

کهن

مجله بین المللی اختصاصی صنعت نساجی ایران
دو ماهنامه علمی، پژوهشی، خبری، اطلاع رسانی
سال ۱۸ . شماره ۹۷ . مهر ۱۴۰۴ . قیمت ۸۰۰۰۰ تومان

کاوان شیمیه سورن

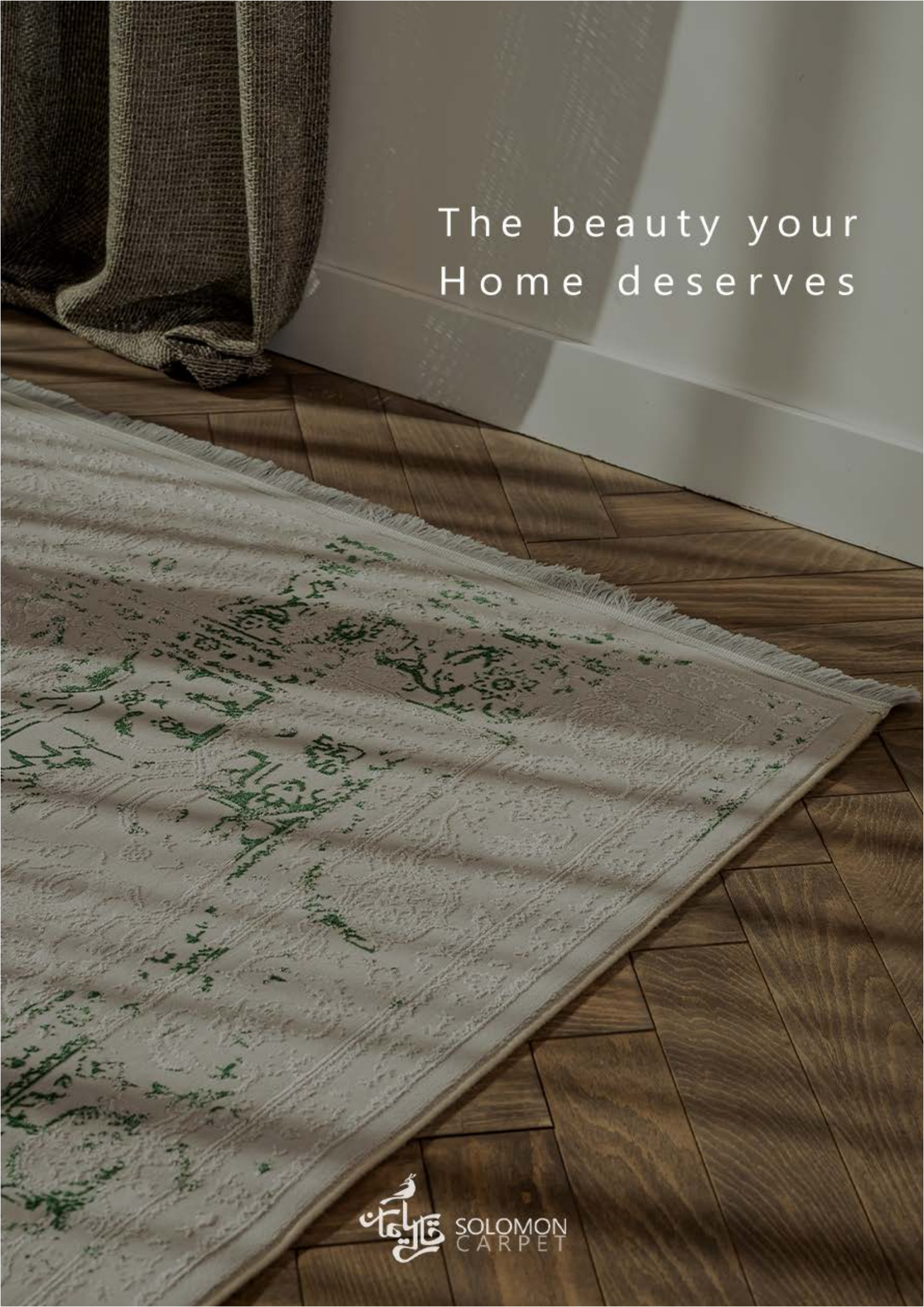


تولیدکننده مواد شیمیایی
صنایع الیاف مصنوعی و نساجی



تلفن: ۰۲۱-۴۴۷۰ ۵۵۷۰
همراه: ۰۹۱۲-۸۹۰ ۲۴۱۲
www.kavanchemie.com
info@kavanchemie.com





The beauty your
Home deserves



فرش بهشتی
Beheshti Carpet

کلکسیون لنا؛ پلی میان اصالت و هنر معاصر

WWW.BEHESHTICARPET.COM +9821-41173

Beheshticarpet





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

WWW.CARPITA.CO

+98 912 819 0295

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

بَهشت زیر پاشماست

آدرس کارخانه:

مشهد، شهرک صنعتی توس، فاز یک

تلفن: ۳۱۴۸ - ۵۱



www.Mashhadpersiancarpet.com



Farsh.Persian.Mashhad



اُیاز، تلفیقی از تجربه، خلاقیت و افتخار ایرانی

با پشتوانه‌ای ۲۷ ساله در صنعت نساجی، اُیاز امروز پرچم‌دار تولید پارچه‌های مبلی و پرده‌ای در ایران است. ظرفیت سالانه ۳۳ میلیون مترمربع، صادرات به خارج از کشور و اشتغال‌زایی گسترده، اُیاز را به چهره‌ای نو از توانمندی ایرانی در بازار داخلی و خاورمیانه تبدیل کرده است.

+98 21 8855 62 50

www.Oyaz.co

[@Oyaz.textile](https://www.instagram.com/Oyaz.textile)





ITMA ASIA



ITMA ASIA + CITME

SINGAPORE 2025

28-31 October 2025, Singapore

۶-۹ آبان ۱۴۰۴، سنگاپور

مسرور دیدار شما
از جمع بهترین ها هستیم



آلمان

پارچه هوشمند



آلمان

ماشین های دوزندگی لحاف و روبه تشک



آلمان

سازنده دستگاه کلدوزی



سوئیس

ماشین تولید فتر تشک و مبلمان



آلمان

اتوماسیون و تکمیل کالای خواب



تایوان

قطعات و سرامیک های نساجی

رمز ماندگاری ما، موفقیت شما است.



NedTex Co, Ltd

نمایندگی و پشتیبانی در ایران

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

ویژه: ۵۵۶۰ ۹۱۰۳ (۰۲۱)

WINNERS@NedTex.biz



فهرست

نوآوری و تفاوت؛ رمز بقا در بازار امروز فرش ماشینی

۱۰

تمرکز «شهر فرش» بر توسعه صادرات و رضایت مشتریان در
نمایشگاه فرش ماشینی تهران

۱۴

ضرورت تقویت برندینگ و داده‌محوری برای
موفقیت صادرات فرش ایران

۱۸

رئیس اتحادیه صنف فرش ماشینی و موکت تهران: نمایشگاه
امسال در رکود کامل برگزار می‌شود

۲۴

برند خوش‌نام «فرش زمرد»؛ نماد پایداری و
توسعه در صنعت نساجی ایران

۳۲

کاهش مشارکت و نوسانات ارزی؛ چالش‌های جدی
صنعت نخ و مواد اولیه نساجی

۴۰

رشد سریع بازار کوسن و بالش عربستان سعودی

۴۶

هشدار رئیس اتحادیه تولیدکنندگان نساجی اصفهان ضرورت
حمایت دولت از صنعت مادر نساجی؛

۵۲



۵۸

هوش مصنوعی در خدمت
صنعت دوخت ایران



۶۴

OEKO-TEX به شبکه مد
و سبک زندگی سازمان ملل
پیوست

مجله نساجی کهن
مجله بین‌المللی اختصاصی صنعت نساجی ایران
دو ماهنامه علمی، پژوهشی، خبری، اطلاع‌رسانی
سال ۱۷، شماره ۹۷، مهر ۱۴۰۴

۶۶

۳۰۰ هزار حادثه سالانه در صنعت نساجی؛ زنگ هشدار ایمنی

۷۰

چاپ فلوک مخمل در صنعت ماشین سازی ریسندگی

۷۴

هیأت مدیره جدید انجمن صنایع نساجی، پوشاک و چرم استان البرز انتخاب شدند

۸۰



صادرات فرش ماشینی ایران و بازار آسیای میانه؛ فرصت‌های طلایی و چالش‌های جدی

۸۴

آغاز ثبت‌نام زود هنگام برای نمایشگاه
DOMOTEX asia/CHINA FLOOR ۲۰۲۶

۸۶



افتتاح خط بافندگی دوم بافت بلوچ ایرانشهر؛ ۱۵۰۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری و ۵۰۰ فرصت شغلی جدید

۹۲

بازگشت فرش‌های مسکونی؛ کفپوش نرم در آستانه رشد دوباره

۹۸

گزارش سالانه OEKO-TEX برای سال مالی ۲۰۲۵؛ همکاری برای زنجیره تأمین شفاف

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

نوآوری و تفاوت؛ رمز بقا در بازار امروز فرش ماشینی

جناب آقای عباس عباسی فرد،
مدیر فروش شرکت فرش صاحبقران



فرش، کالایی فراتر از نیاز روزمره

عباسی فرد با تأکید بر اینکه فرش جزو کالاهای اساسی سبد خانوار محسوب نمی‌شود، یادآور می‌شود: «در شرایط سخت اقتصادی و اجتماعی، طبیعی است که خرید فرش در اولویت نباشد. با این حال، آنچه می‌تواند وضعیت شرکت‌ها را بهبود ببخشد، نوآوری و تفاوت در محصول است. بازار برای همه تنگ‌تر شده و سهم هر تولیدکننده رو به کاهش است. تنها راه حفظ موقعیت، ارائه طرح، رنگ و کیفیت متفاوت است.»

اهمیت حفظ کیفیت در شرایط پرقابلیت

به اعتقاد وی، مهم‌ترین سرمایه شرکت‌ها در این دوره، حفظ کیفیت، سلامت برند و ثبات در تولید است: «بخشی از مشکلات امروز از حیطه اختیار ما خارج است، اما چیزی که در دست خودمان است، حفظ استانداردها و وفاداری به کیفیت است. نباید اجازه بدهیم رقابت شدید، ما را از مسیر اصلی دور کند.»

امید به آینده، با تکیه بر خلاقیت

با وجود چالش‌ها، مدیر فروش فرش صاحبقران نگاه مثبتی به آینده دارد: «ما به آینده امیدواریم. باور داریم که با همدلی، خلاقیت و حمایت هدفمند، می‌توانیم از این مقطع دشوار عبور کنیم. بازار فرش ایران همچنان پتانسیل بالایی برای رشد دارد، به شرط آن‌که متفاوت و حرفه‌ای عمل کنیم.»

شرکت فرش صاحبقران با بیش از یک دهه فعالیت متمرکز در تولید و صادرات فرش ماشینی، از جمله برندهای قابل اعتماد این صنعت در ایران محسوب می‌شود.

این مجموعه فعالیت خود را از ابتدا با تولید فرش‌های تراکم بالا آغاز کرده و هم‌اکنون با بهره‌گیری از سه دستگاه ۱۲۰۰ شانه اختصاصی و همکاری با بافندگان مزدی‌کار، سبد محصولات خود را برای بازار داخلی و صادراتی گسترش داده است.

در گفت‌وگو با آقای عباس عباسی فرد، مدیر فروش فرش صاحبقران، وی ضمن اشاره به چالش‌های صنعت در شش ماهه اول سال، وضعیت فعلی بازار را چنین توصیف می‌کند:

«شش ماه اول سال برای صنعت فرش ماشینی رونق چندانی نداشت. عوامل متعددی همچون نوسانات اقتصادی، تنش‌های سیاسی و کاهش قدرت خرید مردم، باعث رکود نسبی بازار شد. اما خوشبختانه در یک ماه گذشته نشانه‌هایی از بازگشت رونق دیده می‌شود.»

جذاب اما دست‌نیافتنی برای خریداران خارجی

«بازار فرش ایران برای تجار جهانی بسیار جذاب است، اما بی‌ثباتی اقتصادی و محدودیت‌های بازگشت ارز باعث می‌شود همکاری با تولیدکنندگان ایرانی برای آنها دشوار باشد.»

نیاز به حمایت واقعی در سطح کلان

«تولیدکنندگان ایرانی از نظر کیفیت و ظرفیت آماده صادرات هستند؛ اما آنچه کم داریم زیرساخت‌های تجاری و مالی است. باید سفارت‌ها و رایزن‌های اقتصادی فعال شوند تا مسیر همکاری با بازارهای مطمئن جهانی هموار گردد.»

رقابت سخت با بازیگران بزرگ منطقه و جهان

«رقبای ما در کشورهای چین، هند و ترکیه هر روز در حال توسعه و سرمایه‌گذاری بیشتر هستند. اگر ما نیز خودمان را به‌روز نکنیم، سهم‌مان در بازار جهانی کاهش خواهد یافت.»

او بر ضرورت تولید محصولات جدید و مطابق نیاز روز تاکید کرد:

«به‌کارگیری الیاف نوین، طرح و رنگ‌های به‌روز و رویکردهای پایدار در تولید، تنها راه ماندن در این رقابت جهانی است.»

آینده وابسته به تصمیم‌های امروز

«نه می‌توان آینده‌ای کاملاً روشن متصور شد و نه می‌توان گفت هیچ آینده‌ای نداریم. نتیجه این تلاش و تصمیمات است که سرنوشت صنعت فرش کشور را رقم می‌زند. مهم‌ترین کلید موفقیت، همدلی و هم‌افزایی داخلی فعالان صنعت است.»



فرش سیزان و آینده‌نگری در بازار فرش ماشینی



جناب آقای رمضان زاده،
مدیر عامل فرش سیزان

چالش قیمت مواد اولیه؛ دغدغه اصلی فعالان بازار

یکی از مهم‌ترین دغدغه‌هایی که رمضان‌زاده به آن اشاره کرد، افزایش ناگهانی قیمت مواد اولیه و اثر آن بر تصمیم‌گیری خریداران بود:

«افزایش نرخ نخ، آهار و سایر متریال‌ها باعث شد مشتری‌ها نسبت به افزایش قیمت نهایی فرش حساس شوند. این موضوع به‌وضوح در گفت‌وگوهای ما با بازدیدکنندگان قابل مشاهده بود و ذهن بسیاری از آن‌ها را مشغول کرده بود.»

صادرات؛ فرصت محدود با موانع بزرگ

با وجود علاقه‌مندی بازارهای خارجی به محصولات ایرانی، شرایط خاص اقتصادی و سیاسی کشور، موانعی جدی بر سر راه صادرات فرش ماشینی ایجاد کرده است:

«مشتری‌های خارجی هنوز علاقه زیادی به فرش ایرانی دارند، اما مشکلاتی مثل عدم امکان سفر، نبود زیرساخت‌های بانکی و دشواری در بازگشت ارز، باعث شده بسیاری از آن‌ها نتوانند خرید انجام دهند. این شرایط صادرات را از حالت پایدار و حرفه‌ای خارج کرده.»

آینده صنعت فرش؛ نجات با نوآوری و فروش مستقیم

از نگاه مدیرعامل فرش سیزان، آینده این صنعت متعلق به شرکت‌هایی است که برنامه‌ریزی، نوآوری و استراتژی فروش مستقیم به مصرف‌کننده

نگاهی به دیدگاه‌های محسن رمضان‌زاده درباره وضعیت نمایشگاه، صادرات و مسیر توسعه صنعت فرش ایران

شرکت فرش سیزان به عنوان یکی از تولیدکنندگان فرش ماشینی در کشور، در پنجمین حضور متوالی خود در نمایشگاه تخصصی فرش ماشینی تهران، با نگاهی تحلیلی به وضعیت بازار و آینده صنعت، نقطه‌نظرات قابل توجهی ارائه داد.

آقای محسن رمضان‌زاده، مدیرعامل شرکت فرش سیزان، با اشاره به بهبود نظم و زمان‌بندی نمایشگاه امسال نسبت به سال گذشته، از عملکرد برگزارکنندگان به‌ویژه آقای کاشفی و آقای بیگزاده تقدیر کرد و گفت:

«نظم سالن‌ها و رفتار حرفه‌ای عوامل اجرایی نسبت به دوره قبل پیشرفت خوبی داشته. بازدیدکننده‌های داخلی استقبال خیلی خوبی داشتند.

البته میزان حضور مشتریان خارجی، به‌ویژه از کشورهای عربی و CIS کمتر از سال گذشته بود.»

نهایی را در دستور کار قرار دهند:

وی همچنین توصیه‌هایی برای ارتقای سطح برگزاری داشت:

«بستن درب‌های ورودی در ساعات پایانی نمایشگاه می‌تواند از بی‌احترامی به بازدیدکنندگان جلوگیری کند. این‌طور، هم نظم حفظ می‌شود و هم غرفه‌داران می‌توانند بدون تنش، برنامه‌ریزی پایانی روز را اجرا کنند.»

شرکت فرش سیزان با سابقه‌ای درخشان در تولید و توسعه فرش ماشینی، همچنان با نگاهی واقع‌گرایانه اما امیدوارانه به آینده می‌نگرد.

نوآوری، فروش مستقیم، طراحی خلاقانه و مدیریت حرفه‌ای، کلید بقای برندهایی است که قصد دارند در شرایط پرنوسان اقتصادی ایران، هم در بازار داخلی بمانند و هم در عرصه صادرات بدرخشند.

«کارخانجات باید به فکر عرضه مستقیم محصول به مصرف‌کننده باشند. شرایط همکاری با بسیاری از فروشگاه‌ها به‌صرفه نیست و به تولیدکننده فشار وارد می‌کند.

در آینده‌ای نه‌چندان دور، تنها برندهایی باقی خواهند ماند که در طراحی، رنگ، کیفیت و روش‌های فروش، متفاوت و حرفه‌ای عمل کنند.»

فاصله با استانداردهای نمایشگاهی جهانی

رمضان‌زاده با نگاهی واقع‌بینانه، به تفاوت‌های عمده نمایشگاه ایران با نمایشگاه‌های بین‌المللی مانند ترکیه یا Domotex آلمان اشاره کرد:

«ما هنوز فاصله زیادی با آن نمایشگاه‌ها داریم؛ چه در سطح برگزاری و چه در بخش‌های زیرساختی مثل پروازها، خدمات اعتباری و سیستم‌های پرداخت. حتی نحوه ارائه غرفه‌ها هنوز به استانداردهای بین‌المللی نرسیده.»



تمرکز «شهر فرش» بر توسعه صادرات و رضایت مشتریان در نمایشگاه فرش ماشینی تهران



جناب آقای مهندس فرید صدر،

مدیر برنامه‌ریزی و تولید مجموعه شهر فرش

رویکرد با ماهیت و نیازهای صنعت فرش کاملاً سازگار نیست.»

تأثیر شرایط اقتصادی و تحریم‌ها

او در ادامه با اشاره به تأثیر شرایط اقتصادی بر صنعت فرش گفت: «تأثیر تحریم‌ها، نوسانات ارزی و وضعیت اقتصاد بر قدرت خرید مردم غیرقابل انکار است.»

با این حال، شهر فرش با اجرای طرح‌های فروش اقساطی توانسته است رضایت مشتریان را تا حد زیادی تأمین کند و نقش موثری در پویایی بازار داخلی ایفا کند.»

تداوم تلاش برای حضور در بازارهای جهانی

مهندس صدر در پایان تأکید کرد: «در زمینه صادرات، با وجود مشکلات دریافت مالی و بازگشت ارز، تولیدکنندگان ایرانی همچنان با تمام توان در تلاش‌اند تا در بازارهای بین‌المللی حضور مؤثر داشته باشند. ما نیز در شهر فرش با امید و برنامه‌ریزی دقیق به دنبال گسترش صادرات و معرفی شایسته فرش ایرانی به جهان هستیم.»

در حاشیه نمایشگاه فرش ماشینی تهران، مهندس فرید صدر، مدیر برنامه‌ریزی و تولید مجموعه شهر فرش، با ابراز خرسندی از حضور در این رویداد مهم صنعت کفپوش، گفت:

«سلام گرم خودم و تمام همکارانم را از شهر فرش خدمت همه تولیدکنندگان و فعالان صنعت فرش ماشینی عرض می‌کنم.

هدف اصلی ما از حضور در این نمایشگاه، تمرکز بر توسعه صادرات فرش ایرانی است و تمام تلاش تیم قدرتمند شهر فرش در راستای رضایت کامل مشتریان داخلی و خارجی است.»

رشد صادرات و افزایش اعتماد مشتریان

وی افزود: «در حال حاضر، عرضه فرش‌های شهر فرش در شهرهای مختلف از جمله تهران، مشهد، شیراز و اصفهان انجام می‌شود و خوشبختانه امسال نسبت به سال گذشته، تعداد مشتریان صادراتی ما افزایش یافته است. با تمرکز بر طراحی‌های نوآورانه و حفظ کیفیت بالا، توانسته‌ایم رضایت بازار داخلی و خارجی را جلب کنیم.»

بهبود نسبی استانداردهای نمایشگاه

صدر با اشاره به تغییرات مثبت در برگزاری نمایشگاه امسال اظهار داشت: «با توجه به تغییرات زمانی و بهبود نسبی استانداردها، کیفیت برگزاری نمایشگاه نسبت به سال گذشته بهتر شده است. با این حال، هنوز برخی چالش‌ها مثل محدودیت ساعات فعالیت غرفه‌ها و هشدارهای مکرر در پایان روز نمایشگاه، نیاز به بازنگری دارد؛ چراکه این

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

0 3 1 3 3 3 2 7 2 4 0

+ 9 8 9 1 3 9 2 8 6 7 2 1

مهندس علی سعیدی (مدیر عامل)

+ 9 8 9 1 3 6 8 6 2 4 1 1

مهندس حسین صابری (مدیر بازرگانی)

دفتر مرکزی استانبول

ORUCREIS MAH.
MAHMUTPASA CAD.
GIYIM KENT B1NO.16
+ 9 0 5 3 8 6 5 5 3 8 9 9
مهندس بهنام الهیاری

ROTEKS

TEKSTİL SANAYİ TİCARET İTHALAT İHRACAT
LIMITED ŞİRKETİ

TEMAK



FORMAK

ایاز: اطمینان از سلامت و کیفیت با

استاندارد جهانی OEKO-TEX

افتخار برند نساجی ایاز در حفظ ایمنی و پایداری

از نخستین روز تأسیس

برند ایاز (OYAZ Textile) به عنوان یکی از بزرگ‌ترین و مجهزترین تولیدکنندگان پارچه‌های مبلی و پرده‌ای در خاورمیانه، از ابتدای فعالیت خود همواره کیفیت، سلامت مصرف‌کننده و رعایت اصول زیست‌محیطی را در اولویت قرار داده است.

دریافت گواهی بین‌المللی OEKO-TEX Standard ۱۰۰ از همان سال‌های نخست تأسیس، نشانه‌ای از این تعهد جدی به سلامت و مسئولیت‌پذیری اجتماعی است.



استاندارد OEKO-TEX چیست؟

استاندارد OEKO-TEX Standard ۱۰۰ یکی از شناخته‌شده‌ترین و معتبرترین معیارهای جهانی برای سلامت و ایمنی محصولات نساجی و پوشاک به شمار می‌رود.

این استاندارد توسط مؤسسه OEKO-TEX در اروپا تدوین شده و به محصولاتی تعلق می‌گیرد که در تمام مراحل تولید، از ریسندگی و رنگرزی تا دوخت و بسته‌بندی نهایی، فاقد مواد شیمیایی مضر برای بدن انسان باشند.

تمامی محصولات دارای این گواهی تحت آزمایش‌های دقیق برای شناسایی مواد خطرناک از جمله فلزات سنگین، فرمالدهید، رنگ‌های آزو، نرم‌کننده‌های پلاستیکی، مواد ضد شعله و باقیمانده آفت‌کش‌ها

قرار می‌گیرند تا ایمنی کامل مصرف‌کننده تضمین شود.

مزایای داشتن گواهی OEKO-TEX برای مصرف‌کننده و تولیدکننده

۱. اطمینان خاطر مشتری از ایمنی و سلامت محصول نساجی
۲. افزایش اعتبار برند تولیدکننده در بازارهای داخلی و بین‌المللی
۳. امکان صادرات به بازارهای حساس اروپا و آمریکا
۴. همسویی با اصول توسعه پایدار و مسئولیت اجتماعی برند

محصولات مشمول این استاندارد

پارچه‌ها و منسوجات خانگی، لوازم خواب، حوله، پرده و فرش، پوشاک صنعتی و پزشکی، لباس نوزاد و کودک، و حتی لباس‌های زیر از جمله گروه‌های محصولی هستند که این استاندارد را شامل می‌شوند.

تعهد ایاز به سلامت و کیفیت

ایاز تکس‌تایل با بهره‌گیری از فناوری‌های روز دنیا و نظارت دقیق بر فرآیند تولید، همواره تلاش کرده است تا پارچه‌هایی سالم، بادوام و سازگار با محیط زیست عرضه کند.

این برند ایرانی نه تنها در بازار داخلی بلکه در سطح خاورمیانه و اروپا به عنوان نماد کیفیت، نوآوری و اعتماد شناخته می‌شود.

ایاز تکس‌تایل با افتخار اعلام می‌کند که از نخستین روز تأسیس، دارنده گواهی بین‌المللی OEKO-TEX Standard ۱۰۰ بوده و همچنان در مسیر ارتقای استانداردهای جهانی و حفظ سلامت مشتریان گام برمی‌دارد.

تفاوت‌های کلیدی بین OEKO- TEX STANDARD ۱۰۰ و AFIRM RSL تشریح شد

دو ابزار مکمل برای ارتقای ایمنی شیمیایی در صنعت نساجی

مؤسسه بین‌المللی TESTEX در گزارشی جدید به بررسی و مقایسه‌ی دقیق دو نظام شناخته‌شده‌ی کنترل مواد شیمیایی در صنعت نساجی، یعنی OEKO-TEX® و AFIRM RSL و STANDARD ۱۰۰ پرداخته و تفاوت‌ها و نقاط اشتراک این دو چارچوب را تشریح کرده است.

به گفته‌ی کارشناسان TESTEX، هر دو سیستم با هدف کاهش یا حذف مواد شیمیایی مضر از زنجیره تأمین منسوجات طراحی شده‌اند، اما از نظر ساختار، دامنه و روش ارزیابی تفاوت‌های مهمی دارند.

بر اساس این گزارش، AFIRM RSL در اصل یک راهنمای صنعتی داوطلبانه است که از سوی گروهی از برندهای بین‌المللی پوشاک و کفش تدوین شده و به تأمین‌کنندگان در زمینه مواد محدودشده اطلاع‌رسانی می‌کند.

در مقابل، OEKO-TEX STANDARD ۱۰۰ یک استاندارد دارای گواهی‌نامه رسمی شخص ثالث است که شامل فرآیند آزمایش دقیق، بازرسی‌های دوره‌ای و کنترل کیفیت مستقل می‌شود.

در بخش مواد شیمیایی، هر دو نظام در مواردی مانند فلزات سنگین، فتالات‌ها، رنگ‌های آزو، ترکیبات آروماتیک چندحلقه‌ای (PAH) و آلدئیدها همپوشانی دارند، اما OEKO-TEX در برخی موارد رویکرد سخت‌گیرانه‌تری اتخاذ کرده است.

به عنوان مثال، محدودیت OEKO-TEX برای ترکیبات کلروبنزن ۱ میلی‌گرم بر کیلوگرم است در حالی که AFIRM تا ۱۰ میلی‌گرم را مجاز می‌داند.



همچنین OEKO-TEX مواد بیشتری از جمله بایسفنول‌های جدید و ترکیبات PFAS را در دامنه کنترل خود قرار داده است.

از سوی دیگر، AFIRM در برخی زمینه‌ها مانند بررسی ترکیبات مؤثر بر تخریب لایه اوزون یا فلزات در زیورآلات جزئیات بیشتری ارائه می‌دهد که در چارچوب OEKO-TEX تنها در صورت نیاز ارزیابی می‌شوند.

TESTEX همچنین یادآور شده است که OEKO-TEX قصد دارد از ژانویه ۲۰۲۶ حد مجاز «تفلور کل کل» (Total Organic Fluorine) را به‌منظور هماهنگی بیشتر با AFIRM کاهش دهد.

در جمع‌بندی این گزارش آمده است که AFIRM RSL و OEKO-TEX STANDARD ۱۰۰ نه رقیب، بلکه مکمل یکدیگر هستند.

شرکت‌ها و برندهایی که AFIRM را به‌عنوان راهنمای داخلی استفاده می‌کنند، می‌توانند با دریافت گواهی OEKO-TEX از مزایایی چون تأیید معتبر بین‌المللی، اعتماد مصرف‌کننده، کاهش هزینه‌های آزمون‌های تکراری و دسترسی آسان‌تر به بازارهای دارای قوانین سخت‌گیرانه‌تر بهره‌مند شوند.

ضرورت تقویت برندینگ و داده‌محوری برای موفقیت صادرات فرش ایران



جناب آقای دکتر ناصر سراجی،

دبیر سمپوزیوم بین المللی صادرات فرش ماشینی ایران

جهانی باید به یک اولویت استراتژیک تبدیل شود.

نقش حیاتی داده‌ها و هوش تجاری در توسعه صادرات

سراجی با اشاره به اهمیت فناوری در تجارت امروز افزود: «هوش مصنوعی در نمایشگاه‌ها پررنگ شده، اما دنیا یک مرحله جلوتر رفته؛ جایی که هوش تجاری (BI) و تحلیل داده‌ها نقش اصلی را در صادرات بازی می‌کند.»

او ادامه داد:

«باید در شرکت‌ها دپارتمان‌های تخصصی توسعه بازار ایجاد شود تا داده‌های به‌دست‌آمده از نمایشگاه‌ها تحلیل شده و مسیر صادرات سالانه بر اساس آن طراحی شود.»

نمایشگاه نقطه پایان نیست؛ آغاز مسیر توسعه است

دبیر سمپوزیوم فرش ماشینی ایران، بازگشت شرکت‌ها پس از نمایشگاه به رویکرد سنتی را مشکل بزرگ صنعت دانست و توضیح داد:

«اگر پس از نمایشگاه، داده‌ها را جمع‌آوری و تحلیل نکنیم و بر مبنای آن برنامه صادراتی نچینیم، حضور ما در نمایشگاه‌ها اثرگذاری واقعی خود را از دست می‌دهد.»

ناصر سراجی، دبیر سمپوزیوم فرش ماشینی ایران، با اشاره به جایگاه تاریخی در بازار لوکس جهانی گفت:

«فروش فرش به‌عنوان کالای لوکس از گذشته تا امروز اهمیت داشته و این مسیر ادامه خواهد داشت. اما برای موفقیت در بازارهای جهانی، نمی‌توان تنها به نمایش محصولات در نمایشگاه‌ها بسنده کرد.»

ضرورت تحول در ارائه محصول و برندینگ بین المللی

وی تأکید کرد: «برخی شرکت‌ها سال‌هاست بدون تغییر در نحوه حضور، طراحی غرفه یا محصول خود وارد نمایشگاه می‌شوند. این موضوع صادرات را با چالش روبه‌رو می‌کند.

باید براساس شرایط روز اقتصاد جهانی و خواسته بازارهای هدف، خودمان را به‌روز کنیم.»

به گفته او، دعوت هدفمند از مشتریان خارجی و تقویت حضور برندهای ایرانی در بازارهای

چالش‌های صنعت فرش ماشینی در ایران



جناب آقای جلیل نقدبیشی، مدیر کارخانه فرش نگین مشهد

وی همچنین به یکی از مشکلات جدی دیگر صنعت اشاره کرد:

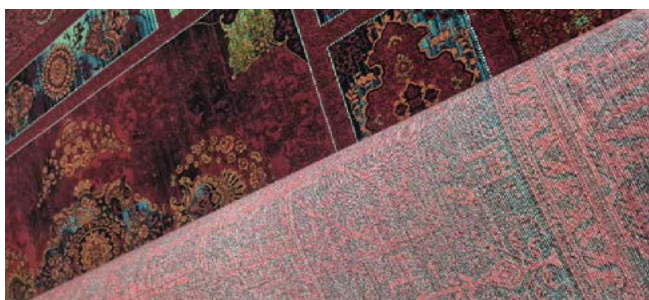
«در سال‌های اخیر مجوزهای بی‌رویه‌ای برای تولید فرش ماشینی صادر شده و میزان عرضه از تقاضای بازار بسیار بیشتر شده است.

این عدم توازن باعث شده کارخانه‌ها برای فروش محصولاتشان به شدت دچار مشکل شوند و حمایتی هم برای مدیریت این بحران وجود ندارد.»

لزوم اصلاح سیاست‌ها برای نجات صنعت فرش

آقای نقدبیشی در پایان تأکید کرد:

«فرش ماشینی یکی از نمادهای صنعتی ایران است. اگر مشکلات تأمین مواد اولیه، سرمایه در گردش و تعهدات ارزی حل شود، این صنعت می‌تواند سهم مهم‌تری در صادرات غیرنفتی و اشتغال‌زایی کشور داشته باشد. اما تا زمانی که از تولیدکننده حمایت نشود، نمی‌توان به آینده امیدوار بود.»



آقای جلیل نقدبیشی، مدیر کارخانه شرکت فرش نگین مشهد که با بیش از سه دهه سابقه، از برندهای قدیمی و معتبر صنعت فرش ماشینی ایران به شمار می‌رود، در حاشیه نمایشگاه بین‌المللی فرش ماشینی تهران، به برخی از چالش‌های فعلی صنعت پرداخت.

نوسانات ارزی، نبود حمایت و عرضه بیش از تقاضا؛ سه مانع جدی پیش روی صنعت فرش ماشینی

او با اشاره به سابقه ۳۴ ساله شرکت فرش نگین مشهد گفت: «ما در بازار داخلی و خارجی حضور مستمر داشته‌ایم و همواره کیفیت را اولویت قرار داده‌ایم. متأسفانه در سال‌های اخیر تلاطم شدید اقتصادی، نرخ ارز و عدم ثبات در قوانین تجاری، صادرات فرش را با چالش جدی مواجه کرده است.»

قوانین سختگیرانه؛ مانع صادرات فرش ایرانی

به گفته آقای نقدبیشی، رفت‌وبرگشت تعهدات ارزی، نوسانات لحظه‌ای دلار و نبود مشوق‌های صادراتی موجب شده بازارهای بین‌المللی به تدریج از دست بروند، در حالی که ایران به دلیل کیفیت بالا و سابقه هنری، مزیت رقابتی بالایی نسبت به کشورهایی مانند ترکیه دارد.

افزایش تولید بدون مدیریت تقاضا؛ تهدیدی برای ادامه فعالیت کارخانه‌ها

بازگشت اصالت فرش ایرانی به فرش ماشینی؛ نوآوری و امید در نمایشگاه تهران



جناب آقای محمدرضا نصرالله زاده،
مدیرعامل مجموعه فرش داریس کاشان

مدیرعامل فرش داریس کاشان با اشاره به اهمیت صادرات افزود:

«صنعت فرش ایران نیاز دارد هر سال طرح‌های جدید و خلاقانه ارائه شود تا بتوانیم این هنر و فرهنگ ارزشمند را بیشتر از گذشته به کشورهای مختلف صادر کنیم.

نمایشگاه فرصتی است تا هم‌افزایی ایجاد شده و مسیر توسعه صادرات بیش از پیش هموار شود.»

او در پایان ضمن قدردانی از تلاش تولیدکنندگان گفت:
«امیدواریم این دست اتفاقات مثبت روز به روز بیشتر شود و شاهد رونق هرچه بیشتر صنعت فرش کشور باشیم.»

در حاشیه نمایشگاه بین‌المللی فرش تهران، آقای محمدرضا نصرالله زاده، مدیرعامل مجموعه فرش داریس کاشان از بازگشت اصالت طرح‌های ایرانی به فرش‌های ماشینی ابزار خرسندی کرد و گفت:

«امسال در بازدیدی که از غرفه‌های مختلف داشتیم، با وجود تمام مشکلات موجود در صنعت، شاهد ارائه طرح‌ها و محصولات بسیار جدید و ارزشمندی بودیم.

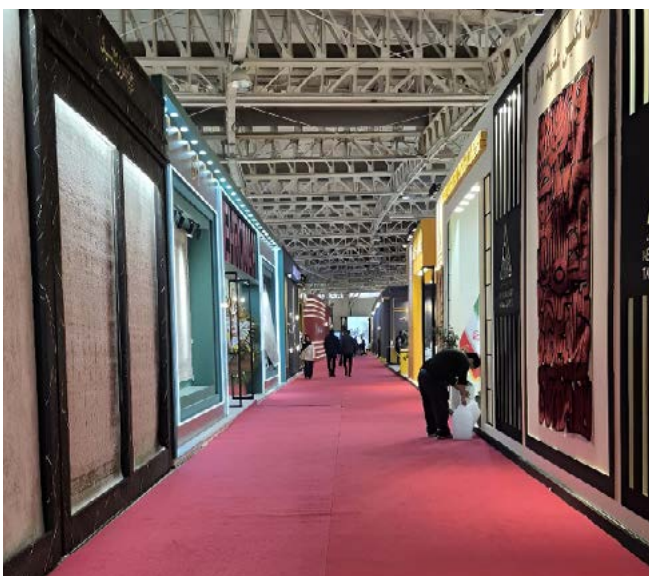
زحمات زیادی در حوزه طراحی و رنگ‌بندی انجام شده و روی شانه‌های متنوع از جمله ۷۰۰، ۱۰۰۰، ۱۲۰۰ و ۱۵۰۰، کارهای کاملاً نوآورانه دیده شد.»

نوآوری در کنار حفظ هویت ایرانی

«خوشبختانه صنعت فرش ماشینی به سمتی حرکت می‌کند که اصالت و زیبایی فرش ایرانی دوباره در محصولات مشاهده می‌شود؛ اما این بار با سبک‌های مدرن‌تر و تنوع رنگی بسیار بالا.

این روند نشان‌دهنده تلاش جدی فعالان صنعت برای حفظ هویت و در عین حال پاسخ به نیاز بازارهای امروز است.»

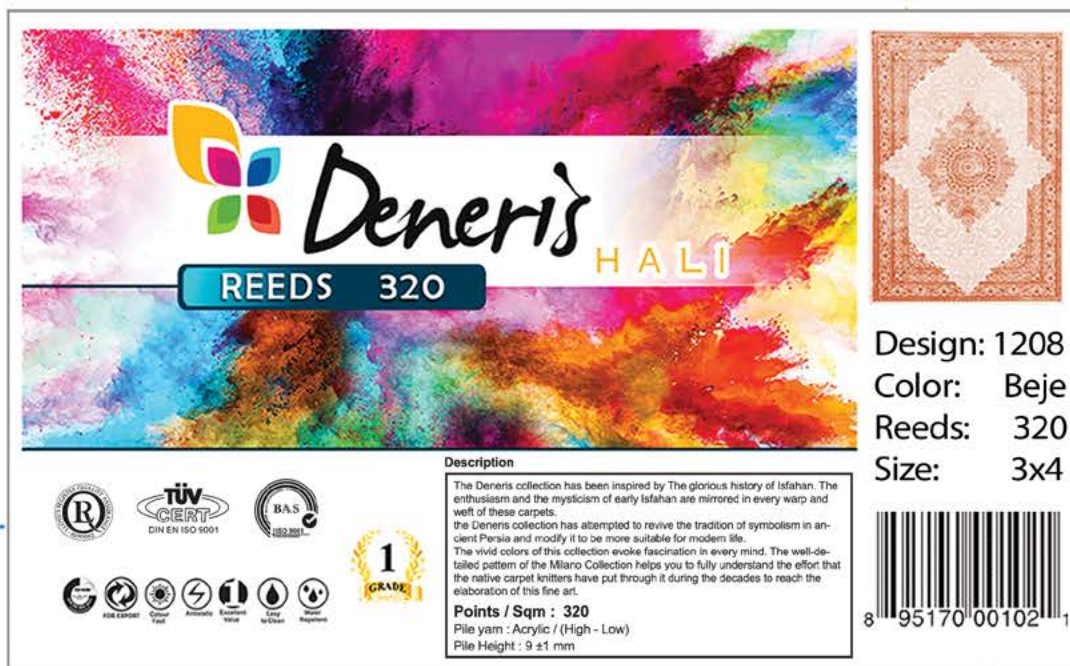
هدف‌گذاری برای بازارهای جهانی



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

فرش ماشینی؛ پیشران صادرات و اشتغال در صنعت نساجی ایران

برآوردها نشان می‌دهد نزدیک به ۵۰ درصد از کل صادرات صنعت نساجی کشور مربوط به فرش ماشینی است.

کیفیت بالا، طراحی‌های خلاقانه و ارتقاء فناوری بافندگی طی سال‌های اخیر، جایگاه فرش ماشینی ایران را در بازارهای بین‌المللی ارتقا داده و برند "فرش ایرانی" را به یکی از نمادهای صادرات غیرنفتی کشور تبدیل کرده است.

با این حال، صادرات این صنعت همچنان با چالش‌های ساختاری و بوروکراتیک مواجه است. یکی از مهم‌ترین آن‌ها، پیچیدگی‌ها و موانع مرتبط با تعهدات ارزی صادرکنندگان است که باعث شده بسیاری از ظرفیت‌های تولیدی، صرفاً برای بازار داخلی باقی بمانند.

حمایت هدمند، مسیر شکوفایی صنعت فرش ماشینی

گر دولت و نهادهای ذی‌ربط با نگاهی راهبردی، سهمیه‌های انرژی، ارز صادراتی و تأمین مواد اولیه را برای این صنعت تسهیل و تثبیت کنند، فرش ماشینی می‌تواند به یک موتور اصلی برای رشد اقتصادی کشور تبدیل شود.

همچنین توسعه طرح‌های تکمیلی مانند رنگرزی، چاپ و بسته‌بندی در زنجیره ارزش این صنعت، می‌تواند ارزش افزوده محصولات را تا چند برابر افزایش داده و به ایجاد اشتغال غیرمستقیم گسترده در مناطق کمتر برخوردار کمک کند.

در شرایطی که اقتصاد کشور بیش از هر زمان دیگری به صادرات و ارزآوری نیاز دارد، فرش ماشینی ایران آماده است تا با حمایت هوشمندانه، پرچمدار جهش تولید و صادرات غیرنفتی در صنعت نساجی باشد.



فرش ماشینی امروز نه تنها یکی از بخش‌های مهم صنعت نساجی ایران به شمار می‌رود، بلکه به عنوان یک موتور محرک در صادرات غیرنفتی و اشتغال‌زایی کشور نیز نقش آفرینی می‌کند.

بر اساس آمارهای رسمی، سالانه بیش از ۱۲۰ میلیون مترمربع فرش ماشینی در کشور تولید می‌شود که به بیش از ۷۰ کشور جهان صادر می‌گردد. در حال حاضر، بیش از هزار واحد فعال تولید فرش ماشینی در ایران فعالیت می‌کنند که به طور مستقیم بالغ بر ۶۰ هزار فرصت شغلی ایجاد کرده‌اند.

سرمایه‌گذاری مقرون به صرفه با بازده سریع

فرش ماشینی یکی از حوزه‌های مستعد برای سرمایه‌گذاری در صنعت نساجی محسوب می‌شود. با سرمایه‌ای در حدود ۱۰۰ میلیارد تومان، می‌توان یک واحد تولیدی با ظرفیت اشتغال‌زایی مستقیم برای حدود ۳۰ نفر راه‌اندازی کرد.

این مزیت، به‌ویژه در شرایط اقتصادی کنونی کشور، می‌تواند راهکاری مؤثر برای توسعه صنعتی و کاهش نرخ بیکاری باشد. مواد اولیه اصلی این صنعت، شامل نخ اکریلیک و نخ پلی‌پروپیلن است؛ در حالی که نخ اکریلیک به‌طور کامل از منابع داخلی تأمین می‌شود، وابستگی حدود ۹۵ درصدی به واردات نخ پلی‌پروپیلن، یکی از چالش‌های تأمین پایدار در این بخش به شمار می‌آید.

نیمی از صادرات صنعت نساجی؛ متعلق به فرش ماشینی



صادرات در گرو رفع تعهدات ارزی مازاد ۵۰ درصدی تولید در صنعت فرش ماشینی

محصول به مشتریان خارجی درب کارخانه شوند.

چنین فرآیندی باعث می‌شود صادرات از طریق کارت‌های یک‌بار مصرف و بازارچه‌های مرزی انجام گیرد؛ مدلی که نه تنها حقوق تولیدکننده را پایمال می‌کند، بلکه حقوق دولت نیز از بین می‌رود.

این شرایط بحرانی تبعات سنگینی برای صنعت به همراه دارد. ماشین‌آلات مدرن که با سرمایه‌گذاری کلان و خروج ارز از کشور وارد و نصب شده‌اند، به دلیل محدودیت‌های صادراتی بلااستفاده مانده‌اند.

این در حالی است که صنعت فرش ماشینی یکی از بخش‌های اشتغال‌زای سریع‌الوصول کشور محسوب می‌شود. هر دستگاه بافندگی فرش ماشینی به‌طور متوسط ۱۵ نفر اشتغال مستقیم و دست‌کم ۲ برابر آن اشتغال غیرمستقیم ایجاد می‌کند.

صنعت فرش ماشینی می‌تواند با رفع موانع صادراتی به موتور محرک اشتغال و تولید تبدیل شود.

اما تا زمانی که سیاست‌های ارزی اصلاح نشود، ظرفیت عظیم این صنعت نه‌تنها بالفعل نمی‌شود، بلکه تهدیدی برای بقا و استمرار فعالیت تولیدکنندگان نیز خواهد بود.

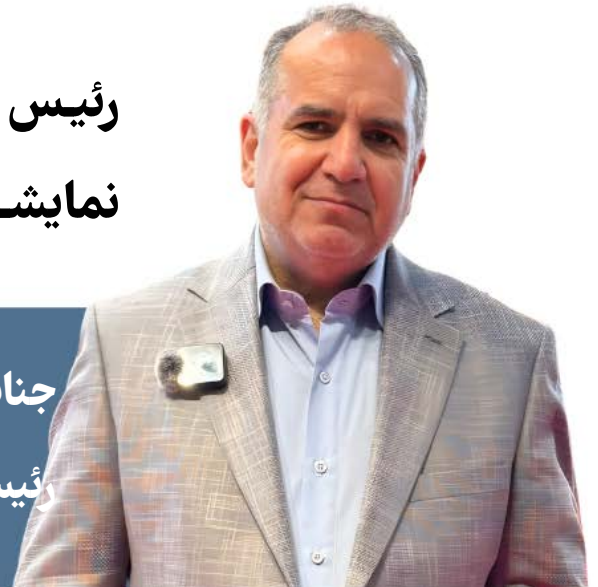
صنعت فرش ماشینی ایران امروز با چالشی جدی روبه‌رو است. با وجود کاهش نسبی تولید در مقایسه با سال‌های گذشته، همچنان حدود ۵۰ درصد مازاد تولید در این بخش وجود دارد که تنها از مسیر صادرات می‌تواند به چرخه اقتصادی بازگردد.

اما مانع اصلی، موضوع تعهدات ارزی است که از سال ۱۳۹۷ تاکنون گریبانگیر فعالان بخش خصوصی شده و صادرات را با اختلال جدی مواجه کرده است.

براساس مقررات موجود، صادرکنندگان موظف‌اند ارز حاصل از صادرات را با نرخ دستوری و پایین‌تر از قیمت تمام‌شده به بانک مرکزی بازگردانند؛ در حالی که هیچ‌گونه مشوق یا جایزه صادراتی دریافت نمی‌کنند.

این سیاست موجب شده بسیاری از تولیدکنندگان به‌جای صادرات رسمی، ناچار به فروش مستقیم

رئیس اتحادیه صنف فرش ماشینی و موکت تهران: نمایشگاه امسال در رکود کامل برگزار می‌شود



جناب آقای محسن شیرازی،
رئیس اتحادیه صنف فرش ماشینی و موکت تهران

رقم قابل توجهی نیست. در واقع بسیاری از تولیدکنندگان می‌دانند که بازگشت این سرمایه در شرایط فعلی تقریباً غیرممکن است.»

شیرازی با اشاره به کاهش ارتباطات بین‌المللی نیز اظهار کرد: «در این دوره، تقریباً هیچ هیئت تجاری یا خریدار خارجی قابل توجهی حضور ندارد. اگر هم باشند، بسیار محدود و از کشورهای اطراف خواهند بود.

به همین دلیل نمایشگاه امسال بیشتر حالت صنفی و دید و بازدید میان فعالان داخلی دارد تا یک رویداد صادرات‌محور و اقتصادی.»

وی در پایان تأکید کرد:

«با وجود رکود و تحریم، فعالان این صنعت همچنان با امید و پشتکار در میدان مانده‌اند. امیدواریم با بهبود شرایط اقتصادی، صنعت فرش ماشینی ایران دوباره به جایگاه واقعی خود در بازارهای جهانی بازگردد.»



آقای محسن شیرازی، رئیس اتحادیه صنف فرش ماشینی و موکت تهران، در گفت‌وگو با مجله نساجی کهن با اشاره به وضعیت متفاوت امسال نمایشگاه بین‌المللی فرش ماشینی و صنایع وابسته گفت:

«متأسفانه امسال به دلیل رکود شدید بازار و فشار تحریم‌ها، بسیاری از شرکت‌های معتبر از حضور در نمایشگاه خودداری کردند.

البته بخش قابل توجهی از تولیدکنندگان همچنان مشارکت دارند، اما به هیچ وجه نمی‌توان این دوره را با سال‌های گذشته مقایسه کرد.»

وی در ادامه افزود:

«افزایش شدید هزینه‌های حضور در نمایشگاه یکی از مهم‌ترین دلایل کاهش مشارکت است.

با وجود مذاکرات انجمن نساجی برای کاهش نرخ سالن‌ها، برگزارکنندگان تنها ۱۵ درصد تخفیف اعمال کردند که در مقابل هزینه‌های میلیاردی غرفه‌داران

نمایشگاه فرش ماشینی امسال ضعیف‌تر از همیشه بود

هزینه نمایشگاه‌ها بهتر است صرف تولید و رضایت مشتری شود



جناب آقای جواد خسروی، مدیرعامل شرکت فرش رجال کرمانشاه

بسیاری از تولیدکنندگان ظرف یک سال از رقابت حذف می‌شوند.»

مدیرعامل فرش رجال با انتقاد از وضعیت نمایشگاه امسال گفت:

«نمایشگاه امسال نسبت به سال گذشته خیلی خلوت‌تر و ضعیف‌تر است. البته امیدواریم در روزهای آینده شرایط بهتر شود، ولی واقعیت این است که نمایشگاه‌ها دیگر آن بازده سابق را ندارند.»

او همچنین درباره عدم حضور شرکت در نمایشگاه‌های خارجی توضیح داد:

«برای حضور در نمایشگاه‌هایی مثل ترکیه، آلمان یا کشورهای عربی باید حداقل ۱۰ میلیارد تومان هزینه کرد.

به نظر من بهتر است همین هزینه را صرف تولید و ارائه تخفیف به مشتریان کنیم تا رضایت آن‌ها را به دست بیاوریم. در نهایت فروش چند دستگاه فرش با چنین هزینه‌ای اصلاً هم‌خوانی ندارد.»

خسروی در پایان با اشاره به شرایط اقتصادی جهانی گفت: «در نیمه اول امسال نه تنها بازار داخلی بلکه بازار جهانی نیز در رکود بود. بسیاری از کشورها از جمله عراق و کانادا در این مدت هیچ سفارشی نداشتند. رکود جهانی به‌طور مستقیم روی صنعت فرش ایران هم اثر گذاشته است.»

به گزارش مجله نساجی کهن، جواد خسروی، مدیرعامل شرکت فرش رجال کرمانشاه در گفت‌وگویی با خبرنگار ما با اشاره به وضعیت تولید و صادرات فرش ماشینی در ایران، از کاهش چشمگیر کیفیت و بازدهی نمایشگاه‌های داخلی نسبت به سال گذشته خبر داد و تأکید کرد که حضور در برخی نمایشگاه‌های خارجی نیز توجیه اقتصادی ندارد.

خسروی گفت:

«شرکت فرش رجال کرمانشاه خوشبختانه در بهترین شرایط تولید و صادرات قرار دارد. ما با دستگاه‌های پیشرفته وندویل بلژیک تولید می‌کنیم و بخش عمده فعالیت ما در صادرات به کشورهایی مانند لیبی، دانمارک، کانادا و عراق است.

اما متأسفانه تولید و تقاضا در بازار داخلی هم‌خوانی ندارد. اگر تقاضا را ۴۰ در نظر بگیریم، تولید در عدد ۱۰۰ است؛ یعنی بیش‌تولید داریم و بازار داخلی کشش لازم را ندارد.»

«در چنین شرایطی تنها راه‌حل، تمرکز بر صادرات است، چون با افت ارزش پول ملی، تنها صادرات می‌تواند بقای تولید را تضمین کند.

اگر بخواهیم فقط روی بازار داخلی حساب کنیم،

نبود برندینگ بین‌المللی و بازاریابی نوین؛ چالشی جدی برای صنعت فرش ایران

جناب آقای حامد نجفی‌زاده،
مدیر صادرات و بازرگانی فرش راوند



کرده‌اند، تولیدکنندگان ایرانی هنوز درگیر شیوه‌های قدیمی معرفی محصول هستند.

او همچنین به چالش مهم دیگری اشاره می‌کند: "متأسفانه به دلیل نوسانات شدید ارزی و تحولاتی که در سطح بین‌المللی رخ داده، بازار داخلی ایران نیز برای تولیدکنندگان دیگر قابل اتکا نیست. از سوی دیگر، صادرات نیز با معضلاتی مانند رقابت ناسالم در قیمت‌گذاری مواجه است.

مشتریان خارجی اکنون به دلیل رویه غلط برخی از شرکت‌ها، به جای دریافت قیمت دلاری، درخواست قیمت ریالی می‌کنند؛ روندی که به شدت به صادرات لطمه می‌زند."

نجفی‌زاده تأکید می‌کند که آینده این صنعت همچنان روشن است، به شرط آن‌که تولیدکنندگان ایرانی سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه (R&D) را جدی بگیرند و در کنار نوآوری در طراحی و مواد اولیه، به بازاریابی دیجیتال و ساخت برند قدرتمند بپردازند.

در پایان، او پیشنهادی کاربردی برای برگزارکنندگان نمایشگاه‌های ایرانی در خارج از کشور ارائه می‌دهد: ایجاد یک نمایشگاه دیجیتال حرفه‌ای که شرکت‌ها بتوانند مجموعه کامل محصولات خود را به صورت آنلاین و با هزینه کمتر ارائه دهند.

او معتقد است چنین رویکردی می‌تواند دسترسی به بازارهای جهانی را تسهیل کند و جایگزین مناسبی برای حضور محدود فیزیکی در نمایشگاه‌ها باشد.

در مقایسه با سال گذشته، حضور ایران در نمایشگاه دموتکس دبی ۲۰۲۵ با چالش‌هایی جدی همراه بود. سال گذشته، شرکت‌هایی از ترکیه، مصر و عربستان حضور مؤثری در نمایشگاه داشتند و توانستند بازدیدکنندگان بین‌المللی زیادی را به غرفه‌های خود جذب کنند.

اما امسال، عمدتاً فقط شرکت‌های ایرانی در نمایشگاه شرکت داشتند و خبری از برندهای ترکی یا عربی نبود. در نتیجه، ورودی بازدیدکننده برای غرفه‌های ایرانی بسیار کمتر از حد انتظار بود.

بر اساس اظهارات حامد نجفی‌زاده، مدیر صادرات و بازرگانی شرکت فرش راوند و از فعالان باتجربه حوزه فرش ماشینی، یکی از دلایل اصلی این عقب‌ماندگی، نبود برندینگ بین‌المللی حرفه‌ای و پایبندی به روش‌های سنتی بازاریابی است.

در حالی که شرکت‌های ترک با استفاده از تکنیک‌های مدرن بازاریابی و برگزاری نشست‌های خصوصی در دیگر نقاط دبی، مشتریان بین‌المللی را به خوبی جذب

روایت تولید ماندگار از کاشان تا بازار جهانی؛ در شرایط سخت، پای کار ایستاده‌ایم



جناب آقای لطف‌الله پور، مسئول واحد صادرات این شرکت

وی افزود: «در این شرایط، برخی شرکت‌ها برای ادامه بقا ناچار به پنهان‌کاری یا حتی ارائه اطلاعات غیرواقعی می‌شوند؛ امری که در شأن تولیدکننده ایرانی نیست. ما باید فضا را شفاف، قانونی و تسهیل‌گر کنیم، نه پراز فشار و ابهام.»

راه نجات؛ حمایت و گفت‌وگو

این مدیر صادراتی تأکید کرد که حل ریشه‌ای مشکلات نیازمند گفت‌وگوی مستقیم بین تولیدکنندگان، دولت و اتاق‌های بازرگانی و اصناف است: «فشار و اجبار راهکار نیست. ما به جلسات تخصصی، همفکری واقعی و حمایت‌های عملی نیاز داریم تا مسیر تولید و صادرات هموار شود.»

فرش محتشم کاشان با سابقه‌ای بیش از نیم قرن، در شرایط دشوار اقتصادی همچنان به فعالیت خود ادامه داده و تولید، بسته‌بندی و عرضه محصولات باکیفیت در سطح بین‌المللی را متوقف نکرده است.



شرکت فرش محتشم کاشان با حضور فعال در نمایشگاه بین‌المللی فرش و منسوجات تهران، بار دیگر جایگاه خود را به عنوان یکی از برندهای معتبر و پیشرو در صنعت فرش ماشینی ایران تثبیت کرد.

آقای لطف‌الله پور، مسئول واحد صادرات این شرکت، در حاشیه این نمایشگاه با اشاره به رقابت فشرده در بازار فرش ماشینی گفت:

«آنچه فرش محتشم را متمایز می‌سازد، تنها برند و طرح‌های متنوع نیست؛ بلکه ما بر رضایت‌مندی کامل مشتریان در بازار داخلی و صادراتی تمرکز داریم. تاکنون هیچ نارضایتی یا شکایتی ثبت نشده و این افتخار بزرگی برای مجموعه ماست.»

چالش‌های صادرات؛ راهکارها و انتقادات

آقای لطف‌الله پور با اشاره به مشکلات موجود در مسیر صادرات، نقدهایی جدی نسبت به سیاست‌های ارزی و تعهدات صادراتی مطرح کرد:

«در حال حاضر، تعهدات ارزی به شکلی صوری و ناکارآمد درآمده‌اند. صادرکننده مجبور است ارز حاصل از صادرات را صرف وارداتی کند که عملاً امکان‌پذیر نیست.»

این موضوع نه تنها انگیزه صادرات را کاهش می‌دهد، بلکه تولیدکننده را نیز با چالش‌های جدی مواجه می‌سازد.»



کاربرد سیستم شناسایی RFID در ریسندگی

مهندس قاسم حیدری، کارشناس ارشد تکنولوژی نساجی

این سیستم شامل تگ (Tag) های حافظه داری می باشند که اطلاعات ذخیره شده مثل شماره سریال ها را به تگ خوان می فرستد. این سیستم در سالن ریسندگی مورد توجه قرار و به کار گرفته شده است که در ادامه به آن پرداخته می شود.

تجهیزات RFID شامل موارد زیر است:

- شناسه یا تگ (Tag)
- بازخوان (Reader)
- آنتن
- نرم افزار مدیریت اطلاعات

این سیستم دارای انواع مختلفی می باشد. در سالن ریسندگی با توجه به نیاز، از تگ های آنت دار از نوع فرکانس پایین (۱۲۵هرتز) برای ارتباط با فاصله کمتر از ۱۰ سانت بهره گرفته می شود که حافظه پایینی دارد که با قابلیت خواندن و نوشتن اطلاعات می باشد.

این تگ ها، تگ های غیرفعال (passive) می باشند که منبع انرژی ندارند و انرژی مورد نیاز برقراری ارتباط را با قرارگیری در میدان

سیستم های شناسایی خودکار اجسام متنوعی در زندگی روزمره استفاده می شود. مثلا سیستم بارکدخوان فروشگاه های مواد غذایی، سیستم ثبت اثر انگشت ورود و خروج پرسنل و سیستم های ضد سرقت پوشاک در فروشگاه های البسه.

بعضی از این سیستم های شناسایی، صرفا وظیفه خواندن اطلاعات از اجسام را دارند و بعضی علاوه بر خواندن اطلاعات، امکان تبادل اطلاعات بی سیم بین جسم و سیستم شناسایی خودکار را فراهم می کند، مثل کارت های بانکی و کارت های اعتباری، تگ های شناسایی دام، تگ های شناسایی خودرو که به شیشه آن چسبانده می شود و... .

یک نوع از این سیستم های شناسایی هوشمند اجسام، سیستم RFID (Radio Frequency Identification) سیستم شناسایی فرکانسی بی سیم می باشد که تشخیص تردد اجسام را فراهم می کند.

مغناطیسی تگ خوان تامین میکنند.

از جمله کاربردهای RFID در صنعت ریسندگی می توان به موارد زیر اشاره نمود:

۱- شناسایی شماره واحد و اطلاعات واحد برای دافر بوبین نخ در ماشین اتوکنر و اپن اند:

• موقعیت دافر (دافر روی کدام واحد در حال عبور است)
• قرار گیری در موقعیت دقیق دافر نسبت به واحد جهت عملکرد صحیح بازوها و سنسورهای دافر طی عملیات داف
• شناسایی واحدهایی که باید داف بشوند و موقعیت آنها

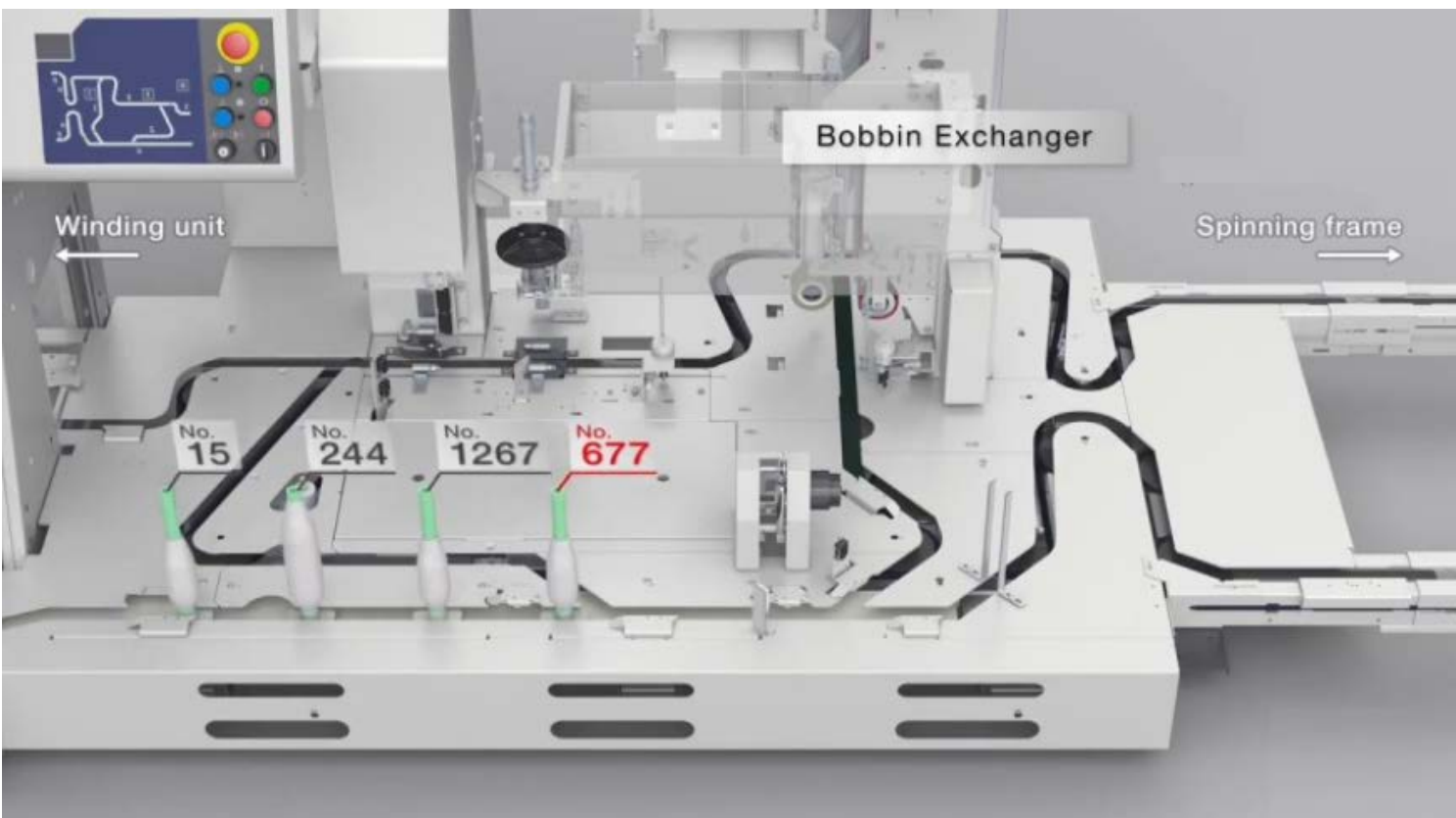
۲- شناسایی پگ (Peg) و کدی (Caddy) های حمل ماسوره در اتوکنرهای تغذیه اتوماتیک غیرلینک با رینگ:

• شناسایی پگ های با ماسوره خالی

• نمیز و مجزا نمودن مسیر عبور پگ های با ماسوره های با نخ معیوب از نظر کیفی
• خارج کردن ماسوره های برگشتی غیر قابل پیچش بعلت عدم امکان سرنخ یابی
• ثبت اطلاعات ماسوره های در گردش اتوکنر
• پاک کردن اطلاعات پگ های با ماسوره خالی شده و کدگذاری مجدد پس از تغذیه ماسوره پر

۳- شماره گذاری ماسوره های واحدهای رینگ ارسال شده به اتوکنر لینک با رینگ:

• کد گذاری واحد هر یک از پگ های ورودی از رینگ
• ذخیره اطلاعات کیفی و تولیدی نحوه کار کردن ماسوره رینگ بر روی واحد اتوکنر
• تصمیم گیری در مورد محل عبور هر ماسوره از واحدهای رینگ
• تبادل اطلاعات با مانیتور اینفورماتور رینگ و اتوکنر
• پاک کردن و نوشتن مستمر اطلاعات پگ ها متناسب با ماسوره آنها
• تکرار مستمر سیکل خواندن و نوشتن اطلاعات پگ برای ماسوره های پر ورودی و برگشتی



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



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**



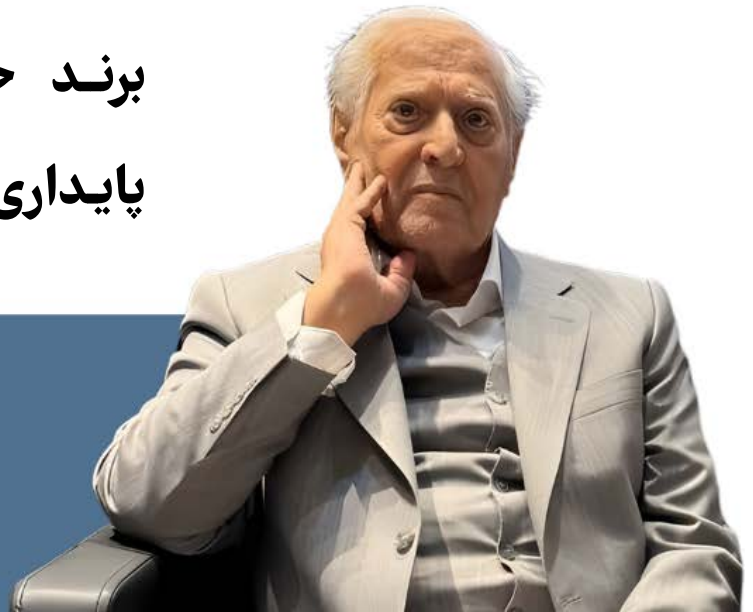
برد ژاکارد



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

WWW.MOTAMEDTEX.COM

برند خوش‌نام «فرش زمرد»؛ نماد پایداری و توسعه در صنعت نساجی ایران



جناب آقای ابراهیم حمایت کار،
رئیس هیئت مدیره شرکت فرش زمرد

برند فرش زمرد نه تنها در بازار داخلی شناخته شده است، بلکه در زمینه صادرات نیز عملکرد درخشانی داشته است؛ هم در حوزه صادرات فرش‌های ماشینی و هم در فروش و صادرات نخ اکریلیک.

او با تأکید بر اهمیت رضایت مشتریان گفت: «امید ما این است که همچنان در جبهه تولید باقی بمانیم، خواسته‌های مصرف‌کننده را برآورده کنیم و با ارائه محصولات باکیفیت، هم در بازار داخل و هم در بازارهای خارجی خوش بدرخشیم.»

فرش زمرد امروز نماد پایداری، نوآوری و تلاش در صنعتی است که با وجود چالش‌های فراوان، همچنان می‌تواند سهم بزرگی در رشد اقتصادی کشور داشته باشد.

ابراهیم حمایت کار، از پیشکسوتان صنعت نساجی و مدیر مجموعه «فرش زمرد مشهد»، با بیش از چهار دهه فعالیت مستمر در عرصه تولید، از تداوم رشد، توسعه و صادرات این برند موفق ایرانی خبر داد.

به گفته وی، مجموعه فرش زمرد که متشکل از چهار واحد بزرگ تولیدی است، امروز با بیش از ۱۰۰۰ نیروی متخصص به صورت مستقیم همکاری دارد و توانسته است طی سال‌های اخیر زنجیره کاملی از تولید نخ تا فرش نهایی را در اختیار بگیرد.

این زنجیره شامل واردات الیاف خام، واحدهای پیشرفته رنگرزی، ریسندگی نخ اکریلیک، بافندگی فرش، و تکمیل نهایی محصول است.

حمایت کار می‌افزاید:

«با وجود سختی‌ها و شرایط نه‌چندان مساعد در حوزه تولید، ما هرگز اجازه ندادیم موقعیت‌مان را از دست بدهیم. همواره تلاش کرده‌ایم با بهترین مواد اولیه و بهره‌گیری از نیروهای با سابقه، محصولاتی با کیفیت بالا و قابل رقابت در بازار جهانی ارائه کنیم.»



شیک بافت؛ ادامه تولید و حضور مؤثر در نمایشگاه با وجود چالش‌های اقتصادی

سرکار خانم عسل سادات مصطفوی،
مدیر فروش شرکت شیک بافت



آینده صنعت فرش؛ نیازمند حمایت،
نه شعار

خانم مصطفوی با تأکید بر اینکه صنعت فرش یکی از معدود صنایعی است که همچنان در ایران قدرت رقابت جهانی دارد، گفت:

«اگر شرایط به همین شکل ادامه یابد و حمایت کافی از تولیدکننده داخلی نشود، کشورهای رقیب مثل ترکیه و عربستان می‌توانند جای ایران را بگیرند. اما ما امیدواریم با کاهش موانع، مسیر صادرات و تولید هموارتر شود.»

فرصت‌هایی که در دل بحران شکل
می‌گیرد

خانم مصطفوی در ادامه ضمن اشاره به کاهش تعداد غرفه‌ها در نمایشگاه امسال، این شرایط را فرصتی برای برندهای پایدار و فعال دانست تا خود را بهتر معرفی کنند:

«در نبود بسیاری از رقبای امسال فرصت داشتیم تا محصولات خود را بیشتر و بهتر نمایش دهیم، رنگ‌ها و طرح‌های جدید را رونمایی کنیم و نشان دهیم که شیک بافت حتی در شرایط سخت هم در مسیر رشد حرکت می‌کند.»

در شرایطی که کشور در سال ۱۴۰۴ با مشکلات متعدد اقتصادی و سیاسی مواجه بوده، بسیاری از فعالان صنعت فرش با کاهش تولید یا عدم حضور در نمایشگاه‌ها روبه‌رو شدند.

با این حال، شرکت شیک بافت (ShikCarpet) با مدیریت تیمی جوان و متعهد، نه تنها تولید خود را متوقف نکرد بلکه با قدرت در نمایشگاه بین‌المللی حاضر شد و کلکسیون‌های جدید خود را به بازار معرفی کرد.

خانم عسل سادات مصطفوی، مدیر فروش شرکت شیک بافت، در حاشیه این نمایشگاه در گفت‌وگویی تأکید کرد:

«درست است که برخی شرکت‌ها به دلایل اقتصادی از تولید فاصله گرفته‌اند، اما ما با اتکا به تیم توانمند و اعتقاد به آینده، در سخت‌ترین شرایط هم تولید را متوقف نکردیم.»

امسال هم مثل سال گذشته، مشتریان وفادار خود را داشتیم و مشتریان جدیدی نیز با محصولات ما آشنا شدند.»



آینده‌نگری، نوآوری و کیفیت؛ رمز موفقیت شرکت آراد فرش کاشان در صادرات



جناب آقای حمید صابر، رئیس هیئت‌مدیره شرکت آراد فرش کاشان

شرکت آراد فرش کاشان، یکی از برندهای فعال و خوش‌نام در صنعت فرش ماشینی ایران، برای پنجمین سال پیاپی در نمایشگاه تخصصی فرش ماشینی تهران حضور یافته است.

جهانی فرصت‌های بزرگی در اختیار صنعت فرش ایران قرار می‌دهند. عمیق‌تری از تحریم‌های بین‌المللی بر روند تولید و صادرات دارند.

آینده صنعت فرش؛ نیازمند نوآوری و خلاقیت

تمایز با طراحی اختصاصی و کیفیت تولید

آقای حمید صابر، رئیس هیئت‌مدیره این شرکت، با تأکید بر اهمیت بهبود زمان‌بندی و بهره‌وری نمایشگاه امسال، از برنامه‌های آینده این مجموعه در حوزه صادرات و توسعه بازارهای جهانی سخن گفت.

از ویژگی‌های برجسته‌ی آراد فرش کاشان، تمرکز بر طراحی‌های اختصاصی و اجتناب از تولید فرش‌های کپی‌شده یا تکراری است. حمید صابر با اشاره به این رویکرد افزود:

حمید صابر در پایان سخنان خود خاطرنشان کرد: «صنعت فرش ماشینی بدون نوآوری در طراحی، مواد اولیه، سبک بافت و نقشه، آینده درخشانی نخواهد داشت.

به گفته‌ی وی، اگرچه صادرات فرش ماشینی با چالش‌هایی نظیر بازگشت تعهدات ارزی و تفاوت سلیقه‌های منطقه‌ای مواجه است، اما با ایجاد تیم‌های فروش حرفه‌ای و بهره‌گیری از مترجمان انگلیسی، عربی و اسپانیایی، می‌توان بازخوردهای مثبت‌تری از بازارهای بین‌المللی گرفت. او تأکید کرد:



تحریم‌های داخلی؛ چالش جدی‌تر از تحریم‌های خارجی

در بخش دیگری از سخنانش، وی با اشاره به موانع پیش‌روی تولیدکنندگان ایرانی گفت که تحریم‌های داخلی ناشی از عملکرد نامطلوب برخی تأمین‌کنندگان مانند واحدهای ریسندگی، تأثیر منفی

«صادرات نباید فقط محدود به کشورهای همسایه باشد. بازارهای بکر



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

سرمایه‌گذاری یک میلیارد دلاری سوئدی‌ها برای تبدیل ویتنام به قطب جهانی بازیافت منسوجات



انتخاب ویتنام به‌عنوان محل اجرای این سرمایه‌گذاری به دلیل توسعه سریع انرژی‌های پاک، موقعیت استراتژیک، زیرساخت‌های مدرن و سابقه قدرتمند این کشور در صنعت نساجی بوده است.

دولت ویتنام نیز با استقبال از این پروژه، آن را همسو با سیاست‌های کلان این کشور در زمینه اقتصاد چرخشی، کاهش آلاینده‌ها و دستیابی به اهداف توافق‌نامه‌های بین‌المللی از جمله COP۲۶ ارزیابی کرده است.

آینده منسوجات؛ بازیافت و پایداری

این سرمایه‌گذاری نشان می‌دهد که آینده صنعت نساجی نه در تولید بیشتر، بلکه در تولید هوشمندانه‌تر، پاک‌تر و کارآمدتر رقم خواهد خورد.

به‌کارگیری مواد اولیه سبز داخلی مانند الیاف نیلوفر آبی و جوت

صنعت نساجی ویتنام در آستانه تحولی بزرگ قرار دارد. گروه سوئدی SYRE، زیرمجموعه‌ای از برند جهانی H&M و شرکت سرمایه‌گذاری فناوری Vargas، تصمیم دارد با سرمایه‌گذاری نزدیک به یک میلیارد دلار در استان بین‌دین، بزرگ‌ترین مجتمع بازیافت پارچه پلی‌استر را در این کشور احداث کند.

این پروژه که ظرفیت تولید سالانه آن به ۲۵۰ هزار تن خواهد رسید، تا سال ۲۰۲۸ عملیاتی می‌شود و هدف آن تبدیل ویتنام به اولین مرکز جهانی بازیافت منسوجات با فناوری پیشرفته است.

ویتنام؛ شریک راهبردی در گذار سبز

این مجتمع با فناوری‌های نوین بازیافت و بهره‌گیری از انرژی‌های تجدیدپذیر طراحی شده و قرار است بخش مهمی از زنجیره ارزش جهانی صنعت نساجی را متحول کند.

یازدهمین مسابقه طراحی فرش ماشینی در قازی آنتپ به ایستگاه پایانی رسید

یازدهمین دوره مسابقه طراحی فرش ماشینی با همکاری اتحادیه صادرکنندگان فرش جنوب شرق آناتولی (GAHİB) و دانشگاه قازی آنتپ ۱۷ سپتامبر ۲۰۲۵ در این شهر برگزار شد.



این رویداد که هر ساله با حمایت وزارت تجارت ترکیه برگزار می‌شود، یکی از مهم‌ترین برنامه‌ها برای کشف و پرورش استعداد های جوان در صنعت فرش ماشینی به شمار می‌آید.

به گفته برگزارکنندگان، در این دوره ۲۰۶ طرح به دبیرخانه ارسال شد که شامل ۶۲ اثر از دانشجویان دانشگاه قازی آنتپ و ۱۴۴ اثر از سایر دانشگاه‌های ترکیه بود. پس از داوری دقیق، ۲۰ طرح برگزیده نهایی انتخاب و توسط شرکت‌های تولیدکننده به فرش تبدیل شدند.

در مراسم پایانی، این آثار در سالن نمایش اتحادیه به نمایش گذاشته می‌شود و برترین طراحان جوایز خود را دریافت خواهند کرد.

برگزارکنندگان هدف از این رویداد را تقویت جایگاه قازی آنتپ به عنوان قطب جهانی تولید و طراحی فرش دانسته و تأکید کردند این شهر نه تنها در تولید، بلکه در ترسیم مد و نوآوری فرش ماشینی نیز پیشتاز است.

در کنار استفاده مجدد از ضایعات نساجی و پوشاک، می‌تواند الگویی جهانی برای کاهش ضایعات و بهره‌وری بیشتر باشد.

از سوی دیگر، این پروژه جایگاه ویتنام را به عنوان یکی از رهبران جهانی در حوزه بازیافت منسوجات و اقتصاد سبز تثبیت خواهد کرد.

همزمان، شرکت‌های سوئدی نیز بر آمادگی خود برای توسعه همکاری‌های بلندمدت در حوزه نوآوری، فناوری و تحول دیجیتال با ویتنام تأکید کرده‌اند.

جمع‌بندی

سرمایه‌گذاری SYRE تنها یک پروژه صنعتی نیست، بلکه گامی مهم در بازتعریف آینده صنعت نساجی جهان محسوب می‌شود؛ آینده‌ای که در آن پایداری، نوآوری و همکاری‌های بین‌المللی در مرکز توجه قرار دارد.

بدون شک، ویتنام با این اقدام، جایگاه خود را در نقشه جهانی صنعت نساجی ارتقا خواهد داد و الگویی الهام‌بخش برای سایر کشورهای منطقه خواهد شد.



نوآوری در قطعات جانبی صنعت بافندگی با تکیه بر تجربه خانوادگی

جناب آقای حمید عابدی، مدیر عامل تولیدی مهدی سازنده تخصصی بیم چله در صنعت نساجی



یزد، اصفهان و تهران برگزار می‌شود که قطعاً از کیفیت آن‌ها می‌کاهد.

توجه به نیاز مصرف‌کننده، رمز ماندگاری در بازار

در بخش پایانی گفت‌وگو، مدیر این واحد تراشکاری ضمن تأکید بر اهمیت رضایت مصرف‌کننده در فضای رقابتی فعلی گفت:

"ما وظیفه خود می‌دانیم که به کیفیت متریال و دقت ساخت توجه ویژه داشته باشیم، چراکه هدف ما صرفاً فروش نیست، بلکه حفظ اعتماد مصرف‌کننده است. اگر حتی یک قطعه باعث آسیب به سرمایه تولیدکننده شود، برای ما قابل قبول نیست."

بیم چله یکی از قطعات کلیدی در ماشین‌آلات بافندگی است که عملکرد صحیح آن مستقیماً بر کیفیت و ایمنی تولید تأثیر می‌گذارد.

تجربه و تخصص فعالانی مانند آقای عابدی، نقشی مهم در ارتقای زیرساخت فنی صنعت نساجی ایران دارد.

تولیدکننده با ضرر جدی مواجه می‌شود. ما در شرکت‌مان تلاش کرده‌ایم تا با استفاده از آلومینیوم و آهن درجه یک، و همچنین نظارت دقیق بر فرآیند ساخت، اطمینان خاطر لازم را برای مشتریان فراهم کنیم."

نقدی بر تعدد نمایشگاه‌های نساجی در تقویم ایران

حمید عابدی که سابقه حضور در نمایشگاه‌های متعددی از جمله تهران، اصفهان، یزد و مشهد را در کارنامه دارد، در ادامه با اشاره به کاهش استقبال از نمایشگاه‌ها گفت:

"در گذشته نمایشگاه‌ها هر دو سال یک‌بار برگزار می‌شد و بازخورد بسیار بهتری هم داشتند. اما امروز تعداد نمایشگاه‌ها در طول سال به قدری زیاد شده که هم بازدیدکنندگان و هم غرفه‌داران دیگر انگیزه لازم را ندارند.

مثلاً در عرض چند ماه سه نمایشگاه در

در جریان نمایشگاه تخصصی صنعت نساجی اصفهان ۱۴۰۴، تیم تحریریه مجله نساجی کهن گفت‌وگویی صمیمی با حمید عابدی، یکی از فعالان با سابقه در حوزه ساخت قطعات ماشین‌آلات بافندگی، به‌ویژه بیم چله، انجام داد.

تکیه بر ۴۰ سال تجربه خانوادگی در صنعت

آقای عابدی با اشاره به پیشینه خانوادگی در این صنعت گفت:

"پدرم بیش از ۴۰ سال در زمینه ساخت قطعات و بیم چله فعالیت داشتند و من هم بعداً به ایشان ملحق شدم. ما امروز در قالب یک واحد تراشکاری تخصصی، انواع بیم چله برای ماشین‌های بافندگی را با بهترین کیفیت تولید می‌کنیم."

وی با تأکید بر اهمیت کیفیت این قطعات افزود:

"به‌دلیل گرانی مواد اولیه در صنف بافندگی، اگر کیفیت قطعه پایین باشد و باعث آسیب به ماشین‌آلات شود،

تولید دستگاه‌های اقتصادی نساجی برای اشتغال خانگی و توسعه کسب‌وکار

سرکار خانم مونا کریم‌خانی،
مدیر فروش مجموعه نیک پی



ما دستگاه‌هایی طراحی می‌کنیم که فرایند تولید را سریع‌تر و کارآمدتر می‌سازند و مطمئنیم با این رویکرد، آینده درخشانی در انتظار این صنعت خواهد بود.»

**نمایشگاه، فرصتی برای دیده‌شدن،
یادگیری و تعامل با بازار**

خانم کریم‌خانی در پایان تأکید کرد که نمایشگاه‌های تخصصی نه تنها فرصتی برای معرفی برندهاست بلکه بستری مناسب برای ارتباط با نسل جوان و مشتاق صنعت نساجی فراهم می‌کند:

«نمایشگاه‌ها بستری عالی برای تبلیغات گسترده و مؤثر هستند.

ما در این رویداد فرصتی داریم تا به‌طور مستقیم با علاقه‌مندان، کارآفرینان و دانشجویان در تماس باشیم.

به‌ویژه دانشجویان رشته‌های طراحی، پوشاک و نساجی که می‌توانند با دیدن دستگاه‌ها و کاربردهای آن، افق‌های تازه‌ای را در ذهن خود ایجاد کنند.»

**دستگاه‌های تولید داخل، با قیمت
اقتصادی برای اشتغال آسان**

خانم کریم‌خانی با اشاره به مزیت‌های رقابتی محصولات نیک‌پی اظهار داشت:

«کلیه مراحل طراحی و ساخت دستگاه‌ها در داخل مجموعه انجام می‌شود.

ویژگی منحصربه‌فرد دستگاه‌های ما، قیمت اقتصادی و کاربری آسان آنهاست؛ به‌گونه‌ای که حتی خانم‌های خانه‌دار می‌توانند به‌راحتی کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کرده و درآمدزایی کنند.»

**جوان‌گرایی، نوآوری و طراحی بر
اساس نیاز بازار**

او همچنین به چشم‌انداز روشن صنعت نساجی با تکیه بر سرمایه انسانی اشاره کرد:

«در نیک‌پی، تیمی جوان، خلاق و آشنا با نیازهای روز جامعه نساجی مشغول به فعالیت هستند.

**اولین حضور مجموعه نیک‌پی در
نمایشگاه ماشین‌آلات و محصولات
نساجی اصفهان ۱۴۰۴**

نمایشگاه تخصصی ماشین‌آلات و محصولات نساجی اصفهان ۱۴۰۴ میزبان حضور نخستین بار مجموعه نیک‌پی بود؛ مجموعه‌ای که با تمرکز بر طراحی و تولید داخلی دستگاه‌های اقتصادی نساجی، توانسته مسیر اشتغال‌زایی خانگی و توسعه کسب‌وکارهای کوچک را هموار کند.

مونا کریم‌خانی، نماینده فروش این مجموعه در گفت‌وگو با خبرنگار مجله کهن با اشاره به تاریخچه فعالیت نیک‌پی گفت:

«مجموعه ما از سال ۱۳۹۴ فعالیت خود را آغاز کرده و از سال ۱۳۹۶ به‌صورت مستمر در نمایشگاه‌های تخصصی نساجی شرکت کرده‌ایم.

امسال برای نخستین بار افتخار داریم که در نمایشگاه بین‌المللی اصفهان میزبان هموطنان عزیزمان باشیم.»

کاهش مشارکت و نوسانات ارزی؛ چالش‌های جدی صنعت نخ و مواد اولیه نساجی

جناب آقای محمدرضا مسائلی،
مدیر فروش شرکت نساجی ویرا



همیشه حضور فعالی داشتند، به دلایل مختلف شرکت نکردند و همین امر باعث شد نمایشگاه در روز نخست خلوت‌تر از دوره‌های قبل باشد. امیدوارم در روزهای آینده شاهد حضور پررنگ‌تر فعالان صنعت باشیم.»

تأثیر نوسانات ارزی بر بازار نخ

او با ابراز نگرانی از شرایط اقتصادی صنعت نساجی گفت: «نوسانات نرخ ارز تأثیر زیادی بر قیمت نخ گذاشته و باعث افزایش هزینه‌های تولید و کاهش قدرت خرید مشتریان شده است.

اکنون فقط در موارد خاص و ضروری کارخانه‌ها اقدام به خرید می‌کنند. در مقایسه با سال‌های گذشته، استقبال و واکنش بازار به مراتب ضعیف‌تر شده است.»

امید به بازگشت رونق

مدیر فروش شرکت مدیریت منابع نساجی ویرا در پایان اظهار داشت: «با ثبات اقتصادی و حمایت دولت از واردات مواد اولیه، می‌توان به بهبود وضعیت بازار امیدوار بود.

هدف ما همچنان تأمین پایدار نخ و مواد اولیه با کیفیت برای تولیدکنندگان داخلی است.»

کاهش مشارکت و نوسانات ارزی؛ چالش‌های جدی صنعت نخ و مواد اولیه نساجی در حاشیه نمایشگاه بین‌المللی نساجی تهران، آقای محمدرضا مسائلی، مدیر فروش شرکت مدیریت منابع نساجی ویرا در گفت‌وگویی اختصاصی با خبرنگار نساجی کهن به بررسی وضعیت فعلی بازار نخ و مواد اولیه پرداخت.

او ضمن معرفی فعالیت‌های شرکت گفت: «شرکت ما در زمینه واردات انواع نخ‌های پلی‌استر شامل اسپان، فیلامنت و نخ‌های فانتزی مخصوص پارچه‌های پرده‌ای و پرده‌ای فعالیت دارد.

همچنین در بخش نخ‌های اسپان و فیلامنت برای گردبافی و واردات چپیس پلی‌استر نیز فعال هستیم. تمرکز اصلی ما بر تأمین مواد اولیه مورد نیاز کارخانجات نساجی کشور است.»

کاهش حضور شرکت‌کنندگان معتبر

آقای مسائلی با اشاره به افت کیفیت برگزاری نمایشگاه در سال جاری افزود: «در چند سال اخیر تعداد شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان نمایشگاه کاهش یافته است.

امسال نیز چند شرکت معتبر تولیدکننده نخ اسپان که

تولیدکننده لباس کارهای تخصصی برای صنایع متنوع کشور

جناب آقای محمد مطلق،

مدیر مجموعه ایمن پوشان مهر



آینده روشن برای پوشاک صنعتی؛ نسل جدید لباس‌های ایمنی

مطلق معتقد است که صنعت پوشاک صنعتی و لباس کار، نه تنها دچار رکود نخواهد شد، بلکه با رشد مستمر همراه خواهد بود.

او با اشاره به پیشرفت‌های جهانی گفت:

«صنعت متوقف نمی‌شود. نیروی کار همیشه به لباس‌های ایمنی نیاز دارد. اکنون لباس‌هایی با پارچه‌های دیرسوز تولید شده که امکان فرار در مواقع خطر را برای کارگر فراهم می‌کند.

ما امروز برای صنایعی مثل ذوب آهن لباس‌هایی طراحی می‌کنیم که حتی در برابر گدازه مقاوم هستند.»

او با نشان دادن کفش‌هایی از جنس فویل نسوز، تاکید کرد که فناوری پوشاک ایمنی نیز در حال تحول است و تولیدکنندگان ایرانی باید در این مسیر همگام با جهان حرکت کنند.

مناسب‌ترین پارچه را معرفی می‌کنیم. مثلاً در صنایع نفتی، پارچه‌های ۷۰ درصد پنبه‌ای استفاده می‌شود، چون پلی‌استر در محیط‌های با ریسک بالا می‌تواند خطرناک باشد.»

برای کاربری‌های عمومی‌تر یا کارکنان سالی، از پارچه‌های کج‌راه معمولی یا ترگال‌های سبک‌تر برای لباس‌های بانوان استفاده می‌شود تا راحتی و ایمنی توأمان حفظ شود.

نمایشگاه‌ها؛ بستری برای ارتباط، شناخت و رشد

وی با اشاره به اهمیت حضور در نمایشگاه‌های تخصصی، اظهار داشت: «نمایشگاه‌ها فرصتی عالی هستند تا محصولاتمان را به طیف گسترده‌تری از فعالان معرفی کنیم و با تولیدکنندگان مواد اولیه و پارچه‌های تخصصی نیز ارتباط نزدیک‌تری بگیریم.

ما علاوه بر نمایشگاه‌های نساجی، در نمایشگاه‌های صنعتی نیز حضور فعال داریم.»

نمایشگاه ماشین‌آلات و محصولات نساجی اصفهان ۱۴۰۴ فرصتی شد تا با یکی از فعالان با سابقه حوزه تولید پوشاک صنعتی گفت‌وگو کنیم.

محمد مطلق، مدیر مجموعه تولیدی لباس کار ایمنی، با بیش از یک دهه سابقه در طراحی، دوخت و ارائه لباس‌های تخصصی برای طیف متنوعی از صنایع، در گفت‌وگو با مجله کهن از اهمیت استانداردسازی، تنوع پارچه و نقش مشاوره تخصصی در انتخاب لباس کار گفت.

انتخاب پارچه بر اساس محیط، نه صرفاً سفارش مشتری

مطلق در گفت‌وگوی خود تاکید کرد که انتخاب نوع پارچه برای لباس کار نباید صرفاً براساس سلیقه مشتری باشد، بلکه باید به محیط کاری، دمای هوا و درجه‌ی خطر شغلی نیز توجه شود.

«وقتی مشتری سفارش می‌دهد، ما نوع فعالیت، منطقه جغرافیایی و شرایط شغلی را بررسی می‌کنیم و سپس

نیاز فوری صنعت نساجی به نوسازی تجهیزات؛ هشدار فعالان حوزه ماشین سازی



جناب آقای قندهاری،

مدیر ساخت و تولید شرکت ماشین سازی احمد

تعدد نمایشگاه‌ها و نگرانی از کاهش اثرگذاری

وی گفت:

«افزایش تعداد نمایشگاه‌ها و نزدیکی زمانی آن‌ها باعث کم‌رنگ شدن برخی شهرها و خستگی فعالان صنعت شده است. این موضوع ممکن است از جذابیت حضور ما در رویدادهای آینده بکاهد.»

نوسازی ماشین آلات؛ یک ضرورت اجتناب‌ناپذیر

پاسخ به نیاز بازار با ارتقاء محصولات موجود

او در مورد فعالیت‌های شرکت ماشین سازی احمد گفت: «ما در زمینه ساخت قطعات ماشین آلات نساجی فعال هستیم.»

با توجه به نیاز مشتریان، محصولات جدیدی را به مجموعه خود اضافه می‌کنیم، اما این محصولات نیز در اصل مربوط به دستگاه‌های قدیمی بازار هستند. یعنی همچنان بخش عمده‌ای از صنعت به تکنولوژی‌های نسل گذشته وابسته است.»

آینده صنعت وابسته به تصمیم‌های امروز

این فعال صنعت تأکید کرد: «اگر مسیر تجهیز و به‌روزرسانی ماشین آلات جدی گرفته نشود، رکود و کاهش رقابت‌پذیری در آینده اجتناب‌ناپذیر خواهد بود.»





**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

سلطه الیاف مصنوعی بر صنعت نساجی: پلی استرها در خط مقدم تحول



تولیدکنندگان این بخش تلاش دارند با ظرافت بخشی به الیاف پلی استر، آن را هرچه بیشتر شبیه پنبه و سایر الیاف طبیعی کنند.

این تلاش‌ها به‌ویژه در صنعت پوشاک نمود عینی دارد، به‌گونه‌ای که ترکیب ۷۰ درصد الیاف مصنوعی با ۳۰ درصد الیاف طبیعی به‌صورت گسترده در تولید لباس‌ها مشاهده می‌شود.

چرا الیاف مصنوعی این قدر محبوب شده‌اند؟

افزایش تقاضا برای پوشاک در نتیجه رشد جمعیت و بهبود سطح زندگی، در کنار محدودیت‌های کشاورزی نظیر کاهش سطح زیرکشت پنبه و مراتع، از اصلی‌ترین عوامل گرایش جهانی به سمت الیاف مصنوعی محسوب می‌شوند.

همچنین، فناوری‌های نوین، خواص مکانیکی و عملکردی الیاف مصنوعی را نسبت به الیاف طبیعی به‌طور چشمگیری بهبود داده‌اند.

بر اساس تحلیل‌های تحریریه مجله کهن، الیاف مصنوعی در حال حاضر بیش از ۷۰ درصد سهم بازار جهانی صنعت نساجی را به خود اختصاص داده‌اند.

این جایگاه چشمگیر، عمدتاً به‌واسطه توسعه روزافزون الیاف پلی استر به‌عنوان جایگزینی اقتصادی، بادوام و قابل سفارشی‌سازی برای الیاف طبیعی به دست آمده است.

در حوزه‌هایی نظیر پوشاک، فرش و موکت، پلی استر نه‌تنها به‌خوبی با ویژگی‌های الیاف طبیعی رقابت می‌کند، بلکه در بسیاری موارد از آن‌ها پیشی می‌گیرد.

از مهم‌ترین مزایای این نوع الیاف می‌توان به قیمت پایین‌تر، دسترسی آسان، مقاومت در برابر فرسایش، و قابلیت بازیافت اشاره کرد.

ویژگی‌هایی نظیر مقاومت در برابر پوسیدگی، حشرات، و شرایط جوی، به‌ویژه در الیاف پلی‌استر، موجب شده این ماده به انتخاب نخست بسیاری از صنایع نساجی در دنیا تبدیل شود.

چین با در اختیار داشتن ۷۲ درصد سهم تولید جهانی، پیش‌تاز بلامنازع این بازار است و کشورهای چون هند، آمریکا، کره جنوبی و تایوان در رتبه‌های بعدی قرار دارند.

چالش‌ها و آینده رنگری الیاف مصنوعی

با وجود مزایای گسترده، تولید الیاف مصنوعی نیز با چالش‌هایی روبه‌روست که یکی از مهم‌ترین آن‌ها، مسئله رنگری جرمی یا مستریج در تولید نخ فیلامنت است.

نوسانات رنگی، عدم امکان سفارش در مقیاس‌های کوچک (ویژه طراحی مد)، ضعف تأمین‌کنندگان مستریج‌های تخصصی، و ثبات پایین رنگ در برابر نور و سایش، از چالش‌هایی هستند که بر کیفیت نهایی تأثیر می‌گذارند.

همچنین، ضریب اصطکاک بالای برخی ترکیبات و اثرات مخرب آن بر عمر تجهیزات صنعتی، یکی دیگر از مسائلی است که توجه ویژه تولیدکنندگان را می‌طلبد.

به همین دلیل، بسیاری از فعالان صنعت نساجی، به دنبال بهینه‌سازی فرآیند رنگری در سطح اولیه تولید الیاف هستند تا از اتلاف منابع جلوگیری و کیفیت محصول را افزایش دهند.

نتیجه‌گیری

صنعت نساجی در حال تجربه یک تحول ساختاری بر پایه الیاف مصنوعی است. پلی‌استرها با تکیه بر مزیت‌های اقتصادی، پایداری عملکردی و ظرفیت تولید بالا، همچنان در کانون توجه جهانی قرار دارند.

اما همزمان، نیاز به توسعه فناوری‌های رنگری، افزایش کیفیت، و بهبود زنجیره تأمین در این حوزه بیش از پیش احساس می‌شود.

آینده این صنعت وابسته به توانمندی فعالان آن در پاسخ به این چالش‌ها و توسعه فناوری‌های نوین خواهد بود.





رشد سریع بازار کوسن و بالش عربستان سعودی

مصنوعی طراحی بالش‌های شخصی‌سازی‌شده را بر اساس الگوی خواب و نقاط فشار بدن امکان‌پذیر می‌کنند. تولید هوشمند با حسگرهای اینترنت اشیا کیفیت و یکنواختی محصولات را بهبود داده و ضایعات تولید را کاهش می‌دهد.

پلتفرم‌های دیجیتال سفارشی‌سازی به مشتریان اجازه می‌دهند کوسن و بالش موردنظر خود را در فضای مجازی طراحی کرده و سپس تولید کنند.

الگوریتم‌های یادگیری ماشین محصولات را متناسب با شرایط آب‌وهوایی و نیازهای ارگونومیک منطقه توسعه می‌دهند.

فناوری بلاکچین شفافیت زنجیره تأمین را تضمین کرده و اصالت مواد اولیه و منبع‌یابی اخلاقی را ممکن می‌سازد.

عوامل محرک بازار

اجرای پروژه‌های عظیمی همچون نئوم و توسعه‌های مسکن در

بر اساس تازه‌ترین گزارش مؤسسه IMARC Group، بازار کوسن و بالش عربستان سعودی طی سال‌های ۲۰۲۵ تا ۲۰۳۳ با نرخ رشد سالانه مرکب (CAGR) ۱۱.۴ درصد گسترش خواهد یافت.

توسعه گسترده بخش مسکن، پروژه‌های عظیم گردشگری در چارچوب چشم‌انداز ۲۰۳۰ و تغییر سبک زندگی جوانان سعودی، مهم‌ترین محرک‌های این رشد محسوب می‌شوند.

تحول دیجیتال و هوش مصنوعی در صنعت کوسن و بالش

فناوری‌های نوین در حال بازتعریف صنعت نساجی خانگی عربستان هستند:

سیستم‌های تحلیل خواب مبتنی بر هوش

زیست محیطی مصرف کنندگان سعودی است.

گسترش تجارت الکترونیک و فروش مستقیم، کانال های توزیع سنتی را دگرگون کرده است.

تحولات اخیر

خرده فروشان بزرگ مبلمان خانگی، مجموعه های جدید بالش و کوسن های لوکس مجهز به تکنولوژی مموری فوم و ژل خنک کننده را روانه بازار کردند.

وزارت بازرگانی عربستان برنامه های حمایت از تولید داخلی کوسن و بالش با استفاده از مواد پایدار و فناوری های پیشرفته را اعلام کرد.

توسعه پروژه های گردشگری و هتل سازی در چارچوب چشم انداز ۲۰۳۰، تقاضای گسترده ای برای محصولات راحتی ممتاز ایجاد کرد.

بازار کوسن و بالش عربستان با اتکا به فناوری های نوین، روندهای پایدار و پروژه های عظیم توسعه ای، به یکی از بخش های پرتحرک صنعت نساجی خانگی این کشور بدل خواهد شد.

چارچوب چشم انداز ۲۰۳۰، تقاضای بی سابقه ای برای محصولات نساجی خانگی ایجاد کرده است.

رشد صنعت گردشگری با هدف جذب ۱۰۰ میلیون گردشگر در سال، نیاز به کوسن ها و بالش های لوکس در هتل ها و مراکز اقامتی را افزایش داده است.

افزایش درآمد قابل تصرف و تغییر سلیقه نسل جوان، گرایش به محصولات ارگونومیک، مموری فوم و درمانی را تقویت کرده است.

رشد آگاهی نسبت به کیفیت خواب و سلامت، تقاضا برای محصولات تخصصی با تکنولوژی های نو مانند فوم حافظه دار، ژل خنک کننده و پارچه های ضد حساسیت را افزایش داده است.

رواج مواد دوستدار محیط زیست و روش های تولید پایدار پاسخگوی دغدغه های



شصت سال تجربه در خدمت صنعت نساجی ایران



جناب آقای سید مهدی هاشمی، مدیرعامل شرکت پلاستو ماسوره کار

هاشمی ادامه داد: «ما از مسئولان و مدیران ارشد کشور انتظار داریم نگاه ویژه‌تری به صنعت نساجی داشته باشند تا افرادی که در این حوزه فعالیت می‌کنند بتوانند با انگیزه و قدرت بیشتری ادامه دهند.

متأسفانه بسیاری از ظرفیت‌های این صنعت هنوز استفاده نشده و لازم است با سیاست‌گذاری درست و حمایت عملی، راه رشد برای تولیدکنندگان باز شود.»

ارزیابی نمایشگاه و وضعیت فعلی بازار

مدیرعامل پلاستو ماسوره کار با اشاره به وضعیت نمایشگاه امسال گفت: «با وجود اینکه برگزاری نمایشگاه با تأخیر انجام شد، استقبال نسبت به سال گذشته کمتر بود، اما ما همچنان دید مثبتی داریم.

صنعت نساجی در مسیر سختی حرکت می‌کند، اما اگر همدلی و همکاری میان فعالان این حوزه ادامه یابد، آینده روشنی در انتظار آن خواهد بود.»

«با تداوم تلاش تولیدکنندگان و حمایت مردم از محصولات ایرانی، بتوانیم جایگاه واقعی صنعت نساجی ایران را در منطقه و جهان بازسازی کنیم.»

در حاشیه هفدهمین نمایشگاه صنعت نساجی، سید مهدی هاشمی، مدیرعامل شرکت پلاستو ماسوره کار، از قدیمی‌ترین تولیدکنندگان قطعات ماشین‌آلات ریسندگی در کشور، با اشاره به سابقه طولانی این مجموعه گفت:

«شرکت ما در سال ۱۳۴۲ توسط مرحوم سید محمود هاشمی تأسیس شد و تاکنون نزدیک به شش دهه است که در زمینه تولید قطعات ماشین‌آلات ریسندگی فعالیت دارد.

وظیفه ما تولید قطعاتی است که در فرآیند تبدیل الیاف به نخ نقشی اساسی دارند.»

اهمیت صنعت نساجی در اشتغال و توسعه

وی با تأکید بر جایگاه مهم صنعت نساجی در اقتصاد کشور افزود:

«صنعت نساجی از نظر اشتغال و گستردگی فعالیت‌ها، پس از صنعت نفت قرار دارد و هزاران نفر در این حوزه مشغول به کارند.

با این حال، این صنعت هنوز ظرفیت رشد و پیشرفت بسیار زیادی دارد و اگر حمایت‌های واقعی از آن صورت گیرد، می‌تواند سهم چشمگیری در توسعه اقتصادی کشور داشته باشد.»

ضرورت حمایت از تولیدکنندگان داخلی

ترکیب دانش فنی و تولید بومی در صنعت مواد کمکی نساجی

سرکار خانم الهام علامی،
مدیر فروش شرکت رستاک شیمی البرز



بگویم یکی از معدود شرکت‌هایی هستیم که در این صنعت هم از نظر علمی و هم از نظر عملی جایگاه تثبیت‌شده‌ای داریم.»

نخستین حضور در نمایشگاه اصفهان

او با اشاره به تجربه اولین حضور شرکت در نمایشگاه اصفهان گفت: «این نخستین سالی است که در نمایشگاه نساجی اصفهان شرکت کردیم. با توجه به جایگاه اصفهان به‌عنوان یکی از قطب‌های مهم صنعت نساجی کشور، انتظار داشتیم استقبال بیشتری از غرفه‌ها صورت بگیرد، اما امیدواریم در روزهای آینده شاهد حضور پررنگ‌تر بازدیدکنندگان و فعالان صنعت باشیم.»

چشم‌انداز توسعه تولید داخلی

مدیر فروش رستاک شیمی البرز تأکید کرد: «تولید مواد کمکی باکیفیت در داخل کشور به کاهش وابستگی وارداتی و ارتقای استانداردهای صنعت نساجی کمک می‌کند. ما تلاش می‌کنیم با تکیه بر دانش فنی، تحقیق و توسعه و مواد اولیه مرغوب ایرانی، جایگزین شایسته‌ای برای محصولات خارجی باشیم.»



در حاشیه هفدهمین نمایشگاه صنعت نساجی اصفهان، الهام علامی، مدیر فروش شرکت رستاک شیمی البرز، از حضور فعال این مجموعه در نمایشگاه خبر داد و گفت:

«شرکت ما تولیدکننده مواد تعاونی و کمکی صنعت نساجی است. محصولات ما شامل انواع صابون‌ها، نرم‌کننده‌ها، دیسپرس‌کننده‌ها، فیکس‌کننده‌ها و سختی‌گیرها است که در بخش‌های مختلفی مانند رنگرزی نخ، پارچه، الیاف پلی‌استر و پنبه به کار می‌روند. حتی در صنایع دیگری همچون فولاد نیز امکان ارائه محصولات کمکی داریم.»

تلفیق علم، تجربه و کنترل کیفی دقیق

علامی با اشاره به رویکرد علمی این مجموعه افزود: «تمام مواد تولیدی در رستاک شیمی البرز ابتدا در واحد کنترل کیفی بررسی و سپس به بازار عرضه می‌شوند.»

ما از تیمی متخصص با دانش فنی در زمینه نساجی بهره‌مندیم و می‌توانم

ترکیب خدمات پایدار و نوآوری در تجهیزات انبارداری

جناب آقای فرشاد ربیعی،

کارشناس فروش شرکت کارا ماشین آرنا



ما توانستیم با شرکت‌های متعددی مذاکرات مؤثر انجام دهیم و امیدواریم این همکاری‌ها منجر به توسعه زیرساخت‌های انبارداری در واحدهای صنعتی کشور شود.

توسعه و نوسازی برای آینده

ربیعی در پایان با اشاره به چشم‌انداز شرکت افزود: «کارا ماشین آرنا در حال توسعه کارخانه و خطوط تولید خود است تا بتواند لیفتراک‌ها و تجهیزات انبارداری پیشرفته‌تر و کارآمدتر تولید کند.

هدف ما این است که با تکیه بر نوآوری و خدمات پایدار، جایگاه صنعت حمل و انبارداری ایران را ارتقا دهیم.»



برای ما صرفاً فروش محصول هدف نیست؛ بلکه حفظ رضایت و تداوم همکاری در اولویت است.»

رونمایی از محصولات جدید و حضور گسترده در نمایشگاه‌ها

وی با اشاره به فعالیت‌های اخیر شرکت افزود: «امسال دو محصول جدید رونمایی کردیم؛ یکی از آن‌ها مینی‌بیل شش‌تنی بود که در نمایشگاه صنعت تهران معرفی شد. همچنین به‌زودی در نمایشگاه صنعت تبریز از لیفتراک جدید کارا ماشین آرنا رونمایی خواهیم کرد.

هدف ما این است که با ارائه دستگاه‌های به‌روزتر، کار کارخانه‌ها و انبارها را آسان‌تر و سریع‌تر کنیم.»

تجربه مثبت از نمایشگاه اصفهان

کارشناس فروش این شرکت ضمن ابراز رضایت از فضای نمایشگاه گفت: «برخلاف پیش‌بینی‌ها، استقبال خوبی از نمایشگاه اصفهان شده است.

در حاشیه هفدهمین نمایشگاه صنعت نساجی اصفهان، فرشاد ربیعی، کارشناس فروش شرکت کارا ماشین آرنا، از حضور نخست این مجموعه در این رویداد صنعتی خبر داد و گفت:

«شرکت کارا ماشین آرنا در زمینه تولید لیفتراک و تجهیزات انبارداری فعالیت دارد. نخستین سالی است که در نمایشگاه نساجی اصفهان حضور پیدا کردیم و خوشبختانه توانستیم ارتباطات مؤثری با شرکت‌های فعال در حوزه نساجی برای تأمین و تجهیز سیستم‌های انبارداری و حمل داخلی برقرار کنیم.»

خدمات پس از فروش؛ نقطه تمایز کارا ماشین آرنا

ربیعی با تأکید بر اهمیت رضایت مشتری گفت: «مهم‌ترین ویژگی ما در مقایسه با سایر تولیدکنندگان، ارائه خدمات کامل پس از فروش است.

از زمان خرید تا پایان عمر دستگاه، مشتریان در تمام مراحل از پشتیبانی فنی و خدمات ما برخوردارند.

ضرورت تولید قطعات باکیفیت در صنعت نساجی ایران

جناب آقای مهدی فراشاهی،
مدیرعامل شرکت کارن پارت جم



مهدی فراشاهی، مدیرعامل شرکت کارن پارت جم، با اشاره به چالش‌های تأمین قطعات در صنعت نساجی گفت:

«شرکت ما نزدیک به هشت سال است که در زمینه تولید و تأمین قطعات ماشین‌آلات تخت‌باف فعالیت دارد و قطعات دستگاه‌های سولزر، واماتکس، سومت، اسمیت و پیکانول را عرضه می‌کند.

با توجه به مشکلات ارزی، محدودیت‌های واردات و سختی نقل و انتقال مالی، ناچار هستیم به سمت تولید داخلی حرکت کنیم، اما تولید داخلی زمانی معنا دارد که کیفیت آن بتواند رضایت تولیدکنندگان را جلب کند.»

«قطعات ماشین‌آلات نساجی مانند حلقه‌های زنجیر به هم وابسته‌اند؛ اگر یکی از این حلقه‌ها کیفیت لازم را نداشته باشد، کل خط تولید از کار می‌افتد و زیان سنگینی به کارخانه وارد می‌شود.

به همین دلیل هنوز برخی کارخانه‌داران ترجیح می‌دهند قطعات اورجینال خارجی را با قیمت بالا تهیه کنند. وظیفه ماست که با استفاده از دانش فنی روز، شناخت دقیق نیاز خطوط و متریال مناسب، اعتماد تولیدکنندگان را به تولیدات داخلی بازگردانیم.»

مدیرعامل کارن پارت جم ادامه داد:

«در تولید قطعات باید دقیق بدانیم که آن قطعه در کجای ماشین استفاده می‌شود، چند دور در دقیقه می‌چرخد و چه فشاری را تحمل می‌کند. این آگاهی به ما کمک می‌کند تا از جنس و ساختاری استفاده کنیم که کاملاً متناسب با نیاز همان نقطه باشد.

بسیاری از قطعات در ماشین‌های نساجی قطعات فداشونده هستند و باید از بین بروند تا بخش‌های اصلی سالم بمانند. اگر این موضوع در طراحی و ساخت لحاظ نشود، ممکن است کل سیستم آسیب ببیند.»

وی با اشاره به رکود حاکم بر صنعت گفت:

«در حال حاضر حدود ۷۰ درصد از کارخانه‌ها غیرفعال یا نیمه‌فعال‌اند و تنها ۲۰ تا ۳۰ درصد ظرفیت تولید در جریان است.

بازار در سال جاری دچار نوعی ترس شده و بسیاری از فعالان اقتصادی ترجیح می‌دهند سرمایه خود را به ارز یا طلا تبدیل کنند؛ در نتیجه تقاضا برای کالاهای نساجی کاهش یافته است.»

فراشاهی در پایان با اشاره به نمایشگاه اخیر افزود:

«اختلاف‌نظر درباره زمان برگزاری نمایشگاه و تبلیغات ضعیف، باعث شد استقبال نسبت به دوره‌های قبل کمتر باشد. با این حال امیدواریم در سال‌های آینده با برنامه‌ریزی بهتر و حمایت واقعی از تولیدکنندگان، شاهد رونق مجدد در صنعت مادر نساجی باشیم.»

هشدار رئیس اتحادیه تولیدکنندگان نساجی اصفهان ضرورت حمایت دولت از صنعت مادر نساجی؛



جناب آقای علی کردگاری،

رئیس اتحادیه صنف تولیدکنندگان نساجی اصفهان

ارتباط مصرف‌کنندگان با تولید داخلی دانست و گفت:

«در روز اول استقبال بسیار خوبی داشتیم. انتظار نداشتیم این تعداد بازدیدکننده در همان ساعات اولیه حضور پیدا کنند و امیدوارم در روزهای بعد نیز ادامه‌دار باشد.»

کردگاری در پایان خطاب به فعالان صنعت گفت:

«از تولیدکنندگان، فعالان پوشاک و بازاریان دعوت می‌کنم از این نمایشگاه بازدید کنند.

اتحادیه نساجی اصفهان آماده همکاری و حمایت از اعضا و فعالان این صنعت است و امیدواریم با هم‌افزایی، از چالش‌ها عبور کنیم.»

محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها باعث رکود تولید شده است.

پس از تنش‌های اخیر سیاسی در منطقه نیز وضعیت بازار نساجی بدتر شد.»

او ادامه داد:

«اکنون بسیاری از کارخانه‌ها تنها با ۴۰ تا ۵۰ درصد ظرفیت فعال هستند. نساجی یک صنعت مادر است و باید مانند صنایع استراتژیک از جمله فولاد مورد حمایت جدی قرار گیرد.»

نمایشگاه؛ فرصتی برای هم‌افزایی تولید و بازار

وی نمایشگاه را فرصت خوبی برای

علی کردگاری، در حاشیه هفتمین دوره نمایشگاه نساجی اصفهان اظهار داشت: «اتحادیه نساجی اصفهان یکی از قدیمی‌ترین صنوف این شهر است.

اصفهان سال‌ها به‌عنوان منچستر ایران شناخته می‌شد و نقش مهمی در تولید و توسعه صنعت پارچه در کشور داشت.»

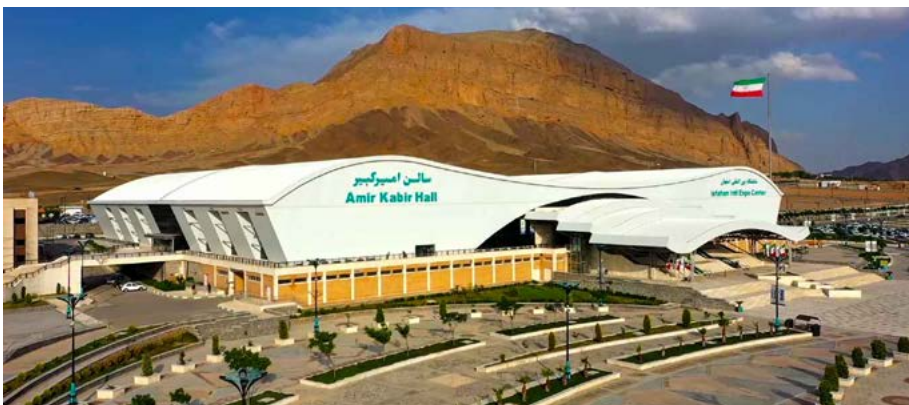
وی با اشاره به حضور ۷۰۰ عضو فعال و ۴۰ صنف زیرمجموعه در این اتحادیه افزود: «در این نمایشگاه مجموعه‌ای از تولیدکنندگان نساجی، تأمین‌کنندگان مواد اولیه، شیمیایی و قطعات ماشین‌آلات حضور دارند.

امیدواریم مردم اصفهان و سایر شهرها با بازدید از نمایشگاه از تولید داخلی حمایت کنند.»

زنگ خطری برای آینده صنعت نساجی

کردگاری با نگاهی انتقادی به وضعیت کنونی صنعت نساجی گفت:

«اگر شرایط به همین شکل ادامه پیدا کند، آینده خوبی را نمی‌بینم. افزایش نرخ ارز، تورم مواد اولیه و





مجموعه کارخانجات آکسارای

ایچکی، خلاقیت و

- فرشینه
- روفرشی
- کالای خواب
- پادری

شماره تماس: ۰۹۳۸۶۷۶۰۷۴۳
۰۹۳۳۱۲۲۲۶۹۶

WWW.AKSARAYCO.COM

سود بانکی بالا؛ بلای جان صنعت نساجی ترکیه



صنعت نساجی ترکیه، که تا چند سال پیش به واسطه حمایت‌های دولتی، مشوق‌های صادراتی و زیرساخت‌های تولیدی قدرتمند، الگویی موفق برای بسیاری از کشورهای منطقه محسوب می‌شد، این روزها حال و روز خوشی ندارد.

دلیل اصلی؟ افزایش افسارگسیخته نرخ بهره بانکی.

بر اساس اظهارات حلیل یاشار، رئیس انجمن صنعت‌گران نساجی و بازرگانان باتمان (TEKSIAD)، نرخ بهره بالا به‌طور مستقیم سرمایه‌گذاران را از تولید دور کرده است. او در گفت‌وگویی با رسانه‌های ترکیه‌ای اظهار داشت:

«پنج سال پیش نرخ سود بانکی ۱۱ تا ۱۲ درصد بود و حاشیه سود صنایع نساجی قابل قبول. اما امروز این عدد به ۵۰ درصد رسیده

و سرمایه‌گذار نه‌تنها سود نمی‌کند، بلکه ضرر هم می‌دهد.

در چنین شرایطی چه کسی حاضر است ریسک کند و سرمایه‌گذاری جدید انجام دهد؟»

یاشار با صراحت هشدار می‌دهد که سرمایه‌ها از تولید به سمت بانک‌ها رفته‌اند. افراد حتی خانه و خودرو خود را فروخته‌اند تا بدون ریسک، با سپرده‌گذاری در بانک‌ها، سودی تا ۴۵ درصد در سال به‌دست آورند. ن

تجیه آن، کاهش ظرفیت تولید، تعویق در توسعه واحدها و ایجاد نوعی رکود مزمن در صنعت نساجی ترکیه است.

این موضوع نه‌تنها به‌عنوان یک هشدار برای دولت آنکارا باید تلقی شود، بلکه زنگ خطری جدی برای

کشورهای منطقه نیز هست.

تجربه موفق ترکیه در توسعه صنعت نساجی به‌شدت وابسته به تعادل اقتصادی، کنترل تورم، سیاست‌گذاری هوشمندانه و نرخ بهره معقول بود.

اگر امروز نرخ سود بانکی به معضلی برای تولیدکنندگان تبدیل شده، شاید فردا نوبت دیگر کشورها باشد؛ کشورهایی که در مسیر توسعه نساجی هستند اما با تهدیدهای مشابه مواجه‌اند.

پایان این بحران به گفته کارشناسان، در گرو بازگشت ثبات به اقتصاد ترکیه و مبارزه واقعی با تورم است.

در غیر این صورت، صنعت نساجی ترکیه که روزگاری نقش پررنگی در اشتغال، صادرات و نوآوری داشت، به تدریج به حاشیه خواهد رفت.



پشت پرده واردات بی رویه پارچه؛ زنگ خطری جدی برای صنعت نساجی ایران

یک کارخانه نساجی پارچه وارد کشور کند؛ آن هم بدون پرداخت حقوق و عوارض گمرکی.

چنین شرایطی نه تنها تولیدکننده داخلی را زمین گیر می کند، بلکه انگیزه برای سرمایه گذاری و نوسازی صنعت را به شدت کاهش می دهد.

از سوی دیگر، سیاست های متناقض وارداتی نیز به تشدید بحران دامن زده است.

در حالی که فعالان صنعت بارها خواستار اعمال تعرفه های بازدارنده بر واردات پارچه و تسهیل واردات ماشین آلات به منظور نوسازی خطوط تولید بوده اند، واقعیت بازار چیز دیگری را نشان می دهد: پارچه با سهولت وارد می شود، اما ماشین آلات همچنان پشت سد ثبت سفارش و تخصیص ارز باقی می ماند.

بازار نساجی ایران سال هاست با مشکلات گوناگون دست به گریبان است؛ از فرسودگی ماشین آلات و کمبود سرمایه گذاری در فناوری گرفته تا قاچاق پوشاک و واردات بی ضابطه.

اما در میان همه این چالش ها، واردات بی رویه پارچه از مبادی جنوبی امروز به بزرگ ترین تهدید برای بقا و رقابت پذیری صنعت نساجی کشور بدل شده است.

۴ براساس گزارش های رسمی، حجم واردات از مسیر «تهلنجی و ملوانی» طی چند سال اخیر رشدی چشمگیر داشته و از حدود ۲ میلیارد دلار به نزدیکی ۵ میلیارد دلار رسیده است.

نکته نگران کننده آنکه بخش قابل توجهی از این واردات به پارچه و پوشاک اختصاص دارد؛ کالاهایی که تولید داخلی آنها ظرفیت و توان کافی دارد.

یک لنج، برابر با دو ماه تولید یک کارخانه

آمارهای نگران کننده

واقعیت تلخ اینجاست که امروز یک لنج می تواند معادل دو ماه تولید

نگاهی به روند واردات پارچه در دهه اخیر، عمق بحران را روشن تر می کند:

- سال ۱۴۰۰: حدود ۵۰۰ میلیون دلار
- سال ۱۴۰۱: حدود ۶۵۰ میلیون دلار
- سال ۱۴۰۲: حدود ۸۲۴ میلیون دلار
- سال ۱۴۰۳: نزدیک به ۹۵۰ میلیون دلار

این رشد فزاینده در شرایطی رخ داده که سهم پوشاک و منسوجات در سبد مصرفی خانوار تغییر محسوسی نداشته است. به عبارت دیگر، واردات اضافی تنها منجر به اشباع بازار و فشار مضاعف بر تولیدکنندگان داخلی شده است.

نوسازی فراموش شده

صنعت نساجی برای بقا و رقابت در بازارهای داخلی و خارجی نیازمند نوسازی مستمر ماشین آلات است. با این حال، تخصیص ارز برای واردات تجهیزات نساجی در سال گذشته تنها حدود ۴۰۰ میلیون دلار بوده؛ در حالی که نیاز واقعی صنعت بسیار بیشتر است.

این عدم توازن میان واردات پارچه و واردات ماشین آلات، آینده تولید را تهدید می کند و زمینه را برای تقویت قاچاق و واردات بی ضابطه فراهم می سازد.

سقوط محتمل یک صنعت

اگر این روند ادامه یابد، باید منتظر خاموشی تدریجی چراغ کارخانه های نساجی باشیم. کارخانه هایی که با هزاران کارگر و خانواده هایشان گره خورده اند و بخش مهمی از اشتغال کشور را شکل می دهند.

واردات بی ضابطه پارچه نه تنها تولید داخلی را زمین گیر می کند، بلکه توان رقابتی پوشاک ایرانی را نیز در برابر برندهای خارجی به شدت کاهش می دهد.

چه باید کرد؟

راهکار روشن است:

• محدودیت جدی واردات پارچه از مسیر تهلنجی و ملوانی با ابزار تعرفه و نظارت.

• انتقال سهمیه ارزی واردات پارچه به واردات ماشین آلات برای نوسازی صنعت.

• بازنگری در نظام ارزش گذاری گمرکی برای جلوگیری از سوءاستفاده های تعرفه ای.

• ایجاد شفافیت در زنجیره ارزش نساجی از مواد اولیه تا محصول نهایی.

جمع بندی

صنعت نساجی ایران ظرفیت آن را دارد که یکی از موتورهای اشتغال و صادرات غیرنفتی کشور باشد، اما واردات بی رویه و سیاست های متناقض، این ظرفیت را به تهدیدی بزرگ تبدیل کرده است.

امروز اگر تصمیمی قاطع گرفته نشود، فردا دیگر صحبت از حمایت و نوسازی فایده ای نخواهد داشت. فرصت ها رو به پایان است و زمان عمل فرا رسیده است



فرش شاه رخ

The most finely
woven hand look rugs

ریزبافت ترین فرش ماشینی

دستبافت گونه در جهان

کاشان، شهرک صنعتی راوند

www.shahrokhcarpet.co

۰۹۱۳۳۶۰۵۹۹۲ ۰۳۱-۵۵۸۵

+989309109500



هوش مصنوعی در خدمت صنعت دوخت ایران



جناب آقای زارعی، نماینده شرکت ایران جک

ارائه دادیم، از جمله دستگاه فول اتوماتیک M5، دستگاه راسته دوز MS A5 و سردوز CY که همگی به تکنولوژی هوش مصنوعی (AI) مجهز هستند.

این فناوری برای نخستین بار در جهان در چنین دستگاه‌هایی استفاده شده و به دستگاه امکان می‌دهد تا انواع پارچه را به صورت خودکار و دقیق بدوزد؛ بدون نیاز به تنظیمات دستی و مشکلاتی که در نسل‌های قبلی وجود داشت.»

چالش‌ها و چشم‌انداز صنعت پوشاک

نماینده ایران جک در ادامه درباره وضعیت نمایشگاه امسال گفت: «نمایشگاه نسبت به سال گذشته از نظر کیفیت رشد داشته، هرچند جای برخی شرکت‌های بزرگ خالی بود. در مجموع، فضای خوبی برای تعامل بین تولیدکنندگان و بازدیدکنندگان ایجاد شد.»

او همچنین با اشاره به تعدد نمایشگاه‌های هم‌زمان در ایران افزود: «تنوع زیاد نمایشگاه‌ها گاهی باعث سردرگمی مخاطبان می‌شود. بهتر است نمایشگاه‌ها با برنامه‌ریزی دقیق‌تری برگزار شوند تا تمرکز بیشتری برای هر بخش از صنعت فراهم گردد.»

زارعی در پایان درباره آینده صنعت پوشاک ایران ابراز امیدواری کرد: «پوشاک یکی از صنایع مادر کشور است و استان اصفهان نیز یکی از قطب‌های اصلی نساجی ایران به شمار می‌رود. با حمایت‌های دولت و سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوین، آینده بسیار روشنی برای این صنعت پیش‌بینی می‌کنیم.»

آقای زارعی، نماینده شرکت ایران جک در حاشیه هفدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت نساجی اصفهان، از حضور موفق این مجموعه و استقبال گسترده بازدیدکنندگان خبر داد. او گفت:

«خوشحالیم که امسال در کنار فعالان صنعت نساجی بودیم. نمایشگاه امسال بسیار پربازدید بود و فرصت خوبی برای ارتباط با تولیدکنندگان و صنعتگران فراهم کرد.»

شرکت ایران جک یکی از مجموعه‌های پیشرو در واردات و تولید ماشین‌آلات دوخت و تجهیزات صنعت پوشاک در ایران است.

این شرکت علاوه بر ماشین‌آلات صنعتی، برای نخستین بار در کشور موفق به تولید نرم‌افزارهای بومی مدیریت تولید، طراحی و چیدمان خطوط دوخت شده است؛ اقدامی که گامی مهم در جهت هوشمندسازی صنعت پوشاک ایران به شمار می‌رود.

زارعی در معرفی محصولات جدید این شرکت افزود: «ما امسال چند محصول شاخص را در نمایشگاه

مرکز بر کیفیت و تخصص؛ راز موفقیت نساجی نازریس پارسیان



سرکار خانم مریم استکی،
مدیر فروش شرکت نازریس پارسیان

خلوت‌تر بود و استقبال به‌اندازه‌ای که انتظار داشتیم نبود. به نظر می‌رسد بسیاری از شرکت‌های بزرگ صنعت نساجی امسال حضور نداشتند.

با این حال، فرصت خوبی بود تا با فعالان واقعی صنعت در ارتباط باشیم و برند خود را معرفی کنیم.»

او در پایان درباره آینده صنعت نساجی در ایران اظهار داشت:
«صنعت نساجی کشور آینده‌ای روشن دارد، به‌ویژه اگر دولت از تولیدکنندگان داخلی حمایت کند.

ما با امید و تلاش قدم در این مسیر گذاشته‌ایم تا سهمی در رشد واقعی صنعت نساجی ایران داشته باشیم.»

اکنون با راه‌اندازی بخش ریسندگی، توانسته‌ایم کل زنجیره تولید، از تولید نخ تا رنگرزی و تکمیل پارچه را به‌صورت کاملاً یکپارچه در داخل مجموعه انجام دهیم.»

این یکپارچگی باعث شده تا کیفیت محصولات، کنترل‌پذیری و سرعت پاسخ‌گویی به نیاز مشتریان افزایش یابد. او تأکید کرد:

«هدف ما این است که نخ لایوسل ایرانی با بالاترین کیفیت و رقابت‌پذیری در بازار داخلی و صادراتی عرضه شود.»

نگاهی به نمایشگاه و آینده صنعت

استکی درباره حضور در نمایشگاه اصفهان گفت:

«نمایشگاه امسال نسبت به سال گذشته

خانم مریم استکی، مدیر فروش شرکت نساجی نازریس پارسیان با مدیریت آقای محمد نوروزی، در حاشیه هفدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت نساجی اصفهان از رویکرد تخصصی این مجموعه در تولید نخ‌های سلولزی سخن گفت.

او در توضیح فعالیت شرکت اظهار کرد:
«ما تولیدکننده تخصصی نخ‌های ویسکوز و لایوسل هستیم، در نمرات ۱۰ تا ۷۰. چیزی که ما را از بسیاری از تولیدکنندگان متمایز می‌کند، تمرکز کامل بر تولید نخ لایوسل است.

فعلاً هیچ نوع نخ دیگری تولید نمی‌کنیم تا بتوانیم با تمرکز بالا، بهترین کیفیت ممکن را به مشتریان ارائه دهیم.»

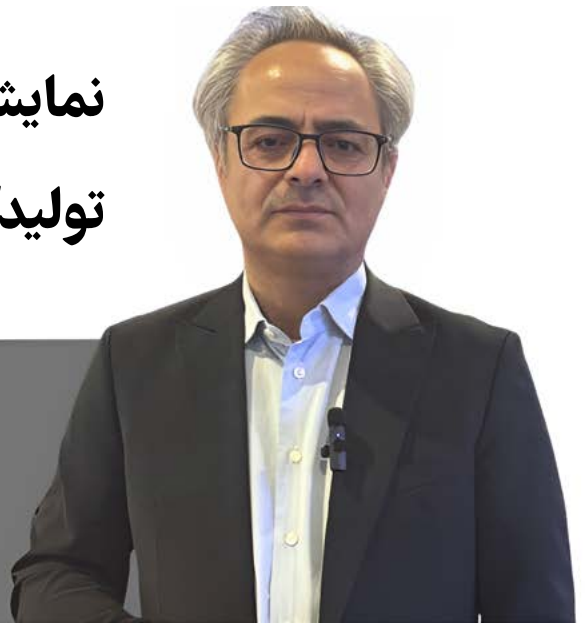
تمرکز بر تولید داخلی و زنجیره کامل نساجی

استکی در ادامه افزود:

«شرکت نازریس پارسیان در ابتدای سال تأسیس شده اما تیم مدیریتی و فنی ما سال‌ها تجربه در بخش بافندگی و تکمیل پارچه دارد.



نمایشگاه‌های نساجی ایران بدون برنامه‌ریزی، تولیدکنندگان را خسته کرده‌اند



جناب آقای رازی، مدیرعامل ماشین‌سازی رازی
فعلاً هدف ما فقط بقاست

وی با اشاره به برنامه حضور این شرکت در نمایشگاه ITMA ۲۰۲۷ آلمان افزود:

«در نمایشگاه‌های اسپانیا و ایتالیا حضور موفق‌تری داشتیم و برای آلمان نیز برنامه داریم تا حضوری پررنگ داشته باشیم.»

آقای رازی در ادامه با نگاهی واقع‌بینانه به وضعیت فعلی صنعت نساجی گفت:

«آینده صنعت به سیاست‌های کلان کشور و شرایط جهانی بستگی دارد. در شرایط فعلی ما از برنامه‌ریزی‌های بلندمدت فاصله گرفته‌ایم و فقط برای بقا تلاش می‌کنیم. امیدواریم با ثبات اقتصادی و سیاسی بتوانیم دوباره برنامه‌های توسعه‌ای بلندمدت داشته باشیم.»

وی در بخش دیگری از سخنان خود از تعدد و هم‌زمانی نمایشگاه‌ها انتقاد کرد و افزود:

«تعداد نمایشگاه‌ها بیش از اندازه شده است. برخی شهرها مانند تهران هم‌زمان چند نمایشگاه برگزار می‌کنند و این باعث خستگی تولیدکنندگان و کاهش بازدیدکنندگان می‌شود.

در شهرهای صنعتی مثل اصفهان و یزد، نمایشگاه‌ها ضروری‌اند، اما زمان‌بندی‌ها باید با نمایشگاه‌های بین‌المللی مثل ITMA هماهنگ شود. متأسفانه در سال‌های اخیر هیچ برنامه‌ریزی در این زمینه ندیدیم.»

او در پایان با لحنی انتقادی اما امیدوارانه گفت:

«گلایه زیاد است، اما چاره‌ای جز ادامه دادن نداریم. امیدواریم مسئولان برگزارکننده نمایشگاه‌ها در آینده با برنامه‌ریزی دقیق‌تر، شرایط را برای فعالان صنعت نساجی بهبود دهند.»

به گزارش مجله نساجی کهن، آقای رازی، مدیرعامل شرکت ماشین‌سازی رازی با بیش از ۲۰ سال سابقه فعالیت در حوزه طراحی و ساخت ماشین‌آلات مقدمات نساجی، از نبود برنامه‌ریزی دقیق در زمان‌بندی نمایشگاه‌های داخلی و تأثیر منفی آن بر صنعت نساجی کشور انتقاد کرد.

وی گفت:

«شرکت ما در حوزه ساخت ماشین‌آلات مقدمات نساجی فعالیت دارد و با شرکت‌های بین‌المللی متعددی مانند MAG برادر سوئیس در زمینه ماشین‌های اکسپنشن و رول‌کن و بسته‌بندی همکاری داریم.

همچنین به‌تازگی با شرکت چینی HAJA نیز وارد همکاری مشترک شده‌ایم که از نمایندگی ماشین‌آلات اِرزَت آغاز شده و ان‌شا‌الله در آینده به ساخت مشترک هم می‌رسد.»

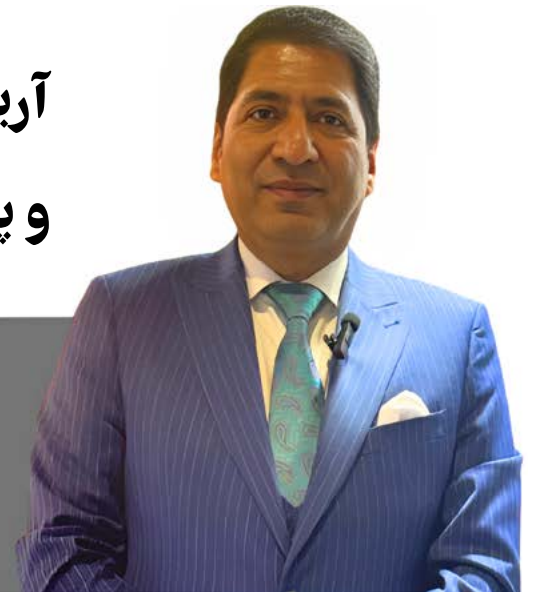
مدیرعامل ماشین‌سازی رازی با اشاره به مشکلات برگزاری نمایشگاه اصفهان گفت:

«نمایشگاه اصفهان امسال با مشکلاتی شروع شد اما خوشبختانه در دو روز اخیر بازدید نسبتاً خوبی داشتیم. با این حال، تغییرات مکرر در زمان نمایشگاه‌ها مشکلات زیادی برای تولیدکنندگان و به‌ویژه شرکت‌هایی که با شرکای خارجی همکاری دارند ایجاد می‌کند.

وقتی تاریخ‌ها بدون ثبات اعلام می‌شوند، تمام برنامه‌ریزی‌ها به هم می‌ریزد و این یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های ماست.»

آریا بارون توس؛ سازنده سقف SITEX ۲۰۲۵ و پیشرو سبک سازی در صنعت ساختمان

جناب آقای مهندس علی معمار منتظری
نماینده کارخانجات آریا بارون توس



ساختمان سازی ادامه می دهد: «مصلح ما علاوه بر سبک بودن، عایق حرارت، صدا و رطوبت هستند.

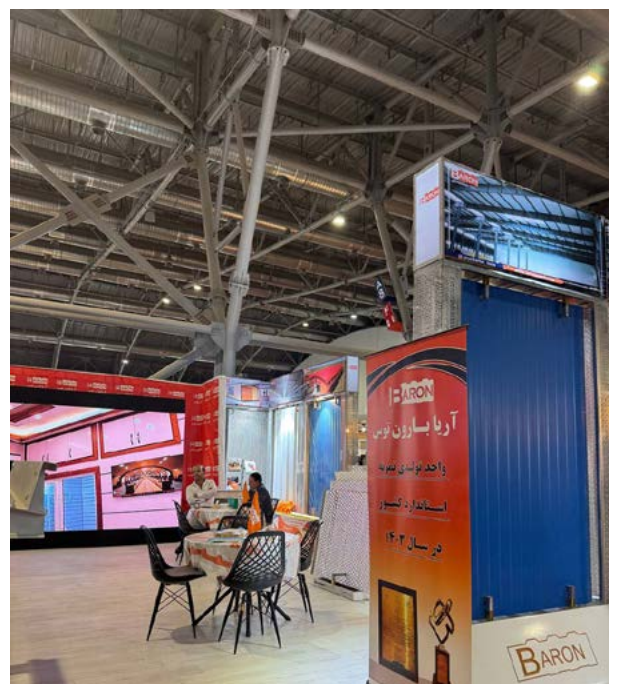
به عنوان نمونه، یک دیوار ۵ سانتیمتری ساندویچ پنل آریا بارون توس، از نظر انتقال حرارت، صدا و رطوبت با یک دیوار سنتی ۱۰۷۲ متری برابری می کند.»

درباره نمایشگاه نیز اضافه می کند: «نمایشگاهها در توسعه صنایع مؤثر بوده اند، اما در این دوره SITEX از نظر تعداد شرکت کننده ضعیف بود، هرچند از لحاظ کیفیت برگزاری بسیار خوب و حرفه ای عمل کرده است.»

شرکت آریا بارون توس واقع در خراسان، تولیدکننده ساندویچ پنل های سقفی، دیواری و سردخانه ای، همچنین سازنده کانکس و درب های سردخانه ای است.

مهندس معمار منتظری با اشاره به نقش این شرکت در سالن نمایشگاه SITEX ۲۰۲۵ می گوید: «سقف و کاور این سالن با محصولات و تلاش پرسنل توانمند آریا بارون توس آماده شده و ما خوشحالیم که امروز زیر این سقف، میزبان صنعت هستیم.»

او با تأکید بر اهمیت صنعت سبک سازی در



از گذشته‌ای پرافتخار تا آینده‌ای روشن در صنعت نساجی ایران

جناب آقای علیزاده،
صنایع نساجی علیزاده



نساجی شرکت کرد و با بیان شعار سازمانی شرکت گفت:

«ما جهانی فکر می‌کنیم، ولی ایرانی می‌سازیم.»

او با وجود تمام سختی‌ها، بر ادامه مسیر تولید تأکید کرد و از همکاری سازمان‌ها و ارگان‌ها برای حمایت از تولیدکنندگان داخلی استقبال نمود. «در شرایط فعلی، تولید نه تنها یک وظیفه اقتصادی، بلکه یک تعهد ملی است. ما تمام توان خود را برای ارائه محصولات باکیفیت به مردم ایران به کار خواهیم بست.»

نگاهی به آینده

هر دو فعال صنعت نساجی در پایان گفت‌وگوهای خود، بر نقش حیاتی نمایشگاه‌ها در معرفی برندهای ایرانی، ایجاد فرصت‌های صادراتی و هم‌افزایی میان تولیدکنندگان تأکید کردند.

«با حمایت دولت، نمایشگاه‌ها و مصرف‌کنندگان، صنعت نساجی ایران نه تنها از بحران عبور خواهد کرد، بلکه به یکی از ستون‌های اصلی صادرات غیرنفتی تبدیل می‌شود.»

کشور کمک کرد. طبق آمار، این صنعت در سال گذشته رشدی ۱۲ درصدی داشته است.»

او افزود که ایران امروز در حوزه تولید پارچه‌های تخصصی مانند پارچه‌های ضدآب، ضدالکتریسیته ساکن و ضدحریق، به جایگاهی رسیده که می‌تواند محصولات خود را به خاورمیانه، اروپا و آسیا صادر کند.

تهدید واردات؛ بزرگترین چالش تولید داخلی

علیزاده واردات بی‌رویه برخی نخ‌ها و پارچه‌های کم‌کیفیت از کشورهای مانند چین را یکی از موانع بزرگ در مسیر رشد صنعت نساجی کشور عنوان کرد:

«ما توان تولید داریم، اما واردات ارزان و بی‌کیفیت ضربه بزرگی به واحدهای تولیدی وارد کرده. با جلوگیری از این روند، فرصت‌های بسیاری برای اشتغال‌زایی و صادرات فراهم خواهد شد.»

تولید ملی با نگاهی جهانی

در ادامه، محمد هاذرزاده، مدیرعامل شرکت ایران پرین‌تکس نیز در نخستین حضور خود در نمایشگاه‌های تخصصی

در حاشیه نمایشگاه تخصصی صنعت نساجی اصفهان، گفت‌وگو با علی علیزاده، نماینده نسل سوم از خانواده علیزاده‌ها، پرده از داستانی الهام‌بخش در صنعت نساجی ایران برداشت.

او در این گفت‌وگو تأکید کرد که نساجی برای خانواده علیزاده نه صرفاً یک کسب‌وکار، بلکه یک میراث خانوادگی است که از پدربزرگ آغاز شده و اکنون در نسل سوم ادامه دارد و برای انتقال به نسل چهارم نیز آماده می‌شود.

«صنعت نساجی برای ما یک حرفه نیست، یک شناسنامه خانوادگی است. از پدربزرگ به پدر و عمویم منتقل شده و حالا در دستان ماست تا آن را زنده نگه داریم.»

تولید در سخت‌ترین شرایط

با وجود شرایط اقتصادی دشوار و محدودیت‌های وارداتی، علیزاده از تداوم تولید در کارخانه‌های زیرمجموعه این خانواده سخن گفت و خواستار حمایت بیشتر دولت برای مقابله با واردات بی‌رویه شد.

«در شرایطی که بسیاری از صنایع در رکود بودند، صنعت نساجی به رشد اقتصادی

صنعت نساجی، پایه پیشرفت هر کشور است



جناب آقای فرهاد اسدی پور،

مدیرعامل شرکت گلدباف

مدیرعامل گلدباف در ادامه با تأکید بر لزوم حمایت دولت از تولیدکنندگان داخلی گفت: «هر کشوری که بخواهد پیشرفت کند، باید صنعت نساجی‌اش را جدی بگیرد. نگاهی به کشورهای همسایه مانند ترکیه نشان می‌دهد که پیشرفت سریع آن‌ها نتیجه حمایت واقعی از صنایع نساجی بوده است. اگر چنین حمایت‌هایی در ایران هم صورت بگیرد، قطعاً می‌توانیم به رشد مشابهی برسیم.»

او افزود: «صنعت نساجی ایران ظرفیت فوق‌العاده‌ای دارد. اگر دولت از تولیدکنندگان حمایت کند، این صنعت می‌تواند موتور محرک اقتصاد کشور باشد. امیدوارم در سال‌های آینده نمایشگاه‌ها پررونق‌تر برگزار شوند و شاهد حضور گسترده‌تر تولیدکنندگان ایرانی باشیم.»



آقای فرهاد اسدی پور، مدیرعامل شرکت گلدباف، در حاشیه هفدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت نساجی اصفهان از حضور فعال این مجموعه و رونمایی از محصولات جدید این شرکت خبر داد. او گفت:

«شرکت گلدباف به صورت تخصصی در زمینه پوشاک، به ویژه پوشاک مردانه فعالیت می‌کند. بیشتر ماشین‌آلات ما گردباف هستند اما در حوزه تخت‌باف و راشل نیز فعالیت داریم.»

تلاش ما همیشه این بوده که با حفظ کیفیت، پارچه را با کمترین قیمت ممکن به دست مشتری برسانیم؛ چون امروز قیمت محصول برای اکثر اقشار جامعه مسئله‌ای بسیار مهم است.»

حضور در نمایشگاه؛ فرصتی برای برندینگ و رشد کسب‌وکار

اسدی پور با اشاره به اهمیت نمایشگاه‌ها برای توسعه برندها افزود: «هر نمایشگاهی، چه داخلی چه بین‌المللی، بستری ارزشمند برای معرفی محصولات، ارتباط با مشتریان جدید و توسعه بیزینس است.»

نمایشگاه امسال اصفهان هم خوشبختانه نمایشگاه خوبی بود و استقبال قابل قبولی داشت. ما چند محصول جدید کامپیوتری و همچنین محصول ویژه‌ای به نام کنزو مخصوص تیشرت را در این دوره عرضه کردیم که با استقبال خوبی مواجه شد.»

ضرورت حمایت از تولیدکنندگان داخلی

OEKO-TEX به شبکه مد و سبک زندگی سازمان ملل پیوست



نهاد بین‌المللی OEKO-TEX® به‌تازگی به عضویت رسمی شبکه مد و سبک زندگی سازمان ملل متحد (UN Fashion and Lifestyle Network) درآمده است؛ اقدامی که به گفته کارشناسان، نقطه‌عطفی در جهت تغییر نظام‌مند و تقویت پایداری در صنعت مد و نساجی جهانی به شمار می‌رود.

در این همکاری، مؤسسه TESTEX به‌عنوان نماینده رسمی OEKO-TEX نقش فعالی در به‌اشتراک‌گذاری دانش علمی و فنی خود خواهد داشت؛ به‌ویژه در حوزه‌های ارزیابی زیست‌محیطی، شفافیت زنجیره تأمین و توسعه تولید پایدار.

با این عضویت، OEKO-TEX قادر خواهد بود در سیاست‌گذاری‌های بین‌المللی مرتبط با نساجی پایدار، از جمله استراتژی اتحادیه اروپا برای

نساجی پایدار و دستورالعمل Green Claims، نقش مؤثرتری ایفا کند.

این سازمان همچنین در راستای تحقق اهداف توسعه پایدار سازمان ملل (SDGs) گام‌های مهمی برداشته است، از جمله:

۱. سلامت و رفاه (SDG ۳): از طریق گواهی STANDARD ۱۰۰ که ایمنی محصولات را تضمین می‌کند.

۲. برابری جنسیتی (SDG ۵): با تدوین معیارهای فرصت برابر در محیط‌های کاری در چارچوب برنامه STeP.

۳. آب پاک و بهداشت (SDG ۶): با تأکید بر مدیریت صحیح منابع آبی و کاهش آلودگی‌ها.

۴. کار شایسته و رشد اقتصادی

۵. SDG ۸): با ارزیابی منظم عملکرد شرکت‌ها بر اساس معیارهای اجتماعی.

۶. مصرف و تولید مسئولانه (SDG ۱۲): از طریق برچسب MADE IN GREEN که ردیابی و شفافیت کامل محصول را فراهم می‌کند.

۷. اقدام برای اقلیم (SDG ۱۳): با تمرکز بر کاهش ردپای کربن در زنجیره تولید.

۸. مشارکت جهانی (SDG ۱۷): با تقویت همکاری میان سازمان‌های بین‌المللی و همگرایی در استانداردهای زیست‌محیطی.

کارشناسان معتقدند حضور OEKO-TEX در این شبکه جهانی، جایگاه این نهاد را در مرکز مباحث پایداری بین‌المللی تثبیت می‌کند و مسیر را برای همکاری‌های نوآورانه، تصمیم‌گیری علمی و ایجاد تحول واقعی در صنعت نساجی هموار می‌سازد.

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

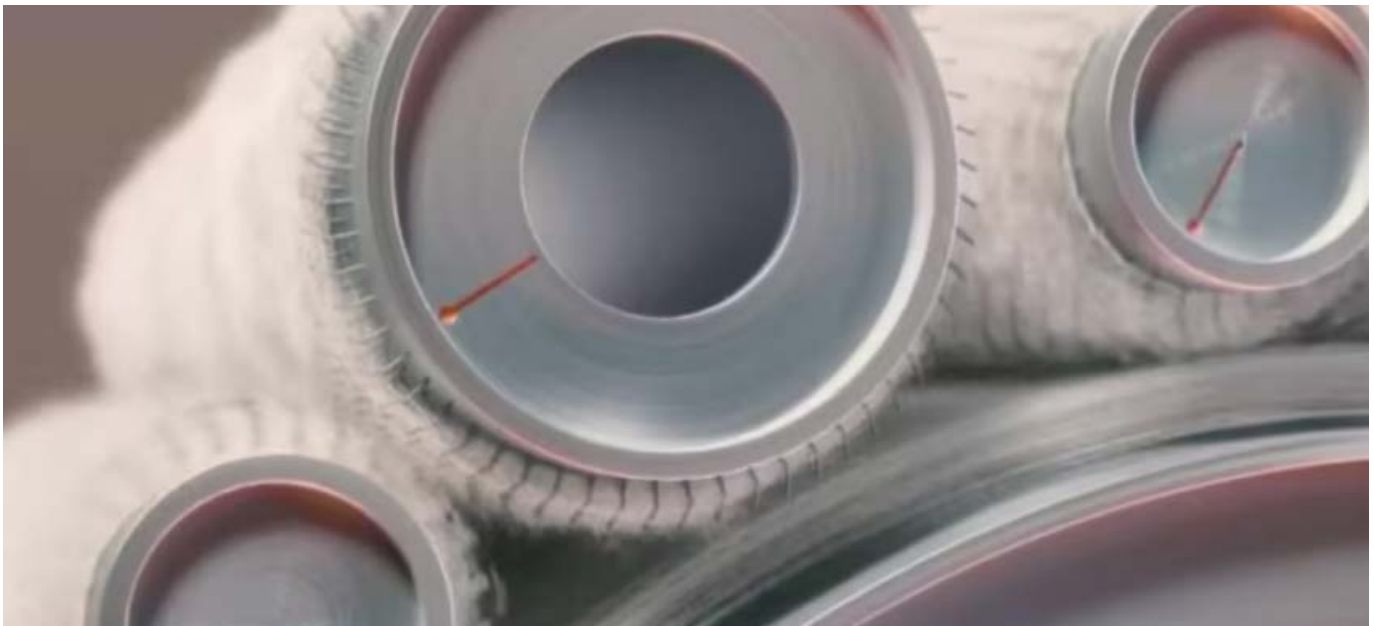


+98 937 018 0730



armogroup.tech

۳۰۰ هزار حادثه سالانه در صنعت نساجی؛ زنگ هشدار ایمنی



ایمنی، بهره‌وری و کیفیت تولید

توجه به ایمنی نه تنها تضمین‌کننده سلامت کارکنان است، بلکه تأثیر مستقیم بر کیفیت تولید و افزایش بهره‌وری دارد. ایجاد محیط کاری سالم و استاندارد، استفاده از تجهیزات حفاظت فردی، اجرای برنامه‌های آموزشی منظم و به‌کارگیری فناوری‌های نوین و خودکارسازی خطوط تولید می‌تواند خطرات ناشی از ماشین‌آلات و شرایط کاری ناایمن را به‌طور چشمگیری کاهش دهد.

سلامت روان؛ بُعد مغفول صنعت

علاوه بر چالش‌های جسمی، فشارهای روانی ناشی از سختی کار نیز تهدیدی جدی برای کارکنان به شمار می‌رود. ایجاد فضای کاری حمایتی، ارائه خدمات مشاوره و اجرای برنامه‌های تندرستی، می‌تواند سلامت روان کارگران را ارتقا داده و در نهایت به افزایش راندمان تولید کمک کند.

ایمنی و بهداشت در صنعت نساجی صرفاً یک مسئولیت قانونی نیست؛ بلکه ضرورتی اخلاقی، اجتماعی و اقتصادی است. سرمایه‌گذاری در آموزش، فناوری‌های ایمن و توسعه فرهنگ ایمنی در واحدهای تولیدی، نه تنها از جان و سلامت نیروی کار حفاظت می‌کند، بلکه تضمین‌کننده رشد پایدار و ارتقای رقابت‌پذیری صنعت نساجی ایران نیز خواهد بود.

صنعت نساجی و پوشاک به‌عنوان یکی از ارکان اصلی اقتصاد ایران، علاوه بر نقش مهم در اشتغال‌زایی و تأمین نیازهای مصرف‌کنندگان، با چالش‌های جدی در حوزه ایمنی و بهداشت محیط کار مواجه است.

بر اساس آمارهای بین‌المللی، سالانه بیش از ۳۰۰ هزار حادثه کاری در این صنعت به ثبت می‌رسد؛ رقمی که نشان‌دهنده ضرورت بازنگری جدی در نظام ایمنی و آموزش کارکنان است.

ضرورت توجه به ایمنی محیط کار

ماهیت کار فیزیکی، استفاده گسترده از ماشین‌آلات صنعتی و تماس مداوم با مواد شیمیایی، محیط‌های کاری در صنعت نساجی را به یکی از پرخطرترین حوزه‌های صنعتی بدل کرده است.

آمارها نشان می‌دهد حدود ۴۰ درصد از کارگران با مشکلات اسکلتی-عضلانی، ۲۲ درصد با آسیب شنوایی، ۱۲ درصد با بیماری‌های ناشی از تماس با مواد شیمیایی و ۱۶ درصد با بیماری‌های تنفسی مرتبط با محیط کار دست‌وپنجه نرم می‌کنند.

ایران؛ پیشرو در بازار بذر پنبه خاورمیانه

نیاز سالانه صنعت نساجی ایران به پنبه حدود ۱۸۰ تا ۲۰۰ هزار تن برآورد می‌شود، در حالی که تولید فعلی تنها ۶۰ هزار تن است و ۴۰ درصد نیاز کشور از داخل تأمین می‌شود.

با این حال، ظرفیت افزایش سطح زیرکشت از ۸۵ هزار هکتار به ۲۰۰ هزار هکتار وجود دارد که می‌تواند تولید را به بیش از ۵۰۰ هزار تن در سال برساند.

تحقق این هدف نه تنها ایران را در تأمین ۱۰۰ درصدی نیاز داخلی خودکفا خواهد کرد، بلکه زمینه صادرات مازاد به بازارهای هدف را نیز فراهم می‌سازد.

ضرورت سرمایه‌گذاری راهبردی

انتقال بخشی از منابع ارزی اختصاص‌یافته به واردات پنبه به سمت حمایت از تولید داخلی، توسعه کشت مکانیزه و سرمایه‌گذاری در برنامه‌های اصلاح نژادی پیشرفته می‌تواند ایران را به یکی از بازیگران کلیدی در بازار جهانی پنبه تبدیل کند.

جمع‌بندی

بازار جهانی بذر پنبه به سمت استفاده از ارقام هیبریدی پیشرفته حرکت می‌کند و ایران با ظرفیت تولید و موقعیت جغرافیایی ممتاز، توان آن را دارد که ضمن پاسخ‌گویی به نیاز صنعت داخلی، نقش برجسته‌ای در زنجیره تأمین منطقه‌ای و جهانی ایفا کند.



طبق داده‌های جهانی، سطح زیرکشت پنبه در سال ۲۰۲۲ معادل ۳۳.۲ میلیون هکتار بوده است. هند با ۱۳.۷ میلیون هکتار (۴۱.۳ درصد کل جهان) پیش‌تاز مطلق است، آفریقا با ۱۵.۱ درصد دومین منطقه بزرگ تولید محسوب می‌شود و آمریکای جنوبی با رشد ۵۱.۸ درصدی طی پنج سال گذشته سریع‌ترین توسعه را تجربه کرده است.

جایگاه ایران در بازار منطقه

ایران اگرچه با چالش‌هایی نظیر کمبود آب و محدودیت اراضی روبه‌رو است، اما به‌عنوان بازار پویا و در حال رشد بذر پنبه در خاورمیانه شناخته می‌شود.

استفاده روزافزون از ارقام هیبریدی مقاوم به خشکی و آفات، به همراه به‌کارگیری روش‌های نوین کشاورزی، این امکان را فراهم کرده تا کشور به سمت خودکفایی و افزایش بهره‌وری حرکت کند.

اندازه بازار جهانی بذر پنبه در سال ۲۰۲۵ به ۱.۵۷ میلیارد دلار رسیده و پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۳۰ با نرخ رشد سالانه مرکب ۵.۸۲ درصد به رقم ۲.۰۸ میلیارد دلار برسد.

در این میان، ایران به‌عنوان بزرگ‌ترین و سریع‌ترین بازار در حال رشد خاورمیانه در بخش بذر پنبه شناخته می‌شود و جایگاه راهبردی خود را در زنجیره تأمین صنعت نساجی منطقه تثبیت کرده است.

روندهای جهانی بازار پنبه

پنبه همچنان یکی از مهم‌ترین محصولات کشاورزی جهان است و سالانه میلیون‌ها تن از این محصول در سطح جهانی برای صنایع پوشاک، فرش و منسوجات صنعتی تولید می‌شود.

طی دهه اخیر، فناوری‌های نوین اصلاح نژاد و زیست‌شناسی مولکولی باعث شده بیش از ۹۴ درصد بازار جهانی بذر پنبه در اختیار هیبریدها و گونه‌های تراریخته مقاوم به آفات و علف‌کش‌ها قرار گیرد.



تداوم رشد صادرات نساجی پاکستان؛ فرصت‌ها و چالش‌ها

صنعت نساجی پاکستان که ۶۳ درصد صادرات کشور را به دوش می‌کشد، همچنان ستون فقرات اقتصاد این کشور به شمار می‌رود. سال گذشته ۱۲.۵ درصد کاهش یافت و در مقایسه با جولای نیز ۱۰ درصد افت داشت.

حرکت به سوی محصولات با ارزش افزوده

گزارش نشان می‌دهد که بخش محصولات با ارزش افزوده موتور محرک اصلی رشد بوده است. در بخش‌هایی چون پوشاک کشباف، پوشاک غیرکشباف و منسوجات خانگی، رشد بیش از ۱۰ درصدی ثبت شده است. این در حالی است که محصولات سنتی مانند پنبه خام و نخ با کاهش روبه‌رو شده‌اند؛ روندی که بیانگر تغییر ساختاری صنعت نساجی پاکستان به سمت تولیدات با ارزش بالاتر است.

بازارهای اصلی صادرات

اتحادیه اروپا با ۱.۳ میلیارد دلار همچنان بزرگ‌ترین مقصد صادراتی پاکستان است.

براساس گزارش اخیر شورای نساجی پاکستان (PTC)، صادرات نساجی در دو ماه نخست سال مالی ۲۰۲۶-۲۰۲۵ (جولای و آگوست) به ۳.۲۱ میلیارد دلار رسید که نشان‌دهنده ۱۰ درصد رشد نسبت به مدت مشابه سال گذشته است.

رشد پایدار با چالش‌های کوتاه‌مدت

در حالی که صنعت نساجی در مسیر بلندمدت رشد قرار دارد، نوسانات ماهانه آسیب‌پذیری آن را نمایان می‌کند. کل صادرات پاکستان در این بازه ۵.۱ میلیارد دلار گزارش شده که تنها ۰.۶۵ درصد رشد سالانه داشته است.

در آگوست ۲۰۲۵ صادرات نسبت به

صادرات به ایالات متحده در سطح ۸۷۸ میلیون دلار ثابت مانده و صادرات به بریتانیا به ۳۰۹ میلیون دلار افزایش یافته است.

همچنین، بنگلادش با ۱۲۱ میلیون دلار و امارات متحده عربی با ۱۰۱ میلیون دلار از مقاصد مهم صادراتی بوده‌اند. این توزیع ضمن تأکید بر اهمیت حیاتی اتحادیه اروپا، ریسک وابستگی بیش‌ازحد به یک بازار واحد را نیز نشان می‌دهد.

الزامات تقویت رقابت‌پذیری

برای حفظ و تقویت رشد، گزارش PTC پیشنهادهایی ارائه کرده است:

- هم‌سطح‌سازی قیمت انرژی با رقبا
- ساده‌سازی نرخ‌های مالیاتی و تسریع بازگشت مالیات به صادرکنندگان
- کنترل هزینه‌های نیروی کار در سطح کشورهای رقیب مانند بنگلادش
- سرمایه‌گذاری در انرژی سبز و توسعه محصولات نوآورانه
- تصویب سیاست‌های صادراتی بلندمدت با ضمانت حقوقی

جمع‌بندی

صنعت نساجی پاکستان با تمرکز بر محصولات ارزش افزوده توان افزایش صادرات خود را دارد، اما رفع مشکلاتی چون هزینه بالای انرژی، سیاست‌های کارگری و کاهش بازارهای سنتی ضروری است.

پاکستان برای حفظ جایگاه خود در بازارهای جهانی به‌ویژه اروپا، نیازمند اصلاحات ساختاری فوری و پایدار است.

شرکت مهندسی
آرمان شیمی افروز

■ پیشتاز در صنایع شیمیایی ایران ■



تولید کننده انواع:

- نرمکن های سیلیکونی و غیر سیلیکونی
- ضد کف
- آنزیم
- نفوذ دهنده
- صابون
- عمق دهنده
- غلظت دهنده مصنوعی چاپ
- آنتی استاتیک
- دیسپرس کننده
- اسپین فینیش

۰۲۱-۴۱۹۹۴
۰۲۱-۸۸۰۰۶۰۰۱

armanchemie



دفتر مرکزی: تهران، شهرک غرب، بلوار دریا، خیابان گلها، توحید یکم، پلاک ۱۳۷، طبقه اول

چاپ فلوک مخمل در صنعت ماشین

سازی ریسندگی

مهندس قاسم حیدری، کارشناس ارشد تکنولوژی

نساجی



چاپ فلوک مخمل نه تنها در صنعت طراحی و دکوراسیون و صنعت پوشاک کاربرد دارد، بلکه در ساخت قطعات ماشین آلات ریسندگی کاربرد دارد.

یکی از این کاربردها، ساخت غلتک نظافت کننده غلتک بالایی تولید ماشین رینگ (ماهوتی) و غلتک نظافت کننده غلتک های دتچینگ رول ماشین شانه می باشد.

• اجزای دستگاه مخمل پاش:

• برد الکترونیکی تولید ولتاژ بالا

• دسته پاشش مخمل

• ظرف پودر مخمل

توسط برد های ولتاژ، ولتاژ تا ۲۰۰ کیلو وات ایجاد می شود تا در ظرف مخمل، بر الیاف مخمل القای الکتریسته ساکن ایجاد شود. توسط دسته یا تفنگی مخمل پاش، الیاف مخمل القا شده بصورت ایستاده به سطح با بار منفی انتقال می شود.

سطح مورد نظر برای پوشش مخمل، باید از چسب پوشیده باشد تا الیاف مخمل که بصورت ایستاده به طرف آن سطح شلیک می شوند، بر سطح آن باقی بمانند.

الیاف مخمل مورد استفاده می تواند پلی آمید، نایلون و ویسکوز باشد و یا از الیاف پلی استر که بعلت خاصیت الکتریکی آن، باردار شدن آن راحت تر می باشد.

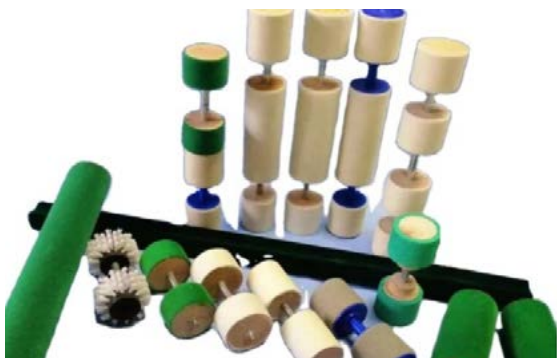
ظرافت الیاف برای ساخت غلتک نظافت کننده غلتک بالایی تولید ماشین رینگ (ماهوتی) از الیاف پلی استر با طول ۴ میلیمتر و ظرافت ۱ دسی تکس استفاده می شود.

چسب های مورد استفاده می تواند پایه اکریلیکی، پی وی سی یا پلی اورتان باشد. استحکام و خشک شدن چسب توسط هوا و یا با پختن می تواند باشد. میزان مطلوب نفوذ الیاف مخمل داخل چسب تا ۲ میلیمتر می باشد.

غلتک نظافت کننده غلتک بالایی تولید ماشین رینگ (ماهوتی) جهت جمع آوری پرزهای روی غلتک های بالایی تولید رینگ (کاتس یا تاپ رولر) استفاده می شود تا الیافی که بر روی کاتس می چسبد را جمع آوری کند تا الیاف بیشتری بر روی کاتس نیچد و این الیاف به داخل ساختار نخ وارد نشود و کیفیت نخ را کاهش ندهد.

در این مقاله، کاربرد مخمل پاش (چاپ فلوک) را در ساخت قطعات ماشین آلات ریسندگی بیان و نحوه عملکرد این دستگاه توضیح داده شد.

کسب دانش ساخت قطعات ماشین آلات صنعتی، پیش نیازی است جهت ساخت قطعات ماشین آلات صنعتی و ساخت ماشین آلات صنعتی.



گزارش خلاصه دیدار مدیرعامل کارخانجات آکسارای و رئیس اتحادیه کالای خواب

بین‌المللی MII-Best Product Export Award ۲۰۲۵ به عنوان سومین نشان معتبر به فرش شاهرخ تعلق گرفت.

این تقدیر در حضور مقامات ارشد دولتی، مسئولان و مدیران برجسته صنعتی کشور انجام گرفت و فرصتی ارزشمند برای معرفی ظرفیت‌های این شرکت در عرصه‌های ملی و بین‌المللی فراهم آورد.

اهمیت برگزاری اجلاس و ابعاد بین‌المللی آن

برگزاری این رویداد بستری برای برندسازی و معرفی شرکت‌ها، مذاکره مستقیم با فعالان کلیدی صنایع و جذب فرصت‌های سرمایه‌گذاری، شراکت و توسعه صادرات فراهم کرد.

همچنین در ادامه، تعدادی از نمایندگان محترم مجلس شورای اسلامی و مدیران عامل شرکت‌های خصوصی دیدگاه‌ها و تجربیات خود را در حوزه توسعه سرمایه‌گذاری و استراتژی‌های موفق در بخش تولید و خدمات مطرح کردند.

این اجلاس همزمان با اجلاس بین‌المللی توسعه صادرات و با حضور سفرا و بازرگانان ۱۲ کشور برگزار شد و فرصتی ارزشمند برای معرفی ظرفیت‌های اقتصادی ایران و توسعه همکاری‌های بین‌المللی ایجاد کرد.

علاوه بر این، مدیران ارشد سازمان‌های دولتی، رؤسای شرکت‌های خصوصی، بنگاه‌های اقتصادی بزرگ و نمایندگان شبکه بانکی و مالی در این رویداد حضور پررنگ داشتند.



به گزارش روابط عمومی شرکت نگین دیبای شادما (فرش شاهرخ)، دهمین اجلاس استراتژی‌های توسعه خدمات، تولیدات و صادرات برترین شرکت‌های ایران با محوریت «طرح انتخاب ملی در حوزه سرمایه‌گذاری» در تاریخ ۳۰ شهریورماه ۱۴۰۴ با حضور وزرا، معاونین و فعالان برجسته اقتصادی کشور در سالن همایش‌های صدا و سیما برگزار شد. در این رویداد از شرکت‌های برتر در حوزه تولید و خدمات تقدیر و تجلیل به عمل آمد.

این اجلاس توسط دبیرخانه توسعه صنایع ملی ایران و با همکاری معاونت نهاد ریاست جمهوری، وزارت راه و شهرسازی، وزارت صنعت، معدن و تجارت و سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، با هدف حمایت و معرفی برترین و معتبرترین تولیدکنندگان و ارائه‌دهندگان خدمات برگزار گردید.

در جریان این رویداد، از شرکت‌های برتر تولیدی و خدماتی با اهدای «نشان برترین انتخاب ملی» و همچنین جوایز بین‌المللی انجمن جهانی مدیران صنایع خلاق لندن تقدیر شد. این مراسم در حضور مقامات عالی‌رتبه و اصحاب رسانه برگزار گردید.

شرکت فرش شاهرخ با تکیه بر سوابق درخشان و دستاوردهای برجسته خود، موفق به کسب سه نشان برتر صنعت فرش ماشینی صادراتی شد.

ابتدا نشان ملی رتبه نخست کیفیت و طرح و نقش منحصر به فرد در تولید فرش ماشینی کشور به این شرکت اهدا گردید.

سپس جایزه عقاب طلایی مدیریت خلاق در تجارت و در نهایت جایزه

هوش مصنوعی؛ ناجی نوین صنعت نساجی در برابر اتلاف منابع



صنعت نساجی، با قدمتی به درازای تاریخ تمدن، امروز در تقاطع فناوری و پایداری ایستاده است. در دنیایی که سرعت، دقت و بهره‌وری حرف اول را می‌زند، هوش مصنوعی به ابزاری حیاتی برای بازآفرینی فرآیندهای سنتی و کاهش چشمگیر اتلاف در تولید و طراحی تبدیل شده است.

در گذشته، توسعه یک مجموعه لباس یا تولید یک نمونه اولیه می‌توانست هفته‌ها یا حتی ماه‌ها زمان ببرد و هزینه‌های سنگینی به همراه داشته باشد.

اما امروز، با ورود فناوری‌هایی مانند طراحی دیجیتال سه‌بعدی و الگوریتم‌های یادگیری ماشین، همین فرآیندها می‌توانند در عرض چند ساعت انجام شوند؛ با دقت بیشتر و هزینه‌ای به مراتب کمتر.

هوش مصنوعی اکنون در تمامی سطوح زنجیره ارزش نساجی نقش‌آفرینی می‌کند:

از برنامه‌ریزی تولید، بهینه‌سازی زنجیره تأمین و پیش‌بینی تقاضا گرفته تا کنترل کیفیت، طراحی محصول و حتی شخصی‌سازی تجربه مشتری.

این فناوری توانسته است زمان طراحی را تا ۴۰ درصد کاهش دهد و هزینه نمونه‌سازی را تا ۶۰ درصد پایین آورد.

در صنعتی مانند کفش که سالانه میلیاردها جفت محصول تولید می‌شود، حذف صدها نمونه غیرضروری از طریق طراحی

دیجیتال می‌تواند حجم عظیمی از منابع را حفظ کند و از فشار محیط‌زیستی بکاهد.

همچنین، کاهش وابستگی به نمونه‌های فیزیکی به شرکت‌ها اجازه می‌دهد با یک نمونه «مستر» تصمیم‌گیری کنند یا حتی به‌طور کامل از پروتوتایپ‌های دیجیتال استفاده کنند.

این موضوع نه تنها زمان ورود به بازار را کاهش می‌دهد، بلکه هزینه‌های مربوط به حمل‌ونقل، عکاسی، و انبارداری نمونه‌ها را نیز به حداقل می‌رساند.

از منظر پایداری، آمارها نشان می‌دهد تولید یک نمونه دیجیتال می‌تواند تا ۹۷ درصد کمتر از نسخه فیزیکی کربن منتشر کند؛ رقمی که اهمیت این تحول را برای آینده سبز صنعت نساجی دوچندان می‌سازد.

با توسعه فضای نمایشگاه‌های دیجیتال (Digital Showroom)، برندها حالا می‌توانند بدون حضور فیزیکی، مجموعه‌های خود را همزمان به مشتریان در چندین قاره ارائه دهند.

هزینه‌های سفر، غرفه‌سازی، توزیع نمونه‌ها و زمان مذاکرات تجاری به شکل محسوسی کاهش یافته است.

البته، نباید فراموش کرد که هوش مصنوعی جایگزین طراحان نمی‌شود، بلکه مانند دستياری خلاق در کنار آن‌ها می‌ایستد.

هوش مصنوعی قادر است پیشنهاداتی خلاقانه در مورد فرم، رنگ و بافت ارائه دهد، اما در نهایت این نگاه انسانی و هنری طراح است که به محصول نهایی جان می‌بخشد.

در عصری که رقابت شدید و نیاز به سرعت بالا است، برندهایی که به بهره‌گیری هوشمندانه از فناوری‌های نوین مانند هوش مصنوعی روی می‌آورند، نه تنها در مسیر کاهش اتلاف و حفظ محیط‌زیست حرکت می‌کنند، بلکه در جلب رضایت مشتریان آینده‌نگر نیز پیشگام خواهند بود.

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

هیأت مدیره جدید انجمن صنایع نساجی، پوشاک و چرم استان البرز انتخاب شدند

نساجی، پوشاک و چرم البرز، اخذ مجوز زنجیره ارزش پوشاک کشور برای استان بوده که این مهم با تلاش و رایزنی‌های مستمر حاصل شده است.

وی با تاکید بر اینکه استان البرز از این پس باید لوکوموتیو صنعت پوشاک و نساجی کشور باشد، افزود: این یک فرصت طلایی است که می‌تواند علاوه بر تقویت اشتغال و تولید، البرز را به محور تصمیم‌سازی ملی در حوزه نساجی بدل کند.

رئیس انجمن نساجی، پوشاک و چرم البرز عنوان کرد: همچنین بر لزوم افزایش هم‌گرایی و همراهی اعضای جدید هیأت مدیره با فعالان پوشاک استان تاکید کرد و از همه اعضا خواست در این مسیر یاری‌گر انجمن باشند.

ارائه گزارش هیأت مدیره انجمن نساجی، پوشاک و چرم استان البرز

در بخش بعدی، گزارش جامع عملکرد هیأت مدیره انجمن نساجی، پوشاک و چرم استان البرز شامل مروری بر فعالیت‌های تشکیلی و صنفی انجمن طی دوره چهار ساله پیشین در قالب پاورپوینت و کلیپ تصویری نمایش داده شد که از جمله اقدامات برجسته می‌توان به برگزاری بیش از ۸۰ جلسه هیأت مدیره و ۳۶۰ مصوبه، پیگیری بیش از ۹۰۰ نامه ورودی و صدور ۶۳۰ نامه خروجی، مشارکت در کارگروه‌های استانی و ملی و تعامل فعال با



با برگزاری مجمع عمومی عادی به طور فوق‌العاده انجمن تخصصی صنایع همگن نساجی، پوشاک و چرم استان البرز، هیأت مدیره و بازرسین جدید برای دوره چهارساله پیش‌رو انتخاب شدند.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان البرز، مجمع عمومی عادی به طور فوق‌العاده انجمن تخصصی صنایع همگن نساجی، پوشاک و چرم البرز با حضور نمایندگان اداره کل صمت و خانه صنعت، معدن و تجارت استان، همچنین دبیرکل اتاق بازرگانی البرز و اعضاء و پیشکسوتان این صنعت برگزار و علاوه بر ارائه گزارش‌های عملکردی، با انتخابات هیأت مدیره و بازرس همراه بود.

در این نشست، یداله مالمیر رئیس انجمن نساجی، پوشاک و چرم استان البرز به مرور بیش از یک دهه فعالیت انجمن پرداخت و اظهار کرد: این تشکل در سال‌های گذشته توانسته با همت اعضا و همراهی دستگاه‌های استانی و ملی، جایگاه البرز را به عنوان یکی از قطب‌های اصلی نساجی و پوشاک کشور تثبیت کند.

رئیس انجمن نساجی، پوشاک و چرم استان البرز با اشاره به تلاش‌های بنیان‌گذاران انجمن و پیشکسوتان این انجمن تاکید کرد که ثمره امروز، نتیجه کاشتن همان نهالی است که سال‌ها پیش غرس شد.

مالمیر در ادامه بیان کرد: یکی از دستاوردهای مهم سال‌های اخیر انجمن

وزارتخانه‌ها و اتاق بازرگانی ایران اشاره کرد که این تعامل گسترده موجب شد انجمن نقشی مؤثر در رفع موانع تولید و حمایت از صنایع نساجی ایفا کند.

همچنین، گزارش هیات مدیره نشان داد که دبیرخانه انجمن توانسته با ایجاد دفاتر متعدد در سطح استان، پوشش ارتباطی با واحدهای صنعتی را گسترش دهد.

از جمله دستاوردها می‌توان به راه‌اندازی دفتر نمایندگی در اتاق بازرگانی البرز و استقرار دفتر در شهرک صنعتی فجر ایران اشاره کرد.

علاوه بر این، انجمن طی این دوره توانست تفاهم‌نامه‌های متعددی با انجمن‌های استانی و ملی، مراکز آموزشی و حتی نهادهای بین‌المللی منعقد کند که از جمله آنها می‌توان به همکاری با اتحادیه پوشاک فروشان کرج، انجمن نساجی آذربایجان و انجمن دوستی ایران و ایتالیا اشاره کرد.

گزارش مالی خزانه‌دار هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی، پوشاک و چرم استان البرز

در ادامه جلسه، محمدحسن جریته خزانه‌دار انجمن صنایع نساجی، پوشاک و چرم استان البرز، گزارش مالی سال‌های ۱۴۰۱ تا نیمه ۱۴۰۴ را ارائه کرد که طبق این گزارش، منابع مالی انجمن عمدتاً از محل حق عضویت اعضا و کمک‌های قرض‌الحسنه اعضای هیأت مدیره و بازرسان تأمین شده است.

جریته در ادامه گزارش خود با شفافیت به تشریح درآمدها و هزینه‌ها پرداخت و یادآور شد که در طول یک دوره گذشته مجموع گردش مالی این انجمن بیش از یک میلیارد تومان بوده است.

وی در ادامه به هزینه‌های انجام شده در حوزه‌های مختلف شامل اجاره دفاتر، حقوق پرسنل، پذیرایی و برگزاری جلسات، اشاره و خاطرنشان کرد که نگهداری سه دفتر فعال انجمن با دو نیروی ثابت، نیازمند حمایت بیشتر اعضا از طریق پرداخت منظم حق عضویت است.

وی تأکید کرد که انجمن طبق اساسنامه امکان فعالیت اقتصادی ندارد و تنها با اتکا به حمایت اعضا می‌تواند هزینه‌های جاری را تأمین کند.

جریته همچنین از اتاق بازرگانی البرز به دلیل حمایت‌های مادی و معنوی در این مسیر قدردانی کرد.

گزارش بازرس انجمن صنایع نساجی، پوشاک و چرم استان البرز

در بخش دیگری با ارائه گزارش از سوی سهند چیت‌ساز بازرس انجمن صنایع نساجی، پوشاک و چرم استان البرز عنوان شد که تمامی صورت‌های مالی انجمن در سال منتهی به ۱۴۰۳ به طور کامل بررسی و تأیید شده، دفاتر قانونی نیز در موعد مقرر ثبت شده است، اسناد مالی دارای پشتوانه

و صحت کافی بوده و تراز آزمایشی و صورت‌حساب‌ها به صورت شفاف و قابل اتکا تنظیم شده است.

بازرس انجمن، همچنین عملکرد هیات مدیره را منطبق با قوانین و اساسنامه دانست و تصریح کرد که از امکانات انجمن صرفاً در جهت اهداف صنفی استفاده شده است.

وی ضمن تشکر از تلاش‌های مستمر اعضا، تأکید کرد که سلامت مالی انجمن و شفافیت گزارش‌ها بیانگر اعتماد و همدلی میان اعضای هیأت مدیره و مجمع عمومی است.

نتایج انتخابات تعیین اعضاء اصلی و علی‌البدل هیات مدیره و بازرسین انجمن صنایع نساجی، پوشاک و چرم استان البرز

پس از ارائه گزارش‌ها، انتخابات هیأت مدیره و بازرس انجمن صنایع نساجی، پوشاک و چرم استان البرز برای ۴ سال پیش‌رو برگزار و طبق نتایج حاصله و براساس شمارش آراء به ترتیب آقایان یداله مالمیر، محمدحسن جریته، حبیب چیت‌ساز، غلامحسن غروی، سهند چیت‌ساز، اصغر دهستانی و مجید فخار به عنوان اعضاء اصلی هیأت مدیره انجمن برای دوره جدید انتخاب شدند.

[همچنین برای دوره مذکور و بر اساس آراء کسب شده آقایان جمشید یاری و امیر کیا کاظمی به عنوان بازرسین اصلی و علی‌البدل این انجمن تعیین شدند.]



صنعت فرش ترکیه به دنبال ۵۰۰ میلیون دلار صادرات به انگلیس

هدف اصلی این هیئت، ایجاد همکاری‌های تجاری پایدار و بلندمدت، بررسی شرایط بازار، کیفیت، استانداردها و مسائل لجستیکی (حمل‌ونقل و هزینه‌های مرتبط) و در نهایت افزایش صادرات است.

طبق آمار، صادرات فرش ترکیه به انگلیس در هشت ماهه نخست ۲۰۲۵ با رشد ۱۴ درصدی از ۱۲۰ میلیون دلار به ۱۳۷ میلیون دلار رسیده است.

انگلیس در سال ۲۰۲۴ بیش از ۱۰۶ میلیارد دلار فرش وارد کرده که سهم ترکیه از این بازار حدود ۲۰ درصد بوده است.

ترکیه قصد دارد در میان‌مدت صادرات فرش خود به انگلیس را به ۵۰۰ میلیون دلار برساند و به بزرگ‌ترین تأمین‌کننده این بازار تبدیل شود.

ترکیه طی چهار سال گذشته صادرات فرش خود به بازار انگلیس را با رشد ۶۸ درصدی از ۱۲۹ میلیون دلار به ۲۱۷ میلیون دلار رسانده است.

این کشور در حال حاضر پس از هلند دومین تأمین‌کننده بزرگ فرش انگلیس محسوب می‌شود و قصد دارد با عبور از هلند، جایگاه نخست را به دست آورد.

در چارچوب پروژه URGE فرش که با حمایت وزارت تجارت ترکیه و اتحادیه صادرکنندگان نساجی و مواد اولیه اژه اجرا می‌شود، ۹ نماینده از ۸ شرکت صادرکننده فرش ترکیه ۲۲ تا ۲۵ سپتامبر ۲۰۲۵ به لندن سفر خواهند کرد.

این برنامه شامل بازدید از نمایشگاه معتبر Flooring Show Fair در Harrogate و برگزاری نشست‌های B2B با فعالان صنعت فرش انگلیس است.

GLOBAL
CENTER OF
THE CARPET
SECTOR



Free Ticket

www.icfexpo.com

[in](#) [@](#) [f](#) [X](#) [v](#) [@icfexpo](#)

ICFE

international
**carpet &
flooring
expo**

January 6-9, 2026

**ISTANBUL EXPO CENTER
TÜRKİYE**



همکاری ایران و ازبکستان در صنعت ابریشم و فرش

نشست تخصصی همکاری ایران و ازبکستان در حوزه ابریشم و فرش با حضور هیئت تجاری ازبکستان، مرکز ملی فرش ایران و فعالان صنعت ابریشم برگزار شد و چشم‌اندازهای تازه‌ای برای توسعه همکاری‌های دوجانبه گشوده شد.

در این نشست، ظرفیت‌های گسترده دو کشور در زمینه ابریشم، نوغانداری، تولید و آموزش مورد بررسی قرار گرفت. ایران با سابقه طولانی در تولید و صادرات فرش دستباف و ازبکستان با جایگاه برجسته در تولید ابریشم، می‌توانند مکمل یکدیگر در توسعه زنجیره ارزش این صنعت باشند.

ایران همواره ابریشم را به‌عنوان یکی از مهم‌ترین مواد اولیه در هنر فرش‌بافی خود به‌کار گرفته و ازبکستان نیز با تولید سالانه بیش از ۳۰ هزار تن پيله و ابریشم، پس از چین و هند، سومین تولیدکننده بزرگ جهان محسوب می‌شود.

به همین دلیل، نزدیکی و همکاری میان این دو کشور می‌تواند منجر به تقویت جایگاه منطقه‌ای و جهانی هر

دو طرف شود.

در جریان این نشست، بر استفاده از ظرفیت طراحان ایرانی برای همکاری با هنرمندان ازبک، به‌ویژه در بخارا، و همچنین توسعه توافق‌نامه‌ها و قراردادهای مشترک برای تأمین مواد اولیه و تولید مشترک تأکید شد.

آمارهای تجاری نیز نشان می‌دهد روابط اقتصادی دو کشور در حال گسترش است.

تنها در چهار ماه نخست امسال، صادرات ایران به ازبکستان به ۱۷۰ میلیون دلار رسید که نسبت به سال گذشته ۴۲ درصد رشد داشته است.

واردات ایران از ازبکستان نیز با ۳۳ میلیون دلار، افزایشی مشابه را تجربه کرده و جالب آن‌که ۵۰ تا ۶۰ درصد واردات ایران از ازبکستان مربوط به محصولات نساجی است.

این نشست در نهایت به‌عنوان گامی مهم برای تقویت همکاری‌های دو کشور در زمینه ابریشم، فرش دستباف و مبادلات تجاری ارزیابی شد؛ مسیری که می‌تواند هم‌زمان سنت‌های دیرینه و ظرفیت‌های مدرن صنعت نساجی را به هم پیوند بزند.

تعرفه‌های آمریکا صنعت فرش هند را فلج کرد

مالی سالانه نزدیک به ۱.۸ میلیارد دلار بیش از ۲.۵ میلیون نفر را به کار گرفته است. تنها در بهادوهی حدود ۱۲۰۰ صادرکننده فعال هستند و نزدیک به ۱.۴ میلیون نفر، از جمله هزاران زن روستایی، معیشت خود را از راه این صنعت تأمین می‌کنند.

با این حال، کاهش سفارش‌ها به سرعت بر اشتغال تأثیر گذاشته است. انجمن تولیدکنندگان فرش هند (AICMA) اعلام کرده تاکنون دست‌کم ۱۰۰ هزار نفر بیکار شده‌اند و این رقم می‌تواند طی دو ماه آینده به ۷۰۰ هزار نفر برسد.

کاهش دستمزدها و مهاجرت کارگران به ایالت‌های دیگر از پیامدهای فوری این بحران بوده است.

کارشناسان هشدار می‌دهند که رقبای هند همچون ترکیه و پاکستان که با تعرفه‌های پایین‌تر به بازار آمریکا دسترسی دارند، در حال پر کردن خلأ ایجاد شده هستند. این موضوع می‌تواند جایگاه سنتی فرش هند در بازار جهانی را تضعیف کند.

فعالان این صنعت از دولت هند و آمریکا خواسته‌اند برای کاهش تعرفه‌ها یا ایجاد توافق‌های دوجانبه تلاش کنند.

آنان تأکید می‌کنند که ادامه شرایط کنونی نه تنها به زیان تولیدکنندگان و بافندگان است، بلکه بر اقتصاد محلی و صادرات کل کشور نیز تأثیرات ویرانگری خواهد داشت.



وضع تعرفه ۵۰ درصدی از سوی دولت ایالات متحده بر واردات کالاهای هندی، صنعت فرش این کشور را با بحرانی بی‌سابقه روبه‌رو کرده است.

صادرکنندگان و فعالان این بخش هشدار می‌دهند که ادامه این وضعیت می‌تواند منجر به بیکاری صدها هزار کارگر و از دست رفتن سهم بازار آمریکا شود.

صادرکنندگان فرش در شهر بهادوهی، که به «پایتخت فرش هند» شهرت دارد، می‌گویند از زمان اعلام تعرفه‌های جدید در ماه اوت، عملاً هیچ محموله‌ای به آمریکا ارسال نشده است.

آمریکا بزرگ‌ترین مشتری فرش‌های دست‌بافت و سفارشی هند به شمار می‌رود و بیش از ۶۰ درصد گردش مالی این صنعت را به خود اختصاص داده است.

به گفته سوریا مانی تیواری، صادرکننده باسابقه فرش، این بحران بدترین شرایط پنجاه سال اخیر را رقم زده است. او تأکید کرد که اگر ظرف دو ماه آینده تغییری در سیاست‌ها رخ ندهد، صنعت فرش هند به سمت فروپاشی خواهد رفت.

طبق آمار شورای ترویج صادرات فرش (CEPC)، این صنعت با گردش



صادرات فرش ماشینی ایران و بازار آسیای میانه؛ فرصت‌های طلایی و چالش‌های جدی

تجربه این رویداد نشان داد که پایداری در صادرات بیش از آنکه به متغیرهای سیاسی وابسته باشد، به برنامه‌ریزی اقتصادی، بازاریابی علمی و مدیریت برند بستگی دارد.

حتی اگر شرایط سیاسی نیز مساعد شود، بدون استراتژی روشن، انتخاب بازار هدف و آماده‌سازی محصول متناسب با نیاز مشتریان، جهش صادراتی محقق نخواهد شد.

آسیای میانه؛ قلب تپنده فرصت‌های صادراتی

در شرایطی که بازارهای سنتی ایران در غرب آسیا دچار نوسان شده و ارسال کالا به آفریقا با هزینه‌های بسیار بالا و زمان طولانی همراه است، آسیای میانه به یک جایگزین استراتژیک تبدیل شده است:

- نزدیکی جغرافیایی و دسترسی زمینی و ریلی سریع
- هزینه حمل پایین‌تر نسبت به آفریقا
- فرهنگ مصرفی مبتنی بر فرش به‌عنوان کالای ضروری و حتی گرمایشی
- جمعیت جوان و نرخ بالای ازدواج که تقاضای دائمی ایجاد می‌کند

بازار آسیای میانه امروز بیش از هر زمان دیگری در حال تبدیل شدن به یکی از مقاصد مهم صادراتی برای صنعت فرش ماشینی ایران است.

کشورهایی همچون قزاقستان، ازبکستان و تاجیکستان با جمعیتی جوان، فرهنگ دیرینه فرش‌دوستی و نیاز روزافزون به کفپوش‌های خانگی، سالانه ده‌ها میلیون دلار فرش وارد می‌کنند. با این حال، سهم ایران از این بازار همچنان ناچیز است.

تجربه دوموتکس خاورمیانه ۲۰۲۵ در دبی؛ امیدها و واقعیت‌ها

در حاشیه نمایشگاه دوموتکس خاورمیانه ۲۰۲۵ در دبی، فضای مثبتی بر فعالان فرش ماشینی حاکم بود. بسیاری بر این باور بودند که با تغییر شرایط سیاسی، صادرات ایران وارد مرحله‌ای تازه خواهد شد. اما تحولات منطقه‌ای و عدم ثبات اقتصادی، این خوش‌بینی‌ها را با چالش مواجه ساخت.

در بسیاری از کشورهای منطقه، فرش نه تنها یک کالای دکوراتیو بلکه یک نیاز اساسی برای زندگی روزمره است. به عنوان نمونه در قزاقستان و ازبکستان فرش هدیه اصلی عروس و داماد به شمار می آید.

همچنین بسیاری از خانواده ها دو نوع فرش در خانه دارند؛ فرش های ضخیم برای زمستان و فرش های سبک تر برای تابستان. چنین الگوی مصرفی به معنای بازاری دائمی و تکرارشونده برای تولیدکنندگان است.

چالش های جدی در مسیر صادرات

در کنار ظرفیت های بزرگ، موانع مهمی نیز وجود دارد. نخستین چالش، بی اعتمادی تجار محلی به صادرکنندگان ایرانی است؛ موضوعی که ریشه در بدقولی برخی شرکت ها، فروش مقطعی با قیمت های غیرواقعی و نبود استمرار در عرضه دارد.

در بسیاری از فروشگاه ها تنها چند تخته فرش ایرانی قدیمی به عنوان دکور باقی مانده است که گواهی بر همین مشکل است.

افزون بر این، هزینه های بالای اقامت و بازاریابی حضوری، مشکلات زبانی و فرهنگی و نبود زیرساخت های منسجم صادراتی، ورود به این بازار را دشوارتر کرده است.

سه اصل موفقیت در بازار آسیای میانه

۱. اعتمادسازی پایدار: پایبندی به قراردادهای و پرهیز از فروش مقطعی.
۲. شناخت دقیق از فرهنگ مصرفی: طراحی و تولید محصول متناسب با شرایط اقلیمی و سلیقه مشتریان.

۳. نوآوری در بازاریابی و برندینگ: بهره گیری از ابزارهای دیجیتال و ایجاد تصویر حرفه ای از فرش ایرانی.

راهبرد پیشنهادی؛ کنسرسیوم صادراتی

یکی از راهکارهای مؤثر برای حضور موفق در این بازار، ایجاد انبار و شوروم مشترک توسط چند شرکت ایرانی است. این مدل علاوه بر کاهش هزینه ها،

امکان عرضه مداوم محصول و معرفی برندهای ایرانی در سطح زنجیره ای را فراهم می کند.

الگویی که در بسیاری از خرده فروشی های بین المللی با موفقیت به کار گرفته شده است.

جمع بندی

فرش ماشینی ایران از نظر کیفیت و تنوع در جایگاه ممتازی قرار دارد؛ اما بدون راهبرد صادراتی و برندینگ حرفه ای، این مزیت رقابتی به ارزش اقتصادی تبدیل نخواهد شد.

بازار آسیای میانه یک فرصت استراتژیک است که می تواند به موتور محرک صادرات فرش ایران بدل شود، به شرط آنکه رویکردی جمعی، علمی و پایدار در پیش گرفته شود.





بگذاریم «صنعت مُد» در ایران شکل بگیرد

است؛ موضوعی که باعث شده ایده‌ها و طرح‌های آنان به راحتی کپی شود.

علاوه بر آن، بخش بزرگی از طراحان به شکل آزادکاری فعالیت می‌کنند و به دلیل نبود ساختار مشخص بیمه، از خدمات اجتماعی محروم‌اند.

ناظمی معتقد است: «ضرورت دارد کارگروه ساماندهی مد و لباس، ساختاری شفاف تعریف کند تا سالانه سهم مشخصی از طراحان تحت پوشش بیمه قرار گیرند.»

از سوی دیگر، شکاف فرهنگی نیز یکی از موانع جدی است. نوع پوشش جامعه، به‌ویژه در کلان‌شهرها، تفاوت زیادی با آنچه سیاست‌های رسمی در نظر می‌گیرند دارد.

همین امر طراحان را با پرسش اساسی مواجه کرده است: خواسته کدام گروه را باید برآورده کنیم؟

صنعت مد و لباس ایران سال‌هاست در جست‌وجوی جایگاهی حرفه‌ای است، اما همچنان میان خواسته‌های طراحان و نگاه سیاست‌گذاران شکافی عمیق وجود دارد.

به اعتقاد فعالان این حوزه، آنچه امروز بیش از هر زمان دیگری نیاز داریم، فاصله گرفتن از رویکردهای صرفاً «ساماندهی» و حرکت به سوی ایجاد یک صنعت مُد واقعی است.

سیامک ناظمی، دبیر انجمن طراحان لباس و پارچه ایران، با اشاره به مهم‌ترین مطالبات جامعه طراحان تأکید می‌کند: دولت به جای تصدی‌گری باید نقش تسهیل‌گر را ایفا کند.

او می‌گوید: «تا زمانی که مسائلی مانند بیمه طراحان فریلنسر، قانون کپی‌رایت و مشوق‌های اقتصادی جدی گرفته نشود، امکان رشد پایدار فراهم نخواهد شد و چالش‌ها از یک مدیر به مدیر دیگر منتقل می‌شود.»

چالش‌های جدی پیش روی طراحان

یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های طراحان ایرانی نبود قانون کپی‌رایت

ضرورت تغییر رویکرد حاکمیت



به گفته ناظمی، دخالت مستقیم در نوع پوشش شهروندان نه تنها با مفهوم مُد در تناقض است، بلکه به ضرر وجهه عمومی دولت نیز تمام می‌شود.

تجربه کشورهای توسعه‌یافته نشان می‌دهد که به جای ورود به پوشش مردم، سیاست‌گذاری‌ها باید بر مد پایدار، بازیافت پوشاک و ایجاد مشوق‌های اقتصادی متمرکز شود.

او تاکید می‌کند: «جامعه پویاست و نمی‌توان انتظار داشت مردم برای مدت طولانی فقط چند نوع لباس خاص بپوشند. مُد، تابع تغییرات اجتماعی، اقتصادی و حتی سیاسی است و قانون‌گذاری سختگیرانه در این حوزه محکوم به شکست خواهد بود.»

طراحان چه می‌خواهند؟

بر اساس دیدگاه جامعه طراحان، کارگروه ساماندهی مد و لباس باید به نهادی مشابه فدراسیون مد ایتالیا تبدیل شود؛ جایی که تصمیم‌گیرندگان شناخت درستی از صنعت مد داشته باشند و بتوانند این صنعت را شکل دهند. اما استفاده از واژه «ساماندهی» خود گویای فاصله میان رویکرد رسمی و خواسته واقعی طراحان است.

ناظمی معتقد است خروجی این اختلاف نگاه در جشنواره‌های مد و لباس فجر به‌وضوح دیده می‌شود: «کارگروه می‌خواهد جامعه را با سیاست‌های خود همسو کند، در حالی که طراحان می‌گویند باید به سمت خواسته‌های جامعه حرکت کرد.»

خطر مهاجرت و تعدیل نیرو

به گفته دبیر انجمن طراحان، موج تازه‌ای از مهاجرت طراحان جوان شکل گرفته که ناشی از نبود فرصت‌های کافی در داخل کشور است. او هشدار می‌دهد: «اگر چالش‌های اقتصادی و

مشکلاتی مانند قطع برق و گاز ادامه یابد، خطر تعدیل گسترده نیرو در صنعت پوشاک جدی‌تر می‌شود.»

همچنین کاهش فروش پوشاک در ماه‌های اخیر نقدینگی تولیدکنندگان را با بحران مواجه کرده است.

ناظمی پیشنهاد می‌دهد: «حذف مالیات بر ارزش افزوده می‌تواند سیاست حمایتی مؤثری باشد؛ زیرا از یک سو قیمت برای مشتری کاهش می‌یابد و از سوی دیگر به رونق تقاضا و تولید کمک می‌کند.»

جمع‌بندی

صنعت مد و لباس ایران امروز در نقطه‌ای حساس قرار گرفته است. از یک سو، ظرفیت‌های عظیمی در طراحان جوان و خلاق کشور وجود دارد و از سوی دیگر، نبود سیاست‌گذاری‌های حمایتی و نگاه محدودکننده، مانعی بزرگ برای شکوفایی این ظرفیت‌هاست.

اگر قرار است ایران در عرصه جهانی حرفی برای گفتن داشته باشد، باید از تصدی‌گری دولتی فاصله گرفت و مسیر ایجاد یک صنعت مُد پویا، خلاق و همسو با جامعه را هموار کرد.

آغاز ثبت نام زودهنگام برای نمایشگاه ۲۰۲۶ DOMOTEX asia/CHINAFLOOR



ارتباط با بزرگ‌ترین گردهمایی صنعتی آسیا-اقیانوسیه: فرصتی برای دیدار با خریداران، توزیع‌کنندگان، معماران و طراحان بین‌المللی.

کشف آینده کفپوش: ارائه و مشاهده نوآوری‌ها، متریال‌های جدید و روندهای آینده.

بخشی از Build Asia Mega Show: ایجاد ارتباطات گسترده‌تر با فعالان حوزه ساخت‌وساز، مصالح ساختمانی و طراحی داخلی.

فرصتی برای رشد جهانی

این رویداد همواره بستری اثبات‌شده برای شرکت‌هایی بوده که به دنبال بازارهای جدید، قراردادهای تجاری و شراکت‌های بین‌المللی هستند.

بازدیدکنندگان نیز از طریق انجمن‌های تخصصی، نمایش محصولات و برنامه‌های شبکه‌سازی، فرصت‌های ارزشمندی برای توسعه کسب‌وکار خواهند داشت.

شانگهای، چین - بیست‌وهشتمین دوره نمایشگاه DOMOTEX asia/CHINAFLOOR، بزرگ‌ترین رویداد تخصصی صنعت کفپوش در منطقه آسیا-اقیانوسیه، از تاریخ ۶ تا ۸ خرداد ۱۴۰۵ در مرکز نمایشگاهی بین‌المللی شانگهای (SNIEC) برگزار خواهد شد.

ثبت‌نام زودهنگام برای شرکت‌کنندگان آغاز شده و متقاضیانی که تا ۷ نوامبر ۲۰۲۵ اقدام کنند، از ۵ درصد تخفیف ویژه برخوردار خواهند شد.

بزرگ‌ترین رویداد صنعت کفپوش در آسیا

این نمایشگاه هر ساله میزبان بیش از ۱۵۰۰ تولیدکننده فرش و کفپوش و بیش از ۸۳ هزار بازدیدکننده حرفه‌ای از ۱۲۰ کشور جهان است و در فضایی بالغ بر ۲۰۰ هزار مترمربع برگزار می‌شود.

DOMOTEX asia/CHINAFLOOR به عنوان نقطه اتصال بازارهای توسعه‌یافته و نوظهور، علاوه بر جذب مخاطبان سنتی از شرق دور، اقیانوسیه و اروپا، شاهد رشد چشمگیر بازدیدکنندگان از هند، آسیای جنوب‌شرقی، خاورمیانه و آمریکای جنوبی بوده است.

چرا حضور در DOMOTEX asia/CHINAFLOOR ۲۰۲۶؟

دسترسی به بزرگ‌ترین بازار جهانی کفپوش: چین همچنان قطب اصلی تقاضا و نوآوری در این صنعت است.



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 پاخور دگی 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

افتتاح خط بافندگی دوم بافت بلوچ ایرانشهر؛

۱۵۰۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری و ۵۰۰ فرصت شغلی جدید

از دیگر دستاوردهای این پروژه می‌توان به تأمین پایدار مواد اولیه اشاره کرد. کارخانه سالانه به حدود ۳ هزار تن پنبه نیاز دارد و با توجه به شرایط منطقه، تنها با اختصاص ۳ هزار هکتار زمین کشاورزی می‌توان این نیاز را پوشش داد.

کارخانه تضمین کرده است که محصول پنبه کشاورزان را خریداری کند و حتی واحد پنبه‌پاک‌کنی را نیز برای این منظور تجهیز کرده است.



با راه‌اندازی کامل خطوط ریسندگی، بافندگی و رنگریزی، کارخانه بافت بلوچ اکنون به یک زنجیره کامل تولید نساجی دست یافته و برنامه‌های آتی آن توسعه در بخش چاپ، تکمیل و تولید پوشاک است.

این روند می‌تواند ارزش افزوده منطقه را بیش از سه برابر افزایش دهد و سالانه بیش از ۱۰۵ همت (۱۵۰۰ میلیارد تومان) ارزش اقتصادی ایجاد کند.

بدون تردید، احیای کارخانه بافت بلوچ ایرانشهر را باید فراتر از یک پروژه صنعتی دانست؛ این دستاورد به‌عنوان نماد توسعه صنعتی در سیستان و بلوچستان می‌تواند الگویی موفق برای شکوفایی صنایع بومی و ایجاد اشتغال پایدار در شرق کشور باشد.

افتتاح خط بافندگی کارخانه بافت بلوچ ایرانشهر؛ سرمایه‌گذاری ۱۵۰۰ میلیارد تومانی و ایجاد ۵۰۰ فرصت شغلی، افتتاح خط بافندگی مرحله دوم کارخانه بافت بلوچ ایرانشهر، نقطه عطفی در توسعه صنعت نساجی جنوب شرق کشور به شمار می‌آید.

این سرمایه‌گذاری علاوه بر توسعه صنعتی، نقش مهمی در اشتغال‌زایی منطقه ایفا می‌کند.

با اجرای این طرح، حدود ۲۰۰ نیروی جدید جذب و به کار گرفته خواهند شد و مجموع اشتغال مستقیم کارخانه به ۵۰۰ نفر خواهد رسید.

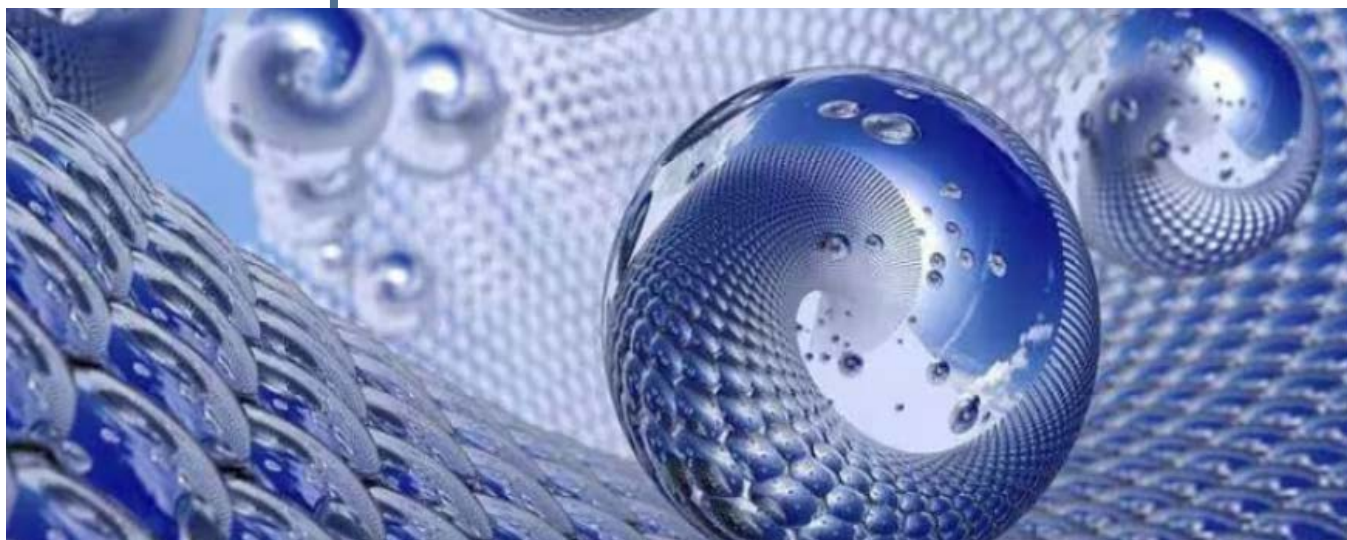
همچنین پیش‌بینی می‌شود بیش از ۹۰۰ شغل غیرمستقیم در بخش‌های مرتبط ایجاد شود.

این پروژه با سرمایه‌گذاری بیش از ۱۰۵ همت (۱۵۰۰ میلیارد تومان) و نصب بیش از ۱۰۲ دستگاه مدرن بافندگی از کشورهای بلژیک، ایتالیا، اسپانیا، چین و ایران، گام بزرگی برای نوسازی این واحد صنعتی و ارتقای فناوری تولید محسوب می‌شود.

کارخانه بافت بلوچ که از سال‌ها پیش به‌عنوان یکی از مراکز مهم تولید منسوجات در ایرانشهر فعالیت دارد،

تحول بزرگ در صنعت نساجی با معرفی فناوری Aersulate®

Outlast Technologies موفق به تجاری سازی آنرژل در پارچه های انعطاف پذیر شد



• ضخامت بسیار کم همراه با مقاومت حرارتی چشمگیر
• پایداری در شرایط فشار و رطوبت بدون از دست دادن عملکرد
• کاربردهای گسترده در محیط های پرخطر به ویژه در صنایع ایمنی، ساختمانی، انرژی و حمل و نقل
• قابلیت توسعه برای پوشاک صنعتی، لباس های محافظ، منسوجات پزشکی و ورزشی

اهمیت این دستاورد برای صنعت نساجی

معرفی Aersulate® نشان می دهد که صنعت نساجی در حال ورود به مرحله ای جدید است؛ مرحله ای که در آن پارچه ها نه تنها برای زیبایی و راحتی، بلکه برای حفاظت از جان انسان ها و بهبود کارایی صنعتی توسعه می یابند.

این فناوری می تواند به ویژه در حوزه ی تجهیزات ایمنی شغلی، لباس های آتش نشانی، نظامی، و حتی محصولات مصرفی روزمره مانند پوشاک زمستانی تحول آفرین باشد.

این نوآوری، بار دیگر نقش صنعت نساجی را به عنوان پیونددهنده ی فناوری های نوین با زندگی روزمره پررنگ تر کرده و نشان داده است که آینده ی پارچه ها فراتر از نساجی سنتی خواهد بود.

Outlast Technologies، شرکت پیشگام در حوزه ی مدیریت حرارتی پیشرفته برای منسوجات، اخیراً موفق شده است یکی از دشوارترین چالش های دنیای مواد نوین را حل کند: استفاده از آنرژل (Aerogel) در ساختارهای نساجی انعطاف پذیر.

نتیجه ی این نوآوری، محصولی جدید تحت برند Aersulate® است که به عنوان نسل جدید عایق های حرارتی وارد بازار شده است.

چرا آنرژل خاص است؟

آنرژل ماده ای فوق سبک و بسیار متخلخل است که از سیلیکا (کوارتز) به دست می آید. این ساختار بی نظیر باعث می شود حجم زیادی از هوا درون منافذ آن به دام بیفتد و خاصیت عایق حرارتی استثنایی ایجاد کند.

با این حال، به دلیل شکنندگی و پودری بودن، تا امروز به کارگیری آن در منسوجات تقریباً غیرممکن بود.

ویژگی های کلیدی فناوری Aersulate®

امکانات جامع برای طراحی و ساینزبندی حرفه‌ای

نرم‌افزار جمینی به الگوسازان این امکان را می‌دهد که الگوها را با متد دلخواه خود طراحی و ساینزبندی کنند.

این نرم‌افزار دارای آرشیو جداول استاندارد ساینز است و همچنین امکان افزودن جدول‌های ساینزبندی اختصاصی کاربران نیز وجود دارد.

از جمله ابزارهای حرفه‌ای و توابع پیشرفته جمینی می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- ایجاد و انتقال ساسون
- افزودن پیلی، پلیسه، چرت، اوزمان و خطوط با زوایای خاص
- کپی، برش و ایجاد منحنی‌های دقیق و یکنواخت
- انتقال اجزای الگو به طرح جدید جهت افزایش سرعت
- ذخیره قوانین ساینزبندی برای استفاده مجدد
- استفاده از دستیار هوشمند برای طراحی الگو

مزایای رقابتی نرم‌افزار جمینی

استفاده از Gemini X9 مزایای زیادی برای طراحان، الگوسازان و تولیدکنندگان پوشاک به همراه دارد، از جمله:

- کاهش چشمگیر زمان طراحی و ساینزبندی
- آرشیوسازی و طبقه‌بندی مؤثر الگوها
- افزایش سرعت واکنش به تغییرات بازار مد
- کاهش ریسک طراحی الگوهای جدید
- امکان ارسال، اشتراک‌گذاری و ویرایش آسان الگوها
- سازگاری با سخت‌افزارهای پیشرفته مانند پلاتر، دیجیتالایزر و دستگاه‌های برش اتوماتیک

معرفی نسخه جدید نرم‌افزار طراحی الگو و ساینزبندی جمینی X9 (Gemini)

نرم‌افزار جمینی (Gemini) یکی از محبوب‌ترین و کاربردی‌ترین نرم‌افزارهای طراحی الگو و ساینزبندی در صنعت پوشاک است که با هدف بهبود بهره‌وری، کاهش خطا و افزایش دقت در فرایند تولید، توسعه یافته است.

نسخه جدید این نرم‌افزار با عنوان Gemini X9 در تاریخ ۱ آگوست ۲۰۱۶ منتشر شد و امکانات و قابلیت‌های چشمگیری را در اختیار کاربران قرار داده است.



ویژگی‌های جدید نسخه X9

در این نسخه، علاوه بر بهبود عملکرد و رفع باگ‌های گزارش‌شده از نسخه‌های پیشین، امکانات تازه‌ای اضافه شده‌اند که مهم‌ترین آن‌ها عبارت‌اند از:

- خواندن فایل‌های نرم‌افزارهای دیگر مانند Gerber و Lectra
- استفاده بهینه از CPU تا سقف ۱۶ هسته برای عملکرد سریع‌تر
- تعریف برش برای قطعات قرینه در هنگام استفاده از دستگاه برش خودکار
- پشتیبانی از انتقال مستقیم ساینزها از طریق فتودیجیتالایزر
- قابلیت تبدیل فایل‌ها به فرمت نرم‌افزارهای مختلف
- امکان استفاده از زبان‌های فارسی، انگلیسی، عربی و ترکی در رابط کاربری

«الیاف امروزی هیچ شباهتی به فرش‌های ۲۰ سال پیش ندارند. اکنون می‌توانیم به مشتریان بگوییم: فرش شما تمیز می‌ماند، بادوام است و ارزش خرید دارد.»

چشم‌انداز آینده بازار فرش

کارشناسان بر این باورند که در سال‌های آینده سهم فرش در بازار حدود ۳۵ درصد باقی خواهد ماند، اما با تمرکز بر بخش‌هایی نظیر اتاق خواب‌ها، دفاتر خانگی و فضاهای تفریحی، فرش جایگاه خود را مستحکم‌تر خواهد کرد.

به گفته ولبرن:

«با رشد تقاضا در میان نسل جوان و پیشرفت‌های فناورانه، پنج سال آینده بهتر از پنج سال گذشته خواهد بود. فرش همچنان بهترین ارزش را در صنعت کفپوش ارائه می‌دهد.»

جمع‌بندی

صنعت فرش مسکونی پس از سال‌ها رکود، بار دیگر به مسیر رشد بازگشته است. نوآوری در طراحی، افزایش توجه به راحتی، رونق قالیچه‌های سفارشی و تغییر نگرش مصرف‌کنندگان از مهم‌ترین محرک‌های این بازخیز به شمار می‌روند.

فرش دیگر آن «کودک فراموش‌شده گوشه بازار» نیست، بلکه به لطف ترکیب راحتی، طراحی، دوام و قیمت مناسب، بار دیگر به یکی از گزینه‌های جدی دکوراسیون منازل تبدیل شده است.



به گفته ولبرن از Mohawk، حتی شرکت‌های ساختمانی نیز به جای استفاده از فرش‌های ساده، به سراغ فرش‌های ارتقایافته و طرح‌دار می‌روند.

کریستین زامپاگلیونه از Stanton نیز می‌گوید:

«قالیچه‌های سفارشی مانند جواهر خانه هستند؛ هم نقطه کانونی ایجاد می‌کنند و هم فضای ایمن‌تری به وجود می‌آورند.»

عملکرد و دوام؛ کلید تغییر نگرش مصرف‌کننده

یکی از بزرگ‌ترین موانع رشد فرش، ذهنیت قدیمی مصرف‌کنندگان درباره نظافت و دوام پایین بوده است. اما نوآوری‌هایی مانند:

Shaw از LifeGuard Spill-proof . (ضد آب و ضد لکه)

Mohawk از SmartStrand AllPet . (ضد حیوانات خانگی)

. الیاف مقاوم به سفیدکننده در محصولات Stanton و EF باعث شده‌اند این ذهنیت تغییر کند.

به گفته مایکل از Shaw:

Mohawk و Dixie Group با تمرکز بر فرش‌های طرح‌دار و سفارشی، رشد بالاتری نسبت به بازار ثبت کرده‌اند.

Engineered Floors فناوری PureColor High-Def را توسعه داده که امکان ترکیب تا ۲۴ رنگ در یک محصول را می‌دهد.

Shaw همچنین نوآوری‌های ColorShift و ColorClarity را عرضه کرده تا رنگ‌های متنوع‌تر و جذاب‌تر به بازار ارائه شوند.

رونق فرش‌های سفارشی و قالیچه‌ها

یکی از روندهای مهم سال‌های اخیر، افزایش توجه به قالیچه‌های سفارشی است.

شرکت Stanton اعلام کرده که ۲۰ درصد از فروش محصولات نرم آن اکنون به فرش‌های دست‌دوز و سفارشی اختصاص دارد.

برنامه Make the Cut شرکت Tarkett در Home ۲۰۲۴ بیش از ۲۰ درصد رشد داشته و انتظار می‌رود این روند ادامه یابد.



صنعت مد؛ دومین آلاینده بزرگ جهان: هزینه پنهان هر لباس در کمد شما

یا سوزانده و یا دفن می‌شوند؛ هر دو روش پیامدهای شدید زیست‌محیطی به دنبال دارد.

ردپای آب؛ ۲۷۰۰ لیتر برای یک تی‌شرت

هزینه‌ی پنهان تولید یک لباس ساده تکان‌دهنده است. تولید تنها یک تی‌شرت پنبه‌ای به ۲۷۰۰ لیتر آب شیرین نیاز دارد؛ معادل آب آشامیدنی مورد نیاز یک فرد برای دو و نیم سال.

از سوی دیگر، مصرف گسترده پلی‌استر که از نفت خام تولید می‌شود، ردپای کربنی این صنعت را به شدت افزایش داده و وابستگی به سوخت‌های فسیلی را تشدید کرده است.

آلودگی نامرئی؛ میکروپلاستیک‌ها در زنجیره غذایی

الیاف مصنوعی مانند پلی‌استر پس از ورود به چرخه مصرف نیز بحران‌ساز هستند. هر بار شست‌وشوی لباس‌های پلی‌استری هزاران ذره میکروپلاستیک آزاد می‌کند که وارد رودخانه‌ها و اقیانوس‌ها شده و از طریق آبزیان به زنجیره غذایی انسان منتقل می‌شوند.

صنعت مد و پوشاک که همواره به‌عنوان نماد خلاقیت و نوآوری شناخته می‌شود، امروز به یکی از بزرگ‌ترین بحران‌های زیست‌محیطی جهان تبدیل شده است.

زارش‌های بین‌المللی نشان می‌دهد که صنعت نساجی و پوشاک پس از نفت و گاز، دومین آلاینده بزرگ جهان به شمار می‌آید و ردپای سنگینی بر منابع آب، خاک و اقیانوس‌ها بر جای گذاشته است.

بحران زباله؛ هر ثانیه یک کامیون لباس دور ریخته می‌شود

سالانه حدود ۹۲ میلیون تُن منسوجات و پوشاک راهی محل‌های دفن زباله می‌شود. برای درک این حجم عظیم، کافی است تصور کنید که هر ثانیه یک کامیون پر از لباس دور ریخته می‌شود.

تنها کمتر از ۱۵ درصد این لباس‌ها بازیافت یا دوباره استفاده می‌شوند و بیش از ۸۵ درصد باقی‌مانده

پیشرفته‌ترین طرح نساجی کشور در البرز؛ «آرام تکمیل» نماد سرمایه‌گذاری برای تولید



طرح جدید شرکت نساجی «آرام تکمیل» در شهرک صنعتی سپهر نظرآباد رونمایی شد؛ پروژه‌ای که به‌عنوان یکی از پیشرفته‌ترین طرح‌های صنعت نساجی کشور شناخته می‌شود.

مدیرکل صنعت، معدن و تجارت استان البرز در جریان بازدید از این مجموعه، بر ضرورت تسریع در رفع موانع اجرایی طرح تأکید کرد و گفت: حمایت از سرمایه‌گذاران و فعالان صنعتی از مهم‌ترین اولویت‌های این اداره‌کل است.

وی افزود: بهره‌برداری کامل از طرح «آرام تکمیل» می‌تواند سهم قابل‌توجهی در توسعه صنعتی استان، ایجاد اشتغال پایدار و افزایش ظرفیت تولید داشته باشد.

همچنین وی با اشاره به اهمیت تکمیل و توسعه زنجیره ارزش نساجی و پوشاک در استان، اظهار داشت: اجرای چنین پروژه‌هایی جایگاه البرز را در صنعت نساجی کشور ارتقا خواهد داد.

نقش «مد سریع» در تشدید بحران

ریشه اصلی این بحران در مدل تجاری «مد سریع» (Fast Fashion) است؛ مدلی که مصرف‌کنندگان را به خرید مداوم لباس‌های ارزان و یک‌بارمصرف ترغیب می‌کند.

این روند باعث شده عمر متوسط یک لباس به کمتر از سه سال کاهش یابد، در حالی که پوشاک باکیفیت می‌تواند بیش از ده سال عمر کند.

راهکار؛ مصرف آگاهانه و انتخاب پایدار

با وجود این تصویر تاریک، راهکارهایی وجود دارد. کاهش خریدهای غیرضروری نخستین و مؤثرترین گام است. هر خرید کمتر به معنای صرفه‌جویی در انرژی، آب و کاهش مستقیم ردپای کربن است.

از دیگر اقدامات می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- تعمیر و استفاده مجدد از لباس‌ها
- خرید از فروشگاه‌های دست‌دوم
- اهدای لباس‌های بلااستفاده به جای دور ریختن

خوشبختانه، بازار جهانی لباس‌های دست‌دوم در حال رشد سریع است و به‌عنوان یک گزینه هوشمندانه و پایدار شناخته می‌شود.

جمع‌بندی

صنعت مد امروز در نقطه‌ای حساس ایستاده است: ادامه مسیر مخرب فعلی یا حرکت به سمت پایداری. پیام روشن است؛ هر انتخاب ما اهمیت دارد. کمد کوچک‌تر می‌تواند به معنای زمینی سبک‌تر باشد.

بازگشت فرش‌های مسکونی؛ کفپوش نرم در آستانه رشد دوباره



فرش می‌تواند ارائه دهد. فرش حس دعوت‌کنندگی و نرمی‌ای دارد که هیچ کفپوش سختی قادر به بازآفرینی آن نیست.

پس از سال‌ها کاهش تقاضا، فرش‌های مسکونی بار دیگر در کانون توجه بازار قرار گرفته‌اند و بسیاری از کارشناسان صنعت معتقدند که فرش در حال تجربه یک نقطه عطف تاریخی است.

نقش طراحی و تنوع الگو

طبق آمار Mohawk، فرش همچنان در ۷۰ درصد اتاق‌خواب‌ها حضور دارد. الگوهای نوین، بافت‌های متنوع و رنگ‌های جدید، از جمله سبز به‌عنوان رنگ خنثی تازه و بنفش به‌عنوان رنگ شاخص، به سرعت در حال گسترش‌اند.

به گفته هرب آپتون، معاون ارشد محصولات و درآمد شرکت Shaw (بزرگ‌ترین تولیدکننده فرش در جهان)، اگرچه تقاضا از نظر متراژ بین منفی ۲ تا مثبت ۲ درصد در نوسان است، اما از نظر درآمدی شاهد رشد محسوسی هستیم:

«اگرچه مردم متراژ کمتری خریداری می‌کنند، اما فرش‌های گران‌تر و باکیفیت‌تر انتخاب می‌شوند. بنابراین از منظر دلاری می‌توان گفت این یک بازخیز است.»

عوامل بازگشت فرش به خانه‌ها

اثر کوکونینگ و تغییر سبک زندگی

اریک روپرت از شرکت Engineered Floors می‌گوید: «مصرف‌کنندگان به دنبال طرح‌هایی هستند که امکان بیان سلیقه شخصی و ایجاد فضاهای منحصربه‌فرد را فراهم کنند.»

افزایش زمان ماندن مردم در خانه‌ها که حتی پیش از همه‌گیری کرونا با گسترش فناوری آغاز شده بود موجب شد راحتی، گرما و حس شخصی‌سازی به اولویت تبدیل شود.

نوآوری‌های فناورانه در صنعت فرش

با سرمایه‌گذاری ۵۰۰ میلیون دلاری در بخش نخ، فناوری NaturalTwist را معرفی کرده که با تغییر ارتفاع پرزها، بافتی طبیعی و ارگانیک ایجاد می‌کند.

به گفته تراویس کرامر، مدیر محصول در Tarkett Home:

«امروزه صاحبان خانه به دنبال عمق و بافتی هستند که تنها

چه پارچه‌هایی آب‌رفت دارند؛ پشم، پنبه یا ریون؟



ابتدایی خود بازمی‌گردند. همین ویژگی است که باعث چروک و آب‌رفتن پارچه‌ها می‌شود.

استفاده از آب داغ این فرآیند را تشدید می‌کند، زیرا حرارت موجب شکستن پیوندهای هیدروژنی میان زنجیره‌های سلولزی می‌شود.

همچنین، خاصیت آب‌دوستی الیاف طبیعی باعث می‌شود آب به داخل آن‌ها نفوذ کرده و موجب تورم، انعطاف‌پذیری و در نهایت بازگشت به حالت اولیه شود.

شدت این تغییرات به نوع بافت پارچه هم وابسته است؛ به‌طوری که پارچه‌های با بافت آزاد بیشتر مستعد آب‌رفتن هستند و پارچه‌های با بافت فشرده مقاومت بیشتری نشان می‌دهند.

الیاف حیوانی مانند پشم فرآیندی متفاوت دارند. سطح این الیاف پوشیده از فلس‌های ریز است که هنگام شست‌وشو در هم قفل می‌شوند و موجب فشردگی و جمع‌شدگی پارچه می‌گردند؛ فرآیندی که به آن «نمدی‌شدن» گفته می‌شود.

در مقابل، الیاف مصنوعی مانند پلی‌استر به دلیل ساختار بلوری منظم و مقاوم خود، به‌ندرت دچار آب‌رفتن می‌شوند.

الیاف پارچه زمانی که در معرض گرما، رطوبت و حرکت مکانیکی مانند چرخش ماشین لباسشویی قرار می‌گیرند، تمایل دارند دوباره به حالت اولیه و چین‌خورده خود بازگردند. همین ویژگی موجب چروک شدن یا کوچک شدن لباس‌ها می‌شود.

آب‌رفتن لباس‌ها پدیده‌ای آشناست که بسیاری از ما پس از شست‌وشو با آن مواجه شده‌ایم. حتی رعایت کامل دستورالعمل‌های شست‌وشو نیز همیشه مانع از این اتفاق ناخوشایند نمی‌شود. دلیل اصلی این مسئله در ساختار فیبرهای نساجی نهفته است.

الیاف طبیعی مانند پنبه و کتان به‌طور ذاتی حالتی چین‌خورده و نامنظم دارند.

در کارخانه‌های نساجی، این الیاف کشیده و صاف می‌شوند تا به نخ‌هایی منظم تبدیل گردند؛ اما الیاف در حقیقت حافظه‌ای قوی دارند و با قرار گرفتن در معرض گرما، رطوبت و حرکت، دوباره به حالت

پاور هیت ست از نرم افزار جدید GVA در نمایشگاه ایتما آسیا سنگاپور رونمایی می کند



می سازد؛ از جمله کنترل دمای بخار، سرعت، نقطه شبیم، نوع نخ و میزان کشش.

نسخه جدید نرم افزار نه تنها کاربری ساده تری دارد، بلکه موجب تسهیل فرآیندهای روزانه اپراتورها شده و به آنان این امکان را می دهد تا در مدت کوتاهی به قابلیت های جدید مسلط شوند.

این ارتقا به تولیدکنندگان فرش و موکت کمک می کند تا با انعطاف بیشتر و تنظیمات اختصاصی تر، نتایج مطلوب تری را در فرآیند هیت سستینگ نخ های خود به دست آورند.

بازدیدکنندگان می توانند برای آشنایی بیشتر با این نرم افزار و قابلیت های جدید آن، به غرفه A102-H4 پاور هیت ست در نمایشگاه ۲۰۲۵ ITMA Asia + CITME سنگاپور مراجعه کنند.

شرکت (Power-Heat-Set (PHS در نمایشگاه ایتما آسیا سنگاپور ۲۰۲۵ ITMA Asia + CITME از نسخه جدید نرم افزار کنترل و مانیتورینگ دستگاه هیت سستینگ GVA رونمایی خواهد کرد.

در فرآیند هیت سستینگ، پارامترهایی همچون دمای بخار، فشار و نقطه شبیم نقش کلیدی در دستیابی به بهترین نتایج دارند.

دستگاه GVA که متشکل از بخش های مختلفی مانند اتاقک، نوار نقاله و آکومولاتور است، نیازمند هماهنگی دقیق تمامی این پارامترها برای تولید نخ های باکیفیت و پایدار است.

به همین منظور، پاور هیت ست نسخه جدید نرم افزار GVA را با طراحی کاملاً به روز و کاربرپسند ارائه کرده است.

این نرم افزار با رابط کاربری تعاملی و بصری خود، امکان تنظیمات متنوع و دقیق تری را برای اپراتورها فراهم



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

طلای سفید در سراسیمبی فراموشی

صنعت پنبه و نساجی کشور این روزها در شرایطی قرار گرفته که بیش از هر زمان دیگری نیازمند توجه و بازنگری سیاست‌هاست.

طبق آمار رسمی، از ابتدای سال جاری تاکنون ۳۰ هزارتن پنبه وارد کشور شده و پیش‌بینی می‌شود همانند سال گذشته در مجموع بیش از ۱۰۰ هزارتن واردات صورت گیرد.

این یعنی سالانه نزدیک به ۲۰۰ میلیون دلار ارز ترجیحی صرف واردات پنبه می‌شود؛ رقمی سنگین که به جای حمایت از کشاورز داخلی، نصیب تولیدکنندگان خارجی می‌شود.

واردات ۳۰ هزارتن پنبه؛ زنگ خطری برای آینده صنعت نساجی ایران

اما پرسش اصلی اینجاست: چرا کشوری که در دهه‌های گذشته بیش از ۳۵۰ هزار هکتار پنبه‌کاری داشت، امروز به کمتر از ۸۰ هزار هکتار رسیده است؟ چرا محصولی که زمانی به آن لقب "طلای سفید" داده بودند، امروز برای کشاورز صرفه اقتصادی ندارد؟

بی‌توجهی به کشاورز؛ بزرگ‌ترین تهدید برای پنبه ایرانی

مدیرعامل صندوق پنبه اذعان کرده است که قیمت تضمینی ۴۷ هزار تومانی مورد رضایت کشاورزان نیست. در عمل، کشاورز ایرانی بدون انگیزه رها شده و تنها در زمین‌هایی که امکان کشت محصول دیگری وجود ندارد، پنبه می‌کارد.

این در حالی است که با مدیریت صحیح و ارائه مشوق‌های واقعی، می‌توانستیم بخش بزرگی از نیاز صنعت را از تولید داخل تأمین کنیم.

واقعیت این است که بی‌برنامگی و سیاست‌های مقطعی، پنبه ایران را به مرز نابودی کشانده است. وزارت جهاد کشاورزی به‌جای تدوین یک نظام کشت پایدار، صرفاً به واردات تکیه کرده و آینده این محصول استراتژیک را قربانی کوتاه‌نگری کرده است.

صنعت نساجی؛ قربانی واردات و قطعی برق

از سوی دیگر، کارخانجات نساجی نیز وضعیت بهتری ندارند. کاهش تولید داخلی پنبه، وابستگی به واردات، قطعی‌های مکرر برق و نبود حمایت واقعی، بسیاری از واحدها را به تعطیلی یا تعدیل نیرو کشانده است.

حتی برخی کارخانه‌ها از آسیب جدی به دستگاه‌ها در اثر قطعی برق خبر داده‌اند. چگونه می‌توان انتظار داشت این صنعت با چنین شرایطی رقابت‌پذیر باقی بماند؟

نتیجه‌گیری؛ وقت عمل فرارسیده است

ادامه این روند به معنای از بین رفتن کامل زیرساخت پنبه‌کاری و تضعیف بیشتر صنعت نساجی کشور خواهد بود. امروز بیش از هر زمان دیگر نیازمند سیاست‌های حمایتی جدی، قیمت‌گذاری عادلانه، سرمایه‌گذاری در مکانیزاسیون کشاورزی و مدیریت منابع انرژی هستیم.

اگر مسئولان به جای تکیه بر واردات، نگاه بلندمدت به احیای کشت پنبه و توانمندسازی صنعت نساجی داشته باشند، ایران می‌تواند دوباره جایگاه تاریخی خود را به‌عنوان یکی از قطب‌های پنبه و نساجی منطقه بازیابد. اما اگر همین مسیر ادامه پیدا کند، فردا برای جبران بسیار دیر خواهد بود.



پارچه هوشمند با قابلیت مدیریت گرمای بدن چطور کار می‌کند؟



واکنش آنی پیش از احساس تغییر دما

ویژگی جالب این منسوج آن است که پیش از آنکه فرد احساس گرما یا سرما کند، پارچه به تغییرات پاسخ می‌دهد و شرایط مطلوب را برای بدن فراهم می‌سازد.

کاربردهای عملی

چنین پارچه‌ای می‌تواند در حوزه‌های مختلفی مورد استفاده قرار گیرد: تولید البسه ورزشی برای مدیریت بهتر تعریق و دما، لباس‌های خواب برای آسایش بیشتر و حتی پوشاک روزمره در مناطق با تغییرات شدید آب‌وهوایی.

این دستاورد نشان می‌دهد که آینده پوشاک، تنها در طراحی زیبا خلاصه نمی‌شود؛ بلکه ترکیب علم مواد و فناوری نانو می‌تواند لباس‌هایی هوشمند خلق کند که همراه واقعی بدن انسان باشند.

در دنیای امروز که فناوری به همه عرصه‌های زندگی نفوذ کرده است، صنعت نساجی نیز از این قاعده مستثنی نیست.

محققان موفق شده‌اند پارچه‌ای هوشمند طراحی کنند که می‌تواند همانند یک تنظیم‌کننده حرارتی عمل کرده و دمای بدن را کنترل کند؛ لباسی که هم برای روزهای گرم تابستان و هم برای سرمای زمستان مناسب است.

راز فناوری: نانولوله‌های کربنی

این پارچه از الیاف پلیمری پوشش داده شده با نانولوله‌های کربنی ساخته شده است. این ساختار منحصر به فرد باعث می‌شود که پارچه در برابر تغییر دما واکنش نشان دهد:

• در هوای گرم و مرطوب، الیاف منقبض شده و مسیر عبور امواج مادون قرمز را باز می‌کنند تا گرما سریع‌تر از بدن خارج شود.

• در هوای سرد و خشک، بافت منبسط می‌شود و گرما را به دام می‌اندازد تا بدن گرم بماند.



گزارش سالانه OEKO-TEX برای سال مالی ۲۰۲۵؛ همکاری برای زنجیره تأمین شفاف

استانداردسازی، به‌روزرسانی‌های فنی و تبادل فعال میان دانش، صنعت و جامعه از عوامل اصلی این پیشرفت بوده‌اند. مشارکت‌های استراتژیک نقش مهمی در این مسیر داشته‌اند؛ از جمله همکاری با سازمان «Cradle to Cradle» برای ساده‌سازی فرآیندها و پروژه‌های مشترک با «بنیاد طبیعت جهانی» (Global Nature Fund) برای ارتقای تنوع زیستی و حفاظت از منابع آبی در زنجیره تأمین نساجی.

همچنین با عضویت در سازمان بین‌المللی «OEKO-TEX»، ISEAL، تعهد خود به شفافیت و بهبود مستمر را در سطح جهانی تأیید کرده است.

دکتر آلفرد بیرلی، مدیرعامل OEKO-TEX، می‌گوید: «پیشرفت‌های ما در سال گذشته نتیجه مستقیم تلاش جمعی است و نشان می‌دهد اعتماد، همکاری و گفت‌وگوی باز تا چه اندازه در ایجاد تغییرات پایدار اهمیت دارند.»

۱۰ سالگی برچسب MADE IN GREEN

یکی از نکات برجسته گزارش امسال، دهمین سالگرد برچسب شناخته‌شده OEKO-TEX MADE IN GREEN بود. این برچسب به مصرف‌کنندگان امکان می‌دهد به داده‌های زنجیره تأمین محصولات دسترسی داشته

گزارش سالانه OEKO-TEX در سال مالی ۲۰۲۵ بار دیگر نشان داد که همکاری میان بازیگران مختلف صنعت، می‌تواند مسیر دستیابی به اهداف مشترک را هموارتر کند.

در شرایطی که قوانین و بازارها هر روز پیچیده‌تر می‌شوند، تقاضا برای داده‌های قابل اعتماد در زمینه پایداری و راه‌حل‌های مستقل و تأییدشده به‌طور چشمگیری افزایش یافته است.

OEKO-TEX با همکاری نزدیک با ۱۷ مؤسسه آزمایش مستقل و شمار زیادی از شرکای صنعتی، بیش از ۵۷ هزار گواهی‌نامه صادر کرده است؛ افزایشی ۸ درصدی نسبت به سال گذشته که نشان از اعتماد بیشتر صنعت به استانداردهای شفاف و معتبر دارد.

همکاری؛ موتور محرک پیشرفت

مسئولیت جهانی با تکیه بر استانداردهای مشترک

OEKO-TEX ابزار جدیدی به نام RESPONSIBLE BUSINESS توسعه داده که با راهنمایی OECD برای زنجیره تأمین مسئولانه در بخش پوشاک و کفش هم‌راستا است.

این همسویی، اعتماد به نظام ارزیابی OEKO-TEX را تقویت کرده و نقش این سازمان را به‌عنوان شریک مطمئن برای کسب‌وکارهای مسئولانه برجسته‌تر می‌سازد.

OEKO-TEX همچنین در ارزیابی رسمی استانداردهای OECD شرکت کرده که نتایج آن در گزارش ارائه شده است.

دکتر بیرلی در پایان گزارش گفت: «این گزارش نه تنها گزارشی از فعالیت‌های ما، بلکه نشانه‌ای از دستاوردهای جمعی است.

پیشرفت‌های ما در سال ۲۰۲۵-۲۰۲۴ حاصل همکاری مؤسسات آزمایش، دارندگان مجوز، شرکا و بازیگران صنعتی و مدنی بوده است.

ما از همه دعوت می‌کنیم تا این گزارش را مطالعه کرده، در گفت‌وگوها مشارکت کنند و در ترسیم آینده نقش داشته باشند.»

باشند. اکنون بیش از ۱۸ هزار محصول این برچسب را دارند. با کمپین جهانی «لباسی را بپوش که احساس خوبی به تو می‌دهد.

انتخاب آگاهانه آسان است»، OEKO-TEX موفق شد پیام خود را به بیش از ۸ میلیون نفر در سراسر جهان برساند و اهمیت انتخاب‌های آگاهانه را برجسته کند.

ایمنی شیمیایی در سایه همکاری‌های فنی

همکاری بین‌المللی و تخصص فنی گسترده منجر به پیشرفت‌هایی چشمگیر در حوزه ایمنی مواد شیمیایی شده است. OEKO-TEX با به‌روزرسانی فهرست مواد محدودشده (RSL) و فهرست مواد ممنوعه در تولید (MRSL)، حفاظت از گروه‌های حساس را افزایش داد و محدودیت‌های جدیدی را برای بیسفنول‌ها و عطرها معرفی کرد.

همچنین گواهی ECO PASSPORT را گسترش داد تا مواد شیمیایی اولیه و کمکی را نیز شامل شود، و بدین ترتیب استانداردهای جدیدی برای ایمنی شغلی و حفاظت محیط‌زیست به کمک شرکای صنعتی تعیین کرد.

هم‌زمان همکاری با پلتفرم GoBlu نیز توسعه یافت. اکنون ۲۸۵ واحد تولیدی (با رشد ۶ درصدی نسبت به سال گذشته) موجودی شیمیایی خود را در پایگاه داده شفاف The BHive® بارگذاری می‌کنند، که این موضوع به تصمیم‌گیری بهتر و کاهش ریسک‌ها در زنجیره تأمین کمک می‌کند.



**Grow Your Business
with Cutting-edge
Textile Technologies
at the Region's
Leading Exhibition**



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
31 Countries/Regions

19
Product
Sectors

View live machinery demonstrations by technology owners.

Register Now!



Register Now & Save 50% on Your Visitor Badge. Ends 28 September.

Owners



Organiser



Co-organiser



In Partnership With



Supported By



Held In



Official Airline

