

کهن

مجله بین المللی اختصاصی صنعت نساجی ایران
دو ماهنامه علمی، پژوهشی، خبری، اطلاع رسانی
سال ۱۸ . شماره ۹۵ . خرداد ۱۴۰۴ . قیمت ۸۰۰۰ تومان



محصولات بی همتا

تولید بدون وقفه

دستگاه های ارزنده

خدمات و پشتیبانی ممتاز ما

تقديم به شما

رمز ماندگاری ما، موفقیت شما است.



NedTex Co, Ltd

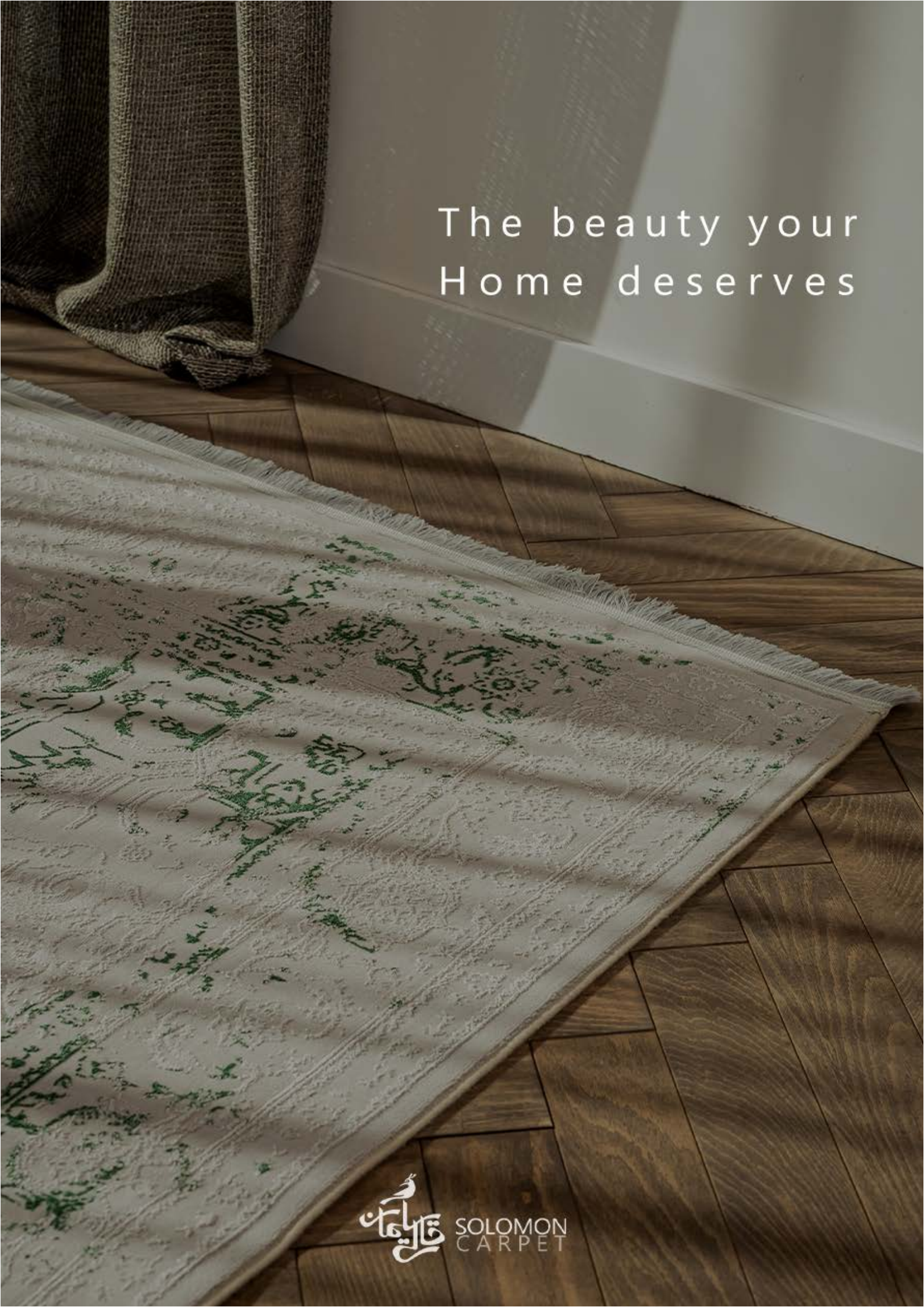
نماینده گی و پشتیبانی در ایران

تهران، سعادت آباد، خیابان علامه طباطبائی جنوبی، ساختمان ۹۱، واحد ۳

ویژه: ۰۲۱) ۹۱۰۳ ۵۵۶۰

WINNERS@NedTex.biz





The beauty your
Home deserves



فرش بهشتی، تنوعی از طرح و نقش

www.beheshticarpet.com

+ 9 8 2 1 - 4 1 1 7 3



شرکت فرش شاهکار آریایی (کارپیتا)

CARPITA

MANUFACTURER OF SILK AND WOOL CARPETS



تولید کننده فرش های ابریشمی
و پشم ابریشم دستبافت گونه

مدیریت فروش و بازرگانی بین الملل

دکتر حمید رضا کتابچی

whatsapp: +989991550295

Cell phone: +989128190295

+98 315 4750878

+98 912 819 0295

WWW.CARPITA.CO

INFO@CARPITA.CO

CARPITA.IR

Aryaei carpet (carpita) ,kargar Blvd ,Soleiman
sobahi industrial zone.Aran & Bidgol,Kashan,Iran

فرش پرشین مشهد

MASHHAD PERSIAN CARPET
SINCE 1384

PERSIAN
CARPET

بهشت زیر پایشماست

آدرس کارخانه:

مشهد، شهرک صنعتی توس، فاز یک

تلفن: ۳۱۴۸ - ۵۱



www.Mashhadpersiancarpet.com



Farsh.Persian.Mashhad

OYAZ
TEXTILE

کیفیتی به بزرگی یک راز

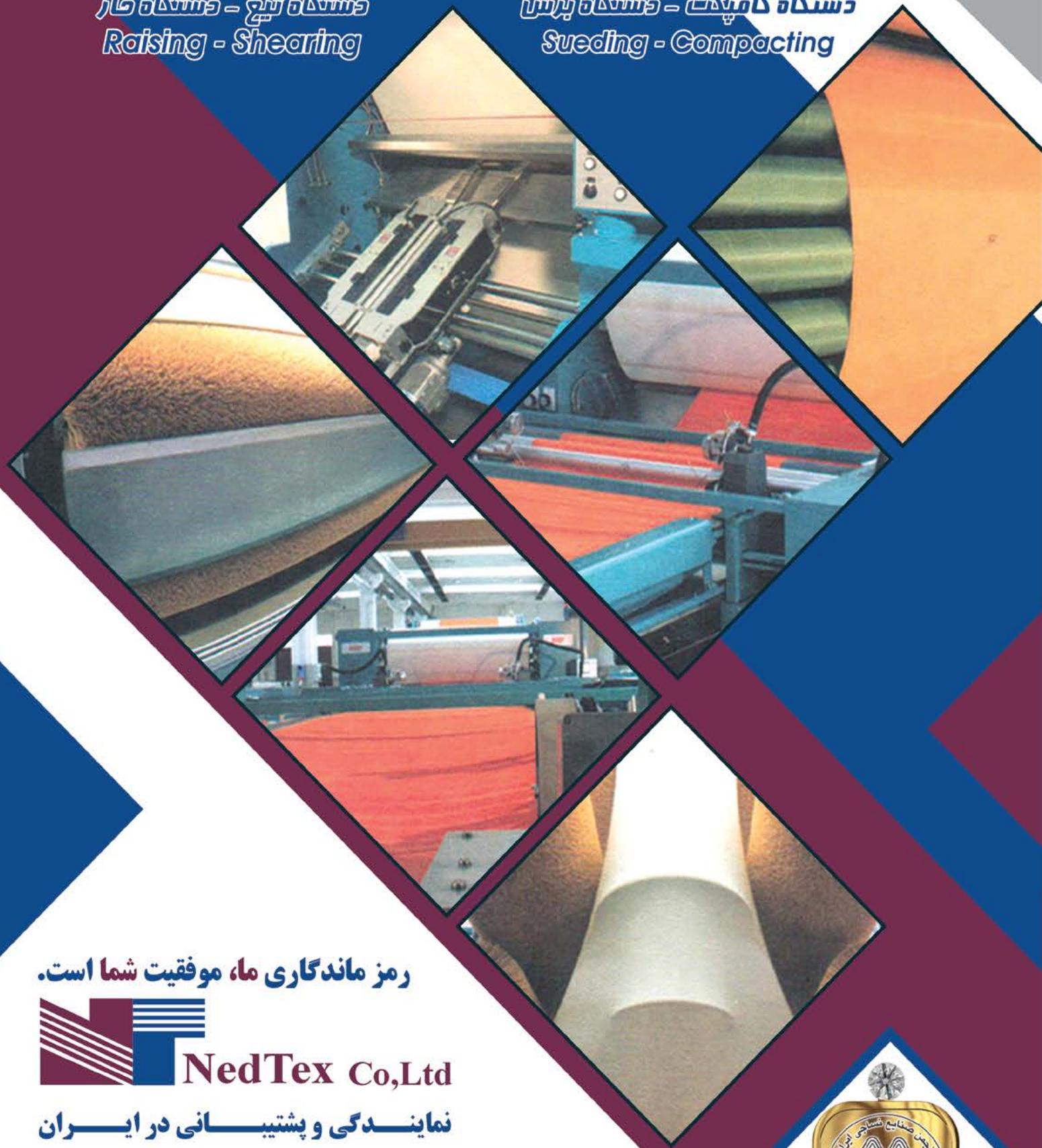
بزرگترین تولید کننده انواع پارچه های رو مبلی و پرده ایی



دفتر مرکزی: تهران، میدان آرژانتین، خیابان احمد قصیر، کوچه نهم، پلاک 7
کارخانه: قرچک، کمربندی جنوبی، شهرک صنعتی قرچک، بلوار صنعت، پیشرفت 2
• ۲۱-۸۸۵۵۶۲۵۰ •
• ۲۱-۳۴۲۶۱۰۰۰ •

دستگاه تیغ - دستگاه خار
Raising - Shearing

دستگاه کامپکت - دستگاه پرس
Sueding - Compacting



رمز ماندگاری ما، موفقیت شما است.



NedTex Co, Ltd

نماینده گی و پشتیبانی در ایران

تهران، سعادت آباد، خیابان علامه طباطبائی جنوبی، ساختمان ۹۱، واحد ۳

ویژه: ۵۵۶۰ ۹۱۰۳ (۰۲۱)

WINNERS@NedTex.biz



فهرست

برگزاری موفقیت آمیز دموتکس خاورمیانه در دبی

۱۰

فرش قایق: استفاده از فرش و مبلمان به عنوان اسباب بازی

۱۲

چالش ها و فرصت های صادرات فرش ایرانی در بازار جهانی

۱۸

تجلیل از صادرکنندگان برتر نساجی ترکیه در سال ۲۰۲۴؛
درخشش در بازار جهانی با وجود چالش ها

۲۲

حضور کمرنگ صنعت نساجی در ایران اکسپو ۲۰۲۵؛ زنگ
خطری برای صادرات

۲۶

پایان موفق نمایشگاه DOMOTEX خاورمیانه ۲۰۲۵ با تمرکز
بر ارتباطات جهانی و برتری در طراحی کفپوش

۳۲

سرمایه گذاری ۲۳۰ میلیون دلاری ساسا در صنعت پلی استر
ترکیه

۳۸

نمایشگاه فرش و مبلمان قازی انتپ میزبان غول های صنعت
خواهد بود

۴۶



۵۲

مأموریت ویژه فرش
ماشینی ترکیه در دبی



۵۷

صنعت پوشاک ایران در
تقابل با تورم، قاچاق و
بی توجهی اقتصادی

مجله نساجی کهن
مجله بین المللی اختصاصی صنعت نساجی ایران
دو ماهنامه علمی، پژوهشی، خبری، اطلاع رسانی
سال ۱۷. شماره ۹۵. اردیبهشت و خرداد ۱۴۰۴

۶۳

چالش‌های صنعت مد و نساجی در ایران؛ نیاز به اصلاح سیاست‌ها و تقویت آموزش

۶۸

نساجی بروجرد با اشتغال‌زایی بیش از یک هزار نفر یکی از بزرگترین نساجی‌های کشور

۷۴

کاربرد منابع نوری مختلف در صنعت نساجی

۸۵



ده سالگی برجسب پایداری جهانی OEKO-TEX®
MADE IN GREEN

۸۶

افزایش ظرفیت صادرات فرش ماشینی، موکت و کفیوش

۹۴



خلاقیت در باز یافت فرش‌های کهنه توسط یک شرکت فرانسوی

۱۰۲

واردات از چین، دبی و ترکیه

۱۰۷

لیبل هوشمند ساتین؛ انقلابی در مدیریت تولید و صادرات فرش ماشینی

صاحب امتیاز، مدیر مسئول و سردبیر:
بهنام قاسمی

مدیر بازرگانی و روابط عمومی: محبوبه قایدی
نویسندگان و همکاران این شماره: دکتر امیررضا باوذر - مهندس قاسم حیدری - کامبیز مقراضی - دکتر کامران داوری نیکو رایزن - احسان اکرامی

امور تبلیغات: الهام حبیبی

طراحی و صفحه آرا: سحر عصار

وب سایت: www.kohanjournal.com

پست الکترونیک: info@kohanjournal.com

آدرس: تهران صندوق پستی ۱۶۷۶۵-۴۶۵

چاپخانه: چاپ دیجیتال ایران کهن

• مجله نساجی کهن در انتخاب و ویرایش مطالب ارسالی آزاد می باشد.

• استفاده از مطالب و تصاویر مجله مهن با ذکر منبع بلامانع است.

• 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 می باشد.

• مطالب ترجمه شده ارسالی باید با یک نسخه از متن اصلی همراه باشد.

• نظرات طرح شده در مقالات و مصاحبه‌ها لزوما دیدگاه مجله نساجی کهن نمی باشد.

• مجله کهن به صورت الکترونیکی و از طریق مراجعه به سایت مجله کهن قابل دسترسی و دانلود است.

www.instagram.com/kohanjournal



برگزاری موفقیت آمیز دموتکس خاورمیانه در دبی

حوزه‌های مختلف پیردازند.

از مواد پایدار گرفته تا هنرهای دستی اصیل، دموتکس خاورمیانه نمایی جامع از روندهایی ارائه می‌دهد که آینده این صنعت را شکل می‌دهند.

این رویداد با حضور رسمی عالی‌جناب مهندس مروان احمد بن غلیطه، مدیرکل دیپارتمان اراضی دبی (DLD) افتتاح شد.

حضور ایشان تأکیدی بر اهمیت روزافزون نمایشگاه در فضای تجاری منطقه بود و بازگشت موفق این رویداد به دبی برای دومین سال پیاپی را رقم زد. ایشان از سالن‌های نمایش بازدید کرده و با شرکت‌کنندگان بین‌المللی این صنعت گفت‌وگو کردند.

دموتکس خاورمیانه که دومین سال حضور خود را پس از بازگشت منطقه‌ای تجربه می‌کند، به رشد شتابان خود ادامه می‌دهد.

این نمایشگاه به نقطه تلاقی کلیدی برای صنعت کفپوش تبدیل شده و ذی‌نفعانی از حوزه‌های املاک، مهمان‌نوازی، معماری و خرده‌فروشی را گرد هم می‌آورد.

نمایشگاه دموتکس خاورمیانه ۲۰۲۵ به‌طور رسمی در مرکز تجارت جهانی دبی (DWTC) آغاز به کار کرد و بار دیگر جایگاه خود را به‌عنوان پیشروترین سکوی تجاری منطقه‌ای برای صنعت جهانی کفپوش تثبیت کرد.

این رویداد با حضور ۱۰۰ شرکت‌کننده از سراسر جهان، نقش فزاینده دبی را به‌عنوان قطب جهانی نوآوری، طراحی و تجارت بین‌المللی برجسته می‌سازد.

این نمایشگاه سه‌روزه، تولیدکنندگان، طراحان، توزیع‌کنندگان و تصمیم‌گیران کلیدی را گرد هم می‌آورد تا آخرین راهکارهای نوین در صنعت کفپوش را بررسی کرده، با مفاهیم طراحی آینده‌نگر آشنا شوند و به گفت‌وگویی راهبردی در

سونیا وِدل-کاستلانو، مدیر جهانی DOMOTEX در Deutsche Messe AG گفت:

«DOMOTEX خاورمیانه سکویی برای همکاری‌های صنعتی، نوآوری در طراحی و رشد تجاری است. حضور گسترده جهانی، جایگاه دبّی را به‌عنوان محرک تجارت و طراحی بین‌المللی نشان می‌دهد و نقش فزاینده خاورمیانه در شکل‌دهی به آینده این صنعت را پررنگ می‌سازد.»

امیر قنبرینیان، مدیرعامل Heritage Carpets نیز افزود:

«DOMOTEX خاورمیانه فرصتی بی‌نظیر برای ارتباط با مخاطبانی آگاه و حرفه‌ای است. استقبال امروز نشان‌دهنده درک عمیق بازدیدکنندگان از هنر و ارزش فرهنگی فرش‌های دست‌باف ماست.»

امسال با افتخار یک نمونه موزه‌ای از اوایل قرن بیستم با ظرافت‌های اصیل ایرانی را ارائه داده‌ایم. همچنین پایبندی ما به پایداری محیط زیستی، با اهداف توسعه‌ای امارات همسوست و بازتاب خوبی در میان بازدیدکنندگان داشته است.»

علاوه بر نمایشگاه‌ها، DOMOTEX خاورمیانه ۲۰۲۵ بستری برای شبکه‌سازی حرفه‌ای و تبادل دانش تخصصی نیز فراهم کرده است.

معماران، طراحان داخلی، مدیران خرید، پیمانکاران و نمایندگان دولتی از این رویداد بهره می‌برند تا به فرصت‌های جدید دست یابند و روندهای بازار را بشناسند.

این گردهمایی ارزشمند، زنجیره ارزش صنعت کفپوش را به‌طور کامل به هم پیوند می‌دهد و به مرکز تجاری و نوآورانه تبدیل شده است.

درهای نمایشگاه تا ۴ اردیبهشت باز خواهد بود و انتظار می‌رود تجربه‌ای مؤثر و الهام‌بخش برای بازدیدکنندگان و شرکت‌کنندگان رقم بخورد.

DOMOTEX خاورمیانه ۲۰۲۵، نمایی از آخرین فناوری‌ها و طراحی‌ها را ارائه داده و بار دیگر جایگاه دبّی را به‌عنوان مرکز نوآوری، تجارت جهانی و پیشرفت صنعتی به نمایش می‌گذارد.

بازگشت آن نشانه‌ای است از نقش استراتژیک دبّی به‌عنوان پلی میان شرق و غرب و بستری برای همکاری‌های فرامرزی.

در مراسم افتتاحیه، مهندس بن غلیطه اظهار داشت:

«دبّی همچنان میزبان رویدادهای بین‌المللی پیشرو است که رشد اقتصادی را تسریع کرده و جایگاه جهانی آن را مستحکم می‌سازد. این شهر با ایفای نقش پلی میان قاره‌ها، به صنایع کمک می‌کند تا تعاملات بین‌المللی معناداری داشته باشند.»

DOMOTEX خاورمیانه با گردآوری برترین شرکت‌های جهانی، به رشد بخش‌هایی کلیدی چون ساخت‌وساز، املاک و طراحی کمک کرده و مسیر توسعه پایدار ما را هموار می‌سازد.»

حضور پررنگ شرکت‌های بین‌المللی هیجان خاصی در فضای نمایشگاه ایجاد کرده است. از جمله شرکت‌کنندگان برجسته می‌توان به Heritage Carpets، کارخانه ملی فرش ابوظبی، Standard Carpet، Tuftco، Nirmal International، Solomon Carpet، Farrahi، Almas Kavir Carpet، Royal Gold Carpet، Lexon و Finex، Leyli Carpet اشاره کرد.

این برندها مجموعه‌هایی را به نمایش می‌گذارند که ترکیبی از هنر سنتی و فناوری‌های نوین هستند و بازدیدکنندگان را به تجربه‌ای تعاملی و منحصربه‌فرد دعوت می‌کنند.

فرش قایق: استفاده از فرش و مبلمان به عنوان اسباب بازی

چگونه فضایی برای بازی آزاد و خلاقیت کودکان ایجاد کنیم؟

پاسخ سمیه صالحی به این پرسش منجر به طراحی و تولید فرش شد که در مسابقات بین المللی طراحی در میلان ایتالیا در سال ۲۰۲۵ مورد توجه داوران قرار گیرد.

طراحی سمیه صالحی پژوهش محور و برگرفته از دیدگاه شخصی اوست که خلاصه ای از مطالعات او در مورد فرش کودکان بدین ترتیب ارائه می شود:

در دهه های اخیر، فضای زندگی کودکان به شدت ساختارمند و تحت کنترل بزرگسالان بوده است. با این حال، مطالعات روانشناسی کودک نشان می دهد کودکانی که فرصت بیشتری برای بازی آزاد و غیرساختاریافته در محیط های غنی شده دارند، از خلاقیت، انعطاف پذیری و مهارت های اجتماعی بیشتری برخوردارند.

طراحی فرش و مبلمان، به عنوان بخشی از محیط فیزیکی کودک، می تواند این فرصت ها را تقویت یا محدود کند.

تحقیقات دکتر پیتز گری، روانشناس تکاملی و نویسنده کتاب *یادگیری آزاد*، نشان می دهد که بازی آزاد نقشی اساسی در رشد شناختی، خلاقیت و خودتنظیمی کودکان دارد.

این مقاله بررسی می کند که چگونه می توان اصول نظری گری را در طراحی فرش و مبلمان کودکان به کار برد تا فضاهایی انعطاف پذیر، ایمن و تحریک کننده برای بازی خودراهبر ایجاد کرد.

بخش ۱: اصول کلیدی نظریه دکتر گری و ارتباط آن با طراحی فضای کودکان

۱. بازی آزاد به عنوان پایه یادگیری

- کودکان از طریق بازی خودانگیخته، مهارت های حل مسئله و تفکر واگرا را پرورش می دهند.
- طراحی باید تخیل کودکان را تقویت کند.

۲. اهمیت ریسک های ایمن

- به گفته گری، کودکانی که اجازه تجربه زمین خوردن های جزئی یا حفظ تعادل روی سطوح ناهموار را دارند، درک بهتری از محدودیت های فیزیکی خود پیدا می کنند.
- مثال: فرش هایی با بافت های متنوع برای تحریک حس لامسه و تمرین تعادل.

۳. فضاهای اجتماعی برای بازی مشارکتی

- مبلمان دایره ای یا صندلی های گروهی، تعامل بین همسالان را تشویق می کند.

بخش ۲: کاربرد نظریه گری در طراحی فرش کودکان

ویژگی های یک فرش مبتنی بر بازی آزاد:

- طرح های انتزاعی و باز:** به جای تصاویر ثابت (مثل شخصیت های کارتونی)، از طرح هایی استفاده شود که کودکان را به خلق داستان های متنوع ترغیب کند.

- تحریک حسی:** ترکیب مواد با بافت های مختلف (نرم/زبر/برجسته) برای کاوش لمسی.

مبلمان گروه‌محور: نیمکت‌های دایره‌ای یا صندلی‌های روبرو برای تشویق بازی گروهی.

محیط‌های تخیلی: فرش‌هایی با تم جنگل یا مزرعه برای ساختن دنیاهای مشارکتی.

فضاهای چندسطحی: سکوها یا پله‌های کوتاه برای اجرای خودجوش.

۳. ایمنی بدون کنترل بیش از حد:

مواد طبیعی و بادوام: چوب سبک، پارچه‌های ضدلک، فوم‌های نرم.

ناهمواری کنترل‌شده: سطوح کمی نامنظم فرش برای آموزش تعادل.

هنگام طراحی فرش یا مبلمان کودکان بر اساس نظریه‌های پیاز، مونته‌سوری یا پیتر گری، همیشه بپرسید:

آیا این طراحی به کودکان قدرت کشف و ساختن دنیاهای تخیلی خودشان را می‌دهد؟

سمیه صالحی معتقد است که فرش ایرانی برگرفته از تخیل زنان ایرانی بر پایه داستان‌های اساطیری و بومی ایران است که همچون قصه‌ای از زبان هر بافنده به شکلی متفاوت بیان می‌شود و این تخیل ریشه در کودکی دارد و برای بازتعریف فرش در دنیای معاصر نیاز است به تعامل نسل جدید و کودکان با فرش ایرانی بپردازیم و روزن تخیل و کنجکاوی در قالب بازی می‌تواند بهترین گزینه برای طراحی فرشی خلاقانه باشد تا کودک را به دنیایی بی‌پایان از رویاپردازی در جهان فرش دعوت کند.



بافت‌های الهام‌گرفته از طبیعت: سطوحی شبیه علف، سنگ‌ریزه یا جنگل که بازی تخیلی و حسی را ممکن می‌سازند.

اصول طراحی مبلمان و فرش بر اساس روانشناسی بازی آزاد

۱. تحریک کنجکاوی و کاوش (برخاسته از نظریه بازی پرریسک کنترل‌شده):

فرش‌های بافت‌دار: سطوح متنوع (نرم، زبر، برجسته) برای یادگیری لمسی.

طرح‌های الهام‌گرفته از طبیعت: فرش‌هایی شبیه چمن یا جنگل؛ مبلمان درختی.

۲. ترویج بازی مشارکتی و اجتماعی:



اثر بسیار ارزشمند و حائز توجه ویژه است.

همچنین معمولاً در طراحی فرش کودک از شخصیت های انیمیشنی بیگانه با فرهنگ و هنر ایرانی مانند سیندرلا و مرد عنکبوتی و ... استفاده می شود ولی در این اثر تلاش شده تا تحول و جریانی نو بر مبنای درونمایه فرش های کهن ایرانی در طراحی فرش کودک شکل بگیرد.

سمیه صالحی؛ طراح فرش جریان ساز ایرانی که پیش تر در همین مسابقات بین المللی با طرح اقیانوس در سال ۲۰۲۴ درخشیده بود، الهام بخش برند بسیار معروف جان کد در کالکشن جدید خود شده بود و امسال هم با این طرح و ایده خلاقانه پیش می رود، بنابراین باید منتظر جریانی بود که به زودی با الهام از فرش قایق شکل خواهد گرفت.

در این اثر سمیه صالحی با تاکید بر محیط زیست و اقیانوس ها همچنان به طبیعت ادای احترام می کند و کودکان را به بازی و ارتباط با طبیعت دعوت می کند.

ماهی، نیلوفر آبی، لاک پشت و قورباغه اگرچه به شکل نقوش سنتی فرش دیده نمیشوند ولی مقدمه ای هستند برای آشنایی کودک با این نقوش کهن در فرش ایرانی.

از طرفی، این اثر درواقع به صورت یک مجموعه، شامل مبل و فرش برای کودک است که از ابتدا بر مبنای طراحی فرش ایده پردازی و طراحی شده است و این نقطه عطفی در بازیابی جایگاه فرش در دکوراسیون است که برخلاف آنچه رواج دارد و فرش را با مبلمان ست می کنند این بار سمیه صالحی مبلمان را از دل فرش و بر اساس طرح فرش شکل داده است و این نکته در این





Aksaray

مجموعه کارخانجات آکسارای

ایچکی، خلاقیت و

- فرشینه
- روفرشی
- کالای خواب
- پادری

شماره تماس: ۰۹۳۸۶۷۶۰۷۴۳
۰۹۳۳۱۲۲۲۶۹۶

WWW.AKSARAYCO.COM

چالش‌ها و فرصت‌های صادرات فرش ایرانی در بازار جهانی

آقای مجید کرمی مدیرعامل شرکت فرش وزرا



در حوزه صادرات فرش، نکته مهم این است که ما در کشوری زندگی می‌کنیم که بیش از ۲۵۰۰ سال سابقه در تولید فرش دارد. هنرمندان ایرانی همیشه در صدر نوآوری و خلاقیت قرار داشته‌اند و آثار متفاوت و با کیفیتی را به بازار عرضه کرده‌اند.

در زمینه فرش دست‌باف، همواره رقبای جدی داشته‌ایم، اما به دلیل کیفیت بالای فرش ایرانی، حتی کشورهایی که خود تولیدکننده هستند، ترجیح می‌دهند نسخه اصل را از ایران تهیه کنند.

یکی از چالش‌های ما، عدم حضور مؤثر در برخی بازارها به دلیل مسائل مالی، دانش فروش، تسلط به زبان و قوانین بین‌المللی است.

به‌عنوان مثال، امروزه در چین، اقشار مرفه تمایل دارند فرش ایرانی خریداری کنند چون می‌دانند فرش ایرانی دوام و کیفیت دارد.

تاجرهای موفق معمولاً با طراحی‌های ساده و کم‌هزینه اما تأثیرگذار، توانسته‌اند فروش بالایی داشته باشند، در حالی که برخی تولیدکنندگان میلیاردها تومان هزینه می‌کنند اما نتیجه مطلوبی نمی‌گیرند.

تولیدکنندگان ایرانی از گذشته با وسواس بالا روی کیفیت، دوام و زیبایی کار می‌کردند تا برند فرش ایران در بازار جهانی اعتبار خود را حفظ کند.

تجربه نشان داده که تاجرهای آگاه، همواره حامی تولید بوده‌اند. چون وقتی بازاریردازی خوبی انجام شود، تولید نیز رونق می‌گیرد.

در سال‌های اخیر، در بخش فرش ماشینی نیز شاهد نوآوری‌های زیادی بوده‌ایم و ایران در این زمینه نیز از نظر کیفیت حرف‌های زیادی برای گفتن دارد. حتی در شرایط تحریم، فرش ایرانی از کانال‌های مختلف به فروش رسیده است.

در سایر صنایع نیز دیده‌ایم که شرکت‌هایی که دانش بازار و تبلیغات داشتند، به موفقیت‌های بزرگی دست یافته‌اند.

در نمایشگاه‌ها، چه در طرح‌های کلاسیک و چه مدرن، تولیدکنندگان ایرانی حضور فعالی دارند. با اینکه برخی طرح‌ها کپی می‌شوند، اما به دلیل ارزان‌تر بودن مواد اولیه و تأمین آن در داخل کشور، سهم فروش ایران در بازار بالاتر است.

در فروشگاه‌های هایپرکالایی، یکی از دلایل موفقیت، تنوع محصول و شیوه‌های متنوع پرداخت است. این مدل‌ها کمک کرده‌اند که خانواده‌ها بتوانند بدون نیاز به ضامن یا چک، کالای مورد نیاز خود را به‌صورت اقساطی تهیه کنند.

رکوردشکنی صادرات نساجی ازبکستان در سال ۲۰۲۵

براساس گزارش کمیته ملی آمار ازبکستان، صادرات محصولات نساجی این کشور در سه ماهه اول سال ۲۰۲۵ به ۶۲۹.۳ میلیون دلار رسید.

صادرات نساجی ازبکستان در سه ماهه اول ۲۰۲۵ از ۶۲۹ میلیون دلار فراتر رفت.

براساس گزارش کمیته ملی آمار ازبکستان، صادرات محصولات نساجی ازبکستان در سه ماهه اول سال ۲۰۲۵ به ۶۲۹.۳ میلیون دلار رسید.

این میزان صادرات معادل ۷.۸ درصد از کل تجارت خارجی ازبکستان در این دوره بوده است.

در بین اقلام صادراتی، کالاهای نهایی با ارزشی معادل ۲۸۶.۶ میلیون دلار بیشترین سهم را به خود اختصاص داده‌اند.

سایر اقلام صادراتی عبارتند از:

نخ: ۲۱۷.۸ میلیون دلار

پارچه‌های کشفاف: ۷۱.۸ میلیون دلار

سایر پارچه‌ها: ۳۷.۴ میلیون دلار

محصولات جوراب‌بافی: ۱۰.۳ میلیون دلار

محصولات فرش: ۵.۴ میلیون دلار

صنعت نساجی ازبکستان همچنان یکی از بخش‌های کلیدی در تجارت خارجی این کشور محسوب می‌شود.



مثلاً در مورد جهیزیه، خانواده‌ها ترجیح می‌دهند حتی فرش دست‌باف هم بخرند، اگر امکان پرداخت ۳۶ ماهه داشته باشند.

این مدل فروش اقساطی به اقتصاد خانواده کمک کرده و حتی باعث شده بسیاری از مشتریان تصمیم به تغییر دکوراسیون منزل خود بگیرند، حتی اگر قصد اولیه‌شان خرید فرش نبوده باشد.

البته گاهی چالش‌هایی بین تولیدکنندگان و فروشگاه‌های زنجیره‌ای وجود دارد. اما واقعیت این است که هیچ تولیدکننده‌ای مجبور نیست کالای خود را با قیمتی کمتر از توجیه اقتصادی بفروشد.

از سوی دیگر، هابیرها معمولاً انبارهای پر از کالا دارند که باید نقد شوند، و همین امر باعث می‌شود برخی کالاها را با تخفیف زیاد عرضه کنند، که به نفع مصرف‌کننده است.

در مورد نمایشگاه‌ها نیز باید گفت که نمایشگاه موفق نیاز به زیرساخت دارد. تجربه ترکیه در سال گذشته نشان داد که برگزاری نمایشگاه در محل حضور تولیدکننده، موفقیت‌آمیز است.

اگر در ایران، نمایشگاه‌ها در تهران برگزار شوند، موفقیت بالایی خواهند داشت؛ چون تهران زیرساخت مناسب، هتل، فرودگاه و دسترسی دارد.

پیشنهاد می‌شود که نمایشگاه‌های مرتبط با فرش در تهران، به‌صورت هم‌زمان در دو نمایشگاه بین‌المللی تهران و شهر آفتاب برگزار شوند.

این کار، هم هزینه‌ها را کاهش می‌دهد و هم باعث جذب بیشتر بازدیدکننده و خریدار می‌شود. اگر همه نهادها مثل انجمن نساجی و اتاق بازرگانی هم‌راستا عمل کنند، موفقیت حتمی است.

در نهایت، باید تأکید کرد که مشتریان فرش دست‌باف و ماشینی دو گروه متفاوت‌اند. ولی می‌توان شرایطی را فراهم کرد که هر دو بازار به موازات هم رشد کنند.



ضرورت تقویت حضور فرش دستباف ایران در نمایشگاه‌های بین‌المللی

در بازار جهانی فرش نیز همین نگاه نسبت به فرش ایرانی وجود دارد.

اما باید توجه داشت که نسل جدید به دلیل نبود مستمر ما در بازارهای جهانی، به تدریج در حال فاصله گرفتن از فرش ایرانی است و این غیبت ممکن است در آینده به ضرر ما تمام شود. عدم حضور مداوم ما در بازارهای بین‌المللی هر روز خطرناک‌تر می‌شود.

در شرایط تحریمی، مجبور به استفاده از روش‌های غیر استاندارد برای دریافت پول هستیم که نه تنها ما بلکه خریداران مان را نیز دچار مشکل می‌کند. جالب‌تر اینکه این محدودیت‌ها فقط مختص خارج از کشور نیست؛ بلکه در داخل ایران نیز قوانین ناکارآمدی وجود دارد که کسی پاسخگوی آن نیست.

بسیاری از خریداران فرش ایرانی، ایرانیان مقیم خارج از کشور هستند که سال‌ها به ایران می‌آمدند و از اینجا خرید کرده و از طریق تجار داخلی ارسال می‌کردند.

اما اکنون به دلیل تعهد ارزی، هیچ تاجری حاضر به پذیرفتن ریسک صادرات نیست و این افراد مجبورند خودشان فرش‌ها را صادر کنند که مستلزم داشتن کارت بازرگانی و انجام فرآیندهای پیچیده قانونی است.

ما را افزایش داده و بازارهای جدیدی را به روی تولیدکنندگان باز کند.

ما امیدواریم که با رفع مشکلات داخلی، بتوانیم روابط بین‌المللی بهتری برقرار کرده، قراردادهای صادراتی را آسان‌تر منعقد کنیم و در تبادلات مالی نیز مانند سایر کشورها از مزایای بین‌المللی بهره‌مند شویم.

در حال حاضر، حدود ۳۰ درصد بازار جهانی توسط دیگر کشورها تصاحب شده اما هنوز ۷۰ درصد بازار جهانی فرش، ظرفیت خالی دارد. با وجود اینکه صادرات فرش ایران حدود ۵۰۰ میلیون دلار اعلام شده، تنها ۴۰ میلیون دلار آن سهم صادرات واقعی ماست و کشورهای رقیب مانند هند توانسته‌اند بخشی از این خلا را پر کنند.

با این حال، هنوز هم بازار جهانی به دنبال فرش ایرانی است و مشتریان ترجیح می‌دهند همان فرش‌های ایرانی قدیمی را خریداری کنند تا نمونه‌های مشابه غیرایرانی.

برای مثال، همان‌طور که یک مصرف‌کننده ایرانی ترجیح می‌دهد با خودرو قدیمی لندکروزش ادامه دهد تا اینکه یک مدل جدید چینی بخرد،

اینجانب، حامد چمن‌رخ، عضو کمیسیون فرش، هنر و صنایع دستی اتاق ایران و رئیس کمیسیون متناظر در خراسان شمالی هستم.

هدف ما از حضور در نمایشگاه دموتکس، تقویت حضور ذی‌نفعان فرش دستباف و به‌ویژه تولیدکنندگان و صادرکنندگان این حوزه در عرصه بین‌المللی بود.

ما تصمیم گرفتیم در این نمایشگاه شرکت کنیم تا بتوانیم از نزدیک موانع، مشکلات و چالش‌هایی را که پیش روی فعالان این حوزه قرار دارد، رصد کرده و در جهت تسهیل آن‌ها گام برداریم.

امیدواریم که در دوره‌های آینده، امکان حضور گسترده‌تر شرکت‌های فعال در زمینه فرش دستباف را فراهم کنیم تا فرش ایرانی همچنان جایگاه پررنگی در نمایشگاه‌های معتبر جهانی داشته باشد.

واضح است که کاهش حضور ایران در نمایشگاه‌هایی مانند دموتکس، اثر مستقیمی بر بازارهای صادراتی فرش دستباف دارد.

برعکس، حضور پررنگ و قوی در این نمایشگاه‌ها می‌تواند سطح صادرات

SITEX 2025

هفدهمین نمایشگاه تخصصی
صنعت نساجی، پوشاک
ماشین آلات و صنایع وابسته اصفهان

اصالت و نوآوری

ORIGINALITY & INNOVATION

17th International Exhibition of
Textile & Apparel Industry

- یکصدمین سالگرد تاسیس کارخانه وطن
- پاسداشت صدمین سال صنعت نساجی



زمان برگزاری

۳ تا ۶ تیرماه ۱۴۰۴ | 24-27 June 2025
ساعت ۱۶ تا ۲۲ | 4-10 pm



برگزار کننده شرکت روشا رخداد ۰۹۱۴۰۲۴۹۷۷۹

دموتکس خاورمیانه فرصتی بی نظیر برای تجارت با جهان عرب است

اقای ضابطی در مورد نمایشگاه دموتکس خاورمیانه نظرات جالبی دارد و می گوید نمایشگاه باید تحت هر شرایطی حفظ شود.



آنها تقویت کند. امیدواریم از لحاظ قیمت سال آینده هم دموتکس برای تولیدکنندگان ایرانی مزیت های امسال را در نظر گرفته و حضور گسترده تر ایران را تسهیل کند.

اقای ضابطی در مورد بازدید شرکت های ترکیه ای در نمایشگاه دموتکس خاورمیانه و برگزاری نشست های تجاری با اهالی این صنعت در هتل نووتل در کنار نمایشگاه هم پاسخ جالبی به خبرنگار مجله نساجی کهن داد:

ببینید ما در دنیایی زندگی می کنیم که با یک کلیک به همه چیز دسترسی داریم و دیگر نمی توان چیزی را از رقیب پنهان کرد.

ما همه در یک اتاق شیشه ای هستیم و پیشرفت تکنولوژی همه چیز از جمله روش های فروش و بازاریابی را هم تغییر داده است و هر کشوری با توجه به داشته ها و توان اقتصادی و سیاسی در حال ارائه محصولات خود با بازارهای جهانی است.

قطعاً ما نمی توانیم مانع فعالیت های بازاریابی رقبا شویم و تنها کاری که می توانیم انجام دهیم تقویت و تجهیز خود به علم روز فروش و بازاریابی است.

شرایط ترکیه در برگزاری نمایشگاه ها و تولید فرش ماشینی با ما قابل مقایسه نیست و به نظر من ما باید تمام تلاش خود را برای حفظ دموتکس انجام دهیم.

اگر این نمایشگاه حفظ نشود ما به عنوان تولید کنندگان و صادرکنندگان فرش ایرانی ضرر کردیم.

به گزارش مجله نساجی کهن اقای ضابطی مدیر عامل شرکت فرش ماهر در حاشیه برگزاری نمایشگاه دموتکس خاورمیانه شرایط فرهنگی و سیاسی منطقه را به نفع ایران توصیف کرد و گفت:

اگر مذاکرات به شکل مثبت فعلی ادامه پیدا کند و مشکلات پایه ای ما برای انتقال پول و تجارت حل شود ما مزیت های زیادی داریم.

در این نمایشگاه تجار عرب بسیار زیادی وجود داشت که اغلب آنها به تجارت با ایران اظهار تمایل میکنند.

به ویژه پس از قتل عام های مردم بی گناه فلسطین توسط ارتش اسرائیل و رژیم صهیونیستی خیلی از تجار عرب به دلیل موضع ایران در برابر اسرائیل به سمت ایران متمایل هستند.

همچنین وقتی در دبی هستید قرابت های بسیار زیاد فرهنگی و سبک زندگی منطقه خلیج فارس با ایران را متوجه می شوید که این خود عاملی برای تسهیل تجارت است.

به نظر من دموتکس باید در هر شرایطی این نمایشگاه را حفظ کند و

است ...

اولین دلیل اینکه برگزاری نمایشگاه های تخصصی در قلب تولید آن محصول قطعا با موفقیتی چشمگیر و قطعی روبرو خواهد شد و با استقبال بی نظیری از سوی شرکت های داخلی روبرومی شود. شرایطی که دقیقا ترکیه از آن برای برگزاری قدرتمند نمایشگاه فرش استانبول سود میبرد.

دوما همیشه تجربه نشان داده که کارهایی که ایرانی ها توانسته اند خودشان انجام دهند با باز شدن پای یک میانجی خارجی بسیار راحت تر انجام می شود ، مثل برگزاری همزمان نمایشگاه فرش دستباف و ماشینی در ایران و این یعنی یک دموتکس واقعی!

امری که شاید هیچ وقت در شرایط عادی دست اندرکاران فرش دستباف ایران زیر بار آن نروند اما با ورود دموتکس به ایران می تواند محقق شود.

حتی می توان برای جدا شدن این دو در بدترین حالت پیشنهاد برگزاری نمایشگاه فرش دستباف در محل نمایشگاه های بین المللی تهران و مثلا برگزاری نمایشگاه فرش ماشینی در شهر افتاب اما به صورت همزمان و تحت برند دموتکس را مطرح کرد.

نکته سوم شرایط موجود دموتکس خاورمیانه و نیاز شدید آن به ریکاوری است تا از ایست کامل قلبی جلوگیری کند. برکسی پوشیده نیست که شرایط اقتصادی، سیاسی، رقابت های شدید و ورود بازیگران جدید به بازار برگزاری نمایشگاه های فرش و کفپوش در جهان، دموتکس خاورمیانه را کمی با مشکل روبرو کرده است و شاید اگر در گذشته ای نه چندان دور دموتکس، ترکیه و امارات را بر ایران ترجیح می داد.

امروز با توجه به جداسدن راه ترکیه از دموتکس و با در نظر گرفتن رفع تحریم های ایران، شرکت مسه هانوفر برای برگزاری دموتکس تهران بیش از هر زمان دیگری مشتاق خواهد بود.



برگزاری قطعی دموتکس تهران به این سه دلیل!

نویسنده: الهام حبیبی، مجله نساجی کهن

حتما به عنوان یک ایرانی به حرکت روی موج سینوسی بیم و امید عادت دارید. مثلا اینکه در بدترین شرایط اقتصادی و تحریمی بتوانیم منتظر به سرانجام رسیدن مذاکرات ایران و آمریکا و عادی شدن همه چیز باشیم.

این روزها عملا توافق با آمریکا و برداشته شدن برخی تحریم ها و برگشت ایران به چرخه عادی تجارت فرش جهان از هر زمان دیگری در دسترس تر است.

ترامپ، توافق و دموتکس تهران

اما این توافق و عادی شدن روابط ایران با دنیا شاید نوید فراهم شدن یک اتفاق عالی برای صنعت فرش و کفپوش ایران را هم به دنبال داشته باشد و آن هم ورود برند نمایشگاهی دموتکس به ایران است.

برگزاری دموتکس تهران؛ حالا یک آرزوی مشترک

اگر ایران بتواند به چرخه متعادل اقتصادی جهان بازگردد برگزاری دموتکس تهران به سه دلیل روشن بسیار محتمل

تجلیل از صادرکنندگان برتر نساجی ترکیه در سال ۲۰۲۴؛ درخشش در بازار جهانی با وجود چالش‌ها

احمد اوکسوز در سخنرانی خود بر لزوم «تولید هوشمندانه» و نگاه راهبردی به تحول صنعت نساجی تأکید کرد و گفت: «ما تنها تولید نمی‌کنیم، بلکه با نوآوری، توسعه نساجی فنی و تمرکز بر برندینگ، هوشمندانه تولید می‌کنیم.»

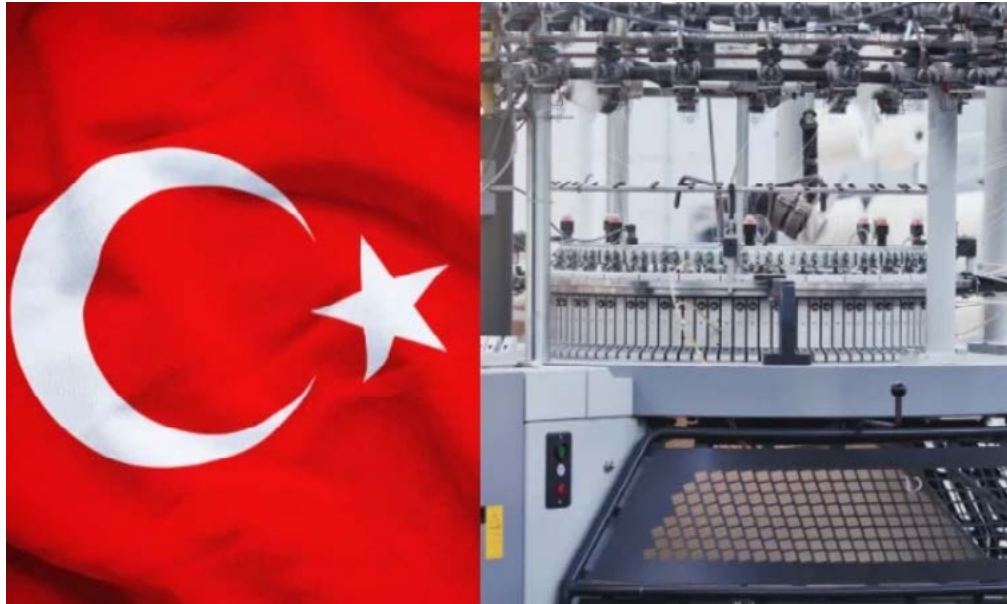
او با اشاره به رشد چشمگیر صادرات ترکیه به بازار آمریکا که در سال گذشته از ۷۸۰ میلیون دلار گذشت، هدف بعدی را صعود از جایگاه هشتم به جمع پنج صادرکننده برتر نساجی به ایالات متحده عنوان کرد و خواستار احیای مذاکرات پیرامون توافق تجارت ترجیحی با آمریکا شد.

در ادامه این مراسم، بر توسعه بازارهای صادراتی در آسیا، خاورمیانه و قاره آمریکا و همچنین استفاده از فرصت‌های جدید در سوریه پس از لغو تحریم‌ها تأکید شد.

ترکیه امیدوار است با انتقال بخشی از تولید به این بازار نوظهور، هزینه‌ها را کاهش داده و ظرفیت‌های بلااستفاده خود را فعال کند.

اوکسوز در پایان با تأکید بر ضرورت حمایت داخلی از تولید، ایجاد رقابت منصفانه و اصلاح سیاست‌های تجاری راهبردی گفت:

«برای حفظ رقابت‌پذیری جهانی صنعت نساجی ترکیه، باید اقدامات فوری در سطح ملی صورت گیرد.»



در این مراسم، ده شرکت برتر نساجی ترکیه که بیشترین نقش را در صادرات سالانه ایفا کرده‌اند معرفی شدند. در بین آن‌ها، شرکت‌های زیر در رتبه‌های نخست قرار گرفتند:

AK-PA Tekstil İhr. Paz. AŞ
AKSA Akrilik Kimya San. AŞ
KORDSA Teknik Tekstil AŞ
ORMO İth. İhr. AŞ
FPS Turkey Ambalaj San. ve Tic. AŞ
DGS Dış Tic. AŞ
Kipaş Paz. ve Tic. AŞ
Zorlu Dış Tic. AŞ
Toraman Teks. San. ve Tic. AŞ
Zorluteks Tekstil Tic. ve San. AŞ

مراسمی باشکوه به میزبانی انجمن صادرکنندگان منسوجات و مواد اولیه استانبول (ITHIB)، از ۵۶۴ شرکت برتر نساجی ترکیه به دلیل موفقیت‌های چشمگیرشان در بازار جهانی تقدیر به عمل آمد.

این مراسم که با حضور احمد اوکسوز رئیس ITHIB، معاون وزیر تجارت او ولکان آغار، استاندار استانبول داوود گول و جمعی از فعالان ارشد صنعت برگزار شد، نمادی از قدردانی نسبت به تلاش‌های مستمر صنعت نساجی ترکیه در شرایط دشوار اقتصادی بود.

بر اساس گزارش‌ها، صنعت نساجی ترکیه توانست سال ۲۰۲۴ را با صادراتی به ارزش ۱۱.۵ میلیارد دلار به پایان برساند؛ رقمی قابل توجه با توجه به افت تقاضای جهانی و افزایش هزینه‌های تولید.

FAMA[®]

Working hours

Monday - Friday: 9.00 - 18.00
Weekend: Holiday

Call anytime/send email

+90 (546) 745 94 18

www.famatransfer.com.tr

info@famatransfer.com.tr



- شرکت تولیدی و بازرگانی فاما ترانسفر واقع در ترکیه با بیش از ۲۰ سال سابقه در صنعت چاپ نساجی و پوشاک

- تامین کننده و صادر کننده مواد اولیه در صنعت چاپ از جمله جوهر، مواد شیمیایی مورد استفاده در صنعت فرش، انواع کاغذ، لوازم یدکی و ماشین آلات
- توزیع کننده مارک های شناخته شده ترکیه ای و ایتالیایی تولید جوهر در ایران
- توزیع کننده لوازم یدکی دستگاه های چاپ صنعتی اتریشی در ایران
- تامین کالا های مورد نیاز مشتریان از کشورهای مختلف در سراسر دنیا و صادرات کالا به ایران

فرصت‌های پنهان صنعت نساجی و ماشین‌سازی ایران در بازار جهانی



سیدمحمد مهدی هادوی، دبیر ستاد توسعه اقتصاد دانش‌بنیان ماشین‌سازی و تجهیزات پیشرفته صنعتی معاونت علمی ریاست جمهوری، در گردهمایی صنعت نساجی و پوشاک استان اصفهان اظهار کرد: صنعت نساجی در ایران سالانه حدود سه میلیارد دلار گردش مالی دارد، اما سهم کشور از بازار جهانی این حوزه تنها حدود چهار درصد است.

با تولید و واردات مجموعاً حدود یک میلیارد دلار، سهمی چهار درصدی دارد؛ این در حالی است که در صورت نبود موانع، می‌توانستیم تا هفت درصد از این بازار را تأمین کنیم.

وی فرصت‌های بالقوه صنعت نساجی برای اشتغال‌زایی و بهره‌مندی از فناوری‌های روز را چشمگیر دانست و افزود: برای ارتقاء کیفیت تولید، نیازمند ماشین‌آلات پیشرفته و خدمات پس از فروش مناسب هستیم.

با وجود تحریم‌ها، توان فنی و تجربی کشور در حوزه ماشین‌سازی قابل توجه است و حتی ماشین‌آلات صنایع غذایی به برخی کشورهای اروپای غربی صادر می‌شود، هرچند گاهی مجبور به صادرات با برندهای دیگر هستیم.

او با اشاره به وضعیت واردات و نیاز بازار داخلی توضیح داد: واردات ماشین‌آلات و تجهیزات صنعتی به کشور سالانه در حدود هشت میلیارد دلار است، در حالی که نیاز واقعی صنعت بین ۲۰ تا ۲۵ میلیارد دلار برآورد می‌شود و تنها حدود ۱۱ میلیارد دلار آن تأمین می‌شود.

هادوی همچنین با تأکید بر اینکه مشکل تأمین و نوسازی تجهیزات، تنها مختص صنعت نساجی نیست، گفت: بازار جهانی ماشین‌آلات صنعتی بین ۵۵۰ تا ۷۰۰ میلیارد دلار ارزش دارد که سهم ایران از آن تنها ۱.۵ تا ۲ درصد است.

در بخش نساجی، از ۲۵ میلیارد دلار بازار جهانی، ایران



وی همچنین به نقش مشوق‌های قانونی در حمایت از نوآوری اشاره کرد و گفت: در چارچوب قانون جهش تولید دانش‌بنیان، شرکت‌هایی که در تحقیق و توسعه هزینه کنند و فعالیت‌شان مورد تأیید معاونت علمی باشد، می‌توانند این هزینه‌ها را به عنوان مالیات لحاظ کنند.

این ابزار مهمی برای تقویت فناوری در حوزه‌هایی مانند نساجی و ماشین‌سازی است.

به گفته هادوی، توسعه همکاری‌های پژوهشی بین صنعت و دانشگاه‌ها، به‌ویژه ایجاد سازوکارهای تحقیقاتی درون‌شرکتی، می‌تواند به پیشرفت‌های

جدی در این حوزه منجر شود.

او با اشاره به مشکلات متعدد صادرات، تأکید کرد: چالش‌های بین‌المللی، تعامل با بانک مرکزی، بازگشت ارز و تحریم‌ها از جمله موانع جدی هستند که نیازمند هماهنگی و تعامل بین دستگاه‌های مختلف‌اند.

وی تأکید کرد که صادرات تنها ابزار توسعه بازار نیست، بلکه پلی برای ارتباط با فناوری‌های جهانی و رقابت با برندهای معتبر است.

با این حال، گلایه‌هایی از کیفیت ماشین‌آلات داخلی وجود دارد که

برخی واقعی و برخی تبلیغاتی هستند. حضور فعال در بازارهای جهانی می‌تواند این ابهامات را برطرف و توان رقابتی ایران را اثبات کند.

در پایان، هادوی کمبود نیروی ماهر را یکی از چالش‌های اصلی صنایع عنوان کرد و گفت: صنعت ماشین‌سازی نیازمند تخصص‌های خاص است و آموزش‌های متداول پاسخگوی آن نیست.

به همین منظور، الگویی شبیه مدل آموزشی آلمان که شامل دوره‌های ترکیبی دانشگاه و صنعت است، در دست اجراست و نخستین دوره آموزش مکترونیک در صنعت ماشین‌سازی از مهرماه آغاز خواهد شد.



حضور کمرنگ صنعت نساجی در ایران اکسپو ۲۰۲۵؛ زنگ خطری برای صادرات

علی همتی، عضو هیأت مدیره شرکت جهان اروم ایاز و مدیر کارخانه این مجموعه، با اشاره به رویداد هفتمین نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی ایران (ایران اکسپو ۲۰۲۵) گفت: متأسفانه بخش نساجی، پوشاک و فرش ماشینی در این نمایشگاه، برخلاف جایگاه مهمی که در اقتصاد کشور دارند، چندان مورد توجه قرار نگرفتند.

این در حالی است که انتظار می‌رفت سیاست‌گذاری‌ها با برنامه‌های کلان توسعه‌ای هماهنگ باشند.

وی با اشاره به حضور شرکت جهان اروم ایاز در نمایشگاه، افزود: بنا به دعوت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مجموعه ما برای ارائه آخرین دستاوردها در حوزه فناوری‌های دانش‌بنیان و اختراعات ثبت‌شده در این رویداد شرکت کرده است.

او همچنین درباره بازارهای هدف صادراتی این شرکت گفت: در حال حاضر، عراق و ترکیه به‌صورت مستقیم و ایتالیا به‌طور غیرمستقیم مقصد صادرات محصولات ما هستند. همچنین با راه‌اندازی چهار فروشگاه در ازبکستان، موفق شده‌ایم جایگاه خوبی در بازار این کشور پیدا کنیم.

او با بیان اینکه در رویدادهای داخلی، حضور فعال صنایع می‌تواند به کاهش خودتحریمی و افزایش رونق اقتصادی کمک کند، تصریح کرد: حضور تولیدکنندگان خارجی و مقامات بلندپایه کشورهای دیگر در این نمایشگاه، نشان از ظرفیت بالای آن برای توسعه بازارهای صادراتی دارد؛ اما غیبت شرکت‌های نساجی و فرش، فرصت بزرگی را از این صنایع گرفت.

همتی ادامه داد: با وجود تأکید برنامه هفتم توسعه بر حمایت از صنعت نساجی، در عمل شاهد نادیده گرفته شدن این بخش در چنین رویدادهایی هستیم.

بازدید نماینده اتاق بازرگانی استانبول از نمایشگاه Iran Expo ۲۰۲۵ در تهران

منیر اوستون، عضو هیئت مدیره اتاق بازرگانی استانبول، با حضور در هفتمین دوره نمایشگاه بین‌المللی Iran Expo ۲۰۲۵ که در تهران برگزار می‌شود، از غرفه شرکت‌های شرکت‌کننده بازدید کرد و با فعالان اقتصادی حاضر در نمایشگاه به گفتگو پرداخت.

در جریان این بازدید، وی ضمن ارزیابی ظرفیت‌های همکاری میان ایران و ترکیه، بر اهمیت توسعه روابط تجاری میان دو کشور تأکید کرد.



همچنین او با دکتر کامران داوری نیکو، رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در ترکیه، دیدار و برای وی آرزوی موفقیت کرد.

نمایشگاه Iran Expo ۲۰۲۵ با حضور شرکت‌هایی از حوزه‌های متنوعی نظیر غذا، کشاورزی، گردشگری، داروسازی، ساختمان، مهندسی و پتروشیمی، vitrin ظرفیت‌های صادراتی ایران را به نمایش گذاشته است و بستری برای ایجاد تعاملات اقتصادی جدید فراهم می‌کند.

به گفته این فعال صنعت نساجی، سال گذشته برای گروه ایاز با چالش‌های زیادی آغاز شد، اما بازدید رئیس‌جمهور از مجموعه، نقطه عطفی برای شناخته شدن آن به‌عنوان یک صنعت پیشرو در حوزه نساجی بود.

همتی در پایان با انتقاد از واردات بی‌رویه پارچه که ارز قابل‌توجهی از کشور خارج می‌کند، خاطرنشان کرد: کاهش این واردات می‌تواند فرصت شکوفایی برای تولیدکنندگان داخلی فراهم کند.

وی تأکید کرد که مجموعه ایاز با تمرکز بر طراحی و تولید انواع پارچه و پوشاک، با سرعت در حال رشد است و باید از این ظرفیت‌ها در راستای توسعه صادرات بهره بیشتری گرفت.

او همچنین یادآور شد که برخلاف نمایشگاه ایران اکسیو، بخش عمده‌ای از فضای نمایشگاه دمو تکس دبی به تولیدکنندگان فرش ماشینی اختصاص داشت، اما در داخل کشور این صنایع در حاشیه قرار گرفته‌اند.



گروه مهندسی و بازرگانی معتمدتکس



MOTAMEDTEX

قطعات یدکی ماشین آلات بافندگی فرش تولید شده در گروه مهندسی و بازرگانی معتمدتکس ساخته شده از آلیاژهای آلمانی با ضمانت یکساله



انواع کالسکه ای



انواع قیچی



انواع ریپر و گریپر

و تامین قطعات یدکی دیگر



سی ال برد



موتور
رزرو پود



مودول
M5 , M6



آسانسوری
و بند مودول



نیدل
برینگ



برد ژاکارد



جهت مشاهده دیگر قطعات یدکی
به سایت معتمدتکس مراجعه یا کد QR را اسکن کنید

WWW.MOTAMEDTEX.COM

مشاوره و فروش ماشین آلات بافندگی فرش



مشاوره و فروش ماشین آلات تمام اتوماتیک بسته بندی فرش ماشینی **آنماک**
معتمدتکس نماینده رسمی و انحصاری **Anmak** در ایران
Makine ve Tekstil San. Tic. A.Ş.



دستگاه وکیوم



دستگاه بسته بندی



دستگاه رول کننده



برای دیدن این خط تمام اتوماتیک
به سایت معتمدتکس مراجعه یا کد QR را اسکن کنید

+90 552 374 9272

manager@motamedtex.com

WWW.MOTAMEDTEX.COM

معتمدتکس پیشرو در ماشین آلات نساجی



MOTAMEDTEX



تولایی: دموتکس خاورمیانه فرصتی بی‌سابقه برای افزایش نفوذ فرش ایران در بازار

حمایت مؤثر اتاق بازرگانی کاشان و اتحادیه ملی فرش ماشینی از مشارکت ایرانی‌ها در نمایشگاه دموتکس خاورمیانه

در دومین دوره نمایشگاه دموتکس خاورمیانه که در مرکز تجارت جهانی دبی برگزار شد، ۳۴ شرکت ایرانی در کنار برندهای مطرح بین‌المللی از کشورهای چین، آلمان، هند، امارات و چین حضور یافتند و آخرین دستاوردهای خود را به نمایش گذاشتند.

این حضور پررنگ، در شرایطی که رقابت میان دموتکس خاورمیانه و نمایشگاه CFE استانبول به اوج رسیده، نشانه‌ای از عزم جدی فعالان ایرانی برای توسعه بازارهای صادراتی است.

از نکات قابل توجه این دوره، عدم حضور شرکت‌های ترکیه‌ای بود که فضای بی‌سابقه‌ای برای افزایش سهم برندهای ایرانی در بازار منطقه‌ای ایجاد کرد.

محمود تولایی، رئیس اتحادیه ملی تولیدکنندگان فرش ماشینی ایران، در حاشیه این رویداد عنوان کرد:

کاهش هزینه غرفه‌ها، افزایش حضور برندهای ایرانی

اردیبهشت ۱۴۰۴ در اقدامی تحسین‌برانگیز، اتاق بازرگانی کاشان با همکاری اتحادیه ملی فرش ماشینی ایران موفق شد با مذاکرات مؤثر و هدفمند، هزینه غرفه‌های نمایشگاه دموتکس خاورمیانه را برای شرکت‌کنندگان ایرانی کاهش دهد.

این اقدام که با هدف تسهیل حضور برندهای ایرانی در بازارهای جهانی و حمایت از صادرات فرش انجام شد، منجر به تثبیت قیمت غرفه‌ها با نرخ ۲۹۵ واحد ارزی گردید.

دموتکس خاورمیانه: رضایت کامل داریم، سال آینده هم هستیم

یکی از غرفه گذاران نمایشگاه دموتکس که از حامیان اصلی شکل گیری دموتکس دبی نیز بود فرش زرتشت به مدیریت آقای مرتضی سودایی است.

به گزارش مجله نساجی کهن، مدیریت شرکت فرش زرتشت دموتکس دبی را نمایشگاهی خوب توصیف کرد که باید تقویت شود. آقای سودایی در همین رابطه افزود: " ما در این نمایشگاه تمام مشتریان قبلی خود را ملاقات کردیم و سفارش مورد نظر را گرفته ایم. اما آنچه مشهود است امسال از نظر تعداد بازدیدکنندگان جدید ضعیف تر از سال گذشته بود.



شرکت ما به طور کلی از حضور در این نمایشگاه رضایت کامل داشته و امیدواریم بتوانیم با کنترل هزینه های حضور در این نمایشگاه و با حمایت از دموتکس هرسال نمایشگاه پربار تری داشته باشیم.

آقای سودایی در رابطه با غرفه سازی متفاوت زرتشت در نمایشگاه دموتکس خاورمیانه ۲۰۲۵ گفت: "اعتقاد دارم برای حفظ مداومت حضور در نمایشگاه ها باید تا حد ممکن هزینه های سربار را کاهش دهیم.

امسال ما با استفاده از غرفه های پیش ساخته خود در سالهای گذشته توانستیم به این هدف دست پیدا کنیم و با توجه به هزینه های بالای غرفه سازی در دبی فکر می کنم تصمیم هوشمندانه ای بود.

وی در مورد دموتکس ۲۰۲۶ نیز گفت: " سال آینده دموتکس باز هم نیاز به اصلاحات اساسی دارد تا بتواند پویایی را به این نمایشگاه بازگرداند و شرکت ما برای حضور در این رویداد همواره آمادگی خواهد داشت چرا که فکر می کنم دبی مکان درستی برای نمایش فرش ایرانی است.

«نمایشگاه دموتکس خاورمیانه فرصتی ارزشمند برای تعاملات بین المللی و شناخت بهتر نیاز بازارهاست.

اما برای اثرگذاری بیشتر، باید تبلیغات گسترده تری صورت گیرد و انسجام میان غرفه داران ایرانی افزایش یابد.

متأسفانه در این دوره شاهد نابسامانی هایی در قیمت گذاری ها بودیم که امیدواریم در دوره های آینده با همفکری بیشتر، شاهد وحدت رویه باشیم.»

وی همچنین درباره شرایط اقتصادی بین المللی افزود:

«نوسانات ارزی و کاهش ارزش دلار هنوز تأثیر قابل توجهی بر صادرات ما نگذاشته، اما در صورت ثبات اقتصادی جهانی، می توان انتظار تحولات چشمگیری در بازار فرش ایران داشت.

ما از نظر ظرفیت تولید و کیفیت در جایگاه ممتازی قرار داریم و باید با سیاست گذاری هوشمندانه، به بازارهای جدید ورود کنیم.»

این رویداد نشان داد که با همکاری نهادهای صنفی و بازرگانی، می توان زمینه ساز رشد پایدار صادرات فرش ایران شد و جایگاه این صنعت دیرینه را در سطح جهانی تثبیت کرد.



پایان موفق نمایشگاه DOMOTEX خاورمیانه ۲۰۲۵ با تمرکز بر ارتباطات جهانی و برتری در طراحی کفپوش

سه روز شبکه‌سازی مؤثر و کشف محصولات نوآورانه، نقش دبی را به عنوان مرکز تجارت و طراحی بین‌المللی تثبیت کرد. رهبران صنعت کفپوش از سراسر جهان در دبی گرد هم آمدند تا مهارت‌های سنتی، مواد پایدار و راهکارهای طراحی پیشرفته را به نمایش بگذارند.

مهارت‌های سنتی، نوآوری‌های پایدار و همکاری جهانی، جهت‌گیری آینده این صنعت را رقم زدند.

نوآورانه و فناوری‌های پیشرفته.

این تنوع نشان‌دهنده اولویت‌های جدید صنعت و تقاضای منطقه برای محصولات ممتاز، طراحی‌محور و دوستدار محیط زیست است.

حضور پررنگ معماران، توسعه‌دهندگان و متخصصان طراحی داخلی نیز اهمیت این رویداد را به عنوان مقصدی برای کشف راهکارهای نوین متناسب با پروژه‌های توسعه‌ای جاه‌طلبانه منطقه پررنگ‌تر کرد.

نمایشگاه دمو تکس خاورمیانه ۲۰۲۵ با موفقیت در مرکز تجارت جهانی دبی به پایان رسید و بار دیگر جایگاه خود را به عنوان بستری بین‌المللی برای نوآوری، مهارت‌محوری و همکاری در صنعت جهانی کفپوش تثبیت کرد.

در بازه زمانی ۲ تا ۴ اردیبهشت، این رویداد میزبان تولیدکنندگان، طراحان، خریداران، عمده‌فروشان، توزیع‌کنندگان و رهبران صنعت از سراسر جهان بود؛ رویدادی که بر قدرت روزافزون دبی به عنوان مرکز جهانی تجارت و طراحی تأکید کرد.

با حضور ۱۰۰ غرفه‌دار از بازارهای کلیدی اروپا، آسیا و خاورمیانه، این نمایشگاه طیفی متنوع از راه‌حل‌های کفپوش را به نمایش گذاشت؛ از فرش‌های دست‌بافت لوکس و طراحی‌های سفارشی تا مواد پایدار

این رویداد فرصتی ارزشمند برای معرفی محصولات اروپایی ما به بازار کشورهای خلیج فارس بود. بازدیدکنندگانی متنوع از سراسر جهان نشان دادند که این نمایشگاه دامنه نفوذ بین‌المللی گسترده‌ای دارد.

خوشحالیم که توانستیم ارزش‌های خود را با منطقه‌ای به اشتراک بگذاریم که قدر طراحی نوآور و تولید مسئولانه را می‌داند.»

لوران مسارا، مدیرعامل شرکت Messara Trading نیز افزود:

«DOMOTEX خاورمیانه ۲۰۲۵ تجربه‌ای فوق‌العاده برای ما بود. حضور قوی شرکت‌کنندگان از سراسر منطقه خلیج فارس و فراتر از آن، بستری مناسب برای ارائه طراحی‌های جدید و راهکارهای پایدار ما فراهم کرد.

ارتباطات شکل‌گرفته و بینش‌های به‌دست‌آمده، برای نوآوری و ارتقای کیفیت خدمات ما بسیار ارزشمند هستند.»

در ادامه این موفقیت، نمایشگاه DOMOTEX هانوفر ۲۰۲۶ از تاریخ ۱۹ تا ۲۲ ژانویه ۲۰۲۶ برگزار خواهد شد و همچنان محلی برای ارتباط، همکاری و پیشبرد نوآوری در صنعت جهانی کفپوش و دکوراسیون داخلی خواهد بود.

برند جهانی DOMOTEX به عنوان تنها نمایشگاه تجاری بین‌المللی تخصصی در حوزه کفپوش و دکوراسیون داخلی، در شهرهای شانگهای، هانوفر و دبی برگزار می‌شود. این حضور جهانی، DOMOTEX را به بستری منحصربه‌فرد و پویا برای ارتباط، تبادل دانش و کشف نوآوری‌های روز تبدیل کرده است.

شبکه گسترده بین‌قاره‌ای این نمایشگاه‌ها باعث می‌شود که همسو با روندهای بازار منطقه‌ای حرکت کرده و در عین حال، بستری برای همکاری جهانی و تعیین استانداردهای صنعت فراهم شود.



سونیا ودل - کاستلانو، مدیر جهانی نمایشگاه DOMOTEX در شرکت Deutsche Messe AG گفت:

«موفقیت DOMOTEX خاورمیانه ۲۰۲۵ نه تنها بازتاب‌دهنده پویایی بازار جهانی کفپوش است، بلکه نشان‌دهنده نقش کلیدی دبی به عنوان مرکز تجارت و طراحی بین‌المللی می‌باشد.

این رویداد بستری مناسبی برای ایجاد ارتباطات مؤثر، شکل‌گیری ایده‌های نو و پاسداشت مهارت و نوآوری بود که همچنان موتور محرک صنعت ما هستند.

با همین انگیزه، مشتاقانه در انتظار گردهمایی دوباره صنعت در نمایشگاه DOMOTEX هانوفر هستیم، جایی که آینده این حوزه را مشترکاً رقم خواهیم زد.»

یکی از ویژگی‌های برجسته این دوره، تمرکز بر مهارت‌های سنتی بود؛ به‌گونه‌ای که فرش‌های دست‌بافت، به‌ویژه نمونه‌های نادر ابریشمی با ابعاد بزرگ، توجه بسیاری از بازدیدکنندگان را جلب کرد. این آثار تلفیقی از هنر اصیل با نوآوری‌های فنی بودند که مرزهای تولید سنتی را گسترش داده‌اند.

همچنین پایداری محیط زیستی در مرکز توجه قرار داشت. شرکت‌کنندگان، طیف گسترده‌ای از راه‌حل‌های نوآورانه را برای کاهش اثرات زیست‌محیطی، ارتقای چرخه‌پذیری و پاسخ به نیازهای روزافزون به مواد پایدار در طراحی کفپوش ارائه کردند.

کیم کونینگ، مدیر بازاریابی گروه Condor گفت:

«به عنوان اولین حضور در نمایشگاه DOMOTEX خاورمیانه، از میزان توجه و کیفیت گفتگوهای انجام‌شده بسیار راضی هستیم.



صادرات فرش ترکیه در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۵ از ۶۹۱ میلیون دلار فراتر رفت

فرش‌های ماشینی پیشتاز صادرات؛ آمریکا بزرگ‌ترین واردکننده

واردات ۱۹۲.۴ میلیون دلاری بزرگ‌ترین مشتری فرش ترکیه در این دوره بود.

عربستان سعودی با ۹۳.۵ میلیون دلار و بریتانیا با ۵۳ میلیون دلار در رتبه‌های بعدی قرار دارند.

آقای زینل آبدین کاپلان، رئیس اتحادیه صادرکنندگان فرش جنوب‌شرقی ترکیه (GAİB) با ابراز رضایت از عملکرد این صنعت، اظهار داشت:

«انتظار داریم سال ۲۰۲۵ از نظر صادرات برای صنعت فرش کشور بهتر از سال‌های گذشته باشد. عملکرد سه ماهه نخست نویدبخش آینده‌ای روشن برای صادرکنندگان ما است.»

با سرمایه‌گذاری مداوم در طراحی، فناوری تولید و بازاریابی بین‌المللی، تولیدکنندگان فرش ترکیه همچنان در جایگاه پیشروی بازار جهانی کفپوش قرار دارند.

بر اساس اطلاعات منتشرشده از سوی اتحادیه صادرکنندگان جنوب‌شرقی آناتولی (GAİB)، صنعت فرش ترکیه در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۵ موفق به صادرات ۱۳۸ میلیون و ۶۴۰ هزار مترمربع فرش به ۱۷۸ کشور و منطقه آزاد شده و از این طریق ۶۹۱ میلیون و ۳۹۷ هزار دلار ارزیابی داشته است.

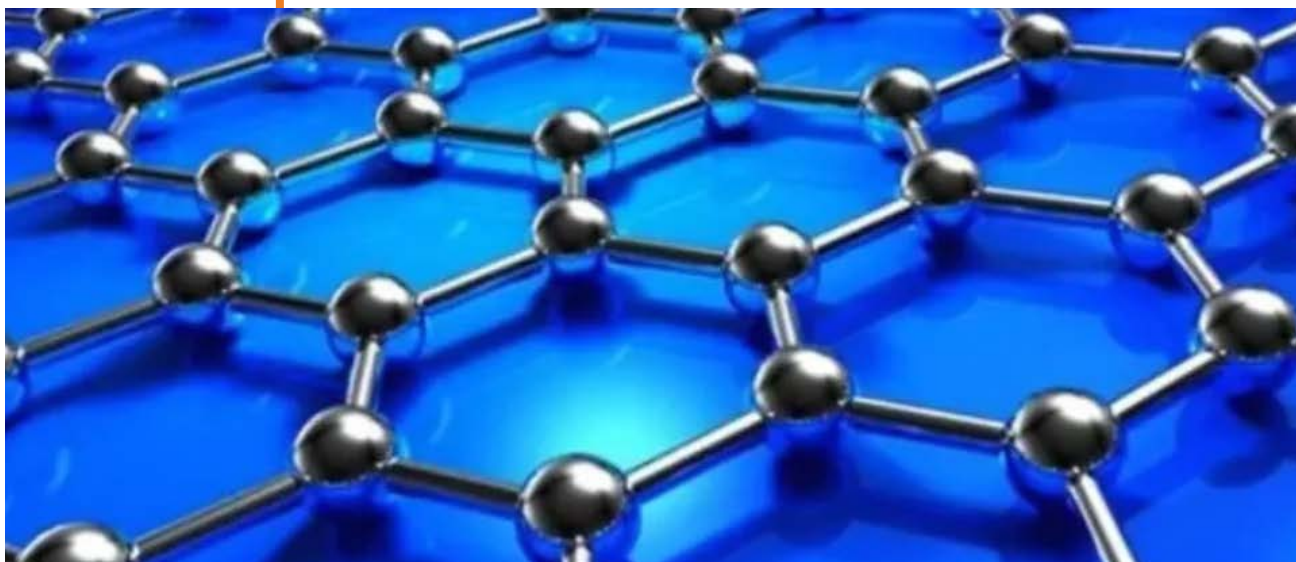
بیشترین درآمد صادراتی متعلق به فرش‌های ماشینی بوده که با ۵۳۹.۹ میلیون دلار در صدر قرار گرفت.

پس از آن، فرش‌های توفته با طراحی خاص با ۱۲۲.۳ میلیون دلار، فرش‌های دستباف با ۲۷.۳ میلیون دلار و گلیم‌ها با ۱۰.۸۶ میلیون دلار قرار دارند. قابل توجه است که صادرات فرش‌های دستباف نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۵۳.۲ درصد افزایش یافته است.

از نظر مقاصد صادراتی، ایالات متحده آمریکا با

نقش راهبردی نانوکامپوزیت‌ها در توسعه صنعتی ایران

بازاری ۱۹۰ هزار میلیاردی در حال رشد



بازار نانوکامپوزیت‌ها در ایران با ارزشی بالغ بر ۱۹۰ هزار میلیارد ریال، به یکی از مهم‌ترین محرک‌های تحول صنعتی کشور بدل شده است.

این بازار به دو بخش عمده تقسیم می‌شود: نانوکامپوزیت‌ها با سهم ۸۹ درصد و نانوامیزه‌ها با ۱۱ درصد. هر یک از این حوزه‌ها به‌طور خاص در بهبود عملکرد و کارایی مواد اولیه در صنایع مختلف نقش دارند.

نانوکامپوزیت‌ها؛ موتور محرک صنایع مادر

نانوکامپوزیت‌های سرامیکی (۲٪): در حوزه‌هایی چون ساخت بتن سبک، دندان‌پزشکی و محفظه‌های حرارتی مورد استفاده قرار می‌گیرند. این کامپوزیت‌ها دوام و مقاومت حرارتی بالایی را به همراه دارند.

در نانوکامپوزیت‌ها، نانوذرات مستقیماً در ساختار ماده پایه مانند پلیمر، فلز یا سرامیک ادغام می‌شوند. این فرایند، خواص مکانیکی، شیمیایی و فیزیکی مواد را به طرز چشمگیری ارتقا می‌دهد.

بخش‌های اصلی نانوکامپوزیت‌ها شامل:

نانوکامپوزیت‌های فلزی (۱٪): گرچه سهم کمتری دارند، اما در کاربردهایی مثل تولید میلگردهای تقویت‌شده، نازل‌های جوشکاری و الکترودهای صنعتی، نقش مهمی ایفا می‌کنند.

نانوکامپوزیت‌های پلیمری (۸۶٪ از کل بازار): پرکاربردترین بخش این گروه که در صنایعی مانند تولید لوله‌های UPVC، مخازن نگهداری آب و کیسه‌های زیست‌تخریب‌پذیر استفاده می‌شود.

نانوامیزه‌ها؛ ارتقاء عملکرد بدون تغییر ساختار

برخلاف نانوکامپوزیت‌ها، در نانوامیزه‌ها نانوذرات به ماده پایه افزوده می‌شوند بدون آنکه ساختار اصلی آن تغییر کند.

ویژگی‌هایی نظیر وزن سبک، مقاومت بالا و قابلیت پردازش آسان، این دسته را به انتخاب اول صنایع بزرگی همچون خودروسازی، هوافضا و بسته‌بندی تبدیل کرده است.

با وجود سهم کمتر در بازار، این ترکیبات در صنایع مصرفی مانند آرایشی-بهداشتی، منسوجات و محصولات ساختمانی بسیار پرکاربرد هستند.

تنوع در خواص و عملکرد: از خواص ضد UV و ضد باکتری گرفته تا قابلیت زیست تخریب پذیری، همه در قالب یک ترکیب قابل مهندسی هستند.

قابلیت سفارشی سازی: با انتخاب نوع نانوذره و نحوه توزیع آن، می توان خواص نهایی را دقیقاً مطابق نیاز هر صنعت تنظیم کرد.

زیست سازگار و کم هزینه: مناسب برای کاربردهای پزشکی و بسته بندی، با هزینه پایین تر در طول چرخه عمر.



نانوآمیزه ها شامل دو بخش اصلی اند:

پایه پلیمری (۷٪): در محصولاتی نظیر رنگ های مقاوم به UV، چسب کاشی و پارچه های ضدباکتری کاربرد دارند.

پایه غیرپلیمری (۴٪): در تولید کرم ها، روغن های صنعتی و خمیردندان های تقویت شده مورد استفاده قرار می گیرند.

چرا نانوکامپوزیت ها بر نانوآمیزه ها برتری دارند؟

نانوکامپوزیت ها به دلیل نفوذ ساختاری در ماده پایه، خواص آن را به صورت بنیادی بهبود می دهند.

این ویژگی موجب شده تا صنایع مادر مانند فولاد، ساخت و ساز و پتروشیمی، علاقه بیشتری به سرمایه گذاری در این حوزه نشان دهند. در مقابل، نانوآمیزه ها بیشتر در محصولات مصرفی با تولید پراکنده کاربرد دارند.

مزایای استراتژیک نانوکامپوزیت های پلیمری

سبک و مقاوم: وزن پایین و مقاومت بالا، این مواد را برای صنایعی با حساسیت وزنی بالا ایده آل می سازد.

فرآوری آسان: امکان استفاده از تجهیزات رایج مانند اکستروژن یا قالب گیری تزریقی،

نتیجه گیری: چشم اندازی روشن برای آینده صنعتی ایران

رشد روزافزون بازار نانوکامپوزیت ها، به ویژه نوع پلیمری آن، نشان از ظرفیت بالای این حوزه برای تحول در صنایع داخلی دارد.

از خودروسازی و بسته بندی گرفته تا پزشکی و الکترونیک، نانوکامپوزیت ها در حال بازتعریف مرزهای عملکردی مواد هستند.

این فناوری نه تنها باعث افزایش رقابت پذیری محصولات ایرانی در بازار جهانی می شود، بلکه گامی مؤثر در جهت توسعه پایدار و نوآوری صنعتی کشور به شمار می آید.

جدی برای تولیدکنندگان به شمار می‌آید.

یکی از مشکلات عمده، عرضه کالاهای داخلی با برچسب خارجی است. برای مقابله با این مسئله، باید فرهنگ‌سازی لازم در جهت حمایت از کالای ایرانی صورت گیرد. بسیاری از تولیدات داخلی از نظر کیفیت و تنوع، توان رقابت با نمونه‌های خارجی را دارند.

از سوی دیگر، اختلاف نرخ ارز بازار آزاد و نرخ سامانه‌ای، یکی از دلایل اصلی واردات غیرکارشناسی به کشور است. این اختلاف باعث شده برخی واردکنندگان به دنبال بهره‌مندی از یارانه ارزی باشند.

در سال‌های اخیر، واردات پارچه از حدود ۳۰۰ میلیون دلار در سال ۱۳۹۰ به حدود یک میلیارد دلار در سال ۱۴۰۳ افزایش یافته، در حالی که رشد اقتصادی یا جمعیتی کشور چنین افزایش وارداتی را توجیه نمی‌کند.

برای اصلاح این روند، بازنگری در تعرفه‌های گمرکی و واقعی‌سازی نرخ ارز محاسباتی در گمرک ضروری است. همچنین باید سیاست‌های وارداتی کشور اصلاح و مشوق‌های سرمایه‌گذاری در تولید داخلی بازتعریف شوند.

مناطق آزاد، پیله‌وری و تهلنجی نیز به مبادی ورود بی‌رویه پوشاک و منسوجات تبدیل شده‌اند. اصلاح قوانین این مناطق با مشارکت بخش خصوصی می‌تواند گامی مؤثر در حمایت از تولید داخل باشد.

در نهایت، افزایش سرمایه‌گذاری در صنعت نساجی مستلزم تدوین سیاست‌های کلان، مانع‌زدایی از تولید، و محدود کردن واردات کالاهای مشابه خارجی است؛ اقدامی که هم اشتغال‌زایی را تقویت می‌کند و هم به رشد پایدار اقتصادی کمک خواهد کرد.



ظرفیت یک میلیارد دلاری صنعت نساجی برای جذب سرمایه‌گذاری

در حال حاضر حدود ۴۰۰ میلیون دلار سرمایه‌گذاری در صنعت نساجی انجام شده و با اصلاح قوانین، حمایت از تولید و ایجاد امنیت برای سرمایه‌گذاران، دستیابی به رقم یک میلیارد دلار سرمایه‌گذاری در این حوزه دور از انتظار نیست.

سرمایه‌گذاری در بخش تولید، به‌ویژه در صنایع مولد مانند نساجی، یکی از ارکان کلیدی رشد اقتصادی و بهبود شاخص‌های تولیدی کشور محسوب می‌شود.

با این حال، تحقق این هدف نیازمند فراهم شدن بسترهای مناسب و اصلاح فضای کسب‌وکار به نفع تولید داخلی است.

صنعت نساجی ایران از بازار مصرفی حدود ۱۵ میلیارد دلاری برخوردار است که شامل بخش‌هایی مانند پوشاک، کالای خواب، منسوجات خانگی، پرده و ملحفه می‌شود.

این بازار گسترده ظرفیت بالایی برای توسعه تولید داخل دارد، اما بخشی از آن در اختیار کالاهای قاچاق است که چالشی

سرمایه‌گذاری ۲۳۰ میلیون دلاری ساسا در صنعت پلی‌استر ترکیه



تأسیسات جدید تولید چیپس پت و نساجی در آدانا آغاز به کار کرد

شرکت SASA Polyester، از زیرمجموعه‌های مهم هلدینگ اردم اوغلو مستقر در غازی انتپ، از بهره‌برداری رسمی پروژه‌ای عظیم با سرمایه‌گذاری ۲۳۰ میلیون دلاری خبر داد.

این واحد صنعتی جدید در مجتمع SASA واقع در آدانا تأسیس شده و با استفاده از فناوری پیشرفته ام آر تی، به تولید چیپس نساجی، چیپس بطری و چیپس PET خواهد پرداخت.

بر اساس بیانیه رسمی منتشرشده در سامانه KAP (پلتفرم اطلاع‌رسانی عمومی سرمایه‌گذاران ترکیه)، ظرفیت سالانه این کارخانه ۳۳۰ هزار تن برآورد شده و پیش‌بینی می‌شود سالانه ۳۵۰ میلیون دلار به درآمد این شرکت افزوده کند.

گامی راهبردی برای تقویت رقابت جهانی

SASA با این سرمایه‌گذاری جدید به دنبال افزایش سهم خود در بازار جهانی پلی‌استر و دستیابی به جایگاهی برجسته‌تر در صنعت نساجی است.

این اقدام همچنین با هدف افزایش توان رقابتی در بازارهای بین‌المللی و تقویت زیرساخت‌های صنعتی ترکیه انجام شده است.

در چارچوب استراتژی رشد هلدینگ اردم اوغلو، این پروژه نه تنها جایگاه SASA را به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان چیپس پلی‌استر در منطقه تثبیت می‌کند، بلکه به اقتصاد محلی آدانا نیز ارزش افزوده چشمگیری خواهد بخشید.



تعطیلی دو کارخانه از غول صنعت نساجی ترکیه؛ شرایطی به سختی دوران کرونا

گروه نساجی Baltalı، یکی از برندهای با سابقه صنعت پارچه در ترکیه، اعلام کرد که دو کارخانه خود را در شهرهای دنیزلی و آفیون تعطیل کرده است.

این اقدام در پی کاهش سفارشات، افزایش هزینه‌های تولید و دشواری دسترسی به منابع مالی انجام شده است؛ شرایطی که بسیاری از فعالان صنعت نساجی ترکیه با آن دست و پنجه نرم می‌کنند.

مطابق گزارش رسانه‌های ترکیه، در پنج ماه نخست سال جاری، ۷۱ شرکت بزرگ نساجی و پوشاک در این کشور اعلام ورشکستگی یا درخواست حمایت مالی کرده‌اند.

گروه Baltalı که فعالیت خود را از سال ۱۹۹۲ آغاز کرده، جدیدترین نمونه از شرکت‌هایی است که مجبور به تعطیلی بخشی از فعالیت‌های خود شده‌اند.

بحران مالی و کاهش تقاضا؛ دلایل اصلی تعطیلی

دریا بالتالی، رئیس هیئت‌مدیره گروه Baltalı، در گفت‌وگویی با شبکه DRT TV اعلام کرد: «عدم دسترسی به منابع مالی دلیل اصلی این تصمیم بود. بسیاری از شرکت‌های فعال در صنعت نساجی و پوشاک با مشکلات مشابهی مواجه هستند.»

او با تأکید بر اینکه این تصمیم هیچ ارتباطی با نهادهای سیاسی یا محلی ندارد، افزود: «مؤسسات مالی دیگر تمایلی به اعطای وام به صنعت نساجی ندارند و این وضعیت ما را تحت فشار شدید قرار داده است.»

کاهش رقابت‌پذیری به دلیل سیاست‌های پولی

بالتالی همچنین به تأثیر سیاست‌های اقتصادی اشاره کرد و گفت: «برنامه‌های اقتصادی اجرا شده باعث از دست رفتن توان رقابت ما شده‌اند.

عدم تناسب بین نرخ ارز و نرخ تورم، صنعت را در برابر کاهش تقاضا و افزایش هزینه‌ها آسیب‌پذیر کرده است.»

او با بیان اینکه «در صورت افزایش سفارشات، کارخانه‌های تعطیل‌شده دوباره فعال خواهند شد»، افزود: «اولویت ما راه‌اندازی مجدد کارخانه‌های دنیزلی و آفیون خواهد بود.»

زنگ خطر برای صنعت نساجی ترکیه

رئیس گروه Baltalı ضمن اشاره به کاهش چشمگیر صادرات، بازگشت طرح‌هایی مانند «بیمه بیکاری موقت» را برای جلوگیری از ریزش نیروی انسانی ضروری دانست و گفت: «شرایط کنونی کمتر از دوران کرونا نیست. ما در وضعیت بحرانی قرار داریم.»

در پایان، بالتالی هشدار داد: «در حال حاضر بیش از ۳ هزار کارخانه در ترکیه برای فروش عرضه شده‌اند. اگر صنعت نابود شود، نه تنها طبقه کارگر، بلکه طبقه متوسط نیز از بین خواهد رفت.

کشور باید بار دیگر به جایگاه تولید و صادرات بازگردد.»



افزایش ۲.۶ درصدی تولید منسوجات بی‌بافت در اروپا در سال ۲۰۲۴

بازار محصولات بهداشتی با ۲۷ درصد سهم، همچنان بزرگ‌ترین مصرف‌کننده منسوجات بی‌بافت است و در سال ۲۰۲۴ رشدی ۱.۷ درصدی را تجربه کرده است.

بخش‌های ساختمانی و پوشش بام با ۱۴.۲ درصد، صنایع غذایی و نوشیدنی با ۱۳ درصد، پدهای پنبه‌ای با ۴.۹ درصد و دستمال‌های مرطوب شخصی با ۴.۸ درصد رشد، از جمله بخش‌هایی هستند که بیشترین افزایش تقاضا را داشته‌اند.

این گزارش با همکاری شرکت‌های عضو EDANA تهیه شده است و اطلاعات جامع‌تری درباره روندهای تولید، تحولات بازار و چشم‌اندازهای استراتژیک ارائه می‌دهد.

این اطلاعات می‌تواند به عنوان ابزاری ارزشمند برای برنامه‌ریزی و مقایسه عملکرد در اختیار شرکت‌های فعال در این صنعت قرار گیرد.

بر اساس گزارش اخیر انجمن جهانی منسوجات بی‌بافت (EDANA)، تولید منسوجات بی‌بافت در اروپا در سال ۲۰۲۴ با رشد ۲.۶ درصدی به ۲,۹۷۶,۴۰۰ تن رسید. این افزایش نشان‌دهنده بازگشت به سطح تولید پیش از همه‌گیری کرونا است.

در این سال، تولید منسوجات بی‌بافت در سطح مساحت نیز ۲.۹ درصد رشد داشته و به ۸۵.۱ میلیارد متر مربع رسیده است. این امر منجر به کاهش میانگین وزن به ۳۴.۹ گرم بر متر مربع شده است، در حالی که این مقدار در سال ۲۰۱۹ برابر با ۳۷.۲ گرم بر متر مربع بود.

بررسی فرآیندهای تولید نشان می‌دهد که روش "تولید" پس از کاهش قابل توجه در سال ۲۰۲۳، بیشترین رشد را در سال ۲۰۲۴ داشته است. در مقابل، روش "ایرلید" تنها فرآیندی بود که در این سال کاهش تولید را تجربه کرد، هرچند در سال قبل تنها فرآیندی بود که رشد داشت.

همچنین، تولید با روش "اسپانملت" همچنان در سطح مساحت غالب است و روش "درای‌لید" رشد محدودی داشته است که به توسعه مثبت در تولید مواد "ایر-ترو" و "هیدرو-انتنگلد" نسبت داده می‌شود.

FABTEX GEORGIA

2nd International Exhibition of Textile Industry

26 - 28 September 2025

ExpoGeorgia, Tbilisi, Georgia



**Discover
Best
Destination**



+90 212 577 66 76
info@kuzeyexpo.com



پالاز، پیشگام صنعت کفیوش ایران با نیم قرن تجربه

آقای احد سرافرازی مدیرعامل شرکت پالاز موکت



در این شرایط، رقابت برای تولیدکنندگان ایرانی دشوار است، اما پالاز با تکیه بر کیفیت بالای محصولات خود، توانسته توجه و تایید اولیه این شرکت‌ها را جلب کند.

تمرکز بر کیفیت و توسعه بازار

در ایران تولیدکنندگان زیادی در حوزه تافتینگ فعالیت دارند.

با این حال، پالاز همیشه کیفیت را اولویت اول خود قرار داده و وارد رقابت‌های ناسالم قیمتی نمی‌شود.

حتی در تولید موکت‌های نمدی که جدیداً واحد مستقلی برای آن تأسیس شده، تنها هدف، صادرات به کشورهای همسایه مانند عراق، افغانستان و پاکستان است.

آغاز شد. این محصول، برای نخستین بار از ایران صادر و توسط شرکت پالاز تولید شد.

خوشبختانه این صادرات با موفقیت انجام شده و تایید نهایی خریدار را نیز کسب کرده است.

مذاکرات منطقه‌ای

در ادامه، مذاکراتی با شرکت‌های تولیدکننده موکت در ابوظبی و دبی نیز صورت گرفته است. این شرکت‌ها بخش عمده مواد اولیه خود را از عربستان تهیه می‌کنند، چرا که تعرفه‌های گمرکی بین کشورهای عربی بسیار پایین یا صفر درصد است.

شرکت پالاز با بیش از ۵۰ سال سابقه درخشان در صنعت تولید انواع کفیوش، یکی از پیشگامان این حوزه در ایران محسوب می‌شود.

محصولات ما شامل طیف گسترده‌ای از کفیوش‌ها نظیر موکت‌های ماشینی به روش تافتینگ، انواع لمینت و SPC بوده و مفتخریم که بیش از ۵۰ درصد سهم بازار داخلی را در اختیار داریم.

رویکرد صادراتی پالاز

در سال‌های اخیر، پالاز با نگاه توسعه‌محور وارد مسیر صادرات شده و تلاش دارد محصولات نهایی و مواد اولیه خود را به کشورهای همسایه در آینده نزدیک، به بازارهای جهانی صادر کند.

نخستین گام صادراتی ما در سال گذشته، با ارسال لایه میانی موکت‌های تافتینگ موسوم به پرایمری بکینگ به کشور پاکستان



نوین نیازمند ماشین آلات گران قیمتی است که تهیه آنها برای بسیاری از کارخانه‌ها، به‌ویژه در ایران، دشوار است.

نمایشگاه‌های بین‌المللی

در سطح جهانی، سه نمایشگاه مهم در حوزه کفپوش برگزار می‌شود:

Domotex آلمان (مهم‌ترین)

Domotex چین

Domotex دبی

با توجه به تحریم‌ها و چالش‌های نقل و انتقال، شرکت در نمایشگاه دبی برای شرکت‌های ایرانی گزینه مناسب‌تری است.

سخن پایانی

اگر بخواهیم همه فعالیت‌های شرکت پالاز را در یک واژه خلاصه کنیم، آن واژه چیزی نیست جز نوآوری.

ما از مسئولین محترم تقاضا داریم اگر کمکی نمی‌توانند ارائه دهند، حداقل مانعی در مسیر تولید و صادرات ایجاد نکنند.

تولیدکنندگان ایرانی طی سال‌های تحریم، تجربیات ارزشمندی کسب کرده‌اند و بدون تردید، با وجود چالش‌های داخلی و بین‌المللی، همچنان با قدرت به مسیر خود ادامه خواهند داد.



چالش‌های صادرات

یکی از بزرگ‌ترین موانع پیش‌روی صادرات، عدم دسترسی به سیستم‌های بانکی بین‌المللی از جمله سوئیفت است.

در حالی که شرکت‌های رقیب در کشورهای عربی از اعتبارات بلندمدت نظیر LC ۹۰ روزه بهره‌مند هستند، ما در ایران مجبور به استفاده از روش‌های جایگزین مانند پرداخت نقدی یا ریالی هستیم که برای بسیاری از خریداران جذاب نیست.

راهکارهای جایگزین

برخی شرکت‌ها با ثبت دفاتر تجاری در دبی یا عمان، تلاش کرده‌اند بر این چالش‌ها غلبه کنند، اما این امر مستلزم هزینه‌های بالاست.

عمان در حال حاضر یکی از مقاصد جدید برای شرکت‌های ایرانی با هدف ورود به بازار آفریقا است.

دغدغه‌های زیست محیطی

پالاز نگاه ویژه‌ای به محصولات دوستدار محیط زیست دارد و با آگاهی از روندهای جهانی، در تلاش است تا محصولاتی تولید کند که قابلیت بازیافت داشته باشند.

با این حال، تولید با استفاده از مواد بازیافتی و تکنولوژی‌های





ساتین تحولی نوین در صنعت فرش با لیبل هوشمند

آقای ایمان شریف مدیرعامل شرکت ساتین

لیبل هوشمند فناوری نوآورانه‌ای است که به شرکت‌ها این امکان را می‌دهد تا محصولات خود را به صورت آنلاین رهگیری کنند. این سیستم باعث می‌شود ورود و خروج کالا به انبارها در سریع‌ترین زمان ممکن مدیریت شود و عملیات انبارگردانی پایان سال به طرز چشمگیری ساده‌تر و دقیق‌تر انجام گیرد.

کشورهایی که علیرغم امکان تامین محصولات از منابع دیگر، به دلیل کیفیت خدمات ما، همکاری خود را با ساتین ادامه داده‌اند.

با توجه به تغییرات سیاسی و اقتصادی اخیر در ترکیه و روند جدید تحریم‌ها، فرصت‌های قابل توجهی برای صنعت فرش ایران در زمینه صادرات ایجاد شده است.

هرچند ترکیه سال‌ها در صادرات فرش ماشینی پیش‌تاز بوده، اما ظرفیت‌های فوق‌العاده شرکت‌های ایرانی، به ویژه در بخش پشم و چین، نویدبخش بازپس‌گیری سهم قابل توجهی از بازارهای جهانی است.

در صورت بهبود روابط بین‌المللی، خصوصاً با آمریکا، این رشد می‌تواند به شکلی شتابان محقق شود و عقب‌ماندگی‌های سال‌های گذشته جبران گردد.

امیدواریم با اتکا به تلاش‌های مستمر، نوآوری‌های فناورانه و تعهد به ارائه خدمات با کیفیت، آینده درخشانی را برای صنعت فرش ایران رقم بزنیم.

یکی از ویژگی‌های برجسته لیبل هوشمند، نقش مؤثر آن در تسهیل فرآیند صادرات است. با استفاده از این فناوری، شرکت‌ها می‌توانند هنگام بازگشایی کانتینر، موجودی کالاهای خود را به سرعت و با دقت بالا شناسایی کنند. این قابلیت در بهبود آمار موجودی و کنترل فرایند فروش بسیار مؤثر است.

لیبل هوشمند، از لحظه تولید تا لحظه تحویل، امکان رهگیری آنلاین کلیه مراحل را فراهم می‌کند؛ تحولی بزرگ در مدیریت زنجیره تأمین و کنترل کیفیت محصولات.

یکی از استراتژی‌های اساسی شرکت ساتین، حضور مستمر در نمایشگاه‌های بین‌المللی است. ما بر این باوریم که تداوم حضور در این رویدادها، نقش مهمی در جلب اعتماد مشتریان و توسعه بازار ایفا می‌کند.

قطع ارتباط یا حضور مقطعی می‌تواند به کاهش اعتماد مصرف‌کنندگان منجر شود؛ چیزی که ما با برنامه‌ریزی دقیق از آن جلوگیری کرده‌ایم.

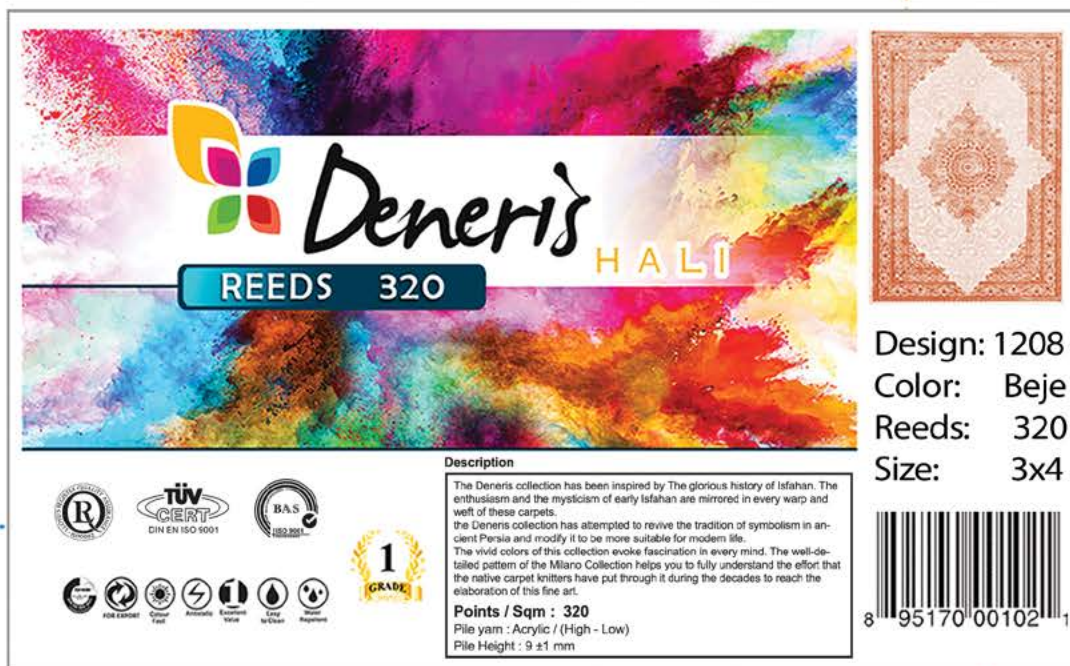
با توجه به رشد چشمگیر فناوری هوش مصنوعی، تغییرات سریع در طراحی فرش‌ها نیز قابل مشاهده است. این تحول به ما این امکان را می‌دهد که با توجه به نیازها و سلیقه‌های بازارهای جغرافیایی مختلف، طرح‌های منحصربه‌فرد و نوآورانه ارائه دهیم.

هدف اصلی ساتین از ابتدا اعتمادسازی و ارائه خدمات ممتاز به مشتریان بوده است. امروز مفتخریم که با بیش از ۳۰ کشور جهان همکاری داریم؛

THE REVOLUTION OF PRINTING

High-Volume Inkjet Label Printer

چاپ نقشه فرش



چاپ اطلاعات

Design: 1208
Color: Beje
Reeds: 320
Size: 3x4



چاپ به میزان
مورد نیاز

چاپ بارکد



- چاپ اتیکت به میزان مورد نیاز
- تنوع طرح و رنگ و اندازه
- چاپ مستقیم بارکد و نقشه فرش
- چاپ ۲۰۰۰ عدد اتیکت در هر ساعت
- چاپ کاتالوگ

تهران

P. O. Box. 22286 Ajman, U.A.E.

تلفن: (+98)21-88174715

No 2/14, First Malek Abasabad bazaar,
Tehran, Iran. Satin Etiket
Postal Code: 1163734785

موبایل: (+98)912-5430519
www.satinetiket.com



نمایشگاه فرش و مبلمان قازی انتپ میزبان غول‌های صنعت خواهد بود

صادرکنندگان مبلمان قازی‌آنتپ (GIMOB) برگزار می‌شود. این گردهمایی بزرگ، تمامی بازیگران این صنعت را زیر یک سقف گرد می‌آورد و قدرت تولید و ظرفیت صادراتی منطقه را به نمایش خواهد گذاشت.

فرصت‌های جدید تجاری در قازی انتپ؛ «مرکز تولید فرش»

نمایشگاه فرش و مبلمان قازی‌آنتپ جدیدترین روندها، طراحی‌های نوآورانه و باکیفیت‌ترین محصولات صنعت فرش و مبلمان را به نمایش خواهد گذاشت.

همچنین فرصتی کم‌نظیر برای ایجاد ارتباطات تجاری جدید و رصد تحولات روز این حوزه فراهم خواهد شد.

طیف متنوعی از محصولات از جمله فرش‌های ماشینی، گلیم، قالی‌های دست‌بافت، مبلمان، پادری و لوازم جانبی مبلمان در این نمایشگاه ارائه خواهد شد.

قلب تپنده صنعت فرش و مبلمان، در تاریخ ۲۳ تا ۲۶ سپتامبر ۲۰۲۵ برابر است با ۱ تا ۴ مهر ۱۴۰۴ در قازی‌آنتپ خواهد بود! نمایشگاه فرش و مبلمان قازی‌آنتپ درهای خود را به روی فعالان داخلی و بین‌المللی این صنعت خواهد گشود تا در «مرکز تولید» گرد هم آیند.

قازی‌آنتپ آماده می‌شود تا به یکی از مهم‌ترین نقاط ملاقات صنعت فرش و مبلمان تبدیل شود.

این نمایشگاه در بازه زمانی ۲۳ تا ۲۶ سپتامبر ۲۰۲۵ در مرکز نمایشگاهی خاورمیانه (OFM) برگزار خواهد شد و فعالان این حوزه را گرد هم خواهد آورد.

این رویداد توسط گروه نمایشگاهی تویاپ (Tüyap) با همکاری اتاق بازرگانی قازی‌آنتپ و با حمایت استانداری قازی‌آنتپ، شهرداری کلان‌شهر قازی‌آنتپ، اتحادیه صادرکنندگان فرش جنوب شرق آناتولی (GAHIB)، اتحادیه قالیبافان و بافندگان فرش قازی‌آنتپ و انجمن

ستاره در حال طلوع صنعت مبلمان

ترکیه در بازار جهانی با قدرت تجاری بالا و شبکه تامین کنندگان گسترده خود در صنعت مبلمان شناخته شده است.

نمایشگاه فرش و مبلمان غازي آنتپ، با هدف تقویت این موفقیت، مجموعه‌ای از محصولات نوآورانه صنعت را به نمایش خواهد گذاشت؛ از مبلمان مدرن، مائولار، لوکس، اداری و فضای باز گرفته تا محصولات روشنایی.

این رویداد، نقطه تلاقی بی‌نظیری برای حرفه‌ای‌های صنعت مبلمان خواهد بود و فرصت‌هایی منحصر به فرد برای بازدیدکنندگانی فراهم می‌کند که می‌خواهند با جنبه‌های نوین و رو به رشد این صنعت آشنا شوند.

چه کسانی باید در نمایشگاه فرش قازی آنتپ شرکت کنند؟

این نمایشگاه با تمرکز بر فعالان سراسر ترکیه، به‌ویژه عمده‌فروشان، خرده‌فروشان، تولیدکنندگان فرش و مبلمان و مدیران خرید برگزار می‌شود.

همچنین انتظار می‌رود فعالانی از مناطق مهمی مانند خاورمیانه، آمریکای مرکزی، بالکان، قفقاز و آسیای مرکزی نیز در این رویداد حضور یابند.

نمایشگاه فرش و مبلمان غازي آنتپ فرصتی بی‌نظیر برای کسب و کارهایی است که قصد دارند ارتباطات تجاری جدید ایجاد کنند، با جدیدترین روندهای بازار آشنا شوند و در «مرکز تولید» حضور داشته باشند.

درباره تویاپ (TÜYAP):

گروه نمایشگاهی تویاپ در سال ۱۹۷۹ توسط بولنت اوفال تأسیس شد و به عنوان نخستین شرکت برگزارکننده نمایشگاه در ترکیه شناخته می‌شود.

تویاپ طی ۴۵ سال گذشته با برگزاری بی‌شمار نمایشگاه در داخل و خارج کشور، نقش مهمی در توسعه صنعت نمایشگاهی ترکیه ایفا کرده است.

این شرکت تا کنون به بیش از ۳۵۰ هزار شرکت از کشورهای مختلف خدمات ارائه داده و میزبان بیش از ۷۰ میلیون بازدیدکننده بوده است.

تویاپ با بهره‌مندی از سه مرکز نمایشگاهی در ترکیه و دفاتر بین‌المللی در شش کشور، به صورت منظم نمایشگاه‌های تخصصی برگزار کرده و با بیش از ۱۰۰ نهاد حرفه‌ای همکاری بلندمدت دارد.

همچنین این شرکت برای اولین بار نمایشگاه‌هایی از محصولات صادراتی ترکیه را در کشورهای چین، روسیه و آفریقا برگزار کرده و سالانه به‌طور میانگین حضور شرکت‌های ترکیه‌ای در ۱۰ نمایشگاه بین‌المللی را سازماندهی می‌کند.

تویاپ، تنها شرکت خصوصی برگزارکننده نمایشگاه در ترکیه است که مالک مرکز نمایشگاهی اختصاصی خود بوده و با بهره‌گیری از منابع دیجیتال، نمایشگاه‌های هیبریدی نیز برگزار می‌کند.



نقش آب و صابون در صنعت نساجی

۱. پاک‌سازی اولیه الیاف

پیش از شروع ریسندگی، الیاف باید از چربی، گردوغبار، آلودگی‌های محیطی یا سموم باقی‌مانده پاک شوند.

آب و صابون با فرمولاسیونی ملایم، این وظیفه را به‌خوبی انجام می‌دهند، بدون اینکه ساختار الیاف دچار آسیب شود.



۲. تمیز کردن نخ پس از ریسندگی

در حین ریسندگی، ممکن است مواد روان‌کننده یا روغن‌هایی روی نخ باقی بمانند.

استفاده از آب و صابون صنعتی کمک می‌کند تا این مواد حذف شده و نخ برای مراحل بعدی مانند بافندگی یا رنگرزی آماده گردد.

۳. شست‌وشوی پارچه خام

یکی از مراحل حیاتی در تولید پارچه، شست‌وشوی آن پیش از رنگرزی یا چاپ است.

آب و صابون در این مرحله، با پاک‌سازی دقیق آلودگی‌های سطحی، موجب افزایش یکنواختی رنگ‌پذیری و کیفیت نهایی می‌شوند.

آب و صابون؛ قهرمانان خاموش صنعت نساجی دارد؟

صنعت نساجی زنجیره‌ای از مراحل به‌هم‌پیوسته است: از آماده‌سازی اولیه الیاف تا ریسندگی، بافندگی، رنگرزی و در نهایت تکمیل. در تمام این مراحل، پاکیزگی اهمیت بالایی دارد.

باقی‌ماندن آلودگی، چربی یا مواد شیمیایی روی الیاف یا پارچه می‌تواند کیفیت رنگ‌پذیری را کاهش دهد و باعث بروز مشکلاتی نظیر لکه یا افت کیفیت محصول شود.

در اینجا، آب و صابون صنعتی وارد عمل می‌شوند. این ترکیب ساده اما مؤثر، بدون آسیب‌زدن به بافت پارچه، آلودگی‌ها را از بین برده و آن را برای مراحل بعدی آماده می‌سازد.

مهم‌ترین کاربردهای آب و صابون در نساجی

وقتی صحبت از صنعت نساجی می‌شود، ذهن بسیاری از ما به سمت ماشین‌آلات پیچیده، رنگ‌های متنوع یا الیاف پیشرفته می‌رود.

اما در میان این عناصر فنی و تخصصی، یکی از ساده‌ترین ترکیبات، نقشی کلیدی ایفا می‌کند: آب و صابون. شاید باورش سخت باشد، اما این دو ماده ابتدایی، تأثیر بزرگی بر کیفیت، دوام و جلوه نهایی پارچه‌ها دارند.

در این مطلب، به کاربردهای مهم و گاه ناشناخته آب و صابون در فرآیندهای نساجی می‌پردازیم؛ نکاتی که حتی برخی از فعالان باتجربه نیز از آن بی‌خبرند.

چرا آب و صابون برای نساجی اهمیت

۴. بهبود عملکرد رنگریزی



صابون‌های صنعتی ویژه‌ای وجود دارند که در فرایند رنگریزی کاربرد دارند. این صابون‌ها به توزیع یکنواخت رنگ روی پارچه کمک کرده و مانع از بروز لکه‌های ناخواسته می‌شوند.

همچنین، در رنگریزی‌های حساس (مثل راکتیو یا اسیدی)، از بروز واکنش‌های شیمیایی نامطلوب جلوگیری می‌کنند.

۵. تثبیت رنگ و جلوگیری از پس دادن

پس از رنگریزی، پارچه‌ها با آب و صابون شست‌وشو داده می‌شوند تا رنگ‌های اضافی حذف شده و رنگ تثبیت شود.

این مرحله مقاومت پارچه را در برابر شست‌وشوی مکرر افزایش می‌دهد.

مزایای استفاده از آب و صابون صنعتی در نساجی

کاهش هزینه‌های تولید: پاک‌سازی مؤثر مانع تجمع آلودگی و در نتیجه کاهش نیاز به تعمیر یا دوباره‌کاری می‌شود.

افزایش کیفیت محصول: تمیزی کامل، باعث درخشندگی رنگ‌ها، وضوح چاپ‌ها و نرمی بافت‌ها می‌شود.

دوام بالاتر پارچه‌ها: حذف مواد مضر از بافت، عمر مفید پارچه را افزایش می‌دهد.

دوستدار محیط زیست: صابون‌های صنعتی مدرن، اغلب زیست‌تخریب‌پذیر هستند و تأثیر منفی بر محیط زیست ندارند.

ویژگی‌های یک صابون صنعتی مناسب برای نساجی

یک صابون مؤثر در صنعت نساجی باید دارای ویژگی‌های زیر باشد:

- قدرت پاک‌کنندگی بالا بدون تخریب بافت
- سازگاری با الیاف طبیعی و مصنوعی
- قابلیت حل شدن کامل در آب
- عملکرد مطلوب در دستگاه‌های صنعتی
- فاقد مواد مضر مانند فسفات و ترکیبات خطرناک

نتیجه‌گیری: یک ابزار ساده با تأثیری شگرف

آب و صابون شاید ساده به نظر برسند، اما در فرآیندهای پیچیده و دقیق صنعت نساجی، نقش بسیار مهمی دارند. از آماده‌سازی اولیه تا مراحل نهایی تولید، صابون صنعتی همواره همراهی کارآمد و ضروری است.

اگر هنوز از این ترکیب قدرتمند در خطوط تولید خود استفاده نمی‌کنید، اکنون زمان مناسبی برای بازنگری در فرآیندهای شماست.

این تغییر کوچک می‌تواند گامی بزرگ به سوی ارتقای کیفیت محصولات و جلب رضایت بیشتر مشتریان باشد.

نشست تخصصی ایتما در ایران

گردهمایی بزرگ صنعت نساجی و پوشاک کشور





فرافن هوا

نوآوری در تکنولوژی
پیشرو در صنعت هوای فشرده



نسل جدید کمپرسور
دبل استیج با ۱۵٪ راندمان بالاتر

نسل جدید کمپرسور با
الکتروموتورهای بدون بلبرینگ
القادائم (PM) با ۱۰٪ راندمان بالاتر



Email

Marketing@farafanhava.com



Instagram

Farafanhavacom



تلفن همراه

۰۹۱۹۳۷۶۷۴۲۸

تلفن کارخانه

۰۲۱۶۵۷۶۷۷۲۴

تلفن دفتر مرکزی

۰۲۱۴۴۹۶۹۸۶۰

W W W . F A R A F A N H A V A . C O M

مأموریت ویژه فرش ماشینی ترکیه در دبی



جاك اسكینازی، رئیس هماهنگ‌کننده اتحادیه صادرکنندگان اژه و رئیس اتحادیه صادرکنندگان منسوجات و مواد اولیه اژه، اعلام کرد:

«بازار امارات یکی از مهم‌ترین مقاصد صادراتی فرش‌های ماست و با این مأموریت صادراتی گام‌های مهمی برای توسعه تجارت خود برداشتیم.»

او از همکاری ارزشمند سرکنسولگری و وابستگان تجاری ترکیه در دبی در این پروژه قدردانی کرد و افزود:

«شرکت‌کنندگان بازخوردهای مثبتی داشتند و خواستار تکرار چنین برنامه‌هایی در آینده شدند.»

شرکت‌هایی که توانایی تولید پروژه‌محور برای ویلاها و هتل‌ها را دارند، مذاکرات بسیار موفق‌تری انجام دادند.»

با صادرات سالانه ۲.۹ میلیارد دلاری فرش، ترکیه پس از چین دومین صادرکننده بزرگ فرش جهان محسوب می‌شود.

اکنون با هدف افزایش سهم خود در بازار جهانی، فعالیت‌های بازاریابی خود را با قدرت بیشتری ادامه می‌دهد. یکی از آخرین گام‌های مهم در این راستا، اعزام هیأتی از تولیدکنندگان فرش به دبی بوده است.

مأموریت صادراتی موفق به دبی

اتحادیه صادرکنندگان منسوجات و مواد اولیه اژه در چارچوب پروژه توسعه صادرات فرش، با حضور ۹ شرکت برتر عضو این پروژه، در بازه ۲۱ تا ۲۴ آوریل ۲۰۲۵، برنامه «بازاریابی خارجی فرش» را در امارات متحده عربی برگزار کرد.

در این سفر کاری، هیأت ترک ضمن بازدید از نمایشگاه بین‌المللی Domotex Middle East ۲۰۲۵، در روز ۲۳ آوریل بیش از ۲۰۰ نشست تجاری B2B با بیش از ۳۰ شرکت واردکننده برگزار کردند.



اهداف صادراتی فراتر از امارات

جاك اسکینازی خاطرنشان کرد که پروژه UR-GE فرش شامل ۱۷ شرکت است و پس از طی مراحل نیازسنجی، آموزش‌های تخصصی در زمینه مهارت‌های فروش بین‌المللی و تحقیقات بازار برای این شرکت‌ها برگزار شده است.

او افزود:

«در سال ۲۰۲۴ حدود ۹۵ میلیون دلار فرش به امارات صادر کردیم. امیدواریم با این مأموریت، صادرات را به بالای ۱۰۰ میلیون دلار برسانیم.»

وی همچنین کشورهای آمریکا، انگلیس، کانادا، آلمان، استرالیا، عربستان سعودی، قطر، مالزی و اندونزی را به عنوان دیگر بازارهای هدف پروژه معرفی کرد.

نظرات شرکت‌کنندگان

حکان یتیش - شرکت فرش گولسون: «نشست‌های دوطرفه و بازدید از نمایشگاه بسیار مفید بود. امیدواریم چنین برنامه‌هایی تکرار شود.»

علی گورکم یی‌ین - شرکت فرش یونر: «این مأموریت برای ما ثمربخش بود. در آینده علاقه‌مند به حضور در برنامه‌های بازاریابی در آمریکا و انگلیس هستیم.»

الیف گباک - شرکت فرش الیف نور: «۲۰ نشست کاری داشتیم که ۶ واردکننده مناسب برای همکاری‌های طولانی‌مدت شناسایی شدند. تشکر از تیم حرفه‌ای برگزارکننده.»

لطفی کوتلو - شرکت فرش اسماعیل اوزکول: «در ۱۸ نشست شرکت کردیم و با ۱۶ واردکننده ارتباطات تجاری برقرار شد. برنامه‌ای فعال‌تر از انتظارات بود.»

مصطفی آکرسو - شرکت هندسی یاپی: «تقارن برنامه با نمایشگاه دُموتکس فرصتی عالی برای ملاقات با واردکنندگان مناسب فراهم کرد.»

فرش ۱۷۰۰ شانه؛ ایده آل برای خرید عمده و دکوراسیون لاکچری



جهت مشاهده این محصولات با کیفیت بر روی لینک بهترین فرش ابریشم ماشینی کلیک نمایید.

تشخیص سخت: طراحی و بافت خاص این فرش ها به گونه ای است که تشخیص آنها از فرش های دستباف واقعی بسیار دشوار است.



کیفیت بالا و عمر بالای این فرش ها، از دیگر مزایای این کالای نفیس است.

در این بخش، به ویژگی های برجسته این فرش ها خواهیم پرداخت:

کیفیت بافت: تراکم ۱۷۰۰ شانه در فرش باعث شده که به دلیل تعداد زیاد ریشه ها این فرش ها بسیار نرم و ظریف باشند.

طراحی های متنوع: فرش های ۱۷۰۰ شانه در طرح ها و رنگ های مختلفی بافته میشوند که این میتواند انتخاب های متنوعی را برای تهیه فرش مناسب فضای خانه یا محل کار پیش رویتان قرار دهد.

ریز بافت و لوکس: فرش های ۱۷۰۰ شانه ما با بافتی مشابه فرش های ابریشمی و دستباف، از ظاهری بسیار زیبا و کیفیتی فوق العاده برخوردارند.

فرش های ۱۷۰۰ شانه دارای نقشه های منحصر به فرد و کیفیت بینظیری است، نه تنها برای منازل لاکچری یک محصول ایده آل محسوب میشوند، بلکه میتوانند انتخاب مناسبی برای خرید عمده فروشان و نمایشگاه داران به حساب بیایند.

در این مقاله، به بررسی مزایای این نوع فرش برای خرید عمده و تأثیر آن بر دکوراسیون میپردازیم. برای این منظور شما را به مشاهده فرش ۱۷۰۰ شانه کاشان دعوت می کنم.

چرا فرش ۱۷۰۰ شانه؟

فرش ۱۷۰۰ شانه به دلیل تراکم بالا، میتواند در نقشه شامل جزئیات بیشتری باشد و دارای بافتی ظریف است؛ به همین دلیل فرش ۱۷۰۰ شانه با طرح های متنوعی که دارد انتخابی مناسب، برای فضاهای لوکس محسوب میشود.

خرید عمده فرش ۱۷۰۰ شانه از فرش شاهرخ

اگر شما یک فروشنده فرش یا صاحب کسب و کار هستید، فرش ۱۷۰۰ شانه میتواند گزینه ای عالی برای خرید عمده باشد.

این فرش ها به دلیل پیاده سازی نقشه ها ی زیبا و دست بافت گونه میتوانند به راحتی نظر مشتریان را به خود جلب کنند.

از آنجا که هنوز این فرش ها در بازار به عنوان یک محصول خاص به حساب میآیند میتوانند به عنوان کالای خاص فروشگاه شما جلوه نمایی کنند و باعث جذب بیشتر مشتریان شوند.

شما میتوانید مطمئن باشید این محصولات، مشتریان خاص خودش را همیشه در بازار خواهند داشت. اگر به دنبال خرید عمده فرش ۱۷۰۰ شانه هستید،

فرش شاهرخ به عنوان یکی از معتبرترین تأمین کنندگان فرش های باکیفیت، گزینه ای عالی برای شماست.

این شرکت با ارائه بهترین فرش های ۱۷۰۰ شانه و دیگر انواع فرش های لاکچری، میتواند به شما به عنوان یک تأمین کننده تجاری معتبر، کمک کند. برای اطلاعات بیشتر و خرید عمده، به صفحه خرید عمده فرش در وبسایت شرکت فرش ماشینی شاهرخ کاشان مراجعه کنید.



فرش ۱۷۰۰ شانه در دکوراسیون لاکچری

فرش ۱۷۰۰ شانه کاشان به خاطر طراحی های ظریف نقشه و بافت متراکم و با کیفیت خود، برای دکوراسیون های لاکچری و مدرن بسیار مناسب است.

این فرش ها میتوانند زیبایی خانه های لوکس را دوچندان کرده و محیطی جذاب و با جلوه های خیره کننده و شیک ایجاد کنند.

- جذابیت ظاهری: فرش های ۱۷۰۰ شانه در ترکیب با مبلمان مدرن و لوازم دکوری، جلوه های بی نظیر و لاکچری به فضای داخلی میدهند. انتخاب یک فرش لاکچری جدید میتواند فضای منزل یا محل کار شما را بسیار زیباتر کند.

- طراحی متناسب با فضاهای مختلف: این فرش ها در ابعاد مختلفی موجود هستند و میتوانند برای انواع فضاهای بزرگ و کوچک استفاده شوند.



چرا بنگلادش از ایران بیشتر درآمد دارد؟

نگاهی به صنعت نساجی بنگلادش و چالش‌های اقتصادی ایران



بنگلادش، کشوری کوچک با منابع محدود طبیعی، توانسته است با اتکا به صنعت نساجی و پوشاک، درآمدی بالاتر از صادرات نفت ایران بدست آورد.

این در حالی است که ایران، با وجود ذخایر عظیم نفت و گاز، هنوز در دام اقتصاد مبتنی بر خام‌فروشی گرفتار است. این تفاوت برجسته به‌خوبی نشان‌دهنده تفاوت در رویکردهای اقتصادی و مدل‌های توسعه است.

در سال‌های اخیر، صادرات پوشاک بنگلادش از مرز ۴۵ میلیارد دلار گذشته است، در حالی که درآمد نفتی ایران حتی در شرایط غیرتحریمی معمولاً کمتر از این رقم بوده است.

به این ترتیب، کشوری که از منابع زیرزمینی بهره نمی‌برد، توانسته است با برنامه‌ریزی صنعتی و استفاده از نیروی کار ارزان، در بازارهای جهانی موفق شود و از فروش پارچه و لباس، بیشتر از ایران نفت خیز درآمد کسب کند.

چرا بنگلادش موفق شد؟

۱. **تمرکز بر صنعت و صادرات:** سیاست‌های کارآمد در زمینه تولید و جذب سرمایه‌گذاری خارجی باعث رشد سریع این صنعت در بنگلادش شد.

۲. **نیروی کار ارزان و بهره‌وری بالا:** هزینه پایین تولید، رقابت‌پذیری محصولات بنگلادش در بازارهای جهانی را افزایش داده و این کشور را به یک قطب تولید پوشاک تبدیل کرده است.

۳. **برندسازی و توسعه بازارهای جهانی:** بنگلادش با حضور گسترده در بازارهای آمریکا و اروپا توانسته جایگاه خود را تثبیت کند و سهم زیادی از بازارهای پوشاک جهانی را در اختیار گیرد.

چه درسی برای ایران؟

• کاهش وابستگی به خام‌فروشی و تمرکز بر توسعه صنایع با ارزش افزوده بالا.

• سرمایه‌گذاری در صنایع داخلی مانند نساجی، پتروشیمی، فناوری و کشاورزی صنعتی.

• بهینه‌سازی فضای کسب‌وکار و حمایت از تولیدکنندگان داخلی به منظور افزایش رقابت‌پذیری و بهره‌وری.

ایران، با داشتن منابع طبیعی غنی و نیروی انسانی متخصص، می‌تواند مسیرهای بهتری برای رشد اقتصادی انتخاب کند. اما سؤال اصلی این است که آیا اراده لازم برای تغییر مدل اقتصادی کشور وجود دارد؟



صنعت پوشاک ایران در تقابل با تورم، قاچاق و بی‌توجهی اقتصادی

ناشی از سیاست‌های اقتصادی و نبود حمایت مؤثر، مانعی جدی در مسیر پیشرفت آن است.

قاچاق، رقیب دائمی تولید داخلی

گرچه واردات رسمی پوشاک از سال ۱۳۹۷ ممنوع شده، اما آمارها نشان می‌دهد که بخش زیادی از پوشاک مصرفی کشور همچنان به‌صورت غیرقانونی وارد می‌شود.

پیش از این تاریخ، حدود ۶۰ تا ۷۰ درصد واردات پوشاک به‌صورت رسمی انجام می‌شد، اما برآوردهای گمرک کشورهای صادرکننده نشان می‌داد این میزان تا یک میلیارد دلار نیز می‌رسد، رقمی که حکایت از حجم بالای قاچاق دارد.

با وجود افت موقت واردات غیررسمی طی دوران همه‌گیری کرونا، پس از سال ۱۴۰۱ دوباره جریان قاچاق پوشاک شدت گرفت.

از نگاه تولیدکنندگان، وجود کالای قاچاق با قیمت پایین‌تر، تهدیدی برای بازار داخلی و تضعیف رقابت سالم به‌شمار می‌رود.

صنعت پوشاک کشور، با وجود گردش مالی قابل‌توجهی که حدود ۱۰ میلیارد دلار تخمین زده می‌شود، همچنان با چالش‌های جدی و ساختاری مواجه است.

کاهش قدرت خرید مردم، افزایش تورم، محدودیت‌های ارزی و قاچاق گسترده، این صنعت را به مرز رکود کشانده است.

بر اساس گفته‌های فعالان این حوزه، با رشد مداوم هزینه‌های تولید، که در سال گذشته تا ۳۰ درصد افزایش داشته و ادامه‌دار بودن تورم بالا، امید چندانی به بهبود وضعیت صنعت پوشاک در سال جاری وجود ندارد.

بخش عمده‌ای از این صنعت توسط بخش خصوصی اداره می‌شود؛ به‌طوری‌که حدود ۹۹ درصد از فعالیت‌های این حوزه، بدون اتکا به منابع دولتی یا تسهیلات بانکی، توسط سرمایه‌گذاران خصوصی پیش می‌رود.

با این حال، فعالان این حوزه بر این باورند که فشارهای



پوشاک؛ اولویتی فراموش شده در سبد خانوار

در شرایطی که تورم بالا و بی‌ثباتی اقتصادی، خانوارها را مجبور به بازنگری در اولویت‌های هزینه‌ای کرده، پوشاک از جمله اقلامی‌ست که دیگر در صدر نیازها قرار ندارد.

تمرکز خانوارها بر تأمین خوراک و مسکن، سبب شده خرید لباس به اولویتی پایین‌تر تبدیل شود، و همین امر ضربه‌ای دوچندان به بدنه تولید وارد کرده است.

چالش‌های متعدد تولیدکنندگان

افزایش نرخ ارز، بالا رفتن قیمت مواد اولیه و فرسودگی ماشین‌آلات، از جمله مشکلاتی است که تولیدکنندگان با آن روبه‌رو هستند.

در کنار این مسائل، ناهماهنگی در سیاست‌گذاری ارزی، قطعی برق و گاز در شهرک‌های صنعتی، و محدودیت در تبلیغات آنلاین (به‌ویژه پس از فیلترینگ پلتفرم‌های مجازی)، مسیر تولید را سخت‌تر کرده است.

صادرات محدود، بازار داخلی جذاب‌تر

در حال حاضر صادرات پوشاک ایران به کشورهای همسایه بین ۷۰ تا ۸۰ میلیون دلار اعلام شده است. هرچند بازارهای خارجی هدفی بلندمدت برای برخی تولیدکنندگان هستند، اما به دلیل جذابیت بازار داخلی، بیشتر تولیدکنندگان ترجیح می‌دهند روی تأمین نیاز داخل تمرکز کنند.

بازار شب عید هم نجات‌بخش نشد

حتی در ایامی که انتظار رونق بازار می‌رود، مثل شب عید، شاهد افزایش قابل‌توجهی در تقاضا نبودیم. افزایش ۳۰ درصدی قیمت مواد اولیه طی ماه‌های گذشته، هزینه تمام‌شده تولید را به شدت بالا برده و در نهایت توان خرید مردم را تحت تأثیر قرار داده است.

بر همین اساس، چشم‌انداز روشنی برای سال ۱۴۰۴ نیز در این صنعت متصور نیست و به نظر می‌رسد چالش‌ها همچنان ادامه‌دار باشند مگر آنکه رویکردی جامع و حمایتی از سوی سیاست‌گذاران در پیش گرفته شود.

چالش‌های جدی صنعت پوشاک در سایه واردات غیررسمی

تولیدکنندگان با آن مواجه هستند.

فروش اینترنتی پوشاک وارداتی نیز به یکی از مسیرهای اصلی ورود کالاهای بدون پرداخت عوارض گمرکی و مالیاتی تبدیل شده است.

این محصولات به دلیل قیمت پایین‌تر و فرآیند ساده‌تر سفارش، به راحتی در بازار داخلی جایگزین تولیدات بومی شده‌اند، اگرچه در اغلب موارد از نظر کیفیت قابل رقابت با محصولات داخلی نیستند.

برآوردها نشان می‌دهد که ادامه این وضعیت می‌تواند به تضعیف بیشتر تولید داخل و از بین رفتن فرصت‌های شغلی در صنعت پوشاک منجر شود.

در حال حاضر صدها هزار نفر به‌طور مستقیم در این صنعت مشغول به کار هستند که معیشت‌شان در معرض تهدید جدی قرار گرفته است.

علاوه بر معضل واردات غیررسمی، صنعت نساجی با چالش‌هایی نظیر کمبود مواد اولیه، نرخ بالای انرژی، فرسودگی تجهیزات و نبود حمایت‌های بانکی نیز روبروست.

همه این عوامل دست به دست هم داده‌اند تا فشار زیادی بر فعالان این صنعت وارد شود.

کارشناسان بر این باورند که راهکار اصلی، مدیریت اصولی واردات، تقویت نظارت بر مبادی ورودی کالا و حمایت جدی از تولید داخلی است.

به اعتقاد آن‌ها، جلوگیری از واردات بی‌رویه برخی از اقلامی که توان تولید آن‌ها در داخل وجود دارد، می‌تواند علاوه بر حفظ منابع ارزی، به رشد اشتغال و توسعه صنعت نساجی کشور کمک کند.



صنعت پوشاک کشور با یکی از بزرگ‌ترین موانع خود یعنی واردات غیررسمی و بی‌ضابطه مواجه شده؛ پدیده‌ای که طبق برآوردها نزدیک به یک‌سوم از گردش مالی بازار ۹ میلیارد دلاری پوشاک را به خود اختصاص داده است.

این حجم از واردات که عمدتاً از مبادی غیرقانونی و با شیوه‌هایی نظیر حمل چمدانی، ارسال پستی یا از طریق مناطق آزاد انجام می‌شود، زمینه‌ساز رکود در بخش تولید داخلی شده است.

سالانه حدود ۳۹۰ هزار تن پوشاک در کشور مصرف می‌شود و برای تأمین آن نیاز به ۶۴۳ هزار تن پارچه و حدود ۸۸۰ هزار تن نخ وجود دارد.

در چنین شرایطی، قاچاق گسترده پوشاک موجب شده بسیاری از تولیدکنندگان به دلیل کاهش فروش و نبود تقاضا، فعالیت کارگاه‌های خود را متوقف کنند.

از سوی دیگر، کاهش قدرت خرید خانوارها نیز مزید بر علت شده و شرایط را برای فعالان این حوزه دشوارتر کرده است.

نبود سرمایه در گردش، افزایش هزینه‌های تولید، و دشواری در تأمین مواد اولیه از جمله مشکلاتی است که بسیاری از

کمپین جدید لاکوست: «بازی با نمادها» در دنیای مد



برند معتبر لاکوست کمپین تبلیغاتی جدید خود را با عنوان «Play With Icons» یا «بازی با نمادها» آغاز کرد؛ کمپینی که پس از موفقیت کمپین قبلی «Play Big»، این بار به سراغ نمادهای شاخص برند و چهره‌های شناخته‌شده‌ای رفته است که روح لاکوست را تجسم می‌بخشند.

در این پروژه شاهد بازتعریف نمادهای لاکوست با رویکردی بازیگوشانه و مدرن هستیم: نواک جوکوویچ در قالب پادشاهی با تور طلایی تنیس به عنوان شنل، آدل اگزارکوپولوس با کیف نمادین «لنگن» به شکل یک دامن پلیسه‌ای، پیر نینی در فضایی مینیمال با رنگ سبز لاکوست، ونوس ویلیامز که از دل حجمی مجسمه‌وار از پلیسه برخاسته، و وانگ ییبوی با دسته‌گل‌هایی از تی‌شرت‌های نمادین لاکوست با طیف رنگی آبی.

این کمپین، پیوندی نوین میان مد، هنر و شخصیت‌های نمادین برقرار کرده و روایتگر داستانی اسطوره‌ای در قالب قاب‌هایی فراموش‌نشدنی است.

در این کمپین که با همکاری آژانس خلاق BETC طراحی شده، پنج سفیر برند لاکوست در کنار برخی از آیتم‌های نمادین این برند در فضایی هنری و خلاقانه به تصویر کشیده شده‌اند.

تصاویر و ویدیوها توسط تای لپر میچل ثبت شده‌اند و طراحی صحنه و استایل به ترتیب بر عهده پاپی بارتلت و ایمره آشا بوده است.





صنعت فرش ماشینی، موتور محرک اقتصاد قازی انتپ

اظهارات زین العابدین کاپلان در مورد صنعت فرش ماشینی ترکیه

غلات و حبوبات جنوب شرق آناتولی، جلال کاداوغلو، نایب رئیس مسعود آجار، و جمعی از مدیران و صادرکنندگان فرش در سالن جلسات اتحادیه برگزار شد.

در این نشست، گزارش عملکرد هیئت مدیره، ترازنامه مالی، گزارش حساب‌های درآمد و هزینه، و همچنین گزارش هیئت بازرسی برای سال ۲۰۲۴ به اتفاق آرا تصویب شد. همچنین بودجه و برنامه کاری سال ۲۰۲۵ نیز به تصویب اعضا رسید.

زین العابدین کاپلان در سخنانی پس از پایان نشست، از اعضا تشکر کرد و گفت: «صنعت فرش صنعتی ارزشمند و مهم برای منطقه است.

در تار و پود هر فرش، سال‌ها تجربه و تلاش نهفته است. هدف ما حفظ مزیت رقابتی و ادامه رهبری در این صنعت است.»

رئیس اتحادیه صادرکنندگان فرش جنوب شرق آناتولی، زین العابدین کاپلان، با اشاره به اینکه ایالات متحده آمریکا، عربستان سعودی و عراق سه مقصد اصلی صادرات فرش ترکیه هستند، تأکید کرد: «صنعت فرش با تولید، اشتغال‌زایی و صادرات خود، به‌عنوان پرچمدار اقتصاد قازی‌آنتپ شناخته می‌شود.»

نشست عمومی سالانه اتحادیه صادرکنندگان فرش جنوب شرق آناتولی برای سال قبل برگزار شد.

این نشست با حضور رئیس هیئت مدیره بخش فرش در مجمع صادرکنندگان ترکیه (TİM)، سلاحتین کاپلان، رئیس اتحادیه صادرکنندگان

۸۶.۲ درصد از این صادرات به فرش‌های ماشینی، ۱۲.۷ درصد به فرش‌های تافتینگ و باقی‌مانده به فرش‌های دستباف و گلیم اختصاص داشته است.

صادرات فرش ماشینی ۲.۳۸ درصد و فرش تافتینگ ۲۰.۲۲ درصد نسبت به سال گذشته افزایش یافته است.»

کاپلان افزود: «در سال ۲۰۲۴ به ۱۴۳ کشور فرش صادر کردیم. ایالات متحده با ۵۶۶ میلیون دلار و سهم ۲۹.۱ درصدی، همچنان رتبه اول را در میان مقاصد صادراتی دارد.

عربستان سعودی با ۲۰۵ میلیون دلار (سهم ۱۰.۶ درصدی) و عراق با ۲۰۰ میلیون دلار (سهم ۱۰.۳ درصدی) در رده‌های دوم و سوم قرار دارند.»

وی با اشاره به مشکلات جهانی که بر تمام صنایع تأثیرگذار بوده، بر لزوم افزایش همکاری‌ها، مشورت‌های تخصصی و تلاش برای ورود به بازارهای جدید تأکید کرد.

آمریکا، مقصد نخست صادرات فرش ترکیه

کاپلان با ارائه آمار صادراتی صنعت فرش در سال ۲۰۲۴ اظهار داشت:

«صادرات فرش کشور در سال ۲۰۲۴ با رشد ۴.۲ درصدی نسبت به سال ۲۰۲۳ به ۲ میلیارد و ۸۶۷ میلیون دلار رسید.

سهم اتحادیه ما از این میزان، با رشد ۵ درصدی به ۱ میلیارد و ۹۴۵ میلیون دلار رسید که ۶۷.۹ درصد از کل صادرات فرش ترکیه را شامل می‌شود.



چالش‌های صنعت مد و نساجی در ایران؛ نیاز به اصلاح سیاست‌ها و تقویت آموزش

دولتی و بازار آزاد، واردات را نسبت به تولید داخلی به‌صرفه‌تر کرده و در عمل یارانه‌ای پنهان به نفع واردکنندگان ایجاد کرده است.»

سرمه در ادامه بر ضرورت تغییر نگاه در طراحی تاکید کرد و گفت: «زمان آن رسیده که از کپی‌برداری فاصله بگیریم و به سمت خلق آثاری برویم که هویت ایرانی را روایت می‌کنند.»

تولید باید بر اساس نیاز واقعی بازار و با درک عمیق از مخاطب انجام شود.»

او همچنین وضعیت آموزش در این حوزه را ناکافی دانست و افزود: «بسیاری از فارغ‌التحصیلان، بدون آموزش عملی و شناخت بازار، برندهای شخصی راه‌اندازی کرده‌اند که نه تنها موفق نبوده‌اند، بلکه به اشباع بازار نیز منجر شده‌اند.»

ندا سرمه در پایان خواستار تمرکز جدی بر آموزش، حمایت از هویت‌سازی در طراحی، و بازنگری در سیاست‌گذاری‌های کلان این صنعت شد.

به گفته او، با گام‌های کوچک اما هدفمند می‌توان تغییرات بزرگی در آینده صنعت مد و نساجی ایران رقم زد.



رشد است. او تاکید کرد: «طراحان ایرانی با الهام از فرهنگ و پوشش سنتی، توانسته‌اند به موفقیت‌هایی در سطح بین‌المللی دست یابند، اما همچنان فاصله زیادی با ظرفیت‌های بالقوه داریم.»

از نگاه او، نبود رسانه تخصصی برای ترویج مد ایرانی یکی از خلأهای مهم این حوزه است.

سرمه تصریح کرد: «با وجود پیشینه غنی فرهنگی در زمینه پوشاک، تا امروز بستری مناسب برای معرفی و حمایت از طراحان و روایت مد ایرانی شکل نگرفته است.»

او همچنین به سیاست‌های ارزی اشاره کرد و گفت: «تفاوت میان نرخ ارز

ندا سرمه، فعال حوزه نساجی و عضو اتاق بازرگانی، در حاشیه رویداد ایران اکسپو ۲۰۲۵ با اشاره به ظرفیت‌های بالای صنعت مد و نساجی کشور، اظهار داشت که این حوزه به دلیل سیاست‌گذاری‌های نادرست و سوءمدیریت‌های مختلف، نتوانسته جایگاه واقعی خود را در اقتصاد و فرهنگ ایران به دست آورد.

وی با اشاره به سابقه بیش از دو دهه فعالیت در این صنعت، گفت: «نساجی ایران صنعتی ریشه‌دار است، اما سیاست‌های ناکارآمد سال‌های اخیر باعث تعطیلی یا کاهش بهره‌وری بسیاری از بخش‌های آن شده است.»

با این حال، سرمه معتقد است صنعت مد در ایران بسیار جوان، پویا و رو به

لزوم بازنگری تخصصی در تعرفه‌های گمرکی صنایع نساجی



دبیر انجمن صنایع نساجی ایران با انتقاد از تعرفه‌های گمرکی اعلام‌شده برای سال ۱۴۰۴، خواستار بازنگری جدی در این تعرفه‌ها با رویکرد تخصصی و حمایت‌محور شد.

داشت: این روند صنعت نساجی کشور را با خطر جدی روبرو کرده و ضروری است از طریق اعمال تعرفه‌های مؤثر و کارشناسی‌شده، مسیر برای سرمایه‌گذاری در این صنعت هموار شود.

دبیر انجمن صنایع نساجی تأکید کرد: تعرفه واردات مواد اولیه پایه نظیر پنبه باید کاهش یابد و در مقابل، تعرفه محصولات نهایی افزایش پیدا کند.

از این رو، اتخاذ تصمیمات کلی برای همه ردیف‌های کالایی قابل قبول نیست و نیازمند بررسی‌های تخصصی است.

وی در پایان خاطرنشان کرد: طبق آیین‌نامه جدید، سود بازرگانی برای تمام کالاها تغییر یافته و با اضافه شدن حقوق گمرکی ۴ درصدی، ضرورت دارد سیاست‌گذاری‌ها با نگاه دقیق‌تر به زنجیره تولید نساجی بازنگری شود.

سید شجاع‌الدین امامی‌رئوف با اشاره به نام‌گذاری سال جاری به عنوان سال "سرمایه‌گذاری برای تولید"، تأکید کرد: انتظار می‌رفت تعرفه‌های گمرکی نیز در راستای حمایت از تولید داخلی و ایجاد امنیت برای سرمایه‌گذاران تدوین شوند.

وی تصریح کرد: با وجود تأکید قانون بهبود مستمر محیط کسب‌وکار بر دریافت نظرات تخصصی تشکلهای بخش خصوصی، در این مورد حتی دیدگاه‌های کارشناسی بدنه دولت و وزارت صنعت نیز نادیده گرفته شده است.

امامی‌رئوف با اشاره به شرایط دشوار اقتصادی و لزوم حمایت عملی از تولید ملی، افزود: تعرفه‌های گمرکی باید با هدف حمایت از تولید داخل و جذب سرمایه‌گذاری، به‌ویژه در شرایط رقابت شدید جهانی و جنگ تعرفه‌ای بین کشورها، بازبینی و اصلاح شوند.

او همچنین نسبت به واردات بی‌رویه نخ و پارچه از مبادی مناطق آزاد، بازارچه‌های مرزی، پيله‌وری و ته‌لنجی هشدار داد و اظهار

راهکار هوشمند فروش فرش برای کسب و کارهای پیشرو

مشکل شما:

چگونه محصولات متنوع فرش را به مشتریان معرفی کنیم؟

راه حل ما:

سرویس هوش مصنوعی تحلیل و پیشنهاد فرش



برای فروشگاه‌ها و برندهای فرش:

- تحلیل دقیق سبک دکوراسیون مشتریان با استفاده از هوش مصنوعی
- معرفی تخصصی فرش متناسب با فضای هر مشتری
- نمایش آنی فرش در محیط واقعی
- افزایش ضریب فروش با پیشنهادات هدفمند
- کاهش چشمگیر برگشت محصول

مزایای کلیدی:

- معرفی هوشمندانه کل کالکشن
- تجربه خرید شخصی‌سازی شده
- اتصال مستقیم مشتری با محصول

اولین سرویس تخصصی هوش مصنوعی در صنعت فرش



+98 937 018 0730



armogroup.tech



افزایش واردات پارچه از مناطق آزاد؛ تنها ۶ شرکت بیش از ۲۰۰ میلیون دلار ارز دریافت کردند

بیش از ۲۰۰ میلیون دلار ارز از مناطق آزاد دریافت کرده‌اند و اقدام به واردات پارچه کرده‌اند؛ با این حال هنوز مشخص نیست آیا به همان میزان کالای وارداتی نیز به کشور وارد شده است یا خیر.

وی با انتقاد از مشکلات ارزی در حوزه واردات ماشین‌آلات صنعتی نیز گفت:

«در حالی که برای واردات ماشین‌آلات تولیدی، شرکت‌های داخلی ماه‌ها در صف ثبت سفارش باقی می‌مانند، تخصیص ارز به برخی واردکنندگان پارچه به راحتی و در حجم‌های بالا صورت گرفته است. این عدم توازن به زیان تولید ملی و رشد صنعت نساجی تمام می‌شود.»

بی‌عملی در مقابله با قاچاق پوشاک

دبیرکل انجمن صنایع نساجی همچنین از عملکرد ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز انتقاد کرد و گفت:

دبیرکل انجمن صنایع نساجی ایران با اشاره به افزایش چشم‌گیر واردات پارچه از مناطق آزاد تجاری، نسبت به گسترش روند غیرشفاف تخصیص ارز و ضعف در مقابله با قاچاق پوشاک هشدار داد.

شجاع‌الدین امامی، دبیرکل انجمن، با بیان اینکه «تنها طی یک دوره کوتاه، واردات پارچه به حدود ۸۰۰ میلیون دلار رسیده است»،

افزود: «حدود ۸۰ درصد این واردات از طریق مناطق آزاد انجام شده، در حالی که این مناطق در ابتدا با هدف توسعه صادرات تأسیس شده بودند؛ اما اکنون به یکی از اصلی‌ترین پایگاه‌های واردات بی‌رویه و حتی قاچاق کالا به کشور تبدیل شده‌اند.»

امامی تصریح کرد: «تنها شش شرکت، مجموعاً

کنفرانس بین‌المللی پنبه در ازمیر برگزار می‌شود

شهر ازمیر ترکیه در تاریخ ۱۸ و ۱۹ ژوئن ۲۰۲۵ میزبان کنفرانس بین‌المللی پنبه با عنوان "2025 Better Cotton Conference" خواهد بود.

این رویداد مهم که توسط سازمان Better Cotton Initiative برگزار می‌شود، فعالان صنعت پنبه از سراسر جهان را در هتل سوئیس ازمیر گرد هم می‌آورد.



در این کنفرانس دو روزه، موضوعاتی چون دیجیتالی‌سازی زنجیره تأمین، کشاورزی احیاگر، مقاومت در برابر تغییرات اقلیمی، حفظ تنوع زیستی و تأثیرات قابل ردیابی در تولید پنبه مورد بررسی قرار خواهند گرفت.

همچنین تجربیات ترکیه در زمینه پایداری و بازدید میدانی از مزارع پنبه در منطقه سوکه بخشی از برنامه این رویداد است.

شرکت‌کنندگان شامل کشاورزان، صنعت‌گران، کارشناسان، نمایندگان برندهای بزرگ نساجی داخلی و بین‌المللی و نهادهای دولتی و مدنی خواهند بود. **جالب است بدانید شهروندان ترکیه می‌توانند با ۵۰٪ تخفیف در این کنفرانس ثبت‌نام کنند.**

«به دلایل مختلف از جمله کمبود نیروی انسانی، ضعف در هماهنگی بین دستگاهی یا نگرانی از ایجاد نارضایتی عمومی، این ستاد علاقه و اراده کافی برای مقابله مؤثر با قاچاق پوشاک از خود نشان نداده است.

در حالی‌که اگر اراده و تمرکز وجود داشته باشد، مقابله با این پدیده کاملاً ممکن و عملی است.»

امامی در پایان با تأکید بر اینکه قاچاق، نابرابری رقابت و ضربه مستقیم به صنعت داخلی را به همراه دارد، از نهادهای نظارتی، گمرک و بانک مرکزی خواست تا با شفاف‌سازی تخصیص ارز، نظارت مؤثر بر مناطق آزاد و حمایت واقعی از واردات ماشین‌آلات صنعتی، به رشد پایدار صنعت نساجی کشور کمک کنند.





نساجی بروجرد با اشتغالزایی بیش از یک هزار نفر یکی از بزرگترین نساجی های کشور

به مجموعه اضافه شد و با راهاندازی زنجیره فروشگاهی، این کارخانه به یکی از کاملترین و بزرگترین واحدهای تولید الیاف کوتاه در کشور تبدیل شده است. با وجود اشتغالزایی برای بیش از هزار نفر، ظرفیت بهره‌برداری بیش‌تری در مجموعه وجود دارد.

این فعال صنعت نساجی تأکید کرد که طراحی منسوجات و لباس‌ها بر پایه فرهنگ ایرانی-اسلامی و مطابق با سلیقه متنوع اقوام مختلف کشور انجام می‌شود.

به گفته او، تنوع فرهنگی موجب تفاوت در طرح‌ها و رنگ‌های مورد علاقه در استان‌های مختلف شده است.

او با اشاره به شبکه توزیع محصولات، گفت: در حال حاضر حدود ۶۰ فروشگاه در سراسر کشور به عرضه تولیدات نساجی بروجرد مشغول‌اند و بازار هدف این برند، تمامی نقاط کشور را شامل می‌شود.

مدیر کارخانه نساجی بروجرد با اشاره به ظرفیت اشتغالزایی این مجموعه گفت: این واحد تولیدی توانایی به‌کارگیری بیش از ۲ هزار نفر را دارد، اما در حال حاضر به دلیل ناترازی انرژی و کمبود سرمایه در گردش، با همان ظرفیت مشغول فعالیت است.

او ضمن مروری بر تاریخچه فعالیت کارخانه نساجی بروجرد توضیح داد: این مجموعه از سال ۱۳۶۷ در حوزه تولید پارچه و منسوجات فعالیت خود را آغاز کرده و اکنون دارای دو خط تولید ریسندگی، دو خط بافندگی و یک خط تکمیل است که به‌طور کامل زنجیره تولید پارچه‌های تترن و ملحفه را دربر می‌گیرد.

وی افزود: در سال ۱۴۰۰ خطوط تولید محصولات خواب، منسوجات آشپزخانه و پوشاک زنانه نیز

وی ادامه داد: در مقطعی، کارخانه در تولید لباس مدارس استان‌های لرستان و کرمانشاه نیز فعال بود. بازار پوشاک بازاری گسترده و متنوع است و برای موفقیت در آن باید رویکردی هدفمند در برندسازی داشت؛ از این‌رو یک واحد دانشگاه علمی‌کاربردی در کنار کارخانه تأسیس شده تا این صنعت به‌صورت دانش‌بنیان و پژوهش‌محور توسعه یابد.

او همچنین به ظرفیت بالای استان لرستان در طراحی و دوخت لباس اشاره کرد و افزود: همکاری گسترده‌ای با طراحان استان و تهران صورت گرفته و با وجود این پتانسیل، بروجرد می‌تواند به یکی از قطب‌های تولید پوشاک کشور تبدیل شود.

به گفته او، در تولید پوشاک باید عواملی نظیر کیفیت، قیمت مناسب برای همه اقشار، مطابقت با سلیقه جامعه و به‌روز بودن محصولات در نظر گرفته شود. با این حال، نباید کیفیت قربانی کاهش قیمت شود.

او در ادامه، از برنامه‌ریزی واحد بازاریابی و تحقیق و توسعه کارخانه برای حضور در بازارهای بین‌المللی خبر داد و گفت: بخشی از تولیدات این مجموعه هم‌اکنون به کشور عراق صادر می‌شود و تمرکز بر بازار کشورهای فارسی‌زبان شمال شرق و شمال غرب نیز در دستور کار قرار دارد.

در خصوص تولید محصولات بومی، وی به تولید پارچه گلونی اشاره کرد که با استقبال بالایی از سوی

استان‌های زاگرس‌نشین همراه شد.

همچنین، تیم رنگرزی نساجی بروجرد با دقت بالا، محصولات خود به‌ویژه در حوزه کالای خواب کودک را بر اساس نیازهای سنی رنگ‌آمیزی می‌کند.

او با قدردانی از حمایت مسئولان استان اظهار کرد: نگاه مسئولان به نساجی بروجرد حمایتی و تسهیل‌گر است، اما با توجه به شرایط تحریمی، مشکلات تأمین ماشین‌آلات و ناترازی انرژی، نیاز به تدبیر و همراهی بیش‌تری وجود دارد.

وی همچنین به جشنواره ملی مد و لباس زاگرس اشاره کرد و گفت: برگزاری این رویداد برای اولین بار در این سطح، فرصت مناسبی برای معرفی ظرفیت‌های بومی و توسعه برندهای محلی و ملی است.

او تأکید کرد: این جشنواره‌ها علاوه بر تبلیغ برندهای بومی و تقویت تولید داخلی، باعث شناخت بهتر سلیقه مشتریان شده و به برندسازی متناسب با نیاز بازار کمک می‌کنند.

گفتنی است، جشنواره ملی مد و لباس زاگرس از ۲۸ اردیبهشت تا ۳ خردادماه در شهر خرم‌آباد برگزار خواهد شد.



پیشنهاد ایجاد شهرک صنعتی ویژه سرمایه‌گذاران ترکیه‌ای در زنجان

به‌ویژه در شهرهای زنجان و ابهر، آمادگی پذیرش سرمایه‌گذاری‌های جدید را دارد.

او همچنین به فعالیت شرکت‌هایی مانند پارس حیات در حوزه نساجی اشاره کرد که محصولات آن‌ها برای برندهای معتبر ترکیه‌ای مانند LC Waikiki تولید می‌شود.

مرادخانی گفت: بخشی از تجارت ۵۰۰ میلیون دلاری میان زنجان و ترکیه مربوط به صادرات محصولاتی چون شمش روی، فولاد و کاغذ است و توسعه سرمایه‌گذاری مستقیم ترکیه در زنجان می‌تواند سهم این تجارت را افزایش دهد.

او صنایع نساجی، فرآوری زیتون، تولید کابل و صنایع پایین‌دستی را از محورهای اولویت‌دار برای همکاری مشترک دانست و یادآور شد: برخی پروژه‌های نیمه‌تمام در استان می‌توانند با ورود شرکت‌های ترکیه‌ای به مرحله بهره‌برداری برسند.

در پایان، معاون اقتصادی استانداری از پیگیری جدی برای ایجاد شهرک صنعتی ویژه ترک‌ها در زنجان خبر داد و آن را نقطه عطفی در توسعه روابط اقتصادی دوجانبه برشمرد.



وی با اشاره به قرار گرفتن زنجان در مسیر راهبردی شرق به غرب ایران، افزود: قرابت زبانی و فرهنگی با مردم ترکیه و موقعیت ژئواقتصادی استان، ظرفیت‌های مناسبی برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی، به‌ویژه از ترکیه فراهم کرده است.

مرادخانی ادامه داد: در جلسه‌ای با مسئولان وزارت امور اقتصادی و دارایی، پیشنهاد گسترش سرمایه‌گذاری ترکیه در زنجان مطرح شد و مقرر شد فهرستی از ظرفیت‌ها و پروژه‌های مورد علاقه طرف ترک، تهیه و به سرمایه‌گذاران معرفی شود.

به گفته وی، استان زنجان با داشتن ۸ شهرستان و چندین شهرک صنعتی فعال،

معاون هماهنگی امور اقتصادی استاندار زنجان از برنامه‌ریزی برای تأسیس یک شهرک صنعتی اختصاصی ویژه سرمایه‌گذاران ترکیه‌ای در این استان خبر داد و گفت: زنجان به دلیل موقعیت جغرافیایی و اشتراکات فرهنگی، مقصدی جذاب برای فعالان اقتصادی ترکیه به شمار می‌رود.

در نشست مشترک استاندار زنجان با نماینده شهر وان در مجلس ترکیه، نرگس مرادخانی اعلام کرد: نخستین سرمایه‌گذاری خارجی در استان زنجان توسط شرکت‌های ترکیه‌ای انجام شده و این کشور علاقه‌مندی ویژه‌ای به توسعه همکاری‌های اقتصادی با زنجان دارد.

RAAHI
TEXTILE STUDIO

طراحی تخصصی چاپ پارچه

Raahi Textile Design Studio

راحیل پروانه وار

طراحی چاپ:

سیلک اسکرین



روتاری



دیجیتال



- Rotary Printing
- Silk screen Printing
- Digital & Sublimation Printing

فرایند طراحی حرفه‌ای؛

گام نخست تولید متمایز و پیشرو!

• تحلیل و بررسی روند بازار

• پیشرو و همگام با ترندهای جهانی

• مشاوره سبک طراحی و چاپ

• طراحی کلکسیون‌های اختصاصی

• طراحی سفارشی مبتنی به نیاز مشتری

• ایجاد پالت رنگی تخصصی

• استفاده از تکنیک‌های هنری

• استفاده از نرم‌افزارهای به روز

• فیلم‌سازی و تفکیک رنگ

استودیو تخصصی طراحی چاپ پارچه "راحی"

• ۱۸ سال سابقه فعالیت حرفه‌ای در صنعت نساجی

• همکاری با تولیدکنندگان پارچه و پوشاک

• آموزش حرفه‌ای تیم‌های طراحی

• همکاری با دانشگاه‌های معتبر کشور

09127942665

@Raahistudio

@Rparvane

✉ texstudioraahi@gmail.com



چگونه صنعت نساجی ایران می‌تواند در بازار جهانی بدرخشد؟

ایران با واردات سالانه ۵۰۰ میلیون دلار و تولید داخلی ۵۰۰ تا ۶۰۰ میلیون دلار، حدود چهار درصد سهم دارد.

به باور متخصصان، در صورت رفع محدودیت‌ها، این سهم می‌تواند تا هفت درصد افزایش یابد که نشان از ظرفیت بالا و بالفعل این صنعت در کشور دارد.

صنعت ماشین‌سازی نساجی نه تنها ظرفیت بالایی برای رشد دارد، بلکه می‌تواند فرصت‌های شغلی جدید و بستر مناسبی برای بهره‌گیری از فناوری‌های پیشرفته فراهم کند.

تولید ماشین‌آلات با کیفیت و ارائه خدمات پس از فروش مناسب، الزامات رشد در این بخش است.

صنعت نساجی ایران با برخورداری از توان تولیدی و دانش فنی قابل توجه، تنها حدود چهار درصد از بازار جهانی را در اختیار دارد؛ در حالی که این ظرفیت وجود دارد تا سهم کشور به هفت درصد افزایش یابد.

دستیابی به این هدف مستلزم رفع موانع صادراتی، توسعه فناوری، تقویت برند ملی و بهره‌گیری از مدل‌های نوین همکاری بین صنعت و دانشگاه است.

در نشست تخصصی صنعت نساجی و پوشاک استان اصفهان مطرح شد که ارزش تولید سالانه نساجی در کشور حدود سه میلیارد دلار است، در حالی که واردات ماشین‌آلات و تجهیزات صنعتی به رقم چشمگیر هشت میلیارد دلار می‌رسد.

این در حالی است که نیاز واقعی کشور در این حوزه بین ۲۰ تا ۲۵ میلیارد دلار برآورد می‌شود، اما تنها ۱۱ میلیارد دلار آن تأمین می‌گردد. در بازار جهانی ماشین‌آلات و تجهیزات که ارزش آن بین ۵۵۰ تا ۷۰۰ میلیارد دلار تخمین زده می‌شود، سهم ایران حدود ۱.۵ تا ۲ درصد است.

همچنین در بازار جهانی نساجی که ارزشی نزدیک به ۲۵ میلیارد دلار دارد،

با وجود تحریم‌ها، صنعت ماشین‌سازی نساجی ایران توانسته در برخی حوزه‌ها، از جمله صنایع غذایی، ماشین‌آلاتی با کیفیت تولید کند که حتی به کشورهای اروپایی نیز صادر شده‌اند.

البته گاهی این صادرات تحت نام برندهای خارجی صورت می‌گیرد که نشان می‌دهد پتانسیل صادرات تحت برند ملی هنوز به‌طور کامل بالفعل نشده است.

یکی از ابزارهای مهم در حمایت از صنایع دانش‌بنیان، مشوق‌های مالیاتی برای فعالیتهای تحقیق و توسعه است.

شرکت‌هایی که در این زمینه فعالیت می‌کنند، می‌توانند هزینه‌های تحقیقاتی خود را به‌عنوان مالیات منظور کنند، که این امر زمینه‌ساز سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوین، به‌ویژه در حوزه‌های ماشین‌سازی، نساجی و صنایع غذایی خواهد بود.

همکاری میان صنایع و مراکز پژوهشی نیز می‌تواند نقش

مهمی در رشد و پیشرفت این بخش‌ها ایفا کند. توسعه زیرساخت‌های پژوهشی درون شرکت‌ها به همراه تعامل با نهادهای علمی، می‌تواند مسیر دستیابی به فناوری‌های نوین و توسعه پایدار را هموار سازد.

با وجود چالش‌های صادراتی، از جمله مشکلات بانکی، ارزی و تحریمی، صادرات همچنان یک فرصت راهبردی برای حضور در بازارهای بین‌المللی و تعامل با تولیدکنندگان پیشرفته جهانی به‌شمار می‌آید.

البته برخی انتقادات نسبت به کیفیت ماشین‌آلات داخلی نیز وجود دارد که می‌توان با حضور فعال در بازار جهانی و ارائه محصولات با کیفیت، به این تردیدها پاسخ داد و جایگاه ماشین‌سازی ایرانی را تثبیت کرد.

در کنار این مسائل، نیاز به تربیت نیروی انسانی ماهر نیز به‌شدت احساس می‌شود. صنعت ماشین‌سازی یک صنعت سفارشی‌محور است و به نیروهای متخصص و کارآزموده نیاز دارد.

در این راستا، برنامه‌هایی برای اجرای مدل آموزش دوگانه دانشگاه و صنعت در حال اجراست؛ الگویی مشابه مدل آلمان که دانشجویان در آن یک ترم در دانشگاه و ترم دیگر را در محیط صنعتی می‌گذرانند. نخستین دوره تخصصی مکترونیک نیز در همین چارچوب از مهرماه آغاز خواهد شد



کاربرد منابع نوری مختلف در صنعت نساجی



اهمیت نورپردازی در ارزیابی رنگ پارچه‌ها

این بررسی در کابینت‌های نور استاندارد و تحت منابع نوری تعریف شده اولیه و ثانویه انجام می‌شود تا صحت رنگ در شرایط مختلف نوری تأیید شود.

در صنعت نساجی، منابع نوری مصنوعی نقش اساسی در ارزیابی رنگ و شید پارچه‌های رنگ‌رزی شده ایفا می‌کنند.

متماریسم و ضرورت استفاده از منابع نوری متفاوت متماریسم چیست؟

متماریسم پدیده‌ای است که طی آن دو جسم رنگی تحت یک نور خاص مشابه به نظر می‌رسند، اما با تغییر منبع نور، تفاوت‌های رنگی آشکار می‌شود.

نور مناسب، ظاهر، تنالیت و شید پارچه‌ها را به‌طور مستقیم تحت تأثیر قرار می‌دهد؛ چرا که این ویژگی‌ها در محیط‌های نوری مختلف می‌توانند به طرز چشمگیری تغییر کنند. بنابراین، انتخاب منابع نوری استاندارد برای اطمینان از یکنواختی رنگ‌ها امری حیاتی است.

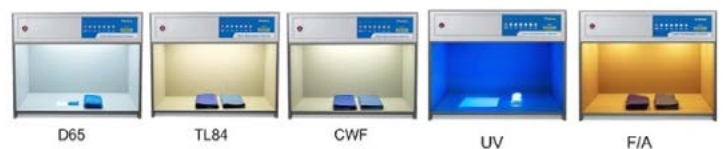
فرآیند ارزیابی رنگ و اهمیت منابع نوری مختلف

این ویژگی در صنعت نساجی اهمیت فراوانی دارد، زیرا محصولات در شرایط نوری گوناگون مانند فروشگاه، منزل یا محیط بیرونی دیده می‌شوند.

ارزیابی رنگ فرآیندی است که طی آن اطمینان حاصل می‌شود رنگ پارچه‌ها با نمونه‌های تأیید شده توسط مشتری مطابقت دارد.

چرا استفاده از چند منبع نوری ضروری است؟

استفاده از چندین منبع نوری در ارزیابی رنگ، امکان شناسایی متماریسم و اطمینان از سازگاری رنگ‌ها در شرایط مختلف را فراهم می‌کند.



انتخاب منبع نور مناسب

D۶۵ (نور روز مصنوعی)

ویژگی: شبیه‌سازی نور خانگی گرم، مناسب برای بررسی تن‌های قرمز و زرد.

برای اطمینان از دقت در ارزیابی رنگ، دو فاکتور کلیدی باید در انتخاب منبع نور مدنظر قرار گیرد:

UV (نور فرابنفش)

ویژگی: استاندارد بین‌المللی برای ارزیابی رنگ، مناسب برای شبیه‌سازی نور طبیعی روز.

شاخص بازنمایی رنگ (CRI): این شاخص میزان توانایی یک منبع نور در نمایش واقعی رنگ اشیاء را اندازه‌گیری می‌کند.

TL۸۴ (نور فروشگاه)

ویژگی: برای تحریک عوامل سفیدکننده نوری (OBA) و بررسی رنگ‌های فلورسنت استفاده می‌شود.

دمای رنگ: ۴۱۰۰ کلوین

CWF (فلورسنت سفید سرد)

CRI: حدود ۸۶

دمای رنگ: حدود ۴۱۵۰ کلوین

عدد بالاتر (نزدیک به ۱۰۰) نشان‌دهنده بازنمایی دقیق‌تر رنگ‌ها است. به‌عنوان مثال، D۶۵ با CRI برابر ۹۸ دقت رنگ بالاتری نسبت به CWF با CRI برابر ۶۲ دارد.

ویژگی: نور فروشگاه‌های استاندارد اروپا؛ مناسب برای بررسی متامریسم و ارزیابی تن‌های سبز و آبی.

CRI: حدود ۶۲
ویژگی: نور فروشگاه‌های رایج در آمریکای شمالی، با انرژی سبز غالب.

U۳۰/TL۸۳ (نور فلورسنت سه فسفری)

دمای رنگ: ۳۰۰۰ کلوین

نکات تخصصی برای بهبود ارزیابی رنگ

دمای رنگ (Color Temperature): دمای رنگ، رنگ ظاهری نور را بر حسب کلوین تعیین می‌کند.

نور با دمای بالاتر (آبی‌تر) یا پایین‌تر (قرمزتر) بر ظاهر پارچه‌ها تأثیرگذار است.

CRI: حدود ۸۶
ویژگی: نور رایج در فروشگاه‌های آمریکای شمالی؛ با انتشار انرژی قرمز متمایل به زرد.

استفاده از کابینت‌های نور استاندارد: کابینت‌ها باید مطابق استانداردهای ISO ۳۶۶۴ یا ASTM D1۷۲۹ طراحی و به‌طور منظم کالیبره شوند.

انتخاب درست دمای رنگ، شبیه‌سازی بهتر شرایط واقعی نور را امکان‌پذیر می‌کند.

F (لامپ رشته‌ای تنگستن)

دمای رنگ: ۲۸۵۶ کلوین

بررسی چندمنبعی متامریسم: حداقل سه منبع نور مختلف برای ارزیابی شید پارچه‌ها به کار رود.

معرفی منابع نوری متداول در صنعت نساجی

CRI: نزدیک به ۱۰۰



می دهد.

استفاده از طیفسنج و نرم افزارهای تطبیق

رنگ: ابزارهایی مانند اسپکتروفتومتر و نرم افزارهای تحلیل رنگ دقت کار را بالا می برند.

توجه به طول عمر منابع نوری: لامپ ها باید پس از حدود ۲۵۰۰ ساعت استفاده تعویض شوند.

ارزیابی رنگ در طول فرآیند تولید: کنترل شید رنگ در تمام مراحل تولید از ایجاد خطاهای پرهزینه جلوگیری می کند.

رعایت اصول پایداری: استفاده از لامپ های LED با مصرف انرژی کمتر و کیفیت نوری بالا توصیه می شود.

انتخاب نور بر اساس کاربری نهایی: بسته به محیط استفاده محصول، منابع نوری مناسب انتخاب شوند.

مدیریت عوامل سفیدکننده نوری (OBA):

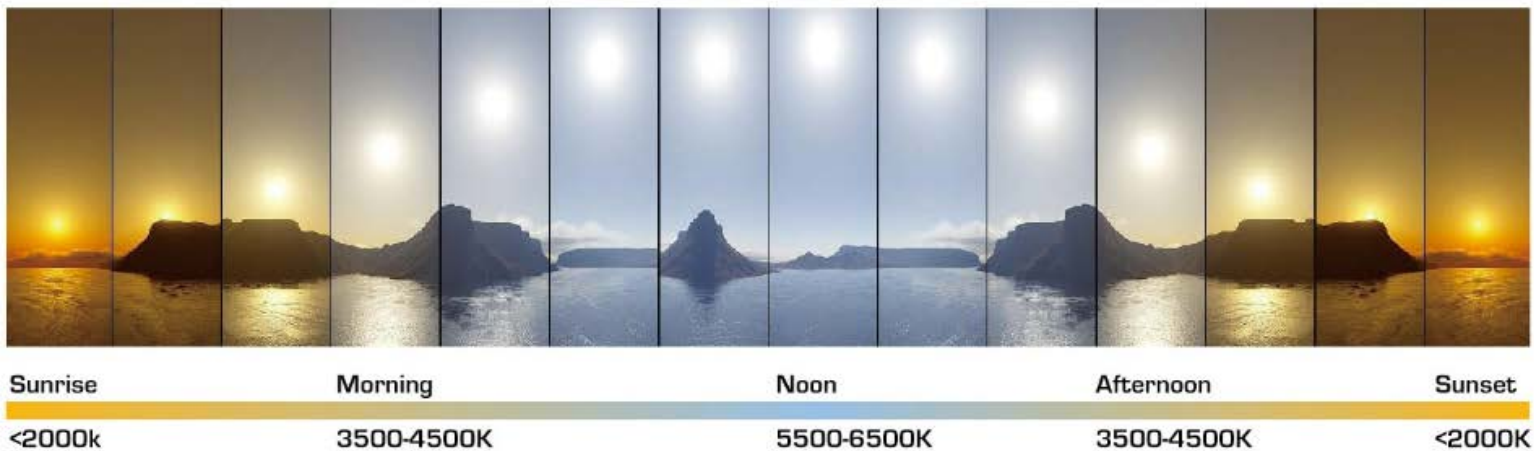
با کنترل صحیح OBA، از تغییر رنگ پارچه در طول زمان جلوگیری شود.

کنترل شرایط محیطی: محیط اطراف کابینت

نور باید با دیوارهای خاکستری مات و دمای کنترل شده بین ۲۰ تا ۲۵ درجه سانتی گراد، شرایط نوری را تثبیت کند.

آموزش پرسنل و استانداردسازی فرآیند:

آموزش کارکنان و استفاده از چک لیست های استاندارد برای ارزیابی رنگ، خطاها را کاهش



بررسی تأثیر بافت و تکمیل پارچه: ظاهر رنگ با تغییر بافت یا نوع تکمیل ممکن است متفاوت دیده شود، بنابراین بررسی از زوایای مختلف الزامی است.

نتیجه گیری

استفاده صحیح از منابع نوری مختلف در ارزیابی رنگ پارچه ها، کیفیت، یکنواختی و ثبات شیدهای رنگرزی شده را تضمین می کند.

با رعایت استانداردهای حرفه ای، استفاده از تجهیزات پیشرفته، آموزش تخصصی پرسنل و توجه به پایداری، می توان دقت ارزیابی رنگ را به حداکثر رسانده و رضایت مشتریان و اعتبار برند را در صنعت نساجی ارتقا داد.

شرکت

آراد نساج

اصفهان



Arad nassaj co .

نماینده رسمی شرکت تماک ترکیه

تولید کننده انواع شیطانک

نماینده رسمی شرکت فورمک ترکیه

سازنده انواع ماشین آلات رنگریزی الیاف، نخ و اتوکلوا

نماینده رسمی شرکت روتکس ترکیه

دفتر مرکزی استانبول

مشاوره / طراحی / محاسبه و اجرا

واردات به روز ترین ماشین آلات نساجی نو و دست دوم

ساخت و واردات کلیه قطعات نساجی

دفتر مرکزی ایران

اصفهان/خیابان امام خمینی
کوچه 79، مجتمع اداری تجاری کوروش
طبقه سوم، واحد 5

03133327240

+989139286721

مهندس علی سعیدی (مدیر عامل)

+989136862411

مهندس حسین صابری (مدیر بازرگانی)

دفتر مرکزی استانبول

ORUCREIS MAH.

MAHMUTPASA CAD.

GIYIM KENT B1NO.16

+905386553899

مهندس بهنام الهیاری

ROTEKS

TEKSTİL SANAYİ TİCARET İTHALAT İHRACAT
LIMITED ŞİRKETİ

TEMAK



FORMAK

همکاری راهبردی شرکت‌های Dilo Systems آلمان و Kansan Group ترکیه در صنعت منسوجات بی‌بافت



متمرکز است.

هدف این پروژه، تولید منسوجاتی است که از لایه‌های الیاف کوتاه و بلند تشکیل شده‌اند. این منسوجات اغلب از ترکیب خمیر سلولزی و الیاف کارد شده ساخته می‌شوند.

در محصولات بهداشتی و پزشکی، خمیر سلولزی با طول کوتاه نقش مهمی در جذب و نگهداری مایعات ایفا می‌کند. کاهش طول الیاف به کمتر از ۱۲ میلی‌متر، موجب بهبود فرآیند تجزیه‌پذیری این مواد و مدیریت بهتر پسماند می‌شود.

در این همکاری، Kansan Materials موفق به راه‌اندازی یک خط تولید پیشرفته برای پردازش مواد اولیه هیبریدی شده که بر پایه آخرین محاسبات شبیه‌سازی هیدرودینامیک توسعه یافته‌اند.

در تاریخ ۳۰ آوریل ۲۰۲۵، دو شرکت برجسته فعال در صنعت منسوجات بی‌بافت، یعنی شرکت Dilo Systems GmbH از آلمان و گروه Kansan Group از ترکیه، از امضای یک توافق‌نامه همکاری راهبردی خبر دادند.

بر اساس این توافق‌نامه، این دو شرکت با هدف تأمین خطوط تولید سفارشی منسوجات بی‌بافت، راهکارهایی جامع ارائه خواهند داد که شامل تجهیزات آماده‌سازی الیاف، کاردینگ، خطوط Wetlaid، هیدروآپنتنگل و سوزن‌زنی به‌همراه ماشین‌آلات تبدیل و بسته‌بندی نهایی می‌باشد.

مهندسی و اجرای این پروژه‌ها بر عهده شرکت Dilo Systems خواهد بود که نقش پیمانکار اصلی را ایفا می‌کند.

این همکاری بر بازارهای تخصصی منسوجات بی‌بافت، به‌ویژه در حوزه‌های بهداشتی، پزشکی و کاربردهای فنی

شرکت ترکیه ای Raff Askeri Tekstil با حضور در نمایشگاه SYSDEF به صنعت دفاعی آفریقا قدرت می بخشد



شرکت ترکیه ای Raff Askeri Tekstil، با سابقه ای سه نسلی در تولید یونیفرم های نظامی، در نمایشگاه سیستم های دفاعی و امنیتی شرق آفریقا (SYSDEF ۲۰۲۵) که از ۸ تا ۱۰ مه در واگادوگو، پایتخت بورکینافاسو برگزار می شود، شرکت خواهد کرد.

این شرکت نزدیک به ۲۴ سال است به کشورهای آفریقایی لباس ها و تجهیزات نظامی صادر می کند، در این نمایشگاه محصولات متنوعی از جمله یونیفرم های نظامی، تجهیزات حفاظتی، لباس های تاکتیکی، پوشاک آتش نشانی و تولیدات ویژه برای نیروهای امنیتی را به نمایش خواهد گذاشت.

ارای یوکسلوگلو، رئیس هیئت مدیره Raff، با تأکید بر اهمیت این نمایشگاه به عنوان یکی از بزرگ ترین رویدادهای دفاعی در غرب آفریقا، اظهار داشت: «این نمایشگاه فرصتی ارزشمند برای تقویت همکاری های استراتژیک در منطقه است.

ما با ارائه راه حل های متناسب با نیازهای عملیاتی نیروهای امنیتی منطقه، به تقویت جایگاه صنعت دفاعی ترکیه در سطح جهانی کمک می کنیم.»

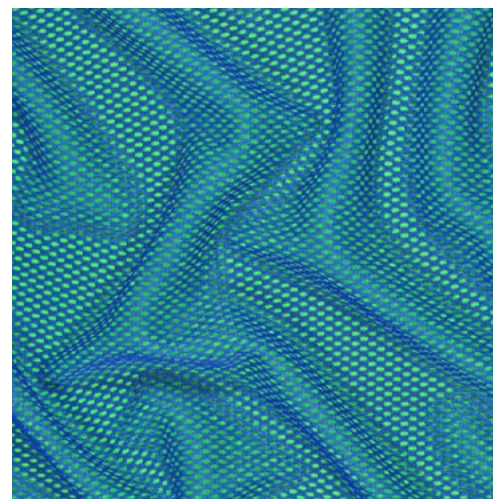
شرکت Raff Askeri Tekstil با حضور در SYSDEF ۲۰۲۵، به دنبال گسترش همکاری های خود در بازارهای آفریقایی و ارائه راه حل های نوآورانه و با کیفیت بالا برای نیازهای دفاعی منطقه است.

این خط به نرم افزارهای پیشرفته ای مجهز است که فرآیند تولید را به صورت تمام خودکار و تحت نظارت رایانه ای مدیریت می کند.

از سوی دیگر، شرکت Dilo Systems با ادغام ماشین آلات سوزن زنی پیشرفته خود از جمله مدل های CycloPunch و MicroPunch در خطوط تبدیل دستمال مرطوب Kansan، به دنبال ارتقای بهره وری تولید در بخش های بهداشت و پزشکی است.

این همکاری مشترک، پایه ای مستحکم برای توسعه و بازاریابی خطوط تولید کامل در زمینه منسوجات کارد شده و سوزن زنی شده، کارد شده و هیدرواینتنگل، یا ترکیبی از روش های مختلف فراهم می سازد.

با تمرکز بر ارائه راهکارهای نوآورانه، پایدار و سازگار با محیط زیست، این مشارکت استراتژیک با هدف کاهش مصرف انرژی، استفاده از مواد قابل بازیافت و پاسخ گویی دقیق به نیازهای مشتریان جهانی، چشم انداز جدیدی برای رشد در بازارهای بین المللی به ویژه در حوزه های بهداشتی، پزشکی و صنعتی ترسیم می کند.





ده سالگی برچسب پایداری جهانی OEKO-TEX® MADE IN GREEN

افزایش شفافیت و مسئولیت‌پذیری اجتماعی در صنعت تأکید می‌کند.

پاسخ به فاجعه رانا پلازا: سرآغاز MADE IN GREEN

برچسب MADE IN GREEN در آوریل ۲۰۱۵ و با هدف تعیین استانداردهای جدید برای شفافیت توسعه یافت. فاجعه فروپاشی کارخانه نساجی رانا پلازا، آگاهی جهانی نسبت به مسئولیت‌های اجتماعی و زیست‌محیطی صنعت نساجی را افزایش داد.

OEKO-TEX® با بیش از دو دهه سابقه در ترویج شفافیت در زنجیره‌های تأمین، این برچسب را برای ایجاد استاندارد نوین معرفی کرد.

با تلفیق چندین گواهی در یک برچسب قابل ردیابی و قابل مشاهده برای مصرف‌کننده، MADE IN GREEN ایمنی، پایداری و مسئولیت اجتماعی را به صورت یکپارچه انتقال می‌دهد.

ده سال شفافیت، مسئولیت‌پذیری و قابلیت ردیابی

برچسب OEKO-TEX® MADE IN GREEN که در سال ۲۰۱۵ معرفی شد، نشان‌دهنده‌ی ایمنی آزموده‌شده محصولات، فرآیندهای تولید پایدارتر و شرایط کاری بهتر در سراسر زنجیره تأمین جهانی است.

ژان-پیر هاگ، مدیر اجرایی مؤسسه Testex از نهادهای OEKO-TEX® می‌گوید:

"برندها و خرده‌فروشان باید هم‌گام با انتظارات روزافزون مصرف‌کنندگان و الزامات قانونی در حال تغییر حرکت کنند؛ الزاماتی که کل تاریخچه تولید یک محصول را مورد بررسی قرار می‌دهند.

MADE IN GREEN راه‌حلی ارزشمند برای انتقال اعتماد و اطمینان در نقطه فروش ارائه می‌دهد."

در حالی که این برچسب دهمین سالگرد خود را جشن می‌گیرد، OEKO-TEX® بر تأثیر مستمر آن در

رعایت این اصول از طریق بازرسی‌های منظم و مصاحبه با کارکنان در بخش‌های مختلف بررسی می‌شود. تنها در سال ۲۰۲۴، MADE IN GREEN به بهبود شرایط کاری برای نزدیک به دو میلیون کارگر صنعت نساجی کمک کرده است.

تمرکز بر ایمنی شیمیایی

ایمنی شیمیایی از دیگر اولویت‌های کلیدی OEKO-TEX® است. ماژول "سلامت و ایمنی" در گواهی STeP، مواردی چون مدیریت مواد شیمیایی، آموزش ایمنی و نگهداری مناسب را بررسی می‌کند. برای جلوگیری از آلودگی منابع آبی، گزارش سالانه آنالیز فاضلاب نیز الزامی است.

افزایش استقبال صنعت و خرده‌فروشان

استفاده از برچسب MADE IN GREEN رو به افزایش است. در سال مالی گذشته، تعداد برچسب‌های صادرشده ۵۲٪ رشد داشته است.

از سال ۲۰۱۵ تاکنون، بیش از ۴۳,۰۰۰ برچسب به بیش از ۹,۲۰۰ تولیدکننده در ۸۸ کشور اعطا شده است.

تنها در سال ۲۰۲۴، ۱۶,۹۲۷ برچسب در ۳۹ کشور صادر شد؛ آلمان و قطب‌های تولیدی آسیایی مانند بنگلادش، پاکستان، هند و چین در صدر هستند.

همچنین، میزان تقاضا در ایالات متحده و بریتانیا نیز در حال رشد است. محصولات برچسب‌دار شامل منسوجات خانگی (مانند ملافه و حوله)، پوشاک (تی‌شرت، سویشرت، لباس کار، شلوار) و محصولات تخصصی مانند زیرانداز یوگا و مت‌های بازی کودک هستند.



ایمنی محصول به عنوان پایه اصلی

محصولاتی که دارای برچسب OEKO-TEX® MADE IN GREEN هستند، نشان‌دهنده ایمنی تأیید شده، تولید سازگار با محیط‌زیست و شرایط کاری منصفانه در زنجیره تأمین‌اند.

برای دریافت این برچسب، داشتن گواهی‌نامه از استانداردهای OEKO-TEX® STANDARD ۱۰۰، ORGANIC COTON یا LEATHER STANDARD الزامی است.

استفاده از مواد شیمیایی دارای گواهی OEKO-TEX® ECO PASSPORT نیز به افزایش ایمنی محصولات کمک کرده و هزینه‌های تست و گواهی را برای تولیدکنندگان کاهش می‌دهد. این فرآیند توسط پایگاه داده‌ای با بیش از ۳۵,۰۰۰ شرکت گواهی‌شده پشتیبانی می‌شود.

مسئولیت اجتماعی، رکن کلیدی

مسئولیت اجتماعی و زیست‌محیطی در فرآیندهای تولید، از ارکان اصلی MADE IN GREEN است. بنابراین، گواهی OEKO-TEX® STeP برای تأسیسات تولید نهایی و فرآیندهای شیمیایی مرطوب الزامی است.

ماژول "مسئولیت اجتماعی" در این استاندارد بر پایه اصول سازمان بین‌المللی کار (ILO) بنا شده است.

این اصول شامل آزادی تشکلیابی، ایمنی شغلی و ممنوعیت کار کودک، کار اجباری و تبعیض هستند.

شفافیت برای مصرف‌کننده نهایی

مصرف‌کنندگان نهایی به قابلیت ردیابی محصولات MADE IN GREEN اهمیت زیادی می‌دهند. هر محصول دارای این برچسب، یک شناسه منحصر به فرد و کد QR دارد که اطلاعاتی دقیق در مورد تأسیسات تولید، مرحله تولید در زنجیره تأمین و کشور محل تولید را نمایش می‌دهد. تنها در سال ۲۰۲۴، بیش از ۳۰۰,۰۰۰ بار این برچسب‌ها توسط مصرف‌کنندگان اسکن شده‌اند.



در فرانسه، شرکت‌ها با ارائه محصولات دارای این برچسب، مشمول پاداش Refashion برای تولید اکومدولاسیون می‌شوند.

مارتین سیسلیک، رئیس بازاریابی جهانی گروه Hohenstein می‌گوید: "وقتی گرین پیس در سال ۲۰۱۸ ما را در راهنمای برچسب‌های خود معرفی کرد، افتخار بزرگی بود. **MADE IN GREEN** یکی از سه برچسب برتر در این ارزیابی بود.

دریافت این تأییدیه از سوی نهادهای مستقل نشان می‌دهد که این برچسب واقعاً اثرگذار است. حتی چند سال بعد، گرین پیس برای برخی محصولات خود از برچسب ما استفاده کرد."

کنسولو کاربونل، رئیس بخش OEKO-TEX® در Aitex، می‌گوید: "قابلیت ردیابی یکی از ارکان اصلی برای جلوگیری از تقلب در برچسب‌گذاری است و با **MADE IN GREEN**، می‌توانیم از صحت اطلاعات اطمینان حاصل کنیم."

تأییدیه از نهادهای مستقل

برچسب MADE IN GREEN به واسطه اعتبار بالای خود، مورد تأیید چندین سازمان مستقل قرار گرفته است. این برچسب در پلتفرم Standards Map سازمان تجارت جهانی (ITC) و پلتفرم Siegelklarheit و همچنین در برنامه Climate Pledge Friendly آمازون گنجانده شده است.

سازمان حفاظت محیط زیست آمریکا (EPA) نیز آن را در رده استانداردهای سخت‌گیرانه در حوزه پوشاک و منسوجات به رسمیت شناخته است.



**OEKO
TEX®**

استانداردهای بین المللی نساجی

OEKO-TEX® STANDARDS

**OEKO
TEX®**

**ORGANIC
COTTON**

**OEKO
TEX®**

**MADE IN
GREEN**

**OEKO
TEX®**

**STANDARD
100**

برای دریافت اطلاعات بیشتر و کسب گواهینامه اوکوتکس OEKO-TEX با نماینده رسمی این سازمان در ایران جناب آقای دکتر احسان اکرامی در تماس باشید.



۰۲۱-۴۷۶۲۳۲۳۳



ehsan.ekrami@oeti.biz



oeko-tex.com



ایندیتکس به تداوم خرید از ترکیه متعهد ماند / خبری از افزایش واردات از مصر نیست

این گروه با ۲۱۱ فروشگاه فعال و بیش از ۶,۲۰۰ نیروی کار، حضور چشمگیری در بازار ترکیه دارد.

با وجود تعهد مجدد ایندیتکس به حفظ سطح خرید از ترکیه، این شرکت فشارهای بیشتری در زمینه الزامات زیست‌محیطی، اجتماعی و پایداری بر تأمین‌کنندگان ترک اعمال کرده که حتی از دیگر کشورهای تأمین‌کننده نیز شدیدتر گزارش شده است. این موضوع نیز در جلسه مطرح و بررسی شد.

برندهای فعال ایندیتکس در ترکیه شامل Zara، Pull&Bear، Bershka، Stradivarius، Oysho، Massimo Dutti، Zara Home و برندهای تازه‌وارد Lefties هستند که از سال گذشته تاکنون به ۷ فروشگاه در ترکیه رسیده است.

با توجه به نقش کلیدی ترکیه در زنجیره تأمین جهانی پوشاک، تعهد مجدد ایندیتکس به همکاری با تأمین‌کنندگان ترک، پیام مثبتی برای ثبات و رشد صنعت نساجی این کشور در فضای پرنوسان تجاری جهانی تلقی می‌شود.

به گزارش مجله نساجی کهن گروه ایندیتکس (زارا)، یکی از بزرگ‌ترین برندهای جهانی خرده‌فروشی پوشاک، در نشست در دفتر مرکزی خود در اسپانیا اعلام کرد که قصد کاهش خرید از ترکیه را ندارد و همچنین برنامه‌ای برای افزایش واردات از رقبای منطقه‌ای نظیر مصر در دستور کار ندارد.

در این نشست که با حضور مدیرعامل ایندیتکس، اسکار گارسیا ماسیراس و تیم ارشد مدیریتی این گروه برگزار شد، نمایندگان از ارکان اصلی صنعت نساجی و پوشاک ترکیه از جمله اتحادیه صادرکنندگان ترکیه (TİM)، اتحادیه صادرکنندگان پوشاک استانبول (İHKİB)، اتحادیه صادرکنندگان منسوجات و مواد اولیه استانبول (İTHİB) و چند اتحادیه منطقه‌ای دیگر حضور داشتند.

در جریان این گفتگوها، طرف ترکیه‌ای بر اهمیت حفظ همکاری‌های پایدار در شرایط چالشی فعلی، به‌ویژه در حوزه انرژی، استانداردهای نظارتی، و رویه‌های خرید تأکید کردند.

همچنین از ایندیتکس برای بازدید رسمی از ترکیه دعوت به عمل آمد. بر اساس توافق انجام‌شده، دور دوم این جلسات در ترکیه برگزار خواهد شد.

در حال حاضر، میزان خرید ایندیتکس از ترکیه حدود ۲.۵ میلیارد یورو است که بیش از ۲۰ درصد از حجم تأمین جهانی این گروه را شامل می‌شود. این در حالی است که طبق گزارش‌های مالی، فروش ایندیتکس در بازار ترکیه به حدود ۴ میلیارد یورو رسیده است.

حرکت صنعت نساجی قم به سوی فناوری‌های نوین و توسعه

صادرات به چین



بلکه نیاز قابل توجهی به نخ و الیاف با کیفیت دارد.

اتفاق مشترک ایران و چین آمادگی دارد با همکاری اتاق بازرگانی قم، زمینه‌سازی لازم برای ارتباط مؤثر میان تولیدکنندگان ایرانی و خریداران چینی را فراهم کرده و مسیر جذب سرمایه و انتقال فناوری را هموار سازد.

در ادامه، مدیرعامل کارخانه تارارپس آریا ضمن استقبال از طرح توسعه صادرات به شرق آسیا و چین گفت: با تلاش مهندسان و متخصصان این مجموعه، توانسته‌ایم انواع نخ و پارچه با الیاف طبیعی و مصنوعی را مطابق با استانداردهای بین‌المللی تولید کنیم.

وی افزود: علی‌رغم چالش‌هایی نظیر هزینه بالای واردات ماشین‌آلات، کمبود نقدینگی و مشکلات زیرساختی در حوزه انرژی، همچنان برنامه توسعه فعالیت‌ها و افزایش صادرات در دستور کار ما قرار دارد.

او در پایان ابراز امیدواری کرد: با حمایت مداوم اتاق بازرگانی، تسهیل فرآیند صدور مجوزها، رفع موانع صادراتی و فراهم‌سازی بسترهای همکاری با شرکای چینی، بتوانیم گام‌های مؤثری در مسیر رشد و شکوفایی صنعت نساجی قم برداریم.

در جریان بازدید رئیس اتاق بازرگانی و صنایع ایران و چین از یک واحد تولیدی نساجی در شهرک صنعتی شکوهیه قم، بر لزوم حرکت صنعت نساجی استان به سمت فناوری‌های پیشرفته و تقویت صادرات به بازار چین تأکید شد.

هیئتی بلندپایه از اتاق بازرگانی ایران و چین به سرپرستی مجیدرضا حریری رئیس این اتاق، به همراه نایب‌رئیس و جمعی از اعضای هیئت نمایندگان اتاق قم، از یکی از واحدهای فعال در حوزه تولید نخ، پارچه و رنگرزی بازدید کردند و با جدیدترین دستاوردهای این واحد صنعتی آشنا شدند.

مجیدرضا حریری در این بازدید با اشاره به سهم ۴۰ درصدی صنعت نساجی ایران در تأمین نیاز بازار داخلی، اظهار کرد: با وجود قدمت و ظرفیت بالای صنعت نساجی، مسیر رسیدن به خودکفایی همچنان نیازمند برنامه‌ریزی دقیق و نوسازی فناوری‌هاست.

وی افزود: اتکای مداوم به ماشین‌آلات قدیمی و روش‌های تولید غیررقابتی، امکان دستیابی به بازارهای بین‌المللی به‌ویژه چین را محدود کرده است.

ورود مؤثر به بازارهای جهانی نیازمند به‌روزرسانی فناوری‌ها، بومی‌سازی دانش فنی و تربیت نیروی انسانی متخصص است.

حریری ادامه داد: بازار چین نه تنها مقصد بزرگی برای محصولات نهایی نساجی محسوب می‌شود،



افزایش ظرفیت صادرات فرش ماشینی، موکت و کفپوش

سید شجاع‌الدین امامی رئوف، دبیر انجمن صنایع نساجی ایران:

بین‌المللی، اما در سال‌های اخیر، مشکلات ناشی از الزام بازگشت ارز حاصل از صادرات باعث شده بسیاری از واحدهای تولیدی با چالش مواجه شوند، که این موضوع تأثیر مستقیمی بر کاهش صادرات داشته است.

امید است با نگاه متفاوت دولت به صنعت فرش ماشینی، موکت و کفپوش، زمینه‌ای فراهم شود تا صادرات این محصولات افزایش یافته و این صنعت بتواند بازارهای جدیدی را به دست آورد.

با بررسی آمارها مشخص می‌شود که به دلیل تحریم‌ها، جهت‌گیری بازارهای صادراتی ما از آمریکا و اروپا به سمت کشورهای همسایه تغییر یافته است.

در حال حاضر بخش قابل توجهی از صادرات ما به کشورهای نظیر عراق، پاکستان و کشورهای آسیای میانه انجام می‌شود.

با وجود این، صنعت فرش ماشینی ایران ظرفیت جهش بزرگی در حوزه صادرات را دارد، که با سیاست‌گذاری صحیح و حمایت‌های لازم می‌تواند به یکی از پایه‌های ارزآوری کشور تبدیل شود.

در گذشته حمایت‌های زیادی از سمت دولت از فرش ماشینی کشور می‌شد که موجب رونق صادرات این محصول شده بود. در حال حاضر از حمایت برداشته شده است.

در حال حاضر حدود ۳۰۰ میلیون دلار از ارزش حاصل از صادرات کشور مربوط به فرش ماشینی، موکت و کفپوش است.

این رقم می‌تواند به راحتی تا یک میلیارد دلار افزایش یابد، به شرط آنکه دولت حمایت مؤثری از این صنعت داشته باشد.

در گذشته، مشوق‌هایی برای صادرات وجود داشت؛ از جمله حمایت از حضور شرکت‌ها در نمایشگاه‌های

افت ظرفیت تولید در صنعت نساجی و ماشین‌آلات ترکیه؛ تولیدکنندگان با ۷۰٪ ظرفیت فعال هستند



در حالی که صنعت ماشین‌سازی ترکیه طی دو دهه گذشته رشد چشم‌گیری را تجربه کرده و در سال ۲۰۲۳ به صادرات نزدیک به ۳۰ میلیارد دلاری دست یافت، اهداف از پیش تعیین‌شده برای سال ۲۰۲۵ در معرض تهدید قرار گرفته‌اند.

هدف‌گذاری این صنعت برای سال ۲۰۲۵، دستیابی به ۴۰ میلیارد دلار صادرات بود، اما در سه‌ماهه نخست سال جاری، صادرات ماشین‌آلات ترکیه از نظر وزنی ۷.۷٪ و از نظر ارزش دلاری ۴.۱٪ کاهش یافته و در مجموع به ۶.۶ میلیارد دلار رسیده است.

این ارقام، نشانه‌ای از چالش‌های جدی در مسیر رشد تولید و صادرات صنایع ماشین‌آلات و نساجی ترکیه است، به‌ویژه در شرایطی که برخی شرکت‌ها به دلیل افزایش هزینه‌ها، کاهش تقاضا و مشکلات لجستیکی، تمایلی به توسعه سرمایه‌گذاری‌های خود ندارند.

بر اساس آخرین داده‌های رسمی منتشرشده، صنعت نساجی و ماشین‌آلات ترکیه در ماه آوریل با تنها ۷۰ درصد ظرفیت اسمی خود مشغول به فعالیت بوده است.

این در حالی است که برخی تولیدکنندگان این بخش، از کاهش شدید ظرفیت عملیاتی خود خبر می‌دهند و برخی واحدها تنها با ۳۰ تا ۴۰ درصد توان واقعی در حال تولید هستند.

یکی از تولیدکنندگان ماشین‌آلات صنعتی در استان قونیه که پیش‌تر در دوره همه‌گیری کرونا از ادامه سرمایه‌گذاری‌های خود خبر داده بود، اکنون می‌گوید:

«در سال ۲۰۲۴ هیچ سرمایه‌گذاری جدیدی نکردیم و برای امسال نیز برنامه‌ای در نظر نگرفته‌ایم.»

بر اساس داده‌های اعلام‌شده، بخش چرم با ظرفیت ۶۰.۳٪ پایین‌ترین بهره‌برداری را در میان صنایع مختلف دارد و متوسط استفاده از ظرفیت در کل صنعت تولیدی ترکیه نیز با کاهش اندک به ۷۴.۶٪ رسیده است.

صادرات ماشین‌آلات در مسیر نزولی

به روزرسانی‌های OEKO-TEX® ۲۰۲۵

TEX® ORGANIC COTTON امکان‌پذیر خواهد بود.

. توجه: این تغییر فقط برای مواد پنبه‌ای اعمال می‌شود و شامل سایر مواد ارگانیک مانند کنف، کتان یا پشم نمی‌شود.

این اقدام به منظور افزایش نظارت بر گواهی‌دهی پنبه ارگانیک که حوزه‌ای مستعد تخلف است، اجرا می‌شود. هدف، اطمینان از گواهی‌دهی واقعی و معتبر پنبه ارگانیک است.

شفافیت در کنترل برچسب OEKO-TEX®

برای افزایش شفافیت، از این پس در فرآیند بررسی برچسب‌ها، نام و نشانی دارنده گواهی نیز نمایش داده خواهد شد.

این اقدام در سال اول به صورت اختیاری اجرا خواهد شد اما از آوریل ۲۰۲۶ به صورت اجباری اعمال می‌شود.

پیوست ۴: ترکیبات آلی فرار (VOCها)

از این پس، در فرآیند گواهی‌دهی براساس پیوست ۴، کلیه ترکیبات آلی فرار نیز مورد آزمون قرار می‌گیرند.

این تغییر به منظور تضمین بیشتر ایمنی برای مصرف‌کننده نهایی و انطباق با مقررات اجرایی شده است. دوره گذار یک‌ساله از ۱ ژانویه ۲۰۲۵ به پایان رسیده است.

ذرات میکروپلاستیکی حاصل از اکلیل میکروپلاستیک‌های ناشی از اکلیل‌ها (glitter) تحت نظارت ویژه قرار گرفته‌اند.



همانند سال‌های گذشته، در ابتدای سال جاری نیز معیارهای آزمون، مقادیر حدی و الزامات کلیه خدمات صدور گواهی و برچسب OEKO-TEX® توسط اتحادیه OEKO-TEX® به روزرسانی شده است.

تغییرات مربوط به مقادیر حدی در سندی جداگانه ارائه شده‌اند.

در ادامه، به روزرسانی‌های استانداردهای OEKO-TEX® شامل STANDARD ۱۰۰، STeP و MADE IN GREEN که از تاریخ ۱ آوریل ۲۰۲۵ به اجرا گذاشته خواهند شد، آمده است:

OEKO-TEX® STANDARD ۱۰۰: به روزرسانی‌های ۲۰۲۵ حذف عبارات «ارگانیک» و «GMO غیرقابل شناسایی» با توجه به ارزیابی دقیق و در راستای تعهد OEKO-TEX® به شفافیت و کیفیت، از تاریخ ۱ آوریل ۲۰۲۵، گواهی STANDARD ۱۰۰ برای محصولات تولیدشده از پنبه دیگر شامل عبارات‌های «ارگانیک» یا «GMO غیرقابل شناسایی» نخواهد بود.

این تصمیم به منظور حفظ بالاترین استانداردهای ایمنی و انطباق اتخاذ شده است.

از این پس، گواهی‌دهی پنبه ارگانیک تنها از طریق گواهی OEKO-

بطری‌های PET پیش از مصرف

از این پس، بطری‌های PET پیش از مصرف به‌عنوان منبع مواد بازیافتی برای گواهی STANDARD ۱۰۰ مورد قبول نخواهند بود.

. برای اطلاعات بیشتر در مورد معیارهای جدید آزمون OEKO-TEX® با ما در تماس باشید.

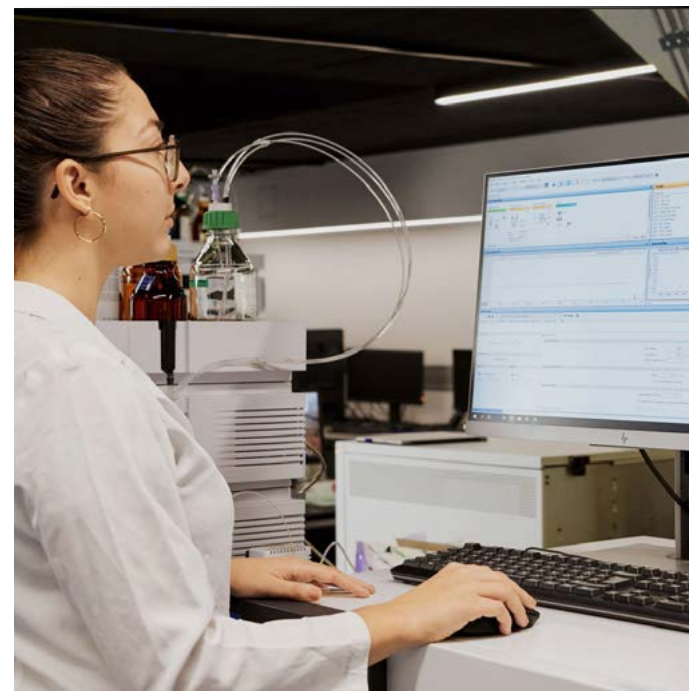
OEKO-TEX® STeP

به‌روزرسانی‌های ۲۰۲۵ همکاری گسترده‌تر با ZDHC برای افزایش پایداری در صنعت نساجی و چرم

در سال ۲۰۲۴، گواهی OEKO-TEX® STeP رسماً در برنامه «ZDHC Supplier to Zero» مورد شناسایی قرار گرفت.

ما مفتخریم که امکان شرکت بدون مشکل دارندگان گواهی STeP در این برنامه را فراهم کرده‌ایم.

دارندگان گواهی STeP می‌توانند از آن برای شرکت در برنامه ZDHC بهره ببرند و با صرفه‌جویی در هزینه و زمان، فرآیند انطباق را ساده‌تر کنند.



این شرکت‌ها می‌توانند گواهی خود را مستقیماً در پلتفرم تأمین‌کنندگان ZDHC بارگذاری کرده و فرآیند شناسایی را آغاز نمایند.

تخفیف‌ها برای دارندگان گواهی STeP در برنامه ZDHC:

سطح ۱: رایگان

سطح ۲: با ۶۰٪ تخفیف

برای جزئیات بیشتر، به سند «OEKO-TEX® STeP و برنامه ZDHC Supplier to Zero» مراجعه فرمایید یا با ما تماس بگیرید.

OEKO-TEX® STeP Standard ۰۱/۲۰۲۵ به‌روزرسانی‌های الزامات پایداری

در پاسخ به افزایش الزامات پایداری، استاندارد STeP به‌روزرسانی شده است. موارد اصلی به شرح زیر است:

مدیریت مواد شیمیایی

۴/۲/۱۰: حمل و ذخیره‌سازی ایمن مواد شیمیایی، گازها، رنگ‌ها، روغن‌ها و ... به همراه آموزش مناسب برای کارکنان و تهیه منابع آموزشی الزامی است.

۴/۱/۳: برای تمامی مواد شیمیایی در مجموعه، باید برگه‌های اطلاعات ایمنی (SDS) تهیه و در دسترس پرسنل قرار داشته باشد.

مدیریت زیست‌محیطی

۴/۳/۷/۲: کلیه عدم انطباق‌ها و اقدامات اصلاحی باید مستندسازی شوند.

۴/۳/۸/۱: مسئول مشخصی باید برای تمام امور مربوط به سیستم مدیریت زیست‌محیطی منصوب گردد. ایمنی و بهداشت شغلی

۴/۶/۵: کلیه فعالیت‌های آموزشی در زمینه سلامت و ایمنی باید مستندسازی شوند.

مدیریت کیفیت

اثر لغو گواهی بر برچسب MADE IN GREEN

در صورتی که گواهی OEKO-TEX® در زنجیره تأمین محصول برچسب خورده لغو شود، برچسب MADE IN GREEN نیز فاقد اعتبار خواهد شد. چراکه معیارهای حداقلی دیگر رعایت نمی‌گردند.

برای اطلاعات بیشتر درباره تمدید گواهی و الزامات جدید، با نمایندگی اکوتکس درایران تماس باشید.

انطباق کامل با تمامی استانداردهای مرتبط

برچسب MADE IN GREEN فقط زمانی صادر می‌شود که کلیه الزامات استانداردهای زیر رعایت شود:

100 STANDARD .
ORGANIC COTTON .
LEATHER STANDARD .
STeP .

برای مشاهده جزئیات، به به‌روزرسانی‌های سال ۲۰۲۵ هر یک از این استانداردها مراجعه فرمایید.

۴/۵/۹/۳ (سلولز محلول): منشأ سلولز یا چوب استفاده‌شده باید قابل ردیابی باشد.

۴/۵/۹/۳ (چرم):

• پایه‌ای: قابل ردیابی تا کشور یا منطقه از طریق سیستم داده یا علامت‌گذاری

• پیشرفته: ردیابی تا یک کشتارگاه خاص

• بهترین حالت: ردیابی تا مزرعه با نشانه‌گذاری فیزیکی مثل

حکاکی لیزری

مسئولیت اجتماعی

۴/۴/۳: خط‌مشی اجتماعی یا منشور رفتاری باید به‌صورت مکتوب توسط مدیر ارشد امضا شده باشد.

OEKO-TEX® MADE IN GREEN: به‌روزرسانی‌های

۲۰۲۵ نسخه جدید استاندارد

استاندارد جدید MADE IN GREEN ۰۱/۲۰۲۵ برای اولین بار فقط به زبان انگلیسی ارائه شده است. از سه‌ماهه اول سال ۲۰۲۵ نسخه فرانسوی آن نیز عرضه خواهد شد.

شرایط برچسب‌گذاری با عنوان «ارگانیک»

از ۱ آوریل ۲۰۲۵، تنها در صورتی می‌توان از عبارت «ارگانیک» در برچسب MADE IN GREEN استفاده کرد که برای محصول مورد نظر گواهی OEKO-TEX® ORGANIC COTTON ارائه شود یا گواهی 100 STANDARD با ذکر محدوده «ارگانیک» از یک منبع دارای ORGANIC COTTON صادر شده باشد.

گواهی‌های معتبر Organic Cotton-100 STANDARD (GMO not detectable) فقط تا ۳۱ مارس ۲۰۲۶ برای برچسب MADE IN GREEN قابل استفاده هستند.

پس از آن، تنها محصولات دارای گواهی ORGANIC COTTON واجد شرایط استفاده از عنوان «ارگانیک» خواهند بود.





استاندارد های تخصصی و صادراتی فرش ماشینی

- ✓ ارزیابی انطباق مواد اولیه و محصول با مقررات مواد شیمیایی اتحادیه اروپا
- ✓ ممیزی و ارایه گواهینامه های استاندارد OEKO-TEX
- ✓ آزمون و گواهی ویژگی ضد میکروب، ضد باکتری و قارچ و
- ✓ برجسب گذاری CE (شماره 0534) و اجرای آزمون های مرتبط
- ✓ کلاس بندی درجه لوکس بودن فرش و کفیوش

- ✓ مقاومت در برابر شوینده های متداول کالر دار شامپو ها و ...
- ✓ ارزیابی مقاومت فرش در برابر اشعه فرابنفش
- ✓ ویژگی های ثابت رنگی (سایش، مرطوب، نور)
- ✓ ویژگی های جذب صوت (اکوستیک) فرش و کفیوش ها
- ✓ قابلیت استفاده از فرش بر روی پله ها
- ✓ آزمون مواد خطرناک و ممنوعه مانند رنگزاهای آزو در محصول

- ✓ ویژگی آتش گیری فرش ماشینی و کلاس بندی مرتبط
- ✓ آزمون گازهای منتشره و دود زایی فرش ماشینی
- ✓ ارزیابی ویژگی پاخوردگی و کلاس بندی مصرف فرش ماشینی
- ✓ ویژگی آنتی استاتیک فرش ماشینی
- ✓ آزمون انتقال حرارت از کف در فرش های ماشینی
- ✓ رفتار فرش ماشینی در برابر صندلی چرخدار

برای دریافت اطلاعات بیشتر و کسب گواهینامه استانداردهای تخصصی و صادراتی فرش ماشینی با نماینده رسمی این سازمان در ایران جناب آقای دکتر احسان اکرامی در تماس باشید.



۰۰۹۸-۹۱۲۰۲۴۸۰۶۷



ehsan.ekrami@oeti.biz



www.oeti.biz

رکورد تاریخی در صنعت نساجی ترکیه؛ کاهش مازاد تجاری پوشاک

مازاد تجاری نساجی از ۵۲۰ میلیون دلار در سال ۲۰۲۳، با رشد ۱۱۲ درصدی به رقم بی‌سابقه ۱۰۱۴ میلیارد دلار رسید.

واردات نخ و پارچه از برخی کشورها کاهش یافته است. واردات از چین، ایتالیا و هند به ترتیب با کاهش‌های ۱۲.۳، ۱۴.۴ و ۳۸ درصدی مواجه شد. با این حال، واردات از برزیل با رشد قابل توجه ۵۷.۲ درصدی به ۴۷۵ میلیون دلار رسید.

از سوی دیگر، افزایش هزینه‌های تولید در ترکیه باعث شده واردات پوشاک از کشورهای رقیب افزایش چشمگیری داشته باشد.

واردات از چین ۲۸.۶ درصد رشد کرده و به ۷۴۸ میلیون دلار رسیده، در حالی که واردات از بنگلادش با ۴۹ درصد رشد به ۶۹۸ میلیون دلار رسیده است. همچنین واردات از کامبوج ۵۴.۵ درصد و از مصر ۲۱.۷ درصد افزایش یافته است.

کارشناسان تأکید دارند که این روند نگران‌کننده می‌تواند قدرت رقابت‌پذیری جهانی ترکیه در صنعت پوشاک را تضعیف کند، مگر آنکه سیاست‌هایی برای کاهش هزینه‌های تولید و حمایت از تولید داخلی اتخاذ شود.

در مجموع، افت مازاد تجاری در بخش پوشاک نشانه‌ای از چالش‌های روبه‌رشد در این صنعت محسوب می‌شود، در حالی که رکورد جدید در مازاد تجاری نساجی، ظرفیت بالای این بخش را برای جایگزینی تولیدات از دست رفته در پوشاک به‌خوبی نشان می‌دهد.

ترکیه در سال ۲۰۲۴ شاهد تحولات مهمی در تراز تجاری بخش‌های نساجی و پوشاک بوده است. در حالی که مازاد تجاری صنعت پوشاک به پایین‌ترین سطح خود طی شش سال اخیر رسیده، بخش نساجی و مواد اولیه آن موفق به ثبت یک رکورد تاریخی در مازاد تجاری شده است.



بر اساس گزارش اتحادیه صادرکنندگان پوشاک و نساجی استانبول (İHKİB) و داده‌های منتشرشده توسط مجمع صادرکنندگان ترکیه (TİM)، صادرات پوشاک و پوشاک آماده ترکیه در سال ۲۰۲۴ به رقم ۱۹.۷ میلیارد دلار رسیده، در حالی که واردات این بخش با رشد چشمگیر ۲۳.۱ درصدی به ۳.۹۶ میلیارد دلار افزایش یافته و رکوردی بی‌سابقه را ثبت کرده است.

نتیجه این روند، کاهش مازاد تجاری صنعت پوشاک به ۱۵.۷ میلیارد دلار است که پایین‌ترین سطح از سال ۲۰۱۸ تاکنون به شمار می‌رود.

در مقابل، صنعت نساجی ترکیه در سال ۲۰۲۴ موفق شد مازاد تجاری خود را بیش از دو برابر کند. در این سال، صادرات بخش نساجی به ۹.۰۴ میلیارد دلار و واردات به ۷.۹ میلیارد دلار رسید.

دموتکس چین میزبان شرکت های ایرانی بیشتری خواهد بود



نارینه آذلبار مدیر عامل شرکت فوژان راهبران نامی و نماینده رسمی شرکت نمایشگاه های هانوفر در ایران با اشاره به اینکه بازار چین در بخش فرش ماشینی در حال تغییر کردن است به مجله کهن گفت:

بازار چین بازار بسیار گسترده ای است و نمایشگاه دموتکس چین در شهر شانگهای یک فرصت ایده آل برای ورود به این بازار گسترده است.

بازار چین بسیار رقابتی است ولی در سال های اخیر میل خریداران و تجار چینی و شرق آسیا به خرید فرش های با کیفیت بالاتر و طبعاً گران تر افزایش یافته است.

برگزاری همزمانی این نمایشگاه با دونمایشگاه ساختمان چین و نمایشگاه دیوارپوش ها و پرده های صنعتی یک موقعیت بی نظیر برای ملاقات خریداران بالقوه و بزرگ را ایجاد کرده است.

اعتقاد دارم به همه این دلایل در سال ۲۰۲۶ تعداد شرکت های ایرانی حاضر در این نمایشگاه روبه افزایش خواهد بود.

صادرات ۱۵ میلیون دلاری فرش دستباف افغانستان

فرش های دستباف افغانستان که به خاطر کیفیت بالا و ظرافت در بافت شهرت جهانی دارند، در سال گذشته بیش از ۱۵ میلیون دلار صادرات برای این کشور به همراه داشته اند.

به گزارش شینهوا، عبدالسلام جواد، سخنگوی وزارت صنعت و تجارت افغانستان، اعلام کرد که صادرات فرش های دستباف در سال گذشته میلادی از مرز ۱۵ میلیون دلار عبور کرده است.

این فرش ها یکی از مهم ترین کالاهای صادراتی افغانستان به شمار می روند و نقش مهمی در اقتصاد کشور دارند.



خلاقیت در بازیافت فرش‌های کهنه توسط یک شرکت فرانسوی



در حرکتی نوآورانه و دوستدار محیط زیست، یک شرکت خلاق فرانسوی توانسته است با بازیافت فرش‌های کهنه، ساعت‌های دکوراتیو بسیار زیبایی تولید کند که با استقبال گسترده‌ای از سوی علاقه‌مندان به دکوراسیون داخلی مواجه شده‌اند.

با توجه به اینکه طبق آمار جهانی، تنها حدود ۲ درصد از کفپوش‌های نساجی مورد بازیافت قرار می‌گیرند و باقی به محل‌های دفن زباله منتقل می‌شوند، این ابتکار می‌تواند گامی مؤثر در کاهش پسماندهای نساجی و حرکت به سمت اقتصاد چرخشی باشد.

این شرکت با انتخاب فرش‌های قدیمی و استفاده از بخش‌هایی از آن‌ها، با طراحی‌های خاص و ترکیب هنری، محصولاتی منحصر به فرد خلق کرده که هم از نظر بصری جذاب‌اند و هم حامل پیام پایداری و حفاظت از محیط زیست هستند.





HINZA CHEMICAL

شرکت تولیدی و صنعتی **هینزا شیمی**

 hinzachemical

 hinza-chemical

◀ ضدکف مخصوص سیستم های پلی مریزاسیون امولسیونی

◀ ضدکف مقاوم به محیط های قلیایی و اسیدی

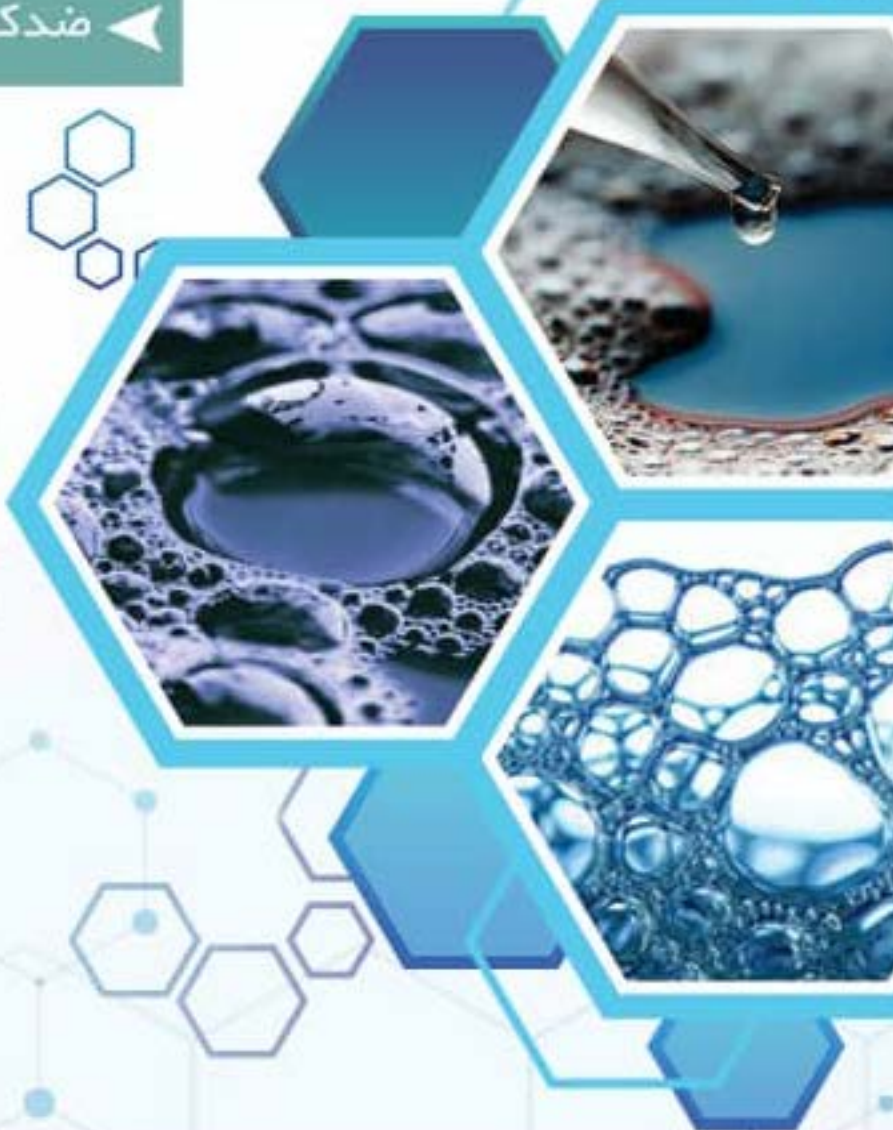
◀ ضدکف مخصوص سیستم های حلالی و رنگ

◀ ضدکف مقاوم به تنش های برشی

◀ ضدکف مقاوم به درجه حرارت

 www.hinzachemical.com

تولید کننده انواع
ضدکف های سیلیکونی،
الکلی و روغنی جهت
صنایع نساجی و رنگ
سازی



موزه صنعت نساجی مرینوس؛ میراث صنعتی بورسای زنده شد

یکی از بخش‌های شاخص موزه، آزمایشگاه کنترل کیفیت کارخانه است که با ابزارهای اصلی آزمایش استحکام الیاف حفظ شده است.

همچنین، بخشی به میراث تاریخی صنعت ابریشم بورسای اختصاص یافته و فرآیند تولید ابریشم از پيله تا پارچه را معرفی می‌کند.

موزه مرینوس امروز تنها محلی برای نگهداری تاریخ نیست، بلکه به‌عنوان مرکز فرهنگی و آموزشی نیز فعالیت دارد.

برگزاری کارگاه‌های آموزشی، بازدیدهای مدارس و برنامه‌های ویژه برای کودکان و دانشجویان از جمله فعالیت‌های آن است.

موزه در مرکز فرهنگی کنگره آتاتورک بورسای واقع شده و همه‌روزه (به‌جز دوشنبه‌ها) از ساعت ۹:۳۰ تا ۱۷:۳۰ پذیرای بازدیدکنندگان است. ورود برای عموم رایگان بوده و تورهای راهنما نیز به زبان ترکی ارائه می‌شوند.

همچنین امکان بازدید مجازی ۳۶۰ درجه و تماشای مستندهای کوتاه از طریق سایت‌های فرهنگی بورسای در دسترس علاقه‌مندان قرار دارد.



موزه مرینوس در شهر بورسای ترکیه، یکی از برجسته‌ترین مراکز نمایش تاریخی صنعتی کشور و به‌ویژه نقش پیشرو آن در صنعت نساجی است.

این موزه در ساختمان بازسازی‌شده کارخانه پشم مرینوس واقع شده؛ کارخانه‌ای که در سال ۱۹۳۸ با ابتکار مصطفی کمال آتاتورک به‌عنوان بخشی از برنامه صنعتی‌سازی ترکیه تأسیس شد.

کارخانه مرینوس، با استفاده از پشم مرغوب مرینوس وارداتی از استرالیا، به یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان پشم بافته‌شده در کشور تبدیل شد. پس از تعطیلی کارخانه، این مجموعه در سال ۲۰۱۱ با بازسازی کامل، به نخستین موزه تخصصی صنعت نساجی ترکیه تبدیل شد.

این موزه چهار بخش اصلی دارد:

۱. گالری ماشین‌آلات نساجی شامل دستگاه‌های ریسندگی، بافندگی و رنگریزی
۲. اسناد و تجهیزات اداری نظیر ماشین‌تحریر و محاسبه‌گرها
۳. نمایشگاه‌های نمونه‌های پشم و پارچه
۴. آرشیو عکس و خاطرات صوتی کارگران سابق

توسعه زیرساخت‌های تخصصی در صنعت نساجی؛ راهکاری برای رونق تولید و جذب سرمایه

یک محرک اقتصادی، فضای امن‌تری برای سرمایه‌گذاری فراهم کرده و اعتماد عمومی را نسبت به بازدهی این حوزه افزایش دهد.

همچنین، کاهش وابستگی به واردات مواد اولیه‌ای نظیر پنبه از طریق توسعه کشت داخلی، گامی مهم در خودکفایی این صنعت خواهد بود.

وی ادامه داد: کمبود مواد اولیه به‌ویژه پنبه، یکی از مهم‌ترین معضلات پیش‌روی صنعت نساجی است و حمایت دولت از کشت داخلی و ارائه تسهیلات برای واردات مواد اولیه با کیفیت، می‌تواند بخشی از این مشکل را برطرف سازد.

مقابله با قاچاق پوشاک نیز باید با سیاست‌های قاطع و حمایت‌های ویژه از تولید داخلی دنبال شود.

در پایان، وی با تأکید بر نقش برنامه‌ریزی دقیق، شفافیت و همکاری بین دولت و بخش خصوصی در دستیابی به اهداف اقتصادی، گفت: تجربه نشان داده که بدون ایجاد اعتماد و برنامه‌ریزی بلندمدت نمی‌توان به توسعه پایدار دست یافت.

به همین دلیل، ایجاد بسترهای قانونی، اقتصادی و اجرایی برای حمایت از صنایع مادر و جذب سرمایه‌گذاران باید به‌طور جدی در دستور کار قرار گیرد.



با هدف تقویت صنعت نساجی و فراهم‌سازی زمینه‌های جذب سرمایه‌های مردمی، ایجاد شهرک‌های تخصصی به‌عنوان یکی از گام‌های کلیدی برای توسعه زیرساخت‌های تولیدی در دستور کار فعالان اقتصادی استان البرز قرار گرفته است.

در همین راستا، یکی از اعضای ارشد تشکلهای صنعت نساجی در البرز با اشاره به شعار سال ۱۴۰۴ مبنی بر «سرمایه‌گذاری برای تولید»، بر ضرورت اقدامات عملی برای تحقق این شعار در صنایع محوری همچون نساجی و پوشاک تأکید کرد و گفت: ایجاد بسترهای مناسب برای تولید، نیازمند سیاست‌گذاری هوشمندانه، تأمین مواد اولیه و حمایت هدفمند از تولیدکنندگان داخلی است.

وی با بیان اینکه صنعت نساجی ایران از ظرفیت‌های بالقوه قابل توجهی برخوردار است، اظهار داشت: مشکلاتی مانند کمبود مواد اولیه و قاچاق گسترده پوشاک، از موانع اصلی رشد این صنعت به شمار می‌آیند و مقابله با این چالش‌ها مستلزم ورود جدی‌تر دولت و بخش خصوصی است.

این فعال اقتصادی با اشاره به اهمیت هدایت سرمایه‌های مردمی به سمت تولید، افزود: احداث شهرک‌های تخصصی نساجی و پوشاک می‌تواند به‌عنوان

ضوابط جدید ساماندهی واردات و توزیع پوشاک با هدف مقابله با قاچاق کالا



۲. الزامات خرید و فروش

• خریداران موظفاند فقط از تأمین‌کنندگانی که اطلاعات آن‌ها در سامانه جامع تجارت ثبت و تأیید شده است خرید کنند.

• خرید باید در سامانه تأیید شود؛ در غیر این صورت، معامله ثبت‌شده توسط فروشنده فاقد اعتبار است.
فروش کالا به تأمین‌کنندگان فاقد ثبت و تأیید در سامانه، تخلف محسوب می‌شود.

• ثبت محل عرضه و موجودی کالا برای کلیه عرضه‌کنندگان الزامی است و این اطلاعات باید با موجودی واقعی مطابقت داشته باشد.

• ثبت نام در سامانه مؤدیان مالیاتی و استفاده از پایانه فروشگاهی برای واحدهای صنفی ارتباطدار با مصرف‌کننده نهایی الزامی است.

به‌منظور مقابله مؤثر با قاچاق پوشاک، ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز ضوابط جدیدی را تصویب کرده است که تمامی فعالان این حوزه، از واردکنندگان و تولیدکنندگان تا خریداران و فروشندگان، موظف به رعایت آن هستند.

بر اساس این دستورالعمل، ثبت اطلاعات در سامانه جامع تجارت الزامی شده و تمامی فرآیندهای خرید، فروش، حمل و نگهداری کالاهای مشمول باید از طریق این سامانه مدیریت شود.

جزئیات دستورالعمل اجرایی

۱. دامنه شمول ضوابط

ضوابط جدید در ۳۳ ماده و ۱۸ تبصره تصویب شده و شامل کلیه پوشاک، اجزای پوشاک، کیف، کفش و انواع منسوجات است.

۳. الزامات حمل و نقل کالا

دریایی نیز لازم الاجراست.

در صورت تخلف، نمی‌توان به تبصره (۴) ماده (۱۸) قانون مبارزه با قاچاق کالا برای توجیه استناد کرد.

همراه داشتن بیش از ۴۰ کیلوگرم پوشاک توسط مسافر، در صورت وجود شواهد تجاری، به‌عنوان فعالیت تجاری تلقی شده و مشمول این ضوابط می‌شود.

۶. ضوابط مناطق آزاد تجاری - صنعتی و ویژه اقتصادی

سامانه‌های جداگانه‌ای باید توسط دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد برای مدیریت خرید، فروش، حمل و نگهداری کالا در این مناطق ایجاد شوند.

تبادل اطلاعات این سامانه‌ها با سامانه جامع تجارت به‌صورت برخط الزامی است.

تا راه‌اندازی کامل این سامانه‌ها، اعمال ضوابط از طریق سامانه‌های جامع تجارت، انبار و حمل و نقل انجام خواهد شد.

۷. ضوابط تجارت الکترونیکی

خرید و فروش کالاهای مشمول از طریق فضای مجازی نیز تابع همین ضوابط بوده و باید تمامی اطلاعات در سامانه‌ها ثبت و کنترل شود.

۴. الزامات نگهداری

نگهداری‌کنندگان باید اطلاعات مربوط به انبار، موجودی اولیه و ورود و خروج کالا را در سامانه جامع انبارها ثبت نمایند.

این اطلاعات باید در لحظه با موجودی واقعی انبار منطبق باشد.

۵. مقررات عمومی

هرگونه خرید، فروش، حمل یا نگهداری کالای بدون شناسه ممنوع است.

شرکت‌های حمل و نقل موظف‌اند اطلاعات حمل کالا از جمله مبدأ، مقصد و مشخصات ظاهری را در زیرسامانه حمل ثبت و سند حمل دریافت کنند.

تطابق اطلاعات سند حمل با محموله الزامی است.

شرکت‌های پستی، چه دولتی و چه خصوصی، موظف‌اند قبل از حمل، اصالت کالا را استعلام کرده و اطلاعات لازم را به‌صورت برخط به سامانه‌های مرتبط ارسال نمایند.

این الزامات برای حمل و نقل هوایی، ریلی و



با هم می توانیم
با هم انجام خواهیم داد



Star Management Group GmbH



ما راهکارهای جدید
برای برندهای جدید و کسب و کارها در صنعت
ماشین آلات نساجی ارائه می دهیم تا رشد کنند

برای دریافت خدمات با ما تماس بگیرید
info@bouzary.de



Licht Str. 2, 45127 Essen, Germany

+49 (0)20189940451



بهزاد کارآفرین تجارت

همراه با تجار و کارآفرینان در جستجوی راهکارهای مبتکرانه در صنعت نساجی

درباره ما

بهزاد کارآفرین تجارت در تهران
به نمایندگی شرکت آلمانی

Start Management Group GmbH

همراه شما در زمینه‌های متفاوت
فعالیت‌های تجاری صنعت نساجی

خدمات ما

- پشتیبانی حرفه‌ای امور اداری، گمرک، صادرات، قراردادهای تجاری اقسام ماشین‌آلات نساجی و ...
- تهیه و ارسال انواع کالاهای تجاری و نساجی به ایران به طور مستقیم از شرکت‌های اروپایی
- تماس با اتاق‌های بازرگانی آلمان و کشورهای اروپایی
- نمایندگی شرکت‌های بازرگانی و تولیدی در آلمان و اروپا

تماس با ما
۰۹۹۱۲۸۱۳۸۷۰
۰۲۱۹۱۶۹۴۵۲۳

ایمیل

info@bouzary.de

آدرس

خیابان سهروردی شمالی، خیابان کاووسی فر

واردات از چین، دبی و ترکیه



صنعتی، به خوبی می‌تواند نیازهای بازار ایران را تأمین کند.

دبی به عنوان یکی از بزرگ‌ترین مراکز تجاری منطقه، از سرعت بالای حمل و نقل، معافیت‌های مالیاتی و دسترسی آسان به بازارهای جهانی برخوردار است.

برای کالاهای خاص، لوکس یا نیازمند تحویل سریع، دبی یک انتخاب هوشمندانه به شمار می‌رود.

ترکیه نیز به دلیل کیفیت بالای کالاها، به ویژه در حوزه‌هایی مانند نساجی، مواد غذایی و صنایع سبک، جایگاه ویژه‌ای دارد.

نزدیکی جغرافیایی و هزینه حمل و نقل پایین، به همراه روابط تجاری در حال توسعه با ایران، از دیگر مزایای واردات از این کشور است.

در سال‌های اخیر، سه کشور چین، امارات (دبی) و ترکیه به عنوان مهم‌ترین مبادی وارداتی کالا به ایران شناخته شده‌اند. چین در سال ۲۰۲۳ با سهمی حدود ۲۵ درصد از کل واردات، جایگاه نخست را به خود اختصاص داد.

در عین حال، دبی با زیرساخت‌های تجاری پیشرفته و ترکیه با نزدیکی جغرافیایی و کیفیت محصولات، نقش پررنگی در تجارت خارجی ایران ایفا می‌کنند.

هر یک از این کشورها، با مزایا و محدودیت‌های خاص خود، فرصت‌هایی سودآور و چالش‌هایی جدی برای بازرگانان ایرانی ایجاد می‌کنند.

فرصت‌های واردات از چین، دبی و ترکیه

چین با تنوع گسترده محصولات و قیمت‌های رقابتی، مقصدی مناسب برای واردات در حجم بالا است.

این کشور از لوازم الکترونیکی گرفته تا پوشاک و تجهیزات

چالش‌های واردات از این سه کشور

با وجود فرصت‌های فراوان، واردات از چین، دبی و ترکیه بدون چالش نیست:

در چین، پیچیدگی‌های حقوقی قراردادهای و نوسانات کیفی محصولات از جمله دغدغه‌های اصلی هستند.

تأخیر در حمل‌ونقل دریایی نیز می‌تواند برنامه‌ریزی‌ها را مختل کند.

در دبی، محدودیت‌های بانکی ناشی از تحریم‌ها، هزینه‌های بالا و رقابت فشرده در بازار از موانع مهم محسوب می‌شوند.

در ترکیه، تعرفه‌های گمرکی متغیر، نوسانات نرخ ارز و فضای سیاسی ناپایدار، برنامه‌ریزی بلندمدت را برای واردکنندگان دشوار کرده‌اند.

راهکارهای موفقیت در واردات

برای عبور از این چالش‌ها و دستیابی به

سودآوری در تجارت خارجی، بازرگانان باید با رویکردی هوشمندانه عمل کنند:

انتخاب شریک تجاری معتبر:

همکاری با شرکت‌های بازرگانی خوش‌نام و دارای تجربه، از بروز مشکلات کیفی و حقوقی پیشگیری می‌کند.

استفاده از روش‌های پرداخت ایمن: بهره‌گیری از ابزارهایی مانند اعتبار اسنادی (LC) و انتقال‌های بانکی معتبر، امنیت معاملات را تضمین می‌کند.

تنوع‌بخشی به منابع تأمین: تکیه بر یک کشور یا یک تأمین‌کننده خاص ریسک‌پذیر است.

گسترش شبکه تأمین‌کنندگان، ثبات بیشتری ایجاد می‌کند.

به‌عنوان مثال، در واردات از دبی، استفاده از حمل‌ونقل هوایی برای کالاهای حساس و سریع‌التحویل، می‌تواند مزیت رقابتی ایجاد کند.

انتخاب هوشمندانه مقصد وارداتی

هر کشور ویژگی‌های خاص خود را دارد و انتخاب مقصد مناسب به نیازهای کسب‌وکار شما بستگی دارد:

چین: مناسب برای واردات عمده با هزینه کم.

دبی: گزینه‌ای ایده‌آل برای واردات سریع، متنوع و کالاهای خاص.

ترکیه: بهترین انتخاب برای کالاهای باکیفیت و حمل‌ونقل مقرون به صرفه.

منبع: سایت اقتصاد آنلاین





لیبل هوشمند ساتین؛ انقلابی در مدیریت تولید و صادرات فرش ماشینی

مهندس شریف معتقد است: «موفقیت در صنعت امروز، بدون فناوری، برنامه‌ریزی و حضور مداوم در بازارهای جهانی ممکن نیست. ما در ساتین، کیفیت را تنها در محصول نمی‌بینیم، بلکه در کل تجربه مشتری معنا می‌کنیم.»

آینده صنعت فرش ایران، با تکیه بر نوآوری‌هایی از جنس ساتین، روشن‌تر از همیشه خواهد بود.

شرکت ساتین با مدیریت مهندس ایمان شریف، بار دیگر با رونمایی از لیبل هوشمند، گام بلندی در مسیر دیجیتال‌سازی صنعت فرش ماشینی برداشت.

این فناوری نوین، امکان رهگیری لحظه‌ای محصول از مرحله تولید تا تحویل نهایی را فراهم می‌کند.

از مدیریت دقیق موجودی در انبارها گرفته تا تسهیل فرآیندهای صادرات، لیبل هوشمند عملکردی دقیق، سریع و قابل اعتماد به شرکت‌ها ارائه می‌دهد.

یکی از ویژگی‌های کلیدی این فناوری، امکان شناسایی سریع محصولات هنگام بازگشایی کانتینر در مقصد صادراتی است؛ عاملی مهم در کاهش خطای انسانی و افزایش سرعت خدمات پس از فروش.

ساتین با تلفیق هوش مصنوعی و تحلیل داده، در مسیر طراحی‌های نوآورانه و متناسب با سلیقه بازارهای جهانی حرکت می‌کند. همچنین با حضور مستمر در نمایشگاه‌های بین‌المللی، اعتماد مشتریان در بیش از ۳۰ کشور جهان را به خود جلب کرده است.



TEXTILE POWER

intertextile
SHANGHAI home textiles

20 – 22.8.2025

National Exhibition and Convention
Center (Shanghai), China

China International Trade Fair for Home Textiles
and Accessories – Autumn Edition

**Powering
home textile
connections
in Asia**



intertextilehome.com

**Carpet Zone
exhibitor
applications
open!**

part of
TEXPERTISE
the textile business network

garment TECH

istanbul

KONFEKSİYON, NAKİŞ MAKİNELERİ
YEDEK PARÇA VE YAN SANAYİ FUARI

GARMENT, EMBROIDERY MACHINES
SPARE PARTS AND SUB-INDUSTRY EXHIBITION

25-28
Haziran / June 2025

İSTANBUL FUAR MERKEZİ / YEŞİLKÖY

www.garmenttech.com.tr

 **Teknik**
Fuarcılık

www.teknikfuarcilik.com

ITM 2026 İSTANBUL

INTERNATIONAL TEXTILE MACHINERY EXHIBITION

9-13 JUNE

www.itmexhibition.com



**TÜYAP FAIR CONVENTION AND
CONGRESS CENTER**
BUYUKCEKMECE / İSTANBUL

OWNERS



TÜYAP FAIRS INC.
P : + 90 212 867 11 00
F : + 90 212 886 66 98
www.tuyap.com.tr



TEKNİK FAIRS INC.
P : + 90 212 876 75 06
F : + 90 212 876 06 81
www.teknikfuarcilik.com

with the cooperation



Textile Machinery and Accessories Industrialists Association

Scan the QR Code for
more information



Follow us!



itmexhibition



**Grow Your Business
with Cutting-edge
Textile Technologies
at the Region's
Leading Exhibition**



ITMA ASIA



ITMA ASIA + CITME

SINGAPORE 2025

**28 – 31 October 2025
Singapore Expo**

www.itmaasiasingapore.com

**Source the Latest Textile and Garment
Technologies Across the Entire Manufacturing Chain
for Sustainability and Competitiveness**

70,000m²
Gross Exhibition
Space

770+
Exhibitors
33 Countries/Regions

19
Product
Sectors

Sign Up for
Updates Now!



View live machinery demonstrations by technology owners.

Visitor Registration Opens 27 March 2025

Owners



Organiser



Co-organiser



In Partnership With



Supported By



Held In

