



اولین
تولیدکننده فرش
۱۵۰۰ شانه در جهان

فرش قیطان از شما دعوت می کند تا از اولین فرش ۱۵۰۰ شانه جهان در دهمین نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی تهران دیدن فرمایید.

سالن ۸ و ۹ - غرفه ۱
www.gheytarancarpet.com

موکول شده است، در حال حاضر کسی نمی داند در آینده چه اتفاقی خواهد افتاد و بسیاری از صنایع با حداقل ظرفیت به تولید ادامه می دهند تا از این بحران عبور کنیم و همه چیز به حالت نرمال خود بازگردد.

ما تنها کاری که می توانیم انجام دهیم این است که مانند گذشته به کار و کوشش و فعالیت خود ادامه دهیم و از پای ننشینیم زیرا بزرگترین گناه ناامیدی و دست از تلاش کشیدن است.

پیش بینی شما برای نمایشگاه امسال از نظر آماری و تعداد بازدیدکننده و شرکت کننده چیست؟

همانطور که ذکر شد نمایشگاه امسال ناخود آگاه تحت تاثیر شرایط قرار گرفته و پیش بینی می شود بخشی از مخاطبین خود را از دست بدهد. ما امسال حدود ده درصد غرفه گذاران نمایشگاه را از دست دادیم نه به دلیل عدم توانایی آنها برای حضور و نه به دلیل کیفیت نمایشگاه، تنها به دلیل اینکه شرکت ها شرایط و افق نامعلومی دارند و وقتی هنوز نمی توانند قیمت تمام شده محصول خود را به دلیل نوسانات بازار محاسبه کنند نمی توانند برای حضور خوب در نمایشگاه نیز آماده شوند، فرش ماشینی و مواد اولیه آن نظیر نخ اکریلیک، جوت، قطعات و غیره بسیار به ارز وابسته است و همه شرایط کنونی ارز را می دانیم.

امسال ۱۵۰۰ متر از فضای مفید نمایشگاه کاسته شده است اما با این حال تمام برندهای خوب ما حضور دارند، امسال ۹۸ شرکت داخلی و ۲ شرکت خارجی در نمایشگاه حضور دارند و نزدیک به ۱۴۰۰۰ متر مربع فضای مفید نمایشگاهی داریم باید منتظر بود و استقبال فعالان فرش ماشینی را دید.

ما مثل سالهای گذشته در بخش بازدیدکنندگان اطلاع رسانی های بسیار خوبی را انجام داده ایم و حداقل در مورد بازدیدکنندگان داخلی می توانیم منتظر استقبال خوبی باشیم.

در سال گذشته طبق آمارها و گزارش های اعلام شده توسط شرکت تخصصی آنالیز کننده بازدیدکنندگان نمایشگاه بین المللی، نزدیک به ۲۲ هزار نفر از نمایشگاه فرش ماشینی تهران بازدید کردند، که امسال با افتی که پیش بینی می کنیم حداقل ۱۵۰۰۰ نفر به نمایشگاه خواهند آمد.

اما فراموش نکنیم که سال گذشته نمایشگاه همزمان با نمایشگاه ایران تکس برگزار شد و درصد بسیار زیادی از بازدیدکنندگان این دو رویداد باهم مشترک بودند یعنی تقریباً همه کسانی که به نمایشگاه نساجی می آمدند به فرش هم سری می زدند و بالعکس، آیا این نظریه درست است؟

ما امسال دو نمایشگاه بزرگ و پر مخاطب در کنار این رویداد داریم که نمایشگاه های دام و طیور و مادر و نوزاد می باشد. به شخصه با این مطلب که درصد زیادی از بازدیدکنندگان نمایشگاه فرش ماشینی از نمایشگاه نساجی بوده اند موافق نیستیم. بازدیدکنندگان فرش ماشینی تخصصی بوده و تماماً از فعالان این بخش و صنایع وابسته و شبکه توزیع فرش ماشینی کشور هستند.

ما به دنبال تک فروشی و بازدیدکننده عام نیستیم هرچند که خریدار و بازدیدکننده عام نیز برای برندسازی شرکتهای فرش دارای اهمیت هستند اما به نظر من حداکثر ۴ تا ۵ هزار نفر بازدیدکننده مشترک در این دو رویداد وجود داشت

به دلیل کنسل شدن نمایشگاه شهر آفتاب انتظار ادامه در صفحه ۳

آن خطرناک تر است، بر کسی پوشیده نیست که صنعت فرش ماشینی یکی از زیر شاخه های اصلی و قدرتمند نساجی ایران است که در سالهای گذشته بعضاً تا پنجاه درصد بار صادرات صنعت نساجی را نیز به دوش کشیده و دارای پتانسیل های بسیار زیادی در اشتغال زایی و صادرات می باشد، در چهل سال گذشته این صنعت به خوبی مراحل رشد و توسعه را پیموده و حالا در چهل سالگی به بلوغ رسیده است.

این صنعت زیرساختهای بسیار خوبی دارد اما در حال حاضر متأسفانه گرفتار همان مشکلاتی است که همه صنایع و بخش های تولیدی ما را آزار می دهد، بالطبع شرایط اقتصادی نابسامان کشور نه تنها بر روی بنگاه های اقتصادی کوچک و بزرگ اثر گذار است بلکه اثر آن در تمام سطوح زندگی و کار مردم نیز دیده می شود، صنعت نمایشگاهی نیز یکی از این بخش هاست که به عنوان یک فعالیت خدماتی قطعاً مورد آسیب قرار می گیرد، در حال حاضر بسیاری از نمایشگاه های شهر آفتاب کنسل شده و یا به زمان دیگری

شرکتهای خوب نیامدند، شرکتهای بهتر جایشان را گرفتند



هستید نمایشگاه شهر آفتاب نیز کنسل شد. تا چه حد وضعیت کنونی اقتصاد و صنعت روی این رویدادها تاثیر می گذارد؟

آنچه مسلم است وضعیت حساس کنونی برای اقتصاد کشور و کارخانجات تولیدی خطرناک و ماندن در

طبق سنت هر سال قبل از برگزاری نمایشگاه فرش ماشینی و موکت تهران به سراغ برگزار کننده این رویداد رفته ایم و درباره شرایط و حال و هوای نمایشگاه پرسیده ایم. مجله کهن به عنوان تنها مجله تخصصی صنعت نساجی و فرش ماشینی و صنایع وابسته در ایران، امسال هم مثل ۹ دوره گذشته تنها همکار مطبوعاتی تخصصی این رویداد است و امیدواریم در کنار هم و با کمک همه فعالان صنعت فرش ماشینی و موکت کشور بتوانیم دهمین نمایشگاه را نیز به خوبی به پایان ببریم.

در آستانه نمایشگاه فرش ماشینی تهران هستیم و همانطور که مطلع



طرح ملیسا



اولین تولیدکننده فرش ۱۵۰۰ شانه در جهان

فرش قیطان از شما دعوت می کند تا از اولین فرش ۱۵۰۰ شانه جهان در دهمین نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی تهران دیدن فرمایید.

سالن ۸ و ۹ - غرفه ۱

تلفن: ۰۵۴۷۵۰۵۸۰ - ۰۵۴۷۵۰۵۷۰ (۰۳۱) فکس: ۰۵۴۷۵۰۵۷۵ (۰۳۱)
همراه: ۰۹۱۳۱۶۱۰۶۱۱ سامانه پیام کوتاه: ۰۵۷۰۵۴۷۵۰۵۷۰ (۰۳۱)

اینستاگرام: www.instagram.com/Gheybaran_carpet

کاشان، جاده قدیم آران و بیدگل، میدان شهیدان اریایی
اتهای بلوار کارگر، میدان همت، بلوار جهاد، خیابان حکمت شرقی
ایمیل: info@gheytarancarpet.com

www.gheytarancarpet.com



فهرست مطالب

۱ مصاحبه

شرکتهای خوب نیامدند، شرکتهای بهتر جایشان را گرفتند



امسال ۹۸ شرکت داخلی و ۲ شرکت خارجی در نمایشگاه حضور دارند و نزدیک به ۱۴۰۰۰ متر مربع فضای مفید نمایشگاهی داریم باید منتظر بود و استقبال فعالان فرش ماشینی را دید ...

۳ مصاحبه

نقش شرکت های مدیریت صادرات در توسعه صادرات غیر نفتی



پیشرفت های اقتصادی و صنعتی در چند دهه اخیر، نیاز به دستیابی به بازارهای جدید و افزایش چشمگیر رقابت های بین المللی سبب گشته تا حضور در این بازارها با توجه به روابط حاکم بر آنها از پیچیدگی خاصی برخوردار گردد.

۵ مصاحبه

ابریشم ماهان دلچیان پیشرو در صنعت تولید الیاف مصنوعی کشور



شرکت الیاف ابریشم ماهان که یکی از زیر مجموعه های گروه صنعتی بازگاتی ابریشم ماهان می باشد، در سال ۱۳۸۹ به بهره برداری رسید و هم اکنون یکی از برجسته ترین تولید کنندگان الیاف پلی استر در ایران با ظرفیت تولید سالانه ۱۵۰۰۰ تن می باشد.

۵ مقاله

آیا همه راه ها به مانوفرف ختم می شود؟



در مردادماه امسال جمعی از صادرکنندگان فرش ماشینی کشور با آقای خسرو تاج رئیس سازمان توسعه تجارت در خصوص تامین ارز مورد نیاز شرکتهای صادرکننده فرش ماشینی و چگونگی حضور آنها در نمایشگاه های خارجی، بازاریابی در کشورهای هدف و ...

۸ خبر

۴۰ درصد صنعت فرش ماشینی در کاشان تعطیل است



نماینده مردم کاشان و آران و بیدگل در مجلس شورای اسلامی با اشاره به تعطیلی ۴۰ درصد صنعت فرش ماشینی در کاشان گفت: تامین مواد اولیه برای صنایع نساجی و فرش ماشینی در کاشان...

۹ مصاحبه

مدیران بی دانش صنعت فرش ماشینی را به باد خواهند داد!!



شرکت نقش خاک در سال ۱۳۹۱ تأسیس و راه اندازی شد رشته تحصیلی من مهندسی معماری اسلامی است و تجربه ای در این صنعت نداشتم اما از آنجایی که رشته معماری شاخه از هنر به حساب می آید با مباحث اصول هنری ...



گلاریس

نسل جدید فرش ماشینی
محصولی از فرش محتشم

بی نهایت رنگ
قابل بازیافت
بدون حساسیت
کاملاً مشابه فرش دستبافت



031-55999

داخلی 270-271-272

www.mohtashamcarpet.com

 Mohtashamcarpet

 Fantezicarpet

داریم تمام اهالی صنعت فرش ماشینی کشور امسال زیر یک سقف دور هم جمع شوند و به تبادل نظر بپردازند.

◀ آیا امسال هم هیات های بازدید کننده و خریدار خارجی از نمایشگاه دیدن خواهند کرد؟

با توجه به اینکه صدای بسیار بلندی در دنیا برای توقف تجارت با ایران و از سرگیری مجدد تحریم ها شنیده می شود نمی توان خیلی با اطمینان در این بخش اظهار نظر کرد.

متأسفانه روابط سیاسی ما با اغلب کشورهای عربی شرایط خوبی ندارد و تحریم ها نیز باعث شده یک تاجر و بازرگان خارجی فرش دیگر انگیزه ای برای حضور در ایران نداشته باشد. اما به هر حال ما مثل سال گذشته اطلاع رسانی ها و برنامه های تبلیغاتی لازم برای جذب این هیات ها را انجام داده ایم و باید منتظر بمانیم تا نتیجه را در نمایشگاه ببینیم.

◀ در نمایشگاه امسال برخی از برندهای خوب که در سال گذشته حضور داشتند انصراف دادند، آیا این امر تاثیری بر نحوه برگزاری نمایشگاه داشته است؟

به نظر من این دیدگاه درست نیست و اگر برند خوبی را از دست دادیم آنرا با نام های بسیار بزرگتر و برندهای خوبتر جایگزین کرده ایم. امسال قالی سلیمان در نمایشگاه حضور دارد که قطعاً از معدود نام های بزرگ این صنعت است. مابقی شرکت هایی هم که انصراف دادند جزو برندهای گرید B و C بودند که خیلی تاثیری در کیفیت نمایشگاه ندارند.

◀ برخی از شرکت ها از عدم واگذاری غرفه به آنها خبر می دهند، چرا به برخی از شرکت های خاص غرفه واگذار نشده است؟ آیا این امر با حضور آنها در نمایشگاه شهر آفتاب مرتبط بوده است و به این دلیل تنبیه شده اند؟

چنین چیزی صحت ندارد و حتی بعد از کنسل شدن شهر آفتاب برندهایی مانند فرش توس از ما درخواست غرفه کردند و ما نیز فضای نمایشگاهی در اختیار این شرکت قرار دادیم. به نظر من اغلب مشکلات و دلخوری ها از آنجا نشأت می گیرد که برخی شرکت ها در دقیقه نود ثبت نام می کنند و از ما تقاضای بهترین فضاها را در سالن های اصلی دارند که برآورده کردن این انتظار امکان پذیر نیست، ۸۰ درصد غرفه ها توسط غرفه گذاران سال قبل رزرو شده اند و برای ۲۰ درصد فضای باقی مانده نیز اولویت با شرکتهایی است که زودتر ثبت نام می کنند.

ما تا به حال هیچ حساسیتی نسبت به نمایشگاه شهر آفتاب نداشتیم، تنها مزیت آن نمایشگاه سالن های شکیل تر و استاندارد است، نمایشگاه بین المللی تهران نیز تا پایان سال آینده تمام سالنهای شرقی خود را بازسازی و نوسازی می کند و همه سالن ها به کیفیت سالن ۶ و ۷ خواهند رسید.

◀ آیا در مورد نمایشگاه شهر آفتاب حرف نگفته یا اظهار نظری دارید؟ آیا امکان تجمیع این دو نمایشگاه در آینده وجود دارد؟

همانطور که عرض کردم نمایشگاه شهر آفتاب یک کپی برداری ناشیانه و ناقص از نمایشگاه ماست که سابقه ده ساله دارد و ما مبدع و مولف آن هستیم، شهرآفتاب بدون در نظر گرفتن اصول حرفه ای و حتی مسائل عرفی و اخلاقی اقدام به تعریف مجدد این رویداد کرد، جالب اینکه مسئولین اتحادیه فرش ماشینی و موکت تهران بارها به صورت مستقیم و غیر مستقیم اعلام کرده اند که نمایشگاه شهر آفتاب با حمایت صد درصدی و مدیریت آنها شکل گرفته و برگزار کننده یک عامل منفعل و بی اثر بوده است، حتی اتحادیه صنف فرش ماشینی امسال با ما جلسه ای داشتند و خواهان برگزاری نمایشگاه شهر آفتاب با شرکت اوراسیا نوید بودند که از طرف ما رد شد، با عدم حمایت اتحادیه صنف فرش ماشینی و موکت کم کم نمایشگاه فرش ماشینی شهر آفتاب از دستور کار شرکت ما نیز خارج شد، به نظر من در پایتخت تنها باید یک نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی و موکت وجود داشته باشد که آن نمایشگاه را هم شرکت اوراسیا نوید برگزار خواهد کرد، اگر شهر آفتاب می خواهد به حیات خود ادامه دهد باید با فاصله شش ماهه از این نمایشگاه و بدون عنوان بین المللی برگزار شود.

◀ در مورد بحث انتقال تدریجی نمایشگاه ها به شهر آفتاب چه نظری دارید؟

در حال حاضر تفاهم نامه ای بین شهر آفتاب، شهرداری تهران و نمایشگاه های بین المللی تهران وجود دارد که حکم به این انتقال تدریجی می دهد اما شهر آفتاب هنوز به ظرفیت کامل خود نرسیده و تنها ۱۲۰۰۰ مترمربع فضای مفید نمایشگاهی دارد و عملاً انتقال بسیاری از نمایشگاه ها به دلیل متراژ پایین سالن های ساخته شده شهر آفتاب فعلاً وجود ندارد، مثلاً نمایشگاهی مانند نفت و گاز بالای ۵۵۰۰۰ متر مربع سالن نیاز دارد و یا نمایشگاه فرش ماشینی ما ۱۴۰۰۰ تا ۱۷۰۰۰ متر مربع فضای مفید می خواهد، طبق این تفاهم نامه نمایشگاه های گرید A و B در سایت دائمی نمایشگاه های بین المللی خواهد ماند و نمایشگاه های گرید C و D به شهر آفتاب می روند.

◀ اگر در پایان مطلبی را برای اضافه شدن به مصاحبه لازم می دانید بفرمایید.

در پایان از مجله کهن بابت اطلاع رسانی ها و خدمات ارزنده ای که به صنعت فرش ماشینی کشور می دهد قدردانی می کنم و به عنوان عضو کوچکی از این خانواده به همه فعالان این صنعت می گویم در شرایط کنونی جز جنگیدن و تلاش برای بهبود راه دیگری نداریم و نباید به مرگ بدنه بیمار صنعت کشور تن بدیم، بیایید تا دست در دست هم از این بحران نیز گذر کنیم. ■

افزایش ۲۰ تا ۳۰ درصدی قیمت فرش ماشینی

خریداری کرده‌اند و به گمرکات رسیده که دولت خواستار مابه‌التفاوت شده که یکی از مشکلات کارخانه‌هاست و برخی از اخبار گواه آن را دارد که قرار بر آن است تا این مابه‌التفاوت دریافت نشود. رئیس اتحادیه فروشندگان فرش ماشینی و موکت بیان کرد: تعدادی از کارخانه‌ها به دلیل نوسانات نرخ و عدم دسترسی آسان به مواد اولیه پهنانه تعطیلات تابستانی را در پیش گرفته‌اند و کارخانه‌ها خود را با این پهنانه تعطیل کرده‌اند.

وی یادآور شد: با توجه به تعداد بالای کارخانه و کارگر، میزان تولید بیش از نیاز بازار است؛ از این رو باید راه چاره‌ای برای مازاد نیاز در نظر گرفته شود و تنها راه منطقی این موضوع صادرات است. در حال حاضر افغانستان و پاکستان مشتری بسیار خوبی برای فرش ماشینی ایران هستند و در پی رشد نرخ دلار، قیمت محصولات ایرانی برای بازارهای هدف بسیار مقرون به صرفه است.

کمالیان با اشاره به اینکه قیمت محصولات فرش ماشینی در ایران برای مصرف کننده بسیار گران تمام می شود، خاطر نشان کرد: فرش در بازار ایران در شرایط فعلی آن چنان مشتری ندارد و فقط کارخانه‌های کوچک که برای تأمین مواد اولیه به صورت روزانه با نوسان نرخ مواجه هستند با مشکلات درگیر هستند اما در کنار آن‌ها کارخانه‌های بزرگ برای تولید و عرضه مشکلی ندارند و نیاز بازار را تأمین می‌کنند.

وی با بیان اینکه در سال ۶۰ تا ۷۰ میلیون مترمربع مازاد تولید وجود دارد، گفت: با پایان یافتن تعطیلات تابستانی کارخانه‌های بزرگ و ثبات نرخ دلار به واسطه میزان تولید قابل توجه در کشور بار دیگر رکود ابتدایی سال به بازار باز خواهد گشت.

رئیس اتحادیه فروشندگان فرش ماشینی با اشاره به اینکه اشباع بازار از افزایش قابل توجه قیمت فرش جلوگیری کرد، گفت: سالانه ۶۰ تا ۷۰ میلیون مترمربع فرش ماشینی بیش از نیاز بازار تولید می‌شود. محمد مهدی کمالیان درباره آخرین وضعیت بازار فرش ماشینی و موکت، اظهار کرد: در پی رشد نرخ ارز به ویژه دلار قیمت مواد اولیه با افزایش ۸۰ تا ۹۰ درصدی روبرو شده و این در حالی است که به واسطه اشباع بازار، قیمت محصول نهایی ۲۰ تا ۳۰ درصد افزایش یافته است.

رئیس اتحادیه فروشندگان فرش ماشینی و موکت ادامه داد: به دلیل عدم دسترسی آسان و افزایش قیمت مواد اولیه، عرضه اقساطی و مدت‌دار محصولات کنار گذاشته شده و تمام خریدها به صورت نقدی انجام می‌شود و در کنار آن به دلیل بالاترین قیمت که سردرگمی را به صنعت فرش ماشینی وارد کرده، برخی از کارخانه‌ها فرآیند تولید و عرضه را متوقف کرده‌اند.

وی خاطر نشان کرد: با وجود تمام این مسائل در بازار فرش ماشینی همچون لوازم خانگی احتکار و انبار کردن محصولات وجود ندارد و مشتری می‌تواند نیاز خود را از بازار تأمین کند.

کمالیان با اشاره به اینکه افزایش نرخ دلار تأثیر مستقیم بر بازار دارد، گفت: ۸۰ درصد مواد اولیه تولید فرش ماشینی به صورت وارداتی تأمین می‌شود.

او یادآور شد: بسیاری از کارخانه‌ها مواد اولیه را با نرخ ۴۲۰۰ تومانی

نقش شرکت های مدیریت صادرات در توسعه صادرات غیر نفتی



مصاحبه با آقای امیر حسین عبادی (دانشجوی دکتری مدیریت - مدرس و مشاور در دانشگاه و صنعت و مشاور مدیریت صادرات)

در خصوص نقش شرکت های مدیریت صادرات در توسعه صادرات غیر نفتی و چگونگی ایجاد اینگونه شرکتها

برد و حاصل آن برای کشور هم نیل به یکی از اهداف مهم توسعه یعنی توسعه صادرات غیرنفتی می باشد

◀ انواع شرکتهای مدیریت صادرات کدامند؟

بعضی از شرکتهای EMC شبیه به یک نمایندگی عمل می کنند بطوریکه در یک بازار حضور پیدا می کنند به دنبال جذب مشتریان خارجی هستند ولی با نام خود صادرکننده اصلی فعالیت می کنند. فاکتورها به نام خود تولید کننده صادر می شود و به تولید کننده در تمامی مراحل و جزئیات انجام صادرات کمک می کند، در این حالت صادرکننده خود ریسک عدم پرداخت پول را می پذیرد و ممکن است قیمت را به تولید کننده پیشنهاد دهد ولی در این حالت تصمیم و قیمت نهایی توسط تولید کننده گرفته می شود.

در سایر موارد شرکتهای مدیریت صادرات همانند یک توزیع کننده عمل می کنند. در اغلب موارد شرکت مدیریت صادرات بمثابة یک توزیع کننده انحصاری می باشد بطوریکه محصول را از تولید کننده با یک قیمت ثابت و توافقی می خرد و سپس به مشتری خارجی با قیمت مورد نظر خودش می فروشد. در این حالت شرکت مدیریت صادرات خود مسئول صدور فاکتور و پذیرش ریسک عدم پرداخت می باشد. در این موارد تولید کننده هیچ کنترلی بر قیمت صادراتی ندارد حتی ممکن است مشتری خارجی را نیز شناساند.

◀ نحوه فعالیت شرکتهای مدیریت صادرات چگونه است؟

اغلب شرکتهای مدیریت صادرات در بازارهای خارجی شبکه فروش دایر می کنند. حتی بعضی از آنها شعبه و انبار فروش هم دارند. آنچه که معمولتر است این است که شرکتهای مدیریت صادرات نماینده ها و شبکه های گسترده ای از توزیع کنندگان و دلالان را در هر بازاری دارند که برای انجام امور صادراتی خود از آنها استفاده می کنند.

◀ خدمات شرکتهای مدیریت صادرات چگونه است؟

خدمات یک شرکت مدیریت صادرات بسیاری از جنبه های مربوط به صادرات از جمله انجام تحقیقات بازار، ترتیب امور حمل و نقل، تعیین توزیع کننده یا نماینده خارجی، حضور در نمایشگاههای خارجی، انجام امور مربوط به تبلیغات، تنظیم اسناد و صورتحسابها را پوشش میدهد.

بطور کلی خدماتی را که برای شرکتهای مدیریت صادرات بر شمرده اند به دو دسته تقسیم می شوند یک دسته خدماتی هستند که برای ایجاد تقاضا در بازارهای بین المللی می باشد دسته دیگر خدماتی هستند که شرکتهای مدیریت صادرات به بنگاههای کوچک و متوسط ارائه میدهند تا آنها را در پاسخ به تقاضای مشتریان بین المللی یاری دهند. ■





ابریشم ماهان دلیجان

Abrisham Mahan Delijan

Producer Of Polyester Staple Fiber

Cotton Type Fiber • Hollow Fiber • Solid Fiber • Tow

دلیجان. خیابان شهید رجایی. ساختمان سامان
کد پستی: ۳۷۹۱۷ - ۸۶۷۸۸
تلفن: ۴۴۲۲۲۰۸۸ دورنگار: ۴۴۲۲۲۰۸۵ (۰۸۶)

Saman Building, Rajai st, Delijan/Iran

P.O.Box: 37917 - 86788

Tel: +98 (86) 44 22 20 88

Fax: +98 (86) 44 22 20 85

management@abrishammahan.com

www.abrishammahan.com

آیا همه راه ها به هانوفر ختم می شود؟

بهنام قاسمی - مجله نساجی کهن

کل صادرات فرش ماشینی ایران به سه کشور افغانستان، عراق و پاکستان صورت گرفته است که حدود ۷۴ درصد صادرات ۲۸۷ میلیون دلاری صنعت فرش ماشینی است.

جالب اینکه در لیست ۱۵ کشور اول وارد کننده فرش ماشینی از ایران حتی یک کشور اروپایی هم وجود ندارد این ۱۵ کشور به ترتیب میزان واردات فرش ماشینی از ایران عبارتند از: افغانستان، عراق، پاکستان، ترکمنستان، استرالیا، چین، عمان، امارات، ارمنستان، قطر، مالزی، لبنان، کویت، ازبکستان و روسیه. همانطور که اشاره شد سهم سه کشور افغانستان، عراق و پاکستان ۲۱۲ میلیون دلار و سهم ۱۲ کشور بعدی از صادرات ۷۵ میلیون دلار است.

میزان صادرات به سایر کشورهای جهان نیز طبق جدول فقط و تنها فقط ۲۳ میلیون دلار است!! باید از خود بپرسم و صادقانه پاسخ بدهیم که آیا برای افزایش صادرات به عراق و افغانستان و پاکستان نیاز به حضور در دموتکس داریم؟ طبق آمارهای صادراتی حضور مداوم شرکت‌های ایرانی حداقل در هفت سال گذشته تاثیر ملموس و قابل ذکری در افزایش صادرات فرش ماشینی و ایجاد بازارهای جدید نداشته است و رقم صادرات به دیگر کشورها از ۱۶ میلیون به ۲۳ میلیون دلار رسیده است.

در این که حمایت از شرکتها در نمایشگاه های بین المللی خارجی از وظایف دولت‌هاست شکی نیست و چه بسا این حمایت‌ها نقش اساسی در افزایش صادرات دارد. اما واقعا باید متر و معیاری نیز برای آن وجود داشته باشد. ترکیه یکی از موفق‌ترین دولت‌ها در این بخش است. هرساله لیستی طولانی بالغ بر ۱۵۰۰ نمایشگاه تجاری در سراسر جهان که تمام صنایع هدف این کشور در برمی‌گیرد توسط وزارت اقتصاد و تجارت ترکیه به عنوان نمایشگاه‌ها و رویدادهای مشمول تشویق و حمایت‌های دولتی منتشر می‌شود و علاوه بر آن نیز اگر شرکتی به طور مستقل در نمایشگاه حضور یابد میتواند به صورت انفرادی برای اخذ تشویق‌ها و یارانه های نمایشگاهی ثبت نام کند. اما دولت هر ساله طبق اصول و قوانین خاصی این لیست را بازنگری می‌کند و طبق معیارهایی نمایشگاه‌هایی را اضافه و یا حذف می‌کند.

مثلا دولت برای نمایشگاه‌هایی که اولین دوره برگزاری آنهاست تشویقی در نظر نمی‌گیرد و حتما نمایشگاه برای دوبار برگزار شده باشد. برای بعضی بازارهای جدید دولت تنها دو یا سه دوره حمایت‌های خود را در نظر می‌گیرد و سپس آن را از لیست خارج می‌کند و یا درصد حمایت از نمایشگاه را بسیار پایین می‌آورد با این استدلال که اگر یک شرکت واقعا قصد و توان لازم برای ورود به آن بازار جدید را داشته باشد در عرض سه سال می‌توان این کار را انجام دهد و یا حداقل یک شریک تجاری خوب در کشور مذکور پیدا کند.

ادامه در صفحه ۱۱

در مردادماه امسال جمعی از صادرکنندگان فرش ماشینی کشور با آقای خسرو تاج رئیس سازمان توسعه تجارت در خصوص تامین ارز مورد نیاز شرکت‌های صادرکننده فرش ماشینی و چگونگی حضور آنها در نمایشگاه های خارجی، بازاریابی در کشورهای هدف و غیره دیدار کرده و در رابطه با هزینه‌های اجاره غرفه، غرفه سازی، هزینه‌های حمل و نقل، اقامت و پذیرایی و سایر هزینه‌های شرکت‌های صادرکننده درخواست کمک کردند. این صادرکنندگان ضمن اعلام لزوم شرکت در نمایشگاه دموتکس افزودند چنانچه عرض رسمی برای حضور در این رویداد فراهم نشود ضمن تحمیل هزینه های سنگین به صادرکنندگان احتمال از دست رفتن بازارهای صادراتی وجود دارد.

در پایان این جلسه مقرر شد اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران طی نامه‌ای اسامی شرکت های علاقمند به حضور در نمایشگاه دموتکس آلمان را به همراه لیستی از هزینه های ریالی این شرکت‌ها اعلام نماید.

در اینجا چندین سوال مهم مطرح است. در این نامه به جمعی از صادرکنندگان فرش ماشینی اشاره شده است. سوال اینجاست که واقعا چند شرکت در ایران به لحاظ زیرساختی و به لحاظ تنوع و نوع محصول تولیدی مناسب برای بازار جهانی واقعا آمادگی حضور در دموتکس را دارند؟ آیا صرف حضور در یک رویداد با صرف هزینه‌های بسیار زیاد می‌توان صادرات کرد متأسفانه در سال‌های اخیر و به غلط این مطلب برای تولیدکنندگان فرش ماشینی جا افتاده که حضور در دموتکس به هر شکل و با هر کیفیتی می‌تواند موثر باشد.

اما آمارها چیز دیگری می‌گویند که نشان می‌دهد حضور در نمایشگاه دموتکس و صرف هزینه های هنگفت برای آن و تحمل هزاران مشکل دیگر توسط غرفه گزاران، در صادرات فرش ماشینی ایران تاثیر چندانی نداشته است و به غیر از بازارهای سنتی ایران (که در هر صورت با حضور و یا بدون حضور در دموتکس در این بازارها حضور قدرتمندی داریم) نتوانستیم به بازارهای جدید دیگری صادرات کنیم.

به عقیده اغلب کارشناسان تعداد شرکت های فرش ماشینی که در ایران زیر ساختهای اصولی و حرفه ای برای ورود به بازار جهانی دارند و می‌توانند در دموتکس حاضر شوند نظیر شرکت‌های ستاره کوپریز، فرش مشهد، قالی سلیمان و... از تعداد انگشتان دو دست تجاوز نمی‌کند و به نظر می‌رسد تنها این شرکت‌ها هستند که ابزارهای لازم برای ورود به بازارهای جدید و سخت را فراهم کرده اند و صادرات سایر شرکت‌ها اغلب به کشورهای همسایه و بازارهای ساده تر روانه می‌شود.

طبق آمارها در سال ۲۰۱۷ سه کشور افغانستان با ۱۰۰ میلیون دلار، عراق با ۹۷ میلیون دلار و پاکستان با ۱۵ میلیون دلار به مقصد صادراتی مهم ایران بوده اند. یعنی ۲۱۲ میلیون دلار از

ابریشم ماهان دلجان پیشرو در صنعت تولید الیاف مصنوعی کشور



امروزه بازیافت بطری ها به عنوان تنها راه حل منطقی برای حل بحران زباله های نوشابه ها و سایر نوشیدنی هاست که از مواد پایه نفتی مشتق شده اند، شما در این زمینه چه فعالیتی دارید؟

با نگاه عمیق تری به اطرافمان و مشاهده سیل زباله های رها شده در طبیعت، درمی یابیم که در آستانه ی رقم زدن یک فاجعه زیست محیطی هستیم. پلاستیک، به عنوان یک ماده پلیمری غیرقابل تجزیه، عضو جدانشدنی این زباله ها می باشد. گروه صنعتی ابریشم ماهان به کمک واحد پرک ماهان، طی بیش از ۱۴ سال فعالیت خود موفق به جمع آوری بیش از دویست هزار تن بطری PET از سراسر ایران و تبدیل آن به الیاف قابل مصرف در صنایع مختلف شده است. با در نظر گرفتن میانگین وزن ۴۰ گرم به ازای هر بطری، این مقدار بالغ بر پنج میلیارد بطری می شود. چنانچه هر ۵۰ بطری یک متر مربع زمین را کاملاً آلوده نماید، بیش از ۱۰۰۰۰ هکتار زمین از خطر آلودگی نجات یافته است.

تکنولوژی موجود در صنعت تولید الیاف مصنوعی دلجان را چگونه ارزیابی می کنید؟

بطور کلی، تکنولوژی موجود در دلجان در زمینه تولید الیاف مصنوعی در دو دسته ماشین آلات چینی با تکنولوژی اروپایی جهت تولید الیاف با تناسیته بالا و میان تهی (هالو)، و بخشی از ماشین آلات ساخت کره که مناسب جهت تولید الیاف با دنیبرهای بالاتر با استفاده از مواد رسیاکیل می باشند که محصول نهایی این گروه برای صنعت فرش ماشینی و موکت، و لایه مناسب است. اما جهت تولید با صرفه اقتصادی و کیفیت بالای جهانی نیاز به استفاده از تکنولوژی و ماشین آلات روز دنیا می باشد که با حذف فرایندهای اضافی و تولید انبوه (ظرفیت بالای ۳۰۰ تن در روز) این امر میسر می شود.

با توجه به اینکه به نظر می‌رسد مواد اولیه تولید الیاف شما در ایران به راحتی قابل دسترسی باشد و به غیر از واردات ماشین آلات سایر مواد اولیه تولیدات شما در داخل تامین می شود آیا نوسانات ارزی بر شما هم تاثیراتی گذاشته؟

مواد اولیه این شرکت، جدای از بطری ضایعاتی که این روزها دارای تقاضای رو به رشدی بوده و به همین دلیل با کاهش عرضه و افزایش قیمت مواجه شده است، چپیس گرانول می باشد که دارای دو منشأ داخلی و وارداتی است. چپیس گرانول گرید نساجی داخلی که توسط شرکت پتروشیمی تندگویان عرضه می شود بر پایه قیمت جهانی کالا و نرخ روز عرضه ارز در بورس می باشد و لذا هر نوسان ارزی بطور مستقیم در قیمت تمام شده مواد اولیه شرکت نقش مستقیم دارد.

آیا صادرات در مقطع فعلی برای شما جذابیت بیشتری دارد؟

صادرات در صورت امکان تبدیل وجه با نرخ روز دارای توجیه اقتصادی بهتری نسبت به فروش داخلی است، ولی این شرکت ثبات بازار و قیمت را مطلوب تر می داند.

پاره ای از مواد کمکی و قطعات این شرکت صرفاً وارداتی بوده و از کشورهایی نظیر چین و آلمان تامین می شوند، که متأسفانه طی چند ماه اخیر به دلیل تحریم های یکجانبه با مشکل عدم واردات آنها مواجه هستیم. البته امیدواریم این مشکل به زودی مرتفع گردد. همچنین، مطلب اصلی مبحث مالی و فاینانس خارجی است که متأسفانه در حال حاضر به هیچ وجه حتی بصورت LC at sight هم این امکان فراهم نیست و این خود به دلیل کاهش نقدینگی منشا بروز مشکلات بیشتری می باشد. ■

لطفاً در ابتدا بیشتر در مورد آخرین محصولات و دستاوردهای شرکت ابریشم ماهان دلجان و به ویژه محصولات آن برای صنایع نساجی و فرش ماشینی توضیح دهید.

شرکت الیاف ابریشم ماهان که یکی از زیر مجموعه های گروه صنعتی بازرگانی ابریشم ماهان می باشد، در سال ۱۳۸۹ به بهره برداری رسید و هم اکنون یکی از برجسته ترین تولیدکنندگان الیاف پلی استر در ایران با ظرفیت تولید سالانه ۱۵۰۰۰ تن می باشد. از مهمترین محصولات این شرکت می توان به تولید الیاف ۱.۵ دنیبر با تناسیته بالا در رنگ های متنوع و مشکی جهت تولید نخ اسپان بصورت صددرصد و ملانژ در صنایع ریسندگی اشاره نمود. با توجه به کیفیت ویژه ی محصولات تولید شده، این الیاف دارای کاربرد در صنایع ریسندگی و پوشاک، منسوجات بی بافت، موکت سازی و نخ فرش و ... می باشد.

شرکت ابریشم ماهان دلجان همواره در زمینه تولید با کیفیت و استفاده از آخرین تکنولوژی های روز از جمله ماشین آلات روز پیشگام بوده، تا چه حد موفقیت های خود را به تکنولوژی روز مربوط می دانید؟ چه عوامل دیگری در موفقیت های شما نقش داشته اند؟

استفاده از مواد اولیه با کیفیت و همچنین استفاده از دانش فنی روز با توجه به نیاز روزافزون بازار به محصول تولیدی با کیفیت تر از گذشته را در راستای برآورد نیازهای مشتری و ارائه خدمات فنی پس از فروش از عوامل اصلی پیشرفت این مجموعه می باشد.

الیاف ابریشم ماهان طی سالهای متوالی عنوان صادر کننده برتر استان را به خود اختصاص داده، به چه کشورهای صادراتی دارید؟ صادرات شما در چه حجم و ارزشی انجام می شود؟

کشورهای اروپایی مانند ایتالیا و آلمان و همچنین کشورهای همسایه مانند ترکیه و افغانستان از مهمترین مقاصد صادرات ما هستند.

اگر کاشان را قطب فرش ماشینی ایران بدانیم بی شک می توان دلجان را قطب الیاف مصنوعی ایران دانست، صنعت تولید الیاف در دلجان را چطور ارزیابی می کنید؟

با توجه به تولید روزانه ۶۰۰ تن الیاف پلی استر در گریدهای مختلف، می توان دلجان را تولید کننده بیش از نیمی از نیاز بازار کل کشور دانست. ولی متأسفانه با وجود رکود دو سال اخیر احتمال کاهش ظرفیت وجود دارد. امیدواریم در آینده با برنامه های حمایتی تولید بتوانیم مجددا شاهد پویایی این صنعت در کل کشور به ویژه دلجان باشیم.

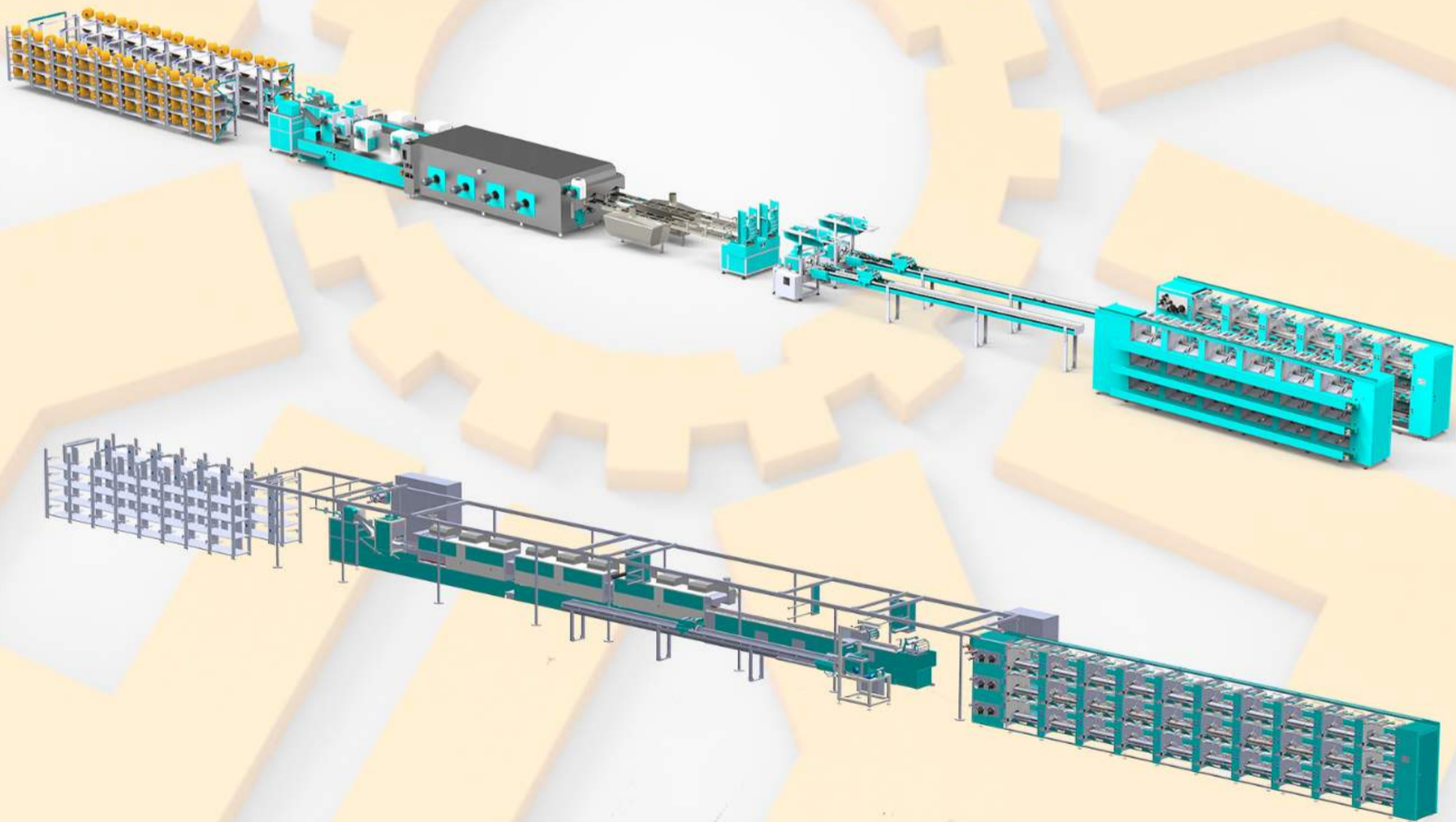


Country	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Afghanistan	170.9	97.1	164.5	113.9	97.6	121.2	88.1	100.6
Iraq	21.3	20.1	58.5	72.9	72.6	73.5	77.9	96.8
Pakistan	10.2	8.1	19.4	21.3	25.9	11.4	12.3	14.7
Turkmenistan	28	29.7	32.2	31.5	28.3	21.8	16.8	11.2
Australia	0.4	0.8	1.4	2.0	3.4	3.3	5.1	7.5
China	0.2	0.9	2.2	4.2	3.2	5.1	6.5	7.2
Oman	0.2	0.1	0.7	0.5	1.4	1.1	2.3	4.3
UAE	0.4	0.6	4.4	5.8	6.2	5.3	3.1	4.0
Armenia	0.3	0.4	0.1	0.1	0.1	0	1.5	3.9
Qatar	0.7	0.7	1.8	2.3	3.3	5.0	4.5	3.8
Malaysia	0	0.03	0.9	0.3	0.2	0.8	0.8	2.5
Lebanon	0	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.9	2.4
Kuwait	0.6	0.7	1.7	0.9	1	2.1	2.9	2
Uzbekistan	0	0	0.4	0.4	1.3	1.6	2	1.9
Russia	2.2	1.4	2.8	2.9	2.4	2.6	1.2	1.8
Other Countries	16	16	25	24	22	16	17	23
Total	251	177	316	283	269	271	243	287



Örnek Machine

Polypropylene(PP) Carpet Yarn Heat Set Machine
Polyester(PET) Carpet Yarn Heat Set Machine
Poliamid(PA) 6 & 66 Carpet Yarn Heat Set Machine
Acrylic Carpet Yarn Heat Set Machine



Mr. Robert Scaife
+1 706 459 7662
robertscaife@msn.com



Mr. Gu Xiaowei (Ricky Gu)
+86 139 16 56 36 56
wuding2018@126.com



Mr. Deepak Kumar
+91 981 55 56 146
deepak.kumar@dnaexpert.in



Mr. Roozbeh Moravej
+98 912 302 52 87
roozbeh.moravej@gmail.com

www.ornekmachine.com

mahlo
trendsetting technology. worldwide.

ORTHOPAC® CRVMC-12

The Specialist for Carpets
and Technical Textiles

حلال مشکلات سرکجی و شکم دهی
فرش ماشینی و موکت فرشی



WWW.MAHLO.COM

ORTHOPAC® CRVMC-12 84-010362-001-en
Subject to revision!
© Mahlo GmbH + Co. KG

ORTHOPAC® CRVMC-12

برای کلیه موارد تکمیل فرش و کفپوش، با آقای روزبه مروج تماس حاصل فرمایید
For all your carpet finishing requirements, please contact: Roozbeh Moravej

آدرس: خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، خیابان تور، پلاک ۸، ساختمان
انجمن صنایع نساجی ایران، طبقه دوم، واحد ۵
تلفن: ۰۲۱-۲۲۰۵۰۳/۲۶۲۰۰۱۹۸ / همراه: ۰۹۱۲۳۰۲۵۲۸۷
ایمیل: roozbeh.moravej@gmail.com

Nelson Mandela (Africa) Avenue, 8 Tour Street, Association
of Iran Textile Industries Bldg, Suite 5, 2nd Floor, Tehran, Iran
+98 9123025287
Roozbeh.moravej@gmail.com



mahlo
trendsetting technology. worldwide.

دستگاه حلال مشکلات سرکجی و شکم دهی
فرش ماشینی و موکت

Carpet Distortion Correction Machinery

Sellers

ماشین آلات تکمیل فرش ماشینی
و انواع کفپوش

Carpet Finishing Machinery

HANDSAEME
MACHINERY

how crazy it seems, we create your machine!

ماشین آلات اتوماسیون تکمیل و بسته بندی
انواع فرش و کفپوش

Carpet Confection and Packing Machinery

۴۰ درصد صنعت فرش ماشینی در کاشان تعطیل است

نماینده مردم کاشان و آران و بیدگل در مجلس شورای اسلامی با اشاره به تعطیلی ۴۰ درصد صنعت فرش ماشینی در کاشان گفت: تامین مواد اولیه برای صنایع نساجی و فرش ماشینی در منطقه کاشان خارج از سیکل بورس در حال انجام است.

دکتر سید جواد ساداتی نژاد نماینده مردم کاشان و آران و بیدگل در مجلس شورای اسلامی، گفت: تامین مواد اولیه پتروشیمی برای صنایع نساجی و فرش ماشینی اعم از نخ و الیاف یکی از مشکلات صنعت فرش در کاشان است که در حال پیگیری و رسیدگی و نیازمند اتخاذ تصمیمات عاجل است. وی تصریح کرد: با توجه به اینکه مواد اولیه پتروشیمی صنایع نساجی و فرش ماشینی در بورس عرضه می شود بنابراین نیاز تولیدکنندگان برآورده نمی شود و بدست دلان می رسد و با قیمت چندبرابری به تولیدکنندگان عرضه می شود و خیلی از آنها نیز با این وضعیت نمی توانند تولید را داشته باشند.

به گفته وی، برای رفع این مشکل وی یک نشست با مدیرعامل سازمان بورس کشور و مدیرعامل بورس کالا در خصوص تامین مواد اولیه پتروشیمی موردنیاز صنایع فرش کاشان و آران و بیدگل با حضور مدیران پتروشیمی جم گذاشت تا بتواند برای تولیدکنندگانی که از PP استفاده می کنند بتوانند آن را خارج از بورس تامین کنند. نماینده کاشان اظهارداشت: بر اساس این نشست قرار شد یک لیستی از کسانیکه برای تولید فرش در منطقه کاشان و آران و بیدگل مصرف می کنند تهیه و به سازمان بورس معرفی شوند تا بتوانند خارج از سیکل بورس تامین مواد اولیه کنند. دکتر ساداتی نژاد، یادآور شد: فرآیند این کار در حال انجام است تا مشکل مواد اولیه ای که از صنعت پتروشیمی تهیه می شود برای صنایع ریسندگی حل و فصل شود.

سرنوشت تصمیمات وزارت صمت برای صنایع فرش و نساجی کاشان با استیضاح وزیر چیست؟

وی در پاسخ به این سوال که آیا استیضاح وزیر صمت خللی در تصمیمات گرفته شده برای صنایع فرش و نساجی کاشان ایجاد خواهد کرد گفت: استیضاح فرآیند خاص خود را طی می کند که منجر به رفتن یا نرفتن وزیر و یا انجام این فرآیند که تا آخر اجرا شود یا نشود می شود.

او اضافه کرد: وی به عنوان نماینده در هر صورت حتی با وجود این مساله دغدغه های مربوط به حوزه صنعت را با دقت رصد و با حساسیت پیگیری می کند هر چند شرایط موجود از این جهت که هم تصمیمات کند انجام می شود بواقعیست سخت است.

ساداتی نژاد، با تاکید بر اینکه تغییر، تعداد و تنوع تصمیمات هم یک مقدار تصمیم گیری را برای تولید کننده صنایع فرش ماشینی سخت می کند گفت: به عنوان مثال برای مواد اولیه و دستگاه هایی که در گمرک است یک تصمیم گرفته می شود و دوباره چند روز پس از آن تصمیم دیگری اتخاذ می شود که این نوع تصمیم گیری های متنوع در حوزه اقتصاد و سرمایه گذاری خیلی سخت و عامل عدم ثبات و توقف تولیدکننده و سرمایه گذار است.

وی، سخنان خود را با وجود این مسائل با آقای شریعتمداری هفته گذشته در مجلس در مورد

بحث تامین ارز کسانیکه خرید اعتباری کردند تاکید کرد و گفت: وزیر نیز بر اساس این درخواست و گفتمان وی و پیرو مکاتبات و تصمیم گیری های قبلی یک نامه ای به آقای همتی رییس بانک مرکزی نوشته است که به آقای پناهی معاون ارزی ارجاع شده است تا برای کسانیکه خرید اعتباری کردند ارز تامین شود.

به گفته وی، حتی شخص وزیر اعلام داشته است که یک نفر را فقط برای این مساله در بانک مرکزی گذاشتیم و پیگیر هستیم تا به نتیجه برسد و قول دادند که این مساله حل شود.

کار در حوزه مدیریتی و انجام تصمیمات کند پیش می رود

نماینده کاشان، افزود: وی بدلیل ارتباط هفتگی و روزانه ای که با عزیزان تولیدکننده در منطقه کاشان دارد این مساله را خیلی با حساسیت و تاکید پیگیری می کند تا بتواند مشکلات موجود آنها را حل و فصل کند هرچند این پیگیری و اقدامات دستگاه های مربوطه خیلی رضایت بخش نبوده است.

به گفته وی، علی رغم پیگیرهای بسیار زیاد ما به جهت آمد و رفت های مسوولانی که نیاز بوده به کاشان بیایند، برگزاری جلسات ما در کمیون رفع موانع تولید، در مجلس و وزارتخانه ها با تعدد دیدارها رضایت بخش نبوده است.

عضو کمیسیون آموزش و تحقیقات مجلس شورا گفت: اما در بعضی موارد نظیر حوزه مالیاتی، بیمه تامین اجتماعی و تامین مواد اولیه پتروشیمی تاحدودی یا قصد تامین مالی با حضور مدیر عاملان دو بانک مل و سپه تا حدودی در افزایش سقف اعتباری و استقلال کاشان و کوتاه سازی فرآیند اعطای تسهیلات از سقف یک میلیارد تومان تا ۵ میلیارد تومان بدون نیاز به ارجاع پرونده به استان عامل تسریع در کارها و دلگرمی بیشتر صنعتگران منطقه کاشان شده است.

دکتر ساداتی نژاد، با اشاره به اینکه در حال حاضر سقف اعطای تسهیلات در دو بانک ملی و بانک سپه مثل شعبه استان ۵ میلیارد تومان شده است و پرونده بالای این مبلغ در بانک ملی تهران به صورت مستقیم و ویژه رسیدگی می شود

گفت: این ارتقای اختیارات و استقلال شعب بانک در کاشان عامل کاهش بروکراسی اداری و تسریع در انجام فرآیند کار و رسیدگی مستقیم به امور بانکی در شهرستان شده است. وی اظهارداشت: همچنین این کار عامل رقابت و حضور دیگر شعب بانکی نیز در کاشان شد تا ما به صورت عملی عامل ارتقای حوزه عملکردی و اختیاراتی سطح بانک های کاشان شویم که این مهم می تواند اثر خود را در حوزه صنایع بگذارد ولی در کل اگر من بخواهم نتیجه را بگویم رضایت لازم را نداریم چون شرایط برای تولیدکننده شرایط بسیار سختی است.

به گفته وی، او علی رغم اینکه ۷۰ درصد وقت خود را مصروف تولیدکنندگان فرش ماشینی و نساجی در حوزه صنعت قرارداده است ولی باز می گوید صنعتگر ما با وجود این وقت گذاری هنوز شرایط سختی را دارد که وی واقعا از آنها تشکر می کند چون با غیرت و اهتمام ویژه ایستادند و مقاومت کردند تا شرایط مطلوب تر شود.

لزوم تشکیل کمیته ویژه رسیدگی به مشکلات صنعت فرش کاشان دکتر ساداتی نژاد، تاکید کرد: درخواست من از وزارت صمت اینست که برای فرش یک کمیته ویژه تشکیل دهند و مشکلات آنها را بصورت ویژه واقعا رسیدگی کنند. وی بخش زیادی از عدم رضایت خود را نتیجه کند جلو رفتن کار در گشایش امور مربوط به بخش مدیریتی دانست و گفت: درست است که فضای اقتصادی ما چالش دارد ولی مشکل عمده ما مدیریتی است که نیازمند یک نظارت، دقت، کنترل و حضور مستمتر و یک سیاست گذاری واقعا درست است.

به گفته وی، ما الان واقعا در سیاست گذاری درست و دقیق، تصمیم گیری و با سرعت عمل کردن مشکل داریم، به عنوان مثال ممکن است برای حل یک مشکل چندماه وقت صرف تصمیم گیری و سیاست گذاری شود خوب این زمان باعث نابودی تولید و اقتصاد می شود همچنان که اتخاذ تصمیمات برای ارتکب نرخی حدود ۴ ماه طول کشید.

دکتر ساداتی نژاد، زمان خیلی زیاد در اتخاذ تصمیمات مدیریتی در اقتصاد و دیر تصمیم گرفتن را عامل نابودی تولید و اقتصاد تاکید کرد و گفت: بنابراین مشکل ما در مدت زمان اتخاذ تصمیمات و نوع مدیریت درست است.

وی، قسمت مدیریتی را واقعا دچار ضعف در زمان و نوع تصمیم گیری عنوان کرد و افزود: اگر چه برای همه قابل فهم است که از نظر تحریم مشکلاتی داریم اما همه موارد آن نیست ما می توانیم با تصمیم درست و به موقع کار را درمان کنیم و به همین دلیل انتظار ما از وزارت صمت اینست که با سرعت و درک دقیق و درک سریع از موضوعات تصمیم درست و با سرعت و به موقع را اتخاذ کند. به گفته وی، اتخاذ تصمیم درست، با سرعت و به موقع می تواند علاوه بر دلگرمی صنعتگر خیلی از مسائل را نیز پیش ببرد و خیلی از تولیدکنندگان تکلیف خود را بدانند.

با شرایط موجود تولیدکننده تکلیف خود را در تولید نمی داند

دکتر ساداتی نژاد افزود: اکنون و با این شرایط موجود تولیدکننده تکلیف خود را در تولید نمی داند وقتی الیاف را با نرخ بازار ثانویه می گیرد بعد فروش آن چگونه می شود بنابراین برای اینکه این چرخه با توقف منجر نشود باید تصمیم گیری سریع انجام شود.

وی افزود: وقتی تولیدکننده دستگاه را خریداری کرده در گمرک است، ثبت سفارش و ال سی باز کرده است اما اکنون قیمت دستگاه دو برابر شده و اگر قرار باشد تولید هم دو برابر شود پس باید تکلیف خود را بدانند که چگونه عمل کنند.

به گفته وی، الان توقف تولید را داریم و تولیدکننده در ابهام قرار دارد و شاید حدود ۴۰ درصد کار را متوقف کردند، کارگر را مرخصی دادند در حالیکه حقوق و لیست بیمه اش را پرداخت می کنند اما این مساله چقدر می تواند ادامه پیدا کند.

ساداتی نژاد افزود: اکنون بخشی از صنعت در کاشان و آران و بیدگل تعطیل است و کارگر به عنوان مرخصی سالانه تعطیل ست اما اگر ابهام برطرف نشود ممکن است بعد از این مرخصی ها شرکت راه اندازی نشود که این هشدار جدی در ایجاد بیکاری فرآینده در این منطقه است.

وی گفت: اگر وزارت صمت درمان عاجل نکند بیکاری فرآینده ای بوجود خواهد آمد بنابراین وزیر هر چه زودتر و سریعتر کمیته کارشناسی رسیدگی ویژه مخصوص صنایع دستی، فرش و ریسندگی را تشکیل دهد و مشکلات جمعیت ۵۵ هزار نفری صنعت را در کاشان در تهیه مواد اولیه و تامین نقدینگی درمان عاجل کند. ■

خونه فرش سورنا

«بدون جاذبه»

No Carpet, No Gravity

فرش سورنا
www.sorenacarpets.com
تلفن: ۵۴۰۴۰ - ۰۳۱

مدیران بی دانش صنعت فرش ماشینی را به باد خواهند داد!!

گفتگو با جناب مهندس اسماعیل پور - مدیر عامل شرکت نقش خاک

لطفاً در ابتدا بیوگرافی کوتاه از خود و نحوه تاسیس شرکت نقشه خاک بفرمایید

شرکت نقش خاک در سال ۱۳۹۱ تاسیس و راه‌اندازی شد رشته تحصیلی من مهندسی معماری اسلامی است و تجربه ای در این صنعت نداشتم اما از آنجایی که رشته معماری شاخه از هنر به حساب می آید با مباحث اصول هنری چه در دانشگاه و چه به عنوان مطالعه شخصی آشنایی بسیار خوبی داشتم از جمله شناخت و ترکیب رنگ ها و اصول کار های گرافیکی. در آن زمان در سال ۱۳۹۰ جهت تحقیقات بازار و پی‌ریزی تاسیس کارخانه وارد کاشان شدم و چیزی که بسیار توجه مرا به خود جلب کرد عدم اعتماد به نفس در بین تولیدکنندگان کاشان و آران و بیدگل بود به طوری که در نام خیلی از شرکت ها هیچ نشانی از نام کاشان پیدا نمی‌کردید با وجود اینکه کاشان یکی از خواستگاه های اصلی فرش ایرانی است فرش کاشان نه تنها در ایران بلکه در سراسر جهان شهرت دارد اما نام شرکت ها به صورت ترکیبی بیشتر از کلماتی مانند نگین، یزد، مشهد، ابریشم و غیره کپی برداری شده بود.

برای من سوال بود که چرا کاشان که خود قطب صنعت فرش ماشینی ایران است و یکی از مراکز مهم تولید فرش ماشینی در دنیا است و البته با این سابقه طولانی و درخشان در تولید فرش دستباف باید از چنین کلماتی استفاده کند. همچنین یکی دیگر از معضلات آن زمان که خیلی نظر من را جلب کرد کپی کردن از طرح ها و نقشه ها رنگ بندی های شرکت ها بود و در واقع هیچ مدیریت علمی در آن زمان وجود نداشت و درصد بالایی از مدیران واحدها کم دانش و یا حتی کم سواد بودند. خلاقیت و نوآوری بسیار کم‌رنگ بود و فقط به فکر فروش فرش بودند.

با این پیش زمینه و با دیدن این ضعف‌ها شرکت نقش خاک را با دیدی متفاوت تاسیس کردیم و یک سری کارهای غیر منتظره انجام دادیم. مثلاً در آن زمان همه در حال مخفی کردن نقشه ها از یکدیگر بودند اما ما آمدیم و طرح های خود را به صورت علنی در مجلات و سایر فضاها چاپ کردیم و سرمایه گذاری بر روی نقشه های اورجینال را آغاز کردیم. شاید از معدود شرکت‌هایی بودیم که استفاده از نقشه های اورجینال را آغاز کردیم. در آن زمان هنوز بحث برندسازی نیز بسیار بکر و جدید بود و هنوز کسی به آن فکر نمی‌کرد ما با ثبت برند نقش خاک کاشان و ایجاد یک سازمان اصولی وارد کار شده و بسیاری از طراحی ها، کار های گرافیکی، بسته بندی فرش ها، طراحی غرفه های ما در نمایشگاه فرش ماشینی تهران، رنگ سازمانی و حتی موارد گرافیکی بسیار ریز را شخصاً و با حساسیت زیاد رصد و نظارت می‌کردم.

در بخش طرح های اورجینال خود ما هم از ریسک بالایی آن که مشخص نبود در بازار جواب بدهد یا نه آگاه بودیم اما با چند طراح قرارداد بسته و نقشه های اورجینال در اختیارمان قرار دادند. اولین نقشه اورجینال را با نام ترمه در سال ۱۳۹۱ بر روی جلد مجله کهن چاپ کردیم و این کار در آن زمان خیلی عجیب به شمار می‌آمد. در آن زمان نقشه ترمه پرفروش ترین نقشه فرش ماشینی سال شد و از آن نقشه بسیار کپی برداری کردند و یا از مشتقات و ترکیبات آن فرش یافتند. این موفقیت بزرگی برای نام نقش خاک بود که ما را به هدف خود رساند.

در سال ۱۳۹۲ و ۹۳ تغییرات صنعت فرش ماشینی در کاشان شروع به پوست اندازی کرد و تقریباً ورود مدیران با دانش و متخصصین به این صنعت آغاز شد.

وضعیت فعلی فرش ماشینی ایران را چطور ارزیابی می‌کنید؟

متأسفانه یا خوشبختانه وضعیت و شرایط هر صنعت تا حد زیادی متأثر از شرایط کشورهاست در شرایط فعلی همه می‌دانیم کشور عزیزمان در چه شرایط اقتصادی، سیاسی، فرهنگی و ... گرفتار شده است و از تولید و صنعت گرفته تا نان و گوشت سفره های مردم با کمبود مواجه است. فرش ماشینی با اینکه از معدود صنایعی است که در این کشور با تکیه بر توان و پشتکار و سرمایه خود پیشرفت قابل توجهی داشته و جزو کشورهای برتر تولید کننده هستیم متأسفانه یک صنعت رها شده است. شرکت ما

چند فاز توسعه داشته که متأسفانه نتوانستیم با توجه به شرایط اقتصادی کشور و عدم ثبات آنرا جرای کنیم. از طرفی آغاز یک رقابت افسارگسیخته بین همکاران ما صنعت را با یک حجم تولید بی رویه و بدون برنامه مواجه کرد و بدون اینکه از تمام ظرفیت‌ها و امکانات موجود استفاده شود شروع به واردات بی برنامه و بدون دلیل ماشین آلات جدید و گران قیمت کردند.

به نظر من واردات ماشین آلات جدید و با تکنولوژی بالا به ظاهر پیشرفت است و کسی نیست که آن را نکوهش کند اما در باطن ورود ماشین آلات بدون مهیا کردن زیرساخت‌ها بدون مطالعه و بدون ایجاد یک بازار فروش مناسب به باد دادن سرمایه هاست به نظر من صنعت فرش ماشینی برخلاف ظاهر آن، رو به زوال خواهد رفت.

این صنعت متولی ندارد و اتحاد بین تولیدکنندگان نیست و چون کارها سیستماتیک و اصولی پیش نمی‌رود. این رقابت به یک رقابت ناسالم تبدیل شده که همه به فکر ضربه زدن به یکدیگر هستند ولو در نهایت به قیمت ضرر خودشان تمام شود. واردات بی رویه ماشین آلات یکی از درد های دیروز و امروز فرش ماشینی است. متأسفانه بالا بردن بی برنامه ظرفیت یک شرکت به معنی نابود شدن شرکت‌های کوچکتر و پاره کردن زنجیره کار و فعالیت به ویژه در شهری مثل کاشان می‌باشد که اغلب شرکت ها متوسط و کوچک هستند. متأسفانه این اتفاق افتاده و وقتی به نرخ های رشد جمعیت، کاهش نرخ ازدواج، تورم و کاهش قدرت خرید مردم نگاه می‌کنیم پر واضح است که قطعاً بازار و ظرفیت خرید جدید در ایران ایجاد نشده است و تقاضا ثابت و حتی رو به کاهش است و جالب اینکه عرضه در حال افزایش و آن هم عرضه ای با شانه و تراکم بالا تر و طبعاً قیمت بیشتر در حال شکل‌گیری است. در حوزه صادرات هم کار سختی داریم. با تحریم‌های جدید نیز امید تازه به گسترش صادرات نداریم.

متأسفانه با توجه به آنچه آمارها و شاخص‌ها نشان می‌دهند به نظر می‌رسد همه سوار کشتی بزرگی هستیم که مسیر صعب العبوری با کوه های یخی فراوان در پیش رو داریم.

همه اهالی فرش ماشینی اذعان دارند که مدیران صنعت به طور کلی با دانش نیستند و اغلب شرکت ها با آزمون و خطا، غیر علمی و بعضاً با دنباله روی های کورکورانه اداره می‌شوند که البته این معضل اساسی کشور است و از بالا تا پایین سازمان ها، نهادهای دولت و غیره وضعیت مشابهی داریم. به نظر من با ادامه وضع موجود صنعت فرش ماشینی دورنمای خوبی ندارد.

یکی از مشکلات دیگر فرش ماشینی قدرت کم چانه‌زنی تولیدکنندگان در برابر شبکه توزیع و بنکداران است. به دلیل تعداد زیاد تولید کننده و حجم تولید بالا رقابت شدید و نیاز به ادامه حیات کارخانه به هر قیمتی، هیچگونه سیاستگذاری قیمتی و اتحادیه تولیدکنندگان در ارتباط با شبکه توزیع و بنکداران وجود ندارد و اگر مثلاً شرکت الف بخواهد سیاست خاصی را برای عرضه فرش و قیمت‌گذاری فرش خود داشته باشد بنکدار به سرعت او را با شرکت دیگری که بدون حساب کتاب و فقط برای زنده ماندن فرش خود را به هر قیمت می‌فروشد جایگزین می‌کند. این صنعت بیشتر به دست بنکداران اداره می‌شود تا تولیدکنندگان. با این همه نوسان ارز و نابسامانی تولید اصلاً منطقی نیست و اگر همه

گرفتاری ها و مشکلات عدیده ای که تولید کننده از واردات الیاف و خرید نخ و طرح و نقشه تا فروش فرش در بازار و جمع کردن مطالبات و غیر دارد را در نظر بگیرید واقعاً سود فرش ماشینی در مقایسه با این پروسه طولانی و پر زحمت کم است.

صنعت فرش ماشینی بسیار آسیب‌پذیر شده و خیلی‌ها مجبور خواهند شد با شرایط پیش آمده حتی با ضرر فرش تولید کنند تا این چرخه بچرخد و استخوان هایشان زیر آن خورد نشود. پیش بینی من این است که اگر شرایط فعلی ادامه پیدا کند و یا حتی بدتر شود تعداد بسیار زیادی از شرکت‌های کوچک نابود و تعطیل خواهند شد.

در مورد رقابت شرکت ها بر سر شانه و تراکم چه نظری دارید؟

بسیاری از عزیزان عقیده دارند افزایش شانه و تراکم یعنی افزایش کیفیت و باید به آن افتخار کرد! من اصلاً اینطور فکر نمی‌کنم و عقیده دارم رقابت بر سر شانه و تراکم رقابت بسیار سخیفی است که شرکت‌های ما را به ابزاری در دست شرکت های ماشینی سازی خارجی بدل کرده است و این یک بازی بچه گانه است که صنعت فرش ماشینی ما را لاغر و ماشین سازان خارجی را فربه می‌کند. کاش حداقل این پول ها بر روی قطعه سازان و ماشین سازی فرش ماشینی در داخل ایران سرمایه‌گذاری می‌شد. همانطور که در ابتدا هم عرض کردم به طور کلی و در طول تاریخ همواره یکی از نقاط ضعف ایرانی ها، کمبود اعتماد به نفس و عزت نفس در برابر فرنگی ها بوده و خیلی وقتها برای بعضی از آقایان عکس گرفتن با مدیران این شرکت های خارجی و دست دادن با آنها یک افتخار فراموش نشدنی در کل عمرشان به شمار می‌رود.

چرا ترکیه در صادرات فرش تا این حد از ما پیشی گرفته است؟

در شرایطی قرار داریم که نه در ایران امکان سرمایه‌گذاری مطمئن وجود دارد و نه ایرانی‌ها در خارج از کشور می‌توانند سرمایه‌گذاری امنی داشته باشند که بخش اعظم آن به سیاست‌های دولت برمی‌گردد. به نظر می‌رسد در این روزگار در سال ۲۰۱۸ این ما هستیم که کمی غیرمعمول رفتار می‌کنیم و با همه دنیا فرق داریم و در شرایط متفاوتی کار و زندگی می‌کنیم. کشورهای رقیب ما در بخش فرش ماشینی مانند ترکیه چنین مشکلاتی ندارند و به نظر من بازار را بسیار بهتر از ما درک کرده اند. در حال حاضر صادرات فرش ماشینی ترکیه حدود ۱۰ برابر ماست. فرشی که ما تولید می‌کنیم مشتری اول آخرش خودمان هستیم. صادرات و ارتباط خوب شرکتها با دنیا یک‌سری پیش فرض های اولیه لازم دارد که متأسفانه ما از آن بی بهره ایم.

در مورد حضور ایرانی ها در دموتکس چه نظری دارید؟

به نظر من حضور اغلب شرکت‌های ایرانی در دموتکس بیشتر به یک گشت و گذار شباهت دارد تا هدف اصلی آن که ارتباط با دنیا و صادرات است. به نظر من هدف اکثر شرکت کنندگان نمایش و خودنمایی است و خیلی برنامه مدونی برای ایجاد بازار جدید وجود ندارد و فکر می‌کنند به صرف حضور در آنها همه خریداران واله

و شیدای طرح ها و فرش های آنها خواهند شد. چند سال قبل به همراه جمع زیادی از مدیران صنعت نساجی و فرش ماشینی از نمایشگاه ایما بارسلون بازدید کردیم و از نزدیک جو حاکم بر این گروه‌ها را تجربه کردم. از جمع ۲۵۰ نفری که به بارسلونا رفته بودند تنها حدود ۲۰، ۳۰ نفر واقعا به دنبال تکنولوژی های پیشرفته و تحقیق و جستجو بودند و حتی عده زیادی از آقایان یک بار هم به نمایشگاه نیامدند!! اگر در یک کار آماری تعداد افرادی که سالانه با این گروه ها به نمایشگاه های خارجی می‌روند را با خروجی که این سفرها داشته مقایسه کنیم تفریح و گشت و گذار با اختلاف زیادی در صدر قرار خواهد گرفت.

در مورد نمایشگاه فرش ماشینی تهران:

به نظر من تنها اتفاق مثبت در صنعت فرش ماشینی ایران در طی این سال ها شکل گیری نمایشگاه فرش ماشینی تهران بوده که به تازگی نیز نمایشگاه شهر آفتاب به آن اضافه شده است. ما در سالهای ۹۱ و ۹۲ و ۹۳ در نمایشگاه تهران حضور قدرتمندی داشتیم. نمایشگاه برای فروش فرش های ما در بازار داخلی و ارتباط با خریداران جدید بسیار موثر بود و هر سال با نوآوری و محصولات جدید به استقبال نمایشگاه می‌رفتیم و این نمایشگاه به اذعان اغلب مدیران بازخوردهای مثبتی برای آنها داشته. مسلماً تعدادی از شرکت ها نیز حضورشان فقط به خاطر خود نمایی است که آن بحث جدایی دارد و برای آنها نمایشگاه خروجی و نتیجه خاصی نداشته است.

صحبت پایانی

از اینکه فضایی برای بیان نظرات شرکت فرش نقش خاک کاشان و اشتراک و هم افزایی صنعت فرش ماشینی به بنده اختصاص دادید سپاسگزارم و اعتقاد دارم باید از خودمان شروع کنیم. جور دیگری فکر کنیم و همیشه نوآوری را به تقلید دنباله‌روی ترجیح بدهیم. با خود متحد و دوست باشیم و از دولت‌ها و سران کشور بخواهیم با مردم دوست و متحد باشند و بخواهیم که مودت و دوستی و ارتباط سازنده با دنیا را سرلوحه کار خود کنند تا تقدیر تک تک ما و کشورمان همان چیزی باشد که لیاقت ایران و ایرانی است. متأسفانه دور کشور دیوار نامرئی کشیدیم و در داخل با یکدیگر در حال نزاع و دعوا هستیم. همه ما روزی با هزار امید و آرزو پا به این صنعت و تولید فرش ماشینی گذاشته ایم ولی متأسفانه در شرایط بدی قرار گرفته ایم. در پایان برای همه عزیزان و دوستان تولیدکننده آرزوی موفقیت روزافزون دارم. ■

بدهی دولت به صادرکنندگان ۳۶۶ میلیارد تومان!

بدهی دولت بابت جوایز صادراتی به ۳۶۶ میلیارد تومان رسیده اما تاکنون تنها ۲۰ میلیارد تومان از آن به صورت علی‌الحساب به حساب سازمان توسعه تجارت واریز شده است. در همین خصوص معاون وزیر صنعت در مورد آخرین وضعیت جایزه صادراتی و بدهی دولت گفت: از سال‌های گذشته دولت در راستای تشویق صادرکنندگان سیاست‌های تشویقی را اعمال کرده که جایزه صادراتی یکی از آنها بوده است اما متأسفانه به دلیل کم‌لطفی مدیران دولت دهم، مدتی این جایزه پرداخت نشد به طوری که در حال حاضر بدهی دولت به ۳۶۶ میلیارد تومان رسیده است.

مجتبی خسروتاج ادامه داد: با توجه به کلان بودن این مبلغ دولت باید در قالب یک بسته این بدهی را پرداخت کند. البته تاکنون ۲۰ میلیارد تومان به صورت علی‌الحساب به حساب سازمان توسعه تجارت واریز شده که ما آن را در قالب بسته‌های مختلف حمایتی توزیع خواهیم کرد. وی افزود: جدا از این مبلغ، برای امسال ۱۳۰۰ میلیارد تومان جایزه صادراتی برای کاهش هزینه‌های صادرکنندگان در نظر گرفته شده است.

وی همچنین در ادامه در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه برخی از واردکنندگان در شرایط فعلی از ترخیص کالا خودداری می‌کنند، گفت: متأسفانه این سوءاستفاده انجام می‌شود و این افراد برای مصون ماندن از بازرسی‌های تعزیرات، کالاها را ترخیص نمی‌کنند. بر همین اساس در قانون جدید مدت زمان نگهداری کالا در گمرک و مناطق آزاد به نصف و مدت زمان ثبت سفارش از شش ماه به سه ماه کاهش پیدا کرده است.



...دعوت به دیدن زیبایی



۱۲۰۰
شانه

کلکسیون شاهکار
گل برجسته (هایبالک)

۸ رنگ / تراکم ۳۶۰۰



۱۲۰۰
شانه

کلکسیون شاهکار
گل برجسته (هایبالک)

۸ رنگ / تراکم ۳۶۰۰

فرش الماس کویر



www.almascarpet.com

۰۳۴۳۱۳۴۲۰۲۳

سازمان بازرگانی :



بدانید که SRTPEC اجازه ندارد در هر نمایشگاه بیش از دو سال پیاپی حضور یابد برای حضور مجدد در آن رویداد باید چند سالی زمان بگذرد. همین برنامه های مدون و اصولی است که کشورهایمانند ترکیه و هند را به در بین بزرگترین صادرکنندگان کالاهای نساجی قرار داده است.

نمایشگاه دمو تکس یک رویداد تجاری است که توانسته است جای خود را در صنایع فرش و کفپوش جهان باز کرده و با حمایت و یاری شرکت های تولید کننده طی سالها به یک برند نمایشگاهی تبدیل شود. هر ساله شرکت های زیادی از ایران در بخش های فرش دستباف و ماشینی با صرف هزینه های هنگفت به دمو تکس آلمان می روند و صدها هزار دلار پول صرف حضور در این رویداد می کنند و همانطور که پیشتر گفته شد تا به حال بررسی دقیقی از اینکه حضور ایرانیان در نمایشگاه دمو تکس برای آنها چه هزینه و فایده ای داشته انجام نشده است. بسیاری شرکت هایی که فقط برای اینکه اسمشان بر سر زبان ها بیفتد و مثلا خود را مطرح کنند در دمو تکس حضور پیدا می کنند. بسیاری شرکت هایی که در دمو تکس غرفه ای آنچنانی دارند اما هنوز وب سایت ندارند و یا بخش انگلیسی وب سایتشان از یک شرکت زیر پله ای هم ضعیف تر است!

در حال حاضر رزرو یک غرفه ۵۰ متری در دمو تکس و یا نمایشگاه های مشابه آن، به همراه هزینه سفر کارکنان و احتمالا خانواده مدیران شرکت به آلمان و هزینه یک غرفه سازی ساده حداقل بالغ بر ۳۰۰ میلیون تومان هزینه به شرکت ها تحمیل میکند. به نظر شما با این میزان پول به جای شرکت در یک نمایشگاه خارجی چه کارهایی می شود انجام داد که هم نتیجه بهتری برای شرکت در بر داشته باشد و هم منجر به فروش و صادرات بیشتر بشود؟

در حال حاضر در کشور شرکت های زیادی هستند که بدون حتی یک بار حضور در نمایشگاه های خارجی و با استفاده از راه های مدرن بازاریابی و فروش و صادرات، موفقیت های به مراتب بیشتری از شرکت هایی که سال هاست در نمایشگاه های خارجی حاضر می شوند، دارند.

در اینجا از شما خوانندگان محترم خواهشمندیم نظرات، راهکارها و پیشنهادات خود را در مورد اینکه از چه راه کارها و روش های مدرنی می توان به جای حضور در نمایشگاه های خارجی و صرف هزینه های پورویی گزاف، استفاده کرد و به مراتب نتیجه ای بهتر از حضور در این رویدادهای تجاری گرفت، برای ما ارسال کنید.

ارز آوری ۴۰ میلیون دلاری صادرات فرش ماشینی خراسان رضوی

رئیس اداره بازرگانی خارجی صنعت و معدن خراسان رضوی گفت: طبق آمار موجود صادرات فرش در ۴ ماه اول سال جاری از گمرک این استان ۴۰ میلیون و ۵۰۰ هزار دلار ارزآوری داشته است.

محمدعلی امیرفخریان بعد از ظهر دوشنبه با اعلام این خبر در جمع خبرنگاران اظهار کرد: خراسان رضوی یکی از قطب های تولید فرش ماشینی در کشور است به صورتی که محصولات تولیدی به کشورهای افغانستان، عراق، ترکمنستان، قزاقستان، استرالیا، عمان، چین، ژاپن، اردن، لبنان، کویت و آلمان صادر می شود.

وی افزود: طبق آمار موجود در ۴ ماهه نخست سال جاری بیش از ۴۳۰۵ تن فرش ماشینی به ارزش حدود ۴۰ میلیون و ۵۰۰ هزار دلار از گمرکات خراسان رضوی به کشورهای دیگر صادر شده است.

رئیس اداره بازرگانی خارجی صنعت و معدن خراسان رضوی بیان کرد: صادرات فرش ماشینی استان در این مدت نسبت به مدت مشابه سال قبل از لحاظ وزنی بیش از ۲۰ درصد و از لحاظ ارزشی حدود ۱۸۵ درصد رشد داشته است.

امیرفخریان گفت: صادرات فرش ماشینی خراسان رضوی در سال ۹۶ به نسبت سال ۹۵ از لحاظ وزنی حدود ۱۸ درصد و از لحاظ ارزشی حدود ۱۵ درصد رشد داشته و از رقم ۷۵ میلیون دلار به بیش از ۸۷ میلیون دلار رسیده است.

و کفپوش دنیا باید منجر به پیدا کردن مشتریان جدید شود و صادرات صورت پذیرد؟ این که در نمایشگاه ها و رویدادهای بزرگ در سطح بین المللی تمامی تجار، بازرگانان و دست اندرکاران آن صنعت در کنار هم حضور پیدا می کند غیر قابل انکار است اما چرا ما نمی توانیم از این موقعیت ها استفاده کنیم و تاثیر مستقیم آنرا ببینیم؟ اینجاست که قطعاً می توان گفت مسئله ما، بودن یا نبودن در این رویدادها نیست و باید مشکلات را در جای دیگری جستجو کنیم و تا این مشکلات حل نشود حضور در دمو تکس و یا هر نمایشگاه مشابه دیگری تاثیری در افزایش صادرات نخواهد داشت.

مثال دیگر ارکان توسعه صادرات محصولات نساجی هندوستان با نام اختصاری SRTPEC می باشد. طبق قوانین هند این نهاد وظیفه دارد نمایشگاه های نساجی مناسب برای صادرات کالاهای نساجی هند در اقصی نقاط جهان را رصد کند و شرکت های هندی را با حمایت های دولتی به آنجا گسیل کند اما جالب است

ها در این رویداد حضور پیدا نکنند صادرات ما به کدام کشورها و به چه میزان با کاهش مواجه میشود؟

اتحادیه قطعا با توجه به سابقه آن و حضور یکی از نام های بزرگ صنعت فرش ماشینی ایران در راس هیات مدیره خود، واقعا به فکر افزایش صادرات فرش ماشینی ایران است اما آیا راهکارهای دیگری برای توانمند کردن شرکت های کوچک و متوسط ایرانی با هزینه کمتر و به مراتب با بازدهی بالاتر وجود ندارد؟ آیا به نظر اتحادیه تنها راه افزایش صادرات، حضور در نمایشگاه های خارجی فرش ماشینی است؟

اوضاع در فرش دستباف به مراتب بدتر است و هر سال تعداد زیاد شرکت های بافنده فرش دستباف با حمایت دولت در نمایشگاه های مهم و بزرگ فرش دنیا حضور دارند. اما از نظر آماری این حضور چه تاثیری در صادرات فرش دستباف ما داشته داشته است؟ مگر نه اینکه حضور در بزرگترین نمایشگاه های فرش

در تمام نمایشگاه خارجی که دولت به عنوان ملی اعلام می کنند همه برگزارکنندگان و نمایندگان فروش آنها در ترکیه موظف به ساخت و اجرای غرفه های با یک طراحی مشخص و ثابت هستند و حتما نماینده ای از وزارت اقتصاد و تجارت ترکیه برای ارزیابی نمایشگاه گسیل شده و شاخص های اصلی نمایشگاه مانند تعداد بازدیدکنندگان خارجی، تعداد بازدیدکنندگان، کیفیت برگزاری، میزان رضایت شرکت کنندگان ترک و ... را بررسی کرده و گزارش خود را برای مقام مسئول در ترکیه اعلام می کند.

در بخش دیگری از متن نامه اتحادیه صادرکنندگان پوشاک و نساجی آمده است در صورت عدم تامین ارز دولتی، صادرات با مشکل مواجه می شود و ارقام صادرات افت میکند! آیا صادرات به عراق و افغانستان توسط تاجرانی که به نمایشگاه دمو تکس می آیند رقم می خورد؟

آیا بررسی هایی انجام داده ایم که اگر غیر از چند شرکت ایرانی که حضور آنها در دمو تکس منطقی و الزامی است، بقیه شرکت



VOZARA CARPET

فروشگاه های بزرگ فرش وزراء

عرضه کننده فرش های دستباف
فرش های ماشینی ایرانی. وارداتی



کرج، سه راه گوهر دشت، نرسیده به سه باندي ۰۹۱۲۱۶۱۲۴۵۵ - ۰۴۴۲۱۴۵۲ - ۰۲۶۳

ویژه نامه دهمین نمایشگاه بین المللی کفپوشها، موکت، فرش ماشینی و صنایع وابسته

FMCEX 2018

۱۵-۱۸ شهریور ۹۷ / تهران / ایران

6-9 Sep 2018/Iran/Tehran

شماره اول/ ۱۵ شهریور

Issue: 1- 6 Sep 2018

ویژه نامه مجله نساجی کهن

Published By: Kohan Journal

10th International Floorcovering, Moquette, Machine Made Carpet & Related Industries Exhibition

دنیای فرشت

گنجینه بافته‌ها...



www.donyayfarsh.com

جاجرود | بازار مبل کمرد | روبروی پمپ بنزین | تلفن: ۷۵۰۹۴۰۰۰