

دکن



20
LunaFam

۲۰ سال با محصولات لونا فام

Celebrating 20 Years



LunaFam

Color & Additive Masterbatches

Plastic Compounds



ایبریشم ماهان دلیجان

Abrisham Mahan Fiber Delijan

Cotton Type Fiber • Hollow Fiber • Solid Fiber • Tow Fiber

تهران، خیابان شیخ بهایی شمالی، نبش کوچه

یازدهم، پلاک ۲، طبقه ۵، واحد ۵۰۱-۵۰۲

کد پستی: ۱۹۹۵۷-۵۷۲۰۳

تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۲۴۰۰۳ / دورنگار: ۸۸۶۲۴۰۰۱-۲

دلیجان، خیابان شهید رجایی، ساختمان سامان

کد پستی: ۳۷۹۱۷-۸۶۷۸۸

تلفن: ۰۸۸-۴۴۲۲۲۰۸۸ / دورنگار: ۴۴۲۲۲۰۸۵-۰۸۶

www.abrishammahan.com

management@abrishammahan.com





ABRISHAM MAHAN
INDUSTRIAL & COMMERCIAL GROUP



NEGIN ROSE TEXTILE INDUSTRIES CO.



بیست و ششمین نمایشگاه بین المللی
ماشین آلات، مواد اولیه، منسوجات خانگی، ماشین های گلدوزی
و محصولات نساجی IRANTEX 2020

دفتر مرکزی:

تهران، خیابان استاد مطهری، خیابان علی اکبری، خیابان صحافزاده، پلاک ۲۲، طبقه اول | کدپستی: ۱۵۷۶۹۴۵۱۱۱ | تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۱۵۴۸۱-۴ | فکس: ۰۲۱-۸۶۱۲۱۸۰۹
1st. Floor, No. 22, Sahafzade St., Aliakbari St., Motahari Ave., Tehran, Iran | Postal Code: 1576945111 | Tel: (+98-21) 88 51 54 81-4 | Fax: (+98-21) 86 12 18 09 |

E-mail: info@neginrose.com @neginrose.co

کارخانه: اصفهان

تلفن: ۰۳۱-۳۷۶۰۹۴۲۴-۸



PRODUCTS | تولیدات



کره به کره شاهکار آفریده ایم

فرش شاهکار دَرین

 shahkar_dorrin_carpet

 www.dorrincarpet.com

 +989128331375

SHAHKAR DORRIN CARPET





Chemi Farayand

شیمرفرایند

اکسیر صنعت

تامین کننده مواد کمکی شیمیایی نساجی، قطعات و ماشین آلات
صنایع نساجی، شیمیایی و پلیمری
و ارائه دهنده مشاوره و خدمات فنی و مهندسی

+98 21 66842284
info@chemifarayand.com
chemifarayand.com

Unit 1, 1st Flr. No.1049
Azarbayjan St.
Azadi Ave. Tehran-Iran

محصولات شرکت مخمل و ابریشم هم چنان به همتاست

شرکت مخمل و ابریشم کاشان

شرکتی بی نظیر در نساجی خاورمیانه

تولید کننده انواع پارچه های مخمل با ساختار انحصاری در ایران

تولید کننده انواع مشروحات از جمله:

پارچه های مخمل، روبوشه، ملحفه، چادری، ول، پاناما، چاپه و

لباسی کاری در اندازه های کم عرض و عریض

تولید کننده مشروحات فنی و نظامی

آدرس: کاشان - بلوار شهداء - میدان امام علی (ع) -

ابتدای شهرک صنایع کارگاه امیرکبیر - کارخانجات

مخمل و ابریشم کاشان.

تلفن ثابت: ۰۳۱۵۵۵-۵۱۸۰

تلفن همراه: ۰۹۱۳۶۱۳۲۲۲

کارخانجات مخمل و ابریشم کاشان

KASHAN VELVET & RAYON MILLS



کلینیک نساجی تکنوتکس



اصالت و کیفیت بیشتر / هزینه کمتر

فروش ماشین آلات نساجی، تأمین قطعات

مشاوره تخصصی و طراحی خط تولید • دفتر مرکزی: +۹۸۳۱۵۵۵۷۷۶۶۶

• مدیر بازرگانی و فروش: +۹۸۹۱۳۲۷۶۷۹۳۷ • مدیر تحقیق و توسعه: +۹۸۹۱۳۱۶۱۲۰۰۴

WWW.TECHNOTEX.IR





شرکت پلیمر سازان سینا دلیجان

ثبت ۱۲۲۹

تولید کننده انواع گرانول ریسایکل پلی استر
و مستربچ رنگی پایه پت



تلفن : ۵ - ۴۴۴۳۳۸۷۲ (۰۸۶)

WebSite : www.polymersazanco.com

Email : info@polymersazanco.com



کلینیک فرش دکتر دیاری

Dr. Dayiary Carpet Clinic
Carpet Accessories Producer



مرکز تخصصی تولید لوازم جانبی فرش

(اسپری لکه بر فرش، شامپو فرش، انواع ترمز فرش، انواع کیت های لکه بری فرش و ...)

صادرکننده لوازم جانبی فرش به بیش از ۱۰ کشور جهان



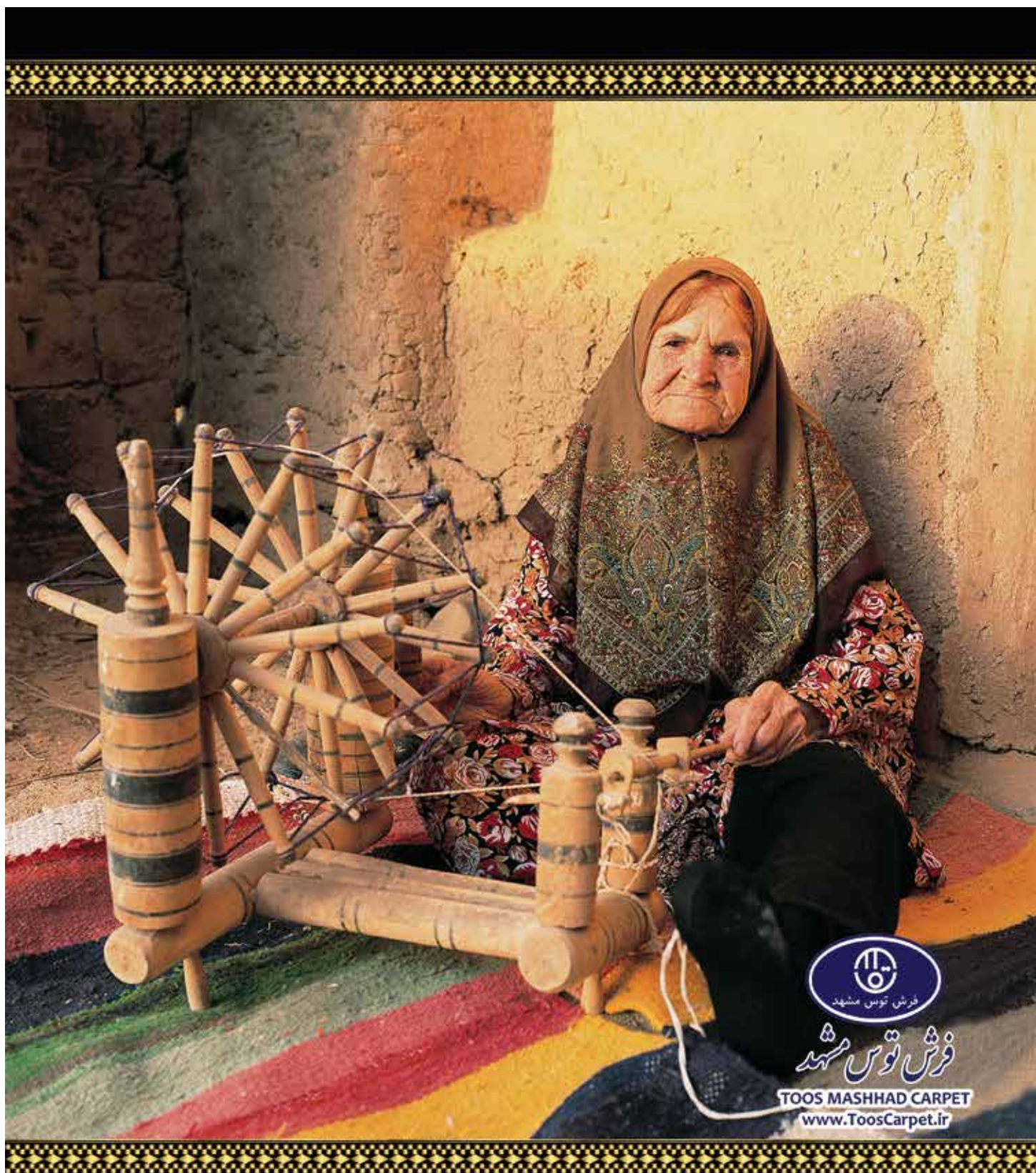
کلینیک فرش دکتر دیاری نمایندگی فعال در شهرها و استان های فاقد نمایندگی می پذیرد.

کلینیک فرش دکتر دیاری ایده های قابل تجاری سازی را خریداری می کند.

- تهران، خیابان انقلاب، پوچ شمیران، ساختمان تنکابن، پلاک ۳۵۲، طبقه ۶، واحد ۳۱ تلفن: ۰۲۱-۷۷۶۸۲۷۸۲-۴ فکس: ۰۲۱-۷۷۶۸۲۷۸۴
- آران و بیدگل، شهرک صنعتی سلیمان صباحی، بلوار دکتر اسلامی، مجتمع ذوالفقار تلفن: ۰۲۱-۵۴۷۵۰۷۸۰۲ فکس: ۰۳۱-۵۴۷۵۰۷۸۲

www.clinicfarsh.com

info@clinicfarsh.com



فرش توس مشهد

TOOS MASHHAD CARPET
www.ToosCarpet.ir

EMAIL: INFO@TOOSCARPET.IR

WEB: WWW.TOOSCARPET.IR

دفتر تهران: ۰۲۱ ۳۶۶ ۱۷۰ ۸۸

دفتر مشهد: ۰۵۱ ۳۲۲ ۵۵۵ ۰۸

شرکت الکترومدارسیلک | پیشرو در صنعت

تعمیرات

تعمیرات فوق تخصصی انواع بردهای الکترونیکی صنایع نساجی توسط متخصصین شرکت الکترومدار رفع عیب مکانیکی و تعمیر و پروگرام انواع سرووموتورها تعمیر تخصصی انواع اینورترها و درایوهای صنعتی از توان پایین تا توان بالا / تعمیر تخصصی انواع منابع تغذیه سوییچینگ



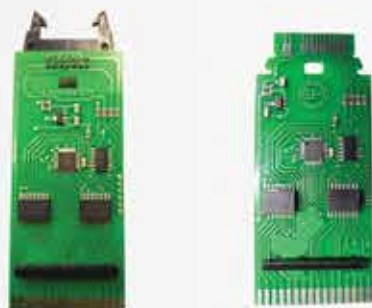
سنسور

تولید انواع سنسورهای نخ EM در مدل های لمسی و غیر لمسی / مناسب برای انواع الیاف و نخ ها / مقاوم در برابر نویز و الکتریسیته ساکن قابلیت کار در دما و رطوبت بالا / قابلیت تغییر حساسیت سنسور قابلیت تغییر زمان قطع و زمان وصل / قابلیت تغییر سطح ولتاژ خروجی از ۱۲ تا ۲۴ ولت / ۱۲ ماه گارانتی تعویض



ciel board

تولید انبوه انواع ciel board اشتابلی شونهر / حذف جفتی و نبافت دارای استابلایزر داخلی / قابلیت کار در دمای بالا سرعت بالای انتقال دیتا / مناسب برای انواع دستگاه های شونهر مقاوم در برابر نویز / ساخته شده با بهترین قطعات و کیفیت بالای مونتاژ



تستر

ساخت تستر ژاکارد اشتابلی شونهر / تست ciel board تست و بررسی اتوماتیک مگنت های مدول تست و بررسی عملکرد مکانیکی مدول ها امکان تعمیر ciel board خراب به کمک دستگاه شناسایی و رفع عیب سریع ژاکارد های اشتابلی شونهر





شرکت الکترومدار سیلک



آدرس : کاشان، شهرک
صنعتی فتح المبین
بلوار امیرالمومنین، خیابان
شهدای گمنام، پلاک ۶۲۸



۰۹۱۳۲۷۷۹۹۳۵



۰۳۱-۵۵۵۸۴۳۵۵-۸



www.electromadar.ir



@electromadar

مستر بیچ، افزودنی، کامپاند، آمیزه های پلیمری،
کامپاند و گرانول زیست تخریب پذیر،
کامپاند + PE100, PE80 لوله های فشار قوی،
روکش و چسب لوله های فلزی TOP-COAT،
سیم شید مونوفیلamentی AgroPET wire مدل های تلخه ای،
پودر و بیگمنت پری دیسپرس به صورت صنعتی و بهداشتی،
نخ و الیاف مدل و مقاومت بالا

www.rangdaneh.ir
info@rangdaneh.com



Masterbatch,
Compound & Additive,
BioPlasticCompound,
Extruded Polymer,
Plastic Granules
Manufacturer:

Nano & Hygienic (Food Contact)
Powder Predisperse Solid
Pigments (Carbon Black & Colors)

PE 100 +
Natural, Black & Colors Compound
Steel Pipe Coating (TOP-COAT)
Adhesive
PE100, PE80 Welding Rod
AgroPET Wire

موارد استفاده در صنایع نساجی، نخ و الیاف

فرش ماشینی و موکت :
نخ های فیلامنتی و الیاف کوتاه
الیاف پلی استر، پلی پروپیلن و پلی آمید کوتاه
نخ های B.C.F. مورد مصرف در فرش ماشینی،
موکت تافتینگ، کات و لوپ
نخ های CF مورد مصرف در دخت، کمر بند ایمنی،
بافت های محافظتی
نخ های POY, FDY مورد مصرف در فرش ماشینی،
رومبلی، جوراب و البسه ورزشی
پارچه های بی بافت نساجی :
اسپان باند، ملت بلان، سوزن زن، SMS, SMMS, SS (بهداشتی)

الیاف پلی استر، پلی آمید، پلی پروپیلن مورد مصرف
در ریسندگی نخ های پنبه ای، فرش ماشینی، موکت و
لانی های سوزنی
نخ های B.C.F., C.F., POY, FDY, DTY, TFO، پلی پروپیلن،
پلی استر و پلی آمید
مورد مصرف در فرش ماشینی،
پارچه رومبلی، پرده ای،
جوراب، البسه نساجی و ورزشی
پارچه های Non woven
بهداشتی و بیمارستانی
گونی و جامبو پلی پروپیلن
سفید کننده جهت تولید الیاف
پلی استر PSF از پرک بطری
براق کننده جهت تولید الیاف
پلی استر PSF مورد مصرف در
موکت های چاپی
منسوجات نبافته، Spun bond،
Melt Blown

دستیابی به محیط زیستی سالم تر با تولید
کامپاند و گرانول زیست تخریب پذیر گیاهی
مورد مصرف صنایع مختلف:
بسته بندی، ظروف، بهداشتی - بیمارستانی و نساجی



دفتر تهران:

خیابان دکتر بهشتی، خیابان پاکستان، کوچه هشتم، پلاک ۲۳
کدپستی: ۱۵۳۱۷۱۳۹۱۳ صندوق پستی: ۷۲۵۸-۱۵۸۷۵
تلفن: (۲۰ خط) ۸۸۷۵۰۶۱۸ - ۰۲۱
فاکس: ۸۸۷۳۱۵۳۰ - ۸۸۷۵۰۶۰ - ۰۲۱



صاحب امتیاز، مدیر مسئول و سردبیر:

مهندس بهنام قاسمی

مدیر بازرگانی و روابط عمومی:

فرشادسلطانی

عکاس: پارسیس مجاهدینی

مدیر هنری: مجتبی محمدنژاد

طراحی: یوسف زارع

مدیر مالی: امیر صادقیان

خبرنگاران:

البرز حبیبی، سارا زارع

شورای مشاورین تخصصی مجله کهن:

دکتر منصور دیاری، دکتر احسان اکرامی،

دکتر شاهین کاظمی، مهندس آرش رحیم زادگان،

مهندس حاج احمدفرهی، مهندس علی جهانگیر

نویسندگان و همکاران این شماره:

علی قاسم، مینا طارمی، قاسم حیدری، فاطمه

معمدی، ندانعمی، زهر احسینی، مانده طهائی نژاد،

فاطمه زنداسرار، نسترن زینلی، فرشادسلطانی

سامانه اشتراک نشریات تهران و

شهرستان:

شرکت پست منطقه حکیمیه تهران

وبسایت:

www.kohanjournal.com

پست الکترونیک:

info@kohanjournal.com

آدرس: تهران - بزرگراه رسالت - خیابان درشت -

خیابان عابدی - خیابان ضعیف - پلاک ۱ - واحد ۵

کد پستی: ۱۶۵۱۸۴۶۹۷۹

تلفن:

۰۲۱-۷۷۹۴۹۴۰۲

۰۹۹۰۵۴۰۸۲۶۹

لیتوگرافی و چاپ: چاپخانه آیین چاپ، تهران، پیچ

شمران، نرسیده به پل چوبی، پلاک ۲۴۰

تلفن: ۰۲۱۷۷۵۲۰۰۳۵

* مجله نساجی کهن آماده دریافت و انتشار

مقالات و دیدگاه‌های صاحب نظران، همکاران و

کارشناسان صنعت فرش ماشینی و نساجی و نیز

کارشناسان حوزه اقتصادی است.

* استفاده از مطالب و تصاویر مجله نساجی کهن با

ذکر ماخذ بلا مانع است.

* نظرات طرح شده لزوماً دیدگاه مجله نساجی

کهن نیست.

* این مجله در قالب فایل PDF از طریق مراجعه به

سایت مجله کهن نیز قابل دسترس است.

www.instagram.com/kohanjournal

Telegram: @kohanjournal

مصاحبه‌ها

۱۱

رقیب تازه نفس بازار فرش ماشینی

گفتگوی مجله کهن با علیرضا مبینی دژهای، ریاست شرکت فرش شاهکار درین کاشان

۱۴

واردات، بازوی مهم صنعت نساجی

گفتگوی مجله کهن با آرش رحیم زادگان، مدیر عامل شرکت رسپینا تجارت

مقالات

۱۶

پارامترهای موثر بر تطبیق شید رنگ نخ تولیدی با نمونه‌ی مرجع

۱۹

نوآوری‌های شرکت‌های سازنده ماشین‌آلات صنعت بافندگی

۲۱

از قافله عقب نمانید

۲۳

سرمایه‌گذاری در نوآوری صنعت نساجی و پوشاک

۲۵

ارتقای ماشین‌آلات مستعمل صنعت نساجی...

۲۷

فضای مجازی از بهترین و پرتیرین‌ها برای کسب و کارها

۲۸

تاثیر کرونا بر صنعت نساجی و راهکارهایی برای مواجهه با آن

۳۱

رد پای کلاریس در بازار فرش

۳۲

ماشین‌آلات بافت پارچه

۳۶

فرآیند مهندسی معکوس

تاثیر کرونا بر صنعت نساجی
و راهکارهایی برای مواجهه
با آن

صفحه ۲۸

فضای مجازی از بهترین
و پرتیرین‌ها برای کسب و کارها

صفحه ۲۷

ارتقای ماشین‌آلات مستعمل
صنعت نساجی جهت تولید
انواع نخ‌های فانتزی

صفحه ۲۵

پارامترهای موثر بر تطبیق شید
رنگ نخ تولیدی با نمونه‌ی مرجع

صفحه ۱۷

گفتگوی مجله کهن با علیرضا مبینی دژهای،
ریاست شرکت فرش شاهکار درین کاشان

صفحه ۱۲

رد پای کلاریس در بازار فرش

صفحه ۳۱

گفتگوی مجله کهن با آرش رحیم زادگان،
مدیر عامل شرکت رسپینا تجارت

صفحه ۱۴

سرمایه‌گذاری در نوآوری
صنعت نساجی و پوشاک

صفحه ۲۳

Editorial

سر مقاله

نقشه راه جدید کسب و کارها در دنیای پس از کرونا



جهت دریافت اشتراک نشریه کهن
کد بالا را اسکن فرمایید.



Instagram

اینستاگرام مجله کهن
@kohanjournal

مخاطبان مجله نساجی کهن می توانند
دیدگاه ها و انتقادات خود را از طریق
پست الکترونیک با ما در میان بگذارند.
INFO@KOHANJOURNAL.COM

www.kohanjournal.com

شاید اگر دو سال قبل به همه ما گفته می شد که دو سال دیگر دنیا به قدری دچار تغییر و تحول خواهد شد که سبک زندگی مردم به کلی دچار دگرگونی های شدید خواهد شد و کسب و کارها به سمت اتوماسیونی شدن و قرار گرفتن بر بستر نرم افزارها و فضای مجازی متکی خواهند شد کمتر کسی این سرعت را پیش بینی می کرد. اما امروز در کشور خودمان نیز این مسئله به طور کاملاً شفاف قابل ملاحظه است و دیگر غیر قابل انکار به نظر می رسد.

در هفته های گذشته با تعدادی از کسب و کارهای فروش اینترنتی فرش ماشینی و چند صفحه اینستاگرامی فروش فرش دستباف صحبتی داشتیم و از آنها در مورد استقبال مردم نسبت به خرید اینترنتی فرش پرسیدیم و به پاسخ های جالبی از طرف مدیران کسب و کارها رسیدیم که در ادامه با شما به اشتراک می گذاریم. در دوره یک ساله کرونا و علی الخصوص در بازه های قرنطینه اوایل اذر میزان استقبال مردم به خرید از فروشگاه های اینترنتی دو برابر دوره مشابه سال قبل بود و بسیاری از تولیدکنندگان فرش ماشینی اقدام به فروش اینترنتی فرش از طریق پیج اینستاگرام، وبسایت خود نمودند و تقریباً هم نتایج رضایت بخشی از این مسئله گرفتند چنانچه مشتاق هستند این رویه را در دوره بعد از کرونا نیز ادامه دهند.

در سطح جهانی نیز فروشگاه اینترنتی آمازون که بزرگترین و معروفترین فروشگاه اینترنتی در سطح دنیا به شمار می رود در فروش اینترنتی را در بلک فرایدی زد. در این دوره فروشگاه های اینترنتی در زمینه های مختلف نیز با رشد و توسعه روبرو بود به شکلی که در حال حاضر در ایران رقابتی جدی و جدیدی برای دیجی کالا اعلام حضور کردند و فروشگاه های قدیمی نیز به توسعه خود پرداختند. استقبال مردم از خرید اینترنتی به قدری زیاد بود که حتی فروشگاه های کوچک لوازم خانگی در محلات مختلف تهران و دیگر شهرستان ها از طریق اینستاگرام به فروش پرداختند.

تغییر در شیوه زندگی و کاری مردم

با حضور کرونا و اجباری که با خود پدید آورد، از طرفی مردم دیگر اقدام به تهیه نیازهای ضروری و غیر ضروری خود را به شیوه اینترنتی نمودند از طرف دیگر نیز بسیاری از کسب و کارها به شکل دور کاری به ادامه همکاری با کارمندان خود پرداختند. این مسئله در استارت آپ ها و کسب و کارهای خصوصی بیشتر مشهود بود به طوریکه این شیوه در کاهش هزینه های نیروی انسانی به کسب و کارها کمک بسیاری کرد. حتی بسیاری از کارمندان نیز دیگر تمایل دارند به همین شیوه به کار خود ادامه دهند.

گسترش تمایل افراد به سبک کاری فریلنس در این دوره بسیار مشهود بود. البته این مسئله در بخش دولتی و در میان کارمندان اداری کمتر قابل اجرا بود اما توسعه نرم افزارها و پلتفرم های مناسب برای این کارها خود کمک بزرگی در تسهیل دور کاری داشت. شاید دو سال قبل کار از منزل یک مسئله غیر عادی و عجیب رای همه ما بود اما امروز دیگر حتی مدیران و صاحبان کسب و کار در صورتی که نتوانند در محل کار خود حاضر شوند با استفاده از تکنولوژی های مختلف دیگر نگران عدم حضور خود در کارخانه یا شرکت خود نیستند. شاید پیغام و خبر برکت و ویرس کووید ۱۹ برای همه ما این بود که متوجه شویم دنیا در حال تغییر است و باید به سرعت خود را با آن وفق دهیم که در غیر این صورت با شکست در کسب و کار خود مواجه خواهیم شد.

تغییر در شیوه های فروش و بازاریابی محصول

یکی از مدیران حوزه بازرگانی که در طی سالهای کاری خود با دو شرکت مطرح تولید فرش ماشینی همکاری داشته خاطره جالبی از شیوه فروش و بازاریابی در اواخر دهه هفتاد و اوایل هشتاد برای ما تعریف کرد:

بسیست سال قبل برای صادرات فرش به کشوری همچون ژاپن یا سوئد یا هر کشور اروپایی و هر مقصدی غیر از عراق یا افغانستان در وهله اول نیاز بود تا مدیر بازرگانی شرکت در این کشورها حضور پیدا می کرد و ابتدا به مطالعه مختصات بازار آن منطقه و شناخت نیازهای مصرفی و سلیقه مردم آن منطقه پیدا می کرد و پس از کسب اطلاعات در این زمینه ها به دنبال تاجران محلی باید می رفت تا محصول خود را به آنها معرفی کند. اما امروز تمامی این اطلاعات از طریق وبسایت های مختلف و با جست جودر موتورهای جست جو قابل دستیابی است. شما با استفاده از آشنایی به زبان تجارت بین المللی (زبان انگلیسی) و تکنیک های فروش در بازارهای مختلف به راحتی می توانید از طریق پلتفرم هایی همچون لینکدین و دیگر فضاهای موجود به تاجران و خریداران محلی در نقاط مختلف دنیا وصل شوید و با مذاکره مستقیم از طریق اپلیکیشن ها مربوط به ارائه محصول خود بپردازید...

ادامه در صفحه ۱۸



فرهاد سلطانی
مدیر بازرگانی و روابط عمومی

برای آگاهی از آخرین اخبار حوزه نساجی و فرش از سایت کهن بازدید نمایید.

اسپانسر این شماره مجله کهن:



فرش شاهکار درین

رقیب تازه نفس بازار فرش هاشینے

گفتگوی مجله کهن با علیرضا مبینے درّہای، ریاست شرکت فرش شاهکار درین کاشان

واردات، بازوی مهم صنعت نساجے

گفتگوی مجله کهن با آرش رحیم زادگان، مدیر عامل شرکت رسپینا تجارت



مصاحبه



گفتگوی مجله کهن با علیرضا مبینی دژهای،
ریاست شرکت فرش شاهکار درین کاشان

رقیب تازه نفس بازار فرش ماشینی

در سالیان اخیر شرکت های تولیدی جدیدی به بازار فرش ماشینی ایران و جهان اضافه شده اند که شرکت شاهکار درین یکی از آنهاست. این شرکت به واسطه تیم مدیریتی جوان و خوش فکر خود در چندین سال گذشته توانسته در تولید برای داخل و خارج از کشور موفق ظاهر شده و نگاه ها را معطوف به خود کند. تیمی که با استفاده از استراتژی های جذاب خود برنامه دارد به پیشرفت های بیشتری در این حوزه برسد. شرکت فرش شاهکار درین در حال حاضر با چهار دستگاه به تولید فرش های ۷۰۰ و ۱۲۰۰ شانه می پردازد. که یکی از دستگاه های ۷۰۰ شانه به صورت اختصاصی برای بازار خارج تولید میکند و تمام محصولات آن اختصاص به کلکسیون های مدنظر کشورهای حاشیه خلیج و ساینزهای نامتعارف است. مدیران این شرکت از قدیم که به تجربت فرش مشغول بودند چند ساله است که تصمیم گرفتند در کنار تجارت و کار بازرگانی به کار تولید نیز مشغول شوند و برای خود برنامه هایی نیز ترسیم کرده اند. گفت وگویی مجله کهن با ریاست این مجموعه را در ادامه می توانید مطالعه کنید.

در حال حاضر چه محصولاتی در مجموعه شما تولید می شود؟ هم از لحاظ شانه و تراکم هم طرح های کلاسیک و سنتی؟

شرکت ما دارای دو ماشین ۷۰۰ شانه و دو ماشین ۱۲۰۰ شانه است که یکی از دستگاه های ۷۰۰ ما کاملاً به صورت ثبتي کلکسیون و رساچه ما را تولید می کند و همه آن مشمول صادرات به کشورهای حومه و حوزه خلیج فارس می باشد. ۷۰۰ شانه با تراکم ۲۵۵۰ و ۳۰۰۰ و ۱۲۰۰ شانه پالت لایت و پالت تبریز با تراکم ۱۶۰۰ تولید شرکت ما می باشد.

به کدام کشورها صادرات دارید؟

با توجه به اینکه در واحد تولید و واحد طراحی چیزی به عنوان محدودیت برای خود تعریف نکرده ایم و هیچ گونه محدودیت در تولید و طراحی نداریم، توانسته ایم به ۱۷ کشور دنیا صادرات داشته باشیم و امید داریم طی سال آینده ۵ کشور به این تعداد بیافزاییم.

در حوزه صادرات با چه مشکلاتی درگیر هستید؟

صادرات فرش به کشورهای که کشور عزیز ما ایران با آنها روابط کاری و تجاری ندارد، رونق بسیاری دارد و متأسفانه خواسته فرش این کشورها توسط ترکیه تولید می شود و آن کشورها حجم خرید بالایی از فرش ماشینی دارند. مشکل دیگر مشکل بازگشت، اختلاف قیمت و نوسانات ارزی می باشد که بارها باعث ضرر و زیان شرکت های فرش شده سات و این نوسانات بسیار شدید و به ضرر تمام شرکت های کاشان هستند.

را به باقی کشورهای دنیا افزایش دهیم و به کشورهای دیگر وارد شویم. برای این کار ما یک برنامه ریزی در واحد تولید و همچنین واحد طراحی خود انجام داده ایم که بتوانیم هرچه زودتر کلکسیون و رنگ آمیزی های مختص این مناطق و کشورهای افرامه آوریم تا بتوانیم بازار صادرات را افزایش داده و به موفقیت های خود ادامه دهیم.

پیش بینی شما از نمایشگاه فرش امسال چیه و چه انتظاراتی دارید از این نمایشگاه؟

نمایشگاه امسال به نظر بنده با توجه به اطلاع رسانی اندک مطمئناً نسبت به سال های قبل کم باز خوردتر خواهد بود. برگزار کنندگان این نمایشگاه باید از چندین ماه قبل به صورت انبوهی تبلیغات آن را انجام می دادند که چنین اتفاقی رخ نداده است. اکنون با نقشه های خوب و شانه و تراکم و با طرح هایی از تمام سلاقی می توانیم بهترین باز خورد از این نمایشگاه را داشته باشیم.

برنامه شما برای حضور در نمایشگاه های جهانی همچون دمو تکس برای چند سال آینده چیست؟

در نمایشگاه دمو تکس هنوز شرکت بنده شرکتی نداشته است اما بنده برای دیدار از ۵ دمو تکس حضور داشته ام و از تمام مجموعه های نمایشگاه دمو تکس ترکیه، آلمان و چین بازدید کرده ام. در سال ۲۰۲۰ برنامه شرکت جهت حضور در نمایشگاه دمو تکس ترکیه و ثبت نام در آن انجام شد اما به دلیل بیماری کورونا به طور کامل لغو گردید.

اندکی در مورد مجموعه شاهکار درین خدمت مخاطبان کهن بفرمایید.

با سلام. گروه فرش شاهکار درین کاشان در سال ۱۳۷۹ با احداث یک گروه بازرگانی و خرید و فروش فرش ماشینی بنیان گزارده شد و از سال ۱۳۸۸ به صورت تولید فرش ماشینی در شهرک فتح المبین توسعه داده شد. این شرکت در حال حاضر با ظرفیت ۴ ماشین بافندگی آماده خدمات به کلیه مشتریان می باشد و همچنین این شرکت همچنان واحد تولید و واحد بازرگانی خود را حفظ و ادامه داده است و امروزه از پیشروان این صنعت می باشیم.

برنامه های مجموعه شاهکار درین با توجه به اوضاع بازار برای ۵ سال آینده چیست؟

شرکت شاهکار درین با توجه به پلان ۵ ساله ای که برای آینده خود تعریف کرده است، برنامه دارد طی ۵ سال آینده سویی فرش های لاکچری حرکت کند و صادرات خود را ادامه دهد. ما هم اکنون ششمین سالی است که جزو کاندیداهای نساجی ایران می باشیم. نقشه راه ۵ ساله ما حضور مداوم در تمامی نمایشگاه ها برای نشان دادن هنر و صنعت ایرانی و هنر و صنعت کاشان می باشد.

چه چشم اندازی برای مجموعه متصور هستید؟

با توجه به چشم اندازی که بنده به عنوان مدیرعامل شرکت دارم، به امید خدا طی پنج سال آینده با توجه به شهرهایی که ما اکنون در آنها نمایندگی فروش داریم بتوانیم این تعداد کیفیت

و مردم باطمینان خاطر خرید کنند. مردم ایران به لمس و نرمی فرش علاقه دارند و به این دلیل، نیاز به انجام خرید حضوری هست که در فضای مجازی قابل یافت نیست و امکان فروش فرش به صورت اینترنتی چندان زیاد نیست.

با توجه به وضعیت اقتصادی جامعه نگاه شما بیشتر معطوف به بازار خارجی هست یا بیشترین تمرکز شما به بازار داخل است؟

ما با یک برنامه ریزی برای شرکت و واحد فروش انجام داده ایم، حجمی از تولید را به سوی تولید و حجم بیشتری را به سوی تولید داخلی پیش برده ایم. غافل شدن از فروش داخلی اشتباه است چرا که یکی از بهترین بازارهای فرش ماشینی داخل ایران است اما به دلیل تحریم ها و تنگ شدن سفره های مردم قدرت خرید پایین آمده است که انشالله در سال های آینده برطرف شود. ما بیشتر راغب به بازار داخلی هستیم چرا که بازار داخلی ارزشمند و قدرتمند می باشد.

ایران رواج پیدا نکرده است و زمان زیادی باقی است تا بتوان فروش اینترنتی در حجم گسترده انجام داد؛ چرا که مشتری می خواهد از کیفیت فرش از طریق لمس مطمئن شود و کارها را از نزدیک ببیند. به همین دلیل از نظر بنده امروزه تا حجم گسترده فروش اینترنتی راه زیادی هست اما برای معرفی محصول ما یکی از پیشروان در برنامه های اینستاگرام، فیس بوک و امثالهم هستیم. به عنوان مدیر این مجموعه فقط معرفی محصول در دنیای مجازی را بسیار خوب و تأثیر گذار در فروش و تولید شرکت می دانم.

از دیدگاه شما در چند سال آینده امکان اینکه با توجه به اوضاع فرش هم به راحتی به صورت اینترنتی به فروش برسه هست؟

با توجه به پاسخ بنده به پرسش پیشین، به نظر بنده از امروز تا فروش اینترنتی گسترده فرش ماشینی فاصله زیادی هست؛ چرا که باید حتما فرهنگ و پایه فروشگاه اینترنتی فرش بنا شده

همچنین مشکل باربری هست که خدمات کافی به ما برای خیلی از کشورها ارائه نمی شود و بارهای ایران را به آن کشورها نمی برند. در نتیجه رساندن کالای ایرانی به این کشورها بسیار دشوار شده است.

در بازار داخل ترجیح میدید به صورت نمایندگی مستقیم فروشی داشته باشید یا هر فروشگاهیه که فرش خواست به صورت بنکداری به فروش برسانید؟

در کشور عزیز ما ایران هم اکنون ما ۶ فروشگاه جهت ارائه مستقیم به مصرف کننده داریم که متعلق به خود شرکت هستند. در بعضی مناطق به دلیل خیلی از مشکلات به صورت بنکداری خود شرکت بیشتر مایل به همکاری است.

برنامه ای برای فروش اینترنتی دارید؟

از نظر بنده در حال حاضر فرهنگ فروش اینترنتی فرش در



گفتگوی مجله کهن با آرش رحیم زادگان،
مدیر عامل شرکت رسپینا تجارت

واردات، بازوی مهم صنعت نساجی



واردات قطعات یدکی و نیز واردات ماشین آلات یکی از بخش های مهم کسب و کارهای تولیدی در کشور است که بخش صنعت نساجی نیز از این قائله مستثنا نیست. به خصوص که صنعت نساجی صنعتی پیشرو در کشور به شمار می رود و در بخش ماشین آلات وابستگی شدیدی به کشورهای اروپایی و چینی دارد. درواقع بخش عظیمی از مواد اولیه و ماشین آلات مورد نیاز از مبادی گمرک به کشور وارد میگردد و آشنایی و تسلط به این حوزه برای اکثر تولیدکنندگان ضروری به شمار می رود به همین منظور به سراغ آقای آرش رحیم زادگان مدیرعامل شرکت رسپینا تجارت رفیقیم تا به سوالات ما در زمینه واردات قطعات پاسخ دهند که در ادامه به طور کامل می آید.

محدودیت هایی که وجود دارد چیست؟

همان طور که ذکر شد، بزرگ ترین محدودیت این دوران، محدودیت ارسال ارز از طریق بانک ها و گشایش اعتبار می باشد که متأسفانه مشکلات بسیاری را ایجاد نموده است. با توجه به اینکه مواد اولیه و قطعات خط تولید شامل محدودیت های واردات نمی شود ولی کالاهایی وجود دارند که ارزش نیمایی شامل حال آنها نمی شود. ارگان تعیین کننده در این مسئله وزارت بازرگانی می باشد.

در حال حاضر امکان واردات از چه کشورهایی وجود دارد؟

واردات از تمامی کشورها در شرایط امروز آزاد می باشد و می توان واردات را انجام داد. البته محدودیت هایی برای بعضی از کالاهای کشورهای انگلستان، آمریکا و... وجود دارد که معمولاً مواد اولیه و قطعات خط تولید را شامل نمی شود. به خصوص برای تولیدکنندگان فرش و نساجی.

صادرات و واردات نمی توان تمامی آنان را در این محل ذکر نمود.

ابتدا باید مدارک خود از جمله فاکتور و لیست عدل بندی را آماده و کالا را آماده صادرات با توجه به درخواست خریدار نمود. پس از آن می توان با مراجعه به گمرکات کالا را ارسال نمود و یا از زیاب گمرک رادر صورت ارسال به صورت کامل، یعنی یک کانتینتر و یا یک کامیون، در محل کارخانه پلمب و ارسال نمود. پس از آن با مراجعه و یا درخواست در سایت اتاق بازرگانی هر استان، نسبت به اخذ گواهی مبدأ اقدام فرموده و بارنامه را از شرکت حمل دریافت کرده و برای خرید ارسال کرد. مهم ترین نکته مبادله مالی می باشد که با توجه به شرایط تحریمی متأسفانه از طریق بانک ها امکان پذیر نمی باشد. صادرکننده باید پروانه صادراتی را ثبت نماید و ارز حاصل از آن را در سامانه نیما به فروش رساند. بهترین امکان استفاده ارز برای واردات مواد اولیه و قطعات خط تولید می باشد.

واردات چگونه است؟

به منظور واردات ابتدا باید پروف فرم یا پیش فاکتور طبق فرمت و شرایط وزارت بازرگانی اخذ نمود و پس از ثبت نام در سامانه جامع تجارت به آدرس www.ntsww.ir بارگذاری کرد و اطلاعات را وارد نمود. باید توجه داشت که یکی از مزایای صادرات این است که می توان با استفاده از ارز صادرات، واردات انجام داد. در صورت عدم وجود صادرات می توان به صورت برات یعنی ارسال ارز به صورت آزاد استفاده نمود. شرکت های تولیدی امکان استفاده از ارز نیمایی از محل صادرات دیگران را نیز دارند. یکی از مواردی که می توان استفاده کرد واردات ماشین آلات دست دوم با الزام شرایط وزارت صنایع می باشد. از شروط مهم آن می توان به سال ساخت و نوع دستگاه و ماشین آلات مستعمل نام برد.

به صورت کلی چه قوانین و مقرراتی در حال حاضر برای واردات قطعات و ماشین آلات در کشور وجود دارد؟

به طور کلی و خلاصه واردات در ایران از مبادی قانونی به دو شکل انجام می پذیرد. با کارت بازرگانی و کارت مرز نشینی یا پیله وری. شرکت های تولیدی توجه داشته باشند که در صورت واردات و صادرات با کارت بازرگانی خودشان از مزایای بسیاری بهره مند می شوند.

شرایط اخذ کارت بازرگانی چگونه است؟

کارت بازرگانی در واقع اجازه واردات و صادرات به بازرگانان و یا شرکت های تولیدی می دهد. شرایط اخذ کارت بازرگانی در سایت به آدرس www.iccimair.ir موجود می باشد. البته هر استان و شهرستان های بزرگ اتاق بازرگانی مخصوص به خود دارند که برای اخذ کارت بازرگانی می بایست به آنها مراجعه نمود. مدارک مورد نیاز برای کارت بازرگانی شامل: ۱- روزنامه رسمی ۲- اساسنامه شرکت ۳- گواهی عدم سوء پیشینه مدیران ۴- گواهی مالیات ۵- گواهی ارزش افزوده و مدارک شخصی مدیران می باشد.

توصیه می گردد پس از اخذ کارت بازرگانی با مراجعه به اتاق های مشترک بازرگانی و عضویت در آنها از مزایای آن استفاده شود. از جمله مزایای اتاق های بازرگانی به خصوص در شرایط تحریم معرفی شرکت ها و بانک های معتمد در کشور مبدأ و یا مقصد می باشد همچنین اطلاعات نمایشگاه ها و مشتریان و فروشندگان و جلسات مشترک بین دو کشور بسیار مفید می باشد.

پرونده صادرات کالا با کمک کارت بازرگانی چگونه است؟

متأسفانه با توجه به تغییرات بسیار زیاد قوانین و محورهای

” باید توجه داشت که یک از مزایای صادرات این است که میتوان با استفاده از ارز صادراتی، واردات انجام داد. در صورت عدم وجود صادرات میتوان به صورت برات، یعنی ارسال ارز به صورت آزاد استفاده نمود

یکی از مهم‌ترین مشکلات بخصوص در امر صادرات عدم عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی و استفاده نکردن از تسهیلات تعرفه‌ای آن است.

مشکل بعدی وجود نام ایران در لیست سیاه FATF و معامله نکردن به علت مشکلات آن و نام ایران در لیست کشورهای است که پولشویی در آن انجام می‌پذیرد.

سخن پایانی؟

تمامی شرکت‌های تولیدی به منظور تسهیل و عدم امکان حل مشکلات در زمینه واردات و صادرات و قراردادهای خرید و باقی آن حتماً باید از کارشناسان زبده در این امور استفاده نمایند. یکی از نکات مهم توسط این کارشناسان رصد قوانین متغیر گمرک و ارگان‌های دخیل در واردات و صادرات و مطالعه در مورد قوانین کشورهایی که طرف معامله هستند، می‌باشد.

خاص، ارگان‌های مختلف مانند آزمایشگاه، استاندارد، بهداشت و حتی انرژی اتمی گاهی باید مجوز واردات و یا صادرات را صادر نمایند که معمولاً سرعت اخذ مجوزها بر زمان ترخیص اثر می‌گذارد. البته باتأسیس پنجره واحد فرامرزی در گمرک و حضور اکثر این ارگان‌ها اجرای اخذ مجوزها را تسریع نموده است.

بزرگ‌ترین کمک به تولیدکنندگان، ترخیص کالا با استفاده از ضمانت‌نامه بانکی و یا ترخیص نسبی و پرداخت هزینه‌های گمرکی پس از ۳ یا ۴ ماه می‌باشد که برای بازرگانان خوش‌نام که لیست آن از طرف گمرک اعلام می‌شود و تولیدکنندگان قابل دسترسی می‌باشد.

شرایط تحریمی چه تأثیری بر این پرونده گذاشته‌اند؟

اولین قدم در خرید یا حتی فروش کالا قرارداد و پرداخت تمام و یا قسمتی از ثمن معامله می‌باشد که با توجه به شرایط تحریم سخت و یا امکان ناپذیر شده است. نکته مهم در این زمان، بالاخص از طرف شرکت‌های اروپایی عدم واریز پول از حساب خریدار، چه واردکننده و چه تولیدکننده می‌باشد. با توجه به قوانین سختگیرانه در زمینه مالیات و پولشویی نمی‌توان از حساب شخصی و یا شرکتی وارد نمود اما کالا به نام دیگری ارسال می‌شود.

شرکت‌های حمل با توجه به عدم تعهد شرکت‌های بیمه بالاخص شرکت‌های کشتیرانی واردات و صادرات به مبادی ورودی ایران را سخت و یا متوقف نموده‌اند و متأسفانه نرخ حمل حدود ۳ یا ۴ برابر و حتی بیشتر بالا رفته است و رقابت در صادرات و هزینه واردات را بالا برده است.

شرکت‌های بیمه، بازرسی کالا و حمل و نقل از همکاری و سرویس دهی به شرکت‌های ایرانی طفره می‌روند که اولین دلیل آن عدم وجود راه پرداخت هزینه‌ها و تحریم شرکت‌های ایرانی می‌باشد.

تعرفه‌ای برای واردات قطعات یدکی وجود دارد؟ هزینه گمرکی به چه شکلی است؟

قبل از هر چیز نکته خیلی مهم نوع خرید و نوع قرارداد حمل می‌باشد که در کتاب انیکو ترنر موجود است و باید مورد مطالعه قرار گیرد. متأسفانه گاهی پیش می‌آید که در صادرات و واردات تفاوت EXW و FOB باعث ضرر بسیار می‌شود لذا بایستی واحدهای اطلاعات شرکت‌های تولیدی داده‌های خود را تکمیل کنند. پس نوع قرارداد حمل یا Terms of Delivery و نوع ارسال ارز یا Terms of Payment در قرارداد یا پیش فاکتور مشخص گردد.

لازم به توضیح است این قراردادها و همچنین شماره تعرفه‌های گمرکی در تمامی جهان یکسان سازی شده است. البته به طور مثال در تعرفه‌های گمرکی دو رقم آخر از سمت راست مربوط به هر کشور است. مأخذ تعرفه‌های وارداتی مواد اولیه و قطعات خط تولید اکثراً بین ۵ تا ۱۵٪ متغیر می‌باشد. نکته مهمی که وجود دارد این است که اگر کالایی استفاده تمام داشته باشد مثل بلبرینگ مأخذ تعرفه خود را دارد. چون گاهی واردکنندگان و تولیدکنندگان عزیز محاسبه خود را براساس واردات قطعات خط تولید که ۵٪ می‌باشد، انجام می‌دهند اما پس از رسیدن کالا به گمرک و در زمان ترخیص آن متوجه می‌شوند که کالا به طور مثال شامل ۲۰٪ تعرفه می‌شده است و متحمل ضرر و زیان می‌شوند.

دولت چه تسهیلاتی را در اختیار بازرگانان قرار داده است؟

دولت با عرضه ارز و تسهیلات در زمینه زمان و شرایط ترخیص می‌تواند به تولیدکنندگان در امر صادرات و واردات کمک کند. باید توجه داشت که گمرک تنها اجراکننده می‌باشد و در زمینه واردات



اسپانسر این شماره مجله کهن:



فرش شاهکار دَرین

پارامترهای موثر بر تطبیق شید رنگ نخ تولیدی با نمونه‌ی مرجع
نواوری‌های شرکت‌های سازنده ماشین آلات صنعت بافندگی
از قافله عقب نهانید

سرمایه‌گذاری در نواوری صنعت نساجی و پوشاک
ارتقای ماشین آلات مستعمل صنعت نساجی جهت تولید انواع نخ‌های فانتزی
فضای مجازی از بهترین ویتترین‌ها برای کسب و کارها
تاثیر کرونا بر صنعت نساجی و راهکارهایی برای مواجهه با آن

رد پای کلاریس در بازار فرش
ماشین آلات بافت پارچه
فرآیند مهندسی معکوس



مقالات

یک: کنترل مواد اولیه

الف: الیاف

۱) شفافیت (BRIGHTNESS)

ابتدایی ترین و بدیهی ترین نکته برای شروع رنگرزی در نظر داشتن شفافیت الیاف نمونه ی مرجع و تطبیق آن با الیاف مورد استفاده برای رنگرزی و تولید نخ است. الیاف فرشی اگر بلیک عموماً به ترتیب جذب رنگ و شفافیت بیشتر به پنج دسته تقسیم میشوند:

(ماده ی سفید و روشن اکسید تیتانیم TiO_2 به عنوان رنگدانه ی مات کننده در پر و سه ی تولید اکرلیک به ترکیبات آن افزوده میشود این ماده با ضریب شکست بالا قادر به تبدیل انعکاس نور به پخش و انتشار نور است که منجر به نمایش رنگ مات شده و دسته بندی زیر رابه و جود می آورد)

سوپر برایت (SUPERBRIGHT)

برایت (BRIGHT)

کوآتر دال (QUARTERDULL)

سمی دال (SEMIDULL)

دال (DULL)

۲) شناسه ی ترکیب و تولید الیاف (mergenumber)

با تغییر شناسه ی سری تولید و ترکیب الیاف که روی عدل هائیت می گردد شفافیت و فام الیاف خام تا حد قابل توجهی تغییر می یابد لذا باید رنگرزی همه بچ های (batch) های یک رنگ با یک merge number مشترک صورت گیرد. همینطور کنترل رنگ مقطع عرضی الیاف خام با تغییر عدل در رسیدن به شید مطلوب بالاخص در رنگ های حساس و رنگرزی روی الیاف برایت و سوپر برایت توصیه می گردد.

۳) ظرافت الیاف (denier)

با افزایش ظرافت الیاف در نتیجه افزایش سطح مخصوص (سطح مخصوص به دو صورت سطح در واحد حجم و یا سطح در واحد جرم تعریف میشود) سطحی از لیف که در معرض محیط بیرون قرار میگیرد بیشتر شده و در نهایت منجر به افزایش سرعت جذب رطوبت و مواد از محیط خواهد شد در این صورت با افزایش ظرافت الیاف سرعت جذب رنگ در حمام رنگرزی افزایش می یابد و در نتیجه زمان رمق کشی در حمام رنگ کاهش خواهد یافت.

بعلاوه آگاهی از نحوه ی تولید الیاف اکرلیک نیز حائز اهمیت است برای مثال نمونه الیافی که به روش ترریسی تولید می شوند جذب رنگ بیشتری نسبت به روش خشک ریزی دارند.

ب) رنگزا

مواد رنگزای بازیک بهترین انتخاب برای رنگرزی الیاف اکرلیک هستند در رنگرزی اکرلیک با مواد رنگزای بازیک بین آنیون های لیف و کاتیون مواد رنگزا یک پیوند یونی قوی شکل میگیرد. در نظر داشتن پارامترهای ویژه ی رنگزاها که در کاتالوگ ها درج میگردد پیش از استفاده از آنها لازم و ضروری است به عنوان مثال درجه ی سازگاری رنگزا (THE K VALUE) که سرعت جذب رنگزا توسط لیف را نشان میدهد امکان یا عدم امکان ترکیب دو رنگ را تعیین می کند. اما آنچه که حین رنگرزی اهمیت می یابد دقت در توزین رنگ و اطمینان از درستی نسخه ی رنگرزی و ایجاد تغییرات درست در نسخه جهت رنگرزی بچ های بعدی است. نسخه ی اولیه ی رنگرزی در دیگ از طریق نسخه ی نمونه نخ های آزمایشی تعیین می گردد، این نمونه ها عموماً در اندازه های بسیار کوچک (پنج گرم تا ده کیلو گرم) تهیه میشوند بنابراین جهت تبدیل نسخه ی آزمایشی به نسخه ی رنگرزی در دیگ باید اختلافات ناشی از ارائه ی نسخه ی رنگرزی نخ برای رنگرزی الیاف، اختلاف فشار و L-R (نسبت حجم کالا و حمام رنگرزی) دستگاه های نمونه رنگ کنی با دیگ و... را در نظر داشت و باید دانست که عدم تطبیق کامل شید رنگ بچ اول با نمونه ی مرجع دور از انتظار نیست.



پارامترهای موثر بر تطبیق شید رنگ نخ تولیدی با نمونه ی مرجع

مینا طارمی

کارشناس مهندسی
نساجی کرایش شیمی
و رنگ



با بررسی مباحث علمی و تئوریک در حوزه ی الیاف اکرلیک به طور خلاصه می توان گفت الیاف اکرلیک الیافی هستند که غالباً ۸۵ درصد آنها را مونومرهای اکرلونیتریل acrylonitril (اکریلونیتریل ماده ای شیمیایی با فرمول شیمیایی CH_2CHCN که در اقتصادی ترین روش از واکنش پروپیلن با آمونیاک و هوا در حضور کاتالیست در یک بستر سیال تشکیل میشود) و بقیه آن را عموماً ترکیبات وینیل، متیل متاکریلات، اسید اکرلیک و... تشکیل می دهند، این ۱۵ درصد جهت اصلاح ویژگی های مکانیکی و بهبود خواص رنگ پذیری به ساختار اکرلیک افزوده میشوند.

به عنوان مهم ترین و موثرترین خواص فیزیکی و شیمیایی اکرلیک در رنگرزی آن ها میتوان به آب گریز بودن و مقاومت این دسته الیاف در برابر اسیدها، حلال ها، اکسیدکننده ها و حرارت بالا اشاره کرد.

در حال حاضر بزرگترین دغدغه ی مجموعه های رنگرزی، یکنواختی الیاف رنگی و تطبیق شید رنگ (فام، عمق و شفافیت) نخ تولیدی نهایی با نمونه نخ مرجع می باشد. بدیهی است که آگاهی از پارامترهای موثر بر رنگ نخ نهایی و کنترل آنها اقدام اصلی جهت حصول نتیجه ی مطلوب خواهد بود. این پارامترها در چهار دسته مورد بررسی قرار میگیرد:

یک: کنترل مواد اولیه

دو: کنترل حمام رنگرزی

سه: کنترل گراف حرارتی دیگ بخار و تنظیمات سایر دستگاه ها

چهار: کنترل عوامل موثر بر شید رنگ در مراحل ریسندگی

دو: کنترل حمام رنگریزی

الف: آب مصرفی

آب مصرفی رنگریزی حتما قبل از مصرف با مواد سختی گیر نرم میگرد مواد معدنی موجود در آب علاوه بر ایجاد رسوب در دیگ های بخار و لوله های آب و ایجاد خوردگی و کاهش مقاومت الیاف با ایجاد مواد شیمیایی جدید در اثر پیوند با رنگها و مواد تعاونی باعث ایجاد نایکخواختی و تغییر فام در رنگریزی خواهند شد. بنابراین کنترل روزانه سختی آب توسط اپراتور دیگ های بخار ضرورت دارد.

ب: رنگریزی با پساب

رنگریزی با پساب بیج های پیشین در کارخانجات رنگریزی الیاف اکریلیک برای صرفه جویی در مصرف آب و همینطور محدودیت استخرهای تصفیه خانه امری اجتناب ناپذیر است، قاعدتا پساب، حاوی آبرنگ و مقادیر باقی مانده ی مواد تعاونی است که نمی توان از تاثیر آنها در شید جدید چشم پوشی نمود در رنگریزی رنگ های روشن و حساس با مصرف مقادیر کم، رنگ برای کنترل شید دلخواه بهتر است از آب جدید استفاده گردد.

ج: کنترل PH

رنگریزی اکریلیک در PH چهار و نیم تا پنج صورت میگیرد. برای حفظ PH حمام در این بازه باید، بسته به نوع اسید مصرفی بین نیم تا دو درصد وزن کالا به حمام اسید افزود. PH بالا در حمام منجر به کاهش جذب رنگ خواهد شد.

د: مواد تعاونی

بین مواد تعاونی مصرفی در رنگریزی اکریلیک (نرم کننده، دیسپرس کننده، ضد کف و ریتارد) ریتارد نقش اساسی دارد این ماده که خواص شیمیایی مشابه با رنگدانه های بازیک دارد از طریق رقابت با رنگدانه ها برای ایجاد پیوند با الیاف در دمای بحرانی از سرعت جذب رنگرزی کاه و باعث کنترل پراشت رنگرزی و یکنواختی می گردد. میزان مصرف مواد تعاونی باید طبق مقادیر توصیه شده در کاتالوگ ها و با در نظر داشتن شرایط موجود در هر کارخانه محاسبه گردد.

سه: کنترل گراف حرارتی دیگ بخار و تنظیمات سایر دستگاه ها

کیک الیاف اکریلیک با پرس (stamp) شدن الیاف با ارتفاع و وزن معین (متناسب با اندازه ی سید دیگ بخار) در دمای ۷۰ تا ۸۰ درجه آماده میشود. پس از آماده سازی الیاف و حمام رنگریزی، نوبت به اعمال گراف های حرارتی می رسد، به طور کلی گراف مناسب، گرافی است که در آن نشر رنگدانه ها به طور منظم و هماهنگ با افزایش دما صورت پذیرد. برای تعیین گراف مناسب (بعنوان مهم ترین پارامتر موثر بر یکنواختی) اولین نکته در نظر داشتن دمای بحرانی است.

در رنگریزی الیاف اکریلیک، در دمای بین ۸۵ تا ۸۸ درجه، تمایل جذب رنگدانه ها به لیف به قدری افزایش می یابد، که تقریباً تمام مولکول های رنگرزی در فاصله زمانی کمی توسط الیاف، جذب و تثبیت میشوند. این دما دمای بحرانی نامیده میشود. برای تعیین زمان دقیق دمای بحرانی، باید پساب دیگ رنگریزی را از شروع پروسه ی رنگریزی مورد بررسی قرار دهیم. دمای که رنگ پساب در آن ناگهان کاهش چشم گیری نسبت به دماهای پیشین داشت، دمای بحرانی و اولین توقف گراف را تعیین خواهد کرد. (با توجه به حساسیت الیاف tow اولین توقف زمانی بین ۸ تا ۱۰ دقیقه و برای الیاف staple میتواند بین ۳ تا ۶ دقیقه باشد).

گراف را با شیب ملایم و اختلاف دمای ۲ تا ۳ درجه ادامه میدهم و در هر مرحله توقف داده و در ابتدا و انتهای هر توقف، پساب دیگ بررسی میگرد و زمانی که آبرنگ سفید گردید جهت جذب کامل رنگ توقف نهایی را (به ترتیب شید روشن تا بسیار تیره میتوان توقف را بین ۱۰ تا ۶۰ دقیقه در نظر گرفت) اعمال نموده و سپس خنک کاری را آغاز میکنیم. سفید شدن رنگ پساب (روشن ترین حالت آن) برای شیدهای بسیار روشن در دمای ۹۵ درجه، برای شیدهای متوسط در دمای ۹۵ تا ۱۰۲ درجه و برای شیدهای تیره در دمای ۱۰۲ تا ۱۰۶ درجه، اتفاق می افتد. برای شیدهای متوسط رنگ پساب از دمای ۹۰ درجه تا ۱۰۰ درجه تغییرات چندانی نخواهد داشت و میتوان این ده درجه را بدون توقف یا یک توقف در نظر گرفت. الیاف پس از خروج از دیگ و آنگهی در دستگاه خشک کن خشک شده و برای ورود به سالن های ریسندگی عدل بندی میشوند (الیاف tow غالباً در بانک ها و سیدهای مخصوص به سالن ریسندگی منتقل میشوند) باید برای اجتناب از خشکی یا رطوبت بیش از حد الیاف، دما و پخش حرارت دستگاه خشک کن در حال کنترل باشد تا الیاف با رطوبت استاندارد دوارد مراحل ریسندگی شوند.

چهار: کنترل عوامل موثر بر شید رنگ در مراحل ریسندگی

۱) بررسی ثبات رنگ

از آنجایی که الیاف اکریلیک در ریسندگی در معرض عملیات حرارتی (اتوی خشک و حرارت در مرحله بر (breaker) و حرارت مرطوب و بخار در هیت ست (heat set)) قرار میگیرند و حرارت عموماً موجب مهاجرت مواد رنگرزی و تخریب برخی از آنها میگردد، بنابراین تغییر فام (عمدتاً کاهش عمق فام) در این مراحل امری اجتناب ناپذیر است. بنابراین میزان تغییرات رنگ بر اثر عملیات حرارتی باید بررسی گردد و میزان رنگ مصرفی در نسخه ی رنگریزی بر اساس تغییرات پیش رو در ریسندگی در نظر گرفته شود.

۲) بررسی ویژگی های نخ

شید مقطع عرضی نخ تا حد قابل توجهی تحت تاثیر ظرافت، تعداد لا و تاب نخ است، بنابراین برای مقایسه دقیق شید رنگ دو نخ درون یک بایوژی های یکسان داشته باشند علاوه بر مقاطع عرضی آنها باید در یک اندازه و با یک فشردگی تهیه شده و در نور مناسب مورد بررسی قرار بگیرد. در نهایت باید گفت با وجود پیچیدگی کنترل تاثیر مراحل طولانی تولید نخ رنگی بر شید نهایی محصول و تاثیر عوامل محیطی و سلیقه ای در تشخیص اختلافات کوچک شید رنگ، تمام تلاش مجموعه های رنگریزی و ریسندگی اکریلیک برای نخ فرشی، تطبیق حداکثری رنگ نخ تولیدی با نخ مطلوب تولید کنندگان فرش است.

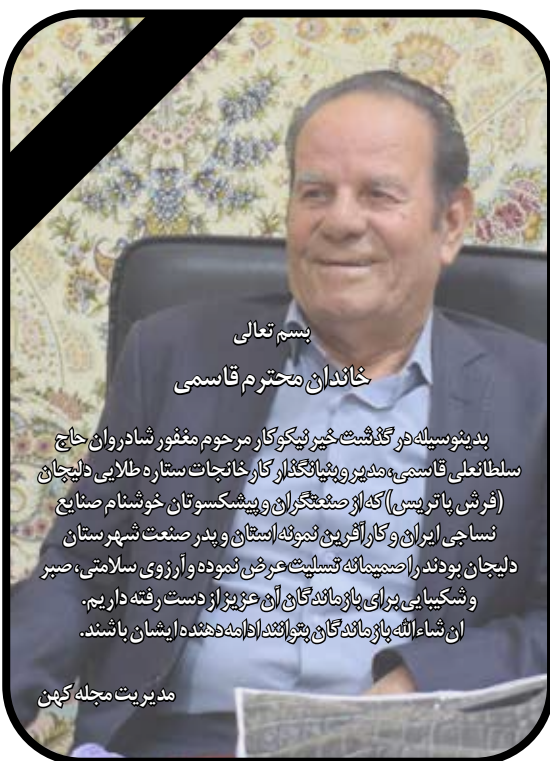
ادامه از صفحه ۱۰

شرکت های ایرانی چقدر در این ویتترین های مجازی حضور دارند؟ اما امروز به توسعه فضای مجازی و انواع پلتفرمهای مناسب برای هر نوع کسب و کار و هدفی دیگر چندان نیازی به حضور فیزیکی افراد در کشور های مقصد نیست و شرکت های بیشتر بایستی به معرفی خود از طریق ویتترین های موجود در فضای مجازی بپردازند.

اما کسب و کار های ما در حوزه فرش چه میزان در این ویتترین ها حضور دارند؟ با نگاهی به وبسایت های شرکت های تولید کننده متوجه خواهیم که فقط تعداد محدود و انگشت شماری از میان هزار و پانصد شرکت تولید کننده فرش ماشینی مجهز به یک وبسایت حرفه ای هستند، مسئله ای که ده سال قبل به اندازه امروز مهم نبود. در این بین بسیاری از شرکت های حتی وبسایت و یا صفحات اجتماعی ندارند که از طریق آن بتوانند به معرفی کسب و کار خود بپردازند. تعداد زیادی شرکت نیز وجود دارد که با وجود داشتن وبسایت و صفحات اجتماعی همچنان شیوه استفاده از آن را به درستی نمیدانند و لزومی نیز به سر مایه گذاری در این زمینه نمی بینند و برنامه مشخصی نیز نه تنها در این زمینه بلکه برای توسعه کسب و کار خود ندارند. البته سختی های مشکلات اقتصادی رانیز نمی شود منکر شد.

تغییر در شیوه حضور شرکت ها در بازار های مختلف

قطعا نمایشگاه های بین المللی از مهم ترین فضاها برای حضور و معرفی محصولات برندها و شرکت های تولیدی مختلف به شمار می رود. اما در یکسال گذشته به دلیل ویروس کووید-۱۹ این امکان در کل دنیا فراهم نبود و بسیاری از این نمایشگاه بر گزار نشدند و به جای آنها وبسایت ها و نمایشگاه های مجازی پدید شدند و این برای بسیاری از شرکت ها که به دلایل مالی و دیگر مشکلات قادر به حضور در دیگر کشور ها نبودند فراهم شد تا با استفاده از این پلتفرم ها به معرفی خود بپردازند. مطابق با آخرین اخباری که از نمایشگاه های مختلف حوزه نساجی اطلاع داریم شیوه مجازی در سالهای آینده نیز برای برگزاری نمایشگاه ها به کار گرفته خواهد شد و در کنار نمایشگاه حضوری این سبک رویداد هانیز با توسعه هایی همراه خواهد شد.



بسم تعالی
خاندهان محترم قاسمی

بدینوسیله در گفتگو با کار محرم مغفور شادروان حاج سلطانعلی قاسمی، مدیر و هیئت مدیره کارخانجات ستاره طلایی دلیچان (فرش پاتریسی) که از صنعتگران و پیشکسوتان خوشنام صنایع نساجی ایران و کارآفرین نمونه استان و پدر صنعت شهرستان دلیچان بودند را صمیمانه تسلیت عرض نموده و آرزوی سلامتی، صبر و شکیبایی برای بازماندگان آن عزیزان را دستارفته داریم. ان شاء الله بازماندگان پخته اند ادامه دهند ایشانشان باشند.

مدیریت مجله کهن

در غرفه آیتما، ایرجت ۲-A۹۵۰۰/۳۴۰cm روتختی و ۲-A۹۵۰۰/۱۹۰cm یک پارچه لباسی را می‌بافت. چهار دستگاه رایپر R۹۵۰۰-۲- در عرض های مختلف از ۱۹۰ سانتی متر تا ۳۴۰ سانتی متر - پارچه‌های جین، پیراهن، تودوزی ژاکارد و حوله‌های ساحلی ژاکارد را می‌بافتند.

در غرفه Itematech، ماشین آلات در حال بافت پارچه فیلتر، ژئوتکستایل، پارچه فیلتر سنگین و پارچه مبلمان بودند. دستگاه UniRap، که قبل از پیوستن به Itema توسط Panter به نمایش گذاشته شده بود، یک رایپر مثبت است. در ITMA ۲۰۱۹، UniRap در حال بافت یک پارچه مبلی از تار پارچه‌ای و نخ بود به صورت باز و تاب صفر بود. دانشمندی خطی تارها و نخ‌های پود ۱۰۰۰ تکس و تراکم تار و پود ۶۷/نخ در سانتی متر بود. برای صاف نگه داشتن جهت نخ تار، از میللیک‌های مخصوص با چشمی صاف استفاده می‌شود. از یک تغذیه کننده پود با بسته چرخشی نیز استفاده شد تا نخ پود بدون اضافه شدن پیچ و تاب، صاف بماند. از این دستگاه می‌توان برای بافتن نخ‌های ساخته شده با الیاف با عملکرد بالا مانند کولار، کرین یا زیلون استفاده کرد.

ماشین بافندگی رایپر مدل R۹۵۰۰-۲ آیتما

آیتما همچنین Discovery را معرفی کرد که یکی از اصلی‌ترین جاذبه‌های بافندگی در این نمایشگاه بود. در حالی که این شرکت از فناوری پودگذاری با عنوان «ماکو پرواز مثبت ۳» نام برد، این دستگاه از بسته‌های نخ پود ثابت و دستگاه‌های رزرو نخ پود، که از ویژگی‌های بافت بدون ماکواست استفاده می‌کند. بنابراین، دستگاه شبیه دستگاه پروژکتایل بدون ماکو همراه با گرپر است.

در حالی که در این دستگاه از یک پرتابه به عنوان وسیله پودگذاری استفاده می‌شود، شتاب دهی به آن توسط مکانیزم کاملاً متفاوتی انجام می‌شود. پرتابه توسط یک میله شتاب می‌گیرد - اصطلاحاً «میله پودگذار ۴»، که به صورت افقی در یک شیار حرکت می‌کند. میله با پرتابه تماس داشته و آن را برای تأمین شتاب کافی در فاصله مشخصی حرکت می‌دهد، سپس حرکت خود را معکوس می‌کند و در نتیجه پرتابه را با نخ پود پر می‌کند. تماس بین میله پودگذار و پرتابه در مسافت و زمان معین می‌تواند سبب ایجاد حرکت نرم‌تر با شتاب تدریجی باشد تا ضربه ناگهانی که در یک ماشین پروژکتایل سنتی دیده می‌شود را نداشته باشد. همچنین مشابه یک ماشین پروژکتایل سنتی، Discovery چندین پرتابه را در خود جای داده است و قرار دادن آن از سمت چپ دستگاه انجام می‌شود.

شرکت پیکانول ۵ مستقر در بلژیک در غرفه خود ۱۰ ماشین بافندگی راه نمایش گذاشت. پنج دستگاه از این ماشین‌ها ایرجت بود که شامل دو دستگاه OmniPlus-i-۴-D-۱۹۰۰، یکی بافت پارچه صندلی ماشین و دیگری پارچه پوپلین، یک OmniPlus-i-۴-R-۱۹۰۰ بافت پارچه چتر نجات، یک OmniPlus-i-۴-P-۲۸۰۰ بافت پارچه ورق و یک OmniPlus-i-۴-P-۱۹۰۰ بافت پارچه‌ای با وزن پایین می‌شدند.

ماشین بافندگی OmniPlus-i-۴-D-۱۹۰۰ پیکانول

پنج ماشین دیگر به نمایش درآمده، دستگاه‌های رایپر بود که شامل OmniMax-i-۴-R-۲۲۰ برای بافت پارچه ای جین، OmniMax-i-۴-P-۵۴۰ برای بافت پارچه‌ای از مواد نسوز، OmniMax-i-۱۲-J-۱۹۰۰ برای بافت پارچه روکش صندلی ژاکارد، OmniMax-i-۸-Terry-۲۶۰ برای بافت حوله پرزدار ژاکارد و OmniMax-i-۴-R-۴۶۰ برای بافت پارچه‌ای روکش دار می‌شدند. دامنه سرعت پودگذاری برای ماشین‌های ایرجت از ۱۹۱۴ تا ۲۵۳۵

Positive Flying Shuttle	3
picking bar	4
Picanol	5



نوآوری‌های شرکت‌های سازنده ماشین‌آلات صنعت بافندگی

فاطمه معتمدی
تحریریه نشریه کهن



نمایشگاه ITMA همیشه به معنای ظهور فناوری‌های جدید است. در آخرین دوره، پیشرفت‌های صنعت نساجی با استفاده از فن‌آوری‌های نوآورانه، تشکیل دیجیتالی پارچه‌ها و لباس‌ها، چاپ دیجیتالی، یافتن راه حل برای نگرانی‌های ثابت، شکل‌گیری محصولات نوآورانه، مانند پارچه‌های الکترونیکی، سه بعدی و پوشاک ورزشی، و نرم افزار توصیف شد.

در طول ITMA، غرفه‌ی مربوط به بافندگی از بازدید خوبی برخوردار بود. تولیدکنندگان عمده ماشین‌آلات، ماشین‌های متنوعی را جهت تولید محصولات تارپودی برای پوشاک، منسوجات خانگی و منسوجات فنی به نمایش گذاشتند و فناوری‌های خود را به بازار عرضه کردند.

فناوری‌های بافندگی ارائه شده در نمایشگاه ITMA

شرکت دورنیر ۱ مستقر در آلمان در ITMA ۲۰۱۹ سه دستگاه ایرجت A۱ و دو دستگاه رایپر P۲ با تولید طیف متنوعی از پارچه برای لباس، منسوجات خانگی و منسوجات صنعتی به نمایش گذاشت. دستگاه P۲ نوع ATKN/SG۳۴/۱۹۰cm در حال بافت پارچه مبلی بود و P۲ نوع TKN/ED۴/۲۶۰cm به ترتیب پارچه پوشش را با نرخ پودگذاری (FIR) ۹۲۵ و ۱۱۴۴ متر در دقیقه می‌بافتند.

ماشین بافندگی دورنیر

شرکت آیتما ایتالیا ۲، دو دستگاه ایرجت ۲-A۹۵۰۰ و چهار دستگاه بافندگی رایپر ۲-R۹۵۰۰ را به نمایش گذاشت و همچنین یک دستگاه ۲-R۹۵۰۰، دو دستگاه هرکول و یک دستگاه UniRap در غرفه مربوط به این شرکت نمایش داده شدند.

Lindauer Dornier GmbH	1
.Itema S.p.A	2

ترتیب ۲۵۹۶ و ۱۹۴۷ متر در دقیقه می‌بافت.

نواربافی برای یک کاربرد هوشمند

در ITMA ۲۰۱۹، Jakob Müller AG مستقر در سوئیس دستگاه نواربافی خود را با نام NFM® مجهز به دستگاه پودگذار با عملکرد چند جهت ۹ (MDW) نشان داد.

این ماشین در حال بافت پارچه‌ای بود که شامل دو نخ رسانای الکتریکی از ترکیب نخ‌های الکترونیکی پلی استر و مس / نقره (e-yarns) بود. این دو نخ به طور مستقل از حرکت دهنده اصلی در حال حرکت بودند که هر کدام یک راهنما را اختیار داشتند. یک حرکت استراتژیک را می‌توان از قبل برنامه‌ریزی کرد تا نخ‌های الکترونیکی را از شانه بیرون بیاورد، به فاصله مشخص شده و انتخاب شده در هر دو طرف حرکت کند و پایین تر باشد تا با نخ پودر هم آمیخته شود. حرکت محاسبه شده راهنماهای نخ‌های الکترونیکی منجر به تشکیل منطقه‌ای می‌شود که با نخ‌های رسانای الکتریکی توزیع شده و روی الگوی پارچه مورد نظر توزیع شده است. مس و نقره مواد ضد باکتری و رسانای الکتریکی هستند و محصولاتی با چنین ویژگی‌هایی ممکن است به عنوان روکش کفش برای گرم شدن استفاده شوند. از پارچه‌هایی با مدارهای رسانای الکتریکی می‌توان برای اتصال دستگاه‌هایی در پارچه الکترونیکی استفاده کرد که طیف وسیعی از کاربردها را دارند. بر چسب‌های Muller Velvedge با استفاده از سیستم جدید بافت چندبعدی (MDW) تولید شده است، دارای لبه بسیار نرم بوده و به طور ایده‌آل برای لباس‌هایی که مستقیماً در تماس با پوست هستند مناسب هستند.

بافتگی سه بعدی

در ITMA اخیر، شرکت‌های بیشتری نسبت به نمایشگاه‌های قبلی در زمینه سه بعدی بافی مشارکت داشتند.

مرکز توسعه تحقیقات مهندسی ۱۰، جمهوری چک، دستگاه جدید ایرجت را به بافت پارچه‌های سه بعدی با فاصله ثابت یا متغیر بین صفحه‌ای بالایی و پایینی پارچه نشان داد. در این دستگاه دو چله نخ تار استفاده می‌شود؛ یکی برای تغذیه نخ‌های تار برای صفحات بالایی و پایینی پارچه و دیگری برای تغذیه نخ‌های تار برای پایل‌ها. برنامه‌های کاربردی بالقوه برای پارچه‌هایی با فاصله مناسب بین دو لایه شامل قایق‌های بادی از انواع مختلف، اسکله، تشک، کیسه‌های ضد سیل و بالا بر از جمله برنامه‌های دیگر است. در حال حاضر، صنعت قایق‌های بادی از تکنیک دوخت قطره برای فاصله دو پارچه استفاده می‌کند. در این حالت از سوزن‌های زیادی برای اتصال دو پارچه پایه استفاده می‌شود. دستگاه‌های دوخت و مراحل تنظیم پیچیده و طولانی هستند و برداشتن و جایگزینی سوزن‌ها ممکن است بیش از ۲۰ روز طول بکشد. پارچه‌های سه بعدی که با استفاده از فرآیند بافتندگی VÜTS تولید می‌شوند، با هندسه دلخواه بسیار سریع‌تر و راحت‌تر طراحی و شکل

متر در دقیقه بود. و برای دستگاه‌های رایپر، به استثنای دو دستگاه بافتندگی ژاکارد و روکش صندلی که طبق تغییرهای طراحی و نوع نخ با سرعت متغیر در حال کار بودند، از ۱۴۵۶ تا ۱۴۴۸ متر در دقیقه بود. پیکانول ماشین بافتندگی OptiMax-i برای بافت پارچه‌ی جین با پودگذاری تقریباً دیجیتالی ساخت. قسمت تغذیه نخ پودر مجهز به یک صفحه نمایش قابل برنامه‌ریزی برای کنترل کشش ۶ (TED) با تنظیم دیجیتال ترمز برای کنترل کشش نخ در هنگام پودگذاری است. این طراحی به کاربر اجازه می‌دهد تا تنش ایده‌آل برای یک نخ پود خاص را برای تولید مجدد در آینده ذخیره و کنترل کند. این دستگاه همچنین مجهز به درب باز کن الکترونیکی راست گیر ۷ (ERGO) است که به صورت الکترونیکی تنظیم می‌شود تا دهانه گیرنده را به صورت دیجیتالی تنظیم کند تا طول ضایعات نخ پود را در محل نگهداری سمت راست پارچه به حداقل برساند. علاوه بر این، دستگاه با ارائه دهنده پودگذاری QuickStep مجهز شده است که به شما اجازه می‌دهد تا زمان‌های مختلف را برای پودگذاری و استراحت به صورت دیجیتالی برنامه‌ریزی کنید.

شرکت اسمیت ۸ مستقر در ایتالیا پنج دستگاه به نمایش گذاشته است. چهار دستگاه در غرفه آن نشان داده شد و یک دستگاه در غرفه وندویل به نمایش در آمد. یکی از این دستگاه‌ها ماشین تک رایپر ONE با عرض شانه ۱۹۰ سانتی متری و سیستم پرواز آزاد بود (یعنی برای حمایت از رایپر در هنگام قرار دادن پارچه به هیچ راهنمایی احتیاج نیست).

در ITMA ۲۰۱۹، شرکت صنایع توپوتا مستقر در ژاپن ماشین‌های ایرجت JAT ۸۱۰ را به نمایش گذاشت که در ITMA ۲۰۱۵ به نمایش در آمده بود. سه مورد از این ماشین‌ها شامل یک JAT ۸۱۰ ES-ET-AT که سه حوله حمام کنار هم می‌بافت، یک JAT ۸۱۰ DE-EF-6SF برای بافت پارچه پرده‌ای تار پودی و یک ماشین JAT ۸۱۰ EC-EF-۴F برای بافت میلی‌راتشیکل می‌دهد. علاوه بر این، این شرکت ماشین جدیدی را به عنوان دستگاه بافتند ایرجت "JAT New Concept" معرفی کرد. این شرکت اظهار داشت که این دستگاه نسل بعدی ایرجت آن است که به دنبال اتوماسیون، کارخانه هوشمند و فناوری بوم است.

شرکت Tsudakoma مستقر در ژاپن سه ماشین بافتندگی ایرجت ZAX ۹۲۰۰۱ را در این نمایشگاه عرضه کرد. یکی از ماشین‌آلات، ZAX ۹۲۰۰۱-CF-۱۹۰۰۰ برای بافتن پارچه صنعتی با استفاده از مونوفیل‌منت‌های پلی اتیلن ظریف با دانسیته‌ی خطی ۳۳ دسی تکس بود که هر دو جهت تار و پود را با سرعت ۱۲۰۰ ppm تشکیل می‌دهد. به طور معمول، از واترجت برای پودگذاری مونوفیل‌منت‌های ظریف استفاده می‌شود. ماشین دوم، یک دستگاه ZAX ۹۲۰۰۱-۱۹۰۰۰-۴C-D۱۶ برای بافتن پارچه‌های مبلمان با سرعت ۱۳۰۰ ppm یا ۲۲۱۹ متر در دقیقه بود. ماشین سوم، یک دستگاه ZAX ۹۲۰۰۱-Terry-۲۸-AC، سه پارچه ژاکارد پارچه‌ای کنار هم را با ۱۰۰۰ ppm برای بخش‌های پرزدار و ۷۵۰ ppm برای بخش‌های کناره، یابه

tension display	6
Electronic Right Gripper Opener	7
Smit S.r.l	8

می‌گیرند. ۲D Ltd Optima مستقر در انگلیس، یک شرکت جدید است که در سال ۲۰۱۸ تأسیس شده است. این شرکت طیف وسیعی از ماشین‌های بافت سه بعدی را برای شکل گیری پیش فرم‌ها برای صنعت کامپوزیت طراحی و توسعه داده است. Optima ۵۰۰/۱۵۰ آن از یک سیستم ماکو برای قرار دادن پودر و یک سیستم تشکیل دهنه ژاکارد را با یک رابط کاربر الکترونیکی برای ورودی پارامتر ساختاری استفاده می‌کند که انعطاف پذیری طراحی پیش فرم را فراهم می‌کند.

۲D Optima ماشین‌های بافتندگی ملولار را ارائه می‌دهد که می‌تواند پارچه‌های ضخیم سه بعدی، شمش یا فرم‌های مشخص شکل را برای کاربردهای ترکیبی ایجاد کند. همچنین سیستم‌های کامپوزیتی را ارائه می‌دهد که شامل بافت سه بعدی برای فرم‌های چند لایه برای کاربردهای ترکیبی است. از ویژگی‌های دستگاه آن می‌توان به سیستم CAD برای برنامه‌ریزی ساختار بافت، سیستم پودگذاری رایپر سخت، سیستم تشکیل دهنه ژاکارد کنترل نخ تار، قفسه برای تغذیه نخ‌های تار از بسته‌های نخ و سیستم برداشت افقی اختیاری برای پیش فرم‌های ضخیم اشاره کرد.

طراحان بافتندگی بسیار ماهر و با درک عمیق از هندسه‌های پارچه سه بعدی به طور کلی نیازمند تولید پارچه‌های سه بعدی هستند. وجود سیستم‌های CAD بصری و استفاده آسان برای تولید پارچه‌های سه بعدی بسیار ضروری است.

EAT GmbH مستقر در آلمان اخیراً نرم افزار ترکیبی ۲D Weave خود را معرفی کرده است. تار با مقطع پودی به صورت دیجیتالی بر روی کاغذ شطرنجی همراه با اطلاعات مربوط به تار و اندازه و رنگ نخ پود برای لایه‌های تار از طریق رابط کاربر رسم می‌شود. سپس سیستم تجسم سه بعدی ساختار را به صورت رنگی فراهم می‌کند. سپس این نرم افزار طرح را به حرکت بالا و پایین سستی هر نخ تبدیل می‌کند تا هر بار با یک دهنه روی دستگاه بافتندگی بافته شود.

اگرچه تولید کنندگان ماشین‌های بافتندگی به سمت تولید ماشین‌های دیجیتالی پیشرفت کرده‌اند، اما هنوز کارهای بیشتری باید انجام شود. بافتندگان به دنبال ماشین‌آلات با تعمیر خودکار پارگی نخ تار، مکانیسم کاملاً خودکار برای پیشگیری از عیب start mark بدون نیاز به دخالت اپراتور، تغییرات طراحی کاملاً خودکار، شکل گیری خودکار مدارهای یکپارچه انعطاف پذیر برای منسوجات الکترونیکی هوشمند، ماشین‌آلات بافت چند مرحله‌ای برای بافت دای و ژاکارد و عرض و تراکم تار متغیر برای غلبه بر محدودیت سرعت فعلی ماشین‌های بافتندگی تک فاز هستند. مسیر این صنعت همچنین به سیستم‌هایی برای جمع آوری و ذخیره مقادیر زیادی از داده‌های دیجیتالی، استفاده از اینترنت اشیا که به تولید کنندگان ماشین اجازه دسترسی و پردازش داده‌های بزرگ با استفاده از هوش مصنوعی و تجزیه و تحلیل برای تشخیص و پیش بینی مسائل مخل را می‌دهد، توسعه رباتیک برای اتوماسیون کامل و غیره نیاز دارد.

لازم به ذکر است که تولید نخ قبل از بافتندگی و عملیات تکمیل پارچه، تبدیل به محصول و بازاریابی پس از بافتندگی باید با بافت یکپارچه شود زیرا تمام محصولات از ابتدا با لیاف شروع می‌شوند به بازار ختم می‌شوند.



برای نیل به اهدافی نظیر برندسازی، افزایش فروش بیشتر، افزایش محبوبیت بیشتر و افزایش فروش گر دهم آمده‌اند.

با توجه به بیماری کوید-۱۹ و همه‌گیری آن در سطح جهان و ایران در این چندماه مشخص شده‌است که کسب و کارهایی کمترین آسیب را دیده‌اند که توانسته‌اند از فضای مجازی بهترین استفاده را ببرند و این نشان از اهمیت توسعه زیرساخت‌های فناوری کسب و کارها در فضای آنلاین است. برای بقای شرکت‌ها و کسب و کارها و اقتصاد پویاتر کشور و همچنین راحتی و سلامت مشتریان در استفاده از محصولات و خدمات شرکت‌های تولیدی و خدماتی باید از مزایای مختلفی که بازاریابی دیجیتال برای کسب و کارها ایجاد کرده، استفاده کافی را برد. از مزایای اینکار می‌توان به شرایط تعاملی‌تر و دوسویه و حذف هزینه‌های عبور و مرور در بازاریابی دیجیتال نسبت به بازاریابی حضوری و سنتی اشاره کرد. از طرف دیگر، هزینه‌ها در بازاریابی دیجیتال به مراتب از هزینه‌های بازاریابی محیطی و حضوری کمتر بوده و اثر بخشی آن در برخی موارد بیشتر است. بنابراین با توجه به شیوع گسترده تر بیماری کرونا در نیمه دوم سال و غیر قابل پیش‌بینی بودن شرایط، باید موضوعات استفاده از فضای مجازی برای توسعه کسب و کارها جدی‌تر بیان شود تا کسب و کارها بتوانند به‌رواق کسب و کار خود امیدوارتر باشند.

ابزارهای دیجیتال مارکتینگ که می‌توانید در دنیای اینترنت استفاده کرد به گستردگی در ریای بزرگی ست که برای هر کدام نیاز به دانش و آگاهی لازم است. وسعت ابزارها و بسترهای فناوری دیجیتال برای بهره‌برداری از دیجیتال مارکتینگ آنقدر زیاد است که در اینجا به مهمترین آنها اشاره می‌شود:

بازاریابی موتورهای جستجو

سئو و بهینه‌سازی برای موتورهای جستجو

تبلیغات کلیک

اینفلوئنسرها

تبلیغات بنری

بازاریابی پیامکی

شبکه‌های اجتماعی: اینستاگرام، لینکدین، یوتیوب، آپارات،

تلگرام و ...

استراتژی محتوا

بازاریابی موبایلی: تبلیغات برپایه‌ی کیشن‌های موبایل، ارسال پیامک و ...

بازاریابی از طریق همکاری در فروش

بازاریابی ویروسی دیجیتال

ایمیل مارکتینگ: خبرنامه‌ها، اطلاع‌رسانی‌ها، دعوت به

مشارکت، تخفیف‌ها

بازاریابی باشگاهی: کلوب‌های مشتریان

بازاریابی تخفیفی: سایت‌های تخفیفی، کمپین‌های تبلیغات تخفیفی

تولید محتوا: محتوای متنی، گرافیکی، صوتی، آموزشی

آنلاین، اینفوگرافیک، انیمیشن‌های دو و سه بعدی، موشن

گرافیک، ویدئویی و پادکست

داده‌کاوی و گزارش‌گیری: گوگل آنالیتیک، وب‌مسترها و الکسا

گوگل ادوردز

ارتباط مجازی: وبینارها، سمینارها، کلاس‌های آموزشی، آزمون‌های

آنلاین، رویدادهای آنلاین، پوشش‌های خبری آنلاین، رپورتاژ آگهی



از قافله عقب نمانید

زهرا حسینی

مدیرعامل آژانس دیجیتال

مارکتینگ آبدین



رشد بسیار زیاد فناوری در جهان سبب شده تا اگر یک لحظه غافل شوید از این قافله رو به جلو، عقب بمانید. گستره تکنولوژی آنقدر بر همه مشاغل و زندگی بشر، دامن گسترانیده که تجارت در این بستر خود تبدیل به یک صنعت مادر شده و در کنار آن صنایع مهمی نظیر بازاریابی، بازاریابی و برندسازی، مدیریت محتوا، شبکه‌های اجتماعی، تکنولوژی وب، بسترهای مخابراتی، شبکه‌های موبایل، سامانه‌های ارتباط با مشتری، سامانه‌های پیامکی، درگاه‌های ارتباط اینترنتی و ... نیز بر همین محور پایه‌گذاری شده است و به شدت توسط سازمان‌ها و کسب و کارها مورد استفاده بسیار زیادی قرار می‌گیرد.

به همین دلیل مفهوم جدیدی پایه‌ر صه وجود گذاشته است بنام بازاریابی دیجیتال یا دیجیتال مارکتینگ که در حقیقت نوعی از بازاریابی بر بستر صنعت دیجیتال و کامپیوتر است و متفاوت از بازاریابی اینترنتی و یا بازاریابی آنلاین است! این شامل بازاریابی محصولات یا خدماتی می‌شود که در آن از فناوری‌های دیجیتال بیشتر از هر چیزی نمود پیدا می‌کند نظیر دستگاه‌های تلفن همراه، سامانه‌های پیامکی، سرویس‌های آنلاین و آفلاین ارتباط با مشتری، نمایشگرهای دیجیتال، اینترنت و هر سرویس دیگری که در حوزه فناوری مطرح شده اند را شامل می‌شود.

در حال حاضر مردم بیشتر وقت خود را در فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی می‌گذرانند. اگر کسب و کارها از این پتانسیل موجود زیرساخت‌های درست فناوری استفاده کنند، می‌توانند بدون تردید بقای کسب و کار خود را در این شرایط پیچیده‌ی دنیا تضمین کنند. بازاریابی دیجیتال به شما کمک خواهد کرد محصولات خود را بیشتر بفروشید و یا خدمات‌تان را بهتر عرضه کنید تا در نهایت به سود بیشتری برسید.

بازاریابی دیجیتال در اصل شامل تبلیغاتی شده که به جهت ارزانی، ماندگاری زیاد و گستردگی آن جایگاه خاصی را در بین سازمان‌ها، کانون‌ها تبلیغاتی و بخش‌های روابط عمومی و ارتباط با مشتری باز کند. عدم محدودیت به مکان، زمان و دسترسی در هر جا و هر لحظه یعنی بی‌وقفه بودن آن و قابلیت ایجاد تغییرات به صورت آنلاین و به‌روز، همگی باعث شده تا این نوع تبلیغات به‌ویژه در زمانی که کسب و کارها از لحاظ منابع مالی با مشکلات مواجه هستند بیشتر مورد استفاده و توجه قرار گیرد. در حقیقت دیجیتال مارکتینگ برای استفاده از همه ابزارهای موجود بر بستر فناوری دیجیتال است، نظیر: وب‌سایت، تلفن‌های هوشمند، اپلیکیشن موبایل، سئو، تبلیغات آنلاین (دور)، شبکه‌های اجتماعی، بازاریابی اینترنتی و بازاریابی موبایلی، همگی





خبر

کارخانه نساجی پوشش به دلیل بدهی صاحب کارخانه با ۴ هزار کارگر واگذار شد

کوچکی نژاد با اشاره به اینکه کارخانه نساجی پوشش به دلیل بدهی صاحب کارخانه با ۴ هزار کارگر به بانک صنعت و معدن واگذار شد، گفت: شرکت سرمایه گذاری آتیه دماوند تعداد کارگران را به هزار نفر کاهش داد و کارخانه را تضعیف کرد.

به گزارش خبرگزاری شبستان، جبار کوچکی نژاد نماینده مردم رشت و عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی (سه شنبه ۲۷ آبان) در برنامه گفتگوی ویژه خبری شبکه دوسیم گفت:

کارخانه نساجی پوشش به دلیل بدهی صاحب کارخانه با ۴ هزار کارگر به بانک صنعت و معدن واگذار شد اما شرکت سرمایه گذاری آتیه دماوند تعداد کارگران را به هزار نفر کاهش داد و کارخانه را تضعیف کرد. وی افزود: شرکت سرمایه گذاری آتیه دماوند و خریدار هر دو در تعطیلی این کارخانه مقصرند.

آقای کوچکی نژاد گفت: مدیران این کارخانه، همه غیر بومی هستند در حالی که باید از مدیران بومی برای مدیریت کارخانه استفاده شود. وی افزود: کارخانه نساجی پوشش را با ۳ میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان فروختند و قرار بود پول آن ۳۰ ماهه پرداخت شود در حالی که خریدار فقط ۵۰۰ میلیون تومان پرداخت کرد و ۲۵۰ میلیون تومان نیز در رهن گذاشت.

کوچکی نژاد گفت: خریدار کارخانه نساجی پوشش فقط یک ماه حقوق کارگران این کارخانه را پرداخت کرد. وی افزود: شرکت آتیه دماوند در سال ۹۴ نتوانست حقوق کارگران این کارخانه را بپردازد و به این دلیل دستگاه های کارخانه را به قیمت ۴ میلیارد تومان فروخت و حقوق کارگران را پرداخت کرد. کوچکی نژاد با بیان اینکه شرکتی که کارخانه نساجی پوشش را خرید در جنوب کشور در زمینه بیمه ای فعالیت کرده است و اهلیت نداشت گفت: خریدار می گوید ۸۰۰ تن از وسایل کارخانه پوشش را با دستور شرکت سرمایه گذاری آتیه دماوند فروخته است. وی افزود: اکنون شرکت های خاور و فومانت نیز در اختیار شرکت سرمایه گذاری آتیه دماوند هستند که حقوق کارگران آنها از تسهیلات بانکی پرداخت می شود و تولید این شرکت ها...



هدف از دیجیتال مارکتینگ چیست؟

اگرچه از نظر مفهوم و ساختار، بازاریابی آنلاین یا بازاریابی اینترنتی بسیار شبیه به بازاریابی دیجیتال است اما دقت کنید که امروزه، بازاریابی آنلاین خود بخش کوچکی از دیجیتال مارکتینگ است زیرا در بازاریابی دیجیتال اساس کار آنلاین بودن و اینترنتی بودن نیست، مثلاً محتواهایی که بر روی دی وی دی و یا حافظه های فلش تولید و عرضه شده، یا محتواهایی که از طریق پیامک به مخاطبین ارسال می شود یا بر روی گوشی های تلفن همراه از طریق وای فای و یا بر روی اپلیکیشن ها سوار می شود جدای از آنلاین بودن یا اینترنتی بودن است. بنابراین با این مثال ها باید متوجه شده باشید که مفهوم، دیجیتال مارکتینگ گسترده تر از هر صنعتی در حوزه بازاریابی است و بازاریابی اینترنتی و یا آنلاین را نیز در پوشش می دهد. هدف نهایی از این کار، همگام شدن صنعت بازاریابی، بازاریابی با تکنولوژی برای رشد سریع بر بستر دیجیتال است. بنابراین متخصصین بازاریابی با بهره گیری از روش های نوین در دیجیتال مارکتینگ، مارکت شما را صراف محدود به استفاده از اینترنت نمی کنند. زیرا استراتژی هایی این روش طیف وسیعی را پوشش می دهد به گونه ای که شاید رد گام نخست نیازی به استفاده از اینترنت و ابزارهای آن نباشد؛ مثلاً: محتواهای روی دی وی دی، حافظه های فلش، کتاب های الکترونیکی، ویدیوها، تلفن همراه، تبلیغات تلویزیون دیجیتال، تبلیغات نمایشگرهای دیجیتالی، اینفوگرافیک، موشن گرافیک و بازی های کامپیوتری و غیره.

ویژگی های دیجیتال مارکتینگ:

همگام بودن با فناوری مهندسی اجتماعی
افزایش راه های ارتباطی با مشتریان
افزایش جامعه بازار هدف بازاریابی
پوشش حداکثر جامعه مخاطب
متنوع بودن روش ها و ابزارهای دیجیتالی و فراگیر بودن هر ابزار با توجه به نرخ نفوذ

حال به یکی از راه های توسعه کسب و کار یعنی استفاده از شبکه های اجتماعی (مثل اینستاگرام) می پردازیم:

۱- ارائه اطلاعات به روز و مفید

اطلاعات مربوط به کسب و کار خود را در شبکه های اجتماعی نظیر به طور منظم به روز رسانی کنید و سعی کنید داده های مفید و درستی را با آنها به اشتراک بگذارید. همچنین تلاش کنید لوگوی تان در این رسانه ها حرفه ای و خوب باشد تا افراد را به خود جذب نماید.

۲- با برنامه و منظم محتوا منتشر کنید

سعی کنید هر روز حداقل یک پست در شبکه های اجتماعی خود قرار دهید. اگر مطلب جدید و تازه ای برای مخاطبان خود نداشته باشید آنها را از دست خواهید داد. نظم و داشتن یک تقویم محتوایی مناسب می تواند به شما در این مرحله کمک کند.

۳- رقیب تان را زیر نظر بگیرید و تجزیه و تحلیل کنید

بررسی کنید رقیبان شما در حوزه های کاری تان چگونه رفتار می کنند و از چه برنامه ها و ترندهایی برای بازاریابی و جذب مخاطب استفاده می کنند.

۴- پاسخگو باشید

در هر زمان به همتی سوالات کاربران پاسخ دهید. برند خود را در شبکه های اجتماعی رصد کنید و از بازخوردها به نفع خودتان استفاده کنید. پاسخگویی سریع در سطح عمومی و یا خصوصی اعتبار شما را افزایش می دهد. اهمیت دادن به نظرات مثبت و منفی برای هر کسب و کاری مهم است.

۵- داشتن یک پشتیبانی و روابط عمومی قوی

سعی کنید همواره آنلاین باشید و مشکلات کاربران خود را در کوتاهترین زمان ممکن برطرف کنید تا به آنها نشان دهید که آنها برای شما ارزشمند هستند و پرايشان زمان صرف می کنید. پشتیبانی برای خدماتی که ارائه می دهید یا برای چیزی که به فروش می رسانید، رضایت مشتری را به همراه دارد و باعث می شود به طور رایگان برای شما بازاریابی انجام دهند.

۶- زبان مناسب و لحن برند خود را مشخص کنید.

اینکه از کسب و کارتان چه شخصیتی و با چه زبانی نشان می دهید بسیار مهم بوده و باید به درستی تصمیمات خوبی بگیرید و خود را به نحو احسن برای جامعه مخاطبان خود نشان دهید.

۷- از پتانسیل همه ی شبکه های اجتماعی استفاده کنید.

در اینستاگرام پاسخ دایرکت ها را به موقع دهید و در کامنت ها برای ایجاد یک حس خوب کمک بگیرید. برای اشتراک ویدئوها می توانید به سمت یوتوب و آپارت سوق پیدا کنید تا از اینجاها نیز مخاطب به سمت شما بیاید. برندهای بزرگ از توییتر نیز استفاده می کنند تا سطح روابط عمومی خود را افزایش داده و تعاملات بیشتری ایجاد کنند. شبکه های اجتماعی، یکی از قویترین گزینه هایی هستند که به شما کمک می کنند که هم بازدید بیشتری برای سایت و شبکه های اجتماعی خود داشته باشید و هم اینکه، بتوانید به راحتی، با امکان انتشار و اشتراک گذاری، علاقه مندی ایجاد کنید. از طرفی داشتن یک وبسایت به شما کمک می کند تا با تولید محتوا و نمایش خدمات و محصولات خود در موتورهای جستجو مثل گوگل دیده شوید و از این طریق هم کاربران را به سمت خود روانه کنید. سئو دیگر ابزارهای دیجیتال مارکتینگ در اینجا می تواند کمک شما باشد تا با کسب بهترین رتبه های صفحه یک گوگل بیشتر و بیشتر دیده شوید و ترافیک بیشتری داشته باشید. پارامترهایی که باعث بهبود رتبه سایت شما در گوگل می شوند بسیارند، اما بدانید با تولید محتوای با کیفیت و فعالیت سنجیده و داشتن یک برنامه منسجم خواهید توانست از اینترنت کمک بسزایی به کار خود بکنید.

جمع بندی:

در بسیاری از مواقع صاحبان کسب و کار تمایل نیاز دارند تا با جمع آوری اطلاعات بیشتری از مشتریان و مخاطبان شان رفتار آنها را تجزیه و تحلیل کرده و بنا به نیازهای آنها محصول یا خدمتی را ارائه کنند تا در هر زمان و مکانی موفق باشند. شبکه های اجتماعی برای نمایش کالاها و خدمات نقش مهمی دارند و همچنین با ایجاد ارتباط نزدیک تر با مخاطبان می توان به این مهم دست پیدا کرد. مصرف کنندگان و مشتریان قدر دان شرکت ها و کسب و کارهایی هستند که صدای آنها را می شنوند و به نیازشان پاسخ می دهند. در این دنیای مجازی شما نیاز به راهنمایی خواهید داشت تا اولاً بتوانید از مشاوره های اوستفاده کنید و همچنین بتوانید از دانش فنی و تجربی او در این راه کمک بگیرید.

تحولات فراروی بازار نساجی، سرمایه گذاری در نوآوری این صنعت را اجتناب ناپذیر خواهد کرد



تولید ۳۹۹۰ تن (تقریباً ۸ درصد کل آلاینده‌گی) گاز دی اکسید کربن مربوط به صنعت کفش و پوشاک است. برای تولید هر کیلوگرم پنبه، بیش از ۳۰۰۰ لیتر آب نیاز است. به ازای تولید هر کیلوگرم پارچه، بیش از ۱۰۰ لیتر آب با مواد شیمیایی خطرناک آلوده می‌شود. تنها ۱٪ منسوجات نساجی وارد چرخه بسته‌بازیافت می‌شود و بقیه در طبیعت رها خواهند شد.

سرمایه‌گذاری در نوآوری صنعت نساجی و پوشاک

علی قسام
تحریریه نشریه
کهن



صنعت پوشاک علیرغم نقش قابل‌ملاحظه‌ای که در اقتصاد جهانی (حدوداً ۲ درصد مجموع تولید ناخالص داخلی) دارد اما آن‌طور که باید و شاید نتوانسته توجه سرمایه‌گذاران را به خود جلب کند، و سرمایه‌گذاران محدودی هستند که وضعیت و فرصت‌های این حوزه اقتصادی را به‌دقت مورد بررسی قرار می‌دهند. تحول آفرین در فرآیندهای اصلی این بخش از صنعت، قطعاً نیازمند هوشمندی، تمرکز و به‌کارگیری ایده‌های نوآورانه و تغییر روابط زنجیره تامین خواهد بود؛ زنجیره تاملین که هنوز بر اساس اصول و روش‌های سنتی اداره می‌شود.

از سوی دیگر، تأثیرات زیست‌محیطی و اجتماعی این صنعت بسیار زیاد است و همین امر حاکی از آنست که فرصت‌های بکر و ارزشمندی از طریق تحولات نوآورانه صنعت پوشاک و در سطحی بالاتر صنعت نساجی قابل‌دستیابی خواهد بود. به عبارت دیگر، مشکلات و نارسایی‌هایی که اکنون در رابطه با زنجیره تامین نساجی و پوشاک در رابطه با معضلات زیست‌محیطی و اجتماعی مشاهده می‌کنیم، می‌تواند فرصتی برای سرمایه‌گذاری در بلندمدت باشد.

سرمایه‌گذاری خصوصی (PE) در صنعت مد و پوشاک، زمینه‌ای نوظهور در سطح جهان است و سرمایه‌گذارانی (شرکت‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی PE) که زودتر وارد این حوزه فعالیت شوند از جایگاه رقابتی مطلوب‌تر در آینده نزدیک برخوردار خواهند شد. صرف‌نظر از روندهای مشابهی که در بازارهای داخلی نیز مشاهده خواهد شد، روند رونق بازار سرمایه‌گذاری خصوصی در بازار پوشاک و نساجی، دیر یا زود بازار داخلی کشور را نیز تحت تأثیر قرار خواهد داد.

صنعت مد و پوشاک به شدت نیازمند مواد پذیرش طرح‌ها و سرمایه‌گذاری‌های نوآورانه است و هدف‌گذاری‌های بلندپروازانه برندهای مطرح بین‌المللی این موضوع را تأیید می‌کند چرا که تحقق اهدافی از این دست بدون نوآوری امکان‌پذیر نخواهد بود.

فرصت‌های نوآوری در صنعت نساجی، مد و پوشاک

زنجیره‌های تامین نساجی و پوشاک، با اتکا به استخراج منابع طبیعی و با توجه به ماهیت فرآیندهای تولید و مصرفی که دارد، به لحاظ ایجاد آلودگی‌های زیست‌محیطی و همچنین اتلاف منابع، اصلاح شرایط خوبی نداشته و جزو کم‌بازده‌ترین زنجیره‌های تامین در سطح جهان به‌شمار می‌رود. تأثیرات مخرب این صنعت با توجه به نرخ رشد ۴ درصدی که در ۱۵ سال آینده برای این صنعت پیش‌بینی می‌شود تداوم خواهد یافت؛ و خود را به شکل تشدید کننده معضلاتی از قبیل مصرف آب، آلاینده‌گی انرژی، تولید ضایعات و مصرف مواد شیمیایی بیش از پیش نمایان خواهد ساخت. برخی از معضلاتی که این صنعت در سطح جهانی با آن مواجه است عبارتند از:

بسیاری از مراحل آسیب‌زای زنجیره تامین صنعت نساجی نیازمند تحول است و در واقع باید انقلابی در این زمینه رخ دهد. این یک نیاز جهانی است که هنوز به اندازه کافی به رفع آن توجهی نشده است. نیازهای برآورده نشده تقاضای پنهان بازار هستند و فرصتی برای توسعه و نوآوری به‌شمار می‌روند. تلاش‌هایی که تاکنون در این راستا انجام شده بیشتر مبتنی بر تغییرات تدریجی و اصلاح فرآیندهای موجود بوده است نه به کارگیری فناوری‌های تحول آفرین و نوآورانه.

تعمد بر ندهای مطرح و معروف عرصه پوشاک و نساجی برای تغییرات انقلابی و کاهش آلاینده‌گی‌های زیست‌محیطی رو به افزایش است و طی سالهای اخیر بسیاری از برندهای معروف ایالات متحده و اروپا نسبت به تغییر فرآیندها و توسعه پایدار متعهد شده‌اند. تحقق این تعهدات با فرآیندهای خطی تولید به مصرف کنونی امکان‌پذیر نخواهد بود و این شرکت‌ها ناگزیر به طراحی و به کارگیری فناوری‌ها و نوآوری‌های بدیعی در این زمینه هستند. به عبارت دیگر ما پیش‌بینی می‌کنیم که مدل‌های فعلی و خطی تولید پوشاک و نساجی (خرید، تولید، فروش) در آینده‌ای نزدیک با اجبار متحول خواهد شد و به سمت مدلی حرکت خواهد کرد که مبتنی بر بازیافت و استفاده مجدد است.

رفتار مصرف کنندگان و دیدگاه‌های دولت‌ها نیز در این زمینه به سرعت در حال تغییر است. توجه بیشتر مصرف کنندگان به معضلات زیست‌محیطی و اجتماعی به متولیان صنعت نساجی و پوشاک کمک خواهد کرد تا بتوانند تحولات این حوزه را با سرعت بیشتری به سمت جلو هدایت کنند. مقررات سخت‌گیرانه زیست‌محیطی و سیاست‌های مرتبط با اقتصاد چرخه‌ای (Circular Economy)، صنایع نساجی و پوشاک را برای تحول و تغییر تحت فشار قرار خواهند داد. بار دیگر تأکید می‌کنیم که این یک روند ناگزیر جهانی است و اقتصادهای توسعه یافته و در حال توسعه، دیر یا زود از آن تأثیر می‌پذیرند.

خبر خوش این است که در مواجهه با این معضلات، راه‌حل‌های



متنوعی وجود دارد. اما مشکل آنجاست که برای گسترش فناوری‌های نوآورانه و تعمیم دادن آن به کل زنجیره تامین، سرمایه‌ی بیشتری مورد نیاز است. برندهای سرمایه‌گذاری معتبری نیز به این حوزه وارد شده‌اند و به دنبال کشف فرصت‌های سرمایه‌گذاری روی نوآوری‌های مربوط به صنعت نساجی و پوشاک و شتاب دادن به فناوری‌های نوظهور در این زمینه هستند. هدف از این فعالیت‌ها، پر کردن شکاف فناوری موجود در این صنعت و کمک به برندها و خرده‌فروشان صنعت پوشاک و نساجی برای عبور از روش‌های سنتی و تحقق اهداف توسعه پایدار آنها در آینده است.

فرصت‌های سرمایه‌گذاری

چشم‌انداز نوآوری در صنعت نساجی

در کمتر از یک دهه اخیر، هزاران طرح نوآورانه در حوزه مواد و فناوری‌های مرتبط با زنجیره تامین نساجی، پوشاک و کفش مطرح شده است، از ارتقای بازده منابع گرفته تا مهندسی مجدد فرآیندهای تولید و مدل‌های کسب و کار. این نوآوری‌ها نه تنها نحوه تولید و توزیع کالای نساجی را تحت تأثیر قرار می‌دهند بلکه نحوه خرید و مصرف این محصولات را نیز متحول خواهند کرد. فناوری‌های کلیدی که هم‌اکنون قابل مشاهده هستند را می‌توان به شرح زیر برشمرد. هر یک از این حوزه‌های نوآوری معرف مراحل مختلفی از بلوغ بوده و الزامات سرمایه‌ای خاص خود را خواهند داشت. زمینه‌های نوآوری‌های مرتبط با زنجیره تامین را نیز می‌توان در پنج گروه طبقه‌بندی نمود که عبارتند از:

شفافیت فرآیندها (Transparency)

قابلیت پیگیری (Traceability)

توانمندسازی کارکنان

بازطراحی زنجیره تامین

انبارداری، حمل و نقل، بسته‌بندی

آینده سرمایه‌گذاری

نوآوری‌های تحول‌آفرین تنها زمانی می‌توانند از ماشین‌گاه به مقیاس صنعتی وارد شوند که برندها، تولید کنندگان، مبدعین و سرمایه‌گذاران همکاری نزدیکی با یکدیگر داشته باشند. از آنجا که بسیاری از این فناوری‌ها، بازده و ریسک بالایی دارند، بنابراین راه‌اندازی، اجرا و گسترش مقیاس چنین فناوری‌هایی مستلزم سرمایه‌گذاری‌های جمعی و مبتنی بر پاداش است.

در حال حاضر، میزان سرمایه موجود در حوزه نوآوری نساجی در مقایسه با نیازمندی‌های این حوزه بسیار اندک است و به قدری نیست که بتواند الزامات تامین سرمایه‌ای بخش را برآورده کند. بنابراین یکی از موانع پیشرفت سازمان‌های نوآور عدم دسترسی به سرمایه‌های خطرپذیر در مراحل شکل‌گیری اولیه و میانی (رشد) است. با توجه به آمادگی این صنعت برای پیشبرد نوآوری‌های اثرگذار و تحول‌آفرین، تعهد برندها و خرده‌فروشی، و همچنین اندازه صنعت، جای تعجب نیست که تعدادی از صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر روی تامین مالی این حوزه متمرکز شده‌اند. با این حال، میزان سرمایه‌گردآوری شده هنوز اندک است و حاکی از آنست که سرمایه‌گذاران هنوز به اندازه کافی به این حوزه توجه نکرده‌اند.

در ادامه به برخی نقل قول‌ها از فعالین و خبرگان صنعت سرمایه‌گذاری خصوصی خارجی که وارد حوزه نوآوری نساجی و پوشاک شده‌اند اشاره خواهیم کرد:

الکساندر چان

مدیر عامل شرکت سرمایه‌گذاری میلز فابریکا:

«صنعت پوشاک یکی از صنایع سنتی است که فرصت‌های قابل ملاحظه‌ای برای دیجیتالی شدن و تحول دارد. فشارهایی که برای افزایش بهره‌وری زنجیره تامین و پایداری آن وجود دارد، رشد

فناوری‌های بالادستی را ناگزیر کرده است؛ و گروه‌های مصرف کننده که آگاهی بیشتری در زمینه‌های زیست محیطی و اجتماعی دارند، نوآوری در مدل‌های کسب و کار و برندهای جدید را اجتناب‌ناپذیر ساخته است.»

فردریک دی ویسر،

مدیر سرمایه‌گذاری صندوق سرمایه‌گذاری نساجی:

«همان‌گونه که صنعت غذایی به سمت محصولات ارگانیک و پایدار حرکت می‌کند، صنعت نساجی نیز با چالش‌های مشابهی در سال‌های آتی روبرو خواهد شد. به عقیده ما این چالش‌ها باعث می‌شود که نوآوری در صنعت نساجی از حالت استثنا خارج شود. هدف ما این است که به شرکت‌های نوپا در این زمینه کمک کنیم تا بتوانند مقیاس فعالیت خود را گسترش داده و سازمان حرفه‌ای خودشان را شکل دهند. بهترین توصیه‌ای که می‌توانیم به کارآفرینان نوآور بکنیم این است، سخت‌گیرید!»

کارولین براون،

رئیس هیئت مدیره کلوزد لوب پارتنرز:

«صنعت مد و پوشاک دوران حساس تحول را سپری می‌کند که در نهایت به افزایش سودآوری و ارزش آفرینی آن منجر خواهد شد. محرک این تغییرات، در دل نوآوری‌های نوظهور که برآیند علم مواد، خلاقیت و تجربیات فنی هستند نهفته است. به عقیده ما سرمایه‌گذاری در فناوری‌ها و شرکت‌هایی که این تحولات را در این صنعت مهم رقم خواهند زد، یک فرصت بکر سرمایه‌گذاری است.»

لسلی هارول،

مدیر سرمایه‌گذاری شرکت کاپیتال آلانت:

در چند سال اخیر، شاهد پیشرفت‌های تاثیرگذاری در اکوسیستم بوده‌ایم که تمرکز اصلی آنها فصل مشترک سودآوری و پایداری

نتیجه‌گیری

موج نوآوری در صنعت نساجی و پوشاک، فرصت‌های سرمایه‌گذاری بدیعی پیش روی سرمایه‌گذاران قرار داده و آینده این صنعت را در آینده‌ای نزدیک متحول خواهد کرد. گسترده این نوآوری‌ها در صنعت نساجی و پوشاک بسیار وسیع است، بنابراین صندوق‌های سرمایه‌گذاری متعددی هستند که سرمایه‌گذاری در این فناوری‌ها با الگوی تخصصی‌شان هماهنگ است. این موج فراگیر تحول به کشور ما نیز خواهد رسید و هم‌اکنون نیز حوزه‌های بسیار بکری در صنعت نساجی وجود دارد که از طریق تامین مالی جمعی امکان رشد و توسعه بیشتری خواهند یافت. هم کارآفرینان و هم سرمایه‌گذاران باید توجه بیشتری به این حوزه داشته باشند چرا که فرصت‌های راهبردی جذابی در این بخش نهفته است. برای کسب اطلاعات بیشتر می‌توانید به شرکت‌های مشاوره سرمایه‌گذاری و معتبر در این زمینه مراجعه کنید.

فناوری‌هایی که پتانسیل تحول زنجیره تامین نساجی و پوشاک را دارند

مصرف نهایی	خرده‌فروشی و مصرف	دوخت و برش	فرآوری	مواد اولیه
بازارهای دیجیتال	عمل آسان و کار	ساخته فرایندی	بهره‌وری و تکمیل	مکانیک
طرحه بندی انومالیک	راه حل‌های	اتوماسیون	پلاستیک و لایه‌های	ایف با نایف
بازارهای دیجیتال	تجهیزات و نرم‌افزار	مدیریت و نرم‌افزار	محافظت دیجیتال	سفر و سرمایه‌گذاری
بازارهای دیجیتال	حل دیجیتال	تولید و خدمات	تولید و خدمات	تولید و خدمات
بازارهای دیجیتال	بازارهای دیجیتال	بازارهای دیجیتال	بازارهای دیجیتال	بازارهای دیجیتال

مصرفه‌های فانتزی و تنوع آن

انواع نخ‌های نساجی شامل موارد زیر می‌باشند:

۱- نخ ریسیده شده، ۲- نخ فیلامنتی، ۳- نخ تزیینی، ۴- نخ حجیم، ۵- نخ کششی، ۶- نخ صنعتی.

نخ‌های فانتزی با توجه به نوع آنها از اجزای زیر تشکیل می‌شوند:

۱- نخ اصلی و محوری که ستون مرکزی و استحکام اصلی نخ می‌باشد. ۲- نخ افکت، ۳- نخ اتصال.

روش‌های تولید بطور کلی شامل روش‌های زیر است:

۱- اختلاط الیاف و نخ، ۲- اختلاط نخ‌ها و افکت در تابندگی، ۳- ایجاد افکت در فرآیند ریسندگی

بعلافت گستردگی خلاقیت و طراحی در صنعت مد، نخ‌های فانتزی تنوع بسیار عظیمی دارند و روز به روز به تعداد آنها افزوده می‌شود. چند

نخ فانتزی که از استقبال بالایی برخوردار است شامل موارد زیر است:

dyed space, flamme fleck, marl, melton, mylor, ملاژ،

puff, grim, crok, scrow spiral, diamond, moch-chenille،

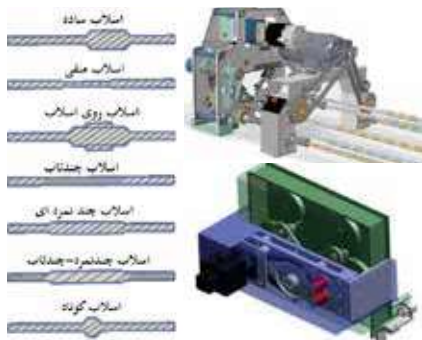
تکسچره، اسلاب، spirall، شنیل رینگ، شنیل حلقوی تاری، شنیل

حلقوی پودی، شنیل لنو، شنیل تافتینگ، شنیل flocking

در ادامه به بعضی از آنها و روش‌های تولیدشان اشاره خواهد شد.

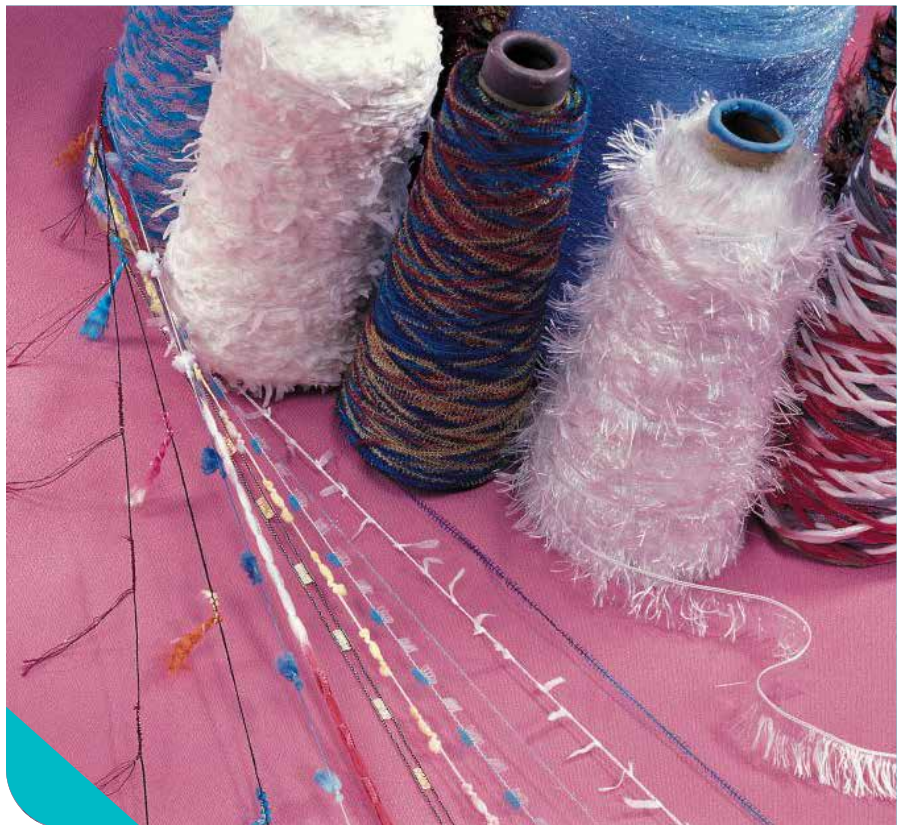
نخ اسلاب

نخ اسلاب، یک نخ فانتزی است افکت تزیینی آن بصورت نقاط ضخیم (اسلاب) بر طول نخ می‌باشد. انواع اسلاب بر روی نخ در شکل زیر آورده شده است.



کمپانی‌های سازنده این ماشین آلات شامل کمپانی‌های ماشین سازی A.T.E, G.C.A, SKAAT, Pinter Caipo, AMSLER, Marzoli می‌باشند. در الحاق تجهیزات اضافی بر ماشین رینگ، مکانیزم حرکت گیری مستقیم با حداقل اتصالات میانی و جفت شدگی حرکت تجهیزات و ماشین ضروری است. برای تولید نخ اسلاب، یک سروموتور جهت تغییر سرعت غلتک وسط و عقب ماشین رینگ بکار برده می‌شود.

برای تولید نخ مولتی کانت غلتک جلو نیز سروموتور باید داشته باشد. بدین ترتیب ۱ موتور اصلی و ۲ سروموتور بر روی ماشین رینگ موجود خواهد بود و جایگذاری تجهیزات توسط ماشین سازان مختلف در شکل زیر نشان داده شده است:



ارتقای ماشین آلات مستعمل صنعت نساجی جهت تولید انواع نخ‌های فانتزی

قاسم حیدری
فوق لیسانس تکنولوژی
نساجی از دانشگاه
امیرکبیر



با توجه به تقاضای روز افزون به ایجاد تنوع در البسه و توجه هر چه بیشتر صنعت مد بر تولید البسه‌هایی با افکت‌های متفاوت و متنوع، تولید نخ‌های فانتزی و ارائه نخ‌های جدید ضروری به نظر می‌رسد. در نخ‌های فانتزی از افکت‌های خاص جهت زیباتر کردن نخ و به دنبال آن پارچه تولیدی استفاده می‌شود. صنعت مد تعیین کننده پوشاک پر فروش می‌باشد و به تبع آن پارچه و نخ پرفروش تر را تعیین می‌کند. شاید یکی از مهمترین دلایل اینکه ایرانی‌ها، به خرید البسه ترکیه نسبت به البسه ایرانی گرایش بیشتری دارند، عدم توجه و تمرکز به مد و فشن در تولید البسه ایرانی می‌باشد. هر تولیدی مستلزم خرید ماشین آلات و تجهیزات تولید آن می‌باشد که نیاز به سرمایه گذاری بالایی می‌باشد. از اینرو اکثر ماشین سازان نیز سعی در کاهش قیمت ماشین‌هایشان میکنند تا قدرت خرید ماشین آلات توسط تولید کنندگان افزایش یابد. تولید کنندگان نیز مشتاق به خرید ماشین آلاتی می‌باشند که نیاز به سرمایه گذاری کمتری داشته باشد. با توجه به پیشرفت سریع ماشین آلات صنعتی، امکان رقابت برای ماشین آلات قدیمی تر با سرعت پایین کم می‌شود و این ماشین آلات از رده خارج می‌شوند و صرفاً به قیمت آلیاژهای استفاده شده در آنها بصورت کیلویی فروخته می‌شوند. اگر چه تولید محصولات معمولی و متداول با این ماشین آلات مقرون به صرفه نیست، اما با توجه به محدودیت‌هایی که تولید نخ فانتزی بر افزایش سرعت ماشین‌ها می‌گذارد، ارتقای ماشین آلات مستعمل نساجی جهت تولید نخ‌های فانتزی منمّر ثمر خواهد بود.

مکانیزم حلقوی تاری با طراحی خاص بافته شده و سپس پارچه تولیدی توسط تیغه های برش به نوارهای باریکی که هر کدام به منزله یک رشته نخ می باشد جدای گرد و رشته های تولیدی روبوبین پیچیده و نخ تولید می شود.

جهت تولید این نخ، ماشین آلات حلقوی تاری مانند کتن ها و راشل ها از عرض کمتری برخوردار هستند و شبیه ماشین های نوار بافی می باشند. از تولید کنندگان اصلی این ماشین های می توان به Comez ایتالیا نام برد.

ماشین کروچت دارای ۴ قسمت است:

قفسه تغذیه بوبین نخ

منطقه بافندگی

مکانیزم برش پارچه

سیستم برداشت نخ

جهت تولید این نوع نخ های می توان از افزودن مکانیزم برش پارچه و برداشت نخ بر روی ماشین آلات متداول مستعمل بافندگی حلقوی تاری کتن و راشل بهره گرفت.

۴- نتیجه گیری

ارتقای ماشین آلات غیر قابل استفاده و احیای آنها موجب استفاده حداکثری از ظرفیت های موجود می باشد و عمر دوباره ای به این ماشین آلات قدیمی (که از استحکام به مراتب بالاتری از ماشین آلات ساخته شده جدید دارند) می بخشد.



ترکیبی استفاده می شود. در سامانه ترکیبی، دو سامانه دوک توخالی و رینگ (شیطانک و عینکی) به شکل متوالی قرار می گیرند. در این روش، ابتدا با استفاده از دوک توخالی جزء مغزی و افکت به وسیله نخ احاطه کننده دورپیچ شده و سپس به نخ حاصل با استفاده از سامانه رینگ تاب حقیقی اعمال می شود.

باچند لا کردن دو نخ متفاوت با کشش های متفاوت و سپس تابیدن آن در ماشین تابندگی این نوع می تواند تولید شود.

۲- نخ های تابیده فانتزی رینگ

این نوع از نخ فانتزی، تنش متفاوت اعمال شده بر نیمچه نخ افکت تزینی ایجاد می کند.

همانند نخ مغزی، این گروه نخ ها را نیز می توان با طراحی و نصب تجهیزات جزئی تولید نمود.

۲- نخ های غلافی

این نوع نخ را به سادگی می توان با الحاق تجهیزات جزئی بر روی ماشین رینگ تولید نمود.

۲- نخ شیل رینگ

این نوع نخ توسط دو نخ ریسیده شده یا فیلامنتی به هم تابیده که یک رشته کوتاه بریده شده به عنوان پرز بین دو نخ تابدار قرار گرفته است شکل می گیرد.

به دو نخ تابیده نخ مغزی و به نخ بریده شده نخ پرز یا افکت می گویند. شیل جزء یکی از زیباترین و گرانقیمت ترین نخ های فانتزی بوده که در بافت لباس های روی زمستانی استفاده می گردد و پارچه های تولیدی از آن بسیار نرم، زیبا و دارای خاصیت آویزش خوبی دارند. اما



نرم افزارهایی جهت نمایشگر کاربری (یوزر اینترفیس) نیز تعبیه شده تا کاربر بتواند نخ مورد نظرش را طراحی کند.

تولید الگوهای مختلف نخ های اسلاب (fashionable products) و ذخیره سازی آنها نیز ضروری است که کنترلرهای به کار رفته این قابلیت را ایجاد می کنند. عملکرد دقیق هنگام روشن و خاموش کردن رینگ و عملکرد آنتی پترنینگ جهت جلوگیری از عیب مواره نیز ضروری است. مانند اکثر سیستم های هوشمند، سیستم باید دارای سنسورهای حفاظتی جهت جلوگیری از وقوع مشکلات مکانیکی یا الکترونیکی و نمایش هشدارهای مربوطه باشد.

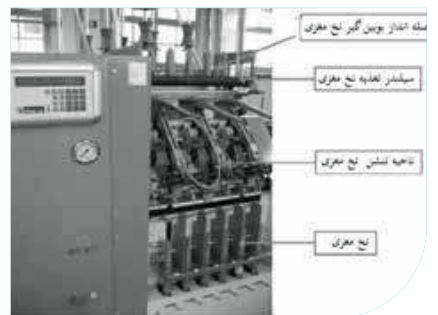
۲- نخ مغزی

نخ مغزی نوعی از نخ فانتزی می باشد که متو فیلامنت یا مولیتی فیلامنت در مغز آن دارد و الیاف استیپل در غلاف آن برای استفاده از عملکرد چند گانه آن و خواص متنوعی اجزای آن، شامل جزئی الاستیک و صلب.

تجهیزات لازم به راحتی قابل طراحی و نصب است بر روی بازوی تنگی رینگ. تنش تغذیه فیلامنت بصورت ثابت و تغذیه به مرکز جهت عدم پوشش ضعیف فیلامنت توسط الیاف استیپل.

برای اعمال تنش و ثابت نگهداشتن آن بر نخ مغزی از انواع مختلف تجهیزات اعمال تنش مورد استفاده در ماشین لاکتی نخ می توان استفاده نمود. تغذیه فیلامنت توسط استحکاک بین جفت غلتک تماسی صورت می گیرد. اجزای مختلف این ماشین شامل موارد زیر است.

دو مورد از تجهیزات کمپانی های مختلف جهت تولید نخ مغزی



بر روی ماشین رینگ در شکل زیر آمده است که هم نوع پلاستیکی می تواند باشد فلزی.

۲- نخ مغزی کشی:

با تغذیه نخ مغزی در غلتک های وسط و اعمال تنش در جاگذاری آن در مغز الیاف استیپل، می توان نخ مغزی - کشی تولید نمود. تجهیزات مورد استفاده در این روش تشابه زیادی با نخ مغزی معمولی دارد. موضوع مورد توجه، کنترل و تنظیم و ثابت نگهداشتن کشش نخ مغزی است.

۲- نخ های تابیده فانتزی چند لایه

نخ های فانتزی نوعی از نخها هستند که به علت وجود نایکنواخت یهایی از قبیل رنگ، نمره و تاب که حین تولید بطور عمدی در ظاهر آنها ایجاد می شود، از نخهای ساده ی کلا و چند لایه متمایز می شوند. این نخها به نامهای افکت، تزینی و پیچیده نیز شناخته می شوند. امروزه نخهای فانتزی کاربردهای بسیار زیاد و متنوعی در منسوجات مختلف شامل پوشاک تا منسوجات خانگی پیدا کرده اند. نخهای فانتزی به کله جزء نخهای بسیار پر کاربرد و متنوع به شمار می آیند. این نخها مطابق شکل معمولاً از سه جزء نخ مغزی، نخ افکت و نخ احاطه کننده تشکیل می شوند. البته امکان استفاده از نیمچه نخ نیز به عنوان جزء افکت وجود دارد. در این نخها افکت از راه تغذیه متفاوت جزء افکت نسبت به جزء مغزی حاصل می شود.

بر اساس سرعت تغذیه و مقدار تاب اعمال شده، این جزء به حالت شل یا سفت به دور جزء مغزی پیچیده می شود. برای تولید نخهای بوکله سه روش مختلف ریسندگی رینگ، ریسندگی دوک توخالی و سامانه

در شکل بالا یک نمونه از ماشین آلات مستعمل رینگ (کمپانی انگلشتات - مدل ۱۸۶۵) که جهت تولید نخ فانتزی (اسلاب - مغزی) در کشور ترکیه ارتقا و مورد استفاده قرار گرفته است نشان داده شده است.

این اقدامات در کشور ترکیه که محدودیتی در تامین ماشین آلات به روز ندارند و نیاز به سرمایه گذاری کمتری دارند بصورت محدود انجام می شود و در کشورمان ایران می توان بصورت گسترده تری انجام شود و حتی به سایر کشورها نیز ارائه شود.

استحکام سایشی خوبی ندارد. چون عامل نگهدارنده پرزها، تاب دو نخ محوری است و اگر یک ناحیه پرز بریزد، نواحی اطراف خیلی سریع از مرکز نخ جدای می شوند.

یکی از مهمترین تولید کنندگان این ماشین کمپانی ماشین سازی HUZUR می باشد. جهت تولید این ماشین می توان از ماشین ارتقای ماشین رینگ ریسندگی پشمی (کلفت ریسشی پشم) استفاده کرد.

۲- نخ شیل حلقوی تاری (کروچت)

جهت تولید نخ کروچت می توان از ارتقای ماشین آلات حلقوی تاری بهره گرفت. در این روش جهت تولید نخ شیل، ابتدا پارچه ای با

محدودیت های ماشین مستعمل متداول برای تولید محصول متداول	ویژگی های ماشین تولید نخ فانتزی	برطرف کردن محدودیت ماشین مستعمل و ارتقای آن جهت تولید نخ فانتزی
سرعت	پایین و غیر قابل رقابت	سرعت متناسب با حداکثر سرعت ممکن جهت تولید نخ فانتزی
قیمت ماسین	قیمت پایین	سرمایه گذاری کم
راندمان	پایین، بعلت پارگی بالا	سازگاری ماشین جهت رفع محدودیت ها (بعنوان مثال تولید نخ مغزی جهت رفع مشکل پارگی)
نیاز به نیروی انسانی	زیاد، بعلت پارگی زیاد	متناسب با تولید نخ فانتزی

که در انتظار رفع نیازشان نشستند. پس باید فعالیت در این فضا را مهم تلقی کرد؛ اما متأسفانه در بعضی از حوزه‌ها؛ مانند: فروش فرش، هنوز این فضا را جدی نگرفته‌اند یا به شکل اشتباه به سوی آن حرکت کرده‌اند؛ برای مثال با حداقل هزینه به دنبال پیشرفت‌های یک‌شبه؛ همانند خرید فالورهای فیک هستند که بدترین کار برای یک پیج بیزینسی به شمار می‌رود.

تحقیقات نشان از پیشرفت خرید محصولات از فضای مجازی دارد که یکی از عوامل اصلی آن، نیاز مشتری به دانستن بیشتر درباره محصول است. افراد پیش از خرید، درباره محصول مورد نیازشان کنجکاو هستند و درباره آن، سرچ‌های متنوعی می‌کنند و به مطالعه موضوعات مربوط به محصول می‌پردازند و در نهایت دست به خرید می‌زنند. در این میان فروشندگان هوشیار که در فضای مجازی فعالیت موثر و درستی دارند، به سوالات مشتریان پاسخ می‌دهند و آن‌ها را به سمت خرید هدایت می‌کنند.

شیوع بیماری کرونا، پیشرفت خرید اینترنتی را چندین برابر بیشتر کرده است. آمار به دست آمده از مرکز توسعه تجارت الکترونیکی وزارت صنعت معدن و تجارت، شدت رشد تغییر آن را در این مقطع راه خوبی نشان می‌دهد که مبلغ تراکنش‌های خرید اینترنتی اسفند ماه ۱۳۹۸ در مقایسه با اسفند ۱۳۹۷، رشد ۲۳۶ درصدی داشته است!

این تغییر بسیار چشمگیر به نظر می‌رسد. افراد برای حفظ سلامتی خود و قوتشان را بیشتر در خانه سپری می‌کنند و خریدهای خود را اینترنتی انجام می‌دهند. از سوی دیگر، بودن در خانه مساوی است با استفاده بیشتر از اینترنت و فضای مجازی. فضای مجازی که برای هر لحظه‌ای مخاطب، خوراک و تبلیغی تهیه کرده تا وی را ترغیب به خرید کند.

در کنار کوشش برای حفظ سلامتی در این روزها، افراد ترجیح می‌دهند تا مکانی که طولانی مدت در آن هستند را زیباتر کنند. به همین خاطر بیشتر از گذشته به سمت خرید لوازم خانگی می‌روند. شبکه‌های مجازی نوع استفاده از محصولات را هم دگرگون کرده است. مردم در گذشته به لوازم خانگی به چشم محصولات بادوام نگاه می‌کردند؛ اما امروزه هر یک از این لوازم حکم کالای مصرفی را دارند که باید هر چند سال یکبار به‌روز شوند.

پس با این اوصاف فضای مجازی یک ویتترین برای همه کسب و کارهاست که روزانه چندین هزار نفر از مقابل آن می‌گذرند. اگر این ویتترین درست و با اصول چیده شود، بسیاری از افراد را به سوی خود می‌کشاند و باعث خرید می‌شود؛ اما اگر اینطور نباشد، هیچکس به سوی آن جذب نمی‌شود و سادگی از مقابل آن می‌گذرد. بر این اساس حضور موثر و اصولی، مورد تأیید است که باید به آن دقت شود.

پس همانطور که گفته شد اینترنت و فضای مجازی شیوه زندگی را تغییر داده که یکی از ابعاد مهم آن «تغییر شیوه خرید» محصولات مورد نیاز است. امروزه افراد تمایل زیادی به خرید اینترنتی پیدا کرده‌اند، به ویژه در این روزهای کرونایی که همه برای حفظ سلامتی خود، بیشتر در خانه می‌مانند و در راستای حفظ سرزندگی و نشاط خویش، محیط خانه را دائماً زیباتر از گذشته می‌کنند. این بهترین فرصت است تا کسب و کارها پیش از پیش خود را در معرض دید مشتریان قرار دهند. کافی است برای آن برنامه‌ریزی اصولی تهیه کنند و به آن پایبند باشند.



فضای مجازی از بهترین ویتترین‌ها برای کسب و کارها

مانده طهانی‌نژاد
تحریریه نشریه کهن



پیشرفت تکنولوژی و نفوذ آن به قدر انکار ناشدنی بالا بوده که از آن به عنوان «انقلاب چهارم» یاد می‌کنند. اینترنت و فضای مجازی تغییرات چشمگیری در شیوه زندگی ما داشته‌اند. این تغییر در کوچکترین ابعاد زندگی‌مان رخ داده است. یکی از مهمترین تغییرات ایجاد شده که به واسطه همه‌گیر شدن کرونا شدت بیشتری هم گرفته، تغییر در نوع «خرید کردن» ماست. پیش از گسترش تکنولوژی، برای رفع هر نیازی به سمت بازارها روانه می‌شدیم؛ اما حالا این شیوه از خرید، سنتی و قدیمی تلقی می‌شود و جای خود را به خرید اینترنتی داده است.

امروزه اغلب افراد برای خرید هر لوازمی از موتورهای جستجو و شبکه‌های اجتماعی کمک می‌گیرند. کافی است موبایل خود را از جیبشان در بیاورند و از طریق آن نام محصول مورد نظر را سرچ کنند. فرقی نمی‌کند این محصول کالای مصرفی، مثل مرغ و گوشت باشد یا خدمتی، مثل درخواست تست PCR در این روزهای کرونایی!

آمارهای به دست آمده از سایت معتبر هاب اسپات هم بر این حرف صحنه می‌گذارد. روزانه قریب به چهار میلیارد بار در گوگل، سرچ‌های متنوعی انجام می‌شود و شمار کاربران فعال فضای مجازی بیش از پیش بالاتر می‌روند. به عنوان مثال شمار کاربران اینستاگرام که شبکه‌ای محبوب در میان ایرانیان به شمار می‌آید، از یک میلیارد نفر گذشته است.

این آمار باید تکانی بر بدن تمامی فروشندگان دهد چون میلیون‌ها نفر که در بینشان مخاطبان هر کسب و کاری قرار دارد، مشتریان بالقوه‌ای اند

تاثیر کووید ۱۹ بر صنعت نساجی

در ماه‌های ابتدایی سال ۲۰۲۰، ویروس جدیدی تحت عنوان کووید ۱۹ یا همان کرونا ویروس، از ووهان چین شروع به گسترش نمود و به سرعت در سرتاسر جهان همه‌گیر شد. در ماه‌های اخیر، این بیماری نه تنها سلامت مردم جهان را به مخاطره انداخته است بلکه به چالشی بزرگ در صنایع مختلف بخصوص صنعت نساجی تبدیل شده است.

گسترش ویروس کرونا و تمیهداتی که دولتمردان برای مقابله با گسترش آن برای کشورهای خود در نظر گرفته‌اند (از جمله محدودیت تردد، بستن مرزها و قرنطینه شهرها) تاثیر زیادی بر صنعت نساجی و مد گذاشته است و موجب توقف تولید، کاهش تقاضا و بسته شدن بسیاری از خرده‌فروشان در این صنعت شده است.

از طرفی دیگر، با توجه به ماهیت جهانی بودن صنعت نساجی و پوشاک به دلیل توزیع مواد اولیه و محصولات بین کشورها و وابستگی بالا به حمل و نقل هوایی، زمینی و دریایی، اعمال این محدودیت‌ها زنجیره تامین صنعت نساجی را با مشکلاتی مواجه کرده است. اعمال این محدودیت‌ها، برنامه‌ریزی مطلوب زمانی را برای صنعتی که حساسیت بالایی به آن دارد را مخدوش کرده و مانع از رسیدن به موقع محصولات به مقصد شده است، در نتیجه صاحبان این صنعت (از تولیدکننده تا خرده‌فروش) با کاهش قابل ملاحظه سود مواجه شده‌اند. به عنوان مثال در ابتدای شیوع کرونا در چین، کمبود مواد اولیه برای تولیدکنندگان پوشاک در سایر کشورها به وجود آمد و اختلالاتی در خط تولید کارخانه‌ها به ویژه در کشورهای جنوب شرقی آسیا ایجاد شد.

همچنین ضرورت وجود فاصله‌گذاری اجتماعی در خطوط تولید محصول برای جلوگیری از شیوع بیماری، یکی از اقداماتی است که به صورت جدی در تمام کشورها در حال اجرا می‌باشد، اما این امر چالش‌هایی در خطوط تولید صنعت نساجی ایجاد نموده است به گونه‌ای که در برخی موارد، تولیدکنندگان به تعدیل بخشی از کارکنان خود مجبور شدند زیرا یکی از مشکلات بزرگی که در این صنعت وجود دارد، این است که ماشین‌آلات و ساختار عملیات در خطوط تولید، نزدیک به هم بوده و اپراتورها با فواصل کم فیزیکی از هم قرار می‌گیرند.

در بخش فروش پوشاک، علاوه بر اعمال محدودیت‌ها، ترس از بیماری کرونا و تغییر سبک زندگی مردم، سبب شده است که ذهنیت افراد از خرید پوشاک به خرید نیازهای اولیه و روزمره مانند غذا و نوشیدنی تغییر یابد، در نتیجه صنعت مد و پوشاک که یکی از بزرگترین بازارهای کالاهای مصرفی با زنجیره‌های ارزش بسیار پیچیده است و بیش از ۶۰ میلیون نفر در سراسر جهان در این حوزه مشغول بوده‌اند، با چالشی بزرگ روبه‌رو شوند به صورتیکه فروشگاه‌های بزرگ پوشاک مجبور به بستن شعبات خود یا تعدیل نیروی کار شده‌اند. نهایتاً کاهش فروش در کنار تامین دستمزد کارگران، کارخانجات سراسر جهان را با فقر و تعطیلی مواجه می‌کند.

پیش‌بینی که برای صنعت نساجی در طی پاندمی کرونا صورت گرفته است اثرات منفی این پاندمی را طی سه موج، نشان می‌دهد:

در موج اول برندهای مشهور مد و خرده‌فروشان، افت ناگهانی تقاضا را تجربه کردند، خرید در فروشگاه‌های خرده‌فروشی در ماه‌های مارس، آوریل و می، کاهش شدیدی را تجربه کردند که حتی با کمک تجارت الکترونیکی نیز جبران نشد.

کاهش فروش محصولات و لغو سفارشات، شوک مشابهی به تأمین‌کنندگان در سراسر جهان وارد کرد و بسیاری از آنان را با کمبود نقدینگی و مشکلات پرداخت حقوق کارمندان دست به گریبان کرد.



تاثیر کرونا بر صنعت نساجی و راهکارهایی برای مواجهه با آن



ندا نعیمی

کارشناس ارشد

تکنولوژی نساجی

کووید ۱۹، ویروس نوظهوری است که بر اساس آمار سازمان بهداشت جهانی (WHO)، تا تاریخ ۲۷ مارس ۲۰۲۰ در ۲۱۶ کشور گسترش یافت. همه‌گیری این ویروس، جهان را از همه‌جہات اعم از اقتصادی، سیاسی، مراقبت‌های بهداشتی، برنامه‌ریزی و ارزش‌های اجتماعی به چالش کشیده است که در تاریخ بشر بی‌سابقه می‌باشد.

شیوع کووید ۱۹ و عدم آمادگی دولت‌ها برای مقابله با آن سبب شد تا سیاست‌گذاران با کمک تعطیل مشاغل و شهرها، روند شیوع ویروس را کنترل کنند. در این بین، صنعت نساجی، مد و پوشاک به شدت تحت تاثیر شیوع بیماری و تعطیل ناشی از آن قرار گرفت به طوری که بر اساس آماری ITMF که از ۷۰۰ کارخانه نساجی در سراسر جهان بدست آورده شده است، نشان می‌دهد که میزان سفارشات در این صنعت به میزان ۳۱٪ کاهش یافته است. از این رو برای حفاظت از صنعت نساجی و همه ذینفعان مرتبط با این صنعت، باید تغییرات ساختاری، عملی و خلاقانه صورت گیرد تا بقای آن هم در دوره‌ی کرونا و هم پس از آن، تضمین شود.

و الزامات کشورهای مقصد را بررسی نمایند.

ایجاد یک مجمع برای تولیدکنندگان و اشتراک گذاری اطلاعات

از آنجا که کرونا یک مشکل مشترک است، ایجاد جامعه‌ای که بتوان در آن فرصت‌های پدید آمده و مشکلات موجود را مورد بحث قرار داد، بسیار مهم است. می‌توان با شرکت‌های مورد نظر تماس گرفت و در مورد نحوه همکاری، مشکلات، راه حل‌ها و ایده‌ها با یکدیگر گفتگو کرد، یا با به اشتراک گذاشتن دانش فنی و هم‌افزایی نیروها، برای حل مشکلاتی مانند خرید مواد اولیه مورد نیاز یا تولید سفارشات بزرگ، به یکدیگر کمک نمود.

مذاکره بین تولیدکننده و خریدار در شرایط تعطیلی بازار

در دوره‌ی پاندمی کرونا، تعطیلی‌های اعمالی و به تبع آن بسته شدن فروشگاه‌ها و عدم توانایی خریده‌فروشان در فروش محصولات، موجب شد که از طرف آن‌ها سفارشات جدید تعلیق شده و یا درخواست تمدید شرایط پرداخت صورت گیرد. این امر موجب بروز مشکلات مالی برای تولیدکنندگان می‌گردد (مانند عدم توانایی در پرداخت حقوق کارگران). بنابراین برای رفع مشکلات طرفین ذینفع، مذاکره با خریداران محصول و تامین کنندگان مواد اولیه و سعی در پیدا کردن راه حل، توصیه می‌شود.

فروش محصولات در بازارهای محلی و یا صادر کردن آن

لغو سفارشات توسط خریداران بزرگ، تولیدکنندگان را با انباشت موجودی روبرو کرده و باعث بروز مشکل نقدینگی برای بسیاری از کارخانه‌ها شده است. در این شرایط، ممکن است با گذشت زمان موجودی تولیدکنندگان قدیمی و غیرقابل فروش شود و وضعیت جریان نقدینگی دائماً تحت فشار قرار گیرد. در این میان با توجه به اینکه خریده‌فروشان به مرور مجاز به باز کردن فروشگاه‌های خود بوده و به دنبال کالا برای پر کردن فروشگاه‌ها هستند، تمایل به ثبت سفارش به تولیدکنندگانی دارند که توانایی پذیرش تعداد سفارشات کم ولی تحویل سریع داشته باشند که در این صورت، تولیدکننده برای جذب بازار باید به این نکات توجه نماید:

موجودی محصولات و مواد را بررسی نموده و سپس ارائه آن

اطمینان از پیروی از قوانین جدید ایجاد شده، مستلزم سرمایه گذاری مالی و مدیریت دقیق کارگران می‌باشد.

استفاده از حمایت‌های دولت در صورت امکان

در صورت نیاز به حمایت و پشتیبانی، دولت‌ها بهترین و ارزان‌ترین گزینه هستند و این امکان را می‌دهند که شرکت‌ها بدون مواجهه شدن با ورشکستگی، هزینه‌های خود را پرداخت کنند. از پشتیبانی‌های دولت‌ها می‌توان به کاهش مالیات و یارانه وام‌های بانکی کم بهره اشاره نمود. اگرچه این پشتیبانی نسبتاً ارزان است ولی این کمک‌ها باید در اسرع وقت یا حداقل پس از بحران تسویه شود.

برای بهره‌مندی از حمایت‌های دولتی، باید آن‌ها را از نیازهای تولیدکنندگان به صورت دقیق آگاه شوند تا بتوانند پشتیبانی خود را با تقاضای بازار انطباق دهند.

با بخش‌های دولتی ارتباط برقرار کرده و برای تولید محصولات محافظت شخصی (PPE) کارمندان، از آن‌ها سفارش گرفته شود.

مطلع بودن از تمام اطلاعات منتشر شده و روش‌های مختلف حمایت‌های دولتی بسیار مهم است.

همچنین می‌توان مجمعی برای تولیدکنندگان پوشاک ایجاد نموده و در مورد حمایت‌های دولتی اطلاع‌رسانی کرد.

توسعه فروش اینترنتی

به دلیل تعطیلی و اعمال محدودیتهای تردد در بسیاری از کشورها در دوره کرونا و همچنین ترس از ابتلا به بیماری، مصرف‌کنندگان تمایل بیشتری به خرید اینترنتی دارند، از این رو توسعه ساختاری در جهت فروش اینترنتی به خصوص در کشورهای در حال توسعه توصیه می‌شود.

تولید ماسک صورت

اعمال سیاست‌های تعطیلی در کوتاه‌ترین زمان توسط دولت‌ها، سبب شد که شرکت‌ها به یکباره مشتری و درآمد خود را از دست دهند. در این بین بسیاری از شرکت‌ها امکانات خطوط تولیدی خود را در جهت مقابله با ویروس کرونا و تهیه نیازهای بهداشت عمومی از جمله ماسک صورت، به کار بردند.

تولیدکنندگان باید قبل از شروع تولید، انواع مختلف ماسک‌های صورت و موارد استفاده از آن‌ها را بشناسند و در صورت تمایل به صادرات آن، شرایط و مراحل صدور گواهینامه

موج دوم از اواخر سال ۲۰۲۰ تا بهار و تابستان ۲۰۲۱ می‌باشد. در این دوره زمانی، فروش و سفارشات پوشاک زمستانی افت کرد، برگزاری رویدادها و نمایشگاه‌های برندهای پوشاک برای فصل بهار و تابستان کنسل شده و یا به تأخیر افتاده‌اند. از آنجایی که برای محصولات بهار و تابستان، فرآیند ثبت سفارش تا تحویل محصولات بین ماه‌های فوریه تا آگوست می‌باشد، اعمال تعطیلی‌ها و محدودیت‌ها در دوره کرونا این فرآیند را کند نموده و ارسال پوشاک و تحویل آن را دچار اختلال خواهد کرد. موج سوم بحران در زنجیره ارزش صنعت مد است که ناشی از وجود نواقص و کاستی‌های اقتصادی و محیطی در مدل تجاری (business model) شرکت‌ها است و بحران کرونا اثر منفی آن را تقویت می‌کند و در صورت عدم اقدام مناسب، عواقب طولانی مدتی بر روی صنعت مد و پوشاک خواهد داشت.

راهکارهایی در مواجهه با ویروس کرونا

با توجه به نامعلوم بودن پایان پاندمی کرونا و تأثیر منفی آن بر صنایع مختلف (از جمله صنعت پوشاک)، برای بقا در این صنعت، گذر از بحران کرونا و حفاظت از صنایع و تمامی ذینفعان مربوطه، باید تغییرات ساختاری به همراه راهکارها و تغییرات عملی و خلاقانه در فرآیندها ایجاد نمود و دست به ابتکار عمل زد. شرکت‌های پوشاک می‌توانند از این رهنمودها کمک گیرند تا بقای تجارت خود را در این دوره و پس از پایان پاندمی، تضمین نمایند:

فرآیند خرید حساب شده

شرکت‌ها باید در فرآیند خرید دقت لازم را داشته باشند، زیرا عدم توجه به این امر از جمله بندهای ناعادلانه در قراردادها، اطلاعات فنی ناکافی، لیدتایم‌های نامناسب، حتی قیمت‌های پایین، تلاش کارفرمایان برای تامین حداقل استانداردهای کارگران را تضعیف می‌کند و باید به گونه‌ای عمل نمود تا خسارات ناشی از سفارشات فعلی و آتی کاهش یابد.

بررسی عواقب اتمام همکاری با تامین کنندگان

تولیدکنندگان باید همواره عواقب پایان همکاری با تامین‌کننده خود را به دقت بررسی کنند تا به کارگران و زنجیره تامین، کمترین ضرر و خسارت وارد شود و باید در شرایط دوران کرونا به این مورد بیش از پیش توجه نمود.

پکاهش هزینه‌ها و کنترل جریان نقدینگی

با توجه به تعطیلی اغلب فروش‌های حضوری، کاهش درآمد حاصل از فروش محصولات، نامشخص بودن زمان پایان پاندمی کرونا و بازگشت به حالت عادی، شرکت‌ها برای بقا باید تمام هزینه‌های خود را بررسی نموده و آن‌ها را هر چند کوچک، به حداقل برسانند. با شرکت‌ها، بانک‌ها یا سرمایه‌گذاران به گفتگو نشست و در صورت عدم توانایی پرداخت فاکتورها، در مورد امکان ایجاد پشتیبانی‌های دیگر از جمله انواع وام‌ها با یکدیگر مذاکره کنند.

حفظ سلامت کارگران و ایجاد محیط کاری ایمن

برای کاهش خطرات ابتلا به کرونا، باید از کارگران مراقبت و حمایت نمود و یک محیط کاری سالم و ایمن را ایجاد کرد، مواردی چون رعایت فاصله فیزیکی بین افراد، انجام خود مراقبتی‌ها، ضد عفونی کردن بخش‌هایی مانند سالن‌های غذاخوری یا سرویس‌های بهداشتی که در طول بحران کرونا و حتی پس از آن نیز بسیار مهم است. ایجاد چنین فضایی و





خبر

تا ۲۵ میلیون دلار هزینه واردات پارچه چادر است/ ماشین آلات صنعت نساجی مشکلات جدی دارند

نایب رئیس کمیسیون صنایع مجلس شورای اسلامی اظهار کرد: پوشاک که وارد کشور شده رقم بسیار بالایی از قاچاق را به خود اختصاص داده است در حالی که در کشورهای مبدأ به خاطر کرونا نمی توانستند محصولاتشان را بفروشند و حتی به دلیل مسائل محیط زیستی نمی توانستند آنها را بسوزانند، حاضر هستند به رایگان هم در اختیار خریداران بگذارند، لذا با قیمت های بسیار پایین آنها را می فروشند و تجار آنها را به کشورهای خودشان می برند.

علی جدی در مورد میزان واردات پارچه چادر به کشور اظهار داشت: سالانه نزدیک به ۹۰ میلیون متر مربع مصرف پارچه چادر مشکلی در کشور است که تقریباً از این مقدار، حدود ۱۰ میلیون متر مربع تولید داخلی است و باقی از کشورهای چین، کره، تایلند، ژاپن و کشورهای دیگری که در حوزه آسیا هستند وارد می شود.

وی افزود: تولید چادر جزو اولویت های وزارت صمت است، از همین روی الان چندین مجموعه فاز تولید چادر مشکلی را شروع کردند. برای مثال یک مجموعه در شهر قزوین کار خود را شروع کرده و در شهر کرد هم فاز دوم را شروع کردند. پروژه های تولید نزدیک ۴۰-۵۰ میلیون متر مربع در حد نصب و راه اندازی هستند.

جدی تصریح کرد: وزارت صمت هم این موضوع را جزو اولویت های خود گذاشته و ما هم در کمیسیون صنایع مجلس بر آن تاکید کردیم، ستاد اجرایی فرمان امام هم در این حوزه ورود کرده، یعنی در مشارکت با بخش خصوصی ورود کرده تا بتوانند با هم این موضوع را حل کنند.

نایب رئیس کمیسیون صنایع مجلس گفت: با این پروژه ها حداقل تا هفتاد درصد مصرف داخلی را می شود تامین کرد، اما نگاه تولید کنندگان به صادرات این محصول نیز است، می توانند مصرف کسانی که از بعضی از کشورهای مسلمان برای زیارت داخل کشور می آیند مثل عراق، سوریه، افغانستان را به راحتی تامین کنند. این توسعه ممکن است بیشتر هم بشود.

جدی افزود: تا جایی که من اطلاع دارم واردات ارزی چادر چیزی بین ۲۰۰ تا ۲۵۰ میلیون دلار است.

وی در مورد مشکلات صنعت نساجی توضیح داد: ماشین آلات صنعت نساجی به استثنای پوشاک در خط تولید مشکل دارند و تقریباً حدود یک سال است که ماشین آلات نو وارد نکرده اند و باید حمایت باید جدی صورت بگیرد.

وی افزود: نزدیک به ۱۷ درصد اشتغال کشور در صنعت چرم، پوشاک و کفش و به طور کلی صنعت نساجی است، به خاطر کرونا این مشاغل آسیب جدی دیدند. در جلسه با وزیر صمت هم اشاره کردم که باید حمایت ویژه تری از تولید کنندگان داشته باشند، تولید کنندگان به خصوص در حوزه پوشاک ممکن است زمین گیر شوند و حمایت بیش تری نیاز است.

جدی در پاسخ به سوالی در مورد سرمایه گذاری ترکیه ای ها در صنعت نساجی ایران اظهار داشت: اگر سرمایه گذاری اینها در مناطق آزاد باشد و با مشارکت بخشی خصوصی در این منطقه تولید کنندمانعی ندارد اما اگر فقط کالاهایشان را برای مصرف بیایند قطعاً باعث آسیب به تولید کنندگان داخلی می شود، با وضعیت ارزی که داریم، واردات کالای مصرفی چندان توجیهی هم ندارد.

وی افزود: صنعت نساجی نیاز به حمایت ویژه از سمت دولت دارد چرا که آسیب شدیدی دیده است. کالاهای تولیدی دیگر کشور به دلیل کرونا روی دستشان مانده و متأسفانه عده ای با قیمت بسیار نازلی این کالاها را به کشور قاچاق می کنند که این موضوع ممکن است به تولید کنندگان ما آسیب جدی بزند.

عضو کمیسیون صنایع مجلس در مورد قاچاق پوشاک خاطر نشان کرد: پوشاک که وارد کشور شده رقم بسیار بالایی از قاچاق را به خود اختصاص داده است در حالیکه در کشورهای مبدأ به خاطر کرونا نمی توانستند محصولاتشان را بفروشند و حتی به دلیل مسائل محیط زیستی نمی توانستند آنها را بسوزانند، حاضر هستند به رایگان هم در اختیار خریداران بگذارند، لذا با قیمت های بسیار پایین آنها را می فروشند و تجار آنها را به کشورهای خودشان می برند. تولید کنندگان داخلی مانعی نمی توانند با اینها رقابت کنند و ممکن است آسیب ببینند. باید توجه داشت که صنعت نساجی در کشور رتبه سوم قاچاق را دارد.

را به مشتریان آغاز کند.

موجودی سایر کارخانه ها بررسی کرده تا در صورت لزوم، محصولات آن ها به خریدار پیشنهاد نماید.

با استفاده از موجودی در دست، محصولاتی برای فروش در بازار محلی و صادرات ایجاد کرده و توسعه دهد.

ایده پردازی و توسعه آن

در یک اقتصاد در حال تغییر، باید بتوان با تغییرات بازار سازگار شد در غیر این صورت ممکن است به ورشکستگی منجر شود.

نوآوری و توسعه بخش کمک می کند از سایر تامین کنندگان جهانی متمایز شده و مشتری های جدید پیدا شود و یک بازار منحصر به فرد ایجاد گردد.

پذیرش واقعیت و شرایط جدید

باید به نیاز های نو ظهور مصرف کننده که از شرایط جدید ناشی شده است، توجه داشت. عادات جدید مصرف، روی نوع محصولات تاثیر گذاشته و نسبت به گذشته تغییر کرده است. نقش تولید کننده در زنجیره تامین از اهمیت بالایی برخوردار است و باید بر حل مشکلات مشتری تمرکز نماید.

ارتباط با رسانه های اجتماعی

از آنجا که تماس منظم حضوری با مشتریان لغو یا به حالت تعلیق در آمده است، حضور در شبکه های مجازی و ارائه اطلاعات محصولات جدید از این طریق و فروش در بستر مجازی، می تواند ارتباط با مشتریان را حفظ نماید. در نتیجه در این شرایط، سرمایه گذاری در شبکه های اجتماعی یکی از راه های حفظ تجارت به شمار می رود.

تغییر روش تولید انبوه به روش تولید به تعداد معین

با شیوع ویروس کرونا، بسیاری از سفارشات لغو شد که این امر منجر به ورشکستگی بسیاری از کارخانه ها گردید. در این بحران، به جای تولید انبوه کالا و مواجهه با خطر به فروش نرفتن محصول، می توان تولید را به گونه ای انجام داده که محصول را به خریدار پیش فروش کرد. این نوع فروش خطرات را برای تولید کننده کاهش داده و از تکرار لغو انبوه سفارش توسط خریدار، جلوگیری می کند.

نتیجه گیری

همان گونه که اشاره شد پاندمی کرونا، جهان را با بحرانی جدی هم از جهت سلامت و هم از جهت اقتصادی روبه رو کرده است. در این بین به دلیل تعطیلی شهر ها و فروشگاه ها، صنعت پوشاک همچون سایر صنایع، با از دست دادن بازار مصرف و بروز مشکلات در زنجیره تامین رو به رو شد که چالشی جدی برای بسیاری از تولید کنندگان می باشد و در صورت عدم توانایی در کنترل امور در این شرایط، این صنعت را با خطر تعدیل نیرو یا ورشکستگی مواجه می نماید.

باید توجه داشت که در این شرایط بحرانی که امکان پیش بینی آینده بسیار سخت می باشد، نوع واکنش تولید کنندگان به شرایط به وجود آمده و نحوه تصمیم گیری آن ها، برای حفظ موقعیت و بقا در دوران پسا کرونا، حیاتی است.

همچنین صنایع باید از درس هایی که در طی این چند ماه اخیر از شرایط به وجود آمده گرفته اند، استفاده کنند تا در طی دوران نامعلوم کرونا بر مشکلات فائق آیند و اقداماتی در جهت بهبود عملکرد خود و بقا در آینده ی پسا کرونا، انجام دهند از جمله: تغییر استراتژی - های سازمان، توسعه زیر ساخت ها، داشتن واکنش سریع، خلاق بودن و توسعه راهکار ها و استفاده از بستر دیجیتال و اینترنت مارکتینگ که در شرایط کنونی بسیار حیاتی است.



فرش نیز حل گردید. و توضیحات و راه حل کمپانی زیرمردین صورت است که منسوجات سه وجهی در رنگرزی دیجیتال به نفوذ جوهر نیاز دارند و نقطه ضعف سیستم جوهری بر داشت مقدار کمی از جوهر برای چاپ است. رنگ های تیره در مقایسه با رنگ های روشن میزان نفوذ بهتری دارند و دلیل آن این است که رنگ های روشن مایع کمتری برای توزیع بر روی خاب منسوج دارند. در مقابله با مشکل مطرح شده، زیرم با اضافه کردن سیستم توزیع منحصر به فرد دانش فنی در خصوص نوع مواد مصرفی که به صورت عامل مرطوب کننده بر روی منسوج عمل کرده و جوهر را به عمق خاب نفوذ میدهد این مشکل را حل می کند.

سیستم کلاریس در مقایسه با سیستمی که از رنگ های آماده استفاده می کند مزیت های بیشتری دارد. این مزیت ها به طور خلاصه عبارتند از: نمونه گیری آسان، گرفتن سفارش حتی برای یک قطعه محصول، عدم محدودیت در استفاده از طرح، امکان استفاده نامحدود از رنگ ها بدون نیاز به تغییر رنگ، سازگار با محیط زیست، استفاده از جت ۸۰۰ با قابلیت تعمیر توسط زیرم، سیستم نفوذ پذیری بالا. در ویدئوی پایین نحوه کار این سیستم را مشاهده می کنید.

پایه استر هیت ست شده

به فرایندی گفته میشود که طی آن نخ بعد از رسیدن به بخار و دما تثبیت می شود. این فرایند موجب تغییرات زیادی در کیفیت نخ و به تبع آن کیفیت فرش میگردد. که می توان به پفکی شدن نخ و بالک بیشتر و در نتیجه کاهش میزان نخ مصرفی و پوشش بهتر فرش، کاهش پرز نخ، تثبیت حرارتی و تثبیت تاب، پارگی کمتر نخ در یافتگی، تشخیص سر نخ هادر فرش بافته شده (دانه اناری شدن فرش) اشاره کرد. همان طور که اشاره شد با توجه به تشابه عملیات تثبیت رنگ دیسپر س بعد از رنگرزی با عملیات هیت ست بر روی نخ که به آن اشاره گردید این اتفاق بر روی زنجیره پلیمری دوباره صورت گرفته و در نتیجه با تغییر ساختار مجدد خصوصیت های فنی نخ را تقویت می کند.

هدهای دستگاه زیرم

یکی دیگر از نقاط قوت فرش هایی که با این دستگاه چاپ می شود هد های آن است. در زیر به چند ویژگی این هد ها پرداخته شده که در ویدئوی پایین نیز قابل مشاهده است.

ویژگی های فنی هد ها:

ساخت و ساز قوی و قابل اعتماد از فلز پوشش داده شده - برای مقاومت در برابر سایش و آسیب دیدگی

فر کانس بالایی پرتاب رنگ - برای تولید بالا

سرعت بالایی قطره - فاصله بین هد چاپ و نازل تا ۱۰ میلی متر نیز میتواند باشد

قطرات در اندازه های مختلف - امکان تولید قطره در ۳ اندازه به صورت هم زمان در هر هد

سیستم گردش مداوم - سیستم چرخش پیوسته جوهر جهت جلوگیری از انسداد نازل و کاهش اتلاف جوهر استفاده می شود.

۳ ماژول قابل تعویض چاپ با سایز های مختلف قطرات برای طیف گسترده ای از کاربر ها.

قابلیت اورهال کردن و استفاده مجدد هد ها

بافت کلاریس با هر اندازه دلخواه

یکی دیگر از نقاط قوت فرش کلاریس این است که مصرف کننده با توجه به اندازه دلخواه خود می تواند سفارش محصول ثبت کند. فرش کلاریس در واقع در سایز های غیر متعارفی نیز آماده می گردد. در بافت فرش ماشینی دستگاه به گونه ای طراحی شده است که فرش به صورت تکی بافته نمی شود و دستگاه در هر سری فرش به صورت جفتی می بافت اما فرش کلاریس به این صورت نیست. در حال حاضر فقط دو مجموعه فرش دیبا و فرش محتشم مجهز به این تکنولوژی زیرم هستند و تعدادی شرکت نیز وجود دارند که با استفاده از نسخه چینی این تکنولوژی بافت و تولید انجام می دهند.



رد پای کلاریس در بازار فرش

فرشاد سلطانی

مدیر بازرگانی و روابط عمومی



تقریباً سه سال پیش (سال ۲۰۱۷) بود که خبر از ورود تکنولوژی رنگرزی دیجیتال بر روی فرش ماشینی به بازار ایران به گوش رسید. و اولین شرکتی که ماشین های اختصاصی غیر چینی این تکنولوژی را به ایران آورد فرش محتشم بود. در ابتدای امر همچون هر محصول نویی که وارد کشور می شود تقابلات نیز بدون آگاهی از توانایی های این تکنولوژی به گوش می رسید. نگاه سنتی به فرش به عنوان یک محصول با دوام و با طول عمر بالا در کنار نگاه نه چندان مثبت به صنعت نوین رنگرزی دیجیتال به دلیل وجود دستگاه های غیر اختصاصی و با کیفیت پایین چینی در بازار ایران سبب شد تا تقابلات بدون آگاهی فنی نسبت به این تکنولوژی روز دنیا شکل گیرد. البته این نوع جبهه گیری ها در ابتدای شکل گیری کارخانجات تولید فرش ماشینی نیز از طرف سنتی های آن زمان یعنی تولید کنندگان فرش دستباف وجود داشت اما به همان میزان فرش ماشینی مصمم بود تا بازاری برای خود دست و پا کند.

دیجیتال عنوان می شود عدم توانایی رنگ در نفوذ به عمق فرش است. البته کمپانی سازنده ماشین آلات تولید فرش کلاریس به خوبی در عمل به این شبهات پاسخ داده است. برخی از متخصصین این حوزه به غلط متعقد بودند به دلیل عدم توانایی رنگ در نفوذ به ریشه فرش این محصول جایگاه فرش ماشینی را ندارد و یک محصول جدا از فرش ماشینی یا دستباف است و حتی پا را فراتر گذاشته و معرفی آن با اسم فرش ماشینی را نیز اشتباه میدانستند و اینگونه فرش ها را چاپی یا پارچه هایی ضخیم ذکر میکردند البته با توجه به تجربیات غلط گذشته و استفاده از تکنولوژی چاپ پارچه توسط شرکت های چینی برای تابلو فرش این مقایسه غلط در مقابل تکنولوژی روز دنیا جهت رنگرزی دیجیتال بر روی فرش انجام میگردد. اما جالب است بدانیم فرش های رنگرزی دیجیتال، ۷۰۰ شانه و بالاتر اکم ۱۸۰۰ هستند و تمامی خصوصیات فیزیکی یک فرش ماشینی ایده آل را دارند. لازم به ذکر است رنگرزی دیجیتال محدود به استفاده از این نوع فرش نمی باشد و هر نوع فرش با هر نوع تراکمی قابلیت رنگرزی دیجیتال را دارا می باشد.

در حال حاضر محصولات موجود از الیاف پلی استر هیت ست شده به عنوان متر یا اولیه استفاده میگردد که به خاطر نوع تثبیت رنگرزی پلی استر (دیسپر س) که با حرارت بالا (۱۸۰ درجه) تثبیت میگردد خصوصیت های دینامیکی فرش به ویژه در برگشت پذیری کیفیت فرش پلی استر را به استاندارد های قطعی رسانده. البته خاب کوتاه فرش و تراکم و فشردگی بودن و ریز بافت بودن، کلاریس دیگر شاهد مشکلاتی که در فرش های ماشینی پلی استر ۷۰۰ شانه بافته شده با پلی استر مطرح بوده است نخواهیم بود. یعنی پس از دو سال استفاده دچار کوبیدگی و یاشکستگی نمی شوند. همچنین با تکنولوژی کلاریس مشکل نفوذ رنگ تا پشت

استفاده از طرح و نقش مشابه فرش دیسپا در فرش ماشینی اما با قیمت پایین محصول نهایی ماشینی سبب شد تا در دل مرد جایی برای خود پیدا کند و امروز حتی میزان حجم صادرات در فرش ماشینی بسیار فراتر از فرش دستباف باشد. به مرور همان بازار و مردم و تولید کنندگان فرش دستبافی که یک زمانی مخالف سفت و سخت فرش ماشینی بودند به حضور و وجود فرش ماشینی در بازار عادت. نکته جالب توجه مخالفت تولید کنندگان فرش ماشینی و نگرانی های غیر واقع آنها در مقابل فرش کلاریس است. کسانی که زمانی خود مخالفتی داشتند و توانستند این مسیر را پشت سر بگذارند.

مسئله مهم و اساسی این است که فرش کلاریس سهم بازار خود را قرار است داشته باشد و در صورتی خواهد توانست سهم بازار دیگر محصولات مشابه را به دست آورد که آنها نتوانند پا به پای تکنولوژی روز دنیا و نیاز مصرف کنندگان و بازار پیش روند. در واقع بخشی از این مخالفت ریشه در ترسی دارد که تولید کنندگان فرش ماشینی نسبت به از دست دادن بازار خود دارند.

درواقع هر محصولی بازار هدف خود را دارد و همانگونه که قرار نبود فرش ماشینی همان کاربرد و استفاده فرش دستباف داشته باشد فرش کلاریس نیز قرار نیست به جای فرش ژاکارد وارد بازار شود بلکه این محصول با توجه به ویژگی ها و خصوصیاتی که دارد بازار هدف بسیار متفاوت تری نسبت به فرش ژاکارد و دستباف دارد.

تکنولوژی کلاریس

اما اصلی ترین مشکلی که اغلب در رابطه با تکنولوژی رنگرزی



ماشین آلات بافت پارچه

فاطمه زنداسرار

تحریریه نشریه

کهن



روش تولید پارچه در حلقوی تاری تنها منحصر به روش حرکت همزمان سوزن‌ها است. و در کل دو دسته ماشین حلقوی تاری داریم که عبارتند از:

* ماشین‌های Trico Ketten یا

* ماشین‌های Raschle

معرفی شرکت‌های تولیدکننده ماشین‌های بافندگی حلقوی شرکت‌های زیر از تولیدکنندگان معتبر ماشین‌های گردبافت در دنیا هستند:

* شرکت : Mayer & Cie این شرکت پیشگام در تولید ماشین‌های گردبافت در سال ۱۹۰۵ در آلمان تأسیس گردید. این شرکت برای اولین بار ایده تشکیل حلقه به روش نسبی را به طور تجاری با نام Relanit به بازار عرضه نمود. امروزه بیش از ۵۰۰۰ ماشین گردبافت تولید این شرکت در سراسر دنیا در حال تولید و کار است. * شرکت: Terrot این شرکت معتبر آلمانی در تولید ماشین‌های گردبافت در سال ۱۸۶۲ توسط Charles Terrot تأسیس گردید. از ایده‌های این شرکت روش جدیدی برای انتخاب سوزن در ماشین‌ها و بافت پارچه‌های چند لایه بر روی ماشین‌های گردبافت است.

* شرکت: Monarch این شرکت انگلیسی در سال ۱۹۶۱ تأسیس گردید. این شرکت نیز از شرکت‌های موفق در تولید ماشین‌های گردبافت است. ارایه فناوری Z در ماشین‌های یکروسیلندر از ایده‌های این شرکت است.

* شرکت: Orizio این شرکت ایتالیایی در سال ۱۹۵۷ توسط Paolo Orizio تأسیس گردید. از این شرکت تاکنون ۳۵۰۰۰ ماشین گردبافت در ۷۳ کشور جهان نصب شده است. این شرکت ماشین‌های مختلفی را از قطر کوچک تا بزرگ به بازار عرضه میکند. * شرکت: Jumberca این شرکت اسپانیایی در سال ۱۹۶۳ تأسیس گردید تاکنون ۲۰۰۰۰ ماشین گردبافت از این کشور در کشورهای مختلف جهان نصب شده است.

* شرکت: Vignoni این شرکت در سال ۱۹۸۲ در ایتالیا ثبت و تأسیس گردید و صاحب بیش از ۲۰ سال تجربه در تولید ماشین‌های گردبافت با قطر بزرگ است. از ایده‌ای این شرکت ایجاد یک سیستم برداشت باز پارچه است که مستقل از مکانیزم حرکت

درگیری نخ‌ها خود شامل سه روش برای بافت منسوجات است، که عبارتند از: بافندگی تاری پودی، بافندگی حلقوی و گیس بافی. محصول تولیدی بافندگی تاری پودی و بافندگی حلقوی همان پارچه‌های معمولی است که به صورت روزمره از آن‌ها استفاده می‌کنیم. در ادامه به معرفی ماشین‌آلاتی که در این دو روش بافت پارچه مورد استفاده قرار می‌گیرند می‌پردازیم.

بافندگی حلقوی

به طور کلی تاریخچه بافندگی حلقوی از لحاظ صنعتی سابقه‌ی زیادی ندارد. بافندگی حلقوی خود به دو دسته حلقوی تاری و حلقوی پودی تقسیم می‌شود. اولین ماشینی که در زمینه‌ی تولید پارچه‌های حلقوی پودی مورد استفاده قرار گرفت در سال ۱۵۸۹ میلادی توسط ویلیام لی به ثبت رسید. در بافندگی حلقوی پارچه از درگیری حلقه‌های تشکیل دهنده‌اش بوجود می‌آید. در بافندگی حلقوی سوزن‌ها عناصری هستند که نقش اساسی در تشکیل حلقه دارند. دو مکانیزم برای حرکت سوزن‌ها در ماشین‌های حلقوی پودی وجود دارد.

۱. سوزن‌ها مستقل از همدیگر و به صورت جداگانه حرکت می‌کنند و وارد فرایند بافت می‌شوند. این مکانیزم بسته به این که بستر ماشین تخت یا دایره باشد به دو دسته تقسیم می‌شود. اگر سوزن‌ها روی مسیر دایره‌ای قرار بگیرند به این ماشین‌ها گردبافت می‌گویند. در مقابل اگر سوزن‌ها روی یک بستر تخت قرار گرفته باشند به این ماشین‌ها تخت بافت گفته می‌شود.

۲. سوزن‌ها همگی به صورت همزمان حرکت می‌کنند و وارد فرایند بافت می‌شوند. در این مکانیزم سوزن‌ها هیچکدام حرکت مستقلی از خود ندارند و حرکت تمامی آن‌ها تابع حرکات بستری است که روی آن قرار گرفته‌اند. در این‌جا هم دو بستر گرد و تخت داریم که سوزن‌ها می‌توانند روی آن‌ها قرار بگیرند.

در نتیجه مطالب گفته شده در بالا برای بافت پارچه‌های حلقوی پودی با ۴ دسته ماشین زیر مواجه هستیم:

- * ماشین گردبافت با مکانیزم حرکت مستقل سوزن‌ها.
- * ماشین گردبافت با مکانیزم حرکت همزمان سوزن‌ها.
- * ماشین تخت‌بافت با مکانیزم حرکت مستقل سوزن‌ها.
- * ماشین تخت‌بافت با مکانیزم حرکت همزمان سوزن‌ها.

و اتصالات به وردها منتقل می‌شود. دابی‌ها پیچیده ترین مکانیزم‌های تشکیل دهنه هستند. این مکانیزم‌ها به اندازه‌ی بادامک در راپورت تار و پودی محدودیت ندارند. در نتیجه می‌توان با این مکانیزم پارچه‌هایی با طول و عرض بزرگتر تولید کرد. حداکثر راپورت تار و پودی برای این ماشین‌ها ۲۰-۲۴ است و راپورت پودی در این مکانیزم محدودیتی ندارد.

۴. مکانیزم ژاکارد

مکانیزم تشکیل دهنه‌ی ژاکارد در بالای وردها قرار می‌گیرد و می‌تواند هر نخ تار را به صورت جداگانه کنترل کند. در نتیجه با آمدن این مکانیزم به بازار مشکل محدودیت راپورت پودی نیز حل شد. حداکثر راپورت پودی در این مکانیزم به اندازه عرض نخ کشی یا تعداد سر نخ‌های تار روی چله است. راپورت پودی نیز در این ماشین محدودیتی نخواهد داشت.

ماشین‌هایی که از مکانیزم ژاکارد استفاده می‌کنند پیچیدگی کمتری نسبت به مکانیزم دابی دارند. قیمت این مکانیزم به اندازه‌ی قابل توجهی بیشتر از دیگر مکانیزم‌هاست.

۵. مکانیزم تشکیل دهنه‌ی الکترونیکی

تشکیل دهنه‌ی الکترونیکی جدیدترین مکانیزم تشکیل دهنه است که توسط شرکت تویوتای ژاپن تولید و به بازار عرضه شده است. در این سیستم برای هر ورد یک سیستم خارج از مرکز وجود دارد. برای هر کدام از این سیستم -های خارج از مرکز یک موتور دورمتمیر وجود دارد که کاملاً قابل کنترل و برنامه‌ریزی است.

در این ماشین‌ها کنترل حرکت ورد و تایمینگ آن خیلی دقیق‌تر و راحت‌تر انجام می‌شود. راپورت پودی نیز کامل‌تر خواهد شد.

دسته بندی ماشین‌های بافندگی تار و پودی براساس مکانیزم‌های پودگذاری متفاوت:

۱- ماشین‌های بافندگی باماکو

در این ماشین‌ها نخ پود روی ماسوره پیچیده شده است. ماسوره داخل ماکو قرار می‌گیرد و عرض ماشین را طی می‌کند. حرکت ماکو در عرض ماشین توسط قطعه‌ای تحت عنوان چوب ضربه تامین می‌شود.

۲- ماشین‌های بافندگی بدون ماکو

در این ماشین‌ها برای انتقال پود در عرض ماشین از ماکو استفاده نمی‌شود. براساس عامل پودگذاری که استفاده می‌شود به دسته‌های زیر تقسیم بندی می‌شوند:

* پروژکتایل: پروژکتایل قطعه‌ای شبیه به ماکو است که عرض ماشین را طی می‌کند و عملیات پودگذاری را انجام می‌دهد. تفاوت این قطعه با ماکو این است که نخ پود خارج از این قطعه قرار می‌گیرد.



می‌شود. در نتیجه در این مکانیزم توقفی برای وردها وجود ندارد. در نتیجه نمی‌توانیم طرح بافت‌های متنوع روی ماشین داشته باشیم. این مکانیزم عمومیت زیادی ندارد و بسیار بسار محدود است و برای تولید یک پارچه‌ی خاص طراحی و تولید می‌شود.

۲. مکانیزم بادامک

در این مکانیزم برای حرکت وردها از یک بادامک استفاده می‌شود. هر بادامک یک پیرو دارد که تحت تاثیر طراحی بادامک حرکت می‌کند. حرکت پیرو توسط یک سری بازو به وردها منتقل می‌شود و باعث حرکت وردها به سمت بالا و پایین می‌شود.

در این مکانیزم هم می‌توان از بادامک‌های دویل استفاده کرد و هم بادامک شیاردار. امروزه بادامک‌های دویل متداول هستند. در این مکانیزم برای راپورت تار و راپورت پودی پارچه محدودیت‌هایی وجود دارد. تعداد بادامک‌ها راپورت تار را تعیین می‌کند و از آن جایی که حداکثر تعداد بادامکی که می‌توانیم کنار هم قرار دهیم ۱۴ است، پس راپورت تار حداکثر ۱۴ خواهد بود. تعداد تقسیمات روی هر بادامک نیز راپورت پودی طرح را مشخص می‌کند. امروزه حداکثر تقسیمات بادامک ۱۰-۱۱ است.

در نتیجه حداکثر راپورت پودی پاره‌پاره ۱۰-۱۱ است. این مکانیزم اولاً ارزان‌ترین مکانیزم تشکیل دهنه نسبت به دابی و ژاکارد است و ثانیاً برای بافت پارچه‌های سنگین و پارچه‌های ساده یک گزینه‌ی مناسب است.

۳. مکانیزم دابی

داب‌ی یک جعبه است که در کنار ماشین قرار می‌گیرد. در اینجا هم خروجی مکانیزم دابی توسط یک سری میله‌ها

سیلند بوده و برای جلوگیری از ایجاد پدیده کجی حلقه بر روی ماشین‌های یگرو سیلندر بکار می‌رود.

* از شرکت‌های تولید کننده تایوانی ماشین‌های گردباف می‌توان از شرکت‌های Pai Lung و Jiunn Long نام برد که به ترتیب در سالهای ۱۹۷۷ و ۱۹۸۹ تاسیس شده‌اند.

* شرکت جولا: دستگاه‌های بافندگی جولا در کارخانه‌ای چینی تایوانی طراحی و تولید می‌گردد.

شرکت آراز نماینده‌ی فروش این دستگاه‌ها در ایران، با توجه به سابقه‌ی خود در حوزه‌ی تامین ماشین‌آلات گردباف، در فرایند طراحی این ماشین برای کیفیت بخشی به محصول، بسیاری از نکات مورد پسند بافندگان ایرانی را به مهندسين کارخانه یادآور شده تا بتوانند در کنار قیمت رقابتی و قابل صرفه، نمونه‌ای منحصر به فرد و با کیفیتی بی نظیر را در شرایطی مناسب به بافندگان ایرانی عرضه نمایند.

ماشطراحی بسیار دقیق اجزای بافت با دستگاه‌های مجهز کامپیوتری CNC، بر کارکرد پایدار ماشین و طول عمر لوازم مصرفی افزوده است. قالب‌ها در هر مدل به راحتی قابل تعویض و جابجایی می‌باشد. شکل ویژه مسیرهای بادامکی ابزارها باعث شده است اجزای بافت در فرایند تشکیل گره بسیار هماهنگ عمل نموده و بر کیفیت و ظرافت پارچه‌نهایی در مقایسه با ماشین‌های دیگر بیفزاید. مدل F-JL3-۲۴، با تعویض برخی قطعات اصلی از قبیل سیلندر و ابزارها، قابلیت تبدیل به ماشین دورس سه نخ را داراست.

بافندگی تار و پودی

به صورت کلی این پارچه از درگیری دو المان تار و پود با زاویه ۹۰ درجه نسبت به همدیگر تشکیل می‌شوند. نخ تار از پشت ماشین و از چله به ماشین تغذیه می‌شود. نخ پود از روی بوبین باز می‌شود و توسط عامل پودگذار درون ساختار پارچه قرار می‌گیرد. فرایند بافندگی تار و پودی شامل ۳ عملیات اصلی و ۲ عملیات فرعی می‌باشد. عملیات اصلی بافت عبارتند از: تشکیل دهنه، پودگذاری و دقتین زدن. عملیات فرعی نیز عبارتند از: باز شدن نخ‌های تار از روی چله و جمع آوری پارچه‌ی بافته شده. ماشین‌های بافندگی تار و پودی را می‌توان طبق دو فاکتور نحوه‌ی تشکیل دهنه و مکانیزم پودگذاری مورد بررسی قرار داد. دسته بندی ماشین‌های بافندگی تار و پودی براساس مکانیزم‌های تشکیل دهنه‌ی متفاوت:

۱. مکانیزم میل لنگ (۴ محوری)

این مکانیزم ساده‌ترین مکانیزم تشکیل دهنه است. در این مکانیزم حرکت دورانی لنگ تبدیل به حرکت نوسانی برای وردها



تمام تجهیزات این ماشین به گونه‌ای بهینه‌سازی شده اند که سرعت تولیدی نظیر، تعمیر و نگهداری کم و بیشترین سودآوری را به همراه داشته باشد. هم چنین این ماشین به گونه‌ای طراحی گردیده است که پارچه‌های تولیدی، بیشترین کیفیت ممکن را داشته باشد.

مجهز به کاهش عرض سیمتریک استاندارد طراحی جدید نازل ها و پمپ ها جهت دستیابی به بهترین عملکرد قابلیت تغییر طرح تنها در ۳۰ دقیقه قابلیت پودگذاری در ۸ رنگ و نوع مختلف نخ تغییرات سریع و آسان انعطاف پذیری بالا جهت کار با سیستم های دابی، بادامکی و ژاکارد

تعویض چله نخ و رول پارچه بدون احتیاج به ابزار خاص.

Picanol TERRY plus 800

ماشین ایرجت بافندگی پارچه‌های حوله‌ای. این ماشین بر اساس کارایی بالای OMNI plus ۸۰۰ طراحی و تولید شده است. این ماشین به گونه‌ای طراحی شده است که قابلیت تولید طرح‌های خلاقانه را در حین کیفیت بالای محصول داشته باشد. هم چنین طراحی آن به گونه‌ای است که زمان از کار افتادگی ماشین به حداقل و صرفه جویی در انرژی آن به بیشترین میزان ممکن برسد. این ماشین قابلیت تولید پارچه با استفاده از نخ‌های فیلامنتی و ریسیده شده و دیگر نخ‌های فانتزی همچون شانل را در ۸ رنگ و طرح مختلف دارد. برای این ماشین شانه در عرض ۲۰۰، ۲۳۰، ۲۶۰، ۳۰۰ و ۳۴۰ سانتی متر تعبیه شده است.

Picanol OptiMax

این ماشین از مکانیزم پودگذاری رپیری بهره می برد. اگر هدف شما تولیدات متنوع و با متراژ زیاد است، این ماشین که بر اساس نیازهای آینده تامین شده است، می تواند ارزش افزوده واقعی را برای شما به همراه داشته باشد.

قابلیت پودگذاری در ۱۲ رنگ

دارای رابط کاربری الکترونیکی

شانه در عرض ۱۹۰، ۲۱۰، ۲۲۰، ۲۳۰، ۲۵۰، ۳۰۰، ۳۲۰، ۳۴۰، ۳۶۰، ۳۸۰، ۴۰۰، ۴۳۰ و ۴۶۰ سانتی متر

تغییرات آسوده

Picanol GT-Max

این ماشین نیز از مکانیزم پودگذاری رپیری و سیستم کنترل و مونیتورینگ الکترونیکی استفاده می نماید. این ماشین بافندگی جهت بازگرداندن سرمایه در کوتاه ترین زمان ممکن طراحی گردیده است. پارچه تولیدی توسط این ماشین دارای کیفیت بسیار بالا است. همچنین این ماشین دارای درده ماشین‌های با کمترین میزان مصرف انرژی جای دارد که امکان تولید ایده‌های خلاقانه را در کوتاه ترین زمان ممکن به شما می دهد.

سیکل پودگذاری با سرعت بسیار بالا

پودگذاری در ۱۲ رنگ

شانه در عرض ۱۹۰، ۲۲۰ و ۳۴۰ سانتی متر

رابط کاربری الکترونیکی

شرکت آیتما سولتکس (سولزر):

ITEMAA9500

این ماشین که از سیستم پودگذاری ایرجت بهره می برد، از استانداردهای نوینی را در زمینه بهره‌وری و سهولت کارکرد استفاده می کند. تولید پارچه با کیفیت همراه با کمترین میزان هدر رفتگی هوا از مشخصه‌های بارز این ماشین است که از طراحی و هندسه خاص وردها سرچشمه می گیرد. این ماشین با نرم افزار جدید NCP و صفحه لمسی تمام رنگی همراه است که بصورت آنلاین با مرکز سرویس دهی شرکت ایتما در ارتباط است. این ماشین جهت پارچه‌های جین متوسط و سنگین بافت،

از زمان شروع کار این شرکت، پیکانول به وظیفه اصلی خود متعهد بوده است که توسعه و مونتاژ دستگاه‌های بافندگی با فن آوری بالا و پیشرفته است. تجربه ای که پس از تولید بیش از ۲۶۰۰۰۰ دستگاه جمع آوری کرده است، بهترین اطمینان را به مشتریان می دهد که هنگام انتخاب آن ها، پیکانول را از جمله بهترین ماشین آلات بافندگی بشناسند. این شرکت در کنار دفتر مرکزی Ypres (بلژیک)، امکانات تولیدی و نمایندگانی در آسیا و اروپا دارد که شبکه خدمات و فروش جهانی آن در ارتباط است. تمامی نمایندگان در Picanol متعهد به ارائه خدمات به مشتریان برجسته هستند، سطح استثنایی از کیفیتی که پیکانول به آن مشهور است، ارزش بالایی دارد و تحویل سریع برای رفع نیازهای مشتریان را بر آورده کرده است.

مدل های مختلف ماشین آلات پیکانول:

icanol OMNI plus Summum

شرکت پیکانول با معرفی این ماشین بافندگی، نسل جدید ماشین های ایرجت خود را معرفی نمود. این ماشین آمیزه ای از آخرین تکنولوژی موجود و ۳۰ سال تجربه این شرکت در تولید ماشین های ایرجت می باشد. بسته نرم افزاری کاملاً الکترونیکی جدید و سیستم پودگذاری جدید، تلفیقی از هنر و صنعت را به همراه داشته است. نرم افزار Picanol BlueBox، جدیدترین نرم افزاری است که برای ماشین های بافندگی پیکانول معرفی شده است. از ویژگی های این نرم افزار می توان به عملکرد برتر ریزپردازنده و ظرفیت حافظه بالا آن دانست که می توان پیچیده ترین طرح بافت ها را نیز تولید نمود. سیستم پودگذاری جدید با رگلاتورهای فشاری الکترونیکی به همراه مخزن مجزا برای هر کانال بافندگی، مزایای زیادی را در زمینه انعطاف پذیری و کاربر دوست بودن به همراه می آورد. بسته نرم افزاری جدید بالاترین میزان کارایی را به همراه خواهد داشت. واضح است که مزایا و محسّنات مرسوم ماشین آلات پیکانول اعم از استحکام بالا، انعطاف پذیری، تطبیق پذیری در طرح و رنگ و بهره‌وری، در این ماشین نیز وجود دارد.

Picanol OMNI plus 800

این ماشین بگونه‌ای طراحی گردیده است که بیشترین سودآوری را در میان ماشین های ایرجت به همراه داشته باشد.

عاملی که حرکت پروژکتایل را فراهم می کند torshenbar است. انتقال حرکت به پروژکتایل ضربه ای نیست. پروژکتایل در قسمتی از عرض پارچه حمل می شود و سپس رها می شود و به حرکت ادامه می دهد. این فناوری توسط شرکت سویسی سولزر طراحی و عرضه شد.

* راپیر: در ماشین های راپیر نخ پود توسط نيزه یا تسمه هایی عرض ماشین را طی می کند. به این طریق که یک نيزه یا تسمه نخ را تا نیمه‌ی مسیر حمل می کند و در میانه‌ی مسیر آن را به تسمه یا نيزه‌ی دیگر تحویل می دهد. این مکانیزم توسط شرکت ایتالیایی سومت طراحی و عرضه شد.

* ایرجت: در این ماشین ها سیستم پودگذاری فیزیکی حذف شده و به جای آن از تونل هوا با فشار هوا استفاده می شود. شرکت های تویوتا، پیکانول، آیتما و سودو کوما این ماشین ها را به بازار عرضه می کنند.

مشکلی که در این مکانیزم وجود دارد این است که ممکن است به دلیل فشار هوای زیاد ساختار نخ از هم باز شود. همچنین نخ های سنگین با این هوای فشرده همراه نخواهند شد.

* واتر جت: ماشین های جت آب نخ را به وسیله‌ی یک سیال که در این جا آب است به حرکت در می آورند. و برای اینکه دو مشکل ذکر شده برای ماشین های ایرجت بیان شد را نداشته باشیم می توان از این ماشین ها استفاده کرد.

معرفی شرکت های تولید کننده ماشین های بافندگی تاری پودی

شرکت پیکانول: شرکت پیکانول به عنوان یکی از بزرگ ترین و مطرح ترین تولید کنندگان ماشین آلات صنعت نساجی در دنیا می باشد. این شرکت با تولید انواع ماشین آلات ریسندگی و بافندگی توانسته در این صنعت به عنوان یک شرکت پیشرو در دنیا شناخته شده باشد. این شرکت دستگاه های بافندگی را به کارخانجات نساجی در سراسر جهان عرضه می کند، و همچنین خدماتی همچون نصب، راه اندازی و عکسبرداری، خدمات پس از فروش (قطعاً یدکی، لوازم جانبی) و آموزش را ارائه می دهد. امروزه حدود ۲۶۰۰ کارخانه بافندگی در سراسر جهان از ماشین آلات پیکانول استفاده می کنند که در کل بیش از ۱۷۵،۰۰۰ دستگاه بافندگی است. پیکانول از سال ۱۹۳۶ به عنوان توسعه دهنده و تولید کننده ماشین های بافندگی نقش پیشگام بازی کرده است.



Picture Contributed by SHIMA SEIKI MFG. LTD



خبر

جزئیات تازه از واردات پارچه‌های خاص / ماجرای شرایط ویژه ترخیص پارچه‌های رومبل چیست؟

با وجود انتقادهای دبیر کل انجمن صنایع نساجی ایران در خصوص عدم نظارت کافی بر واردات بی‌رویه پارچه‌های خارجی، معاون فنی گمرک جزئیات جدید از امکان ترخیص کالاهای گروه ۲۷ باقی مانده در گمرکات کشور را اعلام کرد.

به گزارش خبرنگار اقتصادی خبرگزاری تسنیم، چندی قبل در گزارشی به توضیح مشکلات موجود در بخش صیبت کشور پرداختیم و در ادامه این بحث به نامه حسن نیلفروش زاده دبیر کل انجمن صنایع نساجی ایران اشاره کردیم که در مکاتبه بارتیس کل گمرکات ایران در خصوص عدم نظارت کافی بر واردات بی‌رویه پارچه‌های خارجی نکات مهمی را یادآور شده بود. در این نامه به سه مورد جدی که سبب واردات انواع پارچه با تعرفه پایین اشاره شد.

موضوعات اشاره شده به شرح زیر است:

۱- طبقه‌بندی ذیل ردیف تعرفه ناصحیح (از جمله ۵۹۰۳۹۰۹۰، ۵۹۰۷۰۰۹۰) به استناد اعلام نظر آزمایشگاه استاندارد (به خاطر فرار از شمول استاندارد اجباری و استفاده از ارزش گذاری نازل گمرکی)

۲- اظهار نظرهای دو گانه دفتر تخصصی تعیین تعرفه گمرک ایران در طبقه‌بندی این پارچه‌ها

۳- ارزش گذاری نازل گمرکی برای پارچه‌های مورد نظر به صورتی که ارزش هیچ کدام از سند پارچه‌های ترخیص شده از ... عمدتاً ذیل ردیف تعرفه ۵۹۰۷۰۰۹۰ به استناد سوابق موجود در سیستم TSC ارزش گذاری نگردیده و با اکتفا به درج کلمه نرخ تسعیر ارز برای کالایی که از چین آمده، به ایران می‌رود و با نرخ لیر ترکیه آن هم به استناد پروفرمای چند سال پیش که خود پروفر ماکلی محل اشکال می‌باشد به جای ارزش ۳.۵ الی ۴.۵ دلاری با ارزش ناچیز ۱.۳۰ دلاری ارزش گذاری و ترخیص می‌گردند و با آنکه به استناد ماهیت کالا، ردیف طبقه‌بندی صحیح چیز دیگری می‌باشد، توجهی نمی‌گردد و هیچ کدام از این پارچه‌های وارداتی به خاطر اظهار در ذیل ردیف تعرفه ناصحیح، مجوز استاندارد اخذ نمی‌نمایند. لذا واردات بی‌رویه ضربه جبران ناپذیری به تولید داخلی این نوع پارچه‌ها وارد نموده و اکنون تعداد زیادی از تولید کنندگان این نصف متاثر از این وضعیت به وجود آمده با وجود توان تولید داخلی حتی داشتن طرح‌های توسعه‌ای آماده اجرا به خاطر واردات بی‌رویه پارچه‌های مشابه خارجی و عمدتاً غیر استاندارد دچار ریسک ورشکستگی و تعطیلی واحد تولیدی خود گردیده‌اند. باتوجه به فرمایشات مقام معظم وظیفه همه مسئولین کشور است که جهت تقویت تولید داخلی و جلوگیری از واردات بی‌رویه که در مواردی با عدم پرداخت حقوق و عوارض صحیح موجب اختلال در نظام اقتصادی کشور می‌شوند، لذا خواهشمندیم دستور فرمایید با بررسی و دقت نظر در اعمال نظرهای فنی و گمرکی در جهت جلوگیری از واردات بی‌رویه پارچه‌های مذکور اقدامات شایسته صورت پذیرد.

جدیدترین اظهار نظر یک مقام مسئول در گمرک به حواشی ترخیص پارچه‌های رومبل

حال به گفته معاون فنی گمرک ایران ورود برخی از کالاهای همچون پارچه رومبلی جزء گروه ۲۷ محسوب می‌شوند که ورود آن‌ها به کشور ممنوع نیست. کالاهایی که از نظر الویت ارزی غیرفعال شدند و بانک مرکزی نسبت به صدور کد ساتا برای این اقلام اقدام نمی‌کند، دارای شرایط ترخیص ویژه هستند که اگر قبل از ممنوعیت به گمرکات رسیده باشند و از شرایط ماده ۱۱ استفاده کنند، کد ساتا هم صادر شده و پس از بررسی ارزش و تعرفه، نسبت به ادامه تشریفات اقدام می‌شود.



بافت‌های رنگارنگ و پارچه‌های ملحفه‌ای مناسب است.

بدنه بسیار مستحکم که باعث کاهش لرزش اجزای می‌شود

نرم افزار قدرتمند تحت ویندوز همراه با صفحه لمسی تمام رنگی و قابلیت اتصال به اینترنت و اینترنت طراحی و هندسه خاص وردها که هدر رفتن میزان هوارا به حداقل می‌رساند

SultexP7300HP

این ماشین از تکنولوژی پودگذاری پروژکتایل بهره می‌گیرد و پارچه‌های با کیفیتی تولید می‌نماید. بهره‌وری بالا، طراحی مطمئن و کارکرد آسان از ویژگی‌های این ماشین است که باعث می‌شود بازگشت سرمایه فوق‌العاده‌ای به همراه داشته باشد.

مصرف انرژی بسیار پایین

نداشتن هیچگونه ضایعات مواد اولیه

هزینه نگهداری و سرویس بسیار کم اطمینان و کارایی بالا

بازگشت سرمایه

ITEMAR9500

این ماشین از تکنولوژی پودگذاری رپیری استفاده می‌کند و عملکرد فوق‌العاده‌ای در میان ماشین‌های رپیری دارد. این ماشین نیز از نرم افزار NCP بهره می‌برد و تمام پارامترهای آن به سادگی تحت کنترل است. بدنه مقاوم آن باعث شده است که این ماشین حتی در سرعت‌های بسیار زیاد نیز لرزش نداشته باشد.

SultexAlphaPGA

این ماشین نیز از سیستم رپیری بهره می‌برد و برای تولید طرح‌های متنوع بکار برده می‌شود. در این ماشین می‌توان از نخ‌های پود با نامر و ها و جنس‌های متفاوت بصورت همزمان استفاده نمود. بالا بودن کارایی و تغییر آسان طرح بافت از خصوصیات این ماشین است. به همین خاطر این ماشین مناسب برای تولید منسوجات خانگی می‌باشد.

SultexSilverDT

این ماشین رپیری دارای تکنولوژی پیشرفته، قدرت طراحی فوق‌العاده و کارکرد آسان است که برای تولید پارچه‌های حوله‌ای با کیفیت بسیار مناسب است. هم چنین اسن ماشین کمترین میزان صرفه جویی در مواد و سرعت بالای تولید دارد.

سخن پایانی

باتوجه به پیشرفت‌هایی که امروزه در زمینه‌ی تولید ماشین‌های بافندگی وجود دارد، تنوع مکانیزم‌ها و ماشین‌هایی که برای بافت پارچه‌های مختلف وجود دارد بسیار زیاد است. تولید کننده‌ها بایستی باتوجه به محصول تولیدی و بودجه‌شان دستگاه مناسب کارشان را انتخاب کنند.

طبیعی است که اگر محصول تولیدی پارچه‌های تریکو یا کشیاف باشند بایستی به سراغ ماشین‌های حلقوی پودی بروید و بسته به میزان تولید و فضایی که در اختیار دارید ماشین مورد نظرتان را انتخاب کنید. برای تولید پتو یا منسوجات خانگی بایستی به سراغ ماشین‌های حلقوی تار ی بروید. و در نهایت برای تولید پارچه‌های تار ی پودی معمول باتوجه به بودجه و تنوع محصولاتان مکانیزم کارآمد برای ماشین را انتخاب نمایید.



چرخ دنده انتقال حرکت موتور به چرخ دنده حلقه ای سیلندر اصلی کاردینگ Thibeau-خطر یسندگی یاف بلند پلی استر که پس از ساخت مکرر خراب شده است

فرآیند مهندسی معکوس

در ساخت و بهینه سازی قطعات صنعتی جدید از روی قطعات خراب شده



نسترن زینل

تحریریه مجله کهن

مدل هندسی قطعه است. دقت مدل دوباره ساخته شده به درجه دقت فرآیند دیجیتالی کردن نمونه بستگی دارد. در مهندسی معکوس یک مدل از توده نقاط نمونه برداری شده متر اکم (ابر نقاط) از ابتدا ساخته میشود و نقاط در تراکم بالا نمونه برداری میگردد تا محصول دقیق از نو ساخته شود. لازم به تاکید است که خروجی این فرآیند مهندسی معکوس، مدل سه بعدی به صورت پارامتری بیان CAD دیجیتالی، که در محیط شده است، می باشد.

- ۱- اسکن سه بعدی قطعه
- ۲- تشکیل ابر نقاط و مدل سطوح قطعه مورد نظر
- ۳- تشکیل مدل سطوح قطعه مورد نظر
- ۴- استخراج اجزای هندسی و ساخت مدل CAD سه بعدی

در محیط

فرآیند مهندسی مجدد قطعه مورد نظر

مهندسی مجدد، یک فرآیند برای بهینه سازی و تولید مجدد قطعاتی است که اغلب برای بهبود طراحی قبلی و یا به منظور بهینه سازی طرح موجود از لحاظ عملکرد، ساختار مواد، یا کل هزینه ساخت انجام می شود.

برای انجام این محاسبات، معمولاً مدل سه بعدی پارامتری نمونه مورد نظر به عنوان ورودی انتخاب شده و با استفاده از نرم افزارهای مهندسی، آنالیزهای طراحی از جمله، حساسیتهای

در کارخانجات صنعتی، سوای از خرابیهای اجزای یک سیستم، پیری و اتمام عمر بعضی از اجزا و مکانیزیمهای یک سیستم زودتر از پیری و اتمام عمر کل سیستم ماشین آلات صنعتی بوقوع می پیوندد. نوسازی و جایگزینی سیستم و ماشین آلات جدید مستلزم صرف هزینه های سنگینی می باشد. لذا اغلب تولید کنندگان سعی به تمدید عمر اجزای سیستم ها می کنند. بارها پیش آمده که قطعه خرابی را به تراشکار داده باشیم تا از روی آن قطعه جدیدی بسازد. بعضاً قطعه جدید، کپی برابر اصل نبوده و طول عمر قطعه جدید خیلی کمتر از قطعه اصلی خراب شده است. در بعضی از موارد نیز، در صورت افزایش استحکام غیر اصولی قطعه خراب شده، امکان صدمه دیدن سایر اجزای مهمتر و حساستر با قیمت بالا نیز وجود دارد. علاوه بر این، تراشکار هزینه ساخت آن را با بهترین مواد پیشنهاد می دهد که هزینه بسیار بالایی را در پی دارد. این عدم تناسب بین هزینه ساخت و کیفیت و استحکام قطعه سازی، ریشه در عدم آگاهی از فرآیند صحیح مهندسی معکوس دارد. در این مقاله، الگوریتمی به منظور ساخت قطعات مکانیکی بصورت صحیح و دقیق و در صورت نیاز، بهبود و بهسازی آن ارائه شده است.

الگوریتم فرآیند

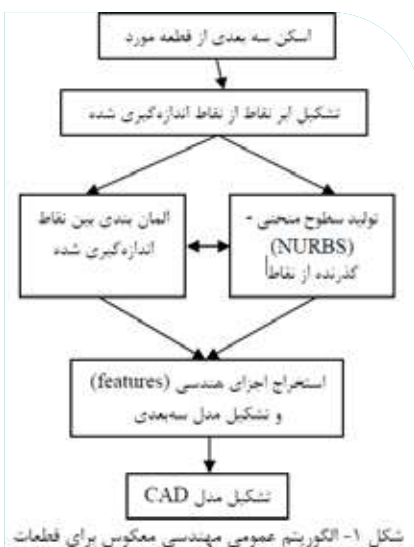
چالش های پیش رو در ساخت قطعه جدید از روی قطعه خراب شده:

- عدم دسترسی و روشن بودن داده های فنی اصلی، شامل نقشه های مهندسی و نوع مواد و معیارهای طراحی در آن ها.
- انجام آنالیزهای شکست و خستگی و تنش، ارتعاش، کماتش و مباحثی از جمله خوردگی، تنش های پسماند، شبیه سازی بارهای وارده، آنالیز ترک ناشی از خستگی و برآورد عمر واقعی.
- مواد و فناوری ها و فرایندهای تولید.
- پیشرفت چشمگیر اخیر در نرم افزارهای طراحی و آنالیز و همچنین در مواد و فرایندهای ساخت، این امکان را به ما می دهد که حتی قطعات بهینه تری نسبت به قطعات قدیمی بسازیم.

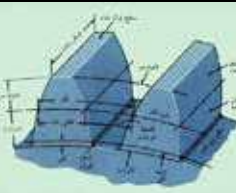
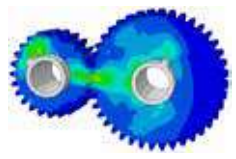
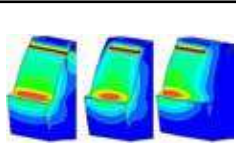
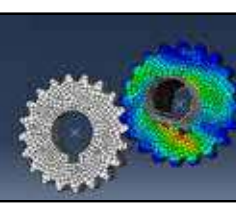
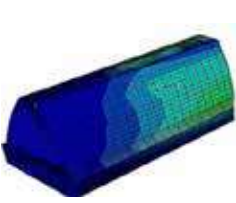
فرآیند ساخت و بهینه سازی قطعات طی ۳ مرحله انجام می شود: مهندسی معکوس، مهندسی مجدد و نمونه سازی سریع که هر مرحله اجمالاً توضیح داده می شود.

مهندسی معکوس

مهندسی معکوس فرآیند خلق مجدد یک طراحی، بوسیله تجزیه و تحلیل یک محصول نهایی و یا فرآیند تولید یک قطعه موجود بدون کمک گرفتن از نقشه ها و مستندات یا مدل های کامپیوتری است. به طور کلی، مهندسی معکوس، فناوری برای تبدیل ابعاد هندسی نمونه به فایل دیجیتالی برای دوباره ساختن



شکل ۱- الگوریتم عمومی مهندسی معکوس برای قطعات

شماره مرحله الگوریتم و اقدامات انجام شده	تصاویر مربوط به مراحل اجرای الگوریتم
مرحله ۱: اسکن ابعاد قطعه	
مرحله ۲: تشکیل مدل سطوح قطعه	
مرحله ۳: مدل اجزای محدود قطعه	
مرحله ۴: توزیع تنش در حالت بحرانی	
مرحله ۵: شبیه سازی حالت بحرانی قطعه خراب شده	
مرحله ۶: المان بندی توزیع تنش دینامیکی	
مرحله ۷: تصحیح و بهینه سازی ابعاد قطعه بر اساس حالت بار بحرانی	
مرحله ۸: ارائه قطعه بهینه شده	

ترکیب شیمیایی	نمونه اصلی	نزدیکترین نمونه به نمونه اصلی فولاد (AISI ۴۱۳۰)
کربن	۰,۳	۰,۳۲
سیلیسیم	۰,۸	۰,۲۵
منگنز	۱	۰,۵
مولیبدن	۰,۲	۰,۲۲
نیکل	۰,۲	۰,۱۷
کروم	۰,۸	۱
آهن	باقیمانده	باقیمانده

نمونه سازی سریع

در نمونه سازی سریع، ماشین کاری و شکل دهی در محیط مجازی انجام می شود تا بر نامه ریزی فرآیندهای ساخت نمونه کاربردی یا ساخت قطعات سخت و پیچیده قبل از ساخت نمونه اصلی انجام پذیرد و قطعه مورد نظر با یک ابزار به سرعت تبدیل به یک ایده طراحی مفهومی می شود و مدل فیزیکی، که تصور ذهنی طراحان بوده از این طریق تولید می شود. معمولاً نمونه ساخته شده از این طریق، برای تایید هندسه مجدداً در سامانه نصب می شوند. علاوه بر این، نمونه های فیزیکی می توانند به عنوان نمونه های مومی یا پلاستیکی برای تولید قطعات اصلی از طریق فرآیندهایی مانند ریخته گری با قالب گیری سرامیکی (ریخته گری دقیق) نیز به خدمت گرفته شوند.



در عملیات ماشینکاری مجازی، سه مرحله ماشینکاری خشن (که در آن از ابزار خشن ترشی برای براده برداری استفاده می شود)، ماشین کاری نیمه خشن و ظریف ترشی تعریف می شود. چرخ دنده ای که بصورت غیر اصولی طراحی و ساخته می شد و مکرراً خراب می شد، توسط اصول الگوریتم مهندسی معکوس ارائه شده در مقاله، طراحی و بهینه سازی شد و بر روی ماشین نصب و مورد استفاده قرار گرفت. چرخ دنده هایی که به طور متوسط طی حدود ۳۴ روز خراب می شد و یا به چرخ دنده حلقه ای سیلندر کاردینگ صدمه وارد می کرد، بدون صدمه زدن به چرخ دنده حلقه ای سیلندر کاردینگ طبعیت زمان خیلی بیشتری (۲۹ ماه) خراب گردید و کارآمدی الگوریتم تایید شد.

نمونه آشکار می شود. تجهیزات شبیه سازی و مدل سازی کامپیوتری از قبیل شبیه سازیهای دینامیکی، آنالیز المان محدود و روش های پیش بینی شکست و خستگی برای شبیه سازی رفتار شکست و خستگی قطعات می توانند بکار گرفته شوند. نتایج شبیه سازی روی هندسه قطعه و مواد برای دستیابی به کارایی بهتر با حداقل هزینه (یا دستیابی به حداقل وزن قطعه که در اکثر شرایط عامل تعیین کننده می باشد) صورت می پذیرد. بر این اساس، انتخاب مواد و بهسازی شکل و هندسه نمونه انجام می شود. در انتخاب مواد به ارزانی، در دسترس بودن و خواص مهم ماده از جمله استحکام مکانیکی، صلابت، چقرمگی و استحکام در مقابل خوردگی باید توجه ویژه داشت.

در طراحی شکل و هندسه، قیدهای قطعه از جمله محل های نصب و اتصالات ثابت می ماند تا از نظر مونتاژ مشکلی ایجاد نشود. نهایتاً مدل بدست آمده در فضای مجازی، در مجموعه نصب شده و کارایی آن از نظر عدم تداخل با سایر قطعات، خصوصاً برای قطعات متحرک آزمایش می شود. در فرآیند مهندسی مجدد، طراحی با نگاه فرآیند به فرآیند تولید اقتصادی انجام می شود. در نهایت، مدل بهبود یافته به صورت نقشه های دوبیان می شود.

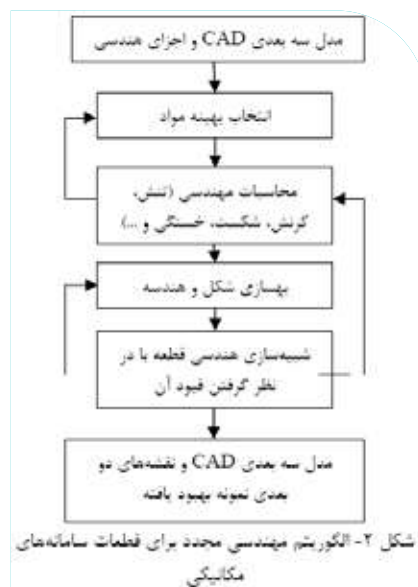
۱- محاسبات تنش و استحکام، استقامت در برابر بارهای وارده را داشته و تجزیه و تحلیل ساختاری و قابلیت اطمینان و محاسبات تنش، کرنش و تغییر شکل

۲- قابلیت ساخت از نظر هزینه و زمان مقرون به صرفه بودن و شبیه سازی روش ساخت آن

۳- بهینه سازی شکل و هندسه

۴- شبیه سازی و محاسبات استحکام و عمر و محاسبات دینامیکی از جمله آنالیز شکست و خستگی

۵- استخراج اجزای هندسی و ساخت مدل سه بعدی در محیط CAD



انتخاب مواد مورد نظر

جهت تعیین ترکیب شیمیایی برحسب درصد وزنی عناصر و استاندارد ماده مورد نظر، آزمون کوانتومتری صورت می پذیرد؛ تا با بدست آوردن نزدیک ترین استانداردها به آلیاژ مورد استفاده، اقتصادی ترین مواد جهت ساخت قطعه فراهم شود.

فرش اکباتان

EKBATAN CARPET

نامی به قدمت فرش ماشینی



ن ۶۲۶۹۴۹۶۹۲۰



تلفن: ۰۳۱-۵۵۵۰۳۹۰۰

کاشان، شهرک صنعتی امیرکبیر، روبروی مخابرات صندوق پستی: ۸۷۱۳۵ / ۳۴۶۱

Add.: In front of telecommunication, Amir Kabir industrial state, Kashan-Iran

P.O.box: 87135 / 3461 ☎ +98 31 55 50 3900 📠 +98 912 039 3937

www.ekbatancarpet.com

همراه: ۰۳۹ ۳۹۲۷ ۰۹۱۲

info@ekbatancarpet.com



 ekbatancarpet.com



سمند گستر شیمی

تهران ، خیابان قائم مقام فراهانی ، خیابان
دهم ، پلاک ۱۱ ، طبقه ۴ ، واحد ۱۶
تلفن : ۹ - ۸۸۷۳۱۷۲۷ (۹۸۲۱) +
فاکس : ۸۸۷۴۱۰۲۴ (۹۸۲۱) +
ایمیل : info@samandgostar.com
وب سایت : www.samandgostar.com

انواع روغن های ریسندگی

- روغن تولید الیاف و فیلامنت
- آنتی استاتیک ها
- روغن های گردباف
- روان کننده های ریسندگی
- روغن های آهار زنی و واکس

آنزیم ها

- آنزیم های آهار بر ، پرزبر و سنگشویی

آماده سازی

- انواع صابون های حلال دار
- نفوذ دهنده های مقاوم در برابر قلیا و پایدار کننده آب اکسیژنه
- آنتی پراکساید
- نفوذ دهنده های سریع بدون کف و مخصوص جت
- انواع سختی گیر و ضد کف

نرم کننده ها

- انواع نرم کن های سیلیکونی میکرو ، ماکرو و هیدرو فیل
- نرم کن های کاتیونیک ، نانیونیک و پلی اتیلنی
- رزین ضد چروک

مواد کمکی رنگرزی و چاپ

- انواع دیسپرس کننده ، ریتارد و یکنواخت کننده
- صابون های پس شور راکتیو و دیسپرس
- فیکسه کننده رنگ های راکتیو و مستقیم
- امولگاتور

کهکشانی از رنگ ها

تولید کننده انواع نخ پلی استر ایر تکسچره (ATY)
چله، بود و خواب فرش پلی استر (ابریشم گونه)
انواع نخ ATY جهت پارچه های صنعتی و نخ تریکو

نشانی: یزد، شهرک صنعتی مهریز، خیابان شقایق سوم
تلفن: ۰۳۵ - ۳۲۵۵۳۳۹۲ - ۴
info@siminalayf.com
نمابندگی کاشان، خیابان میرعماد، نبش پاساژ عطایی
بازرگانی حاج حسن دهقانی، تلفن: ۰۳۱-۵۵۴۴۶۳۹۳
همراه: ۰۹۱۳۳۶۱۰۶۴۱

سیمین الیاف یزد

Simin Alyaf Co.
WWW.SIMINALYAF.COM

KARNO



نماینده‌گی معتبرترین برندهای تولید مواد
اولیه نساجی، فرش ماشینی، پوشاک و حوله
از کشورهای بنگلادش، ترکیه، هند،
تاجیکستان و چین

شریک تجاری شما در:
واردات انواع نخ، الیاف، رنگ و قطعات یدکی
بازاریابی صادرات فرش ماشینی و دستبافت



☎ ۰۲۱ ۲۲۲۴ ۸۰۸۳
۰۹۱۲ ۴۰۲۴۸۷۸

🌐 Karnotooka.com
Info@karnotooka.com

DNT
Dana Nasaj Tavana
دانا نساج توانا
سپهاسی خاص شماره ثبت: ۴۲۴۲

مشاور رنگرزی کارخانجات معتبر
مشکلات خط رنگرزی را به دانا نساج بسپارید
و بدون واسطه خرید کنید

وارد کننده و ارائه دهنده رنگ های نساجی
راکتیو | دیسپرس | کاتیونیک | مستقیم

با مدیریت مهندس محرابی

☎ 086 42480271

📍 📠 📞 0912 256 44 82





فروش تولیدات را در ترکیه به ما بسپارید ما تجارت در ترکیه و از مسیر ترکیه را برایتان آسان می کنیم

به اطلاع کلیه فعالین بخش صنعت نساجی می رساند:

گروه تولیدی و بازرگانی اهری با تأسیس شرکت بازرگانی (سیتا تجارت ترکیه) در راستای تأمین نیازهای کارخانجات نساجی، آماده هرگونه همکاری با واحدهای تولیدی می باشد:

- ۱ - تأمین قطعات یدکی ماشین آلات نساجی (ریسندگی و رنگرزی) با گارانتی، خدمات منظم و مستمر و قیمت مناسب.
- ۲ - آماده همکاری با کلیه واحدهای تولیدی داخل در زمینه تأمین مواد اولیه و کمک به صادرات محصولات مرتبط نساجی.
- ۳ - فعالیت در زمینه واردات و فروش انواع رنگهای نساجی

Currency Exchange NIAGARA

همچنین گروه بازرگانی اهری نقل و انتقالات و حواله جات ارزی شما را با مناسب ترین هزینه و کمترین زمان در صرافی نیاگارا کانادا انجام میدهد

هادی الهامی

مسئول صرافی نیاگارا کانادا

نقل انتقال ارز و حواله جات از ایران به کانادا، آمریکا، استرالیا، ترکیه و بلعکس

۲۷۸۲-۶۰۸ (۶۴۷) +۱
Hadi@tbtb.ca



مهندس محمد جدیری

• مسئول دفتر ترکیه و تأمین کلیه قطعات و انجام خدمات صادرات و واردات
+۹۰ ۵۳۸ ۸۳۶ ۰۸۶۵
+۹۸ ۹۳۵ ۵۷۴ ۸۶۳۸
info@citaco.net



حمیدرضا منصورپور

• مهندسی تکنولوژی نساجی
• مسئول دفتر ایران و تأمین قطعات یدکی
۰۲۱ - ۲۶۴۰۴۵۲۱
+۹۸ ۹۱۹ ۶۵۵ ۱۳۳۹
hamidreza.mansourpour@gmail.com



علی اکبر محرابی

• مهندس شیمی نساجی
• مشاور کارخانجات معتبر رنگرزی کشور
آماده در اختیار گذاشتن تجربیات خود به کارخانجات واردات و فروش انواع رنگ های نساجی
+۹۸ ۹۱۲ ۲۵۶ ۴۴ ۸۲
aa.mehrabi7@yahoo.com



حسین اصغریه اهری

• مهندسی تکنولوژی نساجی
• کار آفرین و مدیریت مجموعه
+۹۸ ۹۱۲ ۱۱۱ ۲۶۸۱
+۱ ۶۴۷ ۲۹۰ ۹۰ ۵۶
ahari.texco@gmail.com

جهت همکاری و مشاوره با دفتر ترکیه با شماره تماس ۰۰۹۰۵۳۸۸۳۶۰۸۶۵ و ایمیل info@citaco.net تماس بگیرید

آدرس دفتر ترکیه: Cita Uluslararası Ticaret Limited: Kalkınma mah, Farabi cad, 114 sok, No 5, Ortahisar/ Trabzon / Türkiye

Mayer & Cie. extends top dog status in Turkey above average market share, further on the increase



In pandemic year 2020 circular knitting machine manufacturer Mayer & Cie. (MCT) has further improved its leading position in Turkey. So the country continues to be one of the company's strongest and most consistent sales markets. Even in difficult years, the manufacturer and its longstanding Turkish representative Mayer Mümessilik have achieved positive results. The reasons for this year's success, as Mayer & Cie. sees it, are the transfer of production to locations close to Europe, Turkey's state-of-the-art machinery and the increase in demand for comfortable clothing that is suitable as home office wear.

Turkish market is a growth market despite corona setback

"Compared to 2019, we anticipate a growth in the Turkish market even though the corona situation was a serious setback in the second quarter of 2020," says Stefan Bühler, Mayer & Cie.'s regional sales manager for Turkey.

Mayer & Cie. got off to a strong start on the Bosphorus in the first quarter of 2020 with additional positive effects until mid-March. This was due to a desire for production locations close to Europe. In the second quarter, during the lockdown, demand largely ground to a halt. Government measures helped to cushion the downturn. Says Ahmet M. Öğretmen, general manager of MCT's Turkish sales partner Mayer Mümessilik: "In the second quarter, GDP was down by about 10 percent, so we got off lightly."

Since July 2020, orders for Mayer & Cie. circular knitting machines have bounced back again. Ahmet M. Öğretmen sees an interplay of reasons for this recovery. The main reason, he says, is the low exchange rate of the Turkish lira, which has boosted exports of ready-made textiles. The Turkish daily Hürriyet reports, with reference to the Turkish state news agency, 11 percent year-on-year growth in August 2020. The most important export markets, the newspaper says, are Germany, the UK and Spain. Between them, they account for around half of exports totalling € 1.27 billion. "This demand must be fulfilled," Öğretmen says. "That leads to investment in machinery by manufacturers."

Relanit is synonymous with single jersey

The machines of choice for Turkish knitwear manufacturers

are regularly Mayer & Cie. machines. The long-established German firm's share of the Turkish market is substantially higher than in other markets. The manufacturer's position is particularly strong in the market for plain single jersey fabrics, with the Relanit 3.2 HS being the machine of choice. It achieves an extraordinarily high level of productivity, especially in processing elastomer yarns. It also handles a wide range of yarns reliably.

"Interlock is Mayer & Cie."

Mayer & Cie. is the clear leader in the second major circular knitting discipline, rib and interlock fabrics. "Interlock is Mayer & Cie.," says Ahmet M. Öğretmen, putting it in a nutshell. The machines used for double jersey fabrics are the OV 3.2 QCe, the D4 2.2 II and the D4 3.2 II. The OV 3.2 QCe knits interlock, 8-lock structures, spacers and fine gauge with 3.2 systems. The D4 2.2 II is another stalwart for rib, 8-lock and interlock. The 8-lock D4 3.2 II is the machine of choice for firms that want to manufacture structures such as Piqué, Punto di Roma or Thermal in addition to interlock.

The MBF 3.2 is another top seller in Turkey. A three-thread fleece machine, it knits fabrics for sports- and leisurewear such as hoodies and is very much in keeping with the trend in home office year 2020. "Comfortable clothing is circular knitted," says Ahmet M. Öğretmen, "and we benefit from that of course."

The world's most state-of-the-art machine parks in Turkey

Another advantage is the modernity of the Turkish machine park, which is doubly attractive in view of Turkey's weak currency. Says Mayer Mümessilik general manager Öğretmen: "In the past 10 to 20 years there has been very heavy investment in high-quality machines. As a consequence we have the world's youngest and most up-to-date production facilities." Combined with geographical proximity to the main export markets in Europe that should prove a growth driver in the years ahead – and keep demand for Mayer & Cie. machines brisk and high.



Hyosung T&C invests in Turkey to expand spandex



Hynosung T&C said Monday it planned to invest 60 billion won (\$52.9 million) in the Cerkezkoy area near Istanbul, Turkey to more than double the size of its spandex production plant with an annual capacity of 15,000 metric tons by July next year.

The fiber production unit of Hyosung Group said the spandex plant production capacity in Turkey would be

about 40,000 tons when the expansion is completed.

The firm's decision came from Hyosung Chairman Cho Hyun-joon's judgment that a preemptive investment in spandex was necessary, as the global apparel market has recently shown a full-fledged recovery, especially in the European market, according to Hyosung.

Hyosung T&C has been increasing its market presence in Europe through two additional expansions after establishing a production base in Turkey in 2008.

The firm expects that this expansion will be able to meet the recovering global fiber demand of 750 trillion won.

According to US-based research firm Business Wire, global demand for spandex is growing at 6 to 7 percent per year. The growth rate of spandex is more than double that of general apparel fibers, which grow 2 to 3 percent annually.

The demand for spandex in the global apparel market grows as consumers — who spend more time at home, such as working from home — seek more homeware and athleisure in the wake of the pandemic, the company said.

World's first flame retardant aviation carpet with recycled PVB based binder developed



German carpet manufacturer Anker is the first company to offer flame retardant carpets for aviation that are made with a recycled binder.

In the search for a more sustainable binder, Anker discovered the PVB from Shark Solutions, a Danish cleantech company focused on giving a new life to post-consumer PVB.

Properties of the aviation carpet with PVB as binder are the same as those of traditional non-sustainable carpets. The market has been looking for this type of solutions for a long time and market introduction has already started. Anker will introduce well known and special developed styles of aviation carpets with PVB and plan to take out traditional non-sustainable aviation carpets stepwise as soon as possible. Shark's PVB reuses laminated glass,

from windshields and architectural/building glass, that otherwise would go to landfill. The non-toxic binder (no chlorine or phthalates) is fully recyclable and thus lives up to the future standards of the industry.

Textile innovator Devan Chemicals, known for its tailor-made flame retardant solutions, was called in to develop the flame retardant back coating, which is compliant with the Airbus and Boeing safety standards. "Based on many years of experience and competences in customer related developments, improving recycling rates is getting more and more important", says Dirk Vanpachtenbeke, R&D manager Flame Retardants at Devan. "We are very proud that, together with Anker and Shark Solutions, we can contribute to this rising demand for products that meet the standards of a circular economy solution."

In other news, Anker and Devan are already working on a new project, which includes Devan's antimicrobial/viral-reducing technology. Recently, Devan published test results on the activity of their technology (BI-OME) against SARS-CoV-2 and other viruses. According to independent testing, BI-OME is proven to achieve 99% and higher virus reduction, including of SARS-CoV-2, on samples before washing and retains 98.5% even after 25 wash cycles. This technology has been recognized with the 2020 European Technology Innovation Leadership Award by Frost & Sullivan.

Sculptor Parviz Tanavoli donates collection of Persian rugs to CHTHM



TEHHRAN – World-renowned Iranian sculptor Parviz Tanavoli has donated a collection of his Persian flatweave rugs, kilims and carpets to the Cultural Heritage, Tourism and Handicrafts Ministry (CHTHM). The donation was made based on an agreement signed between Deputy Minister Mohammad-Hassan Talebian and the daughter of the Canada-based artist, Tandis, as his legal representative in Iran, the CHTHM announced on Tuesday.

The collection is composed of 408 rugs, kilims and carpets woven by Iranian nomads. “My father has accumulated the collection from the villages and nomads across Iran over 60 years, and most of the rugs are not woven any longer and the nomads also do not exist any longer,” Tandis Tanavoli said during the meeting with Talebian. “Several books have been authored about this collection that my father believes

belongs to Iran and should be preserved in the country,” she noted, and added that her father has always lamented the lack of a special section for Iranian rural and nomad carpets and rugs in Iranian museums.

She said that nine pieces from the collection will be put on display permanently at the Carpet Museum of Iran. “The collection comprising rare invaluable nomad rugs, kilims and carpets will be showcased in a temporary exhibition at the Carpet Museum of Iran in the near future,” Talebian said during the meeting. He added that a historical house in the southern Iranian city of Shiraz will be converted into a museum of Tanavoli’s artworks, which will also be a permanent place for displaying the donated collection.

A team of cultural heritage experts and the master’s family are scheduled to visit the house for a feasibility study next week. Tanavoli has devoted himself to serious studies of Iranian nomad carpets and rugs, which have been published in the books “Shahsavan Iranian Rugs and Textiles” and “Persian Flatweaves”. Tanavoli is also known for his expansive body of works including paintings, prints, ceramics, rugs and jewelry. In addition, the artist is a highly-regarded collector and poet.

In his latest book, “Mania for Collecting”, published this August, he tells about his passion for collecting strange and rare objects. The Tehran City Council approved on Sunday to rename a street in the Niavaran neighborhood after Tanavoli.

EGYPT'S RMG FACTORIES REDUCE PRODUCTION OF WINTER CLOTHES

Egypt’s readymade garment factories have reduced production of winter garments by 50 per cent due to the impact of the pandemic, said, Mohamed Abdel-Salem, Chairman, Egypt’s Readymade Garments Chamber.

Factories expect demand for winter clothes to below this season, as was the case with summer clothes earlier this year. Abdel Salem revealed that the prices for these winter garments will be the same as last year.

Amr Hassan, Head-Garments sector, Cairo Chamber of Commerce, attributed the decline in sales to the curfew imposed by the government to curb the spread of coronavirus, which decreased demand and forced shops to close early.

Cairo Chamber of Commerce was the first Egyptian Chamber established in Cairo by Abdelkhalek Madkour Pasha in the name of the “Cairo Trade Secret” in 1913. The chamber includes a large number of traders representing about 60 per cent of those who are engaged in trade activities in the Arab Republic of Egypt.



Russian leather & footwear brands to be part of AYSAF 2020



Five Russian leather and footwear companies will take part in the collective exposition of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation at AYSAF 2020, in pavilion 7, stand 7A-08.

The 63rd exhibition for footwear materials, components, leather and technologies will be held at the CNR EXPO Istanbul Expo Centre from November 18-21, 2020.

The collective stand of the Ministry of Industry and Trade of Russia will present the best domestically manufactured specimens by Russkaya Kozha and Volga Tannery leather factories, the Insolex brand that produces innovative boosters for orthopaedics and sports, as well as Fishskin that is a producer of fish skin leather, and Sakhabult, the company that manufactures leather, winter footwear, and fur items, according to a press release on the show.

AYSAF exhibition is the biggest venue of footwear industry in Turkey which annually gathers the manufacturers, designers, retailers, exporters, importers, and other professionals of the industry to

present the relevant trends, new products, and search for business partners. In 2020, the manufacturers from Russia, Turkey, Italy, Portugal, Romania, Azerbaijan, Tunisia, China, the UAE and other countries, will in the space of 60,000 square metres, present their products in the following areas: raw materials and semi-finished goods; natural and artificial leather; hardware and components for footwear (accessories, fittings, textiles, soles, heels, forms, templates); chemical substances; machinery for processing and treatment of leather, leather items, and footwear manufacture.

Russian manufacturers will display novel collections of natural leathers for autumn-winter 2021/2022, footwear components designed with due regard for the latest developments of the aerospace and nano-industry, leather semi-finished products applied in the making of footwear, leathers for the top, and small wares. Apart from that, the display will present buckskins, furs, and finished items, as well as specimens of fish skins and the products which can be made out of that exclusive raw material.



Iranian Women's visit football stadiums for first time



loosely. They show most of their hair and wear brighter and colorful clothes.

Historical events and political decisions have also affected Iranian men's clothing. In the 1920s, Iranian men wore Western hats and suits in their style. Iran had many ties with Western countries; therefore, the clothing of Iranian men was also influenced by the clothing of Westerners. Most Iranian men wore loose shirts. Variety in men's clothing increased between the 1940s and 1960s.

In the 1950s and 1960s, Iranian boys modelled on the hairstyles of Western bands. One of the most popular men's hairstyles at the time was the Beatles. Beatles and hippie hairstyles were very popular among Iranian youth. The 1979 Islamic Revolution also changed men's clothing. In the 1980s, most Iranian men wore baggy pants and plain shirts. Also, most Iranian men grew beards.

In the 1990s, with the end of the war, new economic and social conditions emerged. In this decade, the import of foreign clothes increased. Men's baggy pants gave way to jeans. Simple shirts were also replaced with T-shirts. During this period, the variety of men's clothing increased and men used new hairstyles. Many of the hairstyles of young Iranian boys were modeled on the hairstyles of foreign artists and bands.

In recent years, the variety of menswear in Iran has become much more than before. Iranian men mostly wear colored clothes. Tights are also very popular. In the past few years, due to the widespread use of the Internet and its great impact, the speed of change in Iranian fashion has also greatly increased.

Restrictions of the fashion industry in Iran

The Iranian fashion industry faces limitations for various reasons. One of the most important factors influencing Iranian fashion is political and religious decisions. Iran, as an Islamic country, has laws and restrictions on coverage; especially in women's clothing.

In addition to politics and religion, cultural characteristics also affect Iranian clothing. In many parts of Iran, local clothes are worn by a lot of people. Local clothes are a symbol of the culture of Iranian ethnicities.

Local costumes of Iranian ethnicities are very diverse. In each region, the clothing of men and women has a special

shape. Besides, for cultural reasons, wearing some clothes is not welcomed by society; For example, wearing shorts in public is not common in Iran.

The import of clothes is another reason for the slight progress of fashion in Iran. Many of the clothes that people wear in Iran are imported from other countries, such as Turkey.

The popularity of European brands and foreign clothes among the youth has also affected the Iranian fashion industry. For this reason, many Iranian clothing manufacturers produce their products by modeling foreign clothes. In Iran, fashion design has little history. There are few or not enough people who work professionally in the field of fashion design in Iran. Lack of professional fashion designers and low investment in them has a negative impact on Iranian fashion.

The current situation of fashion in Iran

Despite all the restrictions, Iran's fashion industry is progressing. In recent years, and especially in the last decade, more attention has been paid to the fashion industry in Iran. Today, prominent companies and manufacturers of clothing in Iran pay more attention to clothing design.

In recent years, better conditions have been provided for fashion designers in Iran. The investments made in the fashion industry show further progress in this industry. However, various political and social constraints continue to slow down the progress of Iranian fashion.

Iranian fashion designers try to combine traditional Iranian symbols with modern clothes. Using traditional designs and patterns related to Iranian culture in clothing proves this. For example, the poems of Persian poets are printed on scarves and mantles in the market.

This style of fashion design has been well received by people. These clothes are offered in the market with happy and colorful designs at reasonable prices.

In addition, the activities of specialized centres for fashion design have also increased a lot. Advances in modelling and social media are influencing how people are covered.

Iranian clothing designers combine Iranian symbols and Islamic concepts with new clothes. That is why their clothing design style is very special and unique.



Normal outside daily dress – Tehran



A survey of the Iranian fashion industry

Every country has a dress code, and it depends on cultural features. Iran as an Islamic country has a specific dress code that must be followed by people.

This dress code has considerable effects on the Iranian fashion industry. Although people in Iran appreciate colourful clothes and have a great sense of fashion they face some limitations in what they wear.

Iranians don't consider clothing as a mere covering. They always care about what they wear and how they look. The Iranian fashion industry has changed a lot through the last decades. Lots of these changes are influenced by the political and religious situation. Thus we will take a look at how Iranian dress code has changed through last century.

Iran's fashion history

Iranians fashion has changed so many times under the influence of political decisions. Women used to wear full headscarves in the early 20th century; they used these headscarves to identify themselves as devote Muslims. But after Reza shah's secular regime banned women from using hijab in public, they wore their hair uncovered.

In the 1910s Iranian women used to cover their hair with headscarves; they also didn't have any makeup. By the 20s they still covered their hair with loose shawl. After banning the hijab in the 30s, Iranian women uncovered their hair or used a jaunty hat over their curly hairstyle. Using these hats over a curly medium hairstyle was popular across the world in that time.

By the 40s and 50s, Iranian women hairstyle and the dress were influenced by women dress in west. At that time, most of the Iranian women appeared in public with curly hair and red lipsticks.

This style was also very popular in Britain and the United States at that time, and it is possible that Iranian women, under the influence of this factor, turned to this style of clothing. Between the 60s and 70s, one can see the high impact of European clothing on the style of Iranian women. In the 60s and 70s, Iranian women had shorter and newer hairstyles; also, they used more makeup in their style.

The Islamic Revolution in 1979 has greatly changed the way women dress. In the 1980s, it became mandatory for women to wear the hijab in public. In this decade, the style of Iranian women consisted mainly of black chadors and veils. Besides, the use of makeup was reduced. The Iranian women's style in this period is very similar to their style in the 1910s.

Political changes and religious beliefs are the main reasons for the reuse of the hijab. At that time, with the establishment of an Islamic government, new laws were enacted and restrictions were placed on women's clothing. In the 1990s, restrictions were slightly eased. In this decade, women wore more colored clothes than before. Using shawls and scarves in those years became more common.

In the 21st century, there are still restrictions on women's clothing; but there is more variety in their clothes. Nowadays, Iranian women still use shawl and headscarves, but very





trying to make new and quality products. And Because of that, Iran's textile industry is on the path of development. The textile industry in Iran has a great potential for growth and development. However, problems such as the high cost of raw materials and the large imports of textiles and clothing have slowed its growth. However, the efforts of textile factories in Iran have provided a good ground for the development of the textile industry. The expansion of the textile industry has several advantages; including the need for a minimal investment, job creation, high profitability, etc.

Investing in Iran's textile industry has a high probability of success. Due to the existence of skilled and inexpensive manpower, having a brilliant historical and cultural background, the innovation of industrial producers, Iran's textile industry is a very suitable option for investment.

The textile industry generates more employment and added value than any other industry. Besides, about 95% of the textile industry is owned by non-governmental investors. Foreign investors can make a lot of money by investing in Iran's textile industry. If the Iranian textile industry is considered and supported by foreign investors, it will have high profitability and can become one of the poles of the textile industry in the world.

Strengths, weaknesses, opportunities, and threats in the Iranian textile industry

Before making any investment, strengths and weaknesses must be carefully evaluated. You should also be fully aware of the opportunities and threats facing investment.

Iran's textile industry has many strengths; including:

- Having a historical and artistic background and high expertise in the production of textiles
- Low-cost employment
- Existence of academic centres related to textiles
- Existence of skilled labour
- The high production capacity of raw materials of the textile industry
- Numerous strong production units

At the same time, among the weaknesses of Iran's textile industry can be mentioned:

- High production costs of textile industry products in Iran
- Very traditional, inefficient, unorganized distribution network. This distribution network is one of the important reasons for the decline of Iran's textile industry.
- Cultural and social constraints on product design
- Lack of support for domestic brands and manufacturers of textiles and clothing
- Use of old and worn machines in many textile factories
- Lack of product design tailored to market demand
- Lack of proper strategy and measures

Nevertheless, valuable opportunities lie ahead for Iran's textile industry; Opportunities such as:

- Cheap labour compared to other countries. It is one of the best opportunities for foreign investors to invest in Iran's textile industry.
- Ability to export all textile and clothing goods to neighbouring countries
- Ability to export and access land as fast as possible
- Having a significant domestic consumer market. The young population of Iran consumes a lot of clothes.
- Possibility of rapid industrial growth

There are also threats to investing in Iran's textile industry; including:

- Lack of cotton production in Iran
- Restrictions on access to export markets due to sanctions
- Non-punishment of suppliers of smuggled products
- Existence of strong international competitors

Overall, Iran's textile industry has progressed over the past few decades. There are good opportunities for the growth of Iran's textile industry. For this reason, Iran's textile industry is a good option for foreign investors.



Foreign Investment Opportunities in Iran's Textile Industry

By: BEHNAM GHASEMI
KOHAN TEXTILE JOURNAL



The textile industry is one of the most important industries of large industrial countries. In developed countries such as the United States, the United Kingdom, and Italy, much attention has been paid to the textile industry.

The textile industry is one of the main pillars of the powerful economies of these countries.

In Iran, the textile industry is also very important. Iran's textile industry has a long history. However, its development has not been as expected.

The textile industry is one of the oldest industries in the world. This industry is very productive and has played a decisive role in the industrial growth of different countries. One of the most important features of the textile industry is the practicality of its products. Clothing has long been one of the basic human needs. Because of this, the products of the textile industry have been directly related to human life. Besides, the textile industry does not require complex knowledge and equipment. Therefore, the textile industry has been able to develop very quickly.

Iran, as one of the oldest human settlements, has a long history in the textile industry. Traces of the antiquity of Iran's textile industry can be found among the historical monuments found in the central regions of Iran. These signs indicate the high importance of clothing and textile production in Iran. However, Iran's clothing industry has developed less than expected.

One of the effective strategies for the development of Iran's textile industry is to attract foreign investors. Foreign investment in Iran's textile industry can accelerate its progress. Iran has a historical background in the textile industry and has the possibility of extensive exports of fabrics to neighbouring countries. For these reasons, Iran is a good option for investing in the textile industry.

In this article, we review the Iranian textile industry; we also take a look at the current state of Iran's textile industry and its opportunities and threats.

History of Iranian textile industry

In Iran, the textile industry is one of the oldest industries.

In historical excavations, some traces of people's lives have been found in Kashan Sialk region. These monuments show that people were familiar with the textile industry at that time. The discovery of sewing tools and fabric production in the Silk region is one of the most important historical pieces of evidence of Iran's textile industry.

Also, by studying ancient coins, historical murals, and engravings on stones, one can get acquainted with the way the people of ancient Iran dressed. Historical evidence shows that the people of ancient Iran used leather, wool, and linen in their clothing. The people of ancient Iran produced and consumed a variety of fabrics. During the Parthian and Sassanid eras, textile exports from Iran to other countries increased. Iran exported woollen and cotton fabrics to other countries such as China.

Iranian antique textiles that have survived from the distant past show the level of development of Iran's textile industry in previous centuries. During the Safavid period, cultural unity increased; Because of that, more attention was paid to works of art, handicrafts, architecture, and the textile industry. Some of the most important historical monuments of Iran's textile industry belong to the Safavid era.

The current situation of Iran's textile industry

Iran is currently not one of the top countries in the textile and clothing industry. Various reasons have led to little development of the textile industry in Iran. One of the most important reasons for the underdevelopment of Iran's textile industry is the lack of appropriate plans and strategies. Iran's textile industry has received little attention; The plans and measures taken in this industry are not in line with the needs of the world market.

High imports of clothes and fabrics to Iran is another important reason for the lack of development of the country's textile industry. Iran is one of the major importers of textiles and clothing in the world. Many of the fabrics used in Iran are made in East Asian countries.

Iranian clothing manufacturers and textile factories are



or the population. Additional measures have been taken during the covid pandemic to ensure the safety of the workers as companies reduced the number of workers per shift, gave workers with sensitive medical conditions paid leave, performed regular testing on the workers, provided them with protective and sanitary material and took all the measures advised by the WHO.

Recently Egypt government start to fund huge investment on textile industry like opening world biggest cotton spinning mill. How do you evaluate government support for developing Egypt textile sector?

Developing Egypt's textile sector has been an outspoken priority of President El-Sisi and the government has taken active steps to realize this goal. Huge public investment has been allocated to launch bold new projects, building state-of-the-art textile plants, but also to renovate existing public sector textile companies. The government is also helping struggling private sector to restructure, thru financial packages, in order to bring them back to full capacity production.

The president has just inaugurated the first phase of the textile project in the new industrial complex in El-Roubiki, which includes 6 spinning and weaving mills (a fine yarn spinning mill, a coarse yarn spinning mill, 3 mills for weaving preparation and for circular and plain weaving, and a dyeing and printing mill).

All mills are equipped with the latest machines operating according to the most advanced systems and technological programs. The first phase only exploited 50% of the total area and will also witness the opening of 3 further factories by the end of the year, indicating that Egypt is heading into a "great awakening" in the field of spinning & weaving to hopefully regain the glories of the past.

On the other hand, the Holding company for cotton,

spinning, weaving and garments (a subsidiary of the ministry of public business sector) has been steadily implementing its new strategy to modernize its existing companies. After signing a huge contract last year with the leading textile machinery manufacturers in the world for the supply of their machines to its various subsidiaries, it lately signed a cooperation protocol with the National company for general contracting and supplies – a company of the national service projects authority in the armed forces – to implement a number of projects to establish and/or develop various mills in some of its subsidiaries as part of their development plan. The overall plan will cost 21 billion Egyptian pounds.

The President's ambitious plan to upgrade and restore the textile industry to its past glory is part of his effort to support and develop the national economy, to foster economic growth, to generate income, to create more jobs and to improve people's living standards.

Since the industry is a labour-intensive one, these projects will result in creating many new job opportunities and saving many current jobs (the new project in El-Roubiki provides 1350 direct job opportunities and 12000 indirect one). Another big advantage will be increasing the country's textile-related exports.

The President has also shown serious intent on protecting whatever area remains of the agricultural land and on encouraging farmers to grow more cotton by ensuring that they can sell their crop at lucrative prices. This will allow Egypt to keep its competitive edge in producing its famous "Egyptian Cotton" as well as make more raw materials available for the new and existing plants.

The growing economic development that Egypt is witnessing and the serious reforms that have been implemented have created an environment conducive to investment and have provided more promising opportunities for foreign investment in all fields including textiles. All this will undoubtedly result in a significant boom in the textile Industry in Egypt in the near future.



Egyptian cotton farmers



Laila El Gammal – Nobeltex President

start in 2021, and is targeting market growth, production, quality, employment and export sales in the textile and clothing sector.

Morocco's clothing and textile exports to the EU in 2018 represented 18.5% of the European bloc's total imports from the country. Within this total, clothing accounted for over 90%. Being so close to Spain should make Morocco a natural leader in short orders and fast fashion for European markets. However, one of the biggest challenges it faces is the duty-free rules of origin that it must follow to access its key markets in France and Spain, which puts the emphasis on the sourcing of primary materials (Morocco doesn't have a sophisticated textile industry up-stream so they must outsource the fabrics). Morocco is therefore in negotiations with the EU to forge a new free trade agreement and is collaborating closely with Tunisia during the trade talks as they decided to negotiate as a front, instead of individually.

There is obviously the potential for further growth in both countries.

Middle East:

Although the textile industry in Saudi Arabia has been growing, the majority of textiles that are purchased domestically are still imported. The population of the Kingdom is relatively young and growing, with a preference for high-end brands.

The textile industry in Syria has always had a prestigious status. In 2009 the textile industry contributed 27% of the net non-oil industrial production in Syria forming approximately 45% of non-oil exports. 30% of the total workforce was employed in this industry. There were over 24000 registered textile industrial facilities, and more that were not registered. The cotton and spinning industries were monopolized by the public sector, while the

private sector controlled most other textile industries. The industry flourished due to a number of advantages such as cheap labour, stable supply of raw materials, technical accumulation and good transport network.

But after years of war, a large number of textile factories were destroyed, travel routes necessary for the transfer of yarns and other materials to weavers were cut and workers were displaced. It is estimated that 70 per cent of Syrian textile factories were closed or destroyed because of the war. Many Syrians moved their business to Egypt, either by relocating their existing factories or by investing in new plants.

If Syria can regain its peace and political stability, its textile industry will undoubtedly regain its status as one of the major players worldwide.

Covid 19 shows us we should rely more on sustainability and green products, how do you evaluate sustainable textile and fashion market and its relation to pandemic?

Even before the covid 19 pandemic the global trend in the textile and fashion industries – just like in all others – was towards sustainability and green products. The textile industries' growing environmental footprint had caused environmental advocates to conclude that the current model of consumption, production and organisation of work is unsustainable sparking initiatives to advance sustainability in the industries.

Governments' greengrowth policies, consumers' demands for sustainability and civil society organizations' concern about the environmental footprint of the industries have spurred action to adopt new technologies, business models and production processes to protect the environment and limit the industries' contribution to global warming and its related effects.

These include organic cotton production, drip-irrigation cotton growing, the use of replacement materials or recycled cotton to reduce cotton use, the introducing of dyeing processes using no or little water, resource-efficient washing, reduction and regulation of chemicals use, the introduction of less resource-intensive machinery, using solar panels or other renewable sources of clean energy, and avoiding high volumes of wasted or unsold stocks. However, since these approaches can be costly to implement, the uptake of green and clean solutions in the industries has been relatively slow so far.

In Egypt also environmental protection has gained significant importance. Textile factories are now forced to implement strict measures to reduce any possible negative impact their operation may have on the environment and/



According to the International Textile Manufacturers Federation (ITMF), many suppliers and manufacturers worldwide were not able to survive the pandemic. To avoid this fate, the Central Bank of Egypt has arranged bailout packages at low interests and offered subsidized loans and debt relief to help local companies survive the pandemic.

As a leader textile Company in Egypt, how do you evaluate textile and fashion industry in the Middle East and North Africa and its potentials in Future?

North Africa:

Tunisia is among the top 15 garment suppliers in the world and has the advantage of being close to the European market. It is the fifth-largest supplier to the European Union, as well as the leading trouser supplier to the EU. Other important products are work-wear and lingerie.

European countries import 96 per cent of Tunisia's total textile and apparel exports; France, Germany and Italy alone

receive 75 per cent. Expertise is spread over spinning and thread-making, fabric weaving, finishing, hosiery, knitting, the manufacture of woven and knitted clothing as well as other textile products. The main foreign investors in the apparel sector in Tunisia are France, Germany, Belgium and Italy.

In Morocco, the textile and clothing industry is a strategically important sector for the economy. It accounts for 7% of all industrial added value and 5% of all industrial production. The sector includes 27% of all industrial employment. Moroccan production includes fast fashion, knitwear, denim and textiles for the automotive and aeronautical industries.

The sector is undergoing an intense process of redevelopment to better align with industry demands in areas from fast fashion to sustainable production. Programmes are implemented to help the companies develop and address their weakness, diversify into new markets, expand sales, even help them gain access to finance so that they can get the investments needed to grow their businesses and upgrade their technology. Sustainability is one area of focus, with a lot of new technologies being implemented such as the use of ozone, laser, water treatment plants and recycled waste processing.

Morocco's government has supported the industry to become more competitive, with an Industrial Acceleration Plan 2014-2020 coming to an end this year. A broader economic growth plan looking forward to 2025 is due to



Ex-President of Egypt visiting Misr Fine Spinning and Weaving company and Mohamed Hussein El Gammal the founder of GIES are speaking with him.

Egyptian Textile Machinery Market

"All Roads Lead to Nobeltex"

Interview with Laila El Gammal
Nobeltex President
By : Kohan Textile Journal

Nobeltex is part of a family-owned group of companies representing first-class international suppliers of textile machinery & accessories, air conditioning systems and fire protection systems in the Egyptian Textile Market.

■ Please let us know more about Nobeltex company, history and success story.

It was established in 1990 by Eng. Laila Mohamed El Gammal and currently represents some of the biggest textile machinery manufacturers in the world such as Rieter, Picanol, Staubli Group, Saurer Group, Luwa....

The other 2 companies in the group are G.I.E.S established in 1958 by Eng. Mohamed Hussein El Gammal (also supplying textile machinery and fire security systems) and IEI established in 1999 by Eng. Laila Mohamed El Gammal (for fire protection installations).

Our experience in the textile field spans over more than 60 years. We have supplied and continue to

supply the textile industry with machinery for spinning, weaving, dyeing, embroidery, twisting, doubling, rewinding and finishing as well as with systems for humidification, ventilation and waste removal. We also supply, install and maintain fire protection systems for various industries, including the petroleum and the tobacco industries.

For many years now we have been supplying only the highest quality equipment and providing comprehensive and integrated services. Thanks to our vast experience and specialized engineering and sales teams, we also offer our customers after sales, field and electronic repair services to help them achieve their goals and to meet their business needs.

■ How do you evaluate the textile and fashion industry in Egypt in COVID Pandemic period?

Egypt's garment & textile manufacturing sector has been hit hard by the COVID 19 pandemic, as many orders were cancelled or delayed. Although some factories remained open, they operated only at reduced capacity while some of the country's largest manufacturers stopped their production altogether for 1 month as brands put their orders on hold and postponed payment dates.

Exports dropped by 1% in January as compared to the previous year then plunged by 31% in February and were down by 22% in March, according to the Export Council figures.



Fabrics produced with MIC yarns.



production that can take into account all aspects of real sustainability: from raw materials and auxiliary products in production, to the avoidance of child and forced labour in its own supply chains, paying attention to geographical presence, in order to reduce its carbon footprint, and constantly improving internal efficiency.

For this reason, as MIC, we have completely renewed the industrial apparatus in 2018, with cutting-edge technologies capable of reducing water consumption in the dyeing phases by 50% and energy consumption by 35%; we have also expanded the purification plant and renovated the photovoltaic system, present since 2011, which since its installation has reduced CO₂ emissions into the atmosphere by 860 tons – the equivalent of planting 2.200 trees.

The new market requirements and MIC's research and development department, have made this new focus an opportunity, following this path MIC added eco-friendly articles to its product range:



Dyeing Machine

Recycled high-quality polyester, ICEA-certified GRS line, increasingly in demand and needed by the market, also available in numerous titles and variants, that over time will replace the offer of standard polyester to ensure a useful service to the fashion industry, man and the environment.

Biodegradable nylon, LEAF – available in textured sewing version, for productions that use this sustainable technical material born from the research of companies outside MIC to cover all market needs;

Organic cotton, BIO-COTTON, dyeable in many colors and available in the MIC product range since 2007 and the first sewing thread in the world to be GOTS certified, in order to guarantee the traceability of production in compliance with the most current organic farming regulations, which guarantee the absence of synthetic pesticides from sowing to fibre harvesting, and do not allow the use of forced or child labour, and even verify and approve all the substances and processes for the production of the finished product.

MIC SPA Headquarter



allowed the whole sector to grow and offer production opportunities all over the world, but in the last few years, it was mainly located in Asia.

Manifattura Italiana Cucirini's production stands out for its know-how and wants to maintain the quality and the status of Made in Italy, for these reasons it didn't move its production to the Far East but opened branches in Europe and North Africa to guarantee a rapid and constant service throughout the Mediterranean basin and the European continent.

The crisis caused by the covid-19 pandemic has recently dealt a severe blow to this positive trend in the fashion economy. It required efforts from all sectors, and MIC has been involved, alongside companies in the national territory, in the creation of individual protective devices, giving our contribution to the reconversion to medical devices of several companies in the sector, thanks to the supply of sewing thread already tested for use in sanitary devices.

Among the many companies that have been able to supply this special yarn in a very short time is also the Calzedonia Group, which has been able to produce 150,000 gowns for doctors and paramedics. The pandemic triggered new market demands and required changes in the organisation of many companies, which are starting to return to production in the Mediterranean basin in order to offer a product with less environmental impact and proximity to suppliers of quality products.

We don't know what will happen, everything changes very quickly, but looking to the future with positivity, we hope that from this difficult time new opportunities for a constant recovery and an increasingly sustainable economy can arise, not including the reshoring effect which will definitely boost the Mediterranean area manufacture and production.



From left: Giovanni and Piergiorgio Cumerlato, founders of MIC, at the awarding of the company's 40th anniversary plaque.



Pietro Cumerlato (left, with hat) son of Giorgio, founder of Ovattificio Cumerlato, surrounded by workers and collaborators.

■ What do you think about the textile and fashion industry in the Middle East and North Africa and its potentials in Future?

In the last thirty years the North African market has become increasingly important for the production of international brands, and today, adding to the positive trend of recent years to the growing phenomenon of reshoring from the Far East (that has dominated it in recent years), we look at this area with positivity for job opportunities, the increasing quality of services and raw materials.

We have also noticed in recent years a trend towards the production of finished garments to be placed on the market and the significant growth of production partners in North Africa, which have gradually evolved from laboratories to companies capable of offering a complete service to the customer, from the design of the garments to the choice of materials. Our presence in these markets is therefore increasingly strategic.

MIC believes in the possibility of growth in this area, witnessed by its presence in Tunisia for over 20 years, its many years of collaboration with production entities in Morocco and the acquisition of Cometex, a company producing high-quality cotton yarns, in Egyptian territory in 2019.

■ COVID 19 shows us we should rely more on sustainability and green products, MIC Spa has focused on sustainable and organic products as well. how do you evaluate sustainable and Organic textile and fashion market?

This hard times has awakened attention to the organization of the production and supply chain in many brands and fashion realities. For some time now, MIC has turned its attention to a plan to progress, step by step, towards a

main foreign distributors and direct commercial branches were created from the Baltic countries to the Balkans. Today, with the foreign branches of MIC Africa (Tunis), MIC Albania (Tirana) and MIC Romania (Arad), and thanks to the collaboration with retailers in Poland, Bulgaria, Morocco and the Baltic countries, the company has extended its presence and services to the whole Europe and the Mediterranean basin.

The consecration as a global player and as a group comes with the acquisition of Cometex in Egypt in 2019, a factory of excellence in the production of mercerised cotton for sewing thread and weaving/knitting.

The choice of Egypt is not accidental, as Egypt not only has a reputation as the world's best producer of high-quality cotton, but logistically it allows us to be close – and therefore quick – to the main brands and clothing manufacturers who have moved their production sites in this continent.

Quality and sustainability are at the heart of the company's vision, which boasts Oeko-Tex 100 certificates for its products and compliance with REACH specifications, as well as GOTS and GRS certifications for specific products.

■ **Which kind of products do you offer to the market? Which countries are your target market for export? (you can mention number and figures about your production and export if you like)**

With over 100 years of experience in textiles, MIC's core business since 1976 has been the production of sewing threads – more than 60 different articles – for the whole world of fashion and related garments.

Thanks to its in-house dyeing and specialized staff, MIC has become an expert in dyeing different raw materials including polyester, high-quality Egyptian cotton, nylon and others.

Polyester, as the predominant fibre in MIC's production, is



available in numerous variants – spun, core yarn, textured, high tenacity, microfibre and many others – each of these declined in several labels and thicknesses, available in 450 colours, ready in our warehouse to guarantee a fast service of 24/48 hours all over the world, and coverage of all the sectors in which this raw material is used, today available in recycled version too.

MIC cotton is a boast for the company, being produced by the Egyptian production site, which uses high tenacity extra-long staples in the production of combed, gassed, mercerised high-quality yarns, which can be dyed on customer's request.

The production of MIC has also opened up to nylon, in order to guarantee product differentiation for the various needs of the market. In this way we can offer high tenacity polyamide variants, textured and elastic, always dyeable internally in the company respecting all the protocols for a safe and certified production.

Multicolour, antibacterial, water-repellent and recently, antiviral treatments have been developed over the years to offer the most suitable yarn for every need, especially when considered in addition to the presence of technical raw materials such as para and meta-aramid for the production of flame retardant and cut-resistant yarns, threads combining polyester and glass microspheres for reflective effect, and other special yarns for every type of sewing, knitting or weaving and other procedures.

■ **As a leader yarn manufacturer Company in Italy, How do you evaluate the textile and spinning yarn industry in Italy in general and also post Pandemic period?**

Art and design are pillars of Italian know-how for which we stand out. Fashion and the entire textile sector are part of it and remain among the sectors that most export all over the world. The improvement of living conditions, the dynamism of the market with the affirmation of historical firms, the birth of new local artisans and international brands, have



MIC SPA ; 60 Different Yarn in 450 Colour With Over 100 Years of Experience

LEFT : Alessandro De Buzzaccarini
(Head of Sales) Right : Tommaso
Cumerlato (CSO Chief Sales Officer)



Interview with Tommaso Cumerlato
Chief Sales Officer and shareholder at MIC

Tommaso Cumerlato, the fourth generation of the Cumerlato family of Manifattura Italiana Cucirini, after graduating in economics and having worked for other Italian companies in the textile and fashion sector, is now Chief Sales Officer and shareholder at MIC, where he participates in the family's work together with experienced colleagues in a dynamic climate where, despite the changes in the market and the company, the passion and dedication that the founder possessed at the beginning remains unchanged: MIC is now a reliable company that has always been available to his customers, to follow them and guarantee the quality and service.

■ Please let us know more details about MIC SPA company, history and success story.

The Cumerlato family's entry into the world of textiles dates back to 1911, when Giorgio, in the Vicenza area (Italy), founded Ovattificio Cumerlato, to supply wadding to important local clothing manufacturers.

Following a furious fire, in 1940 the factory was moved to Verona, expanding its activity in the field of wool spinning for weaving.

Shortly afterwards, his son Pietro established the company in a new, larger and more modern location in the industrial area of Verona, where ten years later, his sons Piergiorgio and Giovanni set up Manifattura Italiana Cucirini SPA.

With great success MIC entered the Italian market, initially specialising in jeans and casual clothing sector, but the spirit of innovation and flexibility led MIC to be a company capable of progressing and supplying its thread to many sectors of the apparel and clothing world.

Quality and sustainability are key aspects of MIC's identity and today it's present throughout Italy with a network of its own warehouses, which are able to supply the goods, ready to be shipped, in just 24/48 hours from the order date.

Distribution abroad was started in the early nineties, following the wave of the delocalisation flows of the most important Italian and European brands.

As a result, important partnerships were signed with the



■ **Do you have export to the MENA region? Which countries in the Middle East and Africa is your main destination? How big is your market in Middle East and Africa?**

If we look at the Swiss export figures for the textile machinery industry in 2019, the following five countries accounted for the most exports: China, USA, Germany, Turkey and India. The most important export markets in the MENA region in 2019 were Egypt, Iran, Saudi Arabia and the United Arab Emirates. Exports to this region account for less than 5 percent of total Swiss textile machinery exports. These figures show just how great the potential in the region still is. However, these statistics only show part of the reality. Many of our member companies have production facilities outside Switzerland, whether in the EU, China or India. Sales of machines from these plants are not included in Swiss statistics.

■ **What are your strategies for expanding your market in the MENA region in future?**

In the coming years we will continue to focus on the countries of the MENA region. We will regularly review to what extent we can bring together our member companies and textile companies in these countries. Be it by means of a national pavilion at a trade fair or specific symposia. In the current situation, contact via digital media must of course also be considered.

■ **Anything else to add?**

The Swiss Textile Machinery Association has recently launched its new campaign and the webpage www.swisstextilemachinery.ch. They both focus on the innovative spirit of our country. Did you know that the chocolate bar, fizzy drinks and the computer mouse were all invented in Switzerland? "Invented in Switzerland. Where the same innovative spirit drives textile progress today." This is also reflected by the years of experience of our 44 members – an impressive number of 4060 years!

This means that many of the companies in our association of textile machinery manufacturers were founded in the second half of the 19th century, have gone through many ups and downs and have gained an outstanding reputation over time. Having such a long history, the Swiss companies have constantly managed to anticipate changes, developed their business strategy and have continuously evolved.

One generation has passed to the next know-how and experience along with the inventor gen. This gen driving innovations was and still is necessary for Swiss textile companies to survive, will say overcoming the disadvantage of a minor market earlier and of a high-income market nowadays.



forecasted to drop by 6.7%). For the export industry, a significant recovery in demand in the respective markets of the MEM industries is necessary, as is the lifting of European and intercontinental travel restrictions.

■ Please update our readers with latest statistics of Switzerland textile machinery export.

After quite a few years with "best-ever" order volume and results, Switzerland, as many other industrial countries, encounters a heavy slowdown of our industry. It has become apparent that 2020 will be a very difficult year for all market players due to the global corona pandemic.

In Switzerland we never had an imposed lockdown for the industry. So most of the companies continued production – on a lower level, due to postponement of orders and projects, supply chain difficulties and the insecure situation in general. But as long as consumers don't start shopping again, the business will not recover. Therefore the prospects for 2020 are globally not very favourable.

■ which kind of innovations and progress is expected in upcoming years in Switzerland textile machinery sector?

The important trends continue to be sustainability, digitisation and the circular economy. Therefore many of the innovations will integrate these aspect. Industry 4.0 offers various possibilities, be it in product or process optimization or in the development of completely new business models. Our member companies use these possibilities to generate maximum customer benefit.

With regards to sustainability, the optimized utilisation of resources is again one of the major topics. Raw materials are scarce and energy is expensive, therefore making our machines more efficient in both aspects is key.

■ How was your member's reaction to Pandemic? Do you have any member active in field of mask and protective cloth line or related sectors?

At the beginning of the pandemic, it became apparent that Switzerland had hardly any production capacity for face masks and protective clothing. It was dependent on imports, which proved to be difficult because these products were in short supply globally and supply chains were also interrupted. Several of our member companies have contributed to the fact that the supply of protective masks in Switzerland is now assured. For example, the company Autefa Solutions Switzerland. It has enabled the import of two machines with a production capacity of 40'000 FFP 2 masks per day. This production has now started. Two further examples are our member companies Jakob Müller and Steiger Participations. These companies reacted quickly in the supply crisis and launched production of certified community masks.

■ What do you think about Middle East and Africa textile market and it's potentials?

In recent years we have focused on countries in which our industry still sees substantial development potential. For this reason, we have also held textile machinery symposia in countries in the MENA region, namely Egypt and Iran.

of these specialist groups within Swissmem and was founded in 1940 and therefore celebrates its 80th anniversary this year. Our role is to promote the importance of the Swiss Textile Machinery industry.

Interestingly, this industry is much better known abroad than in Switzerland. Our events are a first step to present the diversity of the Swiss textile machinery industry. Especially for SMEs this is an important platform, as they have a much more difficult time building up a global presence. Our activities always focus on both goals – on the one hand the short-term initiation of business, but also the long-term customer relationship and the establishment of the brands of our members and of the Swiss textile machinery industry.

The 44 member companies of the Swiss Textile Machinery association are present in every major sector along the textile value chain. They cover all the sectors ranging from fibre and yarn manufacturing through knitting, weaving, nonwovens, dyeing and finishing. In many of these disciplines, such as textile testing and quality control and yarn spinning, Swiss companies lead the world.

■ **As a global leader in the textile machinery sector, what do you think about the textile machinery industry situation globally in this hard time and what is your prediction for post-Corona Period?**

There are plenty of post-COVID challenges. The first one is that we don't know when post-COVID starts. In different countries, the pandemic is in different stages and the development also concerning possible second waves is unclear. In the early days of the pandemic, many governments, including Switzerland's, offered support. In Switzerland, for example, short-time working was made possible very quickly. In addition, a possibility was very quickly created for companies to obtain credit at 0% interest. But this assistance is now being reduced step by step. Accordingly, many companies expect Q4 2020 and Q1 2021 to become even more difficult.

The Swiss MEM industries (as part of the Swiss export economy) are strongly integrated in international value chains. Its export share is almost 80%, whereas one of the Swiss Textile Machinery industry is almost 100%. The massive decline in demand in the important sales markets of Swiss industry (EU, USA, Asia), exacerbated by already weak economic activity and strong Swiss franc, in combination with business limiting travel restrictions, leads to a strong decline in capacity utilization, which has a negative impact on corporate profits and the Swiss GDP (which is



Vevey, Switzerland, 1819: François-Louis Cailler invents the now-familiar tablet format for chocolate. His simple idea makes chocolate available and affordable worldwide. Today, one billion Swiss-made chocolate bars are produced each year.

Invented in Switzerland.
Where the same innovative spirit drives textile progress today.





Interview with Cornelia Buchwalder – Swissmem

By : Middle East Textile Journal

Swissmem is the leading association for SMEs and large companies in Switzerland's mechanical and electrical engineering industries (MEM industries) and related technology-oriented sectors.

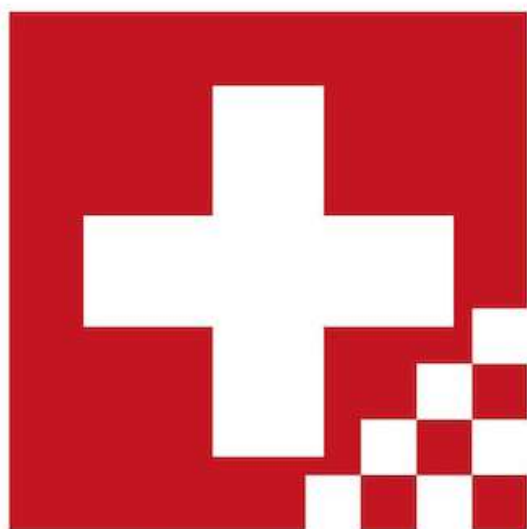
■ Could you please let us know more about SWISSMEM, members and services, goals and success story?

Swissmem provides tailored services to promote the ability of its approximately 1'100 member companies to compete at the national and international levels.

These services include professional advice on employment, commercial, contract and environmental

law, energy efficiency, and knowledge and technology transfer. In addition, Swissmem offers market-oriented training for employees working in the sector. Swissmem operates a number of strong networks. Twenty-seven specialist groups, various experience-sharing groups and forums give member companies an opportunity to discuss technical questions or work on joint projects.

The Swiss Textile Machinery Association is the oldest



**swiss
textile
machinery**

Explore Swiss Textile Machinery Latest technologies and innovations

This potential rocket CAGR of nonwovens business in MENA region has shown many indications during 2020, started with the announcement of JOFO's intent to acquire Advanced Fabrics (SAAF) Saudi nonwovens manufacturer and the official signature of MOU between both entities and the commencement of due diligence. (JOFO is a Chinese Nonwovens manufacturer and one of the 40 Mega manufacturers of Nonwovens in the world)

Also, Advanced Fabrics (SAAF) the Saudi nonwovens manufacturer have achieved more than 30 million SAR (8 million USD) during the last 3 quarters of 2020 as per the published financial statement (Published in October 2020).

Furthermore, COVID 19 has a positive impact on Nonwovens industry due to raising of global demand & new regulations which have boosted the Nonwovens CAGR and change it positively after the onset of COVID-19 pandemic towards achieving more remarkable growth.

■ **COVID 19 shows us how much we are related to nonwoven products, what do you think about pandemic and importance of nonwoven industry?**

Nonwovens fabrics had witnessed a massive acceleration of demand all over the world during COVID-19 Crises especially, Face mask materials (melt-blown and spun-bonded nonwovens) which has witnessed a massive shortage after calls of WHO and American CDC to wear masks to prevent COVID-19 spread. Furthermore, all medical disposables witnessed a sharp market demand for the same reasons and the heavy utilization in hospitals and health care during the handling of huge numbers of COVID-19 patients.

COVID -19 pandemic has unveiled the actual capabilities of the Medical Sector all over the world and it pushed the governments all over the world to impose many new regulations to support medical industry and its supply chain to provide a strategical stock of medical disposable materials and to build strong & strategical capabilities



against any threat in the future similar to COVID-19.

Based on the current circumstances resulted from COVID-19 pandemic and the booming of the nonwovens industry, we have started to develop nonwovens materials with high quality, high standard and decisive technical performance which will be capable of giving high protection and high filtration function for the users and decrease the spread of pandemic all over the world, moreover, it will produce a new generation with new features in medical disposables fabrics.

Furthermore, we are presenting our consultation to our clients to keep production capacity at the highest level to meet the accelerated market and maintain a healthy manufacturing environment and sanitary housekeeping.

■ **These days sustainability and green products are so important, what do you think sustainability in the nonwoven industry?**

NE Consulting company (NEC) believes that it is the most major challenge the nonwoven industry has faced, and it will have an impact for many years to come. Nonwovens fabrics have a significantly lower impact on the environment and climate footprint compared to other plastic-based materials used in other industries.

There are many nonwovens manufacturing technologies utilizing the recycled raw material such as Nonwovens fabrics used in the Construction sector, besides, producing recyclable or biodegradable material which is ecofriendly and has no impact on the environment. These properties qualify nonwovens to displace many products which had a bad impact on the environment as in packaging & disposable industries.

NEC is closely working with clients to develop new projects relying on recycled raw material, in addition to developing many new sustainable nonwovens products ecofriendly, fulfil property requirement and is biodegradable. Finally, we would like to thank KOHAN TEXTILE JOURNAL for this interview ...





NE Consulting Co. provides a broad range of consulting services are grouped into three main categories:

- 1- Business Advisory
- 2- Market Consultancy
- 3-Technical Consultancy

including Projects development, new business development, market studies, market analysis, strategic planning, competitive intelligence, product development, feasibility studies, new business models, business plans , technology assessment and analysis, sourcing of speciality materials and converting, marketing strategies, and other business and managerial services.

■ **How do you evaluate textile and nonwoven sector in Saudi Arabi and MENA Region?**

MENA Nonwovens production practically has doubled over the last decade, due to the burgeoning population and strong export potential, Nonwovens sector in Saudi Arabia is one of the important and fast-growing industrial sectors, The strategic location of KSA which is one of biggest global oil supplier besides owning and operating SABIC, the third major raw material supplier in the world, allows it to serve the global market and to establish the biggest platform of Nonwovens industry in MENA region, with

different technologies, numerous production facilities and diversified product applications, ranged from hygiene, medical and covers also construction and other sectors. Egypt as well is considered the second biggest platform for the nonwovens industry with a burgeoning market, both in consumption and increasingly for production due to its geographical proximity to EMEA markets

Many nonwoven players in the MENA region had boosted its production capacities by launching new production facilities in some strategical locations or adding additional production lines to maintain their value proposition in the global supply chain.

Such as Advanced Fabrics (SAAF) the Saudi Nonwovens manufacturer which had added RF4 line in 2013, HAYAT (global player in the FMCG industry and Baby diapers manufacturing) had launched its first nonwovens plant in Egypt in 2018, Gülsan also, had added additional production line RF4+ to raise its capacity to 40K tons- annum, PFN as well had built a new site for nonwovens production in South Africa in 2019 ..

■ **As a Nonwovens industry expert, how do you evaluate the nonwoven and technical textile sector in the Middle East and Africa and its potentials for Future? What is your prediction for the nonwoven industry in this region?**

The nonwovens industry is one of the fastest-growing industry in the MEA region, especially after COVID-19 pandemic which adds significant impact due to the accelerated demand of Nonwovens in medical and hygiene sectors. Nonwovens outlook for the period of 2021-2026 is revealing that the CAGR of the industry will be boosted to reach 9% regionally after it was a bet. 4-5% in between 2018-2019.



The Fast Growth of The Non Woven Industry in MENA

Interview with Dr Ahmad Farag
NEC Consulting Company
By: Kohan Textile Journal



Our vision is to serve our customers with utmost dedication and become a leader in the nonwoven industry advisory by providing a superior level of consultation to our customers through our professional and experienced team...

■ Please let us know more details about your company, history and success story.

NE Consulting company (NEC) is a worldwide consulting company specialized in nonwoven industry and related fields has been established in 2015 in Turkey and expanded its activities in 2020 in MENA Region (the Middle East & North Africa) & APAC (Asia Pacific), through its new branch in Bahrain to serve the entire range of nonwovens projects. NE Consulting Company has achieved many success stories with its clients by launching many new Nonwovens projects and products in KSA, UAE, EGYPT, INDIA, SINGAPORE & CANADA.

NE Consulting is cooperating with our customers to develop 4 new projects in MENA regions in various nonwovens segments, these new projects will launch its commercial production in between 2021-2022 and will add additional production capacity to the region with the state of the art technology and diversified

niche portfolio and market segments, achieving a high standard of commercial and operational excellence.

Our vision is to serve our customers with utmost dedication and become a leader in the nonwoven industry advisory by providing a superior level of consultation to our customers through our professional and experienced team, enabling them to stay one step ahead in producing and developing a new generation of Nonwovens products with high quality and high performance in their target segments.

■ Give us more details about the Services that you offer textile companies all around the world.

Relying on years of experience & professional development, combining commercial and operational excellence with market intelligence, our company has successfully developed a large scale of Nonwovens projects to serve the nonwovens markets and launching new segments with new products and applications.



THE FIRST TEXTILE MAGAZINE IN MIDDLE EAST

WWW.KOHANTEXTILEJOURNAL.COM

ISSN:1735- 9619

Vol.14 No.61

November - December 2020

www.kohanjournal.com

President Publisher/
Yayın Sahibi:
KohanTextile Journal
Behnam Ghasemi
Info@kohanjournal.com
+90 539 234 6324

Editor in Adviser/
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:
Behnam Ghasemi

General Coordinator/Genel
Kordinatör:
Farshad Soltani
farshadsoltani@kohanjournal.com

Advertisement & Sale
Manager/
Reklam ve Pazarlama
Müdürü:
Farshad Soltani
farshadsoltani@kohanjournal.com

Technical Editor:
Dr. Mansoor Dayyari

Graphic Design:
Yusef Zare'

Page Design:
Mojtaba Mohammadnejad

Print and Publish:
Ayin Publication

China Office:
Mr. zhang hua
kohanjournal@gmail.com

Head Office/
Merkez Yönetim Adresi:
Unit 5, 3rd Floor, No. 1,
Abedi Alley, Dardasht Street,
Tehran, IRAN
Tel:+9821-77949402

CONTENTS

INTERVIEWS

MICSPA ; 60 Different Yarn in 450 Colour With Over 100 Years of Experience.... 3

Interview with Tommaso Cumerlato - Chief Sales Officer and shareholder at MIC

Innovation: It's In Our DNA!..... 7

Interview with Cornelia Buchwalder - Swissmem

The Fast Growth of The NonWoven Industry in MENA..... 11

Interview with Dr Ahmad Farag - NEC Consulting Company

Egyptian Textile Machinery Market "All Roads Lead to Nobeltex"..... 14

Interview with Laila El Gammal - Nobeltex President

ARTICLES

Foreign investment opportunities in Iran..... 18

A survey of the Iranian fashion industry..... 20

NEWS

22





Bright colors and high fastness in piece dyeing.



www.denadyes.com



KAVAN
Chemie Gharn
We Make Strength

شرکت تولیدی و صنعتی کاوآن شیمی قرن

تولیدکننده روغن های اسپین
فینیش نسل جدید CF-BCF

02166563094



09101233971



kavanchemiegharn.com
info@kavanchemiegharn.com



Kohan Textile Journal

ISSN:1735-9589-VOL.14, No.63, November-December 2020

Middle East Textile Journal

www.kohanjournal.com

گنجینه بافته‌ها ...

دنیای فرشت

جایزود، بازار مبل کمر، روبروی پمپ بنزین

۰۲۱-۷۵۰۹۴۰۰۰

تلفن :

www.donyayfarsh.com

