

جهان فرش

نشریه اتحادیه صنف فرش ماشینی و موکت تهران
سال اول - شماره سوم
مرداد ۱۳۹۲



آیا اصناف در دولت تدبیر و امید جان تازه ای می گیرند؟



- منع واردات، فرش ماشینی را دچار روزمرگی می کند
- ماه مبارک رمضان در تهران قدیم
- سرای ابریشم، گلستان فرش ایرانی
- ارزیابی آینده بازار جهانی فرش و کفپوش ها
- تغییر زمان نمایشگاه دموتکس روسیه
- صنعت فرش ماشینی یا دو صدمتر
- چشم اندازهای پیش روی فرش و موکت
- موضوع فروش فوق العاده و فروش اقساطی
- ضرورت کاربرد کامپیوتر در طراحی فرش

S.B.R Latex

برترین گزینه کیفی در آهار فرتن



شرکت پایارزین



تنها تولید کننده S.B.R LATEX در ایران
مخصوص صنایع نساجی به ویژه فرش و موکت

ADVANTAGES OF

S.B.R LATEX IN CARPET AND MOQUETTE FINISHING

Excellent adhesion to polypropylene, acrylic, polyester & cotton fibers.

Excellent elastic properties.

Excellent elongation without failure.

Suitable stiffness.

Pilling resistance.

Increasing in dimension fastness of carpet.

Increasing washing fastness.

Ability to use in high & low density new machine made carpets.

Creating good friction with covered surface .

High filler load ability especially in process of tufted moquette manufacturing.



ISO 10002:2004



OHSAS 18001:2007



ISO 14001:2004



ISO 9001:2008



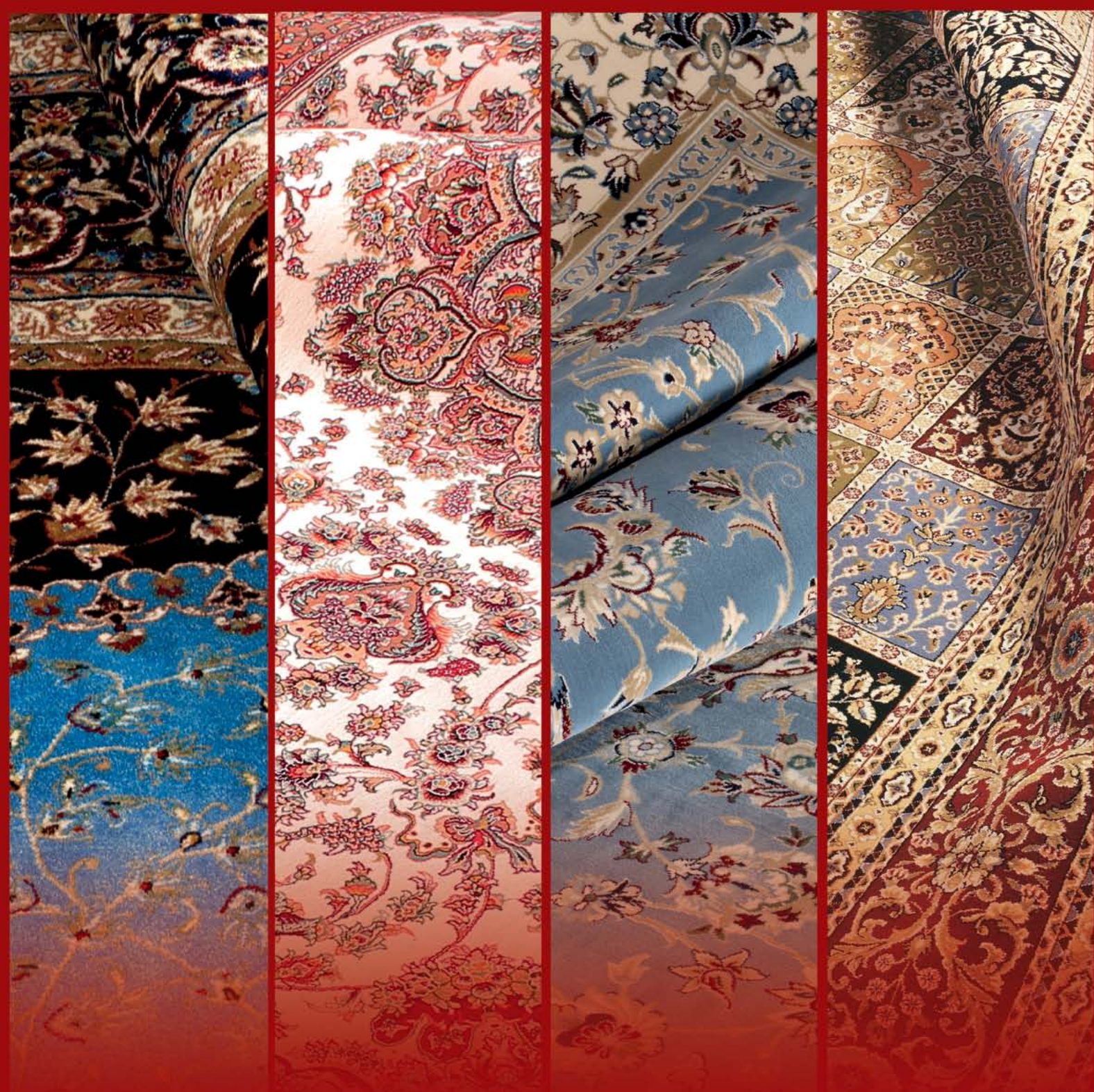
ISO 9001:2008



نشانی: اصفهان ، منطقه صنعتی مبارکه ، فاز اول، انتهای خیابان نهم، پلاک ۱۱
تلفن: ۰۳۷۳۷۰۳-۴ (۰۳۳۵) فاکس: ۵۳۷۴۳۰۴ (۰۳۳۵)

office@abnil.com
www.payaresin.com

Paya Resin CO.



استاندارد
ملی ایران



استاندارد
آلمان



انجمن صنایع
ساجی ایران



استاندارد
ISO 9001



اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان
صنایع ساجی و پوشاک ایران



صادرکننده نمونه
ملی - ۱۳۹۱



واحد نمونه
استاندارد کشوری



حمای طلایی مصرف کننده
طی ۸ سال متوالی

ستاره کویر پزد

SETAREH KAVIR CARPET

www.setarehkavir.com



افشان کرم

کنسول قهوه ای

پاتریس کرم

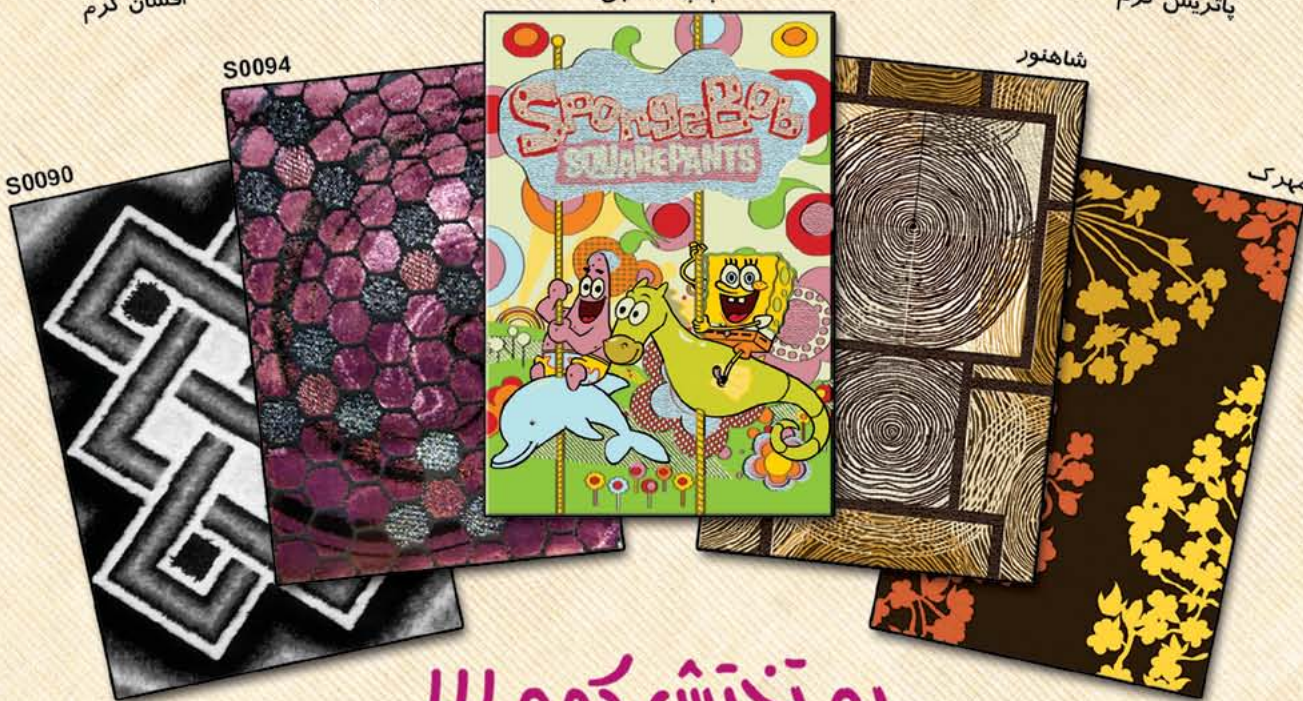
باب اسفنجی

S0094

شاهنور

S0090

مهرک



یه تختش کمه !!!

فرش
پاتریس



محصول شرکت ستاره طلایی دلیجان



مسیحا کرم



محصول شرکت ستاره طلایی دلیجان

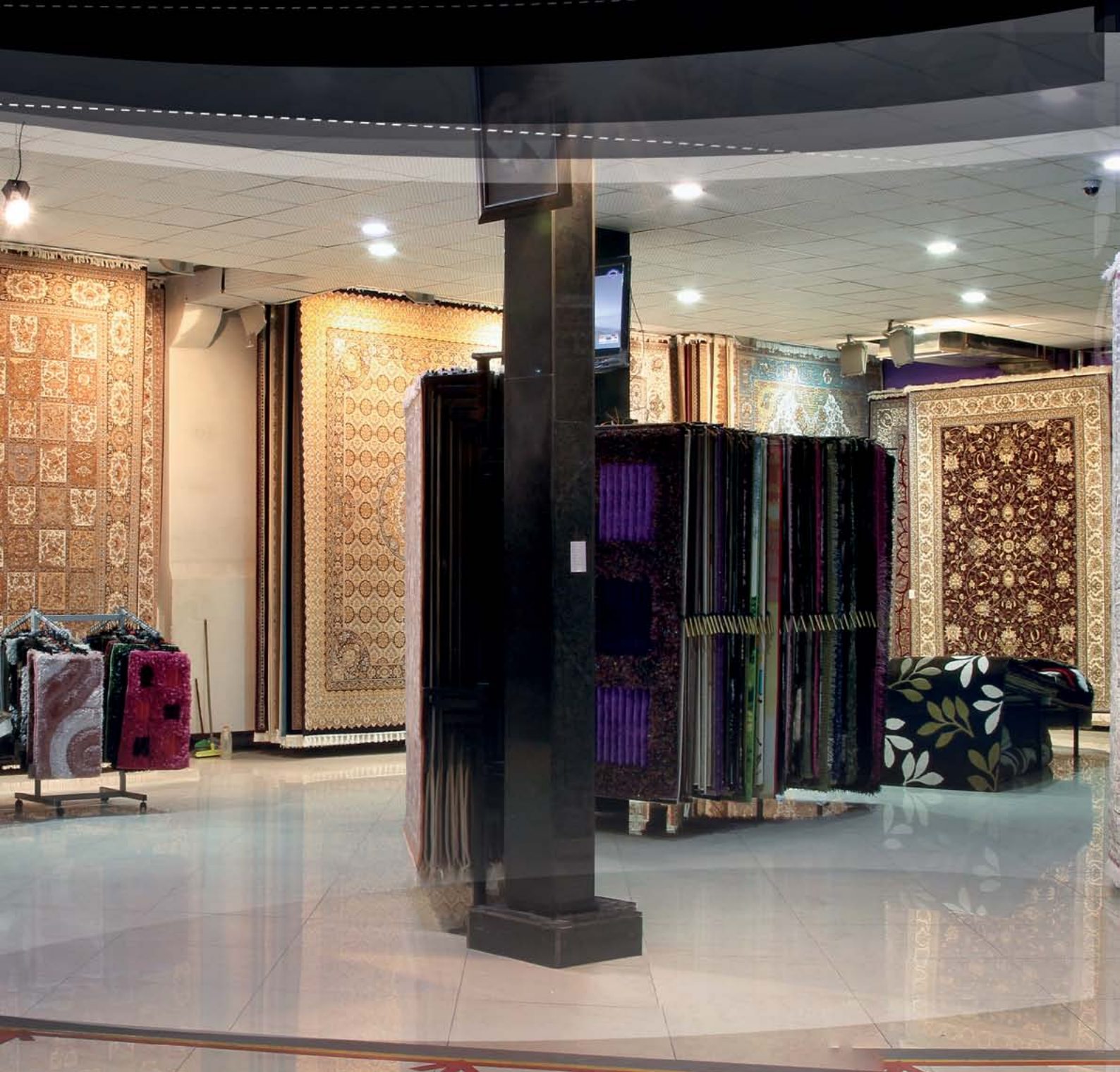
پاترس فرشت

دفتر تهران و نمایشگاه : میدان هفت تیر (ضلع شمالغربی) شماره ۱۵ و ۱۶ تلفن : ۸۸۸ ۱۱۷۰۲ فکس : ۸۸۸ ۴۲۷۰۹
فروشگاه شماره ۲ : تهران ، نازی آباد ، خیابان اکبر مشهدی ، شماره ۱۱۳ تلفن : ۵۵۰ ۵۳۱۹۷ تلفکس : ۵۵۳۱۰ ۳۴۸
دفتر مرکزی و کارخانه : دلیجان ، قطب صنعتی بوعلی تلفن : ۰۸۶۶ - ۴۲۴ ۸۱۱۱ - ۱۸ فکس : ۰۸۶۶ - ۴۲۴ ۷۸۰۲ - ۳
www.stcarpet.com E-mail:info@stcarpet.com

فرش مرکزی هفت تیر

عرضه کننده بهترین فرش های بافندگان ماشینی ایران

نگین مشهد ، مشهد اردھال ، شاهکار زرتشت ، آوین تهران ، شاهکار کاشان



• انواع فرش های ۷۰۰ و ۹۰۰ شانه با تراکم ۱۴۰۰ تا ۳۱۰۰

• ۸ رنگ و ۱۰ رنگ

• گلیم و گبه

• انواع فرش های هندی، ترکی و اسپانیایی

• بافت های CRP - CRX - HCP - ISR و شونهر



میدان هفت تیر، روبروی مسجد الجواد، جنب پله برقی

تلفن: ۷-۸۸۳۰۸۸۰۶ - ۸۸۳۰۸۷۹۲

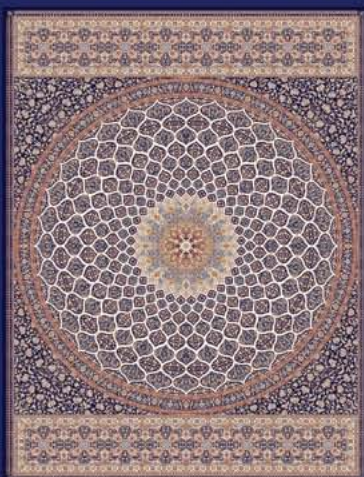
فکس ۸۸۳۰۸۷۸۴

برآنیم تازیرپای هر ایرانی یک فرش خوب بکسترانیم



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 ساوین

ما برای هر سلیقه‌ای
فرشی بافته‌ایم



تلفن دفتر مرکزی: ۰۲۱-۲۴۵۷۵۰۰۰

فروش در کلیه نمایندگی‌های سراسر کشور

www.savin-carpet.com





مشهد فرش اردهال

MASHAD ARDEHAL CARPET



سروش پایتخت

SORUSH PAYTAKHT CARPET

Exir

تولید کننده فرشهای شل بلژیکی

SANA

اولین تولید کننده فرش تمام ابریشم دستباف گونه
۷۰۰ شانه تراکم ۳۰۰۰ در جهان

مجموعه کارخانجات سروش پایتخت و مشهد اردهال مقدم شما مدعوین گرامی
را در چهارمین دوره نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی
سالن ۸ غرفه فرش پایتخت و مشهد اردهال گرامی میدارد.

دفتر مرکزی: تهران، خیابان آیت الله سعیدی

خیابان جرجانی، ۱۶ متری امیری، شماره ۱۸۲

تلفن: ۸۹ ۶۹ ۹۱ ۶۶ - ۸۴ ۹۳ ۶۶ ۶۹ فکس: ۷۲ ۶۴ ۹۱ ۶۶

www.mashadcarpet.ir

www.paytakhtcarpet.ir



بازرگانی شیرازی

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

نمایشگاه و دفتر مرکزی :

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

تلفن: ۸۸۵۲۵۴۸۸ - ۸۸۵۱۲۹۶۸ - ۸۸۵۱۳۲۱۵

فکس: ۸۸۵۰۱۰۶۳

www.shirazitrading.com

info@shirazitrading.com

الیت
elite



شرکت فرش چهل نگین مشهد

Chehel Negin Mashhad Carpet

۴۰ سال سابقه درخشان در صنعت فرش دستباف و ماشینی



تولید کننده انواع:

✓ فرشهای ۷۰۰ شانه دستباف گونه با تراکم ۱۵۰۰ و ۲۵۵۰

✓ تابلو فرشهای ۷۰۰ شانه در انواع سائزها

با بهره گیری از آخرین تکنولوژی روز اروپا **SCHONHERR**

دارنده ۵ گواهینامه استاندارد بین المللی



آران و بیدگل/شهرک صنعتی سلیمان مباحی بیدگلی/بلوار شماره ۱/پلاک ۱۰۴

تلفن: ۰۲۷۵۹۱۶۰-۰۳۶۲ همراه: ۰۹۱۳۱۶۱۷۳۰۹

www.40NeginCarpet.com

فرش

اعیان

اولین فرش هزارشانه جمان



دارنده پنج گواهینامه استاندارد بین المللی

تولید انواع فرشهای ۷۰۰ شانه ۲۵۵۰ و ۱۰۰۰ شانه تراکم ۳۰۰۰

مدیریت : حاج ابوالکریم شاهی

کاشان ، شهرک صنعتی صباحی بیدگلی، بلوار اصلی

۰۳۶۲-۲۷۵۹۰۴۳

۰۳۶۲-۲۷۵۹۸۳۹

ماهور فرش

MAHOOR CARPET



Producer of different kinds of machinery woven carpet



عضو انجمن صنایع نساجی ایران
شماره عضویت: ۴۵۸



۶۳۲۴۷۸۸۹۰۲

Unit 7, No. 31 Shahrtash Alley, Sahand St.

Beheshti Ave. Tehran - IRAN

Tel : +9821 88526508 - 10

Fax: +9821 88503569

info@nimacarpet.ir

Post Code: 1559735711

www.nimacarpet.ir

تهران، خیابان بهشتی، چهارراه اندیشه

خیابان سهند، کوچه شهر تاش، پلاک ۳۱

تلفن: ۱۰ - ۸۸۵۲۶۵۰۸

فکس: ۸۸۵۰۳۵۶۹

بِسْمِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

CONTENTS

August 2013 - World of machine made carpet and flooring

نشریه اتحادیه صنف فرش ماشینی و موکت تهران
مرداد ۱۳۹۲ / شماره سوم



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: ۷۷۶۵۴۲۱۲ و ۷۷۵۳۵۴۷۵
فکس: ۷۷۵۲۷۳۸۷
www.efmt.ir

دفتر نشریه:

صندوق پستی: تهران ۱۶۷۶۵-۴۶۵
تلفن: ۷۷۲۴۵۷۸۰ - ۷۷۴۵۴۹۷۴ فکس: ۷۷۲۴۳۲۹۶
پست الکترونیک: info@kohanjournal.com

مدیر تبلیغات و بازرگانی: علیرضا ناگهی

گروه کارشناسان: مهندس شاهین کاظمی-مهندس محمد زارعی-مهندس مهرداد زکی پور - مهندس سیروس آریان پور - مهندس مهدی یکتا - مهندس احمد فرهی - یاسر محبوب-محمد علی سیطینی-محمد سعیدپور

مدیر داخلی و هنری: محبوبه قایدی

امور اشتراک و روابط عمومی: لیلا ابراهیمی
طراحی و صفحه آرایی: بهنوش قاسمی
لیتوگرافی و چاپ: تهران - پیچ شیرمان - نرسیده به پل چوبی
شماره ۲۴۰ - آئین چاپ ۷۷۵۲۰۰۳۵

توزیع تهران: ۷۷۵۳۵۴۷۵ و ۷۷۶۵۴۲۱۲-۰۲۱

توزیع کاشان: آقای دشتبان ۰۹۳۶۶۱۶۸۰۳۰

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

لطفاً 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

- جلوگیری از واردات، صنعت فرش ماشینی را دچار روزمرگی می کند ۱۵
آقای داوود خداوردی- مدیر شرکت بازرگانی خداوردی
منتظر حضور قدرتمندانه صنف فرش ماشینی و موکت تهران
در نمایشگاه فرش ماشینی هستیم ۱۸
آقای داوود کاشفی- مدیر عامل شرکت اوراسیا نوید- مجری برگزاری نمایشگاه فرش ماشینی و موکت تهران
اتاق فکر صنعت فرش ماشینی ایران..... ۱۹
گفتگو با آقایان میرعظیمی، قاسم زاده، دستجردی و غفاری

صفحه فرهنگی

- آشنایی با مهمترین مناطق قالی بافی ایران..... ۲۸
ماه مبارک رمضان در تهران قدیم..... ۵۶

فرش و دکوراسیون

- بررسی برخی از عوامل موثر در حفظ و نگهداری کیفیت فرش و کفپوشها..... ۲۴
اندازه گیری همه چیز برای خرید فرش..... ۲۹
راهنمای خرید فرش برای اتاق کودک ۳۳

فرش و چشم اندازه ها

- سرای ابریشم، گلستان فرش ایرانی..... ۳۰
ارزیابی آینده بازار جهانی فرش و کفپوش ها..... ۳۲
سمینار معرفی نمایشگاه های دموتکس در تهران و کاشان..... ۴۰
تغییر زمان نمایشگاه دموتکس روسیه..... ۴۰
صنعت فرش ماشینی یا دو صدمترا! ۴۱
چشم اندازه های پیش روی فرش و موکت ۴۲

آیا می دانید؟ ...

- نکاتی درباره ایمنی و سلامتی فرش..... ۴۱
مهمترین نمایشگاهی نساجی و فرش ۴۹
انواع تجارت الکترونیک ۵۱

قوانین و مقررات

- موضوع فروش فوق العاده و فروش اقساطی..... ۴۶
قوانین مالیاتی..... ۴۷

آخرین نوآوری ها و محصولات

- ضرورت کاربرد کامپیوتر در طراحی فرش ۳۶

راهنمای خریداران فرش

- ۵۴

اخبار نساجی و صنفی

- ۵۸

پرسش و پاسخ

- ۴۸



سرمقاله

یا لطیف



همین چندی پیش بود که کشور برای حماسه ای عظیم آماده می شد و همه و همه از جمله صنف فرش ماشینی و موکت تهران برای برگزاری هر چه باشکوه تر انتخابات خود را آماده می کردند. شاید هیچ کسی قبل از انتخابات فکر نمی کرد بعد از ۲۴ خرداد فضای کشور اینقدر متحول شود و همه از جمله اصناف به روزهای آینده بسیار خوشبین باشند. حضور گسترده اصناف در انتخابات نشان داد ملت ایران در هر شرایط اقتصادی و سیاسی به نظام مقدس جمهوری اسلامی و آرمان های امام راحل و مقام معظم رهبری پایبند و وفادار هستند و خودشان دست به دست یکدیگر کشورشان را خواهند ساخت.

قطعاً دولت تدبیر و امید قدم به راه دشوار و پر و فراز نشیبی گذاشته است راهی که همه امیدواریم بتوانیم با تدبیر و امید و تلاش همگانی از آن به سلامت عبور کنیم. تداوم راه و گذار از دوران پساتحریم می تواند ما را در آستانه تحقق کامل حماسه سیاسی و حماسه اقتصادی قرار دهد و این مهم جز با بازتعریف سیاست های کلان و واقع بینی، شفافیت، همدلی و همکاری میسر نخواهد شد. نقش اصناف در این مسیر نقشی بسیار مهم و تعیین کننده است. در حال حاضر در کنار بهبود روابط خارجی و منطقه ای و تغییر نگرش در مراودات بین المللی، توجه به تامین نیازهای معیشتی مردم و رونق اقتصادی از مهمترین نیازهای کشور است که در این بخش اصناف باید نقش خود را به خوبی ایفا کنند.

قطعاً اولین درخواست صنف فرش ماشینی و موکت تهران از دولت یازدهم این است که اختیارات اصناف را به آن ها برگرداند و طبق فرمایش رهبر فرزانه انقلاب دخالت را به نظارت تبدیل کنند. اصناف باید بتوانند به طور مستقیم در قیمت گذاری ها، تنظیم بازار، واردات و تامین نیازهای مردم دخالت کنند و کار را خود به دست بگیرند. در صنعت فرش ماشینی تصمیمات غیر کارشناسی و یک شبه برای منع واردات و یا صادرات تاثیرات بدی را بر بازار می گذارد به طوری که نه وارد کنندگان می دانند باید چه سیاستی را در پیش بگیرند و نه تولید کنندگان تکلیف خود را برای ورود به بازارهای سخت صادراتی می دانند و از همه مهمتر اینکه نمی توانند در نظام تجارت بین الملل به تعهدات خود پایبند باشند و در نتیجه موجب تخریب وجهه بین المللی تاجران و تولید کنندگان ایرانی هم می شود. امنیتی کردن فضا و سلب اختیارات اصناف جزء تشویش بازار، تورم و نا بسامانی نتیجه دیگری ندارد. دولت باید تصدی های خود در اقتصاد و شرکتها و هلدینگ های بزرگ دولتی و نیمه دولتی را حقیقتاً به بخش خصوصی واگذار کند. ارتباط تنگاتنگ بین دولت و بازار زمانی فایده بخش و مثمر ثمر است که با یک بازار قوی و بخش خصوصی قدرتمند مواجه باشیم که بتواند در اقتصاد دولت را یاری دهد.

در پایان لازم می دانم ضمن تشکر مجدد از حضور گسترده صنف فرش ماشینی و کفپوش تهران در انتخابات ریاست جمهوری آمادگی این صنف را برای همکاری و مشاوره با دولت یازدهم و رئیس جمهور منتخب مردم اعلام نمایم. امیدواریم عزیزان و همکاران محترم از مطالعه سومین شماره مجله اتحادیه صنف فرش ماشینی و موکت تهران و مطالب مندرج در آن استفاده لازم را برده و ما را از دریافت نظرات و انتقادات خود جهت پر بار تر شدن شماره های بعدی محروم نکنند. این نشریه تنها با هدف ارتقاء سطح دانش صنف محترم و زحماتش فرش ماشینی و موکت تهران منتشر می شود و بدون همکاری و عنایات همکاران، این امر محقق نخواهد شد.

محمد هادی کمالیان

ریاست اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران



خواهد بود.

همان طور که می دانیم امروز عمر یک فرش ماشینی فانتزی حداکثر ۳ تا ۵ سال است و دیگر مردم فرش را ده ها سال در خانه نگهداری نمی کنند، بنابراین تولید فرش های سبک، ارزان و با طراحی و رنگ بندی مدرن و زیبا یک بازار بسیار پر کشش خواهد بود که متأسفانه به نظر من به آن پرداخته نشده است. این یک گلوگاه در صنعت فرش ماشینی ایران است به همین دلیل است که تقاضای بازار فرش ماشینی در ایران با عرضه آن همخوانی ندارد. تنظیم عرضه و تقاضا در بازار بسیار مهم است. مردم ما علاقه بسیار زیادی به فرش دارند و دوست دارند همیشه محیط زندگی و خانه خود را با فرش های زیبا آراسته کنند اما آیا ما به نیاز آن ها به درستی پاسخ داده ایم؟ یا فقط به فکر تولید فرش هایی هستیم که عمر بیشتری داشته باشند. شاید استراتژی بسیاری از کارخانجات تولیدی ما با واقعیت بازار صددرصد متفاوت باشد و این یک ضعف بزرگ است که در این بین به نظر من هم تولیدکننده و هم فروشندگان فرش مقصر هستند. البته نباید از این نکته هم گذشت که در حال حاضر شرکت های خوبی در عرصه تولید حضور دارند که با هوشمندی کامل این نکته را درک کرده اند و سهم بازار بسیار خوبی را در بخش فرش های سبک از آن خود کرده اند.

◀ نظر شما در مورد نمایشگاه فرش ماشینی و کیفوش تهران چیست؟

به نظر من این نمایشگاه که امسال یک ماه زودتر و در ماه شهریور برگزار می شود یک رویداد بسیار خوب و موفق است چرا که توانسته رقابت خوب و سالمی را بین شرکت های تولید کننده ایجاد کند و کارخانه داران ما را به خوب فکر کردن و به روز بودن وادار می کند. این نمایشگاه باعث می شود کارخانه دار خود را در فضای رقابتی حس کند و با دنیای بزرگ تری روبرو شود. قطعاً وسعت دید مدیران فرش ماشینی ایران پس از ۴ دوره برگزاری این نمایشگاه بسیار تغییر کرده و قطعاً قدرتمند شدن این نمایشگاه در آینده باز هم تأثیرات مثبت زیادی بر بدنه این صنعت خواهد گذاشت. امروز تولیدکنندگان ما مجبور هستند برای هر نمایشگاه حداقل یک یا چند طرح

جلوگیری از واردات، صنعت فرش ماشینی را دچار روزمرگی می کند

گفتگو با آقای داوود خداوردی - مدیر شرکت بازرگانی خداوردی
فروش قطعاً مهمترین بخش در هر صنعت و حرفه ای است. در روزگاران قدیم عموماً مردم مجبور به خرید اجناس مورد نیاز خود بودند اما به مرور قدرت خرید مشتری بالا رفت تا به امروز که مشتری به قدری با گزینه های مختلف قیمتی و کیفیتی روبرو می شود که خودش هم برای خرید سردرگم می شود. تا حدود ۳۰ سال پیش مردم برای خرید یک تخته فرش در صف و به دنبال حواله بودند اما در حال حاضر می توانند از بین صدها برند معتبر و از بین هزاران طرح، نقشه و رنگ و با تضمین کیفیت، گارانتی و ... فرش بخرند ...

توسط آخرین حلقه هم احساس می شود. این استرس ها به مراتب در ۲ سال اخیر شدت گرفته و بازار بسیار آسیب پذیر و ناپایدار شده است.

هیچ کس تکلیف خود را نمی داند. از طرف دیگر افزایش کارخانجات و افزایش شدید تولید در دهه اخیر فروش را حقیقتاً دشوار کرده است. به نظر من عرضه نسبت به تقاضا در داخل کشور بیشتر شده است. به موازات این افزایش، تعداد فروشگاه های فرش نیز افزایش یافته و حاشیه سود تولید، فروش و توزیع فرش به هیچ وجه با سال های گذشته قابل مقایسه نیست. به نظر من ۵۰ درصد ماشین آلات موجود در ایران مازاد نیاز هستند و تولیدات آن ها در بازار داخل ایران به راحتی فروخته نمی شود. به نظر من در این وضعیت فشار زیادی بر روی بنکداران فرش وارد می شود چرا که علاوه بر افزایش میزان تولید، فرش ماشینی وارد فضای مد هم شده است و به سرعت طرح ها و رنگ های جدیدی مد می شود و اگر بنکدار نتواند خود را با این شرایط متغیر وفق دهد مجبور است اجناس خود را حتی زیر قیمت بازار هم به فروش برساند.

◀ این صنف چه نقشی در پیشرفت صنعت فرش ماشینی دارد؟

همان طور که گفته شد وابستگی شدیدی بین تولید کنندگان و توزیع کنندگان صنف فرش ماشینی وجود دارد و قوت گرفتن هر کدام می تواند بر دیگری تأثیر گذار باشد. به نظر من توزیع خوب و قدرتمند فرش در کشور بر طبق سلیقه بازار از واردات فرش ماشینی جلوگیری می کند که این به طور مستقیم بر روی پیشرفت صنعت موثر است. به نظر من تولیدکنندگان باید توان خود را در بخش تولید فرش های سبک و فانتزی به شدت بالا ببرند چرا که تنها رقیب ما در فرش ماشینی یعنی کشور ترکیه در بخش تولید فرش های سبک فانتزی بسیار قدرتمند است (که مستقیماً به طراحی و رنگ بندی خوب و به روز وابسته است) و تنها ممکن است از این طریق بتواند وارد بازار ایران شود.

اگر ما بتوانیم به جای فرش های گران قیمت که بین ۸۰۰,۰۰۰ تومان تا ۱,۵۰۰,۰۰۰ تومان در بازار به وفور یافت می شوند فرش های ارزان تر تولید کنیم بسیار خوب

◀ لطفاً در مورد ماهیت سیستم فروش و توزیع فرش در بازار امروز بیشتر توضیح دهید.

فروش قطعاً مهمترین بخش در هر صنعت و حرفه ای است. در روزگاران قدیم عموماً مردم مجبور به خرید اجناس مورد نیاز خود بودند اما به مرور قدرت خرید مشتری بالا رفت تا به امروز که مشتری به قدری با گزینه های مختلف قیمتی و کیفیتی روبرو می شود که خودش هم برای خرید سردرگم می شود. تا حدود ۳۰ سال پیش مردم برای خرید یک تخته فرش در صف و به دنبال حواله بودند اما در حال حاضر می توانند از بین صدها برند معتبر و از بین هزاران طرح و نقشه و رنگ و با تضمین کیفیت و گارانتی و ... فرش بخرند. به همین دلیل اهمیت فروش و فروشنده امروز بسیار بالا رفته چرا که این فروشنده و بنکدار است که به طور مستقیم با مشتری سر و کار دارد. پس از تولید، فرش به دست فروشنده و فروشگاه دار و البته بنکدار می رسد. همان طور که عرض کردم چون بنکدار و فروشنده به طور مستقیم، هر روز نیاز مشتری و بازار را از نزدیک لمس می کند می تواند بهترین مشاور و هدایت کننده برای تولید کارخانه باشد. به همین دلیل است که کارخانجات و تولیدکنندگانی که رابطه نزدیک و خوبی با عاملین فروش خود در بازار دارند و تعامل خوبی برقرار می کنند می توانند همیشه در بازار به روز باشند و فرش های آن ها با استقبال روبرو می شود.

◀ نظر شما در رابطه با وضعیت کلی صنعت فرش ماشینی چیست؟

من از سال ۱۳۵۲ در صنف فرش ماشینی مشغول به فعالیت هستم و همراه با دوران اوج و افول این صنعت همراه بوده ام. فروش فرش ماشینی تا سال ۱۳۸۳ بسیار پر رونق و خوب بود. از سال ۸۳ به بعد روز به روز کار برای همه سخت شده است، از کارخانه دار و تولید کننده تا فروشگاه دار و توزیع کننده. به نظر من دلیل عمده این امر عدم ثبات اقتصادی و استرس های زیادی است که در مرحله اول به تولید کننده وارد می شود و این نوسان و نگرانی حتی به مشتری و خریدار هم منتقل می شود. تأمین کننده مواد اولیه و مشتری اولین و آخرین حلقه های یک زنجیر هستند که قطعاً ایجاد تنش در اولین حلقه



جدید و کار نو را به نمایش بگذارند تا از بقیه عقب نمانند. به نظر من برگزاری این نمایشگاه برای همه ما آثار خوبی داشته است.

◀ به نظر شما آیا واردات فرش ماشینی می تواند برای این بخش منافی هم داشته باشد یا به طور کلی با واردات فرش ماشینی مخالف هستید؟

قطعاً هیچ کس با واردات به طور صد در صد مخالف نیست چرا که همه ما می دانیم در دنیای امروز و سطح تجارت آزاد و ارتباطات گسترده جهانی اگر بخواهیم دور کشور را دیوار بکشیم و چشم هایمان را ببندیم ضرر کرده ایم. همان طور که تا به حال آثار چنین تفکراتی را در کشور کم و بیش دیده ایم.

به نظر من واردات قانونی و اصولی همه ما را به خلاقیت و پیشرفت بیشتر وا می دارد.

قطعاً کالاهایی توسط تجار وارد کشور می شود که نسبت به کالاهای داخلی دارای مزیت قیمتی، طراحی و یا کیفیتی است. خوشبختانه امروزه صنعت فرش ماشینی با بسیاری از صنایع دیگر کشور تفاوت های زیادی دارد و از نظر توان تولید، تجربه و علم روز در سطح بسیار بالایی هستیم. بنابراین نباید از ورود کالای خارجی هراس داشته باشیم، کما اینکه تجربه نشان داده که ورود فرش از ترکیه در سال های گذشته کاملاً به سود فرش ماشینی ایران شد چرا که تمام کالاهای وارداتی در حال حاضر با کیفیت مشابه و یا حتی بالاتر و بسیار زیباتر در ایران تولید می شود و همچنین بسیاری از واردکنندگان عمده فرش به ایران با مشاهده و درک پتانسیل بالای تولید در حال حاضر خودشان تولیدکننده شده اند. ای کاش همان طور که تولیدکننده ما از تجربیات و کارهای خوب رقیبان ترک خود درس گرفته است دولتمردان ما هم از حمایت های رقیب استراتژیک خود در منطقه یعنی دولت ترکیه از صنعت فرش ماشینی این کشور نکات مثبت و خوب را یاد بگیرند. هر چند که صنعت فرش ماشینی ما از نظر تولید و توان با کشور ترکیه برابری می کند اما متأسفانه همه ما به خوبی می دانیم که در بخش صادرات فرش ماشینی از ترکیه بسیار عقب افتاده ایم. دولت ترکیه با حمایت های بسیار خوب از تولید فرش ماشینی، تخصیص جوایز صادراتی تا ۲۰ درصد، حمایت از حضور شرکت های ترک در نمایشگاه های بین المللی و... توانسته صادرات فرش ماشینی ترکیه را به شدت رشد دهد. ضمن اینکه به طور کلی بخش های مربوط به مراودات خارجی، تحریم ها، سیاست های اقتصادی و... هم داستان جدایی دارد که از حوصله این مصاحبه خارج است و تقریباً همه ما نیز از آن ها آگاهی داریم. ما به دلیل ارتباط خوبی که با کارخانجات بزرگ فرش ماشینی داریم گاهی با واقعیت های تلخی روبرو می شویم که سوالات زیادی را برایمان نسبت به اصل تولید و نحوه فعالیت دولتمردان ما ایجاد می کند. جالب است بدانید سود یکی از شرکت های معتبر

تولیدکننده فرش ماشینی کشور که دارای ۵۰۰ کارگر می باشد در سال گذشته کمتر از ۵ درصد بوده در حالی که بانک های ما سالانه ۱۸ درصد سود را به سرمایه گذاران پیشنهاد می کنند!! و دیگر تو خود حدیث مفصل بخوان از این مجمل ...

◀ تولیدات ایرانی در چه سطحی قرار دارند؟

به نظر من تولیدات فرش ماشینی ایران بسیار مرغوب است و حتی در مقایسه با فرش های خارجی بسیار جلوتر است. اما فقط در بخش تولید فرش گران قیمت و سنگین. به نظر من در بخش فرش های سبک و فانتزی نسبت به رقبای خود ضعف داریم که البته امیدواریم با سرمایه گذاری های جدید این خلاء نیز پر شود.

◀ به نظر شما آیا اخلاق صنفی در صنف فرش ماشینی به خوبی رعایت می شود؟

بله. به نظر من از این نظر خوشبختانه در اغلب موارد مشکلی وجود ندارد. اما همواره برای بهتر شدن باید تلاش کنیم. قطعاً صنف فرش ماشینی مانند یک خانواده بزرگ است که اگر همه دست به دست هم در جهت ارتقاء و پیشرفت گام برداریم موفق خواهیم شد.

◀ اعضاء صنف و فروشندگان فرش ماشینی چه انتظاراتی از اتحادیه در بخش های مختلف آموزشی، فرهنگی، تجاری و ... دارد؟

به عقیده من هر چقدر نهادهای حمایتی و انجمن ها و اصناف فعال تر و قدرتمند تر باشند بهتر می توانند نقش خود را در عرصه های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی ایفا کنند.

اتحادیه ها و اعضاء باید ارتباطات بیشتر و موثرتری داشته باشند. اعضاء باید خود را آن قدر به اتحادیه نزدیک احساس کنند و آن قدر اتحادیه راه و مسیر را برای اظهار نظر اعضاء خود باز گذاشته باشد که به راحتی خواسته ها و نیازهای خود را مطرح کنند.

عملکرد اتحادیه به ویژه در بخش های مربوط به دارایی و مالیات باید پرنرنگ تر از این باشد چرا که اعضای اتحادیه

خود از اعضای با سابقه این صنف هستند و کاملاً از حاشیه سود پایین و دردهای خاص این صنف آگاهی دارند. ما از اتحادیه انتظار داریم بتواند مسائل و مشکلات اعضاء را شناسایی و با ارتباطات خود آن ها را حتی الامکان برطرف کنند. متأسفانه در شرایطی که در سال های گذشته برخی کالاها ۱۵۰ درصد به طور کاملاً قانونی افزایش قیمت داشته اند فرش ماشینی تنها ۳۵ درصد گران شده در حالی که افزایش هزینه های تولید و توزیع فرش بسیار بالاتر بوده و همه اعضای صنف تنها به امید آینده ادامه حیات می دهند. باید آقایان فعال در اتحادیه این واقعیت را به گوش سازمان هایی مانند مالیات و دارایی برسانند. به طور کلی اتحادیه در دوره جدید فعالیت های بسیار خوبی از جمله راه اندازی بیمه تکمیلی، مشاوره های مالیاتی و ... را انجام داده است.

◀ به نظر شما رکود بازار در ایران ارتباطی با نحوه فروش کالاها نیز دارد؟

قطعاً. چرا که در دو سال اخیر شیوه فروش به شدت به سمت نقدی شدن گام برداشته و خرید مدت دار و چکی عملاً از بین رفته است. قطعاً این امر در رکود بازار موثر بوده که به نظر من ۲ دلیل عمده دارد. شاید اولین دلیل این است که با شدت گرفتن تحریم ها و عدم گشایش اعتبارات بین المللی تولید کننده نیاز به نقدینگی بیشتری احساس می کند و برای تامین این نقدینگی از بנקدار پول نقد می خواهد و ما هم مجبوریم به فروشندگان کوچک تر فقط به صورت نقدی جنس بفروشیم. دلیل دیگر این امر بی اعتبار بودن و بی ارزش بودن چک در ایران است. متأسفانه قوانین نامعتبر چک و بی ارزش شدن چک در چند سال اخیر موجب کلاه برداری های بسیار بزرگ و ضررهای زیادی برای اعضاء صنف و حتی کارخانه داران شد. مطمئناً اگر دولت و بانک مرکزی بتواند قانون چک را اصلاح کنند و چک ارزش واقعی خود را داشته باشد نه تنها فرش ماشینی بلکه تمامی صنایع و کسب و کارها رونق تازه ای می گیرد. چک باید مانند پول نقد ارزش داشته باشد و فردی که اجازه استفاده از دسته چک را پیدا می کند به همان اندازه نزد بانک سپرده قابل پیگیری داشته باشد. قطعاً قوانین نامناسب چک در ایران بخشی از رکود اقتصادی را موجب شده است.

بدینوسیله از تمامی همکاران و سروران گرامی که در مراسم ختم مادر اینجانب شرکت نموده و با ابراز همدردی موجب تسلی خاطر اینجانب و خانواده ام گردیده اند صمیمانه تشکر و قدردانی می نمایم و از خداوند متعال برای تمامی عزیزان سلامتی و توفیق روزافزون مسئلت دارم.

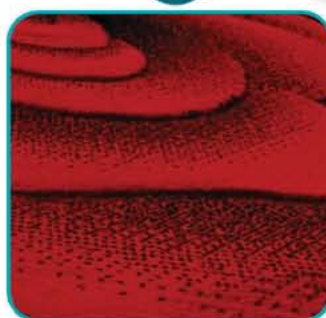
"محمد هادی کمالیان"

اولین و تنها سازنده دستگاه کاروینگ اتوماتیک

زرابان صنعت

zaraban sanat

- ✓ کاروینگ یکطرفه، دوطرفه و کف تراش
- ✓ کاروینگ بر روی مرز رنگها با در نظر گرفتن اشکالات بافت به طور کاملا هوشمند
- ✓ کاروینگ نقوش روی ساده بافت
- ✓ کاروینگ با عمق متفاوت و امکان سه بعدی سازی
- ✓ نرم افزار کاملا ساده وفارسی بدون نیاز به کاربر متخصص



وعده ما ۱۲ الی ۱۵ شهریورماه نمایشگاه بین المللی فرش تهران سالن ۶



۰۹۱۳۳۱۶۶۴۰۹

۰۹۱۳۳۲۵۸۲۷۷

۰۳۱۱ ۲۳۳۵۶۵۱

دفتر مرکزی : اصفهان خیابان اردیبهشت جنوبی شماره ۶۴

۰۹۱۳۳۰۹۹۵۶۹

۰۳۶۱ ۲۵۵۳۶۱۷

نمایشگاه : کاشان شهرک صنعتی امیرکبیر مجموعه نگین گلستان (فرش اسپادانا) تلفن



نمایشگاه فرش ماشینی تهران منتظر حضور قدرتمندانه صنف فرش ماشینی و موکت تهران در نمایشگاه هستیم

گفتگو با آقای داوود کاشفی - مدیر عامل شرکت اوراسیا نوید - مجری برگزاری نمایشگاه فرش ماشینی، موکت و کفپوش تهران

لطفاً در مورد مشخصات و ویژگی های پنجمین نمایشگاه فرش و کفپوش تهران بیشتر توضیح فرمائید؟

این نمایشگاه در واقع محلی برای توسعه بازار شرکت های فرش ماشینی و صنعت کفپوش کشور است و در طی چهار دوره گذشته توانسته جایگاه مناسبی را در بین شرکت های فعال در این حوزه و مشارکت کنندگان پیدا کند و رقابت سالمی را به وجود بیاورد. به نظر من زمینه برای پیشرفت و ورود به بازارهای صادراتی مهیا شده است و نمایشگاه امسال را نیز بر همین مبنا برنامه ریزی کرده ایم. سعی داریم از این پس کار گروه ویژه ای را با حضور نمایندگان صنعت فرش ماشینی تشکیل دهیم و به طور جدی و با همکاری موثرترین افراد در حوزه صادرات به این مهم بپردازیم. کشورهایی را در حال حاضر به عنوان کشورهای هدف صادراتی در نظر گرفته ایم و بر روی آن ها تحقیقات میدانی صورت گرفته است. در این برهه از زمان که همه چیز در حال انتقال به دولت جدید، و اوضاع ظاهراً رو به بهبود است. خود را آماده می کنیم تا در موقع مناسب برای ورود به بازارهای هدف آماده باشیم. حوزه فرش ماشینی با توان تولید و پتانسیل بالایی که دارد نیازمند مشخص شدن نقشه راه و شناخت مسیر صادرات است. ما امسال از تیزرهای تلویزیونی، تبلیغات رادیویی و بیلبردهای شهری و شبکه مترو جهت تبلیغات عمومی استفاده کرده ایم. ضمن اینکه بانک اطلاعات خوبی از شبکه توزیع فرش کشور در اختیار داریم که قطعاً اطلاعات کامل و جامعی از این نمایشگاه دریافت خواهند کرد. نمایشگاه امسال دارای شاخص های خوبی است که امیدواریم نیازهای این صنعت و صنف را پاسخگو باشد.

علل تغییر تاریخ نمایشگاه پنجم می تواند سوال بسیاری از خوانندگان و شرکت های فرش و کفپوش باشد در این رابطه توضیحات بیشتری ارائه فرمائید؟

نمایشگاه بین المللی تهران سالانه بالغ بر ۷۰ نمایشگاه بین المللی و ۴۰ جشنواره برگزار می کند. این حجم از برگزاری نمایشگاه، انتخاب تاریخ های برگزاری نمایشگاه را با مشکل اساسی روبرو می کند. ضمن اینکه تعطیلات رسمی نمایشگاه ها در اواخر سال و اوایل سال نو مقداری از زمان موجود برای برنامه ریزی را از بین می برد و هیچ نمایشگاهی در آن برگزار نمی شود. همچنین تغییرات اندکی هم هر ساله به واسطه تغییر زمان ماه مبارک رمضان در جدول نمایشگاه ها ایجاد می شود. اگر می خواستیم امسال هم مانند سنوات گذشته در مهر ماه نمایشگاه فرش و کفپوش را برگزار کنیم تنها زمان موجود در جدول نمایشگاهی روزهای یکشنبه تا چهارشنبه را در اختیار ما قرار می داد. اما تجربه نشان داده است که نمایشگاه هایی مانند نمایشگاه فرش ماشینی تهران نیازمند تعطیلات پایان هفته است تا به مردم و شبکه های توزیع این امکان داده شود تا در نمایشگاه حاضر شوند و اوضاع را رصد کنند. به همین دلیل تاریخ نمایشگاه را به شهریورماه منتقل کردیم تا بتوانیم روزهای سه شنبه تا جمعه را برای هر چه پر بار تر شدن نمایشگاه در اختیار بگیریم.

نکته بسیار مهم دیگر این است که با این تغییر زمان توانستیم سالن های بسیار خوب، استاندارد و مناسبی را برای شرکت کنندگان در نظر بگیریم. متأسفانه ساعات برگزاری نمایشگاه از حیثه اختیارات ما و حتی شرکت نمایشگاه های بین المللی تهران خارج است. اما به نظر من با توجه به وجود ۲ روز نیمه تعطیل و تعطیل در ۴ روز برگزاری نمایشگاه، مشکلی از این نظر وجود نخواهد داشت. طبق اعلام نظر شورای شهر تهران زمان خاتمه نمایشگاه های تهران در محل دائمی نمایشگاه ها ساعت ۱۶ می باشد که موجب ایجاد ترافیک نشود. ما هر سال پیشنهادی مبنی بر افزایش ساعت کار نمایشگاه را ارائه کرده ایم و امسال به همین منوال پیشنهادات خود را به سازمان ارسال کرده ایم که امیدواریم با افزایش ساعات بازدید موافقت شود.

از دولت جدید چه انتظاراتی برای رونق صنعت نمایشگاهی و فرش ماشینی خواهید داشت؟

من امیدوارم دولت جدید به مسائل مختلف با دیدگاه کاملاً تخصصی نگاه کند و به جای دخالت در امور و دست و پا گیر شدن برای همه، حوزه نظارتی خود را قوی تر کند. صنعتی مثل فرش ماشینی که کاملاً خصوصی است و از همه نظر توانمند، اصلاً نیازی به دولت ندارد.

دولت باید وظیفه شناس باشد و به وظایف خودش عمل کند. مهمترین وظیفه دولت ایجاد زیر بنا و بستر تولید و صادرات است که می تواند از جنبه های مختلف اقتصادی، فرهنگی، سیاسی و نظارتی مورد توجه قرار گیرد. دخالت نکردن دولت در صنعت فرش ماشینی بزرگترین لطف به این صنعت خواهد بود. بخش خصوصی به خوبی می داند که برای حفاظت از سرمایه خود و پولسازی باید چه مسیری را انتخاب کند. دولت جدید با شعار باز کردن فضای کشور و اعتدال به روی کار آمده که امیدواریم به همین شعارها جامعه عمل ببوشاند و انتظارات بخش خصوصی را به طور کامل برآورده کند.

- چه برنامه هایی را برای بین المللی کردن این نمایشگاه در نظر دارید؟

به نظر من این نمایشگاه در حال حاضر جای خود را در منطقه باز کرده است. به نظر من این نمایشگاه در مقایسه با نمایشگاه های دموتکس روسیه یا استانبول چیزی کم ندارد. متأسفانه در شرایط فعلی کشور و با سیاست های خارجی پیش گرفته شده و همچنین قوانین صادره از جمله ممنوعیت کامل واردات فرش ماشینی به داخل کشور عملاً فضا برای بین المللی کردن این نمایشگاه بسیار محدود شده است. در حال حاضر عمده فعالیت ما بر روی دعوت از هیات های تجاری و بازدیدکنندگان بین المللی است که امسال از کشورهای روسیه، امارات، ترکیه، کویت، قزاقستان، تاجیکستان، گرجستان و ... نمایشگاه بازدید خواهد شد. امیدواریم با تدبیر دولت جدید، سال آینده شاهد رشد مطلوب و دلخواه این نمایشگاه باشیم.





آقای میرزایی - بنکدار و وارد کننده فرش ماشینی



آقای غفاری - توزیع کننده فرش ماشینی



آقای رستمی قاسم زاده: خزانة دار اتحادیه



آقای جیوری - مدیر فروش شرکت بافتنی خاطره گلستان



اتاق فکر فرش ماشینی ایران محلی است برای اظهار نظرات متفاوتی از دست اندرکاران فرش ماشینی

▼ نظر شما در رابطه با اتحادیه و صنف فرش ماشینی، کارکردها، وظایف و عملکردهای آنها چیست؟

آقای قاسم زاده:

بدون اتحادیه ها فعالیت اصناف ممکن نیست

در ابتدا لازم می دانم کمی به عقب برگردم و مختصری در رابطه با شکل گیری اتحادیه توضیح دهم. در سال های دورتر اتحادیه فرش ماشینی به دلیل کم اهمیت بودن تولید فرش ماشینی و عدم وجود تعداد کافی کارخانجات فرش هنوز شکل نگرفته بود تا حدود سال ۶۵ که با مشکلات بسیار زیاد اتحادیه فرش ماشینی را به طور مستقل راه اندازی کردیم. آقایان نصیری، شکوهی، زینت بخش، کاملیان، کیلی و نوری از اولین مسببین تشکیل اتحادیه بودند. در یک اتاق اجاره ای در خیابان میرزای شیرازی فعالیت خود را آغاز کردیم و در کنار توانی فرش ماشینی فعالیت های ویژه اتحادیه را پیگیری می کردیم. به دلیل گسترش فعالیت های اتحادیه، رونق صنعت فرش ماشینی و به دنبال آن افزایش تقاضا برای واحدهای صنعتی فرش و موکت مجبور شدیم فضای بزرگتری را به کار اختصاص دهیم تقریباً یک سال و نیم بعد دفتر فعلی اتحادیه را با کمک اعضا صنف خریداری کردیم و تا به حال در این محل مشغول فعالیت هستیم. در آن زمان من بازرس اتحادیه بودم و کلیه بازرسی های مناطق تهران را انجام می دادم. در سال های اخیر هم در سمت های خزانة دار، نائب رئیس و بازرس اتحادیه خدمتگذار همکاران عزیز هستم.

قطعاً اتحادیه نقش بسیار مهمی را در هدایت و سازماندهی صنف بر عهده دارد. هر صنفی بدون داشتن اتحادیه نمی تواند فعالیت های منسجمی داشته باشد. در تمام کشورها اتحادیه های صنفی دارای قدرت اجرایی بسیار بالایی هستند و یک بازوی اجرایی قوی برای دولت به شمار می روند.

اتحادیه با کنترل و نظارت از طرفی حقوق صنفی همکاران در مقابل یکدیگر را در چهارچوب قابل قبول و عادلانه حفظ می

کند و هم از حقوق مصرف کنندگان دفاع می کند. در واقع اتحادیه ها نهادهای نظارتی و حمایتی هستند که از دل صنف و مغازه داران برخاسته است. به همین دلیل است که همیشه اتحادیه ها با اصناف و مغازه داران که همان مردم جامعه هستند رابطه بسیار نزدیک و صمیمی دارند و همین دوستی و مودت همواره باعث هماهنگی، کنترل و تنظیم بازار می شود. امروزه در دنیا با کوچک شدن دولت ها همه چیز به دست خود مردم سپرده شده و در واقع در حکومت مردم به مردم که نظام جمهوری اسلامی نیز به آن توجه خاصی دارد اتحادیه ها جایگاه بلند مرتبه ای دارند. به خصوص صنفی مانند فرش ماشینی در حال حاضر بسیار با اهمیت است چرا که یکی از نیازهای دیرینه خانواده های ایرانی یعنی فرش را برآورده می کند. همان طور که عرض کردم اتحادیه نهادی است که از خود صنف و اعضا برخاسته و از جنس خود آن هاست. همه اعضای هیات مدیره اتحادیه خود از فروشگاه داران و با سابقه های صنعت فرش ماشینی هستند و با هدف خدمت رسانی فعالیت می کنند.

اتحادیه متعلق به اعضاست بنابراین باید مشارکت بیشتری در آن داشته باشند. متأسفانه اغلب دوستان و فروشگاه داران تنها زمانی که کار یا مشکلی دارند به ما سر می زنند. در حالی که ما همیشه برای شنیدن انتقادات و پیشنهادات و همکاری با آن ها آماده هستیم. شاید بخشی از این مربوط به کم کاری اتحادیه و بخشی هم کم کاری اعضا محترم و فروشگاه داران عزیز باشد. قطعاً همکاری تعامل و تبادل نظر اتحادیه و اعضا هر چه بیشتر باشد به نفع صنف خواهد بود.

آقای غفاری:

اعضا اعتماد کافی به اتحادیه ندارند!

به نظر من اتحادیه یک محل بسیار خوب برای اتحاد بیشتر بیش از ۶۰۰ واحد فرش فروشی پروانه دار در سطح تهران است و موجب می شود اعضا بتوانند خواسته های خود را مطرح نمایند و متولی داشته باشند. در اینجا لازم می دانم از اعضا هیات مدیره اتحادیه و جناب آقای کاملیان که

افراد بسیار با تجربه و قابلی هستند تشکر کنم. اما اشکال اساسی اینجاست که اعضا هنوز اعتماد کافی به اتحادیه و کارکردهای آن ندارند که البته این هم تقصیر اعضا و صنف فرش فروشان نیست بلکه تقصیر ارگان های دولتی مانند مالیات و دارایی است. نمونه های زنده ای که اتفاق می افتد موجب شده تا اعضا به این جمع بندی برسند که اتحادیه نمی تواند برای آن ها کار خاصی انجام دهد و بیشتر حالت سمبلیک دارد. مثلاً یکی از فروشگاه های همکار ما امسال با برگه مالیاتی معادل ۱۰ برابر مبلغ سال گذشته مواجه شد و پس از پیگیری ها و اعتراضات پی در پی نه از دست کارشناسان اتحادیه کاری برآمد و نه از شکایات و اعتراض. وقتی اعضا می بینند که مالیات و دارایی بدون هیچ قانون و اصلی در شرایط بد اقتصادی مالیات ها را این گونه بی رحمانه افزایش می دهد و از اتحادیه هم به عنوان تنها مرجع حامی او کاری بر نمی آید چه انگیزه ای برای او باقی می ماند؟ و این اعتماد سلب می شود.

متأسفانه امروزه اتحادیه ها تقریباً قدرت اجرایی بسیار کمی دارند و به جای اینکه همه پیگیری ها و ارتباطات و نظارت ها از طریق اتحادیه انجام شود دارایی، مالیات، اماکن، تذاکرات و ... هریک به



مجتبی میرعظیمی متولد سال ۱۳۴۷ هجری و حدود ۲۲ سال است که در این صنف در بخش های واردات، توزیع و تولید با توجه به شرایط موجود در کشور مشغول فعالیت هستم. همواره سعی کرده ایم در این صنف خلاقیت و نوآوری را به عنوان مهمترین اصل کاری مدنظر قرار دهیم. در بخش تولید فرش های مدرن در سال ۱۳۷۹ با وارد کردن نقشه های مدرن از ترکیه و تغییر رنگ بندی آن مطابق با سلیقه بازار ایران موفقیت های خوبی را بدست آوردیم. از سال ۱۳۸۳ تا سال ۱۳۹۱ واردات فرش ماشینی از ترکیه جزء مهمترین بخش های کاری مجموعه ما بوده است.



آقای غفاری از سال ۱۳۵۹ در بخش تزئینات، کاغذ دیواری، موکت و فرش ماشینی مشغول فعالیت هستند و از سال ۱۳۷۲ در یکی از مناطق مهم صنف فرش ماشینی یعنی خیابان مصطفی خمینی مستقر شده اند.

از آن ها سلب شد که امیدواریم در دولت جدید آقای روحانی این اختیارات به اتحادیه ها بازگردانده شود تا بتوانند بیشتر به دولت و نظام مقدس جمهوری اسلامی خدمت کنند.

آقای حیدری دستجردی:

اتحادیه نتوانسته از حقوق صنف دفاع کند.

به نظر من از این نظر اتحادیه ضعیف عمل کرده است. برخی از اتحادیه ها از جمله اتحادیه صنف طلا و جواهر تهران در بحث های مربوط به مالیات و دارایی موضع گیری های بسیار قوی و خوبی داشتند. متأسفانه من به شخصه هنوز با اعضای اتحادیه و اعضای هیات مدیره و نحوه فعالیت آن ها آشنایی ندارم. باید جلسات اتحادیه با اعضای خیلی بیشتر از این باشد تا خودشان را پیدا کنند و از قدرت و پتانسیل خود آگاه شوند. اگر اتحادیه با اعضای هماهنگ و منسجم باشد می تواند از حقوق اعضای دفاع کند. وقتی اتحادیه در برابر دارایی قدرتی ندارد و اداره مالیات برای اتحادیه مرز تعیین می کند چگونه می خواهد از حقوق فروشگاه داران دفاع کند؟ در حال حاضر اتحادیه انسجام و استحکامی که باید در روابط خود با اعضا داشته باشد را ندارد و شاید به همین دلیل هم در بخش های دولتی چندان قدرتمند نیست. منافع شخصی زودگذر است اما منافع صنفی شامل طیف وسیعی از افراد جامعه می شود. متأسفانه دارایی در حال حاضر قانون و منطقی ندارد. این موجب فرار مالیاتی می شود و در نهایت برای دولت نتیجه عکس خواهد داشت.

آقای میرعظیمی:

اتحادیه ها در ایران قدرت اجرایی ندارند.

ببینید این مشکل یک مشکل اساسی است که گریبان گیر همه اصناف است و فرش ماشینی فروشان، صنف مبلمان، طلا و جواهر و ... همه به نوعی با این مشکل دست و پنجه نرم می کنند. اما باید صادقانه بپذیریم که اتحادیه ها نمی توانند به هیچ عنوان در این بین وارد شوند و اظهار نظر کنند. چرا که اصولاً قدرت اجرایی ندارند. نه اینکه اتحادیه ها و اصناف نخواهند این کار را انجام دهند بلکه قانونگذار این قدرت را از آن ها سلب کرده است.

اگر کمی واقع بین باشیم وقتی حتی شورای اصناف کشور نمی تواند در مقابل تصمیمات سازمان های متولی مالیات و دارایی کاری انجام دهد چگونه اتحادیه صنف فرش ماشینی و موکت که جزء کوچکی از شورای اصناف است می تواند در مالیات دخالت کند.

ما باید با واقعیت ها زندگی کنیم و نمی شود شعار داد. اتحادیه به نوبه خود زحمت می کشد و مشاور امور مالیاتی ویژه ای را به اعضا جهت همفکری و مشورت معرفی کرده است.

کاردانی اعضای هیات مدیره بر می گردد که چگونه اعضا را به همکاری و تبادل نظر دعوت کنند. باید راهکار را پیدا کنند. تا به حال متأسفانه فقط دعوت اتحادیه از اعضا یا به دلیل مسائل مالیاتی بوده و یا به دلیل رای گیری و انتخابات اتحادیه. در حالی که موضوع های بی شماری هست که می تواند موضوع گردهمایی و جمع شدن اعضا دور یک میز باشد. من خوشحالم که این نشریه به عنوان نشریه رسمی اتحادیه به موضوعات مهم صنف می پردازد. یکی از مشکلات ما در صنعت و صنف فرش ماشینی تعریف صحیح جایگاه تولید کننده، بنکدار و فروشگاه دار است. من مصاحبه های شما را با همکاران در شماره های قبلی مجله مطالعه کردم و با احترام به همه نظرات دوستان و عزیزان می خواهم این موضوع را از منظر دیگری مطرح کنم. به نظر من در صنعت و صنف فرش ماشینی ما در ایران هیچ کس در جایگاه اصلی و شایسته خود قرار ندارد. امروز تولیدکننده برای خودش فروشگاه می زند و تک فروشی می کند، بنکدار و توزیع کننده عمده، خودش به یک تک فروش تبدیل شده و... که برای این صنف بسیار بد است. علت این امر به عقیده من عدم توجه و رسیدگی اتحادیه صنف فرش ماشینی و موکت تهران بوده. چرا که از روز اول نسبت به این امر بی توجهی شده است. من شخصاً یکی از منتقدین اتحادیه در این بخش هستم. آقایانی که در مصاحبه ها خود را متولی این صنف می نامند و اظهار می کنند در بطن این صنعت و صنف هستند چرا به این موضوع مهم تا به حال بی توجه بوده اند. اتحادیه تنها جایی است که می تواند در برابر این ناهمگونی ها و ناهماهنگی موضع گیری کند. اتحادیه در کنار فعالیت خوب خود هرگز نتوانسته جایگاه تولیدکننده، فروشگاه دار و توزیع کننده را تفکیک کند.

▼ نظر شما در مورد مشکلات مالیاتی و مسائل مبتلابه صنف در این رابطه چیست؟

آقای قاسم زاده:

ارگان های دولتی تعاملی با اتحادیه ها ندارند!

در سال های گذشته در تعامل خوبی که سازمان های مالیاتی و دارایی با اتحادیه ها داشتند با در نظر گرفتن شرایط بازار و توان مالی صنف، مالیات به صورت درصدی توافقی انتخاب و توسط اتحادیه اجرایی میشد. اما متأسفانه امسال این اتفاق نیفتاده و ارقامی توسط آقایان اعلام می شود که اصلاً پرداخت آن در توان اصناف نیست. آن هم در شرایط اقتصادی کشور که همه واحدهای تولید، بنکداران، فروشگاه های فرش و... با مشکلات جدی مواجه هستند. به نظر من اخذ مالیات از اصناف باید قانونمند باشد و به خود اصناف سپرده شود. متأسفانه در دولت نهم و دهم بخشی از اختیارات و توان اجرایی اتحادیه ها

آقای حیدری دستجردی بیش از ۳۰ سال در صنف فرش ماشینی و موکت تهران مشغول فعالیت هستند. ایشان از سال ۱۳۶۹ به مدت ۱۵ سال نماینده فروش فرش کسری یزد بوده و از سال ۱۳۸۴ نیز به عنوان مدیر فروش با شرکت بافندگی خاطره کاشان همکاری می کند.

نوبه خود گریبان گیر فروشگاه داران و اصناف می شوند. این مورد روابط بین اعضا و اتحادیه را سرد کرده است.

آقای حیدری دستجردی:

صنف و تولید کنندگان ارتباط خوبی ندارند.

صنف فرش ماشینی و موکت به دلیل رشد صنعت فرش ماشینی در سال های اخیر شرایط بسیار خوب و رو به جلویی را داشته. ورود ماشین آلات به روز و مدرن که توسط حمایت های دولتی و وام های بسیار خوبی که داده شده انجام گرفت رونق خوبی به این صنعت داد. قطعاً صنف زمانی پویا می شود که پشتوانه تولید خوبی داشته باشد. به نظر من مهمترین مشکل در حال حاضر ارتباط ضعیف تولیدکنندگان با صنف و فروشگاه داران است. به نظر من فروش حال تولید را درک نمی کند و تولیدکننده نیز هیچ درکی از مشکلات بخش توزیع و صنف ندارد. در کنار این موضوع همان طور که عرض کردم پشتوانه پیشرفت صنف موکت و فرش ماشینی تولید است چرا که اگر تولیدی نباشد صنفی هم وجود نخواهد داشت. اگر در کشور به تولید آسیب وارد شود قطعاً در کار ما تأثیر گذار است. دقیقاً شرایطی که در چند سال اخیر تجربه کردیم همین امر را نشان می دهد. وقتی الیاف و سایر هزینه های تولید گران می شود و تولیدکننده دچار مشکل می شود بنکدار و فروشگاه دار نیز تحت فشار قرار می گیرد. حتی رقابت های نا سالم بین برخی از تولیدکنندگان بر فعالیت صنف تأثیر گذار است. رقابت ناسالمی که اغلب در بین تولیدکنندگان کوچک و متوسط در کاشان رایج است. شرکت های بزرگ و برندهای با سابقه به نوبه خود بازارهای داخلی و خارجی را در اختیار دارند و نیازی به رقابت شدید نا سالم با یکدیگر ندارند.

آقای میر عظیمی:

در صنعت و صنف فرش ماشینی هیچ کس در جایگاه خود نیست؟

من در اینجا لازم می دانم از اتحادیه و هیات مدیره آن تشکر کنم چرا که سعی خود را کرده اند. به نظر من اولین مشکل اتحادیه ما محل دفتر اتحادیه است که اصلاً در شان اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران نیست. به نظر من اتحادیه ارتباط خوبی با اعضای خود ندارد که راه حل آن به ذکاوت و



▼ نمایشگاه فرش ماشینی و موکت تهران را چطور ارزیابی می کنید؟ آیا انتظارات فعالان صنف را برآورده کرده است؟

آقای قاسم زاده:

اتحادیه از نمایشگاه حمایت می کند

به نظر من این نمایشگاه یک اتفاق خوب در این صنعت است و رقابت خوبی را بین کارخانه داران ایجاد نموده است. صنف فرش ماشینی و موکت نیز هر ساله از این نمایشگاه حمایت کرده است. از همین جا از همه همکاران عزیز و دوستان گرامی دعوت می کنم از این نمایشگاه دیدن کنند و با آخرین دستاوردها و نیازهای بازار آشنا شوند. این نمایشگاه در واقع تبلور همکاری بین تولیدکنندگان فرش ماشینی کشور، شرکت برگزار کننده نمایشگاه و صنف محترم فرش ماشینی و موکت است که امیدواریم بتوانیم با همفکری و تبادل نظر بیشتر به هر چه با شکوه تر شدن آن کمک کنیم.

آقای غفاری:

همه برندها باید در نمایشگاه حاضر شوند

به نظر من نمایشگاه یک ایده بسیار جالب بود و به دلیل شناسایی یک ظرفیت خالی موقعیت بسیار زیادی را پیدا کرده است. تولیدکنندگان باید عادت کنند که محصولات خود را از طریق نمایشگاه ها به نمایش بگذارند. به نظر من این نمایشگاه یک کلاس آموزشی بسیار خوب برای حضور شرکت های تولیدکننده فرش ماشینی در رویدادهای بین المللی بزرگ است. نمایشگاه سال به سال با رشد خوبی مواجه بوده است. تنها مشکل موجود تفاوت بین سالن هاست که یکدست نیستند و بسیاری از شرکت ها از این موضوع گله مند هستند که برگزار کننده نمی تواند سالن های یکدست و موقعیت های برابر را در اختیار شرکت های رقیب و بزرگ قرار دهد. مثلاً سالن های ۸ و ۹ بهترین سالن های نمایشگاه است و تقریباً مابقی سالن ها از کانون توجهات دور هستند. قطعاً باید نمایشگاه جنبه های بین المللی بسیار بیشتری داشته باشد و مهمانان خارجی و حتی غرفه گذاران خارجی در آن حضور پیدا کنند. به نظر من در بین تولیدکنندگان داخلی هنوز فرهنگ و دانش تبلیغات و برند سازی، حضور در نمایشگاه و استفاده از شیوه های نوین کاری وجود ندارد. بسیاری از آن ها احساس می کنند چون همه تولیدات خود را می فروشند یا صادر می کنند دیگر نیازی به این چیزها ندارند در حالی که این یک نظریه اشتباه است.

نمایشگاه فقط فروش و بازاریابی نیست اگر این نمایشگاه محلی برای نمایش همه پتانسیل های ما باشد و خارجی ها هم از آن دیدن کنند بهترین محل جهت زمینه سازی برای صادرات است.

آقای میر عظیمی:

تبلیغات نمایشگاه ضعف های جدی دارد. نگاه تخصصی به نمایشگاه اشتباه بزرگی است.

من با اصل برگزاری این نمایشگاه موافق هستم اما با دید بعضی از همکاران که می گویند این نمایشگاه باید تخصصی باشد و فقط همکاران، متخصصین و دست اندرکاران این صنعت به نمایشگاه بیایند مخالفم. چرا که به نظر من مخاطب اصلی این نمایشگاه مصرف کننده است که باید به نمایشگاه بیاید و فرش بخرد و مستقیماً آخرین دستاوردها را رصد کند. به نظر من یکی از نقص های اساسی این نمایشگاه تا دوره پنجم که امسال برگزار می گردد عدم تبلیغات مناسب جهت جذب مخاطب عام بوده است و مجری نمایشگاه برای جذب خریدار و مردم اصلاً خوب عمل نکرده است. در جذب مخاطب تخصصی هم که اصلاً نیازی به فعالیت های تبلیغاتی نیست چرا که تمام فعالان این بخش از این نمایشگاه آگاهی کامل دارند و هم شرکت های غرفه گذار از طریق SMS، دعوتنامه و ... تمام مشتریان و عاملین فروش و همکاران را به بازدید از نمایشگاه دعوت می کنند. به نظر من این یک ضعف بسیار قابل توجه برای مجری این نمایشگاه محسوب می شود. عده معدودی از مردم هم که به نمایشگاه می آیند بیشتر جنبه تفریحی دارد و به دلیل عدم تبلیغات مناسب و بازار سازی بازخورد خوبی ندارد و نمایشگاه از این نظر خیلی ضعیف است.

آقای حیدری دستجردی:

نمایشگاه نباید به محلی برای رقابت ناسالم شرکت های تولیدی بدل شود.

این نمایشگاه یک رویداد موفق و لازم برای صنعت فرش ماشینی کشور است که البته نقاط ضعف و کمبودهایی خاص خود را دارد. امسال فرش خاطره به دلیل حضور در نمایشگاه دموکتس آلمان در این رویداد حضور نخواهد داشت. به نظر من برگزاری این نمایشگاه جنبه های منفی هم دارد و آن ظهور رقابت ناسالم در آن بوده است. شرکت ما با صرف هزینه های بسیار زیاد برای تولید نقشه و طرح های جدید و بافت فرش

های متفاوت تلاش می کند اما متأسفانه در نمایشگاه سال گذشته در اغلب غرفه های شرکت های حاضر در نمایشگاه طرح های کپی شده شرکت خاطره کاشان را به نمایش گذاشته بودند. نمایشگاه محلی برای نمایش آخرین دستاوردها و محصولات خاص هر شرکت است و اگر قرار باشد هر شرکتی با کپی کردن نقشه های دیگران و یک غرفه سازی آنچنانی و فریبنده در نمایشگاه حاضر شود از هدف خود دور شده ایم. متأسفانه نمایشگاه پارسال حس خوبی از این منظر برای ما نداشت و از لحاظ فروش و ثبت قراردادهای جدید نیز چندان برای ما راضی کننده نبود. به نظر من نمایشگاه با وجود استقبال خوب نتوانسته نیازهای صنعت را به خوبی برآورده کند و به انتظارات ما پاسخ بدهد.

▼ صنعت فرش ماشینی و تولیدات داخلی را چطور ارزیابی می کنید؟

آقای قاسم زاده:

تقلب تنها آفت این صنعت است

آنچه مسلم است کیفیت فرش های ایرانی بسیار بالاست و از این نظر مشکلی وجود ندارد. تنها مشکل ما عده معدودی از کارخانجات کوچک و بی نام و نشان هستند که می خواهند ره صد ساله را یک شبه بروند و بدون توجه به اصول فنی و تکنیکی تولید فرش و نیز بدون توجه به اخلاق مشتری مداری تولیدات بی کیفیت خود را با آرم و نام و نشان تقلبی و حتی متأسفانه با لیبیل های تقلبی روانه بازار می کنند که البته اتحادیه تمام توان خود را برای برخورد با همین تعداد محدود نیز به کار خواهد بست. مردم امروز می توانند تقریباً با خیال راحت به خرید فرش ماشینی بروند چرا که گزینه های خوب به قدری است که مجالی برای متقلبان باقی نمی گذارد.

آقای غفاری:

۸۰ درصد ماشین آلات بافندگی در ایران مطابق با آخرین تکنولوژی های روز دنیاست.

صنعت فرش ماشینی یکی از بخش هایی است که با تلاش و خلاقیت دست اندرکاران بخش خصوصی و حمایت های دولت در برهه ای از زمان توانست گام های بلندی بردارد و ضمن افزایش تولید و تامین نیاز بازار داخل و جلوگیری از واردات، خود را به خوبی با تکنولوژی روز و مدرن تجهیز کند. به جرات می توان گفت در حال حاضر ۸۰ درصد ماشین آلات بافندگی فرش ماشینی در حال کار در ایران ماشین آلات مدرن و مطابق با آخرین تکنولوژی های روز دنیا هستند که فرش های بسیار خوب و با کیفیتی را روانه بازار می کند. اما متأسفانه یکی از اتفاقات نه چندان خوبی که در صنعت فرش ماشینی ما رخ داده این است که امروز تولیدکنندگان خودشان توزیع کننده و فروشنده شده اند که به نظر من این به ضرر صنعت فرش ماشینی و خود تولیدکنندگان است. در چنین شرایطی نوعی بی نظمی در بازار به وجود می آید. به طوری که بنکداران و توزیع کنندگان عمده، کارخانه داران و توزیع کنندگان جزء با نوعی به هم ریختگی روبرو می شوند. قصد ندارم بگویم اگر یک خرده فروش با وانت هر هفته روانه کاشان شود و هر کارخانه



گرفتن نوسانات دلار) به فروش می رساند.

در حال حاضر تنها رقابت شدید کمی قیمت ها را شکسته اما هنوز کافی نیست. به همین دلیل است که می گویم اگر واردات آزاد شود صادرات ما هم تقویت می شود. متأسفانه فرهنگ صادرات در کشور ما وجود ندارد.

▼ اخلاق صنفی و مشتری مداری در صنف فرش ماشینی و موکت را در چه حدی ارزیابی می کنید؟

آقای حیدری دستجردی:

اتحادیه باید فرهنگ سازی کند

به نظر من در این زمینه جای کار زیادی وجود دارد و اتحادیه در این بخش وظیفه سنگینی را برعهده دارد. متأسفانه مشغله هایی که امروز همه مردم و به ویژه اصناف دارند مانع این می شود که اتحادیه بخواهد گردهمایی ها یا همایش هایی را به صورت دوره ای برگزار کند و فرهنگ سازی کند. به نظر من اتحادیه فقط باید یک سری اصول و بحث ها را به صورت دوره ای از طریق فراخوان ها یا از طریق همین نشریه که می تواند بهترین تریبون برای اتحادیه باشد به اعضای صنف منتقل کند. اما بالطبع خود فروشنده است که باید برای فروش بهتر جنس خود تلاش کند. واضح است که اگر فروشنده ای کاسبی را بلد باشد و اخلاق و مشتری مداری را یاد گرفته باشد و به فروشندگان خود هم آموزش دهد در کار خود موفق است و کار خود را رونق می دهد و اگر هم اخلاق را رعایت نکند مطمئن باشید مردم از او خرید نمی کنند. رضایت مشتری ضامن موفقیت است. به نظر من اتحادیه باید بتواند ارتباط خود را با اعضا به هر عنوان که می تواند زیاد کند همین که اعضا و اتحادیه بتوانند جلسات منظم و همیشگی داشته باشند به نفع صنف خواهد بود.

آقای غفاری:

مشتری مداری در فرهنگ کاری برخی از همکاران جایی ندارد!

اصولاً مشتری مداری در مواجهه خریدار با فروشنده و فروشگاه دار فرش ماشینی معنی پیدا می کند جایی که فروشنده و مدیر واحد صنفی باید بدانند چطور نیازهای مشتری را برآورده کند و

زیادی برای رقابت با این کشورها در بازارهای بین المللی فرش نداریم اما ما ایرانی ها محصولاتی داریم که همیشه مورد توجه برخی از بازارها و مناطق خاص دنیاست. اگر ما بر روی تولید این نوع محصولات تمرکز کنیم موفق تر خواهیم بود. در حال حاضر هم فرش ماشینی ما توسط برخی از همین بازارها صادرات خوبی را دارد اما هنوز جایگاه خود را پیدا نکرده است. به نظر من شاید در ده سال آینده بازارهای صادرات بسیار زیادی بر روی فرش های ماشینی ایران گشوده شود. چرا که ما مجبور به انجام این کار هستیم در غیر این صورت رشد فرش ماشینی متوقف خواهد شد. اگر شرکت ها بخواهند خود را درگیر بازارهای بسیار رقابتی داخلی کنند فرصت های بسیاری را از کف داده اند. رقابت در بازار داخلی بسیار شدید و البته ناعادلانه است. همان طور که عرض کردم شاید یکی از مهمترین کارهایی که باید اتحادیه انجام دهد جلوگیری از تقلبات در بازار و صنف است. نقشه های ما حداکثر پس از ۲ یا ۳ ماه در بازار کپی می شود و حتی در مواردی فرش ها را با آرم های استاندارد تقلبی وارد بازار می کنند. اتحادیه حتماً باید با متخلفین برخورد کند چرا که به شدت بازار را مسموم کرده اند.

آقای میر عظیمی:

آزاد شدن واردات؛

صادرات فرش را رونق می دهد!!

تا حدود ۱۰ سال پیش بازار داخلی آن قدر کشش و ظرفیت خالی داشت که اصلاً هیچکس به صادرات فکر نمی کرد و شاید تعداد صادرکنندگان فرش ماشینی ما به تعداد انگشتان دست هم نمی رسیدند. در شرایط کنونی به دلیل وضعیت بازار داخل صادرات اهمیت پیدا کرده است. در صادرات همه چیز باید حساب شده و دقیق باشد. حاشیه سود و قیمت ها باید بسیار رقابتی و معقول باشد. در معاملات جهانی حتی یک دلار هم ارزشمند است. ضمناً بخشی از پروسه صادرات کاملاً از دست یک صادرکننده خارج است. مسائلی مانند روابط سیاسی، روابط مالی و بین بانکی، وجهه کشور مبدأ در معاملات بین المللی و ... صادرات در یک کلمه کار آسانی نیست و به ویژه در کشوری مانند ایران تولیدکننده تا مجبور به این کار نشود به این سمت نمی رود. چرا که در بازار داخلی فرش خود را با حاشیه سود بسیار بالاتر (البته در شرایط عادی و بدون در نظر

یکی دو تخته فرش به او بفروشد کار غیر قانونی است اما قطعاً سیستم های توزیع و فروشی که در حال حاضر در دنیا شناخته شده است و بر بزرگترین و موفق ترین زنجیره های فروش حکمفرمایی می کند چنین روش هایی را رد می کند. در حال حاضر صنف فرش ماشینی و موکت زحمات فراوانی را برای توزیع فرش در کشور متحمل می شود. به نظر من همیشه پیشرفت نتیجه هماهنگی، نظم و عدم موازی کاری است. باید هر کسی کار خود را انجام دهد تا نتیجه نهایی خوب باشد. به نظر من در حال حاضر بین انجمن تولیدکنندگان نساجی و اتحادیه هایی مانند فرش ماشینی و موکت، اتحادیه پوشاک و ... چند دستگی ایجاد شده است. اگر هم این انجمن ها و اتحادیه ها زیر یک چتر و به صورت یک مجموعه کار کنند خیلی از مشکلات حل خواهد شد. متأسفانه در حال حاضر انجمن تولیدکنندگان، صنف فرش ماشینی و موکت را در بسیاری از موارد به بازی نمی گیرند و در تعیین قیمت ها، سیاست گذاری ها و ... با صنف مشورتی انجام نمی شود. این عدم هماهنگی و اینکه هر اتحادیه و انجمن ساز خود را بزند نتیجه خوبی نخواهد داشت. عدم هماهنگی و نظارت موجب افزایش تقلب در بازار شده و مشتری نهایی که اطلاعاتی از تولید و کیفیت های موجود در بازار ندارد متضرر می شود.

باید فرهنگ صادرات فرش را ایجاد کنیم

قطعاً بازار داخل ظرفیت های تازه سرمایه گذاری حداقل در بخش تولید را ندارد و نیاز به صادرات احساس می شود. اما صادرات نیاز به فرهنگ خاصی دارد. متأسفانه گاهی می شنویم که فرش های نامرغوب و ارزان بی کیفیت را به کشورهای همجوار ارسال می کنند که بسیار ناخوشایند است. صنعت فرش ماشینی نیاز به صادرات هدفمند و اصولی دارد. کما اینکه در حال حاضر تولیدکنندگانی هم هستند که به بهترین کشورهای دنیا و بزرگترین بازارها فرش ماشینی صادر می کنند و با رقابتی ترک و بلژیکی به خوبی رقابت می کنند و حتی از آن ها جلوتر هستند. طبق یک مثال قدیمی یک قطره خون یک تشت آب را ضایع می کند.

آقای حیدری دستجردی:

در سالهای آینده مجبور به افزایش صادرات فرش ماشینی هستیم

به نظر من تولیدات فرش ماشینی ایران در بخش اکریلیک در دنیا بی نظیر است. البته شاید این نوع تولید به غیر از بازار داخلی ایران، در برخی کشورهای عربی، روسیه و چند کشور دیگر مشتریان خوبی داشته باشد اما مورد پسند همه بازارها نیست. فرش های وارداتی هم بعضاً دارای طرح ها و نقش های بسیار زیبایی است که می تواند نیاز بخشی از بازار به ویژه خریدارانی که فرش های مدرن و خاصی می خواهند را جابگو باشد. واردات منافع بسیار زیادی برای فرش ماشینی ما دارد.

آنچه مسلم است اینکه در این دنیای بزرگ و بازارهای بین المللی با سلاقی و فرهنگ های مختلف رقابت با کشورهای مانند بلژیک و ترکیه حداقل در شرایط فعلی برای ما بسیار سخت و غیر قابل تصور است. اما به نظر من هر چه ما شانس

قابل توجه واحدهای صنفی دارای پروانه کسب

بنابر اعلام شورای اصناف کشور در خصوص تأسیس بانک اصناف و تأمین سرمایه اولیه اشعار می دارد: ارزش هر سهم ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال بوده و هر فرد صنفی امکان خرید حداقل یک و حداکثر بیست و پنج سهم ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریالی را دارا می باشد و لازم به تذکر است که سقف مبالغ واریزی از سوی واحدهای صنفی (دارای پروانه کسب) از ۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به ۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال افزایش یافته است. هر یک از واحدهای صنفی می بایست مبلغ مورد نظر را به حساب جاری شماره ۰۵۰۹۸۶۹۲۰۱۰۷۰ سبیا بانک ملی شعبه خیابان انقلاب کد ۹۳ بنام مجمع امور صنفی توزیعی و خدماتی تهران واریز و یک نسخه از فیشهای پرداختی را در اسرع وقت جهت اقدام مقتضی به امور مالی اتحادیه ارائه نمایند.

مطرح می کنند که کارشناسی نیست. من شخصاً یکی از حامیان تقویت تولید داخلی و ملی به ویژه در صنعت فرش ماشینی هستم اما به طور همزمان واردات قانونمند و کنترل شده فرش ماشینی را هم لازم می دانم.

کارخانه داران ما می خواهند پول ماشین بافندگی فرش خود که بیش از یک میلیون یورو خریده اند را در همان سال اول جبران کنند که به نظر من هیچ جای دنیا چنین استراتژی پذیرفتنی نیست. به نظر من این ها باعث شده که فرش ما روز به روز گران شود. ما هزینه انرژی و نیروی انسانی مان از کشوری مانند ترکیه بسیار ارزان تر است. البته باید به این نکته اشاره کرد که حمایت هایی که ترکیه از صنایع نساجی و فرش ماشینی انجام می دهد اصلاً دولت ما به آن توجهی ندارد و مشکلاتی که تولیدکننده ما در ایران با آن دست به گریبان است صدها برابر بیشتر از ترک هاست اما حتی در شرایط برابر هم قیمت تولیدکننده ما بالاتر از ترک هاست چرا که آن ها به دنبال حاشیه سود رقابتی در بازار هستند اما تولیدکنندگان ما تولید با حاشیه سود کم و رقابتی را دوست ندارند. جنس خارجی باید وارد شود تا قیمت های تولیدکنندگان داخلی منطقی شود. به نظر من این واقعیتی است که همه می دانند و تولیدکنندگان با هر دلیل و مدرک و استدلال نمی توانند این مطلب را انکار کنند.

آیا تا به حال از خود پرسیده اید چرا همیشه جدیدترین ماشین آلات وندویل و شونهر وارد ایران می شود؟ به این دلیل که کارخانه دار ایرانی می داند محصول جدید بالاترین حاشیه سود را برای او دارد بنابراین سریع وارد بازار می شوند. متأسفانه با این شیوه همیشه حقوق مصرف کننده است که ضایع می شود چون اوست که باید این مبلغ را در نهایت پرداخت کند.

به قدری قدرتمند و به قدری به روز است که می تواند هر محصول خارجی را مشابه سازی و تولید کند. اگر تصمیم گیران کشور و کسانی که واردات فرش ماشینی را ممنوع کرده اند دهه اخیر را با دقت بررسی کنند خواهند دید که هر فرش که وارد کشور شده است در حال حاضر با کیفیت بالاتر و با مشابه خارجی در داخل تولید می شود. به نظر من صنعت فرش ماشینی ما به حدی از بلوغ رسیده که می تواند هر کالای وارداتی را در خود هضم کند و به راحتی با آن رقابت کند. البته از طرف دیگر واردات به نفع مصرف کننده هم هست، چرا که متأسفانه برخی از تولیدکنندگان ما برای فروش فرش های خود حاشیه سود بسیار بالایی را در نظر می گیرند و دوست ندارند با قیمت های واقعی رقابت کنند که البته این موضوع از نظر هیچ کسی پذیرفته نیست. به نظر من رقابت با فرش های وارداتی تولیدکننده ما را به بازارهای جهانی نزدیک تر خواهد کرد.

وقتی تولید کنندگان از واردات هراس دارد چطور از توان صادراتی بالا صحبت می کنند؟

شاید این بخش از صحبت های من به مذاق تولیدکنندگان خوش نیاید اما همکاری که به بحث واردات و تولید داخلی اشراف لازم دارند می دانند که هزینه های تولید، کارگری، استهلاک ماشین و... به علاوه حاشیه سود معقول و اصولی برای فرش های موجود در بازار با قیمت های فروش کارخانجات فاصله معنا داری دارد. به همین دلیل برخی کارخانجات حاضر نیستند از این حاشیه سود بالا صرف نظر کنند، به همین دلیل به بهانه حمایت از تولید و تولید کننده داخلی بحث هایی را

با رفع ابهامات و دادن اطلاعات صحیح به او در خرید بهتر کمک کند. متأسفانه در این صنف عده محدودی هستند که یا به علت عدم تحصیلات کافی و یا عدم آشنایی با کسب و کار به هیچ وجه اخلاق و رفتار با مشتری را نمی دانند و مشتری مداری جایی در فرهنگ لغات کاری آن ها ندارد به ویژه در صنعت فرش ماشینی و موکت مشتری مداری و رفتار با مشتری بسیار مهم است چرا که فرش با سلیقه خریدار ارتباط دارد و معمولاً در خرید آن نظر اکثر اعضای خانواده لحاظ می شود و معمولاً خانواده ها برای خرید فرش با دقت و حوصله خاصی عمل می کنند.

حقیقتاً برای خریدار هم مشکل است که بخواهد از میان صدها طرح و نقش و برند مختلف بهترین را انتخاب کند. حالا در شرایطی که مشتری خودش از انتخاب دقیق فرش و تطابق خواسته هایش با موجودی بازار مطمئن نیست و هزارن علامت سوال در ذهن دارد تصور کنید وجود یک فروشنده و یا فروشگاه دار عصبی یا بی اخلاق چقدر می تواند عذاب آور و مایوس کننده باشد. به نظر من اینجا وظیفه اصلی بر عهده اتحادیه است چرا که به عنوان متولی وظیفه دارد با اطلاع رسانی و آموزش فرهنگ مغازه داری، کسب و کار و رفتار با مشتری را برای درصد کمی از اعضا نهادینه کند. قطعاً این کار بخشی از مسئولیت های اتحادیه به عنوان مرجع رسیدگی به شکایات را هم کم خواهد کرد چرا که احتمالاً میزان ناراضیاتی و شکایت مردم از واحدهای صنفی هم کاسته خواهد شد.

نقش مهم مجله اتحادیه در فرهنگ سازی

به نظر من کار بسیار خوبی است که انجام شده و قطعاً نقش بسیار زیادی در ارتقاء سطح صنف خواهد داشت. البته هنوز فرهنگ استفاده از مجلات و مطالعه در صنف آنچنان که باید و شاید وجود ندارد. ان شاء الله این توجه ایجاد شود. وقتی همه اعضا به یک مجله صنفی توجه داشته باشند به روز می شوند و احاطه بیشتری بر صنف خواهند داشت. مجله یکی از بهترین ابزارهای ارتباط اتحادیه با اعضاست، به طوری که می توان به طور دو جانبه نظرات اتحادیه و اعضا را به یکدیگر و به نهادهای مسئول انتقال دهد.

▼ نظر شما در رابطه با واردات فرش های خارجی چیست؟

آقای میر عظیمی:

واردات فرش ماشینی تولید داخلی را به شدت ارتقاء داده است

امیدواریم نظرات من به دلیل اینکه سابقه طولانی در واردات فرش به ایران دارم از طرف دوستان و همکاران جانب دارانه به نظر نرسد. به نظر من اگر رقابت نباشد و کارهای جدید نباشد رکود آغاز می شود. بخشی از پیشرفت صنعت فرش ماشینی ما در ایران مدیون همین واردات است. به نظر من هر محصول جدید و هر ایده خلاقانه جدید که به کشور وارد می شود بازار رقابت و فکر و ایده پردازی را باز می کند. واردات فرش ماشینی با واردات سایر کالاهای لوکس که ما فقط مصرف کننده آن هستیم کاملاً متفاوت است. صنعت فرش ماشینی ما در ایران

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: ۰۲۱-۷۷۴۵۴۹۷۴ و ۰۲۱-۷۷۴۵۴۷۸۰

دفتر اتحادیه: خیابان شریعتی، سه راه طالقانی، نبش کوچه صدیق، ساختمان ۱۲۰، طبقه دوم - تلفن: ۷۷۵۲۷۳۸۷

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

اشرافی - تلفن: ۸۸۵۲۵۴۸۸

فروشگاه فرش تیرازه: خیابان مصطفی خمینی، چهارراه سیروس، فرش تیرازه

- تلفن: ۳۳۵۵۱۰۳۷

توزیع در کاشان آران و بیدگل: آقای دشتیان: ۰۹۳۶۶۱۶۸۰۳۰

توزیع در شهرستان رامسر: آقای حامد خانی 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.



شامپو کردن

در این روش، شامپو بر روی فرش ریخته می شود و توسط یک برس با خاب فرش مخلوط می گردد به طوری که در شکل (۳) ملاحظه می شود، به آن اجازه داده می شود تا خشک گردد و سپس بدون آب کشی شامپوی خشک شده را جارو می کنند. در این روش میزان کثیفی های باقی مانده در فرش زیاد است و چندان موثر نیست ولی در مواردی که برای خشک شدن فرش زمان کافی وجود ندارد، روش مناسبی می باشد زیرا این روش شستشو، رطوبت کمی نیاز دارد [۹].

پودر خشک

در این روش، یک پودر نم دار جاذب بر روی فرش پخش می شود، به طوری که در شکل (۴) ملاحظه می شود و توسط برس بر روی فرش مالیده شود. به پودر اجازه داده می شود تا خشک شود و سپس توسط یک جارو مکش می شود. این روش ذرات خشک جذب شده را از نخ های فرش خارج می کند به دلیل اینکه فرش آبکشی نمی شود این روش خیلی موثر نیست [۱۷].

بخار شویی (Hot Water Extraction)

در این روش محلول آب داغ و شوینده تحت فشار زیاد به درون فرش وارد می شوند و سپس از داخل فرش توسط پمپ مکیده می شوند. این روش دارای بالاترین توان تمیز کنندگی می باشد، در شکل (۵) نحوه عملکرد این روش نشان داده شده است [۹].

دستگاه بخارشویی در مدرسه ها، مؤسسات، ادارات و هر جایی که شستشوی دوره ای فرش نیاز است، مورد استفاده قرار می گیرد.

انواع ماشین های بخار شویی

این ماشین آلات به گروه های زیر تقسیم بندی می شوند:

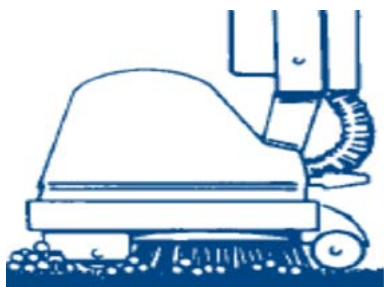
الف) بخار شوی قابل حمل (دستی-Portable)

یک واحد کوچک است و می توان آن را وارد ساختمان نمود و دارای دو نوع می باشد:

سایز یک: مینیم ظرفیت تانک محلول ۸ گالون

سایز دو: مینیم ظرفیت تانک محلول ۱۴ گالون

حداقل ملزومات لازم برای بخار شوی دستی در جدول (۳) آورده شده است.



شکل ۳- دستگاه برس مورد استفاده در شامپو کردن فرش [۹]



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

بخش دوم

خلاصه قسمت اول مقاله

تولید فرش ماشینی و موکت از رشد نسبتاً بالایی برخوردار می باشد و توسعه زیادی در زمینه های مختلف داشته است. فرش های تولید شده با الیاف مصنوعی به ندرت مستهلک می گردند اما در ظاهر جذابیت خود را به علت کثیف شدن از دست می دهند. 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 ۸۵-۹۵ درصد لکه های خشک و ۱۵-۵ درصد لکه های چرب می باشند.

عوامل آسیب رسان به کفپوش ها

عوامل آسیب رسان به فرش و موکت 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، غیر اصولی انبار کردن و استفاده نادرست موجب صدمه به کفپوش می گردد. مهمترین حشره ای که به قالی آسیب می رساند، بید می باشد. عوامل غیر زنده آسیب رسان به کفپوش ها شامل وضعیت آب و هوا (میزان گرما و رطوبت)، نور و آلودگی های جوی می باشند.

عوامل کثیف کننده کفپوش ها

به طور کلی کثیفی ها به سه دسته محلول در آب، مانند شکر، نشاسته، نمک و سایر مواد قابل حل در آب، قابل برداشت توسط آب و مواد شوینده، موادی همچون چربی، روغن حیوانات و گیاهان و غیر قابل برداشت توسط آب و مواد شوینده از جمله ذرات شن، خاک رس، کوارس (ترکیب معدنی سیلیس)، فلدسپات (سیلیکات المینیوم ترکیب شده با دیگر عناصر)، سنگ آهک (کربنات کلسیم)، سنگ گچ و کربن. کثیفی های غیر محلول همچنین ناشی از الیاف سلولزی پوشاک ها، محصولات کاغذی، علف و تکه های برگ الیاف پروتئینی ناشی از لباس اسنانها و ریزش موی حیوانات می باشند.

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. کفپوش هایی که در محلهای پر رفت و آمد، هر روز و آن هایی که در محل های دیگر قرار گرفته اند، باید هر هفته جارو شوند.

۲. عامل دیگر نگهداری موثر منسوجاتی که کفپوش می باشند زدودن لکه ها می باشد. برای جلوگیری از هزینگی 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 بر طرف کردن لکه استفاده شود.

۳. شستشوی فرش

در روش های سنتی شستشوی فرش و موکت، کفپوش کاملاً خیس می شود و در نتیجه نیازمند عملیات خشک کنی می باشد. خیس شدن زیاد فرش موجب بسیاری از مشکلات می شود. از جمله طولانی بودن زمان مرطوب ماندن فرش. این مسئله در نهایت موجب بالا رفتن رشد قارچ ها و باکتری ها در کفپوش می گردد. در فرش های حاوی الیاف پنبه رطوبت موجب پوسیدگی می شود. فرشی که بیش از ۲۴ ساعت خیس بماند تمام این مسائل را پیش رو دارد. البته بهترین روش شستشو در مورد فرش های قدیمی و قالی های نفیس شستشوی دستی آن ها می باشد زیرا نیازمند دقت و توجه خاص در هنگام شستشو می باشند. دیگر روش های معمول به قرار زیر می باشند:

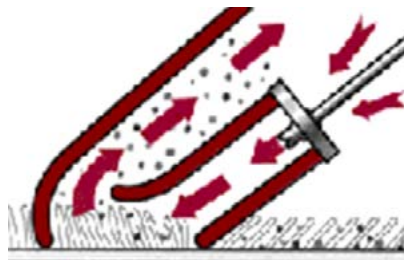
در روش های سنتی شستشوی فرش و موکت، کفپوش کاملاً خیس می شود و در نتیجه نیازمند عملیات خشک کنی می باشد. خیس شدن زیاد فرش موجب بسیاری از مشکلات می شود. از جمله طولانی بودن زمان مرطوب ماندن فرش. این مسئله در نهایت موجب بالا رفتن رشد قارچ ها و باکتری ها در کفپوش می گردد. در فرش

موتور برداشت آب	جت	پمپ	طول لوله	اندازه مخزن	پهنای شستشو	طول سیم	اندازه
اسپری	PSI	خرطومی	محلول	(اینچ)	برق	ماشین	
۱۳۴	۲	۱۰۰	۱۵ یارد	۷ گالون	۱۲	۲۵ فوت	۱
۱۳۴	۲	۱۰۰	۱۵ یارد	۱۴ گالون	۱۲	۲۵ فوت	۲

جدول ۳- حداقل ملزومات یک ماشین بخار شوی دستی [۱۳]



شکل ۴- پخش پودر جاذب بر روی فرش [۹]



شکل ۵- نحوه عملکرد بخار شویی [۲۰]

ب) بخار شوی مستقر بر روی خودرو (Truck-mounted)

یک واحد بزرگ که بر روی یک وانت بار و یا کامیون سوار است و خارج از محل شستشو واقع می شود. این بخار شوی چند منظوره مستقر بر روی خودرو (Truck-mounted-hot water extraction) بمنظور بخار شویی اثاثیه منزل، فرش، سرامیک کف و سطوح سخت به گونه ای که در شکل (۶) نشان داده شده است به کار می رود و دارای خصوصیتی از جمله شستشوی تحت فشار و برداشت ذرات بزرگ، تانکر ضایعات استیل و سیستم تخلیه ثابت، موتور بنزینی خنک کننده هوا، تامین آب داغ تا ۸۰ درجه سانتی گراد برای فرش و اسباب منزل، دارا بودن محل لوازم و متعلقات شستشو، طراحی ساده، نگه داری آسان، و سروصدای بسیار کم می باشد. سیستم مرکزی این دستگاه در شکل (۷) نشان داده شده است.

از دیگر مزایای این ماشین بخار شویی، راحتی عملکرد با آن است. تنها نیاز در محل شستشو، آب سرد می باشد. به راحتی می توان لوله تغذیه را به شیر آب وصل کرده و ماشین را روشن کرد، لوله خرطومی را بیرون آورد، تجهیزات را تنظیم کرد و شروع به کار نمود. واحد مستقر شده بر روی خودرو در شکل (۸) نشان داده شده است.

مزیت های بخار شوی مستقر بر روی خودرو

با توجه به دلایل زیر واحد بخار شوی مستقر بر روی خودرو، ماشین شوینده فرش بهتری نسبت به بخار شوی دستی می باشد:

۱. این واحد آب را به دمای بالاتری می رساند. به ازای هر ۱۸ درجه افزایش دمای آب بالای ۱۱۸ درجه فائز نهایت توان تمیز کنندگی آب دو برابر می شود. بنابراین اگر دمای آب ۱۳۶ درجه است دو برابر بهتر از آبی که ۱۱۸ درجه فائز نهایت است فرش را تمیز می کند.

۲. دارای توان مکش بالایی می باشد و به راحتی چرک و محلول آب و مواد شیمیایی را از داخل فرش خارج می کند. ۳. آب و مواد شوینده را با قدرت بالاتری به داخل فرش پرتاب می کند و تمام کثیفی هایی که در ریشه فرش قرار گرفته اند را نیز خارج می کند [۱۵]. بهترین انتخاب به منظور شستشوی دوره ای فرش، واحد مستقر بر روی خودرو می باشد و از نوع دستی برای فضاهایی که واحد مستقر بر روی خودرو به آن دسترسی ندارد استفاده می شود.

(۹) نشان داده شده است، بعلت مواد شیمیایی باقی مانده بر روی فرش به سرعت اتفاق می افتد. برای جلوگیری از این مشکل باید لکه ها را در همان موقعی که ایجاد می شود پاک نمود، در واقع باید زمان ما بین دوره های شستشو را کاهش داد و عمل آب کشی فرش را به بهترین نحو انجام داد تا فرش کاملاً عاری از مواد شوینده بشود به این ترتیب تغییرات ظاهری فرش به مقدار زیادی کاهش می یابد. شکل (۹) کاهش افت شیب کیفیت فرش را به علت کوتاه شدن فاصله زمانی شستشو نشان می دهد [۱۶].

به منظور ارزیابی روش های شستشو و نگهداری فرش از روشهای زیر استفاده می شود:

اندازه گیری عددی میزان کثیفی

به منظور اندازه گیری میزان کثیفی فرش از فاکتور ΔE استفاده می شود. ΔE اندازه عددی مجموع اختلاف رنگ بین یک فرش نو و یک فرش کثیف می باشد. هر چه فرش کثیف تر بشود رنگ آن بیشتر کدر می شود و این روند تا اشباع کامل فرش از کثیفی ادامه پیدا می کند. میزان تغییر رنگ فرش توسط پارامتر ΔE بیان می شود. مقدار ΔE با میزان کثیفی فرش همبستگی دارد [۱۸]. میزان اختلاف رنگ و اعداد نسبت داده شده در شکل (۱۰) نشان داده شده است.

سنجش کثیفی ها با این روش نشان می دهد که: قبل از ΔE برابر ۳، فرش باید مورد شستشو قرار بگیرد [۱۸].

استفاده از فلورئورسانس اشعه ایکس

فلورئورسانس اشعه ایکس به منظور آزمایش میزان آلودگی های سربی فرش استفاده می شود [۲۱]. فلورئورسانس اشعه ایکس تکنولوژی استاندارد و تکنیک دقیقی است که به منظور تعیین میزان سرب موجود در

برخی از ملاحظات نگهداری فرش

رعایت نکات خاص در هنگام عملیات شستشو الزامی می باشد. به طور مثال عملیات شستشو باید روی سطح کاملاً صاف و سخت انجام شود. از شوینده زیاد استفاده نشود. مواد شوینده ای که برای شستشوی فرش پشمی به کار می روند باید کاملاً خنثی باشند. زمان خشک شدن کوتاه باشد. عملیات آبکشی باید با دقت صورت پذیرد تا تمامی مواد شوینده خارج شوند. فرش باید در داخل گرم خانه خشک شود و از در معرض نور خورشید قرار دادن آن میبایست اجتناب نمود. از مواد شوینده موجود در منازل جهت شستشوی فرش استفاده نشود و از مواد شوینده ای استفاده شود که کاملاً خنثی بوده و فاقد ترکیبات اسیدی و یا قلیایی شدید باشند [۱۰].

عدم وجود یک برنامه دقیق شستشو عامل اصلی کاهش کیفیت فرش و سایر کفپوش ها می باشد. متأسفانه در بعضی از انواع برنامه های نگهداری، فرش بسیار کثیف می شود و یا فرش توسط افراد غیر حرفه ای شسته می گردد. با این نحوه شستشو، تمام لکه ها برطرف نمی شوند و عمل دوباره کثیف شدن به نحوی که در شکل



شکل ۶- کاربرد ماشین بخار شویی برای اثاثیه منزل و سطوح سرامیک و سخت [۱۹]

bedrooms, offices and school classrooms", International Journal of Aerobiologia, Vol.12, P.113-120, 1996.

5-Beguín, H; Noland, N. "Relationship between mycobacteria in wall-to-wall carpet dust and age of carpet", Kluwer Academic Publishers, Vol.15, P.299-306, 1999.

۷- احمدی، زهرا. "مراقبت و نگهداری از قالی. قالی ایران". شماره ۴۴، مهر ۸۱

8- home page of <http://www.rugandcarpets.com>

9- home page of <http://www.hoover.com>

۱۰- بهرامی، سیما. "نگهداری فرش". شقایق روستا، ۱۳۷۵.

11- Roberts, J.W; Glass, G; Clifford, W.S; Hummer, P.G. "Reducing dust, lead, dust mites, bacteria, and fungi in carpets by vacuuming", Environmental Contamination and Toxicology, Vol.36, P.477-484, 1999.

۱۲- اردانی، فریبا. "غبارگیری". شقایق روستا، ۱۳۷۵.

13- home page of <http://www.abchomecare.com>

14- home page of <http://www.feltexcommercial.com>

www.carpet-rug.org home page of <http://www.carpet-rug.org>

15- home page of <http://www.fabrica.com>

17- home page of <http://www.blisscarpetcare.com>

18- home page of <http://www.whittaker-system.com>

19- home page of <http://www.maxi-steam.com>

20- home page of <http://www.nacecaresolutions.com>

21- Bero, B.N; Vonbraun, M.C; Knowles, C.R; Hammel, J.E. "The use of x-ray fluorescence to detect lead contamination of carpeted surfaces", Environmental Monitoring And Assessment, Vol.27, P.17-33, 1993.

22- Roberts, J.W; Glass, G; Mickelson, L. "A pilot study of the measurement and control of deep dust, surface dust, and lead in 10 old carpets using the 3-spot test while vacuuming", Environmental Contamination and Toxicology, Vol.48, P.16-23, 2004.

نتیجه گیری

به منظور بهبود کیفیت محیط داخلی ساختمان، حفظ سلامتی افراد، ارزشمند کفپوش ها، شستشو و نگه داری کفپوش از اهمیت بالایی برخوردار است، بدین منظور تدوین یک برنامه منظم شستشو و نگه داری از اهمیت بالایی برخوردار است. شناخت انواع روش های نگهداری از اهمیت بالایی برخوردار است، اینکه بدانیم در هر محل از چه روشی استفاده کنیم و یا از چه روشی به صورت روزانه و یا دوره ای استفاده کنیم سودمند است. آشنایی با انواع عوامل آسیب زای فرش به انتخاب صحیح روش شستشوی فرش کمک می کند.

در بین روش های شستشوی فرش بهترین روش بخار شویی می باشد، زیرا تمام کثیفی های موجود در فرش را استخراج می کند. بخار شوی مستقر بر روی خودرو بهترین گزینه می باشد زیرا این روش دمای آب را بیشتر بالا می برد، روند شستشو را تسریع می بخشد و آب را با قدرت بیشتری به درون فرش پرتاب می کند و حتی تمام کثیفی هایی که در داخل ریشه فرش هستند را نیز خارج می کند و دارای قدرت مکش بالایی به منظور برداشت محلول آب، مواد شوینده و کثیفی ها نیز می باشد. از بخار شوی دستی برای فضاهایی که بخار شوی مستقر بر روی خودرو به آن دسترسی ندارد استفاده می شود. به منظور سنجش میزان کارایی روش ها و ماشین آلات شستشوی فرش و تخمین زمان مناسب شستشو، می توان از روش های فلوتورسانت اشعه ایکس و اندازه گیری عددی میزان کثیفی به ترتیب استفاده نمود.

منابع

- ۱- توسلی، محمدسعید. و رنجبر، رضا. "فرش و کفپوش های ماشینی". دانشگاه امیرکبیر، تهران، ۱۳۶۷.
- 2- home page of <http://www.tabriziau.ac.ir>
- ۳- نصیری، محمدجواد. "سیری در هنر قالیبافی ایران". انتشارات مؤلف، تهران، ۱۳۷۴.
- 3- Buttner, M.P; Cruz-Perez, P; Stetzenbach, L.D; Garrett, P.J; Luedtke, A.E. "Measurement of airborne fungal spore dispersal from three types of flooring materials", Kluwer Academic Publishers, Vol.18, P.1-11, 2002.
- 4-Beguín, H; Noland, N. "Prevalence of fungi in carpeted floor environment: analysis of dust samples from living rooms,



شکل ۷- ماشین بخار شویی [۱۹]

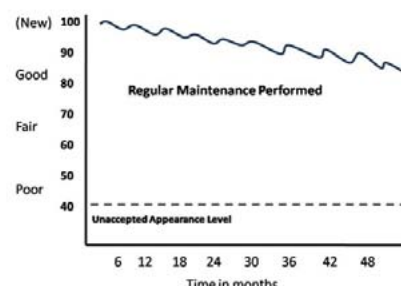
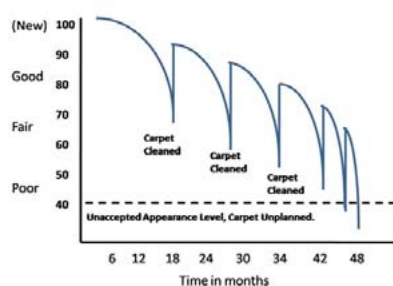


شکل ۸- تجهیزات شستشوی فرش (بخار شویی) نصب شده در پشت ماشین، [۱۹]

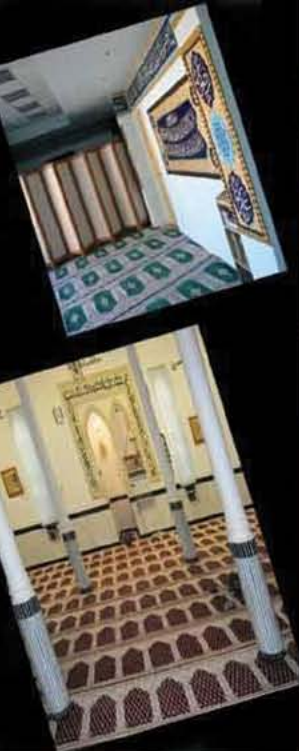
کثیفی های فرش استفاده می شود. به منظور اینکه میزان کارایی یک روش شستشو و نگهداری بررسی شود در سال ۲۰۰۰ موسسه قالی و فرش ماشین های شستشوی فرش و مواد شوینده را مورد بررسی قرار داد. آزمایش استاندارد که به این منظور انجام شد شامل کثیف کردن فرش های با خاب بریده و حلقه ای توسط مخلوط مواد کثیف شبیه سازی شده، شستشوی فرش ها توسط روش های استاندارد و اندازه گیری اینکه چه مقدار مواد از روی فرش برداشته شده، توسط وزن کردن نمونه ها قبل از عمل شستشو و بعد از عمل شستشو بود. اگر چه این آزمایش مجموع مواد برداشته شده توسط عمل شستشو را نشان می دهد اما بیانگر اینکه چطور انواع مختلف کثیفی ها به فرایند شستشو پاسخ داده اند. این موضوع برای تولید کنندگان جارو و بخارشو بسیار مهم می باشد که بدانند چگونه تولیدات خود را اصلاح کنند تا بهترین کارایی را در پروسه شستشو بدست آورند. در سال ۲۰۰۵ موسسه از تحلیلگر فلوتور سانس اشعه ایکس به منظور شناسایی نوع موادی که در فرایند شستشو برداشته می شوند استفاده کرد. واحد فلوتور سانس اشعه ایکس مواد را با اشعه ایکس بیماران می کند و تشعشعاتی که از مواد بر می گردد را آنالیز می کند. چون هر عنصر یک نوع تشعشع با شتاب و طول موج مشخص تولید می کند، آنالیزگر نوع و مقدار هر عنصر در نمونه را نشان می دهد. از این روش امروزه به منظور سنجش کارایی ماشین های شستشوی فرش استفاده می شود [۱۵].



شکل ۱۰- مقادیر اختلاف رنگ ΔE [۱۸]



شکل ۹- کاهش کیفیت فرش به علت زیاد بودن فاصله زمانی بین دوره های شستشو و کاهش شیب افت کیفیت فرش با استفاده از فاصله های زمانی منظم را نشان می دهد [۱۶].



شرکت صنایع نساجی شین



www.samincarpet.com info@samin-carpet.com

Producer Of Prayer Carpet And FREEZ Carpet In Different Colors And Sizes



تولید کننده انواع فرش های سجاده ای ویژه مساجد و نماز خانه ها و انواع فرش های فریز



کاشان - آران و بیدگل - شهرک صنعتی سلیمان صباحی - بلوار کار - بن بست شبستان

همراه: ۰۹۱۳۱۶۱۵۴۳۴ - تلفکس: ۰۳۶۲۲۷۵۰۲۸۹

سامانه پیامک: ۰۳۰۰۰۲۶۵۹۶۱۵۴۳۴

Office: Kar BLVD, SOLEIMAN SABAH Industrial area, Aran & Bidgol.

Mobile: (+98) 09131615434 Telfax: (+98) 03622750289



آینده خواهد بود. در این شماره از مجله به بررسی فرش کاشان می پردازیم:

ویژگیهای تاریخی و جغرافیایی شهر کاشان

شهر کاشان در فاصله ۲۵۸ کیلومتری تهران می باشد. از شمال به کویر و دریاچه قم و از مشرق به اردستان، از جنوب به نطنز و از مغرب به محلات محدود است. شهر کاشان در منابع اسلامی قاشان یا قاسان ضبط شده است. کاشان از شهرهای بسیار قدیمی است و به استناد تحقیقات باستان شناسی در تپه های سیلک واقع در ۴ کیلومتری مغرب کاشان، این ناحیه یکی از نخستین مراکز تمدن و محل سکونت بشر ماقبل تاریخ شناخته شده است. کاشان در زمان ساسانیان نیز وجود داشته است و در دوره اسلامی یکی از شهرهای معروف عراق عجم بوده است. به استناد تاریخ جهان گشای جوبنی، قوم مغول در سال ۶۲۱ هجری قمری اهالی کاشان را قتل عام کردند. کاشان همیشه از مراکز مهم پیروان مذهب تشیع بوده است. به همین جهت در دوره صفویه به علت علاقه مندی آنان نسبت به این مذهب شهر رو به آبادی نهاد. شاه صفی در این شهر درگذشت و فرزندش شاه عباس دوم در همانجا به تخت نشست.

سوابق صنعت نساجی و قالیبافی در کاشان

امروز بافندگان کاشان را می باید وارث بافندگان پارچه ها و منسوجات گلابتون و انواع مخمل و اطلس و زری و تافته هایی دانست که سالها با نام پارچه های هرمزی، نام ایران را در دورترین نقاط دنیا بر سر زبانها جاری ساختند. شاردن سیاح فرانسوی نیز در سفرنامه خود می نویسد: «در هیچ نقطه ای از ایران بیش از این شهر و اطراف آن اطلس و حریر و مخمل موج دار و زری ساده و گلدار و یا ابریشم مخلوط به زر و سیم بافته نمی شود.» کاشان با بافت قالیهایی که امروزه مایه افتخار موزه هاست نقش زیادی در تجدید حیات هنر قالیبافی ایران داشته است. صرف نظر از مصائب تاریخی، زیانهای پیشرفت صنعت و راهیابی ماشینهای نساجی به روستاها و پدیدار شدن پارچه های گوناگون ماشینی، برای کاشان کمتر از هرج و مرجهای دولتهایی چون مغول نبوده است. خشکسالی های مکرر زمین و کاهش کشاورزی چنان به قالیبافی کاشان وسعت بخشیده که شاید مناطق معدودی از کل



گردآوری: آقای یاسر امین محبوب

آشنایی با مهمترین مناطق قالی بافی ایران

کیست که بر برترین بودن شهرنشین یا روستانشین مهر تایید زند؟ آیا این سه گروه تفاوتی سستی و آداب و رسوم زندگی دلیلی است بر مزیت یکی بر دیگری؟ به همین ترتیب با بازشناخت علمی و دقیق آثار فرهنگی و هنری هریک می توان به درک جدیدی از آثار آنها دست یافت که هر یک دارای مفاهیم و موضوعاتی است که به تنهایی قابل بررسی و مطالعه می باشند. اما هیچ یک را بر دیگری برتری نیست. آیا کسی را پرورای آن است که مدعی گردد فرش شهری باف بر قالیهی عشایری رجحان دارد؟ یا بالعکس؟ به هر تقدیر باید بدانیم در دوره ای زندگی می کنیم که از میان سه نوع فرش ذکر شده، فرشهای روستایی ایران در خطر نابودی کامل قرار دارند و باید هرچه زودتر این سبک از فرش ایران را قبل از فراموشی کامل بازشناخت و حتی احیا نمود. شاید دلیل اصلی آن نابودی روستا است. به دلایل بی شماری که می دانیم و نیازی به تکرار آنها نیست. فرش عشایری ایران نیز روزگار بهتری ندارد اما سبک شهری فرش ایران به شدت رو به توسعه است. به حدی که در روستاها و در میان عشایر نیز آثار آن هر روز بیش از پیش دیده می شود. این در حالی است که فرش شهری باف ایران خود دارای ۵ شاخه اصلی است که هیچ گاه مورد مطالعه جدی قرار نگرفته اند. پنج شاخه عبارتند از: مشهد، تبریز، اصفهان، کرمان و کاشان.

حیات فرش ایران در گرو چنین پژوهشی در سبک شناسی فرش ایران است. جملگی مطالعات شرق شناسان، خاصه پژوهشگران فرشهای شرقی، نشان می دهد که فرشهای عشایری و روستایی ایران از انگیزه ها و جاذبه های بیشتری برای این مطالعات برخوردارند و اصولاً عمده رویکرد فرش شناسان، به سوی فرشهای اصیل و ناب از همین سبکها است. این در حالی است که جریانات امروز در فرش ایران، سرنوشت دیگری را برای آینده آن رقم می زند که باعث نگرانیهای عمیقی در

آنچه که در ادامه به آن خواهیم پرداخت بخش مهمی از اطلاعات قالی معاصر ایران را، خاصه از نظر ویژگی های بافت و ظاهر آن به ما می آموزد. اما بدیهی است که با توجه به تنوع و گستردگی مراکز بافندگی در ایران و تحولات پی در پی در شیوه های بافت، نمی توان مدعی بود که هر آنچه در این بخش گفته می شود کامل است. در این صورت باید به طور دقیق عوامل طبقه بندی فرش به سه گروه عشایری، روستایی و شهری مورد بررسی قرار گیرد. بدیهی است که چنین مطالعه ای نیازمند بررسی تاریخ تمدن، فرهنگ و هنر است. از ساخت و ساز خانه و کاشانه، تا لباس و کفش و ملزومات زندگی، و تا آثار هنری نظیر فرش که به مرور به کالایی اقتصادی مبدل شد و تحت همین شرایط و تحولات، تغییراتی را بر خود دیده است.

به این ترتیب خواهیم فهمید که چرا برخی از فرش های ایران نظیر همدان و ملایر، اراک و چهارمحال و ... را باید در گروه فرشهای روستایی ایران قرار داد و فرش کرمان، اصفهان، تبریز یا مشهد را در گروه فرشهای شهری باف. و چرا فرش بلوچ و بختیار و افشار و ... در گروه فرشهای عشایری ایران هستند و مواردی این چنین. در واقع هر نقطه از سرزمین ایران، ایران بزرگ، تحولاتی را در طول تاریخ بر خود دیده است که جریانات متعددی از جمله مهاجرت، تهاجم و وقایع تاریخی بسیاری بر تمدن آن تاثیر گذاشته و فرهنگ آن رنگ و بویی یافته است. چنین تحولاتی حتی بر تخصصی ترین عوامل ساختاری فرش نظیر نحوه پودکشی، ابعاد، و رنگ فرش تاثیر گذار بوده است چنین جریانات تاثیرگذاری، بر منش و رفتار اجتماعی و آداب و سنن نیز تاثیرات بی چون و چرا نهاده است. تاثیراتی که به راحتی می توان یک نوجوان شهرنشین را از یک روستازاده بازشناخت و بین این دو با یک نوجوان برخاسته از قلب عشایر می توان تفاوت ها دید. اما برآستی هیچ یک بر دیگری رجحان دارد و اساساً





برادران عطائی، آقا محمد دبیر الصنائع، ملا محمود، محمد آقا توکلی، حاج حسن فرشچی، حاج محمد جعفر اصفهانیان، استاد حسین کاشی، حسین اطمینان و رضا صدقیانی از بافندگان مشهور قدیم و امروز می باشند که البته می توان تعداد دیگری را نیز به این جمع اضافه نمود. سید رضاخان صناعی، میرزا نصرالله نقاش زاده، محمد افسری، نظام افسری و محمد صنیعی از نقاشان قدیم کاشان می باشند که به همراه استادکاران بسیاری در دهه های اخیر نظیر حسین تقدیسی، عباس محتشم زاده، امیر کریم پور و ... طرحهای فرش کاشان به دست آنها خلق شده است.

های شاه عباسی در سبکهای گوناگون زینت بخش فرشهای منطقه کاشان می باشند. رنگهای لاکه سیر و روشن، آبی، سبز، زرد، مشکی، کرم، بژ، صورتی، نیلی، سرمه ای و ... از عمده ترین رنگهای مورد استفاده در قالیهای کاشان می باشند. می توان گفت رنگ کرم و لاکه بویژه کرم، زمینه اغلب قالیهای جدید کاشان را می پوشانند.

نوع گره فرشهای کاشان و روستاهای حومه آن فارسی و سبک چله کشی آنها نیز فارسی است. دارهای آنها عمودی ثابت و عموماً از جنس چوب می باشد. رجشمار فرشهای آنها از ۳۵ تا ۶۰ و حتی تا ۷۰ در نمونه های نفیس دیده می شود. البته در این زمان رجشمار ۳۰ الی ۴۰ عمده ترین رجشمار قالیهای کاشان است. پرداخت فرشها در هنگام بافت و شیرازه فرشها نیز حین بافت انجام می شود. مواد مورد استفاده برای پرز فرش علاوه بر پشم، در قالیهای ظریف ابریشم نیز می باشد. برای تار و پود، از نخ پنبه، و ابریشم در موارد ریز بافت استفاده می شود. ابعاد قالی کاشان از پشتی و ذرع و نیم تا ۳در۲ و ۳در۴ و در موارد نادر تا ۱۵ مترمربعی و بزرگتر نیز مشاهده می شود. بیگلر، آران، قصر و گلستانه از مهمترین مراکز قالیبافی کاشان می باشند.

استادان طراح و تولید کننده فرش در کاشان

می توان تعداد زیادی از تولید کنندگان قالیهای مشهور کاشان را نام برد. از میان همه اینها حاج ملا محسن محتشم، سید محمد میرعلوی، و محمدعلی فرشچی،

دهات و قصبات حوزه اداری آن در امر قالیبافی شرکت نداشته باشند. قالیبافی در کاشان به طور کلی شامل شهر کاشان و حومه آن، نطنز و جوشقان می باشد. شهر کاشان به عنوان محور اصلی نقش بسیار مهمی را در ارتباط با دیگر نقاط به عهده دارد و به واسطه عواملی چند، بسیاری از تولیدات مناطق دیگر را جذب بازار خود می نماید. سوابق تاریخی فرشبافی کاشان به زمان های دور بر می گردد و علی رغم مشکلات و معضلات مکرر، توانسته همچنان به بقای خویش ادامه دهد. در این روند درخواست بازارهای جهانی گاه اعمال کننده نظر خویش برای ارایه قالی هایی با نقوش و ساختاری مخصوص بوده است. در این راستا قالیهای اواخر قرن سیزدهم هجری شمسی در کاشان به واسطه بافت بسیار ظریف و پشم لطیف آن بسیار مشهور و قابل تشخیص است. این لطافت مرهون پشم مریوسی بود که به وسیله صاحبان کارگاهها برای بازیافت سفارشات مخصوص خودشان وارد می شده است.

ویژگیهای ظاهری و فنی بافت در قالی های کاشان

از نظر نقش و طرح می توان گفت انواع لچک و ترنج های شاه عباسی و گل و بوته های زیبا در زمینه سرخ برای مدتها نقش قالیهای قدیمی کاشان بوده است. انواع طرحهای افشان شاه عباسی، گلدانی، لچک و ترنج اسلیمی، شکارگاهی، شیخ و گل فرنگ امروزه بخش مهمی از نقوش فرشهای کاشان می باشند. انواع گل

اندازه گیری همه چیز برای خرید فرش

میهمانان بر روی آن نشسته اند را بپوشانند. این کار موجب ایجاد یک تعادل در چینش و دکوراسیون منزل می شود؛ ضمن اینکه حس بهتری را به میهمانان در هنگام نشستن پشت میز می دهد.

به طور معمول فرش زیر میز غذاخوری باید ۹۰ سانتی متر از طول و عرض میز بزرگتر باشد. مثلاً برای یک میز غذاخوری ۶ نفره فرش ۲/۵ × ۳/۵ متر مناسب است. همچنین به نظر می رسد یک فرش گرد با قطر مناسب هم می تواند به زیبایی اتاق ناهار خوری شما کمک کند، معمولاً برای میزهای ناهار خوری ۸ یا ۱۰

نفره فرش های ۱۲ مترمربعی در نظر می گیرند.

اتاق نشیمن خانواده

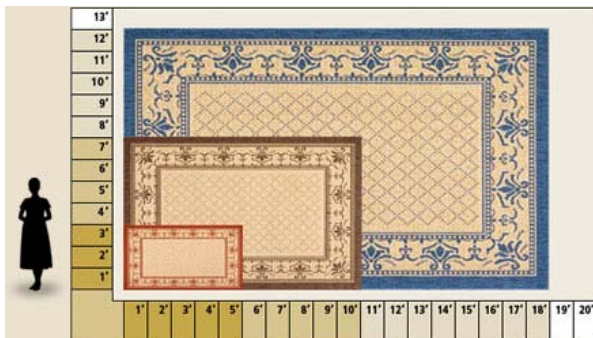
فرش یکی از بهترین راهها برای ایجاد فضایی گرم و دنج در اتاق های نشیمن است. مثلاً در اتاقی که چند کاناپه و میز پذیرایی در جلوی شومینه فضایی دلپذیر را برای جمع

قبل از اینکه بخواهید برای خرید فرش اقدام کنید ابتدا طول و عرض اتاق خود را اندازه بگیرید. یک کاغذ سفید بردارید و پس از کشیدن شکل اتاق، تمام اجسام موجود در آن مانند میز غذاخوری، کاناپه، میزهای پذیرایی، مبلمان و... را در آن مشخص کنید. در این نقشه ساده حتی می توانید محل هایی را که دارای رفت و آمد و ترافیک بیشتری در خانه شما هستند را مشخص کنید. مطمئن باشید جا به جا کردن اجسام سنگینی مانند میز، میز و... بر روی کاغذ خیلی ساده تر از جا به جایی آن توسط همسر یا فرزندان شما خواهد بود!

در مرحله بعد باید مشخص کنید که چه فضایی بین دیوارها و فرش شما باید خالی باشد. این امر نقش مهمی در تعیین ابعاد فرش مورد نیاز شما دارد.

اتاق غذاخوری

فرشی که برای پهن کردن زیر میز غذاخوری مناسب است فرشی است که تمام سطح زیرین میز غذاخوری و صندلی ها، در حالتی که کاملاً عقب کشیده شده و



سرای ابریشم گلستان فرش ایران

محمد مهدی روحانی - کارشناس ارشد معماری و رئیس هیئت مدیره گروه عمران و توسعه پارسه



فرش ایرانی آمیزه ای از هنر مردان سرزمین پارس است که قرن هاست بر تارک تاریخ این کهن سرزمین می درخشد. قدیمی ترین فرش دستباف ایران در سال ۱۹۴۹ میلادی در دومین مرحله از کاوشهای باستان شناس روسی، رودنکو در منطقه پازیریک روسیه کشف و بنام فرش پازیریک نامیده شد. فرش ایران با همه فرازها و فرودهایش هنوز هم هنرمندانه ترین، باارزترین و عزیزترین هنر هنرمندان ایران زمین می باشد و بر همه بزرگان و متصدیان و دلسوزان این هنر فرض است که در نگهداری و ارتقاء و پاسداشت از این هنر اصیل همت گمارده و از کوچکترین تلاشی دریغ نورزند.

حال سرای ابریشم بعنوان بزرگترین بازار فرش ماشینی کشور در قلب بازار تهران می تواند نقطه عطفی در تاریخ ساخت پروژه های بزرگ تجاری در تهران قلمداد گردد. مجمعی عظیم برگرفته از اصیل ترین معماری ایرانی و با مدرن ترین امکانات روز دنیا محلی است برای خوندنمای هنرمندانه فرش های ماشینی ایران تا بتواند مخاطب و مصرف کننده را از هنر همیشه راضی نگه داشته و در جهت احترام به مصرف کننده ایرانی گامی جدی بردارد.

حقیر بعنوان کوچکترین عضو گروه عمران و توسعه

مصرف کننده محترم ایرانی رقم بزنیم. لطفا جهت کسب اطلاعات بیشتر در مورد امکانات و مشخصات مجموعه سرای ابریشم از وب سایت ما دیدن کنید.

www.sarayeabrisham.com

پارسه از همه کارخانجات، تولیدکنندگان و فعالان بزرگ صنعت فرش ماشینی کشور و با افتخار دعوت می کنم که با حضور موثر و گرانقدر خود در سرای ابریشم بتوانیم با کمک شما عزیزان و سروران معزز، فاخرترین بازار فرش ماشینی را با شعار (سرای ابریشم گلستان فرش ایران) نهادهایه کرده و بار دیگر پاسخی مناسب را در شان

اطلاعیه

به استحضار می‌رساند شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی هانوفر، شبه استانبول، برای دومین سال نمایشگاه فرش و کفپوش اوراسیا Domotex Middle East را از تاریخ ۷ تا ۱۰ نوامبر ۲۰۱۳ برابر با ۱۶ تا ۱۹ آبان ۱۳۹۲ برپا نماید.

در این رویداد جهانی "مرکز ملی فرش ایران" پاپیون رسمی جمهوری اسلامی ایران را برای شرکتهای فرش دستباف برگزار می نماید. قیمت غرفه به ازای هر متر مربع به همراه غرفه سازی ۲۸۵ یورو است که پس از اتمام نمایشگاه، مرکز ملی فرش به میزان ۴۰ درصد هزینه را بعنوان یارانه به شرکتهای بازپرداخت خواهد نمود. در صورت نیاز به هرگونه اطلاعات تکمیلی با شرکت فوژان راهبران، نماینده انحصاری شرکت نمایشگاههای آلمان در ایران و همچنین مجری منتخب پاپیون فرش دستباف در دومتکس استانبول تماس حاصل فرمائید.

تلفن: ۸۸۵۰۰۸۸۵ و ۸۸۵۳۹۵۳۹
ایمیل: info@fujan-rah.ir

GET THE SPIRIT OF FLOORING!

Flooring Trade Fair For Turkey and Middle East
Istanbul Expo Center - Turkey

Product Categories

- Hand-made Carpets, Rugs and Mats
- Machine-made Carpets, Rugs and Mats
- Textile Floor Coverings (wall-to-wall)
- Resilient Floor Coverings
- Laminate, Wood and Parquet
- Natural Stone, Marble and Ceramic Tiles
- Artificial Grass and Sport Floorings
- Fibres, Yarns and Textiles
- Textile Machinery and Accessories
- Laying Skills, Cleaning and Application Technologies

DOMOTEX
Middle East

Istanbul
7-10.11.2013

Deutsche Messe
Worldwide
Hannover Fairs Turkey Fairtrade A.S.
Phone: +90 (212) 334 69 00
Fax: +90 (212) 334 69 34
info@dm-turkey.com

Supporters



THIS FAIR IS ORGANIZED WITH THE PERMISSION OF THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY IN ACCORDANCE WITH THE LAW NUMBER 5174

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

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



مهندس شاهین کاظمی

دانشجوی دکتری مهندسی شیمی نساجی و علوم الیاف، دانشگاه صنعتی امیرکبیر

گروه مشاوران فیریدونیا یک شرکت مشاوره و مطالعه بازار مستقر در ایالت اوهایو آمریکا است که از سال ۱۹۸۵ میلادی در زمینه مطالعات تخصصی بازار صنایع مختلف به کار مشغول می باشد. این شرکت هرساله بیش از ۱۰۰ عنوان گزارش تخصصی منتشر می نماید که غالب آنها به عنوان مبنای تصمیم گیری در بسیاری از شرکتهای بزرگ جهانی مورد استفاده قرار می گیرند. از ابتدای سال ۲۰۱۳ میلادی تاکنون این شرکت ۴ گزارش مرتبط با صنعت نساجی با عناوین زیر منتشر نموده است:

- پیش بینی بازار جهانی کفپوشها تا سال ۲۰۱۶ میلادی در ۴۱۲ صفحه به قیمت ۶۳۰۰ دلار

- پیش بینی بازار جهانی منسوجات بی بافت تا سال ۲۰۱۶ میلادی در ۳۳۵ صفحه به قیمت ۵۲۰۰ دلار

- پیش بینی بازار جهانی ژئوسینتتیکها تا سال ۲۰۱۷ میلادی در ۲۸۸ صفحه به قیمت ۵۱۰۰ دلار

- پیش بینی بازار جهانی غشاهای تا سال ۲۰۱۷ میلادی در ۴۹۹ صفحه به قیمت ۶۳۰۰ دلار

مطالبی که در این مقاله آورده شده است خلاصه ای از گزارش تخصصی "پیش بینی بازار جهانی کفپوشها تا سال ۲۰۱۶ میلادی" است که در ژانویه سال ۲۰۱۳ میلادی توسط این گروه منتشر شده است.

تعاریف

منظور از لغت فرش اینگونه فرشهای قطعه ای است و سایر انواع همگی به نام موکت در بازار شناخته می شوند.

بازار جهانی کفپوشها

پیش بینی ها نشان می دهد که میزان تقاضا جهت فرش و کفپوشها تا سال ۲۰۱۶ میلادی با رشد ۴/۹ درصدی به حد ۱۸/۶ میلیارد متر مربع خواهد رسید. این میزان رشد نسبت به دوره سالهای ۲۰۰۶ الی ۲۰۱۱ افزایش قابل ملاحظه ای یافته است که عمدتاً مربوط به عبور از

بطور کلی در این گزارش بازار جهانی فرش و کفپوشها به سه حوزه کاربردی اصلی تقسیم بندی شده است:

- فرش و کفپوشهای خانگی
- فرش و کفپوش محیط های اداری
- کفپوش خودروها و وسایل حمل و نقل عمومی نظیر هواپیما، قطار و ...

همچنین فرش و کفپوشهای مورد اشاره در این گزارش از لحاظ روش تولید به صورت زیر طبقه بندی شده اند:

- فرشهای دیوار به دیوار (Wall to Wall) که به صورت رول به روش بافندگی آکسمینستر و یا تافتینگ تولید می شوند،
- موکت های بی بافت (Nonwoven Flooring) که به روش های مختلف سوزن زنی و به صورت رول تولید می شوند،
- فرش های قطعه ای (Piece Carpet) که به روشهای متداول بافندگی تولید می شوند (در ایران غالباً

بحران اقتصادی سال ۲۰۰۸ میلادی است. از لحاظ قیمتی نیز میزان ارزش بازار جهانی کفپوشها با ۶/۸ درصد افزایش به عدد ۲۷۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ خواهد رسید. مهمترین عامل رشد بیشتر ارزش در مقایسه با تولید مربوط به گسترش تقاضا در بازارهای با ارزش افزوده بالا نظیر کفپوشهای خانگی در کشورهای آمریکای شمالی است. در کشورهای توسعه یافته نیز افزایش میزان ساخت و ساز و درآمد سرانه منجر به رشد تقاضا نسبت به کفپوشهای گرانقیمت تر شده است و به همین دلیل به خانواده ها امکان خریدهای بیشتر و با هزینه بیشتر را داده است.

رشد مجدد بازار خودرو نیز سبب گشته است تا تحرک اندکی در بازار کفپوشهای خودرویی نیز ایجاد شود.

پیش بینی می شود که بازار کشورهای آسیایی نیز در حوزه فرش و کفپوشها از رشد مناسبی در سالهای آتی برخوردار شود که مهمترین دلیل آن رشد صنعتی شدن این کشورها و افزایش درآمد سرانه آنها است که سبب افزایش قدرت خرید مردم گردیده است.

در بین کشورهای آسیایی نیز چین به تنهایی یک سوم از تقاضاهای جدید ایجاد شده در بازار تا سال ۲۰۱۶ را به خود اختصاص خواهد داد و موقعیت خود را به عنوان بزرگترین بازار مصرف کفپوشهای جهان تحکیم خواهد نمود.

پیش بینی می شود که بازار آمریکا و کانادا نیز در رتبه دوم رشد جهانی قرار گیرد که این مساله بیشتر منتج از غلبه بر بحران ساخت و ساز خانه های جدید در این کشورها است. علاوه بر این رشد تولید خودروها در کشور آمریکا نیز کمی به این افزایش کمک نموده است. وضعیت در سایر کشورهای پیشرفته اروپایی و ژاپن به خوبی کشورهای آمریکای شمالی و یا کشورهای در حال توسعه نمی باشد و تقریباً در حالت باثباتی بدون افزایش چشمگیر متوقف می باشد، هرچند که احتمالاً رونق ساخت و ساز منازل مسکونی به این کشورها نیز سرایت خواهد نمود.

در حال حاضر بازار فرش و کفپوشهای خانگی در حدود ۵۹ درصد از کل بازار جهانی کفپوشها را به خود اختصاص داده است و پس از آن کفپوشهای اداری با ۳۵ درصد و کفپوش خودرو و وسایل حمل و نقل عمومی با ۶ درصد در رتبه های بعدی قرار دارد. بررسی ها نشان می دهد که از بین این سه حوزه، بازار جهانی کفپوشهای مناطق اداری بیشترین رشد را داشته باشد که این مساله متأثر از رشد اقتصادی کشورهای در حال توسعه می باشد و پس از آن بازار خودرو و منازل مسکونی در رتبه بعدی از لحاظ میزان رشد قرار دارند. میزان تقاضای بازار فرش و کفپوشها در طی چند سال اخیر بطور خلاصه در جدول ۱ آورده شده است.

سال	سال	سال	متوسط رشد دوره (%)	متوسط رشد دوره (%)
۲۰۰۶	۲۰۱۱	۲۰۱۶	۲۰۰۶ - ۲۰۱۱	۲۰۱۱ - ۲۰۱۶
۲۹۷۵	۲۲۶۰	۲۹۷۰	- ۵/۳	۵/۶
۲۴۰۵	۲۳۵۵	۲۶۰۰	- ۰/۴	۲/۰
۴۸۹۵	۶۵۸۵	۸۷۹۵	+ ۶/۱	۶/۰
۲۷۷۵	۳۴۱۰	۴۲۳۵	+ ۴/۲	۴/۴
۱۳۰۵۰	۱۴۶۱۰	۱۸۶۰۰	+ ۲/۳	۴/۹
کل جهان				

جدول ۱ - میزان تقاضای جهانی فرش و کفپوش ها (اعداد بر حسب میلیون متر مربع)

راهنمای خرید فرش برای اتاق کودک

ممکن است آخرین چیزی که برای تکمیل اتاق کودک، به ذهن مامان و بابا برسد، یک فرش برای کف اتاق او باشد، اما آخرین بودن، دلیل کم اهمیت بودن 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 مان 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، بیش تر از روز قبل، تکرار کنند. در این مطلب، به چند نکته درباره خرید فرش برای اتاق کودکان اشاره شده. طبیعی است که نکاتی هم با توجه به مصداق، به این نکات اضافه می شوند؛ مثلاً قدرت خرید که دیگر بستگی به جیب شما و همسرتان دارد!!

جنس

مهم ترین مساله در مورد جنس چیزی که با آن، کف اتاق کودک را مفروش می کنید، قابل شست و شو بودن آن است. به طور متوسط، هر دو ماه یک بار، بهتر است که زیرانداز اتاق کودک شسته شود تا از هر گونه آلودگی و



های گرم تر برای اتاق دختران، بهتر هستند. سرمه ای، آبی، خاکستری، فیلی، زرشکی و یشمی، رنگ هایی هستند که برای دکوراسیون اتاق پسرها خوب هستند. رنگ هایی مثل نارنجی، قرمز تیره، صورتی چرک و... مناسب بیش تری برای اتاق دخترک ها دارند.

مدل

با این که بهترین موقعیت برای تجربه خرید فرش های فانتزی، اتاق کودک است، اما بهتر است جوگیر نشوید. بهتر است سراغ نمونه های ساده تر با قطع های عادی باشید تا بتوانید استفاده های دیگری هم از آن بکنید. حواس تان باشد که فرش، ضخیم نباشد؛ یعنی نخ های فرش، خیلی بلند نباشند. هر



میکروب پاک شود. بنابراین بهتر است حالا که می خواهید خرید کنید، بهترین کیفیت را انتخاب کنید تا با شست و شوی زیاد، زود مستهلک نشود. هنگام خرید، از کیفیت رنگ هایی که در فرش استفاده شده، مطمئن شوید تا در شست و شوی زیاد، رنگ ها با هم ترکیب نشوند و از طرفی، از قیافه نیفتد.

دخترانه ها / پسرانه ها

اتاق کودک دختر، با اتاق کودک پسر فرق دارد. این فرق، تنها در زمینه رنگ بندی نیست. مدل، طرح و حتی نوع چیدمان در این زمینه می تواند موثر باشد. با این که نباید از ابتدا، رنگ ها را با جنسیت تفکیک کرد، اما می توان گفت که طبق عرف، رنگ های سردتر، برای اتاق پسران و رنگ



قدر فرش، ظریف تر باشد، برای اتاق کودک بهتر است. هم چنین بافت فشرده تر به شما کمک می کند تا آلودگی کم تری در فرش نفوذ کند. در مورد مدل، هم چنین دقت کنید نمونه ای را انتخاب کنید که اطرافش، ریشه نداشته باشد. ریشه ها، بانک آلودگی هستند.

رنگ

طبیعی است که باید موقع انتخاب رنگ فرش اتاق کودک، به بقیه 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 یادتان باشد که بهتر است رنگ فرش را تیره 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، زیرا فرش، به دلیل این که زیر پاست، خیلی زود چرک می شود و استفاده از رنگ های چرک تاب، بهتر است؛ البته این، به آن معنا نیست که سراغ رنگ های جدی مثل قهوه ای یا مشکی بروید. در عین حال که باید چرک تاب باشد، باید شادابی دکوراسیون اتاق کودک هم حفظ شود.

فرشی‌ساز

نمایشگاه و فروشگاه

کلکسیون‌های زیباترین و با کیفیت‌ترین فرش‌های ماشینی

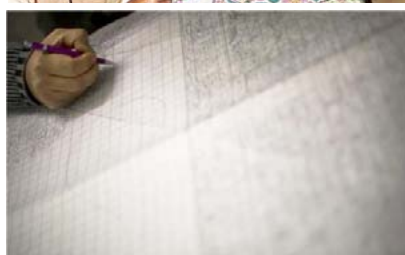
محیطی کهن و پیادماندنی

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

تلفن: ۵۵۶۹۳۸۱۵-۱۶ ۵۵۱۶۳۷۳۲-۴



ضرورت کاربرد کامپیوتر در طراحی فرش ماشینی



با توجه به رقابتی بودن اقتصاد، فرهنگ و هنر در عرصه روابط بین‌المللی، به کارگیری و بهره جستن از برخی نوآوری‌های تکنیکی، سخت افزاری و نرم افزاری در جهت ارتقاء سرعت، کیفیت، شناسایی و بازاریابی صحیح تولیدات صنایع و هنرهای مختلف امری ضروری و عاقلانه به نظر خواهد رسید.

در این میان صنعت فرش دستباف و فرش ماشینی به عنوان تولیدی تجاری، مصرفی و تزئینی که بخش عمده‌ای از سهم صادرات غیرنفتی کشورمان را به خود اختصاص می‌داد، سالیانی است که شاید به دلیل حاکمیت افراطی برخی نظرات و شیوه‌های سنت‌گرایانه در طراحی، تولید، بازاریابی و فروش دچار ناهنجاری‌هایی در سطح تجارت جهانی گردیده است. البته لازم به ذکر است عواملی چون رکود اقتصاد جهانی، تغییر مکانیزم زندگی، مصرف و سطح درآمد جوامع خریدار فرش ایران، همچنین بروز شوک‌های سیاسی-اقتصادی به نوبه خود نقش مهمی را در ایجاد پدیده رکود دارا بوده اند. به هر حال فارغ از ایراد مسائل جانبی در این باره سعی بر آن است تا بعد از مرور مختصری از تاریخ شکل‌گیری طراحی و نقاشی سنتی فرش، به طور خلاصه یکی از عملی‌ترین، اصلی‌ترین و مهمترین عوامل تولید را در ایجاد یک فرش خوب از زاویه دستاورد نوین تکنولوژی یعنی کامپیوتر مورد بررسی قرار دهیم.

گذشته فرش ایران را می‌توان از نظر طرح و رنگ در بین دیگر بافته‌های پرزدار جهان دارای شاخصه‌های زیبایی، اصالت، سنت، فرهنگ، معنویت و کیفیت دانست که به جز نمونه‌های قدیمی محدود در موزه‌ها و کلکسیون‌های مختلف، تحقیق پیرامون ابتکارات، خلاقیت‌ها و تنوع طرح‌ها و نقشه‌های ذهنی یا اجرایی فرش امری مشکل به نظر خواهد رسید. از آن زمان که فرش بافته شد عنصر طراحی نیز با آن عجین بود. لذا هویت و زیبایی یک فرش بر اساس طرح و رنگ آن مشخص می‌گردد. نقشه و رنگ دو ویژگی مهمی هستند که به فرش زیبایی و ارزش هنری می‌بخشند.

اولین بافته‌های قالی شاید نیاز به نقشه و طراحی نداشت. لیکن بافته‌ها با استفاده از خطوط مسقیم به بافت اشکال هندسی پرداخته و بعضاً اگر طرح اسب، بز، پرند، درخت، کوه و خورشید را استفاده می‌کرد، به صورتی ساده و تک نقش در بافت اجرا می‌نمود به همان گونه‌ای که در طبیعت به صورت عناصری با ساز و کار مجزا اما در وحدتی جدایی ناپذیر با یکدیگر حضور دارند.

این گونه طرح‌ها بیشتر در مناطق عشایری و روستایی اجرا شده اند. ضمن آنکه در این مناطق به دلیل کوچ عشایر و نبود فضایی برای ثبت و ضبط نقشه، فرش‌های بافته شده بدون طرح و نقشه و بر اساس حافظه بافته تولید می‌شدند.

در ادامه تاریخ فرش، آن هنگام که بافت فرش در شهرها مرسوم گردید، انواع مختلف طرح و نقشه اجرا شد که از این میان نقشه‌های گردان (گل و برگ و اسلیمی) و نقشه‌های تصویری بیشتر مورد توجه قرار گرفت.

این نوع طرح که از طرح‌های اسلیمی و گل و بته بصورت تو در تو و توریقی بر روی دایره گردان استفاده می‌شد به دلیل گستردگی و تنوع در نقش و رنگ، که بر اساس هر منطقه متفاوت بود، گوناگونی بسیار یافت و نیاز به ثبت و بایگانی نقشه در شهرها بوجود آمد.

دلایل زیر را می‌توان برای این مسئله برشمرد:

۱. نیاز به وجود فرش‌هایی با نقشه‌های معین و شناخته شده

۲. بافت فرش تحت نظارت و نظام معین کارگاهی

۳. بافت فرش‌های بزرگ و یکپارچه

۴. بافت فرش بطور گروهی

۵. امکان کنترل بافت و بازسازی

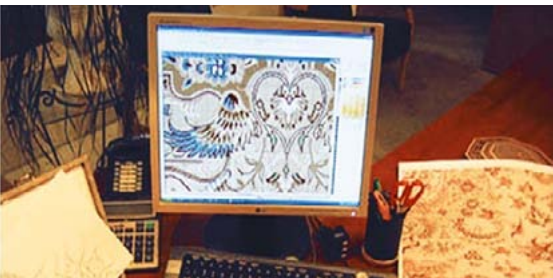
۶. ضرورت انتقال ذوق، خلاقیت و نوآوری بر روی نقشه

۷. ضرورت ثبت و انتقال نقشه به نسل‌های بعدی

در گذشته طراحان ماهر قبل از اجرای نهایی نقشه ابتدا طرح نمونه را به صورت ۳۰×۲۰ کشیده و پس از تایید، آن را به اندازه قالی بزرگ کرده و برای بافت رنگ آمیزی می‌کردند.

بعد از طرح بر روی کاغذ طراحی می‌شد و بیشتر رسم بود که نقاش نقشه دلخواه را نقاشی می‌کرد و بعد کار را به جدول کش می‌سپرد تا با مرکب، خط کش و قلم فلزی، خط‌های عمودی و افقی را کشیده و نقشه را به طوری که هر خانه نمودار یک گره باشد، جدول بندی کند.

این وضعیت هر چند برای نقشه کش و جدول کش به راحتی صورت می‌پذیرفت ولی برای بافته مشکلاتی را



فرش آشنایی داشته
ثانیاً: فرهنگ، هنر و اصالت‌ها را در قالی ایران باز شناخته
ثالثاً: تکنیک ها، سبک ها و فنون بافت و تولید را همراه با
 بازار هر منطقه بارها به خوبی مرور کرده باشند.
 به همین منظور لازم می‌دانم تعاریفی را هر چند خلاصه
 از طراح و طراحی سنتی و کامپیوتری فرش جهت
 روشن‌تر شدن مطلب ارائه نمایم.



۱- طراح سنتی فرش:

«طراح سنتی فرش کسی است که با تاریخچه طراحی نقشه فرش آشنایی داشته و طراحی ختایی‌ها، اسلیمی‌ها، سایر اجزای نقشه فرش شامل بته جقه، نقوش گل فرنگ، نقوش حیوانی و ... را داشته، محاسبات اولیه مربوط را انجام دهد و بتواند حاشیه‌ها و انواع نقشه‌های فرش را طراحی کند.»

۲- طراح کامپیوتری فرش:

«طراح کامپیوتری فرش به شخصی اطلاق می‌گردد که علاوه بر دارا بودن تمام خصوصیات هنری، فنی و تکنیکی طراحی سنتی و دستی فرش، به علوم کامپیوتر و کاربرد آن حداقل در محدوده فعالیت خویش آشنایی داشته و بتواند ابزارها، وسایل و نرم افزارهای موجود را در جهت ارائه طرح‌ها و نقشه‌هایی نوین، بدیع و زیبا تحت سیطره هنری خویش قرار دهد.»

همان گونه که از این تعریف استنباط می‌شود کامپیوتر به عنوان ابزار و علمی که صرفاً در تسخیر شخص طراح می‌باشد ایفای نقش می‌نماید و تحت هیچ شرایطی قادر به ارائه طرح نخواهد بود.

این خود مهمترین و محکمترین دلیل و مهر اثباتی بر جریان مخالفت برخی بود که نسبت به حضور و کاربرد کامپیوتر در هنر و صنعت فرش دستباف مطالبی را مطرح می نمودند. چرا که هنرمندان نقاش ما از دیرباز همانطور که نقل گردید طرح‌های ذهنی خویش را بر پارچه یا کاغذهایی که خویش شطرنجی می نمودند منتقل کرده و سپس رنگ آمیزی و نقطه می کردند.

پس از گذر زمان و ظهور صنعت چاپ کاغذهای شطرنجی را در این جهت به خدمت گرفتند و امروز همانطور که به طور مثال ماشین حساب را به جای چرتکه در انجام محاسبات مربوط به نقشه و بافت استفاده می کنند به ناچار باید کامپیوتر را هم در حرفه و شغل خویش به نوعی پذیرفته و

به همراه داشت. به عنوان مثال گاه موجب می شد یک گره در دو یا چهار خانه قرار گیرد و این مسئله برای بافت دشوار بود. برای رفع این مشکل، اوایل هر گره از طرح را با استفاده از سنجاق سوراخ می کردند تا هر سوراخ نمایانگر یک گره باشد. ولی در مدتی اندک بجای استفاده از سنجاق به نقطه کردن طرح ابتدا با مداد یا جوهر و بعدها بوسیله رنگ پرداختند.

هر چند کشیدن جدول با دست، قلم فلزی و خط کش بر روی پارچه، کاغذ و یا لوحه های حلبی قدمتی ۱۰۰ ساله دارد، لیکن استفاده از کاغذهای چاپی جدول در فاصله سال های ۱۳۱۵ تا ۱۳۲۰ هجری شمسی اتفاق افتاد و این کار بیش از نیمی از زمانی را که طراحان صرف آماده ساختن کاغذ طراحی می نمودند کاهش داد.
 اولین گام ها در جهت تولید نقشه های چاپی به قصد نظم بخشیدن، یکنواخت کردن شیوه های تولید، سهولت در تکثیر، پایین آوردن قیمت و تولید انبوه بود.

چه بسیار طرح‌هایی را که اذهان نوآور و زیبایی شناس بافندگان روستایی و عشایری با سرپنجه‌های توانای خویش بر تار و پود فرش گره زدند و یا هنرمندان طراح و نقاش فرش با چیره‌دستی و مهارتی فراوان اختاراتی را با نام فرش ایرانی و برای همیشه به جهانیان به اثبات رسانیدند که امروز به جز اندکی شاهد فراموش شدن و از بین رفتن صدها و هزاران از آن نقشه‌ها در طی فرایند تولید، بافت و در پی حوادث آتش‌سوزی، سیل، حمله مورانه و ... خواهیم بود. لذا «علاج واقعه قبل از وقوع باید کرد».

در حفظ و صیانت از این گنجینه ملی، با آن همه وسعت و تنوع می‌توان از ماشینی کم حجم و معجزه گر به نام کامپیوتر استفاده نمود که شاید اگر اغراق نباشد می‌شود گفت: مجموعه طرح‌ها و نقشه‌های دستی موجود در عصر امروز یا گذشته را بتوان در قالب تعدادی محدود لوح فشرده کامپیوتری ذخیره و آرشیو نمود. آرشیوی که حاوی ارزشهای علمی- کاربردی، تحقیقی و تاریخی جامعه فرش ایران می‌باشد.

کم حجم بودن، مقاومت در برابر تأثیرات جوی، امکان دسترسی آسان، انجام هرگونه تغییرات در طرح، رنگ و اندازه فایل‌های ذخیره شده در هر موقع و هر زمان از دیگر مزایای آرشیو مذکور می‌باشد.

و از همه مهم تر نکته آن است که روند فوق تنها با تخصص فنی و هنری هنرمندان طراح و نقاش فرش و در قالب کاربران اصلی این وسیله مقدور خواهد بود. کاربرانی که:

اولاً: باید تمام و کمال به اصول طراحی سنتی و دستی

هضم نمایند. و گرنه روشن است که ملل و رقبایی چون هند، چین، ترکیه، پاکستان و ... که در این بهره جویی نسبت به ما مقدم ترند، چه به سرعت قادرند از لحاظ سطوح کیفی و کمی، در کلیه زمینه‌های طراحی، رنگرزی، بافت، بازاریابی و صادرات فرش گوی سبقت را از ما ببرایند.

در خصوص استفاده از کامپیوتر در فرایند طراحی نقشه فرش اساس و محتوی طرح اولیه توسط طراح بر روی کاغذ و به همان شیوه سنتی خلق شده و پس از انتقال آن با روش‌های مختلف به فایل کامپیوتری به جای هر کدام از وسایل سنتی همچون رنگ، قلم‌مو، و کاغذ شطرنجی که قبلاً عنوان شد، از ابزارهایی چون موس یا قلم نوری و نرم‌افزارهای موجود در کامپیوتر می‌توان بهره جست و طرح سیاه قلم و مدادی را رنگ آمیزی، نقطه چین و کامل نمود.

در اینجااست که هارمونی‌های مختلف رنگی را بر روی طرح کامل شده یا در واقع تصویر کلی و نمایشی فرش بافته شده در صفحه مانیتور می‌توان به راحتی تجربه و مشاهده نمود. به دنبال مباحث فوق اگر پا را کمی از تفکر سنت‌گرایانه حاکم بر صنعت فرش دستباف کشور که گاهی همراه با عدم آگاهی و بررسی علمی می‌باشد، فراتر گذاریم، درک خواهیم نمود که بیش از هر چیز جنبه هنری، معنوی و در واقع ذات فرهنگی فرش مربوط به مراحل طراحی اولیه، انتخاب و هم نشینی رنگ‌ها در کنار یکدیگر است که به ناچار جهت تسهیل در امر خواندن نقشه توسط بافنده، به شیوه‌های رنگ و نقطه‌گذاری کامل، کدگذاری، شیوه پوستربافی و ... درآمده و نهایتاً روح هنری و معنوی فرش در قالب فنون بافت جلوگیری خواهد شد.

مطلب فوق نه به آن معناست که زحمات و تخصص اساتید و هنرمندان بافنده و رنگ و نقطه کار فرش را نادیده بگیریم بلکه منظور ارائه استدلالی بر رد نظرات برخی مبنی بر از بین بردن روح هنر توسط کامپیوتر در فرش می‌باشد. چرا که صرفاً در مرحله رنگ و نقطه و دیگر مراحل که فقط



1	251002	1
2	142700	2
3	80844	3
4	80132	4
5	38137	5
6	12106	6
7	49806	7
8	14610	8
9	13986	9
10	25276	10
11	10880	11
12	4524	12
13	13837	13
14	3986	14
15	2286	15
16	4642	16
17	20808	17
18	27808	18
19	8838	19
20	8971	20
21	20105	21

نوآوریهای جدید و بدیع، در خصوص دستیابی به فن آوری های نرم افزاری و سخت افزاری موجود تلاش نمایند. که این امر در دنیای امروز همان گونه هم که در مقدمه اشاره شد، بدون بهره جویی از امکانات، اطلاعات و اخذ آموزشهایی مناسب مقدر و قابل رقابت نخواهد بود.

بسیار واضح است که طرح و رنگ به عنوان مهمترین عنصر بصری در فرش به شمار رفته و توجه و نظر هر بیننده و خریدار را در بین هزاران کالای مشابه به خود جلب نموده و اینگونه است که می تواند تاثیر متمایز بودن محصولات شرکتیهای مختلف تولیدی را در میان بازارهای داخلی و خارجی چشمگیر نماید.

آمارها و شواهد از بیکاری یا رهایی دانش آموختگان دانشگاههای فرش کشور در حرفه و مشاغل غیر مرتبط با موضوعات اصیل و عظیم فرش کشور نشان می دهد که شاید توجه و تاکید بی دلیل و از روی عدم اطلاع از شیوه کاری سایر رقبا در داخل کشور بوده است که جامعه سنت گرای طراحی، تولید، رنرزی و تجارت این صنعت، چندان رغبتی در جذب و بکارگیری این متخصصین و تحصیلکرده ها نشان نداده و موجبات برخی تاخیر و عقب ماندگی را در مقایسه با سایر رقبایمان فراهم آورده است.

و درصد مربوط به استفاده هررنگ در یک طرح، که این پارامتر در تولید از لحاظ اقتصادی و تهیه مواد اولیه و به دلیل جلوگیری از اتلاف وقت، ضایعات خامه مصرفی و احتمال دو رنگی در رنگهای اصلی زمینه بر اثر اتمام در حین بافت، دارای اهمیت فراوان می باشد.

۱۴- برخلاف تصور امکان بالایی در ایجاد اشتغال حرفه ای و سود آور برای هنرمندان و سایر کاربران متخصص این رشته دارد.

۱۵- امکان ارائه خدمات طراحی و مشاوره ای آنلاین و سریع در طرح و رنگ از سوی کاربر و هنرمند طراح به تولیدکنندگان و خریداران فرش.

در پایان به کلیه تولیدکنندگان، فارغ التحصیلان دانشگاهی، شاغلین و هنرمندان مولد و کارآفرین در زمینه های مختلف فرش ماشینی و دستباف پیشنهاد می گردد تا نظر به حساسیت توجه سریع و بی دریغ در تامین نظرات مشتریان برای ایجاد هرگونه تنوع منطقی و قابل انجام در طرح و نقشه، رنگبندی و رج شمار که می تواند همراه با قابلیت انعطاف پذیری بالا در انجام اندازه، ابعاد و اشکال خاص مورد سفارش آنها نیز باشد، سهم بازار خدمات هنری و تخصصی خود را به جامعه فرش افزایش داده و برای گشودن دروازه هایی توأم با انگیزه ای عالی جهت توسعه و دستیابی به

لازمه های است برای رسیدن به جلوه و رخ اصلی فرش این ابزار نوین کاربرد خواهد داشت.

این مطلب هرگز فراموش نشود که چنان چه روزی از طرح ریزی اولیه نقشه فرش تا محصول نهایی در قلمرو و تصرف عملیاتی ابزار هوشمندی غیر از انسان متفکر در آید می توان از ماشینیزم و ابتدال در هنر و صنعت فرش نام برده و خطر نابودی آن را احساس کرد.

لذا لازم است تولیدکنندگان، صاحب نظران، دوستداران و حامیان سنتی فرش ماشینی و دستباف کشور در مورد طراحی فرش هم با استفاده از ابزارهای نوین منطقی برخورد نموده و اجازه دهند ترویج، آموزش و فراگیری آن در سطح جامعه فرش ایران و مخصوصاً بین اقشار تحصیلکرده و علاقمند، از طریق اساتید و هنرمندان متخصص و آشنا به سنتها و تکنولوژی جدید و برتر این منسوج، به خوبی انجام پذیرد.

در همین ارتباط لازم می دانم جهت آشنایی بیشتر به طور اجمال برخی از قابلیت ها و امکانات تهیه نقشه توسط کامپیوتر را در مقایسه با نقشه های دستی فرش را عنوان نمایم.

۱- قدرت آرشیو، نگهداری و ایجاد زمینه مطالعه و بررسی علمی، تاریخی و هنری طرح ها و سبک های مناطق مختلف قالیبافی از طریق تبدیل نقشه های دستی به فایل های کامپیوتری.

۲- بازسازی، مرمت و احیاء نقشه های دستی آسیب دیده و فراموش شده.

۳- امکان انجام هرگونه تغییرات در طرح، رنگ و اندازه نقشه.

۴- ایجاد آلبوم و نمونه هایی از رنگ ها و اندازه های مختلف هر طرح به عنوان پیش فرض بافت جهت بازاریابی و فروش.

۵- چاپ و پرینت شطرنجی شده خوانا و واضح نقشه ها.

۶- انجام کدگذاری کامپیوتری بر روی رنگ ها و نقطه های نقشه جهت کاهش ضریب خطای بافنده در تشخیص رنگ، نقشه خوانی و بافت.

۷- امکان تنظیم و شبیه سازی طرح براساس کیفیت بافت پشم، کرک یا ابریشم قبل از بافت در کامپیوتری.

۸- جانمایی و تطبیق دادن طرح تهیه شده در دکورهای مناسب جهت جلب نظر خریداران و سفارش دهندگان.

۹- برخلاف طراحی به صورت دستی، قدرت سریع بازگشت و انجام اصلاحات در حین کار در صورت بروز هرگونه اشتباه در رنگ، طرح و نقطه ها.

۱۰- سرعت تکرار و قرینه سازی بالای طرح خصوصاً در طرح های واگیره ای و تکراری.

۱۱- ارزان و قابل دسترس بودن بعضی از نرم افزارهای طراحی و چاپ نقشه.

۱۲- انتقال سریع و آسان طرح های اجرا شده از طریق اینترنت به هر نقطه از کشور و جهان به منظور سهولت در دریافت و تحویل سفارش.

۱۳- مشخص نمودن دقیق و صحیح تعداد گره، مترآژ، وزن

گزارش بانک جهانی حاکی است

قزاقستان و تاجیکستان در بالاترین و پایین ترین پله در آمد سالانه آسیای مرکزی

قزاقستان دارای بالاترین و تاجیکستان دارای پایین ترین درآمد سالانه در میان کشورهای آسیای مرکزی بنا بر گزارش سالانه بانک جهانی هستند. بر اساس گزارش سالانه بانک جهانی، در بین کشورهای آسیای مرکزی قزاقستان در سال ۲۰۱۳ بالاترین و تاجیکستان پایین ترین درآمد سالانه را داشته اند. گزارش سالانه رتبه بندی کشورهای جهان براساس تولید ناخالص ملی در سال ۲۰۱۳ که توسط بانک توسعه جهانی منتشر می شود حاکی است قزاقستان با ۹۷۳۰ میلیون دلار بالاترین و تاجیکستان با ۸۶۰ میلیون دلار پایین ترین درآمد سالانه را در بین کشورهای آسیای مرکزی داشته است. در این رتبه بندی ترکمنستان با درآمد ۵۵۵۰ میلیون دلار در ردیف ۷۴ قرار دارد و جزء کشورهای متوسط جهان است. کشور ازبکستان با تولید ناخالص ملی ۱۶۵۰ میلیون دلار نیز در ردیف متوسط و قرقیزستان با تولید ناخالص ملی ۹۹۰ میلیون دلار در ردیف کشورهای فقیر است.



Hannover
11-14 Jan. 2014



Shanghai
25-27 March 2014



Moscow
1-3 April 2014



Istanbul
7-10 Kasım 2013

مجله نساجی کهن تنها همکار مطبوعاتی نمایشگاه های دموتکس در ایران

Derakhshan Negin
Kashan Carpet Co.



Schönherr

WWW.ANACARPETCO.COM



فرش درخشان نگین کاشان

تولیدکننده انواع هیت ست ۵۰۰ شانه و ۳۲۰ شانه ، گلیم و جاجیم

Shokoufeh 1 St.
Amir Kabir industrial zone
Kashan , Iran
Tel : +98(361)2553288
2553615-6 / 2553514
Tel/Fax : +98(361)2553341
www.anacarpetco.com , Email:info@anacarpetco.com

کاشان / شهرک صنعتی
امیر کبیر / خیابان شکوفه ۱
تلفن : ۲۵۵۳۲۸۸ (۰۳۶۱)
۲۵۵۳۶۱۵-۶ / ۲۵۵۳۵۱۴
تلفکس : ۲۵۵۳۳۴۱

MOODY M
Manufacturer of
Ana loop Sisal
Derakhshan Negin Kashan Carpet Co.



سمینار معرفی نمایشگاه های فرش و کفپوش دموتکس در تهران و کاشان برگزار شد

ایران همواره یکی از مهمترین کشورهای جهان در بخش تولید انواع دستیافته ها و فرش های ماشینی بوده است. به همین دلیل تولید کنندگان ایرانی همیشه یکی از مهمترین بازارهای هدف برای برگزار کنندگان نمایشگاه دموتکس محسوب می شوند و بر همین اساس هرساله شاهد برگزاری سمینارهای معرفی این نمایشگاه در ایران توسط نماینده انحصاری نمایشگاه های دموتکس در ایران یعنی شرکت فوژان راهبران هستیم. همانطور که می دانید نمایشگاه دموتکس دارای ۴ شعبه در کشورهای آلمان، روسیه، چین و ترکیه می باشد. در تیر ماه امسال نیز شرکت فوژان سمینارهایی را برای معرفی این نمایشگاه در شهرهای تهران و کاشان و با مشارکت مدیران شرکت های تولیدی و فعالان این صنعت برگزار نمود. این سمینار با حضور مدیران شرکت فوژان راهبران و مدیران پروژه نمایشگاه های دموتکس برگزار گردید و در آن علاوه بر ارائه توضیحات کامل در مورد این نمایشگاه ها و مشخصات آنها به سوالات و ابهامات حاضرین نیز پاسخ داده شد. برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد رویدادهای دموتکس در سراسر جهان می توانید با شرکت فوژان راهبران تماس حاصل نمایید.

تلفن: ۸۸۵۰۰۸۸۵ و ۸۸۵۳۹۵۳۹ - ایمیل: info@fujan-rah.ir



تغییر زمان نمایشگاه دموتکس روسیه!



زمان برگزاری نمایشگاه دموتکس روسیه از تاریخ ۲۷-۲۵ سپتامبر ۲۰۱۳ به تاریخ ۱ تا ۳ آپریل ۲۰۱۴ تغییر یافت. همچنین محل برگزاری این نمایشگاه نیز به مرکز طراحی Artplay مسکو انتقال پیدا کرد و دیگر در محل نمایشگاهی Crocus Expo برگزار نخواهد شد. مدیر رسانه ای نمایشگاه های دموتکس آلمان خانم کریستیان گروبه در گفتگوی اختصاصی با مجله کهن اظهار داشت: "این جابه جایی بنا بر تقاضای تعداد زیادی از شرکت کنندگان ما صورت گرفت و این به دلیل شرایط خاص بازار روسیه است. در واقع چرخه خرید، فروش و سفارش دهی در روسیه و همچنین فصل ساخت و ساز در این کشور که فصل تابستان است منجر می شود تا تمایل به برگزاری نمایشگاه ها در فصل بهار بسیار بالا باشد. به همین دلیل غرفه گذاران و شرکت های علاقمند به بازار روسیه بیشتر به برگزاری این نمایشگاه در ماه آپریل تمایل دارند. این امر شرکت کنندگان را قادر می سازد تا خود را با چرخه سفارش و تحویل کالا در روسیه تطابق دهند و این بسیار موفقیت آمیز خواهد بود. همچنین غرفه گذاران در نمایشگاه دموتکس هانوفر نیز انگیزه حضور در بازار روسیه را خواهند داشت. به نظر ما این تغییر می تواند در رشد چشمگیر نمایشگاه دموتکس روسیه تاثیر بسزایی داشته باشد."

همانطور که می دانید نمایشگاه دموتکس روسیه طیف وسیعی از محصولات مرتبط با صنعت فرش و کف پوش از جمله فرش دستیافته، فرش ماشینی، پارکت، لمینیت، کفپوشهای ارتجاعی، ورزشی، سنگ، سرامیک و ... را در معرض نمایش و دید بازدیدکنندگان قرار می دهد. در واقع روسیه و کشورهای حوزه CIS یک بازار بسیار بزرگ مصرف و توزیع برای فرش است. به طوری که شرکت های تولید کننده فرش ماشینی بلژیکی و ترکیه ای اقدام به تاسیس دفاتر و انبارهای بزرگ فروش فرش ماشینی و دستیافته در روسیه نموده اند. همچنین بازخوردها و اطلاعات جمع آوری شده از دوره گذشته این نمایشگاه نشان می دهد این رویداد در حال حاضر مورد توجه بسیاری از انبوه سازان و شرکت های ساختمانی روسیه قرار گرفته است تا بتوانند از آن به عنوان رویدادی مهم برای تامین ملزومات ساختمانی و هتل و ... استفاده کنند. محل برگزاری جدید نمایشگاه دموتکس مسکو دارای مزایای بسیار زیادی است. مرکز Artplay Design مسکو در واقع محل استقرار تعداد بسیار زیادی از شرکت های طراحی داخلی، دکوراسیون و استودیوهای طراحی و فروش انواع مبلمان است که می تواند محیطی بسیار جذاب را برای بازدیدکنندگان معماران و طراحان داخلی ایجاد می کند. دوره قبلی این نمایشگاه پذیرای ۱۴۵ شرکت و بیش از ۴۲۰۰ بازدید کننده بود.

به اطلاع می رساند مجله نساجی کهن تنها همکار مطبوعاتی تمامی نمایشگاه های دموتکس در ایران و خاورمیانه می باشد.

صنعت فرش ماشینی یا دو صد متر !!

به نظر میرسد بازار فرش حداقل تا ۱۰ سال آینده بسیار پر رونق باشد و با توجه به پتانسیل های موجود، نسل جوان تازه وارد به این بخش و مدرن شدن تکنولوژی های تولید قطعاً آینده درخشانی خواهد داشت. فرش با روحیات مردم ما آجین شده و حتی از میلان، دکوراسیون و... در خانه های ایرانی اهمیت بیشتری دارد. البته یکی از دلایل پیشرفت صنعت فرش ماشینی همان رقابت شدید بین تولیدکنندگان است. صنعت فرش ماشینی به مانند یک مسابقه دو ۱۰۰ متر است که شاید بین نفر اول و نفر دوم و سوم فقط چند صدم ثانیه اختلاف وجود دارد و همین صدم ثانیه هاست که نفر اول را مشخص می کند. امروزه تکنولوژی و فناوری های تولید، مدیریت، دسترسی به منابع تامین مواد اولیه و... برای شرکت های خوب بافندگی فرش تقریباً در یک سطح قرار دارد و این خلاقیت و نوآوری و البته آینده نگری مدیران برتر این صنعت است که یک شرکت را از دیگری موفق تر می کند. امروزه شرکت ها باید به روز باشند. در بخش فروش و توزیع هم این رقابت وجود دارد. البته این رقابت ها باید رقابت سالم باشد و نه رقابتی که به بدنه این صنعت و صنف فرش ماشینی لطمه وارد کند. در بخش فروش هم اگر یک فروشگاه جنس خوب به مردم ارائه دهد و مشتری را راضی و وفادار نگه دارد می تواند مطمئن باشد که از دیگران جلوتر است. فروشنده یا مدیر فروشگاهی که خود را به علم روز مجهز کرده است و رفتار با مشتری را آموخته و با ادب و خوش برخورد است قطعاً نتیجه آنرا خواهد دید. در تولید فرش نیز امروز دیگر یک طرح جدید نمی تواند بیش از یک سال عمر کند اما در سال های دورتر یک طرح سال های سال بافته می شد و به فروش می رفت.

◀ لیبل های غیر واقعی؟

قطعاً یکی از خطرانی که امروزه بازار فرش ماشینی را تا حدی تهدید می کند اظهارات غیر واقعی برخی شرکت ها در لیبل های فرش و مارک های تقلبی است. مثلاً کارخانه ای فرش تولیدی خود را با چندین نام مختلف وارد بازار می کند و یا بر روی فرش که اصلاً ۷۰۰ شانه نیست لیبل ۷۰۰ شانه می چسباند و یا الیاف مخلوط را با نام ۱۰۰ درصد اکریلیک معرفی می کنند و... معلوم هم نیست کدام نهاد یا سازمان باید جلوی این تخلفات آشکار را بگیرد. ما نسبت به مردم هم مسئول هستیم. این روزها دیگر فرش ماشینی حواله ای نیست که مردم مجبور به خرید آن باشند و اگر کمی به مردم آگاهی داده شود قطعاً چنین شرکت هایی بیش از چند سال دوام نخواهند آورد.

◀ رفتار با مشتری در یک فروشگاه فرش؟

اصولاً به طور ناخودآگاه همه مردم دنیا از اینکه مورد احترام و توجه قرار بگیرند حال خوبی پیدا می کنند و سریعتر می توانند ارتباط برقرار کنند. در وهله اول خریدار باید مورد احترام فروشنده باشد و در وهله دوم مشاوره صحیح به او داده شود و نباید صرفاً به فکر فروش جنس خود بود.

به طور متوسط هر مشتری راضی ۲ نفر را به خرید مجدد تشویق می کند ولی یک مشتری ناراضی تا ۵ نفر را از خرید آن کالا یا آن فروشگاه منصرف می کند یعنی اگر حتی مشتری جنسی را خریداری نکند بهتر از این است که جنسی را بخرد اما ناراضی از مغازه شما بیرون برود.

معرفی کارکنان اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران



آقای حامد اکرمیه
مسئول اموراداری اتحادیه



آقای ابوالفضل جعفر کمرئی
امورپارسی واحدهای صنفی



نگاتی درباره ایمنی و سلامتی فرش

فرش های تزئینی و فانتزی با پرز بسیار بلند که به تازگی وارد بازار شده اند، می توانند به سادگی گرد و غبار را داخل خود جمع کنند. به همین خاطر اگر سابقه آسم و آلرژی دارید بهتر است این فرش ها را نخرید یا حداقل آنها را در اتاق خوابتان پهن نکنید. بد نیست برای اطمینان بیشتر از سر نخوردن فرش روی سنگ و سرامیک، قسمتی از آن را زیر پایه های مبل یا کاناپه قرار دهید اما حواستان باشد که هیچ وقت پایه های تخت را روی فرش نگذارید چون تخت سنگین است و خیلی زود باعث از بین رفتن فرشتان می شود. می توانید با انتخاب قالیچه هایی کوچک برای اتاق خوابتان، از مشکل قرار گرفتن فرش زیر پایه های تخت، خلاص شوید.

هرچه میزان تراکم فرش های ماشینی بیشتر باشد، تعداد گره های آن بیشتر و در نتیجه فرش محکم تر است. گرد و خاک و آلودگی چنین فرش هایی درون تار و پود کمتر جمع می شود و برای افراد مبتلا به آلرژی که نمی توانند فرش دستباف بخرند، انتخاب بهتری هستند.

ارگونومی فرش

الیاف مصنوعی به کار رفته در فرش های ماشینی باعث خشک و خراشیده شدن پوست کف پا می شوند. ضمن اینکه پوست حساس نوزادان نوپا و آنهایی که چهار دست و پا راه می روند، در اثر تماس با الیاف مصنوعی این فرش ها، خشک و حتی ترک ترک می شود. بهتر است در صورت امکان فرش دستباف بخرید و اگر هم نمی توانید، با دمپایی طبی روی فرش های ماشینی راه بروید تا پوست پایتان آسیب نبیند. در جاهایی از خانه که کودکان رفت و آمد دارد، پارچه های نرم و نخی روی فرشتان بیندازید.

سلامت روان و فرش

اگر خانه تان کوچک است، بهتر است فرش با رنگ روشن و طرح خلوت انتخاب کنید تا حجم بیشتری به فضای داخلی منزلتان بدهید. استفاده از فرش های تیره و شلوغ، باعث گرفتگی فضا و ناآرامی محیط خانه می شود. فرش هایی با طیف رنگی آبی، سبز، صورتی و لیمویی می توانند بهترین گزینه برای اتاق خواب شما باشند و هنگام خواب برایتان آرامش فراهم کنند.

آشپزخانه محل مناسبی برای فرش های لوکس و دستباف نیست، برای اینکه بعد از هر بار پاشیدن روغن یا ریختن غذا روی فرشتان عصبی نشوید، برای آشپزخانه تان قالیچه هایی کوچک انتخاب کنید تا شست و شو و نظافت آنها راحت باشد. برای خانه های جنوبی و خانه هایی که نورگیر کمی دارند هم باید از فرش هایی با رنگ روشن و طرح خلوت استفاده کرد تا انعکاس نور روشن فرش باعث بهتر شدن روحیه و جلوگیری از ابتلای شما به افسردگی در فضای تاریک و دلگیر خانه شود.

ترتیب بازیافت و تهیه دوباره مواد اولیه از خود فرش و موکت های مستهلک و ضایعات کارخانجات تولیدی را می توان به عنوان یک گزینه برای کاهش هزینه تمام شده در نظر گرفت.

◀ کاربرد نانو تکنولوژی

از نقطه نظر فن آوری های نو، پتانسیل بکارگیری نانو تکنولوژی در پروسه تولید فرش بسیار بالا می باشد. با استفاده از دست آوردهای نانو شیمی می توان به فرش هایی با خواص ضد لک بودن و مقاومت بسیار خوب در مقابل کثیفی ها دست یافت. با انجام نانو تکمیل بر روی فرش، الیاف شکل دهنده نخ و خود نخ به خوبی پوشش داده می شوند و دارای خصوصیتی می شوند که بی شک نظر مشتریان بالقوه را بخود جلب می کنند. به طور مثال به سختی آلوده کننده ها می توانند در داخل فرش نفوذ کنند و در نتیجه به راحتی از روی فرش برداشته می شوند. یا می توان از پوشش های هوشمند نانو که خواص ضد چسبندگی دارند استفاده نمود. این پوشش ها از نفوذ آب و ذرات کثیفی به منسوج جلوگیری می کنند و از طریق اثر آبگریزی سطح منسوج ضد آب شده و منسوج خشک باقی می ماند و در نهایت منسوج نسبت به لکه های ناشی از چای، قهوه، روغن و دیگر نوشیدنی ها آسیب ناپذیر می گردد. این محصولات جدید نانو تکنولوژی را می توان به راحتی در آب حل نمود و بر سطح منسوج افشاند. ذرات محافظ سطح خارجی تک تک الیاف را احاطه می کنند و خاصیت ضد لک بودن به آن می دهند. این محصولات را می توان برای پوشش پوشاک، چرم، پارچه های مورد مصرف در اتومبیل و سایر منسوجات نیز استفاده نمود. آنچه مهم می باشد این است که سطح منسوج در زمان افشاندن این مواد محافظ عاری از هر گونه آلودگی باشد. مثلاً با استفاده از ۱۰ میلی لیتر از یک نمونه از این مواد می توان یک متر مربع از سطح پارچه را پوشش داد، ولی این میزان برای فرش برابر با ۱۰ میلی لیتر بر متر مربع برای هر میلیمتر از ارتفاع خاب و یا به عبارت دیگر برای یک متر مربع فرش با ارتفاع خاب ۱۰ میلیمتر ۱۰۰ میلی لیتر از این مواد مورد نیاز می باشد که استفاده از این مواد پوششی را مورد تامل قرار می دهد. آسیب نرساندن به ظاهر فرش، hydro-oleophobia قوی بودن، جلوگیری از لکه شدن و کثیف شدن، قابلیت استفاده آسان، اقتصادی بودن به علت عدم نیاز به شستن و نگهداری و سازگاری با محیط زیست از جمله مزایای این محصولات می باشند.



چشم اندازهای پیش روی فرش و موکت

مهندس محمد رضا زارعی

کارشناسی ارشد مهندسی نساجی دانشگاه امیر کبیر

صنعت فرش همواره با مشکلات بسیاری دست و پنجه نرم کرده است. از یک طرف با رکود چشمگیر در تقاضا و از طرف دیگر با فشار کاهش هزینه ها مواجه بوده است. مشکلات اقتصادی این فشار را تشدید نموده، بسیاری از تولید کنندگان به کاهش تعداد پرسنل پرداخته و یا روند تولید خود را به حالت تعلیق در آورده اند. اما این قابل ذکر می باشد که بسیاری از آنها بیشتر بر روی کاهش هزینه ها تمرکز کرده اند در حالی که به بهبود کیفیت و افزایش کارایی محصول توجه کمتری شده، عاملی که می تواند موجب افزایش تقاضا گردد. متأسفانه توجه به نوآوری در صنعت فرش در سال های اخیر کاهش پیدا کرده است و این از جمله دلایل اصلی کاهش سهم کفپوش های نسجی در بازار می باشند.

مقدمه

نوآوری در جلب نظر مصرف کننده از اهمیت بالقوه ای برخوردار می باشد. ولی متأسفانه صنعت فرش ما به خوبی به بهبود تکنولوژی و الگوهای اجتماعی پاسخ نداده است. کیفیت بالای فرش، همراه با دوام، خصوصیات ویژه و برآورده کردن خواست مشتریان مهم ترین عوامل برای تقویت جایگاه صنعت فرش و افزایش سهم خود در بازار می باشند. درحالیکه بیشتر مد ها در جامعه پایدار نمی باشند، اما برآورده کردن نیاز همه سلیقه ها بسیار حیاتی می باشد. ضمناً چون فرش به عنوان ضایعات شیمیایی در نظر گرفته می شود (می بایست به طور جداگانه به عنوان ضایعات شیمیایی دفع شود) بهبود دوام آن بسیار پر اهمیت می باشد. می توان با در نظر گرفتن طرح ها، رنگ ها و ساختارهای مختلف بافت گزینه های بی شماری را پیش روی مصرف کننده فرش قرار داد، اما تولید فرش با توجه به سلیقه تک تک افراد جامعه راه حلی است که خیلی در نظر گرفته نشده است.

بعلاوه یک دید منفی نسبت به فرش در مقابل با کفپوش های سخت از نظر بخش سلامت وجود دارد. فرش و موکت محیط مناسبی برای رشد و تکثیر قارچ ها و آلرژی زا ها در محیط فراهم می کنند. البته تلاش هایی برای ارایه انتخاب های بهتر به مصرف کننده شده به طور مثال توجه به خاب فرش که یک فاکتور مهم و تاثیر گذار بر روی سلامت مصرف کننده می باشد و استفاده از فرش

های دارای خاب حلقه ای خصوصاً برای اتاق کودکان توصیه شده زیرا میزان گرد و غبار انباشته شده و رشد قارچ ها و سایر آلرژی زاها در این فرش ها کمتر می باشد. اما صنعت فرش می بایست به این دید منفی پایان دهد. آیا تلاشی در این راستا گرفته و یا نقشه راهی در نظر گرفته شده است؟ تحقیق و بررسی بسیاری لازم است اما مسئله این است که آیا زمان کافی وجود دارد.

رویکرد ها

◀ بازیافت

بازیافت یک عامل مهم پیشرفت رویکرد به بازیافت فرش و موکت می باشد. ۱۹ سال پیش پروژه RECAM به منظور بازیافت نایلون موجود در موکت های مستهلک شروع بکار نمود و سرانجام موفقیت تبدیل نایلون ۶ به کاپرولاکتام (Caprolactam)، که بمنظور تولید دوباره نایلون بکار گرفته می شود، حاصل شد. این روش چندین سال در آمریکا توسط شرکت معتبر SHAW مورد استفاده قرار گرفته است. کشورهای دیگر از جمله انگلستان و آلمان بازیافت موکت را مورد توجه قرار داده اند. اگر چه در ابتدا به علت برخی موانع از جمله هزینه بر بودن و سختی تهیه مواد اولیه با رکود چشمگیری مواجه شدند ولی امروزه به طور خاص با پیشرفت های جدیدی که در سیستم های برش، خرد کردن و فرآیند های خشک و تر اتفاق افتاده است، بازدهی فرآیند بازیافت بسیار بالا رفته است. به این



روی سطح الیاف باقی می گذارد و پس ماندهای جاذب کثیفی را که سایر تمیز کننده ها دارند را باقی نمی گذارد. این تمیز کننده نه تنها به وظیفه خود عمل می کنند بلکه فرش موکت پوشاک منسوجات داخل منزل و دیگر الیاف را کمک می کنند تا مدت زمان طولانی تری تمیز بمانند.

فرش های جادویی

با ترکیب فرش با الکترونیک خصوصیات کاربردی در فرش ها بدست آمده است. این امر موجب شده کاربری فرش و موکت افزایش پیدا کند. یک گروه تحقیق در دانشگاه منچستر انگلستان نمونه فرش را ارائه نموده است که می تواند تشخیص بدهد که آیا کسی بر روی فرش به زمین افتاده است و یا شخصی بر روی فرش راه می رود. الیاف نوری در لایه زیری یک نقشه فشارسنج دو بعدی ایجاد می کنند که هر وقت کسی بر روی آن قدم می گذارد تغییر شکل می دهد. سنسور ها در اطراف فرش یا موکت سیگنال ها را به یک کامپیوتر منتقل می کنند که وظیفه آنالیز الگوهای جای پا یا قدم ها را بر عهده دارد. زمانی که یک تغییر تشخیص داده شد مثل افتادن ناگهانی کسی و یا چیزی، صدای هشدار پخش خواهد شد. با ملاحظه جای پا در طول زمان سیستم می تواند الگوی راه رفتن افراد را یاد بگیرد و مراقب تغییرات بسیار کوچک مثل کوچکترین تغییرات در الگوی راه رفتن افراد نیز باشد که برای پیش بینی و تشخیص مشکلات راه رفتن افراد سالمند کاربرد دارد.

اینگونه فرش و موکت ها همچنین جهت تشخیص ورود افراد خارجی به محل نیز کاربرد دارند. به طور کلی وزن افراد نوع کشش الگوی راه رفتن آن ها تشخیص داده می شود. البته امکان اضافه کردن سایر سنسورها برای تشخیص مواد شیمیایی و یا آتش نیز وجود دارد. به طور خاص با توجه به بخش امنیت این کاربرد ها را می توان برای تشخیص حضور افراد بر روی فرش ها به کار گرفت. با استفاده از سنسور ها در فرش ها می توان متوجه شد که آیا شخصی در اتاق خاصی حضور دارد یا خیر. همچنین در حوضه مراقبت این فرش ها را می توان برای مراقبت از اینکه آیا کسی شب در تختش است و یا در حال راه رفتن می باشد نیز بکار گرفت. توان کاربرد فرش های هوشمند بی پایان می باشد. اما هنوز به سختی در دسترس می باشند و با بکارگیری الکترونیک می توان کاربری فرش ها را گسترش داد و در نتیجه بازار فرش و موکت را بیش از پیش گسترش داد.

در نظر گرفتن نیاز تک تک افراد جامعه

روند پاسخ گویی به نیاز تک تک مشتری ها در صنعت فرش جایگاه خاصی ندارد. به توجه به تنوع زیاد رنگ ها

بعلاوه با به کار گیری تکنولوژی SOL-GEL می توان دوام فرش را بالا برد. اما کاربرد نانو تکنولوژی در فرش بسیار محدود می باشد. اگر چه با بکارگیری این فناوری ها برخی از معایب فرش ها نسبت به کفپوش های سخت تبدیل به مزایا می شوند.

راه حل دیگر استفاده از پوشش های آنتی باکتریال، پوشش هایی که از لحاظ زیست محیطی بی ضرر می باشند و به آسانی و عملاً قابل کاربرد بر روی هر نوع پارچه و منسوجی هستند، می باشد. مواد موجود در این پوشش ها پلیمرهایی دارای بار مثبت ایجاد می کنند که به طور شیمیایی به سطح مورد عمل می چسبند و سطح آنتی باکتریال ایجاد می کنند که تا ۹۰ روز ماندگاری دارد. این مواد به طور موثری ضد باکتری های عامل ایجاد بو، باکتری هایی که لکه ایجاد می کند و یا موجب تغییر رنگ می شوند و همچنین قارچ ها (کپک ها) می باشند. با محلول کردن ۸ انس از این مواد در یک گالن آب و اسپری کردن می توان ۲۰۰ فوت مربع از سطح فرش را پوشش داد. از جمله مزایای این محصولات نحوه اتصال منحصراً بفرش آنها، زمان حفاظت نسبتاً طولانی، سازگاری با محیط زیست و ایمن بودن به علت نداشتن ذرات فلزی سمی و سنگین مانند نانو نقره، قابلیت استفاده بر روی سطوح متخلخل و غیر متخلخل می باشد. ارایه فرش هایی که دارای خصوصیات ضد باکتری، ضد لک، ضد بو و غیره می باشند در جلب نظر مصرف کننده و افزایش میزان تقاضا تاثیر گذار می باشد.

ارائه روش های شستشو و نگهداری آسان، دیگر دستاورد فرآیند های نو می باشد. اسپری های تمیز کننده موکت، فرش، پارچه و الیاف که مقاوم ترین لکه ها و ذرات کثیفی را از موادی که با آب واکنش نمی دهند جدا می کند. حتی لکه های قدیمی تمیز می شوند. آن چه این تمیز کننده ها را خاص می کند این است که لکه ها بعد از تمیز کردن دوباره ظاهر نمی شوند و سطح تمیز شده در واقع کثیفی ها و جرم ها را از خود دفع می کند تا از دوباره کثیف شدن جلوگیری بعمل آید و دلیلی برای آب کشی وجود ندارد. در پاسخ به این سوال که چطور و چگونه این تمیز کننده کار می کند باید گفت بیشتر محلول های شستشو بر اساس شیمی کاتیونی عمل می کنند (Cationic Chemistry) به عبارت دیگر، آن ها حاوی عامل های تمیز کننده دارای بار مثبت می باشند.

اگرچه لکه ها توسط سایر تمیز کننده ها (با میزان موفقیت تمیز شوندگی مختلف) نیز تمیز میشوند، ولی پس از عمل کردن پسماندهای دارای بار مثبت باقی می گذارند. این پسماند ها شبیه یک مغناطیس عمل می کنند و کثیفی ها و لکه هایی که دارای بار منفی می باشند را به خود جذب می نمایند که موجب دوباره کثیف شدن سطح می شود. تمیز کننده های جدید با ترکیب surfactant های آبیونی و غیر یونی همراه با روش خاص شیمی anti-soiling fluorocarbon قادرند تا الیاف را بخوبی تمیز نماید در حالی که یک لایه محافظ بر

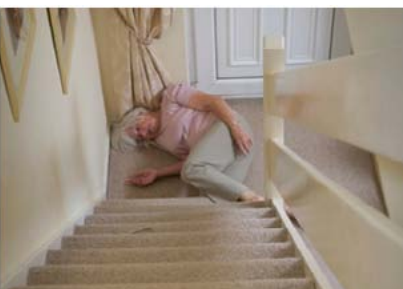
طرح ها و ساختمان فرش، تنها یک بخش محدودی از نیاز مصرف کننده ها پوشش داده شده است. اخیراً یک سیستم تولید موکت بهبود داده شده است به طوری که لایه رویی و لایه زیری به طور جدا از هم تولید می شوند. با انتخاب لایه رویی (جنبه های ظاهری) و لایه زیری (خصوصیات مکانیکی) و متصل کردن به روش معکوس می توان حوزه گسترده تری از سلیقه ها را تحت پوشش قرار داد. این گونه کفپوش ها دارای مزایای زیادی می باشند بطوریکه فرش به علت روش جدید متصل کردن نخ های فرش کاملاً قابلیت بازیافت دارد و بازیافت به راحتی توسط روش های جدید بازیافت قابل اجرا می باشد. مزیت دیگر این است که لایه رویی را می توان به راحتی تعویض نمود در حالی که لایه پستی در جای خود باقی می ماند در نتیجه مواد اولیه کمتری مصرف می شود و روند تعویض بسیار ساده تر خواهد بود. و در نهایت از آنجاییکه لایه رویی زیری به صورت جداگانه انتخاب می شوند یک لایه رویی را می توان با لایه های پستی متفاوتی استفاده نمود در نتیجه می توان بر طبق نیاز مشتری انتخاب های متفاوتی را ارائه نمود از جمله لایه پستی سخت برای اداره ها، نرم برای اتاق ها و عایق صدا در آپارتمان ها.

نتیجه

فرصت هایی برای بهبود فرش تا یک استاندارد بالاتر وجود دارد و در نتیجه بسیاری از عیب ها قابل برطرف کردن می باشند. بدین صورت در تقابل با سایر کفپوش های رقیب صنعت فرش در جایگاه برتری قرار می گیرد. فرش های جدید با قابلیت های بالا را می توان به عنوان یک جایگزین خوب برای کفپوش های سخت در نظر گرفت. این پیشرفت های جدید به صنعت فرش یک فرصت برای احیا و گسترش بازار خود خواهد بخشید.

مراجع

Carpet Recycling UK, ANNUAL REPORT 2012: www.carpetrecyclinguk.com
Braun, M., Levy, A.B., and Sifniades, S., "Recycling Nylon 6 Carpet to Caprolactam", Polymer-Plastics Technology & Engineering, Vol 38, No. 3, 1999, 471-484.
Carpet America Recovery Effort (CARE), 2004 Annual Report, <http://www.carpetrecovery.org>, Dalton, GA, 2005.
WWW.NANO4LIFE.GR
www.g-pro.com



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 ۶۱۶۰

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

افقی

۱- خانه فرش فروشان تهران- برند فوتبالی فرش ماشینی! ۲- قیمت بازاری- نیمه «مفید»!- پشت سرچیزی- از انواع فرش باریک و بلند ۳- بدی- نامور- مقعر ۴- رسم و سنت- فراق- دست ۵- برهنه- اهل شهر توت- استخوانی در پا- نوعی بالاپوش ۶- مولد- تیره و تار- ترس ۷- پیش درآمد «آمد»!- «پنبه» جابه جاشده!- آهنگساز و نوازنده ژاپنی که نخستین آلبومش با نام «داستان ماه کامل» و «بهشت» را منتشر کرد ۸- پسوند مصدر جعلی- طرح ابزی خوردنی فرش!- الیاف گران فرشی ۹- ساز مثنوی!- از ادات استشنا- طاقچه بالا- حرص و طمع ۱۰- فرش های ترکمن در این گروه نقشه های فرش قرار می گیرند- سعی و تلاش- مرغوب ترین نوع فرش ماشینی با این نخ بافته می شود ۱۱- انواع آن را روی تار و پود فرش می زنند- از اولین شرکت های وارد کننده ماشین بافندگی شانه ۱۰۰۰ در ایران ۱۲- آبرو فروش ترجم طلب- طایفه ای ایرانی- عدد فوتبالی!- مایع دباغی ۱۳- سست و بیحال- پایتخت فرش ایران- گونه و نوع- غوزه پنبه ۱۴- پدر مردگی- روز عرب- کارآموز پزشکی ۱۵- سهل و ساده- از کارخانجات به نام فرش ماشینی در کاشان و اولین شرکت تولیدکننده فرش باتکولوژی نانو

عمودی:

- ۱- از معدود برندهای فرش ماشینی در شمال غرب ایران- از بخش های صنعت نساجی در صنعت فرش
- ۲- ماه پرتابی- از تکنیک های قدیمی برای تولید فرش و کپوش در ابعاد و مدل های مختلف که به مرور زمان به صورت مکانیزه درآمده-۳- یازده-۴- پسوندد مصدر جعلی- جرس- تصدیق بچه لندن-۴- مهد فرش

تافتینگ دنیا- شن نرم- میان بدن ۵- محکم کننده
پود در فرش ماشینی- فرش ترکیه- رسوب ته جوی
۶- نصف قیمت- زیر انداز ۷- گیاه مقدس زرتشتیان-
رونوشت- ناشنا- تناوب زراعی ۸- از برندهای معتبر
فرش کاشان- رویه- فرزند زاده ۹- نگهبان راه- از انواع
نقشه های فرش- بالا آمدن آب دریا ۱۰- دریاچه ای
در ترکیه- نوعی زغالسنگ- فهم و ادراک ۱۱- رجز
خوان- باهوش- مصرف این نوع نمک خوراکی در

پیشگیری از گواتر موثر است ۱۲- «چین» توخالی-! مساوی- مرکب تندرو- از رقبای آسیایی ما در تولید فرش ۱۳- زینت ناخن-! دروغگوی آخر الزمان- ورزش مفرح آبی- انتها ۱۴- بزرگترین بازار فرش ماشینی کشور که در چهار راه سیروس تهران قرار دارد- رایزنی کردن ۱۵- از ادیان آسمانی- دهان پرنده- پول کشور آفتاب تابان- اثری از نیکلای گوگل

حواب جدول شماره ۲

۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱	
ت	ک	و	م		ر	ی	ف	س	ا	د	ا	ت	ا	س	۱
ر	ش	ا	ف		ا	س	و	ر	ب		ر	ت	ی	ت	۲
ن	م	ی		ر	ش		ا	ر	ز	ی		ر	ل	۳	
ج	ی		ا	م	ا		م	ا	ت		ل	ا	ج	ا	۴
	ر	ه	ک		ر	ش	پ	ر	س			ر	ا	ن	۵
و		ی	س	ک		ا	ت		ه	د	ی	ر	ا	ن	۶
ن		ل	ی	ا		ن	ا	ل	ز	ا	ب		ا	۷	
د	ا	د	ر	م		ش	و	ی	ن		ف	ه	ک		۸
و	ل	ا		ب	س	ا		م	و	ع	ل		ا	ج	۹
ی	ی		ه	ر	ی	ه	م		ب	ی		ل	ه	و	۱۰
ل		ر	ز	و	ع	ا	د	ف	ک		ا	ر	ا	۱۱	
م	ا	س	ر		ه	ب	ک		ل	س	ف		ن	۱۲	
ر	ی	م		ر	ا		ر	و	ک		ن		ف	۱۳	
ش		ی	و	ا	س	م		ت	ی	گ	ن	ر	ی	۱۴	
ل		ر	ت	س	ن	ی	م	س	ا		ی	ش	گ	۱۵	

مشاوره مالیاتی

در راستای اجرای اهداف و ایده های نوین اتحادیه

جهت خدمت رسانی هرچه بهتر به اعضا 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: ۰۹۱۲۳۱۰۴۲۱۵

اتحادیه فروش ماشینی و موکت قصد دارد جهت آشنایی همکاران و متصدیان واحدهای صنفی با قوانین کسب و کار، در چند فصل جداگانه به بیان موضوعاتی از قوانین نظام صنفی بپردازد.

موضوع فروش فوق العاده و فروش اقساطی

ماده ۱: فروش اقساطی عبارتست از واگذاری کالا یا خدمات به جای معلوم به خریدار به ترتیبی که تمامی یا قسمتی از بهای مزبور به اقساط مساوی یا غیرمساوی در سررسیدهای معین دریافت گردد.

ماده ۲: قیمت فروش اقساطی در سطح واحدهای تولیدی، عمده فروشی و خرده فروشی و خدماتی برابر با قیمت فروش نقدی بعلاوه حداکثر تا یک و نیم درصد به ازای هر ماه نسبت به مبلغ باقیمانده (پرداخت نشده قیمت نقدی در روز معامله) می باشد.

ماده ۳: اعلام قیمت فروش نقدی و اقساطی بصورت قطعی برای کالاهای و خدمات توسط فروشنده به خریدار الزامی است.

ماده ۴: در فروش اقساطی تنظیم قرارداد بین خریدار و فروشنده مشتمل بر مشخصات کامل کالا یا خدمات، مبلغ پرداخت نقدی، مبلغ فروش اقساطی و نحوه پرداخت آن، تعداد اقساط و نوع تضمین الزامی است.

ماده ۵: در صورتیکه خریدار قبل از سررسیدهای مقرر قصد واریز تمام یا قسمتی از بدهی خود را بنماید، فروشنده مکلف است پس از کسر ما به التفاوت قیمت نقدی و اقساطی متناسب با میزان بدهی خریدار کسورات لازم را لحاظ نماید.

ماده ۶: فروشنده می تواند بمنظور حصول اطمینان از بازپرداخت بهای کالای فروخته شده با ارائه رسید معتبر از خریدار تضمین کافی حداکثر به میزان کل اقساط اخذ نماید.

ماده ۷: فروش فوق العاده به عرضه کالا جهت فروش به قیمت حداقل پانزده درصد پایین تر از قیمت متعارف و تعادلی بازار، که در مدت معین تحت شرایط و ضوابط این آیین نامه انجام میگردد اطلاق می شود.

ماده ۸: تعداد دفعات برگزاری فروش فوق العاده واحدهای صنفی حداکثر سه نوبت در سال و هر نوبت حداکثر به مدت یک ماه می باشد.

ماده ۹: واحدهای صنفی متقاضی فروش فوق العاده مکلفند کلیه کالاهای موجود در واحد خود را تحت ضوابط این آیین نامه بفروش رسانند.

ماده ۱۰: هر واحد صنفی قبل از فروش فوق العاده مکلف است مدارک زیر را همراه درخواست با ذکر تاریخ پیشنهادی برای فروش فوق العاده کالا، جهت اخذ مجوز به اتحادیه مربوطه تسلیم نماید.

الف. فهرست کلیه کالاهای مورد عرضه در واحد صنفی.

ب. فاکتور خرید یا مدارکی دال بر قیمت های تمام شده .

ج. فهرست قیمت های رسمی یا متعارف در حال فروش عادی.

د. تعیین درصد تخفیف نسبت به قیمت فروش کالا در مورد فروش فوق العاده کالا

ه. لیست قیمت کالا پس از کسر تخفیف.

ماده ۱۱: واحدهای صنفی موظفند پس از اخذ مجوز انجام فروش فوق العاده ضمن الصاق آن در محل کسب، تابلویی شامل نرخ اولیه، میزان تخفیف و مدت فروش فوق العاده و قیمت کالا پس از کسر تخفیف را در مدخل مغازه خود به طوری که در معرض دید همگان باشد نصب نمایند.

ماده ۱۲: اتحادیه ها و مجامع امور صنفی صادرکننده مجوز فروش فوق العاده مکلفند بمنظور برخورداری واحدهای صنفی برگزارکننده فروش فوق العاده از تخفیفهای مالیاتی، یک نسخه از مجوز صادره را به حوزه مالیاتی مربوطه ارسال نمایند.

ماده ۱۳: واحدهای صنفی مجاز نمی باشند برای جلب مشتری درباره کالاهای مورد عرضه در فروش فوق العاده برخلاف واقع تبلیغ نمایند. تبلیغ خلاف واقع علاوه بر تعقیب قانونی موجب جلوگیری از فروش فوق العاده خواهد شد.

ماده ۱۴: در صورتی که واحد صنفی بدون دریافت مجوز و یا عدم رعایت مقررات این آیین نامه اقدام به فروش فوق العاده نماید مرتکب تخلف صنفی می گردد.

ماده ۱۵: واحد صنفی برگزارکننده فروش فوق العاده، مکلف به صدور و تسلیم فاکتور فروش یا فیش صندوق، به مشتری می باشد.

ماده ۱۶: واحدهای فاقد پروانه کسب مجاز به فروش فوق العاده نمی باشند. در صورت انجام، اتحادیه های صنفی ذیربط موظفند طبق ماده ۲۷ ق ن ص اینگونه واحدها را تعطیل نمایند.

ماده ۱۷: اتحادیه ها و یا مجامع امور صنفی جهت انجام خدمات به واحدهای صنفی که اقدام به فروش فوق العاده می نمایند مجازند مبلغی را براساس آیین نامه ق ن ص دریافت نمایند.

قانون های مالیاتی

مشاور مالیاتی اتحادیه



در بحث گذشته از مالیات بر حقوق و تکالیفی که پرداخت کنندگان حقوق (کارفرما) در ارتباط با تسلیم لیست حقوق پرداختی دارند موارد قانونی مربوط یادآوری گردید. لازم به توضیح است که همه ساله میزان سقف درآمد مالیاتی از جمله درآمد حقوق بگیران که از پرداخت مالیات معاف می باشند تغییر می نماید که برای سال ۱۳۹۲ این معافیت سالانه نود و نه میلیون و ششصد هزار ریال و ماهانه هشت میلیون و سیصد هزار ریال می باشد. توضیح: بهتر است برای تسلیم لیست حقوق کارمند و یا کارگر خود با اداره امور مالیاتی هماهنگی لازم را با مسئولین پرونده مالیاتی خود انجام و فرم مربوطه و چگونگی تسلیم بصورت ماهانه و یا غیر از آن را دریافت و اطلاعات لازم را از آنان کسب و انجام دهید تا در این تکلیف قانونی دچار مشکل نشوید.

واحدهای مالیاتی برای عدم انجام تکالیف مالیات بر حقوق توسط اشخاص کارفرما برگ مطالبه مالیات بر حقوق و یا جرایم متعلقه عدم تسلیم لیست صادر و ابلاغ می نمایند که توصیه می شود جهت قبول و یا اعتراض به آن (مهلت اعتراض ۳۰ روز پس از ابلاغ برگ مطالبه است.) قبل از انقضای مهلت اعتراض با مراجعه حضوری به مسئول مربوطه از چگونگی رسیدگی مانند تعداد حقوق بگیر، مدت محاسبه و سایر موارد که در برگ مطالبه منعکس می باشد، بصورت جزئی اطلاع لازم را دریافت و سپس چنانچه مغایرتی با واقعیت دارد اعتراض کتبی خود را در برگ فرم اعتراض که از واحد مالیاتی اقدام کننده دریافت می نمایید نوشته، ارائه و رسید دریافت نمایید. بدیهی است چنانچه در مغایرت واقعیت با آنچه که مورد گزارش رسیدگی قرار گرفته دارای مستندات هم چون لیست بیمه و یا مدارک دیگری می باشید کپی آن را منضم به برگ اعتراض خود تسلیم نمایید.

انواع اظهارنامه

از مزیت های قانون مالیاتها می توان به این مورد اشاره نمود که در این قانون ابتدائاً تکالیف قانونی برعهده مودیان مالیات بردرآمد گذاشته شده که برای این تکالیف قانونگذار مهلت هایی رامعین داشته است. بدیهی است پس از سپری شدن این مهلت ها و تکالیفی که مودیان مالیاتی دارند، اعم از انجام یا عدم انجام جهت رسیدگی، تکالیف مامورین مالیاتی آغاز می شود که قانونگذار برای آنان نیز مهلت هایی رامعین داشته است.

در بخش مالیات بر درآمد که انواع آن در بحث گذشته اشاره رفت صاحبان درآمد مکلفند بمنظور انجام تکالیف قانونی فرم مخصوص بنام (اظهارنامه مالیاتی) را تکمیل و همراه با کپی مستندات درآمد جهت پرداخت مالیات بر درآمد اظهار و رسیدگی لازم در مهلت هایی که قانون معین داشته است به اداره امور مالیاتی محل تحصیل درآمد تسلیم نمایند.

بحث لیست حقوق را قبلاً مطرح نمودیم که در واقع نوعی اظهارنامه محسوب می گردد که چنانچه در موقع قانونی تسلیم شده باشد واحدهای مالیاتی مکلفند قانوناً حداکثر ظرف یکسال مورد رسیدگی قرار دهند و قبول و یا عدم قبول آن را به کارفرما اعلام دارند. از انواع اظهارنامه های مالیاتی که بنوعی معمولاً به این صنف مربوط می شود اظهارنامه مالیات بردرآمد مشاغل، اظهارنامه مالیات بر درآمد حق واگذاری، اظهارنامه مالیات بر درآمد جاری خواهد بود که به تشریح موضوع هر کدام و مهلت هایی که قانون برای تسلیم اظهارنامه تعیین داشته است خواهیم پرداخت.

۱. هر شخص حقیقی که درآمدی از طریق اشتغال به مشاغل یا به عناوین دیگر در ایران تحصیل کند پس از کسر معافیت های مقرر در قانون، مشمول مالیات بردرآمد مشاغل می باشد. (ماده ۹۳ ق م)

ماده ۹۴ قانون مالیاتها، درآمد مشمول مالیات مشاغل را، کل فروش کالا و خدمات به اضافه سایر درآمدهای آنان که در سایر فصلهای درآمدی وجود ندارد پس از کسر هزینه ها و استهلاکات مربوط که در قانون قابل قبول بوده مشمول مالیات مشاغل شناخته است. در ماده ۹۵ همین قانون مقرر داشته که صاحبان مشاغل مکلفند اسناد و مدارک مثبته کافی برای تشخیص درآمد مشمول مالیات خود نگهداری نمایند.

مانند دفاتر قانونی، فاکتورهای خرید و فروش و خدمات معتبر و رسمی، فاکتور خرید دارائی برای محل کسب و اسناد هزینه های انجام شده در یکسال فعالیت.

توضیح: مطابق قانون نظام صنفی که واحدهای کسبی در اجرای این قانون پروانه کسبی اخذ می نمایند، در مراودات و معاملات صنفی مکلفند در خریدهای خود فاکتور معتبر از خریدار اخذ و در فروش این کالا برای خریدار فاکتور معتبر صادر نمایند. پس اظهارنداشتن فاکتور خرید و فروش قانوناً قابل پذیرش نبوده و تبعاتی را نیز دارد.

فاکتور معتبر، فاکتوری است که سربرگ دارد و مشخصات واحد کسبی بر روی آن بطور کامل چاپ و دارای شماره مسلسل برای هر سال و شامل نام و مشخصات خریدار، نوع کالا، واحد کالا، مشخصات کامل کالا، مبلغ، تخفیف و به امضاء خریدار و فروشنده رسیده باشد و فاقد خط خوردگی و یا مخدوش باشد.

لذا فاکتورهای چاپی که در بازار عرضه می گردد و فاقد این مشخصات بوده فاکتور معتبر و رسمی محسوب نمی گردد و بویژه از نظر اداره مالیات مردود خواهد بود.

ادامه دارد....

پرسش و پاسخ

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 ۰۹۷۷۲۴۰۰۹۹۰۰۰ و یا ایمیل info@kohanjournal.com و یا شماره ۰۲۱-۷۷۲۴۰۵۷۸۰ در تماس باشید.

۱ خانم بهاری - تهران - خانه دار

چند سالی است که به همراه خانواده خود از نمایشگاه فرش ماشینی و موکت تهران که در مهرماه در تهران برگزار می شود بازدید می کنیم. آیا امسال هم تاریخ برگزاری نمایشگاه مهرماه خواهد بود. لطفاً تاریخ دقیق نمایشگاه را اعلام نمایید؟

پاسخ جهان فرش: امسال پنجمین دوره نمایشگاه فرش ماشینی و کف پوش در شهریورماه در تاریخ (۱۵-۱۲ شهریورماه) برگزار می شود. امسال نمایشگاه روزهای سه شنبه تا جمعه برگزار خواهند شد که ۲ روز تعطیل در آن به خانواده ها این امکان را می هد که به طور جمعی و با خیالی آسوده از این نمایشگاه زیبا دیدن کنند. لازم به ذکر است که ساعت خاتمه نمایشگاه هر روز ساعت ۴ خواهد بود. بنابراین سعی نمائید به موقع خود را به نمایشگاه برسانید. شما می توانید کلکسیونی از برترین برندهای فرش ماشینی ایران و زیباترین و به روز ترین طرح و نقشه ها را در این نمایشگاه از نزدیک ببینید و احتمالاً از تخفیف های ویژه نمایشگاهی و ... هم بهره مند شوید. توصیه می شود قبل از ورود به سالن ها و به محض وارد شدن به فضای نمایشگاهی حتماً برکه راهنمای سالن ها و نام شرکت ها که به طور رایگان از باجه های اطلاع رسانی توزیع می شود را تهیه کنید تا برای بازدید از همه سالن ها سردرگم نشوید.

۲ خانم کریم پور - اصفهان - کارمند

با سلام. آیا فرش های ماشینی کاشان برای خرید مناسب هستند؟ من قبلاً فقط فرش های ماشینی یزد و مشهد را خریداری کرده ام، ولی وقتی به بازار مراجعه کردم بسیاری از شرکت ها فرش های کاشان را می فروشد. آیا کیفیت این فرش ها هم خوب است؟

پاسخ جهان فرش: همان طور که اشاره کردید شهرهای مشهد و یزد دارای برندهای نام آشنا و بسیار قدیمی و خوشنامی در صنعت فرش ماشینی هستند که محصولات بسیار با کیفیتی تولید می کنند. شهر کاشان نیز در دهه اخیر پیشرفت های بسیار زیادی را در زمینه تولید فرش ماشینی داشته است و در حال حاضر این شهر قطب تولید و فرش ماشینی ایران است و برندهای بسیار خوبی در این شهر وجود دارند که فرش های بسیار باکیفیت و مشابه رقبای دیگر خود ارائه می دهند. امروز با پیشرفت صنعت فرش ماشینی کیفیت ها بسیار به هم نزدیک شده است و قطعاً می توان گفت برندهای خوب کاشان هم قابل اطمینان هستند. بهتر است برای خرید فرش بیشتر به مشخصات فنی فرش و البته نشان استاندارد دقت کنید نه به نام شهر تولید فرش!

اگر فرش دارای نشان استاندارد باشد قطعاً باکیفیت مطلوب و مواد اولیه استاندارد تولید شده و اظهارات درج شده در لیبیل فرش مورد تایید اداره استاندارد است. بنابراین حتماً فرش های استاندارد را از واحدهای صنفی دارای جواز کسب و اعضای اتحادیه تهیه کنید.

۳ آقای زمانی - تهران - آزاد

چرا در نمایشگاه فرش ماشینی تهران، برندهای مثل فرش مشهد یا پاتریس که از برندهای خوب فرش ایران هستند حضور ندارند؟ آیا امسال هم مثل سال پیش این شرکت ها در نمایشگاه شرکت نمی کنند؟ چگونه می توانیم آخرین طرح ها و محصولات این شرکت ها را پیدا کنیم؟ لطفاً راهنمایی کنید؟

پاسخ جهان فرش: قطعاً بخش عمده ای از این مطلب به تصمیمات و سیاست گذاری های داخلی شرکت ها بر می گردد. اما آنچه مسلم است اینکه شرکت های مطرح با عدم حضور خود در این نمایشگاه شاید بخشی از نیاز بازار و یا خواسته های مشتریان را از دست بدهند. البته شرکت های مطرح فرش ماشینی قطعاً سیاست های بلند مدت و برنامه ریزی های فروش بسیار دقیقی دارند و در بسیاری از موارد از فروش محصولات خود اطمینان کامل دارند و شاید نیازی به مطرح کردن نام خود در بازار نداشته باشند. به هر حال امسال هم به نظر نمی رسد برندهای مورد نظر شما در نمایشگاه فرش تهران حاضر شوند. اما آنچه مسلم است حضور برندهای خوب در نمایشگاهی مانند نمایشگاه فرش تهران که یک نمایشگاه هویت ساز برای صنعت فرش ماشینی ایران است می تواند به هر چه قدرتمند تر شدن آن کمک کند تا بتوانیم سال به سال شاهد رشد بیشتر این رویداد و بین المللی تر شدن آن باشیم.

۴ آقای فرشچیان - تهران - بازنشسته

در صورت امکان لطفاً میزان صادرات و واردات فرش ماشینی و موکت ایران را در مقایسه با کشور ترکیه ذکر کنید؟

پاسخ جهان فرش: در ۱۲ ماهه سال ۱۳۹۱، میزان صادرات کشور در بخش صنعت نساجی ۷۵۰ میلیون دلار بوده است که نسبت به سال ۱۳۹۰ حدود ۲۴ درصد رشد نشان می دهد. همچنین صادرات صنایع نساجی با احتساب فرش دستباف رنگ و ماشین آلات نساجی به رقم یک میلیارد و دویست و دو میلیون دلار رسید که نسبت به سال گذشته ۱۱ درصد کاهش نشان می دهد. در این میان میزان واردات انواع فرش ماشینی و موکت کشور تنها ۷ میلیارد دلار بوده است. مهمترین کشورهای واردکننده فرش ماشینی و موکت به ایران عبارتند از: ترکیه، بلژیک، امارات، چین و آلمان. بیشترین میزان واردات نساجی مربوط به انواع الیاف می شود که سهمی ۵۱۲ میلیون دلاری دارد. در بخش صادرات در سال ۱۳۹۱ حدود ۴۰۰ میلیون دلار انواع انواع فرش ماشینی و موکت از ایران صادر شده است که مهمترین بازارهای صادرات ایران به ترتیب عبارتند از افغانستان، پاکستان، امارات، ترکمنستان، عراق بوده است. لازم به ذکر است که صادرات فرش ماشینی و موکت در بین صادرات نساجی بیشترین میزان را به خود اختصاص می دهد. نکته جالب توجه اینکه میزان واردات نساجی در سال ۱۳۹۱ نسبت به سال ۹۰ حدود ۶۰ درصد کاهش داشته است که به طور مستقیم به افزایش نرخ دلار و کاهش رغبت واردکنندگان بر می گردد. در مقابل علی رغم مشکلات عدیده بر سر راه صادرات فرش ماشینی و مشکلات کوچک و بزرگ صادرات فرش ماشینی در سال ۱۳۹۱ حدود ۲۲ درصد رشد نشان می دهد. لازم به ذکر است صادرات فرش ماشینی ترکیه در سال ۲۰۱۲ از مرز ۲ میلیارد دلار گذشت و طبق آمارهای اعلام شده توسط انجمن صادرکنندگان استانبول میزان صادرات ترکیه در بخش فرش ماشینی تا سال ۲۰۲۳ از مرز ۵ میلیارد دلار خواهد گذشت.



مهمترین نمایشگاهی نساجی و فرش

پنجاهمین نمایشگاه کیف و کفش استانبول – ترکیه «AYSASF»

۲۷ الی ۳۰ شهریور ۱۳۹۲
مکان: CNR Expo
فضای نمایشگاهی: ۱۵۰۰۰ مترمربع
تعداد بازدیدکنندگان: ۲۰۰۰۰
تعداد غرفه گذاران: ۳۵۰ از ۲۰ کشور
پروفایل غرفه گذاران: تولیدکنندگان اجزای کفش از جمله پارچه، کفی، پاشنه، قالب و ... تامین کنندگان و تولیدکنندگان مواد شیمیایی، مواد چرمی، مواد خام کفش، تولیدکنندگان چرم مصنوعی PU، PVC، TR، تولیدکنندگان ماشین آلات تولید چرم و کفش

www.cnraysaf.com

پانزدهمین نمایشگاه منسوجات خانگی و کپوشها مسکو – روسیه «Heimtextil»

۳ الی ۵ مهر ۱۳۹۲
مکان: Crocus Expo IEC, Pavilion 1
فضای نمایشگاهی: ۱۵۸۷۰ مترمربع
تعداد بازدیدکنندگان: ۱۴۶۵۲
تعداد غرفه گذاران: ۲۸۴ از ۲۰ کشور
پروفایل غرفه گذاران: پنجره، پرده، انواع سیستم های حفاظتی در برابر آفتاب و نور، پارچه مبلمان و چرم، حوله و سایر منسوجات مربوط به حمام، پتو، انواع منسوجات آشپزخانه، کاغذ دیواری، انواع فرش و کف پوش ها، انواع پارچه های کتانی و غیر کتانی و ...

www.heimtextil.messefrankfurt.ru

چهارمین نمایشگاه منسوجات فنی و بی یافت ها بمبئی – هندوستان «Techtextil India»

۱۱ الی ۱۳ مهر ۱۳۹۲
مکان: Bombay Exhibition centre
فضای نمایشگاهی: ۵۳۱۲ متر
تعداد بازدیدکنندگان: ۳۸۱۴
تعداد غرفه گذاران: ۱۳۰
پروفایل غرفه گذاران: ماشین آلات و تکنولوژی های نساجی، انواع الیاف و نخ، انواع پارچه، پارچه های کشیاف، بی یافت ها، کامپوزیت ها، و ...

www.techtextil-india.co.in

دهمین نمایشگاه نساجی تاشکند – ازبکستان «Textile»

۲۰ الی ۲۲ شهریور ۱۳۹۲
مکان: UzExpoCentre
فضای نمایشگاهی: ۵۲۰۰ مترمربع
تعداد بازدیدکنندگان: ۵۴۳۲
تعداد غرفه گذاران: ۲۲۵ از ۲۴ کشور
پروفایل غرفه گذاران: انواع نخ و الیاف طبیعی و مصنوعی، پارچه و انواع پارچه کشیاف، منسوجات خانگی و دکوراسیون، منسوجات فنی و بی یافت ها، مواد اولیه و قطعات نساجی، مواد شیمیایی و رنگرزی، لباس های مردانه، زنانه و بچه گانه، لباس های ورزشی، چرم و ...

www.ite-uzbekistan.uz/vis/textileexpo

پنجمین نمایشگاه فرش ماشینی و موکت تهران – ایران «FMCEX»

۱۲ الی ۱۵ شهریور ۱۳۹۲
مکان: نمایشگاه بین المللی تهران
فضای نمایشگاهی: ۱۲۰۰۰ مترمربع
تعداد غرفه گذاران: ۱۳۸ از ۱۲ کشور
پروفایل غرفه گذاران: تولیدکنندگان انواع فرش، موکت و کف پوش ها، پارکت، لمینیت و صنایع وابسته.

www.eurasianavid.com

نمایشگاه پوشاک و نساجی سانو پائولو – برزیل «Garments & Textiles»

۱۷ الی ۱۹ شهریور ۱۳۹۲
مکان: Imigrantes Exhibition Center
فضای نمایشگاهی: —
تعداد بازدیدکنندگان: ۵۴۰۲
تعداد غرفه گذاران: ۴۰۶
پروفایل غرفه گذاران: انواع کیف، لباس کودک، انواع پوشاک، انواع کفش، انواع پارچه، شال و روسری، محصولات چرمی، لباس های ورزشی و شتا، جوراب و ...

www.globalsources.com

هشتمین نمایشگاه ماشین آلات نساجی تاشکند – ازبکستان «CAITME»

۲۰ الی ۲۲ شهریور ۱۳۹۲
مکان: UzExpoCentre
فضای نمایشگاهی: ۵۲۰۰ مترمربع
تعداد بازدیدکنندگان: ۵۴۳۲
تعداد غرفه گذاران: ۲۲۵
پروفایل غرفه گذاران: ماشین آلات تولید پنبه و نخ رسی، ماشین آلات تابندگی و پیچش، ماشین آلات بافندگی، جوراب بافی، ماشین آلات چاپ و رنگرزی و تکمیل، ماشین آلات تولید پوشاک، دستگاه های آزمایشگاهی و سیستم کنترل کیفیت، نرم افزارهای CAD/CAM و CIM و سایر خدمات نساجی و ...

www.ite-uzbekistan.uz/vis/caitme

نمایشگاه منسوجات خانگی شانگهای – چین

«Intertextile Shanghai Home Textiles»

۵ الی ۷ شهریور ۱۳۹۲
مکان: Shanghai New International Expo Centre
فضای نمایشگاهی: ۱۳۸۰۰۰ مترمربع
تعداد بازدیدکنندگان: ۳۹۰۳۵
تعداد غرفه گذاران: ۱۳۳۱ از ۲۹ کشور
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.intertextilehome.com

نمایشگاه ماشین آلات نساجی و نگهداری منسوجات مسکو – روسیه «Texcare»

۱۶ الی ۱۷ مهر ۱۳۹۲
مکان: "IEC" Expocentre
پروفایل بازدیدکنندگان: خرده فروشی (خشک شوییها، پاک کننده ها)، عمده فروشان، توزیع کنندگان (مواد شوینده و تجهیزات حرفه ای، محصولات بهداشتی)، تحویل خدمات (مواد شیمیایی، لوازم جانی)، پاک کننده فرش و اثاثه یا لوازم داخلی، صنعت هتل ها، رستوران ها، و غیره)، شرکت های صنعتی (برق، نفت و گاز، حمل و نقل، مواد غذایی، متالورژی و بخش های معدن، صنعت خودرو)، بیمارستان ها، خانه های سالمندان، ویلا، مراکز کسب و کار، ورزشی و مرکز تناسب اندام

www.texcare.messefrankfurt.ru

فرش سهند

SAHAND CARPET

WWW.SAHANDCARPET.COM



Ministry of Industry



No.13, E.Armaghan ST., Africa Ave.,
Tehran 19156 Iran
Tel: (+9821) 22044865 - 7
Fax: (+9821) 22044449
info@sahandcarpet.com

تهران ، بلوار آفریقا ، خیابان ارمغان شرقی
شماره ۱۳ ، طبقه ۱۱
تلفن : ۲۲۰۴۴۸۶۵-۷
فکس : ۲۲۰۴۴۴۴۹

انواع تجارت الکترونیک

آرمان پساینده - کارشناس IT و دبیر دپارتمان IT کلینیک کسب و کار

e-Business

Jeff Bezos مؤسس شرکت amazon، سایت خود را فقط برای فروش کتاب از طریق اینترنت راه اندازی کرد و این ایده ساده مقدمه ای بود برای یک تحول جهانی.

در تجارت الکترونیکی B2C در یک طرف معامله، تولید کننده (فروشنده) محصول و در طرف دیگر، خریدار (مصرف کننده نهایی) قرار دارد. موفقیت در این مدل وابسته به تجربیاتی است که به مشتری ارائه می گردد. باید به مشتری سرویس هایی ارائه گردد که در مدل سنتی به آنها خو گرفته است و شرایط مشابه را به وجود آورد. شرکت هایی نظیر amazon و REI روی شهرت خود محیط نیرومند online را تدارک دیده اند که بتوانند رضایت بی چون و چرای مشتری را جلب نمایند. شکل دیگر تجربیات Online مشتری این است که رابطه تصویری با مشتری به درستی انتخاب گردد. متن و گرافیکی که مشتری باید با آن به جای فروشنده تبادل نظر کند باید خوب طراحی شده باشد.

پس از هک شدن بسیاری از وب سایت های خرده فروشان اینترنتی مانند Creditcards و egghead و ... بسیاری از مشتریان نسبت به دزدیده شدن اطلاعات شخصی شان توسط هکرها بسیار حساس شده اند، که این امر باعث کاهش معاملات

الکترونیکی در مقاطع و فواصل زمانی زیادی شده، اما معاملات را به نقطه صفر نرسانده است و مردم هنوز از فروشگاه های Online استفاده می کنند.

هم اکنون این روش در کشور ما موجود است و مورد استفاده قرار می گیرد و در این روش خریدار به طور مستقیم با

می کرد به بازار عرضه نمودند. Forrester Research که به تجزیه و تحلیل فعل و انفعالات در بخش فناوری مشغول است در ۱۹۹۹ تخمین زد که حجم مبادلات B2B تا سال ۲۰۰۴ در ایالات متحده به یک تریلیون دلار و در سال بعد از آن به ۲/۷ تریلیون دلار برسد. دولت استرالیا با همکاری شرکت معتبر ITOL قصد دارد در یک برنامه ۵ ساله مبلغ ۶/۶ میلیون دلار برای زیر ساخت های تجارت الکترونیک هزینه کند. این مبلغ صرف برنامه B2B خواهد شد. به صورت طبیعی در B2B فروش مستقیم، منبع اصلی درآمد به حساب می آید، مانند وقتی که یک فروشنده محصول خود را به یک فروشنده دیگر مستقیماً می فروشد. با این وجود وب می تواند روی فروش مستقیم تأثیر بگذارد و این قاعده را بر هم بزند.

در این نظام جدید اقتصاد جهانی که به سمت تداوم ارتباطات الکترونیکی در حال پیش روی است مشکلاتی نیز وجود دارد. از جمله اینکه رو در رو نبودن مشتری و فروشنده باعث می شود تا معامله بهتر صورت گیرد. این مشتریان برای دریافت اطلاعات بیشتر باید به تلفن به مرکز اصلی وصل شوند، اما هیچ تضمینی برای اینکه کسی آن سوی خط باشد وجود ندارد.

Business to Consumer
B2C

تجارت فروشنده با مصرف کننده

بیشترین سهم در انجام تجارت الکترونیکی از نوع B2C را خرده فروشی تشکیل می دهد. این نوع تجارت با گسترش وب به سرعت افزایش پیدا کرد و اکنون به راحتی می توان انواع و اقسام کالاها از شیرینی گرفته تا اتومبیل و نرم افزارهای کامپیوتری را از طریق اینترنت خریداری کرد. B2C از حدود ۵ سال پیش با راه اندازی سایت هایی چون amazon و CDNOW آغاز شد.

Business to Business
B2B

تجارت فروشنده با فروشنده



B2B اولین خرید و فروش معاملات الکترونیکی است و هنوز هم طبق آخرین آمار بیشترین عایدی را کسب می کند. در B2B تجار نه تنها مجبورند مشتریان خود را بشناسند، بلکه باید واسطه ها را نیز شناسایی کنند. در این مدل همه شرکاء و خدمات مرتبط با تجارت بین المللی از قبیل: تأمین کنندگان، خریداران، فرستندگان دریایی کالا، لجستیک (پشتیبانی)، سرویس های بازرسی، اخبار بازاریابی و کاربریهای نرم افزار را که موجب سهولت در امور تولید، خرید و فروش می گردند در یک محل گرد هم می آورند.

B2B در جایی استفاده می گردد که بخواهیم خرید و فروش عمده را به کمک تجارت الکترونیکی انجام دهیم و خارج از حیطه خرده فروشان عمل نماییم. چرا که خرده فروشی در اینترنت با خطرات بسیار همراه است زیرا مشتریان تمایل ندارند تا همه چیز را از روی اینترنت خریداری کنند و فقط روی برخی از اجناس دست می گذارند و سایر موارد برایشان اهمیت چندانی ندارد. شرکت Cisco یکی از اولین شرکت های بزرگی بود که در جولای ۱۹۹۶ سایت تجارت الکترونیکی خود را راه اندازی کرد و بعد از آن تلاش جدی، بقیه شرکت ها برای چنین امری آغاز شد. یک ماه بعد شرکت های کامپیوتری عظیمی نظیر Microsoft و IBM نرم افزارهای تجاری خود را که امکان انجام فروش از طریق اینترنت را فراهم





(VAN) به مراکز تجاری و خدماتی متصل است ارسال و یا دریافت نماید.

Business to Administration B2A

تجارت فروشنده با اداره

این نوع تجارت الکترونیکی شامل تمامی مبادلات تجاری - مالی بین شرکت ها و سازمان های دولتی است. تأمین نیازهای دولت توسط شرکت ها و پرداخت عوارض مالیات ها از جمله مواردی است که می توان در این گروه گنجانده. تجارت B2A در حال حاضر دوران کودکی خود را طی می کند ولی در آینده ای نزدیک زمانی که دولت ها به ارتقاء ارتباطات خود تمایل و توجه نشان دهند، به سرعت رشد خواهد نمود.

Consumer to Administration C2A

تجارت مصرف کننده با اداره

مدل تجارت الکترونیکی C2A هنوز پدیدار نشده است. ولی به دنبال رشد انواع B2C و B2A، دولت ها احتمالاً مبادلات الکترونیکی را به حیطه هایی همچون جمع آوری کمک های مردمی، پرداخت مالیات بر درآمد و هر گونه امور تجاری دیگری که بین دولت ها و مردم انجام می شود، گسترش خواهند داد.

با تجربه و آزمایش تمام مدل های تجاری Online که تا کنون بیان شد، مشخص است که با وجودی که تجارت الکترونیک که پدیده تقریباً جدید و نوپاست، اما بسیار فعال است. دانشمندان معتقدند که یافتن منابع درآمد Online مطمئن، با سعی و خطا آزمایش می شود. مدل های B2C و B2B بیشترین توجه را امروزه به خود جلب کرده اند ولی مدل های دیگر هنوز در حال تعدیل استراتژی هایشان هستند و روش هایشان را گسترش می دهند. به هر حال عاقلانه است که ما راجع به ۵ سال ابتدای کار تجارت الکترونیک مانند ۵ سال ابتدای زندگی یک کودک ببیندیشیم.

قیمت محصول اغلب کاری دشوار است. بنابراین جهت راحت تر نمودن امر خرید، نیاز به روشهای جدید خرید و فروش اینترنتی Online است که در آژانس های فروش به سوددهی منتهی شود بایستی از یک استراتژی فروش استفاده نمایند مانند Priceline که خود را با این استراتژی تطبیق داده است.

Peer to Peer P2P

تجارت نقطه به نقطه

مدل تجارت الکترونیکی P2P برای تسویه حساب کردن شرکت کنندگان در حراج با فروشنده است که مشهورترین آنها سرویسی است به نام Paypal. تجارت P2P در چهار چوبی کار می کند که افراد بتوانند مستقیماً باهم پول رد و بدل کنند و در حالیکه سهم اصلی داد و ستد پولی را نقل و انتقالات رو در رو بعهده دارد، فناوری تلفن های همراه تعداد افراد بیشتری را در داد و ستد غیر حضوری سهمی می کند. قبل از Paypal بسیاری از تاجران Online در قد و قواره های متفاوت پرداخت مشتریها را از طریق حساب کارت های اعتباری تجارت دریافت می کردند.

با استفاده از سخت افزار Mondex که زیر مجموعه Mastercard میباشد، کاربران قادرند نقل و انتقالات الکترونیکی پولی خود را انجام دهند و پول خود را از یک کارت اعتباری به کارت اعتباری دیگر منتقل نمایند. تحوه استفاده از تلفن همراه بدین صورت است که به جای فناوری GSM که استاندارد معمول ارتباطی تلفن همراه در بسیاری از کشورها به ویژه در اروپاست، فناوری دیگری تحت پروتکل بکارگیری نرم افزار کاربردی از طریق تجهیزات بی سیم (Wireless Application Protocol) که به اختصار WAP نامیده می شود، جایگزین می گردد. در این شیوه جدید، هر تلفن همراه از طریق مرکز تلفن با یک کامپیوتر سرویسگر مرتبط می شود و می تواند نرم افزار مورد نیاز کاربر خود را بر روی کامپیوتر مذکور فعال نماید. بدین ترتیب استفاده کننده می تواند اطلاعات خود را از طریق کامپیوتر سرویسگر که خود از طریق اینترنت و یا شبکه های ارزش افزوده



توزیع کننده از طریق اینترنت وارد معامله می شود. هم اکنون سازمانی هایی مانند شهروند چنین خدماتی را ارائه می کنند، اما این خدمات هنوز به صورت عمده در میان ما جا نیفتاده است. حتی میان کاربران حرفه ای اینترنت در ایران استفاده از این خدمات کمتر مرسوم است.

Consumer to Consumer C2C

تجارت مصرف کننده با مصرف کننده

در این مدل تجارت الکترونیکی، مزایده ها و مناقصه های کالاها از طریق اینترنت انجام می گیرد. مدل C2C شبیه نیازمندیهای طبقه بندی شده یک روزنامه و یا شبیه به یک دکه در بازار دست دوم یا سمساری است. ایده اصلی این مدل این است که مصرف کنندگان با یکدیگر بدون واسطه به خرید و فروش بپردازد. ebay غول حراجی Online بزرگ ترین نمونه اولیه مدل C2C می باشد. ebay خود چیزی نمی فروشد و به عنوان واسطی بین خریداران و فروشندگان به ارائه محصولاتی در حراجی Online عمل می کند. به عنوان مثال ebay اجازه می دهد فروشنده قیمت اولیه خود را در حراجی قرار دهد و سپس شرکت کنندگان در حراج قبل از اتمام مدت باید روی کالای به حراج گذاشته شده اظهار نظر کنند. سایت های اینترنتی دیگر نظیر Autobyte و Carsmart نمونه هایی از مدل C2C می باشد. به دلیل ناچیز بودن هزینه تبلیغات در اینترنت استفاده از مدل C2C توسط کاربران اینترنتی جهت فروش کالاهای مورد نظر خود توجه قرار گرفته است.

Consumer to Business C2B

تجارت مصرف کننده با فروشنده

در حالیکه بازار مصرف کننده Online روز به روز در حال گسترش است، بسیاری از خریداران دریافته اند که شیوه انتخاب محصول بسیار گسترده و ممکن است آنان را غوطه ور سازد. چرا که وقتی مصرف کنندگان، سایت هایی را در ارتباط با فروش محصول مورد نظر خود می یابند، یافتن خود محصول در آن سایت و به دست آوردن



۱- هزینه راه اندازی فروشگاه الکترونیکی بسیار کمتر از فروشگاههای فیزیکی است.
۲- مشتریان، منحصر به یک منطقه یا کشور خاص نبوده و محیط فروشگاه با مرزهای جغرافیایی محدود نخواهد بود.
۳- رقابت برای جذب مشتری سبب ارتقاء کیفیت محصولات و خدمات خواهد شد.
۴- مدیریت فروشگاه و تعیین راهکارهای آتی کاملاً سازمان یافته می گردد.

۵- فروشگاهها قادر خواهند بود مشتریان خود را براساس سلیقه، علاقه و انتخابهای ایشان شناسایی کرده و آنها را در انتخاب کالای مورد نظر خود راهنمایی کنند.
۶- اضافه کردن سرویسهای جدید نظیر پشتیبانی خدمات، جوابگویی به سؤالات مشتریان و غیره می تواند به سهولت انجام پذیرد.
۷- رقابت و بازاریابی می تواند با ایجاد یک بازار مناسب و حضور جذاب در شبکه جهانی اینترنت انجام گیرد.
۸- ارتباط با مشتریان، تولیدکنندگان و دیگر افراد درگیر، می تواند با استفاده از صفحات WEB، نامه های الکترونیکی و EDI تسهیل شود.
۹- سفارشات می توانند بصورت الکترونیکی ارسال و دریافت شوند.
۱۰- تعداد مشتریان و خریداران به سرعت قابل افزایش است.
۱۱- نرخ سود در مقابل هزینه های مصرفی افزایش خواهد یافت.
۱۲- ارتباط با تولیدکنندگان کالاها، با حذف واسطه ها، بهینه می گردد.

روشهای ایجاد یک تجارت الکترونیکی از نوع B2C

اجزای اصلی یک تجارت الکترونیکی از نوع B2C عبارتند از یک فروشگاه الکترونیکی (که به شکل صفحات متعدد WEB ساخته شده و توسط مرورگرهای مشتریان مورد استفاده قرار می گیرند) و یک سرویس دهنده WEB که کلیه مسائل مدیریتی فروشگاه و هرآنچه که دید مشتریان به دور است بواسطه آن انجام خواهد گرفت.

مزایای تجارت الکترونیکی از نوع B2C

تجارت الکترونیکی یک فناوری برای تغییر است. شرکت هایی که از آن به هدف ارتقاء سیستم فعلی خود استفاده می کنند از مزایای آن بطور کامل بهره نخواهند برد. بیشترین امتیازات تجارت الکترونیکی نصیب سازمان هایی خواهد شد که می خواهند روش و ساختار تجارت خود را تغییر داده و آن با تجارت الکترونیکی همگون سازند.

از دید خریداران فروشگاههای الکترونیکی امتیازات منحصر به فردی دارند که عبارتند از:

- ۱- کاتالوگ و مشخصات کالاها به سهولت قابل دسترسی و مشاهده بوده و مشتری همچنین قادر است براساس ویژگیهای متعدد (همچون نام، نوع، رنگ، وزن، قیمت و...) کالای مورد نظر خود را جستجو نماید. توضیح کالاها می تواند به همراه تصاویر متعدد بوده و در عین حال می تواند شامل تصاویر سه بعدی نیز باشد که مشتری از زوایای گوناگون کالای مورد نظر را مشاهده نماید.
 - ۲- کالاها و خدمات می توانند توسط بقیه خریداران نظر دهی شوند و مشتری قادر است از نظرات بقیه خریداران در مورد کالای مورد نظر خود مطلع شود.
 - ۳- خرید از فروشگاه می تواند بصورت ۲۴ ساعته و در تمام روزهای هفته انجام گیرد.
 - ۴- بعضی از محصولات (همچون نرم افزار، کتابهای الکترونیکی، موسیقی، فیلم، ...) در همان زمان خرید قابل دریافت از سایت فروشگاه هستند.
 - ۵- کالاها معمولاً از فروشگاههای فیزیکی ارزان تر خواهد بود (به علت کم بودن هزینه های سربار فروشگاه و زیاد بودن تعداد خریداران).
 - ۶- فشار و استرس معمول در هنگام خرید از یک فروشگاه فیزیکی، به هنگام خرید از یک فروشگاه الکترونیکی وجود نخواهد داشت.
 - ۷- مقایسه انواع گوناگون یک کالای خاص در فروشگاههای مختلف می تواند به راحتی انجام گیرد. فاصله بین این فروشگاهها به اندازه یک Click است.
 - ۸- خریدار قادر است کلیه فروشگاهها را برای یافتن مناسب ترین قیمت بری کالای مورد نظر خود جستجو کند.
 - ۹- خریدار پس از انتخاب کالا، بسادگی و با فشردن چند کلید قادر به انجام سفارش و پرداخت هزینه ها بوده و بعد از مدت معینی کالای خریداری شده را در منزل خود دریافت خواهد کرد.
 - ۱۰- بعد از دریافت کالا، اگر مشکلی در کالای دریافت شده موجود باشد، خریدار می تواند به سایت فروشگاه مراجعه کرده و از امکانات ارجاع کالا استفاده نماید.
- از دید فروشندگان و صاحبان فروشگاههای الکترونیکی، موارد زیر نیز بعنوان امتیازات تجارت الکترونیکی محسوب می گردند:

بجز این دو جزء اصلی، بسیاری از فروشگاههای الکترونیکی نیازمند یک بانک اطلاعاتی نیز می باشند تا مشخصات کالاها، مشتریان و اطلاعات دیگر را در آن ذخیره کنند. همچنین اجزای فرعی دیگری نیز ممکن است بنا به ویژگی های فروشگاه مورد نیاز باشند. از جمله این اجزاء می توان برای ارسال محصولات و خدمات از طریق اینترنت نام برد.

* فروشنده ای که خواهان راه اندازی یک تجارت الکترونیکی از نوع B2C باشد، به روشهای متعدد می تواند این امر را به انجام برساند. سه روش اصلی برای برقراری یک B2C عبارتند از:

- ۱- خرید یک بسته نرم افزاری آماده که شامل یک فروشگاه الکترونیکی و ابزارهای لازم دیگر باشد. محصولات Easy cart، InterShop، Open Market و Net Commerce نمونه هایی از این بسته های آماده به شمار می آیند. این محصولات پس از خرید، مطابق سلیقه صاحب فروشگاه تغییر یافته و آماده استفاده بعنوان یک فروشگاه الکترونیکی بر روی اینترنت خواهند شد. بعضی از انواع این بسته های آماده، فروشگاه را ملزم می کنند که به ازای هر فروش، مبلغی را به ایشان بپردازد.
- ۲- سفارش ساخت سیستم به شرکت هایی که اینگونه امور را به انجام می رسانند. با گسترش تجارت الکترونیکی، اینگونه شرکتها نیز رشد سریعی داشته اند و قادرند با استفاده از فناوریهای جدید، در زمانی کوتاه یک فروشگاه الکترونیکی برای متقاضیان بر روی اینترنت راه اندازی نمایند.
- ۳- اجاره قسمتی از یک فروشگاه موجود.

انا لله و انا الیه راجعون



درگذشت حاج محمد عزیزی از اعضای صنف اتحادیه فرش ماشینی تهران را به خانواده محترم و بازماندگان تسلیت عرض میکنیم و از خداوند متعال برای آن مرحوم رحمت و مغفرت مسئلت داریم.

"هیات مدیره اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران"

**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: ۱۸-۰۸۶۶-۴۲۴۸۱۱۱

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: ۰۳۶۲۲۷۵۹۱۱۹
کارخانه و دفتر مرکزی: آران و
بیدگل، شهرک صنعتی سلیمان
صبحی بیدگلی، بلوار ۱، فرعی ۵ پلاک
۲۹۵

ماهوت کویر

نماینده فروش شرکت
**صنایع نساجی ماهوت
کویر**

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

کاشان، منطقه صنعتی آران و بیدگل،
شهرک صنعتی سلیمان صبحی، بلوار
اول، پلاک ۱۲۰
تلفن: ۰۳۶۲-۲۷۵۹۵۷۲

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
فرنگی
- انبارهای متمرکز

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



Ebrahimi Carpet

فروشگاه فرش ابراهیمی

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 شخصتهای کارتونی برای خردسالان

نمایشگاه مرکزی:

نارمک چهارراه سرسبز - روبروی ایستگاه مترو - گالری فرش ابراهیمی
تلفن: ۶ - ۷۷۴۹۸۶۲۴

دفتر پخش:

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

فروشگاه فرش نگین اکسیر



تهران، میدان بهارستان، خیابان

مصطفی خمینی، پایین تر از چهارراه

سرچشمه، روبروی پمپ بنزین، پلاک

۱۱۱۷۶۳۷۱۶۸: کد پستی

تلفن: ۰۳۹۵۶۴۸۵-۹۰

همراه: ۰۹۱۳۱۱۸۳۴۷



برآنیم تازیرپای هریرانی یک فرش خوب بکسترایم

آدرس: تهران- میدان هفت تیر- مقابل فروشگاه زنجیره ای یاس
نیش کوچه مازندرانی- پلاک ۱ تلفن: ۸۸۸۲۰۵۵۲



فرش خوب

KHOOB CARPET

ماه مبارک رمضان در تهران قدیم

در تهران قدیم اعلام زمان سحر و افطار با شلیک گلوله توپ همراه بود. چنان که در هر گوشه ای از شهر دو توپ جنگی کار گذاشته می شد که این توپها هنگام سحر و اذان مغرب ۳ بار شلیک کرده و ...

در روزگار قدیم که خبری از پیشرفت تکنولوژی و رفتاری های روزمره زندگی نبود، استقبال از ماه رمضان و سپری کردن روزهای پر فیض و برکت آن با آداب و رسوم خاصی همراه بود. در آن زمان در برخی از شهرها همانند تهران قدیم مردم همانند عید نوروز به استقبال ماه رمضان می رفتند.

زن ها به جارو و خانه تکانی پرداخته و مردها غبار از حصار و حصیر مساجد می گرفتند و به حرمت این ماه مبارک جامه نو به تن می کردند. از همان شبی که قرار بود حلول ماه مبارک رمضان در آسمان تهران نمایان شود خانواده های زیادی با آب، آینه و سبزه راهی پشت بام می شدند تا هلال آغاز ماه مبارک رمضان را به چشم خود ببینند.

در تهران قدیم اعلام زمان سحر و افطار با شلیک گلوله توپ همراه بود. چنان که در هر گوشه ای از شهر دو توپ جنگی کار گذاشته می شد که این توپها هنگام سحر و اذان مغرب ۳ بار شلیک کرده و اوقات شرعی را به این ترتیب به مردم اعلام می کردند. در آن زمان رسم بود یکی ۲ ساعت مانده به اذان صبح جلوی در خانه ها و مغازه هایی که در جایگاه مرتفع و بلندتری بودند یک چراغ نفتی آویزان می کردند تا مردم با دیدن نور آنها بساط سفره سحری را بچینند.

همچنین کسب و کار بازاریان در ایام ماه رمضان پاک تر و پر برکت تر می شد، اگر چه بسیاری از صنوف در این ماه تعطیل یا کم کار می شدند اما در عوض حمام ها، قهوه خانه ها، زورخانه ها و شیرینی فروشی ها به رونق می افتادند.

ماه رمضان که می رسید حتی کاسب های کم فروش هم سنگ های قلابی شان را به انبار می بردند تا وزنه های دقیق را برای معامله با مردم مورد استفاده قرار دهند.

نان شیرمال نیز پر روغن تر و چرب پخته، و تافتون و شیر به قیمت عادلانه عرضه می شد. مشهور است که در تهران قدیم روشنایی معابر که توسط چراغ های نفتی تأمین می شد تنها ۲ ساعت پس از غروب آفتاب ادامه داشت و پس از آن با

نواختن گزمه های حکومتی بر طبل های شان، شهر در خاموشی فرو می رفت، اما به میمنت از راه رسیدن ماه رمضان نه تنها عبور و مرور بعد از غروب آفتاب قطع نمی شد بلکه تا طلوع آفتاب ادامه می یافت.

در گذشته خورد و خوراک مردم در ماه رمضان تفاوت های زیادی داشت. مردم از غذاهایی استفاده می کردند که در کنار سالم و مفید بودن بتوانند نیازهای غذایی بدن آنها را در طول ساعات روزه داری تأمین کنند. در روزگار قدیم مردم تهران بیشتر در موقع سحری برنج می خوردند، چون در طول روز کمتر باعث تشنگی می شد.

زولبیا، بامیه خوراکی هایی بودند که خانواده ها در ساعات پایانی شب دور هم جمع می می شدند و ضمن مصاحبت با یکدیگر به عنوان شب چره آنها را میل می کردند.

همچنین به جای دوغ و ماست از هندوانه و خربزه استفاده می کردند تا رفع عطش کنند. در زمان افطار نیز بعضی از غذاهای اصیل تهران مثل تره خلو، شیربرنج و پالوده سیب مورد استفاده مردم قرار می گرفت. چند ساعت پس از استفاده این غذاهای سبک به عنوان افطاری، نوبت به پس افطاری می رسید که آبگوشت، چلوکباب و انواع خورش ها از مهم ترین پس افطاری های مورد مصرف تهرانی های قدیم محسوب می شد.

زولبیا، بامیه خوراکی هایی بودند که خانواده ها در ساعات پایانی شب دور هم جمع می می شدند و ضمن مصاحبت با یکدیگر به عنوان شب چره آنها را میل می کردند.

سحر خوانی رسمی قدیمی

در آن زمان خبری از رادیو و تلویزیون برای اعلام اوقات شرعی به مردم نبود و اعلام زمان سحر و طلوع و غروب خورشید با صدای طبل، دهل، نقاره و دف زنی اعلام می شد. در برخی از شهرها مردم با صدای نقاره به استقبال اذان صبح رفته و روزه می گرفتند. نقاره زنی که قبل از اسلام به عنوان یک رسم کهن هنگام طلوع خورشید اجرا می شد با آمدن اسلام جلوه ای دیگر پیدا کرد و به سنتی برای اعلام زمان سحر و افطار در ماه رمضان تبدیل شد و چهره یک هنر آیینی را به خود گرفت، به طوری که در حال حاضر در بعضی از مناطق ایران همانند طیس، این کار به شکل یک سنت وقفی در آمده و به صورت اوقافی انجام می شود. در برخی دیگر از مناطق ایران هم براساس تفکرات و باورهای قومی از دهل و دف به جای نقاره برای بیداری مؤمنان استفاده می شد.

در ماه رمضان تهران امروز دیگر خبری از هیاهو در قهوه خانه ها و صدای شلیک توپ در افطار و سحر، خوردن آجیل مراد، دوختن بیراهن مراد و چیدن پیش افطاری و پس افطاری نیست. بدون شک حال و هوای تهران و فرهنگ مردم آن دستخوش تغییر شده است.



فروشگاه فرش رضوی نیا

نمایندگی فرش ماهریس



تهران-میدان هفت تیر-جنب هتل مروارید-پلاک ۲۹-فروشگاه فرش رضوی نیا

تلفن: ۸۸۳۲۴۸۰۷ - ۸۸۳۲۴۸۶۱ - ۸۸۳۲۳۵۱۶

اخبار نساجی و فرش

برزهای فرش ماشینی، تهدیدی برای محیط زیست کاشان

مدیرعامل جمعیت کویر سبز کاشان آلودگی ناشی از برزهای آکریلیک فرش ماشینی را خطری جدی برای محیط زیست این شهرستان قلمداد کرد.

خسرو اعتماد در گفت و گو با فارس در کاشان اظهار داشت: تردد وانت بارهای حامل فرش های ماشینی بدون پوشش در فاصله بین کارخانه های فرش ماشینی تا شرکت های تکمیل فرش باعث می شود تا برزهای آکریلیک سرطان زا در هوا منتشر و هوای شهرستان را آلوده کند.

وی افزود: تردد وانت بارها در مسیر کارخانه های فرش ماشینی تا شرکت های تکمیل فرش از جمله تردد در داخل محدوده شهری به دلیل عدم استفاده از چادر برزنت برای پوشش فرش های ماشینی موجب انتشار برزهای آکریلیک در فضا شده و ضمن آلودگی هوا و محیط زیست، موجب افزایش بیماری های تنفسی می شود.

مدیرعامل جمعیت کویر سبز کاشان با اشاره به محاصره شهرستان کاشان توسط پنج شهرک صنعتی بزرگ در منطقه کاشان یادآور شد: عدم توزیع متناسب کارخانه های فرش ماشینی و شرکت های تکمیل فرش در شهرک های صنعتی منطقه کاشان باعث شده کارخانه های فرش ماشینی، به دلیل عدم استفاده از چادر برزنت توسط وانت بارهای حامل فرش خام زمینه ساز انتشار برزهای آکریلیک فرش در فضا و آلوده شدن هوا و محیط زیست شود.

اعتماد با تأکید بر این که موضوع تردد وانت بارهای حامل فرش های آکریلیک از طرف جمعیت کویر سبز کاشان بارها پیگیری شده است تصریح کرد: بی توجهی متولیان امر، محیط زیست و راهنمایی و رانندگی باعث شده است تا رویه اشتباه حمل فرش های ماشینی و انتشار برزهای آکریلیک فرش ماشینی همچنان ادامه داشته باشد و محیط زیست را با خطر جدی مواجه کند. این مسئول با اشاره به اینکه انتشار برزهای آکریلیک فرش ماشینی در فضا قابل مشاهده نیست بیان داشت: آلودگی محیط زیست به گونه ای است که خارهای سبز شده در حاشیه های جاده های محل تردد وانت های حمل فرش ماشینی را چتر قرمزی از برزهای آکریلیک پوشانده است.

وی متذکر شد: از نخستین سال تأسیس جمعیت کویر سبز در سال ۷۹ تاکنون معضلی که توجه جمعیت کویر سبز را به خود معطوف داشته است آلودگی برزهای آکریلیک فرش ماشینی بوده است و تا به امروز هیچ اقدامی برای رفع آن که کار ساده ای است انجام نشده است.

نمایشگاه اختصاصی فرش ایران در مسکو برگزار شد

نمایشگاه اختصاصی فرش دستباف ایران با حضور شرکت های صادر کننده از کشورمان در مسکو در خرداد ۱۳۹۲ برگزار شد.



در این نمایشگاه که با همکاری بخش اقتصادی سفارت جمهوری اسلامی ایران در روسیه برگزار شد، ده شرکت صادرکننده ایرانی، انواع فرش های نفیس کشورمان را در طرح و رنگ های متنوع و در فضایی به مساحت هزار متر مربع در معرض دید علاقمندان قرار دادند.

غلامرضا عباسی مشاور مرکز ملی فرش ایران با اشاره به ۳۰ بازار هدف صادراتی فرش دستباف ایران اظهار داشت: سال گذشته میزان صادرات فرش دستباف ایران به کشورهای روسیه، چین، آفریقای جنوبی افزایش یافت به گونه ای که روسیه با ۴ پله، چین ۶ پله و آفریقای جنوبی ۷ پله صعود نسبت به سال ۹۰، میزان واردات فرش دستباف را از ایران افزایش دادند.

نمایشگاه اختصاصی فرش دستباف ایران میزبان جمعی از بازرگانان و تجار روسیه؛ سفیران و دیپلمات های دیگر کشورها بود و بازدیدکنندگان استقبال خوبی از این نمایشگاه کردند.

نقشه های قدیمی فرش ایرانی به سازمان اسناد و کتابخانه ملی منتقل می شود

نقشه های قدیمی فرش ایرانی طی تفاهم نامه ای که به امضای رییس کتابخانه ملی و مدیر عامل شرکت سهامی فرش ایران رسید، برای نخستین بار برای صیانت و نگهداری به سازمان اسناد و کتابخانه ملی منتقل می شود.

در مراسم عقد تفاهم نامه به امضای اسحاق صلاحی رییس سازمان اسناد و کتابخانه ملی و محمد رضا عابد مدیر عامل شرکت سهامی فرش ایران رسید، صلاحی با استقبال از این قرارداد، بر اهمیت نگهداری از کلیه اسناد ارزشمند تأکید کرد و افزود: برای اولین بار در تاریخ است که فرش به صورت سند در می آید.

وی ادامه داد: باید استانداردهای تهیه این سند مهم و

حفاظت از آن به درستی آموزش داده شود و کاربر نیز بتواند بنابر نیاز اطلاعاتی خود و استانداردهای کتابخانه به راحتی جستجو نماید و اطلاعات را دریافت کند.

نخستین فرش ضد لکه جهان در کاشان تولید شد

برای نخستین بار فرش مقاوم در برابر انواع محلول های خانگی و اثر آنها بدون استفاده از فناوری نانو توسط مخترع کاشانی تولید شد.

به گزارش خبرگزاری فارس از کاشان، از دیروز این دیار با واژه فرش شناخته می شده و تار و پود مردمش با ترنج و محراب عجین شده است.

نقش های اسلیمی شاید خاطره مشترک تمام دخترکان دیروز و بانوان امروز کاشانی است و موسیقی شانه زنی و دکلمه آواز نقشه خوانی مادران چون تصنیفی ماندگار در ذهن هایشان نقش بسته است.

گرچه در سال های اخیر با رنگ باختن این مفاهیم در بین خانواده های کاشانی رقبای دیگر گوی سبقت را از فرش کاشان ربوده اند اما همچنان دغدغه ارتقای جایگاه فرش کاشان در اندیشه جوانان کاشانی جولان می دهد.

اما این بار سخن از بافت فرش و طراحی نقشه های نو نیست بلکه مخترع جوان کاشانی این بار با ایده ای جدید می خواهد مزیت ماندگاری فرش را به نام کاشان ثبت کند.

سید علی جدی میدع کاشانی که اختراعش با عنوان «فرش مقاوم در برابر انواع محلول های خانگی و اثر آنها» به شماره ۷۹۶۸۴ به ثبت رسیده توانسته برای نخستین بار فرش ضد لکه را با قابلیت های منحصر به فرد در جهان به ثبت برساند.

سید علی جدی به بیان ویژگی ها و چگونگی روند تولید و اجرایی شدن این طرح پرداخت که در زیر مشروح آن را می خوانید:

***چگونه ایده تولید چنین فرشی به ذهنتان رسید؟**
جدی: با توجه به این که اکثر فرش های تولیدی و مورد استفاده در منازل از رنگ های کرم و روشن برخوردار است و کمتر مانند گذشته از فرش های لاکه یا سرمه ای استفاده می شود لذا بزرگترین مشکلی که مصرف کننده با آن مواجه است تمیز نگه داشتن چنین فرش هایی است به خصوص در کلان شهرهایی چون تهران وجود آلاینده فراوان این مشکل را مضاعف می کند بنابراین به دنبال شیوه و راهحلی برای رفع این معضل برآمدم.

اخبار نساجی و فرش



ویژگی‌ها و شاخصه‌های طرح ابداعی شما چیست؟
جدی: مقاوم شدن فرش در برابر انواع لکه‌های ناشی از گونه‌های مختلف مایعات خانگی مانند روغن، آب و اسیدهای خانگی و اجرایی بودن این اختراع به همراه قابلیت تجاری‌سازی آن که مهم‌ترین شاخصه یک ایده و اختراع است، از ویژگی‌های برجسته و ممتاز این طرح به شمار می‌رود.

آیا از فناوری نانو در این طرح خود بهره گرفته‌اید؟
جدی: به هیچ عنوان! یکی دیگر از ویژگی‌های مهم و اساسی این طرح عدم استفاده از فناوری نانو است. برای انجام مراحل مختلف ثبت این اختراع ۱۴ ماه زمان صرف شد تا پس از اجرای آزمایش‌های مقدماتی عملیاتی بودن آن به اثبات رسیده و تأیید مراجع ذی صلاح نیز حاصل شود.

در حال حاضر دستگاه مربوط به فرآیند فرآوری فرش ساخته شده و در مرحله ثبت اختراع قرار دارد و آماده بهره‌برداری است.

تولید اسمی در شبانه روز این دستگاه ۴ هزار و ۸۰۰ مترمربع و یا به عبارت ساده‌تر ۴۰۰ تخته فرش ۱۲ متری است که هزینه فرآوری هر فرش ۷۰ تا ۸۰ هزار تومان تعیین شده است.

این طرح چه مزیتی برای مصرف‌کننده دارد؟

جدی: با توجه به متداول بودن استفاده از فرش‌های با رنگ روشن در منازل شست‌وشوی مداوم فرش‌ها را می‌طلبد که علاوه بر هزینه شست‌وشو منجر می‌شود فرش‌ها حالت و کیفیت اولیه خود را از دست بدهند و در نهایت مصرف‌کننده مجبور به تعویض زودهنگام فرش شود.

دستگاه فرآوری فرش با چه هزینه‌ای ساخته شد؟

جدی: حدود ۶۰۰ میلیون ریال هزینه طراحی و ساخت این دستگاه بوده که علاوه بر سرمایه شخصی از تسهیلات اشتغال‌زایی نیز بهره گرفته شده است. به طور حتم با گسترش این تکنولوژی در کشور و ظرفیت اشتغال‌زایی مستقیم یا غیر مستقیم این طرح می‌توان بستر خوبی برای ایجاد فرصت‌های شغلی برای نسل جوان ایجاد شود اما در حال حاضر با راه‌اندازی این دستگاه ۲۰ فرصت شغلی به وجود می‌آید.

نخستین دستگاه بافت فرش ماشینی هزار شانه جهان در آران و بیدگل

مدیرعامل شهرک صنعتی سلیمان صباحی بیدگلی از

نصب اولین دستگاه هزار شانه فرش ماشینی جهان در آران و بیدگل خبر داد.

روح اله سلگی اظهار داشت: این دستگاه به سفارش یکی از شرکت‌های فرش این شهرستان توسط یک شرکت بلژیکی طراحی و ساخته شده است.

وی، هزینه ساخت این دستگاه با عنوان HCIX2 که از نسل چهارم دستگاه‌های ۳۲۰، ۵۰۰ و ۷۰۰ شانه شرکت واندویل است را بیش از ۶۰ میلیارد ریال عنوان کرد.

وی افزود: با اجرای این طرح تولید فرش‌های نفیس دست بافت صادراتی روند مطلوبتری خواهد گرفت تا بتوان قابل رقابت با فرش‌های خارجی باشد.

سلگی، تولید فرش ماشینی با ظرافت بسیار زیاد و تراکم بالای نخ را از جمله ویژگی این دستگاه بیان کرد و گفت:

این مولفه موجب می‌شود تا محصول تولیدی با کیفیت بالاتر و مشابه فرش‌های دستباف تولید شود.

فرماندار آران و بیدگل تصریح کرد: نخ‌های بکار رفته در این دستگاه بسیار ظریف و از نخ‌هایی با نمره ۲۶ یا ۲۷ استفاده می‌شود در حالی که در فرش‌های ۵۰۰ شانه بیشتر از نخ نمره ده و نیم و در فرش‌های ۷۰۰ شانه نیز از نخ نمره ۱۸ بکار می‌روند.

۸۰۰ واحد صنعتی و تولیدی در شهرستان آران و بیدگل فعالیت دارند که حدود ۱۰۰ واحد آن فرش ماشینی تولید می‌کند فعالیت می‌کنند.

آمار دو ماهه گمرک ایران منتشر شد**بزرگترین بازارهای صادراتی ایران کدامند؟**

در دو ماهه نخست ۱۳۹۲ پنج کشور در مجموع حدود ۸۰،۱۶ درصد از وزن و ۶۹،۲۱ درصد از کل ارزش صادرات غیرنفتی کشورمان را به خود اختصاص دادند.

به گزارش ایسنا، براساس تازه‌ترین آمار گمرک ایران در دو ماهه ابتدایی سال جاری چین، عراق، امارات، افغانستان و هند پنج بازار بزرگ صادراتی ایران بودند. این در حالی است که در مدت زمان مشابه در سال ۱۳۹۱ عراق، چین، امارات، افغانستان و هند پنج بازار بزرگ

صادراتی ایران بودند.

به این ترتیب می‌توان نتیجه گرفت که در سال جاری تاکنون تغییر چندانی در بازارهای صادراتی عمده ایران رخ نداده و تنها چند جابه‌جایی کوچک بین این بازارها رخ داده است.

در مدت زمان یادشده صادرات ایران به چین از نظر ارزشی ۴۸،۱۱ و صادرات به هند ۳۱،۴۸ درصد افزایش یافت. اما صادرات به کشورهای عراق، امارات و افغانستان به ترتیب ۳،۸۳، ۶،۴۴ و ۶،۲۰ درصد کاهش یافت.

همچنین قاره آسیا با ۹۰،۹۲ درصد بیشترین سهم را از نظر ارزش در کل صادرات ایران به خود اختصاص داد. آفریقا با ۴،۴۰ درصد، اروپا با ۲،۲۳ درصد، آمریکا با ۰،۳۴ درصد و اقیانوسیه با ۰،۰۶ درصد در رده‌های بعدی قرار گرفتند.

آمار صادرات و واردات صنایع نساجی کشور طی ۴ ماه نخست سال ۱۳۹۲

– کاهش قابل توجه در واردات کالای نهایی صنایع نساجی و پوشاک به کشور
– رشد ۷۷ درصدی صادرات انواع الیاف

بر اساس اعلام دفتر مطالعات انجمن نساجی و بر اساس آمار گمرک ایران طی ۴ ماه نخست سال ۱۳۹۲، آمار صادرات صنایع نساجی بالغ بر ۲۲۱،۱ میلیون دلار بوده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۳،۴۱ درصد رشد داشته که نسبت به نرخ رشد صادرات ماه‌های گذشته کاهش یافته است. از جمله دلایل کاهش نرخ رشد صادرات صنایع نساجی طی چهارماه سال جاری را می‌توان بازنگری در قیمت‌های پایه صادراتی و کاهش آن‌ها (به ویژه در خصوص کپوش‌های ماشینی) و همچنین تشدید تحریم‌های بین‌المللی و مشکلات حادث شده در حمل و نقل کالا دانست.

بر اساس این گزارش، عمده‌ترین اقلام صادراتی طی این مدت از نظر ارزش به ترتیب عبارتند از انواع کپوش‌های ماشینی (۹۳،۱ میلیون دلار)، انواع الیاف (۳۰،۷ میلیون دلار)، انواع پوشاک (۲۰،۲ میلیون دلار)، انواع پارچه (۲۰ میلیون دلار) و انواع نخ (۱۸ میلیون دلار). شایان ذکر است که ارزش صادرات انواع الیاف، پارچه و پوشاک طی این مدت نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ترتیب ۷۷،۱۶ و ۶۱،۹۴ و ۲۴،۶۹ درصد رشد کرده است.

بر اساس آمار گمرک جمهوری اسلامی ایران، طی مدت مذکور حدود ۳۷۹،۷ میلیون دلار انواع کالاهای نساجی

اخبار نساجی و فرش

سخنرانی کرده و استاد صادقی فر رئیس پژوهش موسسه کار و تامین اجتماعی در قالب یک ساعت به بررسی مبحث کار شایسته و اهمیت آن پرداختند.

در ادامه نیز دبیر همایش مهندس محمد عنایتی بیدگلی در قالب گزارشی، مطالبی را برای جمع کارگران و کارفرمایان حاضر اشاره نمودند.

در پایان پس از سخنرانی فرماندار محترم شهرستان آران و بیدگل جناب دکتر سلگی، مراسم اهداء تندیس و تقدیرنامه به کارگران برتر و قابل تقدیر صورت گرفت در ذیل اسامی کارگران برتر آورده شده است.

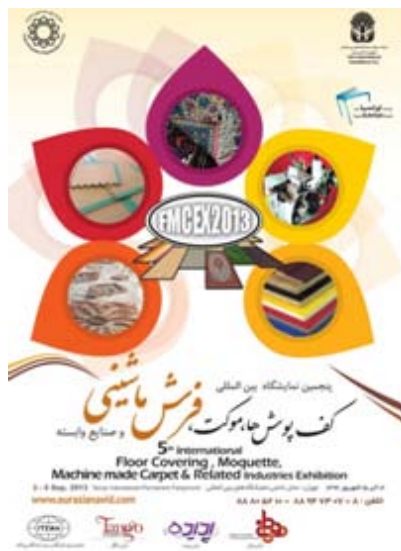
لازم بذکر است امسال، ۳ کارگر برتر از شرکت های فرش پامچال و ریسندگی نگین البرز معرفی شدند.

حضور در نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی تهران

امسال نسبت به سالهای گذشته، شرکتهای تولید کننده فرش ماشینی واقع در آران و بیدگل حضوری پر رنگ تری در پنجمین نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی تهران دارند. طبق آخرین اخبار، حضور شرکت فرش پنجه رنگ مشهد اردال، فرش جردن، فرش اعیان، فرش پامچال، فرش سپاس نور، فرش مجلل، فرش تاب و فرش بهارستان در این نمایشگاه قطعی شده است.

اعطای لوح واحد صنعتی نمونه و ممتاز سال ۹۱ به دو شرکت از شهرک صنعتی سلیمان صباحی بیدگلی

در همایشی که در تاریخ ۱۶ تیرماه در محل خانه صنعت و معدن و تجارت استان در اصفهان و با حضور مسئولین استانی و کشوری برگزار شد، شرکت تمدن فرش به مدیرعاملی جناب آقای دریاب موفق به دریافت لوح واحد صنعتی ممتاز سال ۹۱ و شرکت نگین اطمینان مشهد به مدیرعاملی جناب آقای سجادی موفق به دریافت لوح واحد صنعتی نمونه سال ۹۱ شدند. از این دو شرکت توسط استاندار استان اصفهان تقدیر بعمل آمد.



تاریخ ۱۲ لغایت ۱۵ شهریور ماه ۱۳۹۲ در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران و در ۵ سالن برگزار خواهد شد.

این نمایشگاه فرصت مناسبی را در اختیار تولید کنندگان، صنعت گران، بازرگانان و کلیه دست اندرکاران و فعالان کفپوش ها، فرش ماشینی و موکت قرار می دهد تا ضمن ارائه آخرین محصولات و پیشرفت های خود با آخرین فن آوری ها و تکنولوژی های روز آشنا شوند. لازم به ذکر است ثبت نام برای این نمایشگاه از تاریخ چهارم خرداد ۱۳۹۲ آغاز شده است

همایش انتخاب و تجلیل از کارگران برتر شهرستان آران و بیدگل

دومین همایش انتخاب و تجلیل از کارگران برتر شهرستان آران و بیدگل توسط کانون آگهی و تبلیغات آریا و همکاری هیئت امناء شهرک صنعتی سلیمان صباحی بیدگلی وبا حمایت اداره تعاون کار و رفاه اجتماعی شهرستان آران و بیدگل، شهرداری آران و بیدگل و دانشگاه پیام نور مرکز آران و بیدگل در اردیبهشت ماه برگزار شد. مهندس پرندة معاونت فرهنگی اجتماعی اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان اصفهان در این همایش



وارد کشور شده که نسبت به سال گذشته از نظر ارزش ۶۶٫۵ درصد کاهش یافته است. عمده ترین اقلام نساجی وارد شده به کشور به لحاظ ارزش طی این مدت همچون ماههای گذشته عبارتند از انواع الیاف و نخ که مواد اولیه مورد نیاز صنایع نساجی و پوشاک بوده و بالغ بر حدود ۷۷ درصد از ارزش واردات صنایع نساجی کشور طی ۴ ماه اول سال جاری را به خود اختصاص داده اند. لازم به توضیح است که ارزش واردات انواع پتو، کفپوش های ماشینی و پوشاک نیز طی مدت مذکور نسبت به مدت مشابه سال قبل با کاهش ۹۱٫۶ درصد، ۸۷٫۳ درصد و ۸۶٫۴ درصدی روبرو شده است.

شایان ذکر است که طی مدت مورد بررسی، ارزش ماشین آلات نساجی وارد شده به کشور ۳۷٫۲ میلیون دلار بوده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته با کاهش بیش از ۶۲ درصدی مواجه شده که نشان دهنده روند کند توسعه و نوسازی در صنایع نساجی بوده و نگران کننده می باشد. همچنین طی مدت مذکور بالغ بر حدود ۳۸ میلیون دلار الیاف پنبه به وزن ۱۵،۵۸۱ تن وارد کشور شده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته به لحاظ ارزشی در حدود ۱۲ درصد و به لحاظ وزنی حدود ۶ درصد کاهش یافته است. واردات انواع پوشاک به کشور نیز طی ۴ ماه نخست سال جاری به ۱۰۶٫۷ تن به ارزش ۹۳۷٫۷ هزار دلار رسید که نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ترتیب با کاهش ۸۱ درصدی و ۸۶ درصدی روبرو شده است.

پنجمین نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش های تهران امسال یک ماه زودتر برگزار می شود

برگزاری موفق نمایشگاه فرش بین المللی کفپوش ها، فرش ماشینی و موکت تهران در چهار سال گذشته این برند نمایشگاهی را به یکی از معتبرترین و پرمخاطب ترین نمایشگاه های نساجی ایران بدل کرده است. شرکت اوراسیا نوید، برگزار کننده این نمایشگاه است که در چهار دوره گذشته این نمایشگاه را در مهر ماه برگزار نمود اما امسال طبق مجوزهای اخذ شده از سازمان توسعه تجارت ایران این نمایشگاه تقریباً یک ماه زودتر یعنی در



اخبار اصناف

«بیانیه شورای اصناف کشور»

تقدیر و تشکر شورای اصناف کشور از حضور گسترده مردم و بخصوص اصناف کشور در انتخابات ریاست جمهوری و شوراهای اسلامی شهر و روستا شورای اصناف کشور از حضور گسترده و پرشکوه آحاد مردم و بخصوص جامعه اصناف کشور در انتخابات ریاست جمهوری و شوراهای اسلامی شهر و روستا که بار دیگر باعث مایوس کردن دشمنان ایران و اسلام شد، تقدیر و تشکر کرد.

در این بیانیه آمده است: بی شک حضور سیل آسا و پرشکوه ملت حماسه ساز ایران اسلامی و همچنین جامعه صنفی کشور در انتخابات ۲۴ خرداد ماه پیامی لیبیکی بود به رهبری معظم انقلاب در خلق حماسه سیاسی و پاسخی دندان شکن و محکم بود به تمامی دشمنان ایران اسلامی که به دنبال کمزنگ کردن این حماسه سیاسی بودند.

شورای اصناف کشور ضمن قدردانی بی نهایت از حضور گسترده مردم بزرگ ایران اسلامی در پای صندوق های رأی و تقدیر از جامعه صنفی کشور که در خلق این حماسه سیاسی تأثیر بسزایی داشته اند، اعلام می نماید که این نظام و این انقلاب آسان بدست نیامده که با یلوه گویی های دشمنان اسلام و ایران دچار نقصان و پریشانی شود و جامعه صنفی کشور تا پای جان در مقابل تمامی زیاده خواهی های دشمنان ایران اسلامی ایستادگی کرده و می کند.

هم چنین شورای اصناف کشورانتخاب حجت الاسلام والمسلمین دکتر حسن روحانی را به عنوان رئیس جمهور دولت یازدهم جمهوری اسلامی ایران تبریک و تهنیت عرض می نماید و برای پیشرفت اهداف نظام مقدس جمهوری اسلامی آماده هرگونه همکاری و هماهنگی با برنامه ها و سیاستهای دولت جناب آقای دکتر حسن روحانی می باشد.

واکنش رئیس شورای اصناف کشور به اظهارات اخیر معاون سازمان امور مالیاتی که مدعی شده "درخواست اصناف غیر قانونی است"

رئیس شورای اصناف کشور همچنین از افرادی که در زمینه مالیات در رسانه ها اظهار نظر می کند خواست که آرامش را حفظ و از اظهار نظرهایی که باعث ایجاد مشکل و باعث بر هم زدن افکار عمومی می شود پرهیز کنند به گزارش پایگاه اطلاع رسانی شورای اصناف کشور



قاسم نوده فراهانی "اظهار داشت: این ادعاها ساخت ذهن ایشان است و مشکل عدم توافق مالیاتی اصلا بحثهای اظهارنامه، چگونگی پرکردن اظهارنامه و مسائل مربوط به آن نبوده است.

وی گفت: اگر صحبتهایی که معاون سازمان امور مالیاتی مطرح کرده اند صحت دارد پس چرا در مناظره تلویزیونی هیچگاه درباره ی حضور و یا عدم حضور اتحادیه ها در جمع آوری اظهار نامه ها مطرح نشد.

وی با اشاره به این که معاون سازمان مالیاتی به دنبال گمراه کردن اذهان عمومی است، تأکید کرد: ما همیشه توصیه داریم که مودیان مالیاتی اظهار نامه بدهند زیرا وظیفه ما این است که مالیات پرداخت کنیم اما متأسفانه اظهارات مدیران سازمان امور مالیاتی حاکی از ایجاد چالش و سلب آرامش بازار است.

وی ادامه داد: ورود بیش از ۴۰ هزار هیات مدیره اتحادیه ها در کشور در بحث مالیاتی تماماً به نفع سازمان امور مالیاتی بود، زیرا سازمان امور مالیاتی هیچ هزینه ای برای جمع آوری تأیید و وصول مالیات پرداخت نمی کرد و این اتحادیه ها بودند که این وظیفه را انجام می دادند. نوده فراهانی یادآور شد: سازمان امور مالیاتی بعد از مدت ها به این نتیجه رسیده که اطلاعات و آمار آن از اصناف به طریق توافق چند ساله کامل شده و دیگر می تواند به تنهایی مالیات ها را دریافت کند

رئیس شورای اصناف کشور از عوامل تأثیرگذار در عدم توافق مالیاتی گفت: افزایش ۱۴ تا ۱۶ درصدی مالیات کاملاً غیراقتصادی بوده و شرایط اقتصادی کشور را در نظر نگرفته اند و این سازمان تنها به دنبال وصول مطالبات دولت است.

وی افزود: سازمان امور مالیاتی به دو دلیل با اصناف به توافق نرسیدند، که می توان به متکی بودن بر اطلاعات توافقات سال های گذشته و در نظر نگرفتن واقعیت ها درباره ی شرایط اقتصادی کشور و شرایط اصناف اشاره کرد.

نوده فراهانی تصریح کرد: اگر سازمان امور مالیاتی به توافق می رسید باید واقعیت ها، شرایط اقتصادی و شرایط اصناف را در نظر می گرفت که از این رو باید افزایش مالیات آن کمتر از ۱۴ تا ۱۶ درصد بود.

رئیس شورای اصناف کشور یادآور شد: تا ۱۰۰ سال آینده

هم سازمان امور مالیاتی نمی تواند به تنهایی مالیات تمام ایران را بگیرد.

وی با بیان این که امسال مدیران سازمان امور مالیاتی مشخص کردند که هیچ نگاه تعاملی نداشته اند، افزود: به دلیل این که سازمان امور مالیاتی منطق و شرایط اقتصادی جامعه و اصناف را در نظر نمی گیرد و فقط دنبال وصول مطالبات خود است به توافق نرسیدیم.

نوده فراهانی در پایان تأکید کرد: مودیان مالیاتی حتماً مالیات خود را پرداخت کنند.

یک کارشناس: تعیین مالیات منطبق با درآمد اصناف نیست

نماینده شورای اصناف کشور در استان قم گفت: بیش از ۹۰ درصد واحدهای تولیدی مشکل مالیاتی دارند و تعیین مالیات در استانها باید بر مبنای درآمد و وضعیت اقتصادی استان باشد

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی شورای اصناف کشور "علیرضا کبیری" با اشاره به اینکه بخش اعظم مشکلات واحدهای تولیدی در تعیین مالیات است، افزود: اداره کل مالیات بر مبنای هیچ توافقی ماده ۱۵۸ قانون را که مبنی بر اضافه مالیات می باشد را غیرقانونی اعلام کرده و این در حالی است که در ۵ سال گذشته هیچ گونه نمونه گیری از درآمد واحدهای تولیدی صورت نگرفته است.

وی تصریح کرد: هیچ گونه حمایتی از واحدهای تولیدی در کشور صورت نمی گیرد بارها از مسئولان وقت خواسته شده است که سیاست های تشویقی را برای بالا بردن سطح تولید واحدهای تولیدی به کار گیرند اما این اتفاق صورت نگرفته است.

کبیری افزود: متأسفانه واحدهای تولیدی که فعالیت خوبی دارند و میزان تولیداتشان افزایش می یابد به جای اینکه حمایت شوند و از مشکلاتشان کاسته شود عکس این قضیه اتفاق می افتد.

وی ادامه داد: دولت باید برای واحدهای تولیدی موفق سیاست های تشویقی از جمله کاهش مالیات، عوارض و دارایی را در نظر بگیرد تا این واحد تولیدی بتواند به توسعه و خودکفایی برسد و این درحالی است که عکس این قضیه یعنی افزایش مالیات و دارایی و عوارض برایش رقم می خورد.

کبیری با اشاره به عدم حمایت دولت از بخش تولید، افزود: قیمت مواد اولیه در بخش تولید بسیار بالا است و همین امر هزینه های تمام شده کالا در بخش تولید را افزایش می دهد و استقبال زیادی از سوی مصرف

اخبار اصناف



برشمرد و افزود: ۱۵ هزار واحد تولیدی زیر مجموعه این اتحادیه ها می باشند که امیدواریم با حمایت های ویژه از بخش تولید در خصوص پرداخت حق بیمه کارگران، امور مالیاتی، تهیه مواد اولیه، تسهیلات بانکداری و کاهش عوارض ها مشکلات مرتفع گردد.

زیر قیمت اصلی می شویم و در این میان توزیع کنندگان سود اصلی را می برند. کبیری با گلایه از تحقق نیافتن وعده های مسئولان در جهت تامین بیمه اصناف افزود: دولت باید حداقل ۱۰ درصد از حق بیمه کارفرمایان را پرداخت کند تا حمایتی در این راستا صورت پذیرد. وی خاطر نشان کرد: پرداخت نشدن بسته حمایتی کاهش تولید را در پی داشته است و روند میزان تولید سیر نزولی را به دنبال داشته است. وی تعداد واحدهای تولیدی در شهر قم را ۳۸ مورد

کنندگان برای استفاده از کالاهای داخلی صورت نمی گیرد. وی تصریح کرد: ورود تولیدکنندگان به بازارهای جهانی ملاک موثری در جهت شناخته شدن کالاهای داخلی می باشد و دولت باید شرایطی را ایجاد کند تا تولیدکنندگان کشور به بازارهای تجارت جهانی راه یابند. کبیری دغدغه اصلی تولیدکنندگان داخلی را نبود مشتری برای فروش کالاها عنوان نمود و افزود: زمانی که کالای تولید می شود نیاز به خریدار دارد که برای بازار تولید اغلب خریدار کم می باشد و مجبور به فروش کالاها به

انتظارات واحدهای صنفی از اتحادیه چیست؟

مهمترین انتظار واحدهای صنفی این است که اتحادیه به عنوان نماینده و تریبون آنها در نهادهای دولتی از حقوق آنها دفاع کند و صدای آنها را به گوش مسئولین برساند.

اتحادیه ها را می توان به مجلس شورای اسلامی در ابعادی کوچک تر تشبیه کرد. وظیفه اتحادیه نیز دفاع از حقوق اصناف به ویژه صنف زحمتکش فرش ماشینی و موکت است. در کشورهای پیشرفته دنیا معمولاً اتحادیه های صنفی قدرت و نفوذ بسیار زیادی دارند. توجه به اصناف قطعاً موجب شکوفایی اقتصادی خواهد شد که امیدواریم در سال حماسه اقتصادی اصناف بیشتر مورد توجه قرار بگیرند. اگر اصناف حمایت شوند می توانند بستر خوبی برای تجارت و کار ایجاد کنند و بسیاری از مشکلات اقتصادی دولت را نیز حل می کنند.

انتظار واحدهای صنفی از اتحادیه احقاق حقوق اعضاست. اتحادیه ها در حال حاضر تقریباً به تریبون دولت تبدیل شده اند به جای اینکه تریبون اعضا خود باشند.

کاهش هزینه توزیع: یکی از معضلات اصناف تراکم بیش از حد واحدهای صنفی در کشور است در حالی که در ترکیه و آمریکا به ازای هر هزار نفر ۵، ۶ واحد صنفی وجود دارد. در ایران به ازای هر هزار نفر ۱۶ واحد رسمی صنفی وجود دارد. کارشناسان ایران را بهشت خرده فروشان می دانند زیرا با حداقل سرمایه گذاری و تحقق سود حاصله قابل توجه است و به ازای هر ۳۲ نفر یک واحد صنفی وجود دارد در حالی که این میانگین در دنیا ۱۵۰ نفر و در کشورهای پیشرفته به ازای هر ۲۵۰ نفر یک واحد صنفی وجود دارد. لذا تراکم واحدهای صنفی باعث افزایش هزینه های توزیع و تحمیل آن به مصرف کننده است که باید به نحو ناب ساماندهی شود.

ممنوعیت واردات کیف و کفش تولید داخلی ۳۰ درصد افزایش داد

رئیس اتحادیه سراجان گفت: با متوقف شدن واردات کیف و کفش تولیدات داخلی بیش از ۳۰ درصد رشد داشته است.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی شورای اصناف کشور "محسن خردمند" افزود: از چندین سال گذشته تاکنون، واردات کالاهای چینی عامل اصلی ورشکستگی واحدهای تولیدی این صنف بوده است که در حال حاضر با متوقف شدن واردات تولیدات داخلی افزایش داشته است و باعث رونق فضای کسب و کار شده است.

وی اضافه کرد: با رونق گرفتن بازار سراجی بیشتر تولیدکنندگانی که دست از کار کشیده بودند دوباره بازار کار برگشتند.

خردمند خاطر نشان کرد: در طی چندین سال گذشته کارخانجات داخلی مواد اولیه تولید می کردند که به دلیل واردات کالاهای چینی این کارخانجات نیز تعطیل شده بودند.

وی با اشاره به تولید چرم طبیعی در ایران افزود: کیف های چرم ایرانی قابل رقابت با کیف های ایتالیایی هستند و چرم ایرانی در دنیا دارای جایگاه مناسبی است. خردمند با اشاره به قابلیت های فراوان در تولیدات داخلی و مرغوب بودن چرم ایرانی گفت: اکنون که شرایط کار برای تولید کنندگان ایرانی فراهم شده است مسئولان نیز باید با ارائه تسهیلات کم بهره به واحدهای صنفی کمک کنند تا ماشین آلات تولیدی خود را به روز کنند. رئیس اتحادیه سراجان تهران افزود: حمایت از تولید داخلی یکی از مهم ترین مطالبات اصناف است چرا که معتقدیم حمایت از تولیدات داخلی باعث بهبود شرایط کسب و کار می گردد و زمینه لازم برای رونق بخشی به مشاغل صورت می گیرد. خردمند یکی از مشکلات اصلی این صنف را کمبود مواد اولیه عنوان کرد، گفت: حدود ۴۵ درصد مواد اولیه مورد نیاز در داخل کشور تولید می شود و ۵۵ درصد آن

از طریق واردات تامین می گردد. وی تعداد واحدهای صنفی تحت پوشش این اتحادیه را یک هزار و ۵۰۰ مورد برشمرد و تصریح کرد: این صنوف در سه بخش تولیدی، بنکداری و توزیعی فعالیت می کنند.





فرش توس مشهد

سازمان ایرانی افتخار ایرانی



تولید کننده انواع فرش ماشینی

۵۰۰ شانه و ۷۰۰ شانه دستباف گونه

از تراکم ۱۰۰۰ تا ۲۵۵۰

دفتر تهران: ۰۲۱۳۳۷۷۵۹۲۲ - ۵

دفتر مشهد: ۰۵۱۱۲۲۵۵۵۰۸

فکس: ۰۳۶۲۲۷۵۹۷۱۷

دفتر کاشان: ۰۳۶۲۲۷۵۰۱۱۶ - ۷

EMAIL: INFO@TOOSCARPET.IR

WEB: WWW.TOOSCARPET.IR





تبت ۷۵۰۰



۶۳۲۹۶۶۱۹۰۲

فرش جسدن

محصولی از گروه آراپردیس تهران



رقیب نفیس ترین فرش دستباف ایران

www.Jordancarpet.com

+98 362 2759119

fax:+98 362 2759190

- تولید کننده فرش ۱۰۰۰ شانه تراکم ۳۳۰۰
- تولید کننده فرش ۷۰۰ شانه HCP تراکم ۳۰۰۰
- تولید کننده فرش ۷۰۰ شانه HCP تراکم ۲۵۵۰
- تولید انواع گلیم و گلیم جاجیم
- تولید کننده انواع فرش ۵۰۰ شانه پلی استر
- تولید کننده انواع فرش ۵۰۰ شانه ۱۰۰٪ اکرولیک

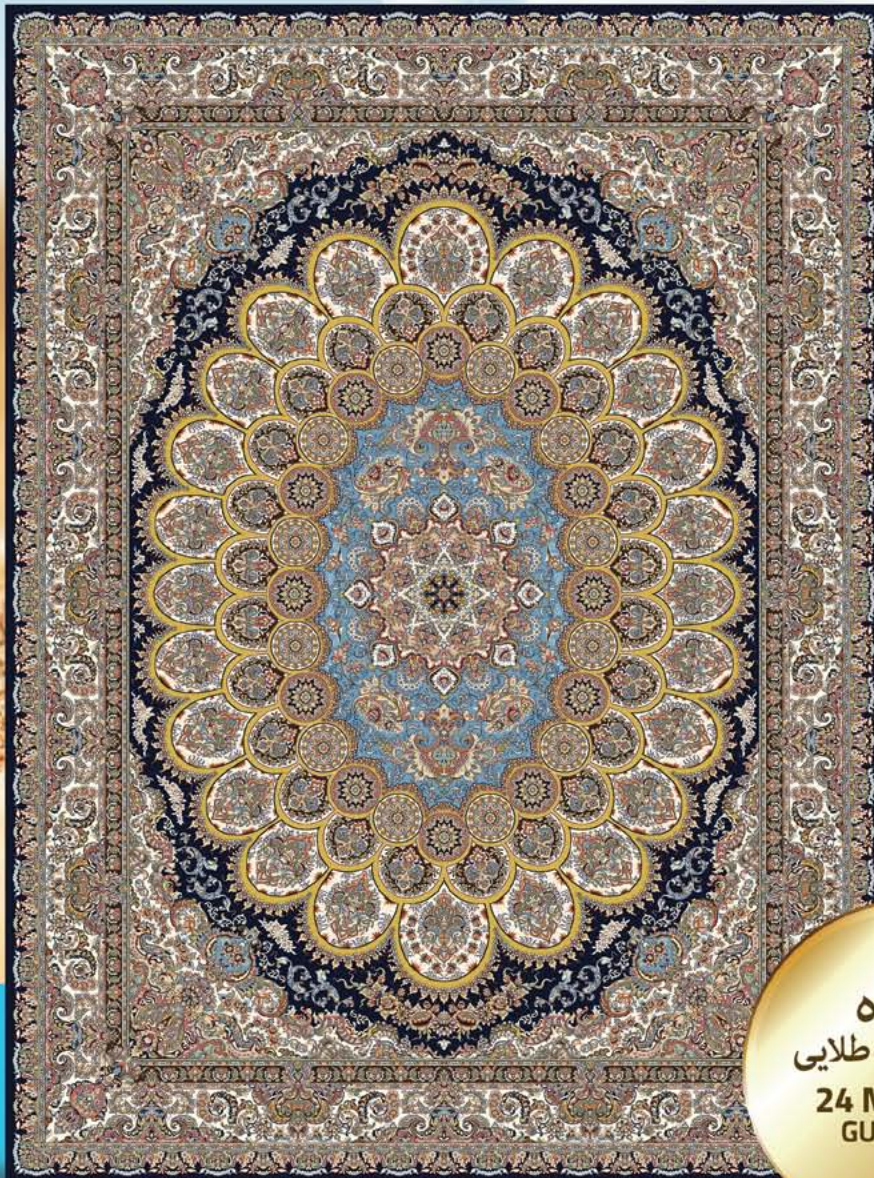


طرح
درزنا
DORNA

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به
فرش نقش خاک کاشان می باشد، بدیهی است هرگونه تقلید
و کپی برداری از نظر قانونی و اخلاقی مجاز نیست

©Copyright 2013 All Rights Reserved by
Naghshe Khak Kashan

THE UNIQUE
ACHIEVEMENT IN
PERSIAN RUG ART



۲۴ ماه
ضمانت نامه طلایی
24 MONTHS
GUARANTY

کارت طلایی
GOLDEN CARD

قالی دستباف نما
HANDLOOK CARPET

۷۰۰ شانه، ۱۰ رنگ، تراکم ۳۰۰۰

محصولی از فرش نقش خاک کاشان

کاشان، شهرک صنعتی سلیمان صباحی، فرش نقش خاک کاشان

www.naghshekhak.com



**SARAYE ABRISHAM
CARPET CENTER**

www.sarayeabrisham.com
info@sarayeabrisham.com

ابریشم

بزرگترین بازار فرش ماشینی کشور

آماده تحویل
فقط
رهن و اجاره...

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

امکانات ویژه مجتمع:

- ایجاد چندین رشته برقی با مارک Mitsubishi ژاپن
- آسانسور پانارومای 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 امیل ایرانی و فرنگی
- بکارگیری امیل 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

