

جهان فرش

نشریه اتحادیه صنف فرش ماشینی و موکت تهران
شماره دوم خرداد ۱۳۹۲

This issue sponsored by:



فرش ستاره کوریزد
SETAREH KAVIR CARPET



Buyers Guide

- وظیفه اتحادیه دفاع از حقوق صنف فرش ماشینی است
- نمایشگاه دمو تکس شانگهای و جولان فرش های ایرانی
- با شلوارهای جین کهنه خود فرش درست کنید
- گزارش اختصاصی مجله از نمایشگاه فرش ماشینی قازیان تپ
- توصیه هایی بسیار مهم به فروشندگان فرش



فرش جسدن



۱۰۰۰ شانه راد ۷۰۰ شانه مینی

و بزودی

فرش دستبافت راد ۱۰۰۰ شانه مینی

همزمان با میلاد با سعادت امیرمومنان علی (ع)
از فرش دستباف هرگردشگر یک گره برج میلاد
با حمایت گروه ستاره کویر یزد رونمایی گردید.



به دنبال رونمایی از فرش هر گردشگر یک گره با مشارکت گروه ستاره کویر یزد
و یونسکو در تیر ماه سال گذشته در برج میلاد تهران، بافت فرش هر گردشگر
یک گره برج میلاد نیز آغاز گردید و طی یکسال گذشته گردشگران داخلی و
خارجی که از برج میلاد بازدید داشته اند گره ای بر فرش زده اند.



صادرکننده نمونه
ملی - ۱۳۹۱



واحد نمونه
استاندارد کشوری



حاصل طلایی مصرف کننده
طی ۸ سال متوالی





مشهد فرش اردهال

ارشم و پرنس
بافتة ارز



اولین تولید کننده فرش با تکنولوژی نانو در جهان

فروشگاه مرکزی : تهران . خیابان شریعتی . روبروی ظفر
ساختمان نگین ظفر . فروشگاه فرش مشهد اردهال
تلفن: ۴۲ - ۲۲ ۸۹ ۶۵ ۳۹ فکس: ۲۲ ۸۹ ۶۵ ۴۴
www.mashadardehalcarpet.com
info@mashadardehalcarpet.com

برآنیم تا زیرپای هریرانی یک فرش خوب بکسترایم



KHOOB CARPET GROUP

KHOOB CARPET



فرش خوب

آدرس: تهران - خیابان آفریقا - خیابان گلگونه - پلاک ۲۷

تلفن: ۰۲۱-۲۲۰۴۴۸۱۶ / ۰۳۶۱-۲۵۵۳۳۲۶

فکس: ۰۲۱-۲۲۰۵۳۹۴۳ / ۰۳۶۱-۲۵۵۳۳۲۷

آدرس فروشگاه: تهران - میدان هفت تیر - مقابل فروشگاه زنجیره ای یاس

نیش کوچه مازندرانی - پلاک ۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۲۰۳۷۵



فرش نگین مشهد تابان



تولیدکننده انواع فرش ماشینی ۷۰۰ شانه

CRX تراکم ۱۵۰۰، ۸ رنگ - HCP تراکم ۲۵۵۰، ۸ رنگ

بافت کریستال دستبافت گونه

اولین تولیدکننده فرش ۱۰ رنگ HCP تراکم ۲۵۵۰ الی ۲۷۰۰

کاشان: شهرک صنعتی راوند بلوار یکم شرقی تلفن: ۳-۵۵۳۵۴۴۰-۵۵۳۴۴۶۱ (۰۳۶۱) فکس: ۵۵۳۴۴۶۱ (۰۳۶۱)

همراه: ۰۹۱۳ ۲۶۱۱۲۵۴ - ۰۹۱۲ ۷۰۷۰۳۴۵ www.negintabancarpet.com , negin.taban1@gmail.com

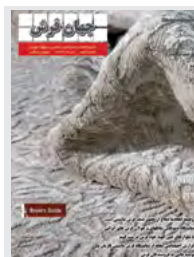


نشریه اتحادیه صنف فرش ماشینی و موکت تهران
خرداد ۱۳۹۲ / شماره دوم

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

CONTENTS

June 2013 - World of machine made carpet and flooring



جهان فرش

صاحب امتیاز: اتحادیه صنف فرش ماشینی و موکت تهران
مدیر مسئول: محمدهادی کمالیان

شورای سیاست گذاری:

محمدهادی کمالیان: ریاست اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران
رحمان سعیدی: نایب رئیس اول اتحادیه
رستمعلی قاسم زاده شانجانی: خزانه دار اتحادیه
آزاد پیروی چناسر: دبیر اتحادیه
محمدرضا محسن شیرازی: بازرس اتحادیه
سر دبیر: بهنام قاسمی

آدرس اتحادیه:

تهران خیابان شریعتی، سه راه طالقانی، نبش کوچه حمید صدیق،
ساختمان ۱۲۰، طبقه دوم
تلفن: ۷۷۵۳۵۴۷۵ و ۷۷۶۵۴۲۱۲
فکس: ۷۷۵۲۷۳۸۷
www.efmt.ir

دفتر نشریه:

صندوق پستی: تهران ۴۶۵-۱۶۷۶۵
تلفن: ۷۷۲۴۵۷۸۰ - ۷۷۴۵۴۹۷۴ فکس: ۷۷۴۳۲۲۹۶
پست الکترونیک: info@kohanjournal.com

مدیر تبلیغات و بازرگانی: علیرضا ناگهی

گروه کارشناسان: مهندس مهرداد زکی پور - مهندس سیروس آریان
پور - مهندس مهدی یکتا - مهندس احمد فرهی - یاسر محبوب - محمد
علی سبطینی

مدیر داخلی و هنری: محبوبه قایدی

امور اشتراک و روابط عمومی: لیلا ابراهیمی
طراحی و صفحه آرائی: بهنوش قاسمی

لیتوگرافی و چاپ: تهران - پیچ شمیران - نرسیده به پل چوبی - شماره
۲۴۰ - آئین چاپ ۷۷۵۲۰۰۳۵

توزیع تهران: ۷۷۲۴۵۷۸۰ - ۰۲۱

توزیع کاشان: آقای دشتبان ۰۹۳۶۶۱۶۸۰۳۰

نشریه آماده دریافت و چاپ مقالات و دیدگاه های صاحب نظران و
کارشناسان است.

لطفا مطالب و مقالات خود را به آدرس پست الکترونیک ما
Info@kohanjournal.com ارسال کنید.

نشریه در ویرایش و تلخیص مطالب آزاد است.

آرا و نظرات طرح شده در مقالات الزاماً دیدگاه این نشریه نیست و
مسئولیت بر عهده نگارنده آن است.

این نشریه به صورت رایگان توزیع می شود.

جهت دریافت اشتراک با ما تماس بگیرید:

۰۲۱-۷۷۲۴۵۷۸۰

مصاحبه

۷..... وظیفه اتحادیه دفاع از حقوق صنف فرش ماشینی است
آقای رحمان سعیدی- نائب رئیس اول اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران
۱۶..... صنف فرش ماشینی و موکت نیاز به آموزش دارد
آقای احد صادقی- پیشکسوت صنف فرش ماشینی و موکت
۴۴..... خلاقیت، تفکر و به روز بودن رمز موفقیت است
آقای انصاری- گالری فرش کشمیر

صفحه فرهنگی

۱۱..... رکورد گینس برای فرش ایرانی
فرش تبریز ایران منبع الهام جدیدترین طراحی برند «هرمس» ۳۳..

فرش و دکوراسیون

۱۴..... فرش مناسب برای کودک شما
بررسی برخی از عوامل موثر در حفظ و نگهداری کیفیت فرش
و کفپوشها..... ۲۲
فرشی مناسب دکوراسیون منزل ۳۴

فرش و نمایشگاه

۲۰..... سرای ابریشم، بزرگترین بازار فرش ماشینی کشور
محصولات جدید، کیفیت و شور و اشتیاق تجارت؛ همه در
پانزدهمین دوره نمایشگاه کفپوش آسیا، دمو تکس چین..... ۲۴
گزارش نمایشگاه فرش ماشینی قازیان تپ ترکیه ۲۰۱۳..... ۳۰

آیا می دانید؟ ...

۳۵..... تعدادی از راه کارهای یک عرضه پاسخگو این ها هستند
فرش های بزرگ پارچه ۴۰
توصیه های یکی از اساتید فروش جهان به فروشندگان ۴۶
مهمترین نمایشگاهی نساجی و فرش ۴۹

قوانین و مقررات

۳۸..... قوانین صنفی
۳۹..... قوانین مالیاتی
برگه صدور پروانه کسب ۵۷

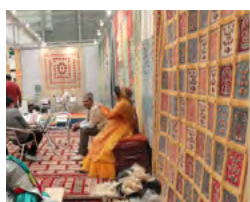
آخرین نوآوری ها و محصولات

۱۰..... با شلوارهای جین کهنه خود فرش درست کنید

راهنمای خریداران فرش

اخبار

پرسش و پاسخ



سرمقاله

ی. الحیث

بسیار خرسندیم که توانستیم بار دیگر و با چاپ دومین شماره مجله اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران گام مهمی را در جهت ارتباط با اعضای محترم صنف و نیز اطلاع رسانی برداریم. بی گمان استقبال بسیار خوب و کم نظیر اعضای صنف و خریداران نهایی از توزیع شماره اول این نشریه، ما را در ادامه راه بسیار دلگرم کرده است. لذا در همین جا بر خود لازم می دانم از کلیه عزیزان، دوستان و همکاران محترم که نظرات خود را برای ما ارسال نمودند تشکر و قدردانی به عمل آورم. همچنین به مناسبت چاپ دومین شماره مجله در نخستین ماه های سال ۱۳۹۲ که رهبر فرزانه انقلاب آنرا به نام حماسه اقتصادی و حماسه سیاسی نامگذاری نموده اند به همه همکاران محترم و اعضای مجدداً تبریک عرض می نمایم.



تبلور حماسه سیاسی با حضور اصناف در انتخابات: اصناف همواره از حامیان اصلی نظام جمهوری اسلامی از بدو شکل گیری تا به امروز بوده اند. اصناف و بازاریان همیشه با ارتباطات گسترده خود با مردم، روحانیت و دولت در همه عرصه ها با وجود تحمل تمام فشارهای اقتصادی و سیاسی در حفظ شان نظام کوشیده اند.

در سال حماسه سیاسی و اقتصادی نیز اصناف به ویژه صنف فرش ماشینی و موکت تهران حضور قدرتمندانه خود را در انتخابات ریاست جمهوری به نمایش خواهند گذاشت تا بار دیگر شاهد اتحاد و همدلی ملت عزیز ایران در راه سازندگی و آبادانی کشور باشیم.

اصناف و حماسه اقتصادی: متأسفانه امروز تمام بخش های اقتصادی کشور از جمله اصناف با مشکلات عدیده ای دست و پنجه نرم می کنند. اینکه شعار حماسه اقتصادی را جامه عمل بپوشانیم کار چندان مشکلی نیست و می توان با یک جهش و برنامه ریزی مناسب در حوزه تولید ملی، توزیع و صادرات این امر را محقق کرد.

امروزه اقتصاد دنیا به یک اقتصاد رقابتی تبدیل شده است و مرزی برای تولیدات کشورها وجود ندارد و هر کشوری که بتواند از نظر قیمت، کیفیت و تنوع برتری داشته باشد در بازار موفق تر خواهد بود. خوشبختانه تمام ظرفیت ها و پتانسیل های لازم در کشور وجود دارد و تنها حلقه مفقوده، حلقه مدیریت جامع و دانش محور است که توانایی های بالقوه ما را به فعل درآورد.

در این بخش اصناف می توانند همانند گذشته از پیشگامان تحقق حماسه اقتصادی باشند و از تمام توان خود در این راه استفاده خواهند کرد. قطعاً دولت می تواند با پر رنگ کردن نقش اصناف در تصمیم گیری ها، کارها را به اصناف واگذار کند. فعالیت هایی چون تاسیس بانک اصناف در پیشرفت های اقتصادی این بخش بسیار موثر خواهد بود که امیدواریم به زودی محقق شود. واگذاری مالیات بر مشاغل، بازرسی ها و ... به اصناف هم از فعالیت های خوب دولت بوده است.

سال جدید و فصل ارائه اظهارنامه های مالیاتی: هر ساله با نزدیک شدن به زمان ارائه اظهارنامه های مالیاتی، نگرانی ها، ابهامات و شک و تردیدهای زیادی برای اعضای محترم صنف فرش ماشینی و موکت ایجاد می شود. در این سخن کوتاه از تمامی اعضای اتحادیه دعوت می کنم جهت تکمیل اظهارنامه های مالیاتی خود حتماً از کمک و مشاوره های کارشناسان و وکلای اتحادیه استفاده کنند تا با مشکلات احتمالی مواجه نشوند. همه می دانیم که بسیاری از مشکلات ایجاد شده برای واحدهای صنفی از عدم آگاهی و یا عدم تکمیل صحیح اظهارنامه های مالیاتی است که می توانند با کمک اتحادیه (که حمایت از واحدهای صنفی در همه بخش ها من جمله دارایی و مالیات را از وظایف اصلی خود می داند) این مشکلات را رفع نمایند. در پایان باز هم از تمامی اعضای و فعالان محترم تشکر و قدردانی کرده و برای تمام فعالان صنف فرش ماشینی و موکت در سراسر کشور آرزوی موفقیت و پیروزی دارم.

محمدهادی کمالیان

ریاست اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران

دارند اتحادیه ها معمولاً حال و هوای دولتی پیدا کرده اند و به جای اینکه واقعاً و با جان و دل از حقوق و خواسته های اعضا در نهادهای دولتی دفاع کنند بیشتر با دولت و دستورالعمل های او هماهنگ هستند. آیا چنین ادعایی در مورد اتحادیه صنف فرش ماشینی و موکت تهران صادق است؟

من با این نظریه مخالفم؛ چرا که ما ساعت ها در کمیسیون ها، ادارات کل و نهادهای دولتی از حقوق اعضا دفاع می کنیم و خواسته های صنف را به گوش مقامات می رسانیم. به ویژه دوستانی که با مسائل و مشکلات مالیاتی دست و پنجه نرم می کنند شاهد بوده اند که اتحادیه با پیگیری های زیاد برای احقاق حقوق آنها تلاش می کند. ما در وهله اول صنفی هستیم و اولویت ما حمایت از صنف می باشد. متأسفانه برخی از اعضا تصور می کنند در کمیسیون های مالیاتی اتحادیه باید مالیات واحد صنفی را به صفر برساند که این از حدود اختیارات ما خارج است. در برخی موارد نیز اتحادیه ها تنها مسئول و مجری برخی مصوبات و قوانین صادره از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت هستند که جز ابلاغ آنها به صنف و پیگیری اجرای آنها کار دیگری از ما ساخته نخواهد بود.

◀ با توجه به اینکه یکی از وظایف شما رسیدگی به شکایات مردمی و تخلفات واحدهای صنفی است اتحادیه در رابطه با مردم و خریداران نهایی چه وظیفه ای دارد؟

یکی از شعارهای اتحادیه اینست که «حق با مشتری است» چرا که بالاترین سرمایه هر واحد صنفی مشتری است و اغلب واحدهای صنفی ما هم مشتری مداری را در سر لوحه کارهای خود قرار داده اند. یکی از مهمترین اهداف ما دفاع از حقوق مشتری است و نباید این تصور برای مشتریان به وجود آید که چون اتحادیه متولی فروشگاه های فرش و موکت در تهران است به هر قیمتی حقوق مصرف کننده را زیر پا می گذارد. ما همیشه در یک شرایط عادلانه و با حفظ حرمت و حقوق مشتریان به شکایات رسیدگی می کنیم و اصلاً دلیلی ندارد که از تخلفات و خطاهای واحد صنفی زیر مجموعه خود چشم پوشی کنیم.

◀ لطفاً در مورد مشکلات و معضلات موجود در صنف فرش ماشینی و موکت تهران و مسائلی که اعضا با آن دست و پنجه نرم می کنند بیشتر توضیح دهید.

به نظر من مهمترین مشکل موجود نا بسامانی قیمت ها و بی ثباتی بازار است. مشکل مهم دیگر مالیات است که متأسفانه دارایی بدون حساب و کتاب، مالیات بر سرمایه! را از واحدها طلب می کند در حالی که باید مالیات بر درآمد در نظر گرفته شود. در حال حاضر اگر مدیر یک



وظیفه اتحادیه دفاع از حقوق صنف فرش ماشینی است

آقای رحمان سعیدی - نائب رئیس اول اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران

اتحادیه صنف فرش ماشینی و موکت تهران محلی است برای دفاع از حقوق تمامی فروشگاه های فرش و موکت تهران که وظیفه خطیر توزیع کف پوش ها در کلان شهر تهران را بر عهده دارند. حدود ۶۰۰ واحد دارای پروانه فعالیت در سطح شهر تهران هستند. اگر جمعیت ۱۳ میلیونی تهران را به تعداد این واحد ها تقسیم کنیم سهم هر واحد صنفی فرش ماشینی حدود ۲۲ هزار نفر است! اگر متوسط هر خانواده تهران را ۵ در نظر بگیریم یعنی هر واحد صنفی مسئول ارائه خدمات به ۴۴۰۰ خانواده تهرانی است. این عدد به خوبی اهمیت این صنف را نشان می دهد. به نظر می رسد در این بین نقش اتحادیه صنف فرش ماشینی و موکت تهران در جهت تقویت فروشگاه های فرش ماشینی بسیار پر رنگ است. در این شماره از مجله جهان فرش گفتگوی صمیمی و جالبی را با آقای رحمان سعیدی، نائب رئیس اول اتحادیه انجام داده ایم که امیدواریم از خواندن آن لذت ببرید.

◀ لطفاً در مورد نقش اتحادیه و کارکردهای آن در صنف فرش ماشینی و موکت تهران بیشتر توضیح دهید.

طبق قانون، رسالت و وظایف اتحادیه ها کاملاً مشخص است و چهارچوب تعریف شده ای دارد. از مهمترین این وظایف باید به ایجاد هماهنگی بین اعضای صنف و نهادهای دولتی اشاره کرد. رسالت کلی اتحادیه ایجاد نظم و قانون است تا صنف بتواند در چهارچوب مشخص و با هماهنگی کامل پیش برود و از بی قانونی ها، تخلفات، اعمال نظرهای شخصی یا گروهی که تنها منافع بخشی را تامین می کند جلوگیری شود. ضمن اینکه حرکت در چهارچوب قانون و نظارت کافی در مورد صنف فرش ماشینی و موکت که به طور مستقیم با مردم و خریداران نهایی سر و کار دارد از اهمیت ویژه ای برخوردار است. صدور جواز فعالیت کلیه واحدهای این صنف و نظارت بر نحوه عملکرد آنها، رسیدگی به شکایات مردمی، دفاع از حقوق اعضا در بحث های مالیاتی، دارایی و اجرای مصوبات وزارت صنعت و معدن و تجارت از دیگر فعالیت های اتحادیه است. همچنین در هیات مدیره جدید سعی

کرده ایم تسهیلاتی را برای اعضا فراهم آوریم که موجب رفاه و ارائه خدمات بهتر به آنها باشد. در این راستا بحث بیمه تکمیلی اعضا و مشاوره های مالیاتی را دنبال کرده ایم. به ویژه در بحث مالیات به دلیل اینکه در سال های اخیر بحث مالیات بسیار جدی تر شده است و سطح آگاهی اعضا اتحادیه هم در این بخش نسبتاً کم است تصمیم گرفتیم امکان استفاده از مشاوره های مالیاتی را برای اعضا فراهم کنیم.

این نوید را به اعضا می دهیم که به زودی مشاور حقوقی هم توسط اتحادیه به صنف محترم معرفی خواهد شد و اعضا می توانند مسائل مهمی مثل چک های برگشتی و مشکلات مالی و حقوقی خود را با آگاهی کامل حل و فصل نمایند. از جمله برنامه های بلند مدت دیگر تأسیس صندوق قرض الحسنه برای صنف است که شاید بتواند بخشی از نیازهای مالی اعضا، فعالان و فروشندگان فرش ماشینی و موکت تهران را در هنگام نیاز برطرف نماید.

◀ آقای سعیدی، برخی از اعضای صنف اعتقاد



صنعتی و کسب و کار در محل هایی که واحدهای صنعتی به طور مجتمع قرار دارند و یا راسته بازارها بیشتر به چشم می خورد. به نظر من اگر یک واحد صنعتی با بدگویی از سایر شرکت ها یا واحدهای صنعتی رقیب خود به دنبال فروش کالای خود باشد یک کار کاملاً غیر اخلاقی و به دور از شرع و عرف انجام داده است. به نظر من تبلیغات منفی در این صنف همیشه نتیجه عکس دارد. نباید سطح فهم مشتری را دست کم گرفت. ممکن است که مشتری در زمینه فرش تخصص کافی نداشته باشد اما تقریباً مثل همه ما قدرت شناسایی خوب و بد در روابط اجتماعی خود را دارد.

کاسب امین مردم و جامعه است. امروزه اخلاقیات در بین کسبه کمرنگ تر از گذشته شده است اما هنوز هم اصناف از شریف ترین اقشار جامعه هستند و بخش عظیمی از تجارت و فعالیت های اقتصادی کشور را بر دوش دارند.

شایسته است که کمی ارزش ها و آداب و رسوم قدیمی کسبه قدیم را احیا کنیم و مطمئن باشیم که روزی هر کسی را خدا مقدر کرده و عاقبت به خیری همه ما در درستکاری و صداقت است.

گران فروشی و یا فروش اجناس زیر قیمت بازار برای خارج کردن بقیه از دور رقابت، هر دو کار نا شایستی است چون موجب تضییع حقوق دیگران خواهد شد. اتحادیه در موارد معدودی که گران فروشی انجام شود برخورد قاطعی انجام می دهد اما ما نمی توانیم کسی را به خاطر ارزان فروشی مواخذه کنیم و تنها در این مورد رعایت اخلاق صنعتی از سوی واحدهاست که می تواند موجب حفظ آرامش در بازار شود. سعی می کنیم در این موارد با کدخدا منشی موضوع را حل کنیم.

صنعت و صنف فرش ماشینی را چگونه توصیف می کنید؟

ببینید فرش ماشینی امروزه تبدیل به یک صنعت شده

بد فرش و یا گران فروشی، مشتری را آزار نمی دهد بلکه این برخورد نا مناسب و دور از ادب واحد صنعتی است که او را به شدت عصبانی کرده است. مشتری قبل از هر چیز برخورد درست و محترمانه را انتظار دارد.

چه توصیه هایی به واحدهای صنعتی در این زمینه دارید؟

از همکاران عزیز می خواهم که با مشتری صادق باشند و با او محترمانه برخورد کنند. مشتری به این کاری ندارد که ما با چه مشکلاتی روبرو هستیم و یا چک برگشتی و مطالبات وصول نشده داریم. شاید مشتری نتواند فشارهای وارد بر یک فروشنده و خستگی او را درک کند اما ما باید به نوبه خود صبور باشیم. امروزه با توجه به تعدد فروشگاه های فرش یک فروشنده باید مطمئن باشد که خریدار با مراجعه اول به او خرید نخواهد کرد و حداقل چند فروشگاه را دیده و قیمت های مختلفی دارد. اگر فروشنده همه چیز را با صداقت به مشتری بگوید و به دنبال فریب او نباشد قطعاً موفق است چرا که خریدار این صداقت و درستکاری را به خوبی تشخیص می دهد. در ۹۰ درصد موارد مشتری صرفاً یک کارشناس فرش نیست و نیاز به یک فرد قابل اعتماد دارد تا بتواند از او به عنوان یک کارشناس بهره بگیرد. بنابراین فروشنده ای موفق است که با صداقت، درستکاری و ادب و احترام بتواند مشتری را به هدف نهایی خود برساند. در مرحله بعدی فروشنده نباید از اعتماد مشتری به هر دلیلی سوء استفاده کند بلکه باید برای این اعتماد ارزش قائل شود.

کسبه فرش ماشینی و موکت چگونه می توانند اخلاق صنعتی را رعایت کنند؟

قبل از پاسخ به این سوال لازم می دانم از همه فروشندگان و اعضاء محترم صنف فرش ماشینی و موکت تهران که اخلاق صنعتی را در رابطه با همکاران و یا در مواجهه با مشتریان به خوبی اجرا و رعایت می کنند تشکر و قدردانی کنم. متأسفانه عدم رعایت اخلاق و ادب

واحد صنعتی خوش ذوق و خوش سلیقه باشد و با هزینه ای حتی اندک، محیط کاری زیبا و شکیل برای خود درست کند دارایی تصور می کند واحد صنعتی روی پول خوابیده. متأسفانه ملاک اخذ مالیات از واحدهای صنعتی بسیار کوتاه فکرانه و بی حساب و کتاب است. در شرایطی که سطح تجارت و فروش واحدها به دلیل نا بسامانی های اقتصادی کشور به شدت افت پیدا کرده و بازار راکد است فروشنده و یا واحد صنعتی باید چه مالیاتی پرداخت کند؟

از مشکلات دیگر صنف، وصول مطالبات، چک ها و اسناد در بازار است. به طوری که حجم چک های برگشتی و ناتوانی مالی در پرداخت ها در مدت اخیر افزایش بی سابقه ای داشته است و جای نگرانی دارد.

اغلب فروشگاه ها و یا افرادی که دچار مشکل می شوند آنهایی هستند که پروانه کسب و جواز فعالیت ندارند و عضو اتحادیه هم نیستند. این افراد صرفاً با هدف کلاهبرداری واحد صنف نمی شوند بلکه پس از مدتی به دلیل عدم تجربه کافی و یا عدم توان مالی دچار ضررهای هنگفتی می شوند و نمی توانند خود را به موقع جمع و جور کنند. شایسته است افرادی که می خواهند وارد این صنف شوند و تجربه کافی در این کار ندارند قبلاً به اتحادیه مراجعه نمایند و با ما مشورت کنند. وقتی شما می خواهید راندگی کنید و ماشینی بخرید حتماً باید دوره آموزشی را برای گواهینامه طی کنید و یا برای بدست آوردن یک شغل اداری نیاز به مدرک تحصیلی دارید. برای افتتاح یک فروشگاه فرش و ایجاد یک تجارت سالم و هدفمند هم باید اصول اولیه کار را یاد بگیرید و با بزرگان صنف مشورت کنید. این انتظار را داریم که اعضای جدید در این بازار ملتهب و غیر قابل پیش بینی حتماً به اتحادیه مراجعه کنند و مشاوره های لازم را کسب کنند.

به نظر می رسد نقش اتحادیه در این بین بسیار پر رنگ باشد. آیا بهتر نیست اتحادیه برای افرادی که تازه اقدام به تأسیس واحد صنعتی کرده اند و یا اعضای قدیمی تر خود و حتی برای فروشندگان فرش دوره های آموزشی برگزار کند و علاوه بر آموزش شیوه های کسب و کار در حوزه های روان شناسی، اخلاقی، مشتری مداری و... نیز آنها را به روز کند؟

در حال حاضر مجمع امور صنعتی اقدام به برگزاری یک سری کلاس های توجیهی برای کلیه اصناف نموده است. اما اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران نیز در نظر دارد چنین آموزش هایی را در آینده در تقویم کاری خود جای دهد. آموزش کلید حل بسیاری از مشکلات موجود در همه بخش هاست. به ویژه در بحث اخلاق و نحوه برخورد با مشتری. موارد بسیار زیادی را داشته ایم که مشتری ناراضی به اتحادیه مراجعه کرده است و طرح شکایت کرده؛ شاید باور نکنید که در اغلب موارد کیفیت

بیشتری وجود دارد. به نظر من پراکندگی واحدهای فرش ماشینی در سطح شهر تهران مناسب است. از نظر تعداد نیز نمی توان عدد خاصی را مشخص کرد؛ چرا که قطعاً تعداد واحدهای عرضه کننده یک کالا با تقاضای آن کالا در جامعه خود به خود تنظیم می شود و اتحادیه برنامه ای برای کم یا زیاد کردن تعداد واحدها ندارد.

◀ یک واحد صنفی فرش ماشینی موفق چه ویژگی هایی دارد؟

قطعاً یک واحد موفق باید صادق، درستکار و با اخلاق باشد. بهترین تبلیغ برای یک فروشگاه، داشتن مشتریان راضی و وفادار است. یک خریدار وقتی فرش را می خرد تا مدت ها بعد در رابطه با کیفیت و قیمت آن کنجکاو است و اگر در مقایسه های خود به این نتیجه برسد که کالای خوب با قیمت مناسب به او فروخته شده بهترین تبلیغ خواهد بود و به طور مستقیم یا غیر مستقیم منافع زیادی را برای واحد صنفی فراهم می آورد.

در پایان لازم می دانم این نکته را یادآوری کنم که اتحادیه خانه تمام اعضا و واحدهای صنفی است و متعلق به خود آنهاست. ما آماده ایم تا مشاور و یاور خوبی برای همه مشکلات آنها باشیم. از حدود ۳۰۰ واحد صنفی فاقد پروانه کسب هم دعوت می کنم هر چه زودتر جهت اخذ پروانه به اتحادیه مرجعه کنند و فعالیت صنفی خود را در چهارچوب قانون ادامه دهند.

مشکلات ناشی از تحریم نمی توانیم با آنها مراوده داشته باشیم. امیدواریم هر چه زودتر این مشکلات مالی برطرف شود. تولیدات ما از بسیاری از فرش های ترکیه با کیفیت تر و مرغوب تر است.

◀ چه توصیه ای به خریداران فرش ماشینی دارید؟

مهمترین توصیه من این است که از واحدهای فاقد پروانه کسب خرید نکنند چرا که اغلب شکایات و تخلفات ایجاد شده از سمت همین واحدها رخ می دهد. پروانه کسب در واقع اعتبار آن فروشگاه است و اگر بخواهد تخلف کند در واقع با اعتبار خود بازی کرده است. اتحادیه شدیدترین برخوردها را با واحدهای فاقد پروانه کسب انجام می دهد.

◀ به نظر شما آیا تعداد واحدهای صنفی فرش ماشینی که حدود ۶۰۰ واحد صنفی می باشد برای توزیع فرش در کلان شهر تهران کافی خواهد بود؟

اصولاً فروش فرش یک شغل سنتی است و در آن فروش اقساطی نیز وجود دارد. به همین دلیل شاید یک فرش فروشی با سابقه در محله ای در غرب یا شرق تهران پاسخگوی نیاز بسیاری از اهالی آن منطقه باشد و مردم نیز بیشتر تمایل دارند از واحد صنفی محل زندگی خودشان خرید کنند که در دسترس تر و مورد اطمینان بیشتری است و در مورد فروش اقساطی هم امکان

است و جایگاه بسیار خوبی در کشور دارد و هنوز جای پیشرفت بسیار زیادی در زمینه تولید و صادرات پیش روست. فرش زائیده فرهنگ ایرانی است و با فرهنگ و زندگی ما گره خورده است. در سالهای اخیر صنعت فرش ماشینی به یک صنعت مدرن تبدیل شده است. اگر حمایت ها از صنعت فرش ماشینی به خوبی انجام می شد شاید می توانستیم در سال های آینده فرش ماشینی ایران را هم در جهان مطرح کنیم و در بازارهای صادراتی حرف های بیشتری برای گفتن داشته باشیم.

در بازار داخلی نیز زمینه های زیادی برای فروش و تولید فرش وجود دارد. در حال حاضر سرانه تولید فرش ماشینی در ایران برای هر نفر کمتر از ۲ مترمربع است. مزیت دیگر کشور ما این است که همانطور که ایران کشوری ۴ فصل است بازار فروش فرش هم در آن ۴ فصل است. مثلاً در مواقعی که در تهران بازار بسیار پر رونق است در برخی از شهرستان ها این گونه نیست. در برخی مناطق ایران به دلیل فصلی بودن کشاورزی یا باغداری در هنگام برداشت محصولات کشاورزی یا باغی، بازار داغتری پیدا می کنند. اما آنچه مسلم است یک تولید کننده خوب نباید خود را به بازار ۷۵ میلیونی ایران محدود کند بلکه باید بازاری را وسعت چند میلیارد را برای خود تعریف کند. اگر صنعت فرش ماشینی با این ظرفیت ها و پتانسیل های موجود بازار خود را محدود به ایران کند قطعاً در جا خواهد زد. البته در حال حاضر مشتریان بسیار زیادی خارج از کشور به خرید فرش های ایرانی تمایل دارند اما به دلیل

توزیع نشریه اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران

گستره توزیع نشریه اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران علاوه بر اعضا صنف فرش ماشینی و موکت، فروشگاه های فرش و موکت، مجتمع های مسکونی منتخب و نمایشگاه های مهم داخلی و خارجی می باشد. شما می توانید برای تهیه و دریافت رایگان این نشریه از طریق زیر اقدام نمایید.

دفتر نشریه: ۰۲۱-۷۷۲۴۵۷۸۰ و ۰۲۱-۷۷۴۵۴۹۷۴

دفتر اتحادیه: خیابان شریعتی، سه راه طالقانی، نبش کوچه صدیق - ساختمان ۱۲۰ - طبقه دوم تلفن: ۷۷۵۲۳۸۷

فروشگاه های منتخب جهت توزیع نشریه:

فروشگاه ستاره کویر: خیابان ولی عصر، نرسیده به پارک ساعی - تلفن: ۸۸۵۵۴۷۱۱

فروشگاه فرش صفاری: خیابان مصطفی خمینی - روبروی کوچه بالاگر - تلفن: ۵۵۱۵۲۶۱۰

فرش پاتریس: میدان هفت تیر - ضلع شمال غربی میدان - بالاتر از خیابان شهید لطیفی - تلفن: ۸۸۴۲۷۱۰

فروشگاه سروش پایتخت: خیابان قزوین - ۱۶ متری امیری - کوی مدرس - تلفن: ۶۶۶۹۸۴۹۳

فروشگاه قالی سلیمان: خیابان مصطفی خمینی، پائین تر از چهارراه سرچشمه، جنب پمپ بنزین - تلفن: ۳۳۵۵۶۹۱۹

فروشگاه فرش الیت: سهروردی شمالی، بالاتر از میدان قندی، روبروی کوچه اشراقی - تلفن: ۸۸۵۲۵۴۸۸

فروشگاه فرش تیراژه: خیابان مصطفی خمینی - چهارراه سیروس - فرش تیراژه - تلفن: ۳۳۵۵۱۰۳۷

توزیع در کاشان آران و بیدگل: آقای دشتیان: ۰۹۳۶۱۶۸۰۳۰

توزیع در شهرستان رامسر: آقای حامد خاتمی نژاد: ۰۹۱۱۹۶۱۱۴۵

توزیع در خرم آباد: آقای فرزاد ملکی: ۰۹۱۶۳۹۸۹۰۰۸

همچنین به زودی تعداد دیگری از فروشگاه های منتخب و نمایندگی های شهرستان اعلام می گردد.

همچنین علاوه بر تیراژ چاپی، این نشریه برای ۲۰,۰۰۰ کاربر اینترنتی ارسال می شود که این افراد می توانند به صورت آنلاین نشریه را مطالعه کنند.



تلفن رزرو آگهی واحدهای صنفی فرش ماشینی و موکت: ۰۲۱-۷۷۲۴۵۷۸۰

جالب است بدانید این نوع فرش ها در بزرگترین نمایشگاههای فرش و کفپوش دنیا در غرفه شرکت های تولیدکننده به قیمت های بسیار قابل توجهی به فروش می رسند چرا که علاوه بر زیبایی توانسته اند به مسئله بسیار مهم بازیافت و حفظ محیط زیست توجه کنند.

دقت کنید که وقتی می خواهید تکه های مختلف پارچه های جین که شاید از چند شلوار جین با بافت ها و رنگ بندی های مختلفی جدا شده اند را به هم متصل کنید، قرار دادن تکه هایی که از نظر رنگ و طرح با یکدیگر همخوانی دارند بسیار مهم است. این مسئله در فرش های pachwalk که امروزه طرفداران زیادی پیدا کرده نیز خیلی مهم است.



شلوارهای جین امروزه از محبوب ترین و پرمصرف ترین نوع شلوار هستند که در کشورهای مختلف بین زنان، مردان، نوجوانان و کودکان علاقمندان زیادی دارد. به دلیل مصرف بالای این نوع از شلوار میزان استهلاک و کهنه شدن آن نیز زیاد است. از طرفی امروزه صنعت مد نیز در عرصه تولید شلوارهای جین وارد شده و این تنوع باعث شده تعداد فروش جین بالاتر برود. با توجه به اینکه پارچه های جین به دلیل دوام بالا و استحکام آن بعد از دور انداخته شدن و یا از رده خارج شدن توسط خریداران، می توانند دوباره به چرخه مصرف برگردند. این مسئله یعنی بازیافت محصولات دور ریختنی که قابلیت مصرف مجدد دارند در کشورهای پیشرفته جهان از اهمیت بالایی برخوردار است. یکی از مصارف خوب پارچه های جین پس از دور انداخته شدن مصرف به عنوان یک زیر انداز فانتزی و مدرن است.

لوازم مورد نیاز برای این کار عبارتند از: چند جفت شلوار جین آبی کهنه، نخ آبی برای دوخت، سوزن، پارچه زمینه، فوم یا موکت. در ابتدا شلوارها را از زیر جیب به طور کامل برش دهید و پارچه های شلوار را از محل دوخت آن باز کنید و آنرا به یک سطح کاملاً صاف تبدیل کنید.

تولید این فرش تا حد بسیار زیادی به خلاقیت و مهارت های شما بستگی دارد به همین خاطر مدل های گوناگونی برای این کار وجود دارد. یکی از راههای معمول این است که پارچه جین را به تکه های مربع یا مستطیل شکل مساوی برش بزنید و با کنار هم قرار دادن این تکه ها، فرش دلخواه خود را بسازید. مثلاً می توانید آن را به قطعات ۲۰ × ۲۰ سانتی متر برش بزنید. برای اتصال این قطعات به یکدیگر می توانید از دوخت معمولی آنها به یکدیگر استفاده کنید اما راه بهتر این است که این تکه ها را به شکل دلخواه خود بر روی یک پارچه زمینه، فوم یا موکت بسیار نازک متصل کنید.





فرش توس مشهد، مزی ایرانی افتخار ایرانی



تولید کننده انواع فرش ماشینی

۵۰۰ شانه و ۷۰۰ شانه دستباف گونه

از تراکم ۱۰۰۰ تا ۲۵۵۰

دفتر تهران: ۰۲۱۳۳۷۷۵۹۲۲ - ۵

فکس: ۰۳۶۲۲۷۵۹۷۱۷

دفتر مشهد: ۰۵۱۱۲۲۵۵۵۰۸

دفتر کاشان: ۰۳۶۲۲۷۵۰۱۱۶ - ۷

EMAIL: INFO@TOOSCARPET.IR

WEB: WWW.TOOSCARPET.IR



فرش تبریز ایران منبع الهام جدیدترین طراحی برند «هرمس» شد

برند بین‌المللی و سرشناس «هرمس» در جدیدترین طراحی لباس‌های مخصوص فصل سرما به سراغ فرش تبریز رفته تا ظرافت و زیبایی هنر ایرانی را در قالب جدیدترین لباس‌های خود به تصویر بکشد. در جدیدترین لباس‌های طراحی شده توسط برند «هرمس» نقش و نگارهای فرش تبریز در تمامی لباس‌های طراحی شده به کار رفته است تا فرش زیبای ایرانی بار دیگر منبع الهام طراحان و هنرمندان در سایر نقاط جهان قرار گیرد. وبسایت «مت گارمون» که از معتبرترین سایت‌های تخصصی در حوزه فرش‌های آنتیک و قیمتی است، خبر استفاده از طرح فرش تبریز در لباس‌های جدید برند «هرمس» را منعکس کرده است. فرش تبریز به سبب ظرافت خاص و لوکس بودن و در عین حال به سبب قدمت طولانی همواره مورد علاقه هنرمندان و طراحان سراسر جهان به عنوان یک منبع الهام بخش بوده است. استفاده از نقش و نگارهای فرش تبریز در طرح جدید کمپانی «هرمس» رنگ و بافت جدیدی به کلکسیون لباس افزوده است.



رکورد گینس برای فرش ایرانی !!!



بزرگ‌ترین فرش جهان که دسترنج ۱۲۰۰ قالیباف ایرانی و حاصل تلاش دو شیفت کاری آنها در مدت ۱۸ ماه است، از دو سال پیش به مسجد شیخ زاید در ابوظبی منتقل شد. این فرش بزرگ که ۵۶۳۴ متر مربع مساحت دارد دارای ۱۳۳ متر طول و ۴۸ متر عرض است و وزن آن ۳۵ تن است. نام این فرش به عنوان بزرگترین فرش جهان در کتاب رکوردهای گینس ثبت شده است و مقامات امارات تلاش دارند از وجود این فرش در کشورشان به عنوان یک جاذبه توریستی بهره برداری کنند. از بزرگترین فرش جهان که زینت بخش مسجدی در شهر ابوظبی امارات است، روزانه قریب به ۲ هزار توریست بازدید می‌کنند. این فرش توسط یک هنرمند ایرانی به نام علی خلیقی، طراحی و توسط شرکت سهامی فرش ایران بافته شده است. نقشه این فرش افشان سراسری است و این فرش پنج ترنج به قطرهای ۲۰، ۷ و ۱۴ متر را در بر می‌گیرد. ترکیب ترنج‌ها در میان زمینه سبز فرش اثر هنری را آفریده که یادآور گلستان‌های قدیمی ایران است، رج شمار ۴۰ گره در ۶۵ سانتی متر، تراکم گره ۳۸۰ هزار در هر مترمربع می‌باشد که مجموع گره‌های آن ۲ میلیارد و ۱۲۰ میلیون است. مواد اولیه بزرگترین فرش دستباف ایرانی ثبت شده در رکورد گینس که در نیشابور بافته شده ۷۲ درصد پشم و ۲۸ درصد پنبه است، ارتفاع پرز فرش ۱۰ میلیمتر و تعداد رنگ‌های کار شده در آن نیز ۲۵ رنگ با زمینه سبز و حاشیه طلایی است.

رنگ سال ۲۰۱۳؛ سبز زمردی!

PANTONE COLOR OF THE YEAR
Emerald 17-5641 2013



مؤسسه رنگ «پنتون»، رنگ سال ۲۰۱۳ را رنگ سبز (زمرد) معرفی کرد. مؤسسه رنگ «پنتون» بر پایه تحلیل روانشناسان خود، رنگ سبز (زمرد) را به عنوان رنگ سال ۲۰۱۳ برگزیده است. تعریف پنتون از این رنگ که سمبل رشد است، سرزنده بودن، درخشندگی و با شکوه بودن است. همچنین این رنگ از ظرافت و زیبایی خاصی برخوردار است که باعث افزایش احساس خوب بودن، تعادل و هماهنگی است. پر جنب و جوش و درخشنده؛ درست مثل طبیعت، سبز نگاهی خوب با رنگ روشن است. ست رنگی آن با زرد مملو از انرژی است. رنگ سال ۲۰۱۳ تواناییه‌ای از رنگ سبز است به نام Emerald با کد ۱۷-۵۶۴۱ که به عقیده خیلی‌ها توأم با حس لوکس بودن است. این رنگ در بسیاری از کشورها، فرهنگ‌ها و مذاهب بیانگر حس شکوه، جلال و زندگی دوباره است. این رنگ بیانگر معنی رشد و شکوفایی است و شاید هیچ رنگ دیگری به اندازه آن بیانگر باز زایی و نوزایی نیست. سال‌های سال در بسیاری از کشورها رنگ سبز بعنوان رنگ وحدانیت و شفا بخشی انتخاب شده است.

«لیتریک ایزمن»، مدیر اجرایی موسسه پنتون درباره انتخاب این رنگ می‌گوید: سبز یکی از فراوان‌ترین رنگ‌ها در طبیعت است. چشم انسان بیش از هر رنگ دیگری تواناییه‌های رنگ سبز را در طیف رنگی می‌بیند. وی افزود: این رنگ دارای تاریخچه بسیار طولانی است، در بسیاری از دوره‌ها بصورت نمادین بیانگر حس شفافیت، زندگی دوباره و تازه شدن بوده، چیزی که در دنیای پیچیده امروز شاید نکته بسیار مهمی است. این رنگ می‌تواند نقش مهمی در گرایش‌های معماری داخلی - دکوراسیون منزل و مد ایفا کند. مدیر اجرایی شرکت پنتون که استاندارد رنگ‌های لباس و صنایع خانگی را تعیین می‌کند، در خبر پیشین گفته بود پیش‌بینی هر سالانه رنگ بنا بر نیاز مشتریان و آنچه آنان می‌خواهند صورت می‌گیرد و بلافاصله مورد استفاده طراحان گوناگون قرار می‌گیرد.

بیمه تکمیلی در مان اعضاء اتحادیه

مشاور و نماینده بیمه ایران: خانم اسدی ۰۹۳۵۱۹۷۷۹۲۸

روزهای شنبه تا چهارشنبه ساعت ۹ الی ۱۴

در خدمت اعضاء محترم می‌باشند

فرش اعیان اولین فرش هزار شانه جهان

فرش اعیان

Aayan Carpet Co.

مدیریت: کریمشاهی

تولید کننده انواع فرش های ماشینی

هزار شانه HCI هفتصد شانه CRP و پانصد شانه CRX

دارنده ۵ گواهینامه استاندارد بین المللی



علامت استاندارد ملی
نشانه مرغوبیت کالا است
۶۳۲۹۸۶۸۹۱۲



اعتمادی از
انگلستان UKAS



عضویت ۲۴۳



عضویت در
تیم جهانی کیفیت



دارنده گواهینامه
تضمین کیفیت از ایتالیا



دارنده گواهینامه
مدیریت تضمین کیفیت



دارنده گواهینامه
مدیریت زیست محیطی



دارنده گواهینامه مدیریت
ایمنی و بهداشت حرفه ای

آدرس کارخانه و فروشگاه مرکزی: شهرستان آران بیدگل - شهرک صنعتی صباحی بیدگلی - بلوار شماره ۱ - پلاک ۱۳۸
شرکت فرش اعیان تلفن: ۲۷۵۹۰۴۳ ۲۷۵۹۸۳۸ تلفکس: ۲۷۵۹۸۳۹-۲۰۳۶۲



فرشی مناسب برای کودک شما

فرهاد جوکاری / کارشناس فرش



این روزها کودکان نه تنها به یک اتاق مجزا، بلکه به اتاقی که همه وسایل آن با سن آنها و سلامتشان همخوانی داشته باشد، نیاز دارند؛ از تخت و کمد و طراحی اتاق گرفته تا فرشی که کف اتاق را می پوشاند. اما چه فرشی مناسب اتاق کودک ماست؟...

ممکن است آخرین چیزی که برای تکمیل اتاق کودک به ذهن والدین برسد یک فرش مناسب برای کف اتاق او باشد اما این موضوع، دلیلی بر کم اهمیت بودن آن نیست...

انتخاب و خرید فرش یا هر چیزی که برای انداختن کف اتاق اختراع شده باشد، قلق ها و بایدها و نبایدهای خودش را دارد. قرار نیست خیلی نسبت به هر چیزی که مربوط به کودک می شود، حساسیت نشان دهیم اما نباید فراموش کنیم که کف اتاق کودک یکی از مهم ترین بخش ها در دکوراسیون و حتی حفظ سلامت کودکان است، به خصوص برای نوپایان که دوست دارند، تجربه جدید راه رفتن را هر روز بیشتر از روز قبل تکرار کنند. این مطلب به چند نکته درباره خرید فرش برای اتاق کودک اشاره می کند.

شناسنامه فرش: مهم ترین مساله، شناسایی جنسی است که با آن کف اتاق کودک را مفروش می کنید. برای شناسایی یک فرش و مقایسه با فرش های دیگر، لازم نیست متخصص و اهل فن باشید. شما می توانید با رجوع به شناسنامه فرش به راحتی پارامترهای تاثیرگذار در فرش را شناسایی و متناسب با نیازتان خرید کنید. همان طور که برای خرید ابتدایی ترین نیازها در ابتدا به برچسب آن محصول توجه می کنید در انتخاب فرش نیز ابتدا به لیبل پشت فرش رجوع کنید.

فرش کودک، فرشی بی پرز

بدون پرز بودن فرش، از مهم ترین نکته هایی است که هنگام خرید فرش اتاق کودک باید به آن توجه کرد. فرش های بافته شده با نخ خاب فیلامنت پلی استر یا پلی پروپیلن، هیچ پرزی ندارند و مانع ایجاد حساسیت و آلرژی در کودک می شوند بنابراین با توجه به اینکه ریه کودکان بسیار حساس است، در انتخاب فرش مناسب باید بسیار دقت کرد تا کوچک ترین آسیبی متوجه کودکان نشود.

نخ خاب فیلامنت پلی استر یا پلی پروپیلن معمولاً با عبارت پلی استر یا پلی پروپیلن فیلامنت یا یکسره در لیبل فرش بیان می شود. شکل فیزیکی نخ های فیلامنت با نخ های دیگر متفاوت است. معمولاً نخ که به عنوان پرز نخ فرش به کار می رود حاصل به هم تابیده شدن نخ هایی منقطع با طول متوسط ۳ تا ۱۸ سانتی متر است، اما نخ فیلامنت ممتد است و به دلیل ساختار ممتد نخ به کاررفته در فرش، انتهای تمام الیاف در بافت فرش درگیر می شود و به هیچ عنوان این الیاف به صورت پرز، آزاد نمی شود، اما نخ های منقطع در اثر پا خوردن از هم باز می شوند و چون تنها عامل انسجام نخ ها تاب است با باز شدن تاب نخ ها، پرزهای کوتاه تر و ظریف تر از سطح نخ جدا و در هوا آزاد می شوند و با تنفس وارد ریه کودک شده و



در درازمدت ایجاد حساسیت و آلرژی می کنند. در برخی فرش ها، جنس خود نخ نیز الیافی است که به صورت ذاتی مضرند. همانند آکریلیک که شاید در بزرگسالان دیرتر خود را نشان دهد اما در کودک بیشتر خود را نشان می دهد. برای کنترل پرزدار بودن فرش می توانید با چندبار کشیدن دستان خود روی سطح فرش (البته به صورت محکم و در یک محل خاص از فرش)، متوجه پرزدار بودن آن شوید.

لطافت و نرمی فرش کودک

لطافت نخ ها به ظرافت فیلامنت ها (الیاف به کار رفته در تولید آنها) بستگی دارد بنابراین هرچه ظرافت الیاف بیشتر باشد، فرش لطیف تر خواهد بود. در انتخاب فرش کودک باید به لطافت و نرمی سطح فرش توجه کرد. با توجه به اینکه کودک ممکن است چهار دست و پا حرکت کند، باید لطافت و نرمی سطح فرش به حدی باشد که دست و پای کودک زخم نشود و بتواند راحت روی آن حرکت کند. فرش های پلی استر فیلامنت معمولاً بسیار لطیف تر از فرش های پلی پروپیلن هستند.

واحد سنجش ظرافت الیاف، تعداد الیاف به کار رفته در ساختار یک نخ است که هرچه قدر این عدد بالاتر باشد، حاکی از ظرافت بالای فرش است. این عدد در لیبل فرش به ندرت ذکر می شود، اما می توانید با لمس کردن سطح فرش به راحتی این موضوع را بررسی کنید که فرش مذکور از لطافت کافی برای کودکان برخوردار است یا خیر؟

طرح فرش کودک

بهتر است فرش اتاق کودک طرح های شاد و شخصیت های کارتون که کودکان به آنها علاقه دارند، داشته باشد. نکته قابل توجه دیگر، انتخاب رنگ فرش با توجه به رنگ سرویس خواب، کمد، دیوار اتاق، پرده ها و هماهنگ بودن با آنهاست تا شادابی اتاق حفظ شود.

در مرحله بعد سلیقه و انتخاب طرح فرش مطرح می شود که با توجه به جنسیت کودک، می توان انتخاب کرد. اتاق برای کودک دختر با اتاق برای کودک پسر متفاوت است. این تفاوت، تنها در زمینه رنگ بندی نیست. مدل، طرح و حتی نوع چیدمان در این زمینه می تواند موثر باشد. می توان گفت که طبق عرف، رنگ های سردتر برای اتاق پسران و رنگ های گرم تر برای اتاق دختران مناسب ترند؛ سرمه ای، آبی، خاکستری، فیلی، زرشکی و یشمی رنگ هایی هستند که برای دکوراسیون اتاق پسر ها مناسبند. رنگ هایی مثل نارنجی، بنفش، صورتی چرک و... مناسب تر بیشتری برای اتاق دخترها دارند. با اینکه بهترین موقعیت برای تجربه خرید فرش های فانتزی، اتاق کودک است اما بهتر است منطقی تصمیم گیری کنید. هرگز از فرش های پرز بلند برای اتاق کودک خود استفاده نکنید. زیرا علاوه بر آنکه نظافت آن بسیار دشوار است، لابه لای نخ های فرش، محل مناسبی برای رشد باکتری ها و میکروب ها خواهد بود. همچنین بافت فشرده تر باعث می شود آلودگی کمتری در فرش نفوذ کند. طبیعی است باید موقع انتخاب رنگ فرش اتاق کودک به سایر بخش های دکوراسیون اتاقش هم دقت کنید. رنگ پرده ها، رنگ ملحفه های روی تخت، رنگ سرویس خواب و کمد و حتی رنگ دیوارها، در این زمینه می توانند راهنمای شما باشند، اما بهتر است رنگ فرش را تیره تر انتخاب کنید. مثلاً اگر در اتاق کودک، رنگ سبز روشن غالب است، می توانید سراغ یک فرش به رنگ سبز تیره یا حتی سرمه ای بروید. البته این مطلب به این معنا نیست که سراغ رنگ های جدی مثل قهوه ای یا مشکی بروید. زیرا در عین حال که فرش باید چرک تاب باشد، لازم است شادابی دکوراسیون اتاق کودک هم حفظ شود.



مراکز صدور تاییدیه بهداشتی فردی و مکانی جهت پروانه کسب

مراکز بهداشت	مناطق شهری	آدرس دقیق	تلفن
شمیرانات	۱	خیابان شریعتی نرسیده به میدان قدس مرکز بهداشتی درمانی طالقانی	۲۲۲۳۲۰۳۵
شمال	۸۰۷۴۰۳	خیابان شریعتی نرسیده به پل سید خندان کوچه اشراقی	۲۲۸۶۴۰۹۳
غرب	۲۲۱۸۰۹ و ۲۲۱۸۰۶	خیابان آزادی بلوار استاد معین خیابان دستغیب	۶۶۰۰۶۰۳۶
شرق	۱۵۱۴ و ۱۳۱۲	خیابان دماوند میدان وثوق خیابان امامت خیابان رضا جدیدی	۷۷۴۲۰۶۸۱
جنوب	۱۷۱۰ و ۱۶۱۷	خیابان وصال روبروی بانک ملی بزرگمهر شیعی	۶۶۹۷۸۰۵۳



صنف فرش ماشینی و موکت نیاز به آموزش دارد

گفتگو با جناب آقای احد صادقی

در این نشریه قصد داریم در هر شماره با یکی از پیشکسوتان صنف فرش ماشینی و موکت تهران گفتگو کنیم.

آقای احد صادقی از پیشکسوتان صنف فرش ماشینی و موکت تهران است که علاوه بر حضور بسیار پررنگ در اتحادیه فرش ماشینی و موکت از بدو تاسیس تا به حال، در بخش توزیع و فروش موکت نیز تجربه ای نزدیک به نیم قرن را در کارنامه خود دارند. صحبت های آقای صادقی به قدری شنیدنی و حاوی مطالب ارزشمند است که تصمیم گرفتیم علاوه بر چاپ مصاحبه در این شماره ستونی را به ایشان در مجله اختصاص دهیم تا پل ارتباطی ایشان با خوانندگان ما باشد و بتوانند تجربیات خود را به خصوص در امور مربوط به مالیات و دارایی به اعضای صنف و علاقمندان انتقال دهند.

ماشینی، موکت و کفپوش نقشی اساسی دارد و در واقع چرخه تولید، توزیع و فروش را کامل می کند. البته در بین فروشگاه های فروش فرش ماشینی تنها آنهایی که دارای پروانه و مجوز فعالیت از اتحادیه هستند مورد تایید می باشند. خریدار فرش قبل از اینکه از فروشگاه خرید کند باید پروانه فعالیت و مجوز اتحادیه را مشاهده کند تا از بسیاری از گرفتاری ها مصون باشد.

متأسفانه برخی واحدهای صنفی چند ماه فرش فروش هستند و بعد به دلیل نداشتن مجوزهای لازم و عدم توانایی در کسب و کار، کار را تعطیل می کنند و بعد از مدتی که مشتری برای خرید یا رفع مشکلات احتمالی مراجعه می کند دیگر فرش فروشی وجود ندارد. متأسفانه اتحادیه نمی تواند بر روی این امر کنترلی داشته باشد و قدرت اجرایی لازم به او داده نشده است.

حتی در کمیسیون های مالیاتی که به عنوان نماینده حل اختلاف اتحادیه حاضر می شوم با واحدهای متخلفی روبرو می شوم که حتی عضو اتحادیه هم نیستند و ما را نمی شناسند. اگر فروشگاه ها طبق قوانین و ضوابط و اصول حرفه ای فعالیت کنند قطعاً بسیاری از مشکلاتی که در بازار امروز ما وجود دارد رفع خواهد شد. بنابراین نقش مهم صنف در فروش و توزیع فرش و موکت انکار ناپذیر است.

◀ به عنوان نماینده حل اختلافات مالیاتی اعضاء صنف فرش ماشینی و موکت چه توصیه هایی به اعضاء دارید؟

ما بارها در جلسات اتحادیه روی این مسئله بحث کرده ایم که روابط اعضاء با اتحادیه در مورد مسائل مالیاتی و مشکلاتشان بسیار کم است. متأسفانه اعضاء ما فقط جاهایی که با مشکل مواجه می شوند به اتحادیه مراجعه می کنند. حتی زمانی که برای برخی از اعضای اتحادیه اختیاری مالیاتی ارسال می شود هم به اتحادیه مراجعه نمی کنند تا مشکل خود را مطرح کنند.

بارها پیش آمده که در جلسات حل اختلاف یا کمیسیون های مالیاتی صاحبان فروشگاه و واحد صنفی فرش ماشینی و موکت ما را نمی شناسد در حالی که ما در واقع وظیفه حمایت و دفاع از حقوق آنها را در این جلسات

برنامه موافقت های اصولی در سال های گذشته بوده است. اصولاً هر کاری که شروع می شود باید موقعیت سنجی و ظرفیت سنجی مناسب در رابطه با آن صورت گیرد که در تمام کشورهای پیشرفته دنیا رمز پیشرفت متوازن و هماهنگ همین است.

متأسفانه در این بازار برخی شرکت های کوچک، بدون برند و تشکیلات فروش و بازاریابی مناسب، برای حضور و بقا در بازار مجبورند اجناس بی کیفیت را با کپی کاری زیر قیمت بازار به فروش برسانند که همواره این مطلب از مشکلات صنف فرش ماشینی و موکت تهران بوده است. باید پرسید آیا تا به حال نهادی وجود داشته که لیبیل پشت فرش را کنترل کند؟ آیا اداره استاندارد همه مندرجات پشت فرش های ماشینی و موکت را تایید می کند؟ متأسفانه امروزه تولیدکننده چهارچوبی برای درج مندرجات در لیبیل احساس نمی کند و هر چیزی را روانه بازار می کند که گاهی موجب تردید خریدار نهایی می شود. شاید تشخیص اظهارات غیرواقعی و اغراق آمیز در لیبیل فرش برای افراد با تجربه این صنف به راحتی قابل شناسایی باشد اما مشتری که هر چند سال یکبار می خواهد از بازار یک تخته فرش تهیه کند یا چند متر موکت بخرد این توانایی و قدرت تشخیص را دارد؟

خریدار مجبور است به هر آنچه در لیبیل فرش نوشته شده اعتماد کند. البته آنچه مسلم است کارخانجاتی که با توجه به کیفیت و با تشکیلات فروش مناسب در بازار فعالیت می کنند و به حقوق مصرف کننده (که بدیهی ترین آن اظهارات صحیح و منصفانه در لیبیل فرش است) احترام می گذارند در بازار جای خود را باز می کنند. همانطور که در حال حاضر برخی از برندهای فرش و موکت بسیار مورد توجه و اعتماد مردم هستند. شرکت هایی که راه قلب را پیش گرفته یا می گیرند محکوم به نابودی هستند اما متأسفانه برای بقیه نیز مشکلاتی را درست می کنند.

◀ به نظر شما اهمیت صنف فرش ماشینی در توزیع و چرخه فروش محصولاتمانند موکت و فرش تا چه حد است؟

قطعاً این صنف در توزیع کالاهای مهمی چون فرش

◀ آقای صادقی لطفاً در ابتدا در مورد سوابق خود در صنف فرش ماشینی برای خوانندگان ما بیشتر توضیح دهید.

در ابتدا سال نور را به همه همکاران و فروشندگان فرش و موکت تهران تبریک می گویم و امیدوارم برای همه مردم ایران و به ویژه صنف زحمتکش فرش ماشینی و موکت تهران سال ۱۳۹۲ سالی خوب و سرشار از موفقیت باشد. متأسفانه این روزها تجارت و فروش فرش و موکت کاری بسیار پرزحمت و با حاشیه سود کم است و واقعاً صنف فرش ماشینی و موکت زحمات بسیار زیادی را برای توزیع فرش در کلان شهر تهران متحمل می شوند. بنابراین به همه همکاران خسته نباشید و خداقوت می گویم.

من در سال ۱۳۵۰ پروانه فعالیت از اتحادیه فرش ماشینی و موکت را دریافت کردم و رسماً وارد این حرفه شدم. مدتی در تولید فرش ماشینی فعالیت می کردم اما به دلیل مشکلات عدیده تولید را رها کرده و در میدان امام حسین در فروشگاه خود مشغول شدم. از حدود ۲۰ سال پیش تا کنون نمایندگی موکت ظریف مصور در تهران را در اختیار دارم.

با اکثر شرکت های تولیدکننده در قبل و بعد از انقلاب کار کرده ام. قبل از انقلاب تعداد شرکت های فرش ماشینی بسیار کم بود؛ شرکت هایی مانند ملندروژ، رواند، مخمل و ابریشم کاشان، البرز، اکباتان و... که من با همه اینها کار کردم.

جزو موسسین اتحادیه بودم. از همان ابتدا دلمان می خواست که اتحادیه مستقلی داشته باشیم؛ چرا که قبلاً اتحادیه به صورت تعاونی اداره می شد و جزء اتحادیه صنف پارچه فروشان بودیم. من سال ها عضو هیات مدیره اتحادیه بودم. همچنین در حال حاضر نماینده اتحادیه در حل اختلافات دارایی و کمیسیون های مالیاتی هستم.

◀ به طور کلی صنعت فرش ماشینی و موکت را چگونه ارزیابی می کنید؟

صنعت فرش ماشینی تعداد زیادی واحدهای کوچک و کم سرمایه دارد که به دلیل صدور بیش از اندازه و بدون

برعهده داریم. مثل این است که وکیل به دادگاهی برود که موکل او را نمی شناسد و شرح تخلفات یا اتهامات موکل را نمی داند بنابراین دفاع از حقوق او امکان پذیر نخواهد بود.

اعضاء محترم باید به محض اینکه خطاریه هایی از اداره مالیات یا دیگر مراجع قضایی دریافت می کنند، به اتحادیه مراجعه کنند و مشکل خود را با ما مطرح کنند نه اینکه ما آنها را برای اولین بار در جلسه رسیدگی ملاقات کنیم.

اعضاء باید بدانند که اتحادیه وکیل آنها در این موارد است. این مشکل و عدم توجه و ارتباط، بیشتر از طرف اعضا احساس می شود و نه از طرف اتحادیه.

بارها اتحادیه از اعضاء برای استفاده رایگان از مشاوره های مالیاتی و... دعوت به عمل آورده و برای حل مشکلات خودشان تلاش کرده اما جالب اینکه با استقبال روبرو نشده است.

اگر اعضاء اظهارنامه های مالیاتی خود را به موقع و درست ارائه کنند مشکلی پیش نمی آید. اتحادیه برای این کار وکیل مجرب در نظر گرفته است. فقط کافی است عضو محترم ۱ ساعت وقت بگذارد و با تعیین وقت قبلی به دفتر اتحادیه مراجعه کند و اظهارنامه مالیاتی خود را با کمک و راهنمایی وکیل اتحادیه، درست و طبق ضوابط پر کند تا بعداً دچار مشکلات مالیاتی نشود.

البته در این صنف افرادی هم وجود دارند که با سابقه طولانی در فروش فرش حتی یکبار هم کارشان به کمیسیون مالیاتی و اخطار و جریمه نرسیده و همیشه درست و به موقع عمل می کنند. گاهی پیش آمده که در اتحادیه، مالیات واحدهای صنفی با دخالت اتحادیه و وکیل اتحادیه به طور چشمگیری کاهش یافته است.

باز هم از اعضاء خواهش می کنم جهت پر نمودن اظهارنامه های مالیاتی خود در سال ۱۳۹۲ به اتحادیه مراجعه کنند تا ما خدمات خود را به آنها ارائه دهیم و به وظیفه اصلی خود که حمایت از صنف و اعضاست عمل کنیم.

نظر شما در مورد شکل گیری مجتمع های تجاری متمرکز فروش فرش ماشینی و موکت که چند نمونه از آن در حال ساخت و اجراست چیست؟

در حال حاضر در تمام دنیا مجتمع های بسیار بزرگ تجاری و زنجیره ای نقش بسیار عمده ای در بخش فروش و توزیع دارند. معمولاً این فروشگاه های بزرگ در همه شهرهای جهان گسترده شده فقط هم مربوط به یک صنف یا یک محصول خاص نیست.

به نظر من وجود این واحدهای صنفی کاملاً ضروری

است. مثلاً اگر برای خرید موپایل به خیابانی بروید که فقط یک موپایل فروشی در آن وجود دارد همان قدرت انتخاب و تصمیم گیری را که در یک پاساژ موپایل دارید خواهید داشت؟

من به شخصه با قوانینی مانند حدود صنفی مخالف هستم؛ چرا که حدود صنفی در واقع حق انتخاب و حقوق مصرف کننده را نادیده می گیرد.

البته چند سالی است که در کشور، ایجاد مجتمع های تجاری و بورس کالاها مد شده است. مثلاً حوالی ترمینال جنوب به مرکز پخش و فروش چینی و بلور تبدیل شده است و یا محله یافت آباد تهران که به مرکز عمده تولید و عرضه مبل و دکوراسیون تبدیل شده و مجتمع های متمرکز بسیار خوبی در آنجا ساخته شده است. قطعاً هر مشتری که برای خرید مبل به یافت آباد می رود در ۹۰ درصد موارد با دست پر برمی گردد و مشتری حق انتخاب دارد. خیلی خوب است که برای صنف فرش و موکت هم چنین مراکز و مجتمع هایی ایجاد شود. چنین مراکزی علاوه بر همه مزایایی که دارد موجب کنترل قیمت ها و جلوگیری از گران فروشی و کم فروشی هم خواهد شد.

آیا به نظر شما محلی که برای ایجاد این فضا و بازارهای متمرکز انتخاب می شود مهم است؟

به نظر من خیر. وقتی محلی به عنوان بورس کالای ارزان و خوب مطرح باشد و تمام امکانات برای خریدار از جمله حمل و نقل عمومی، پارکینگ مناسب و کافی و امکانات تفریحی و... فراهم باشد فرقی نمی کند این مجتمع کجا واقع باشد و پس از مدتی شناخته می شود. مثلاً بازارهای مبل در منطقه یافت آباد هر روزه پذیرای تعداد زیادی از خریداران است چرا که همه این امکانات را در خود جای داده اند و مشتری از هر نقطه تهران و حتی شهرستان ها به آنجا می رود.

با توجه به اینکه هر کسی می تواند وارد این صنف شود و اقدام به افتتاح یک مغازه فرش فروشی یا موکت کند در بعضی از موارد فروشنده یا مدیر فروشگاه نه تنها از مسائل فنی فرش اطلاعی ندارد بلکه حتی نحوه رفتار با مشتریان را هم به خوبی نمی داند. به نظر شما صنف از نظر سطح اطلاعات و نحوه برخورد با مشتری در چه وضعی قرار دارد؟

اجازه بدهید قبل از اینکه وارد بحث اطلاعات فنی بشوم در مورد اخلاق فروشنده و نحوه برخورد با مشتری صحبت کنم.

اخلاق خوب و برخورد صحیح با مشتری بسیار مهم است. برخورد بد، یک مشتری مصمم به خرید را از خرید کالا منصرف می کند و برعکس ممکن است یک فروشنده با روی باز و ادب و احترام مشتری را به خرید چیزی که تمایل زیادی به آن ندارد ترغیب کند. در طول سال ها

همه ما با چنین مواردی برخورد کرده ایم. در اولین و ساده ترین قدم، فروشنده باید به هر مشتری با هر هدفی که به مغازه وارد شده احترام بگذارد و سلام کند و بعد از آن با ادب و احترام خواسته های او را برآورده کند. به نظر من این گونه آموزش ها که بسیار اهمیت دارد باید در درجه اول توسط شرکت های تولیدی که بزرگ تر هستند و قدرت بیشتری دارند و حتماً تعداد فروشگاه های بیشتری نیز در سطح کشور دارند انجام شود. مثلاً شرکت ظرف مصور هر ساله تعدادی از فروشندگان منتخب خود را جهت دوره های آموزشی- تفریحی به کشورهای خارجی می فرستد که دستاوردهای بسیاری را برای شرکت در بخش فروش محصولات به ارمغان آورده است. این دوره ها صرفاً نباید به این گونه برگزار شود، می تواند با هزینه های بسیار کمتر و اقتصادی برگزار شود اما در بلند مدت نتایج خیره کننده ای را دارد.

در درجه دوم اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران باید به بحث آموزش اعضاء توجه کند.

امیدوارم به زودی در اتحادیه شاهد برگزاری کلاس های آموزشی برای فروشندگان باشیم. فروش تنها انتقال کالا از فروشنده به خریدار نیست بلکه مجموعه ای از روان

شناسی، اخلاق، فرهنگ، ادب و تجارت است. من به اتحادیه پیشنهاد می کنم دوره های آموزشی ویژه فروشندگان فرش را برگزار کند و آنها را با این اصول مهم بیشتر آشنا کند. این دوره ها نباید رایگان باشند تا واقعاً افرادی که ارزش آنها می دانند در آن حاضر شوند. متأسفانه عده ای از فروشندگان ما در همه صنف به طور کلی اخلاق و ادب را در رفتار با مشتری از یاد برده اند؛ غافل از اینکه همین مشتری است که حیات و زندگی آنها را تضمین می کند. من در طول این سال ها متأسفانه با چشمان خودم مواردی را دیدم که حتی مشتری را کتک زده اند!! و در بسیاری از موارد بی احترامی ها و درگیری های لفظی زیادی صورت می گیرد. فروشنده باید بداند یک رفتار خوب و محبت آمیز مشتری را وفادار می کند و اگر حتی در آن زمان هم خریدی نداشته باشد حداقل این حس برخورد او را دوباره به مغازه برمی گرداند.

نظر شما در رابطه با رعایت اخلاق صنفی چیست؟ متأسفانه بعضی از واحدهای صنفی حتی اخلاق صنفی را در مورد همکار و همسایه خود نیز رعایت نمی کنند. کارهایی مثل به اصطلاح «کله کردن» مشتری مصداق بارز آن است. آیا در این مورد نظری دارید؟

متأسفانه در طول مدت فعالیت اینجانب در صنف فرش ماشینی و موکت بارها با این رویدادهای ناخوشایند مواجه شده ام اما خوشبختانه از آنجایی که همیشه سعی کرده ام اجناس را به قیمت کارخانه و یا مصوب به فروش برسانم و اسناد و مدارک و فاکتورهای آن موجود بوده همیشه همکاران یا مغازه هایی که مشتری را به اصطلاح کله کرده اند شرمند و پشیمان شده اند. متأسفانه بسیاری از

کنترل و تعیین قیمت های فروش فرش و موکت ایمان داشته باشد.

دلیل اینکه می گویند فروشنده و بنکدار کارخانه دار را استثمار می کند این است که فروشنده گان عمده و با سابقه بازار توان مالی بالایی دارند. مثلاً یک فروشنده می تواند ۵۰۰ هزار متر موکت را نقداً پیش خرید کند که مسلماً به فروشنده قدرت بالایی می دهد و البته خود کارخانه داران و تولیدکنندگان گاه از این روش استقبال می کنند و وقتی نقدینگی آنها کم می شود و یا دچار بحران میشوند کسی جز صاحبان سرمایه در بازار فروش فرش را برای یاری رساندن در اختیار ندارند و متأسفانه مشکل از اینجا آغاز می شود که فروشنده پولدار از ضعف تولید کننده استفاده می کند و جنس را ارزان می خرد و بعد در بازار حتی پائین تر از قیمت کارخانه تولیدکننده به فروش می رساند. به نظر من این استثمار دو جانبه است. زمانی هم که وضع کارخانه خوب باشد و از نظر نقدینگی و فروش در سطح خوبی باشد احساس نیازی به فروشنده نمی کند و خیلی راحت به فروشنده می گوید که جنس نداریم و متأسفانه به نظر من این روند اصلاح نخواهد شد.

◀ و صحبت پایانی شما:

در پایان باز هم به فروشنده گان محترم توصیه می کنم که ارتباط خود را با اتحادیه بیشتر کنند و درد دل و مشکلات خودشان را به اتحادیه بگویند و از خدمات بسیار مفید اتحادیه از جمله مشاوره های مالیاتی استفاده کنند تا در آینده دچار مشکل نشوند. اتحادیه پشتیبان حقوق اعضا است. از دست اندرکاران مجله جهان فرش هم کمال تشکر و قدردانی را دارم که خلأ موجود در این صنف را با چاپ این مجله وزن رفع کرده اند.

استخراج کرده و برنامه سال بعد تولید خود را با توجه به این آمارها برنامه ریزی می کند.

خوب یادم هست زمانی که کارخانه راوند کاشان هنوز حال و روز خوبی داشت نقشه ای را به نام نقشه کسری با زمینه لاکی تولید می کرد. این نقشه به قدری محبوب شد که از هر ۱۰۰ تخته فرش، ۸۰ تخته کسری به فروش می رفت. قطعاً امروز سلیقه ها تغییر کرده و رنگ های لاکی دیگر خریدار ندارد. این هوشمندی تولیدکننده است که چقدر به موقع و درست بتواند نیاز مشتری را روانه بازار کند. در رابطه با کپی کاری اعتقاد دارم آن چیزی که ما را در صنعت فرش دچار زوال کرده تقلب است. من هیچ وقت قسمتی از کتیبه کوروش که در آن نوشته شده «خدایا ملت ما را از دروغ محفوظ بدار» فراموش نمی کنم. متأسفانه دروغ و تقلب در کسب و کار ما رخنه کرده و این با همه آموزه های دینی، اسلامی و انسانی کاملاً مغایرت دارد.

◀ نظر شما در رابطه با رابطه تولیدکنندگان و عاملین توزیع و فروش در بخش فرش ماشینی و موکت چگونه است؟ آیا قدرت در دست صنف و فروشندگان است؟

به نظر من در این رابطه سندیکای تولیدکنندگان نساجی باید ارتباط بسیار قوی تری با اتحادیه برقرار کند. بارها به سندیکای تولیدکنندگان پیشنهاد کرده ایم در جلسات خود حداقل یک نماینده از اعضای اتحادیه صنف فرش و موکت تهران را هم دعوت کنند تا نظرات ما هم در تصمیم گیری های احتمالی لحاظ شود.

به خصوص در بحث های قیمت گذاری و مواردی که مربوط به بحث توزیع و فروش می شود. ما بسیار خوشحال می شویم که دلایل افزایش و یا کاهش قیمت فرش و موکت را از زبان تولیدکنندگان بشنویم. سندیکای تولیدکنندگان باید به قدرت و اهمیت صنف و اتحادیه در

این ها ادب کاسبی را رعایت نمی کنند. این مسائل هم جزو همان آموزش هاست که باید صورت گیرد.

◀ چه توصیه ای برای خریداران فرش و موکت دارید؟

به نظر من در این مورد سه نکته مورد توجه است تا خریدار بتواند بهترین کالا را خریداری کند که دقیقاً با نیاز و بودجه او هماهنگ باشد.

مرحله اول این است که فروشنده باید به مسائل فنی فرش و مسائل روانشناسی، رنگ شناسی و دکوراسیون منزل تا حدی آشنا باشد تا بتواند یک مشاور خوب برای خریدار باشد.

در گام بعدی فروشنده باید نیاز دقیق مشتری را بفهمد و مشتری به او بگوید دقیقاً چه فرشی می خواهد و در مرحله آخر خریدار باید به مشاوره های فروشنده اعتماد کند.

مثلاً گاهی اوقات مشتری رنگی را برای اتاق خواب انتخاب می کند که اصلاً مناسب نیست اما حاضر نیست به مشاوره فروشنده هم گوش کند؛ در اینجا فروشنده نباید بیش از حد به خریدار اصرار کند. اگر خریدار تشخیص داده باشد که فروشنده واقعاً راهنمای خوبی برای او نیست خودش تصمیم خواهد گرفت. همچنین فروشنده باید حتماً در هنگام فروش نکاتی مانند نحوه شستشو، نحوه نگهداری، شرایط تضمین و گارانتی و... را به طور کامل برای خریدار شرح دهد و در صورت امکان موارد مهم را در فاکتور مشتری قید کند. مثلاً برخی از موکت های قابل شستشو فقط باید به صورت صنعتی شسته شوند و اگر به اصطلاح آنرا شلنگ شور کنند و رنگ آن خراب شود مورد ضمانت نیست. به نظر من خریدار باید پس از اینکه نیاز خود را به طور دقیق مشخص کرد اطلاعات لازم را از بازار و ... کسب کند و در نهایت اقدام به خرید کند.

◀ نظر شما در مورد اهمیت طراحی و رنگ در میزان فروش چیست؟

قطعاً طراحی و رنگ بندی خوب اولین چیزی است که مشتری را جذب می کند. خیلی از مشتریان فقط می خواهند فرش زیبا باشد و کیفیت در مرحله بعدی قرار دارد. در شرایط حاضر که اغلب کارخانجات تولیدی دارای تکنولوژی های مشابه هستند و اغلب فرش ها و موکت ها دارای کیفیت متوسط به بالا هستند مسئله طراحی و رنگ بیش از پیش اهمیت یافته است. قطعاً همه شرکت ها برای موفقیت در بازار نیازمند سرمایه گذاری بر روی طرح های جدید، آنالیز بازار و تولید براساس رنگ و طرح مورد نیاز بازار هستند. مثلاً در موکت های تولیدی شرکت ما رنگ شکلاتی محبوب ترین رنگ است و پس از آن کرم، بنفش، صورتی و... قرار دارند و فرضاً اگر ۶۰ رول موکت در مدت زمان معین به فروش برود ۴۰ رول آن رنگ شکلاتی است. بنابراین شرکت هر ساله در جلسات متعدد کارشناسی با عاملین فروش خود و از طریق سیستم مکانیزه فروش، آمارهای طرح ها و رنگ های منتخب را

گروه فرش فرهی

استخدام کارشناسی ارشد R&D

۱- ترجیحاً آشنایی به فرآیند تکسچرایزینگ و رنگریزی

۲- حداقل مدرک تحصیلی کارشناسی ارشد در یکی از گرایش های رشته

نساجی یا شیمی نساجی

۳- حداقل سن ۲۸ سال

۴- حداقل ۳ سال سابقه کاری مرتبط

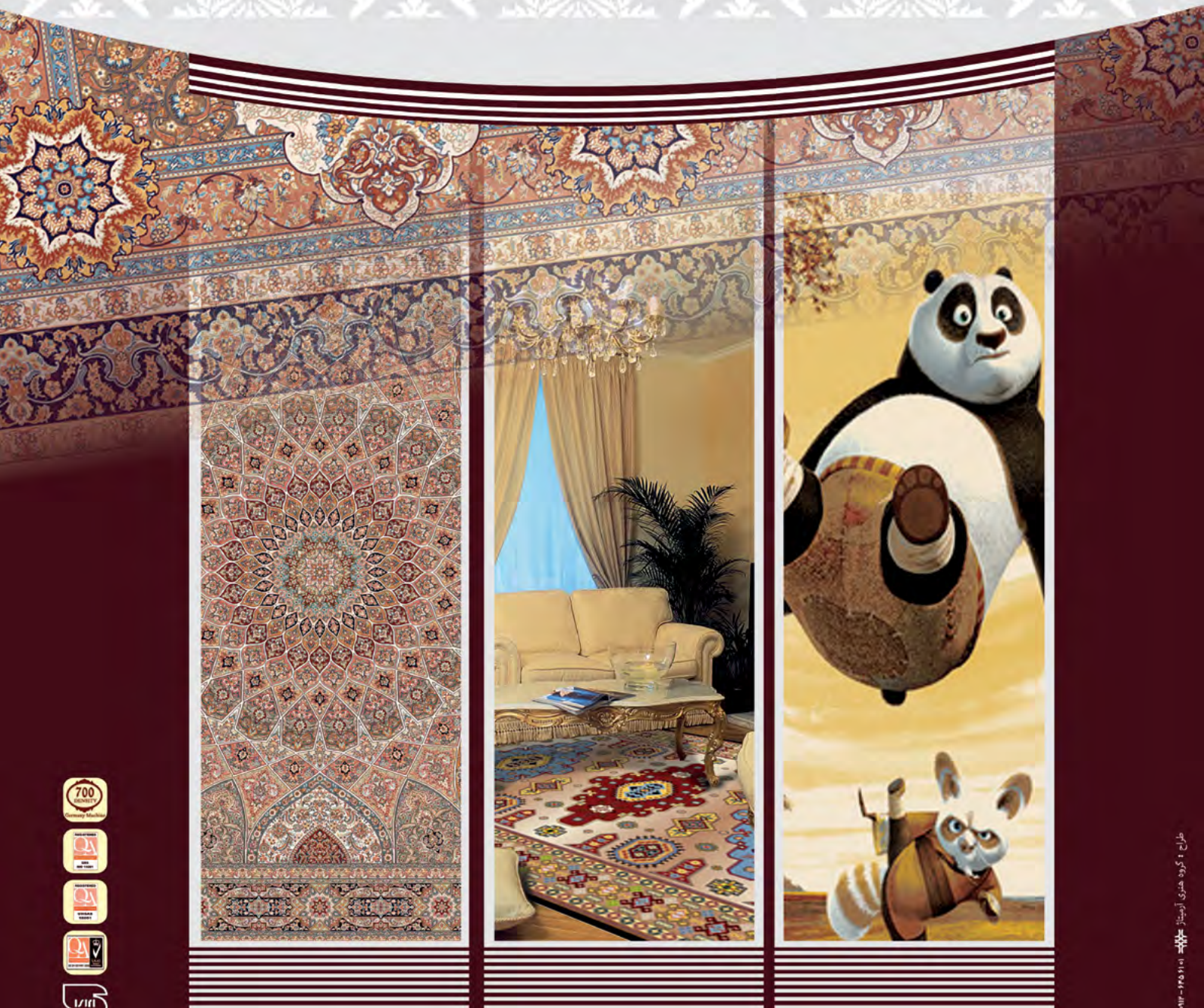
متقاضیان می توانند رزومه کاری خود را به شماره ۰۲۱-۲۲۸۵۲۶۱۶ فکس و یا به

آدرس پست الکترونیک HRM@farrahicarpet.com ارسال نمایند.

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

قرار دارد. منطقه ای با مساجدی عظیم و متبرک و زیبا و با امامزاده هایی از سلاله ائمه اطهار (ع) و کلیساها، کنیسه ها، آتشکده های تاریخی، همچنین کاروان سرای خانات (بزرگترین کاروانسرای درون شهری ایران) عمارت شمس العماره (بنای خورشید) و از شاخص ترین بناهای آن کاخ گلستان، خانه پروین اعتصامی، مسجد امام، خانه امیری فیروزکوهی و... میباشد. همچنین قدیمی ترین درخت چنار تهران با بیش از ۹۰۰ سال قدمت در این منطقه واقع است. منطقه ۱۲ دارای ابنیه های متعددی است که میراث فرهنگی کشور است و نظایر آن حتی در جهان نیز کمتر دیده میشود که متعلق به تمام ایرانیان است.

امکانات ویژه مجتمع:

- ایجاد چندین رشته پله برقی با مارک Mitsubishi ژاپن
- آسانسور پانورمای اروپایی
- آسانسور حمل بار
- پارکینگ به مساحت ۱۰۰۰ متر مربع به صورت اختصاصی
- سیستم سرمایش و گرمایش مرکزی ریم آمریکا (rheem)
- تابلوهای تبلیغاتی در جلوی ورودی مجتمع (LED Bill Board)
- رستوران بین المللی با بیش از ۵۰ نوع غذای اصیل ایرانی و فرنگی
- بکارگیری اصیل ترین روش های معماری
- راهروهای عریض و سقف بلند ۵ متری
- نورپردازی خاص پروژه با آخرین تکنولوژی روز دنیا
- Void مرکزی و کانونی سرای ابریشم
- Void عظیم ورودی- در ضلع خیابان شهید مصطفی خمینی
- طراحی ویژه، فاخر و منحصر به فرد
- اینترنت دائمی و پرسرعت (Wi - Fi)
- نگهداری ۲۴ ساعته و شبانه روزی
- سیستم اطفاء و اعلام حریق (sprinkler)
- سیستم CCTV دائمی جهت بالا بردن امنیت (Security)
- انبارهای متمرکز جهت نگهداری فرش
- بام باغ با امکانات ویژه در طبقه آخر (Roof Garden)
- برق اضطراری.

گروه عمران و توسعه پارسه:

شرکت ساختمانی و سرمایه گذاری پارسه با بیش از ۲۰ سال تجربه در زمینه فعالیت های ساختمانی در مناطق شمالی تهران حرکتی عظیم را در جهت اجرای پروژه های محرک توسعه در منطقه ۱۲ آغاز نموده است که نقطه عطف این حرکت، سرای ابریشم، بزرگترین بازار فرش ماشینی کشور می باشد.



تاریخچه فرش ایرانی:

فرش ایرانی مجموعه ای است از نقش و نگارها و هنر اقوام گوناگون ایرانی که بر اساس طبیعت، فرهنگ و جهان بینی مردم مناطق مختلف این سرزمین کهن، خلق می شود.

نقش های پیچیده و نمادین فرش ایرانی همواره متخصصین و هنر دوستان را در سراسر جهان به تحسین واداشته است. طراحی فرش در ایران از سابقه ای دیرینه برخوردار است که با نقوش نزدیک به طبیعت درخت، گل و پرند و ابر اجرا شده است و این اشکال با عبور هر نسل به تدریج ساده و انتزاعی شده و در عین حال به پیچیدگی نقوش آن افزوده است.

صنعت فرش ماشینی با سابقه ای حدود ۴۰ سال در ایران از رشد نسبتا بالایی برخوردار بوده است بخصوص در ۱۰ سال گذشته در اکثر شهرهای کشور توسعه زیادی در زمینه های مختلف از قبیل ساخت ماشین آلات قالی بافی، طراحی و پانچ نقشه های متنوع و عملیات تکمیل قالی داشته است.

هم اکنون تولید سالانه فرش ماشینی در ایران ۱۲۰ میلیون متر مربع می باشد در حالیکه بازار فرش دستباف ایرانی در سالهای اخیر در بازارهای جهانی دستخوش فراز و نشیب های فراوانی بوده است اما در بازار داخلی فرش ماشینی توانسته است جایگزین این کالای سنتی و گران ایرانی شود. البته این جایگزینی به دلیل عدم توجه به قالی های دستباف نیست بلکه تفاوت قیمت این کالا از یک سو و تنوع تولید در ابعاد، نقش و رنگ باعث شده است مصرف کنندگان ایرانی که روزی جز فرش دستباف را بر کف خانه خویش نمی پسندیدند امروز به سمت کالای جایگزین کشیده شوند. بررسی بازار داخلی نشان می دهد که ۹۰ درصد ساکنان شهرهای بزرگ کشور در خانه های خود فرش ماشینی دارند.

پروژه تجاری سرای ابریشم:

در زمینی به مساحت تقریبی ۱۵۰۰ متر مربع با زیر بنایی در حدود ۴۰۰۰ متر مربع واقع در بازار تهران، تقاطع خیابان شهید مصطفی خمینی و خیابان پانزده خرداد یا همان چهار راه سیروس واقع شده است. این پروژه عظیم با بیش از ۵۰ واحد تجاری در ۳ طبقه با ارتفاع ۵ متر در حال احداث و انجام مراحل پایانی خود می باشد. زمان اجرای پروژه ۱۲ ماه می باشد و تحویل پروژه سه ماه اول سال ۹۲ می باشد.

بازار و شرایط منطقه ۱۲:

بر اساس تصاویر چشم انداز منطقه ۱۲ از لحاظ کارکردی، جایگاه کارکردهای مکان شهری با تاکید بر گردشگری، فرهنگی و محل استقرار فعالیت های اداری حکومتی در مقیاس کلان است. از لحاظ جمعیتی اجتماعی، سکونت گاههای اقشار اصیل و محیطی عاری از بزه کاری می باشد. از نظر اقتصادی جایگاه فعالیت های مکان شهری با تاکید بر نقش جهان و افزوده ترین ارزش زمین و فضا خواهد بود. از نظر زیر ساختی دسترسی سریع شهروندان همه مناطق به منطقه مرکزی با تاکید بر حمل و نقل عمومی میسر خواهد شد. از نظر کالبد فضایی برخورداری از مجموعه فضاهای و محورها و عرصه های عمومی است که گستره های نوسازی شده در شان مرکز ماندگار تاریخی تهران بزرگ در آن جای دارد. از نظر زیست محیطی از محیطی سبز و پایدار برخوردار می شود و از نظر مدیریت شهری، دارای مدیریت یکپارچه و مشارکتی است. منطقه ۱۲ مقر نهادهای ارشد حکومتی، مرکز ستادها و وزارتخانه ها و سازمان های مالی دولتی، کانون فعالیت های اصل مالی و تجاری در سطح ملی، منطقه ای و بین المللی، محلی تجمع سفارتخانه ها، محل استقرار شهرداری کلان شهر و تالار شهر و نهادهای مدنی و موزه ها و مجموعه های چند منظوره فرهنگی- هنری در مقیاس کلان شهر است. منطقه ۱۲ یکی از مناطق قدیمی شهر تهران محسوب میشود که در مرکز این شهر



Producer of Best High Quality Carpet 700 Reeds Handlook

فرش تاپ

انتخابی ناب

Top Carpet



تولیدکننده

زیباترین و با کیفیت ترین

فرش ۷۰۰ شانه ابریشم دستبافت گونه

با تراکم ۳۰۰۰ در جهان



عضویت: ۶۱۶

SCHÖNHERR

تحت لیسانس شونهر آلمان



واحد تحقیق و توسعه و
کنترل کیفیت



۶۳۳۲۶۶۲۹۱۲

آدرس: کاشان، شهرک صنعتی سلیمان صباچی بیدگلی بلوار هیئت امنا، میدان ولایت

تلفن های تماس: ۲۷۵۹۹۶۵-۲۷۵۹۹۷۵ (۰۳۶۲)

www.topcarpetco.com

info@topcarpetco.com

Add: No: 603, Blvd heyat omana industrial city soleyman sobahi, Aran & bidgol, Iran

میزان بیشتری نسبت به تراکم هاگ های منتشر شده در هوا در اثر راه رفتن بر روی کاشی کف را نشان می دهد. نتایج بدست آمده از این تحقیق نشان می دهد که نوع پوشش کف و سطح هاگ موجود بر روی فرش ناشی از قارچ ها، بر روی میزان گسترش هاگ های قارچی در هوا بر اثر راه رفتن تأثیر می گذارند. در نتیجه چنین استنباط می شود نوع خاب فرش یک فاکتور مهم و تأثیر گذار بر روی سلامت مصرف کننده می باشد و استفاده از فرش های دارای خاب حلقه ای توصیه می شود. فاکتور های دیگری همچون سن فرش و میزان رطوبت محیطی و شرایط نگهداری بر روی میزان آلودگی های قارچی فرش تأثیر گذار می باشند. برای کاهش این آلودگی ها که موجب بیماری های تنفسی می شوند و آلرژی را نیز هستند، انتخاب روش مناسب نگهداری فرش و موکت ضروری می باشد.



بررسی برخی از عوامل موثر در حفظ و نگهداری کیفیت فرش و کفپوش ها

بخش اول

عوامل غیر زنده آسیب رسان به کفپوش ها شامل وضعیت آب و هوا (میزان گرما و رطوبت)، نور و آلودگی های جوی می باشند. رطوبت نسبی موجب تغییرات در ابعاد و شکل لیف، تسریع واکنشهای شیمیایی و حملات بیولوژیکی (ایجاد محیط مناسب برای رشد کپکها، قارچها، پیدها) می گردد. نور خورشید نیز عامل مخرب کفپوش ها به حساب می آید. نور نه تنها موجب تخریب الیاف، بلکه باعث تغییر در رنگ آن ها نیز می گردد. آلاینده های موجود در هوا نیز بسیار مضر می باشند. جریان هوا در محیط خانه موجب نشست این آلاینده ها بر روی موکت و لابه لای خاب فرش می گردد.

عوامل کثیف کننده کفپوش ها

دانستن خصوصیات فیزیکی و شیمیایی انواع کثیفی ها عامل تعیین کننده برای از بین بردن آن ها می باشد. به طور کلی کثیفی ها به سه دسته تقسیم می شوند. آلودگی های محلول در آب شامل موادی است که به راحتی در آب حل می شوند، مانند شکر، نشاسته، نمک و سایر مواد قابل حل در آب، آلودگی های قابل برداشت توسط آب و مواد شوینده، موادی همچون چربی، روغن حیوانات و گیاهان که هنگام پخت غذا تولید می شوند و آلودگی های غیرقابل برداشت توسط آب و مواد شوینده از جمله ذرات شن، خاک رس، کوارس (ترکیب معدنی سیلیس)، فلدسپات (سیلیکات آلومینوم ترکیب شده با دیگر عناصر)، سنگ آهک (کربنات کلسیم)، سنگ گچ و کربن. کثیفی های غیر محلول همچنین ناشی از الیاف سلولزی البسه ها، محصولات کاغذی، علف و تکه های برگ الیاف پروتئینی ناشی از لباس انسانها و ریزش موی حیوانات می باشند.

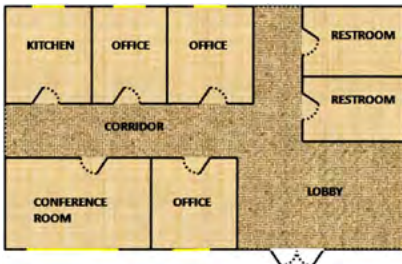
متخصصان پوست چنین ارزیابی کرده اند که از یک فرد بالغ به طور متوسط ۳۰۰ تا ۳۰۰۰ سلول پوستی مرده به طور روزانه جدا می شود. بیشتر این کثیفی ها بر روی سطح افقی خانه و

تولید فرش ماشینی و موکت از رشد نسبتاً بالایی برخوردار می باشد و توسعه زیادی در زمینه های مختلف داشته است. استفاده از روش هایی همچون استفاده از خاب های بلند تر، تراشیدن خاب فرش، استفاده از خاب های بریده شده و حلقه ای، استفاده از نخ های فانتزی و غیره بسیار متداول شده است. فرش های تولید شده با الیاف مصنوعی و تکنولوژی روز به ندرت مستهلک می گردند اما در ظاهر جذابیت خود را به علت کثیف شدن از دست می دهند. همچنین قالی های مورد استفاده، اعم از قالی هایی که برای مفروش کردن منازل به کار می روند یا آنهایی که جنبه تزئینی داشته و به عنوان تابلو بر روی دیوار نصب می شوند پس از مدتی به علت مجاورت دائمی با انواع آلودگی ها می بایست تمیز گردند. ۸۰ درصد از کثیفی های موجود بر روی کفپوش ها ناشی از آلودگی هوا و عبور و مرور بر روی آن ها می باشد. ترکیبات کثیفی ها شامل ۹۵-۸۵ درصد لکه های خشک و ۱۵-۵ درصد لکه های چرب می باشند و خود لکه های چرب ۹۵-۸۵ درصد از سختی عمل شستشو را به علت چسبیدن به الیاف و برطرف نشدن توسط جارو در بر می گیرند. هوای مجاور ما آلوده کننده است و ذرات گرد و غبار آن در لابه لای پرز فرش و موکت فرو رفته و در بلند مدت باعث چرک و تیره شدن سطح آن ها می گردند. بنابراین فرش ها نیازمند نگهداری مستمر می باشند. اما فرایندها و روشهای نگهداری دارای ویژگی های خاصی می باشند که به اجمال، در این مقاله به بررسی این ویژگی ها، روش ها و ماشین آلات شستشو و مراقبت پرداخته شده است.

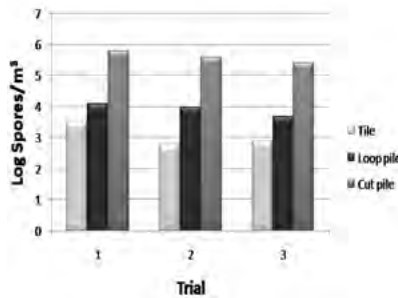
عوامل آسیب رسان به کفپوش ها

عوامل آسیب رسان به فرش و موکت و سایر کفپوش ها را می توان به دو گروه کلی عوامل زنده و غیر زنده دسته بندی کرد. عوامل زنده شامل انسان، حشرات، قارچها، جلبکها و خزها، گل سنگها و جانوران (موشها) می باشد. انسان با عدم دقت در حمل و نقل، رعایت نکردن اصول بهداشتی و نکات ایمنی، غیراصولی انبار کردن و استفاده نادرست موجب صدمه به کفپوش می گردد. مهمترین حشره ای که به قالی آسیب می رساند، بید می باشد. بیدها و کرمهای حشره در تاریکی و جایی که قالی دارای حجم کمتری از رفت و آمد است و نیز بوسیله جاروبرقی نظافت نمی شود خوب رشد می کنند. برخی از عوامل از جمله قارچ ها موجب آلودگی هوای اتاق نیز

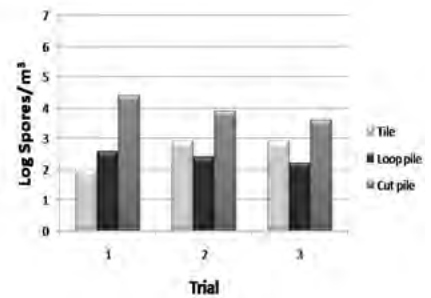
می شوند نتایج مطالعات انجام شده بر روی هاگ های قارچی منتشر شده در هوا بر اثر راه رفتن انسان بر روی فرش با خاب حلقه ای، بریده شده و کاشی کف، در شکل (۱) نشان داده شده است. به طوری که ملاحظه می شود در سطح آلودگی قارچی کم (۱۰۶ کلنی شکل گرفته در متر مربع) تراکم هاگ های منتشر شده در هوا، ناشی از راه رفتن انسان بر روی فرش با خاب بریده شده بیشتر از فرش با خاب حلقه ای و سرامیک می باشد و اختلاف معنا داری بین تراکم هاگ های منتشر شده در هوا در اثر راه رفتن بر روی فرش با خاب حلقه ای و سرامیک وجود ندارد. ولی در سطح آلودگی قارچی بالاتر (۱۰۷ کلنی شکل گرفته در متر مربع) تراکم هاگ های منتشر شده در هوا در اثر راه رفتن بر روی فرش با خاب حلقه ای،



شکل ۲- نمایی از محل های پر رفت و آمد در یک ساختمان، قسمت های پر رنگ محل های پر رفت و آمد را نشان می دهند.



شکل ۱- سه آزمایش راه رفتن بر روی پوشش های کف آلوده شده با هاگ قارچ در سطح ۱۰۶ و ۱۰۷ کلنی شکل گرفته در متر مربع.



اینگونه کثیفی ها ظاهری می باشند و دلایل متفاوتی دارند. اولین دلیل سایش ناشی از تعامل ذرات ساینده (شن و خاک) و الیاف در اثر عبور و مرور انسان بر روی فرش می باشد. رفت و آمد موجب کوبیده شدن کثیفی ها به سطح الیاف ترموپلاست می شود و یک سطح خراشیده شده و ساینده شده ای ایجاد می نماید و در نهایت این سیکل موجب دو تکه شدن الیاف در نزدیکی ریشه، جایی که ذرات کثیفی ساینده جمع شده اند می گردد. این ساینده ها موجب پراکندگی نور منعکس شده از سطح الیاف می شود و در نتیجه فرش لکه شده و یا کثیف به نظر می رسد. دلیل دوم محو شدگی یا کم رنگ شدن رنگ فرش به علت قرار گرفتن در معرض منبع نور (نور مهتابی و نور خورشید) می باشد. همچنین تماس طولانی الیاف نایلون با کثیفی های اسیدی موجب تغییر رنگ آن و تغییرات شدید ظاهر فرش می گردد. فرسودگی دلیل دیگری است که ناشی از کم شدن تراکم خاب فرش می باشد. رفت و آمد و کثیفی های ساینده موجب شکسته شدن الیاف می شوند و فرش به تدریج الیاف خود را از دست می دهد و این موجب تغییرات مشهود در ظاهر آن خصوصاً در مناطق پر رفت و آمد (ورودی های ساختمان و محل های تقاطع در ساختمان) می شود که قابل احیا نمی باشد. بنابراین قبل از هر گونه اقدام به منظور شستشوی فرش باید موارد فوق را در نظر گرفت.

پایان قسمت اول

ادامه مقاله در شماره بعدی چاپ می گردد.

قارچ موجود در کفپوش ها به وسیله جارو کردن (در سه مرحله) کاهش پیدا می کند. مقدار حداقل، حداکثر و میانگین بار های سطحی نمونه ها بعد از اولین عملیات جارو کردن و آخرین عملیات جارو کردن بر حسب گرم بر متر مربع در جدول (۲) نشان داده شده است.

میانگین بارهای سطحی گرد و غبار، سرب و ذرات ریز آلرژی زا در نمونه ها بعد از جارو کردن به ترتیب به میزان ۹۱، ۸۲ و ۹۴ درصد کاهش پیدا کرد. میزان بار کثیفی های نفوذ کرده در خاب که توسط جارو برداشته شده دارای محدوده تغییرات ۸ الی ۱۷۱ گرم بر متر مربع با میانگین ۶۶ گرم بر متر مربع می باشد. نتایج بدست آمده به خوبی ضرورت داشتن یک برنامه منظم جارو کردن را به منظور جلوگیری از بیماری های تنفسی و آسم به خصوص در مورد کودکان که بیشتر در معرض این گردوخاک های سطحی قرار دارند را نشان می دهد.

۲. عامل دیگر نگهداری موثر کفپوش ها زدودن لکه ها می باشد. برای جلوگیری از هر نوع مشکلی هنگام برطرف نمودن لکه ها، باید جنس کفپوش، نوع لکه و مشخصات لکه و مواد متشکله آن را تعیین کرده و از حلال مناسب برای برطرف کردن لکه استفاده شود. فاکتور مهم تشخیص لکه های واقعی می باشد، اغلب فرش ها و موکت ها، معمولاً در ورودی ها، محل های اتصال با یکدیگر و محل های پر ترافیک کثیف به نظر می رسند، حتی دارای ظاهر بسیار بدی می باشند ولی

یا محل کار می نشینند. تمام این مواد به صورت انحلال نا پذیر دسته بندی شده اند به این علت که توسط مواد شیمیایی در حین فرآیند شستشوی معمولی پاک نمی شوند. بنابراین باید به روش دیگری از فرش خارج شوند در غیر این صورت در درون فرش باقی می مانند. این کثیفی ها در سه سطح مجزای خاب فرش و موکت های تافتینگ جمع می شوند:

مو و کثیفی های سبک چسبنده همچون غبار، گرد و خاک، شربت و ذرات روغنی بر روی سطح فرش باقی می مانند. یک سوم میانی خاب شامل مواد سنگین تر گرد و خاک و الیاف و مواد گیاهی می باشد. یک سوم انتهایی خاب، نزدیک لایه پستی، شامل سنگین ترین و مخرب ترین اجزای کثیفی همچون شن و خرده سنگ می باشد.

روش های مقابله با عوامل آسیب زا و کثیفی ها

۱. زدودن گرد و غبار از میان پرزهای کفپوش ها بهترین راه برای از بین بردن عوامل آسیب زا می باشد. جارو کردن روش متداول زدودن کثیفی ها خصوصاً گرد و غبار از سطح فرش می باشد ولی عامل مهم در این کار داشتن یک برنامه منظم جارو کردن مکان های پر رفت و آمد می باشد. استفاده از مکش سبک و نه خیلی شدید و به طور منظم برای بیرون کشیدن گرد و غبار مفید می باشد. خاک و ریگ موجود در کفپوش به طور شدید به الیاف صدمه وارد می کنند. کفپوش هایی که در محلهای پر رفت و آمد، شکل (۲) قرار گرفته اند هر روز و آن هایی که در محل های دیگر قرار گرفته اند، باید هر هفته جارو شوند. زمان مناسب جارو کردن در جدول (۱) نشان داده شده است.

رابرت و هامر و همکارانشان نشان دادند که چگونه گرد و خاک، سرب، حشرات، باکتری، ذرات ریز آلرژی زا و

دفعات جارو کردن	شرایط رفت و آمد	محل
روزانه	سنگین	ورودی ها و طبقه همکف
هفته ای سه بار	متوسط	طبقات بالاتر، راهرو و اتاق ها
هفتگی	کم	اتاق کنفرانس، اتاق پذیرایی

جدول ۱- برنامه جارو کردن کفپوش ها در دوره های زمانی منظم.

مقدار ذرات ریز بر حسب گرم بر متر مربع	مقدار مینیمم	مقدار ماکسیمم	مقدار میانگین
بعد از یکبار مرحله جارو کردن	۰/۳۲	۱۲/۴	۱/۳۰
بعد از سومین و آخرین مرحله جارو کردن	۰/۰۱۹	۰/۲۸۹	۰/۱۰۲
مقدار سرب بر حسب میکروگرم بر متر مربع	مقدار مینیمم	مقدار ماکسیمم	مقدار میانگین
بعد از یکبار مرحله جارو کردن	۳۸	۳۸۷۱	۴۷۱
بعد از سومین و آخرین مرحله جارو کردن	۱۳	۲۰۲۳	۸۶
مقدار ذرات آلرژی زا بر حسب میکروگرم بر متر مربع	مقدار مینیمم	مقدار ماکسیمم	مقدار میانگین
بعد از یکبار مرحله جارو کردن	۰/۱۱	۱۲/۸۸	۲/۸۲
بعد از سومین و آخرین مرحله جارو کردن	۰/۰۶	۳/۶۷	۰/۲۸

جدول ۲- مقدار حداقل، حداکثر و میانگین بارهای سطحی نمونه ها بعد از اولین عملیات جارو کردن و آخرین مرحله جارو کردن بر حسب گرم بر متر مربع.

اندرکاران صنعت فرش و کفپوش جهان در فضایی پرشور و پر از انرژی برگزار شد.

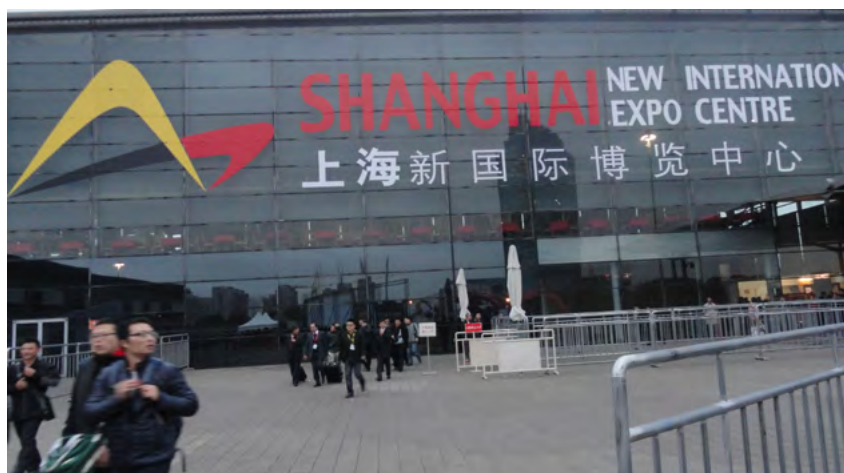
نمایشگاه دموتکس چین یک نمایشگاه بسیار مهم و قابل توجه است که متأسفانه به دلیل همزمانی با ایام تعطیلات سال نو در کشور ایران، مورد بی توجهی دست اندرکاران و فعالان صنعت فرش ایران قرار گرفته است. البته در سال های اخیر با توجه به تبلیغات و اطلاع رسانی های مداوم رسانه ای در ایران در حوزه فرش دستباف و فرش ماشینی حضور ایرانی ها در این رویداد کمی پررنگ تر شده که خوشبختانه نتایج بسیار خوب و ارزنده ای را برای کشور به دنبال داشته است. به ویژه در بخش فرش دستباف این رشد بسیار محسوس بوده است. در حالی که در سال ۱۳۸۸ میزان صادرات فرش دستباف ایران به چین حدود ۴۰۰ هزار دلار بوده است؛ در سال ۱۳۹۱ این رقم به ۸ میلیون دلار رسیده است که به خوبی نشاندهنده نفوذ مناسب تجار فرش ایرانی در چین در طی این چند سال است. امروز شرکت های ایرانی پس از چند سال حضور مستمر در بازار فرش دستباف چین توانسته اند شرکای تجاری خوبی پیدا کنند و هم اکنون خوشبختانه شاهد تاسیس فروشگاه های فرش ایرانی در شهرهای چین هستیم. این امر در بخش فرش ماشینی نیز مشهود است و هر ساله تعداد شرکت های ایرانی حاضر در این نمایشگاه در حال افزایش است.

در حال حاضر حدود ۴۵ درصد فرش دستباف ایران در آسیا، ۴۳ درصد در قاره اروپا و مابقی آن در آمریکا و سایر کشورها به فروش می رسد.

روابط اقتصادی ایران و چین

چین بازار مصرف بسیار قدرتمندی است که تولیدکنندگان ایرانی باید توجه بیشتری را به آن معطوف کنند. با اینکه چین یک کارخانه بزرگ است و خود همه چیز را به دنیا صادر می کند اما آمارها نشان می دهد این کشور در عین حال یکی از بزرگترین واردکنندگان جهان نیز هست و اقتصاد پویا و جمعیت مصرف کننده بسیار بالا در این کشور بهشتی را برای تولید، صادرات، واردات و تجارت فراهم آورده است. از جمله اقداماتی که در سال ۱۳۹۱ در حوزه صادرات به چین انجام شد تشکیل کمیته مخصوص چین در وزارت صنعت، معدن و تجارت بوده است.

به گفته آقای کمالی، رایزن بازرگانی ایران در چین



محصولات جدید، کیفیت و شور و اشتیاق تجارت؛ همه در پانزدهمین دوره نمایشگاه کفپوش آسیا دموتکس چین

آسیا به عرضه این دست محصولات پرداختند. آقای لی ژانگ مدیر عامل یکی از بزرگترین شرکت های تولید کننده پارکت در چین به خبرنگار اعزامی مجله کهن گفت: "ما درصد بسیار بالایی از محصولات خود را در بازار گسترده چین به فروش میرسانیم چرا که در سالهای اخیر با توجه به روند روبه رشد اقتصادی و ساخت و ساز بسیار سریع در چین در بخش های اداری، هتل ها، فضاهای تجاری و .. درخواست برای انواع کفپوشها افزایش یافته، به ویژه کفپوشهای چوبی که از دیرباز در چین محبوبیت خاصی داشته است." ایشان در پایان این نمایشگاه را بسیار مفید و حضور فعالان این عرصه را چشمگیر خواندند.

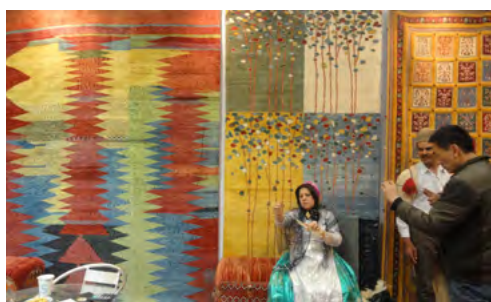
آقای جلیل ادیبی کنسول اول جمهوری اسلامی ایران در چین ضمن ابراز خرسندی از حضور ایرانیان در نمایشگاه دموتکس چین فرش را سرمایه ایران و ایرانی دانست و افزود: حضور در این نمایشگاه در واقع به منزله ورود به بازارهای گسترده و وسیع کشور چین است. شرکت های ایرانی حاضر در این نمایشگاه می توانند با ارائه محصولات و فرشهای مطابق سلیقه چینی ها به خوبی نیاز این بازار را که در سالهای اخیر نیز به شدت از فرش های ایرانی استقبال می کند را پاسخگو باشد. ما هم در این راه تمامی تلاش خود را برای انجام حمایت های لازم از تجار ایرانی در چین انجام خواهیم داد.

محصولات جدید، کیفیت و شور و اشتیاق تجارت؛

دموتکس چین امسال فقط یک رویداد نمایشگاهی سه روزه نبود بلکه محلی بود برای جمع شدن هزاران فکر، ایده و طرح جدید که با حضور کلیدی ترین دست

پانزدهمین دوره نمایشگاه دموتکس چین در شهر شانگهای از تاریخ ۲۶ لغایت ۲۸ مارچ ۲۰۱۳ مطابق با ۶ لغایت ۸ فروردین ۱۳۹۲ برگزار گردید. در این نمایشگاه بیش از ۱۲۰۰ شرکت در فضایی حدود ۱۳۰ هزار متر مربع غرفه گذار بودند. تعداد بازدید کنندگان این نمایشگاه در سال ۲۰۱۳ حدود ۵۰ هزار نفر بوده است. به گزارش خبرنگار اعزامی مجله نساجی کهن به این نمایشگاه امسال هم حضور بازدید کنندگان و تجار خارجی از این نمایشگاه بسیار چشمگیر بود. یکی از مهمترین بخش های جانبی این نمایشگاه بخش نوآوریهای جدید و محصولات نوآورانه بود که در قسمت های گوناگون تولید و عرضه انواع کفپوش ها ارائه گردید. در نمایشگاه امسال ۳۰۰ محصول نوآورانه و جدید در سالنهای مختلف نمایشگاه به نمایش در آمد که می تواند در بسیاری از موارد نشان دهنده نیازهای بازارهای آینده به کفپوش باشد.

نمایشگاه امسال هم مثل همیشه بیشتر رنگ و بوی کفپوش های چوبی داشت به طوری که درصد زیادی از شرکت های حاضر در نمایشگاه با توجه به محبوبیت و مصرف بسیار بالای کفپوشهای چوبی در چین و شرق





جای داد. البته چند شرکت ایرانی هم به صورت مستقل و خارج از پایون ایران به طرز شایسته ای حضور یافتند. اسامی شرکت های ایرانی در بخش فرش دستباف به شرح زیر بود:

شرکت فرش رضانی لندن، شرکت سهامی فرش، Carpet Lover Club، فرش فارسی، نائین مرتضوی، فرش حقیقی، مرتضوی، فرش ذوالانوار، فرش جلالی، فرش برادران قاسمی، فرش افرازیان، خانه فرش عظیم، فرش عباس نیشابوری، شرکت فرش و فرش پرشین کلاسیک.

در بخش فرش ماشینی نیز شرکت های فرش ستاره کویر و شرکت قالی سلیمان مثل همیشه حضوری فعال داشتند.

متن رضایتنامه شرکت کنندگان در نمایشگاه دموتکس آسیا

پایون فرش دستباف ایران امسال هم خالی از حاشیه نبود چرا که برخی از شرکت ها علاوه بر انتقاد به نحوه برخورد برگزاری و ثبت نام شرکت کنندگان در پایون، مجری پایون را به اخذ مبالغی فراتر از اجاره غرفه ها متهم کردند. این امر موجب شد تا مجری برگزاری پایون ایران و غرفه گذاران برای شفاف سازی و رد این شایعات اقدام به جمع آوری امضاء کنندگان! متن این رضایتنامه به شرح ذیل است:

بسمه تعالی

ریاست محترم مرکز ملی فرش ایران، ریاست محترم شرکت سهامی فرش ایران
احتراماً، اینجانبان امضاءکنندگان این برگه که شرکت کنندگان نمایشگاه دموتکس چین در فروردین ماه سال نود و دو می باشیم رضایت کامل خود را از نحوه برگزاری و مدیریت پایون جمهوری اسلامی ایران اعلام می

ایوو بزرگترین شهر عمده فروشی جهان

بد ندیدیم در این گزارش به بزرگترین شهر عمده فروشی چین و شاید هم جهان یعنی شهر ایوو (YIWU) هم اشاره ای داشته باشیم. دلیل این اشاره هم این است که تجار فرش ایرانی برای گسترش بازارهای خود در چین حتی به این شهر هم سفر کرده اند و به تازگی چند شرکت ایرانی از جمله یک شرکت تولیدی فرش در نمایشگاه YIWU که در هفته اول اردیبهشت ۹۲ برگزار شد، حضور داشتند. فاصله YIWU تا بندر شانگهای ۳۰۰ کیلومتر و تا مرکز استان ژیانگ ۱۲۰ کیلومتر است. این شهر دارای شبکه حمل و نقل بسیار پیشرفته و حتی خطوط هوایی گسترده است که این شهر را با اهداف استراتژیک دولت چین به بزرگترین مرکز تولید کالا در چین و جهان تبدیل کرده است. این شهر از سوی سازمان ملل به عنوان بزرگترین بازار عمده فروشی در جهان شناخته و معرفی شده است. نمایشگاه ایوو ۲۰۱۳ در راستای سیاست چین مبنی بر افزایش واردات به شهر ایوو با حمایت وزارت بازرگانی و دفتر توسعه تجارت بین المللی چین برگزار می شود. پیشتر به دعوت رایزن بازرگانی سفارت ایران در چین برخی شرکت های صادرکننده ایرانی برای شرکت در این رویداد اعلام آمادگی کردند. قیمت غرفه استاندارد در این نمایشگاه ۲۰۰۰ یوان چین اعلام شده بود.

پایون فرش ایران؛ سفیر فرش ایران در جهان

یکی از فعالیت های خوب مرکز ملی فرش ایران در سال ۹۱ و ۹۲ ایجاد پایون های فرش ایران در نمایشگاههای دموتکس هانوفر آلمان و دموتکس چین بوده است. در نمایشگاه دموتکس چین نیز فرش دستباف دارای پایونی به متراژ ۴۰۰ مترمربع بود که ۱۳ شرکت ایرانی را در خود

کمیت صادرات به چین با حضور کلیه دستگاههای متولی صادرات در بخش خصوصی و دولتی شکل گرفته است. صادرات به چین از جهتی با توجه به روابط خوب اقتصادی چین و ایران هم می تواند دارای ظرفیت های بالایی باشد.

تمرکز بر صادرات محصولات مصرفی و دارای مزیت نسبی در کشورمان از جمله مواد غذایی، فرش های دستباف و ماشینی، صنایع دستی، گیاهان دارویی و... باعث افزایش صادرات کالاهای ایرانی به چین شده است.

مبادلات تجاری ایران و چین، ۳۷ میلیارد دلار

میزان مبادلات تجاری ایران و چین در سال ۲۰۱۲ به ۳۷ میلیارد دلار رسیده که نسبت به سال قبل ۱۸ درصد کاهش داشته است.

به گزارش سایت تحلیلی گلوبال پست میزان مبادلات تجاری ایران و چین در سال ۲۰۱۱، حدود ۴۵ میلیارد دلار بود که مشکلات تحریم و مشکلات بانکی امکان افزایش آن را در سال ۲۰۱۲ نداده است. اقتصاددانان پیش بینی می کنند با برطرف شدن مشکلات بانکی حجم تجارت ایران و چین می تواند به ۵۰ میلیارد دلار هم برسد.

در سال ۲۰۱۲ چین ۶۰۰ میلیون دلار در ایران سرمایه گذاری کرد. این کشور بزرگترین شریک تجاری ایران و از خریداران عمده نفت است. خوشبختانه در سال های اخیر بازار چین تنها یک بازار خرید برای ایران نیست و صادرات به چین هر روز ابعاد گسترده ای برای ایران پیدا می کند.

در واقع سابقه روابط تجاری جدید ایران و چین به سال ۱۳۵۱ برمی گردد و امروز به نقطه اوج خود رسیده است.





داریم. مجریان محترم پاولیون در طول مدت نمایشگاه و در آستانه برگزاری آن با مدیریت و برنامه ریزی مناسب بستری هماهنگ و مستعد را برای برگزاری شایسته شان فرش ایرانی فراهم آوردند که انصافاً از سال قبل بهتر بود. جمله امضاء کنندگان این تشکر و امتنان خود را از مجریان محترم به خصوص آقای رضایی که با تمام وجود و خلوص نیت، پاولیون ایران را مدیریت فرمودند؛ اعلام می داریم و امیدواریم که در نمایشگاههای آتی نیز بتوانیم در معیت ایشان باشیم.

ستاره کویر در آسمان چین هم درخشید.

یکی از شرکت هایی که در عرصه صادرات تجربیات درخشانی دارد و همواره سفیر فرش ماشینی ایران در بهترین بازارهای صادراتی جهان بوده است، ستاره کویر یزد است. حضور مداوم این شرکت در نمایشگاه دموتکس هانوفر توان رقابت بالایی را برای ستاره کویر یزد فراهم آورده است؛ به طوری که در حال حاضر محصولات این شرکت به بیش از ۲۰ کشور دنیا صادر می شود. پس از ۱۴ دوره حضور موفق در دموتکس هانوفر، حضور در اولین دوره نمایشگاه دموتکس روسیه، این بار نوبت به نمایشگاه دموتکس چین رسید تا باز هم فضایی برای درخشش محصولات ستاره کویر باشد. این شرکت برای دومین سال پیاپی است که در این نمایشگاه حضور دارد. در نمایشگاه دموتکس شانگهای ۲۰۱۳ این شرکت به همراه شرکاء تجاری خود در چین حضور یافت.

آقای مهرداد زکی پور مدیر بازرگانی خارجی ستاره کویر یزد استقبال از کلکسیون های با کیفیت بسیار بالای ستاره کویر در چین را چشم گیر خواند و آنرا نشانه موفقیت در تغییر و جایگزینی محصولات با ارزش به جای تولیدات عادی و ارزان قیمت دانست. آقای زکی پور با تاکید بر حفظ حقوق مصرف کنندگان در بازارهای داخلی و خارجی افزود: فرش ستاره کویر همواره بر این اصل پایبند بوده است. ما در سال ۱۳۹۱ موفق به دریافت تندیس طلایی حمایت از حقوق مصرف کننده و نیز عنوان صادرکننده نمونه ملی در صنعت نساجی کشور شدیم. همانطور که در بازارهای داخلی مصرف کننده و خریدار نهایی به یک برند در طول سالها اعتماد می کند و محصول آنرا با اطمینان خریداری می کند در بازارهای صادراتی نیز حضور مداوم و کسب رضایت مشتریان با ارائه اجناس مرغوب، موجب موفقیت و سربلندی خواهد شد.



چهارمین دوره نمایشگاه تجاری بصره - عراق

بهترین دروازه ورود به بازار وسیع و بکر عراق

بصره پایتخت تجاری عراق است که با سه کشور ایران، عربستان سعودی و کویت هم مرز می باشد. بصره دومین شهر بزرگ عراق با جمعیت بالای سه میلیون نفر است. بصره یک مرکز سرمایه گذاری مهم در کوتاه مدت و میان مدت با تغییرات ساختاری جدید خواهد شد و به خصوص بزرگترین سازمان های بین المللی را میزبانی خواهد کرد. سایت نمایشگاهی بین المللی بصره تا کنون موفق ترین برگزار کننده نمایشگاه در عراق بوده است. داشتن چاه های نفت متعدد در مرزهای این شهر و داشتن ۴۸ درصد ذخایر نفتی مطمئناً سرمایه گذاری های جدیدی را به همراه خواهد داشت. طی این فرایند به خصوص پروژه های عظیم، بیمارستان ها، جاده ها، شبکه های آب و فاضلاب میلیون ها دلار را در بر خواهد داشت.

آمار سال ۲۰۱۲: تعداد بازدید کنندگان ۷۵۶۰ نفر - کشورهای غرفه گذار: کویت، لبنان، آمریکا، سوئیس، سوریه، ایران، ترکیه، عراق، امارات، چین، عمان، بنگلادش ...

مهمترین بخش های این نمایشگاه عبارتند از: صنعت نساجی، پوشاک و منسوجات خانگی - فرش ماشینی و کفپوش ها - صنعت مواد غذایی و کشاورزی - ساختمان و تجهیزات

جهت کسب اطلاعات بیشتر و رزرو غرفه با ما تماس بگیرید

۰۲۱-۷۷۲۴۵۷۸۰ +۹۱۲۱۹۰۵۸۱۷



نمایندگی فرش های تهران و ساوین

فرشهای کلاسیک با نقشه های اصیل و سنتی
فرشهای مدرن با طرحهای فانتزی برای جوانان
فرشهای اسپرت با رنگ آمیزی شاد برای نوجوانان
فرشهای کودک با شخصیتهای کارتونی برای خردسالان



Ebrahimi Carpet

نمایشگاه مرکزی: نارمک چهارراه سرسبز - روبروی ایستگاه مترو - گالری فرش ابراهیمی تلفن: ۶ - ۷۷۴۹۸۶۲۴
دفتر پخش: بازار - خیابان شهید مصطفی خمینی - ترسیده به چهارراه سیروس - جنب بانک سپه - فروشگاه ابراهیمی
tehransavinebrahimi@yahoo.com تلفن: ۸ - ۳۳۵۰۵۰۶۳

جدول

افقی:

۱- از اساتید بنام ایرانی طراحی فرش و استاد مسلم بافندگی فرش کاشان- نوعی فرش که از الیاف مصنوعی بافته می شود۲- ماه پرتابی!- شهر نساجی ترکیه- جفت راهنمای خودرو ۳- طایفه کم حرف!- برای این که- سیاس شیرین!- کشور خجسته! ۴- مهلت ها- ذره بنیادی- از ادات شرط- «گیج» سربریده! ۵- میوه آتشین!- خاک کوزه گری- جهیدن- اسب قهوه ای رنگ ۶- خانواده ای که عهده دار نگهداری از کوزت در زمان بینوایان بودند- خودروی کوچک حمل و نقل عمومی مسافر ۷- الیاف سنگی- جنس بادوام ترین فرش ها ۸- غار- گوش کردن- ماه تابستانی ۹- محل و مکان- دانش ها- حیوان نجیب!- میوه تلفنی! ۱۰- ترس و هراس- حرف دوم انگلیسی- کابین- حرف دهن کجی! ۱۱- مرکز مکزکی!- دور کردن بدی از خود- توانایی و نیرو ۱۲- پولک ماهی- خانه محقر- نقاش ۱۳- موی معجد- غلام- دستور- بخشی از دستگاه گوارش ۱۴- این پول در سفر مالزی به کارتان می آید!- برابر- پنج آذری ۱۵- فرش، یز بلند- از ماشین، آلات بافندگی، فرش،

عمودی:

۱- شهری در آمریکا که میزبان یکی از مهمترین رویدادهای کنفوش جهان است - مجله ای که اکنون در دست شماست ۲- بخشی از خاک کرمان را در بر می گیرد- روکش- بعضی در کفش دارند! ۳- خیس و آبدار- گاری- کلام گزافه- ساز مثنوی! ۴- نگاه خیره- بالاآبرنده- پرنده ای در دست مفتی! ۵- از شیخ نشین های خلیج همیشه فارس- «زرد» نامنظم!- عضوی در صورت- پروتست! گناه- ۶- مجری برگزاری نمایشگاه

فرش و کفپوش تهران - خوردنی درداو! ۷- ازشریان
های حیاتی دوگانه عراق- سوخت موشک- اندیشه ۸-
چاشنی دوسویه! نقشه درگوش بچه لندن!- درون-
دارایی- حرفی روی خودش! ۹- درخت پرشاخ و برگ
جنگلی اتریه بلوطی ها- برهنه- ازطرح های فرش
پرطرفدار ایرانی ۱۰- شهرمخل وابریشم- راز و رمز-
اشاره به دور ۱۱- شکل وحالت چیزی- صورت فرانسوی

نام کمپوچیه- قوم اروپایی ۱۲- خمیرنتونه- کیمیا- خورشید- پسوند مصدر جلی ۱۳- صوت افسوس- نام دخترانه وطنی- درس کشیدنی! ۱۴- ازقطب های تولید فرش هند- استاندار سابق- حاجت و خواسته ۱۵- نقشی برای فرش ایرانی- ماشین ساز بلژیکی که در ابتدای دهه ۹۰ کنترل کامپیوتری را درفرش ها رویه به رویه توسعه داد

مشاوره مالیاتی در راستای اجرای اهداف و ایده های نوین اتحادیه

جهت خدمت رسانی هرچه بهتر به اعضاء محترم ،بدینوسیله به اطلاع می رساند جناب آقای روغنی بعنوان مشاور مالیاتی

روزهای سه شنبه هر هفته آماده پاسخگویی به سوالات شما عزیزان می باشند. **تلفن تماس: ۰۹۱۳۳۱۰۴۲۱۵**

سمینار معرفی نمایشگاه های فرش و کفپوش دمو تکسی در تهران و کاشان

با حضور مدیران ارشد شرکت نمایشگاه های آلمان

تاریخ برگزاری در تهران: سه شنبه ۱۱ تیرماه ۱۳۹۲

تاریخ برگزاری در کاشان: چهارشنبه ۱۲ تیرماه ۱۳۹۲

جهت ثبت نام و کسب اطلاعات بیشتر با شرکت فوژان راهبران، نماینده رسمی نمایشگاه های دموکس در ایران تماس بگیرید:

◦ ୨୧-୮୮୭.୦୦୮୮୭



نگین ابریشم مشهد

NEGIN ABRISHAM MASHHAD CO.

دستاف نیست
دستاف کوزه است



دفتر مرکزی: تهران خیابان ۳۰ متری نارمک بالاتر از چهارراه تلفنخانه
تلفن: (۰۲۱) ۷۷۹۴۹۰۵۸ - (۰۲۱) ۷۷۹۰۳۴۸۹

دفتر مرکزی استان البرز: کرج - فردیس بین فلکه اول و دوم
تلفن: (۰۲۶۳) ۶۵۶۱۱۴۰۰ - (۰۲۶۳) ۶۵۶۱۰۳۰
فکس: (۰۲۶۳) ۶۵۰۳۰۰۷

آدرس کارخانه: آران و ویدگل - شهرک صنعتی سلیمان صباحی، بلوار ۱،
فرعی ۵، پلاک ۲۳۸ تلفن: ۸۱ - ۲۷۵۹۰۸۰ (۰۳۶۲)

www.neginabrisham.com
Neginabrisham.rajabi@gmail.com



گزارش نمایشگاه فرش ماشینی قازیان تپ ترکیه ۲۰۱۳ EURASIA FLOOR FAIR

گزارش: حسین کریمی فر



خانم NURGOL SENSOY

عضو هیئت مدیره شرکت MARKA



آقای SALAHITTIN KAPLAN

رئیس اتحادیه صادر کنندگان فرش جنوب شرق ترکیه



آقای MEHMET TÖRER

رئیس هیئت مدیره اتاق فرش قازیان تپ



آقای MEHMET ERDOĞAN

از فعالان صنعت فرش و نماینده مردم قازیان تپ در مجلس ترکیه

بین هفتم تا دهم مارس سال جاری میلادی نمایشگاه FLOOR ۲۰۱۳ برای سیزدهمین بار همانند سالهای گذشته در محل نمایشگاهی خاورمیانه واقع در شهر قازیان تپ ترکیه برگزار شد.

به دلیل تقارن این مراسم با روز جهانی زن تریبون سخنرانی افتتاحیه به خانم NURGOL SENSOY عضو هیئت مدیره شرکت MARKA سپرده شد و ایشان هم طی سخنرانی کوتاه خود ضمن خیر مقدم به میهمانان، به پیشرفت و موفقیت‌های مستمر این صنعت در ترکیه از سال ۲۰۰۰ به این سو اشاره کرد و از اهداف آینده این شرکت در گسترش نمایشگاه FLOOR سخن گفت و در پایان نیز برای شرکت کنندگان و بازدیدکنندگان آرزوی موفقیت نمود.

در ادامه مراسم آقای SALAHITTIN KAPLAN رئیس "اتحادیه صادر کنندگان فرش جنوب شرق ترکیه" پشت تریبون آمد. وی در سخنان خود به ارائه آمار و ارقام مربوط به رشد صادرات فرش از ترکیه و به ویژه از منطقه جنوب شرق ترکیه پرداخت.

استاندار و رئیس اتاق بازرگانی قازیان تپ نیز از جمله کسانی بودند که ضمن خوش آمد گویی به حضار در مورد صنعت فرش و جایگاه آن در اقتصاد ترکیه سخنرانی کردند.

آقای حسین کریمی فر مسئول امور روابط ترکیه به همراه تنی چند از اهالی صنعت فرش ماشینی ایران نیز در این مراسم حضور داشتند. مجله کهن به عنوان تنها نشریه تخصصی ایرانی در این رویداد بازرگانی مهم فرش ماشینی، در محل غرفه خود پذیرای بازدیدکنندگان بسیاری از جمله دست اندر کاران ترکیه ای فعال در این صنعت بود و همزمان به توزیع ویژه نامه، مجله و بروشورهای تبلیغاتی که به سفارش شرکت‌های علاقمند ایرانی چاپ شده بود پرداخت.

این مراسم که از ساعت ۲ بعدظهر روز هفتم مارس شروع شده بود حدود ۴۵ دقیقه بطول انجامید و در پایان نوبت به بریدن نوار قرمز رنگ افتتاحیه توسط مقامات محلی و مسئولین رسید و به این ترتیب نمایشگاه رسماً کار خود را آغاز کرد.

کدامیک.....؟

همدلی، همکاری، هم افزایی، همیاری در همه بخشها؟

یا سرمایه، نیروی کار جوان و با استعداد، تکیه به تقاضای روز افزون بازار داخلی و روابط خارجی مبتنی بر منافع اقتصادی؟

در طول مراسم افتتاحیه FLOOR ۲۰۱۳ کسانی را که باید با ایشان مصاحبه انجام می شد را شناسایی کردم و بلافاصله پس از پایان مراسم از مسئول روابط خارجی شرکت برگزار کننده نمایشگاه خواستم قرارهای مصاحبه ها را با آنها مشخص و قطعی کند. با کمک او و همکاریهای همکار مطبوعاتی خود آقای SELÇUK UZUN سردبیر مجله CARPET OF GAZİANTEP دیدار و گفتگو با افراد کلیدی صنعت فرش ترکیه برایم میسر شد.

– آقای SELAHATTİN KAPLAN رئیس اتحادیه صادر کنندگان فرش ماشینی منطقه جنوب شرق ترکیه موسوم به GAİB.

– آقای MEHMET TÖRER رئیس هیئت مدیره اتاق فرش قازیان تپ

– و آقای MEHMET ERDOĞAN از فعالان صنعت فرش و نماینده مردم قازیان تپ در مجلس ترکیه.

در زیر متن مصاحبه های اختصاصی مجله با این سه نفر را از نظر می گذرانید.

محصول را به عهده گرفته ایم. به منظور انجام هرچه بهتر کار خود فعالیتهای ما نباشد و منافع مستقیم مالی برایمان نداشته باشد انجام میدهم ولی در نهایت وقتی با نگاهی وسیع تر به قضیه نگاه می کنید متوجه تاثیرات مهم این فعالیتهای به ظاهر بی ربط در انجام هرچه بهتر امور میشویم.

به عنوان مثال GAIB به دنبال احساس کمبود در زمینه نیروی انسانی آموزش دیده در این صنعت، به سرعت پروژه های آموزشی خود را تعریف و شروع به آموزش افراد نمود. می بینید که ما علیرغم اینکه مسئولیتی در قبال آموزش کار به جوانان و افراد جویای کار نداریم ولی بخاطر اینکه حاصل کار این افراد به شکل محصولی در خواهد آمد که ما از فروش آن سود خواهیم برد در این زمینه هم پیشقدم شدیم. شاید اگر به امید دولت و سازمانهای آموزش مشاغل دولتی میماندیم نمیتوانستیم به این راحتی و با این سرعت مشکل خود را حل کنیم. در موردی دیگر GAIB پروژه تحقیقاتی ویژه ای را انجام داد که طی آن مسائل و مشکلات مشترکی بررسی شد که ۵۲ شرکت صادر کننده فرش ترکیه در بازارهای جهانی با آن دست به گریبان بودند و نتایج حاصل در اختیار این ۵۲ شرکت گذاشته شد. اینکار از جهت جلوگیری از موزای کاری و تکرار اشتباه یک شرکت از سوی شرکتهای دیگر بسیار مفید بود. به این ترتیب در واقع گنجینه از شناخت و تجربه گردآوری و در دسترس اعضای خود گذاشتیم.

و اما در مورد مشکلات باید بگویم خوشبختانه مسئله غیر قابل حل و خاصی در پیش رو نداریم، دو مسئله اساسی پیش روی ما یکی کمبود افراد آموزش دیده و دیگری کمبود ماشین آلات است که برای اولی همانطور قبلاً هم گفتم تدابیر لازم اندیشیده شده ولی مسئله دوم هنوز در سر راه خود نمایی میکند.

◀ آقای اردوغان به عنوان یک تولید کننده فرش وضعیت رقابت در بازارهای جهانی را چگونه ارزیابی میکنید؟

ما در بسیاری از بازارها جای بلژیکی ها را گرفته ایم که این هم در سایه سعی و تلاش خودمان و هم از کمی خوش اقبالی سرچشمه گرفت. میگویم خوش اقبالی بخاطر اینکه بلژیک به عنوان یک رقیب جدی برای بازار

◀ آقای کاپلان برای شروع از وضعیت فرش در سالی که گذشت و پیش بینی ها برای سال ۲۰۱۳ بگوید.

سال ۲۰۱۲ را با موفقیت به پایان بردیم و از این بابت بسیار خوشحالییم. در صنعت فرش ترکیه سال ۲۰۱۲ سالی مثبت و پر بار بود، تا جایی که نرخ رشد بی سابقه بیست درصدی را تجربه کردیم. در خصوص صادرات نیز ارقام قابل توجهی ثبت شد. به عنوان مثال ارزش صادرات این کالا در سال ۲۰۱۲ نسبت به سال قبل از آن با ۳۳/۵ درصد افزایش، از رقم ۲ میلیارد دلار گذشت که ۱/۴ میلیارد دلار از آن توسط GAIB تحقق یافت. این نسبت به خوبی جایگاه قازیان تپ در صنعت فرش ماشینی ترکیه را نشان میدهد.



◀ آقای اردوغان با توجه به اینکه شما علاوه بر اینکه در این صنعت از افراد با سابقه و شناخته شده و در عین حال نماینده این شهر در مجلس نیز هستید این سؤال را از شما میپرسم که ... چرا قازیان تپ؟ دلایل پیشی گرفتن این شهر از دیگر بلاد ترکیه در صنعت فرش چیست؟

باید بگویم این خصوصیت برخاسته از قدمت بسیار طولانی فرش و بطور کلی نساجی در این شهر است. قازیان تپ قرنهایست که یک مرکز صنعتی - تجاری در منطقه به شمار میرود، در طول قرنهای بخشهایی از نساجی مانند فرش، گلیم، حوله و انواع پارچه در این منطقه از ترکیه بوجود آمدند و رشد کردند که البته بعضی از آنها به مرور اهمیت و جایگاه خود را از دست دادند که بیشتر به خاطر تغییرات در بافت اجتماعی و یا تحولات تکنولوژیکی بود. اما فرش بر عکس گلیم و حوله و امثال آنها نه تنها اهمیت خود را از دست نداد بلکه هر روز بیش از پیش با اقتصاد و فرهنگ و زندگی فردی و اجتماعی انسانهای این شهر در هم آمیخت و ریشه گرفت. این رسوخ فرش قازیان تپ در اقتصاد کشور در دهه های اخیر شتاب و عمق بیشتری هم پیدا کرده که ریشه های آنرا باید در درک مشترک دولت و بخش خصوصی از وضعیت و اهمیت این صنعت جستجو کرد.

◀ آقای محمت تورر نقش و وظیفه اتاق فرش قازیان تپ در این بین چیست؟

ما در بسیاری از مواقع نقش هماهنگ کننده امور بین دولت و بخش خصوصی را ایفا میکنیم و در کنار ایجاد این هماهنگی و همکاریهای بین بخشی، راساً پیگیری امور معرفی و شناساندن فرش قازیان تپ در اقصی نقاط دنیا را نیز بعهده داریم.

قازیان تپ پس از دستیابی به مقام نخست صادرات فرش ماشینی در ترکیه برای حفظ این موقعیت تلاشهای بیشماری را آغاز کرد که یکی از مهمترین آنها برگزاری منظم نمایشگاه ها بوده است. برگزاری نمایشگاه فرش خاورمیانه که امسال شاهد سیزدهمین مرتبه آن هستیم در همین راستاست. در حال حاضر علاوه بر حضور در نمایشگاههای معتبر جهانی مانند DOMOTEX در اندیشه گسترش FLOOR و جهانی سازی آن هستیم به همین منظور کارهای مربوط به گسترش فضای نمایشگاه در حال انجام است که طبق برنامه تا سپتامبر ۲۰۱۳ یعنی برای نمایشگاه بعدی در محیطی بزرگتر آماده پذیرایی از میهمانان خود خواهیم بود.

◀ آقای کاپلان لطفاً شما هم از GAIB برای ما بگویید، نقش مجموعه تحت مدیریت شما در این بین چیست؟

اعضای GAIB در یک فعالیت هدفمند و خستگی ناپذیر به موازات پیگیری منافع اقتصادی و یا بهتر بگویم در جهت آن، در پی کسب افتخار در مشارکت پیشرفت اقتصادی کشور و تاثیر مثبت بر مسئله اشتغال و صادرات و کسب منابع ارزی برای کشور را نیز دنبال میکنند و همانگونه که از آمار و ارقام بر می آید موفق نیز بوده اند.

◀ معمولاً مشکلاتی هم در سر راه هر موفقیتی وجود دارد، میخواهید قدری هم از مشکلاتتان و نحوه حل آنها برای خوانندگان ما صحبت کنید؟

قبل از پاسخ به این سؤال میخواهم کمی در مورد فعالیتهای شاخص GAIB در سالهای اخیر توضیح بدهم. ما به عنوان مجموعه ای از افراد که مستقیماً وظیفه صادرات این



نماینده مجله در حال مصاحبه با شرکت های حاضر در نمایشگاه



آقای HALDUN ZEKISEVER مدیر عامل شرکت GFS



آقای AYHAN EZER
وارد کننده قطعات یدکی ماشین
آلات فرش بافی

و اسپانیا هم پا به هر نمایشگاه نساجی که گذاشتیم مجله نساجی کهن را در آنجا دیده ایم و معمولاً هم به عنوان غرفه گذار، به همین خاطر مطمئنم برای رساندن پیام خودمان به همکاران ایرانی بهترین وسیله همین مجله شما خواهد بود پس از همینجا اعلام میکنم همکاران ماشین ساز و قطعه ساز ایرانی همچنین تجار و بازرگانان و صاحبان کارخانه های قالیچوبی در این کشور بدانند که منتظر پیشنهادهای همکاری آنان هستیم .

آقای AYHAN EZER هم که از وارد کنندگان قطعات یدکی ماشین آلات فرش بافی است میگوید علیرغم اینکه از سال ۱۹۶۰ در این کار به فعالیت مشغولیم و علیرغم اینکه بسیاری از صنعتگران و کارخانه داران ایرانی ما را از نزدیک میشناسند و با ما کار میکنند اما من معتقدم این همه پتانسیل همکاری بین ما و همکاران ایرانی ما نیست. ایرانیها بخوبی شهرک های صنعتی قازیان تپ را میشناسند، آنها به اینجا می آیند به دنبال قطعه می گردند و ما هم تمام توان خود را برای تامین مایحتاج آنها بکار میگیریم ولی بعضی اوقات مخصوصاً این اواخر کار به جایی نمیرسد گویا قیمت های ارز در کشور شما بالا رفته و این باعث گران شدن یکباره قطعات برای ایرانیها می شود، ولی امیدواریم بزودی این مشکل نیز حل شده و ما دوباره با تامین و عرضه به موقع قطعات بتوانیم به تجارت و داد و ستدی که شایسته دو کشور همسایه است برسیم و در پایان هم از شما و دیگر مسئولان مجله که برای اطلاع رسانی و معرفی همکاران فعال در ایران و ترکیه زحمت می کشید به نوبه خودم تشکر می کنم.

در تبلیغات نمایشگاه FLOOR ۲۰۱۳ که از چند ماه پیش شروع شده بود علاوه بر فرش به محصولاتی مانند موکت و پارکت و انواع دیگر کفپوش هم اشاره میشد که قرار است در این رویداد بازرگانی شرکت داشته باشند، حتی به حضور ماشین سازان و قطعه سازان و دیگر صنایع جانبی صنعت فرش هم تاکید می گردید. ولی ظاهراً امسال بخاطر استقبال خوبی که از طرف شرکتهای تولید کننده فرش از نمایشگاه به عمل آمده بود تقریباً تمامی غرف در اشغال آنها بود و برگزارکننده که نگران کم شدن تنوع مشاغل و محصولات ارائه شده در نمایشگاه بود تمام سعی خود را میکرد تا این مسئله تشدید نشود. با گشتی که در محیط نمایشگاه زدم متوجه حضور کمرنگ ماشین سازان و قطعه سازان شدم. این برای من که قبل از عزیمت نقشه های زیادی برای مصاحبه و تهیه رپرتاژ از آنها کشیده بودم کمی نومید کننده بود چرا که هدفم در این کار معرفی و ایجاد سهولت در ایجاد ارتباط بین این قشر و بازار ایران بود. میخواستم زمینه های حضور قطعه سازان و ماشین سازان ایران در بازارهای خارجی با وساطت همکاران ترک شان را بررسی کنم بخصوص حالا که با بالا رفتن شدید نرخ ارزهای خارجی در کشور ما در سال گذشته ایران یک کشور ارزان به حساب می آید. به این مقوله وقتی ارزانی انرژی و نیروی انسانی را هم بیافزاییم ناخود آگاه آمیدی هرچند کوچک در دل پدیدار میشود که شاید بشود، هر چند که وقتی فکر به موانع بر سر راه تولید معطوف میشود بلافاصله این کورسوی امید نیز از بین میرود ولی چه میتوان کرد که انسان با امیدها و آرزوهای خود زنده است و به آنها دلخوش.

به هر روی با دو تن از آنان صحبتهایی داشتم که خلاصه آنها را در سطرهای پایین خواهید خواند.

شرکت GFS کار خود را از سال ۲۰۱۱ با مطالعه و شناختی که از بازار ایالات متحده داشته و اساساً با تکیه به سفارشی که از آن ناحیه میگیرد آغاز کرده و به عبارتی در زمینه ساخت ماشین های شستشوی فرش و اخیراً خشک کنها بسیار فعال است.

آقای HALDUN ZEKISEVER مدیر عامل این شرکت ضمن برشمردن مزایای دستگاههای ساخت GFS بخصوص دستگاه خشکن فرش که در قالیچوبی ها بسیار کارگشا و مفید است با مارک CLEAN PRO از علاقه مدیران شرکتش به حضور در بازار ایران گفت و افزود بازار ایران یکی از بازارهای هدف ماست و ما تمام توان خود را در این رابطه بکار بسته ایم تا با شناختی که از این بازار هم بدست آورده ایم محصول مورد نیاز کشور شما را هم مطابق با آخرین استانداردهای جهانی تولید کنیم و مهمتر این که در این راستا دست همکاران ایرانی خود را میفشاریم و آماده هر گونه همکاری با آنها هستیم. وی اضافه کرد در طول نزدیک به ۲ سال گذشته که ما در اغلب نمایشگاهها شرکت میکنیم حتی در دبی و آلمان

فرش ترکیه کم کم به تولید ماشین آلات گرایش پیدا کرد و از قدرت رقابت خود در صادرات فرش کاست، و در سوی دیگر رقابتی آسیایی ما مانند هند و چین هم که بدنبال تولید هرچه ارزاتر کالا هستند لاجرم ناچار به استفاده از نیروی کار ارزان قیمت و بدون تخصص میشوند و به منزله نزول کیفیت کالای نهایی نیز خواهد بود، پس در مورد آنها هم نگرانی نداریم چرا که سیاست کالای مرغوب به قیمت مناسب همیشه جواب مثبت بازار را در پی داشته و ما مصرأً آنرا دنبال میکنیم.

◀ آقای تورر لطفاً از نقش دولت در این زمینه بگویید.

نقش دولت در تسهیل امور برای رسیدن بخش خصوصی به اهداف خود بسیار تعیین کننده و ضمناً پر رنگتر از قبل شده، مثلاً قانون تشویق های مالیاتی که قبلاً فقط در بخش تولید فرش اعمال می شد اخیراً به بخش نخ نیز تسری پیدا کرده به این ترتیب این معافیتها علاوه بر اینکه باعث پایین آمدن هزینه تولید میشود موجب دلگرمی و امید به آینده در بین دست اندرکاران این حرفه نیز میگردد. تا امروز دولت در تمامی زمینه ها در کنار ما بوده و همواره سعی در برداشتن موانع از سرراه صنعتکاران داشته است آنها بخوبی تاثیر فعالیتهای ما بر اقتصاد و بخصوص مسئله اشتغال را درک کرده اند.

◀ در بررسی جداول و آمارهای منتشره، اسمی از ایران در بین کشورهای طرف معامله با ترکیه در زمینه فرش ماشینی نمی بینیم، به عنوان آخرین سؤال هر کدام از آقایان که مایل هستند نظر خودشان را در این مورد اظهار کنند. (آقای کاپلان) در این مورد کم کاری از طرف ما نیست، البته مسائلی مانند عرضه و تقاضا، پتانسیل تولید داخلی در ایران و یا مشکلاتی مثل ارز که اخیراً در اقتصاد ایران به چشم میخورد نه تنها فرش که بسیاری از کالاهای صادراتی ترکیه به ایران را نیز تحت الشعاع قرار داده ولی مطمئن هستم بزودی ثبات لازم برقرار و مبادلات تجاری چند صد ساله موجود بین دو کشور به سطح قابل قبول خود باز خواهد گشت.

حضور کمرنگ ماشین سازان و قطعه سازان ترکیه در نمایشگاه سیزدهم FLOOR

چند روز قبل از سفر به قازیان تپ در حالیکه ما تمام اقدامات لازم برای شرکت در نمایشگاه را انجام داده بودیم مسئول روابط خارجی شرکت برگزار کننده نمایشگاه با ما تماس گرفت و از قطعیت حضور ما در نمایشگاه پرسید. این کار غیر معمول او کمی برای ما عجیب بود ولی همان روز اول نمایشگاه وقتی مراسم افتتاحیه به پایان رسید و غرفه ها کار خود را آغاز کردند متوجه دلیل پرسش آن سؤال شدم و به آنها حق دادم که نگران شرکت و یا عدم شرکت ما در نمایشگاه باشند .



www.neginmashhadhelal.com

فرش نگین مشهد هلال

تولید کننده انواع فرش

● ۷۰۰ شانه HCP-CRX

● شونهر ALPHA360

● ۵۰۰ شانه Mertenz - ASR

Negin Mashhad Helal Carpet

Tel: 0098 3622760822-5

Cellphone: 0098 9131634042



۶۳۲۹۸۸۰۹۱۲

کارخانه: استان اصفهان، شهرستان آران و بیدگل،

بلوار اول، پلاک ۱۶۹ تلفن: ۵-۸۲۲-۰۳۶۲۲۷۶

همراه: ۰۹۱۳۱۶۳۴۰۴۲

www.neginmashhadhelal.com

و حرکت آن روی سرامیک، داشته باشد. مقصود از حاشیه، استفاده از موکت یا بست های پلاستیکی است که امروزه در بسیاری از فروشگاه های فرش دیده می شود. استفاده از موکت در مقایسه با گیره های پلاستیکی در فصل زمستان اولویت دارد. زیرا علاوه بر آن که موجب حفظ دمای خانه و گرم تر شدن اتاق ها می شود به لحاظ ایمنی نیز برای خانواده هایی که فرزند زیر ۱۰ سال دارند ایمن تر است.

فرش باید با مبلمان سازگار باشد

یکی از مهم ترین ویژگی هایی که فرش یا قالیچه به عنوان یکی از مهم ترین بخش های دکوراسیون خانه و اتاق ها باید داشته باشد، تناسب طرح و رنگ با مبلمان، پرده ها و دیوارهای خانه است. به عنوان مثال اگر پرده ها و مبلمان شما از طراحی ویژه ای برخوردار است و به اصطلاح طرحی شلوغ دارد، شما باید از فرش یا طراحی ساده و رنگ های محدود استفاده کنید. در غیر این صورت با خانه شلوغ و مملو از طرح های مختلف روبه رو خواهید شد که نه تنها زیبایی خاصی ندارد بلکه موجب آشفتگی و آرامش نداشتن اعضای خانه نیز می شود. بنابراین دقت داشته باشید طراحی و رنگ فرش را با دیگر وسایلی که در خانه دارید هماهنگ کنید.

از چه شکلی کجا استفاده کنیم؟

اگر به یکی از فروشگاه های فرش سر بزنید خواهید دید که فرش ها و قالیچه ها در طرح ها، سایزها و اندازه های مختلف در بازار وجود دارد. برخی از فرش ها به شکل دایره، برخی به شکل بیضی، برخی به شکل مربع و برخی مستطیل شکل هستند. برخی طرح های ساده و یک دست دارند و برخی از آن ها با طرح های متفاوت و شلوغ تولید و به مخاطبان عرضه می شود. در کنار طرح و رنگ فرش ها و قالیچه ها که درباره آن صحبت کردیم ظاهر فرش؛ مربع یا دایره بودن، بیضی یا مستطیل بودن آن نیز در زیباتر به نظر رسیدن خانه و اتاق ها تاثیر بسیار چشمگیری دارد. گاهی ممکن است فرش دایره مانند جلوه زیبایی به سالن نشیمن بدهد درحالی که همین فرش برای اتاق غذاخوری چندان مناسب نباشد.



فرش مناسب دکوراسیون منزل

اگر پرده ها و مبلمان شما از طراحی ویژه ای برخوردار است و به اصطلاح طرحی شلوغ دارد، شما باید از فرش یا طراحی ساده و رنگ های محدود استفاده کنید.

فرش ها در ظاهر خانه و دکوراسیون آن تاثیر زیادی دارند. آن ها جلوه خاصی به خانه و اتاق های شما می بخشند و در عین حال تاثیر زیادی بر گرما و امنیت فضای خانه دارند.

فرش ها از جمله ضروری ترین وسایل برای چیدمان و دکوراسیون خانه هستند و اگر درست و متناسب با فضای خانه انتخاب شوند علاوه بر آن که بر جلوه خانه می افزایند آسایش و آرامش اعضای خانواده را نیز تامین می کنند اما در استفاده از فرش باید نکته هایی را مدنظر قرار دهید.

مرز خوشی

فرش ها و قالیچه ها بهترین ابزاری هستند که از آن ها می توان برای تعیین مرزبندی های فضای خانه استفاده کرد. اگر در خانه تان اتاق هالی دارید که لازم است آن را به ۲ قسمت غذاخوری و نشیمن تقسیم کنید، بهترین کار استفاده از فرش یا قالیچه های متفاوت است.

این کار به شما کمک می کند علاوه بر مرزبندی فضایی که در اختیار دارید، جاذبه خاصی برای خانه تان فراهم کنید. تنها باید مراقب باشید در انتخاب قالیچه ها مراقب هارمونی و همسانی رنگ ها و طرح های قالیچه ها یا فرش ها باشید. انتخاب طرح و رنگ مناسب در ایجاد فضاسازی و مرزبندی ها بسیار ضروری است. همان طور که نباید از فرش یا قالیچه شبیه به هم برای این کار استفاده کرد، قرار دادن ۲ فرش کاملاً متفاوت یکی با طراحی مدرن و دیگری با طراحی سنتی، انتخابی نادرست و نامناسب است.

موکت کنار فرش

برای تک تک قالیچه ها و فرش هایی که در خانه تان استفاده می کنید باید حاشیه ای مناسب و مقاوم در نظر بگیرید. این حاشیه علاوه بر آن که باید متناسب و زیبا باشد، باید کیفیت لازم را برای پیشگیری از سر خوردن

تعدادی از راه کارهای یک عرضه پاسخگو این ها هستند:

۱- اجازه دهید مشتریان احتمالی کالای شما یا خدماتتان را به رایگان امتحان کنند. یکی از دلایل خرید نکردن مشتریان احتمالی اینست که از کیفیت محصولات و خدمات جدید مطمئن نیستند و می ترسند سرشان کلاه برود و پولشان را هدر بدهند. زمانی که با امتحان کردن رایگان از کیفیت محصولی اطمینان حاصل کنند، امکان اینکه به جرگه خریداران پیوندند زیادتر می شود.

۲- اگر کالای شما به گونه ای است که مثلاً باید نصب شود یا قبل از استفاده عملیات خاص فنی انجام گیرد، حتماً و حتماً کاتالوگ مناسب، جامع، دقیق و آسان فهمی تهیه کنید تا خریدار احتمالی با دیدن یک کالای پیچیده و بدون دستورالعمل از خرید مصرف نشود. این نکته درباره مشتریان کنونی هم صحت دارد.

۳- کالا و خدماتتان را به رایگان عرضه کنید. این نکته را درباره بازاریابی اینترنتی توضیح می دهیم. شما برای کسب و کارتان وب سایتی درست کرده اید که هدف اصلی آن فروش بیشتر و معرفی کالاها و کسب و کار شماست. در این وب سایت، لیستی از اسامی کالاها یا خدماتتان آورده شده ولی توضیحات آنها کافی نیست و بازدید کننده نمی تواند چیز زیادی درباره آن بفهمد. شما گزینه ای در سایت قرار داده اید به این مفهوم که اگر خواستند همه چیز را درباره کالاها و خدمات این شرکت بدانند، باید پولی بپردازند. این روش به هیچ وجه روش خوبی نیست و خیلی کم احتمال دارد که این بازدید کننده راضی شود از شما خرید کند. یک

وب سایت موفق که فروش را بیشتر می کند، تمامی کالاها و خدماتش را با توضیحات کامل و به رایگان عرضه می کند.

۴- ترفند دیگر اضافه کردن وسایل یا خدمات جانبی یک کالا به آنست. اگر این ابزار، خدمات و امکانات جانبی یک کالا را در یک بسته به همراه آن عرضه کنید و با قیمتی پایین تر از قیمت تمامی آنها به فروش برسانید، مشتری بیشتر به شما و کسب و کارتان اطمینان پیدا خواهد کرد.

۵- یکی از روشها این است که کیفیت کالا را با اشاره به گفته های متخصصان، شواهد علمی و گفته های رضایتمندانه دیگر مشتریان، نشان دهید و با استفاده از شواهد زنده اعتماد خریداران احتمالی را جلب نمایید. یک مثال ساده نوشته های پشت جلد بعضی کتاب هاست. قضیه به این شکل است که نویسنده کتاب، مشهور و شناخته شده نیست ولی کتاب ارزشمند و خوبی نگاشته است. او کتابش را به اساتید متخصص، کارشناسان و نویسنده های مشهور دیگر داده تا بخوانند و نظراتشان را منعکس کنند. این ها نیز نوشته های این نویسنده گمنام را با ارزش می یابند. نظرات و عقاید مثبت آنها که پشت جلد نگاشته می شود، خوانندگان را بر می انگیزد تا این کتاب را هر چند متعلق به نویسنده ای گمنام مطالعه کنند چرا که شخصی مشهور و محبوب مهر تایید بر آن زده است.

۶- تحویل و نقل و انتقال رایگان کالا برای مشتریان هم بسیار در جلب اعتمادشان موثر است. بسیاری از مشتریان

۷- مسئله مهم دیگر این است که کارمندان را به خوبی از هدف این کسب و کار و راهبردها و راه کارهای توسعه آن آگاه کنید. گاهی اوقات کارمندان و فروشندگان واقعاً قصد دارند که کسب و کار را رونق دهند ولی راه و روش درستش را نمی دانند. پس به آنها بگویید که با مشتریان رابطه خوبی برقرار کنند که در عین صمیمیت و دوستانه بودن، مشتری احتمالی را به خرید تشویق کرده خدمات و کالاها را به تمامی و به شکلی موثر معرفی نماید. در واقع کاری کنید که روابط بین فروشندگان شرکت شما و مشتریان از ویژگی های شاخص کسب و کار و فروشگاه یا دفتر خدمات رسانی شما باشد.

۸- زمانی که هدیه ای را به مشتریان احتمالی مشتریان کنونی تان می دهید، نام و نشان تجاری و شماره تلفن یا ایمیل خود را رویش درج کنید. به این ترتیب مشتری همواره به یاد می آورد که چه کسی این هدیه را به او داده و دوستان و آشنایان او هم نام و شماره و آدرس ارتباطی شما را خواهند دید.

۹- زمانیکه مشتری احتمالی از شما خرید می کند یا می پذیرد که کالا را امتحان کند، هدیه ای رایگان را در کنار بسته خرید یا کالای امتحانی قرار دهید. این هدیه کوچک به مشتری می گوید که شرکت فروشنده از او تشکر می کند و فقط در پی پول گرفتن از او نیست. زمانی که مشتری حس کند شما برای او ارزش قائل هستید و به او احترام می گذارید، بیشتر خوشحال و راضی می شود.

۱۰- تخفیف ابزاربست که بسیار کارایی دارد. زمانی که شما برای اولین خرید مشتری تخفیف قایل شوید، او با انگیزه بیشتری دوباره به شرکت مراجعه خواهد کرد. به علاوه می توانید اعلام کنید که اگر مشتریان بیش از سقف معینی خرید کنند، تخفیف خواهد گرفت. گارانتی هم مشوقی برای خرید است. وقتی که مشتری با کالای تازه ای که قبلاً ندیده مواجه می شود، با شک و تردید به آن می نگرد و می ترسد که مبادا کالای ضعیفی بخرد و پولش را هدر دهد. زمانیکه شما کالای آن را با گارانتی عرضه می کنید، اطمینان خواهد شد که شما تعمیرات یا تعویض را به رایگان بر عهده دارید. وجود گارانتی احتمال خرید را بالا می برد.

انا لله و انا اليه راجعون

جناب آقای کمالیان

ریاست محترم اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران

بدینوسیله درگذشت مادر گرامیتان را تسلیت عرض می کنیم و از درگاه خداوند متعال برای آن مرحومه، رحمت و مغفرت الهی و برای جنابعالی و خانواده محترم صبر و عافیت خواهانیم.

"هیات مدیره اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران"

رحمان سعیدی، محمدرضا محسن شیرازی، رستمعلی قاسم زاده شانجانی، آراد پیروی چناسر

فرشی‌ساز

نمایشگاه و فروشگاه



کلکسیون از زیباترین و با کیفیتترین فرشهای ماشینی

محیطی کهن و پیادماندنی

تهران بازار ، خیابان مصطفی خمینی ، پایین تراز چهارراه ۱۵ خرداد ، شماره ۲۵۸-۲۵۶

تلفن : ۵۵۶۹۳۸۱۵-۱۶ ۵۵۱۶۳۷۳۲-۴

قوانین صنفی

طبق ماده یک آیین نامه اجرایی تبصره ۲ بندط ماده ۳۰ قانون نظام صنفی

اتحادیه های صنفی موظفند نسبت به تشکیل کمیسیونهای مصوب هیات عالی نظارت اقدام نموده و نسبت به برگزاری جلسات و رسیدگی به مسائل مربوطه اهتمام ورزند.

اعضای کمیسیونهای مزبور به پیشنهاد هیات مدیره اتحادیه و تصویب اعضای هیات رئیسه مجمع امور صنفی ذیربط و با ابلاغ رئیس اتحادیه از میان افراد دارای پروانه کسب معتبر و آگاه به مسایل صنفی انتخاب می شوند.

بدینوسیله در راستای عمل به قانون فوق، اعضای منتخب کمیسیونهای متشکله در اتحادیه فرش ماشینی و موکت به شرح ذیل اعلام می گردد.

کمیسیون رسیدگی به شکایات

خریداران و مصرف کنندگان می توانند شکایات خود را در مورد تخلف های صنفی واحدهای صنفی به اتحادیه های ذیربط اعلام نمایند.

اتحادیه ها موظفند شکایات دریافتی را جهت رسیدگی به کمیسیون رسیدگی به شکایات ارجاع نمایند.



اعضاء کمیسیون رسیدگی به شکایات

۱. اسماعیل غفاری خضری
۲. رستمعلی قاسم زاده
۳. امیر بهادر صفاری

کمیسیون حل اختلاف

وظیفه کمیسیون حل اختلاف، رسیدگی به اختلاف افراد صنفی می باشد که از طریق هیات مدیره اتحادیه به کمیسیون مزبور ارجاع می گردد.



اعضاء کمیسیون حل اختلاف

۱. محمد هادی کمالیان
۲. رحمان سعیدی
۳. احد صادقی

کمیسیون بازرسی

کمیسیون بازرسی اتحادیه موظف است واحد صنفی افراد متقاضی دارای پروانه کسب را بازدید نموده و گزارش آن را به اتحادیه مربوط اعلام نماید.



اعضاء کمیسیون بازرسی

۱. محمدرضا محسن شیرازی
۲. سید محمد وحید صالحی
۳. آزاد پیروی

کمیسیون فنی

وظایف کمیسیون بازرسی فنی که از طریق هیات مدیره ارجاع می گردد به شرح ذیل می باشد:

الف. نظارت بر حسن انجام کار افراد صنفی از نظر مسایل فنی و تخصصی

ب. نظارت بر رعایت مقررات و اصول کسب توسط افراد صنفی

ج. انجام آزمون صلاحیت فنی از متقاضیان دریافت پروانه کسب با هماهنگی سازمان های ذیربط جهت مشاغل فنی



اعضاء کمیسیون فنی

۱. احمد نظری
۲. مجتبی میر عظیمی
۳. ناصر حیدری دستجردی

قانون های مالیاتی

مشاور مالیاتی اتحادیه



قانون مالیاتهای مستقیم که در حال حاضر اجرا می شود بیش از ۴۵ سال سابقه داشته که چندین بار مورد اصلاح قرار گرفته است و چهارچوب اصلی آن مربوط به سال ۱۳۴۶ می باشد و از جمله قوانین مالیاتی مدرن در کشور بوده است. این قانون در بخش مالیات بر درآمد به فصلهای مختلفی تقسیم شده است که از نظر فهرست موضوعات شامل مالیات بر درآمد املاک-مالیات بر درآمد کشاورزی - مالیات بر درآمد حقوق - مالیات بر درآمد مشاغل-مالیات بر درآمد اشخاص حقوقی (مؤسسات و شرکتها)- مالیات بر درآمد اتفاقی و مالیات بر جمع درآمد ناشی از منابع مختلف بوده که در باب سوم از آن منابع میتوان یاد نمود.

اتحادیه فروشندگان فرش ماشینی و موکت تهران کوشش دارد تا بمنظور اطلاع رسانی به اعضا، محترم خود در امور مالیاتی و آنچه که در این قانون وظائف مودیان مالیاتی را معین داشته است بطور اجمال و بصورت مطالبی ساده، آگاهیهای لازم را اعلام نموده تا همکاران ضمن آشنایی به وظایفی که در قانون مالیاتها برای مودیان آمده است در اجرای هر چه بهتر تکالیف خود اقدامات لازم را انجام دهند و حداقل آشنائی را پدیدانمایند.

یکی از وظایفی که قانون مالیاتها در شروع واحدهای کسب و کار منفی تعیین داشته است اعلام شروع به کار کتبی به اداره امور مالیاتی محل است.

مطابق تبصره ۳ ماده ۱۷۷ قانون مالیاتها: صاحبان مشاغل مکلفند ظرف چهار ماه از تاریخ شروع فعالیت مراتب را کتباً به اداره امور مالیاتی محل اعلام نمایند.

عدم انجام دادن تکلیف فوق در مهلت مذکور مشمول جریمه ای معادل ده درصد مالیات قطعی شده در سال اول تشخیص مالیات و نیز موجب محرومیت از کلیه تسهیلات و معافیت مالیاتی از تاریخ شناسائی توسط اداره امور مالیاتی خواهد بود. این حکم در مورد صاحبان مشاغل که برای آنها از طرف مراجع ذیربط پروانه یا مجوز فعالیت صادر گردیده است نخواهد بود. توضیح: اعلام شروع فعالیت به طور کتبی ارتباطی با تاریخ خرید ملک یا حق واگذاری و یا اجاره واحد کسبی نداشته بلکه منظور قانون گذار تاریخ شروع فعالیت و عملی شدن کسب و کار است.

هم چنین چنانچه ظرف مهلت چهار ماهه تعیین شده طبق ماده فوق فرد صاحب واحد منفی، پروانه کسب و یا مجوز فعالیت از مراجع مربوط اخذ نموده باشد نیازی اجباری برای اعلام شروع بکار به اداره امور مالیاتی را نخواهد داشت.

توضیح: به اعضا، محترم منصف توصیه میگردد هر گونه مکاتباتی را که از نظر مالیاتی با اداره مالیاتی خود دارید اولاً در دو نسخه تهیه و یک نسخه نزد خود نگهداری نموده و ثانیاً با ارائه آن به واحد یا اداره امور مالیاتی رسید و شماره و تاریخ ثبت آن را دریافت و در نسخه نگهداری نزد خود انعکاس نمایند تا در صورت مفقود شدن اصل نسخه بتوان اقدام لازم را بعمل آورد.

از موارد دیگری که در شروع بکار واحد منفی صاحبان این واحدها در ارتباط با قانون مالیاتها باید آگاهی لازم را داشته باشند موارد تسلیم لیست حقوق کارکنان (در صورت داشتن کارگر یا کارمند حقوق بگیر) بوده که در این موضوع ماده ۸۶ قانون مالیاتها، تکلیف پرداخت کنندگان حقوق را معین نموده است.

ماده ۸۶: پرداخت کنندگان حقوق هنگام هر پرداخت یا تخصیص آن مکلفند مالیات متعلق را طبق مقررات ماده ۸۵ این قانون محاسبه، کسر و ظرف سی روز ضمن تسلیم فهرستی متضمن نام و نشانی دریافت کنندگان حقوق و میزان آن به اداره امور مالیاتی محل پرداخت و در ماههای بعد فقط تغییرات را صورت دهند.

ماده ۸۵: نرخ مالیات بر درآمد حقوق در مورد کارکنان بخش غیردولتی پس از کسر معافیت های مقرر در این قانون تام بلغ چهل و دو میلیون ریال به نرخ ده درصد و نسبت به مازاد آن طبق نرخهای مقرر در ماده ۱۳۱ این قانون خواهد بود. نرخ ماده ۱۳۱ -

* تا میزان سی میلیون ریال درآمد مشمول مالیات به نرخ ۱۵٪

* تا میزان یکصد میلیون ریال نسبت به مازاد سی میلیون ریال به نرخ ۲۰٪

* تا میزان دویست و پنجاه میلیون ریال درآمد مشمول مالیات سالانه نسبت به مازاد یکصد میلیون ریال به نرخ ۲۵٪

* تا میزان یک میلیارد ریال درآمد مشمول مالیات سالانه نسبت به مازاد دویست و پنجاه میلیون ریال به نرخ ۳۰٪ و اضافه

بر یک میلیارد ریال درآمد مشمول مالیات سالانه ۳۵٪

توضیح: در بسیاری از واحدهای منفی که دارای حقوق بگیر هستند معمولاً کارمند یا کارگر به دلیل آنکه دریافتی او زیر معافیت درآمد بوده (در حال حاضر معافیت مالیات بر حقوق سالانه مبلغ شصت و شش میلیون ریال و ماهانه پنج میلیون و پانصد هزار ریال است) مشمول مالیات بر حقوق نبوده و لکن صاحب واحد شغلی (کارفرما) مکلف است لیست کارکنان حقوق بگیر خود را به اداره امور مالیاتی طبق ماده ۸۶ که فوقاً اشاره رفت تسلیم دارد.

جریمه کارفرما در مورد عدم تسلیم مالیات بر حقوق و یا خلاف واقع دو درصد حقوق پرداختی است و در مورد عدم کسر مالیات بیست درصد مالیات پرداخت شده خواهد بود. (ماده ۱۹۷ و ۱۹۹ قانون مالیاتها)

ادامه دارد....

داستانی آموخته برای کسب و کار

روزگاری پادشاهی سنگ بزرگی را در جاده اصلی شهر قرار داد. سپس در گوشه ای پنهان شد تا ببیند چه کسی آن را از جلوی مسیر بر میدارد. برخی از بازرگانان ثروتمند با کالسکه های خود به کنار سنگ رسیدند، آن را دور زدند و به راه خود ادامه دادند. بسیاری از آنها نیز به شاه بد و بیراه گفتند که چرا دستور نداده جاده را باز کنند. اما هیچیک از آنان کاری به سنگ نداشتند!

سپس یک مرد روستایی با بار سبزیجات به نزدیک سنگ رسید. بارش را زمین گذاشت و شانه اش را زیر سنگ قرار داد و سعی کرد که سنگ را به کنار جاده هل دهد. او بعد از زور زدنهای و عرق ریخته های زیاد بالاخره موفق شد. هنگامی که سراغ بار سبزیجاتش رفت تا آنها را بر دوش بگیرد و به راهش ادامه دهد متوجه شد کیسه ای زیر آن سنگ در زمین فرو رفته است. کیسه را باز کرد پر از سکه های طلا بود و یادداشتی از جانب شاه که این سکه ها مال کسی است که سنگ را از جاده کنار بزند.

این داستان می تواند در مسیر کسب و کار و حتی در کلیه مراحل زندگی به ما یادآور شود که به مانعی که بر سر راه قرار می گیرد بعنوان یک فرصت نگاه کنیم.

چنانچه دیدگاه هر فرد یا هر مدیری در کسب و کار یک دیدگاه راهبردی باشد در دل هر مانع، هر مشکل و یا هر تهدیدی فرصتهایی برای جهش پیدا می کند. اگر به زندگی تمام کسانی که در زمینه های مختلف به موفقیت رسیده اند نگاهی بیندازیم می بینیم تقریباً همه آنها در زمانی به موفقیت رسیده اند که شاید تلقی دیگران از کارشان، شکست در کارشان بوده و یا تحمل فشار و سختی و گذشتن از این مرحله به موفقیت رسیده اند. هر وقت احساس کردیم که دیگر نمی توانیم دوام بیاوریم با کمی تحمل بیشتر، ممکن است یک برنده واقعی شویم.



فرش های بزرگ پارچه

در این شماره از مجله قصد داریم در رابطه با فرش های بزرگ پارچه بیشتر صحبت کنیم. بخشی که امروزه به یک بخش سود آور در هنر فرش بافی بدل شده است و مکان های مجلل، کاخ ها، مساجد، موزه ها و ... علاقه مند هستند تا یکی از این فرش های بزرگ پارچه را خریداری کنند. فرش های بزرگ پارچه در واقع علاوه بر ارزش هنری و قیمت بالا، شکوه و عظمت خاصی را به محل مفروش شده می بخشد.

در این فرصت گفتگوی کوتاهی با آقای غلامرضا باغشنی مدیر عامل شرکت فرش آستان قدس رضوی با بیش از ۲۵ سال سابقه در تولید فرش انجام داده ایم. ایشان متولد سال ۱۳۴۰ خورشیدی هستند که در کارنامه خود بافت فرش ۵۰۰۰ متری مسجد سلطان قابوس کشور عمان را ثبت کرده است. برای بافت این فرش ۶ ماه برای بررسی پلان مسجد و طراحی نقشه ها شد. در سال ۱۳۷۷ بافت شروع و در پایان سال ۱۳۸۸ با بهترین کیفیت مواد اولیه و بافت تحویل کارفرما گردید پس از آن بمدت ۲ سال کار روگری (پرداخت) و جفت گیری انجام و سپس با بزرگترین هوایمای ترابری جهان به مقصد عمان حمل گردید و به بهترین نحو در تمام رسانه های تصویری جهان انعکاس پیدا کرد.

– مزیت منطقه خاورمیانه در این بخش چیست؟

مزیت منطقه خاورمیانه به ویژه ایران از جمله وجود کارشناسان خبره بافندگان ماهر، مواد اولیه بسیار عالی و طراحان زبردست، رنگرزان خیلی قابل، رفوگران و پرداخت کنان متبحر، کشور ما در صدر تولیدکنندگان فرش بزرگ پارچه در دنیا قرار داده است.

– لطفاً در مورد شرکت فرش آستان قدس رضوی که به بافت فرش های دستباف نفیس و فرش های بزرگ پارچه اختصاص دارد بیشتر توضیح دهید.

شرکت فرش آستان قدس رضوی در ۲ شهر مشهد و کاشمر در شمال شرق ایران با بیش از پانصد بافنده زن و مرد سالیانه حدود ۵۰۰۰ مترمربع فرش در انواع ۳۰ رج و ۴۰ رج فقط جهت مصرف حرم مطهر حضرت امام رضا (ع) مشغول فعالیت می باشد. این شرکت در سال ۱۳۶۲ در ۲۰ کیلومتری شرق مشهد مقدس در زمینی به وسعت ۱۲ هکتار تاسیس و با افزایش روز افزون رواقهای حرم مطهر در سال ۱۳۷۲ کارگاه دیگری جهت کمک به تولید در حاشیه شهر کاشمر در زمینی به وسعت ۵ هکتار با ۲۰۰ نفر کارگر احداث گردید که بهترین خدمات رفاهی، قانونی و بهداشتی را به کارگران ارائه می دهد تا جایی که بهترین کارگاه از طرف مرکز ملی فرش ایران، وزارت کار و امور اجتماعی، وزارت رفاه کار و تعاون وزارت بهداشت را در سطح استان کسب کرده ایم.

فرشها از بهترین نوع مواد اولیه، اصیل ترین نقوش خراسانی با عالی ترین کیفیت تولید می شود و پس از حدود ۵ تا ۶ سال استفاده در حرم مطهر جهت فروش در قسمت بازرگانی شرکت بفروشی می رسد و هر ساله حضور فعال در نمایشگاه بین المللی فرش تهران را داریم که وجود غرفه شرکت فرش آستان قدس رضوی نشان از فروش قابل توجه محصولات با کیفیت این شرکت می باشد و از ابتدا تاسیس شرکت تاکنون ۹۲ هزار مترمربع فرش با کیفیت در این شرکت تولید گردیده است. از دیگر خدمات شرکت فرش نگهداری و نظافت شبانه روزی فرشها در کلیه رواقها و صحنین می باشد که در رواقها حدود ۳۰,۰۰۰ مترمربع فرش دستباف و در صحنین ۱۳۰,۰۰۰ مترمربع فرش ماشینی مورد استفاده قرار می گیرد که در تمام ایام سال صبح و ظهر و مغرب و عشاء جهت نمازهای یومیه پهن و جمع آوری می شود و نهایتاً عمر مفید فرشهای ماشینی در صحنین حرم مطهر ۳ سال می باشد.

www.nasr.ir
sales@nasr.ir

بازرگانی نصر



AM-304/AM-308/AM-309
زیگزاگ موکت و پتو



AK-2502 LK / AK-2502K
زیگزاگ فرش چپ و راست



AK-3700F
نوار و ریشه دور فرش



AK-60
قیچی برش شارژی



AK-2200 L / AK-2200A
ریشه زن فرش چپ و راست



AK-70
شانه زنی فرش



AK-7F
سرکیسه دوز با پایه متحرک

سامانه پیام کوتاه: ۰۹۳۹۵۶۱۱۲۱۱

آدرس: تهران - خیابان خیام - روبروی ایستگاه مترو خیام - پلاک ۵۷۶
خط ویژه ۰۲۱-۵۱۰۴۹ (داخلی ۱۲۵) فکس ۰۲۱-۵۵۶۲۰۸۵۶



Van De Wiele Technology

شرکت فرش افشار زرینه به عنوان یک شرکت پیشرو در تولید و بازرگانی انواع فرش ماشینی اقدام به عرضه مستقیم فرش با شرایط و تسهیلات ذیل به اشخاص حقیقی و حقوقی مینماید:

- فرش به قیمت کارخانه
- تحویل فرش در درب منزل
- تضمین کیفیت
- قدرت انتخاب در تراکم، نقشه، رنگ، جنس و اندازه (۴۴۰ شانه و ۵۰۰ شانه تراکم ۸۰۰، ۱۰۰۰ و ۱۲۰۰، هفت رنگ، ده رنگ، پانزده رنگ، بیست رنگ، ۱۰۰٪ آکرولیک و BCF)

تلفن ۰۴۸۱۲۴۵۷۲۲۲ - موبایل ۰۹۱۴۱۸۱۰۰۹۹



Tehran office: No. 16, 4th floor, Modiri (Hosseini) St., After Kheramand St.,
Karim Khan Zand Ave., Hafe Tir Sq., Tehran/Iran

Tel: +98 21 883 038 50-883 043 82 Fax: +98 21 883 043 82

Central Office: Near to Cinema Enghelab, Shuhada Ave., Miyandoab/Iran

Tel: +98 481 222 14 11-222 15 13

Factory: 5th km of Shahindezh road, Miyandoab Ind. Town. Miyandoab/Iran Tel: +98 245 72 22-6

Mr. Baktashi (Sale Manager): +98 912 522 32 66/+98 914 181 00 99

www.afshar_zarineh.com



در این بخش شما خریدار گرامی می توانید سوالات و مشکلات خود را با در میان بگذارید تا در هر شماره از مجله به سوالات شما پاسخ داده شود. مسلماً سوالات مطرح شده در این بخش می تواند ابهامات مشترک بسیاری از مصرف کنندگان نهایی فرش ماشینی و موکت باشد. شما می توانید با ما از طریق سامانه پیام کوتاه ۰۹۷۷۲۴۰۹۹۰۰۰ و یا ایمیل info@kohanjournal.com و یا شماره ۰۲۱-۷۷۲۴۵۸۰ در تماس باشید.

۱ خانم سلیمانی - تهران - خانه دار

چندی پیش با مراجعه به یک فروشگاه فرش در یکی از مراکز بزرگ فروش فرش تهران اقدام به خرید فرش ماشینی ۷۰۰ شانه کردیم که فروشنده به ما فاکتوری ارائه نکرد. پس از مدتی که به دلیل پرز دهی زیاد فرش به فروشنده مراجعه کردیم برخورد بسیار بدی داشتند و بی احترامی و فحاشی نمودند. لطفاً راهنمایی کنید چطور می توانم از این واحد صنفی شکایت کنم و یا فرش بی کیفیت را تعویض نمایم؟

پاسخ جهان فرش: ضمن تشکر از تماس شما با مجله جهان فرش توصیه می کنیم در ابتدا مطمئن شوید که آیا واحد صنفی مورد نظر شما عضو اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران هست یا خیر. در این موارد مسئول رسیدگی به شکایات مشتریان اتحادیه خواهد بود و خود را موظف می داند تا احقاق کامل حقوق مشتریان مساله را پیگیری نماید. به همین دلیل همیشه به خریداران محترم فرش ماشینی توصیه می کنیم در هنگام خرید فرش فقط به فروشگاه های دارای پروانه کسب و عضو اتحادیه مراجعه نمایند تا در صورت بروز مشکلات این چنینی اتحادیه بتواند وارد عمل شود. شما می توانید با دفتر اتحادیه به شماره ۷۷۶۵۴۲۱۲ و ۷۷۵۳۵۴۷۵ تماس حاصل نمایید و طرح شکایت کنید تا پس از رسیدگی با واحد صنفی متخلف برخورد شود. ضمناً در مواردی مانند فحاشی فروشنده و واحد صنفی علاوه بر اتحادیه ها، سایر مراجع قانونی مانند کلانتری و مراجع قضایی مسئولیت رسیدگی خواهند داشت.

۲ آقای اطیابی - تهران

وقتی برای خرید فرش به فروشگاه های فرش مراجعه می کنیم برخی از فرش ها و کارخانجات تولید دارای نشان استاندارد کالا نیستند اما فروشندگان می گویند فرقی بین شرکت های استاندارد و غیر استاندارد وجود ندارد و حتی برخی موارد فرش های بدون استاندارد مرغوب تر هستند، آیا در مورد فرش ماشینی دارا بودن استاندارد اجباری است؟ آیا می توان به کیفیت فرش های بدون نشان استاندارد ملی ایران اعتماد کرد؟

پاسخ جهان فرش: آنچه مسلم است نشان استاندارد ملی برای کلیه کالاهای تولیدی الزامی است و قطعاً خرید کالاهای دارای نشان استاندارد توصیه می شود. البته لازم به ذکر است که در سال های اخیر به دلیل رقابت شدید در بازار فرش ماشینی کشور و رقابتی بودن قیمت و کیفیت اغلب فرش ها و برندهای موجود در بازار جدای از داشتن یا نداشتن نشان استاندارد از تولیدات بسیار مرغوبی برخوردار هستند. در سال های اخیر روند اخذ نشان استاندارد توسط واحدهای تولیدی فرش به شدت رشد داشته و امیدواریم در آینده نزدیک همه تولیدکنندگان موفق به اخذ این نشان بشوند. برخی از کارشناسان و تولیدکنندگان اعتقاد دارند بهترین استاندارد، حضور در بازار بسیار رقابتی و سخت فرش ماشینی کشور است و نیازی نیست که سازمان استاندارد و با تحمیل هزینه های زیاد به شرکت ها نشان استاندارد را صادر کند. البته این تنها یک نظر است. ما به شما توصیه می کنیم برای اطمینان خاطر و جلوگیری از مشکلات احتمالی حتماً اقدام به خرید فرش های استاندارد از فروشگاه های معتبر عضو اتحادیه نمایید.

۳ آقای خان محمدی - کاشان

ماه گذشته در سفری به کشور عراق در یکی از بازارهای شهر کربلا فرش های ماشینی ایرانی را مشاهده کردم که دارای کیفیت بسیار پایین و مواد نامرغوبی بود و حتی فروشندگان هم میل به فروش آن نداشتند چه برسد به خریدار. واقعاً چرا این گونه محصولات به خارج از کشور صادر می شود؟ کدام نهاد مسئول جلوگیری از بین رفتن آبروی فرش ایران در کشور همسایه است؟ آیا آقایان فکر نمی کنند که با صادرات کالاهای بی کیفیت و ارزان به عراق و افغانستان و کسب سودهای آنی چه خیانتی به این کشور می کنند؟ چرا اتحادیه در این زمینه نظارتی ندارد؟ چرا اتحادیه برای جلوگیری از صادرات فرش های ماشینی نامرغوب که گاهی توسط برخی از همین اعضای صنف و بنکداران بازار صورت می گیرد جلوگیری نمی کنند؟

پاسخ جهان فرش: متأسفانه در سال های اخیر در بازارهای صادراتی سطح پایین تر مانند عراق و افغانستان که فرش های بسیار ارزان قیمت را طلب می کنند شاهد حضور شرکت های تولید کننده ایرانی بوده ایم که با صادرات فرش ماشینی بی کیفیت، ذهنیت بدی نسبت به فرش ایرانی ایجاد کرده اند. متأسفانه نظارت و کنترل مناسبی بر روی صادرات به این کشورها وجود ندارد و این موجب ایجاد مشکلاتی شده است. در این زمینه اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران دارای قدرت تصمیم گیری و اجرا نیست و به نظر می رسد گمرکات کشور و اداره استاندارد باید نظارت دقیق تر داشته باشند. در اینکه بازار کشورهای فوق الذکر فرش های ارزان را طلب می کنند شکی نیست اما این فرش ها نیز باید دارای یک سری مشخصات و استانداردهای اولیه باشد تا منجر به بدنامی فرش های ایرانی در بازارهای خارجی نشود.

قطعاً توصیه ما به صادرکنندگان عزیز این است که صادرات یک پروسه طولانی مدت و نیازمند داشتن استراتژی مدون است. توجه به سودهای آنی تنها موجب بسته شدن مرزهای این کشورها به سوی تمام کالاهای ایران خواهد شد و صادر کننده را نیز به اهداف واقعی و منافع قابل توجه نخواهد رساند.

۴ خانم زهرایی - مشهد

خوشبختانه یا متأسفانه این سال ها طرح های فرش خیلی زیاد و زیبا شده اما خانواده ها زیاد نمی توانند با مبالغ زیادی که برای خرید فرش ماشینی می دهند آن را زود به زود عوض کنند. چرا این فرش های جدید اینقدر گران است؟ چرا فرش های ارزان تر با طرح های جدید تولید نمی شود؟

پاسخ جهان فرش: در سال های اخیر به سرعت صنعت فرش ماشینی به یک صنعت مدرن تبدیل شده و آخرین تکنولوژی های روز دنیا وارد ایران شده است. یکی از دلایل گران شدن فرش ها هزینه های بالای ماشین آلات جدید است. با گران شدن ارز و مشکلات تحریم، قیمت مواد اولیه تولید فرش مانند نخ جوت، نخ اکریلیک و ... به شدت افزایش یافت و قیمت تمام شده فرش های تولیدی نیز سیر صعودی شدیدی پیدا کرد.

اما باید به این نکته توجه کرد که تولید فرش های بسیار با کیفیت با آخرین تکنولوژی ای دنیا جوابگوی نیاز بخشی از بازار است و تولید کننده نباید از تولید سایر محصولات متنوع و ارائه آن به بازار غافل شود. همانطور که به خوبی اشاره کردید جای بازار فرش های ارزان قیمت و به روز با طرح های جدید و جذاب در ایران به شدت خالی است. متأسفانه بازار تولید فرش در ایران بیش از ۸۰ درصد بر روی بافت فرش های اکریلیک تمرکز دارد که قاعدتاً به دلیل قیمت بالای اکریلیک فرش نیز بسیار گران تمام می شود در حالی که الیافی مانند پلی پروپیلن و پلی استر در فرش کاربرد بسیار زیادی در سایر کشور ها دارد. اینکه در اروپا و سایر نقاط جهان اکریلیک کمتر استفاده می شود این نیست که آن ها فرش با کیفیت را دوست ندارند بلکه تنها یکی از دلایل آن این است که امروزه در تمام نقاط جهان مد و دکوراسیون داخلی منزل به شدت در حال تغییر و جذاب شدن است و همه دوست دارند فرش ها و دکوراسیون خود را با طرح های جدید و به روز تر همراه کنند.

مشکل دیگر در این بین بحث طراحی است. از آنجائی که اغلب شرکت های تولیدی فرش ماشینی واحدهای طراحی به روز و مجهز ندارند ترجیح می دهند بهترین طرح ها، نقشه ها و رنگ بندی خود را بر روی فرش های با تراکم بالا، با کیفیت و الیاف اکریلیک روانه بازار کنند که حاشیه سود بالاتر و تضمین شده ای داشته باشند. به هر حال تولیدکنندگان باید بیشتر به نیاز مشتریان برای فرش های زیبا و ارزان پاسخ دهند.

گروهی است که متأسفانه همه ما ایرانی ها در آن ضعیف هستیم. در بحث فروش، واحدهای فرش ماشینی و موکت باید هماهنگ و در جهت حفظ منافع یکدیگر حرکت کنند. قطعاً رقابت منفی و ناسالم، بدگوئی و خراب کردن سایر همکاران، دروغ و تخلف جز ضرر جمعی برای ما فایده دیگری ندارد. در این دنیا میلیاردها نفر هر روز به دنبال کار و تلاش و روزی هستند و هیچ کس نمی تواند روزی مقدر شده کسی را از او بگیرد.

متأسفانه در صنف ما تعداد افراد تحصیل کرده و مدیران قوی خیلی زیاد نیست و باید برای سطح آگاهی و علم خود بیشتر تلاش کنیم.

این عدم آگاهی بعضاً باعث گمراهی مصرف کننده هم می شود. به طور مثال برخی از فروشندگان ما راجع به فرش های پلی استر چنان برای مشتری توضیح می دهند که انگار فرش دستباف ابریشمی می فروشند! یعنی برای فروختن فرش پلی استری خود تمام زمین و زمان را زیر سوال می برند و یا فروشگاهی که فرش اکریلیک می فروشد به همین منوال، فروشنده خوب باید اطلاعات را همان طور که هست بدون اغراق و صادقانه به مشتری بگوید. امیدوارم شما بتوانید از طریق این مجله آگاهی لازم را به اعضای صنف منتقل کنید که البته کاری سخت و زمان بر است.

◀ در رابطه با فروشگاه فرش کشمیر بیشتر توضیح دهید.

در فروشگاه فرش کشمیر سه برند خارجی را عرضه می کنیم. از اولین واردکنندگان فرش شگی به ایران هستیم. ما ۲ سال پیش در بخش تولید فرش هم وارد شدیم و با ۲ ماشین CRM و CRX در رشت به تولید مشغول شدیم. بعد از ایجاد مشکلات زیاد برای واردات تمرکز خود را بر روی تولید داخلی و سرمایه گذاری داخلی بیشتر کردیم و علاوه بر تولید، کسری نیاز خود را از واحدهای تولیدی تامین می کنیم.

◀ در چه شرایطی تولید کننده و توزیع کننده فرش مکمل یکدیگر هستند؟

وقتی که جایگاه هر کس مشخص باشد می توان به این نقطه رسید. تولیدکننده باید تمام تمرکز خود را بر روی تولید حداکثری با بالاترین بهره وری و کمترین هزینه قرار دهد و در مقابل بر روی هنر فروشنده در فروش و توزیع فرش حساب کند. قطعاً هر دو اینها به یکدیگر نیاز دارند. هر چقدر کالا به مشتری نزدیک می شود کار روی آن سخت تر است و به فروش حرفه ای تر نیاز دارد. فروش در تیراژ تخفیفات، سودها و منافع خاص خود را دارد از طرف دیگر زحمات و هزینه های خاص خود را نیز دارد.



آقای انصاری - گالری فرش کشمیر

خلاقیت، تفکر و به روز بودن رمز موفقیت است

آن کار کند همین مطلب است.

از کارهای دیگری که اتحادیه می تواند انجام دهد اینست که با هماهنگی با دارایی و اداره مالیات میانی را که واحدهای صنفی فرش ماشینی باید یک به یک و گاهی اوقات به ناحق و نا عادلانه به دارایی و مالیات بپردازند یکجا پرداخت کند و سپس این مبلغ را بین واحدها با توجه به شناخت و نفوذ خود تقسیم و وصول کند.

یکی از مهمترین وظایف اتحادیه حمایت از اعضاء و صنف در نهادهای دولتی و ارگان های تصمیم گیر است. همانطور که ما به دولت مالیات می دهیم و به او در اداره کشور کمک می کنیم قطعاً از دولت هم انتظاراتی داریم که او باید آنها را برآورده کند. قطعاً صدای تک تک واحدهای صنفی به جایی نمی رسد و اتحادیه باید به عنوان نماینده این صنف مهم و قدرتمند از خواسته های ما در دولت دفاع کند و اجازه ندهد هر تصمیمی غیر کارشناسی در مورد این صنف اتخاذ شود. زندگی یعنی داد و ستد. اگر این تعامل بین دولت و ما از طریق اتحادیه انجام شود و دولت واقعاً به وظایف خود در قبال ما عمل کند قطعاً تک تک واحدهای صنفی با جان و دل با دولت همکاری می کنند. همه ما مثل زنجیر به یکدیگر وصل هستیم. وقتی نابسامانی ایجاد می شود همه در این بین دچار مشکل می شوند. تولیدکننده از اوضاع سخت تولید و واردات مواد اولیه و مشکلات ارزی صادرات ناله می کند و دادش را بر سر واردکننده می زند. واردکننده مشکلات عیدیه ای که برای واردات کالا ایجاد شده فغان دارد و به تولیدکننده و خریدار فشار وارد می آورد. رشته امور از دست دولت خارج می شود و هزار و یک اتفاق دیگر.

متأسفانه تا به حال دولت نتوانسته ساز و کار خوبی را اجرا کند و تقریباً همه به نوعی ناراضی هستند و به همین دلیل است که در صنعت پیشرفت چشمگیری حاصل نمی شود. وقتی تولیدکننده باید ارز حاصل از صادرات را با قیمت دولتی مبادله کند! و از طرف دیگر واردکننده باید با ارز آزاد! فرش وارد کند دیگر چه اشتیاقی برای آنها باقی خواهد ماند؟

◀ صنف فرش ماشینی تا چه اندازه در بخش فروش، توزیع، کنترل، قیمت های فروش و... هماهنگ عمل می کند؟

یکی از رموز موفقیت اصناف و اتحادیه ها در انجام کارهای

◀ نظر شما در مورد اوضاع صنف فرش ماشینی چیست؟

به نظر من این صنف همیشه در شرایط خوبی بوده و در حال حاضر هم وضعیت مناسبی دارد. همیشه یک نفر در ابتدای دویدن و مسابقه است تازه نفس و بسیار با انگیزه و دیگری در میانه یا انتهای خط است. معنی زندگی هم همین است. اما در این مسیر عده ای پیشرو و شاخص هستند و همیشه خرید، فروش، تفکر و رفتار آنها با دیگران متمایز است. تفکر و نگاه ما به تجارت و بازار کسب و کار مشخص کننده مسیر است. همیشه در هوای بارانی همه پرند ها در آشیانه های خود مخفی می شوند تا خیس نشوند اما عقاب به بالای ابرها پرواز می کند. این تفاوت انسانها در نحوه نگرش است که تفاوت ها را ایجاد می کند. شخصی در بهترین اوضاع اقتصادی منفعتی نمی برد و شخص دیگری در بحرانی ترین و سخت ترین شرایط به موفقیت های بزرگ می رسد.

هر کس به روز باشد، مدیریت را بداند و نحوه برخورد با مشتری را بلد باشد در همه حال موفق است و بازار خوب و بد برایش معنی ندارد. بازار به خودی خود مثل الاکلنگی است که یک روز بالاست و یک روز پایین. این مدیران و تاجران موفق هستند که با فکر و اندیشه خود تعادل را برقرار می کنند. من به شخصه در طول دوران فعالیت در این صنف همیشه راضی بوده ام. بازار و تجارت برای همه جاق موفقیت دارد.

◀ اتحادیه چه کارهایی باید انجام دهد؟

خوشبختانه در حال حاضر اتحادیه از اعضای خوبی تشکیل شده است و به ویژه رئیس اتحادیه توجه ویژه ای به اعضاء و پیشرفت صنف فرش ماشینی دارند و زحمات بسیار زیادی کشیده می شود.

به نظر من برای انجام کارهای اساسی و فعالیت هایی که برای پیشرفت این صنف لازم است باید انسجام بیشتری داشته باشیم. مثلاً در زمینه واردات و توزیع فرش در سال های دورتر صندوق های تعاونی وجود داشت و اتحادیه با پول اعضاء راساً کار واردات را بر عهده داشت که مزایای بسیار خوبی برای کل صنف ایجاد می کرد. با این کار قیمت ها کنترل می شد، به خریدار اجحاف نمی شد و کنترل بازار هر چه بیشتر در اختیار اتحادیه بود. به نظر من یکی از کارهایی که اتحادیه باید روی



فرش چهل نگین مشهد

Chehel Negin Mashhad Carpet

مدیریت: حاج عباس کریمشاهی

تولیدکننده فرش

۴۰ سال سابقه درخشان در
صنعت فرش دستباف و ماشینی

۵۰۰ شانه تراکم ۱۰۰۰

۷۰۰ شانه تراکم ۱۵۰۰ و ۲۵۵۰

با بهره گیری از تکنولوژی روز دنیا

SCHÖNHERR ALPHA400

دستباف گونه

آران و بیدگل، شهرک صنعتی سلیمان مهابادی بیدگلی
بلوار شماره ۱، پلاک ۱۰۴
تلفن: ۰۳۶۲-۲۷۵۹۱۶۰ همراه: ۰۹۱۳۱۶۱۷۳۰۹
www.40NeginCarpet.com



توصیه های یکی از اساتید فروش جهان به فروشندگان

برخورد با مشتری کار ساده ای نیست چون خیلی از آنها تندخو و کم صبر و تحمل هستند. تکنیک من این است که آنها را با مهربانی مطیع خود میکنم. فقط کافی است که تا جایی که از عهده تان برمی آید به آنها کمک کنید و برخوردی مثبت و دوستانه داشته باشید. تازمانیکه این کارها را انجام دهید، هیچ مشکلی برایتان پیش نخواهد آمد. نباید اجازه دهید که یک مشتری گستاخ و بی ادب روزتان را خراب کند. باید یک طوری با او کنار بیایید چون مشتری بعدی ممکن است مثل قبلی نباشد. وقتی ساعات کارتان طولانی باشد، برخورد با مشتری ها سخت تر هم می شود. می دانم که ممکن است خسته و بی حوصله شوید اما نباید آن را به رو بیاورید. نباید اجازه دهید که مشتریان بفهمند که شما خسته اید و دوست دارید به خانه برگردید. این طور کار کردن اصلاً خوب نیست. مشتریان دوست دارند که به یک محیط دوستانه قدم بگذارند و با کارمندان خوش برخورد روبه رو شوند. اگر خسته هستید باید سعی کنید که آن را پنهان کنید. اگر حوصله ندارید باید لبخند بزنید. خیلی زود آن روز هم تمام می شود. در زیر به برخی از بایدها و نبایدها در برخورد با مشتری اشاره می کنیم.



بایدها



نبایدها

۱. سریع و به نوبت به مشتریهای خود رسیدگی کنید.
۲. اگر تعداد مشتری ها بالا رفت از همکارانتان کمک بگیرید.
۳. باید اطلاع کافی از محصولات شرکت داشته باشید. همچنین باید بدانید که هر محصول کجا گذاشته شده است.
۴. همیشه با لبخند به مشتریها خوشامدگویی کنید.
۵. یادتان باشد که حق همیشه با مشتری است حتی وقتی حق با آنها نباشد.
۶. همیشه از مشتری سوال کنید که به کمک شما نیاز دارند یا خیر.
۷. همیشه بهترین محصولات خود را به مشتری پیشنهاد کنید.
۸. درمقابل مشتری های سالخورده یا ناتوان جسمی توجه بیشتری نشان دهید.
۹. اگر پاسخی برای سوال مشتری ندارید، یک پاسخ پیدا کنید. از اینکه پاسخ را از مدیرتان بپرسید واهمه نداشته باشید.
۱۰. سخت کار کنید و همیشه لبخند بر لب داشته باشید.

۱. هیچوقت با مشتری وارد بحث نشوید.
۲. هیچوقت مشتری را آزرده خاطر نکنید.
۳. هیچوقت به مشتری ها دروغ نگوئید. حتی اگر یک دروغ کوچک باشد.
۴. هیچوقت به مشتری ها نخندید و مسخره شان نکنید.
۵. با محصولات بازی نکنید.
۶. مشتری را زیاد معطل نگذارید چون ممکن است صبرش تمام شود. اگر نیاز به کمک داشتید، حتماً کمک بگیرید.
۷. درمقابل مشتری ها با همکارانتان غیبت نکنید و خنده راه نیندازید.
۸. با مشتریان سالخورده یا ناتوان جسمی بدرفتاری نکنید.
۹. مشکلات شخصیتان را وارد کار نکنید.
۱۰. به مشتری بی محلی نکنید.



فراتر از مسئولیتان هم خدمت کنید.

"متشکرم"

این کلمه را از ته قلب به زبان آورید نه طوطی وار.

کلمات نیرومند: کلماتی که به احساسات ما ارتباط برقرار می کند.

این کلمات به مشتری کمک می کند تصاویر ذهنی از احساسات خوب بسازد، برای مشکلات راه حل پیشنهاد کند و خود را درگیر جریان کند. هریک از کلمات زیر را می توانید به راحتی به لغت نامه خود اضافه کنید.

جدید - ساده - مجانی - اصلاح شده - صرفه جویی کردن - مطمئن - راحت - اثبات شده - ارزش - شما - عشق

با تبلیغات جدید آشنا شوید و ببینید این کلمات چقدر در آنها استفاده می شوند. این کلمات را به مکالمات خود با مشتری ها اضافه کنید و ببینید که فروشتان چطور بالا می رود.

کلمات عاشقانه

عالی - زینده - فوق العاده - بی نظیر - فریبده - ملیح - کلاسیک - مد روز - باحال - خیره کننده - ظریف - باسلیقه - برانده - استثنایی - مهیج - بدیع - دلپسند - خارق العاده - شگفت آور - مجلل - مطبوع - خوش تیپ - پراپت - گیرا - پرجلوه - پر زرق و برق - باشکوه - یادآور دنی - درخشان - نادر - شیک - باذوق - تک - خاص .

این کلمات معمولاً موقع فروش اجناس گرانبها و تجملی مثل جواهرات، لباسهای گران قیمت یا اتومبیل های شیک به کار می روند. اما حتی در فروش چیزهای خیلی ساده و ابتدایی هم می توانید از این کلمات استفاده کنید. خوب، حالا برای برخورد با مشتری هایتان چه می کنید؟ می توانید یک راه جدید و جالب برای خوشامد مشتری هایتان خلق کنید؟

محصولات مشاهده نشود. به جایی که در آن کار می کنید افتخار کنید و با مشتریانتان طوری برخورد کنید که دوست دارید با شما برخورد شود.

نحوه صحبت کردن با مشتری

آمار نشان می دهد که تاثیر اولیه که شخصی روی شما می گذارد عبارت است از:

۵۵٪ غیر کلامی است: ظاهر و زبان بدن

۳۸٪ تن صدا

۷٪ کلامی است: کلماتی که به زبان می آورید.

کلمات تاثیر عمیقی روی افراد دارد. کلمات ۷٪ تاثیر شما را روی کسی که برای اولین بار با او ملاقات می کنید تشکیل می دهد. مطمئناً همه ما می دانیم که حتی با یکی دو کلمه می توان به سادگی دل کسی را شکست یا برعکس احساسی به طرف مقابل داد که انگار مهمترین انسان روی زمین است.

اجازه بدهید نگاهی به طبقه بندی های کلمات بیندازیم که اگر در کار به درستی استفاده شوند، بین شما و مشتری هایتان رابطه خوبی ایجاد می کنند.



کلمات شاهانه: وقتی به درستی استفاده شوند باعث می شوند فرد احساس خاص بودن کند.

"اجازه دارم؟"

از مشتری هایتان اجازه بگیرید. اینکار باعث می شود احساس خاص بودن کنند.

"همانطور که می دانید..."

این چند کلمه اگر در ابتدای حرفی به زبان آید نشان می دهد که مشتری شما اطلاعات و دانش کافی درمورد محصول یا خدمات شما دارد و شما فقط آن نکات را برای او یادآور می شوید.

"متشکر می شوم اگر..."

این کلمات را می توانید زمانی استفاده کنید که می خواهید مشتری برایتان کاری انجام دهد که می تواند مفید باشد مثلاً "متشکر می شوم اگر دفعه بعد که به ما سر زدید آگاهمان کنید که دخترخانمتان این دستبند را دوست داشته است یا نه..."

"خواهش می کنم"

اگر نمی دانید کی از این اصطلاح استفاده کنید، از مادرتان بپرسید!

"باعث افتخار است که..."

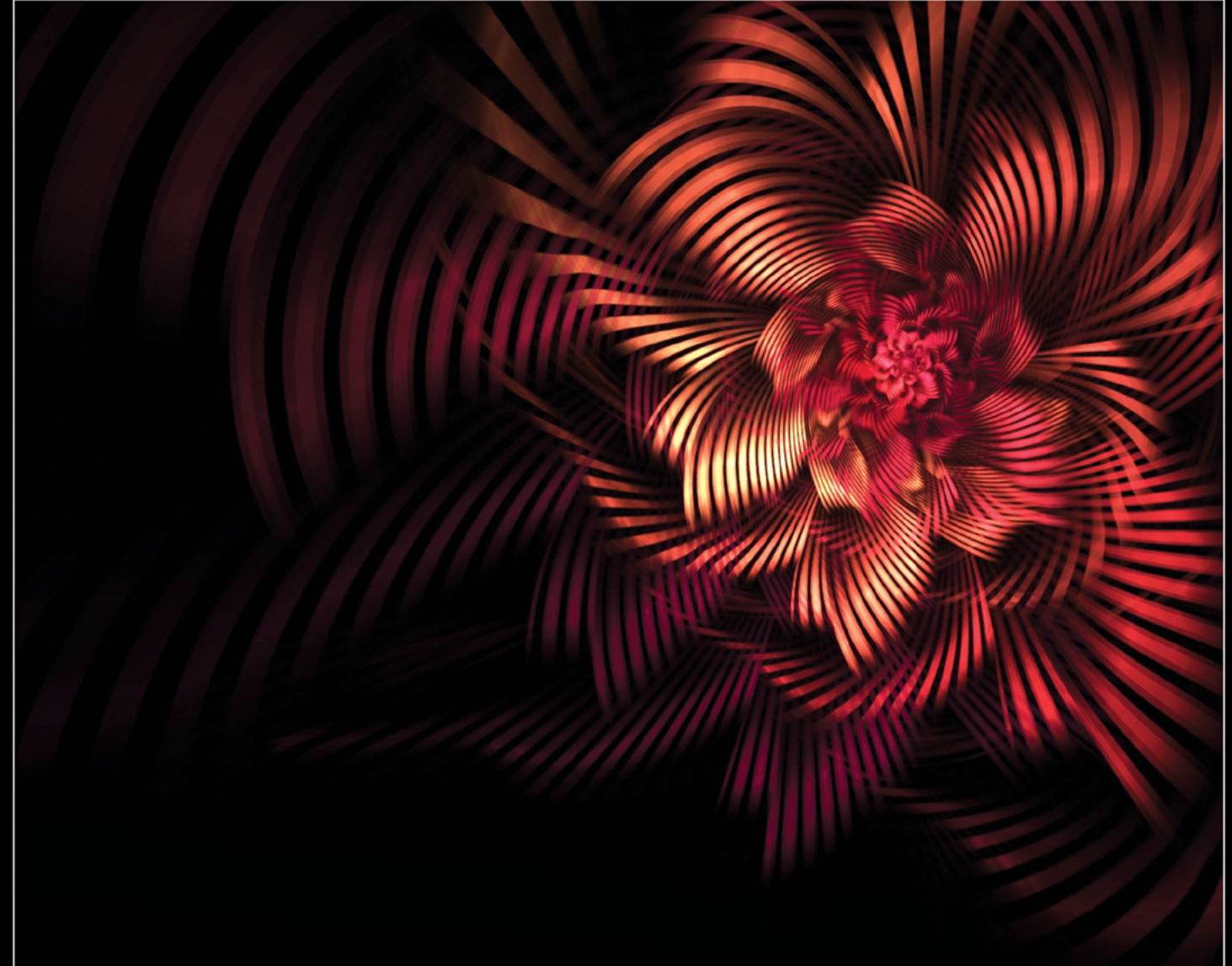
اجازه بدهید مشتریانتان بدانند که حاضرید برای رفاه حال او

الان ۵ سال است که من در حرفه خرده فروشی مشغول به کار هستم. یک سال به عنوان صندوقدار در یک شرکت کفش کار می کردم و الان چهار سال است که در یک خواربار فروشی مشغولم. شاید فکر کنید که تجربه زیادی در این حرفه ندارم چون فقط ۵ سال در این زمینه کار کرده ام اما به حرفم اعتماد کنید. من در این ۵ سال با انواع و اقسام مشتری ها برخورد داشته ام. همه عمرم هم مشتری بوده ام و این مقدار تجربه برای من کافی است. از فروشندگی چیزهای زیادی یاد گرفته ام. درمورد آدم ها خیلی چیزها فهمیده ام. یاد گرفته ام که اکثر ما صبح ها که از خواب بیدار می شویم سرحال و خوش خلق نیستیم. یاد گرفته ام که آدم ها عجول و بی صبر هستند. یاد گرفته ام که اکثر ما نمی توانیم روی یک چیزی تصمیم بگیریم. این را هم فهمیده ام که بیشتر نژاد انسان صبور، دوست داشتنی، صادق، مهربان، مفید و سخاوتمند هستند. همه این چیزها را از فروشندگی آموخته ام.

اگر شما هم شغلی در فروشگاه داشته باشید، حال چه به عنوان فروشنده، مدیر، انباردار یا ...، احتمالاً می دانید که کار اول شما کمک به مشتری است. مشتری ها هستند که موفقیت شرکت شما را تضمین می کنند. دلیل اول برای اینکه مردم برای خرید به یک فروشگاه خاص می روند، قیمت هاست. دلیل دوم رفتار و برخورد مسئولین فروشگاه است. اگر فروشگاه شما به داشتن فروشنده ها و مسئولین بی ادب معروف باشد، دیگر هیچ کسی از شما خرید نخواهد کرد. مردم دوست ندارند در فروشگاهی خرید بکنند که کارکنان آن بی توجهی می کنند، بحث می کنند و دروغ می گویند. مردم دوست دارند در فروشگاهی خرید کنند که مسئولین آن با محبت و خوش برخورد باشند و با دقت و سرعت به نیازهای آنها پاسخ گویند. کارهایی اضافه بر سازمان انجام دهید تا مشتری ها متوجه شوند که برای آنها اهمیت قائلید. محیط کارتان را همیشه تمیز و مرتب نگه دارید. فروشگاه باید همیشه مملو از جنس های جدید باشد و هیچ کم کسری در



تلفن رزرو آگهی واحدهای صنفی فرش ماشینی و موکت : ۰۲۱-۷۷۲۴۵۷۸۰



صنایع نساجی ماهوت کبیر

MAHOOT KAVIR
TEXTILE INDUSTRIES



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

دارنده ۴ گواهینامه بین المللی استاندارد کیفیت

دفتر : تهران / خیابان شهید مطهری . خیابان میرزای شیرازی شمالی / کوچه شهدا

پلاک ۲۳ / طبقه هفتم / واحد ۱۶ : تلفن : ۰۷ - ۸۸ ۷۲ ۹۴ ۰۵ : فاکس : ۸۸ ۷۲ ۹۴ ۰۸

کارخانه : کاشان / شهرک صنعتی آران و بیدگل . بلوار اول / پلاک ۱۲۰

تلفن : ۷۳ - ۷۲ - ۸۵ ۲۷۵ ۳۶۲ : فاکس : ۰۳۵۷ ۲۷۵ ۳۶۲

WWW.MAHOOTKAVIR.IR

مهمترین نمایشگاهی نساجی و فرش – خرداد ۱۳۹۲

سی امین نمایشگاه نساجی، نخ، ماشین آلات نساجی و صنایع مرتبط استانبول – ترکیه
«ITM»

۸ الی ۱۱ خرداد ۱۳۹۲

مکان: مرکز نمایشگاهی توپاپ

پروفایل غرفه گذاران: انواع ماشین آلات نساجی، بافندگی، رنگرزی، دوخت، چاپ، تجهیزات آزمایشگاهی، مواد، تکنولوژی های جدید، سیستم های اتوماسیون و CAD-CAM، و ...

www.itm2013.com

www.texpoeurasia.com

دهمین نمایشگاه الیاف استانبول – ترکیه
«YARN FAIR»

۸ الی ۱۱ خرداد ۱۳۹۲

مکان: مرکز نمایشگاهی توپاپ

تعداد غرفه گذاران: بیش از ۱۵۰ شرکت از ۱۲ کشور
تعداد بازدیدکنندگان سال قبل: حدود ۴۰ هزار نفر

پروفایل غرفه گذاران: انواع الیاف پنبه ای، الیاف پشمی، الیاف ویسکوز، الیاف اکریلیک، الیاف پلی استر، الیاف ابریشم، الیاف پلی پروپیلن، الیاف پلی آمید، الیاف کتان، الیاف طبیعی، الیاف فلزی، الیاف دوخت، گلدوزی، الیاف نایلون، الیاف بافت، الیاف فیبری و حلقه ای، الیاف کشیاف و ...

www.istanbulyarnfair.com

نوزدهمین نمایشگاه منسوجات خانگی استانبول – ترکیه
«EVTEKS»

۲۵ الی ۲۹ اردیبهشت ۱۳۹۲

مکان: مرکز نمایشگاهی سی آن آر اکسپو، روبروی فرودگاه آتاتورک

تعداد غرفه گذاران: ۱۰۰۰

فضای نمایشگاهی: ۱۶۰ هزار متر مربع
پروفایل غرفه گذاران: پرده، ملافه تخت و پتو، مبلمان و اثاثه یا لوازم داخلی، منسوجات آشپزخانه، لوازم حمام و دستشویی، فرش، کاغذ دیواری، مواد محافظ خورشیدی، انواع طرح ها، تکنولوژی های جدید، مواد اولیه و ورودی های نساجی

www.cnrevteks.com

نمایشگاه بین المللی منسوجات صنعتی و بی بافت ها آلمان
«Techtextil»

۲۱ الی ۲۳ خرداد ۱۳۹۲

مکان: فرانکفورت

پروفایل غرفه گذاران: نهادهای بین المللی موسسات و دانشگاه ها در زمینه تحقیق و توسعه، تکنولوژی، فرآیندها و لوازم جانبی، الیاف و نخ و پارچه های نبافته، پارچه های بافته شده، کامپوزیتی و ...

این نمایشگاه هر دو سال یکبار برگزار می گردد و محلی برای تکنولوژی ها و ابداعات و منسوجات خاص است نه مد و فشن.

www.istanbulyarnfair.com

نمایشگاه بین المللی ماشین آلات و فرآوری منسوجات آلمان
«Texprocess»

۲۰ الی ۲۳ خرداد ۱۳۹۲

مکان: فرانکفورت

پروفایل غرفه گذاران: تکنولوژی های اتوماسیون، توسعه محصول و طراحی، ماشین آلات نساجی، تکنولوژی های برش، ماشین آلات بافندگی، گلدوزی و دوخت، ماشین آلات دوزندگی، مواد، فناوری اطلاعات، خدمات و مشاوره و ...

حامیان نمایشگاه: انجمن ماشین سازان نساجی آلمان VDMA

www.texprocess.messefrankfurt.com

پنجمین نمایشگاه نساجی، منسوجات صنعتی و بی بافت ها استانبول – ترکیه
«HIGHTEX»

۸ الی ۱۱ خرداد ۱۳۹۲

مکان: مرکز نمایشگاهی توپاپ

پروفایل غرفه گذاران: تکنولوژی های نساجی و منسوجات بی بافت
این نمایشگاه همزمان با دو نمایشگاه YARN FAIR و ITM برگزار می گردد.

www.hightex2013.com

نمایشگاه منسوجات خانگی توکیو – ژاپن
«Interior Lifestyle Tokyo»
Heimtextil Japan

۱۵ الی ۱۷ خرداد ۱۳۹۲

مکان: مرکز نمایشگاهی توکیو Big sight

تعداد بازدیدکنندگان سال قبل: ۲۶۴۸۵ هزار نفر از ۲۹ کشور
تعداد غرفه گذاران سال قبل: ۶۵۲ شرکت از ۳۸ کشور
فضای نمایشگاهی: ۱۲ هزار متر مربع
پروفایل غرفه گذاران: منسوجات خانگی، وسائل تزئینی و دکوراسیون و ...

www.interior-lifestyle.com

دومین نمایشگاه مبلمان و منسوجات خانگی لیبی
«L.I.F»

۲۷ الی ۳۰ خرداد ۱۳۹۲

مکان: مرکز نمایشگاهی لیبی

پروفایل غرفه گذاران: انواع مبلمان فضای نشیمن، ناهارخوری، اتاق خواب، نوزادان، اتاق جوانان، مبلمان مدولار، مبلمان اداری، مبلمان کلاس های درسی، مبلمان پزشکی و بیمارستان ها، مبلمان فضای باز، منسوجات خانگی، پرده، ملافه تخت و پتو، منسوجات آشپزخانه، لوازم حمام و دستشویی، فرش، کاغذ دیواری، مواد محافظ خورشید، تکنولوژی طراحی، لوازم خانگی و لوستر و وسائل تزئینی، انواع تجهیزات هتل

www.libyahouseware.com

شانزدهمین نمایشگاه بین المللی نساجی – شانگهای چین
«ShanghaiTex»

۲۰ الی ۲۳ خرداد ۱۳۹۲

مکان: مرکز نمایشگاهی شانگهای

فضای نمایشگاهی: ۹۲ هزار متر مربع
تعداد غرفه گذاران: ۱۰۰۰ شرکت از ۲۳ کشور
پروفایل غرفه گذاران: انواع ماشین آلات نساجی، بافندگی، رنگرزی، دوخت، چاپ، تکمیل، جوراب بافی، دستگاه جانبی تولید پوشاک، نرم افزارهای و فناوری اطلاعات برای صنعت نساجی CAD-CAM، قطعات و لوازم یدکی ماشین آلات، ماشین آلات ریسندگی، تجهیزات تست و اندازه گیری، مواد شیمیایی و ...

www.shanghaitexonline.com

فروشگاه فرش مرکزی هفت تیر



نمایشگاه مرکزی: میدان هفت
تیر، روبروی مسجد الجواد، جنب
پله برقی

تلفن: ۸۸۳۰۸۷۹۲

فروشگاه فرش اسپادانا

نماینده فروش شرکت
نگین گلستان کاشان

تولیدکننده انواع فرش های
۵۰۰ شانه و ۷۰۰ شانه، گلیم و
جاجیم گل برجسته

نمایشگاه مرکزی: کاشان، شهرک
صنعتی امیرکبیر، خیابان یاس ۷

تلفن: ۰۳۶۱-۲۵۵۳۶۱۷

فروشگاه فرش البرز

محیطی کهن و بیادماندنی با

کلکسیونی از زیباترین و با
کیفیت ترین فرش های ماشینی

تهران، بازار - خیابان شهید
مصطفی خمینی - پایین تر
از چهارراه ۱۵ خرداد، شماره
۲۵۸-۲۵۶

تلفن: ۱۶ - ۵۵۶۹۳۸۱۵
۵۵۱۶۳۷۳۲-۴

فروشگاه فرش پاتریس

نماینده فروش شرکت
**فرش ستاره طلایی
دلیجان**

نمایشگاه مرکزی: میدان هفت تیر
(ضلع شمالغربی) شماره ۱۵ و ۱۶
تلفن: ۸۸۸۱۱۷۰۲

دفتر مرکزی و کارخانه: دلیجان، قطب
صنعتی بوعلی
تلفن: ۰۸۶۶-۴۲۴۸۱۱۱-۱۸

فرش جردن

محصولات:

دستگاههای فول اتوماتیک
شونهر آلفا ۴۰۰، آلفا ۳۶۰، ۵۰۰
شانه و ۷۰۰ شانه دستباف گونه
(هندلوک)

محصولی از شرکت آرا پردیس

تلفن: ۶ - ۷۷۴۹۸۶۲۴
دفتر بخش: بازار - خیابان شهید
مصطفی خمینی - نرسیده به چهارراه
سیروس - جنب بانک سپه - فروشگاه
ابراهیمی تلفن: ۸ - ۳۳۵۰۵۰۶۳

ماهوت کویر

نماینده فروش شرکت
**صنایع نساجی ماهوت
کویر**

تولیدکننده فرش های مدرن،
سوپر گلیم جاجیم، گلیم و گلیم
فرش

دفتر مرکزی: تهران، خیابان شهید
مطهری، خیابان میرزای شیرازی
شمال، کوچه شهدا، پلاک ۲۳، ط
هفتم واحد ۱۶
تلفن: ۷ - ۸۸۷۲۹۴۰۵

فروشگاه فرش پایتخت

محصولی از

مجتمع نساجی نور

رنگرزی الیاف و نخ
ریسندگی
هیت ست
بافندگی
تکمیل و بسته بندی

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

مجتمع سرای ابریشم

با امکانات ویژه مجتمع:

- ایجاد چندین رشته برقی با مارک Mitsubishi ژاپن
- آسانسور پانارومای اروپایی
- آسانسور حمل بار
- پارکینگ به مساحت ۱۰۰۰ مترمربع
- رستوران با ۵۰ غذای ایرانی و
- فرنکی
- انبارهای متمرکز

آدرس: تهران، خیابان شهید مصطفی
خمینی، ضلع شمال شرقی چهارراه
سیروس
تلفن: ۶-۲۲۶۴۷۸۷۴

- فرشهای کلاسیک با نقشه های اصیل و سنتی

- فرشهای مدرن با طرحهای فانتزی برای جوانان

- فرشهای اسپرت با رنگ آمیزی شاد برای
نوجوانان

- فرشهای کودک با شخصیتهای کارتون برای
خردسالان

tehransavinebrahimi@yahoo.com

فروشگاه فرش ابراهیمی

نماینده فروش شرکتهای

**فرش ساوین
فرش تهران**



نمایشگاه مرکزی: نارمک چهارراه سرسبز - روبروی ایستگاه مترو - گالری فرش
ابراهیمی

تلفن: ۶ - ۷۷۴۹۸۶۲۴

دفتر بخش: بازار - خیابان شهید مصطفی خمینی - نرسیده به چهارراه سیروس - جنب
بانک سپه - فروشگاه ابراهیمی تلفن: ۸ - ۳۳۵۰۵۰۶۳

فرش ماهور

تولیدکننده انواع فرش

ماشینی و صادرات سالیانه

بیش از یک میلیون دلار

تهران، خیابان بهشتی، خیابان سهند،

کوچه شهر تاش، شماره ۳۱، واحد ۷

تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۲۶۵۰۸-۱۰

فرش نگین مشهد تابان

این فرش دستباف نیست ...

تولیدکننده فرش ماشینی

۷۰۰ شانه بافت کریستال

دستباف گونه

کاشان، شهرک صنعتی راوند، بلوار

یکم شرقی

تلفن: ۰۳۶۱-۵۵۳۵۴۴۰-۳

فروشگاه فرش مشهد اردهال

بافته ای از ابریشم و پرنیان

تولیدکننده فرش با

تکنولوژی نانو

تهران، خیابان شریعتی، روبروی ظفر،

ساختمان نگین ظفر

تلفن: ۰۲۱-۲۲۸۹۶۵۳۹-۴۲

فروشگاه فرش نگین ابریشم مشهد

دستباف نیست
دست باف گونه است

تهران، خیابان ۳۰ متری نارمک، بالاتر
از چهارراه تلفنخانه

تلفن: ۰۲۱-۷۷۹۴۹۰۵۸

۰۲۱-۷۷۹۰۹۴۸۹

دفتر مرکزی: کرج، فردیس بین فلکه
اول و دوم

تلفن: ۰۲۶۳-۶۵۶۱۱۴۰۰

۰۲۶۳-۶۵۶۱۰۳۰

فرش اعیان

اولین فرش
هزار شانه
جهان

دارنده ۵ گواهینامه
استاندارد بین المللی

کارخانه و فروشگاه مرکزی: آران
و بیدگل، شهرک صنعتی سلیمان
صباحی بیدگلی، بلوار شماره یک،
پلاک ۱۳۸

تلفن: ۰۳۶۲-۲۷۵۹۸۳۸

فرش توس مشهد

تولیدکننده انواع فرش

ماشینی ۵۰۰ و ۷۰۰ شانه

دستباف گونه از تراکم

۱۰۰۰ تا ۲۵۵۰

دفتر تهران: ۰۲۱۳۳۷۷۵۹۲۲-۵

دفتر مشهد: ۰۵۱۱۲۲۵۵۵۰۸

دفتر کاشان: ۰۳۶۲۲۷۵۰۱۱۶-۷

گروه فرش کبیر یزد

اولین تولیدکننده سوپر

شگی (شگی های کات و کات
لوپ)

تولید انواع فرش های سستی
و فانتزی

یزد، رضوانشهر، صندوق پستی

۸۹۱۶۵-۷۴۳

تلفن: ۰۳۵۲-۲۶۲۲۴۲۲-۳

فرش و گلیم بهارستان

واحد نمونه استانی سال ۹۰

دارای تندیس ششمین
کنفرانس بین المللی برند

آران و بیدگل، شهرک صنعتی
سلیمان صباحی بیدگلی، بلوار ۷،

فرعی ۵، پلاک ۷۰۵

تلفن: ۰۳۶۲-۲۷۵۰۴۲۵-۶

فرش پنجاه رنگ مشهد اردهال

محصول گلبافت طلایی



اولین تولید کننده فرش ۷۰۰ شانه
دستباف گونه شونهر در ایران

تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، پایین تر از چهارراه

سرچشمه، روبروی پمپ بنزین، پلاک ۶۱۲ کد پستی: ۱۱۱۷۶۳۷۱۶۸

تلفن: ۰۳۹۵۶۴۸۵-۹۰

همراه: ۰۹۱۲۱۱۱۸۳۴۷

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

تلفن: ۰۳۶۲-۲۷۵۹۵۱۹

اخبار نساجی و فرش

صادرات ۷۲ میلیون دلاری فرش ماشینی و دستباف از خراسان رضوی

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان رضوی از صادرات ۷۲ میلیون دلاری فرش از استان در سال ۹۱ خبر داد. فخرمودی اظهار داشت: در این مدت ۷ هزار و ۷۹۷ تن انواع فرش ماشینی و دستباف از استان صادر شده است که بیش از ۷ هزار و ۷۰۰ تن آن مربوط به فرش ماشینی با ارزشی بالغ بر ۷۰ میلیون دلار بوده است. وی با اشاره به سهم ۱۶/۵ درصدی استان از کل صادرات ۳۵۳ میلیون دلاری فرش ماشینی کشور در ۱۱ ماهه اول سال گذشته، افزود: در این مدت ۳۵۰ میلیون دلار فرش دستباف از کل کشور صادر شد که ۰٫۳ درصد آن مربوط به استان خراسان رضوی بود.



فخرمودی تصریح کرد: سهم فرش ماشینی در سبد صادراتی استان ۳/۲ درصد است.

آمار صادرات و واردات صنایع نساجی کشور طی سال ۱۳۹۱

صادرات صنایع نساجی کشور با رشد ۲۴ درصدی به ۷۵۰ میلیون دلار رسید.

بر اساس آمار گمرک ایران طی ۱۲ ماه سال ۱۳۹۱، آمار صادرات صنایع نساجی بالغ بر حدود ۷۴۶٫۳ میلیون دلار بوده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۲۴٫۱۳ درصد رشد داشته است.

بر اساس این گزارش، عمده‌ترین اقلام صادراتی طی این مدت از نظر ارزش به ترتیب عبارت است از انواع کفپوش‌های ماشینی (۳۸۳٫۵ میلیون دلار)، انواع الیاف (۷۳٫۴ میلیون دلار)، انواع پوشاک (۶۷٫۸ میلیون دلار) و انواع نخ (۶۱٫۱ میلیون دلار) که در این بین ارزش صادراتی انواع الیاف و انواع پتو طی مدت مذکور به ترتیب ۱۰۶ و ۴۴ درصد افزایش یافته است.

لازم به ذکر است که طی سال ۱۳۹۱، حجم صادرات انواع پوشاک از کشور در حدود ۵ هزار تن و به ارزش ۶۷٫۸ میلیون دلار بوده است که تنها ۵٫۶ درصد از ارزش صادراتی منسوجات کشور را در بر گرفته و نیز نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر ارزشی در حدود ۱۰٫۳ درصد کاهش یافته است. این در حالی است که از سال

۱۳۸۲ تاکنون، (به جز سال ۱۳۸۸) روند صادراتی این محصول همواره نزولی بوده و لذا با توجه به ارزش افزوده بالای این محصولات می‌باید در راستای توسعه این رشته و برطرف سازی موانع تولیدی و صادراتی آن‌ها تلاش‌های بیشتری نمود. شایان ذکر است که هم‌اکنون کشورهای در حال توسعه تمرکز تولید خود را بر روی تولید و صادرات پوشاک قرار داده‌اند به طوری که بر اساس آمار مرکز تجارت جهانی، صادرات پوشاک بنگلادش در سال ۲۰۱۱ بالغ بر ۲۰ میلیارد دلار بوده و ۵ درصد از صادرات جهانی آن را به خود اختصاص داده است.

بر اساس آمار گمرک جمهوری اسلامی ایران، طی سال ۱۳۹۱، حدود ۱۲۶۶٫۶ میلیون دلار انواع کالاهای نساجی وارد کشور شده که نسبت به سال گذشته از نظر ارزش ۹٫۲۵ درصد کاهش یافته است. عمده‌ترین اقلام نساجی وارد شده به کشور به لحاظ ارزش عبارتند از انواع الیاف، انواع نخ و انواع پارچه.

واردات انواع الیاف و نخ به کشور، که مواد اولیه مورد نیاز صنایع نساجی می‌باشند، بالغ بر حدود ۹۱۶ میلیون دلار بوده که بیش از ۷۲ درصد از ارزش واردات کالاهای نساجی به کشور را در بر می‌گیرد.

شایان ذکر است که طی سال ۹۱ ارزش ماشین‌آلات وارد شده به کشور در حدود ۲۷۳ میلیون دلار بوده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته با کاهش ۲۹ درصدی مواجه شده است. این امر بیانگر کاهش توسعه و نوسازی صنایع نساجی بوده و تاحدودی نگران‌کننده می‌باشد.

همچنین طی مدت مذکور بالغ بر حدود ۱۳۰٫۴ میلیون دلار الیاف پنبه به کشور وارد شده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته به لحاظ ارزشی رشدی بالغ بر ۱۴٫۸۹ درصد و به لحاظ وزنی رشد ۲۸٫۹۷ درصدی را تجربه کرده است.

آمار صادرات سال ۱۳۹۱ اداره استاندارد شهرستان کاشان

بر اساس اعلام اداره استاندارد و تحقیقات صنعتی کاشان در سال ۹۱ بیش از ۱۱ میلیون متر مربع فرش ماشینی و ۵۰۰ تخته پتو اکریلیکی، ۳۷۰ هزار متر مربع کاشی گرانیتی و لعابی، ۱۶ دستگاه باسکول ثابت همکف، ۸۵ هزار دست انواع لنت ترمز خودرو، ۴۱۲۰ دستگاه کولر آبی و اجاق گاز، ۴۹۱۳ تن انواع سیمان پرتلند، ۵۰ دستگاه موتور سیکلت، دو میلیون ۶۵۰ هزار لیتر انواع نوشابه‌های گازدار و بدون گاز، گلاب، آبلیمو، آبمیوه و آب آشامیدنی، عرقیات گیاهی، زعفران و لوله چدنی آب رسانی به ارزش بیش از ۱۸۵ میلیون دلار طی ۷۱۴ فقره گواهینامه صادراتی از این شهرستان به خارج از کشور صادر شده است که فرش ماشینی با بیش از ۱۵۵ میلیون دلار بالاترین میزان صادرات را از لحاظ ارزش به خود اختصاص داده است.

کالاهای صادراتی فوق الذکر به کشورهای انگلستان، فرانسه، اسپانیا، ژاپن، استرالیا، آلمان، ترکیه، ترکمنستان، کامرون، تاجیکستان، داغستان، قزاقستان، قرقیزستان، آذربایجان، هندوستان، پاکستان، افغانستان، عراق، نیوزلند، سودان، کانادا، اردن، تایوان، آفریقای جنوبی، سنگال، قطر، سوئد، بحرین، عمان، عربستان، کویت و امارات متحده عربی، قبرس صادر شده است.

کاشان، آران و بیدگل؛ قطب تولید فرش ماشینی در ایران

دبیر انجمن صنایع نساجی ایران در خصوص تولید فرش ماشینی در کشور گفت: ۸۰ درصد واحدهای فرش ماشینی کشور در کاشان و آران و بیدگل تولید می‌شود که این منطقه را به قطب تولید فرش ماشینی در ایران تبدیل کرده است.

وی افزود: ظرفیت نسب شده فرش ماشینی ۱۲۰ میلیون متر در سال است که ۸۰ میلیون متر تولید، ۵۰ میلیون متر مصرف داخلی و ۳۰ میلیون متر اضافه تولید وجود دارد.

وی ۱۰۰۰ واحد تولید فرش ماشینی را در کشور فعال دانست و تصریح کرد: فرش ایرانی به لحاظ طرح و نقشه، بافت و کیفیت در جهان طرفداران بسیاری دارد.

حائری با توجه به استفاده از اکریلیک، پلی استر و پلی پروپیلن در تولید فرش ماشینی، افزود: در حال حاضر اکریلیک تولید داخل ۳۰ درصد نیاز ما را تامین و ۷۰ درصد آن وارد می‌شود و این در صورتی است که در پلی استر و پلی پروپیلن با توجه به منابع عظیم نفت و گاز و پتروشیمی به خودکفایی رسید و مازاد تولید آن را صادر کرد.

وی گفت: ۱۰ تا ۲۰ برند معروف در این حوزه فعال است که نیاز به حمایت برای رشد و معرفی در جهان دارند.

برند پامچال جهانی شد

تجربه تلخ شرکت‌های بزرگ بعلت ضعف قانون حق کپی، زنگ خطری است برای تمامی فعالان نوآور. چرا که در مقابل منفعت طلبانی که براهتی از نام شرکت‌های معتبر کسب سود می‌کنند، تنها دارندگان علامت تجاری ثبت شده می‌توانند از حقوق خود در مجامع جهانی دفاع کنند و در غیر اینصورت متحمل هزینه‌های غیرقابل جبران مادی و معنوی می‌شوند.



اخبار نساجی و فرش

بر این اساس شرکت صنایع نساجی پامچال برند خود را ثبت جهانی کرد، شرکت هایی که علامت تجاری خود را در ثبت جهانی کرده اند، مجازند از علامت اختصاری ® در کنار نام تجاری خود استفاده نمایند، لازم بذکر است در حوزه نساجی و فرش ماشینی اندک برندهایی به این مهم اندیشیده اند.

تمایل سرمایه گذاران برای سرمایه گذاری در صنعت نساجی منطقه آزاد چابهار افزایش یافت

مدیر صنایع منطقه آزاد تجاری صنعتی چابهار گفت: تمایل سرمایه گذاران برای سرمایه گذاری در صنعت نساجی و پوشاک در سال ۱۳۹۱ در منطقه آزاد چابهار افزایش داشته است.

مجتبی اسدی افزود: در سال گذشته که با نام سال تولید ملی، حمایت از کار و سرمایه ایرانی نامگذاری شده بود، تعداد چهار واحد تولیدی در زمینه تولید انواع پوشاک در منطقه آزاد چابهار فعالیت خود را آغاز کردند که از این تعداد دو واحد تولیدی محل فعالیت خود را از خارج کشور (امارات متحده عربی و پاکستان) به منطقه آزاد چابهار منتقل کردند. وی با تاکید بر اینکه در این واحدهای تولیدی مجموعاً بیش از ۳۰ میلیارد ریال سرمایه گذاری شده است تصریح کرد: این واحدها زمینه اشتغال حدود ۹۰ نفر را در

منطقه آزاد چابهار فراهم کردند.

اسدی افزود: صنعت نساجی و پوشاک یک صنعت کاربر می باشد که حجم قابل توجهی از فعالیتهای مناطق آزاد و پردازش صادرات را در جهان به خود اختصاص می دهد لذا انتظار می رود توسعه این صنعت در منطقه آزاد چابهار اشتغال قابل توجهی را برای نیروهای کار ساده فراهم آورد. مدیر صنایع سازمان منطقه آزاد تجاری صنعتی چابهار گفت: سازمان منطقه آزاد چابهار با توجه به رشد تقاضا در زمینه ایجاد صنایع نساجی درصدد است با برنامه ریزی برای آموزش نیروهای متخصص، زمینه ایجاد و شکوفایی این صنعت در منطقه را فراهم سازد.

وی همچنین از ارایه درخواست سرمایه گذاران جدید برای تولید انواع پوشاک زنانه و مردانه و لباسهای طرح دار گلدوزی شده خبر داد که در حال طی مراحل راه اندازی واحد تولیدی خود در منطقه آزاد چابهار هستند.

نرخ خدمات قالیشویی اتحادیه صنف قالیشویان تهران

نرخ خدمات شامپو شویی انواع فرش و موکت با توافق مشتری حداکثر ۲۰٪ بالاتر از نرخ مصوبه میباشد. جدول روبرو نرخ های مصوب را نشان می دهد.

ردیف	نوع کار	معمولی	شامپو
۱	شستشوی معمولی (هر متر مربع)	۶۵۰۰ ریال	۷۸۰۰ ریال
۲	شستشوی موکت پرزدار و گل برجسته (هر متر مربع)	۸۵۰۰ ریال	۱۰۲۰۰ ریال
۳	شستشوی انواع فرش ماشینی (هر متر مربع)	۸۰۰۰ ریال	۲۱۶۰۰ ریال
۴	شستشوی فرش دستباف معمولی (هر متر مربع)	۳۰۰۰۰ ریال	۳۶۰۰۰ ریال
۵	شستشوی فرش دستباف روشن اعلا (هر متر مربع)	۳۳۰۰۰ ریال	۳۹۶۰۰ ریال
۶	شستشوی فرش گل ابریشم و ترک دستباف (هر متر مربع)	۵۰۰۰۰ ریال	۴۰۰۰۰ ریال
۷	شستشوی فرشهای کهنه و عنیفه تمام ابریشم، آنتیک، تجاری و صادراتی		با توافق طرفین قرارداد فی مابین
۸	شستشو به همراه رنگبرداری و لک برداری انواع فرشهای دستباف		با توافق طرفین قرارداد فی مابین
۹	شستشو به همراه لک برداری انواع فرشهای ماشینی و موکت		با توافق طرفین قرارداد فی مابین
۱۰	دارکشی، پرداخت، رفو		با توافق طرفین قرارداد فی مابین
۱۱	کرایه رفت و برگشت در سراسر تهران بابت هر چند تخته فرش (برای هر خانوار)		۷۸۰۰۰ ریال
۱۲	هزینه بسته بندی و کاور		با توافق طرفین قرارداد فی مابین

توضیحات

در خصوص بندهای توافقی در صورت بروز اختلاف با کارشناسی اتحادیه قابل حل و فصل می باشد.

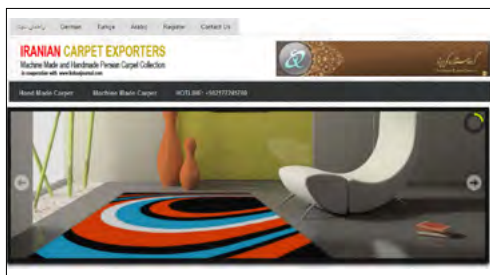
شماره تلفنهای رسیدگی به شکایات

۱۲۴:	سازمان بازرگانی استان تهران
۸۵۵۴۲۲۰۲۰۱:	مجمع امور صنفی صنوف تولیدی و خدماتی تهران
۵۵۸۰۲۱۱۲:	اتحادیه صنف قالیشویان تهران



معرفی فرش های ایرانی با هدف صادرات

در سال های اخیر با توجه به حجم بالای سرمایه گذاری در بخش تولید فرش ماشینی و موکت، افزایش تولیدات و رقابت شدید در بازار فروش و نیز افزایش قیمت دلار صادرات فرش ماشینی و موکت یکی از گزینه های اصلی روی میز مدیران شرکت ها در سیاست گذاری های آینده است. یکی از معضلات پیش روی صادرات فرش ماشینی و موکت در ایران عدم بازاریابی و معرفی مناسب کالاها در سطح بین المللی است و عدم تسلط کافی شرکت ها و تجار به زبان انگلیسی موجب ارتباط ضعیف با خریداران خارجی شده است. یکی از سایت هایی که به خوبی در این زمینه وارد شده است وب سایت



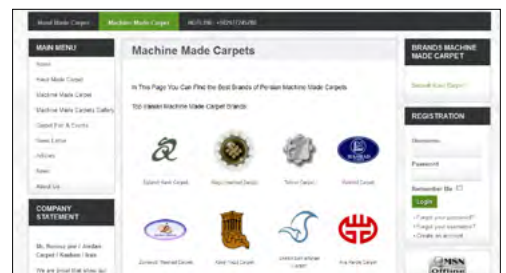
www.iranicarpetexporters.com است که در این مجال کوتاه به معرفی آن می پردازیم.

در این وب سایت شرکت های فعال در زمینه صادرات فرش ماشینی و موکت این امکان را دارند که محصولات و نقشه های خود را در گالری های ویژه به همراه توضیحات کامل به زبان انگلیسی معرفی کنند و از جلوه های ویژه تصویری براساس نمایش طرح هایشان استفاده کنند. این وب سایت کاملاً به زبان انگلیسی طراحی شده و برای بازدیدکنندگان به زبان های آلمانی، ترکی استانبولی، عربی و فارسی راهنمای سایت را ایجاد کرده است.

در بخش فرش ماشینی خریداران یا بازدیدکنندگان می توانند فرش مورد نظر خود را از نظر منطقه بافت، اندازه، سایز و مواد اولیه مصرفی فیلتر کنند و شرکت های ارائه کننده نوع خاصی از فرش را ببینند همچنین در این سایت بخش های مختلف دیگری مانند صادرکنندگان فرش دستباف، مقالات فرش، نمایشگاه های فرش، عضویت در خبرنامه و ... وجود دارد.

این سایت بخش ویژه ای را برای برندهای برتر فرش ماشینی و موکت طراحی کرده که به طور خاص معرفی می شوند.

پس اگر به موضوع صادرات فرش ماشینی و موکت علاقمند هستید حتماً همین حالا وب سایت www.iranicarpetexporters.com را مشاهده کنید و محصولات تولیدی شرکت خود را در آن ثبت کنید.



اخبار اصناف

رئیس شورای اصناف کشور با آسیب دیدگان
حادثه زلزله استان سیستان و بلوچستان
ابراز همدردی کرد

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی شورای اصناف کشور، فرآهانی در این پیام گفت: خبر وقوع زلزله در استان سیستان و بلوچستان و کشته شدن جمعی از هموطنان عزیزمان موجب تأسف و تأثر جامعه صنفی کشور و ملت بزرگ ایران شد، اینجانب این حادثه دلخراش را به محضر اصناف و مردم بزرگ این استان تسلیت عرض میکنم و با همه خانواده های داغدار و آسیب دیدگان این حادثه دردناک ابراز همدردی می نمایم و از خداوند متعال برای کشته شدگان غفران رحمت و برای مجروحان شفای عاجل و برای بازماندگان صبر و شکیبایی خواستارم. شورای اصناف کشور بر خود وظیفه میداند که از تمامی ظرفیت و توانمندی خود برای کمک و حمایت از آسیب دیدگان این حادثه دردناک استفاده نماید تا شاید بتواند بخشی از نیازهای ضروری آسیب دیدگان را تأمین کند و به اندازه ذره ای از درد و آلام عزیزانمان بکاهد.

حمایت از واحدهای تولیدی زمینه ساز کمک
به حماسه اقتصادی است

نماینده شورای اصناف کشور در استان کردستان، شهرستان بیجار حمایت از واحدهای تولیدی و سرمایه گذاران را زمینه ساز کمک به حماسه اقتصادی اعلام کرد و گفت: در راستای تحقق این شعار باید مسئولان استانی

با سرمایه گذاران تعامل لازم را داشته باشند «اسداله حاتم زاده» با اشاره به ملزومات حماسه اقتصادی افزود: در این راستا باید اقدامات موثری در راستای سرمایه گذاری داخلی، صادرات کالا و مصرف کالای داخلی برای توسعه اقتصاد صورت گیرد.

وی اضافه کرد: حمایت از تولید و مصرف کالای داخلی اشتغال پایدار و توسعه اقتصاد در استان ها و شهرستان ها را به همراه خواهد داشت.

حاتم زاده با تأکید بر لزوم کمک به رفع مشکلات و موانع فعالیت واحدهای تولیدی موجود افزود: تأمین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی، تکمیل طرحهای نیمه تمام صنعتی، رفع موانع پیش روی واردات مواد اولیه و ماشین آلات واحدهای صنعتی و برنامه ریزی برای تکمیل زنجیره تأمین تولید در استان از اولویتهای کاری سازمان برای سال جاری باید باشد.

کاهش ورود و عرضه کالاهای قاچاق به
کشور با اجرای طرح شبین

کالای قاچاق معضلی است که بسیاری از کشورهای جهان با آن روبرو هستند و آسیب دیدن تولید، واردات قانونی و بازار مصرف را به دنبال دارد. از همین رو، در چند سال اخیر کشورهای پیشرفته، بارکدهایی برای کالاهای وارداتی طراحی کردند تا با تکیه بر آن بتوان کالای قاچاق را از دیگر اقلام تمیز داد.

مسئولان در ایران تصمیم گرفتند تا سامانه مشابهی را راهاندازی کنند که با کلید خوردن طرح شبکه بازرسی و نظارت مردمی «شبین» در سال ۹۰، به مرحله اجرایی رسید. به این ترتیب، تاکنون چند مرحله از این طرح عملیاتی شده که به الصاق بیش از پنج میلیون برچسب شبین روی کالاهای وارداتی انجامیده است.

در این خصوص، قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت در امور اجرایی با اشاره به این که ورود کالاهای قاچاق، مشکلات بسیاری را در اقتصاد کشورها بر جای گذاشته است و بالطبع بخشی از آن هم به متضرر شدن اقتصاد

ایران انجامیده، تصریح کرد: اما پس از اجرای قانون هدفمندی یارانه ها و بالا رفتن قیمت حامل های انرژی، استفاده از اجناس بی کیفیت و قاچاق خارجی به صرفه نبود و مصرف کنندگان با تغییر نگاه خود، بی رونقی در بازار این کالاها را موجب شدند.

در همین حال، طرحی با نام کدینگ کالا یا شبکه بازرسی و نظارت مردمی (شبین) از سوی ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز طراحی و اجرا شد که وزارت صنعت، معدن و تجارت هم در بحث فنی و اجرایی آن به عنوان بازوی ستاد، فعالیت خود را آغاز کرد.

وی تأکید کرد: این طرح پس از اجرایی شدن، مزایای بسیاری را با خود به همراه آورد، به طوری که ورود و عرضه کالاهای قاچاق به کشور را به میزان قابل توجهی کاهش داد. در واقع، طرح شبین موجب تسهیل در اجرای سیاست های ویژه دولت در کنترل بازار شد، ضمن این که مردم نیز می توانند از مشخصات کالا و خدمات اطمینان حاصل کنند.

قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت معتقد است، اجرای این طرح تا به حال تأثیر مناسبی در آرامش بازار داشته و نه تنها هیچ نکته منفی در آن وجود ندارد، بلکه به طور کامل باعث رشد و بهبود اقتصاد کشور شده است. حدود پنج سال است که این طرح در دنیا استفاده می شود و ایران هم پنجمین کشور دنیا در استفاده از طرح بارکد دویعدی است.

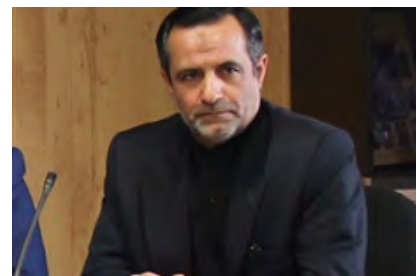
وی با بیان این که در زمان حاضر چهار اپراتور بزرگ در سراسر کشور مسئولیت اجرای طرح شبین را از ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز دریافت کرده اند، افزود: ۱۱۰ کارگزار در سطح عرضه فعال شده اند و ۱۰ هزار نصاب نیز به این کار مبادرت می کنند.

مفتح گفت: وظیفه قانونی ستاد این است که تا زمان مشخص (پایان سال ۹۲) همه کالاهای وارداتی در قالب طرح شبین قرار گیرد. به گفته قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت، قرار بود طرح شبین سال گذشته به مرحله نهایی خود برسد، اما نوسانات نرخ ارز باعث شد تا دست اندرکاران در اجرای طرح کمی با ملاحظه عمل کرده و از وارد کردن هرگونه شوک به بازار خودداری کنند، از این رو پایان اجرا به امسال موکول شد.

برچسب شبین بر روی بیش از ۵۲۰ میلیون
کالا نشسته است

مشاور معاون وزیر و مدیر شبکه بازرسی و نظارت مردمی گفت: طرح شبین در دو مرحله کلی اجرا شده است، مرحله نخست مربوط به کالاهایی است که وارد می شوند و مرحله دوم نیز کالاهای وارداتی هستند که

اخبار اصناف



شهرداریها همکاری لازم را با مجامع امور صنفی جهت صدور پروانه کسب ندارد

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی شورای اصناف کشور «رضا جهانیان» از عدم همکاری شهرداری و شورای شهر نپاوند انتقاد کرد، افزود: شهرداری استعلام های لازم را جهت صدور پروانه کسب صادر نمی کند و مشکلات متعددی را برای واحدهای صنفی ایجاد نموده است.

وی با اشاره به اینکه امروز کمترین مشکل و تخلف از سوی واحدهای صنفی دارای پروانه کسب رخ می دهد، اظهار داشت: از سوی دیگر واحدهای صنفی غیرمجاز و فاقد پروانه کسب بیشترین تخلفات را مرتکب می شوند. جهانیان با بیان اینکه مشکلات واحدهای صنفی متعدد است، ادامه داد: برای انجام امور واحدهای صنفی تولیدی و توزیعی با مشکلات زیادی مواجه هستند که در صورت هماهنگی و تجمیع اصناف این مسیر آسان تر خواهد شد. جهانیان همچنین با اشاره به نوسانات نرخ کالاهای عرضه شده در بازار افزود: گرانیها ارتباطی با اصناف ندارد و کالاهای از مبدا گران است که واحدهای صنفی نیز مجبور هستند کالای خود را بر اساس نرخ خرید افزایش دهند.

مقدمات تأسیس بانک اصناف فراهم است

عضو هیئت رئیسه شورای اصناف کشور گفت: مقدمات اولیه تأسیس بانک اصناف فراهم شده است. «مجتبی صفایی» با بیان اینکه گستردگی اصناف سبب اتلاف وقت و زمانبر شدن تأمین سرمایه اولیه این بانک شده است، افزود: در سال جدید به دنبال تأمین سرمایه

در سطح بازار توزیع شده اند، اما هنگام ورود به کشور نتوانسته بودند شبنم را دریافت کنند. بر این اساس پایان فروردین آخرین مهلت برای گرفتن گروه دوم کالاهایی بود که در سطح بازار توزیع شده اند.

با پایان یافتن فروردین، مهلت گرفتن شبنم برای کالاهایی که در مرحله دوم سطح عرضه قرار داشتند، تمام شد و به طور مسلم دیگر تمدید نخواهد شد.

از اول اردیبهشت بازرسان شورای اصناف و سازمان حمایت مصرف کنندگان و تولیدکنندگان کالاهایی را که در گروه دوم کالایی قرار دارند و تا کنون برچسب شبنم نگرفته اند، ضبط خواهند کرد.

شبنم روی ۵۲۰ میلیون کالا

نوری زاده افزود: در حوزه واردات برای ۳۲۰ میلیون کالا بار کد شبنم درخواست شده است و در دو مرحله حوزه ساماندهی کالاهای موجود در سطح بازار نیز برای بیش از ۲۰۰ میلیون کالا درخواست به شبکه بازرسی و نظارت مردمی رسیده است.

مدیر طرح شبنم تصریح کرد: اصناف تا پایان فروردین مهلت داشتند تا درخواست های خود را برای اخذ شبنم ارسال کرده و تا ۱۵ اردیبهشت نیز فرصت دارند برچسبها را الصاق کنند. وی درخصوص گروه های کالایی که به طرح شبنم افزوده خواهند شد، گفت: مرحله سوم برای کالاهای وارداتی آغاز شده است و در هنگام ثبت سفارش، بارکد برای آنها صادر خواهد شد، درخصوص ساماندهی کالاهای موجود در سطح بازار باید منتظر اعلام زمان از سوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا باشیم، اما احتمال دارد تا پنج شش ماه آینده گروه سوم کالایی در سطح عرضه نیز اعلام شود.

لازم جهت تأسیس بانک اصناف در کشور هستیم. وی اضافه کرد: با توجه به ماهیت کار اصناف، حوزه مالی یکی از کلیدی ترین مواردی است که بایستی در اولویت این تحولات قرار گیرد با تشکیل و راه اندازی بانک و بیمه تخصصی اصناف، می توان پایه یکی از عرصه های کلیدی تحول اصناف را بنا گذاشت.

صفایی افزود: مساله حائز اهمیتی که باید مورد توجه قرار گیرد، این است که باور عمومی و فرهنگ مالی مربوط به ایجاد بانک و بیمه تخصصی اصناف در میان فعالان این بخش اقتصادی بایستی ترویج و توسعه یابد؛ بازخوردهای اولیه دریافتی از برخی واحدهای صنفی در خصوص ضرورت و فواید راه اندازی بانک و بیمه اصناف نشان می دهد که بایستی اطلاع رسانی بیشتری در خصوص فواید این دو نهاد برای صنوف انجام بگیرد.

عضو هیئت رئیسه شورای اصناف کشور تصریح کرد: بالغ بر ۳ میلیون واحد صنفی، ۷/۵ میلیون شاغل در اصناف و ۲۰ میلیون جمعیت خانواده اصناف، به راحتی می توان پی برد که این بخش چه از نظر سرمایه گذار و چه از نظر استفاده کنندگان از این خدمات، کاملاً آمادگی وجود بانک و بیمه تخصصی اصناف را در خود دارد.

صفایی با اشاره به این که بیش از یک سال است که سرمایه اولیه بانک توسط مجامع امور صنفی آغاز شده است، افزود: سهم هر استان از سرمایه اولیه بانک براساس تعداد واحدهای صنفی تعیین شده و هم اکنون برخی استانها موفق شده اند سهم تعیین شده را به صورت صد درصد، برخی استانها تا حدود ۶۰ درصد و نهائین استانهای ضعیف تا ۴۰ درصد مبلغ سهم خود را تأمین کنند.

وی با اشاره به اینکه تحول در نظام اقتصادی کشور یکی از محورهای اصلی طرح تحول اقتصادی است؛ شکی نیست که توسعه بانک اصناف می تواند نشان دهنده ظرفیت ها و پتانسیل های اصناف باشد.

صفایی افزود: امید است در سال جدید درصد دیگری از کارهای باقی مانده تأسیس بانک اصناف با سرعت بیشتری پیش رود و هرچه سریعتر تأسیس بانک اصناف به پایان برسد.

اَنَا لِلّٰه و اَنَا الیْه راجعون

بدینوسیله درگذشت آقای حاج یدالله فوایدی پدر گرامی حاج حمید فوایدی را به خانواده محترمشان تسلیت عرض می نمایم.
جایگاهش رفیع و روح پاکش قرین رحمت حق باد

«اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران»

تولید سالم

فرش و گلیم محلال

Mojalal Carpet Kilim



محصولی از مجتمع صنعتی بیدگلستان

آران و بیدگل، شهرک صنعتی سلیمان صباحی بیدگلی، بلوار توسعه، پلاک ۵۰۳

تلفن: ۰۳۶۲-۲۷۵۹۳۶۱-۳ همراه: ۰۹۱۳۱۶۲۲۷۷۵ www.mojalalcarpet.com

تاریخ:

شماره:

بسمه تعالی

اتحادیه صنف فروشندگان فرش ماشینی و موکت تهران

برگ تقاضای صدور پروانه کسب

اینجانب فرزند شماره شناسنامه صادره از
 بشماره کد ملی کد پستی واحد صنفی
 نشانی واحد صنفی نشانی منزل تلفن منزل تقاضای
 صنفی عضویت در آن اتحادیه را دارم. لذا خواهشمند است دستور فرمائید اقدامات لازم بعمل آورند. لازم بذکر است
 که اینجانب واجد کلیه شرایط و مقررات بوده و سابقه ورشکستگی و محکومیت کیفری ندارم و اساسنامه
 آئین نامه های اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران را قرائت نموده و متعهد می شوم نظامات مقرر را رعایت
 و تصمیمات ارگان های مختلف را اجرا نمایم. ضمناً از هیچیک از دوایر دولتی و حقوق دریافت نمی کنم.

تاریخ:

امضاء:



فرم اشتراک نشریه اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران

نام و نام خانوادگی:	نام شرکت / موسسه:
زمینه فعالیت:	سمت:
تعداد نسخه دریافتی از هر شماره:	صندوق پستی:
آدرس دقیق پستی:	
تلفن:	فکس:
همراه:	کد پستی:
ایمیل (اجباری):	
لطفاً جهت اشتراک مجله، پس از تکمیل فرم اشتراک، آن را از طریق فکس و یا صندوق پستی زیر ارسال نمایید. صندوق پستی: تهران ۴۶۵-۱۶۷۶۵ تلفکس: ۷۷۲۴۳۲۹۶	

آنا "Ana"



DERAKHSHAN
NEGIN
CARPET

فرش درخشان نگین

DERAKHSHAN NEGIN CARPET

اولین تولید کننده گلیم و جاجیم بصورت همزمان در ایران



گلیم جاجیم تراکم ۸۰۰-۳۲۰ شانه

انواع فرشهای ۷۰۰ شانه و ۵۰۰ شانه

هیت ست تراکم ۱۰۰۰-۵۰۰ شانه

هیت ست عروسکی تراکم ۱۰۰۰-۵۰۰ شانه

هیت ست تراکم ۹۶۰-۳۲۰ شانه



بافت شونهر

MOODY
M



عضویت انجمن نساجی ایران

دارنده نشان استاندارد ملی ایران

دارای گواهینامه ایزو ۹۰۰۱-۲۰۰۰ از شرکت MIC انگلستان



نشانی: کاشان-شهرک صنعتی امیر کبیر-خیابان شکوفه یک-شرکت فرش درخشان نگین
تلفن: ۰۲۵۵۳۵۱۴-۰۲۵۵۳۳۴۱-۰۲۵۵۳۲۸۸-۰۲۵۵۳۶۱۶-۰۲۵۵۳۶۱۵-۰۳۶۱-۰۳۶۱

Email: info@anacarpets.com website: www.anacarpets.com

PRODUCER OF CARPET-KILIM-FURZE-FLEA SET



فرش خنجر

فرش خانواده

محصولی از شرکت فرش شهاب



تولیدکننده انواع فرش و سجاده

۷ رنگ واقعی

✓ ۵۰۰ شانه ASR ✓ ۵۰۰ شانه تکستیم

آران و بیدگل، شهرک صنعتی سلیمان صباحی بیدگلی، انتهای بلوار اول، پلاک ۱۶۲
تلفن: ۰۳۶۲ (۰۳۶۲) ۲۷۵۹۰۹۸ : تلفکس : ۰۳۶۲ (۰۳۶۲) ۲۷۵۹۴۰۳ همراه: ۰۹۱۳۲۶۰۱۱۲۸
مدیریت: ابراهیم اسماعیلیان

www.khojastecarpet.com



فرش پاتخت

محصولی از مجتمع نساجی نور

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



پایتخت نساجی



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



new
3000
Picks
1000 Reed

VAN DE WIELE
Hand look Carpet Hci X2

مشهد ارداهال
فرش پنجاه رنگ
(محصول کلبافت طلایی)

50-Color Carpet Mashhad Ardahal

محصول جدید:
فرش ۱۰۰۰ شانه
تراکم ۳۰۰۰

اولین تولیدکننده فرش ۷۰۰ شانه دستباف گونه (Hand Look) شونهر در ایران
the first producer of 700 reed hand look carpets of Shunher in Iran



۷۰۰ شانه دستباف گونه تراکم ۲۲۵۰
700 Reed, Hand Look, 2250 Picks, Flexible



۷۰۰ شانه دستباف گونه تراکم ۲۵۵۰
700 Reed, Hand Look, 2550 Picks



۵۰۰ شانه گل برجسته تراکم ۱۰۰۰ و ۲۰۰۰
500 Reed, Embossed Design, 1000&2000 Picks



۷۰۰ شانه دستباف گونه تراکم ۱۵۰۰
700 Reed, Hand Look, 1500 Picks



www.Mashadcarpetco.com

کاشان: جاده قدیم آران و بیدگل، میدان شهیدان اربابی (صنعت)، پلاک ۱۰۲ تلفن: ۰۲۷۵۹۵۱۹۰ فاکس: ۰۳۶۲۲۷۵۹۰۰۶ همراه: ۰۹۱۳۱۶۱۰۶۱۱
Email: Info@Mashadcarpetco.com
سامانه پیام کوتاه: ۰۲۵۱۸۱۹۲۰۲۱ کدپستی: ۸۷۴۱۷-۱۱۷۸۳
Add: Aran & Bidgol Industrial Town, Kashan, Iran Tel: (+98)362 2759519 Fax: (+98)362 2759006 Mob: (+98) 9131610611 SMS: +9830007518192021



**SARAYE ABRISHAM
CARPET CENTER**

www.sarayeabrisham.com
info@sarayeabrisham.com

ابریشم

بزرگترین بازار فرش ماشینی کشور

امکانات ویژه مجتمع:

- ایجاد چندین رشته برقی با مارک Mitsubishi ژاپن
- آسانسور پانارومی اروپایی
- آسانسور حمل بار
- پارکینگ به مساحت ۱۰۰۰ مترمربع به صورت اختصاصی
- سیستم سرمایش و گرمایش مرکزی ریم آمریکا (rheem)
- رستوران بین المللی با بیش از ۵۰ نوع غذای اصیل ایرانی و فرنگی
- بکارگیری اصیل ترین روش های معماری
- راهروهای عریض و سقف بلند ۵ متری
- طراحی ویژه، فاخر و منحصر به فرد
- سیستم اعلام و اطفاء حریق (sprinkler)
- انبارهای متمرکز جهت نگهداری فرش

آدرس: تهران - بازار - خیابان شهید مصطفی خمینی
ضلع شمال شرقی چهارراه سیروس ، سرای ابریشم
تلفن: ۶ - ۲۲ ۶۴ ۷۸ ۷۴ - فکس: ۲۲ ۶۴ ۷۸ ۷۷

