سالن ۸ و ۹ غرفه ۳

فرش شوهر
تیرمان کیفیت



محصول شرکت فرش ابریشم شمال

دارنده لیسانس تولید از کمپانی شوهر آلمان

تمامی محصولات این شرکت دارای علامت استاندارد و مورد تایید سازمان ملی ایران می باشد

گرفه ۹ و ۱۰



سالن ۸ و ۹

شرکت بافندگی خاتره کاشان

Khatereh Weaving Co.

تولید کننده مرغوبترین و بهترین نخ و فرش ماشینی
با مدرنترین ماشین آلات روز اروپا



تنها خاتره می ماند

تلفن : ۱۷-۱۱۳۱۱۰۳۱۷ (۰۳۶۱)

دورنگار : ۵۵۷۸۷۰۳ (۰۳۶۱)

Email : risandegikhatereh@yahoo.com

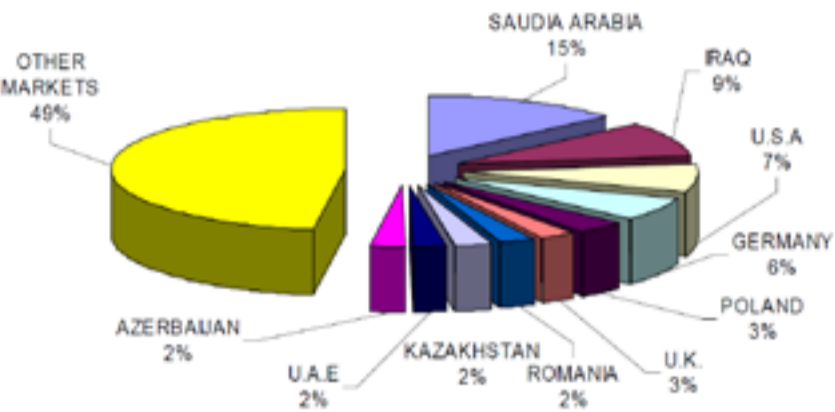


خبر نامه ویژه نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش تهران / مجله نساجی کهن

کایسری (kayseri) و استانبول متمرکز است. تولید فرش در این کشور مانند کشور عزیزمان ایران در کارخانجات کوچک و بزرگ مختلفی انجام می شود. از نقاط قوت ترکیه در صنعت فرش ماشینی توان بالای این کشور در تولید انواع نخ فرش مانند نخ های اکریلیک، پلی استر، پشمی، پلی پروپیلن و ... است.

ارزش صادرات فرش ماشینی ترکیه در سال ۲۰۱۱ بالغ بر ۱,۴ میلیارد دلار بوده است. مهمترین بازارهای صادراتی فرش ماشینی ترکیه کشورهای عربستان سعودی، عراق، آمریکا و آلمان است. ترک ها در آسیای میانه و کشورهای آفریقایی نیز دارای بازارهای خوبی هستند. صادرات فرش دستباف ترکیه در سال ۲۰۱۱ حدود ۱۸۰ میلیون دلار بود. در جدول زیر میزان صادرات ترک ها در دو بخش ماشینی و دستباف با جزئیات بیشتری نشان داده شده است. صادرات فرش ماشینی ایران تقریباً در حال حاضر یک پنجم ترکیه است. ■

Leading Markets for Carpet Export of Turkey



میزان صادرات فرش ماشینی شهرستان کاشان در چهار ماهه نخست سال جاری

میزان صادرات فرش ماشینی شهرستان کاشان در چهار ماهه نخست سال جاری که با نظارت اداره استاندارد و تحقیقات صنعتی کاشان به خارج از کشور انجام گردیده است بشرح زیر به استحضار می رساند.

در این مدت بیش از ۳ میلیون مترمربع فرش ماشینی طی ۲۴۸ فقره گواهینامه صادراتی به ارزش ۶۳ میلیون دلار به کشورهای نیوزیلند، هندوستان، ترکمنستان، آذربایجان، تاجیکستان، افغانستان، پاکستان، عراق، عربستان، کویت، امارات متحده عربی، بحرین، عمان، قطر، آفریقای جنوبی و چین صادر گردیده است که میزان صادرات نسبت به مدت مشابه سال قبل از لحاظ ارزش و مقدار ۲ درصد افزایش داشته است.

۱,۴ میلیارد دلار صادرات فرش ماشینی ترکیه در سال ۲۰۱۱

ترکیه نه تنها در فرش دستباف سابقه دیرینه ی دارند بلکه در بخش فرش ماشینی نیز امروزه از بزرگترین و معتبرترین برندهای فرش در جهان است. تولیدات فرش ماشینی ترکیه اغلب در شهر هایمانند قازی آنتپ (Gaziantep)

Carpet Exports of Turkey (US\$ 1,000)

HS	Product Name	2009	2010	2011	19110 Change (%)	2011 Share (%)
5701	Carpets of textile materials, knotted, whether or not made up	115,411	139,326	166,335	19.4	USA (17.1), Japan (15.7), France (11.7), Latvia (9.4), Isl. AHL (8.7)
570220	Kilims, schumacks, karamanie and similar handwoven rugs, whether or not made up	6,003	7,047	8,924	26.6	USA (17), France (13.4), Denmark (6.2), Sweden (5.9), Japan (5.4)
580500	Hand-woven and needle-worked lapestries	17	52	292	485.4	Russia (58.7), Kazakhstan (15.4), USA (13), India (7)
	Hand Made Carpets	121,432	146,429	175,552	19.9	USA (17.1), Japan (15.1), France (11.6), Latvia (9), Istanbul AHL (8.4)
570220-570299	Carpets and other textile floor coverings, woven, not tufted or flocked, whether or not made up, not incl. kilims, schumacks, karamanie and similar handwoven rugs	774,294	959,205	1,270,139	32.4	S. Arabia (18.2), Iraq (9.5), USA (8.2), Germany (7.2), Russia (3)
5703	Carpets and other textile floor coverings, tufted "needle punched", whether or not made up	151,964	139,780	139,038	-0.5	UK (12.5), USA (12.3), Iraq (9.8), S. Arabia (6.6), Italy (4.9)
5704	Carpets and other floor coverings, of felt, not tufted or flocked, whether or not made up	565	457	572	25.2	USA (24.6), Germany (15.3), Sweden (10.2), Russia (9.5)
5705	Carpets and other textile floor coverings, whether or not made up (excl. woven or tufted "needle punched")	17	21,035	16,975	485.4	S. Arabia (25), U.A.E. (12.4), Malaysia (7.5), Iraq (5.8)
	Machine Made Carpets	926,940	1,126,096	1,476,724	28.2	S. Arabia (17.2), Iraq (9.7), USA (8.3), Germany (6.8), UK (5.2)

Source: Ministry of Economy

شرکت پرستو تجارت آریا



P.T.A

- ۱۰ سال همراهی و همدلی با بزرگان صنعت نساجی
- ۱۰ سال تلاش در دفاع از حقوق مشتریان و ایجاد آرامش و اطمینان
- ۱۰ سال ارائه خدمات برتر گمرکی و بازرگانی
- ۱۰ سال تجربه و اعتبار در عرضه ترخیص مواد اولیه و ماشین آلات نساجی



حوزه فعالیت: بندرعباس - بندرانزلی - تهران

Tel: +98 761 2242840

Fax: +98 761 2230142

M. Director: +98 9352196565

Email: parastootrading@yahoo.com

Web: www.parastoooco.com

دفتر مرکزی: بندرعباس

تلفن: ۰۷۶۱ ۲۲۴۲۸۴۰ فاکس: ۰۷۶۱ ۲۲۳۰۱۴۲

ارتباط مستقیم با مدیریت - شکوهی: ۰۹۳۵۲۱۹۶۵۶۵

ایمیل: parastootrading@yahoo.com

سایت: www.parastoooco.com



خبر نامه ویژه نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش تهران / مجله نساجی کهن



گیری یا قانون گذاری داشته باشد؟ اما یک شهر چند هزار نفری در مجلس نماینده دارد. دولت باید توجه بیشتری به این مباحث داشته باشد. اگر دولت نمی تواند به دلیل تحریم ها و شرایط سخت اقتصادی از تولید حمایت کند حداقل از تولیدکننده هم چیزی طلب نکند. اگر دولت از ما حمایت نمی کند حداقل می تواند مالیات، بهره های بانکی نجومی و... را کلاً از بخش صنعت حذف کند و یا کاهش دهد همان کارهایی را انجام دهد که کشورهای مانند مالزی، برزیل، هندوستان، چین، ترکیه و... در شرایط سخت انجام دادند و موفق به عبور از بحران شدند. ما مشکلات دولت را درک می کنیم اما در مقابل هم انتظار داریم رفتار دولت با صنعتگر و تولیدکننده حمایتی باشد.

– در رابطه با فرش پلی استر چه نظری دارید؟

فرش پلی استر در حال حاضر در حال کسب سهم در بازار داخلی است و یک نیاز است. ما هم حدود ۱۰ درصد تولید خود را به فرش های پلی استر اختصاص داده ایم که البته عمدتاً بازارهای صادراتی داریم و حجم زیادی از آن به خارج از کشور صادر می شود. همانطور که عرض کردم باید بتوانیم در برهه های زمانی مختلف نیاز بازار داخلی و بازارهای بین المللی را تشخیص دهیم و آنرا برآورده کنیم. خوشبختانه فرش های پلی استر ستاره کویر یزد در بازارهای صادراتی هم با استقبال بسیار خوبی روبرو شده است.

به هر حال امیدواریم در سایه آرامش بیشتر در بخش های سیاسی و اقتصادی کشور تولید کنندگان هم بتوانند به رسالت اصلی خود که همان کمک به جامعه و رفع مشکلاتی مانند بیکاری، فقر، فساد و... است عمل کنند و مثل همیشه برای پیشرفت میهن عزیز تلاش کنند. ■

تولید کنند. این اتحادیه در تصویب قوانین و مقررات صاحب نظر است. پیشنهاد دهنده و تصویب کننده است. حدود ۲۵۰ نفر پرسنل دارد و ۱ در هزار صنعت نساجی ترکیه را به عنوان بودجه پشتوانه خود دارد و همه شرکت های ترک نیز با جان و دل عضو آن می شوند؛ چون مرتباً برایشان کار راه می اندازد. اما انجمن های ما به زحمت ۱۰ نفر پرسنل دارند و عملاً هیچ قدرت اجرایی هم ندارند.

متأسفانه این ضعف در تشکل های تولیدی و صنعتی بسیار عمیق تر از بخش های تجاری و بازرگانی است. شاید به این دلیل است که تولید، کاری سخت و دشوار و تجارت پرسود است. تمام سرمایه و زندگی تولیدکننده در بتن و آهن پابند شده ولی سرمایه یک تاجر در یک چمدان از این صنعت به آن صنعت و از مکانی به مکان دیگر به راحتی جا به جا می شود. متأسفانه دلیل عدم کارایی انجمن ها این است که صنعتگران هم از آنها چندان استقبال نمی کنند که این هم امری منطقی است. از طرفی تولید هم توان حمایت از تشکل ها را ندارد. در شرایطی که در سال ۱۳۹۱ پیش بینی بیش از ۷۰ میلیارد دلار واردات وجود دارد چگونه می توان به تولید امیدوار بود.

صنعت بزرگی مانند نساجی و فرش ماشینی و کلاً صنعت، حتی در مجلس یک نماینده هم ندارد. در حالی که گروه ستاره کویر یزد که به تنهایی برای بیش از ۱۰۰۰ خانوار به طور مستقیم و هزاران نفر دیگر به طور غیر مستقیم شغل ایجاد کرده و اشتغال این صنعت در کل، عدد بسیار قابل توجهی است، اگر کل صنعت را به همین صورت در نظر بگیریم که جمعیتی بالغ بر چند استان کشور را دارد آیا نباید نمایندگی در مراکز تصمیم

ستاره کویر یزد و حضور قدرتمند در نمایشگاه چهارم

... ادامه از صفحه ۱

های با کیفیت بالا تمرکز ندارد که به دلیل خصوصیات و ویژگی های خاصی است که زائیده ایران و ایرانی است و باید به آن احترام گذاشت. قطعاً باید تکنولوژی های ماشین آلات، با نیاز بازار هماهنگ و مطابق آن جهت گیری شود. تکنولوژی هایی که بازارهای خاصی دارند چندان مورد توجه نخواهند بود. ایده هایی که تا به حال به سازندگان ماشین آلات ارائه داده ایم براساس بافت بهتر و طول عمر بیشتر فرش بوده است. این کیفیت تا جایی بالا رفته که در حال حاضر خیلی از فرش ها نیاز بسیار کمی به آهار و لاتکس دارند و پایل ها به قدری در بافت مستحکم هستند که این نیاز کمتر احساس می شود. از طرفی هم نمی توان گفت بازار، هر فرشی که دارای ظرافت و تعداد رنگ بالاتر است را می پسندد. شاید زمانی باشد که بازار فرش های یک رنگ و دو رنگ را طلب می کند. به نظر من ماشین آلات و تکنولوژی های آینده باید به شدت باسابق بازار و تغییرات سریع آن هماهنگ باشند و اعطاف پذیری بالایی را به تولیدکننده بدهند.

– شرایط کلی حال حاضر صنعت فرش ماشینی را چطور ارزیابی می کنید؟

در حال حاضر جدی ترین مشکلات این صنعت و همه صنایع کشور، نقدینگی و تحریم هاست. تولیدکنندگان تا مدت کوتاهی می توانند فشارهای وارده را تحمل کنند اما هر چقدر این زمان طولانی تر شود به رکود کامل نزدیک تر می شویم. در صورت ادامه بحران شرکت هایی مثل ستاره کویر یزد که برند هستند آخرین سنگرهایی خواهند بود که فتح می شوند اما متأسفانه بسیاری از شرکت های کوچک و متوسط در حال خروج از چرخه تولید فرش ماشینی هستند.

– چه مشکلاتی در تامین قطعات یدکی وجود دارد؟

مشکلات تامین قطعات یدکی در بخش واردات مثل واردات سایر کالاها موانعی دارد. اما در مورد نحوه عملکرد شرکت های ماشین ساز باید گفت آنها می توانند با توجه به بازار بسیار خوب خود در ایران، تعداد زیاد ماشین آلات فروخته شده و ارتباط خوبی که با مشتریان خود در ایران دارند و البته با توجه به شرایط تحریم ها برای مشتریان خود شرایط منطقی تری را در نظر بگیرند و سرویس های خاصی را به ما بدهند. البته این سرویس ها به دلایلی که عرض کردم در شرایط عادی هم باید وجود داشته باشد. مثلاً اینکه یک سری از قطعات را برای مواقع ضروری در انباری در ایران نگهداری کنند تا به خاطر یک قطعه چند صد دلاری مجبور به انجام پروسه دشوار انتقال پول نشویم. خود شرکت های ایرانی هم باید به فکر باشند و به تامین این قطعات از منابع مختلف فکر کنند.

به نظر من تا به حال درخواستی برای ایجاد یک انبارتنخواه قطعات یدکی از طرف شرکت های فرش ماشینی از سازندگان این ماشین آلات انجام نشده است. اگر همه تولیدکنندگان ما مشکلات خود را با ماشین سازان به طور منطقی بازگو کنند و یک تقاضای گروهی باشد قطعاً آنها حاضرند در ایران هم مانند ترکیه انبار قطعات داشته باشند. به قول معروف تا زمانی که بچه گریه نکند مادر به او شیر نمی دهد.

– آیا صنعت فرش ماشینی متولی دارد؟

در حال حاضر چند کمیته، اتحادیه و انجمن در فرش ماشینی وجود دارد اما متأسفانه در کشور ما به طور کلی به تشکل های صنعتی کمتر بها داده می شود. انجمن ها و اتحادیه های نساجی گرچه در حال حاضر وجود دارند اما به دلیل ضعیف بودن ارتباطات و نقش آنها در کارهای حیاتی صنعت به یک تشکل ستادی بدل شده اند و نه یک تشکل اجرایی. خوشبختانه یا متأسفانه در کشورهای رقیب ما در فرش ماشینی تشکل ها به معنای واقعی یاری دهنده و همه کاره صنعت هستند. مثلاً اتحادیه صادرکنندگان استانبول حتی در ورود و نوع ماشین آلات نساجی دست دوم هم تصمیم گیرنده اصلی است و آنها هستند که می گویند آیا ماشین سال ۱۸۹۰ را وارد کنند که جز قیمت آن ارزش دیگری ندارد یا مثلاً ماشین ADR را که با درصدی تغییر می توانند از آن فرش شگی با کیفیت

– نقاط ضعف و قوت این نمایشگاه در کجاست؟

به نظر من در مقایسه با نمایشگاه های خوب دنیا نمایشگاه فرش ماشینی تهران دارای نقاط ضعف بسیار زیادی است و در بسیاری از موارد استاندارد نیست اما همین که همی برای برگزاری این رویداد مهم وجود دارد با در نظر گرفتن همه نواقص شایسته تقدیر است. آرزوی همیشگی ما برگزاری نمایشگاهی در حد دوموتکس در ایران است چرا که فرش متعلق به ایران و ایرانی است و چه در بخش فرش دستباف و چه در بخش فرش ماشینی ما بسیار قدرتمند هستیم. به نظر من این نمایشگاه مقدمه ای برای این کار است. قطعاً همه ما هم در ضعف های این نمایشگاه سهم هستیم و باید با کمک و همکاری نواقص رافع کنیم. مطمئناً تکرار و استمرار کیفیت را افزایش می دهد. گروه ستاره کویر یزد در نمایشگاه امسال هم حضور فعالی خواهد داشت. باید به این نکته دقت کرد که ستاره کویر و شرکت هایی در سطح ما برندهای برتر صنعت فرش ماشینی کشور هستند و مردم و مصرف کنندگان ناظر حرکات ما هستند و تحولات صنعت فرش ماشینی و نوآوری ها در این حوزه را از دریچه تحولات و نوآوری های ما دنبال می کنند.

بنابراین چون نمایشگاه محل عرضه محصولات و نوآوری ها و محل تلاقی نگاه مردم با ماست، ندیده انگاشتن و خالی گذاشتن آن شایسته نیست. ما با این حضور قصد داریم مسئولین را هم ترغیب و تشویق کنیم تا سطح کیفی نمایشگاه را بالا ببرند و به استانداردهای جهانی نزدیک شوند. قطعاً حضور برندهای معتبر کشور سطح نمایشگاه را بالا می برد و موجب بهره برداری مجدد همه فعالان این صنعت خواهد شد.

– به نظر شما چرا شرکت های بزرگ و برندهای مطرح کشور مانند فرش مشهد، قالی سلیمان و... در این نمایشگاه حضور پیدا نمی کنند؟

من نمی توانم به این سوال پاسخ مناسبی بدهم؛ چرا که به سیاست کاری این شرکت ها در بازار داخلی و بازارهای صادراتی اشراف ندارم. اما این را می توانم بگویم که همانطور که ما با توجه به یک سیاست کاری و تفکر در این نمایشگاه حاضر می شویم شرکت های نامبرده هم با توجه به برنامه ریزی ها، سیاست های کاری و تفکر در این رویداد شرکت نمی کنند. باید به ایده ها و تفکرات این شرکت ها که مدیران برتر و سطح اول صنعت فرش ماشینی را در راس خود دارند کاملاً احترام گذاشت.

– آخرین محصولات و نوآوری های شما در نمایشگاه امسال چیست؟

سیاست گروه ستاره کویر یزد همواره این بوده است که بتوانیم بر موج فن آوری، نوآوری و خلاقیت سوار شویم. در نمایشگاه یکی از محصولات جدید ما فرش ۷۰۰ شانه دستباف گونه با ۱۰ رنگ اصلی و تراکم ۳۰۰۰ خواهد بود.

– آیا برای تولید فرش با ماشین آلات جدید ۱۰۰۰ شانه هم برنامه ای دارید؟

قطعاً گروه ستاره کویر مثل همیشه از فن آوری های جدید استقبال می کند. همانطور که می دانید خود ما در ارائه ایده هایی که به افزایش سطح فن آوری بافت فرش ماشینی منجر شده است نقش ویژه ای داشته ایم. دستگاه بافندگی شانه ۱۰۰۰ نیز پیشرفت دیگری در نزدیکی هر چه بیشتر فرش ماشینی با فرش دستباف است. البته آخرین فن آوری که در گروه ما مورد استفاده قرار گرفته است، یعنی دستگاه بافندگی فرش ۷۰۰ شانه دستباف گونه ۱۰ رنگ با ویژگیهایی که واحد تحقیق و توسعه شرکت در نظر گرفته است، در حال حاضر اوج هنر بافت فرش ماشینی و بسیار نزدیک به محصولی است که در آینده از دستگاه های شانه ۱۰۰۰ حاصل خواهد شد. به نظر من ما نباید از نیاز بازار به فرش های با قیمت و کیفیت متوسط و ارزان هم غافل شویم. ما باید بتوانیم برای تمام سلیقه ها و نیازها تولید کنیم. در دنیا هیچ کشوری مانند ایران روی فرش



حضور فرش ستاره کویر در نمایشگاه

دموتکس مسکو

نمایشگاه دموتکس روسیه امسال برای اولین بار در تاریخ ۵ لغایت ۷ مهر ماه در مرکز نمایشگاهی CROCUS مسکو برگزار شد. در این نمایشگاه شرکت فرش ستاره کویر یزد در غرفه خود به ارائه محصولات و فرش های زیبای ایرانی پرداخت که مورد توجه بسیاری از بازدید کنندگان نیز قرار گرفت. آقای مهندس زکی پور درباره نمایشگاه دموتکس مسکو می گوید: « این نمایشگاه دروازه بسیار خوبی برای ورود به بازار کشور روسیه و نیز کشورهای تازه استقلال یافته است. ما قبلاً هم به کشور روسیه و کشورهای منطقه صادرات داشته ایم اما قطعاً حضور ما در اینجا موجب گسترش بازار خواهد شد. ما با حضور در نمایشگاه می توانیم به طور مستقیم با مشتریان بالقوه، تجار و خریداران عمده فرش آشنا شویم و دید جامعی از نیازها، سلیقه ها و رنگ مورد علاقه بازار و ... بدست آوریم. »

شرکت ستاره کویر یزد در این نمایشگاه علاوه بر ارائه طیف وسیعی از طرح ها و رنگ های گوناگون، فرش ۷۰۰ شانه ۱۰ رنگ تراکم ۳۰۰۰ خود را نیز به نمایش گذاشت.

آقای احمد صادقیان هم حضور در این نمایشگاه را مثبت ارزیابی کرد و افزود: این نمایشگاه برای ما مهم است و فکر می کنم توانسته ایم به اهداف خود از حضور در این نمایشگاه به طور کامل دست پیدا کنیم. قطعاً فرش و هنر اصیل طراحی از آن ایران و ایرانی است و تنها با حضور در نمایشگاه های بین المللی است که می توانیم توانایی ها و ظرفیت های بالای ایران در بافت انواع فرش ماشینی و البته دستباف را به رخ جهانیان بکشیم. ضمن اینکه کشور روسیه با حدود ۱۴۵ میلیون نفر جمعیت به تنهایی یک بازار بسیار خوب برای فرش های ایرانی است. صادرات به روسیه برای ما از جهات مختلف مزایای بسیار زیادی داشته باشد. که قطعاً نزدیکی جغرافیایی یکی از مهمترین آنهاست. کشورهایمانند بلژیک و ترکیه در حال حاضر در بازار روسیه و کشورهای تازه استقلال یافته فعال هستند و شرکت های ایرانی دارای محصولات با کیفیت نیز باید جایگاه خود را در این بازار پیدا کنند.

خبر نامه ویژه نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش تهران / مجله نساجی کهن

اساس ریسک بالای مالی می باشد و باعث می شود مشتری نهایی هزینه بالایی بپردازد.

- برخی از تولید کنندگان اعتقاد دارند فروشندگان و واردکنندگان فرش ماشینی اصلا به تولید داخلی علاقه ای ندارند و از ضعف شدن تولید و تولیدکنندگان داخلی استقبال می کنند. چرا که واردات سود بسیار بالاتری به مراتب نسبت به تولید دارد. تا چه حد این نظر صحیح است؟

این تفکر نادرست است مخصوصا در مورد برند باتیک. چون ما محصولاتی را در بازار ارائه می نمایم که مشابه داخلی ندارد یعنی با مواد اولیه و رنگهایی تولید می شود که عملا در بازار داخل وجود ندارد و برای کارخانه های تولید فرش ماشینی داخلی توجیه اقتصادی برای واردات مواد اولیه آن وجود ندارد. اما به طور کلی واقعیت کاملا بر عکس این تفکر است، به دلیل اینکه میزان تولید فرش ماشینی در ایران در سال ۱۳۹۰، حدود ۸۰ میلیون متر مربع بوده است در حالیکه میزان واردات آن در سال ۱۳۹۰ حداکثر ۵ میلیون متر مربع برآورد شده است. یعنی حدود ۶/۲۵ درصد تولید داخلی. واضح است که این میزان نه تنها لطمه ای به تولید وارد نکرده است بلکه فرش های خارجی به دلیل مزیتهایی همچون کیفیت بسیار متفاوت از لحاظ نوع جنس، رنگبندی، طرح و نقشه ها، سایز بندی، تکمیل و بسته بندی بسیار خوب، باعث ایجاد بازاری جدید در طی سال های اخیر در ایران شده است که مشتریان انگیزه ای بیش از پیش برای ورود به مغازه های فرش فروشی پیدا کرده اند.

به همین دلیل با توجه به موجود بودن ماشین آلات مدرن، بسیاری از تولید کنندگان داخلی به تقلید از محصولات خارجی، در تلاش برای تولید محصولاتی مشابه آنها هستند و خوشبختانه بعضا در طی یکی دو سال اخیر به موفقیت های چشمگیری دست یافته اند و توانسته اند با تولید محصولی متفاوت، سهم خوبی از بازار را به خود اختصاص دهند. بنابراین محصولات خارجی با توجه به میزان اندک واردات باعث ایجاد رقابت مفید و سودمند برای محصولات داخلی و همچنین تولید کنندگان داخلی شده است.

اما در خصوص سود دهی بالای این کسب و کار باید عرض کنم که بسیار عیان است که با توجه به عدم ثبات نرخ ارز و افزایش روزانه آن با شیب تند، و همچنین عدم امکان افزایش قیمت مصرف کننده در داخل، تکلیف سود دهی مشخص است. پس واردکنندگان نه تنها لطمه ای به صنعت داخل نزده اند بلکه تلاشی در جهت شناخت بازار داخل نموده اند که منجر به توسعه تولید داخلی میشود. ■

های تجاری شناخته شده از طرف افراد سود جو نموده است. امید است که با حمایت اصناف و اتحادیه ها این مشکلات کمتر شود. متأسفانه در مورد برند باتیک نیز این اتفاق رخ داده است که از طریق دستگاه قضایی در حال پیگیری می باشیم.

- رمز موفقیت رقبای ما در صادرات فرش ماشینی چیست؟ چه راهکارهایی برای افزایش توان صادراتی تولیدکنندگان داخلی وجود دارد؟

با ایجاد زیر ساخت ها در ارتباط با مشتریان و همچنین ارتباط با کشورهای مختلف برگزارکننده نمایشگاه، می توان صادرات را افزایش داد. تحریم های آمریکا شاید به خودی خود، موجب کاهش فروش فرش های ایرانی در بازارهای جهانی شده است. البته در کنار مسائلی همچون کیفیت شامل: جنس مواد اولیه، رنگ بندی، طرح و نقشه، لطافت و زیبایی محصول، قیمت مناسب نیز تاثیر بسزایی دارد. ما باید بهدیریم مشتری نهایی حق انتخاب دارد و مجبور به خرید آنچه ما تولید کرده ایم نیست مشتری حق دارد مطابق سلیقه خودش کالای با کیفیت انتخاب کند. متأسفانه کیفیت و طراحی در فرش ماشینی ایرانی محدود می باشد و محصول اکثر کارخانجات داخلی از لحاظ رنگ و نقشه بسیار به یکدیگر شبیه هستند اما مثلا در بلزیک حدود ۴۰۰ واحد تولیدی فرش ماشینی وجود دارد که هر کدام یک یا چند محصول متنوع از یکدیگر تولید می کنند که شباهتی با هم ندارند و تنها از لحاظ مشخصات فنی شبیه یکدیگر هستند و از لحاظ سایر پارامتر های کیفی متفاوتند. با توجه به میزان فرش های خارجی موجود در بازار داخل، حدود ۱۰ درصد از مشتریان نهایی فرش ماشینی، به دنبال فرش هایی هستند که مطابق با سلیقه رنگی روز دنیا تولید میشود.

- با توجه به سابقه شما در فرش دستباف، صادرات فرش دستباف و ماشینی در مقایسه با هم چه وضعیتی دارند؟

صادرات در ایران در هر صنفی چه ماشینی و چه دستباف، مشکلات خود را دارد اما وضعیت صادرات فرش دستباف بهتر از ماشینی است چون فرش دستباف ایرانی در دنیا بسیار شناخته شده تر از فرش ماشینی است.

- مشکلات حاضر اقتصادی اعم از نرخ ارز یا تحریم ها چه اثری بر روی روند کاری شرکت شما داشته است؟

در حال حاضر نیز به دلیل عدم ثبات نرخ ارز و افزایش شدید و روز افزون آن، آینده شفاف نیست و قیمت گذاری ها بر

batik

Perfect Decoration
باتیک، فرشی دکوراتیو

بر زیبایی و سادگی قرار دارد و تا کنون توانسته است توجه و علاقه صاحبان ذوق و اندیشه را نسبت به محصولات خود جلب نماید. این شرکت همواره تلاش نموده که از همکاری متخصصین و هنرمندان و طراحان بهره مند گردد و خود را وامدار کوشش های ارزنده این عزیزان می داند. باتیک عرضه کننده بهترین و مدرن ترین فرش های ماشینی از الیاف ویسکوز، پلی استر، پلی پروپیلن، اکریلیک و پشم مرینوس است که بر اساس استانداردهای بین المللی و جدیدترین تکنولوژی بافت در دنیا تولید می شوند. محصولات فرش مجموعه باتیک در انواع مختلف از نظر جنس الیاف، ابعاد، طرح و رنگ، راحتی و زیبایی منزل و محل کار شما را تامین می کند. سهولت در شستشو، مقاومت بسیار در برابر سایش و نور خورشید از ویژگی های محصولات فرش مجموعه باتیک است.

- در مورد کپی برداری و سو استفاده از طرح، آرم و نشان شرکت های معتبر توسط شرکت های غالباً متوسط و کوچک که در صنعت فرش ماشینی رایج است چه نظری دارید؟

اصولا در تمام کشورها اصناف و اتحادیه های مربوطه پیگیری سو استفاده و کپی برداری از محصولات را بر عهده دارند، اما متأسفانه به دلیل اینکه برندینگ (BRANDING) علمی نو، در کشور ما می باشد زیر ساخت مناسبی برای پیگیری آن وجود نداشته اما با حرکت های انجام شده، دستگاه قضایی اقدام به ایجاد بخشی در رابطه با کپی برداری و استفاده از نام

همواره فرش دستباف به عنوان یکی از مهمترین کالاهای تجاری، هنری و حتی فرهنگی کشور ایران مطرح شده است و علاوه بر ارز آوری وسیله ای برای معرفی فرهنگ و هنر این سرزمین به شمار می رود. علاوه بر این فرش دستباف همواره به عنوان پشتوانه ای برای صنعت فرش ماشینی ایران نیز محسوب می شود و تکیه بر طرح ها و نقش های اصیل ایرانی و طراحان برجسته فرش دستباف یک مزیت مهم برای ماست. هرچند فرش ایرانی در جهان با برند فرش دستباف شناخته می شود اما این برند می تواند به فروش فرش ایرانی در بازارهای خاص این محصول در جهان نیز کمک کند تا در زمانی که سایر کشورها با طرح های اصیل ایرانی در بازارهای جهانی جولان می دهند بتوانیم سهم بازار خود را پس بگیریم. در این بخش مصاحبه کوتاهی با آقای مهندس حیدریان، مدیریت شرکت فرش باتیک را می خوانید.

- لطفا در رابطه با فعالیت های شرکت باتیک توضیح دهید.

باتیک فعالیت حرفه ای خود را از سال ۱۳۸۵ آغاز نموده است. این شرکت به طور تخصصی در زمینه دکوراسیون و محصولات مربوط به آن فعالیت دارد و توانسته است با در نظر گرفتن نیازهای جامعه نوگرا و نواندیش به موفقیت های چشمگیری دست یابد. هدف ما عرضه محصولاتی جدید و مطابق با روند گرایشی روبه رشد جامعه ایرانی می باشد. «باتیک» علاوه بر ارائه محصولات جاری خود، توانایی طراحی و اجرای سفارشات خاص پروژه های بزرگ و ملی کشور را داشته و طرح های مورد درخواست را با توجه به اصول صحیح طرح و نقش انجام خواهد داد. هدف اصلی شرکت باتیک

فرش توس مشهد

TOOS MASHHAD CARPET

VAN DE WIELE

dralon
a step ahead

UKAS
QUALITY
MANAGEMENT
229

REGISTRATION
REGISTRARS
ICS

مجلس صنایع نساجی ایران
مجلس صنایع نساجی ایران
۱۳۹۰

کارتا
۰۲۱-۴۵۹۱۰۲





خبر نامه ویژه نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش تهران / مجله نساجی کهن

محلی برای خلاقیت

شرکت اوراسیا نوید با همکاری مجله کهن در حاشیه نمایشگاه فرش ماشینی مهر ۱۳۹۱، کارگاه طراحی فرش را با همکاری شرکت های تولید کننده فرش ماشینی راه اندازی نموده است.

در این بخش علاوه بر اجرای روزانه کارگاه های آموزشی مرتبط با طراحی فرش، «مسابقه انتخاب زیباترین طرح از دیدگاه بازدید کنندگان» نیز برگزار می گردد. در این بخش ۷ شرکت زیباترین فرش های خود را در معرض نمایش قرار خواهند داد و بازدید کنندگان ۲ طرح برتر را با رای خود انتخاب خواهند کرد. جوایز این بخش توسط شرکت بوریا به شرح زیر به برگزیدگان تقدیم می گردد:

– جایزه طرح برگزیده اول : نرم افزار طراحی فرش بوریا (ویرایش حرفه ای)

– جایزه طرح برگزیده دوم : نرم افزار طراحی فرش بوریا (ویرایش استاندارد)

لازم به ذکر است در پایان نمایشگاه از بین رای دهندگان و بازدید کنندگان نمایشگاه به قید قرعه به ۲ نفر جوایزی از سوی شرکت های برتر اعطا می شود. این بخش در سالن ۱۳ و با متراژی در حدود ۸۵ متر مربع برگزار می شود.

برنامه سمینارهای کارگاه آموزشی طراحی فرش

ردیف	روز	تاریخ	زمان	موضوع برنامه	ارائه دهنده	مکان
1	اول	۱۳۹۱/۰۷/۱۴	۱۱:۰۰- ۱۲:۰۰	مطرحه استفاده از تابع حاشیه ساز نرم افزار طراحی بوریا به منظور ایجاد حاشیه فرش در اشکال مختلف	شرکت بوریا	سالن ۱۳ (غرفه کارگاه طراحی فرش)
			۱۲:۰۰- ۱۴:۰۰	WTO و استراتژی مهم تولید کنندگان فرش	مهندس سعیدپور (گروه طراحی سینا)	
2	دوم	۱۳۹۱/۰۷/۱۵	۱۱:۰۰- ۱۲:۰۰	چگونه کتکسیون فرش خود را بدون حمل در خانه مشتریان بین کنید؟ (استودیو فرش بوریا)	شرکت بوریا	سالن ۱۳ (غرفه کارگاه طراحی فرش)
			۱۲:۰۰- ۱۴:۰۰	نمایز در طرح، رنگ و ایجاد فرش	مهندس سعیدپور (گروه طراحی سینا)	
3	سوم	۱۳۹۱/۰۷/۱۶	۱۱:۰۰- ۱۲:۰۰	چگونگی کاهش ضایعات فرش با استفاده از مجموعه نرم افزاری بوریا	شرکت بوریا	سالن ۱۳ (غرفه کارگاه طراحی فرش)
			۱۲:۰۰- ۱۴:۰۰	کارفرمی و اشتغال دانشجویان و فارغ التحصیلان فرش	مهندس سعیدپور (گروه طراحی سینا)	
4	چهارم	۱۳۹۱/۰۷/۱۷	۱۱:۰۰- ۱۲:۰۰	طراحی و فرج لوگو با رنگ انتخابی در پشت فرش با استفاده از مجموعه نرم افزاری بوریا	شرکت بوریا	سالن ۱۳ (غرفه کارگاه طراحی فرش)
			۱۲:۰۰- ۱۴:۰۰	طراحی فرش در آینه فرنا	طراحی پاریزک	



اطلاعیه

قابل توجه مشتریان محترم فرش باتیک.

با توجه به سوء استفاده برخی افراد سودجو از نام باتیک و ورود برخی کالاهای تقلبی با نام و برجسته باتیک در بازار، از مشتریان محترم تقاضا می گردد جهت اطمینان از خرید محصول اصلی، شماره پارکد فرش را به سیستم پیانک باتیک به شماره ۳۰۰۰۱۳۹۸ ارسال نمایند. همچنین در هنگام خرید محصول کارت گارانتی را از فروشنده دریافت نمایند.

لازم به ذکر است گارانتی و خدمات پس از فروش فرش باتیک صرفاً ویژه مشتریانی است که کارت گارانتی محصول را در اختیار داشته و کد فرش را در سیستم ثبت کرده باشند.

فرش باتیک همواره به ارائه محصولات با کیفیت و با دوام متعهد است و در این مسیر اعتماد و اطمینان مشتریان را سرمایه خود می داند. با خرید کالای اصلی، کیفیت باتیک را تجربه کنید.

مدیر عامل- آرش حیدریان



دفتر مشهد : ۰۵۱۱۲۲۵۵۵۰۸
دفتر تهران : ۰۲۱۳۳۷۷۵۹۲۲-۵
دفتر کاشان : ۰۳۶۲۲۷۵۰۱۱۶-۹
فکس : ۰۳۶۲۲۷۵۹۷۱۷

EMAIL: INFO@TOOSCARPET.IR

WEB: WWW.TOOSCARPET.IR

تولید کننده انواع فرش ماشینی

۵۰۰ شانه و ۷۰۰ شانه دستباف نما

گلیم جاجیم- فریز



فرش پایتخت

محصولی از مجتمع نساجی نور

- رنگرزی الیاف ونخ
- ریسندگی
- هیت ست
- بافندگی
- تکمیل و بسته بندی



وزارت صنعت، بازرگانی و صنایع



۷۰۰ شانه، دستباف گونه

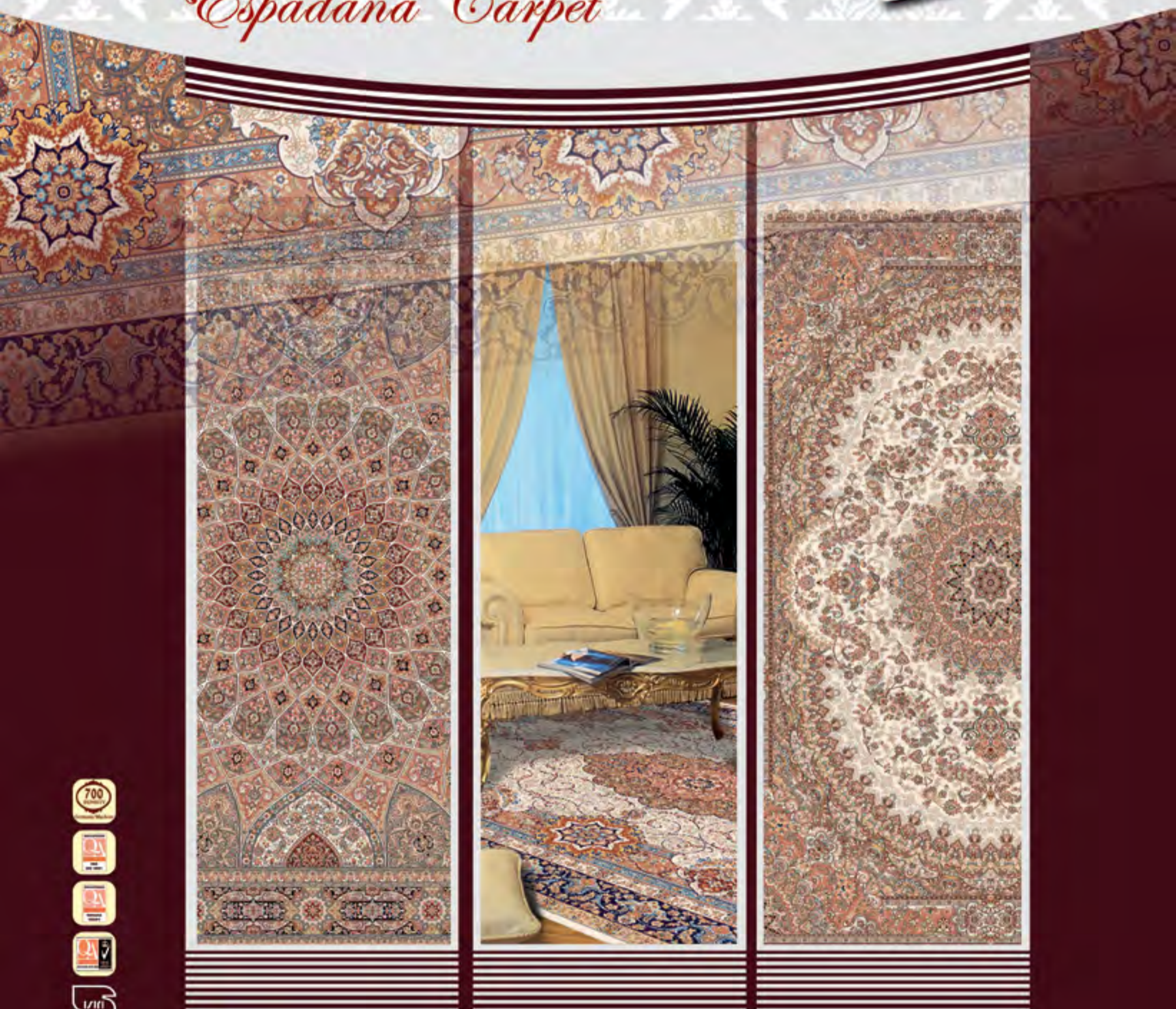


نشانی: کاشان، بعد از پلیس راه راوند، کیلومتر ۱۵ جاده قدیم قم - کاشان روبروی شیر پاستوریزه
تلفن: ۰۳۶۱-۵۵۳۸۴۰۰-۵ www.paitakhtcarpet.com فکس: ۰۳۶۱-۵۵۳۸۴۰۹

فرش اسپادانا

محصول شرکت نگین گلستان کاشان

Espadana Carpet



clasic

تولید کننده انواع فرشهای ۵۰۰ شانه و ۷۰۰ شانه ، گلیم و جاجیم گل برجسته
کاشان، شهرک صنعتی امیرکبیر، خیابان یاس ۷. تلفن : ۰۳۶۱-۲۵۵۳۶۱۷



خبر نامه ویژه نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش تهران / مجله نساجی کهن



نبود امنیت اقتصادی عامل رکود صنعت فرش ماشینی است

مصاحبه با آقای مهدی نوروزپور - مدیرعامل شرکت فرش آرا پردیس

- به عنوان یک شرکت تولیدکننده فرش ماشینی در بحث تامین مواد اولیه چه مشکلاتی را احساس می کنید؟

تقریباً از حدود یک سال پیش موانع تامین مواد اولیه جدی است و موجب ایجاد مشکلاتی برای تولیدکنندگان فرش ماشینی به خصوص بخش واردات الیاف اکریلیک شده و بسیاری از واحدهای بافندگی و ریسندگی را دچار وقفه کرده است. در کنار بحث تحریم، صعود نجومی قیمت دلار و نوسان آن و بحث خرید نقدی واقعاً دسرساز است. مشکل این جاست که ما هم از خارج تحریم هستیم و هم از داخل کشور. به نظر من این تحریم ها اگر از سمت بانک های خارجی انجام می شود بانک های داخلی هم تولیدکننده را تحریم کرده اند. همچنین عدم ثبات اقتصادی در سیاست گذاری های دولت هم نوعی تحریم برای ماست. بنابراین ما از عدم ثبات اقتصادی کشور و تصمیمات دولت بیشتر آسیب می بینیم تا تحریم خارجی ها.

واقعاً چطور می توان در جایی که دلار قیمتی لحظه ای دارد از تولید حرف زد؟ چطور می توان وقتی همه چیز بر علیه تولید و تولیدکننده است دم از حمایت از تولید ملی و سرمایه و کار ایرانی زد؟

بی ثباتی اقتصادی و نرخ ارز همه معادلات ما را بر هم زده و واقعاً نمی دانیم فرشی که بافته ایم را چند باید بفروشیم. شرکت آرا پردیس خوشبختانه یا متأسفانه در حال حاضر ۹۰ درصد تولیدات خود را صادر می کند. متأسفانه این مشکل در کالاهای صادراتی بسیار بغرنج تر است. اگر در بازار داخل کورسوی امید به افزایش قیمت فروش فرش هایمان داریم اما برای صادرات وقتی قرارداد عقد می شود دیگر تغییر قیمت معنایی ندارد و اگر این کار را کنیم عملاً مشتری را از دست داده ایم چون شرایط ما به عنوان یک تولیدکننده ایرانی برای خارجی ها کاملاً نامفهوم است. شرکت ما در این شرایط گاهی در صادرات هم متضرر می شوند. ما در ۴ ماهه ابتدایی سال ۹۱ حدود ۲ میلیون دلار صادرات داشته ایم اما سود آن برای ما به اندازه ای است که فقط بتوانیم خود را در بازار حفظ کنیم.

امروز محاسبه قیمت تمام شده تقریباً فرمولی ندارد. حتی چند ماهی است که در بازار واژه ای به نام «علی الحساب» روی زبان ها می چرخد که نشان می دهد هیچ چیز معلوم نیست. متأسفانه امروز فاصله بین سود و ورشکستگی یک تولیدکننده به یک شب رسیده است.

در چند ماهه ابتدایی امسال بازار داخلی حال و روز خوبی نداشت و تنها بازارهای صادرات کمی رونق پیدا کرد. هر چقدر اوضاع اقتصادی بدتر و قدرت خرید مردم کمتر می شود دیگر کسی تمایل به خرید فرش ندارد و تولیدکننده هم انگیزه ای برای تولید ندارد. ما از حدود ۲ سال پیش در خصوص خرید ماشین آلات در بانک صنعت و معدن تشکیل پرونده دادیم اما بعد از ۲ سال صرف وقت و هزینه یکباره همه چیز منحل شد. با این وضع اصلاً بعید نیست که تولیدکنندگان تولید را متوقف کنند و به فکر سرمایه گذاری و تاسیس کارخانه در کشورهای همجوار باشند تا از حداقل امنیت اقتصادی بهره مند شوند.

من نمی دانم چرا امسال همه چیز خواسته یا ناخواسته مخالف و در تضاد با سخنان ارزشمند مقام معظم رهبری است. نامگذاری امسال دقیقاً با هدف ایستادن کشور بر روی پاهای خود، تکیه بر تولید ایرانی انجام شد که بسیار شایسته است اما عملاً سیاست گذاری های دولت به گونه ای است که انگار برعکس عمل می شود. دولتمردان باید بدانند اگر اقتصاد کشور قرار بود با صحبت و جلسه و سمینار درست شود خیلی وقت پیش باید این گونه می شد.

امروز کار ما به جایی رسیده که بنگلادش هم LC های ما را قبول نمی کند و دو بانک محترم خصوصی هم که این وظیفه را قبول کردند ۱۲۰ درصد از شما پول نقد می خواهند! یاد آن زمان ها بخیر که ۱۰ درصد مبلغ را زمان باز کردن LC و ۹۰ درصد پس از دریافت کالا می پرداختیم. حالا باید ۲۰ درصد هم روی اصل پول بگذاریم و به بانک بدهیم.

بانکی که وام با سود ۲۴ درصدی میدهد چندین ماه هم ۱۲۰ درصد را نزد خودش نگه می دارد. آنگاه برای تولیدکننده چه اتفاقی می افتد؟ که این هم گذشت و تمام شد.

در این شرایط تولیدکننده بزرگترین خدمت را به کشور می کند. چرا که در عین تنها بودن اشتغال تعداد زیادی از افراد جامعه

ما در نمایشگاه امسال هم حضور فعالی خواهیم داشت و ۲ محصول جدید را ارائه خواهیم کرد که از همه فعالان این صنعت دعوت می کنیم از غرفه ما در نمایشگاه دیدن فرمایند. برخورد و سرویس دهی شرکت برگزارکننده به ما بسیار خوب و راضی کننده بوده است. به نظر من اگر شرکتی می خواهد در نمایشگاه به صورت حرفه ای حضور پیدا کند باید از اصول خاصی تبعیت کند. ما از زمانی که در سال گذشته از غرفه خود خارج شدیم بلافاصله همان فضا را برای امسال رزرو کردیم. اما برخی توقع دارند وقتی دقیقه ۹۰ مراجعه می کنند بهترین سالن، بهترین غرفه و متراژ دلخواه را به آنها بدهند. هدف ما از شرکت در این نمایشگاه قبل از فروش کالاها، بحث برند سازی است چرا که اعتقاد داریم این نگاه می تواند باعث برتری ما نسبت به رقیب در آینده شود. باید بپذیریم که برند سازی هزینه های خودش را دارد و باید به آن توجه بیشتری داشت.

- آیا به نظر شما کپی برداری ها و سرقت اسامی و برندهای شرکت های معتبر و قدیمی توسط شرکت های کوچک تر که اغلب در کاشان مستقر هستند از نظر اخلاقی و کاری توجیه پذیر است؟

ما در این شرایط کارهایی که در دور از اخلاق حرفه ای کار و تجارت است اما در این جا چند نکته قابل ذکر است. به نظر من این امر در مرحله اول متوجه اداره ثبت شرکت ها و مالکیت های صنعتی است. چرا که این نهاد است که وظیفه جلوگیری از چنین اشتباهات سهوی یا عمدی را دارد. بنابراین باید در این نهاد قوانین و یا ممیزی های بیشتری قبل از ثبت نام یک شرکت صورت دهد چرا که تجربه نشان داده اگر شرکت هایی که نام، لوگو یا طرح های آنها مورد استفاده قرار گرفته راساً شکایت و اقدام کنند نه تنها راه به جایی نمی برند بلکه باید هزینه و وقت زیادی را هم هدر دهند. چند سالی است که در کاشان از لوگو شرکت آرا پردیس یا فرش جردن هم کپی برداری شده و لوگو ما را پشت فرش ها استفاده می کنند اما متأسفانه اقدامات و شکایات ما سودی نداشته است.

مسئله بعدی این است که برندهایی مانند فرش مشهد، ستاره کویر و... که بیشترین هجوم و کپی برداری در گذشته متوجه آنها بوده است، امروز دیگر کمتر از جانب شرکت های فرش در کاشان مورد سوء استفاده قرار می گیرند. اگر کمی موشکافانه تر نگاه کنیم در طی سال های اخیر بسیاری از شرکت های فرش کاشان اقدام به اخذ گواهی استاندارد و ثبت برندهای جدید و با نام های کاملاً متفاوت کرده اند و توانسته اند با تکیه بر تکنولوژی ماشین آلات و به روزرسانی تولید و طراحی خود رقیبانی جدی برای شرکت های سطح اول بازار فرش ما باشند. به نظر من در حال حاضر شرکت هایی که در کاشان می توانند با این شرکت ها رقابت کنند روز به روز با سرمایه گذاری های انجام شده در حال رشد هستند. شرکت های تولیدکننده متوسط و خوب خوشبختانه دیگر انگیزه ای برای کپی برداری از نام و لوگو بزرگان این صنعت ندارند و قصد دارند با سرمایه گذاری بر روی برندهای خود وارد بازار رقابت شوند. نکته اینجاست که با به روز شدن تکنولوژی بسیاری از شرکت ها در حال حاضر از نظر تجهیزات و ماشین آلات در سطح مشابهی قرار دارند و اکنون بر سر نقش، رنگ و طرح با یکدیگر رقابت می کنند. مشتری هم قطعاً نسبت به این موضوع حساسیت بیشتری دارد تا نام شرکت ها و اگر هر شرکتی بتواند سلیقه او را با داشتن استاندارد و کیفیت فراهم کند مشتری او را انتخاب خواهد کرد. به نظر من تولیدکنندگان فرش در کاشان می توانند با تکیه بر سابقه خود در صنعت فرش دستباف در این امر موفق باشند. در نمایشگاه فرش تهران به خوبی می توان مشاهده کرد که شرکت های تولیدکننده فرش ماشینی در حال سرمایه گذاری های بسیار خوبی بر روی برندهای خود هستند. شرکت های بزرگ و قدیمی باید بپذیرند که همه حق پیشرفت دارند و آنها هم می توانند با احترام به قوانین و استاندارد و نوآوری یک برند معتبر بسازند. در دنیای رقابتی امروز هر روز برندهای زیادی مطرح می شوند و برندهای زیادی هم به فراموشی سپرده می شوند و این یکی از اصول بازاریابی و برند است.

- به نظر شما یک مدیر کارخانه فرش ماشینی باید چه خصوصیتی داشته باشد؟ آیا هر کسی می تواند یک کارخانه فرش ماشینی را اداره کند؟ شرکت های فرش کاشان از این نظر در چه جایگاهی قرار دارند؟

ببینید به نظر من مدیریت یک امر ذاتی است هر چند در کنار آن دروس مدیریت به صورت آکادمیک هم وجود دارد اما نمی تواند کافی باشد.

در کاشان شاید مدیرانی وجود داشته باشند که حتی مدرک تحصیلی هم ندارند اما چون از کودکی زندگی آنها با فرش دستباف اجین شده است و با فرش خو گرفته اند می توانند یک مدیر خوب باشند. این افراد اغلب طرح و نقشه و رنگ بندی را خوب می شناسند که این امر در صنعت فرش ماشینی بسیار

مهم است. اگر کمی به عقب برگردید خواهید دید که بسیاری از بزرگان صنعت نساجی ما هم برای مدیریت پرورش داده نشده اند و یا مدارک دانشگاهی مرتبط با مدیریت، بازرگانی و حتی نساجی هم ندارند اما از بزرگترین کارآفرینان و صاحبان صنایع نساجی هستند. در همه جای دنیا کارآفرینان و نام آوران صنعت و تجارت بیش از اینکه پیشرفت خود را مدیون درس و دانشگاه بدانند از اهمیت پشتکار، خلاقیت و فکر خوب صحبت می کنند. هر چند که به هیچ وجه نمی توان تحصیلات آکادمیک را در مدیریت انکار کرد اما بدون آن نیز می شود کارهای زیادی کرد.

- به نظر شما فرش پلی استر تا چه حد در بازار موفق بوده است؟

در مورد پلی استر حرف و حدیث ها و نظرات مختلفی وجود دارد. قطعاً پلی استر مزایای زیادی دارد که باید به دلایل گوناگون آنرا در صنعت فرش ماشینی نهادینه کنیم و بازار را هم به خرید آن متقاعد کنیم.

در کنار مسائلی مانند تنوع رنگ بسیار بالا، ثبات رنگی خوب، رنگ پذیری بالا و... می تواند وابستگی ما به اکریلیک را نیز کاهش دهد و ورود ما به بازارهای صادراتی را نیز ممکن کند.

به نظر من باید بیشتر بر روی بافت فرش های صد درصد پلی استر تمرکز داشته باشیم چرا که بافت فرش های مخلوط اکریلیک و پلی استر ممکن است به دلیل عدم اطلاع رسانی مناسب فروشندگان و ارائه آن به عنوان فرش صد درصد اکریلیک در بازار تاثیر منفی بگذارد چرا که بطور کلی نخ های مخلوط نمی توانند فرشی ایده آل را فراهم کنند. چون این الیاف دارای تفاوت هایی از نظر ثبات رنگ، جذب رنگ، مقاومت کششی و سایشی و... هستند.

خوشبختانه پلی استر در مدتی که وارد بازار شده نتایج خوبی را به همراه داشته اما هنوز دانش ما در استفاده از نخ پلی استر در فرش به اندازه رقبای خارجی مان نیست و باید بیشتر بر روی آن کار کنیم. یکی از این مشکلات شید رنگی است در حالی که تولیدکنندگان ترک تفاوت در شید رنگی پارتهای مختلف پلی استر رنگ شده را به حداقل ممکن رسانده اند. متأسفانه در حال حاضر اغلب ارائه کنندگان نخ پلی استر به دلیل اینکه حجم های کمی از نخ را رنگ می کنند شید رنگی متفاوت در بافت موجب ایجاد رگه هایی در فرش می شود.

همچنین فرش های پلی استر با خاب بلند هم توانسته چندان مخاطبی را جذب کند چرا که فرش به اصطلاح سایه می اندازد و رنگ فرش از هر طرف با طرف دیگر فرق می کند و ظاهر زیبایی به فرش نمی دهد به همین دلیل اغلب فرش های پلی استر با خاب کوتاه مورد مصرف قرار می گیرد. به طور کلی پلی استر باید جای خود را در فرش ماشینی بیشتر باز کند چرا که دسترسی ما به پلی استر بسیار راحت تر از اکریلیک است.

- حرف های پایانی شما ...
به نظر من در سال تولید ملی و حمایت از کار و سرمایه ایرانی که واقعاً کلید مشکلات کشور است، شایسته است دولت واقعاً مشکلات را بررسی و حل کند. متأسفانه در حال حاضر واحدهای صنعتی به مرز نابودی رسیده اند و اگر قرار باشد همه کارخانجات یکی پس از دیگری اعلام تعطیلی کنند چه اتفاقی خواهد افتاد. در همین شهرستان آران و بیدگل بخش گسترده ای از نیروی کار فعال و خانواده ها از فرش ماشینی ارتزاق می کنند.

به نظر من در هر شهری باید یک کمیته فنی با حضور مسئولین آن شهر و صاحبان صنایع ایجاد شود و مشکلات را واقعاً پیگیری و حل کنند نه اینکه هر روز مشکلی به مشکلات ما اضافه کنند. بیکاری سرمنشا تمام انحراقات در جامعه است و در مقابل جامعه پویا نیازمند نیروی کار فعال و تولید است. باید در این سال نگاه به تولید و تولیدکننده کاملاً عوض شود. ■

پیش فروش استثنایی

فروشگاههای مرکز تجاری وزراء

قابل توجه شرکتهای معتبر تولید کننده فرش ماشینی

بزرگترین مرکز تجاری فرش در استان البرز
واقع در بهترین منطقه تجاری

۴۰۰ واحد تجاری با پارکینگ اختصاصی
واحدهای ۶۰، ۸۰، ۱۰۰، ۱۵۰ متری
پارکینگ عمومی، انباری
شهربازی و سالن های نمایش



Tel: ۰۲۶۳۴۴۳۹۸۳۴ - ۰۹۱۲۱۶۱۲۴۵۵

فروشگاههای بزرگ فرش وزراء

عرضه کننده فرشهای دستبافت

فرشهای ماشینی ایرانی، وارداتی

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



خبر نامه ویژه نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش تهران / مجله نساجی کهن

و نقل فرش بسیار مفید واقع خواهد شد. در ضمانت نامه فرش های قدیمی و آنتیک علاوه بر مشخصات معمولی باید سال بافت و حتی المقدور شجره نامه فرش مندرج باشد.

* هماهنگی با دکوراسیون منزل

رعایت برخی اصول در رابطه با انتخاب فرش و دکوراسیون، علاوه بر آنکه نشانگر ذوق و سلیقه خریدار است در دوام و پاکیزگی و نمود هرچه بیشتر فرش نیز تاثیر انکارناپذیری دارد.

در این ارتباط باید عوامل رنگ، بافت و طرح فرش را مورد توجه قرار داد به عنوان مثال فرش های کم دوام، ظریف، ابریشمی، قدیمی و عتیقه و یا زمینه روشن را نباید در اطاق نشیمن، نهارخوری و اطاق های کودکان قرار داد. محل های مناسب برای اینگونه فرش ها معمولاً اطاق های پذیرایی، خواب، کتابخانه و به طور کلی مکان های کم رفت و آمد می باشد.

فرش اطاق نهارخوری باید به اندازه ای باشد که پایه های صندلی های مستقر در اطراف میز نهارخوری کاملاً بر روی آن قرار گیرد.

به عبارتی دیگر ابعاد فرش باید از هر طرف حداقل ۶۰ تا ۷۰ سانتی متر بزرگتر از اندازه های میز نهارخوری باشد. در سالن های پذیرایی فرش مقابل مبل ها و کاناپه را به اندازه ای انتخاب می کنند که ضمن پوشش مساحت مور نظر مقداری از سطح آن نیز زیر پایه های مبل ها و کاناپه قرار گیرد.

توصیه ای دیگر در این مورد داریم و آن این است که هیچگاه مساحت مقابل کاناپه و مبل ها را با یک جفت قالیچه مفروش ننمایید که از نقطه نظر زیبایی تاثیر نامطلوب و ناخوشایندی دارد.

به جای مفروش نمودن اطاق خواب با یک تخته فرش بزرگ که اجباراً قسمت هایی از آن زیر تخت خواب می رود توصیه می شود از چند تخته قالیچه کوچک و پانختی ترجیحاً رنگ های روشن استفاده شود. عامل طرح در انتخاب فرش برای مکان های مورد نظر نیز از اهمیت ویژه ای برخوردار است به عنوان چند اصل کلی می توان گفت که در منازل و محل هایی که با میلمان استیل و تزئین شده باشند.

طرح های گلدار و همچنین فرش هایی با طرح های هندسی و در آپارتمان ها و ساختمان هایی که میلمان آنها از نوع مدرن است فرش هایی با طرح های هندسی و شاخه شکسته جلوه و زیبایی بیشتری دارند. فرش های ترنج دار در سالن های پذیرایی و در محل هایی که نقش ترنج آن در معرض دید کامل باشد و قالی های با نقش سرتاسری و یا خشتی در سالن های نهارخوری و پذیرایی و نشیمن و کتابخانه منظره بهتری دارند. ■

خطوط طرح در جهت عکس خواب به نحو مشخص تری دیده می شود.

همچنین باید رنگ فرش در تمام سطح آن یکنواخت باشد و مخصوصاً در فرش های کف ساده دو رنگی و اختلالات رنگ دیده نشود. لذا رنگ فرش به اندازه کافی غنی و کامل باشد و قسمت انتهایی پرز با رنگ سطح فرش اختلاف نداشته باشد چون این اختلاف نمودار آن است که فرش با رنگ های جوهری رنگ شده است.

* بررسی فرش از لحاظ پوسیدگی و همچنین رفو شدگی

با ملاحظه پشت فرش قسمت هایی را که بافت ناجور داشته و یا احتمالاً پوسیده و یا رفو شده باشند بهتر می توان تشخیص داد قسمت های رفو شده معمولاً زیر تر و محکم تر از دیگر نقاط فرش است و با کمی دقت علائم سوزن خوردگی را در آن می توان مشاهده کرده و بعلاوه با تا کردن فرش در سمت های مشکوک به پوسیدگی صدای خفیف و مخصوص شکستگی احساس خواهد شد.

در موقع بررسی پرزهای فرش توجه داشته باشید ارتفاع پرز معیار ظرافت فرش نیست. برای کنترل کیفیت پرزهای فرش و چگونگی پرداخت آنها باید پرزها را با دست مالش داد در قسمت های مختلف ارتفاع پرزها باید به یک اندازه بوده و اثر از توج در آنها نباید باشد. یکی از دلایل نامنظم بودن پرزها علاوه بر پرداخت ناجور و نامنظم شستشوی خشن الیاف فرش است.

* خرید از شرکت ها و تاجران معتبر، فرش خریداری شده را ضمانت می کنند.

در مورد مکان خریداری فرش باید گفت که هیچگاه فرش را از افراد نامشخص و مشکوک خریداری ننمایید.

برای از دست ندادن نقدینگی خود و جلوگیری از گرفتاری های بعدی منطقی تر است حتی با قیمت های بالاتر فرش را از تجارتخانه های معتبر و با سابقه و شهرت خوب و یا از فروشندگان مجاز و سیار این مؤسسات خریداری کنید.

به هنگام خرید فرش حتماً ورقه خرید و ضمانت نامه ای که حاوی تمام مشخصات فرش است از فروشنده درخواست کنید. این مدارک در موقع خرید و فروش بعدی، سرقت، بیمه و حمل



دوره بین به دست برای انتخاب فرش ماشینی



کرد ولی بیشتر از این حدود بالاخص در قالیچه های کوچک عیب فرش به شمار می رود.

با تا کردن فرش از قسمت میان و روی هم قرار دادن این دو قسمت می توان تقارن طرح را نسبت به محورهایی که از مرکز فرش می گذرند تشخیص داد.

این عمل را می توان به وسیله متر و یا خط کش مدرج نیز انجام داد و فاصله نقاط مختلف فرش را نسبت به یکدیگر سنجید. تقارن رنگ نیز در اشکال بافته شده در فرش را مورد توجه قرار دهید و همچنین دقت کنید که موتیف ها و اشکال طرح در متن فرش ناتمام گذارده نشده باشد و هر خط و شاخه ای شکل و امتداد طبیعی خود را داشته باشد و ناگهان در میان طرح قطع و ناپدید نشده باشد.

* مطالعه فرش در نور طبیعی و توجه به رنگ آن و

اطمینان از ثبوت رنگ های آن

همچنین فرش را باید از زوایای مختلف و در نور طبیعی مورد مطالعه قرار داد. رنگ فرش در جهت خواب آن تیره تر از رنگ آن در جهت عکس خواب فرش به نظر می رسد در نتیجه

انتخاب از روی سلیقه و آزادی عمل در انتخاب تصمیم خرید فرش را حتی المقدور در مواقعی که بازار ساکت تر است عملی کنید و با بازدید از چند تجارتخانه معتبر و ملاحظه امکانات و تسهیلاتی که برای شما فراهم می کنند فرش مورد نظر خود را از میان مجموعه فرش های آنان انتخاب کنید

در موقع خرید بدون روی درباستگی و ملاحظه کاری از فروشنده بخواهید تا تمام فرش هایی که در فرم و اندازه دلخواه شما است نشان بدهد و یا اصطلاحاً ورق بزند تا از میان آنها بتوانید چند تخته فرش را که بیشتر به سلیقه و نظر شما نزدیک است انتخاب کنید.

سعی کنید از مؤسساتی فرش خریداری کنید که آزادی عمل و نیز امتحان فرش های انتخاب شده را برای شما بدون هیچگونه الزام خریداری فراهم کند و فرش های مطلوب شما را به منزل بیاورند.

* بررسی فرش از لحاظ طرح و اندازه

برای خرید فرش به اندازه های آن نیز باید توجه کرد. از چند سانتی متر اختلاف در ابعاد فرش در قسمت های بالا و پایین که اصولاً از مشخصات فرش دستباف می باشد می توان چشم پوشی

مشهد ارداهال

فرش پنجاه رنگ (محصول کلبافت طلائی)

50-Color Carpet Mashhad Ardahal

محصول جدید:

فرش ماشینی شاه

تولید ۲۰۰۰

ISO 9001

IMQ

Net

کاشان: جاده قدیم آران و بیدگل، میدان شهیدان اربابی (صنعت)، پلاک ۱۰۲

تلفن: ۰۲۷۵۹۵۱۹ (۰۳۶۲) ۲۷۵۹۰۰۶؛ فاکس: ۰۳۶۲) ۲۷۵۹۰۰۶

سامانه پیام کوتاه: ۰۲۱ ۹۲۰۲۱ ۲۵۱۸۱۹۲۰۰۰ کدپستی: ۳۰۰۰۱۷۸۳-۱۷۴۱۷

Web: www.Mashadcarpetco.com Email: Info@Mashadcarpetco.com

VAN DE WIELE

Hand look Carpet HCl X2

صنایع نساجی ماهوت کبیر



MAHOOT KAVIR
TEXTILE INDUSTRIES



تولید کننده فرشهای مدرن ماشینی
سوپر گلیم جاجیم ، گلیم و گلیم فرش



دارنده ۴ گواهینامه بین المللی استاندارد کیفیت



کارخانه: کاشان / شهرک صنعتی آران و بیدگل . بلوار اول / پلاک ۱۲۰
تلفن: ۷۳-۹۵۷۲-۰۳۶۲۲۷۵ فکس: ۰۳۵۷-۰۳۶۲۲۷۵
WWW.MAHOOTKAVIR.IR

فرش جردن



ARA PARDIS
GROUP OF TEHRAN

منتظر پذیرایی از شما در غرفه
شرکت فرش جردن هستیم

سالن ۸ و ۹
غرفه ۱۹



تجسم بافت یک رویا
محصولی از گروه آرا پردیس تهران



WWW.PARDISCARPET.COM

همراه: ۰۹۱۳ ۱۶۲۲۵۰۹

تلفن: ۰۳۶۲ ۲۷۵۹۱۱۹