



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



Interview with Mr. Yury Butsykin....8

مسافری از روسیه



Keramatian Carpet.....14

گفتگو با مدیران فرش کرامتین



Paitakht Carpet.....11

گفتگو با مدیریت شرکت نور پایتخت

### AD INDEX

Elit Carpet.....3

Batik Carpet.....10

Spadana Carpet.....13

Mahoot Kavir.....19

Jordan Carpet.....20

## علیرغم کاهش برخی از شاخص ها نمایشگاه امسال پرشور تر و زیباتر از همیشه



در حاشیه برگزاری نمایشگاه امسال طبق روال هر سال با آقای داوود کاشفی مجری برگزاری نمایشگاه همکلام شدیم تا اطلاعات بیشتری راجع به نمایشگاه بدست آوریم.

**آقای کاشفی لطفا در رابطه با مشخصات کلی نمایشگاه امسال توضیحات بیشتری را برای خوانندگان و غرفه گذاران محترم ارائه دهید.**

در ابتدا و قبل از هر صحبتی باز هم لازم می دانم از همه شرکت کنندگان در نمایشگاه که با همه مشکلات به نمایشگاه آمدند تشکر کنم چرا که به نظر من برگزاری این نمایشگاه در شرایط کنونی یک حماسه بزرگ است. امسال همه نمایشگاه های تهران با افت شدیدی مواجه هستند. بالطبع نمایشگاه ما هم با افت ۱۳ درصدی از نظر فضای نمایشگاهی مواجه بوده است.

مشکلاتی که همگان با آن دست و پنه نرم می کنند گریبانگیر نمایشگاه نیز هست. سالن ۲۷ که پارسال در اختیار ما بود امسال امکان استفاده از آن را نداشتیم و همه شرکت هایی که در این سالن بودند به همین دلیل از حضور در نمایشگاه انصراف دادند. انتظار ما و پیش بینی ها تا مرداد ماه این بود که ما تا ۲۵ درصد افزایش فضای نمایشگاهی داشته باشیم اما متأسفانه شرایط حاکم پیش بینی ها را بر هم زد.

امسال حدود ۹۰۰۰ متر فضای نمایشگاهی داریم. امسال نمایشگاه

صنعت بالای ۸۰۰۰ متر با کاهش فضا مواجه شده است. به نظر من شرایط نمایشگاه هر ساله بهتر می شود و اغلب شرکت ها راضی هستند. هر چند که کمیوها و نواقصی هم وجود دارد. شرکت های حاضر در حال رسیدن به استانداردهای حضور در نمایشگاه هستند و غرفه آرایشی ها و نحوه نمایش

فرش ها و ... هر سال حرفه ای تر میشود. علاوه بر این، صنعت بالای ۸۰۰۰ متر با کاهش فضا مواجه شده است. به نظر من شرایط نمایشگاه هر ساله بهتر می شود و اغلب شرکت ها راضی هستند. هر چند که کمیوها و نواقصی هم وجود دارد. شرکت های حاضر در حال رسیدن به استانداردهای حضور در نمایشگاه هستند و غرفه آرایشی ها و نحوه نمایش

ادامه در صفحه ۱۰ ...

## فرش فرهی تلفیقی از تجربه و نیروی جوانی

شرایط حال حاضر کشور، نمایشگاه را تا حدی محدود کرده است. بسیاری از شرکت ها به همین دلیل در نمایشگاه امسال حضور پیدا نکردند و تعدادی هم آنچنان که می خواستند نتوانستند برای غرفه سازی و حضور شایسته خود برنامه ریزی کنند. این باعث افت نسبی نمایشگاه شده است که البته با شرایط کنونی قابل توجیه است. برای صنعت بزرگی مانند فرش ماشینی چنین نمایشگاهی لازم است. به نظر من در حال حاضر صنعت فرش ماشینی ما در بسیاری از موارد از ترکیه جلوتر است و نمایشگاه فضایی برای نمایش همین ظرفیت هاست. منتها ای کاش زمان برگزاری نمایشگاه مناسب تر بود و بازدید کنندگان بیشتری می توانستند به نمایشگاه بیایند. نکته دیگر تبلیغات محدود نمایشگاه است. به نظر من باید بودجه هایی در اختیار برگزار کننده قرار گیرد که بتواند به خوبی از ظرفیت های تبلیغاتی تلوزیونی، بیلورد و ... بهره گیرد. اگر این اتفاق بیفتد نمایشگاه بسیار پویا تر خواهد بود. خوشبختانه خود شرکت ها هم امسال از ظرفیت های تبلیغاتی خوبی استفاده کردند و از طرق مختلف من جمله سیستم پیام کوتاه همکاران خود را به نمایشگاه دعوت کردند. امیدوارم چند روز آینده هم مانند روزهای گذشته با استقبال مردم و فعالان این صنعت مواجه شویم.

ادامه در صفحه ۴ ...



در این مجال گفتگوی کوتاهی را با آقای مهندس علی فرهی انجام داده ایم که خلاصه ای از آن را از نظر می گذرانید.

**نظر شما در رابطه با نمایشگاه امسال چیست؟**

نمایشگاه امسال روی هم رفته بسیار خوب است اما متأسفانه

یکی از شرکت های موفق در صنعت فرش ماشینی ما فرش فرهی است. این شرکت در سال ۱۳۳۸ شروع به فعالیت کرده است و در سال ۱۳۸۲ نیز برای اولین بار موفق به تولید نخ پلی استر فیلامنت با کاربرد مخصوص خاب فرش ماشینی شد.

## افزایش ۲۰ برابری نیاز به نقدینگی

یکی از مهم ترین مشکلاتی که تولیدکنندگان در شرایط کنونی با آن روبه رو هستند تامین نقدینگی لازم برای ادامه فعالیت اقتصادی است. تولیدکنندگان پیش از این، به منظور خرید و واردات مواد اولیه تولید، از خطوط اعتباری کوتاه مدت و بلندمدت ریفاینانس یا یوزانس (خرید اقساطی) استفاده و تنها ۱۰ درصد از کل ارزش کالا را از طریق سیستم بانکی پرداخت و می توانستند پس از تامین مواد اولیه مورد نیاز، تولید کالا و فروش آن، نقدینگی لازم جهت پرداخت مابقی وجه کالای خریداری شده خود را فراهم آورده و در واقع بخش عظیمی از سرمایه در گردش مورد نیاز خود را از طریق همین تسهیلات تامین نمایند.

اما در شرایط فعلی و حذف خطوط اعتباری ریفاینانس و عدم امکان خرید از طریق یوزانس و همچنین ایجاد محدودیت های داخلی در سیستم بانکی کشور باید در همان بدو امر ۱۰۰ درصد ارزش کالا را برای فروشنده حواله کنند. با توجه به افزایش ۱۰۰ درصدی که در نرخ ارز به وقوع پیوسته، برای خرید همان ماده اولیه باید تا ۲۰۰ درصد ارزش ریالی سال گذشته آن را از قبل تامین و ارسال کنند و تمامی ریسک ناشی از پیش پرداخت را نیز بپذیرند و این یعنی نیاز تولیدکنندگان به نقدینگی نسبت به سال قبل ۲۰ برابر شده است. از طرف دیگر در شرایط فعلی به دلایلی از جمله قفل شدن شبکه بانکی و عدم همکاری آن با بسیاری از بانک های بین المللی، امکان استفاده از تسهیلات یوزانس و ریفاینانس از میان رفته است. همچنین به علت وجود معوقات بانکی به مبلغ در حدود ۵۰ هزار میلیارد تومان، نظام بانکی کشور با کمبود شدید منابع برای ارائه تسهیلات به صنعت روبه رو است؛ بنابراین تمامی فشار تامین نقدینگی بر دوش تولیدکنندگان است.

بدون شک در چنین شرایطی محتمل ترین گزینه، کاهش حجم خرید مواد اولیه متناسب با نقدینگی موجود است که منجر به کاهش تولید و ظرفیت های تولیدی و متعاقب آن افزایش قیمت تمام شده خواهد شد و چنانچه در انتهای زنجیره تولید نیز با مشکلاتی در فروش محصولات روبه رو شویم قطعا در برگشت سرمایه جهت تجدید موجودی مواد اولیه با مشکلات جدی روبه رو شده و مجبور به خالی کردن صحنه رقابت خواهیم شد.

علیرضا حائری

**Kohan Journal**  
Middle East Textile Journal

مجله کهن - تنها مجله بین المللی تخصصی صنعت نساجی ایران

مجله نساجی صنعت کهن

فرش جردان

JORDAN CARPET

BASIC COLLECTION

تولید کننده فرشهای جردان و ۷۰۰۰ هکتار با تراکم های ۱۰۰۰ و ۱۲۰۰ و ۱۴۰۰ و ۱۶۰۰ و ۱۸۰۰ و ۲۰۰۰ و ۲۲۰۰ و ۲۴۰۰ و ۲۶۰۰ و ۲۸۰۰ و ۳۰۰۰



# فرش ستاره کویر یزد

SETAREH KAVIR CARPET

صادر کننده نمونه صنعت نساجی ایران

[www.setarehkavir.com](http://www.setarehkavir.com)



سالن ۸ و ۹ غرفه ۱

نماینده انحصاری فرش راگولی بلژیک

**RAGOLLE**

GOLD SUN  
CARPET.CO

الیت  
elite

سالن ۱۰ و ۱۱ - غرفه ۲۴



بازرگانی  
شیرازی

پخش و توزیع انواع فرش‌های مدرن بلژیک، هند، ترکیه و ایرانی

پذیرش نمایندگی فروش در تهران و شهرستان‌ها

نمایشگاه و دفتر مرکزی:

خیابان سهروردی شمالی / نرسیده به میدان پالیزی (قندی) / شماره ۶۲۸

تلفن: ۸۵۲۵۴۸۸ - ۸۵۱۲۹۶۸ - ۸۵۱۳۲۱۵ - ۰۹۱۲۱۱۴۱۶۰۰

www.shirazitrading.com

فکس: ۸۵۰۱۰۶۳

info@shirazitrading.com

و اصول باشد و نباید هر کسی به خاطر کسب منافع شخصی و یا تخریب رقیب دست به شایعه پراکنی و صحبت های نامربوط بزند. در حال حاضر رقابت در بخش فرش ماشینی بسیار شدید است. این رقابت باعث رشد بسیار زیادی در عرصه های مختلف شده است که به اذعان همگان به عینه در فضای نمایشگاه دیده می شود. اما متأسفانه برخی از مدیران که از افراد با سابقه و ظاهرا با تجربه این صنعت هستند اخیرا صحبت هایی را بیان می کنند که رقابت ناسالم را تداعی می کند. ما باید در رقابت به یکدیگر احترام بگذاریم اما متأسفانه برخی افراد دچار خود بزرگ بینی کاذب هستند. ■

### چگونگی لغو ممنوعیت خروج از کشور بدهکاران مالیاتی

معاون مالیات های مستقیم سازمان امور مالیاتی با تشریح چگونگی رفع ممنوعیت خروج از کشور مودیان مالیاتی بدهکار گفت: بدهکاران مالیاتی ممنوع الخروج می توانند برای مشخص کردن تکلیف بدهی خود و تقسیط آن به سازمان امور مالیاتی مراجعه کنند تا ممنوع الخروجی آنها برطرف شود.

حسین وکیلی در خصوص ممنوعیت خروج از کشور مودیان مالیاتی بدهکار اظهار کرد: اگر چه سازمان امور مالیاتی می تواند کسانی را که بدهی مالیاتی بیش از یک میلیون تومان داشته باشند اعم از اشخاص حقیقی و حقوقی، ممنوع الخروج کند، اما ما علاقمندیم مودیان مالیاتی با مراجعه به ادارات امور مالیاتی، با استفاده از حداکثر تسهیلات و تشویقات قانونی هیچگونه مشکل مالیاتی نداشته و ممنوع الخروج هم نشوند.

وی اعلام کرد: سازمان امور مالیاتی آمادگی دارد با اعمال مساعدت های قانونی بدهکاران مالیاتی ممنوع الخروج که برای مشخص کردن تکلیف بدهی خود و تقسیط آن به سازمان امور مالیاتی مراجعه کنند مشکلات آنها را برطرف کند.

آن با نخ اکریلیک است. خیلی از مصرف کنندگان فرش های پلی استر براق را دوست ندارند. فرش پلی استر فیلامنت مات در عین حالی که خصوصیات مشابهی از نظر ظاهر با فرش اکریلیک دارد پرزدهی ندارد، از نظر قیمت مناسب است و برای سلامتی انسان هم مضر نیست.

استفاده از پلی استر مزیت بزرگ دیگری هم دارد و آن اینکه مواد اولیه آن کاملا در ایران قابل تولید است و وابستگی به خارج وجود ندارد.

همچنین ما در شرکت فرش فرهی شبکه فروش بسیار خوبی را در سطح کشور داریم و از امکانات پخش و توزیع خوبی برخورداریم که این یکی از بازوهای توانمند ماست. حدود ۶۰ فروشگاه در سطح کشور داریم که در همه آنها قیمت ها، کیفیت و شرایط فروش یکسان است و تحت یک مدیریت واحد اداره می شود.

### به نظر شما ورود به عرصه بافت فرش های پلی استر چه تاثیری بر روی بازارهای صادراتی ما دارد؟

در درجه اول باید به این نکته اشاره کرد که در شرایط حاضر صادرات برای شرکت های فرش ماشینی دارای منافع بسیار زیادی است چرا که وقتی قیمت دلار واقعی باشد صادرات معنی پیدا می کند. در شرایط کنونی واردات اصلا صرفه اقتصادی ندارد. متأسفانه در سالهای گذشته علیرغم تورم حدود ۲۰ درصدی سالانه، اما قیمت دلار ثابت نگه داشته شده بود. این معادله ناهمگون مشکلات زیادی را برای کشور ایجاد کرد که بالاخره در این مقطع زمانی خود را نشان می دهد. در سال های گذشته نه تنها تولید کننده داخلی از واردات بی حد و اندازه ضربه خورده است بلکه قادر به صادرات کالای خود نیز نبوده. اگر مدیریت صحیحی داشته باشیم نمایشگاه دمو تکس آلمان در سال های آینده می تواند به محل بسیار خوبی برای بازاریابی محصولات و فرش های ایرانی تبدیل شود.

### آیا اظهار نظرها و رقابت بین شرکت های فرش ماشینی یک رقابت سالم است؟

اظهار نظرهای فعالان صنعت فرش ماشینی باید بر اساس منطق



... ادامه از صفحه ۱

### رمز موفقیت شرکت فرش فرهی چیست؟

با دانش روز دنیا و علم روز نساجی است. نکته مهم دیگر در فرش فرهی تغییر رویکرد ما از اکریلیک به پلی استر است. برای اولین بار در ایران نخ پلی استر را در فرش وارد کردیم و خوشبختانه نتایج خوبی تا به امروز برای صنعت فرش ماشینی به همراه داشته است. ما باید مطابق با نیاز بازار و آنچه دنیا می خواهد حرکت کنیم. از سال ۲۰۰۵ تقریباً اکریلیک به طور کلی در اروپا استفاده نمی شود و این بی جهت نیست و ما نباید روی استفاده از اکریلیک پا فشاری کنیم. ما در حال حاضر توانایی بافت فرش هایی با خاب پلی استر، چله پلی استر و حتی پود و ریشه پلی استری را داریم. یعنی فرش صد درصد پلی استر که قابلیت بازیافت کامل را هم دارد. یعنی ما توانایی این را خواهیم داشت که فرش را که مشتری از ما خریداری کرده پس از مدتی پس بگیریم و یکفرش جدید به او بدهیم. ما بروی پروسه بازیافت هم برنامه ریزی خاصی داریم.

گام جدید ما استفاده از نخ پلی استر مات و جایگزین کردن

خوشبختانه یا متأسفانه امروزه در صنعت فرش ماشینی دسترسی به تکنولوژی برای همگان آسان است چون امروزه تکنولوژی بافت تقریباً در همه جا یکسان است. در گذشته تولید فرش با کیفیت با ماشین آلات قدیمی نشان دهنده هنر تولید کننده بود اما امروزه نقش بافنده در تولید کمتر است. امروزه هنر تولید در مدیریت تولید، فروش و راندمان و بهره وری است. کاری که در شرکت فرش فرهی انجام شده است توجه به نوآوری و استفاده از ایده های جدید بوده است. سعی ما بر این است که یک شرکت دانش محور باشیم. به همین دلیل در مجموعه خود از افراد تحصیل کرده نساجی استفاده کرده و ارتباطات خوبی با دانشکده های مختلف نساجی ایران داریم. مهمترین عامل موفقیت شرکت فرش فرهی در سال های اخیر همگام شدن



# ایام 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

# SCHÖNHERR

سالن ۸ و ۹ غرفه ۳ **Carpet**

چهل و سه سال تجربه تولید  
چهل و سه سال کیفیت ماندگار

تجهیزات تولید کننده فرش ماشینی و ۹۰۰۰ شاخه در چابک



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](mailto:risandegikhatereh@yahoo.com)



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

### نمایشگاه بسیار خوب و خارج از تصور ما بوده است



فرش سپاس نور بیدگل از شرکت های حاضر در نمایشگاه است که برای اولین بار حضور خود را به نمایش گذاشته است. در حاشیه نمایشگاه گفتگوی کوتاهی را با آقای مصباحی مدیریت این شرکت انجام داده ایم که می خوانید.

**آقای مصباحی در مورد نمایشگاه چهارم فرش ماشینی و کفپوش تهران چه نظری دارید ؟**

ما برای اولین بار است که در این نمایشگاه حضور پیدا کرده ایم و در دو روز گذشته با استقبال بسیار خوبی از طرف بازدید کنندگان و همکاران عزیز مواجه شدیم به خصوص در روز جمعه که بازدید عموم بسیار خوب و نمایشگاه بسیار شلوغ بود. انتظار داریم در روزهای آتی بیشتر بازدید کنندگان تخصصی باشند. این حضور دیدگاه ما به شرکت در نمایشگاه را کاملاً تغییر داد و از این پس قطعاً فرش سپاس نور را در نمایشگاه های داخلی و خارجی بیشتر خواهید دید. این نمایشگاه برای ما آثار مثبت بسیار زیادی داشته است.

از محصولاتی که ما در این نمایشگاه به نمایش گذاشته ایم

فرش سپاس نور ۱۰ رنگ ۷۰۰ شانه با تراکم ۲۷۰۰ است که از آخرین محصولات شرکت است.

**نظر شما درباره فرش ۱۰۰۰ شانه که در نمایشگاه هم تبلیغات زیادی روی آن شده چیست ؟**

به نظر من این نوع فرش هم می تواند در ایران موفق باشد چرا که مشتریان ایرانی فرش های با کیفیت را دوست دارند و ما هم با تکنولوژی پیش خواهیم رفت. امیدواریم با بهتر شدن اوضاع شرایط سرمایه گذاری های جدید برای این صنعت سهل تر شود. مشکل مواد اولیه بسیار جدی است.

**آیا در بازارهای صادراتی هم حضور دارید ؟**

در حال حاضر به برخی از کشورهای عربی و افغانستان صادرات داریم. اما چون تولید ما تنها بر روی اکریلیک متمرکز است این نوع کالا در اروپا خواهانی ندارد. در تلاشیم با توجه به اینکه شرکت سپاس نور علاوه بر امکانات تولیدی مناسب دارای گواهی نامه های بین المللی استاندارد هم هست بروی تولید فرش های صادراتی پلی استر بیشتر تمرکز کنیم. ■

جدول طبقه بندی آریا و لیست پل استر فعالیت

ردیف	ویژگی	لیست پل استر فعالیت	لیست آریا
۱	بزرگترین	کاملاً بدون پرز	طراحی یزد
۲	تأثیر بر سلامت مصرف کننده	به دلیل عدم پرز، هیچگونه مشکل آگزیک ندارد در استفاده، از آن یک در بسته و پتو و پوش منفرجه شده است.	به علت پرزهای مشکل آگزیک می باشد در استفاده، از آن یک در بسته و پتو و پوش منفرجه شده است.
۳	درصد جذب رطوبت	۵۵ درصد	۳ تا ۶ درصد
۴	چگالی	۱/۲۸	۱/۱۶
۵	آب حرارت (تیر مستقیم)	در ۲۲۰ درجه سانتیگراد نرم می شود و در دمای ۲۴۰ درجه ذوب می شود.	از دمای ۱۵۰ درجه سانتیگراد شروع به نرم شدن می کند و در دمای بالای ۲۰۰ درجه ساختار تخریب می شود.
۶	مقاومت در برابر قلیایی ها	در سطوح سود ۱۰٪ فعالیت می نماید.	در سطوح سود ۱۰٪ فعالیت می نماید (حساسی کمتر به فورده های کلرید)
۷	مقاومت در برابر اسیدها	در سطوح اسید کلرید ۱۰٪ مقاوم است.	در سطوح اسید کلرید ۱۰٪ مقاوم است
۸	نیت سولفوری لیگ رنگی	Scale 6	Scale 6
۹	مسئله لیگت سفیدی	در اثر سولفون و متشکل شدن (مسئله سولفون کافله) گاز CO2 و بخار آب آزاد می شود.	در اثر سولفون و متشکل شدن بخار می سوزد، متصاعد می شود.
۱۰	برگشت پذیری تحت فشار	در سطوح استاندارد	در سطوح استاندارد و لیگت بیشتر از پلی استر
۱۱	فر دسترس بودن سطح	۱۰۰ درصد تولید پترولیسی مطلق کشور	است اعمال آن وارداتی
۱۲	میزان تولید جهانی	از ۱۹۹۰ تا ۲۰۰۳ با روند افزایشی با نرخ متوسط ۳۳٪ تا ۳۵٪ میلیون تن در سال، از ۲۰۰۳ تا ۲۰۰۹ کاهش تولید تا مرز ۱۶٪ میلیون تن در سال	از ۱۹۹۰ تا ۲۰۰۳ با روند مثبت رو به افزایش از میانگین ۱۹ تا ۲۱ میلیون تن در سال

و بزرگترین کشور تولیدکننده فرش ماشینی در جهان باشیم. طبق اعلام برگزارکنندگان نمایشگاه دموتکس خاورمیانه، در سال های قبل، دبی محل بسیار خوبی برای میزبانی این رویداد بود اما امروزه به دلیل رکورد ساخت و ساز در امارات و عدم استقبال تجار، در سال ۲۰۱۲ دموتکس خاورمیانه در استانبول برگزار می شود. استانبول یکی از مهمترین شهرهای توریستی جهان است و با توجه به اقتصاد رو به رشد ترکیه و قدرت نمایی این کشور به عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان صادرکنندگان فرش در جهان بازار کفپوش و فرش در این کشور بسیار جذاب است ضمن اینکه شهری بسیار مناسب برای بازدیدکنندگان خارجی می باشد.

اما ترکیه در کنار مزایای یاد شده نکات مهم دیگری را هم برای میزبانی شایسته دموتکس خاورمیانه دارد.

همانطور که می دانید رشد ۸ درصدی GDP ترکیه که بالاتر از میانگین جهانی است ترکیه را به یک بازار بسیار بزرگ تبدیل کرده. کشوری که ۷۴ میلیون نفر جمعیت دارد. ترکیه به ویژه استانبول به عنوان یکی از ۵ شهر توریستی جهان، محل بسیار خوبی برای بازدیدکنندگان است به ویژه که مسافرت به ترکیه به دلیل وجود خطوط هوایی گسترده هواپیمایی ترکیه و عدم نیاز به ویزا برای اغلب کشورهای دوست ترکیه بسیار ساده است.

### دموتکس خاور میانه و میزبانی جدید

### قدرتمندتر در کنار نمایشگاه فرش زمین استانبول

دموتکس خاور میانه:  
تاریخ: ۸ لغایت ۱۱ نوامبر ۲۰۱۲ / ۲۱ لغایت ۱۸ آبان ۱۳۹۱  
محل برگزاری: Istanbul Expo Center-Turkey

پس از شش دوره برگزاری دموتکس خاورمیانه توسط شرکت آلمانی برگزارکننده آن در شهر دبی-امارات متحده عربی شاهد آن بودیم که هر ساله آمارها و شواهد نشان دهنده کاهش تعداد بازدیدکنندگان و غرفه گذاران نمایشگاه است تا حدی که در آخرین دوره آن در سال گذشته تقریباً نمایشگاه خالی از غرفه گذاران ترک و بزرگان صنعت فرش ماشینی کفپوش منطقه بود. به نظر می رسد عمر نمایشگاه دموتکس خاورمیانه به پایان رسیده است و این برند نمایشگاهی به فراموشی سپرده می شود اما ابتکار برگزارکنندگان آلمانی برای انتقال دموتکس خاورمیانه به استانبول موجب شد تا امیدها دوباره زنده شوند و امسال شاهد برگزاری نمایشگاه دموتکس خاورمیانه در قدرتمندترین

## شرکت پرستو تجارت آریا



- 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



یکی از مهمترین کارکردهای نمایشگاه فرش ماشینی تهران ظهور برندهای جدید است که برای معرفی خود به طرز شایسته ای در نمایشگاه حاضر می شوند. اما ای کاش کمی در انتخاب نام ها و برندها نوآوری و خلاقیت به خرج داده شود. به نظر میرسد نام خاطره در صنعت فرش ماشینی ایران بسیار محبوب است! سعی داریم در شماره های آتی مجله کهن به بحث برند ها در صنعت فرش ماشینی ایران بیشتر بپردازیم.



فرش کلاسیک برای چندمین سال متوالی است که در نمایشگاه حاضر می شود و در کنار سایر شرکت های اصفهانی گرما بخش نمایشگاه است. آقای رجالی مدیریت این شرکت ضمن ابراز نگرانی از شرایط اقتصادی حاکم بر صنعت کشور در باره نمایشگاه نیز به مجله نساجی کهن گفت: نمایشگاه محل خوبی برای ارائه کالاهای ماست اما متأسفانه تعداد بازدید کنندگان نمایشگاه امسال اصلا با سال گذشته قابل مقایسه نیست. ما سال گذشته تعداد بسیار بیشتری از فعالان صنعت فرش، فروشندگان و تجار را ملاقات کردیم اما امسال از این نظر نمایشگاه افت شدیدی داشته است.



به اذعان همگان امسال توجه به غرفه آرای و نمایش شکیل و زیبای فرش ها در شرکت های مختلف بسیار مورد توجه بود. همانطور که قبلا هم ذکر شد حضور در نمایشگاه در کنار تمام مزایایی که برای صنعت فرش ما دارد موجب شده شرکت ها نیز از نظر استانداردهای حضور در نمایشگاه ارتقا یابند.



شاید تا چند سال پیش ترکهها برای فروش سیستم های نمایش فرش و برخی تجهیزات فروشگاهی شناسی داشتند اما امروزه شرکت هایی مانند نوین تکنیک با پیشرفت های خوب خود این امید ترک ها را نا امید کرده اند. آقای کاجی مدیریت شرکت نوین تکنیک می گوید: « کیفیت محصولات ما در سال های اخیر ارتقا یافته است و امروز نه تنها می توانیم جوابگوی بازار داخل باشیم بلکه در نظر داریم در نمایشگاه های خارجی نظیر دموونکس نیز محصولات خود را ارائه دهیم» با امید موفقیت برای همه تلاشگران صنعت فرش ماشینی ایران



فرش شد نقش مشهد هم از شرکت هایی است که برای اولین بار در این نمایشگاه حضور پیدا کرده است. مدیریت این شرکت در رابطه با نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش تهران که برای چهارمین دوره برگزار شده است به خبرنگار مجله کهن گفت: « نمایشگاه از جهات مختلف قابل بررسی است. به نظر من نمایشگاه در مجموع خوب است. شرکت ها هم به نحو خوبی شرکت کرده اند و در بیشتر مواقع مشتری هم برای خرید وجود دارد اما فروشنده نمی داند باید فرش خود را به چه قیمتی به فروش برساند. من به شخصه شرکت هایی را در نمایشگاه می بینم که با وجود اینکه غرفه ای چشمگیر دارند اما کارخانه آنها نیمه تعطیل است. بعضی شرکت ها فرش هایی را به نمایش در آورده اند که نمی توانند به خریدار ارائه دهند و خیلی ها نمی توانند سفارشات اخذ شده در نمایشگاه را جوابگو باشند چرا که اصولا الیافی در کارخانه شان وجود ندارد و در شرایط سخت و بحرانی تامین مواد اولیه در کشور شرکت ها نمی دانند چه می کنند.



فرش ساوین به عنوان بخشی از گروه صنعتی ساوین سعی دارد در بازار بسیار رقابتی فرش ماشینی با استفاده از امکانات تولیدی خود رقابت خوبی را داشته باشد.



فرش توس مشهد با تکیه بر سابقه طولانی در هنر - صنعت فرش دستباف و با توجه به مدیریت خوش فکر خود آقای جعفر بختیاری، برنامه های بسیار خوبی را در بخش صادرات فرش ماشینی دنبال می کند. آقای جعفر بختیاری اعتقاد دارد صادرات به بازارهای سطح پائین نمیتواند جوابگوی نیاز صنعت فرش ماشینی ما به صادرات باشد. شرکت های ایرانی باید برای ورود به بازارهای سطح اول دنیا دورخیز کنند.



نمایشگاه فرش ماشینی تهران در حد استاندارد برگزار می شود اما...

## حضور بازدیدکنندگان تجاری خارجی در نمایشگاه های ایران بسیار سخت است

روسیه امکان پذیر است؟ و اینکه آنها می توانند به بازار روسیه نیز صادرات داشته باشند؟ بازار روسیه یک بازار بسیار بزرگ است و با حدود ۱۴۵ میلیون نفر جمعیت بازار خوبی برای محصولات ایرانی از جمله فرش ماشینی است. قدرت خرید مردم روسیه در مقایسه با ۵ سال پیش بسیار بالا رفته و مردم علاقه زیادی به خرید فرش دارند. برای شرکت های ایرانی ورود به بازار روسیه ممکن است سخت است. در روسیه فرش های بلژیکی محبوب هستند و شرکت های تولید کننده فرش ماشینی بلژیک سال هاست که وارد بازار روسیه شده اند و هر کدام دارای انبارهای بزرگ فرش در شهرهای مهمی مانند سن پترزبورگ و مسکو هستند و فروش خوبی هم دارند. این اولین مانع برای شرکت های ایرانی خواهد بود. از طرف دیگر اگر شرکت های ایرانی بدون اطلاعات تجاری کافی، بدون داشتن انبار محصولات و تشکیلات متمرکز وارد بازار روسیه شوند موفق نخواهند بود چرا که مقررات تجاری و بازرگانی در روسیه با اروپا متفاوت است و قوانین اخذ مالیات، حقوق گمرکی و ... در روسیه پیچیدگی خاصی دارد. ■

از سمت نمایشگاه برای من ارسال نشد و پس از تلاش بسیار زیاد از طریق یکی از دوستانم در ایران موفق به این کار شدم. این تنها یک معنی دارد و اینکه بازدید کننده خارجی برای آنها اهمیتی ندارد. متأسفانه در اغلب غرفه های شرکت های حاضر در نمایشگاه حتی یک نفر هم مسلط به زبان انگلیسی نیست و این یک ضعف برای شرکت هاست. من در نمایشگاه بازدید کننده خارجی زیادی ندیدم که این برای یک نمایشگاه در این سطح خوب نیست.

البته این به دلایل زیادی است که مسائل سیاسی هم از آن دسته است. متأسفانه در تلوزیون های خارجی همیشه سعی دارند ایران را کشوری خطرناک جلوه دهند که واقعا این چنین نیست. وقتی یک شرکت یا تاجر خارجی همیشه در تلوزیون و رسانه های کشورش خبرهای بدی از ایران میشوند انگیزه زیادی برای سفر به ایران ندارد. ایران ظرفیت های تجاری بسیار بالایی دارد که باید از آنها استفاده شود.

به نظر شما آیا ورود شرکت های فرش ماشینی ایران به بازار

یکی از محدود بازدید کنندگان خارجی نمایشگاه آقای Yury Butsykin از کشور روسیه است. ایشان که در زمینه مواد اولیه نساجی و بازرگانی فعالیت دارند برای دومین سال متوالی است که در از نمایشگاه بازدید می کنند. بی مناسبت ندیدیم با ایشان گفتگوی کوتاهی داشته باشیم و نمایشگاه را از دید یک بازدید کننده با تجربه خارجی بررسی کنیم.

آقای یوری بوتسین به نظر شما نمایشگاه امسال چگونه است؟

نمایشگاه امسال به عقیده من از سال گذشته ضعیف تر است. من از غرفه شرکت های زیادی در نمایشگاه بازدید کردم و بسیاری از آنها امسال هم غرفه گذار هستند. شرکت های حاضر فرش های بسیار خوب و با کیفیتی را ارائه کرده اند اما به نظر من مشکل اصلی این نمایشگاه متوجه شرکت ها و برگزار کننده نیست. مشکل اصلی بازار بسیار بزرگ فرش ایران امروز بحث کیفیت هم نیست. بازار فرش ایران بسیار قدرتمند است اما امروز اسیر مواردی چون افزایش زیاد نرخ دلار و عدم ثبات اقتصادی است.

نمایشگاه را از نظر استانداردهای بین المللی چطور ارزیابی می کنید؟

من از نمایشگاه های زیادی در ترکیه، هند، روسیه و حتی نمایشگاه هایی در ایران مانند نمایشگاه فرش کاشان بازدید کرده ام. به نظر من این نمایشگاه در حد استاندارد و قابل قبولی برگزار می شود. همه چیز تقریباً نرمال است اما آنچه مشهود است رکود کسب و کار و فعالیت های تجاری گسترده است. از نظر برخورد با یک بازدید کننده خارجی نمایشگاه های ایران شرایط خوبی ندارند. متأسفانه یکی از مشکلات بسیار مهمی که من با آن مواجه بودم مشکل ارسال دعوت نامه برای اخذ ویزای ایران است.

متأسفانه من از ماه ها قبل به این نمایشگاه برای دریافت دعوتنامه حضور در ایران نامه ارسال کرده ام اما هیچ جوابی

آیا تبلیغات نمایشگاه مناسب بوده است؟

ما در تمام محل هایی که موثر بوده و کارایی بالایی داشته اند تبلیغات مناسبی را داشته ایم. از جمله در سطح شهر تهران، کاشان، متروی تهران تبلیغات محیطی داشته ایم.

حدود ۱۵۰۰۰ ایمیل و حدود ۵۰۰ هزار اس ام اس تبلیغاتی ارسال کرده ایم. ضمن اینکه بسیاری از شرکت ها از طریق مجله تخصصی فرش ماشینی ایران و دعوتنامه هایی مخاطبان خود را مستقیماً به نمایشگاه دعوت کردند. بنابراین به نظر من تبلیغات نمایشگاه مناسب و خوب بوده است. اگر به عقیده برخی، بازدید کنندگان نمایشگاه در حد مورد دلخواه آنها نیست باید دلیل را در جای دیگری جست و جو کرد. شاید اگر فروشگاه داران فرش ماشینی کمتر در نمایشگاه دیده می شوند شاید نقدینگی ندارند و هزاران دلیل بزرگ و کوچک دیگر. این یک معادله بسیار پیچیده است.

آیا بر روی شرکت های خارجی جهت حضور در نمایشگاه هم کار خاصی را انجام داده اید؟

بله ما در ترکیه و هند به طور مستقیم بازاریابی انجام داده ایم چه برای جذب غرفه گذار و چه برای جذب بازدید کنندگان، اما در خواست زیادی نبود. دیروز ما شاهد بازدید یک هیات تجاری تاجیکستانی از نمایشگاه بودیم که منجر به عقد قراردادهای خوبی با برخی از شرکت های فرش ماشینی شد. قطعاً اگر شرایط امسال از نظر سیاسی و اقتصادی حداقل مشابه سال قبل بود مطمئن باشید که نمایشگاه فراتر از حد انتظارات برگزار میشد. به نظر من همه شرکت های حاضر رضایت کاملی دارند و نکته مبهمی وجود ندارد.

سال گذشته طی مذاکراتی که با شرکت های ترک داشتیم بیش از ۱۳۰۰ متر از سوی آنها درخواست زرو غرفه داشتیم و پیش بینی می کردیم امسال فضای بین المللی ما بیش از ۲۰۰۰ متر باشد. مثلاً شرکت مریونس قرار بود با ۴۰۰ متر فضای نمایشگاهی حاضر شود اما به دلایلی منصرف شدند. به نظر من مشکل اصلی باید از جای دیگری حل شود. ■



# فرش توس مشهد

## TOOS MASHHAD CARPET





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

## فرش، معدن طلایی زیر پای ما

کاشی فرش ها و... را جمع آوری و بازیافت می کنند. این فرش ها در واقع همان بشکه های نفت هستند و دفن کردن آنها در زیر انبوهی از زباله مثل این است که هزاران بشکه نفت، این طلای سیاه را زیر خاک دفن کنیم.

در حال حاضر در بازار بزرگ آمریکا تنها ۵ شرکت به طور حرفه ای به بازیافت فرش مشغول هستند. دولت آمریکا و بخش خصوصی با تهیه یک برنامه ۱۰ ساله قصد دارند از ورود فرش به زباله دانی ها و محل های دفن زباله جلوگیری کنند.

طبق این برنامه تعداد شرکت های بازیافت تا سال ۲۰۲۳ در آمریکا به ۱۰۵ شرکت خواهد رسید. حتی در آمریکا قوانینی در حال تصویب و البته اجرا در برخی ایالت هاست که تولیدکنندگان فرش و شرکت های خدماتی نصب و تعویض کفپوش ها را ملزم می کند تنها در صورتی می توانند فرش های خود را به فروش برسانند یا خدمات را برای مشتریان انجام دهند که متعهد شوند فرش های فرسوده را مستقیماً یا غیرمستقیم بازیافت کنند. همچنین خریدهای بزرگ دولت آمریکا از شرکت هایی انجام می شود که این تعهدات را انجام دهند.

برای کسب اطلاعات بیشتر در رابطه با صنعت بازیافت فرش به مجله نساجی کهن مراجعه کنید. ■

به نظر شما چه رابطه ای می تواند بین فرش زیر پای شما و سرسیندرهای یک ماشین فورد وجود داشته باشد؟ آیا امکان دارد آنها هر دو از یک ماده اما در فرمهای مختلفی باشند؟

بله امروزه با یاری صنعت بازیافت فرش و استفاده از فرشهائی ضایعاتی، فرش زیر پای شما می تواند به صدها قطعه در یک ماشین اسپورت امروزی تبدیل شود.

البته این صنعت، هنوز بسیار جوان است. صنعت بازیافت فرش در آمریکا به عنوان یکی از پیشرفته ترین و قدرتمند ترین کشورهای جهان بیش از یک دهه به طور جدی مورد توجه قرار گرفته و در این سال ها توانسته است به پیشرفت های بسیار زیادی دست پیدا کند اما هنوز صنعت بازیافت فرش راه بسیار طولانی را تا انجام وظیفه کامل خود دارد.

طبق آمارهای سال ۲۰۰۲، در آمریکا سالانه بالغ بر ۶ میلیارد پوند یعنی بیش از ۲/۵ میلیارد تن فرش دور انداخته می شود.

جالب این که از این میزان در سال ۲۰۱۰ فقط حدود ۴/۵ درصد از محل های دفن زباله و یا مستقیماً توسط مصرف کنندگان و تولیدکنندگان به کارخانجات بازیافت ارسال شده است. جالب تر اینکه این رقم در مقایسه با سال ۲۰۰۹ حدود ۱۰ درصد رشد داشته و ۶ برابر فرش های بازیافتی در سال ۲۰۰۲ میلادی در کشور آمریکاست.

همچنین ۱/۱ درصد از کل فرش های دور ریخته شده در آمریکا هر ساله مورد مصرف مجدد و تعمیر و نوسازی قرار می گیرد و یا به مصرف تولید سوخت در کوره های بزرگ زباله سوزی می رسند.

در آمریکا حدود ۴ درصد کل ضایعات و زباله ها به انواع فرش ماشینی می شود. عکس از مقاله برداشته شود.

در آمریکا شرکت های بازیافت، فرش های فرسوده خانه های مسکونی، موکت های ادارات و مکان های عمومی، انواع



### OPPORTUNITY UNDERFOOT



#### 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 پیامک باتیک به شماره ۳۰۰۱۳۹۸ 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



## تولیدکننده انواع فرش ماشینی

۵۰۰شانه و ۷۰۰شانه دستباف نما

گلیم جاجیم - فریز

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

EMAIL: INFO@TOOSCARPET.IR

WEB: WWW.TOOSCARPET.IR



# فرش پایتخت

محصولی از مجتمع نساجی نور



سازمان ملی صنایع نساجی و فرش

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



۷۰۰ شانه، دستیاف گونه



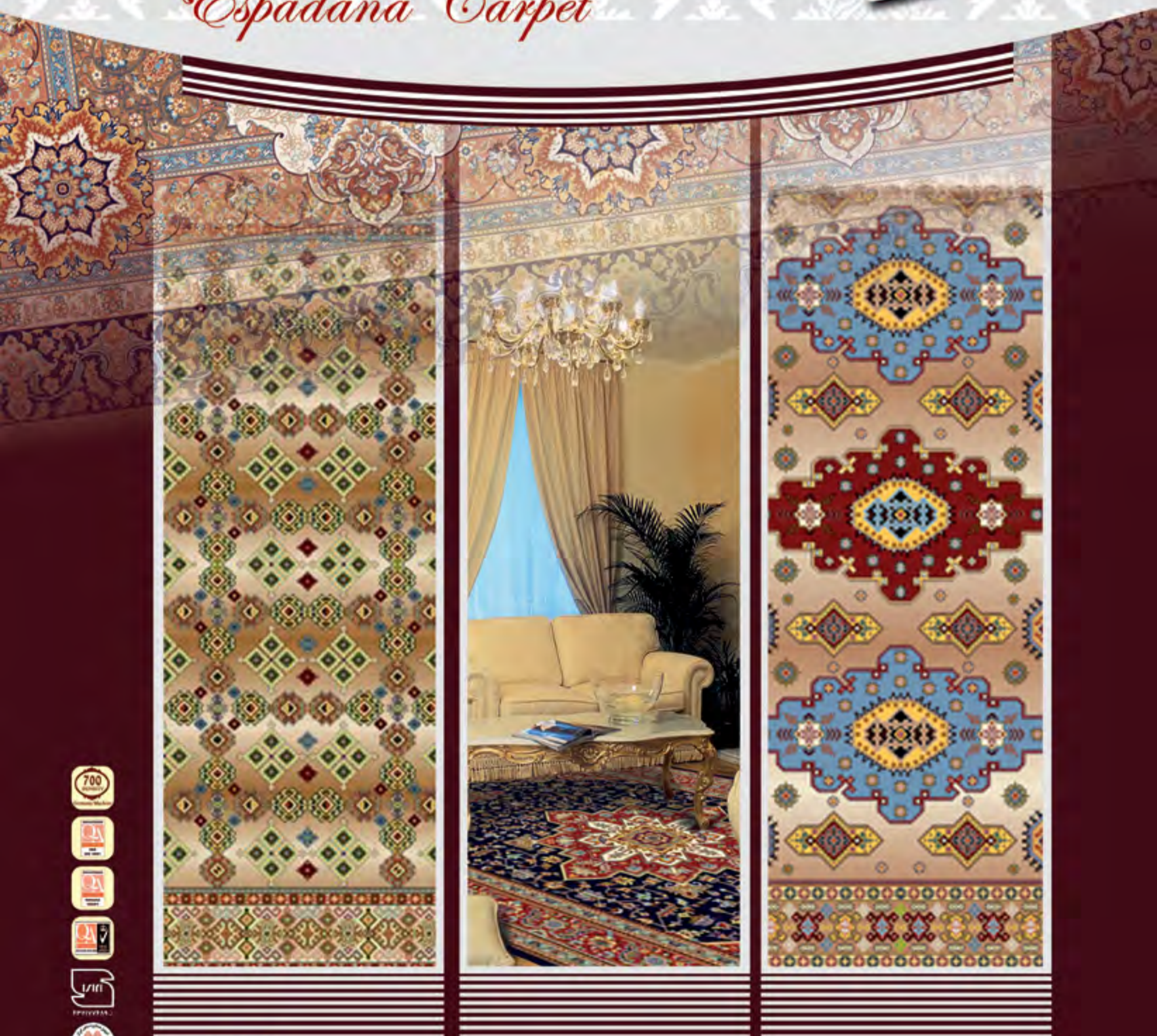
نشانی: کاشان، بعد از پلیس راه راوند، کیلومتر ۱۵ جاده قدیم قم - کاشان روی شیر پاستوریزه  
تلفن: ۰۳۶۱-۵۵۳۸۴۰۰-۵ فکس: ۰۳۶۱-۵۵۳۸۴۰۹

[www.paitakhtcarpet.com](http://www.paitakhtcarpet.com)

# فرش اسپادانا

محصول شرکت نگین گلستان کاشان

*Espadana Carpet*



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



جناب آقای کرامتیان

آزمون و خطاهای بسیار زیادی بالاخره موفق به تولید محصولی با کیفیت برتر شدند. حتی در برخی مواقع ما به عنوان همکاران ایشان تا مرز ناامیدی و شکست پیش رفتیم اما همیشه ایشان با انکاب تجربه و تلاش ما را به آینده امیدوار کرد. به نظر من تنها رمز موفقیت مجموعه فرش کرامتیان تجربه و تلاش های ایشان است. ایشان در سال های دور موفق به ساخت اولین ماشین بافندگی فرش ماشینی ماکویی در ایران شده بودند که اولین دستگاه از نیز در سال ۱۳۶۲ به دانشگاه نساجی اصفهان هدیه کردند و هنوز هم این دستگاه به عنوان ابزار آموزشی فرش ماشینی برای دانشجویان این دانشکده مورد استفاده است. در پایان امیدواریم صنعت فرش ماشینی بتواند به جایگاه شایسته خود در جهان دست یابد. ■

به فرد خود در دنیا شناخته شده است. در صنعت فرش ماشینی هم با تکیه بر این طرح ها و نیز کیفیت بالا در تعادل با قیمت مناسب، می توانیم به بازار های صادراتی دست پیدا کنیم. در حال حاضر فرش کرامتیان در عراق، کویت و امارات متحده عربی مشتریان خوبی دارد و البته در حال ارسال نمونه هایی به کشورهای اروپایی مانند آلمان و همچنین کانادا هستیم. امیدواریم بتوانیم پس از دریافت نظرات مشتریان در این کشور ها و مطالعه دقیق بازار ها به این مهم دست پیدا کنیم.

#### رمز موفقیت فرش کرامتیان چیست؟

رمز موفقیت فرش کرامتیان تجربه چندین و چند ساله حاج آقا کرامتیان بوده است که با پشتکار مثال زدنی و تست انواع نخ و

## فرش کرامتیان ، آمیزه ای از طرح و رنگ ایرانی

گفتگو با مدیران ارشد شرکت فرش کرامتیان

#### به نظر شما استقبال از نمایشگاه امسال چطور بوده ؟

متأسفانه کپی برداری یک مشکل همیشگی است قطعاً ما از کپی شدن طرح هایمان خوشحال نیستیم اما در عین حال نگرانی زیادی هم از این موضوع نداریم چرا که اولاً همانطور که عرض کردم یک واحد طراحی بسیار پویا و فعال داریم و دوماً هنوز شرکتی نتوانسته علیرغم کپی طرح های ما فرشی با کیفیت کرامتیان تولید کند.

#### شرایط بازار فرش ماشینی چگونه است؟

در رابطه با شرایط بازار باید عرض کنم که متأسفانه به دلیل نوسانات نرخ ارز و نیز افزایش آن با شرایط خوبی روبرو نیستیم. به ویژه در رابطه با شرکت هایی که تمرکز زیادی بر روی اکریلیک دارند این مشکلات حادتر است. اما در مورد پلی استر از آنجایی که منابع داخلی وجود دارد کار سهل تر و مشکلات کمتر است. مردم ایران نیز همواره فرش های با کیفیت را می پسندند اما آنها هم به عنوان خریدار دستشان خالی است بنابراین بازار کمی با رکود مواجه می شود. علاوه بر این ها مشکلات دیگری مانع کمبود نقدینگی ، تامین قطعات یدکی ماشین آلات هم وجود دارد.

#### رود پلی استر به صنعت فرش ماشینی چه تاثیری بر روی صادرات این محصول خواهد داشت؟

به نظر من در درجه اول فرش ایرانی با طرح و رنگ منحصر

ما از حضور در این نمایشگاه خرسند هستیم چرا که فرش های شرکت کرامتیان با طرح ها و رنگ بندی های جذابی که در این نمایشگاه ارائه شده است توجه بسیاری از خریداران، تجار و حتی همکاران را به خود جلب کرده است. در روز جمعه که اولین روز نمایشگاه نیز بود با استقبال تعداد زیادی از خریداران مواجه شدیم و به لطف خداوند سفارشات خوبی را از سراسر ایران داشتیم. یکی از نکات مثبت این نمایشگاه برگزاری آن در کلان شهر تهران است که قطعاً مشتریان زیادی را روانه نمایشگاه می کند.

محصولاتی که ما در این نمایشگاه ارائه داده ایم عموماً فرش های پلی استر براق است که با بافت بسیار ظریفی که در آن وجود دارد بسیار شبیه فرش دستباف ایرانی است و بسیار چشم نواز است.

یکی از مزیت های مهم شرکت ما همان طور که شما هم مشاهده کردید توجه ویژه به بخش طراحی است. ما در شرکت فرش کرامتیان یک تیم طراحی قوی داریم و حداقل هفته ای ۲ طرح خوب در واحد طراحی ما تولید می شود که پس از بافت مورد قضاوت بزرگان فرش در شرکت قرار می گیرد و پس از رفع ایرادات به تولید انبوه میرسد.

#### آیا با کپی شدن طرح هایمان مشکلی ندارید؟

## دولت و صنعت

### باید به تعهدات خود در قبال یکدیگر عمل کنند



است. گذشته از بحث قیمت الیاف، تهیه و ورود آن به کشور هم مشکل است و چون عمده مصرف کارخانه بر روی الیاف اکریلیک متمرکز شده و تولید این الیاف در داخل بسیار کم است باعث ایجاد وابستگی شدید به خارج شده است.

به نظر من به کاری که واحدهای صنعتی در ایران انجام می دهند به هیچ وجه نمی توان واژه تولید را اطلاق کرد! چرا که امروز تولید در ایران یک کار کاملاً ریسکی و نامطمئن است و اغلب تولیدکنندگان در این شرایط با علم به ضرر و زیان در حال تولید هستند. وقتی شرکتی مثلاً سال گذشته با LC یک ساله الیاف وارد کرده و دلار در آن زمان مثلاً ۱۲۰۰ تومان بوده امسال که باید پول را پرداخت کند باید دلار ۲۵۰۰ تومانی پس بدهد یعنی حداقل ۷۰۰ تومان از اصل پول تولیدکننده نیست شده است. امروز ما کالاهای خود را در شرایطی می فروشیم که نمی دانیم قیمت تمام شده دقیق آن چقدر است؟ در بحث الیاف ضمن مشکلاتی که عرض شد حتی تضمینی وجود ندارد که بتوانیم با همین شرایط هم الیاف مصرفی خود را جایگزین کنیم.

در سال ۸۹ حدود ۱۰۰۰ تن الیاف را گشایش و یک میلیارد پول را در بانک حدود یک سال سپرده کردیم اما در سال ۹۰ LC برگشت خورد. ضمن اینکه ضرر سنگینی در این مورد تحمل کردیم تولید ما هم به دلیل عدم تامین الیاف متوقف شد. از این دست مشکلات در کارخانجات فرش ماشینی بسیار وجود دارد. حدود ۲ سال است که نتوانسته ایم LC باز کنیم و بانک ها هم شرایطی را برای تولیدکننده قرار داده اند که واقعاً ظالمانه است. به نظر من در کنار تحریم ها سیاست های غلط اقتصادی و پولی کشور به مشکلات دامن زده است و متأسفانه هیچ حمایتی از صنعت انجام نمی شود در حالی که حرف از آن زیاد است. به نظر من با هیچ مقیاس و معیاری نمی توان شرایط کنونی

مجموع نساجی نور پایتخت با مساحتی در حدود ۴۵۰ هزار مترمربع و با سرمایه اولیه ۳۰۰ میلیارد ریال در سال ۱۳۸۶ به بهره برداری رسیده است. این مجموعه شامل سالن های ریسندگی، رنگرزی، هیت ست و بافندگی و تکمیل و بسته بندی فرش می باشد. این شرکت که موفق به کسب گواهینامه های بین المللی نظیر ISO ۹۰۰۱، ISO K ۱۰۰۰، ISO ۱۸۰۰۰ و استاندارد ملی ایران شده است سالانه بیش از ۱۵۰ هزار مترمربع ظرفیت تولید فرش ماشینی را دارد.

در شرایط کنونی اقتصادی کشور به نظر می رسد واحدهای بزرگ نساجی به مراتب با مشکلات و تهدیدهای جدی تری روبرو هستند. واحدهایی که ضمن اشتغال تعداد زیادی از افراد جامعه هستند و در این شرایط به سختی روزگار می گذرانند. در این مصاحبه کوتاه قصد داریم بیشتر در رابطه با مسائل مرتبط با صنعت فرش ماشینی از زبان آقای مزروعی مدیرعامل مجموعه نساجی پایتخت بشنوم.

#### لطفاً در مورد مشکلاتی که به واسطه شرایط اقتصادی کشور برای واحدهای بزرگ نساجی ایجاد می شود توضیح دهید.

همانطور که شما هم به درستی اشاره کردید مجموعه های نساجی بزرگ در کشور امروز مشکلات بسیار بزرگتری دارند. در مجتمع نساجی نور پایتخت پس از ورود الیاف به کارخانه انواع فرش ماشینی به صورت بسته بندی شده خارج می شوند و حتی علاوه بر آن به سایر شرکت ها خدمات بافت، آهار و تکمیل و بسته بندی، فروش نخ، هیت ست نخ و... را هم ارائه می دهیم. در حال حاضر یکی از بزرگترین مشکلات ما تامین مواد اولیه

اولیه تجارت و بازار را هم نمی دانند. این اختلافات باعث شده نتوانیم اتحاد خود را حفظ کنیم و برخی مشکلات بزرگ را به کمک یکدیگر و اتحاد حل کنیم.

از طرف دیگر مدیر خوب و کاردان هم خیلی کم پیدا می شود. چون با مجوزهایی که بدون هیچ بررسی و به راحتی آب خوردن داده می شود هر کسی که کمی دانش مدیریتی و تجربه لازم در صنعت فرش ماشینی را دارد تمایل دارد برای خود یک شرکت تاسیس کند و چند بافنده و کمک بافنده را جمع می کند و با یک ماشین اقدام به تولید می کند. این تفکر نتیجه بسیار مایوس کننده ای برای صنعت ما دارد چرا که اولاً یک مجموعه تولیدی و کارخانه بزرگ که دارای سرمایه و توان مالی بالاست هر چقدر به این در و آن در می زند نمی تواند یک مدیر خوب و با سابقه را در مجموعه خود نگاه دارد و از طرفی مدیر باتجربه ای که بدون سرمایه و توان مالی و نقدینگی وارد تولید می شود مثل پرنده ای است که یک بال ندارد. بنابراین هر دو بخش متضرر می شوند. اگر صنعت دارای استراتژی باشد نهادهای مرتبط و وزارت صنعت و معدن نباید به همین راحتی به هر کسی جواز تاسیس کارخانه بدهند؛ صرفاً اینکه شخصی تقاضا داده مهم نیست و باید سوابق فرد، توان مالی، توان مدیریتی و برنامه کاری چند ساله او بررسی شود.

متأسفانه بسیاری از شرکت های کوچک و ضعیف حتی توان اخذ گواهی استاندارد را هم ندارند فقط بازار شرکت های خوب و استاندارد را خراب می کنند. خوشبختانه با اجباری شدن استاندارد برای فرش ماشینی یک حس نوآوری و ارتقاء در همه زمینه ها ایجاد شده است و شرکت هایی که موفق به اخذ نشان استاندارد شده اند و یا در حال گرفتن آن هستند هر روز از نظر مدیریت، بهره وری، ارتقاء تکنولوژی و... پیشرفت می کنند و اگر این طور نباشد بازار خود را از دست می دهند.

#### در سال حمایت از تولید و سرمایه و کار ایرانی چه انتظاراتی دارید؟

ببینید انتظارات تولیدکنندگان، انتظارات اولیه و بسیار ساده است. تولیدکننده انتظار دارد در قبال وظایف و تعهداتی که او برای دولت انجام می دهد دولت هم به تعهدات خود عمل کند نه اینکه همه چیز بر علیه تولید طراحی شود. البته وقتی کمی عمیق تر نگاه کنیم متوجه می شویم که دولت هنوز نسبت به تقویت صنعت احساس نیاز نمی کند چرا که منابع درآمدی سرشار مانند نفت در اختیار اوست. اما در کشورهایی که این نعمت وجود ندارد دولت ها مجبورند برای حفظ بقای خود به صنعت و تولید بهترین خدمات را بدهند تا تولید رونق بگیرد و بتواند از آنها مالیات دریافت کند بنابراین انگیزه بسیار بالایی برای تقویت و پیشرفت صنعت و افزایش واحدهای صنعتی قوی وجود دارد. در این کشورها در واقع علاوه بر امنیت جانی مردم تامین امنیت اقتصادی برای صنعتگران و تجار از اولویت هاست. ■

صنعت را ارزیابی کرد و به همین دلیل سیاست های کاری ما روزانه یا هفتگی است. چرا که بی ثباتی در تصمیمات و مبهم بودن شرایط همه توان ما را گرفته است و ما را سردرگم کرده است.

امسال ارائه تسهیلات به واحدهای تولیدی بسیار کم شده است و سودجویی عده ای که با روابط وام های کلان به نام تولید می گیرند باعث بدبینی بانک ها به تولیدکنندگان شده است در حالی که به نظر من برای بانک ها شناسایی تولیدکننده واقعی از افراد سودجو بسیار ساده است.

متأسفانه سیاست گذاری های غلط موجب می شود صنعتی مانند خودروسازی که در مقایسه با صنعت نساجی از نظر اشتغالزایی و منافع اقتصادی برای کشور حرفی برای گفتن ندارد مورد حمایت قرار می گیرد اما نساجی از این امر محروم است. در صنعت نساجی حدود ۲۵ درصد هزینه ها، هزینه های کارگری است یعنی صنعت با اشتغالزایی بسیار بالایی است که می تواند در همه زمینه ها به دولت کمک کند اما این رابطه باید دوطرفه باشد.

در ایران به دلیل نبود استراتژی کلان در تمام صنایع همه واحدها به صورت جزیره ای کار می کنند و هیچ کس تکلیف خود را نمی دانند.

#### آیا تامین قطعات یدکی ماشین آلات بافندگی فرش نیز برای شما دشوار شده است؟

بله. تامین قطعات یدکی ماشین آلات بافندگی برای ما سخت است و هزینه های زیادی برای ما دارد. به نظر من از طرف نمایندگان این شرکت ها در ایران مشکلی از نظر سرویس دهی وجود نداشته، اما قیمت قطعات یدکی پرمصرف در ماشین آلات بافندگی بالاست و با توجه به نرخ ارز، گران تر هم شده است. اینکه قیمت قطعات یدکی مصرفی ما در یک دوره کاری نسبت به قیمت کل ماشین بیشتر است یک واقعیت است و در همه جای دنیا تمامی شرکت های ماشین ساز شرایط را به گونه ای در نظر می گیرند که از محل فروش قطعات یدکی عایدی خوبی داشته باشند. تامین این قطعات از هند، ترکیه و یا داخل کشور در بعضی موارد قابل انجام است، اما بعضی از قطعات طوری طراحی شده اند که فقط باید آنها از شرکت سازنده خریداری شود.

برخی از مشکلات ما در این زمینه به این دلیل است که ما اصولاً کار گروهی را خوب یاد نگرفته ایم و این به این مسئله برمی گردد که اختلاف توان های مدیریتی در صنعت فرش ماشینی به ویژه در شهرستان کاشان بسیار زیاد است.

در راس برخی کارخانجات مدیران بسیار توانمند علمی و عملی هستند که واقعاً الگو هستند و در مقابل مدیران بسیار ضعیفی هم در این صنعت داریم. متأسفانه نه ضعیف ترها قوی ها را می پذیرند و نه قوی ها افراد ضعیف را در خود راه می دهند. افرادی وارد این صنعت شده اند که نه تنها تحصیلات قابل قبول علمی و تجربه کار صنعتی را ندارند بلکه حتی دانش

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: ۰۹۱۲۱۶۱۲۴۵۵ - ۰۲۶۳۴۴۳۹۸۳۴

# 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



## طراحی فرش، آلوده به ویروس کپی کاری

بهنام قاسمی

صنعت فرش ماشینی هم مانند خیلی از صنایع و بخش های دیگر، آلوده به ویروس کشنده کپی برداری بوده و تقلید و دنباله روی در تمام قسمت های آن جاری است. از کپی کردن طرح و نقشه گرفته تا اقدام به سوء استفاده از آرم و لوگو و اعتبار برندهای مشهور کشور. عده ای از کارشناسان این اوضاع را ناشی از سطح دانش پایین در بین مدیران واحدهای تولیدی کپی کار می دانند. اینها اصولا مانند افراد نابینایی هستند که چون نمی توانند راه و مسیر را ببینند دست به دامان دیگری میشوند. حال اینکه آن دیگری، خودش مسیر را تشخیص می دهد یا نه بحث جدایی است و وای به روزی که به اصطلاح کوری بخواهد عصاکش کور دیگر باشد. در میان همه این کپی برداری ها و تقلید ها آنچه امروز بیش از همه عرصه را بر صنعت فرش ماشینی ما تنگ کرده است بحث طراحی فرش ماشینی است.

به طور کلی فرش ایران از نظر تکنیک های بافت و ساختار، از قدرت رقابت بسیار خوبی برخوردار بوده و از این نظر تولیدات کشورهای رقیب به هیچ وجه توانایی مانور در مقابل تولیدات فرش ماشینی و دستباف ایرانی را ندارند، آنچه موجبات نگرانی و ضعف فرش ایرانی را در بازارهای جهانی فراهم نموده عدم توجه کافی به رنگبندی و طرح و نقشه آن است!

نیم نگاهی به مزیت های نسبی کشور ما در بحث طراحی و توان تولید فرش های با ارزش افزوده بیشتر نیز این نکته را تایید مینماید که در هر نقطه ای از کشور که بافندگان و تولید کنندگان فرش ماشینی یا دستباف به این نکته کلیدی توجه داشته و حاضر به پرداخت هزینه برای تهیه طرح و نقشه ای مناسب گردیده اند محصول آنها از توجیه اقتصادی بیشتری برخوردار بوده است!

در شرایط فعلی برای بافندگان و تولید کنندگان فرش کشور هزینه تهیه طرح و نقشه فرش برای هر متر مربع فرش از صفر تا یکصد هزار تومان است، تحقیقات کارشناسی نشان داده که تولید فرشهای دستبافی که هزینه طراحی آن کمتر از متری

تجاری شدن تولید فرش، نگاه صنعتی به آن و کاستن از بعد هنری آن از دیگر دلایل رکود کار طراحان قالی است. چاپ و کپی نمودن طرحها و نقوش از یکطرف و عدم بروز شدن طراحان و نقاشان فرش و استفاده حداقلی از فنون روز آنان را بشدت آسیب پذیر نموده است.

متأسفانه کار عده ای از طراحان ما در بهترین حالت به کپی طرح ها و کاتالوگ های شرکت های فرش ترکیه کشیده شده است غافل از اینکه همین شرکت های ترک طرح های اصیل و سنتی ایران را از استاد کاران طراح فرش ایرانی و به قیمت گزاف خریداری می کنند. چرا ما نباید پدید آورنده مد ها و سبک های جدید باشیم و چرا باید همیشه رنگ و طرح اروپایی ها یا ترک ها را به خورد مصرف کننده داخلی بدهیم.

**بازرگانه کیانی**  
**Kiani Trading Co.**

Kiani Trading is proud to offer different counts of jute yarn from Bangladesh in quality (CRX, CRT, CRM, CB) to support companies produce machine-made carpet in Iran and all over the world. we kindly appreciate for selecting us as your supplier.

Address: Kiani Trading Build - Mobarahi blv - Kashan - Iran  
Tel: (0098361) 5557848 - 5558955 Mobil: (0098)09131610151 Fax: (0098361) 5551371

**مشهد ارداهال**  
**فرش پنجاه رنگ مشهد**  
(محصول کلبافت طلائی)  
50-Color Carpet Mashhad Ardahal

محصول جدید: فرش ماشینی شاه

تولید ۳۰۰۰

ISO 9001  
IMQ  
L-Net

کاشان: جاده قدیم آران و بیدگل، میدان شهیدان اربابی (صنعت)، پلاک ۱۰۲  
تلفن: ۰۹۱۳۱۶۱۰۶۱۱ همراه: ۰۳۶۲)۲۷۵۹۰۰۶ فاکس: ۰۳۶۲)۲۷۵۹۵۱۹  
سامانه پیام کوتاه: ۰۲۱۰۹۲۰۲۱ ۲۵۱۸۱۹۲۰۰۰ کدپستی: ۳۰۰۰۱۱۷۸۳  
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](http://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](http://WWW.PARDISCARPET.COM)

همراه: +۹۱۳ ۱۶۲۲۵۰۹

تلفن: +۳۶۲ ۲۷۵۹۱۱۹