

# FMICEX 2013

5<sup>th</sup> International Floorcovering, Moquette, Machine Made Carpet & Related Industries Exhibition  
3-6 Sep, 2013 Tehran - Iran

ویژه نامه پنجمین نمایشگاه بین المللی کفپوشها، موکت، فرش ماشینی و صنایع وابسته ۱۲ لغایت ۱۵ شهریور ۱۳۹۲

شماره دوم / ویژه نامه مجله نساجی کهن

Issue 2 | 5 September 2013

گروه ستاره کویریز

مقدم شما میهمانان عزیز را گرمی میدارد

سالن ۸ و ۹ غرفه ۱

| SETAREH KAVIR CARPET |

## INSIDE

بازار فرش

سیری در تحول مراکز خرید در ایران

سرای ابریشم بزرگترین بازار فرش ماشینی ایران



صفحه ۲

مقاله

جوت لیف طلایی برای فرش ماشینی

تولید ۹۰ درصد جوت جهان در هند و بنگلادش



صفحه ۷

مصاحبه

امسال برای ۳۰ میلیون دلار صادرات برنامه ریزی کرده ایم

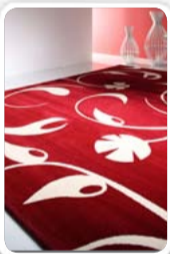
آقای آرش پورقاسم مدیرفروش فرش آسایش



صفحه ۱۰

مقاله

بهترین فرش از دیدگاه مشتریان چه ویژگی هایی دارد؟

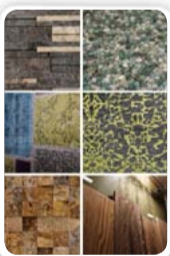


صفحه ۱۲

نمایشگاه ها

دموتکس استانبول را از دست ندهید

غرفه کهن در نمایشگاه دموتکس استانبول منتظر شماست

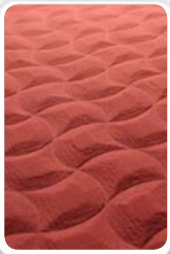


صفحه ۱۶

مصاحبه

ساخت ماشین کاروبار فرش تمام اتوماتیک

آقای مهندس حامد شریفیان شرکت ضربان صنعت



صفحه ۱۸

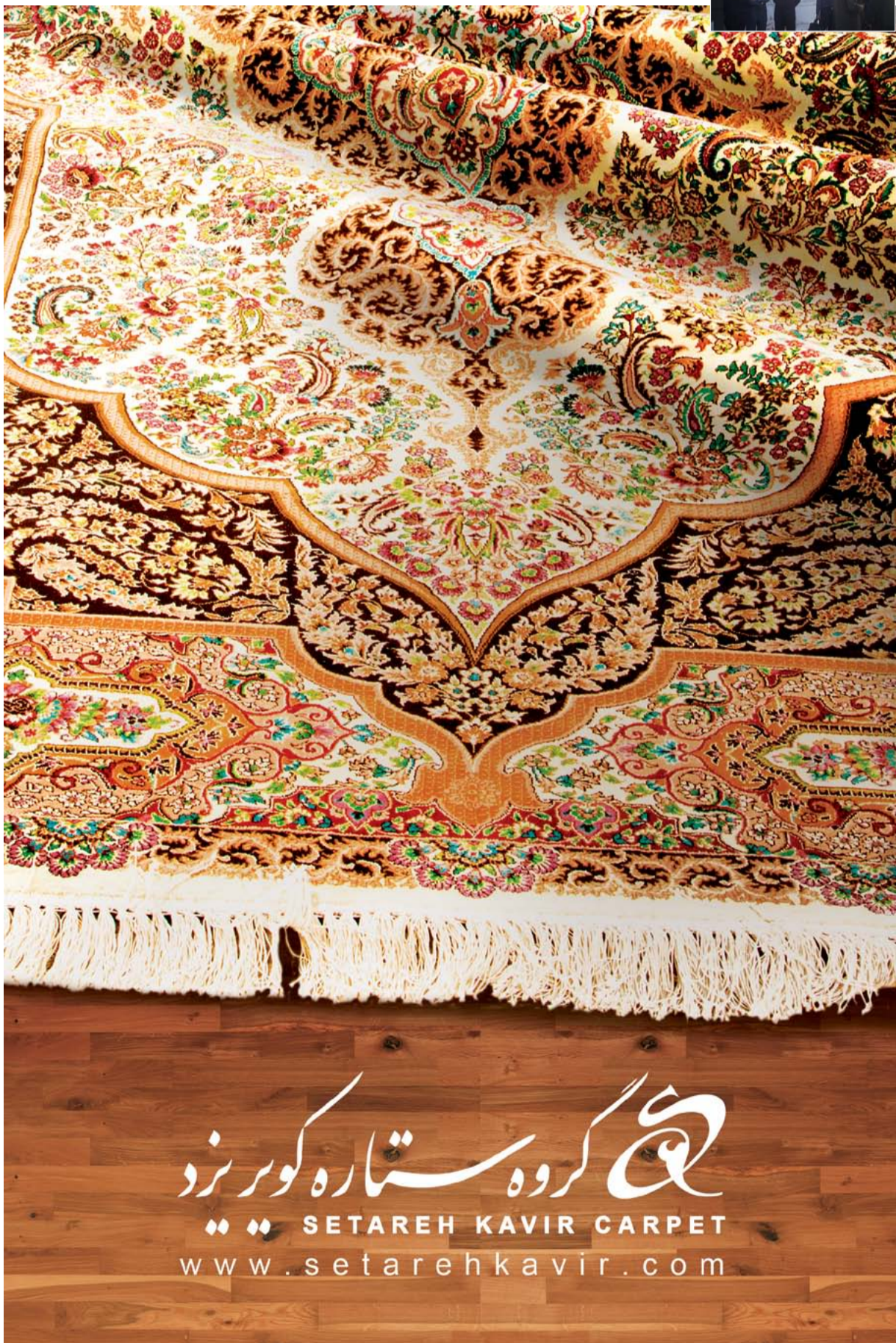
مصاحبه

ثبات و نظم لازمه رشد صنعت فرش ماشینی

آقای ابوالفضل کریم شاهی مدیرعامل شرکت فرش اعیان



صفحه ۲۲



## فرش ماشینی؛ تنها در اوج

مراسم افتتاحیه پنجمین نمایشگاه فرش ماشینی تهران

مراسم افتتاحیه پنجمین نمایشگاه فرش ماشینی، موکت و کفپوش تهران با حضور آقای دکتر مردانی مدیرکل دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت، جناب آقای داوود کاشفی مدیرعامل شرکت اوراسیا نوید (مجری برگزاری نمایشگاه) آقای مهندس مهدی یکتا دبیر اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان نساجی و پوشاک ایران، آقای حائری دبیر انجمن نساجی و جمعی از صاحبان صنایع نساجی، جمعی از نمایندگان مجلات تخصصی و خبرنگاران خبرگزاری ها برگزار شد.

این نمایشگاه که از روز سه شنبه ۱۲ شهریور ماه آغاز به کار نموده تا روز جمعه ۱۵ شهریور ماه در محل نمایشگاه بین المللی تهران پذیرای علاقمندان و فعالان این صنعت خواهد بود. این نمایشگاه در ۷ سالن و در فضایی به وسعت ۲۵ هزار متر مربع برگزار می شود.

در نمایشگاه سال جاری تعداد ۱۱۲ تولیدکننده ایرانی و خارجی که از برترین برندهای فرش ماشینی، موکت و کفپوش ایران و منطقه هستند حضور دارند. آمارهای منتشر شده توسط شرکت اوراسیا نوید، مجری برگزاری نمایشگاه حکایت از آن دارد که در نمایشگاه پنجم هم همه شاخص های مهم دارای رشد قابل توجهی بوده اند. بنابراین آمارها امسال تعداد غرفه گذاران این نمایشگاه ۶ درصد و فضای نمایشگاهی نیز حدود ۲۰ درصد رشد داشته که بسیار امیدوار کننده است. این آمارها نشان می دهد که صنعت فرش ماشینی و موکت در حال دستیابی به یک برند نمایشگاهی بسیار خوب و پویا است که به طور قطع یکی از نیازهای به روز این صنعت برای رشد و تکامل می باشد.

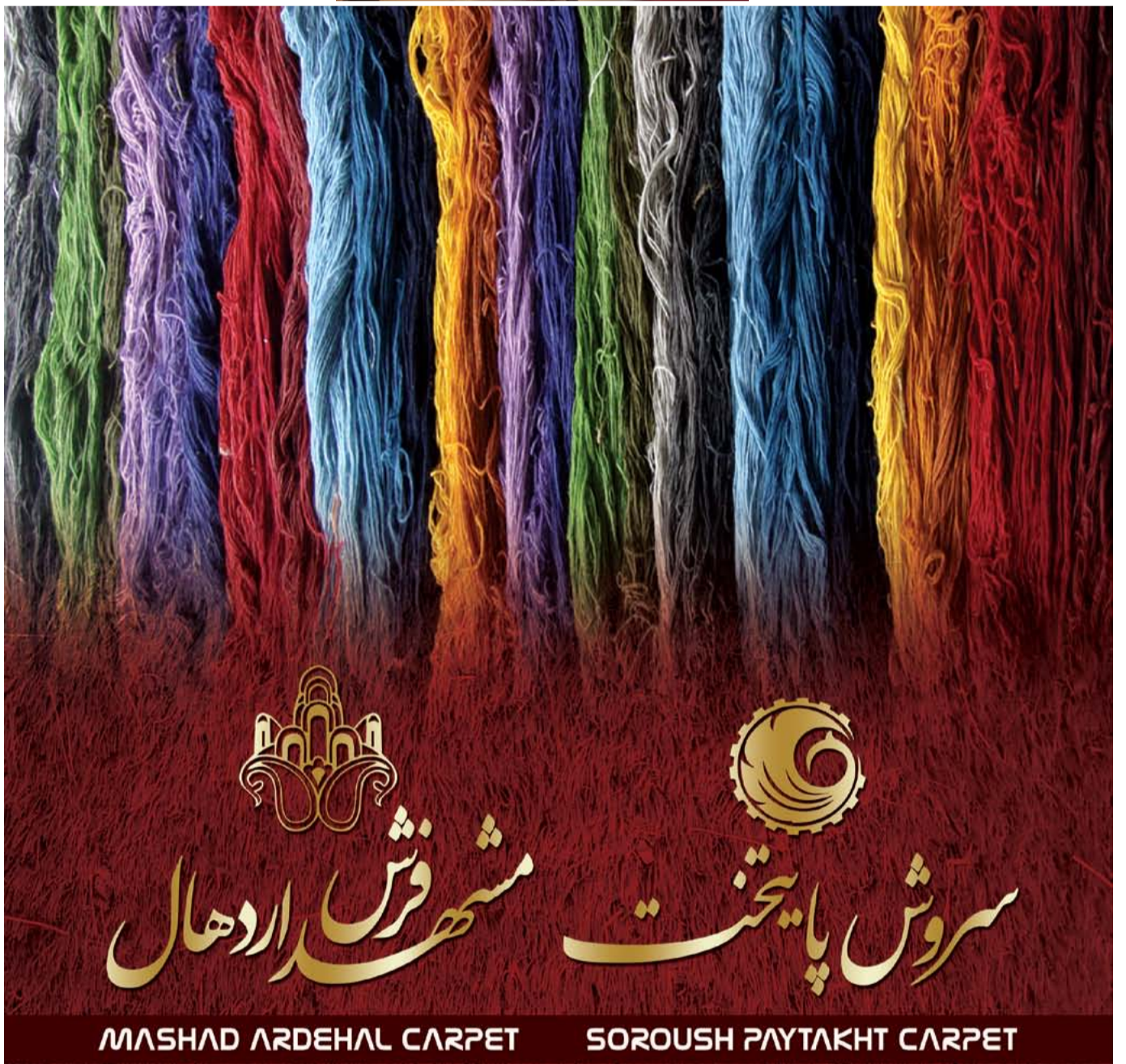
آقای داوود کاشفی در حاشیه مراسم افتتاحیه پنجمین نمایشگاه فرش ماشینی، موکت و کفپوش ها به خبرنگار مجله نساجی کهن گفت: «ما بسیار خرسندیم که توانستیم امسال هم با همکاری مثال زدنی واحدهای تولیدی به ویژه شرکت های فرش ماشینی این نمایشگاه را همراه با رشد شاخص های اساسی برگزار کنیم. امسال در کنار رشد فضا و غرفه ها با توجه اینکه نمایشگاه به روزهای پایانی هفته ختم می شود اطمینان داریم با افزایش قابل توجه تعداد بازدیدکنندگان و افزایش سطح کیفی آنها روبرو خواهیم شد.»

آقای کاشفی همچنین با اشاره به بحث صادرات که از مهمترین مسائل و نیازهای این صنعت در حال حاضر است افزود: «در حال حاضر فرش ماشینی برای حمله به بازارهای صادراتی و فتح آنها تا دندان مسلح است. صنعت فرش ماشینی امروز در بخش تولید با کیفیت و متنوع، طراحی، دانش و تجربه و البته از نظر تجهیز به تکنولوژی های روز دنیا در اوج قرار دارد و تنها منتظر مشخص شدن نقشه راه صادراتی خود است. در حال حاضر نیز صادرات این صنعت نسبت به کل صنعت نساجی وضعیت خوبی دارد اما این صنعت توانایی دستیابی به چندین برابر صادرات فعلی را هم دارد. ما برای بحث صادرات در حاشیه این نمایشگاه برنامه های بسیار خوبی داریم که غرفه گذاران عزیز شاهد آن خواهند بود.»

این صنعت نزدیک به نیمی از ارزش صادرات سالیانه صنایع نساجی را به خود اختصاص داده و در حدود ۴۰۰ میلیون دلار ارزش آوری در سال گذشته داشته و باعث ایجاد اشتغال مستقیم و غیر مستقیم زیادی در کشور به ویژه در شهرهایی مانند کاشان، آران و بیدگل، مشهد، یزد و... شده است. ظرفیت نصب شده این صنعت حدود ۱۵۰ میلیون متر مربع و تولید سالیانه آن بالغ بر ۸۰ میلیون مترمربع است.

نکته جالب توجه اینکه واردات این کالا به کشور کمتر از ۱۰ میلیون دلار است که نشان دهنده قدرت بالای این صنعت در تامین مناسب نیاز بازارهای داخلی به فرش ماشینی و موکت است.

گروه ستاره کویریز  
SETAREH KAVIR CARPET  
www.setarehkavir.com



بازار فرش

سیری در تکوین و تحول مراکز خرید در ایران

گردآوری: مهندس محمد مهدی روحانی  
رئیس هیئت مدیره گروه عمران توسعه پارسه

امروز با شکل گیری بازارها و مراکز تجاری و اقتصادی در شهرها روند رشد و توسعه بافت شهری سرعت بیشتری پیدا کرده و تأثیرات متقابل این دو بر یکدیگر، فرایند تکوین و گسترش آنها را کامل کرده است. اهمیت روابط تجاری و اقتصادی سبب شده تا سیر تحول شهر و بازار ایرانی با یکدیگر عجین شده، ساختار و رفتار هر یک در شکل گیری قالب های فیزیکی و اجتماعی دیگری، تأثیر مستقیم داشته باشد. در واقع توسعه و گسترش شهرنشینی ضرورت ایجاد مراکز اقتصادی در قالب بازار را ایجاد کرده و تقویت ساختار آنها سبب استحکام نهادهای شهری و گسترش روز افزون عناصر درونی آنها شده است.

اطلاعات بدست آمده از کاوش های باستان شناسی مربوط به هزاره های دوم و سوم پیش از میلاد در منطقه بین النهرین مراکز تجاری را در قالب راسته هایی با دو ردیف مغازه در طرفین آنها به تصویر می کشد، که با بازارهای دوره های پس از آن شباهت های بسیاری دارد. رونق تجارت و توسعه صنایع در حقیقت عوامل اصلی و اولیه شکل گیری سراها و کاروانسراهای تجاری به شمار می رفته است.

با نگاهی عمیق به پیشینه مراکز خرید از دوران مادها که اقتصادشان مبتنی بر تولید صنایع دستی بوده و مراکز آن در کاوش های باستان شناسی یافت گردیده است که از آن جمله به دشت قزوین، تپه زاغه، تپه سیلک در جنوب غربی کاشان (هزاره ششم ق.م) تپه حسنلو در جنوب غربی دریاچه ارومیه (هزاره ششم ق.م) تپه یحیی در کرمان و شهر سوخته در سیستان می توان اشاره کرد.

همچنین در دوران هخامنشیان نخست کشور به ۳۰ ایالت تقسیم شده و در راس هر کدام یک شهردار قرار گرفت، همچنین عنصری جدید به نام پول روند معاملات به شکل کالا به کالا را به روابط کالا با پول تغییر داد.

با سیری در تاریخ روند توسعه بازارها در دوران سلوکیان و اشکانیان و ساسانیان می توان رشد و بالندگی روزافزون مراکز تجاری را درک نمود همچنین با ورود ایران به جرگه تجارت آن زمان به سبب توسعه بازرگانی شرق و غرب انحصار بازرگانی بسیاری از انواع کالاها بین شرق (چین و هند) و غرب (روم و یونان) شکسته شد، که مسیر جاده ابریشم خود مویذ این توضیح است.

بازار به عنوان ستون فقرات شهر از دل شارسرستان (شارمیدانی) شروع می شود و دامنه خود را به شار بیرونی (ریض) می گستراند و در سیر خود محلات را تشکیل می دهد. همسنگی مسجد جامع و بازار و اهمیت این دو در ساختار بنیادی شهر اسلامی امری مشهود و عینی است. اینکه تا روزگاری دراز زندگی و فعالیت اقتصادی، اجتماعی، مذهبی و سیاسی شهرها در بازار ظهور و بروز داشته قطعاً هنوز هم در ذهن بسیاری از مردم بازار مرکز همه فعالیت های شهری است.

با نگاهی اجمالی به نکات فوق ایجاد مراکز تجاری و نوسازی یک همانند سرای ابریشم گریز ناپذیر خواهد بود، نگارنده امید دارد ایران کشور پهناور مردان آریایی مقتدرترین سرزمین جهان گردد.

سروش پایتخت  
مشهد فرش اردهال  
MASHAD ARDEHAL CARPET  
SOROUSH PAYTAKHT CARPET



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

مجموعه کارخانجات سروش پایتخت و مشهد اردهال مقدم شما مدعین 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: ۰۲۱-۶۶۶۹۱۸۹ - ۰۲۱-۶۶۶۹۸۴۹۳ - فکس: ۰۲۱-۶۶۶۴۹۱۷۲  
www.mashadcarpet.ir  
www.paytakhtcarpet.ir

نماینده انحصاری فرش راگولی بلژیک

**RAGOLLE**

GOLD SUN  
CARPET.CO

*Aras  
Carpet*

البيت  
**elite**



بازرگانی  
**شیرازی**

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

پذیرش نمایندگانی فروش در تهران و شهرستان‌ها

نمایشگاه و دفتر مرکزی:

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

تلفن: ۸۸۵۲۵۴۸۸ - ۸۸۵۱۲۹۶۸ - ۸۸۵۱۳۲۱۵

Email: info@shirazitrading.com

فکس: ۸۸۵۰۱۰۶۳

www.shirazitrading.com

## از ساخت موشک و هواپیمای جنگی تا واردات ماشین آلات نساجی!!!



دیگر از جمله نساجی اقدام کنند. به اعتقاد بسیاری از کارشناسان در حال حاضر امکان ساخت خیلی از ماشین آلات نساجی از جمله ماشین آلات بافندگی تار و پودی، ماشین آلات کشیافی و تریکو بافی، ماشین آلات رنگرزی، چاپ و تکمیل پارچه، فرش و ... در کشور وجود دارد. اما سوال اینجاست که چطور می توان فهمید که آیا مثلاً تولید ماشین آلات رنگرزی به نفع ماست یا وارد کردن آن؟

قطعاً ارگان های مسئول و دست اندرکاران با اشراف به وضعیت تولید نساجی در کشور و دسترسی و نظارت کامل بر پروژه های قبلی یا در دست اجرا در صنعت نساجی، می توانند آمار و ارقام دقیقی در اختیار ماشین سازان نساجی و دولت قرار دهند که مثلاً میزان نیاز ما در سال به ماشین آلات بافندگی حلقوی چه تعداد است؟ آیا عدد حداقل تولید و قیمت تمام شده با قیمت جهانی این ماشین آلات هم خوانی دارد یا خیر؟

در ادامه بد نیست نگاه اجمالی داشته باشیم به وضعیت ماشین سازی در سه کشور چین، هند و ترکیه، سه کشوری که در سال های اخیر در بخش ماشین سازی نساجی از صفر شروع کرده و به موفقیت های بسیار خوبی دست پیدا کرده اند.

**صادرات ماشین آلات نساجی ایران = نزدیک به ۰٪**  
**واردات ماشین آلات نساجی ایران = سالانه در حدود ۲۵۰ میلیون دلار**

**صادرات ماشین آلات نساجی ترکیه = حدود ۳۰۰ میلیون دلار**  
**واردات ماشین آلات نساجی ترکیه = حدود ۲ میلیارد دلار**  
صنعت نساجی اولین و مهمترین صنعت ترکیه است. به طوری که نرخ رشد و ورود ماشین آلات به ترکیه در سال های اخیر بالای ۱۰۰٪ گاهاً ۱۰۰ درصد بوده است. ترکیه یکی از بزرگترین واردکنندگان ماشین آلات از آلمان، ایتالیا و سوئیس است.

۲۰ درصد کل صنایع ترکیه در اختیار صنایع نساجی و به طور تقریبی ۲۰ درصد صادرات این کشور نیز مربوط به کالاهای نساجی می باشد. در سال های اخیر این کشور تعرفه واردات کالاهای نساجی از کشورهای شرق آسیا را با هدف حمایت از تولیدات نساجی ترکیه به ویژه در بخش پوشاک و منسوجات خانگی تا ۳۰ درصد افزایش داده است.

بخش عمده ای از صادرات ماشین آلات نساجی ترکیه در بخش ماشین آلات رنگرزی، تکمیل و چاپ پارچه و ماشین آلات تولید پوشاک است که پروسه ساخت به نسبت ساده تر و مکانیکی دارند. ده کشور مهم وارد کننده ماشین آلات نساجی از ترکیه عبارتند از:

مصر، اتیوپی، هند، ازبکستان، بنگلادش، ایران، روسیه، اکراین، سودان و آلمان

**صادرات ماشین آلات نساجی چین = حدود ۲/۵ میلیارد دلار**  
**واردات ماشین آلات نساجی چین = حدود ۵/۵ میلیارد دلار**

جالب است بدانید صنعت نساجی چین به قدری پویا و در حال رشد است که واردات و صادرات ماشین آلات نساجی این کشور به طور متوسط هر کدام ۲۵ درصد رشد داشته است. چین از ۱۶ کشور جهان ماشین آلات نساجی وارد می کند که مهمترین آن ها عبارتند از ژاپن، آلمان، ایتالیا، سوئیس و تایوان. بیشترین صادرات ماشین آلات نساجی چین به کشورهای هند، ژاپن، پاکستان، بنگلادش و اندونزی است.

**صادرات ماشین آلات نساجی هندوستان = حدود ۲۷۰ میلیون دلار**

مهمترین کشورهای واردکننده ماشین آلات نساجی از کشور هندوستان عبارتند از ویتنام، پاکستان، مصر، چین، ایران و بنگلادش (عمده صادرات ماشین آلات نساجی هند به بنگلادش متعلق به ماشین آلات دوزندگی و تولید پوشاک است) با نگاهی به آمار و ارقام ذکر شده می توان دریافت که پویایی صنعت نساجی این کشور ها موجب شده است تا در کنار واردات ماشین آلات نساجی (به دلیل حجم تولید بالا) با اهمیت دادن به صنعت ماشین سازی بتوانند در بخش صادرات ماشین آلات نساجی هم موفق باشند.

البته علاوه بر میزان صادرات، باید به تعداد زیاد ماشین آلاتی که در این کشورها به مصرف صنایع داخلی می رسند و توسط کارخانجات نساجی آن کشورها خریداری می شوند نیز توجه کرد. بنابراین می توان با توجه به مزیت های نسبی و تکیه بر توان فنی داخلی در بخش مهندسی، ماشین ابزار و تولید قطعات صنعتی به عرصه ماشین سازی نساجی هم گام نهاد. ■

مروری بر گذشته ...

مدت زیادی نیست که از پرتاب کاوشگر ایرانی حامل موجود زنده به فضا، ساخت هواپیمایی جنگنده قاهر ۳۱۳ و ... می گذرد. این خبرها همان قدر که ما را خوشحال می کند قابل تامل هم هست. از خود می پرسیم حالا که این توان و دانش فنی در کشور و در بین متخصصین و مهندسیان ایرانی وجود دارد چرا آن را به سایر صنایع تعمیم ندهیم و وابستگی خود را به ویژه در دوران تحریم به خارج کمتر نکنیم. قبل از اینکه وارد موضوع بشویم لازم است بیشتر به تشریح تئوری های توسعه و پیشرفت بپردازیم. در کشور با توجه به وجود سلیقه ها و گرایش های گوناگون دیدگاه های مختلفی هم در این رابطه وجود دارد. عده ای عقیده دارند آن قدر قوی هستیم و آن قدر پول، منابع و نیروی متخصص داریم که می توانیم همه چیز را خودمان تولید کنیم و هیچ نیازی به کشورهای خارجی و غرب و شرق نداریم. این گروه معمولاً پیشرفت های کشور در زمینه های مختلف صنعتی، تولید، نظامی و ... را دلیل محکمی برای اثبات این تئوری می دانند و معتقدند در شرایط فعلی این خودکفایی می تواند علاوه بر توسعه و پیشرفت کشور پاسخ دندان شکنی برای کشورهای باشد که کمتر سراغ منطق می روند و بیشتر سعی دارند با زورگویی و تحریم، به هر بهانه ای ملت ایران را عقب نگه دارند.

در مقابل گروهی معتقدند در شرایط فعلی که جهان را به دهکده ای تشبیه می کنند و با توجه به پیشرفت های تکنولوژیکی، توسعه ارتباطات و تعامل بیشتر ملت ها با یکدیگر، لزومی ندارد دور کشور را دیوار بکشیم و می توانیم در عین حالی که صنعت و تولید داخل را تقویت می کنیم به واردات هم نگاه ویژه ای داشته باشیم و بخشی از نیازهای خود را از سایر کشورها تامین کنیم. به نظر می رسد تئوری دوم با این که بیشتر به زبان حال امروز دنیا نزدیک است اما در برهه کنونی اصلاً جواب نمی دهد. چرا که دشمنان و متخاصمان کشور، دولت و ملت ایران نمی خواهند ایران را آنگونه که شایسته است ببینند و گاه بی گاه، با دلیل و بی منطق تحریم ها را سخت و سخت تر می کنند و از مذاکره هم کاری بر نمی آید. در حالی که حتی انتقال پول به عنوان یکی از ساده ترین مراحل تجارت برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان ایرانی سخت شده است، واقعاً کدامیک از تئوری های مطرح شده در بالا درست است؟

مثلاً به طور خاص در مورد ماشین آلات نساجی که بحث اصلی این مقاله است، ساخت انواع و اقسام ماشین آلات نساجی در داخل کشور صرفه اقتصادی دارد؟ یا بهتر است فقط روی ساخت ماشین آلات خاصی تمرکز شود؟ از کجا می توان تشخیص داد که این گروه خاص کدام دسته هستند و ... در این جا بد نیست به توضیح تعریفی به نام حداقل تولید و مزیت نسبی بپردازیم:

مزیت نسبی چیست؟ کالای دارای مزیت نسبی، کالایی است که قسمت عمده مواد اولیه آن قابل تامین از منابع داخل باشد. عدد حداقل تولید چیست؟ حداقل تولید با قیمت قابل قبول و رقابتی رابطه مستقیم دارد. در واقع تولید بیشتر و بهره وری بالاتر موجب به اصطلاح سرشکن شدن هزینه ها می شود. به طور خیلی ساده مثلاً برای تولید ۱۰۰۰ تخته فرش تاسیس کارخانه بافندگی فرش توجیهی ندارد. برای موفقیت در عرصه رقابت باید در عین ثابت بودن هزینه های تولید عدد حداقل تولید را بالا برد و این در مورد همه کالاهای صنعتی و تولیدی صادق است.

در مواردی که در داخل کشور عدد حداقل تولید، قابل مصرف و فروش نیست تولید کننده باید حتماً برنامه ای برای یافتن بازارهای صادراتی داشته باشد تا تولید توجیه پیدا کند. به طور کلی باید گفت صادرات و واردات به خودی خود بد نیستند اما باید تعادلی در آن ها دیده شود. در بخش تولید ماشین آلات نساجی در سال های دورتر، تولید کنندگان داخلی توانسته اند ساخت ماشین آلاتی مانند خطوط ریسندگی، ماشین آلات رنگ، کاردینگ و ... را انجام دهند. اما امروز ساخت ماشین آلات و قطعات نساجی در ایران بسیار محدود شده است و شاید تعداد شرکت های نیمه جان این بخش از ۲۰ شرکت هم تجاوز نکند. به نظر می رسد اگر دولت و وزارت صنعت، معدن و تجارت، امکانات و تجربیات ارزنده ای که در کشور در بخش نیروی های مسلح و ساخت تجهیزات نظامی به وجود آمده را در عرصه گسترده تری تعمیم دهند، این واحد ها می توانند در کنار تحقیقات و تولیدات نظامی که قطعاً نیاز کشور است به تولید بسیاری از ماشین آلات تولیدی صنایع

# فرش خوب



## سالن ۸ - غرفه ۱۲

برآنیم تا زیرپای هر ایرانی

یک فرش خوب بگسترانیم



**KHOOB CARPET**

نمایشگاه و فروشگاه مرکزی: تهران - میدان هفت تیر

مقابل فروشگاه زنجیره ای یاس - نبش کوچه مازندرانی - پلاک ۱

تلفن: ۸۸۸۲۰۳۶۴ / ۸۸۸۲۰۵۵۲

www.khoobcarpet.ir

سالن ۸ - ۹



# فرش ابریشمی ۷۰۰ شانه تراکم ۳۰۰۰



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



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



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



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



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

درد دل

## گفتا ز که نالیم که از ماست که بر ماست...

روزی ز سرسنگ عقابی به هوا خواست  
بر راستی بال نظر کرد و چنین گفت  
ناگه ز کمینگاه یکی سخت کمانی  
بر خاک بیفتاد و بغلتید چو ماهی  
چون نیک نگه کرد و پرخویش بر او دید  
واندر طلب طعمه پر و بال بیاراست  
امروز همه روی زمین زیر پر ماست  
تیری ز قضا و قدر انداخت بر او راست  
وانگاه پر خویش گشاد از چپ و از راست  
گفتا ز که نالیم که از ماست که بر ماست

### داستان غم انگیز قطعات یدکی ماشین آلات نساجی و فرش ماشینی در ایران

مرور این شعر زیبا و آشنا برای همه ما به طور اتفاقی مرا به این فکر فرو برد که چقدر حال و هوای بخش هایی از صنعت فرش ماشینی ما با این شعر همخوانی دارد. بحثی که یکی از دغدغه های اصلی امروز تولیدکنندگان فرش ماشینی ماست همان بحث تامین قطعات یدکی ماشین آلات گران قیمت بافندگی است. ماشین آلاتی که حداقل با قیمت یک میلیون یورو (با احتساب هر یورو ۴۰۰۰ تومان یعنی ۴ میلیارد تومان!) نصب می شوند و به خاطر قطعه ای کوچک یا بزرگ روزها و هفته ها خاموش می ماند و تازه وقتی هم کار می کنند فقط از ۵۰ درصد توان بافت آنها استفاده می شود! متأسفانه مشخص نیست چرا تولیدکننده ایرانی برای تامین قطعات یدکی خود که از مهمترین تعهدات فروشنده ماشین است باید این قدر ناز بکشد و حتی به خاطر قطعه ای نه چندان مهم ضررهای میلیونی را به جان بخرد. چون شرکت فروشنده ماشین حاضر نیست در ایران قطعات خود را دپو کند اما در قازیان تپ این کار را می کند! چرا شرکت های ماشین ساز به هنگام فروش ماشین های میلیاردری خود تحریم ها را فراموش می کنند اما در هنگام تامین قطعات، تحریم ها، در صدر بهانه های آنها قرار دارد؟ آیا این شرکت ها حاضرند به خاطر تحریم ها فروش ماشین های خود را به ایران متوقف کنند؟ از منبع موثقی شنیدم که نمایندگان یکی از همین ماشین سازان وقتی از تلاش یک شرکت داخلی برای ساخت قطعات یدکی ماشین آلات فرش بافی در ایران مطلع شده اند شرکت مذکور را تهدید کرده اند که شما را از طریق اتحادیه اروپا برای دریافت ویزا در لیست سیاه قرار می دهیم!! اما آیا تولیدکنندگان ما به این فکر کرده اند که به خاطر عدم پاسخگویی فروشنده و عدم عمل کردن به تعهدات، این شرکت ها را در لیست سیاه قرار دهند؟ قطعاً خیر، چرا که تولیدکننده ما به محض اینکه بازار رونق می گیرد و یا در غرفه شرکت موردنظر در خارج از کشور چند دقیقه با خارجی ها هم صحبت می شود و قهوه ای می نوشد همه چیز را فراموش می کند. در حالی که ماشین آلات خود را به دلیل عدم حمایت فروشنده در تامین قطعات در خواب ناز می بیند به این فکر می کند که چطور ماشین شانه ۱۰۰۰ را سفارش بدهد!! این نحوه برخورد شرکت های ایرانی نتیجه ای جز شرایط موجود، یعنی سوء استفاده و منافع کلان شرکت های اروپایی را در بر ندارد. چه سودهای کلانی که راهی آلمان و بلژیک می شود اما تاوان عدم پایبندی به تعهدات را بافنده ایرانی می دهد. لحظه ای فکر می کنم آیا دچار استعماری نو نشده ایم؟ شاید آری اما خودمان خبر نداریم. این نابخردی های ما آنقدر زیاد است که در این مقاله نمی گنجد. همین بحث را در سلسله فروشندهگان الیاف و نخ هم می توان جستجو کرد. در این مجال قصد بر این است که فقط به نکته ها اشاره شود.

حکایتی از عبید زاکانی نقل شده که ذکر آن در اینجا خالی از لطف نیست. عبید می نویسد: شخصی خانه ای به کرایه گرفته بود. چوبهای سقف بسیار صدا می کرد. به خداوند خانه، به بهر مرمت آن سخن بگشود. پاسخ شنید که خوشحال باش که چوبهای سقف ذکر خدا می کنند. گفت نیک است اما میترسم که این ذکر منجر به سجده شود. ای کاش درد دل ها و نظرات و هشدارهای صاحبان صنعت - تا قبل از اینکه کشور دچار بحران های پیچیده تری شود - مورد توجه تصمیم سازان خرد و کلان و آگاه و ناآگاه قرار می گرفت ... ■

آمارهای جالب

## صادرات ۲/۷ میلیون متر مربع فرش ماشینی کاشان

رئیس اداره استاندارد و تحقیقات صنعتی شهرستان کاشان از صادرات دو میلیون و ۷۰۰ هزار متر مربع فرش ماشینی از شهرستان کاشان به خارج از کشور طی چهار ماهه نخست سال جاری خبر داد. وی خاطر نشان کرد: صادرات این کالاها به ۲۳ کشور انگلستان، سوئیس، نروژ، اسپانیا، بوسنی، ژاپن، استرالیا، چین، عربستان، امارات متحده عربی، بحرین، کویت، عراق، پاکستان، افغانستان، قرقیزستان، ترکمنستان، گرجستان، آذربایجان و قزاقستان بوده است.

رئیس اداره استاندارد و تحقیقات صنعتی شهرستان کاشان در مورد ارزش کالاهای صادراتی از کاشان در این مدت ابراز داشت: ارزش ریالی کالاهای صادراتی از شهرستان کاشان به خارج از کشور ۴۸ میلیون دلار محاسبه شده است. آرین در ادامه، نظارت و نمونه برداری از واحدهای تولیدی، بازرسی از مراکز عرضه و فروش کالا و خرید نمونه ها در بازار، آزمون و استانداردسازی و کنترل صحت و دقت وسایل سنجش واحدهای صنفی و نیز نظارت بر جایگاه های عرضه بنزین و گازوئیل را از جمله، فعالیت های اداره استاندارد و تحقیقات صنعتی شهرستان کاشان برشمرد.

شهرستان کاشان به عنوان یکی از قطب های مهم صنعت کشور در بخش نساجی محسوب می شود که با نزدیک به یک هزار کارخانه فرش ماشینی در این شهرستان بیشترین میزان صنایع شهرستان کاشان را به خود اختصاص داده است. ■

## ۲ میلیارد دلار صادرات فرش ماشینی ترکیه در سال ۲۰۱۲

ترکیه نه تنها در فرش دستباف سابقه دیرینه ای دارد بلکه در بخش فرش ماشینی نیز امروزه از بزرگترین و معتبرترین برندهای فرش در جهان است. تولیدات فرش ماشینی ترکیه اغلب در شهرهایی مانند قازیان تپ (Gaziantep) کاپسری (kayseri) و استانبول متمرکز است. تولید فرش در این کشور مانند کشور عزیزمان ایران در کارخانجات کوچک و بزرگ مختلفی انجام می شود. از نقاط قوت ترکیه در صنعت فرش ماشینی توان بالای این کشور در تولید انواع نخ فرش مانند نخ های اکریلیک، پلی استر، پشمی، پلی پروپیلن و طراحی مدرن است.

ارزش صادرات فرش ماشینی ترکیه در سال ۲۰۱۲ بالغ بر ۲ میلیارد دلار بوده است. مهمترین بازارهای صادراتی فرش ماشینی ترکیه، کشورهای عربستان سعودی، عراق، آمریکا و آلمان است. ترک ها در آسیای میانه و کشورهای آفریقایی نیز دارای بازارهای خوبی هستند. صادرات فرش دستباف ترکیه در سال ۲۰۱۱ حدود ۱۸۰ میلیون دلار بود. در جدول میزان صادرات ترک ها در دو بخش ماشینی و دستباف با جزئیات بیشتری نشان داده شده است. صادرات فرش ماشینی ایران تقریباً در حال حاضر یک پنجم ترکیه است. ■

آمار سال ۱۳۹۱

## صادرات فرش ماشینی ۴۰۰ میلیون دلار واردات ۷ میلیون دلار

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 دو بیست و دو میلیون دلار رسید که نسبت به سال گذشته کمتر از یک درصد افزایش داشته است. 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 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. ■

**SARAYE ABRISHAM CARPET CENTER**  
www.sarayeabrisham.com  
info@sarayeabrisham.com

**آماده تحویل فقط رهن و اجاره...**

آدرس: تهران - بازار - خیابان شهید مصطفی خمینی  
ضلع شمال شرقی چهارراه سیروس، سرای ابریشم  
تلفن: ۶۰ - ۲۲ ۶۴ ۷۸ ۷۴ - فکس: ۲۲ ۶۴ ۷۸ ۷۷

**امکانات ویژه مجتمع:**

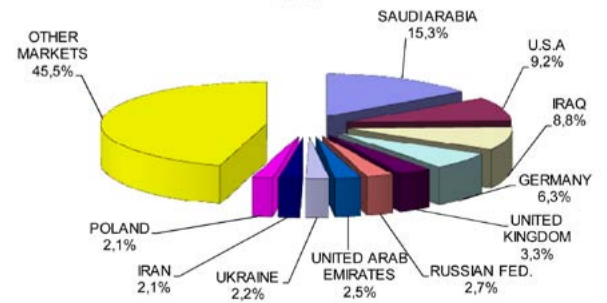
- ایجاد چندین رشته پله برقی با مارک Mitsubishi ژاپن
- آسانسور پانارومای اروپایی
- آسانسور حمل بار
- پارکینگ به مساحت ۱۰۰۰ مترمربع به صورت اختصاصی
- سیستم سرمایش و گرمایش مرکزی ریم آمریکا (rheem)
- رستوران بین المللی با بیش از ۵۰ نوع غذای اصیل ایرانی و فرنگی
- بکارگیری اصیل ترین روش های معماری
- راهروهای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

Annual Exports of Machine and Hand Made Carpets (1000 \$)

Year	Total Exports	Hand Made Carpet Exports	Share of Hand Made Carpets %	Machine Made Carpet Exports	Share of Machine Made Carpets %	Total Carpet Exports	Share of Carpet Exports in Total %
1996	23,224,465	152,205	0.66	155,014	0.67	307,218	1.32
1997	26,261,072	163,414	0.62	186,300	0.71	349,714	1.33
1998	26,973,952	148,331	0.55	195,318	0.72	343,649	1.27
1999	26,588,264	114,004	0.43	156,034	0.59	270,037	1.02
2000	27,774,906	106,704	0.38	188,693	0.68	295,397	1.06
2001	31,339,991	103,932	0.33	159,322	0.51	263,254	0.84
2002	36,059,089	84,904	0.24	202,151	0.56	287,055	0.80
2003	47,252,836	79,487	0.17	301,380	0.64	380,867	0.81
2004	62,773,654	112,256	0.18	404,844	0.64	517,100	0.82
2005	73,415,678	124,066	0.17	543,469	0.74	667,534	0.91
2006	85,774,644	115,184	0.13	624,678	0.73	739,862	0.86
2007	107,271,750	140,671	0.13	851,314	0.79	991,984	0.92
2008	132,027,196	139,205	0.11	1,019,248	0.77	1,158,452	0.88
2009	102,142,613	121,414	0.12	953,972	0.93	1,075,386	1.05
2010	113,883,219	146,373	0.13	1,120,455	0.98	1,266,828	1.11
2011	134,954,362	175,259	0.13	1,426,724	1.06	1,601,984	1.19

Source: Ministry of Economy / February 2012

### Leading Markets for Carpet Export of Turkey 2011





## جوت؛ لیف طلایی برای فرش ماشینی



جوت یکی از الیاف طبیعی مهم و ارزشمند است که استفاده های گسترده ای از آن در سراسر جهان به عمل می آید. جوت در بین الیاف طبیعی ویژگی های منحصر به فردی دارد که آن را از سایر الیاف متمایز می کند. این لیف در واقع یک لیف گیاهی است که در آب و هوای گرم و مطلوب رشد می کند. الیاف جوت به لیف طلایی مشهور است چرا که علاوه بر ارزش فوق العاده بالا و سازگاری کامل با محیط زیست دارای خاصیت درخشندگی نیز هستند. جوت از آنجائی که مصرف بسیار بالا و موارد استفاده متعددی دارد یکی از مهمترین الیاف طبیعی به شمار می رود. از خصوصیات مهم این الیاف می توان به بازیافت صددرصد در طبیعت، مقاومت سایشی بالا، قابلیت تهیه نخ های ظریف، عایق حرارتی و ضد الکتریسیته ساکن بودن و... اشاره کرد.

### جوت و کف چه تفاوتی دارند؟

این دو لیف طبیعی هر چند که دارای تشابهات زیادی هستند و هر دو ریشه گیاهی دارند اما در عین حال یکی نیستند. هر کدام از گیاه خاصی با خصوصیات فیزیکی متفاوت بدست می آیند. در بازارهای جهانی الیاف جوت با نام تجاری Jute، الیاف شاهدانه با نام تجاری Hemp و الیاف کنفی با نام تجاری Kenaf مشهور هستند.

الیاف، نخ و پارچه های بافته شده از جوت در همه جای دنیا کاربردهای فراوانی دارد و هنوز با پیشرفت روز افزون صنعت الیاف مصنوعی نه تنها الیاف جوت فراموش نشده بلکه گران تر و ارزشمند تر شده اند. در کشوری مانند هند بیش از ۱۰۰۰ قلم کالا با جوت ساخته می شوند. هنوز هم در دنیا جوت به عنوان گزینه عالی برای تولید کیسه های گونی حمل مواد غذایی به شمار می آید. جوت در تولید انواع کیف، کفش، شال، پیراهن، صنایع دستی و... کاربرد دارد.

حتی امروزه جوت را رنگرزی می کنند و با تولید رنگ های زیبا به طور گسترده ای در تولید صنایع دستی یا ارزش افزوده بالا از آن استفاده می کنند. اما در ایران عمده کاربرد نخ جوت در پود فرش ماشینی است و کیفیت نخ جوت از نظر یکنواختی و مقاومت و ظرافت رابطه مستقیمی با کیفیت فرش دارد. یعنی هر چه جوت به کار رفته کیفیت بیشتری داشته باشد طبعاً فرش مرغوب تری از آن تولید می شود. می توان گفت نوع نخ جوت مصرفی در فرش با توجه به مدل ماشین بافندگی فرش متفاوت است و به طور کلی به ۴ گروه اصلی CRX، CRT، CRM و CB تقسیم می شود. نخ های جوت گرید CRX ظریف تر و CB ها ضخیم تر هستند. در حال حاضر میزان تولید جهانی این لیف نزدیک به سه و نیم میلیون تن است و کشورهای بنگلادش و هندوستان از جمله بزرگترین تولیدکنندگان این لیف هستند و بیش از ۹۰ درصد الیاف جوت جهان در این دو کشور تولید می شود. ۱۰ درصد بقیه الیاف جوت جهان در کشورهای چین، ویتنام، میانمار، کامبوج، اندونزی، نپال و ... تولید می شود.

علت اینکه ۹۰ درصد این نوع لیف در هند و بنگلادش تولید می شود علاوه بر آب و هوای مناسب، مرطوب و بارندگی های زیاد، نیروی کار ارزان و کم توقع این دو کشور است. شاید به جرات بتوان گفت پروسه تولید نخ جوت پر مشقت ترین پروسه تولید الیاف در جهان باشد و شاید بتوان گفت به غیر از مردم فقیر این کشورها در کشور دیگری امکان استحصال این لیف وجود ندارد. چرا که در این کشورها تولید این لیف به صورت صددرصد دستی انجام می شود. در این کشورها حتی کارگرانی که در بخش استحصال الیاف جوت فعالیت می کنند با وجود سختی کار بالا، دستمزدهای بسیار کمی دریافت می کنند و بیماری ها و خطرات بسیار زیاد جسمی آن ها را تهدید می کند. این کارگران معمولاً تنها برای ادامه حیات و بدون امید به زندگی بالا کار و فعالیت می کنند. در سال های دورتر کشاورزان ایرانی در شمال کشور کاشت جوت و تحویل آن به دو کارخانه بزرگ کف کار و ایران کف را به خاطر دارند اما امروز دیگر خبری از جوت در ایران نیست و دستگاه های این کارخانجات هم یا به عنوان آهن پاره فروخته شده و یا به بنگلادش منتقل شده است. ■

میزان تولید جهانی جوت الیاف جوت و کف از سال ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۲

بر حسب ۱۰۰۰ تن

الیاف جوت و کف	۲۰۰۵/۲۰۰۶	۲۰۰۶/۲۰۰۷	۲۰۰۷/۲۰۰۸	۲۰۰۸/۲۰۰۹	۲۰۰۹/۲۰۱۰	۲۰۱۰/۲۰۱۱	۲۰۱۱/۲۰۱۲
جهانی	۲۷۲۴.۱۳	۳۰۲۱.۱	۲۹۹۷.۳۲	۲۵۹۶.۶	۲۸۸۳.۹	۳۳۶۱.۶	۳۳۶۰.۵
کشورهای در حال توسعه	۲۷۱۷.۱۳	۳۰۱۴.۱	۲۹۹۰.۳۲	۲۵۸۹.۶	۲۸۷۶.۹	۳۳۵۴.۹	۳۳۵۳.۸
آسیای دور	۲۶۶۰.۸۷	۲۹۵۷.۲۱	۲۹۳۴.۲۶	۲۵۳۴.۲	۲۸۲۱.۴	۳۳۰۸.۲	۳۳۰۷.۱
بنگلادش	۹۶۵	۹۹۰	۹۹۰	۹۳۱	۱۰۸۰	۱۴۰۴.۵	۱۳۲۳.۱
چین	۸۲۸۲	۸۶۸	۸۶۸	۸۰	۸۰	۶۹	۷۰
هندوستان	۱۵۲۰	۱۸۰۰	۱۷۸۲	۱۴۷۶	۱۶۲۰	۱۸۰۰	۱۹۸۰
کامبوج	۰.۸	۰.۶	۰.۳	۰.۳	۰.۳	۰.۳	۰.۳
اندونزی	۷	۳.۱	۴	۳.۸	۳.۸	۴	۴
میانمار	۳۶۸۹	۴۳۶	۱۹۱	۱۲.۹	۸	۷.۸	۳.۸
نیپال	۱۷۶۶	۱۷.۱	۱۶.۸	۲.۹	۱.۸	۱۴.۴	۱.۵
تایلند	۴.۶	۳.۶	۲.۲	۲.۹	۱.۸	۱.۷	۱.۳
ویتنام	۱۵	۱۰.۶	۳۱	۸.۸	۹	۵	۸.۲
سایر	۲۴۱	۲۳۶	۱.۸	۱.۸	۱.۸	۱.۸	۱.۸

## ارزش بازار رنگ و مواد شیمیایی نساجی تا سال ۲۰۱۷ چه میزان خواهد بود؟

طبق پیش بینی های کارشناسان ارزش بازار رنگ و مواد شیمیایی نساجی جهان تا سال ۲۰۱۷ به حدود ۶ میلیارد دلار خواهد رسید. این رشد در نتیجه پیشرفت های تکنولوژیکی و فنی در این صنعت، ایجاد زمینه های کاری جدید و رشد جمعیت جهان خواهد بود. همچنین رشد انواع مواد رنگی و شیمیایی سازگار با محیط زیست این امکان را به صنایع نساجی خواهد داد که با اطمینان و سهولت بیشتری اقدام به استفاده از رنگها و مواد کمکی نساجی نمایند. در بین سال های ۲۰۰۸ تا ۲۰۰۹ تجارت مواد شیمیایی و رنگ نساجی با سختی ها و بحرانهای زیادی مواجه شد که به دلیل افزایش حجم تولید و باقی ماندن مواد تولیدی در انبارها و کاهش شدید تقاضای بخش نساجی بود.

کارشناسان اعتقاد دارند انتقال صنایع نساجی و خطوط تولید از کشورهایی با هزینه تولید بالا به کشورهای آسیایی هم در این امر موثر بوده است. قطعاً مشکلات تولید از جمله هزینه های بسیار زیاد نیروی کار در کشورهای اروپایی و آمریکای شمالی در برابر نیروی کار ارزان و آموزش دیده آسیایی (به ویژه کشورهای مانند چین و هند)، مواد اولیه ارزان و... مقاومت کند و شاهد آن هستیم که هر روزه انتقال صنایع نساجی به آسیا سرعت می گیرد. یکی از علل اوج گرفتن مصرف مواد رنگی و شیمیایی در صنعت نساجی طی سال های آتی همانگونه که ذکر شد به بازار آمدن انواع محصولات نوآورانه و سازگار با محیط زیست است. در سال های اخیر به دلیل ممنوع شدن مصرف تعداد زیادی از مواد و رنگ ها در صنایع مختلف من جمله نساجی، به دلیل آسیب رساندن به طبیعت و محیط زیست، تولیدکنندگان رنگ های نساجی را بر آن داشت تا هزینه های هنگفتی را بر روی تولید رنگ ها و مواد سازگار با طبیعت کنند و قطعاً این افزایش مصرف نتیجه همین سرمایه گذاری های انجام شده در بخش تحقیق و توسعه شرکت های تولیدکننده است.

پیش بینی ها نشان می دهد منطقه آسیا- پاسیفیک مهمترین و بزرگترین منطقه افزایش درخواست رنگ و مواد شیمیایی نساجی تا سال ۲۰۱۷ خواهد بود. طبق پیش بینی ها چین، تایوان و کره جنوبی مهمترین بازارهای رنگ های دیسپرس و هندوستان بزرگترین بازار رنگ های راکتیو خواهد بود. تا سال ۲۰۱۷ چین همچنان بزرگترین صادرکننده و واردکننده رنگ های دیسپرس، راکتیو، مستقیم و اسیدی خواهد بود. ■

ما برای هر سلیقه ای  
فرش بافنده ایم



# فرش ساوین



## عرضه در نمایندگی ها و شعب سراسر کشور

دفتر و فروشگاه مرکزی: تهران، بالاتر از پارک قیطریه،  
نبش اندرزگو، پلاک ۷۰. تلفن دفتر مرکزی: ۰۲۱-۲۴۵۷۵۱۴۰

www.savin-carpet.com

سالن ۸ - ۹

# 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

تهران ، خیابان بهشتی ، چهارراه اندیشه  
خیابان سهند، کوچه شهر تاش، پلاک ۳۱  
تلفن : ۱۰ - ۸۸۵۲۶۵۰۸  
فکس : ۸۸۵۰۳۵۶۹

info@nimacarpet.ir Post Code: 1559735711 www.nimacarpet.ir

Niavarani : 0912.1787819



## ده رازی که آلمان را قهرمان صادرات جهان کرد

پیدا کردن راز موفقیت آلمانی‌ها در زمینه صادرات نیازمند بررسی همه جانبه سیاست‌های اقتصادی این کشور و مردمان آن است.

فرانکفورت آلمان به تاسیتونگ در مطلبی مفصل به این مطلب پرداخته است. در این موفقیت بزرگ چندین و چند عامل نقش داشته‌اند. مسئله جالب توجه دیگر در این مورد این است که نمی‌توان چنین پیشرفتی را به تعداد کارخانه‌هایی نسبت داد که در این کشور مشغول به فعالیت هستند. اگر تعداد کارخانه‌ها در این زمینه تأثیری داشت باید نام کشورهای همچون آمریکا و فرانسه فراتر از آلمان قرار می‌گرفت. آمارها نشان می‌دهند که تعداد کارخانه‌های فعال ایالات متحده چهار برابر بیشتر از کشور ژرمن‌هاست. با این حال نمی‌توان تأثیر کارخانه‌ها را نیز در این موفقیت نادیده گرفت.

کارشناسی می‌گویند ۱۳۰۷ شرکت آلمانی به عنوان تولیدکنندگان برتر بین‌المللی CC شناخته می‌شوند. این در حالی است که تعداد شرکت‌های معتبر بین‌المللی نزدیک به ۲۷۰۰ شرکت گزارش شده است. این شرکت‌های آلمانی که به نام «قهرمان‌های مخفی» خوانده می‌شوند، سهمی ۲۵ درصدی در صادرات محصولات آلمان دارند. در واقع می‌توان گفت که به ازای هر یک میلیون آلمانی، ۱۶ قهرمان مخفی وجود دارد. ازدیاد این قهرمان‌های کوچک باعث شده است که آلمان قهرمان بزرگ صادرات باشد. با این حال اینکه چرا تعداد این قهرمان‌ها تا این حد نسبت به کشورهای دیگر زیاد است از جمله رازهای سعادت‌مندی صادراتی آلمان است!

### ◀ سیستم آموزش فنی و حرفه‌ای

سیستم آموزش فنی آلمان یکی از موفق‌ترین سیستم‌های فنی حرفه‌ای در جهان است. آموزش صحیح باعث می‌شود نیروهای متخصص و متبحر برای کار در کارخانه‌های بزرگ تربیت شوند.

### ◀ تاکتیک‌های قدیمی

جالب است بدانید که در بسیاری از مناطق آلمان از قرن‌ها پیش ساعت ساخته می‌شده است. صنعت ساعت‌سازی مادر صنعت مدرن شمرده می‌شود. صدها شرکت آلمانی تولید لوازم پزشکی یا دستگاه‌های حساس اندازه‌گیری از صنعت ساعت‌سازی متولد شده‌اند. رئیس غول صنعتی زیمنس آلمان می‌گوید: «این کشور صنایع مدرن و موفق خود در قرن بیست و یکم را بر پایه‌هایی بنا کرده که عمرشان تا قرون وسطی می‌رسد.»

### ◀ نوآوری و دیگر هیج!

داده‌های اداره ثبت اختراعات اروپا نشان می‌دهد که تعداد اختراعات ثبت‌شده آلمانی‌ها نسبت به جمعیت این کشور دو برابر فرانسوی‌ها، چهار برابر ایتالیایی‌ها، پنج برابر انگلیسی‌ها، ۱۸ برابر اسپانیایی‌ها، ۵۶ برابر پرتغالی‌ها و ۱۱۰ برابر یونانی‌ها است. خوب با چنین آماري چه انتظاری می‌توان از ژرمن‌ها داشت غیر از پیشرفت اقتصادی؟ جالب است بدانید سوئد و سوئیس که هر دو جمعیت بسیار کمتری نسبت به آلمان دارند، در این عرصه از این کشور پیش هستند.

### ◀ شهرهای کوچک

آلمان تا اواخر قرن ۱۹ میلادی نه یک کشور یکپارچه، بلکه مجموعه‌ای از حکومت‌های محلی بوده است. در چنین مناطقی هر تولیدکننده‌ای که می‌خواست رشد کند باید پا را از شهر و منطقه خود فراتر می‌گذاشت و جهانی می‌شد. این طرز تفکر در آلمان همچون میراثی گرانبها حفظ شده است. به همین دلیل است که تولیدکنندگان متوسط آلمانی زودتر از رقیبان خود در جهان وارد عرصه صادرات شدند.

### ◀ نیروی کار ارزان

درآمد آلمانی‌ها در فاصله سال‌های ۲۰۰۲ تا ۲۰۱۰ افزایش چندانی نداشته است. همین موضوع هزینه‌های تولید و قیمت تمام‌شده کالا را پایین نگه می‌دارد و در نهایت محصول را در بازارهای جهانی رقابت‌پذیر می‌کند.

### ◀ رقابت با خود

مهم‌ترین رقیب آلمانی‌ها خود آلمان‌ها هستند! کمپانی‌های آلمانی چاره‌ای ندارند که برای فروش محصولات خود در داخل کشور با دیگر شرکت‌های آلمانی رقابت کنند. نتیجه چنین رقابتی علاوه بر تأثیر بر کیفیت کالا، توجه به فروش محصولات در بازارهای بین‌المللی است.

### ◀ Made in Germany

این عبارت که اکنون اگر روی کالایی درج شده باشد معرف کیفیت تضمین شده آن است، در سال ۱۸۸۷ با تحقیر از سوی انگلیسی‌ها یاد می‌شد. این همه نتیجه تلاش کارخانه‌های آلمانی برای افزایش کیفیت محصولاتشان است.

### ◀ تمرکز تولیدکنندگان

برای شرکت‌های آلمانی تمرکز معنای دیگری دارد: تمرکز یعنی شرکت‌هایی در عرصه‌های مختلف که در فاصله کمی نسبت به هم قرار دارند. چنین تمرکزی شبکه‌ای از تأثیرگذاری و تأثیرپذیری را پدید می‌آورد و موجب می‌شود کارفرمایان و بازاریابان به تقلید از یکدیگر دست به نوآوری بزنند.

### ◀ پراکندگی

اگرچه کارخانه‌های آلمانی در نزدیکی یکدیگر قرار دارند، اما این نکته نیز قابل توجه است که برخلاف بسیاری از کشورهایی که همه خطوط تولیدی در پایتخت آنها متمرکز شده است، در آلمان چنین تمرکزی وجود ندارد و هریک از ایالت‌های مختلف این کشور برای خود قهرمانی در زمینه تولید دارد.

### ◀ موقعیت ممتاز جغرافیایی

این عامل دیگر به خود آلمانی‌ها ربطی ندارد و نعمتی خدادادی است: حضور آلمان در قلب اروپا. موقعیت جغرافیایی برتر این کشور باعث شده است امکان برقراری ارتباط با دیگر کشورهای این قاره تسهیل شود. از طرفی اختلاف ساعت زمانی نه چندان زیاد این کشور با آسیا باعث برقراری سهل‌تر ارتباط و داد و ستد می‌شود. ■



# فرش شوخ‌طرح

## قهرمان کیفیت

سالن ۸ - ۹

۴۴ سال تجربه تولید  
۴۴ سال کیفیت ماندگار



مجهز به مدرن‌ترین آزمایشگاه کنترل کیفی محصول و مواد اولیه مصرفی



صادر کننده نمونه



تولیدکننده برجسته



ISO 9001



عضو انجمن صنایع نساجی ایران

### نمایشگاه

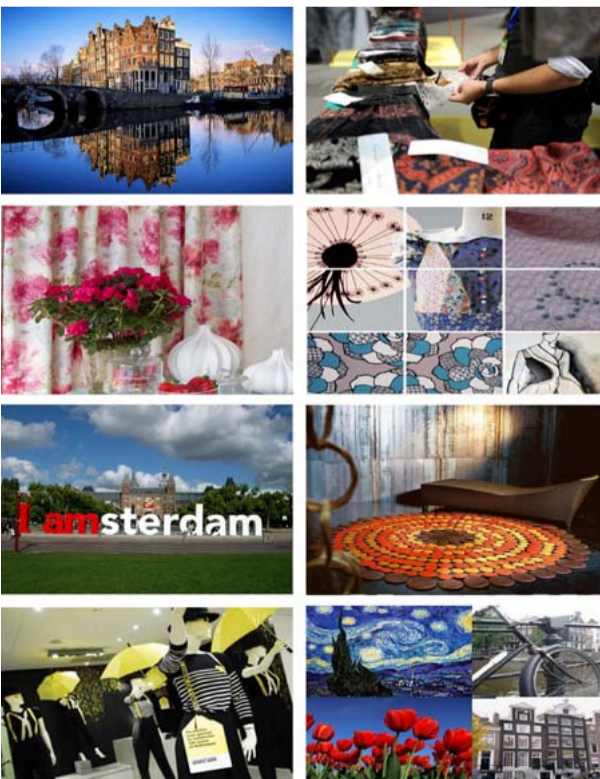
## نمایشگاه نساجی و فرش آمستردام

March 2014 11-13

نخستین دوره این نمایشگاه در مارس ۲۰۱۴ در شهر آمستردام هلند برگزار می‌شود و گروه‌های کالایی مختلفی در آن حضور دارند که از جمله آنها می‌توان به منسوجات خانگی، انواع کالاهای نساجی، فرش‌های ماشینی و مورد پسند بازارهای اروپایی اشاره کرد. این نمایشگاه با توجه به موقعیت جغرافیایی بسیار مناسب هلند به عنوان یکی از مراکز مهم تجاری اروپا به شمار می‌رود و می‌تواند برای شرکت‌های ایرانی نیز در بخش‌های تولید منسوجات خانگی، پارچه‌های مدرن، کالاهای لوکس نساجی و البته فرش ماشینی یک موقعیت ویژه به شمار رود. فرش ماشینی ایرانی امروزه در بازارهای جهانی مشتاقان زیادی پیدا کرده است. نکته بسیار مهم در مورد شرکت‌های علاقمند به حضور در این نمایشگاه در بخش فرش ماشینی این است که باید محصولاتی را در این بازار بکر ارائه نمایند که مطابق با سلیقه بازار اروپا باشد و قطعاً اگر شرکت‌های ایرانی بتوانند فرش‌های سبک و مدرن خود را در این نمایشگاه به نمایش درآورند بسیار موثر خواهد بود. ■

جهت کسب اطلاعات بیشتر و یا رزرو غرفه در این نمایشگاه می‌توانید با شماره‌های زیر تماس حاصل نمایید:

داخلی ۲۲۸ / ۰۹۰-۲۱۶-۰۷۵۲۸۲۸  
۰۹۰-۵۳۹-۲۳۴۶۳۲۴





آقای آرش پورقاسم - مدیریت فروش شرکت فرش آسایش

**به نظر شما به عنوان یک صادرکننده با سابقه چه راهکارهایی وجود دارد که بتوانیم خریدار خارجی را وفادار نگاه داریم؟**

به نظر من صداقت در گفتار، صداقت در عملکرد و راستگویی اولین شرط است. پس از آن می توان به کیفیت و ثبات رویه اشاره کرد. هر مشتری به ویژه مشتری خارجی انتظار دارد همان چیزی را از شما دریافت کند که در نمونه اولیه دیده است. با همان کیفیت و دقت. یکی از مشکلات اساسی شرکت های تولیدی کاشان همین است که پس از اینکه مشتری صادراتی را با نشان دادن نمونه و... جذب می کنند، پس از ورود به بازار و پس از مدتی به دلایل مختلف، عمداً و یا به اجبار از کیفیت کالای مورد توافق می کاهند و یا تغییراتی را در آن ایجاد می کنند که موجب از دست رفتن بازار و عدم اعتماد می شود.

به نظر من تا زمانی که ما درست عمل کنیم همه مشتریان ما وفادار خواهند بود. تا زمانی که ما درست کردار و وفادار به تعهداتمان باشیم، قطعاً مشتریان خارجی ما هم به ادامه تجارت با ما وفادار هستند.

همانطور که عرض کردم کار مقطعی کاری است که نتیجه خوبی ندارد. چرا وقتی شرکت های ما می توانند صادرات حداقل در بازارهای منطقه داشته باشند به فکر تداوم نیستند؟ چرا نباید به صادرات فرش ماشینی مطالعه شده و حرفه ای نگاه کنیم؟

**به نظر شما با توجه به شرایط اقتصادی کشور و بحران و نوسانات ارزی، تحریم و ... چگونه می توان برای ورود به بازارهای صادرات یک قیمت رقابتی و جهانی ارائه داد؟**

از زمانی که نرخ دلار رو به افزایش گذاشت شرکت های بسیاری از ایران توانستند به راحتی وارد بازار صادرات شوند. بالا رفتن دلار تا ۳۶۰۰ تومان باعث شد تا کالاهای ما بسیار ارزان تر شود و به همین دلیل ترکیه به عنوان یکی از رقبای جدی ما برخی از بازارهای خود را از دست داد و خوشبختانه خیلی از خریداران فرش ترک به بازارهای ایران گرایش پیدا کردند. اما به نظر من

**امسال برای ۳۰ میلیون دلار صادرات برنامه ریزی کرده ایم**

این افتخار دست پیدا کردیم. موفقیت های ما به دلیل استفاده از تکنولوژی های مدرن، تولید محصولات باکیفیت، بازاریابی های متنوع در سطح منطقه به ویژه آسیای میانه، حضور در نمایشگاه های خارجی، گواهینامه های بین المللی و استانداردهای مختلف، تشکیل گروه تحقیق و توسعه و ... بوده است.

از سال ۱۳۸۳ که به عنوان صادرکننده نمونه استان انتخاب شدیم کار خود را با ۶ میلیون دلار صادرات آغاز کردیم و در سال ۱۳۹۰ و ۱۳۸۹ به رقم ۲۱ میلیون دلار صادرات فرش ماشینی دست پیدا کردیم. در سال ۱۳۹۲ هدف گذاری صادرات شرکت فرش آسایش بیش از ۳۰ میلیون دلار است که امیدواریم اگر مشکل خاصی به وجود نیاید این رقم را محقق کنیم.

**تحلیل شما از بازار جهانی کفپوش چیست؟ جایگاه فرش های ایرانی در این بازارها کجاست؟**

به نظر من هنوز در دنیا بازارهای بسیار بکر و دست نخورده ای وجود دارد که دارای ظرفیت های بسیار بالایی در زمینه صادرات می باشند. اما ضعف اساسی این است که بازاریابی حرفه ای و اصولی درباره اغلب این کشورها انجام نمی شود. نکته مهم این است که تمام دنیا ایران را به عنوان یک قطب صنعت فرش قبول دارند و به ویژه فرش کاشان از جایگاه خوبی در این زمینه برخوردار است. با توجه به سفرهای متعددی که به کشورهای مختلف داشتیم و با تاجر و بازرگانان بخش کفپوش گفتگو کرده ام، اعتقاد دارم بسیاری از خریداران مهم بازارهای فرش و کفپوش تمایل دارند با شرکت ها و تولیدکنندگان ایران کار کنند. اما متأسفانه به دلیل مشکلات عمده تاجر ایرانی بازارهای جدید را خیلی زود از دست می دهند. روابط سیاسی، تحریم، عدم حمایت های دولتی، تصمیمات غیرکارشناسی و عدم ثبات در سیاست گذاری های اقتصادی و سیاسی علل عمده این بحث است.

در حال حاضر فرش بعد از نفت و پتروشیمی یکی از اقلام مهم صادراتی کشور است. فرش چه از نوع دستباف و چه از نوع فرش ماشینی نیازمند حمایت است. بزرگترین حمایت برای ما این است که دولت در یک پروسه زمانی ۵ یا ۱۰ ساله سیاست گذاری های ثابت و مشخصی را در نظر بگیرد به طوری که تولیدکننده بتواند در ارائه قیمت به مشتری خارجی و عمل به تعهدات خود مطمئن باشد که متأسفانه هیچ گاه چنین شرایطی برای تولیدکنندگان ایرانی وجود نداشته است. بنابراین هیچ گاه نمی توانیم یک قیمت ثابت برای کالای خود به تاجر خارجی ارائه دهیم چرا که هزینه های تولید همیشه در حال افزایش است. به همین دلیل تاجر خارجی هم این ریسک را نمی پذیرد که با ما وارد تجارت شود چرا که یک تاجر بزرگ و خریدار عمده به دنبال روابط تجاری بلند مدت و با ثبات است. یک تاجر عمده هزینه های بسیار زیادی را انجام می دهد و پس از خرید کالا از ما آن را در تمام فروشگاه های خود در یک یا چند کشور توزیع می کند و براساس آن سفارش گیری و فروش را آغاز می کند. حال اگر این تاجر سفارشی که از سراسر دنیا دریافت می کند را نتواند با همان قیمت قبلی و به موقع از تولیدکننده ایرانی تامین کند دیگر رغبتی برای ادامه کار وجود ندارد.

نکته بسیار کلیدی و اساسی صادرات در بازارهای جهانی تداوم و پشت دار بودن است که از یک نظر نقطه مثبت و از یک نظر نقطه منفی صادرات به شمار می آید. مثبت از این جهت که اگر شرکتی بتواند با یک تاجر عمده بین المللی به صورت مداوم کار کند تقریباً می توان گفت موفقیت خود را تضمین کرده و منفی از این جهت که اگر نتواند این کار را انجام دهد و فقط به صادرات مقطعی و موردی دست بزند عملاً به جایی نخواهد رسید و موفق نمی شود.

گفتگو با جناب آقای آرش پور قاسم - مدیریت فروش شرکت فرش آسایش کاشان

من در رشته مدیریت دولتی از دانشگاه فارغ التحصیل شده ام. از حدود سال ۱۳۷۵ و با توجه به اینکه در شهر کاشان و آران و بیدگل بیش از ۸۰ درصد اشتغال به فرش و نساجی مربوط می شود وارد صنعت فرش ماشینی شده و در بخش بازرگانی و فروش فرش فعالیت خود را آغاز کردم. از سال ۱۳۸۰ در شرکت فرش آسایش فعال هستم. در آن زمان شرکت فرش آسایش کار صادرات را آغاز کرده بود اما اغلب از طریق بازرچه ای و پیله وری این صادرات انجام می شد. بنابراین جهت گسترش صادرات مطالعاتی را در این بخش و عوامل موفقیت در آن انجام دادیم. افزایش صادرات از طریق مبادی رسمی و گمرکات در آن زمان کار ساده ای نبود و وجود پیله وران این کار را سخت می کرد چرا که اغلب واردات فرش افغانستان به صورت رسمی انجام نمی شد و پیله وران نقش اصلی را ایفا می کردند.

برای اولین بار در حجم کم با چند کامیون صادرات رسمی از گمرکات مشهد را به افغانستان آزمایش کردیم. هر چند درگیری هایی بین روسای بازرچه ها و گمرکات اتفاق افتاد اما توانستیم خط شکن صادرات رسمی به افغانستان از طریق گمرکات رسمی کشور باشیم و در سال ۱۳۸۲ عملاً استارت رسمی صادرات فرش آسایش آغاز شد. پس از آن صادرات را به صورت جدی پیگیری کردیم و این سرآغازی برای شرکت های دیگر شد. با توجه به نیازی که به وجود آمد گمرکات کاشان و گمرک بیرجند هم امروز تاسیس شده اند و کار صادرات از طریق مبادی رسمی بسیار سهل تر شده است.

**شرکت فرش آسایش چه تعداد اشتغال زایی انجام داده و رنج محصولات تولیدی شما چیست؟**


در حال حاضر این شرکت برای ۲۵۰ نفر به طور مستقیم ایجاد اشتغال کرده و چندین برابر این رقم نیز به صورت غیر مستقیم ایجاد اشتغال شده است.

شرکت فرش آسایش توانسته در طی مدت ۵ سال رشد قابل توجهی را داشته باشد و از زمانی که تکنولوژی های مدرن وارد بازار کاشان شد توانستیم با خریداری و نصب ماشین آلات گام مهمی را در تولید با کیفیت و تولیدات صادراتی برداریم. در حال حاضر این شرکت دارای ماشین آلات ۷۰۰ شانه (HCP) جهت تولید فرش های ماشینی دستیافت گونه با تراکم ۲۵۵۰، ماشین RCI با عرض ۵ متر جهت تولید فرش های فریز، هیت ست ( بالای ۹۰ درصد تولیدات این دستگاه صادر می شود) دستگاه CLP مخصوص بافت کلیم و جاجیم ( اغلب تولیدات این ماشین صادراتی است) همچنین ماشین آلات CRX و... می باشد. در واقع توانسته ایم با انتخاب صحیح ماشین آلات سبد کالایی خود را کامل و آنچه که نیاز مشتریان است را تامین کنیم.

در حال حاضر شرکت فرش آسایش وارد بازار داخلی ایران نیز شده اما هنوز هم ۸۰ درصد فعالیت و تولیدات شرکت با هدف صادرات انجام می شود.

**به نظر شما علت موفقیت شرکت فرش آسایش در زمینه صادرات و انتخاب این شرکت به عنوان صادرکننده نمونه در چندین مرتبه چیست؟**

خوشبختانه این شرکت از سال ۱۳۸۳ تا سال ۱۳۸۹ به طور متوالی همواره به عنوان صادرکننده نمونه استان اصفهان مطرح بوده است. در سال ۱۳۸۹ توانستیم به مقام صادرکننده نمونه کشوری دست یابیم و این کار بسیار سخت در سال ۱۳۹۰ هم ادامه پیدا کرد و ۲ سال پی در پی به



شماره ثبت: ۳۰۱

# کلمه جاچیم


تولید کننده انواع فرش ماشینی  
۵۰۰ شانه ، ۷۰۰ شانه  
فریز و گبه  
جاجیم

محصولی از مجتمع آسایش کاشان

آدرس : آران و بیدگل-شهرک سلیمان صبحی بیدگلی-انتهای بلوار اندیشه (اصلی ۷)  
تلفن: ۰۲۱۴-۹۸۳۶۲۲۷۵  
همراه: ۰۲۱۴-۹۸۹۱۳۲۶

## Kohan Textile Journal

Middle East Textile Journal



### مجله کهن

رسانه تخصصی صنعت فرش ماشینی و موکت ایران  
همراه شما در بزرگترین نمایشگاه های فرش و کفپوش دنیا  
همکار رسانه ای نمایشگاه های دومتکس در ایران

info@kohanjournal.com  
www.kohanjournal.com

دولت جدید بتواند روابط سیاسی خوبی با کشورهای مهم منطقه و دنیا برقرار کند و تحریم ها را کاهش دهد تا به تولیدکننده و صادرکننده کمک شود.

قبل از تحریم های جدید بانکی استفاده از تسهیلات بانکی نقش مهمی در چرخه کاری شرکت ها داشت. مثلاً در شرکت آسایش همواره می توانستیم با خرید نخ جوت از بنگلادش با استفاده از یوزانس یک ساله و بهره ۱/۲ درصد چندین میلیارد پول را در چرخه اقتصادی و کاری خودمان، از طریق بانک های خارجی تامین کنیم و این برای شرکت های ایرانی بسیار کارگشا بود به طوری که یک وام بسیار کم بهره برای تولید داخلی از یک کشور خارجی دریافت می کردیم. در حال حاضر LC و اعتباری وجود ندارد. بنابراین باید با ریسک بالا به یک واسطه اعتماد کنیم. پول را از طریق صرافی یا کارمزد بالا حواله کنیم تا بعد از چندین ماه تولیدکننده خارجی آن کالا را به ما بفروشد. قیمت تمام شده ما بسیار بالا رفته. هر چند که تغییر دولت و انتظار بازار برای بهبود اوضاع خود باعث رکود بازار در این روزها شده و کسی دست به خرید و فروش نمی زند.

#### ◀ نظر شما در رابطه با نمایشگاه فرش ماشینی تهران چیست؟ آیا توانسته است انتظارات را برآورده کند؟

نمایشگاه ذاتاً یک رویداد خوب است. شرکت ها چیزهای جدید را یاد می گیرند و به فکر رقابت و خلاقیت می افتند. از طرف دیگر برای بازار مصرف و مردم بسیار مفید است و مصرف کننده می تواند جدیدترین تولیدات و تکنولوژی ها را ببیند و... این ها همه از مزایای نمایشگاه است. اما نقیصه که در این نمایشگاه وجود دارد این است که همه بازدیدکنندگان داخلی هستند و همه هزینه هایی که شرکت ها برای حضور در این نمایشگاه انجام می دهند محدود به یافتن چند مشتری داخلی می شود. نکته جالب اینکه نمایشگاه تهران بسیار نزدیک و یا همزمان با نمایشگاه فرش ترکیه برگزار می شود و بسیاری از همکاران و مهمانان خارجی که برای بازدید از نمایشگاه دعوت کرده ایم دعوت ما را نپذیرفتند. چرا که به هیچ وجه نمی خواهند نمایشگاه ترکیه را از دست بدهند. چگونه است که یک تاجر بین المللی به هیچ وجه راضی نمی شود از نمایشگاه ترکیه بازدید نکند اما به راحتی از کنار نمایشگاه فرش تهران عبور می کند؟ این نشان می دهد که اصولاً ما بر روی جذب بازدیدکننده خارجی اقدام موثری انجام نداده ایم و کسی رغبتی ندارد.

#### ◀ به نظر می رسد یکی از معضلات کنونی صنعت فرش ماشینی کشور بحث تقلب و کپی برداری است. در این رابطه چه نظری دارید؟

کپی کاری موجب کشته شدن خلاقیت ها می شود و همه منتظر می نشینند تا یک نفر لیدر شود و بقیه همان کار را انجام بدهند. در بخش صادرات بارها دیده شده که طرح های پر فروش را کپی می کنند و به همان کشور صادر می کنند. غافل از اینکه شاید بازار و سلیقه مشتریان یک شرکت با شرکت دیگر کاملاً فرق داشته باشد.

همان طور که عرض کردم تقلب و کپی کاری در صادرات هیچ جایی ندارد. شاید در بازار داخل شرکت هایی که با تقلب و کپی کاری کار می کنند چند سالی بدون زحمت موفق باشند اما در صادرات محکوم به شکست هستند کما اینکه در حال حاضر نیز این اتفاق برای خیلی ها افتاده. ایده ال این است که هر شرکتی برای خودش طرح های خاص، روش های منحصر به فرد و خلاق داشته باشد.

اما آنچه مسلم است کپی کاری همواره با فرش ماشینی همراه بوده و خواهد بود. مهم این است که شرکت های پیشرو همیشه برتر هستند و حتی کپی شدن طرح ها، ایده ها و بازارهایشان به بزرگ شدن و معروفیت بیشتر آن ها در دراز مدت کمک خواهد کرد.

قطعاً همه شرکت ها به این امر معتقد هستند که باید خلاق و مبتکر باشند اما در عمل بسیاری از



### تا زمانی که ما درست عمل کنیم همه مشتریان ما وفادار خواهند بود. تا وقتی که ما درست کردار و وفادار به تعهداتمان باشیم، قطعاً مشتریان خارجی ما هم به ادامه تجارت با ما وفادار هستند.

صادراتی که بر پایه افزایش و کاهش نرخ دلار باشد باعث می شود ما یک روز بازار را بگیریم و یک روز دیگر بازار را از دست بدهیم. همه صادرکنندگان نیاز به ثبات دارند. ثبات در نرخ ارز با هر قیمتی و ثبات در نرخ مواد اولیه و هماهنگی با قیمت های بازار جهانی. در این صورت است که ما قطعاً می توانیم به صورت دائمی بسیاری از این بازارها را بدست آوریم.

#### ◀ آیا موانع دیگری هم وجود دارد؟

به نظر من هیچ تولیدکننده و صادرکننده ای شخصاً مانعی بر سر راه خود احساس نمی کند و همه موانع ایجاد شده برای ما تنها از ناحیه دولت و تصمیمات غیر کارشناسی است. وگرنه بخش خصوصی کار خود را بلد است. دولت باید کار خود را خوب انجام دهد و همه چیز را برای تولید و صادرات فراهم کند. بعد از آن موفقیت یا عدم موفقیت بخش خصوصی به میزان دانش و مدیریت او بر می گردد.

متأسفانه بحران سازی توسط دولت موجب می شود قوانینی را وضع کند که همه چیز را وارد رکود می کند. مثلاً از وقتی دولت اعلام کرده صادرکنندگان باید تعهد کنند تا مابه التفاوت نرخ دلار آزاد و مبادله ای را به اتاق مبادلات ارزی بیاورند بسیاری از کارخانجات صادرات خود را قطع کرده اند. چرا که در این شرایط از دادن تعهد به دولت هراس دارند و این طبیعی است. فکر می کنم از محدود شرکت هایی هستیم که در ازای هر معامله صادراتی، به دولت تعهد می دهیم تا بتوانیم به صادرات ادامه دهیم. این قانون نه تنها قیمت تمام شده ما را افزایش داده بلکه صادرات فرش را بسیار محدود کرده است. صادرات به یک سنت و یک دلار بستگی دارد و با یک سنت بالا و پایین رفتن قیمت معامله ای شکل می گیرد و یا از بین می رود.

#### ◀ با توجه به آغاز به کار دولت جدید چه انتظاراتی از تیم اقتصادی دولت دارید؟

در حال حاضر باید تغییرات انجام شده را به فال نیک گرفت چرا که بسیاری از تولیدکنندگان و تجار به بهبود روابط و رونق بازارهای داخلی و خارجی خوشبین هستند. متأسفانه در حال حاضر کشور به هیچ وجه در روابط تجاری و سیاسی وجهه خوبی ندارد و تجارت از طریق دلال و واسطه و... انجام می شود. چرا که هیچ بانکی با ما کار نمی کند.

کار کردن و صادرات از طریق واسطه ها، تامین قطعات از طرق غیر معمول، انتقال دشوار پول و... زمان را برای ما از بین می برد و نمی توانیم به موقع کالا را تحویل دهیم. ما خوشبین هستیم که



## VOZARA CARPET

### فرش های بزرگ فرش وزراء

عرضه کننده فرشهای دستبافت  
فرشهای ماشینی ایرانی، وارداتی



VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET

VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET

VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET VOZARA CARPET

کرج، سه راه گوهردشت، نرسیده به سه بانندی  
۰۹۱۲۱۶۱۲۴۵۵ - ۰۴۴۲۱۴۵۲ - ۰۲۶۳

## بهترین فرش از دیدگاه مشتریان چه ویژگی هایی دارد؟

در سال ۱۳۹۱ برای اولین بار در چهارمین نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی و موکت تهران، پروژه سلیقه یابی مصرف کنندگان فرش ماشینی به صورت علمی و با همکاری شرکت طراحی کالین، شرکت اوراسیا نوید و مجله نساجی کهن انجام شد. در مقاله پیش رو سعی در انطباق معیارهای زیبایی در سایر هنر ها به ویژه هنر های سنتی با فرش ایرانی و در نتیجه شناخت سلیقه مصرف کننده فرش ماشینی را داشته ایم. در این بین مقوله های دیگری همچون عوامل اجتماعی، اقتصادی، روانشناسی و ... که به نظر نگارنده بر انتخاب فرش موثر می باشد نیز بررسی شد. مهمترین مقوله های زیبایی شناسی که بررسی شده عبارتند از: تناسب، ریتم، تقارن، نظم، اهمیت فضای خالی.

#### هدف:

هدف از انجام این پروژه این بود که با انجام تحقیقات میدانی مشخص شود که کدام عوامل بر سلیقه مصرف کننده فرش ماشینی تاثیر گذار است و کدام عوامل تاثیرگذار تر، به عنوان مثال آیا استفاده از طیف رنگ های گرم و یا رنگ های سرد در یک فرش بر انتخاب آن فرش تاثیر گذار است و کدام طیف تاثیر بیشتری دارد؟ بین فرش با نقشه اصیل و فرش های جدید کدام یک باب سلیقه مصرف کننده است آیا فرش هایی با طرح های شلوغ مورد پسند مصرف کننده است و یا طرح های خلوت، آیا تبلیغات، مد و... در انتخاب مصرف کننده تاثیر دارد.

بعد از آن با مقایسه عوامل اندازه گیری شده مشخص شد که بین عوامل و متغییر های گوناگون کدام یک مهمتر و تاثیر گذارتر از دیگری است به عنوان مثال بین عواملی همچون طرح های اصیل، طرح های جدید، طرح های شلوغ و... کدام یک مهمتر است و یا بین کیفیت مواد اولیه و کیفیت و ظرافت بافت (شانه و تراکم) کدام یک مهمتر است، و سایر عوامل که یک به یک با هم مقایسه و بررسی شد. سپس متغیرهای زمینه ای شامل سن، جنسیت، سطح تحصیلات و سطح درآمد پاسخگویان بررسی شد و ثابت گردید که میزان متغییر های مورد مطالعه در انتخاب فرش از سطح متوسط بالاتر است.

**تجزیه و تحلیل توصیفی داده ها**
ابتدا خلاصه ای از ویژگی های جمعیتی پاسخ گویان شامل سن، جنس، سطح تحصیلات، سطح درآمد بیان می شود، سپس به مقایسه نظرات پاسخگویان در خصوص مولفه های پرسشنامه پرداخته می شود.

#### ویژگی های جمعیت شناختی پاسخ دهندگان

**سن:** اغلب پاسخ دهندگان (۷۵ درصد) کمتر از ۴۰ سال سن دارند.

**جنسیت:** از لحاظ توزیع جنسیت، ۶۱/۳ مردان و ۳۸/۶ درصد را زنان تشکیل می دهند.

**سطح تحصیلات:** میزان تحصیلات ۸۷/۲ درصد پاسخ دهندگان دیپلم و بالاتر بوده است. ۳/۳ درصد به این سوال پاسخ نداده اند.

**سطح درآمد:** به طور کلی باید بگوییم ۴۸/۵ درصد پاسخگویان وضعیت درآمدی خود را خوب و خیلی خوب توصیف کرده اند.

**علت خرید فرش:** اکثر پاسخگویان یعنی ۶۵/۰۹درصد علت خرید فرش را مصرف منزل (جهتیه، منزل، هدیه و...)، ۱۶/۵ درصد مصارف کاری (هتل، محل های کسب، صادرات و...) بیان داشته اند و ۲۰ درصد به این سوال پاسخ نداده اند.

#### مقایسه نظرات پاسخگویان در خصوص مولفه های پرسشنامه

در ذیل نتیجه برخی از مواردی که در پرسشنامه پرسیده شده ، آورده شده است.

◀ **تعداد رنگ های اصلی:** ۴۸/۹ درصد اظهار داشته اند که تعداد رنگ در انتخاب فرش برای آن ها مهم و تاثیر گذار است و ۹/۸ درصد به تعداد رنگ در انتخاب فرش توجهی نداشته اند.

◀ **ترجیح فرش های با طرح اصیل:** بیش از ۵۵ درصد پاسخ دهندگان فرش هایی با طرح اصیل را ترجیح می دهند.

◀ **تمایل به تعویض هر ساله فرش های منزل:** ۴۰ درصد بیان داشته اند که تمایلی به تعویض

فرش های منزل خود در هر سال ندارند در حالی که ۱۵ درصد تمایل به تعویض هر ساله فرش های خود دارند.

◀ **نوع فرش به لحاظ جنس نخ:** اکثر پاسخگویان (۸۷/۳ درصد)، نوع فرش با نخ اکریلیک را به نخ پلی استر (۱۲/۷ درصد) ترجیح می دهند.

#### تحلیل و بررسی

##### متغیر رنگ

به منظور ساختن متغیر رنگ در خرید فرش ۶ گویه شامل تعداد رنگ، طیف رنگهای روشن، طیف رنگ های میانه، طیف رنگ های تیره، طیف رنگ های گرم و طیف رنگ های سرد انتخاب شده است. سپس آن ها را ادغام کرده و متغیر رنگ بوجود آمده است. در بین گویه های رنگ، میانگین گویه تعداد رنگ با میزان ۳/۸۳ بیشترین تاثیر را در بین پاسخگویان بر انتخاب فرش ماشینی دارد. بعد از آن گویه های طیف رنگهای روشن، طیف رنگهای میانه، طیف رنگهای سرد به ترتیب با میزان ۳/۴۳، ۳/۶۹، ۲/۲۷ قرار دارد.

##### متغیر طرح

به منظور ساختن متغیر طرح در خرید فرش ۴ گویه شامل طرح اصیل و سنتی، طرح کل فرنگ و طبیعی، طرح شلوغ و طرح جدید و متمایز انتخاب شده است سپس آن ها را ادغام کرده و متغیر طرح بوجود آمده است. در بین گویه های طرح، میانگین گویه طرح جدید و متمایز با میزان ۴/۴ بیشترین تاثیر را در بین پاسخگویان بر انتخاب فرش ماشینی دارد. بعد از آن گویه های طرح اصیل و سنتی، طرح کل فرنگ و طبیعی و طرح شلوغ به ترتیب با میزان، ۴/۰۰۶، ۳/۵، ۲/۳ قرار دارد.

##### متغیر کیفیت

به منظور ساختن متغیر کیفیت در خرید فرش ۲ گویه شامل اهمیت بافت ظریف تر و اهمیت کیفیت مواد اولیه انتخاب شده است سپس آن ها را ادغام کرده و متغیر کیفیت بوجود آمده است. در بین گویه های کیفیت، میانگین گویه اهمیت کیفیت مواد اولیه با میزان ۴/۶ بیشتر از گویه اهمیت بافت ظریف تر با میزان ۴/۰۵ در بین پاسخگویان بر انتخاب فرش ماشینی موثر است.

##### متغیر طیف رنگی

به منظور ساختن متغیر طیف رنگی در خرید فرش ۳ گویه شامل طیف رنگهای روشن، طیف رنگ های میانه و طیف رنگهای تیره انتخاب شده است سپس آن ها را ادغام کرده و متغیر طیف رنگی بوجود آمده است. در بین گویه های طرح، میانگین گویه طیف رنگهای روشن با میزان ۳/۶ بیشتر از دو گویه دیگر طیف رنگ های میانه (با میانگین ۳/۴) و طیف رنگهای تیره (با میانگین ۲/۸) در بین پاسخگویان بر انتخاب فرش ماشینی موثر است.

##### متغیر رنگ های گرم و سرد

به منظور ساختن متغیر رنگ های گرم و سرد در خرید فرش ۲ گویه شامل طیف رنگهای سرد و طیف رنگ های گرم انتخاب شده است سپس آن ها را ادغام کرده و متغیر طیف رنگ های گرم و سرد بوجود آمده است. در بین گویه های طیف رنگ های گرم و سرد، میانگین گویه رنگ های سرد با میزان ۳/۲ بیشتر از گویه رنگ های گرم با میزان ۲/۸ در بین پاسخگویان بر انتخاب فرش ماشینی موثر است.

رضا الهامی – طراحی فرش کالین و مدرس گروه فرش، دانشگاه کاشان

جهت مشاهده متن کامل مقاله به شماره ۱۹ مجله نساجی کهن مراجعه نمایید.



## فاصله زیادی با نمایشگاه دموتکس نداریم

مصاحبه اختصاصی مجله کهن با آقای داوود کاشفی در حاشیه برگزاری روز اول نمایشگاه فرش ماشینی و موکت تهران

### ● در ارتباط با نمایشگاه و حضور شرکت ها و نقاط قوت آن نسبت به سال گذشته توضیح دهید.

نمایشگاه پنجم نسبت به دوره های قبل به نظرم خیلی شکوهمند تر در حال برگزاری است. اغلب شرکت ها با توجه به جا افتادن این نمایشگاه در ایران و منطقه از آن استقبال می کنند و این رویداد را بهترین مکان برای نمایش توانمندی های خود می دانند که این برای نمایشگاه یک نقطه قوت است. این نمایشگاه حقیقتا محلی برای نوآوری ها و ابتکارات جدید این صنعت است. امسال نمایشگاه از این نظر بسیار قوی است و شاهد به نمایش درآمدن فرش های هزار شانه با ویژگی های بسیار منحصر به فرد، فرش های هوشمند و بسیاری دیگر از نوآوریها هستیم که از دستاوردهای قابل توجه این نمایشگاه است. در بخش ماشین آلات نیز چندین شرکت، ماشین آلات بسیار خوبی را که برخی از آنان مانند ماشین آلات کاروبنگ فرش کاملا ساخت ایران هستند را به نمایش گذاشته اند. به نظر من این نمایشگاه توانسته در منطقه به خوبی برای خود جا باز کند. به اعتقاد بسیاری از شرکت ها این نمایشگاه با استانداردهای نمایشگاه های خوب و بین المللی دنیا فاصله زیادی ندارد. اگر نمایشگاهی مانند دموتکس را معیار خود در نظر بگیریم درست است که با آن فاصله داریم اما این فاصله دیگر زیاد نیست. امیدواریم در سال های آتی با عادی شدن روابط و بهبود یافتن شرایط اقتصادی بتوانیم به شرایط خوب این نمایشگاه نزدیک شویم.

### ● در سخنان خود به شناخته شدن این نمایشگاه در منطقه اشاره کردید. لطفا در این رابطه بیشتر توضیح دهید.


همانطور که عرض کردم به اذعان بسیاری از کارشناسان امروز این نمایشگاه از نمایشگاه های دموتکس دبئ، دموتکس استانبول و دموتکس مسکو بسیار قوی تر برگزار می شود و این گفته من و تیم برگزاری نیست.

اما برخی از مشکلات بر عهده ما نیست . مثلا ممنوع شدن واردات فرش به ایران و نیز محدودیت های تحریم و مشکلات اقتصادی موجب شد شرکت های خارجی تمایلی به این نمایشگاه نداشته باشند. یعنی حتی شرکت هایی هم که علاقمند به حضور در بازار ایران هستند نمی توانند به ایران بیایند. علاقمندی و سیگنال هایی که امسال از سراسر جهان دریافت کردیم نشان دهنده این است که فعالیت های بازرابایی ما برای این نمایشگاه در عرصه بین المللی بسیار خوب بوده است .

ما در هند، ترکیه و چین در حال حاضر بازاریاب فعال و مقیم داریم که شرکت های خوبی را هم برای این نمایشگاه معرفی کردند اما نتوانستیم آنها را در این نمایشگاه داشته باشیم.

در حوزه داخلی با همکاری دو برند خوب که اسپانسر ما بودند توانستیم تیزرهای تبلیغاتی مناسبی را در شبکه های مختلف تلوزیونی داشته باشیم که همین جا لازم می دانم از دو شرکت فرش ایران زمین و فرش پدیده کمال تشکر را داشته باشم. تبلیغات گسترده اینترنتی، اس ام اس و تمام نشریات تخصصی را پوشش داده ایم. تبلیغات تلوزیونی ما همان طور که عرض کردم در شبکه های ۱ ، شبکه ۲ ، شبکه سه، شبکه ۵ ، شبکه خبر و ... پخش می شود.


در حوزه تبلیغات شهری ۶ بیلبورد در نقاط مختلف شهر تهران داریم در اتوبان حقانی / خیابان عباس اباد / اتوبان مدرس / جاده تهران کرج ابتدای جاده مینو / چمران شمال به جنوب / شیخ فضل الله به سمت همت که فکر می کنم به خوبی توانسته ایم اطلاع رسانی کنیم. در شبکه م트로 تهران به شکل گسترده ای تبلیغات کرده ایم و... که فکر می کنم برای یک نمایشگاه تخصصی در حد بودجه ای که داریم بسیار خوب باشد. در پایان از همه شرکت ها و فعالان این صنعت که اسال هم مار را برای برگزاری این نمایشگاه یاری کردند تشکر و قدردانی می کنم.



فرش تووس مشهد  
شماره تیت : ۱۹۵۷۶۸












# فرش تووس مشهد

320 Reeds 500 Reeds and 700 Reeds  
Handmade species carpet producers  
**TOOS MASHHAD CARPET**



INFO@TOOSCARPET.IR  
WWW.TOOSCARPET.IR

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



## برده داری مدرن اروپایی و آمریکایی؛

### روی دیگر سکه انتقال تولیدات نساجی به آسیا

سال هاست که اروپایی ها از انتقال صنایع نساجی به آسیا و شرق دور صحبت می کنند و سال هاست که کشورهای آسیایی با اشتیاق زیادی پذیرای برندها و سرمایه گذاران خارجی هستند. کشورهای فقیری که برای رفع مشکلات اقتصادی خود و به آرزوی پیشرفت و ترقی و توسعه بیشتر، درهای خود را به سوی تولیدکنندگان خارجی باز کرده اند. یا برای آن ها کار می کنند و یا تولیدات خود را به نام آن ها روانه بازارهای خارجی می کنند. کشورهای مانند ویتنام، هند، تایلند و بنگلادش. بنگلادش یکی از کشورهای است که امروزه در صنعت نساجی شهرت پیدا کرده است. این کشور علاوه بر تولید بخش زیادی از محصولات پوشاک جهان، حدود ۴۰ درصد کل ایاف جوت جهان را نیز تامین می کند. ایافی که به جهت خصوصیات منحصر به فرد و رنگ درخشانش زیر تیغه آفتاب بنگلادش به ایاف طلایی معروف است. ایافی که امروز استفاده از آن مورد توجه بسیاری از کشورهای اروپایی و گروه های حافظ محیط زیست است. جوت یکی از تولیدات نساجی سبز به شمار می رود چرا که یک لیف کاملاً گیاهی است.

شاید بتوانید در همه فروشگاه های پوشاک و مراکز مهم خرید اروپا و آمریکا محل هایی را پیدا کنید که سبدها و محصولات بافته شده از این لیف ارزشمند را با قیمت های قابل توجه به معرض فروش گذاشته اند و خریداران را با شعارهای پر زرق و برق محصولات سبز و دوستدار طبیعت به خرید آن ها ترغیب می کنند.

اما واقعاً این ایاف را چه کسانی از دلناهای پر خطر بنگلادش و هند بیرون کشیده و با چه زحمتی ایاف را استحصال کرده اند؟ آیا کسی می داند کارگران فقیر بنگلادشی یا هندی با دستمزدهای ناچیزی که شاید از هزینه نفس کشیدن شهروندان اروپایی هم کمتر است این کار را فقط برای ادامه حیات و زنده نگه داشتن خانواده هایشان انجام می دهند. این دغدغه ای است که همواره برای برخی روزنامه نگاران و مطبوعات نساجی مهم بوده است. اما همیشه از آن صرف نظر شده است. چند سال پیش در گفتگویی با یک کارشناس نساجی و روزنامه نگار سوئیسی در این رابطه متوجه شدم که این مساله برای بسیاری از فعالان حقوق بشر اروپایی و آمریکایی هم آزار دهنده است. اما ... این کارشناس سوئیسی از ویدئوی تامل برانگیزی برایم صحبت کرد که چند سال پیش از شیوه کار کارگران بنگلادشی و شرایط زندگی آنها به دستش رسیده بود.

گفت وقتی این ویدئو را دریافت کردم آن قدر متاثر شدم که همان روز چندین مقاله بلند بالا در این باره تهیه کردم و فردا برای مشورت با مدیر مجله و روزنامه جلسه گذاشتم. اما هیچ گاه این گزارشات چاپ نشد. علت آن هم عدم موفقیت چند برند پوشاک مهم و قدرتمند اعلام شد. آنچه مسلم است اینکه نظام سرمایه گذاری جهانی تنها به دنبال منافع و سود بیشتر خود است و هدف آن ها از انتقال تولیدات نساجی به کشورهای آسیایی و شرق دور تنها و تنها منافع بیشتر و پرداخت هزینه کارگری کمتر است. اروپایی ها و آمریکایی ها به دلیل در اختیار داشتن سرمایه و نظام های پولی قدرتمند و از طرف دیگر سلطه بر علم و دانش همواره به دنبال ارزش آفرینی و ایجاد ارزش افزوده بیشتر هستند. آن ها هیچ گاه تولید را رها نمی کنند بلکه همواره آن چیزی را تولید می کنند که بالاترین حاشیه سود را برایشان فراهم کند. در حال حاضر در کشورهای پیشرفته دنیا نظیر آلمان، ژاپن، آمریکا و... بر روی تولیدات ویژه و با تکنولوژی بالای نساجی تمرکز دارند که شاید هر متر مربع آن ارزش افزوده ای برابر با صدها یا هزاران متر مربع یک کالای متداول نساجی که در بنگلادش تولید می شود باشد.

به نظر می رسد امروز هر چند همه چیز مدرن شده و زرق و برق ها چشم همه را کور کرده اما هنوز هم استثمار و سوء استفاده از انسان های مظلوم تر و ضعیف تر و یا بهتر بگوئیم عقب مانده تر به شکل بی رحمانه تری ادامه دارد. چگونه یک شرکت اروپایی می تواند محصولات خود را با نام سازگار با محیط زیست و یا محصول سبز معرفی کند در حالی که برای استحصال و تولید آن دهها نفر در بدترین شرایط و بدون داشتن حتی کمترین استانداردهای کار و زندگی حقیقتاً جان کنده اند.

#### نمونه هایی دیگر از صنعت پوشاک

بنگلادش یکی از بزرگترین صادر کنندگان پوشاک جهان بعد از چین است و ۲۲ میلیارد دلار پوشاک صادراتی آن نزدیک به ۸۰ درصد درآمد ارزی کشور را تامین می کند. در حدود ۵۰۰۰ کارگاه و کارخانه که اغلب در محدوده داکا پایتخت بنگلادش قرار دارند بین دو تا سه میلیون نفر شاغل اند و برای مارک هایی بین المللی نظیر گپ، تامی هیلفیگر، زارا، اج اند ام، الومارت و... لباس، کیف، کلاه بیسبال و... می دوزند. مزد این کارگران ماهی ۱۰۰ دلار است که پائین ترین دستمزد در آسیا به حساب می آید و تقریباً یک سوم مزد متوسط کارگر هندی است. همین حقوق پائین است که باعث شده صنعت پوشاک بنگلادش بتواند در جهان رقابت کند.

#### چگونه برندهای اروپایی حقوق بشر را رعایت می کنند؟

##### استثمار زنان کارگر برای منافع بیشتر

هشتاد درصد کارگران نساجی بنگلادش زنان جوانند. نویسنده معروفی در کتاب خود نوشته است «فقط ساعت هفت و نیم صبح و غروب است که می فهمی داکا در واقع شهر زنان کارگر است.» امکانات کاری شان در شهر ناچیز است. تحصیلاتشان بسیار اندک است. تجربه کاری که در شهر به درد بخورد ندارند. کارشان را ارزان می فروشند و استثمارشان آسان است. صحبت از هفته ای شش تا هفت روز کار است، روزی ۱۳ ساعت خم شدن پشت چرخهای خیاطی است، ردیف های طولانی چرخ خیاطی. صحبت از غبار نخ و پنبه است که باعث بیماری «ریه های قهوه ای» می شود، صحبت از بچه های ده دوازده ساله ای است که به عنوان «دستیار» زنان جوان مشغول

شعله های آتش سوختند. ۸ سال پیش در آوریل ۲۰۰۵ در کارخانه ای دیگر که از قضا همگی در منطقه فقیرنشین ساوار حومه داکا قرار داشتند، ۷۵ کارگر در فروریختن سقف جان خود را از دست دادند. در فوریه ۲۰۰۶ کارخانه دیگری در داکا فروریخت و ۱۸ تن از کارگران آن جان خود را از دست دادند و ده ها و صدها نمونه مشابه...

#### حقوق بشر از نوع اروپایی یا استثمار فقراء

هر از چند گاهی، و به ویژه در مواجهه با فجایعی نظیر آنچه در خطوط بالا ذکر گردید، فشارهایی از جانب نیروهای و مردم مرفعی بر کمپانی های بین المللی که از این کارگاه های ناامن استفاده می کنند وارد می شود تا از کارگاه هایی با شرایط بهتر استفاده کنند. شرکتها هم گاهی برای خالی نبودن عریضه تظاهر به اعمال فشار می کنند (مثلاً مدیر عامل شرکت «اچ اند ام» سوئدی در سفری به داکا از نخست وزیر بنگلادش خواست که حداقل دستمزد را افزایش دهند) ولی واقعیت این است که این کار ارزان بخشی لاینفکی از کارکرد اقتصاد جهانی سرمایه است و به محض این که قیمت تولید در بنگلادش بالا برود کمپانی های غربی خط تولید را به کشور دیگری منتقل خواهند کرد. مهم نیست که این جابه جایی چه عواقبی برای زندگی مردم داشته باشد، در عرض ۵ سال گذشته، ۴۰ درصد از صنایع نساجی پاکستان (عمدتاً به خاطر گران تر بودن تولید در پاکستان) به بنگلادش منتقل شد. شصت هزار خانوار کارگری در جنوب پنجاب پاکستان از نان بخور نمیر محروم شدند. در کل پنجاب زندگی نزدیک به دویست هزار خانوار که به طور مستقیم و غیر مستقیم وابسته به این صنعت بودند زیر و رو شد.


سی سال پیش صنعت نساجی در بنگلادش وجود نداشت. امروز بیش از سه میلیون نفر فقط در این بخش مشغول به کارند. یک اقتصاد جهانی تولیدی با استفاده از کار ارزان، بخش حیاتی از کارکرد سرمایه داری جهانی است. این وضعیت در کارگاه هایی که مقررات و شرایط استبدادی اش دست کمی از پادگان ارتشها ندارد، هر لحظه در معرض سوانح کار، هر روز درگیر فوق استثمار، در گردش دائمی میان ساعات طولانی کار، تحقیر و تهدید و... از طرف کارفرما ادامه دارد... ■

به کارند، اغلب زیر میزها می نشینند، پارچه های اضافی را با دست های کوچک و ظریفشان قیچی می کنند، نخ می برند، بر اثر ساعت های طولانی کار خمیده اغلب ستون فقراتشان کج و ناقص می شود. زندگی این کارگران نزاعی است بی وقفه با تغذیه نامناسب، با پناهگاه های محقر و آب آشامیدنی آلوده، با ضعف و بیماری، با مشکلات حمل و نقل و استراحت ناکافی... و آنوقت اروپایی ها پوشاک تولیدی آنها را با رنگ و لعابی خیره کننده و استفاده از برندهای تجاری خود با قیمتی چند برابر به نام خودشان می فروشند.

سن متوسط کارگران نساجی ۱۹ سال است. اغلب پس از چند سال کار یا کنار گذاشته می شوند و یا خودشان مجبور به ترک کار می شوند و جایشان با خیل دیگری از زنان جوانی که از روستا آمده اند پر می شود. سیستم تهویه کار نمی کند، استانداردهای جلوگیری از آتش سوزی اعمال نمی شود...

چند مدت پیش بود که آسوشدیتپرس تعداد قربانیان ساختمان هشت طبقه «رعنا پلازا» در داکا پایتخت بنگلادش را، که قریب به اتفاق آنها کارگران پوشاک ۵ کارخانه بودند، بیش از ۶۱۰ نفر گزارش کرد. فعالین کارگری بنگلادش گفته اند که قبلاً به مالک ساختمان در مورد شکاف های بوجود آمده در دیوارها و سقف ها هشدار داده بودند. ظاهراً یک روز قبل از آن حادثه دلخراش، مقامات دولتی هم به صاحب ساختمان مزبور دستور داده بودند که آن را بخاطر احتمال فروریختن تخلیه کند! به دنبال این حادثه هولناک، اکنون معلوم شده است که هیچگونه ضوابط ایمنی در احداث کارخانجات مزبور در نظر گرفته نشده بود و شهردار منطقه شخصاً اجازه ایجاد این ساختمان با آن همه خطر احتمالی را صادر کرده است.

همچنین در روز ۲۴ نوامبر ۲۰۱۲ در پی آتش سوزی در یک شرکت نساجی در داکا، ۱۱۷ نفر در



# فرش توس مشهد

هنر ایرانی افتخار ایرانی

## TOOS MASHHAD CARPET

تولید کننده انواع فرش ماشینی

۳۲۰ شانه ، ۵۰۰ شانه و ۷۰۰ شانه دستباف گونه

اکریلیک ، پلی پروپیلین ، هیت ست و فریز

INFO@TOOSCARPET.IR

WWW.TOOSCARPET.IR

**امیر حسین عبائی**

**مشاور در سیستم های مهندسی فروش**  
**برنامه ریزی استراتژیک**  
**سیستم های مدیریت کیفیت**

(ISO9001-14001-18001-10002)

مشاور بیست و هفت شرکت تولید فرش ماشینی در ۱۰ سال گذشته



تلفن تماس: ۰۹۱۳۱۶۱۰۴۴۳  
ایمیل: [www.abaey.com](mailto:www.abaey.com)  
دفتر کاشان: خیابان مدرس - کوچه سیاست ششم - پلاک شش  
دفتر تهران: امیر آباد شمالی - خیابان شانزدهم - پارک علم و فن آوری دانشگاه تهران - واحد ۱۲۰-کار آمد



## فرش های دستباف شگی چرمی و پلی استری ره آوردی از کشور هندوستان

فروش انواع نخ فرش ، شامل : نخ های پنبه ای ، پلی استر و جوت

### نیازمند نماینده فروش فعال در ایران

شرکت گلوبال فلور هندوستان با ۲۰ پرسنل ثابت و ۴۰۰۰ بافنده در کشور هندوستان دارای گواهی ایزو ۹۰۰۱ می باشد و سالانه بالغ بر ۳۰۰ هزار متر مربع فرش دستباف و ۱۲۰ هزار متر مربع فرش هند تافت (Hand Tuft) تولید می کند.

این شرکت در اتحادیه صادرکنندگان فرش هندوستان، اتحادیه صادرکنندگان کالای هند و نیز سازمان توسعه صادرات هند به ثبت رسیده است. این شرکت توانایی تولید انواع فرش های دستباف و هند تافت را دارد.

در حال حاضر این شرکت با توجه به گسترش روابط تجاری بین ایران و هندوستان به فعالیت تجاری و گسترش بازار فروش خود در ایران بسیار علاقمند است و امیدواریم بتوانیم با تجار و بازرگانان و شرکت های ایرانی همکاری نزدیک و مداومی برقرار نماییم.

کلیه فرش های هند تافت این شرکت دارای طرح های زیبا و منحصر به فردی است که برای بازار کشور ایران نیز بسیار قابل توجه است.

این شرکت توانایی پاسخ گویی به انواع سفارشات در حجم های مختلف و با طرح های خاص را دارا می باشد.



# Global Floor Furnishers™



Mr . Aayushmaan  
Export Manager



تماس با ما :

**GLOBAL FLOOR FURNISHERS**

دفتر مرکزی : Sureka Mansion, Budhenath Marg, Mirzapur - 231 001 (U.P.), India

کارخانه : Sureka Puram Colony, Jabalpur Road, Bathua, Mirzapur - 231 001, U.P., India 1101/01

تلفن : ++91223126 5442

فکس : ++91 220825 5442

همراه : ++919918971652 / 9839141651

ایمیل : globalfloor@sify.com , gffurnishers@rediffmail.com , sales@custom-rugs-custom-carpets.com

وب سایت : www.surekasgroup.com , www.custom-rugs-custom-carpets.com , www.originalsilk-rugs.com , www.shaggy-rugs.com , www.handknotted-rugs.com , www.tibetan-area-rugs.com

نمایندگی ایران : Mr.BHUPINDER SINGH CELL NO. 0098-9122364026

## کاهش ۳۶ درصدی تولید و ۴۰ درصدی مصرف الیاف اکریلیک در اروپا

همان طور که همه فعالان صنعت فرش ماشینی و موکت اطلاع دارند تولید و مصرف الیاف اکریلیک در این صنعت روز به روز در حال کاهش است و این مطلب را می توان به خوبی در نمایشگاه های بزرگ دنیا تشخیص داد. به طوری که امروزه تنها شرکت های معدودی هستند که بافت این نوع فرش ها را در برنامه کاری خود دارند. البته اگر شرکت های ایرانی را از این لیست فاکتور بگیریم! در این مقاله کوتاه قصد داریم این کاهش استفاده از الیاف اکریلیک را از منظر آمارهای منتشر شده از طرف اتحادیه الیاف مصنوعی اروپا بررسی کنیم که آمار و ارقام مربوط را بر روی وب سایت رسمی خود منتشر کرده است. همانطور که در جداول نیز مشاهده می کنید میزان تولید قاره اروپا در بخش الیاف اکریلیک بین سال های ۲۰۰۲ تا ۲۰۱۱ بیش از ۲۶ درصد کاهش داشته است. همچنین میزان مصرف الیاف اکریلیک در اروپا در بخش صنایع نساجی نظیر پوشاک، کفپوش ها، تولیدات صنعتی و ... نیز در این مدت از ۶۱۳ هزار تن به ۳۷۲ هزار تن کاهش یافته که بیش از ۴۰ درصد کاهش را نشان می دهد. نکته جالب تر اینکه تقریباً ۷۰ درصد مصرف الیاف اکریلیک در اروپا متعلق به ترکیه است و بخش کمی از آن در کشورهای اروپایی مصرف می گردد. به نظر می رسد نزدیک به ۱۵۰ هزار تن از مجموع ۲۶۲ هزار تن الیاف مصرفی اکریلیک در ترکیه در بخش صنایع فرش ماشینی استفاده شود. اما آنچه به طور کلی در رابطه با الیاف اکریلیک مشخص است اینکه این لیف دیگر محبوبیت چندانی در قاره اروپا و آمریکا ندارد و با ظهور لیف های جدید در صنعت نساجی اکریلیک به حاشیه رانده شده است. ■

## رشد ۵ درصدی مصرف و کاهش ۲۸ درصدی تولید الیاف پلی استر در قاره سبز

پلی استر در سال های اخیر در همه جای دنیا به لیفی محبوب تبدیل شده است و مصارف آن در صنایع مختلف از جمله صنعت کفپوش های نسجی هم رو به افزایش بوده است. طبق آمارهای انجمن الیاف مصنوعی اروپا میزان تولید الیاف پلی استر در اروپا از ۱۴۶۲ هزار تن در سال ۲۰۰۲ به ۱۰۶۲ هزار تن در سال ۲۰۱۱ رسیده است که با توجه به انتقال صنایع تولیدی از کشورهای اروپایی به آسیا و شرق دور قابل بررسی است. اما میزان مصرف پلی استر از ۲۱۶۰ هزار تن در سال ۲۰۰۲ به ۲۲۵۳ هزار تن افزایش یافته است که نشان دهنده تقاضای بالای بازار برای این لیف ارزشمند است. همانطور که در جدول هم ملاحظه می کنید ۳۷ درصد از کل مصرف قاره اروپا در بخش الیاف پلی استر متعلق به کشور ترکیه است که حدود ۸۴۴ هزار تن می باشد. امروزه الیاف مصنوعی جایگاه بسیار ویژه ای در صنایع نساجی دنیا دارد. وقتی می توانیم این جایگاه را بیشتر درک کنیم که میزان تولید الیاف مصنوعی را در یک بازه زمانی مشخص بررسی کنیم. میزان تولید الیاف مصنوعی در سال ۱۹۰۰ میلادی حدود ۴ میلیون تن بوده است در حالی که در سال ۲۰۱۱ میزان تولید انواع الیاف مصنوعی از مرز ۸۱ میلیون تن نیز عبور کرده است. در نمودارهای زیر به خوبی سهم الیاف مصنوعی، الیاف پنبه و الیاف پشم در بازار نساجی در سال های ۱۹۹۱، ۲۰۰۱ و ۲۰۱۱ مقایسه شده است. بنابراین کاملاً مشخص است که تولید الیاف مصنوعی مزیت دار هر روز با رشد و توسعه و افزایش تولید همراه است و در مقابل تولید الیاف طبیعی پنبه و پشم به علت تولیدات خاص و با ارزش افزوده بالاتر و با کاربردهای سلامت به کار می روند. آنچنان که در سال های اخیر تولید پنبه های ارگانیک و تولید پوشاک از این نوع خاص پنبه به شدت رو به رشد بوده است. ■

1000 tons

ACRYLIC						
	Capacity Mid-Year	Production	Prod./ Cap.	Deliveries	Trade Balance	European Mill Consumption
2002	1047	878	84%	873	260	613
2003	1020	856	84%	868	304	563
2004	971	862	89%	866	325	541
2005	922	777	84%	775	314	461
2006	859	778	91%	770	309	412
2007	851	664	78%	679	267	412
2008	754	571	76%	569	197	371
2009	699	567	81%	582	232	350
2010	691	565	82%	565	204	361
2011	691	563	81%	562	191	372

Mill Consumption by Region

	Western Europe	C.E.E.C.	TURKEY	TOTAL EUROPE	C.I.S.
2002	279	61	273	613	48
2003	218	57	288	563	59
2004	194	56	291	541	60
2005	148	49	263	461	60
2006	127	52	282	461	99
2007	100	51	261	412	66
2008	79	44	248	371	50
2009	68	37	245	350	55
2010	75	38	248	361	55
2011	71	38	262	372	55

1000 tons

TOTAL POLYESTER						
	Capacity Mid-Year	Production	Prod./ Cap.	Deliveries	Trade Balance	European Mill Consumption
2002	1985	1462	74%	1469	-691	2160
2003	1939	1423	73%	1427	-681	2108
2004	1971	1473	75%	1499	-690	2189
2005	1884	1367	73%	1382	-784	2166
2006	1837	1293	70%	1353	-817	2171
2007	1795	1343	75%	1314	-983	2297
2008	1542	1063	69%	1081	-946	2026
2009	1380	833	60%	862	-900	1762
2010	1383	1077	78%	1032	-1118	2150
2011	1388	1062	77%	988	-1265	2253

Mill Consumption by Region

	Western Europe	C.E.E.C.	TURKEY	TOTAL EUROPE	C.I.S.
2002	1427	213	520	2160	116
2003	1345	215	548	2108	137
2004	1368	246	575	2189	148
2005	1312	243	611	2166	171
2006	1336	260	574	2171	167
2007	1352	243	703	2297	208
2008	1182	212	633	2026	207
2009	1010	168	585	1762	170
2010	1197	197	756	2150	228
2011	1209	200	844	2253	303



<b>DOMOTEX</b>	<b>DOMOTEX asia CHINA FLOOR</b>	<b>DOMOTEX Russia</b>	<b>DOMOTEX Middle East</b>
Hannover	Shanghai	Moscow	Istanbul
11-14 Jan. 2014	25-27 March 2014	1-3 April 2014	7-10 Kasım 2013

مجله نساجی  
کهن تنها همکار  
مطبوعاتی  
نمایشگاه های  
دموتکس در ایران

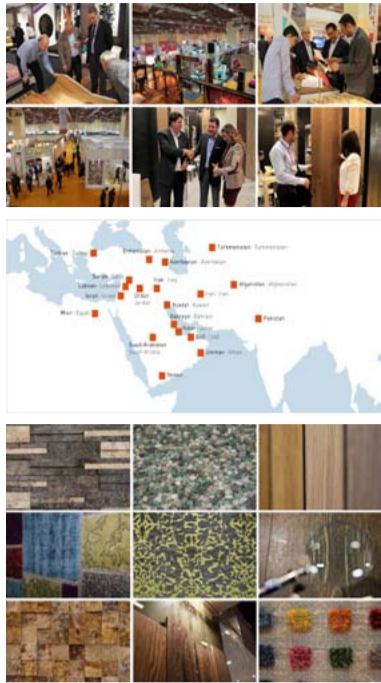
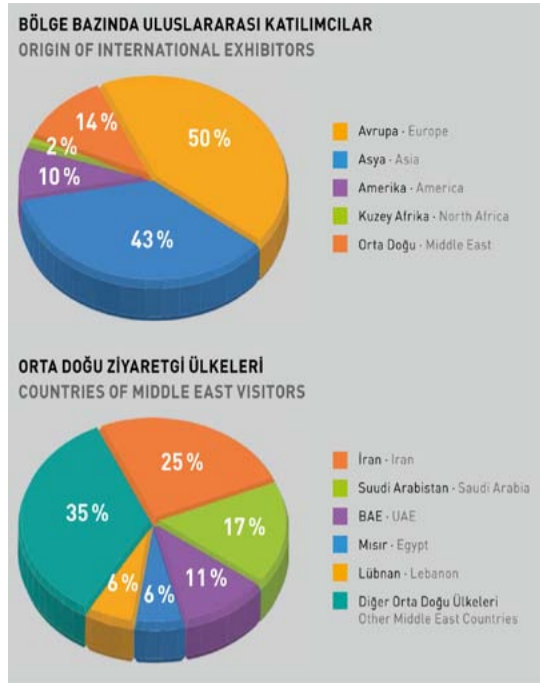
Original Design | H.S Frieze with P.P | High Standard | Fantasy & Modern Carpet



**HALI**  
**GÜZEL**

تولید کننده انواع فرشهای مدرن و فانتزی

همراه: ۰۹۱۳۳۶۲۰۲۱۵



## دموتکسی استانبول را از دست ندهید

### غرفه کهن در نمایشگاه دموتکس استانبول منتظر شماست

نمایشگاه دموتکس خاورمیانه برای دومین سال پیاپی در تاریخ ۹-۷ نوامبر ۲۰۱۳ در شهر استانبول برگزار خواهد شد. (۱۶ لغایت ۱۹ آبان ۹۲) امروز دیگر اهمیت شهر استانبول بر هیچ کسی پوشیده نیست. شهری که در واقع نقطه ملاقات شرق و غرب به شمار می رود و در سال های اخیر روز به روز جایگاه خود را محکم تر کرده است. استانبول امروزه به یکی از شهر های مهم جهان به شمار می رود و به دلیل جذابیت های بسیار زیادی که دارد به یک شهر نمایشگاهی زیبا تبدیل شده است. به گفته آقای الکساندر کونل مدیر شرکت نمایشگاهی هانوفر آلمان در استانبول این شهر همه چیز برای برگزاری یک نمایشگاه فرش و کفپوش را در حد اعلا دارد.

یک شهر توریستی زیبا با توانایی پذیرایی از مهمانان و بازدیدکنندگان از سراسر جهان، دسترسی آسان برای تعداد بسیار زیادی از کشورهای هدف و از همه مهمتر صنعت قدرتمند نساجی و فرش ماشینی در ترکیه.

در سال گذشته که برای اولین بار دموتکس خاورمیانه با همان دموتکس دی بی به استانبول انتقال یافت ۲۲۲ شرکت کننده از ۲۸ کشور مختلف در این رویداد در فضایی به وسعت ۷۷۷۱ متر مربع حضور یافتند. همچنین در طول ۴ روز برگزاری نمایشگاه بیش از ۵۰۰۰ نفر برای بازدید از نمایشگاه ثبت نام کردند.

حدود ۱۱۰۰ بازدیدکننده حرفه ای از کشورهای مهم منطقه مانند ایران، عربستان سعودی، امارات، لبنان و مصر به استانبول آمدند. در جداول موجود می توانید اطلاعات بیشتری در این مورد بدست آورید. امسال هم مثل سال گذشته ایران در این نمایشگاه در بخش فرش دستباف و ماشینی پاپیون رسمی خواهد داشت.

مجله نساجی کهن به عنوان تنها همکار رسانه ای رسمی این نمایشگاه در ایران و تنها مجله تخصصی صنعت فرش ماشینی و موکت ایران، در این نمایشگاه حضور فعال خواهد داشت. لازم می دانیم از همین فرصت استفاده و همه فعالان بزرگ فرش ماشینی، موکت و کفپوش را به بازدید از غرفه مجله کهن در نمایشگاه دعوت کنیم. مجله کهن علاوه بر شماره جدید خود، در این نمایشگاه ویژه نامه نمایشگاه را نیز چاپ خواهد کرد. ■

کسب اطلاعات بیشتر جهت رزرو غرفه: شرکت فوژان راهبران-۸۸۵۳۹۵۳۹-۰۲۱ حضور در ویژه نامه مجله کهن: ۷۷۲۴۳۲۹۶-۰۲۱

## اقتصاد

## هدف دولت ایجاد ثبات در بازار ارز است

وزیر امور اقتصادی و دارایی تاکید کرد که دولت یازدهم در بحث منابع ارزی دنبال ایجاد ثبات در بازار ارز به منظور تامین نیازهای ارزی کشور است.

به گزارش ایرنا، علی طیب نیا در پاسخ به پرسشی که آیا نرخ فعلی ارز را منطقی می دانید یا خیر؟ گفت: به نظر من آن چیزی که در بازار ارز اهمیت دارد، ثبات در این بازار است. وی تاکید کرد چیزی که در این رابطه فعالان اقتصادی برای تداوم برنامه های اقتصادی خود نیاز دارند ثبات و آرامش در بازار ارز است.

وزیر امور اقتصادی و دارایی با اشاره به سخنان «اسحاق جهانگیری» معاون اول رئیس جمهوری در این مراسم که فعالان اقتصادی باید بتوانند نرخ ارز را برای یک دوره پیش بینی کنند، اظهار داشت: فعالان اقتصادی با توجه به ایجاد ثبات و آرامش در بازار ارز باید بتوانند برنامه ریزی های خود را برای پیشبرد اهداف اقتصادی براساس افزایش تولید در کشور پیش ببرند.

طیب نیا با بیان این که جهت گیری دولت در حوزه بازار ارز برقراری آرامش و جلوگیری از تلاطم در این بازار است، عنوان کرد: تغییر نرخ ارز به منظور کاهش و افزایش نرخ آن میتواند باعث ایجاد بی اعتمادی در اقتصاد کشور شود.

وزیر امور اقتصادی و دارایی در ادامه در رابطه با حجم نقدینگی گفت: در شرایط کنونی اگر چه ما با حجم بالای نقدینگی مواجه هستیم اما فعالیت های اقتصادی بنگاه های تولید به شدت با کمبود نقدینگی به خصوص سرمایه در گردش مواجه هستند.

طیب نیا اولویت دولت تدبیر و امید در رابطه با بحث نقدینگی را حرکت و تزریق نقدینگی به سمت فعالیت های تولیدی و اقتصادی عنوان کرد.

وی تصریح کرد حفظ ارزش پول ملی و مقابله با تورم وظیفه اصلی بانک مرکزی است و این بانک با کنترل نرخ رشد نقدینگی، برنامه های مرتبط با حفظ ارزش پول ملی و مبارزه با نرخ تورم را تنظیم می کند و در این رابطه دولت هم با سیاست های بودجه ای خود همراهی لازم را برای تحقق برنامه های بانک مرکزی به مرحله اجرا میگذارد.

طیب نیا در خصوص تجربه فعالیت های اقتصادی تیم اقتصادی دولت یازدهم گفت: ترکیب تیم اقتصادی دولت یازدهم از نظر تجربه در بین همه دولت های پس از انقلاب بی نظیر است.

وی با بیان اینکه تحریم یکی از مشکلات اساسی کشور است، گفت: شرایط تحریم اقتصادی، شرایطی بسیار حساس است و رئیس کل بانک مرکزی با داشتن تجربه بالا و آشنایی با مسائل پولی و اقتصادی زمینه لازم را برای مسئولیت بانک مرکزی دارا است.

وی در رابطه با بحث مالیات از سرمایه داران گفت: هدف ما در بخش مالیات افزایش سهم دولت از درآمدهای مالیاتی است، ما دنبال افزایش نرخ درآمدهای مالیاتی به هیچ عنوان نیستیم. وی با بیان این که هدف گیری دولت رفتن به سمت کسانی است که از پرداخت مالیات حقه فرار می کنند، گفت: مشکل فرار مالیاتی به صورت گسترده در بخش های مختلف وجود دارد که با استقرار نظام جامع اطلاعات مالیاتی امیدواریم این موضوع به صورت موثر رفع شود. ■

## ویژه نامه مجله نساجی کهن پنجمین نمایشگاه فرش ماشینی و موکت تهران

مجری نمایشگاه: شرکت توسعه اوراسیا نوید

صاحب امتیاز و سردبیر: مهندس بهنام قاسمی  
مدیر داخلی: مهندس علیرضا ناگهی

ویراستار: ملیحه خوشبخت طریقه  
طراحی و صفحه آرایی: محبوبه قایدی  
طراحی تبلیغات: بهنوش قاسمی  
مسئول روابط عمومی و مشترکین: لیلا ابراهیمی

وب سایت: www.kohanjournal.com  
پست الکترونیک: info@kohanjournal.com

صندوق پستی: تهران ۴۶۵-۱۶۷۶۵  
آدرس: تهران - نارمک - تقاطع فرجام و آیت  
جنب بانک صادرات - پلاک ۹۳۸  
تلفن: ۷۷۲۴۵۷۸۰ فکس: ۷۷۲۴۳۲۹۶  
لیتوگرافی و چاپ: تهران - پیچ شمیران - نرسیده به پل چوبی  
شماره ۲۴۰ - آئین چاپ ۷۷۵۲۰۰۳۵



## فرش ستاره آسمان کویر

محصولات فرش پدیده در طرح ها و نقشه های زیبا و متنوع به

صورت سنتی و با رنگبندی روز و متناسب با هر نوع سلیقه در ۱۰ رنگ

به صورت هیت ست شده تولید می شود که الیاف به کار برده شده

در آن از ۱۰۰٪ نخ مرینوس ترکیه می باشد که از زیبایی و استحکام بالاتری

نیز برخوردار است.

## شرکت ستاره آسمان کویر

دارای دستگاه بافندگی ۷۰۰ - شانه HCPX2 و ندیل بلژیک که قادر به بافت فرش در

تراکم ۲۰۰۰-۱۰ رنگ در طرح های ایرانی می باشد که در حال حاضر دارای بالاترین تراکم

و شانه در بازار فرش می باشد.



ستاره آسمان کویر

رمز موفقیت در کیفیت است

و نشانه کیفیت ماندگاری است...



فرش زیبایی هر خانه

فرش زیبایی هر خانه

WWW.PADIDEH CARPET.IR

دفتر مرکزی و بخش عمده

تلفن: ۰۲۱-۳۳ ۱۳ ۷۲ ۲۳

تهران: خیابان مصطفی خمینی بعد از چهارراه سرویس

۰۲۱-۳۳ ۱۳ ۶۳ ۱۳

نرسیده به مولوی کوچه شاهشونیا پلاک ۶ گالری مجتبی

کارخانه: کاشان - شهرک صنعتی امیر کبیر شکوفه ۱ فرش ستاره آسمان کویر

WWW.PADIDEH CARPET.IR

تلفن: ۰۳۶۱ - ۲۵۵۳۴۹۶-۸



THE UNIQUE  
ACHIVEMENT IN  
PERSIAN RUG ART

پنجمین نمایشگاه بین المللی  
کف پوش ها، موکت، فرش ماشینی و صنایع وابسته  
تهران، محل دائمی نمایشگاه های بین المللی، سالن ۶

۱۲-۱۵ شهریور ماه یکهزار و سیصد و نود و دو

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



طرح  
دورنا  
DORNA

قالی دستباف نما  
HANDLOOK CARPET



طرح  
ترمه  
TERME

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

۷۰۰ شانه، ۱۰ رنگ، تراکم ۳۰۰۰

محصولی از فرش نقش خاک کاشان  
کاشان، شهرک صنعتی سلیمان صباحی، فرش نقش خاک کاشان



NAGHSHE KHAK CARPET  
WWW.NAGHSHEKHAK.COM

## ساخت ماشین کاروینگ فرش تمام اتوماتیک

آقای مهندس حامد شریفیان - مدیر فروش شرکت ضربان صنعت سازنده ماشین آلات کاروینگ فرش ماشینی

لطفاً در رابطه با مشخصات ماشین کاروینگ (Carving) فرش ماشینی که توسط شرکت شما ساخته شده است توضیحات بیشتری ارائه فرمائید؟

همانطور که می دانید عملیات کاروینگ یا تراش سطح فرش در گذشته توسط دست و ماشین آلات دستی که عملکردی شبیه دستگاه موزر (Moser) دارد انجام می شد. توسط عملیات کاروینگ می توان افکت های بسیار زیبایی را به ویژه در فرش های فریز و هیت ست به وجود آورد. در دستگاه ساخته شده جدید شرکت ضربان صنعت برای انجام عملیات کاروینگ سیستمی شبیه دستگاه CNC را طراحی کرده ایم که به طور اتوماتیک با دریافت نقشه عملیات تراش خاب فرش را انجام می دهد. نمونه این دستگاه در دنیا قبلاً توسط یک شرکت سازنده ماشین آلات تکمیل در ترکیه به نام ANMAK Makina ساخته شده است اما اشکالات عمده ای دارد به همین دلیل ۲ نمونه از این ماشین که قبلاً توسط شرکت ترک وارد ایران شده بود به خوبی مورد استفاده قرار نگرفته است. از آن جایی که فرش های BCF و فانتزی با تراکم پایین بافته می شود بعد از تکمیل اکت و تا حدی تغییر شکل و ابعاد پیدا می کند. مزیت دستگاه ما این است که هرچقدر هم فرش پس از مرحله تکمیل تغییر ابعاد پیدا کند و حتی روی دستگاه کج پهن شود از دقت بالای آن در عملیات تراش کاسته نمی شود و هر گل و نقشه ای را دقیقاً سر جای خود کاروینگ می کند. همچنین با این دستگاه می توان طرح های بسیار زیبا و پیچیده را توسط کامپیوتر ایجاد کرد که به هیچ وجه یک اپراتور حتی حرفه ای با دست قادر به انجام آن نیست و یا بسیار زمان بر است. در کاروینگ دستی اپراتور تنها قادر است مرز ۲ رنگ متفاوت را تراش دهد و این کار را نمی تواند برای فرش های تک رنگ انجام دهد در حالی که با این ماشین می توان بر روی فرش های تک رنگ نیز طرح های زیبایی با استفاده از کامپیوتر خلق کرد. دستگاه نمونه خارجی حتماً باید فرش را قبل از تکمیل تراش بدهد. اما ماشین ساخت ما می تواند قبل یا بعد از تکمیل فرش را مورد عملیات تراش قرار دهد.

چگونه ایده ساخت این دستگاه شکل گرفت؟ به نظر شما این دستگاه تا چه میزان نیاز امروز صنعت فرش ماشینی است؟

کاروینگ به طور کلی یک عملیات تکمیلی است که بعد از بافت بر روی سطح فرش انجام می شود و توسط عملیات تراش زیبایی فرش را چند برابر می کند. با توجه به نیاز بازار و تنوعی که بازار ایران در بخش فرش فانتزی طلب می کند به این فکر افتادیم که تنوع کار را در بخش کاروینگ دوچندان کنیم. امکاناتی که این دستگاه در اختیار تولیدکننده می گذارد دنیای جدیدی را در فرش فانتزی ایجاد می کند. مثلاً در مورد فرش های تک رنگ با این ماشین می توان کارهای بسیار متنوع و جدیدی را تولید کرد. این دستگاه عملیات کاروینگ را با دقت بسیار بالا و یکنواخت انجام می دهد. ساخت این دستگاه موجب شده که کلکسیون های جدید و بسیار نوآورانه ای را در سبد محصولات شرکت فرش اسپادانا ایجاد کنیم که به نام کلکسیون امپریال وارد بازار می شود و با سبک کارهای فانتزی سابق بسیار متفاوت است. به طور حتم تولید این نوع فرش که در دنیا هم سال هاست مرسوم است می تواند سلیقه مشتری ایرانی را جلب کند. سابقه این کار به سال های دورتر بر می گردد که با استفاده از قیچی فرش های دستباف را برجسته می کردند.

این دستگاه به طور صد در صد در ایران ساخته شده است و از طراحی و ساخت سازه و قطعات تا نرم افزار و تجهیزات همگی در ایران ساخته شده است. ساخت نمونه اولیه این دستگاه بیش از یک سال و سه ماه به طول انجامید و در حال حاضر نیز در مراحل پایانی ثبت حقوق معنوی این ماشین منحصر به فرد هستیم.

این ماشین دارای نرم افزار بسیار ساده و قدرتمندی است که حتی یک اپراتور آماتور هم می تواند با آن به راحتی کار کند. ویژگی منحصر به فرد این دستگاه که در دنیا بی نظیر است این است که همان طور که عرض کردم می تواند با استفاده از دوربین تعبیه شده روی هر دستگاه به طور هوشمند و محاسبات خاص ریاضی، لوزی شدگی، اعوجاج، افت طولی، عرضی و ابعادی فرش را در زمان عملیات کاروینگ لحاظ کند و بهترین کارایی را از نظر دقت و یکنواختی تراش فرش ارائه دهد. نرم افزار این دستگاه هر طرحی که قرار است روی فرش پیاده شود را به دستگاه ارسال و دستگاه مسیر کاروینگ را مشخص میکند و توسط دوربین پیشرفته مسیریابی و عملیات را انجام می دهد. راندمان این دستگاه بسیار بالاست. در کاروینگ دستی اپراتور باید دو طرف گل یا نقشه را تراش دهد که عمق مورد نظر ایجاد شود و سطح برجسته شود. این دستگاه می تواند با توجه به شیب خاص تیغه و یکنواختی پروسه کاروینگ فقط در یک مرحله این کار را انجام دهد و لازم نیست به صورت V شکل کاروینگ کند. هر چند که امکان کاروینگ V شکل هم در دستگاه وجود دارد و با توجه به نوع طراحی می تواند به صورت یک طرفه یا دو طرفه، با شیب های مختلف، عمق های مختلف و سه بعدی کاروینگ را انجام دهد. حتی این امکان وجود دارد که در بعضی از طرح ها مانند طرح اعداد که خوانندگان شکل آن را نیز ملاحظه می کنند (شکل ۱) می تواند به صورت کف تراش عمل کند و سطح را تراش دهد. از همه عزیزان و همکاران دعوت می کنم حتماً برای دیدن قابلیت ها و توانایی های منحصر به فرد این دستگاه حتماً از غرفه شرکت ضربان صنعت در نمایشگاه فرش ماشینی تهران بازدید کنند.

میزان تولید و بهره وری این دستگاه چقدر است؟

به طور کلی در کاروینگ دستی هر فرد می تواند در یک شیفت کاری ۱۰۰ متر مربع کاروینگ حرفه ای انجام دهد. این دستگاه در یک شیفت کاری تا ۲۰۰ متر مربع کاروینگ حرفه ای انجام می دهد. حسن این دستگاه این است که اگر کارخانه ای چندین دستگاه داشته باشد



ایجاد طرح های پیچیده این چنینی بر روی فرش های تک رنگ تقریباً بدون کمک این ماشین غیر ممکن است.

## اولین و تنها سازنده دستگاه کاروینگ اتوماتیک

# ضربان صنعت

zaraban sanat

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



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



دفتر مرکزی : اصفهان خیابان اردیبهشت جنوبی شماره ۶۴ تلفن ۲۳۳۵۶۵۱ ۰۳۱۱ ۰۹۱۳۳۲۵۸۲۷۷  
نمایشگاه : کاشان شهرک صنعتی امیرکبیر مجموعه نگین گلستان (فرش اسپادانا) تلفن ۲۵۵۳۶۱۷ ۰۳۶۱ ۰۹۱۳۳۰۹۹۵۶۹

در پایان اگر نکته مهم دیگری باقی مانده است که لازم است مطرح شود را بیان نمایند؟

در پایان لازم است به این نکته اشاره کنم که صنعت فرش ماشینی همواره تمایل به پیشرفت و حرکت رو به جلو دارد. کما اینکه تا به حال نیز دلیل موفقیت های این صنعت همین بوده است. ما در شرکت ضربان صنعت برنامه های زیادی برای تولید تجهیزات و ماشین آلات مدرن تر داریم. امیدواریم نسل جدید این ماشین هم به زودی با آپشن های بیشتر به بازار معرفی شود و بتوانیم قابلیت های شگفت آور دیگری این دستگاه را معرفی کنیم تا تحولی در بخش تولید فرش های مدرن در کشور ایجاد شود. به نظر من در بخش ماشین سازی و به ویژه ماشین سازی نساجی در ایران جاهای خالی زیادی وجود دارد و مهندسان و متخصصین نرم افزاری و سخت افزاری ما بهتر است با ورود به این حوزه بتوانند خلاء موجود را پر کنند. ■

یک اپراتور می تواند همه آن ها را کنترل و مدیریت کند. این دستگاه با برق تک فاز کار می کند. هیچ محدودیت خاصی ندارد.

در بخش فروش این دستگاه چه چشم اندازی را پیش روی خود می بینید؟

ما اعتقاد داریم که بسیاری از شرکت های بزرگ صنعت فرش ماشینی ایران در وهله اول خواهان خریداری این دستگاه هستند و در نظر سنجی ها و ارتباطات اولیه نیز سیگنال های خوبی را دریافت کرده ایم. اما به طور کلی ما این دستگاه را برای نمایشگاه فرش ماشینی تهران آماده کردیم و عمده بحث معرفی و بازار یابی خود را نیز به نمایشگاه فرش ماشینی تهران معطوف کرده ایم. در حال حاضر سه نمونه از این دستگاه توسط شرکت فرش اسپادانا خریداری شده و در حال کار است. قطعاً استفاده از این دستگاه با توجه به اینکه کاملاً بومی و ایرانی است با استقبال صنعت فرش ماشینی ایران روبرو خواهد شد چرا که فعالان این صنعت همواره علاقمند به نوآوری و استفاده از تکنولوژی های مدرن هستند. در بخش خدمات و پشتیبانی دستگاه دارای ۱ سال گارانتی و ۵ سال خدمات است و طراحی آن به گونه ای است که نیاز بسیار کمی به تعمیر و نگهداری دارد. در بخش طراحی پشتیبانی بسیار قوی را ارائه خواهیم کرد.

آیا این دستگاه قابلیت توسعه کار بر روی فرش های غیر از فریز و هیت ست را هم دارد؟

عملیات کاروینگ می تواند بر روی هر فرشی انجام شود و به زیبایی آن اضافه کند. مثلاً در بسیاری از تابلو فرش های دستباف عملیات قیچی کاری انجام می شود. همچنین با توجه به ورود ماشین آلات جدید شانه هزار تابلو فرشها و فرش های بسیار ظریف و زیبایی بافته می شود. دستگاه تولیدی ما می تواند با مجهز شدن به یک تیغه خاص بر روی بخش کاروینگ به صورت بسیار ظریف و یکنواخت بر روی این محصولات هم عملیات تکمیلی را انجام دهد.



(شکل ۱) نمونه ای از فرشی که توسط این دستگاه کف تراش شده است

## پرمفعت‌ترین بازار خارجی را به اغما نبریم

### اخباری که اخیراً از تحریم کالاهای ایرانی در عراق منتشر می‌شود جوسازی رسانه‌های است.

گفت و گو با حمید حسینی - خزانه دار اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران

«ترکیه و عربستان به دنبال ضایع کردن بازار ایران در عراق هستند و با شانتاژهای رسانه‌ای و تبلیغاتی این طور وانمود می‌کنند که کالای ایرانی نامرغوب است.» حمید حسینی عضو هیات رئیسه اتاق ایران و عراق با بیان این موضوع می‌گوید: «اگر کالاهای ایرانی از کیفیت مناسبی برخوردار نبود چطور در چهار ماهه نخست امسال ما یک میلیارد و ۹۹۰ میلیون دلار کالا به عراق صادر کردیم.» او همچنین با اشاره به قرارداد ۲۵ میلیون مترمکعبی برای انتقال گاز ایران به عراق به ذکر این نکته اکتفا می‌کند که این قرارداد به اندازه یک سال استخراج گاز از پارس جنوبی است که قطعاً قراردادی با این عظمت و شکوه چندان مورد پسند رقبای ما نیست و بر همین اساس نیز تلاش می‌کنند تا با هر حربه و اهرمی بازار ایران در عراق را خراب کنند.

\*\*\*

تجار و بازرگانان ایرانی سال‌های متعددی است که در بازارهای عراق حضور دارند اما در ماه‌های اخیر بحث عدم مرغوبیت کالاهای صادراتی ایرانی در بازارهای عراق متناوباً شنیده می‌شود. حتی این بحث مطرح شده است که ممکن است این کالاها مورد تحریم تجاری قرار گیرد. بحث عدم کیفیت و یا نامرغوب بودن کالاهای صادراتی ایران در روابط تجاری ما با عراق و سهمی که از این بازار داریم همیشه مورد بحث بوده است. اما به رغم همه بحث‌ها خوشبختانه تجارت ما با عراقی‌ها سال به سال افزایش یافته و همچنان نیز ادامه دارد. ذکر این نکته خالی از لطف نیست که با وجود کاهش حجم محصولات صادراتی ایران در سال جاری، مرادوات تجاری ما با عراق ۲۵ درصد رشد داشته است. متأسفانه به دلیل نبود ضمانت‌های بانکی، شرکت‌های بزرگ ایرانی در بازار عراق حضور جدی ندارند. به دلیل عدم وجود امنیت‌های لازم است که بیشتر بازرگانان ایرانی بازار عراق عمدتاً تاجران خرده‌پا و واسطه هستند. اما همین تجار نیز تلاش می‌کنند در رقابت با کشورهای دیگر با کالای باکیفیت در بازار عراق حضور داشته باشند و بیشتر ادعاهای مطرح‌شده در رابطه با عدم کیفیت کالاهای ایرانی را نیز باید جریان‌سازی از سوی رقبای تفسیر کرد. اگر کالاهای ایرانی از کیفیت خوبی برخوردار نبود هیچ‌گاه به بازارهای کشورهای اروپایی راه نمی‌یافت. یا حتی همین تجار عراقی نیز درخواستی برای حضور کالای ایرانی در بازار کشورشان را مطرح نمی‌کردند. ایران هیچ‌گاه راضی به خراب کردن نام و آوازه خود در بازار کشورهای دیگر نمی‌شود و بر همین اساس نیز گمان می‌کنم بیشتر شایعات مطرح‌شده جریان‌سازی از سوی رقبای ما و یا ناشی از عدم یکسان‌سازی استانداردهای دو کشور باشد. اینکه ما توانستیم در چهارماهه نخست امسال حدود یک میلیارد و ۹۹۰ میلیون دلار کالا به عراق صادر کنیم خود گویای باطل بودن ادعاهای رقبای ما در بازار عراق است. ایران در بحث خدمات فنی و مهندسی نیز توانسته است قرارداد یک میلیارد دلاری خود را به چهار میلیارد دلار افزایش دهد و صادرات برق به عراق را که یک میلیارد و ۱۰۰ میلیون دلار بود به یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار برساند. عراقی‌ها در برخورداری از خدمات فنی و مهندسی نسبت به ساخت پالایشگاه نیز خواهان استفاده از توانایی‌ها و پتانسیل‌های طرف ایرانی هستند به همین جهت قویاً معتقد مشکل ما با عراقی‌ها بحث کیفیت کالاهای ایرانی نیست بلکه موضوع یکسان‌سازی در استانداردهای کالاهای صادراتی است. در حالی که امسال صادرات ایران به چین به عنوان شریک نخست تجاری ما در حدود دو میلیارد و ۱۹۰ میلیون بود، ایران به عراق یک میلیارد و ۹۳۹ میلیون دلار کالا صادر کرد. باید بدانید در مقابل صادرات دو میلیارد و ۱۱۹ میلیون دلاری ما به چین، ایران حدود دو میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار واردات کالا از این کشور داشت این در حالی است که واردات سالیانه ایران از عراق تنها بالغ بر پنج میلیون دلار بود که در برابر رقم صادراتی ما تقریباً صفر است. بنابراین روابط تجاری ما با کشورهای نظیر عراق و یا افغانستان در کل به نفع ماست. نوع کالایی که ما به این کشورها صادر می‌کنیم متفاوت با کالای صادراتی ما به چین و کره است. چهار قلم کالای نخست صادراتی ما به کشورهای دیگر که شامل متانول، سنگ‌آهن، قیر و محصولات پتروشیمی و مینرالات گازی است به عراق و افغانستان صادر نمی‌شود. عمده صادرات ما به عراق کالاهای صنعتی است که در دیگر کشورها بازاری ندارد.

#### آیا نباید تدابیری برای کنترل کیفی کالاهای ایرانی اندیشیده شود؟

قرار است کالاهای برخوردار از مهر اداره استاندارد ایران در شش ماه امکان صادرات به عراق را داشته باشند. علاوه بر این دو شرکت ایرانی و عراقی نیز مسئولیت نظارت بر کیفیت کالاهای دیگر را بر عهده دارند.

#### آقای حسینی مزیت نسبی کالای ایرانی چیست که به قول شما عراقی‌ها تا این اندازه مشتاق خریداری آن هستند.

قطعاً یکی از موارد مورد نظر تجار عراقی در خرید کالای ایرانی، نزدیکی راه و بعد مسافت است. به هر حال ایران کشوری در همسایگی عراق است که تجار عراقی نیازی به اختصاص هزینه فراوان برای جابه‌جایی کالاهایشان ندارند و این موضوع یکی از مزیت‌های ایران برای حضور در بازار عراق است. ما ۹ مبدأ مرزی مشترک با عراق داریم که در مقایسه با ترکیه که یک مرز مشترک دارد در وضعیت کاملاً مطلوبی قرار داریم. علاوه بر این مردم ایران و عراق ذائقه مشترک دارند و نوع غذاهای مصرفی‌شان تقریباً به یک شکل است. زائران ایرانی که به عراق سفر می‌کنند هم بازار مصرفی را در عراق ایجاد کرده‌اند که مردم این کشور از آن استقبال می‌کنند.

**یعنی عراقی‌ها، تجار ایرانی را به بازرگانان کشورهای دیگر ترجیح می‌دهند.**  
رشد صادرات ما نشان‌دهنده صحت این ادعاست. قابل ذکر است که با خروج سوریه از بازار عراق، بخشی از این بازار به سوی ایران سوق داده شد. ایران علاوه بر حضور موفق در ارائه خدمات فنی و مهندسی به عراقی‌ها، حضور پر قدرتی نیز در بازار مسکن این کشور دارد. ما در بحث نیروگاه‌های عراق، جا پای محکمی در این کشور داریم. ایران با وجود حضور شرکت‌های بزرگ نفتی در عراق در بازار نفت و گاز این کشور نیز وارد شده است. البته کارشناسی‌های بسیاری صورت می‌گیرد تا ایرانی‌ها از بازارهای عراق خارج شوند اما توانمندی‌های متخصصان ایرانی به اندازه‌ای است که ما سال‌های سال در این بازارها حضور خواهیم داشت. ■

منبع: وب سایت اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران



## ARAM TAB co. heat-setting of carpet yarn

آرام تاب (سهامی خاص)  
هیت ست کننده نخ های فرش ماشینی

تلفن و نامبر

+۹۸ ۳۶۱ ۵۵۳ ۵۵ ۸۸  
+۹۸ ۳۶۱ ۵۵۳ ۵۵ ۸۹  
+۹۸ ۳۶۱ ۵۵۳ ۴۷ ۹۹

کاشان - شهرک صنعتی راوند - انتهای بلوار یک شرقی  
کوچه تقی زاده سمت راست - شرکت خدمات مهندسی آرام تاب

### لزوم صادرات گرا بودن صنایع کوچک

وی با بیان اینکه باید عنایت ویژه‌ای به شهرستانهای مرزی داشته باشیم و واحدهای کوچک را نیز تشویق به سرمایه‌گذاری و صادرات کنیم بر لزوم صادرات گرا بودن صنایع کوچک تاکید کرد و افزود: نباید فکر کنیم که تنها صنایع بزرگ می‌توانند به صادرات محصولات خود بپردازند.

نعمت زاده در ادامه تاکید کرد: باید به مناطق محروم کشور توجه بیشتری شود و به دنبال این باشیم که نرخ زمین و سایر زیر ساختها در شهرک های صنعتی ارزانتر شود.

وی تصریح کرد: باید به جزئیات مسائل شهرک ها حساس باشیم و یکی از نکات ریز شهرک ها توجه به سیستم فاضلاب است که به عقیده بنده حتی قبل از سایر زیر ساختها باید مورد توجه باشد و فاز به فاز جلو برویم. مسائل مالی و بانکی یکی از مسائلی بود که نعمت زاده در این نشست بدان اشاره کرد و افزود: به منظور بررسی و رفع اینگونه مشکلات جلسه ای را با وزیر اقتصاد راجع به کل صنعت و مسائل مربوط به صنایع برگزار خواهیم کرد که در آن جلسه مشکلات مربوط به صنایع کوچک را هم پیگیری می‌کنیم و سعی در رفع آن خواهیم داشت.

وی اظهار کرد: هنر ما این است که ارتباط نزدیک بین شما که در جایگاه صف و ما که در ستاد هستیم برقرار کنیم تا هم اطلاعات خوب رد و بدل شود و هم پیشنهادات و نظرات.

به گفته او باید انقدر امکانات در شهرک های صنعتی زیاد شود که مردم خود به دنبال سرمایه‌گذاری باشند و بهترین خدمات را به مردم دهیم. ■

### همه باید در خدمت تولید باشیم

باید اقدامات لازم برنامه ریزی و اجرا شود. وی در بخش دیگری از سخنان خود از ضرورت ارائه برنامه ۱۰۰ روزه وزرا با تاکید و ابتکار دکتر روحانی خبرداد و گفت: پیش تر این موضوع در کارگروه صنعت و معدن مطرح شده بود که ما را بر آن داشت تا برنامه سه ماهه خود را برای آنچه باید در این بخش صورت بگیرد تشریح و ارائه کنیم.

نعمت زاده ادامه داد: در این خصوص ما از شما روسای سازمان صنعت، معدن و تجارت استانی می‌خواهیم تا نظاره نظرات و دیدگاههای خود را در این زمینه ارائه کنید. وی پیشنهاد کرد تا نمایندگانی از سازمانهای استانی و معاونتهای مرتبط وزارتخانه نسبت به بررسی موضوعات و همفکری بیشتر در این خصوص تصمیم گیری کنند.

#### لزوم توجه ویژه به فرصت های صادراتی استان ها

وزیر صنعت، معدن و تجارت بر لزوم توجه به استان های مرزی کشور برای ایجاد فرصت های صادراتی و نیز توجه به مناطق محروم تاکید کرد.

وی در نشست خود با رییس سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی و مدیران و کارشناسان این سازمان نیز استانیهای مرزی را یکی از فرصتهای ویژه صادراتی عنوان کرد و افزود: این فرصتی است که در گذشته مغفول مانده در حالی که استانیهای مرزی کشور با توجه به شرایط کشورهای مرزی غربی و شرقی بهترین فرصت برای صادرات را دارند.

وزیر جدید صنعت، معدن و تجارت با تاکید بر اینکه همه باید در خدمت تولید باشیم تصریح کرد: اوایل هفته آینده برای حل مشکلات و مسائل پولی، بانکی و مالیاتی با وزیر اقتصاد و دارایی وارد گفت‌وگو خواهیم شد.

محمد رضا نعمت زاده در اولین نشست با روسای سازمان صنعت، معدن و تجارت استانها با اشاره به اینکه همکاری سازمانهای استانی در تسریع و اجرایی شدن برنامه ها و اهداف بسیار حائز اهمیت خواهد بود ابراز امیدواری کرد: ضمن افزایش تبادل اطلاعات از همفکری و هم صدایی این سازمانها در پیشبرد برنامه ها همچون گذشته بهره مند شویم.

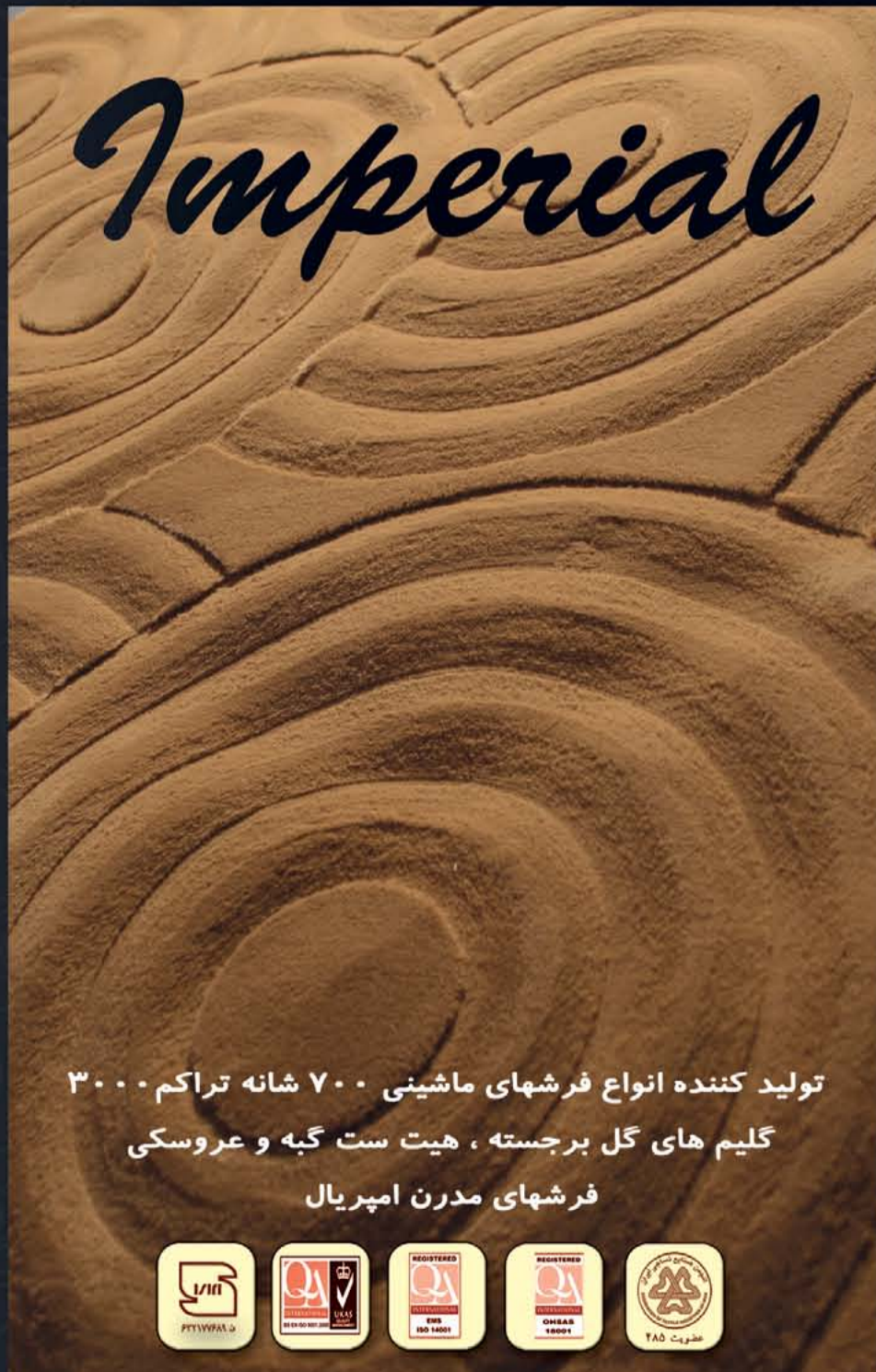
وی، انعکاس و حل مسائل و مشکلات را در اسرع وقت از مواردی برشمرد که بیش از پیش باید مورد توجه قرار گیرد چرا که بازگو کردن به موقع مسائل به چاره جویی مناسب نیز خواهد انجامید.

وزیر صنعت، معدن و تجارت در ادامه میدانه شفاف اطلاعات را زمینه ای لازم برای پیشرفت و توسعه اقتصادی کشور خواند و گفت: اگر اشتباهاتی در گذشته حادث شده است با نادیده گرفتن آنها می‌توانیم به ارائه راهکارهای مناسب و اجرایی شدن آنها دست یابیم چرا که ما به حل مشکلات مردم متعهد هستیم.

به گفته نعمت زاده، مقررات زدایی و ساماندهی قوانین و مقررات و همچنین توجه به سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی از موضوعاتی است که به رشد و توسعه صنعت منجر خواهد شد از این رو در این راستا

# فرش اسپادانا

*Espadana Carpet*



تولید کننده انواع فرشهای ماشینی ۷۰۰ شانه تراکم ۳۰۰۰  
گلیم های گل برجسته ، هیت ست گبه و عروسکی  
فرشهای مدرن امپریال



کاشان . شهرک صنعتی امیرکبیر . خیابان یاس ۷ . مجموعه نگین گلستان  
تلفن: ۸-۲۵۵۳۶۱۷ (۰۳۶۱) فاکس: ۲۵۵۳۶۱۹  
[www.espadanacarpet.ir](http://www.espadanacarpet.ir)



# شرکت فرش 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 سایزها

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

دارنده ۵ گواهینامه استاندارد بین المللی



D:www.40negin.com

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

تلفن: ۰۳۶۲-۲۷۵۹۱۶۰ همراه: ۰۹۱۳۱۶۱۷۳۰۹

[www.40NeginCarpet.com](http://www.40NeginCarpet.com)



آقای ابوالفضل کریم شاهی - مدیر عامل شرکت فرش اعیان

مصاحبه

## ثبات و نظم؛ لازمه رشد صنعت فرش ماشینی

گفتگو با آقای ابوالفضل کریمشاهی - مدیر عامل شرکت فرش اعیان

اغلب بازارهای کشورهای خارجی باشد و بتواند بازارهای صادراتی خاص خود را تصاحب کند.

لطفاً در رابطه با راه اندازی و نصب ماشینی هزار شانه توسط شرکت فرش اعیان بیشتر توضیح دهید.

مشکلات تولید در بخش فرش ماشینی چیست؟ آیا برای تولید فرش ۱۰۰۰ شانه با مشکلات خاص و ویژه ای مواجه هستید؟

این دستگاه یکی از ماشین های پیشرفته و دارای پیچیدگی های الکترونیکی در زمینه بافت می باشد که در دی ماه سال ۹۰ در نمایشگاه هانوفر آلمان توسط شرکت فرش اعیان خریداری شد و در سال ۹۱ وارد گمرک ایران شد. در تاریخ ۹۱/۱۰/۲۵ از گمرک ترخیص و طی چند ماه راه اندازی توسط تکنسین های شرکت و ودویل در تاریخ ۹۲/۲/۲۲ از اولین فرش هزار شانه جهان در شرکت فرش اعیان رونمایی شد.

با توجه به شرایط موجود در کشور، آینده صنعت فرش ماشینی را چگونه پیش بینی می کنید؟ به عنوان یک تولید کننده چه در خواست هایی از دولت و مسئولین اقتصادی کشور دارید؟

فرش های دارای تراکم بالا تا چه حد می توانند در بازار داخلی موفق باشند؟ استقبال بازار از فرش هزار شانه چگونه خواهد بود؟ آیا این نوع فرش ها می توانند در بازارهای صادراتی جای خود را باز کنند؟

شما اگر در اخبار مشاهده بفرمائید بعضی اوقات در بعضی از نقاط مملکت کارخانه هایی افتتاح می شود که شاید کمتر از ۵۰۰ نفر اشتغال زایی دارد ولی از جانب دولت چنان به آن بها داده می شود که گویی کل اشتغال این مملکت توسط آن کارخانه است در صورتیکه صنعت فرش ماشینی که یک صنعت فراموش شده در ایران است فقط در این شهرک (شهرک صنعتی سلیمان صباحی بیدگلی) بالغ بر ۱۰۰۰۰ شغل بطور مستقیم ایجاد کرده ولی هنوز یک بار در رسانه ملی به اهمیت این شهرک اشاره نشده است.

به نظر من فرش های شانه ۱۰۰۰ در بازار داخلی به دلیل تنوع طبعی و به روز بودن مردم، ریز بافتی و نقشه های منحصر به فرد و بسیار زیبایی که این دستگاه می تواند تولید کند موفقیت خوبی را بدست خواهد آورد. در بازارهای صادراتی در بخش فرش اکریلیک (با توجه به اینکه فرش های اکریلیک به دلایل مختلف از جمله بالابودن هزینه تولید آن مورد توجه نیستند) نمی تواند به بازارهای زیادی دست پیدا کند. اما می توانیم با جایگزین کردن نخ های فرش رایج در بازارهای اروپا و آمریکا و کاهش هزینه های تولید فرشی تولید کنیم که مورد توجه

آیا با کاهش نرخ دلار صادرات فرش ماشینی همچنان می تواند در دستور کار شرکت های تولید کننده قرار گیرد؟

مسئلاً کاهش نرخ دلار همان طور که در ارز آوری می تواند کاهش ریالی را به همراه داشته باشد در تولید محصول هم می تواند موجب کاهش هزینه ها گردد. لذا صادرات فرش در همه زمان ها موجبات خرسندی و رونق تولید بوده که فراگیری این مهم نیاز به تدوین قوانینی سهل و با ثبات در جهت صادرات و گمرکات کشور دارد.

به نظر شما برای موفقیت در صادرات فرش ماشینی باید چه ابزاری هایی را فراهم کرد؟ چرا شرکت های ایرانی نمی توانند آنچنان که باید در صادرات موفق باشند؟

به خاطر قوانین دست و پا گیر، در بعضی از کشور ها مشاهده می کنید که ده ها سال از تدوین قوانین صادرات آن می گذرد ولی هیچگونه تغییری در قوانین مشاهده نمی شود و یک تولید کننده یا سرمایه گذار می تواند برای کارهای خودش برنامه ریزی درازمدت داشته باشد ولی در ایران شما یک صادرکننده را سراغ ندارید که با آسودگی بتواند برای صادرات و تولید خود برنامه ریزی کند و همیشه بجای فکری آسوده جهت توسعه تولید در پیچ و خم قوانین روزمره سرگردان است.

نظر شما درباره نمایشگاه فرش و موکت تهران در شهریور ماه برگزار می شود چیست؟ آیا در این رویداد شرکت می کنید.

بله. شرکت فرش اعیان در سالن شماره ۷ آماده استقبال از بازدیدکنندگان خود از اولین فرش شانه هزار جهان می باشد و معتقد است نمایشگاه فرش ماشینی در تهران موجب تشویق تولید کنندگان و رقابت بین همکاران در امور کیفی و شناساندن محصولات خود می باشد که این امر یکی از راه های ارائه محصولات با کیفیت بهتر است.

در پایان اگر مطلب خاص و مهمی دارید که فکر می کنید لازم است در مصاحبه گنجانده شود را اضافه کنید.

به نظر بنده یک تولید کننده باید آرامش خاطر داشته باشد تا در جهت توسعه خط تولید خود فعالیت کند تولید ملی باعث قدرت ملی و قدرت ملی یک پرستیژ برای مملکت است. بر دولت واجب است که به نهادهای مربوطه تحت امر (اجرایی، اداری، بانکی) دستور صریح بدهد که با یک تولید کننده به مانند یک ... رفتار نکنند و دولت محترم بداند که اگر سرمایه گذار و تولید کننده نباشد اشتغالی ایجاد نخواهد شد لذا در این مملکت که هزینه ایجاد یک شغل برای دولت بالغ بر ۷۰ میلیون تومان است اگر کسی با سرمایه شخصی خود موجب اشتغال ۵۰ نفر را فراهم کرد دولت نباید با تصمیمات آنی و تدوین قوانین دست و پا گیر او را از ادامه راه منصرف کند.

بعضی اوقات بی نظمی و شتاب در تدوین و تغییر یک سری از قوانین می تواند موجب بهم ریختن کل برنامه ریزی های یکساله یک شرکت معظم برای توسعه شود. توسعه بدون نظم امکان ندارد اولین نقطه شروع توسعه، نظم در دولت است و مهمترین اصلاح برای موفقیت در توسعه، اصلاح دولت است. به خاطر اینکه هزینه مبادله در اقتصاد ایران افزایش یافته است لذا اگر در تدوین قوانین عقل حاکم باشد در بیابان هم می توان توسعه یافت.

بانک جهانی در سال ۱۹۸۷ گروهی را به شرق آسیا فرستاد که این پژوهشگران در مورد توسعه کشور های این بخش آسیا تحقیق کنند. حاصل آن بررسی کتابی با عنوان «معجزه جنوب شرق آسیا» بود که در آن عنوان شده نقطه شروع توسعه در این چند کشور جنوب آسیا، دولت بوده است که با شکل گیری نهاد اقتدار گرا برای ایجاد نظم و انضباط اجتماعی این توسعه شکل گرفته است و به خاطر همین بود که بانک جهانی در دهه ۱۹۹۰ نسبت به نقش دولت در توسعه اهمیت قائل شد ولی دولت محترم در بسیاری از اوقات در تدوین قوانین اول منفعت خود را لحاظ می کند و توپ ریسک را کاملاً در زمین تولید کننده می اندازد. رشد اقتصادی و توسعه اقتصادی اگر چه با هم تعامل دارند اما حوزه های متفاوتی را شکل می دهد. در جوامع توسعه نیافته برای تحقق توسعه اولین کاری که باید انجام شود برقراری نظم است که کشور های جنوب شرق آسیا بی ریز این نظم بودند و مطمئن باشید که رشد و توسعه بدون این مهم امکان پذیر نیست.

رشد مستمر تولید در جایی صورت می گیرد که نظم وجود داشته باشد و سیستم بانکی و اداری و گمرکی کشور هایی که می خواهند از خواب توسعه نیافتگی بیرون بیایند و به ثبات برسند به نظم نیاز دارند که این نکته یکی از ارکان دین ما نیز می باشد. در پایان برای شما و همه همکاران و فعالان این صنعت آرزوی موفقیت و شادکامی دارم. ■

فرش اعیان سالن ۷

اولین فرش هزار شانه جهان

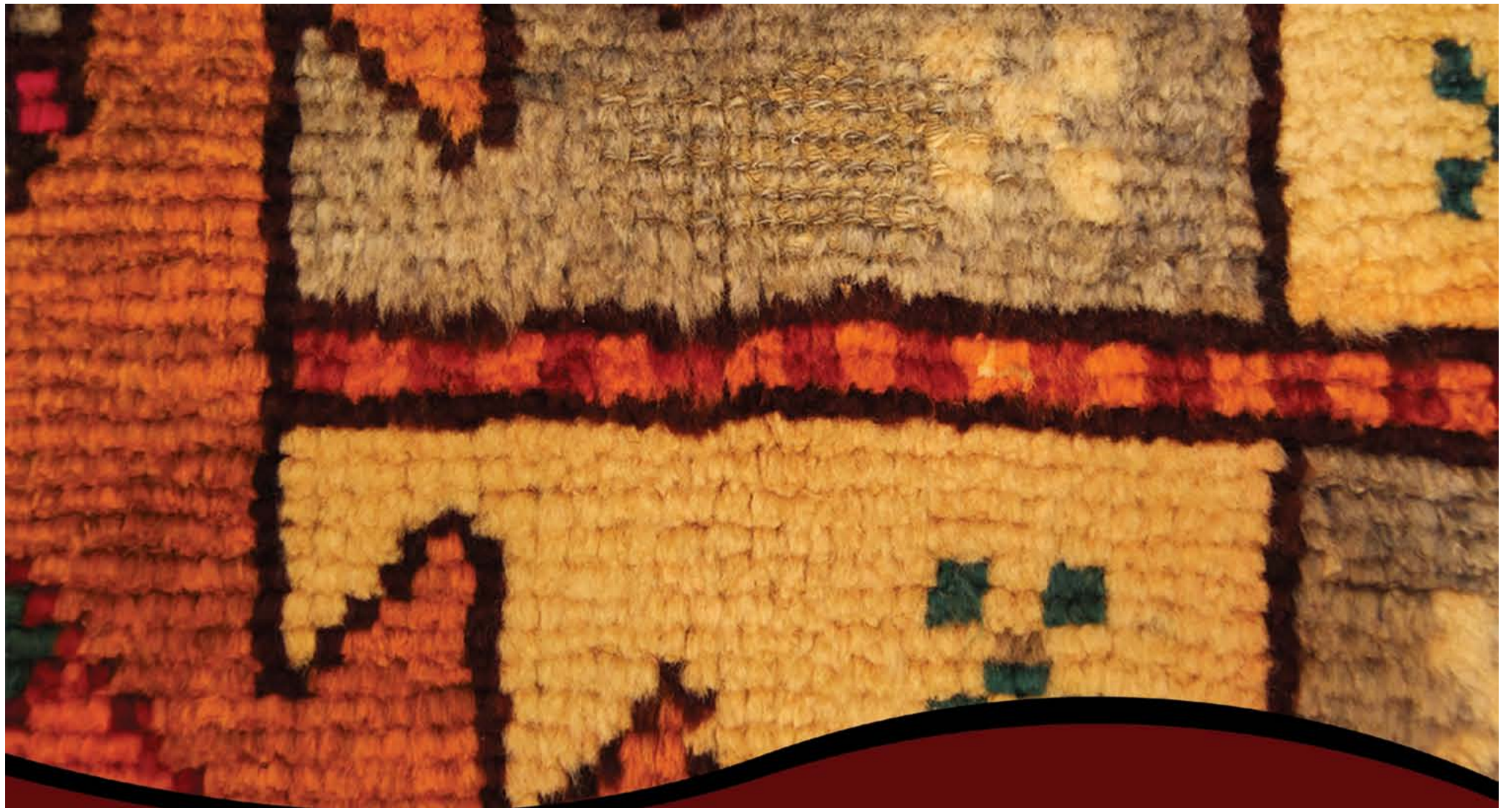
دارنده پنج گواهینامه استاندارد بین المللی

تولید انواع فرشهای ۷۰۰ شانه ۲۵۵۰ و ۱۰۰۰ شانه تراکم ۳۰۰۰

مدیریت: حاج ابوالکریم شاهی

کاشان، شهرک صنعتی صباحی بیدگلی، بلوار اصلی

۰۳۶۲-۲۷۵۹۸۳۹    ۰۳۶۲-۲۷۵۹۰۴۳



# صنایع نساجی ماهوت کبیر



MAHOOT KAVIR  
TEXTILE INDUSTRIES



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



دارنده ۴ گواهینامه بین المللی استاندارد کیفیت



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

تلفن : ۰۳۶۲ ۲۷۵ ۹۲ ۲۵ - ۰۳۶۲ ۲۷۵ ۹۵ ۷۲ - ۷۳

فاکس : ۰۳۶۲ ۲۷۵ ۰۳۵۷

WWW.MAHOOTKAVIR.IR



انجمن صنایع نساجی ایران

سالن ۹۹۱ - غرفه ۲۱

# فرش جردن

محصولی از گروه آراپردیس تهران



رقیب نفیس ترین فرش دستباف ایران

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

tell : +98 362 2759119

fax : +98 362 2759190