

گهڻ

مجله بين المللى اختصاصى صنعت نساڄى ايران
دو ماهنامه علمى، پژوهشى، خبرى، اطلاع رسانى
سال ۱۶ . شماره ۸۱ . بهمن ۱۴۰۲ . قيمت ۸۰۰۰ تومان

DOMOTEX EVENTS WORLDWIDE



Deutsche Messe



فوزان راهبران
نامى

تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۲۴۲۴۰

۰۹۱۹-۷۰۸۴۰۲۷

DOMOTEX
Middle East

23 to 25 April 2024

Dubai World Trade Centre (DWTC) in Dubai

OYAZ
TEXTILE

کیفیتی به بزرگی یک راز

بزرگترین تولید کننده انواع پارچه های رو مبلی و پرده ایی



دفتر مرکزی: تهران، میدان آرژانتین، خیابان احمد قصیر، کوچه نهم، پلاک 7 +۹۸۵۵۶۲۵-۲۱

کارخانه: قرچک، کمربندی جنوبی، شهرک صنعتی قرچک، بلوار صنعت، پیشرفت 2 +۳۴۲۶۱۰۰۰-۲۱



فرش بهشتی، تنوعی از طرح و نقش

www.beheshticarpet.com

+ 9 8 2 1 - 4 1 1 7 3

گروه مهندسی و بازرگانی معتمدتکس



MOTAMEDTEX

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



انواع کالسکه ای



انواع قیچی



انواع ریپر و گریپر

و تامین قطعات یدکی دیگر



سی ال برد



موتور
رزرو پود



مودول
M5 , M6



آسانسوری
و بند مودول



نیدل
برینگ



برد ژاکارد



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

WWW.MOTAMEDTEX.COM

مشاوره و فروش ماشین آلات بافندگی فرش



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



دستگاه وکیوم



دستگاه بسته بندی



دستگاه رول کننده



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

+90 552 374 9272

manager@motamedtex.com

WWW.MOTAMEDTEX.COM

معتمدتکس پیشرو در ماشین آلات نساجی



چاپ پارچه

چاپ روی انواع پارچه در ابعاد دلخواه



◀ چاپ شال ▶ چاپ روسری ▶ چاپ دستمال سر ▶ چاپ رو مبلی
◀ چاپ روتختی ▶ چاپ کوسن ▶ چاپ رومیزی ▶ چاپ پرده ▶ چاپ رانر
◀ چاپ پرچم (تشریفاتی، ساحلی و ...) ▶ چاپ پارچه مانتویی و پیراهن

www.irankohan.ir | 88344387 خیابان مطهری، نرسیده به
irankohan.ir | 54889000 سهروردی، کوچه سنندج، پلاک 6

کسب اطلاعات بیشتر از طریق داخلی های: ۲۰۴ - ۲۰۲ - ۲۰۱



شیمی پلاست شمال shimi plast co



شرکت شیمی پلاست شمال
Shimi Plast Co

✓ خدمات و محصولات ما

تولید انواع پرک هات واش شده با ناخالصی کمتر از 30ppm
پرک هات واش سفید جهت تولید الیاف پلی استر
پرک هات واش رنگی سبز و قهوه ای
پرک هات واش رنگی شیری
پرک هات واش رنگی مخلوط پنج رنگ
درب و لیبیل سفید شسته شده درجه یک

شماره تماس:

۰۱۱-۴۲۵۶۱۱۰۰

www.shimiplast.co

آدرس : مازندران-شهرک صنعتی جویبار

كاوان شيمه سورن



- ◀ اسپين فينیش مخصوص BCF - CF
- ◀ اسپين فينیش مخصوص ذوبریسی (پلی استر استیل)
- ◀ اسپين فينیش مخصوص ذوبریسی (پلی پروپیلن استیل)
- ◀ آنتی استاتیک مخصوص ریسندگی اسپان
- ◀ آنتی استاتیک مخصوص منسوجات بی بافت
- ◀ آنتی استاتیک مخصوص ذوبریسی (پلی استر استیل)
- ◀ نرمکن مخصوص ذوبریسی (پلی استر استیل)



KAVAN CHEMIE SOREN

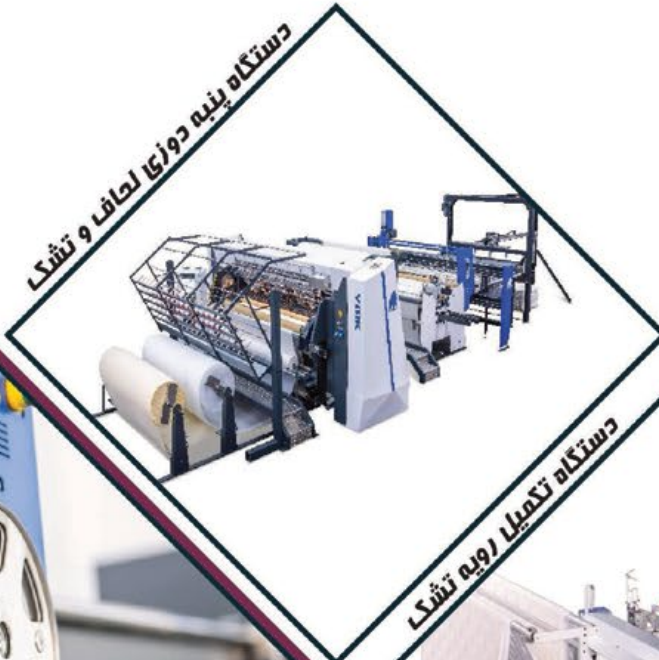
دفتر مرکزی: تهران، خیابان بهبودی، بالاتراز خیابان نصرت، نبش کوچه امیر، پلاک ۱۸، واحد ۲
کارخانه: شهرک صنعتی اشتهارد، بلوار ملاصدرا غربی، خیابان دماوند ۴، قطعه ۵۲۰۲

تلفن: ۵۰۷۹ ۶۶۰۸ - ۰۲۱ | همراه: ۱۳-۲۴۱۲-۸۹۰-۹۱۲ | فکس: ۳۰۵۶ ۶۶۰۲ - ۰۲۱
www.kavanchemie.com | info@kavanchemie.com

تولیدکننده مواد شیمیایی
صنعت الیاف مصنوعی



دستگاه بینه دوزی لطاف و تشک



دستگاه تکمیل رویه تشک



هد دوخت لطاف و تشک



کنترل پنل دستگاه



مصرف برق و هزینه نگهداری بسیار پایین
تغذیه نخ از ماسوره تا ظرفیت ۸۰۰ متر
تغییر مکان سوزن و اجرای طرح جدید در ربع
زمان صرف شده جهت دستگاه های متفرقه
اپراتوری ساده و آموزش در آلمان
ارائه نرم افزار مراحلی به خریدار
کلیه قطعات ساخت آلمان با کارانتی
خدمات و پشتیبانی پس از فروش
در ایران

رمز ماندگاری ما، موفقیت شما است.



NedTex Co, Ltd

نماینده گی و پشتیبانی در ایران

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

ویژه: ۵۵۶۰ ۹۱۰۳ (۰۲۱)

WINNERS@NedTex.biz



Masterbatch, Compound, Additive,
 BDO (Chemical Intermediate), PBT (Engineering Polymer),
 PBAT, PBS (Biodegradable Polymers), Carbon Black,
 Biodegradable Compound, Extruded Polymer, Plastic Granules,
 Powder Predisperse Solid, Pigments (Industrial and sanitary),
 PE100+, PE80+, PP-r,
 Welding Rod, Steel Pipe Coating (TOP-COAT)
 and adhesive for the middle layer of steel pipe coating ,
 Agro PET Wire, High Strength Yarn & Fibers



مسترپیچ، افزودنی،
 کامپاند، آمیزه های پلیمری،
 کامپاند و گرانول زیست تخریب پذیر،
 پودر و پیگمنت پری دیسپرس (صنعتی و بهداشتی)،
 نخ و الیاف مدول و مقاومت بالا



موارد استفاده در
 صنایع نساجی، نخ و الیاف

فرش ماشینی و موکت :

نخ های فیلامنتی و الیاف کوتاه

الیاف پلی استر ، پلی پروپیلن و پلی آمید کوتاه

نخ های B.C.F مورد مصرف در فرش ماشینی، موکت تافتینگ، کات و لوپ

نخ های CF مورد مصرف در دوخت، کمر بند ایمنی، بافت محافظتی

نخ های POY, FDY مورد مصرف در فرش ماشینی، رومبلی، جوراب و البسه ورزشی

الیاف پلی استر، پلی آمید، پلی پروپیلن مورد مصرف در ریسندگی نخ های پنبه ای،

فرش ماشینی، موکت و لائی های سوزنی

منسوجات نیاخته (Non woven) بهداشتی :

اسپان باند (Spunbond) . ملت بلان (Melt Blown)

سوزن زن . SS, SMS, SMMS

نخ های TFO, DTY, FDY, POY, C.F., B.C.F., پلی پروپیلن، پلی استر و

پلی آمید مورد مصرف در فرش ماشینی، پارچه رومبلی، پرده ای، البسه ورزشی

مسترپیچ و افزودنی الیاف پلی استر کتان تایپ

جهت تولید الیاف DOPE DYED

گونی و جامبو پلی پروپیلن

سفید کننده و براق کننده جهت تولید الیاف پلی استر PSF



www.rangdaneh.ir
 info@rangdaneh.com

دفتر تهران :

خیابان دکتر بهشتی ، خیابان پاکستان ، کوی هشتم ، پلاک ۲۴

کدپستی: ۱۵۳۱۷۱۳۹۱۳ صندوق پستی: ۷۴۵۸-۱۵۸۷۵

تلفن: (۲۰ خط) ۸۸۷۵۰۶۱۸ - ۰۲۱

فاکس: ۸۸۷۴۱۵۳۰ - ۸۸۷۵۰۶۰۲ - ۰۲۱





Hinza Chemical

شرکت تولیدی و صنعتی هینزا شیمی

تولیدکننده انواع ضدکف‌های
سیلیکونی، الکلی و روغنی جهت
صنایع نساجی و رنگ‌سازی

- ضدکف مخصوص سیستم‌های پلی‌مریزاسیون امولسیون
- ضدکف مخصوص سیستم‌های ملالی و رنگ
- ضدکف مقاوم به درجه حرارت
- ضدکف مقاوم به محیط‌های قلیایی و اسیدی
- ضدکف مقاوم به تنش‌های برشی

تهران، سهروردی شمالی، کوچه سراب، پلاک ۴، واحد ۸



۰۲۱-۸۸۷۴۸۶۳۸-۳۹

@hinza-chemical

@hinzachemical

فهرست

۱۴

حضور در نمایشگاه فرش استانبول: مسیری برای معرفی فرش ایرانی به بازار جهانی

۱۷

قابلیت طراحان ایرانی در دنیا زبانزد است

۲۱

از ترکیه بسیار عقب هستیم و نیاز به یادگیری و ارتباط داریم نه تحریم!

۲۳

برند Mavi سود خود را در نیمه اول سال ۱۰۴ درصد افزایش داد

۲۶

شرکت های ایرانی دارای گواهی نامه



۳۰

تحول در صنعت پوشاک ترکیه

Mustafa Gultepe رئیس TIM (مجمع صادرکنندگان ترکیه) و IHKIB (اتحادیه صادرکنندگان پوشاک استانبول) در سخنرانی خود در اجلاسی که تولیدکنندگان پوشاک ترکیه و برندهای جهانی را گرد هم آورده بود، گفت...

رونق در تاروپود فرش ماشینی و منسوجات

اصفهان در زمینه تولید و صادرات فرش ماشینی، نخ های فیلامنتی و منسوجات هایتک رکورد زده است...



۳۸

زنگ خطر برای صنعت نساجی

مهمترین موانع صنعت نساجی چیست؟ در حال تا چه میزان امکان رشد بخش خصوصی در این صنعت وجود دارد؟ دلیل جاماندگی ایران از برخی رقبا منطقه ای در این صنعت استراتژیک و پیشران چیست؟



۴۳

مجله نساجی کهن

مجله بین المللی اختصاصی صنعت نساجی ایران

دو ماهنامه علمی، پژوهشی، خبری، اطلاع رسانی

سال ۱۶. شماره ۸۱. بهمن ۱۴۰۲

کهن

مجله بین المللی اختصاصی صنعت نساجی ایران
دو ماهنامه علمی، پژوهشی، خبری، اطلاع رسانی
سال ۱۶، شماره ۸۱، بهمن ۱۴۰۲، قیمت ۳۰۰۰ تومان

DOMOTEX EVENTS WORLDWIDE



DOMOTEX
Middle East

23 to 25 April 2024

Dubai World Trade Centre (DWTC) in Dubai

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 - فروغ امیر شیرزاد -
حائیه ابولحسنی - پریسا تدین فرد - کامبیز مقرضی
- احسان اکرامی

امور تبلیغات: الهام حبیبی

طراحی و صفحه آرایی: استودیو کهن نگار

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 دیدگاه های 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.

۴۸

روانکاری به روش بخار روغن (mist oil)

۵۸

۸۰ درصد نمایشگاه دموتکس دبی فروخته شد

۶۰

چگالی بوبین نخ متناسب با تنشن پیچش (شل پیچی و سفت پیچی)

۶۱

اعلام کشورهای هدف صادراتی ترکیه در سال ۲۰۲۴

۶۴

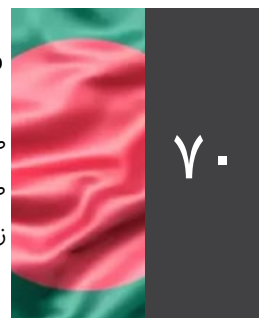


پیشروی سریع صنعت نساجی پایدار در اتحادیه اروپا

تحدیه اروپا سیاستها و الزامات تجاری جدیدی را برای صادرات منسوجات به بازار اتحادیه اروپا منتشر کرده است. سیاست هایی که برای حمایتگرایی تجاری هستند...

بنگلادش، پدیده دهه های اخیر صنعت نساجی

صنایع نساجی بخش اصلی اقتصاد کشور بنگلادش است. صنعت نساجی بنگلادش در بازار رقابتی پوشاک جهان شهرت زیادی دارد.



۷۰

- نظرات طرح شده در مقالات و مصاحبه ها 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

گفتگو با آقای سلطانی مدیر بازرگانی خارجی فرش بهشتی



حضور در نمایشگاه فرش استانبول: مسیری برای معرفی فرش ایرانی به بازار جهانی



شرکت های ایرانی باید حضور قوی تری در نمایشگاه فرش ماشینی تهران از خود نشان میدادند که این نشان دهنده کم کاری فعالان این صنعت میباشد.

هدف شما از حضور در نمایشگاه فرش استانبول چیست آن را چطور ارزیابی می کنید؟
صنعت فرش از قدیم متعلق به ایران بوده است اما متأسفانه امروزه در حق آن کم لطفی هایی شده است اما حضور ما در این نمایشگاه برای جبران این مسئله می باشد.

هدف شرکت فرش بهشتی از شرکت در این نمایشگاه توسعه و معرفی محصولات خود است اما هدف مهم تر از آن معرفی محصول و فرش ایرانی به مارکت جهانی می باشد.

نمایشگاه تعلق گرفته است که از بقیه شرکت های خارجی جدا است. باید به گونه ای باشد که برای شرکت ها سود آور باشد.

نکته منفی دیگر این نمایشگاه بالا بودن قیمت غرفه ها می باشد که میتوان گفت قیمت آن با غرفه های نمایشگاه دمو تکس هانوفر که نمایشگاه و مرجع اصلی صنعت فرش و کفپوش است، برابری میکرد.

این حمایت بسیار ضروری است زیرا شرایط از بازار کار گرفته تا تورم و تهیه مواد اولیه که بسیاری از آنها وارداتی هستند و شرایط تخصیص ارز نیز بسیار سخت است و سبب ایجاد مشکلات بسیاری برای تولید کننده شده است و موانع بسیار زیادی برای ما ایجاد کرده است.

سخن پایانی: در زمینه مشارکت و همکاری در صنعت فرش و کفپوش ما ابتدا باید از کشور خودمان شروع کنیم و این امر نیازمند زمینه سازی و حمایت از این صنعت در کشور ماست که

شرکت ما در نمایشگاه فرش و کفپوش استانبول شرکت کرده است و نیز در نمایشگاه های دمو تکس نیز حضور داشته ایم اما واقعیت این است که سود شرکت در این نمایشگاه ها بیشتر از این که برای شرکت کننده ها باشد برای کشور میزبان است.

یکی از نکات منفی نمایشگاه استانبول غرفه گذاری های این نمایشگاه بوده است زیرا به تمامی شرکت های ایرانی غرفه هایی در یک سوله جانبی در این



با وجود هزینه های سنگین مجبور به حضور در همه نمایشگاه ها هستیم

که عدم حضور ما مشتریان را که برای خرید آمده اند به سمت رقبا و سایر فضاها سوق می دهد و از جای دیگر خرید میکند.

ایران و ترکیه از نظر تولید فرش ماشینی رقیب هستند. درست است که ترکیه در مورد تولید فرش های شانه بالا نمیتواند رقیب ایران باشد.

اما فرش ایرانی مشتریان خاص خودش را دارد و می توانیم از این فرصت خوب استفاده کنیم. شرکت ها باید برای توسعه صادرات فرش ماشینی هزینه کنند.

از نظر تعداد نمایشگاه ها امسال ما نمایشگاه های زیادی پیش روی داریم شرکت در همه نمایشگاه ها برای ما هزینه بر است که ما در این زمینه نیازمند حمایت دولت هستیم نه در حرف بلکه در عمل.

ما باید تمام توانمان را در تولید بگذاریم. باید در کشور خودمان مورد حمایت قرار بگیریم. تقاضای ما این است که بانک ها از تولیدکنندگان حمایت کنند. حمایت های دولت ما در حد حرف و حمایت های دولت ترکیه عملی است.

استنباط ما این است که ترکیه بعد از قوی شدن نمایشگاهش در استانبول رقبای خود را کنار میزند.

بهرتر است شرکت های ایرانی پیشنهاد نمایشگاه دموتکس دبی که یک کشور بی طرف است را بپذیرند که حقوق همه رعایت شود.

شاید ترک ها خیلی مایل به شرکت کردن در نمایشگاه های رقیب خود و همکاری با آن را نداشته باشند.

با وجود اینکه نمایشگاه های هزینه های بسیار گزافی را به ما تحمیل می کنند اما مجبوریم در نمایشگاه های مختلف حضور پیدا کنیم چرا

آقای جعفر ضابطی مدیر عامل شرکت رویال گلد نمایشگاه های دموتکس را رویدادی بی طرف دانست و گفت:

شاید شرکت ها و برگزار کنندگان ترکیه ای در سال های بعد توجه کمتری به تولید کنندگان ایرانی کنند به همین جهت مجبوریم روی نمایشگاه های بیشتری سرمایه گذاری کنیم.

هدف شرکت های ترکیه ای با برگزاری نمایشگاه فرش استانبول خارج کردن شرکت نمایشگاهی دموتکس که یک شرکت بی رقیب نمایشگاهی است می باشد.



حمایت های دولت ما در حد حرف و حمایت های دولت ترکیه در عمل است.

گفتگو با آقای روزبه مروج-کارشناس صنعت فرش ماشینی



وجود محدودیت در عملکرد شرکت های فرش ایرانی



فارغ التحصیل رشته نساجی هستم تقریباً تمام عمر را در زمینه فرش ماشینی فعالیت کردم.

شرکت در هر نمایشگاهی دستاوردهای خاص خود را دارد و به شخصه از حضور در تمام نمایشگاه ها دست آوردهایی داشته ام. این دستاوردها حتی می تواند شنیدن یک خبر یا یک جمله اطلاعات مفید در مورد رقبا و بازار باشد که می تواند در موفقیت و تعیین خط مشی شرکت در آینده موثر باشد.

به نظر من تمامی همکاران ما در صنعت فرش ماشینی ناچار هستند در همه نمایشگاه ها حضور داشته باشند.

اروپایی و هم در نمایشگاه استانبول شرکت کند. از نظر من نمایشگاه فرش استانبول در آینده بسیار موفق خواهد بود.

در مورد ایرانی ها دو دستگی وجود دارد افرادی هستند که به سمت دموتکس میروند برای اینکه میگویند باید در کشوری باشیم که بی طرف باشند در صورتی که بنده فکر میکنم استانبول از نظر حمل و نقل و نزدیکی به ایران، مراودات تجاری بین المللی، فرهنگ و آداب و رسوم و غذا، امکانات زیرساختی و نیاز داشتن به ویزا نسبت به دبی و آلمان مزایای بیشتری دارد.

به نظر من دموتکس باید مانند نمایشگاه ایتما و یا برخی نمایشگاه های دیگر در فاصله های زمانی دو سالانه برگزار می شد. مگر هر ساله در صنعت فرش ماشینی و کفپوش چقدر نوآوری و تحول اتفاق می افتد؟

مسئله دیگری که وجود دارد بازدیدکنندگانی که من در این نمایشگاه استانبول میبینم افرادی هستند که از منطقه خاورمیانه و شرق اروپا و روسیه به نمایشگاه آمدند و اگر شرکتی بخواهد از نمایشگاه های جهانی استفاده کند میتواند هم در نمایشگاه های

من از سال ۱۹۹۸ تقریباً در تمام سالها در نمایشگاه دموتکس حضور داشتم و متأسفانه به نظر من دموتکس با سیاست غلط شعبات منطقه ای زیادی در کنار دموتکس هانوفر که مهمترین رویداد فرش و کفپوش جهان است اضافه کرد و عملاً با بردن دموتکس به روسیه، آمریکا، خاورمیانه، مکزیک و قاضی آنتپ از قدرت و اهمیت دموتکس هانوفر کاست و دیدیم که تقریباً تمام این شعب نمایشگاهی دموتکس با شکست مواجه شدند.



قابلیت طراحان ایرانی در دنیا زبانه زد است

طراحان ایرانی باید در این زمینه خود را سریعاً به روز کنند.

همچنین در حال حاضر کپی کردن از طرح‌ها نسبت به گذشته کمتر شده به این علت که اکثر طرح‌ها به ثبت رسمی میرسند اما برخی اوقات نیز پیش می‌آید که طرح‌ها پیش از ارائه فرش و خروج از کارخانه تولید کننده نیز کپی شوند.

کسانی که میخواهند در زمینه طراحی فرش مشغول به کار شوند باید مراحل را طی کنند که اولین و مهم‌ترین این مراحل آموزش است که باید از پایه تا دوره‌های پیشرفته آموزش ببینند و همچنین این افراد باید از مد و سلیقه مشتریان در این صنعت و مخصوصاً مارکت جهانی آگاه باشند و آشنایی پیدا کنند.

طرح‌های سنتی ایرانی در این زمینه همچنان اصالت خود را حفظ کردند اما در مقایسه با طرح‌های ترکیه که طرح‌های به روز و طبق مد هستند جای کار دارند و طراحان ایرانی باید بر اساس سلیقه مشتری‌های خارجی خود سعی کنند رنگ‌های متنوع و مد روز را در طراحی‌های خود بکار ببرند.

مثال بنده در نمایشگاه فرش و کفوش استانبول هنگامی که با یکی از شرکت‌های آذربایجانی صحبت میکردم معتقد بودند که ایرانی‌ها در طراحی فرش‌های آذری عملکرد بهتری نسبت به خود آذربایجانی‌ها دارند و این نشان دهنده قابلیت بالای طراحان فرش می‌باشد.

امروزه دیگر از قالب طرح‌های یکنواخت و گل و بته خارج شده و باید طرح‌هایی مطابق با روند پیشرفت‌های تکنولوژیکی و بصری درجوامع ارایه شود. امروزه در طراحی فرش نقش رنگ و هماهنگی آن با رنگ‌های مد روز و ترندهای میلمان و منسوجات خانگی و پرده با استفاده از هوش مصنوعی و ابزارهای گرافیکی مد نظر است که

خانم سمیه دشتی که در زمینه طراحی فرش ماشینی فعال هستند نمایشگاه دمو تکس استانبول به طور کلی خوب و مثبت ارزیابی کرد و در مورد پیشرفت طراحی در ایران گفت: "طراحان ماهری در ایران داریم. همچنین در چندسال اخیر همزمان با پیشرفت صنعت فرش طراحی فرش نیز پیشرفت چشمگیری داشته است.

متأسفانه در این حوزه کپی کاری وجود دارد اما وجود این کپی کاران باعث افزایش شهرت طراحان اصیل و خوب و پیشرفت شده است.

طراحان فرش در ایران بسیار ماهر هستند و طراحی‌های آن‌ها از بقیه کشورها بهتر می‌باشد. به عنوان



در حال حاضر کپی کردن از طرح‌ها نسبت به گذشته کمتر شده به این علت که اکثر طرح‌ها به ثبت رسمی میرسند



کلینیک نساجی تکنو تکس



اصالت و کیفیت بیشتر / هزینه کمتر

✓ فروش ماشین آلات نساجی

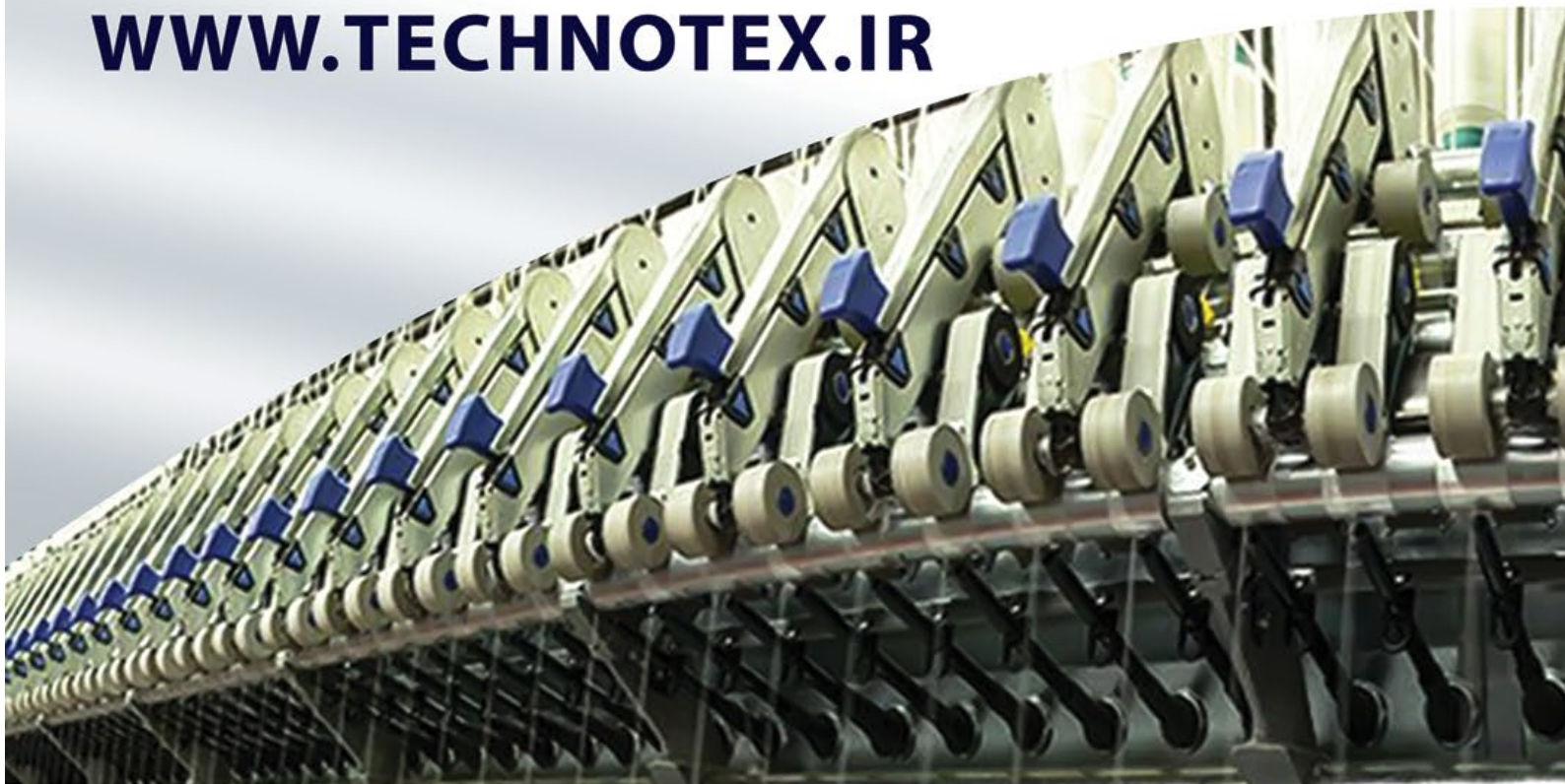
✓ تأمین قطعات (ریندی، بافندی، هیت ت)

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

✓ ارائه کلیه خدمات بازرگانی • مهندس شیروانی (مدیرعامل): +۹۸۹۱۳۱۶۱۲۰۰۴

• مهندس صائبی (مدیر فروش): +۹۸۹۰۵۳۹۹۴۸۰۰۰

WWW.TECHNOTEX.IR





شیمه فرآیند مهر آریا

تولید کننده و تامین کننده انواع مواد کمکی و قطعات ماشین آلات صنایع نساجی، شیمیایی، سلولزی و پلیمری و مشاوره خدمات فنی و مهندسی

- انواع روغن های اسپین فینیش جهت تولید نخ های -POY - CF - FDY-DTY-BCF (پلی استر و پلی پروپیلن)
- انواع آنتی استاتیک و نرم کن جهت تولید الیاف پلی استر ریسایکل (هالو_سالید)- کاتن تایپ
- انواع آنتی استاتیک و نرم کن جهت تولید موکت نمدی - پتو
- انواع روغن های پارافینی و پایه گیاهی جهت تولید گونی های PP
- انواع مواد کمکی در صنایع رنگرزی - چاپ و تکمیل
- انواع آنتی فوم مخصوص صنایع نساجی و غیره
- اسپری سیلیکونی مخصوص ذوب ریسی

نشانی: تهران، خیابان آزادی، چهارراه بهبودی
ابتدای خیابان آذربایجان، روبروی بیمارستان شهریار
پلاک ۱۵۴۹، طبقه اول-تلفن: (خط ۱۵) ۰۲۱-۶۶۸۴۲۲۸۴
۰۹۱۲۰۳۸۳۲۰۰ - ۰۹۹۱۴۶۴۵۸۴۶
www.chemifarayand.com
info@chemifarayand.com



رقبای ترک همواره باعث رشد شرکت های ایرانی می شوند



ترک ها در بحث برگزاری نمایشگاه با کشور آلمان رقابت دارند.

آقای مسعود برهمن مدیر صادرات فرش محتشم در گفتگویی با مجله نساجی کهن از حضور در نمایشگاه فرش استانبول ابراز رضایت کرد و گفت: "نمایشگاه فرش استانبول برای ما از جهات گوناگون رضایت بخش بوده به ویژه از نظر طراحی و بازدیدکنندگان و خریداران خارجی بسیار قابل توجه است."

از نظر سطح نمایشگاهی نمایشگاه استانبول بسیار بالاتر از نمایشگاه دموتکس آنتالیا بود. بازخورد نمایشگاه استانبول خیلی راضی کننده بود.

چه هدفی دارند که آیا در زمینه صادرات میخواهند قوی شوند و یا میخواهند چه جایگاهی در بازار داشته باشند.

است. زیرا ترک ها خودشان برگزار کننده هستند.

ما به دلیل بحث های فرهنگی جامعه خودمان بر اساس آن چیزی که رشد کردیم نمیتوانیم با شرکت های دیگر همکاری داشته باشیم مخصوصا در کاشان این کار شدنی نیست.

همیشه وجود رقبا باعث رشد میشود. مسئله مهمی که وجود دارد این است که حضور در نمایشگاه های بین المللی برای همه شرکت ها مفید نیست. به نظر من شرکتی که حداقل ۵ میلیون دلار صادرات دارد و بسترهای مناسب صادرات را ایجاد کرده باید در نمایشگاه بین المللی حضور یابد و شرکت هایی که فاقد بازار یا مشتری صادراتی هستند نباید وقت و انرژی و پول خود را بی فایده هزینه کنند.

متأسفانه برخی اعلام میکنند ترک ها پس از چند سال به ایرانی ها اجازه حضور در این نمایشگاه را نخواهند داد که به نظر من نظر درستی نیست و منطق محکمی ندارد.

شرکت در نمایشگاه ها بستگی به استراتژی شرکت ها دارد که بدانند

شرکت در نمایشگاه استانبول به عنوان کشوری صاحب نام در تولید و صادرات فرش ماشینی که مرادوات تجاری بسیار زیادی با اقصی نقاط جهان دارد و با وجود محدودیت هایی که در کشور خودمان وجود دارد می تواند برای شرکت های ایرانی مفید باشد.

مشخصا از لحاظ جانمایی جایی ضعیف برای شرکت کنندگان ایرانی اختصاص یافته است و برای شرکت های ترک سالن های خوب را در نظر گرفتند و این مسئله بسیار طبیعی



از ترکیه بسیار عقب هستیم و نیاز به یادگیری و ارتباط داریم نه تحریم!

عرض کنم در حوزه به دست آوردن و در حوزه نمایشگاه چند عبارت وجود دارد:

بزرگترین دستاوردها در نمایشگاه‌ها دستاورد نرم آن‌ها است باید تمرکز خود را بر روی مهارت‌های ارتباطی خود قرار بدهند.

آن چیزی که در نمایشگاه‌ها بین شرکت‌کنندگان ایرانی بسیار کم میبینیم نداشتن ارتباطات است. نمایشگاه‌ها برای ارتباط گرفتن است.

یکی دیگر از مسائل مهم در انتقال فرهنگ سه هزار ساله ایرانی است کشور ایران را به فرش ایرانی می‌شناسند من در نمایشگاه‌ها چیزی از این موضوع دریافت نکردم.

شهر کاشان با داشتن فرهنگ و هنر میتواند به شدت در زمینه ارائه فرهنگ ایرانی تلاش کند.

بدون دستاوردهای نرم و بدون مهارت‌های نرم نمیتوانند خروجی مطلوبی داشته باشند. و یاد بگیریم که مسئله بازاریابی برای همه تیم و برای همه کارکنان مجموعه تا مدیریت لازم است.

و برای این کار باید مشقت‌ها را باز کنیم و با لبخند و نرمی به استقبال دنیا برویم نه اینکه از تحریم و انحصار سخن بگوییم.

مادر ایران در زمینه ارائه به شدت ضعیف هستیم و ارتباط را بسیار قوی کنیم. مادر بازار جهانی هستیم باید جهانی فکر کنیم و جهانی عمل کنیم. این مسئله ای است که صنعت فرش ماشینی ایران به آن احتیاج دارد.

ما تا زمانی که آموزش درست نبینیم موفق نخواهیم شد. اگر بخواهم به عنوان یک متخصص و مدرس در حوزه بازاریابی چند نکته کلیدی

آقای دکتر مهدی روحانی درحاشیه نمایشگاه دمو تکس استانبول در غرفه مجله نساجی کهن سخنان بسیار جالبی را درخصوص نقاط ضعف و قوت صنعت فرش ماشینی در ایران مطرح کرد که در سایت و کانال اینستاگرام مجله کهن در چند بخش منتشر خواهد شد.

آقای دکتر روحانی به طور کلی صنعت فرش ماشینی ایران را در بحث‌های بازاریابی و ارتباطات از رقیب خود یعنی ترکیه بسیار عقب تر توصیف کرد و گفت: ما در بازارهای بین‌المللی و صادراتی باید با منطق و ادبیات بین‌المللی و رعایت اصول ارتباطی جلو برویم



آن چیزی که در نمایشگاه‌ها بین شرکت‌کنندگان ایرانی بسیار کم میبینیم نداشتن ارتباطات است.

LC Waikiki: گامی جدید به سوی آمریکای جنوبی

برند LC Waikiki با افتتاح فروشگاه جدید خود در Willemstad، پایتخت کوراسائو، به سرمایه گذاری خود در قاره آمریکای جنوبی ادامه می دهد. LC Waikiki همچنین تعداد کشورهایی که در آن ها شعبه دارد را به ۶۱ کشور افزایش داده است، و در سال گذشته میلادی در ۳ کشور جدید شعبه های خود را افتتاح کرد.

ما قبلاً با فروشگاه هایی که در پرو، اکوادور، پاناما و ونزوئلا افتتاح کرده بودیم، در این جغرافیا شروع به فعالیت کرده بودیم. اکنون با ورود به بازار کوراسائو به سرمایه گذاری در قاره آمریکای جنوبی ادامه می دهیم.

گفت: "ما بسیار هیجان زده هستیم که با افتتاح یک فروشگاه جدید در کوراسائو وارد جزایر کارائیب شویم. انتقال شعار ما در مورد "همه حق دارند خوب لباس بپوشند" به این جزیره زیبا مایه خوشحالی و افتخار ماست.

LC Waikiki که قبلاً در بازارهای پرو، اکوادور، پاناما و ونزوئلا فروشگاه های خود را افتتاح کرده بود، اولین فروشگاه خود را در جزیره کارائیب کوراسائو با هدف تقویت حضور خود در آمریکای جنوبی افتتاح کرد.

اما هم اکنون با فروشگاه جدیدمان، برای اولین بار گزینه های باکیفیت و مقرون به صرفه را به مردم کوراسائو هدیه می دهیم.

ما می خواهیم حضور خود را در آمریکای جنوبی تقویت کنیم و به افراد بیشتری در این منطقه حق استفاده و دسترسی راحت به برنتمان را بدهیم.

LC Waikiki قصد دارد با فروشگاه جدید خود واقع در مرکز خرید Sambil، یک مرکز خرید محبوب در ویلمستاد، تجربه خریدی شیک و مقرون به صرفه را برای مردم کوراسائو فراهم کند. با این سرمایه گذاری، ال سی وایکیکی با دستیابی به ۶۱ کشور، ۳۸۶ شهر و بیش از ۱۳۰۰ فروشگاه در سراسر جهان، جایگاه خود را در دنیای خرده فروشی مد تقویت می کند.



Berna Akyüz Ögüt، مدیر کل LC Waikiki Mağazacılık، در مورد این سرمایه گذاری جدید

برند Mavi سود خود را در نیمه اول سال ۱۰۴ درصد افزایش داد

Mavi، برند پیشرو شلوار جین و پوشاک آماده ترکیه، نتایج درآمد مالی خود را برای شش ماه اول سال گذشته یعنی از ۱ فوریه تا ۳۱ ژوئیه ۲۰۲۳ اعلام کرد. این شرکت کل درآمد خود را ۱۰۴٪ افزایش داد و به ۸ میلیارد و ۴۱۵ میلیون لیر در نیمه اول سال رسیده است.

برای شلوار جین، موقعیت برند، برنامه ریزی پویا محصول و قیمت، کیفیت بالا و استراتژی ما برای معرفی مداوم نوآوری ها به مشتریان ما را قادر به این موفقیت ساخت. ما با مدیریت افزایش هزینه های محصول و با استراتژی قیمت گذاری مناسب، برنامه ریزی موثر و تدارکات به این موفقیت دست یافتیم.

با اعتقاد به اینکه این موفقیت را تا پایان سال حفظ خواهیم کرد، هدف رشد سال ۲۰۲۳ خود را که قبلاً ۷۵ درصد اعلام کرده بودیم، به ۸۰ درصد افزایش دادیم.

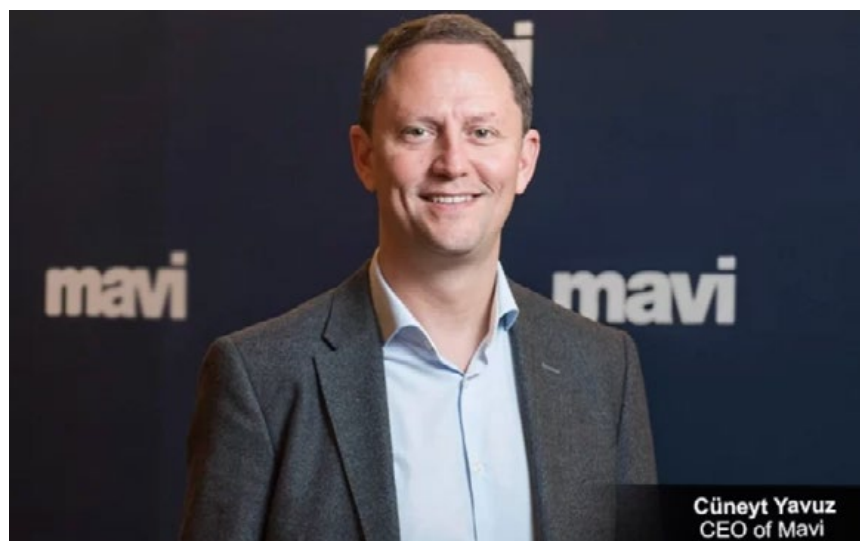
Cüneyt Yavuz سخنان خود را اینگونه ادامه داد: «ما در تلاش هستیم تا به قول خود برای تولید پایدارترین شلوار جین عمل کنیم. در این فصل، Natural Dye و Mavi Archive-Upcycle از مجموعه های دوستدار محیط زیست ما هستند که طرح های

خود در کل بازار شلوار جین و پوشاک ادامه داد. این شرکت که قصد دارد سالانه بیش از یک میلیون مشتری جدید به دست آورد، در این نیمه سال ۷۱۸ هزار مشتری جدید به دست آورد و تعداد اعضای فعال را به ۶.۴ میلیون نفر رساند.

Cüneyt Yavuz مدیر عامل برند Mavi عملکرد نیمه اول را ارزیابی کرد و گفت: «به عنوان یکی از برندهای پیشرو در جهان

ماوی سود خالص خود را ۶۲ درصد افزایش داد و به یک میلیارد و ۱۳۹ میلیون لیر رسید. Mavi با رشد پایدار و سودآور، در نیمه اول سال ۱۱۰ درصد در خرده فروشی جهانی، ۹۹ درصد در عمده فروشی و ۸۰ درصد در تجارت الکترونیک رشد داشته است.

Mavi بیش از ۱۰۰٪ رشد فروش در رده های جین پوشاک مردانه و زنانه و همچنین رشد چشمگیر را به دست آورد و به افزایش سهم



Cüneyt Yavuz
CEO of Mavi

زیپ قابل بازیافت و ضد آب شرکت YKK



زیپ ضد آب DynaPel جدیدترین نوآوری شرکت YKK محسوب می شود؛ این شرکت یکی از بزرگترین تولید کنندگان زیپ و اتصال دهنده ها در جهان است. این محصول از فناوری GTT Empel برای دور زدن نیاز به فیلم پلی یورتان (PU) استفاده می کند که بزرگترین مانع در بازیافت لباس های عملکردی است.

شرکت YKK که در توکیو ژاپن مستقر است؛ با استفاده از فناوری Empel، سازگاری زیپ را با سیستم های بازیافت لباس که معمولاً با مواد یورتان موجود در فیلم های PU سنتی مشکل دارند، افزایش می دهد. فناوری Empel که توسط شرکت Green Theme Technologies (مستقر در شهر ریو رنچو ایالت نیومکزیکو) ارائه شده است؛ بدون استفاده از مواد PFAS، از شیمی سبز پیشرفته و فرآیندهای تخصصی استفاده می کند.

این فرآیند زمینه نفوذ مواد شیمیایی را در پارچه فراهم می کند و از طریق اتصالات مولکولی، آنها را در یک لایه دافع آب اسیر می کند؛ این لایه محافظ ضد آب علاوه بر اینکه در برابر سایش مقاوم است، با چشم غیرمسلح دیده نمی شود.

زیپ های DynaPel در نمایشگاه Outdoor Retailer سالت لیک سیتی ایالات متحده آمریکا و نمایشگاه تجاری ISPO در مونیخ آلمان به نمایش گذاشته شدند. در ضمن DynaPel قبلاً نامزد جایزه بهترین محصول جدید در رقابت ISPO Textrends شده است.

عالی را با آخرین فناوری، ایده های اصلی و نوآوری ترکیب می کنند. ما همچنان به غنی سازی برنامه های خود ادامه می دهیم تا مشتریان خود را خوشحال کنیم و بهترین تجربه خرید را هم در فروشگاه و هم به صورت آنلاین به آن ها ارائه دهیم.

Cüneyt Yavuz سخنان خود را اینگونه به پایان رساند: «بزرگترین انگیزه ما این است که یک پیوند اعتماد و رابطه بسیار قوی با مشتریان خود ایجاد کنیم.

طبق نظرسنجی اعتماد مشتریان، برند Mavi در بین تقریباً صد و پنجاه برند از ۱۶ بخش، در بین برندهای معتبر ترکیه قرار گرفت. نقاط قوت Mavi از نظر اعتماد مصرف کننده از نظر شهرت، کیفیت، سلامت مالی، مسئولیت پذیری و قدردانی سنجیده شد.



Lafer

SPA
ideas for better fabric

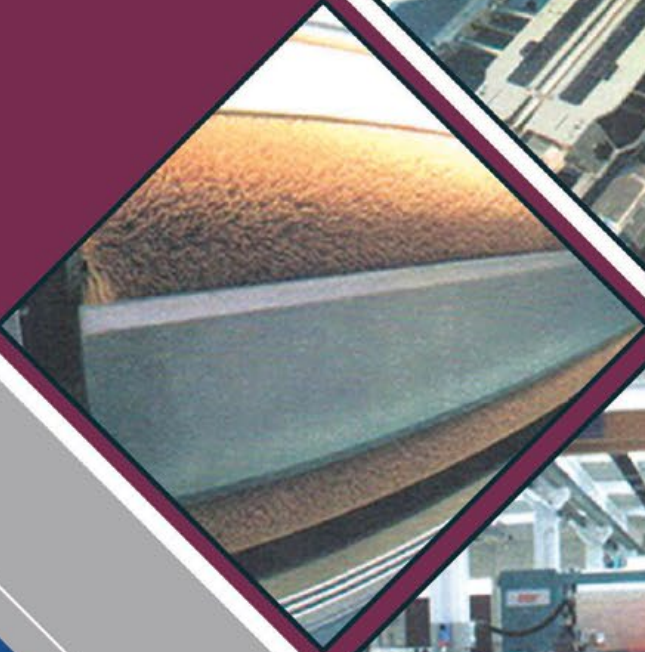


www.laferspa.com

نامی آشنا در تکمیل پارچه

دستگاه تیغ - دستگاه خار
Raising - Shearing

دستگاه کامپکت - دستگاه برس
Sueding - Compacting



رمز ماندگاری ما، موفقیت شما است.



NedTex Co, Ltd

نماینده گی و پشتیبانی در ایران

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

ویژه: ۰۲۱) ۹۱۰۳ ۵۵۶۰

WINNERS@NedTex.biz





شرکت های ایرانی دارای گواهی نامه

در صنعت نساجی، برچسب توسط STANDARD 100 by Oeko-Tex® به عنوان چراغی از اطمینان برای مصرف کنندگان عمل می کند، و نشان می دهد که هر جزء محصول، از نخ ها گرفته تا دکمه ها و لوازم جانبی، تحت آزمایش های دقیق برای مواد مضر قرار گرفته است.

به طور بالقوه از طریق تنفس، تماس با پوست یا قرار گرفتن در معرض بزاق به افراد آسیب برسانند.

برچسب STANDARD 100 by Oeko-Tex® با تأیید اینکه هر جزء به طور دقیق آزمایش شده است، این اطمینان را به مصرف کنندگان می دهد که انتخاب هایی را انجام می دهند که رفاه آنها را در اولویت قرار می دهد.

STANDARD 100 از زمان تأسیس در سال ۱۹۹۲ به عنوان استاندارد طلایی ایمنی نساجی به رسمیت شناخته شده است. به روز رسانی منظم کاتالوگ معیارها، با ترکیب دانش علمی جدید و الزامات قانونی، بر تعهد آن به جلوتر ماندن از تغییرات در

آزمایش هایی که توسط مؤسسه های همکار مستقل OEKO-TEX® انجام می شوند، از فهرست معیارهای گسترده ای پیروی می کنند که هم مواد تنظیم شده و هم غیرقابل تنظیم را در نظر می گیرد و اغلب از الزامات ملی و بین المللی فراتر می رود.

تعهد این برچسب به حفاظت از سلامت در آزمایش های دقیق آن در برابر فهرست جامعی از حداکثر ۳۵۰ ماده شیمیایی سمی مشهود است که تضمین می کند محصولات دارای گواهی استاندارد ۱۰۰ برای سلامت انسان بی ضرر هستند.

تاکید گواهینامه بر آگاهی سلامت بسیار مهم است، زیرا سموم موجود در منسوجات می توانند

۱. جهان اروم ایاز



وبسایت: www.oyaztextile.com
ایمیل: info@oyaz.ir
تلفن: ۰۲۱۳۴۲۶۱۰۰۰

مجموعه صنعتی ایاز از ابتدای تأسیس با شعار (ایاز جهانی می‌شود)، موفق به راه‌اندازی و بهره‌برداری صفر تا صد خط تولید پارچه مشتمل بر بخش‌های وارپینگ بافت، تکمیل رنگرزی و تأسیسات و تجهیزات جانبی آن اعم از سیستم‌های تهویه و تصفیه هوا، تصفیه‌خانه آب و... مطابق با آخرین تکنولوژی روز دنیا در این صنعت شد تا بتواند علاوه بر کسب سهم ۶۰ درصدی از بازار پارچه مبلی و پرده‌ای ایران، گام‌های اثربخشی نیز در زمینه حفظ محیط‌زیست و ایجاد یک محیط کار ایمن و پایدار بردارد.

تولید محصولاتی ایرانی باکیفیت جهانی و مطابق با استانداردهای صنعت نساجی نظیر اکوتکس، زمینه صادرات را نیز برای این شرکت فراهم نموده و تاکنون موفق به صادرات پارچه به کشورهای همسایه از جمله ترکیه و عراق و همچنین کشورهای اروپایی از قبیل ایتالیا شده است. تعاملات سازنده، هم در داخل کشور و هم در خارج از کشور، از جمله اهداف والای شرکت ایاز می‌باشد.

۲. آرتا پاپیروس ساین



وبسایت: www.apsgroup.ir
ایمیل: info@apsgroup.ir
تلفن: ۰۲۵۳۳۶۷۰۰۴۹

گروه صنعتی آرتا پاپیروس ساین، تولیدکننده انواع پارچه های سوزنی اسپان باند (هیدروفوبیک و هیدروفیلیک) فعالیت خود را از سال ۱۳۹۹ با بهره مندی از انواع ماشین آلات و استانداردها و تکنولوژی روز دنیا اقدام به تولید محصول فوق گردیده و در شهرک صنعتی استان قم

مواد، فناوری ها و داده های علمی تاکید می کند و موقعیت خود را به عنوان پیشرو در صنعت در ایمنی نساجی تقویت می کند.

در منظره‌ای که تولیدکنندگان و مشتریان ممکن است پیمایش پیچیدگی‌های الزامات قانونی در مورد مواد مضر را چالش برانگیز بدانند، کارشناسان مؤسسه OEKO-TEX® این فرآیند را ساده می‌کنند.

هوشیاری و تعهد آنها تضمین می کند که برچسب STANDARD100 by® Oeko-Tex نه تنها مطابق انتظارات بلکه فراتر از آن است و استانداردی قابل اعتماد و شناخته شده جهانی برای ایمنی نساجی ارائه می دهد.

به همین علت شرکت ها و برند هایی که دارای این گواهی نامه باشند بیشتر مورد اطمینان و اعتماد مشتریان می باشند. برخی از شرکت های ایرانی متعهد نیز دارای این گواهی نامه می باشند که در ادامه به بررسی آن ها می پردازیم.

۵. گروه صنعتی نیکو ابهر

وبسایت: www.nikoogroup.com

ایمیل: info@nikoogroup.com

تلفن: ۰۲۱۲۲۲۵۸۹۴۰



شامل شرکت‌های ابهر ریس، ابهر نسج، بزار، نیکو تامین، گلریس، نابریس و نیکویافت میباشد.

فعالیت واحدها در زمینه تولید الیاف پلی‌استر، الیاف پلی‌پروپیلن بهداشتی (هایژنیک)، الیاف بایکو، منسوجات بی‌بافت ترموباند، منسوجات بی‌بافت اسپانلس و نخ‌های پنبه‌ای و مخلوط با الیاف مصنوعی از نمره ۲۰ الی ۶۰ انگلیسی و بازیافت ضایعات صنایع نساجی و پلیمری و تولید گرانون‌های بازیافتی و انواع مواد پلیمری میباشد.

۶. شرکت خاوران الیاف پارسیان

وبسایت: www.khavaranalyaf.com

ایمیل: info@khavaranalyaf.com

تلفن: ۰۵۱۴۳۲۳۹۵۷۵



با سرمایه گذاری مشترک ایران و چین در شهرک صنعتی عطار نیشابور استان خراسان رضوی قرار دارد. این شرکت در تاریخ ۲۹/۰۴/۱۳۸۹ با مجوز رسمی از سازمان صنعت، معدن و تجارت استان خراسان رضوی به بهره برداری رسیده است. مساحت شرکت بالغ بر ۶.۳ هکتار و زیر بنای آن ۱۳

نموده است.

به عنوان اولین تولید کننده پارچه های اسپان باند ۸ گرم عریض در ایران، گروه صنعتی آرتا پاپیروس مجهز به ماشین آلات تمام اتوماتیک تولید اسپان باند با عرض ۳۳۰۰ میلیمتر و خط چاپ فلکسو چهاررنگ تا عرض ۱۶۰۰ میلیمتر و همچنین خطوط تمام اتوماتیک کوتینگ و لمینت می باشد.

۳. ابریشم ماهان دلیجان

وبسایت: www.abrishmentmahan.com

ایمیل: info@abrishmentmahan.com

تلفن: ۰۲۱۸۸۶۲۴۰۰۱



گروه صنعتی-بازرگانی ابریشم ماهان دلیجان یک مجموعه ی پیشرو در زمینه ی تولید عایق های رطوبتی پلیمری و الیاف پلی استر و همچنین انجام امور بازرگانی در داخل و خارج از کشور می باشد.

۴. آداک تجارت پارلا

وبسایت: www.adakpremium.com

تلفن: ۰۲۱۶۶۶۸۲۳۸۴



شرکت «آداک تجارت پارلا»، با نام تجاری «آداک پریمیوم» در تیر ماه سال ۱۴۰۰، با هدف عرضه محصولات لوکس، باکیفیت و قابل رقابت با محصولات درجه یک مشابه جهانی، قدم به پهنه وسیع بازار پارچه های مبلی گذاشته و با همت و انگیزه والای مدیرانی جوان و خلاق، فعالیت خود را آغاز نمود.

انحصاری چند برند خارجی معتبر صنایع سلولزی، رایمون تجارت به صورت مستقیم مسئولیت واردات و توزیع محصولات این کمپانی ها را در ایران بر عهده دارد.

۹. فرش دستباف ذوالانواری

وسایت: www.zollanvari.ir
تلفن: ۰۲۱۵۶۵۴۳۶۹۱



شرکت تعاونی «فرش دستباف ذوالانواری» با نام تجاری «ذوالانواری»، با بیش از سه نسل فعالیت در حوزه فرش دستباف، از پیشکسوتان و فعالان این هنر صنعت در کشور به شمار می رود؛ خاندانی که از سال ۱۲۹۰ در بازار وکیل شیراز به تجارت فرش مشغول بوده و از سال ۱۳۵۹ با کارت بازرگانی و از سال ۱۳۷۰ به عنوان شرکت تعاونی فرش دستباف ذوالانواری»، به فعالیت خود در حوزه این هنر صنعت به صورت رسمی و قانونی ادامه داده اند.



هزار متر مربع می باشد. این شرکت بعنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان الیاف پلی استر هالو در ایران با ظرفیت تولید ۳۰۰۰۰ تن در سال مشغول فعالیت می باشد. در حال حاضر تعداد ۲۴۰ نفر پرسنل ایرانی و ۳۰ نفر تکنیسین چینی به طور مستقیم در این واحد مشغول به کار می باشند.

۷. کیمیا پلی استر

وبسایت: www.kimiapolyester.com
ایمیل: Sales.manager@kimiapolyester.com
تلفن: ۰۲۵۳۳۳۴۰۳۸۹



شرکت دانش بنیان کیمیا پلی استر سومین زیرمجموعه گروه صنعتی گلریز قم است که در سال ۱۳۸۸ تاسیس گردیده و در حال حاضر یکی از تولید کنندگان برتر ایران و صادر کننده نمونه کشوری در زمینه انواع الیاف پلی استر می باشد.

۸. رایمون تجارت

وبسایت: www.rateno.com
تلفن: ۰۲۱۸۸۷۲۸۰۵۴



یک شرکت بازرگانی جوان متشکل از مدیران و پرسنل با تجربه، توانمند و پویاست. عمده فعالیت این شرکت، واردات و صادرات تولیدات برخی صنایع از جمله نساجی و سلولزی است. به عنوان نماینده



تهیه و تنظیم: پریسا تدین فرد

تحول در صنعت پوشاک ترکیه

Mustafa Gültepe رئیس TIM (مجمع صادرکنندگان ترکیه) و IHKIB (اتحادیه صادرکنندگان پوشاک استانبول) در سخنرانی خود در اجلاسی که تولیدکنندگان پوشاک ترکیه و برندهای جهانی را گرد هم آورده بود، گفت: میزان عمده صادرات پوشاک ترکیه که مبلغ آن به ۴۰ میلیارد دلار میرسد، از طریق بازارهای اروپا و آمریکا می باشد.

Mustafa Gültepe با یادآوری اینکه ترکیه ۶۰ درصد از کل پوشاک خود را به کشورهای اتحادیه اروپا صادر می کند، اظهار داشت: وقتی سایر کشورهای اروپایی و آمریکا را اضافه کنیم، این نسبت به ۷۵ درصد نزدیک می شود. در حالی که روی گزینه های جایگزین برای صادرات ۴۰ میلیارد دلاری کار می کنیم، باید بیشتر بر بازارهای اروپا و ایالات متحده تمرکز کنیم.

صنعت مد و پوشاک که با تولید ارزش افزوده، اشتغال و صادرات از اهمیت استراتژیک برای اقتصاد ترکیه برخوردار است، با نمایندگان برندهای جهانی در اجلاس «تحول سبز» گرد هم آمدند. در نشستی که به میزبانی انجمن صادرکنندگان پوشاک استانبول (IHKIB) برگزار شد، مطالعات انجام شده برای قرار گیری این صنعت در مسیر پایداری با قراردادی به نام قرارداد سبز در



هدف ما این است که صادرات سالانه فعلی خود را که حدود ۲۰ میلیارد دلار است، به ۴۰ میلیارد دلار افزایش دهیم.

وقتی دیگر کشورهای اروپایی و آمریکا را اضافه می کنیم، این نسبت به ۷۵ درصد نزدیک می شود. در حین کار بر روی گزینه های جایگزین برای صادرات ۴۰ میلیارد دلاری، باید بیشتر بر بازارهای اروپا و ایالات متحده تمرکز کنیم زیرا همانطور که داده ها نشان می دهد مسیر صادرات پوشاک به ارزش ۴۰ میلیارد دلار از اروپا و ایالات متحده می گذرد. ما در حال حاضر همکاری های طولانی مدتی داریم با برندهایی که در اروپا و آمریکا متمرکز هستند.

کانون توجه قرار گرفت و همچنین در این نشست انتظارات صنعت مد ترکیه از ذینفعان نیز بیان شد.

افتتاحیه این نشست با حضور نمایندگان وزارتخانه های ذیربط و نمایندگی های خارجی، تامین کنندگان صندوق ملی و بین المللی و همچنین برندها و گروه های خرید، توسط مجمع صادرکنندگان ترکیه (TIM) و رئیس IHKIB جناب Mustafa Gültepe برگزار شد.

وی در سخنرانی خود تاکید کرد که ترکیه یک بازیگر جهانی در زمینه پوشاک است. همچنین با یادآوری اینکه ترکیه تقریباً ۳.۵ درصد از صادرات پوشاک جهان را انجام می دهد، گفت: به عنوان انجمن صادرکنندگان پوشاک استانبول، هدف ما این است که صادرات سالانه فعلی خود را که حدود ۲۰ میلیارد دلار است، به ۴۰ میلیارد دلار افزایش دهیم.

راه رسیدن به این هدف از طریق صادرات به اروپا و آمریکا می گذرد زیرا اتحادیه اروپا بزرگترین بازار پوشاک ما است. ما ۶۰ درصد از کل صادرات پوشاک خود را به کشورهای اتحادیه اروپا صادر می کنیم.



”

Dirk Vantygheem، در

سخنرانی خود، استراتژی هایی
درباره پایداری در صنعت نساجی
و پوشاک و انتظارات از دولت
اتحادیه اروپا را مورد بحث قرار
داد، در حالی که Bahar Güçlü
اطلاعاتی در مورد بازتاب مقررات
قانونی مربوط به قرارداد سبز در
ترکیه ارائه کرد.

“

اوراتکس، Dirk Vantygheem،
معاون مدیر کل وزارت تجارت
Bahar Güçlü و معاون دبیرکل
ITKIB Özlem Güneş در رابطه
با تلاش‌های جاری در روند معامله
سبز سخنرانی کردند.

معاون دبیر کل ITKIB یعنی
Özlem Güneş بر فرصت قابل
توجهی که قرارداد سبز برای
صنعت پوشاک ترکیه ارائه می
دهد، تاکید کرد و بینش جامعی
را در مورد تلاش‌های انجام شده
توسط IHKIB در رابطه با روند
انطباق با قرارداد سبز ارائه کرد.

به بازارهای هدف و زیرساخت
قوی تامین کننده، خود را از رقبا
متمایز می کنیم. ما می دانیم که
باید پایداری را به مزایای موجود
خود اضافه کنیم. ما معتقدیم که
می‌توانیم فرآیند تحول سبز را با
«رویکرد زنجیره‌ی مشارکت» به
فرصت تبدیل کنیم.

اینجاست که معیارهای «انطباق»،
«رقابت» و «پایداری» به اجرایی
شدن می رسند. ما باید از نظر
زیست محیطی، اجتماعی و
مدیریتی مطابق و مناسب، از نظر
عملکرد قیمت رقابتی و انطباق
کامل با پایداری باشیم.

البته کیفیت ارزش دارد و ارزش
هزینه دارد. به همین دلیل، ما
فکر می کنیم که برندهای جهانی
که سال‌ها با آنها کار می کنیم
نباید فقط از منظر قیمت محور به
موضوع نگاه کنند. درست مانند
تولید، ما باید بتوانیم همکاری
های خود را بر مبنای یک زمینه
پایدار بنا کنیم.»

پس از سخنرانی افتتاحیه
Mustafa Gültepe، مدیر کل

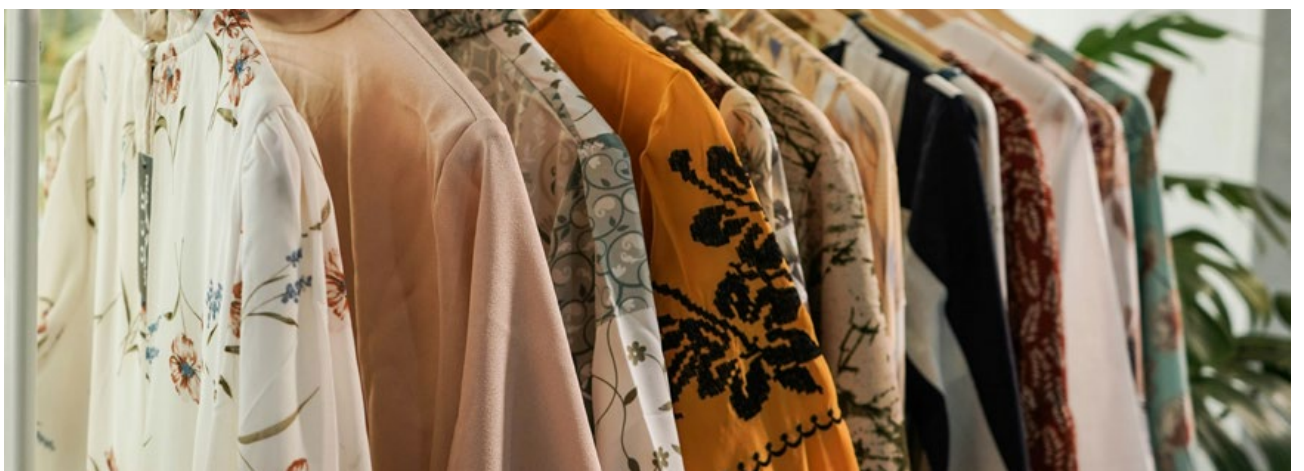
با دانش، سرعت، کیفیت تولید،
قدرت طراحی و نزدیکی از لحاظ
جغرافیایی به اروپا، خود را از رقبا
متمایز می کنیم. ما دقیقا یک
سال پیش گام بسیار مهمی در
روند تحول برداشتیم.

ما در ۳۰ ژانویه ۲۰۲۳ برنامه خود
را که راهی برای انطباق صنعت
مد با قرارداد سبز است را رونمایی
کردیم و آن را با مردم به اشتراک
گذاشتیم.

**برندهای جهانی فقط نباید روی
قیمت گذاری تمرکز کنند**

Mustafa Gültepe با بیان اینکه
در ۱۳ اقدام از ۴۰ اقدام تعیین
شده در نقشه راه که مرحله به
مرحله اجرا شده، تصریح کرد:
هنوز راه زیادی در پیش است و
کارهای زیادی باید انجام شود.
وی سخنان خود را اینگونه به
پایان رساند:

ترکیه یکی از دو کشوری است که
تمامی اجزای آن از نخ تا محصول
نهایی در خود کشور تکمیل
می‌شود. همچنین، ما با قدرت
طراحی، کیفیت تولید، نزدیکی



OEKO-TEX

INSPIRING CONFIDENCE

OEKO TEX®

www.oeko-tex.com

استانداردهای بین المللی نساجی
OEKO-TEX®

دکتر احسان اکرامی

تلفن: ۰۲۱۴۷۶۲۳۲۳۳

ehsan.ekrami@oeti.biz

این کارخانه که در منطقه وسیعی به مساحت ۶۲۵۰۰ متر مربع واقع شده است، قرار است در ماه فوریه شروع به کار کند و نقطه عطف مهمی در چشم انداز صنعتی کشور باشد.

نویسنده: شهلا حسینی



ادعای بزرگ مصر...

مصر در ماه آینده بزرگترین کارخانه نساجی جهان را معرفی می کند

مصر قرار است با افتتاح قریب الوقوع کارخانه ای که ادعا می شود بزرگترین کارخانه ریسندگی و بافندگی جهان است، نقش مهمی در صنعت نساجی جهانی ایفا کند. این پروژه عظیم که واقع در شهر محله الکبری است با سرمایه گذاری هنگفت بیش از ۳۸ میلیارد دلار انجام می شود و نشان دهنده عزم جدی مصر برای احیای بخش نساجی است.



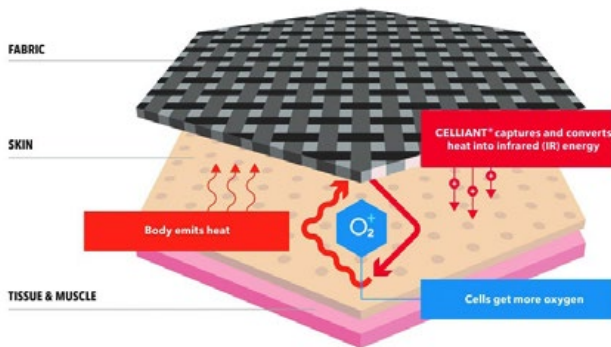
محمود عصمت، وزیر بخش تجارت عمومی مصر، با تأکید بر نقش این پروژه به عنوان جزء محوری از پروژه ملی مصر با هدف توسعه صنعت نساجی، اعلام کرد این کارخانه که در منطقه وسیعی به مساحت ۶۲۵۰۰ متر مربع واقع شده است، قرار است در ماه فوریه شروع به کار کند و نقطه عطف مهمی در چشم انداز صنعتی کشور باشد.

عصمت خاطر نشان کرد که این کارخانه اهداف بزرگی را دنبال می کند که شامل افزایش تولید نخ به ۱۸۸۰۰۰ تن و ۵۰ میلیون قلم پوشاک در سال است. همچنین این پروژه ظرفیت تولید ۱۵۰۰۰ تن لینت دارد که موقعیت مصر را به عنوان یک بازیگر کلیدی در بازار جهانی نساجی تقویت می کند.

شرکت هلدینگ ریسندگی و بافندگی وابسته به بخش بازرگانی عمومی در حال آماده شدن برای اجرای عملیات است. این کارخانه دارای بیش از ۱۸۲۰۰۰ چرخ ریسندگی با



روکش های کرکی با ویژگی مادون قرمز



ماده کرکی، کاربردهای بالقوه زیادی در این زمینه ها دارد: حوزه پزشکی برای نوارها، بانداژها، بریس ها و محصولات ارتوپدی، منسوجات و دکورهای خانگی، تخت سگ، لباس و غیره.

ویسکوز مبتنی بر Celliant از مواد معدنی طبیعی و اخلاقی ساخته می شود که گرمای بدن را برای افزایش گردش خون موضعی و اکسیژن رسانی سلولی، به انرژی مادون قرمز تبدیل می کند. سپس این مواد معدنی در الیاف گیاهی ویسکوز تلفیق می شوند. در مرحله بعد الیاف ویسکوز به صورت کرکی بر روی یک ماده پایه قرار می گیرند. ماده Celliant Viscose دارای تمام مزایای الیاف ویسکوز است که از جمله آنها می توان به سبک وزن بودن، نرمی، قابلیت تنفس، مدیریت مناسب رطوبت و اصلاح الیاف با استفاده از فناوری مادون قرمز Celliant اشاره کرد.

Celliant Viscose اولین ماده کرکدار مادون قرمز است که Spectro در حال تولید آن است.

تکنولوژی Celliant Viscose که توسط شرکت های Hologenix و Kelheim Fibres GmbH تولید شده است؛ با تبدیل انرژی گرمایی بدن، ترکیبی منحصر به فرد از طبیعت و قابلیت های عملکردی را نشان می دهد. عملکرد این ماده بر پایه Celliant است و ترکیبی طبیعی از سرامیک های زیستی مادون قرمز است که در منسوجات استفاده می شود و یک ویسکوز مادون قرمز پایدار درون الیافی محسوب می شود.

اکنون شرکت Hologenix با همکاری Spectro Coating Corp که تولید کننده یکپارچه روکش ها و پارچه های کرکی است؛ قصد دارند اولین ماده مادون قرمز کرکی را با کمک Celliant Viscose تولید کنند.

کرکدار یا پرزدار کردن، یک روش کاربردی است که در آن الیاف ریز روی سطح منسوجات انباشته می شوند و بافت هایی برای اهداف تزئینی و کاربردی ایجاد می کنند. تلفیق Celliant Viscose در یک

ظرفیت تولید روزانه ۳۰ تن نخ در نمرات مختلف از نخ ظریف تا ضخیم است. این کارخانه پتانسیل زیادی برای کمک قابل توجهی به اقتصاد کشور دارد.

عصمت همچنین اظهار داشت که وزارت مصر قصد دارد طیف وسیعی از فرصت های سرمایه گذاری را برای شرکت های وابسته خود در طول سال ۲۰۲۴ ارائه دهد و موضع مثبتی برای مشارکت با بخش خصوصی دارد. وی تاکید کرد که این وزارتخانه با جدیت این فرصت ها را در نقشه سرمایه گذاری ترسیم کرده است و مهمترین چشم اندازهای موجود در چارچوب سند سیاست مالکیت دولتی را به نمایش می گذارد.

وزارت بخش تجارت عمومی مصر بر مجموعه ای متشکل از شش شرکت هلدینگ نظارت می کند که در صنایع مختلف فعالیت میکنند و شامل حدوداً ۱۲۱ شرکت تابعه هستند. مجموعاً ۲۱۴,۰۰۰ نفر در این شرکت ها مشغول به کار هستند. انتظار می رود افتتاح این کارخانه عظیم نساجی نه تنها پاسخگوی نیازهای داخلی باشد، بلکه مصر را به عنوان بازیگر اصلی در بازار جهانی نساجی معرفی کند و به رشد اقتصادی و توسعه صنعتی این کشور کمک شایانی کند.

بحران شدید کاهش صادرات در صنعت ریسندگی هند

راکش مهرا، رئیس کنفدراسیون صنایع نساجی هند (CITI) همچنین بر تمديد «کمک‌های مالی لازم برای کاهش نگرانی‌ها درباره سرمایه در گردش» در راستای کاهش بحران پیش‌بینی شده‌ای که بخش صادرات ریسندگی را درگیر کرده است تاکید کرد و گفت این حمایت‌ها برای جلوگیری از بیکاری و از دست دادن شغل برای چندین هزار نفر، حفظ سهم بازار و دستیابی به اهداف صادراتی پیش‌بینی شده ضروری است.

صنعت نساجی تحت حمایت ویژه صندوق توسعه ملی (ECLGS) به ارزش ۱۶۹۲۰ کرور روپیه قرار گرفته بود و این مبلغ را از آن‌ها دریافت کرد که از کل این مبلغ تقریباً ۶ درصد از کل پرداخت ۲۰۸۲ میلیون روپیه کرور تا ۳۰ سپتامبر ۲۰۲۲ را شامل می‌شود.

”

با این حال، بخش ریسندگی اکنون با یک بحران شدید با کاهش ۵۰ درصدی صادرات نخ پنبه، کاهش ۲۳ درصدی در صادرات کلی منسوجات پنبه‌ای و کاهش ۱۸ درصدی در کل منسوجات و محصولات پوشاک در طی سال مالی ۲۰۲۲-۲۰۲۳ در مقایسه با قبل از آن مواجه است.

“

صنعت ریسندگی نقشی محوری در بخش نساجی ایفا می‌کند و به عنوان مرحله اولیه در تولید نخ از الیاف خام عمل می‌کند. این شامل تبدیل الیاف، مانند پنبه یا مواد مصنوعی، به رشته‌های پیوسته مناسب برای بافندگی یا بافندگی است. کارایی و کیفیت فرآیند ریسندگی به طور قابل توجهی بر تولید کلی پارچه و در نتیجه بر خروجی صنعت نساجی تأثیر می‌گذارد. به همین علت بر رونق بودن این بخش حائز اهمیت می‌باشد.



اما اخیراً تحت تأثیر جنگ و درگیری طولانی اوکراین و روسیه، و همچنین جنگ اخیر اسرائیل و حماس به تعرفه واردات ۱۱ درصدی پنبه و مسائل مربوط به سفارش‌های کنترل کیفیت الیاف مصنوعی آسیب وارد شده است. در همین جهت انجمن‌های کارخانه‌های نساجی به دنبال تدابیر حمایت و مالی برای بخش ریسندگی هند می‌باشند.

کنفدراسیون صنایع نساجی هند (CITI) با اشاره به کاهش ۵۰ تا ۷۰ درصدی ظرفیت بهره‌برداری الیاف و محصولات نساجی درخواست کمک و حمایت مالی کرد و خواستار تمديد مهلت یک ساله برای بازپرداخت مبلغ اصلی و تبدیل وام‌های سه ساله تحت طرح تضمین خط اعتباری اضطراری (ECLGS) به وام‌های شش ساله شد.

see you at

HIGHTEX 2024

INTERNATIONAL TECHNICAL TEXTILES
AND NONWOVEN TRADE FAIR
ULUSLARARASI TEKNİK TEKSTİLLER
VE NONWOVEN FUARI



4-8
JUNE / HAZİRAN 2024

www.hightexexhibition.com

görüŖmek üzere

رونق در تاروپود فرش ماشینی و منسوجات

اصفهان در زمینه تولید و صادرات فرش ماشینی، نخ‌های فیلامنتی و منسوجات هایتک رکورد زده است.



بر اساس اظهارات سعید منزوی‌زاده، عضو مجمع کارآفرینان، اصفهان قطب اصلی صنعت فرش ماشینی کشور است و رتبه نخست را از نظر کیفیت و تنوع تولید دارد؛ به گونه‌ای که بیشترین تعداد تولیدکنندگان فرش ماشینی متعلق به این استان هستند. یکی دیگر از ظرفیت‌های صنایع نساجی اصفهان این است که زمینه برای تولید محصولات هایتک و با فناوری بالا توسط دانش‌بنیان‌های اصفهان فراهم شده است و این صنایع در حال گذر از سبک سنتی به مدرن هستند.

اصفهان؛ قطب بافندگی منسوجات

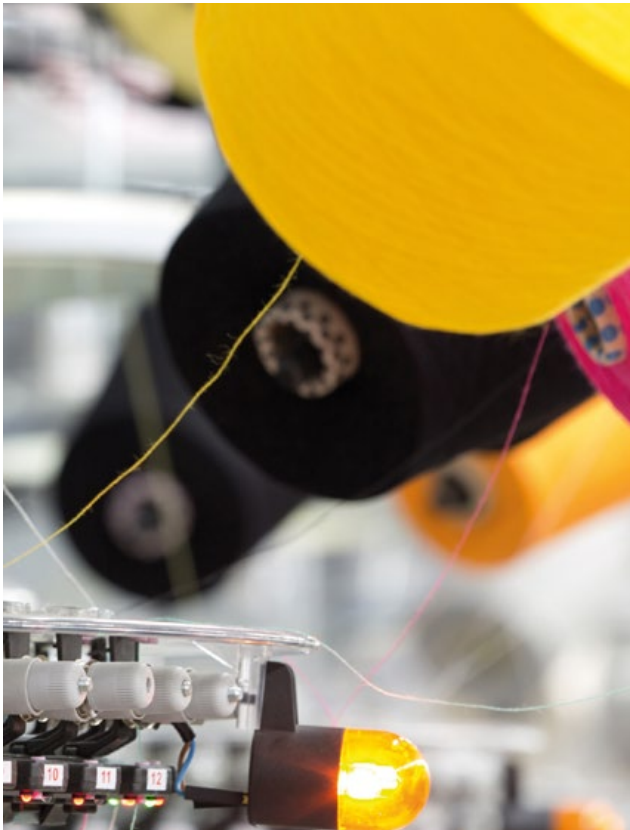
اول در ایران با تولید ۳۵ درصد محصولات نساجی و ۷۵ درصد فرش ماشینی کشور را دارند و در تولید لباس، پارچه، کفش و منسوجات سرآمد هستند.

فرش ماشینی کاشان قطب تولید فرش ماشینی کشور

بر اساس اظهارنظرهای محسن گرجی، مدیرکل دفتر صنایع پوشاک و منسوجات وزارت صمت، هزار واحد صنعتی فرش ماشینی در کاشان فعال هستند. فرش ماشینی اصفهان به لحاظ استاندارد طرح، رنگ، تنوع و کیفیت در دنیا مشهور است.

این یکی از توانمندی‌های بزرگ صنایع نساجی اصفهان به‌شمار می‌رود. بر اساس آمارهای ارائه‌شده از مجموع ۹ هزار و ۲۰۰ واحد صنعتی اصفهان، ۲۴ درصد به نساجی اختصاص دارد؛ به طوری که دوهزار و ۳۰۰ واحد در صنعت نساجی با ۱۱۷ هزار نیروی کار فعالیت می‌کنند و ۷۵ درصد فرش ماشینی، ۵۰ درصد الیاف و نخ و ۶۰ درصد پارچه در استان اصفهان تولید می‌شود.

از سوی دیگر، آمارهای ارائه‌شده توسط معاونت دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه نشان می‌دهد شرکت‌های نساجی اصفهان رتبه



متداول

عضو هیئت علمی دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه اصفهان می‌گوید: «صنایع نساجی استان به سه شاخه تقسیم می‌شوند و در این سه شاخه دارای ظرفیت‌های بزرگی هستند. نخست، واحدهای صنعتی متوسط و بزرگ نساجی اصفهان که منسوجات متداول تولید می‌کنند؛ مانند تولید نخ‌های فیلامنتی، ریسندگی پنبه‌ای و فاستونی؛ به گونه‌ای که اصفهان در زمینه کارخانه‌های بافندگی منسوجات متداول قطب است.»

تولید منسوجات هایتک در اصفهان

مهدی حجازی ادامه می‌دهد: «دسته دوم، تولیدکنندگان منسوجات هایتک در اصفهان هستند که توسط شرکت‌های دانش‌بنیان مستقر در شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان این تولیدات انجام می‌شود؛ به گونه‌ای که انواع فیلترها در شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان به تولید می‌رسد و آزمایشگاه فیلتراسیون

اصفهان در خاورمیانه تک است؛ در واقع این شرکت‌ها ماشین‌آلات و تجهیزات خاص تولید می‌کنند که در زمان کرونا کمک زیادی به تولیدکنندگان کرد.»

خوشه پوشاک خورزوق تولیدکننده عمده پوشاک مردانه کشور

حجازی می‌افزاید: «دسته سوم، صنایع کوچک در حوزه نساجی یا خوشه‌های نساجی هستند؛ مانند خوشه پوشاک خورزوق که نیمی از لباس مردانه کشور در اصفهان تولید می‌شود؛ علاوه بر این، خوشه ملحفه‌بافی درچه و خمینی‌شهر، خوشه حوله‌بافان خمینی‌شهر و خوشه برزنت‌بافان در کردآباد از این دست تولیدکنندگان به‌شمار می‌روند.» عضو هیئت علمی دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه اصفهان عنوان می‌کند: «در ۲۴ متری اصفهان تولید جوراب و روسری داشته‌ایم که تمامی این تولیدکنندگان گردش مالی برای اصفهان ایجاد کرده‌اند.»



اصفهان؛ قطب تولید نخ‌های فیلامنتی

حجازی خاطر نشان می‌کند: «فرش ماشینی کاشان قطب تولید فرش ماشینی کشور است و بخش زیادی از صادرات استان، فرش ماشینی است که به امارات، عراق و کشورهای شمالی صادر می‌شود؛ در واقع بیشترین میزان صادرات محصولات نساجی اصفهان به فرش ماشینی و نخ‌های فیلامنتی اختصاص پیدا می‌کند.»

نیروی انسانی ماهر و هنرمند ظرفیت اصفهان برای رشد نساجی

او اظهار می‌کند: «مهم‌ترین ظرفیت اصفهان در زمینه

تولیدات نساجی نیروی انسانی ماهر است. در کشور چندین دانشکده مهندسی صنایع نساجی فعالیت می‌کنند؛ مانند دانشگاه امیرکبیر، یزد، گیلان، بناب و کرمانشاه و اصفهان که تعادلی در بحث تربیت نیروی انسانی در این دانشکده‌ها و ظرفیت‌های نساجی اصفهان ایجاد شده است.»

نساجی اصفهان آبر و آلاینده نیست

عضو هیئت علمی دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه اصفهان می‌افزاید: «دانشگاه صنعتی اصفهان از دانشکده مهندسی نساجی برخوردار است که در سال ۶۳ تأسیس شده و سالیانه ۲۰۰ تا ۳۰۰ ورودی تا مقطع دکتری دارد؛ علاوه بر این، مرکز فنی‌حرفه‌ای نیز در اصفهان فعالیت دارد که آماده تربیت نیروی ماهر و متخصص در زمینه نساجی به‌شمار می‌رود. یکی دیگر از ظرفیت‌های اصفهان در زمینه نساجی نیز این است که ذات هنر صنعت در مردم این استان وجود دارد و تولیدکنندگان ماهری در صنایع نساجی هستند.»

حجازی بیان می‌کند: «صنایع ریسندگی و بافندگی آبر نیستند و آلاینده‌گی هم ایجاد نمی‌کنند؛ به‌خاطر همین صنعت پایدار به‌شمار می‌روند و برای این استان مزیت هستند.»

یک میلیون اصفهانی از نساجی ارتزاق می‌کنند

بر اساس اظهارنظرهای رئیس انجمن کارفرمایان صنایع نساجی اصفهان، یک میلیون اصفهانی از صنعت نساجی ارتزاق می‌کنند. بر اساس اطلاعاتی که حبیب‌الله شاه‌کرمی در گفت‌وگو با رسانه‌ها ارائه داده است ۵۷ هزار اشتغال رسمی مستقیم در صنعت نساجی اصفهان ایجاد شده است. مجموعه سرمایه‌گذاری صنعت نساجی نسبت به کل سرمایه‌گذاری صنعتی در اصفهان، ۲۷ درصد است و ۲۵ درصد اشتغال اصفهان نیز به بخش نساجی مربوط می‌شود.



اصفهان رتبه نخست کشور در تولید فرش ماشینی را دارد



اصفهان در تولید و صادرات فرش ماشینی سرآمد است و در جایگاه نخست کشور قرار دارد، بیشترین تعداد تولیدکنندگان فرش ماشینی متعلق به این استان هستند.

صادرکنندگان این محصول روز به روز بیشتر می‌شوند و در مجموعه این صنعت، علاقه به افزایش صادرات بسیار بیشتر از گذشته شده است و افزایش تعداد شرکت‌های ایرانی تولیدکننده فرش ماشینی در نمایشگاه‌های تخصصی بین‌المللی موید این مطلب است.

وی یادآور شد: مهمترین رقیب صادرکنندگان ایرانی در بازارهای منطقه، تولیدکنندگان فرش ماشینی ترکیه هستند و در مقایسه با رقبای ترکیه‌ای صادرات

سعید منزوی زاده گفت: صادرات فرش ماشینی در سال‌های اخیر روند افزایشی داشته و از نظر مترهاژ و حجم هر سال میزان صادرات این محصول رشد داشته است، هرچند با توجه به نوسانات نرخ ارز، برخی مواقع قیمت‌ها بر حسب دلار کاهش می‌یابد که ممکن است از این نظر در مقطعی به نظر برسد ارزی آوری این صنعت کاهش پیدا کرده است.

عضو مجمع کارآفرینان ایران تصریح کرد: با وجود مشکلات زیاد بر سر راه صنعت فرش ماشینی،

به آخرین ماشین آلات این صنعت هستیم و بدون تردید تلفیق آخرین فناوری روز جهان با هنر و نبوغ ایرانی می تواند صنعت فرش ماشینی را به صنعتی ممتاز، اشتغالزا و ارزآور تبدیل کند.

وی افزود: برخورداری از تسهیلات بانکی برای تولیدکنندگان صنعت فرش ماشینی ضروری است و نباید ناترازی بانک ها بهانه‌ای برای عدم تخصیص تسهیلات به بخش تولید باشد.

به گزارش ایرنا بیشترین تولید فرش ماشینی در کشور پس از استان اصفهان از آن استان‌های مرکزی، خراسان رضوی و یزد است.

کیفیت بیشتر فرش‌های ماشینی تولیدی استان اصفهان قابل رقابت با نمونه‌های خارجی است.



ما در سطح پایین‌تری قرار دارد ولی در صورت حمایت از تولیدکنندگان داخلی صنعت فرش ماشینی ایران توان رقابت و حضور موثر در بازارهای جهانی را دارد.

مدیرعامل کارخانجات قالی سلیمان خاطرنشان کرد: صادرات این کارخانه در سال ۱۴۰۱ حدود ۱۰ میلیون دلار بود و صادرات ۶ ماه نخست امسال در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته افزایش بیش از ۱۰ درصد داشت.

وی افزود: این مجموعه سالانه حدود ۱.۵ میلیون متر مربع فرش ماشینی تولید و در حال حاضر محصولات خود را به ۴۰ کشور دنیا صادر می‌کند که عمده آنها کشورهای حوزه خلیج فارس، مالزی، سنگاپور، اندونزی، قزاقستان، روسیه، کانادا و کشورهای اروپایی نظیر اتریش است.

منزوی‌زاده یادآور شد: عمده مشتریان این شرکت، کشورهای حاشیه خلیج فارس به جز عربستان سعودی هستند و انتظار می‌رود با وجود برقراری ارتباط سیاسی با این کشور در دولت سیزدهم بزودی شاهد برقراری ارتباط اقتصادی با این کشور باشیم.

و
ی اظهار داشت: فرش ماشینی تولید داخل از جمله کالاهای ایرانی است که با بهترین کیفیت جهانی تولید می‌شود به همین دلیل هیچ انگیزه و توجیهی برای واردات آن وجود ندارد و در صورت حمایت از این صنعت فتح بازارهای جهانی ممکن خواهد بود.

عضو مجمع کارآفرینان ایران گفت: برای به دست آوردن بازارهای صادراتی جدید نیازمند دستیابی

زنگ خطر برای صنعت نساجی



مهمترین موانع صنعت نساجی چیست؟ در حال تا چه میزان امکان رشد بخش خصوصی در این صنعت وجود دارد؟ دلیل جاماندگی ایران از برخی رقبا منطقه ای در این صنعت استراتژیک و پیشران چیست؟

نساجی و پوشاک، جزو صنایع مهم و کلیدی برای اقتصادهای مختلف دنیا محسوب می‌شوند و در تجربه توسعه صنعتی کشورهای موفق در دو قرن گذشته، همواره نقش پیشران را در مرحله‌ای از توسعه آنها ایفا کرده‌اند.

این صنایع از مزیت‌های ارزش‌آفرینی بالا و اشتغال‌زایی گسترده در کنار تحریک توسعه سایر صنایع و سرریزهای گسترده افقی و عمودی برخوردار بوده و از همین منظر نقش پیشران را در این کشورها ایفا کرده‌اند. نساجی و پوشاک از سه‌ویژگی شاخص برخوردارند که همواره برای صنعتی شدن، بسیار اهمیت دارند.

به گفته تولیدکنندگان در حال حاضر مهم‌ترین مشکل صنعت پوشاک کشور بحث تامین مواد اولیه و نقدینگی واحدهای تولیدی به خصوص واحدهای تولیدی بزرگ است.

صنایع نساجی و پوشاک ایران با وجود تراز تجاری منفی بیش از ۱۱۷۰ میلیون دلاری، از صنایع کارآی کشور هستند که بهره‌وری و خلق ارزش افزوده بالایی دارند؛ اما کاهش بیش از ۲۰ درصدی سهم صنایع نساجی و پوشاک از تولیدات صنعتی از سال ۱۳۷۰ تا ۱۳۹۸ زنگ خطر بزرگ این صنایع است.

نشان‌های تجاری پوشاک ایران و تعاونی تأمین اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران گفت: نساجی صنعتی است که با کل جامعه ارتباط دارد.

چند ماه قبل نمایشگاه نساجی در محل مرکز نمایشگاه‌های بین‌المللی برگزار شد؛ حضور در آن نمایشگاه بسیار امیدبخش بود و نشان می‌داد که پوشاک ایرانی جز بهترین‌های دنیاست و جایگاه خوبی در میان برندهای جهانی دارد.

رئیس اتاق ایران گفت: ما انتظار داریم که دولت از حوزه صنعت نساجی و پوشاک حمایت منطقی داشته باشد؛ البته خواسته بخش خصوصی امکانات مالی نیست بلکه انتظار داریم دولت جلو بخشنامه‌های غیرکارشناسی را بگیرد. بخشنامه‌های غیرکارشناسی و غیرعلمی، مانع کسب و کار می‌شود و اعتماد ملی را از سیاست‌های دولت سلب می‌کند. امیدواریم دولتمردان به این نکته توجه کنند و شرایطی ایجاد شود که مردم به سیاست‌های دولت اعتماد داشته باشند تا نتیجه بهتری گرفته

مشکلات زنجیره تامین مواد اولیه، زنجیره ارزش برای متحدتر شدن صنعتگران، فرسوده شدن ماشین‌آلات و تجهیزات این صنایع، نبود قابلیت رقابت‌پذیری و ناتوانی در صادرات، آنها را رنجور کرده است.

در این ارتباط رئیس اتاق ایران گفت: باید برندهای ملی در حوزه پوشاک و صنعت نساجی تقویت شود؛ صنعت پوشاک به عنوان یک کالای استراتژیک توان تبدیل شدن به پیشران اقتصادی کشور را دارد. باید سیاست‌گذاری‌های علمی در این زمینه انجام شود.

صمد حسن زاده با اشاره به اهمیت صنعت پوشاک و نساجی گفت: صنعت نساجی در ایران توان و ظرفیت تبدیل شدن به پیشران اقتصادی را دارد. باید تکنولوژی و کیفیت محصولات نساجی و پوشاک ما با دنیا منطبق شود و گرنه از جریان تولید جهانی خارج خواهیم شد.

رئیس اتاق ایران در نشست با اعضای هیات‌مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران و هیات رئیسه انجمن دارندگان



این صنایع که پتانسیل‌های زیادی در خود می‌بینند و در نوک پیکان صنایع خالق ارزش قرار دارند، موانع و چالش‌های زیادی از قبیل قاچاق کالا، پراکندگی آمایشی واحدها، نبود نظارت و شفافیت کافی و در نتیجه فعالیت‌های واحدهای غیرمجاز با تولیدات ارزان و بی‌کیفیت،



شود.

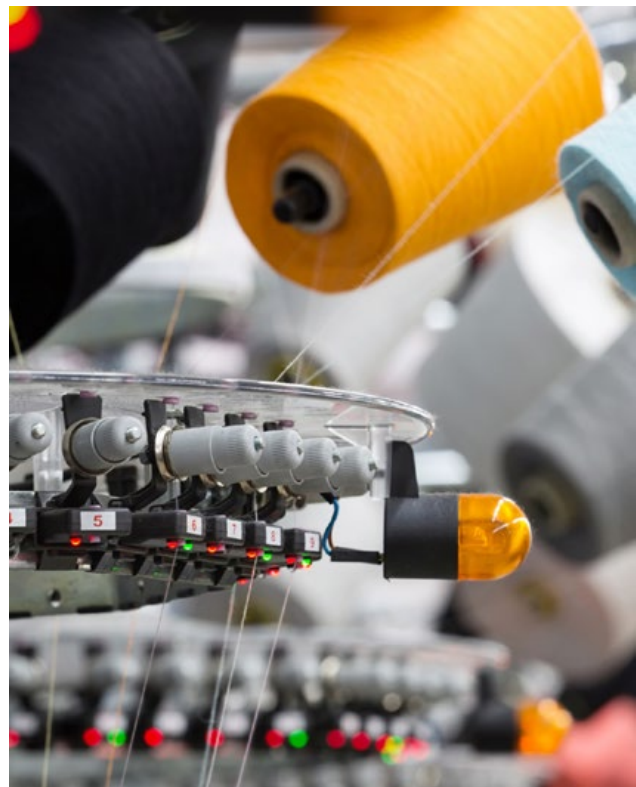
حسن‌زاده گفت: تشکلهای اقتصادی با شناخت مسئله تولید، تجربه خود را به سیاست‌گذاران عرضه می‌کنند و امیدواریم دولت از تجربه‌ها بهتر بهره بگیرد. رئیس اتاق ایران ادامه داد: من مشکلات و دردسر تولید را می‌دانم ولی معتقدم که باید تکلیف خود را در مقابل ملت، درست انجام دهیم. همه ما باید در مسیر رشد اقتصادی کشور تلاش کنیم.

او سرمایه‌گذاری در برند ملی را ارزشمند خواند و تصریح کرد: باید شرایطی ایجاد شود که کیفیت محصولات ایرانی بالاتر برود تا ملت احساس نیازی به کالای خارجی نداشته باشند. باید برندهای ملی را توسعه دهیم.

به‌عنوان مثال ترکیه سالانه ۲۰ کیلو تولید زعفران

دارد و این محصول خود را ثبت جهانی کرده است. این‌ها از ایران محصول می‌خرند و با بسته‌بندی جدید به اسم تولید خود می‌فروشند. ما باید این مسائل را رصد کنیم و صنعت خود را با این مسائل تطبیق دهیم.

حسن‌زاده ادامه داد: ما برای تعامل و همکاری با تشکلهای اقتصادی، آمادگی داریم و این تکلیف هیات رئیسه اتاق ایران است. هر کاری که به ارتقای جایگاه تولید و صادرات ایرانی کمک کند، اتاق ایران آمادگی دارد در کنار بخش خصوصی قرار گیرد. او تأکید کرد: هیات رئیسه اتاق ایران برای تعامل و ارتباط با دولت همیشه تلاش کرده و هیچ اموری در ارتباط با سیاست‌های اتاق ایران در دوره دهم، هیات نمایندگان، متوقف نشده است.





گروه بازرگانی بوذری آلمان

STAR MANAGEMENT GROUP GMBH

- کادر مجرب حسابداری در آلمان
- پشتیبانی حرفه ای امور اداری . مالیاتی . گمرک . صادرات . قراردادهای تجاری و ...
- تهیه و ارسال انواع کالاهای تجاری و نساجی به ایران **به طور مستقیم** از شرکت های اروپایی
- تماس با اتاق های بازرگانی آلمان و کشورهای اروپایی
- نمایندگی شرکت های بازرگانی و تولیدی در آلمان و اروپا

گروه بازرگانی بوذری آلمان

STAR MANAGEMENT GROUP GMBH



+49 (0)20189940451

info@bouzary.de

Licht Str. 2, 45127 Essen

تهیه و تنظیم: قاسم حیدری، مهندس ارشد تکنولوژی ماشین آلات نساجی



روانکاری به روش بخار روغن (oil mist)

علاوه بر روانکاری به روش گریسکاری و روغن کاری، استفاده از جریان بخار روغن جهت کاهش دما و اصطکاک سطوح در تماس یاتاقان ها نیز مورد استفاده قرار می گیرد.

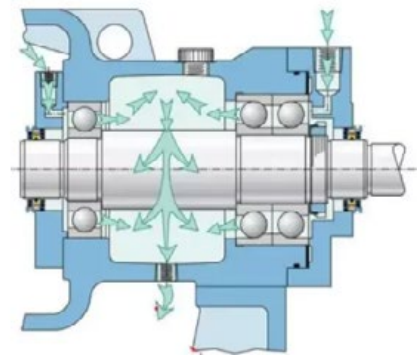
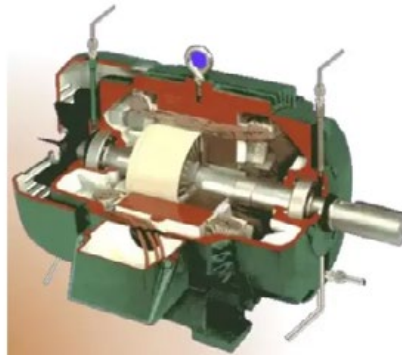
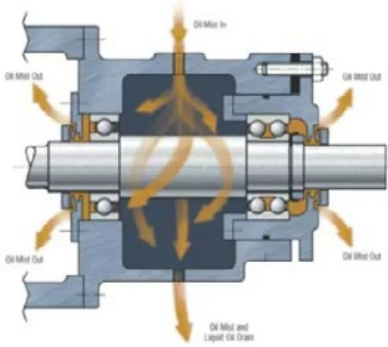


کاربرد این سیستم روانکاری در ماشین آلاتی همچون گردبافی جهت روانکاری سوزنهای بافت و کانتکت رولر های (contact roller) وایندر (winder) نخ FDY و همچنین در الکتروموتورهای خط تولید نخ پلی استر FDY به علت سرعت بالای سیستم کشش رشته الیاف جهت تبدیل نخ نیمه آرایش یافته POY به نخ کاملاً آرایش یافته FDY مورد استفاده قرار می گیرد.

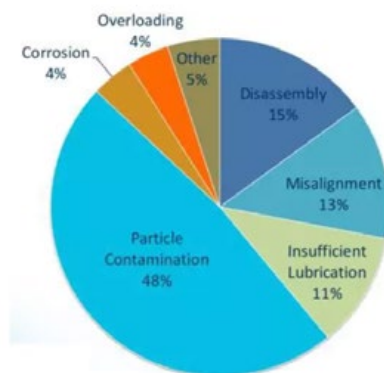
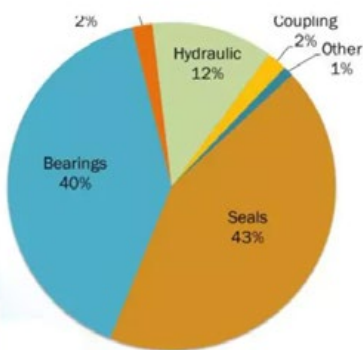


در این روش بجای فراهم کردن یک استخر روغن یا گریس، یک فیلم نازک از روغن روی سطوح قرار می گیرد.

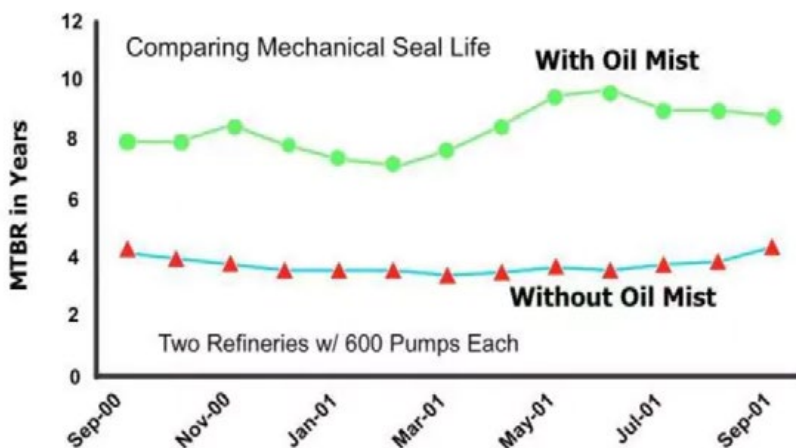
تجارب متعددی از این روش از سال ۱۹۳۰ انجام گرفته است که شاهد کاهش ۵۰ تا ۹۰ درصدی خرابی یاتاقان ها بوده اند.

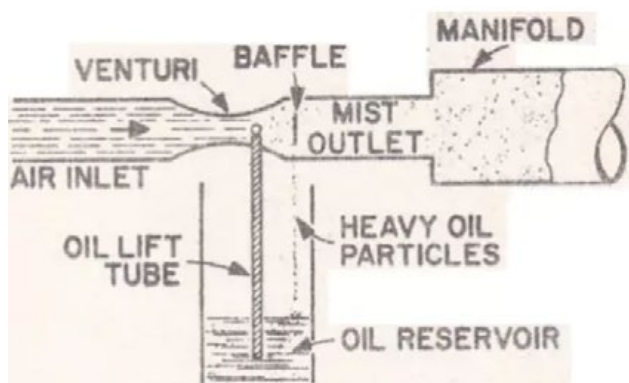


علیرغم مشکلات محیطی این روش که در صورت عدم جمع آوری صحیح بخارات روغن برگشتی بود می آید و موجب تنفس بخارات روغن توسط اپراتور می شود.



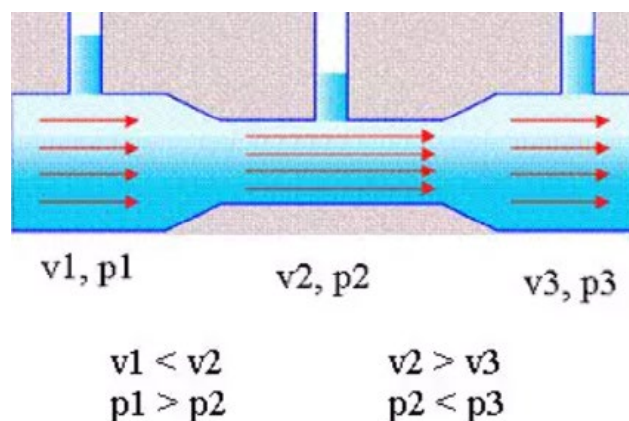
از مزیت های این روش در روانکاری، عدم نیاز به سیلینگ روانکار، خنک کاری بیشتر یاتاقان ها جهت افزایش سرعت اسپیندل ها تا ۱۵ درجه پایین تر، افزایش عمر یاتاقان ها، کوبیده نشدن روغن و افزایش عمر روانکار و همچنین استفاده از جریان هوای همراه بخار روغن جهت خنک کاری می توان نام برد.





جهت تشریح عملکرد روش روانکاری بخار روغن، اطلاعات پایه ای مورد نیاز است که جز به جز شرح داده می شوند.

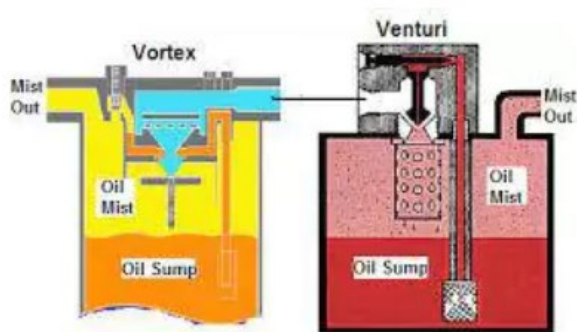
خاصیت ونتوری: کاهش قطر لوله در گلوگاه جهت کاهش فشار و افزایش سرعت حرکت سیال می شود.



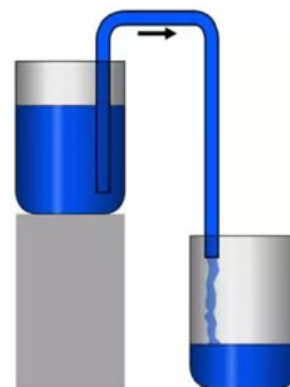
با هوا (بصورت اتمیزه و با نسبت استکیومتری) به داخل سیلندر موتور وارد می شود.

پروسه عرضه روغن از مخزن به هوا در گنبد بخار روغن: بر اثر خاصیت سیفونی و خاصیت ونتوری، روغن داخل مخزن از سطح لوله قطره چکان بالا می رود.

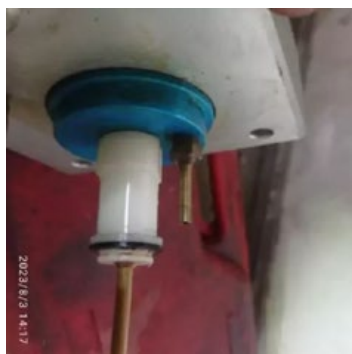
اثر سیفونی: جریان سیال از سطح با فشار بالا به سطح با فشار پایین



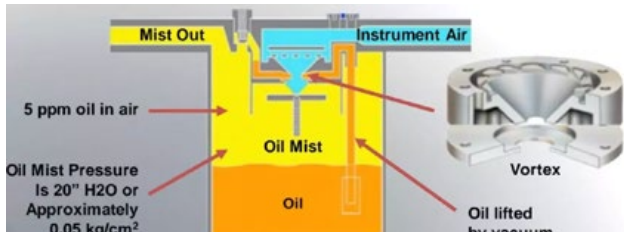
نسبت روغن به هوا: نسبت روغن به هوا ۱ به ۲۰۰ هزار می باشد.



طرز کار کاربراتور: در گلوگاه ونتوری کاربراتور بعلت کاهش مقطع عبور، سرعت سیال افزایش و فشار محفظه ونتوری کاهش می یابد و مکشی ایجاد می کند که بمراتب از سایر مقاطع کاربراتور بیشتر است. چنانچه مجرای سوخت به این قسمت متصل شود، سوخت مکیده شده و پس از مخلوط شدن



جریان هوای مورد نیاز: جریان هوای آرام با سرعت ۲۰ فوت در ثانیه (۶ متر در ثانیه) و فشار ۱ پاسکال (۷ صدم بار)



هیتر سرامیکی هوا و روغن: هوا از طریق عبور از داخل المنت های هیتر گرم می شود و روغن از طریق مجاورت با محفظه المنت های هیتر. دمای هیتر متناسب با دمای محیط و ویسکوزیته روغن تنظیم می گردد. در شرایط استاندارد دمای هیتر روی ۷۰ درجه ست شود. دمای هیتر نشان دهنده دمای هوا و روغن نیست و هریک از آنها ترمیستور دارند. نوسانات دمای محیط تاثیر کمی بر فرآیند دارد.



اتمیزه کردن روغن: با استفاده از نازل ورتکس، جریان گردابی برای قطره چکیده در هوا ایجاد و سبب اتمیزه شدن قطره روغن می شود. روغن اتمیزه شده به قطر ۳ تا ۷ میکرون توانایی مشارکت در هوا جهت تولید بخار روغن را دارد. اوایل میست همانند دود سبک ظاهر می شود.



بافل یا سپرک: وظیفه ایجاد نوعی آشفتگی در مسیر حرکت بخار روغن را دارد تا از عبور قطرات روغن با قطر بزرگتر از ۳ تا ۷ میکرون جلوگیری و به به مخزن بر می گرداند.

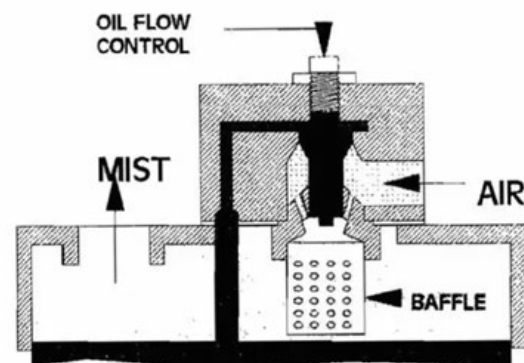
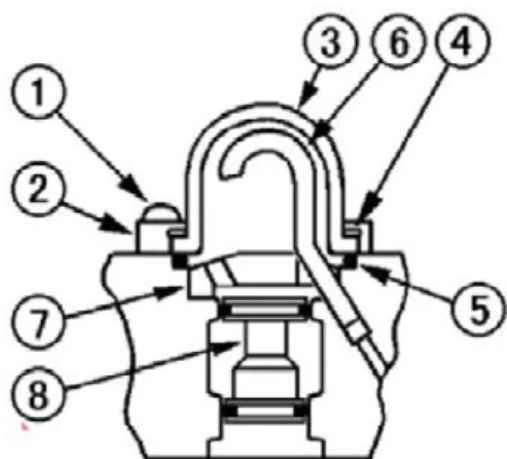


Figure 3. Venturi Mist Generator Head

جفت پیچ تنظیم گنبد شیشه ای: جهت تنظیم تعداد قطرات روغن داخل شده به گنبد در واحد زمان از طریق تنظیم قطر لوله سیفونی و تنظیم مقدار افت فشار هوا در گنبد شیشه ای جهت تنظیم مقدار روغن کشیده شده از مخزن به گنبد.

شیر محفظه هیتر: شیر چک کردن هیتر از جریان روغن معکوس
گنبد شیشه ای: جهت بازرسی تعداد قطرات چکیده در واحد زمان



ترمیستور هوا و روغن: ترمیستور اندازه گیری دمای هوا قبل از تولیدکننده بخار روغن و ترمیستور روغن زیر مخزن روغن تعبیه شده است. دمای آلارم روغن حداقل ۵۰ درجه و حداکثر ۸۵ درجه تنظیم گردد.

گیج نمایشگر دما: گیج دمای هوا در بدنه، گیج دمای روغن در مخزن روغن

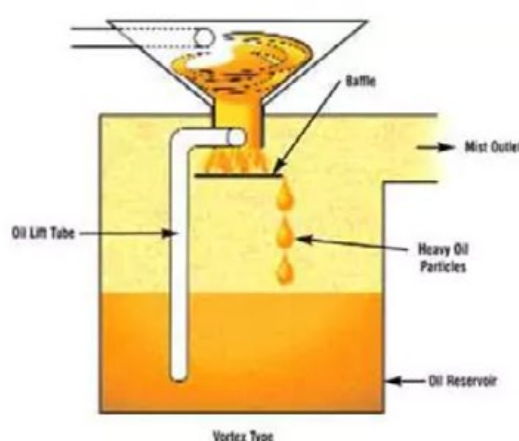
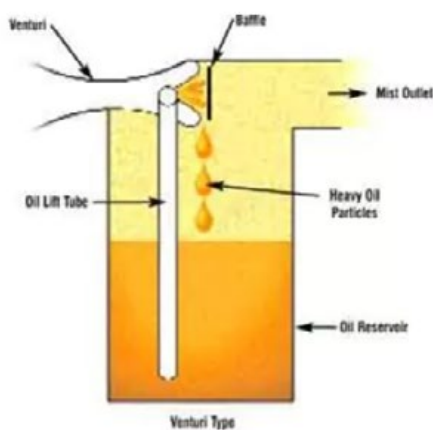
ظرفیت تانک مخزن روغن: حجم کل ۱۶.۱ دسی مترمکعب و حجم موثر ۱۰.۶ دسی مترمکعب.

ظرفیت روانکاری: ۷۰۰ تا ۲۰۰۰ BI

مصرف روغن: ۱۹.۳ دسی متر مکعب در ثانیه

ویسکوزیته روغن: ISO VG ۱۵۰~۶۸۰

لول سویچ: سطح حداکثر و حداقل بالا و پایین اوپل لول گیج



تنظیم چگالی بخار روغن تولید شده: چک کردن قطرات، چک کردن فشار خروجی منیفولد، چک کردن بصری بخار روغن خروجی

فضای خالی بالای مخزن روغن: ارسال بخار روغن توسط فشار داخل مخزن روغن انجام می شود. جهت تولید بخار روغن، فضای خالی بالای مخزن ضروری است.



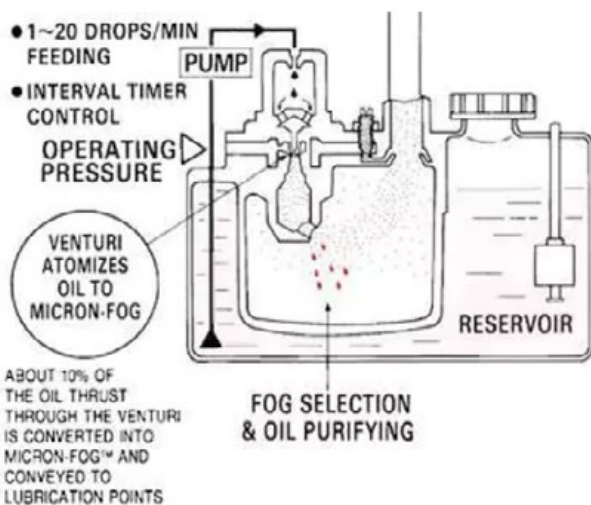
سایت لول گیج سطح روغن: مصرف روغن هر ۱ سانتیمتر ارتفاع لول گیج برابر ۸۵۷ سانتی متر مکعب

تنظیم چگالی بخار روغن تولید شده: به ۳ روش که هر سه تاثیر مستقیم دارند، اول پیچ تنظیم قطرات روغن، دوم رگولاتور هوای فشرده، سوم دمای هیتر. در ۳۰ ثانیه اول راه اندازی، مقدار تنظیم پیچ روغن باید حداکثر باشد و بعد تنظیم گردد.

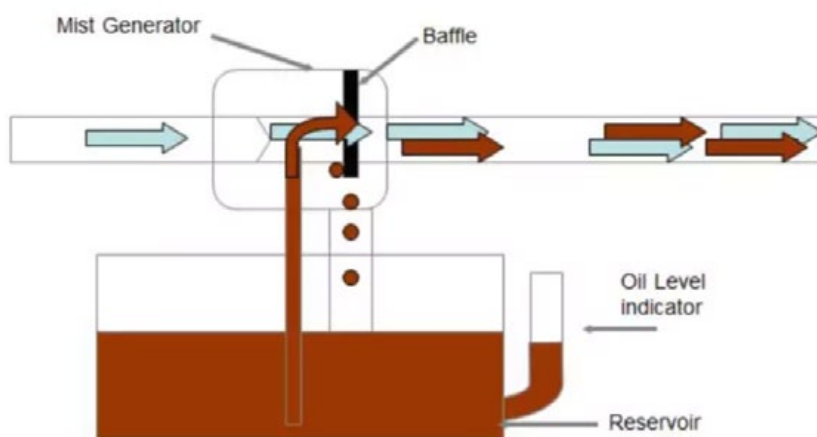
تنظیم فشار در منیفولد: عدم وجود نشتی ها در لاین، تنظیم از طریق رگولاتور منیفولد، فشار هوای ژنراتور بخار روغن

سنسور قطرات روغن: در صورت قطع شدن ورود روغن به گنبد شیشه ای، سریعاً آلارم یک دقیقه ای جهت رفع سریع عیب داده می شود و در صورت برطرف نشدن مشکل و ادامه عدم فعال شدن سنسور قطرات روغن، فرمان توقف خط تولید هت جلوگیری از صدمه دیدن یاتاقان ها صادر می شود.

کنترل و آلارم: رگولاتور هوای فشرده ورودی به سیستم حداقل ۰.۷ بار، دمای هوا و روغن، سطح روغن

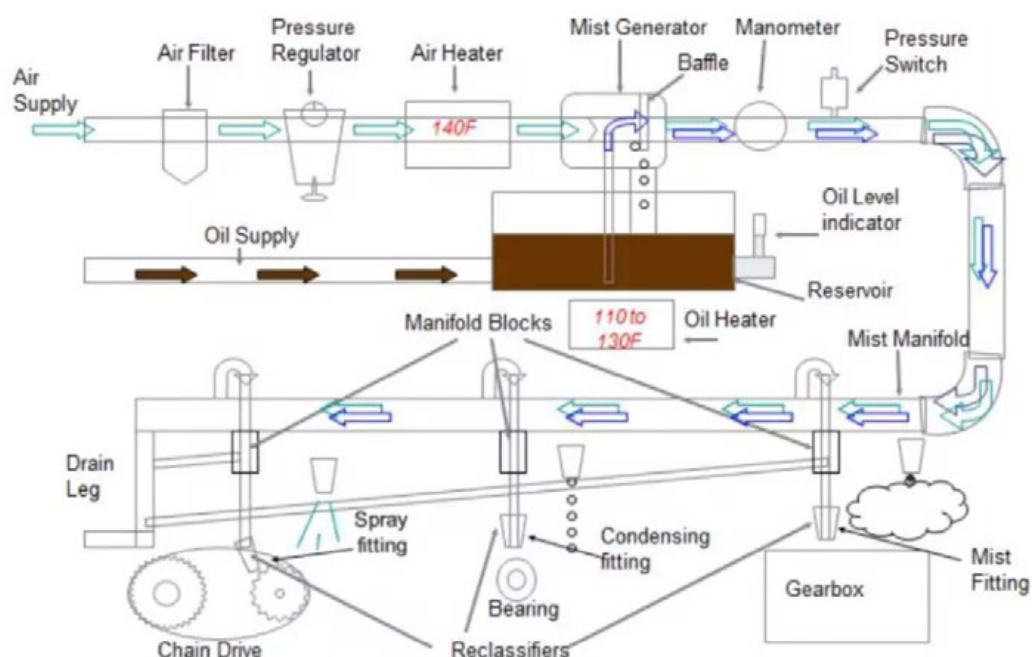
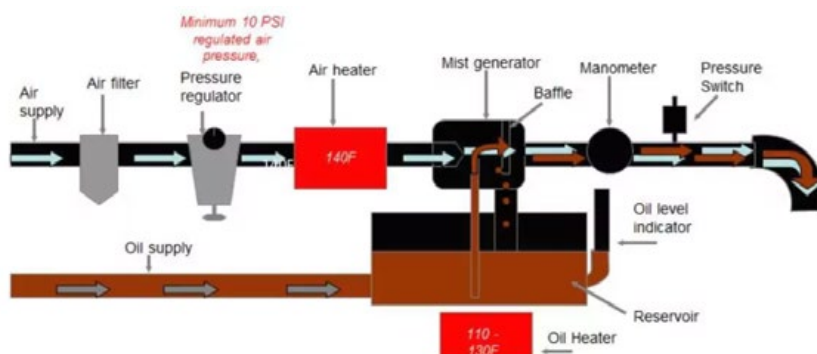


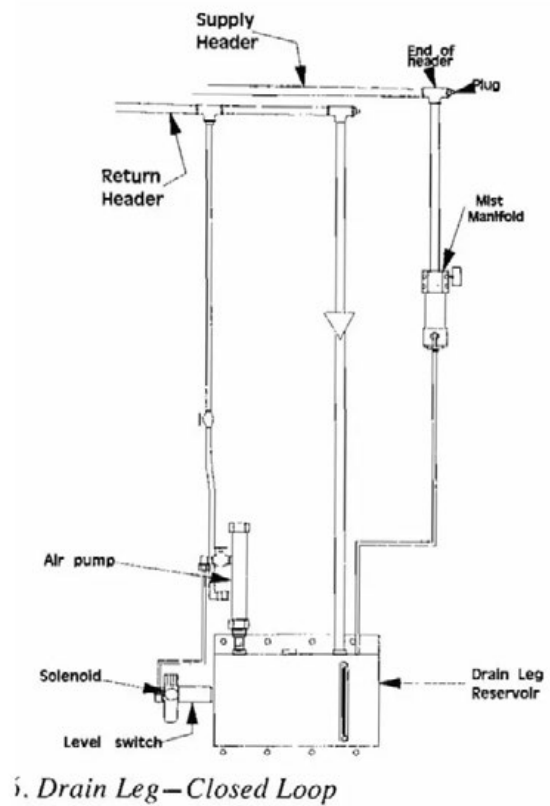
2023/5/10 08:04



شیربرقی ورودی هوا: شیر دوراهه
قطع و وصل ورودی هوای اصلی

فیلتر هوای ورودی: بعلت تاثیر
رطوبت موجود در هوا که سبب
گیر کردن هد ژنراتور بخار روغن
می شود، فیلتر ۵ میکرونی مدل
FM-۱۵-F۴۰۰۰ با اتوماتیک درین
توسط فشار هوا جهت خروج
مایع و کانتامیننت آن.





ری-لایف ولو: شیر اطمینان خود تنظیم شونده ۰.۰۴ مگاپاسکال جهت محافظت مخزن روغن

لوله های انتقال بخار روغن: یک شیب (slip) به ابتدای مسیر باید داشته باشند تا قطرات روغن بزرگ تشکیل شده در طول مسیر به داخل مخزن منتقل گردند.

بلاک های منیفولد: جهت توزیع بخار روغن و فشار بخار روغن

پرشر سویچ آلارم فشار در منیفولدهای خط: حداقل فشار ۳ کیلوپاسکال و حداکثر ۱۵ کیلوپاسکال

رگولاتور هوا: حداقل فشار هوای فشرده ورودی ۱۰ پاسکال (۰.۷ بار) جهت فشار عملیاتی: ۰.۰۵-۰.۳۵ یا ۰.۲ میلی پاسکال

فشار هوا: فشار هوای ساپلای ۰.۴ تا ۰.۷ مگاپاسکال، فشار هوای هیدر ۰.۷۳ پاسکال

فیلتر روغن گیر هوای ورودی: خروج روغن داخل هوای فشرده جلوگیری از گرفتگی در نازل ها، فیلتر کردن هوای ورودی از روغن توسط به روش کوالسینگ با خاصیت بهم پیوستن ذرات کوچک روغن بر اثر افت فشار و به دام افتادن در تله.

فیلتر پیکاپ روغن: فیلتر روغن ابتدای لوله سیفونی

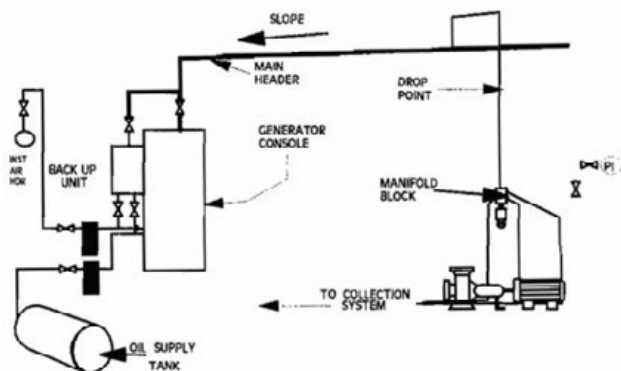


Figure 1. Single Line System

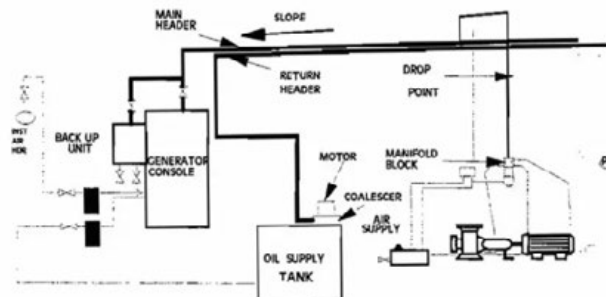


Figure 2. Closed Loop System

مست لوبریکیشن (mist lubrication) شرح داده شد. علیرغم توان بالای روانکاری و خنک کاری این سیستم، بعلت مکانیزم پیچیده تر و نیاز به کنترل بیشتر آن، این روش مورد توجه کمتری قرار گرفته است.

با افزایش سطح اطلاعات فنی در مورد این مکانیزم، امکان بکارگیری و بهره وری از این سیستم بیشتر میسر می شود و با افزایش سطح دانش فنی، پیشرفت های بیشتری در بکارگیری و طراحی مکانیزم های صنعتی محقق می گردد.

شیر ۳ راهه اندازه گیری فشار منیفولد ری-کلاسیفایر: مرحله چکیدن توسط فیتینگ کوچک افزایش سرعت بخار بصورت توربولانس فرا لایه ای، جهت برخورد و تجمیع قطره بزرگتر در اجزایی که باید توسط بخار روغن روانکاری شود.

سیستم پر کردن اتوماتیک مخزن روغن جمع آوری: توسط مکش و جدا کردن سطحی روغن از هوا در این مطلب، سیستم روغن زنی بخار روغن (Oil)





ARAD MACHINE

THE BEST WITH LATEST TECNOLOGIES

ماشین های دست دوم و نو

ARAD MACHINE_DB



شماره تماس:

+90-542-2987350

+98-912-1987350

۸۰ درصد نمایشگاه دموتکس دبی فروخته شد



خانم نارینه آذلبار نماینده شرکت نمایشگاه های هانوفر در ایران در گفتگویی با مجله نساجی کهن پر مورد آخرین وضعیت این نمایشگاه گفت: "نمایشگاه دموتکس دبی همانطور که انتظار میرفت بسیار مورد توجه واقع شده و حدود ۳۰ شرکت ایرانی درخواست حضور در این رویداد را داشتند که تعدادی از آنها قطعی و جانمایی شده اند و تعدادی نیز در حال جانمایی و انتخاب لوکیشن هستند."

خانم آذلبار در مورد بخش خارجی این نمایشگاه نیز گفت: "در بخش بین الملل نیز استقبال بسیار خوب است. شرکت های معظمی در بخش دستباف، فرش ماشینی، پارکت و ... حضور دارند که از مهمترین آنها می توان به مرینوس ترکیه، اورینتال ویورز مصر، کرونو سوییس، فرش هریتیج،

استاندارد کارپت، ماتکس، فرش ابوظبی و ... اشاره کرد."

ایشان همچنین اضافه کرد: "در حال برنامه ریزی برای برگزاری یک سمینار اطلاع رسانی و هم اندیشی در مورد نمایشگاه دبی در کاشان هستیم که در بهمن ماه برگزار خواهد شد و از نزدیک با صاحبان صنعت فرش ماشینی ایران به بحث و تبادل نظر خواهیم پرداخت."

همچنین ایشان در مورد تبلیغات این رویداد گفت: "جهت تبلیغات هرچه بهتر نمایشگاه دموتکس دبی با یکی از بزرگترین شرکت های تبلیغاتی در دبی عقد قرارداد شده است که امیدواریم بتوانیم به بهترین شکل ممکن صاحبان صنعت فرش ماشینی و کفپوش جهان و منطقه را به این رویداد مهم دعوت کنیم."





افرا جوت
AFRA JUTE

• نمایندگی رسمی شرکت رحمان جوت بنگلادش در ایران

تامین کننده نمرات مختلف نخ کنف

Karnotooka.com

Ceo@karnotooka.com
Mahmoodzakupour@gmail.com

+989124024878
+982122248083

چگالی بوبین نخ متناسب با تنش پیچش (شل پیچی و سفت پیچی)

تهیه و تنظیم: قاسم حیدری، مهندس ارشد تکنولوژی ماشین آلات نساجی



در ماشین آلات ریسندگی شامل اتوکنر و اپن اند و تابندگی، چگالی بوبین نخ متناسب با تنش پیچش نخ انجام می شود. سایر عوامل نیز ممکن است بر تنش نخ تاثیر بگذارد شامل فشار بسته نخ روی درام و فشار نگهدارنده های بوبین نخ.

تنش نخ توسط مکانیزم های مختلفی امکان پذیر است که شامل دیسک و وزنه، دیسک و فنر، دیسک با موتور چرخاننده، دیسک های چرخان با سطح تماس بالا با نخ، میله های محیطی و ...

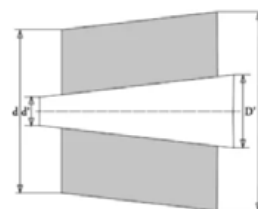
با محاسبه چگالی نخ، چگالی نخ مورد نظر را بررسی و متناسب با آن تنظیم می کنیم. البته چگالی نخ علاوه بر مورد مصرف، تحت تاثیر نمره نخ و جنس نخ و استحکام نخ می تواند قرار گیرد. میزان تنش نخ بین ۶۰ تا ۷۰ درصد استحکام نخ در نظر گرفته می شود. چگالی پیشنهادی نخ بصورت زیر است:

چگالی بوبین نخ هنگام پیچش در ریسندگی متناسب با مورد مصرف آن در رنگرزی یا چله پیچی و بافندگی گردبافی یا پود بافندگی تخت باید در نظر گرفته شود. چگالی بوبین نخ بصورت زیر محاسبه می گردد:

چگالی	بوبین نخ
کمتر از 0.34	رنگرزی
0.42 تا 0.44	پنبه یا پنبه-پلی استر
0.35 تا 0.37	فاستونی
0.36 تا 0.38	اکریلیک-پنبه

$$\rho = \frac{W}{V}$$

چگالی نخ متناسب با شکل بوبین نخ بصورت زیر بدست می آید:



$$V = \frac{\pi h}{12} ((D^2 + Dd + d^2) - (D'^2 + D'd + d'^2))$$

در مقاله ارائه شده، تنظیم چگالی بوبین نخ متناسب با مورد مصرف آن ارائه شد که می تواند سبب افزایش راندمان و بهره وری گردد.



اعلام کشورهای هدف صادراتی ترکیه در سال ۲۰۲۴

هر سال در ترکیه به منظور اعمال حمایت های دولت در بخش صادرات، فهرست کشورهای صادراتی هدف تعیین می شود.

کانادا، قطر، کلمبیا، کنیا، کویت، مالزی، لیبی، مکزیک، مصر، نیجریه، ازبکستان، پاکستان، پاراگوئه، پرو، پرتغال، رومانی، فدراسیون روسیه، سنگال، عربستان سعودی، شیلی، تایلند، تانزانیا، تونس، عمان، اردن، ونزوئلا و ویتنام به عنوان "کشورهای هدف" برای صادرات در سال ۲۰۲۴ تعیین شده اند.

بیشتری صورت خواهد گرفت. آنگولا، آلمان، استرالیا، ایالات متحده آمریکا، آذربایجان، بنگلادش، بحرین، امارات متحده عربی، بریتانیا، بوسنی و هرزگوین، برزیل، الجزایر، چک، جمهوری خلق چین، اندونزی، اتیوپی، اکوادور، مراکش، فرانسه، عاج ساحل، فیلیپین، غنا، جمهوری آفریقای جنوبی، کره جنوبی، هند، ایتالیا، اسپانیا، ژاپن، کامبوج،

وزارت بازرگانی ترکیه به اتحادیه ها و اتاق های بازرگانی و بورس های کالای ترکیه (TOBB) لیست کشورهای هدف صادراتی را ارائه کرد.

در این راستا، در نتیجه تمامی این تحلیل ها و ارزیابی ها، از ۵۶ کشور زیر در چارچوب تصمیم حمایت های صادراتی شماره ۵۹۷۳ که توسط وزارت بازرگانی انجام شده است، حمایت های



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 کالاهای مورد نیاز مشتریان از کشورهای مختلف در سراسر دنیا و صادرات کالا به ایران



GLOBAL
CENTER OF
THE CARPET
SECTOR



scan the QR code
for more information

www.icfexpo.com

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

CFE

carpet & flooring expo

January 7-10, 2025

**ISTANBUL EXPO CENTER
TÜRKİYE**



پیشروی سریع صنعت نساجی پایدار در اتحادیه اروپا

اتحادیه اروپا سیاست‌ها و الزامات تجاری جدیدی را برای صادرات منسوجات به بازار اتحادیه اروپا منتشر کرده است - سیاست‌هایی که برای حمایت‌گرایی تجاری هستند. در میان آنها، استراتژی ژوئن ۲۰۲۲ اتحادیه اروپا که برای منسوجات پایدار و دایره ای (EUSSCT) میباشد احتمالا تأثیر قابل توجهی بر تولیدکنندگان محصولات نساجی آسیای شرقی که بیش از ۷۰ درصد منسوجات اتحادیه اروپا را تامین می‌کنند، خواهد داشت.



در EUSSCT، که مجموعه ای از مقررات زیست محیطی است تصریح می‌کند که تا سال ۲۰۳۰، شرکت های تجارت پوشاک و پوشاک با اتحادیه اروپا باید استانداردهای مربوط به دوام، عدم وجود مواد خطرناک و استفاده از مواد قابل بازیافت را رعایت کنند. انتظار می‌رود این استراتژی به عنوان طرحی اساسی برای تکامل به سمت مصرف پایدارتر لباس و پوشاک توسط کشورهای عضو اتحادیه اروپا باشد. با انجام این کار، اتحادیه اروپا می‌تواند پیشگامی بین شرکای تجاری خود برای اتخاذ تولید پایدار باشد.

بخش‌های پوشاک، منسوجات و کفش همچنان

این منطقه مرکز تولید برند های برتر صنعت مد سریع اروپایی مانند نایک، زارا، C&A و H&M است. منسوجات چهارمین محصول آسیب زا برای محیط زیست هستند که ناشی از مصرف زیاد اروپاست.

پوشاک و نساجی آسیای شرقی به دلیل کاهش تقاضا در بازارهای کلیدی، از جمله اتحادیه اروپا و ایالات متحده، با مشکل مواجه شده است. صادرات نساجی از اندونزی، مالزی، تایلند و ویتنام نیز در سال ۲۰۲۰ کاهش یافت. با توجه به این موضوع، مقررات جدید EUSSCT ممکن است بر تولیدکنندگان پوشاک و منسوجات آسیای شرقی به طور قابل توجهی بیش از آنچه قبلاً پیش بینی می شد تأثیر بگذارد.

انتظار می رود مقررات جدید EUSSCT چالش هایی را ایجاد کند و به طور بالقوه هزینه ها را برای بخش پوشاک آسیای شرقی افزایش دهد. شرکت های



نقش مهمی در اقتصادهای آسیایی دارند و بطور مستقیم حدود ۶۰ میلیون شغل برای این منطقه و اشتغال غیرمستقیم برای میلیون ها نفر دیگر ایجاد می کنند. صنعت نساجی همچنان در بیشتر کشورهای آسیای شرقی در حال رشد است و سریع ترین نرخ رشد در چین، اندونزی، ویتنام و کامبوج ثبت شده است.

منطقه آسیای شرقی اصلی ترین تولیدکننده پوشاک در جهان است که نقشی کلیدی در زنجیره تامین نساجی و پوشاک ایفا می کند. در سال ۲۰۱۹، این منطقه حدود ۵۵ درصد از صادرات جهانی منسوجات را تشکیل می داد. به عنوان مثال، ویتنام در سال ۲۰۲۲ پوشاک و محصولات نساجی به ارزش ۳۷.۶ میلیارد دلار به بازار جهانی صادر کرد. از این صادرات، ۵.۴ میلیارد یورو (۵.۸ میلیارد دلار) به اتحادیه اروپا اختصاص یافت.

این صنعت شاهد رشد سریعی است که تا حدی به علت افزایش مشارکت در جنوب شرقی آسیا ناشی از توافقنامه تجارت آزاد EFTA-سنگاپور و توافقنامه تجارت آزاد اتحادیه اروپا و ویتنام (EVFTA) نسبت داده می شود. توافقنامه EVFTA منجر به وابستگی روزافزون کالاهای ویتنامی به بازار اتحادیه اروپا شده است.

با این حال، از زمان همه گیری COVID-۱۹، صنعت



فعال در این بخش باید هرچه سریع تر با این مقررات منطبق شوند تا از ادامه صادرات اطمینان حاصل کنند. اتحادیه اروپا سال ۲۰۳۰ را به عنوان سال هدف برای گردش کامل تعیین کرده است. این امر بر مشاغل نساجی و پوشاک فشار وارد می کند تا از جنبه های مختلف پیروی کنند - از جمله دایره ای بودن، قابلیت ردیابی و کربن زدایی.

سنگین و شیمیایی این بخش سبب آلودگی شدید آب میشود زیرا حجم قابل توجهی از فاضلاب حاوی مواد خطرناک را به رودخانه ها و آبراه ها تخلیه می کند. کاهش انتشار کربن مستلزم تغییراتی در مدل های تجاری و نوآوری های تکنولوژیکی و فرآیندی این بخش است.

اما فرصت ها فراوان است. اگر سایر بازارهای توسعه یافته سیاست های مشابهی را اجرا کنند، تحول داخلی مورد نیاز برای مطابقت با استانداردهای اتحادیه اروپا می تواند منطقه را بهتر آماده کند. پذیرش شیوه های تولید سبز می تواند تأثیر مثبتی بر محیط محلی و کیفیت زندگی مردم شرق آسیا داشته باشد. همچنین می تواند فرصت های جدیدی برای تولید و تجارت پایدار ایجاد کند. به نوبه خود، این می تواند سرمایه گذاری خارجی بیشتری را از کشورهای توسعه یافته جذب کند.

علیرغم چالش های ناشی از این مقررات جدید، شرکت های منطقه به طور فعالانه مشغول هستند. راماتکس مستقر در سنگاپور پیش از این با تحقیق در مورد چگونگی ایجاد لباس هایی که ریز فیبرها را نمی ریزند، در پایداری پیشرفت کرده است. در ویتنام، کارخانه پوشاک اسپکتر برای تامین انرژی عملیات خود به انرژی های تجدیدپذیر متکی است، در حالی که گروه هانسای کره جنوبی و شرکت سهامی

تولیدکنندگان پوشاک و منسوجات در آسیای شرقی که از مواد قابل بازیافت استفاده نمی کنند، ممکن است با نظارت و سخت گیری های شدیدتری مواجه شوند. همچنین، استفاده از آب

”

در سال ۲۰۱۹، منطقه آسیای شرقی حدود ۵۵ درصد از صادرات جهانی منسوجات را تشکیل می داد. ارزش ۳۷.۶ میلیارد دلار به بازار جهانی صادر کرد. از این صادرات، ۵.۴ میلیارد یورو (۵.۸ میلیارد دلار) به اتحادیه اروپا اختصاص یافت.

“

کاهش اثرات زیست محیطی ناشی از تولیدات نساجی نیازمند یک تغییر سیستماتیک به سمت یک اقتصاد دایره ای است.

نساجی و پوشاک هانوی برای تولید منسوجات بازیافتی برای صادرات به اتحادیه اروپا همکاری کرده اند.

تا حدودی، فرصت‌ها برای پیشرفت به عواملی مانند قابلیت‌های موجود و سایر عوامل تسهیل‌کننده، از جمله چارچوب‌های سیاست‌گذاری و زیرساخت‌ها بستگی دارد.

این پروژه‌ها شامل سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه و ارائه برنامه‌های آموزشی جامع برای افزایش تخصص در پایداری زیست محیطی هستند.

دولت‌ها همچنین باید سیاست‌ها و حمایت‌های خود را برای تولید پایدار در بخش نساجی، از جمله مشوق‌های مالیاتی و یارانه‌ها اعمال کنند. این حمایت‌ها باید سبب پذیرش فناوری‌های سازگار با محیط زیست شود و شیوه‌های زنجیره تامین سبز را ترویج دهد.

همکاری‌های بین‌المللی و داخلی برای به اشتراک گذاشتن بهترین شیوه‌ها و استراتژی‌ها برای پایداری نیز حیاتی است. با پرداختن به این مسائل، تولیدکنندگان نساجی و پوشاک آسیای شرقی می‌توانند موقعیت بهتری برای برآورده کردن استانداردهای در حال تحول بازار اروپا و بهبود پایداری خود داشته باشند.

کاهش اثرات زیست محیطی ناشی از تولیدات نساجی نیازمند یک تغییر سیستماتیک به سمت یک اقتصاد دایره‌ای است. این انتقال باید شامل تدارکات عمومی سبز، طراحی زیست محیطی، برچسب زدن و استانداردها و افزایش مسئولیت تولیدکنندگان باشد. اتخاذ یک رویکرد توسعه جدید که در آن هم کربن خالص صفر باشد و هم از نظر زیست محیطی احیا کننده باشد ضروری است.



یک چالش اساسی در تحول پایداری صنعت نساجی در شرق آسیا، دانش محدود درباره مسایل فنی مرتبط با پایداری محیطی است. برای سبزتر کردن صنعت نساجی و پوشاک شرق آسیا، باید پروژه‌های کلیدی و مهمی اجرا شوند.

CAIRO TEXTILE MACHINERY

75th Cairo International Textile Machinery Exhibition

03/04/05 20
OCTOBER 24

 Cairo International Convention Center



www.machitexexpo.com

Whatsapp: +90 539 234 6324

ORGANIZER



SUPPORTER



MOROCCO TEXTILE MACHINERY

*8th Morocco International
Textile Machinery Exhibition*

23/24/25
APRIL 2024

 OFEC (Office des Foires et Expositions de Casablanca)



Whatsapp: +90 539 234 6324

www.pyramidsfair.com

ORGANIZER



بنگلادش، پدیده دهه‌های اخیر صنعت نساجی

صنایع نساجی بخش اصلی اقتصاد کشور بنگلادش است. صنعت نساجی بنگلادش در بازار رقابتی پوشاک جهان شهرت زیادی دارد. صنعت نساجی بنگلادش در کالاهای نساجی، بافتنی و پوشاک بافته شده تخصص دارد. بنگلادش رشد خارق‌العاده‌ای در نساجی و بخش پوشاک طی بیست سال گذشته نشان داده است. بنگلادش دارای تعداد زیادی کارخانه نساجی برتر است که به صادرات محصولات نساجی با کیفیت بالا به جهان مشغول هستند.



بنگلادش امروزه یکی از بزرگترین صادرکنندگان پوشاک در جهان است. این امر به دلیل رشد سریع و مدرن‌سازی این بخش در دهه گذشته و همچنین گام‌هایی است که در بهبود شرایط برای تقریباً چهار میلیون کارگر پوشاک برداشته شده است که دومین بخش گسترده برای جذب نیروی کار پس از بخش کشاورزی را شامل می‌شود.



تقویت بخش اولیه نساجی، ترویج صادرات با ارزش افزوده متوسط و بالا صنعت پوشاک، افزایش کمک‌ها و مشوق‌های دولتی برای تولید و صادرات محصولات کارخانه‌های نساجی، تاکید بر تنوع بازار با کسب بازار معاف از گمرک، ایجاد نیروی انسانی قوی برای طراحی مد از جمله اقدامات لازم برای جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در نساجی و بخش پوشاک است.

بنگلادش پس از چین دومین کشور صادراتی پوشاک آماده در جهان است. این کشور برای درآمد ملی خود به شدت به صادرات منسوجات وابسته است، زیرا صنعت نساجی بیش از ۸۰ درصد از کل صادرات را به خود اختصاص می دهد. دلیل اصلی توسعه صنعت نساجی در بنگلادش نیروی کار سخت کوش است.

قابل مقایسه برای صادرات جهانی در سال ۲۰۲۳ هنوز توسط سازمان تجارت جهانی منتشر نشده است، داده های واردات اروپا و ایالات متحده نشان می دهد که ویتنام احتمالاً در سال ۲۰۲۳ از بنگلادش پیشی گرفته و صنعت پوشاک آماده بنگلادش را از جایگاه خود به عنوان دومین صادرکننده بزرگ پوشاک پس از چین خارج کند.

در حالی که بخش پوشاک آماده بنگلادش همچنان صادرکننده قوی به صنعت مد اروپا است و سهم بازار خود را در دهه گذشته به میزان

بررسی های منظم از افسران ارشد تدارکات (CPOs) در صنعت مد نشان می دهد که جذابیت بنگلادش به عنوان مقصدی برای تامین پوشاک همچنان قوی است با این حال این کشور در سال های اخیر با رقابت فزاینده ای مواجه شده است.

اگرچه نظرسنجی CPO در سال ۲۰۱۹ نشان می دهد که بنگلادش به عنوان برترین نقطه منبع یابی جهانی است، با این وجود ویتنام به شدت در حال نزدیک شدن و در بین مدیران اجرایی ایالات متحده ترجیح داده شد. اگرچه داده های

امروزه توجه جهانی بر پیشرفت اقتصادی و اجتماعی قابل توجهی که این کشور در دهه های اخیر به دست آورده است متمرکز شده است. حتی با وجود مشکلات ناشی از همه گیری کووید-۱۹، این کشور آسیای جنوبی در مسیر تبدیل شدن به کشوری با درآمد متوسط در چند سال آینده است.

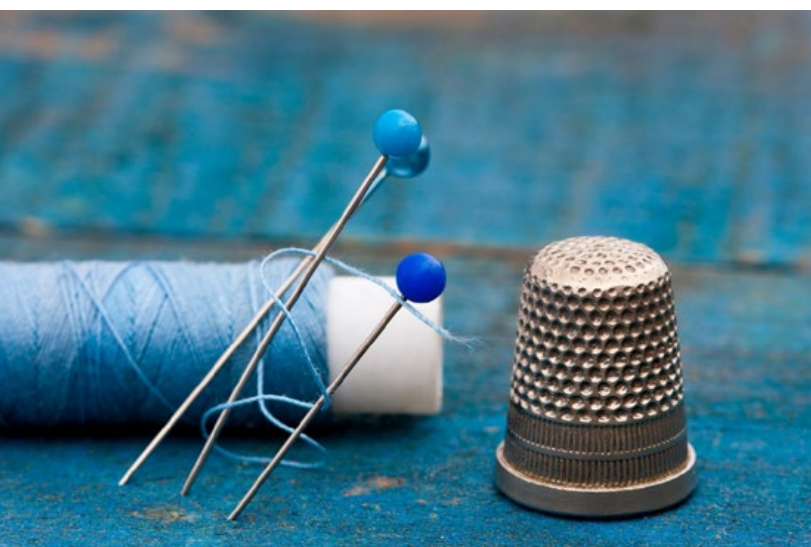
عواملی که باعث ایجاد و رونق نساجی در بنگلادش هستند عبارتند از منابع، فرصت ها و مجموعه ای از تصمیمات سیاسی که منجر به چند دهه رشد سریع شده است.



”

ده سال پیش رشد ۷ تا ۹ درصدی پیش بینی می شد در حالی که صادرات پوشاک آماده از بنگلادش بیش از دو برابر شد، از ۱۴.۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۱ به ۳۳.۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۹ با نرخ رشد مرکب سالانه ۷ درصد. در این مدت، این صنعت سهم خود را از صادرات جهانی پوشاک از ۴.۷ به ۶.۷ درصد افزایش داد.

“



قابل توجهی افزایش داده است، این روند ممکن است ادامه پیدا نکند، توافقنامه تجارت ترجیحی جدید بین اتحادیه اروپا (EU) و ویتنام که در اوت ۲۰۲۰ راه اندازی شده است، می تواند منجر به عملکرد بهتر صادرات پوشاک از ویتنام نسبت به بنگلادش شود.

مقابله با چالش های بزرگ

در دهه گذشته، نساجی بنگلادش پیشرفت چشمگیری در مقابله با چالش های پیشرو داشته است، به ویژه در تنوع بخشیدن به مشتریان و محصولات، بهبود عملکرد تامین کنندگان و نیروی کار، و تقویت انطباق و پایداری. یک استراتژی کلیدی برای رشد این بخش در دهه گذشته، تنوع بخشیدن به کشورهای مشتری و حرکت به سمت محصولات پیچیده تر و خدمات با ارزش افزوده بوده است. بخش پوشاک بنگلادش در گسترش سبد مشتریان خود برای مدیریت ریسک و انطباق با الگوهای تغییر تقاضا در بازار جهانی مد پیشرفت کرده است.

با این حال، اروپا (۶۲ درصد ارزش صادرات) و ایالات متحده (۱۸ درصد ارزش صادرات) بازارهای مشتری پیشرو در صنعت پوشاک آماده بنگلادش باقی مانده اند، اگرچه وابستگی به ایالات متحده کاهش یافته است. فضایی برای افزایش صادرات به بازارهای غیرسنتی وجود دارد، به خصوص که بازارهای سنتی رشد کمتری را در خرده فروشی پوشاک نشان می دهند.

چندین مدیر منبع یابی پیشرفتی را که نساجی بنگلادش در تنوع بخشیدن و ارتقاء محصولات خود انجام می دهد، برجسته کردند. به عنوان مثال، اکنون ظرفیت بیشتری برای تولید پوشاک ساخته شده از الیاف مصنوعی وجود دارد. تولید محصولات پیچیده تری مانند لباس های بیرونی، اقلام سفارشی و لباس زیر؛ و شستشو، چاپ و تکمیل لیزری جدید را ارائه می دهد.

در میان واردکنندگان پوشاک ایالات متحده، ویتنام برای مدتی از صنعت پوشاک آماده بنگلادش پیشی گرفته است. در سال ۲۰۲۲، واردات پوشاک ویتنامی به ایالات متحده ۲.۵ برابر ارزش واردات پوشاک از بنگلادش بود. همانطور که خریداران از ایالات متحده به خارج از چین می روند، ویتنام بزرگترین برنده است.

.....

پوشاک بنگلادش به اروپا را تشکیل می دهد. در نتیجه، صنعت پوشاک بنگلادش با فشار قیمت محسوسی در دسته بندی محصولات اساسی مواجه است.

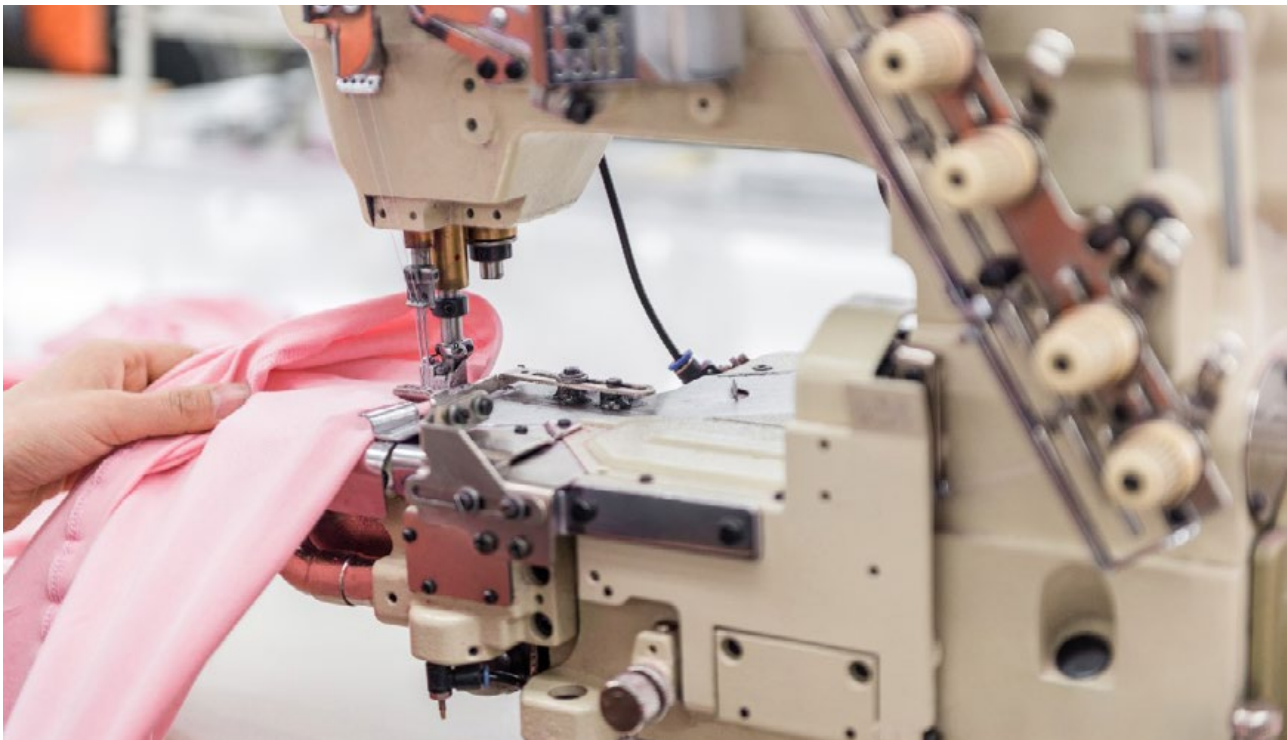
با این حال، بخش پوشاک آماده کشور به هیچ وجه همگن نیست. تولید کنندگان پیشرفته بنگلادش با درجه بالایی از کارآفرینی و مدیریت استراتژیک مشخص می شوند. این شرکتها در بهبود بهره وری، دیجیتالی سازی، اتوماسیون و پایداری سرمایه گذاری کرده اند و بر اساس بهترین شیوه های بین المللی عمل می کنند. در مقابل، اپراتورهای کوچک که اکثریت بازار را تشکیل می دهند، معمولاً بر CMT تمرکز می کنند.

آنها تمایل به عدم امنیت مالی و عقب ماندگی در توانایی مدیریت دارند و همچنین بیشترین ضربه را از این همه گیری متحمل شده اند. به طور دلگرم کننده، مدیران منبع یابی برندهای جهانی پوشاک و خرده فروشان با تامین کنندگان بنگلادشی خود همکاری کرده اند و به

ورود به این بخش های جدید با تغییر قوانین مبدا برای تجارت ترجیحی با اتحادیه اروپا پشتیبانی می شود که امکان استفاده از پارچه های وارداتی را فراهم می کند. همچنین مقداری افزایش در یکپارچگی عمودی زنجیره تامین وجود داشته است که نتیجه آن این است که تامین کنندگان بیشتری اکنون می توانند زمان تحویل کمتر از ۹۰ روز استاندارد را ارائه دهند.

با این حال، بسیاری از کارخانه های بنگلادش هنوز به ارائه این محصولات جدید روی نیاورده اند و از سرمایه گذاری مورد نیاز برای انجام این کار خودداری کرده اند. اعداد نشان می دهد که تی شرت، شلوار و ژاکت همچنان بر صادرات کشور تسلط دارند. در واقع، ده محصول برتر بنگلادش بیش از ۵۵ درصد از ارزش صادرات پوشاک این کشور به اتحادیه اروپا را در سال ۲۰۱۹ به خود اختصاص داده است.

تی شرت پنجه ای نمادین حدود یک پنجم ارزش صادرات



مشارکت این بخش در ابتکارات جدید در رابطه با تغییرات اقلیمی و دایره‌ای بودن، دستور کار پایداری را ارتقا داده است، به عنوان مثال از طریق مشارکت مد دایره‌ای، یک طرح چندجانبه با هدف افزایش بازیافت زباله‌های تولیدی صورت گرفته است.

همچنین تغییرات مقرراتی برای پایداری، به ویژه در اتحادیه اروپا، وجود خواهد داشت. تامین کنندگان باید تحقیق و توسعه و نوآوری را افزایش دهند. برای ارتقاء و تنوع محصول در زمینه‌هایی مانند مواد فنی و نوآوری عملکردیو با تمرکز بر دایره‌ای، فیبرهای نوآورانه و بهبودهای عملیاتی، پایداری را دنبال کنند.

فشار همه‌گیری و تغییرات در بازارهای جهانی چالش‌های سختی را برای صنعت پوشاک در بنگلادش به همراه آورده بود، اما امروز تغییرات جهانی در منبع‌یابی مد، موقعیت بنگلادش را در زنجیره‌های تامین صنعت تهدید می‌کند. این بخش نیاز به نوآوری، ارتقاء و تنوع، سرمایه‌گذاری در انعطاف‌پذیری، پایداری، رفاه کارگران و زیرساخت‌ها دارد. زیرساخت‌ها همچنان یکی از بزرگترین مسائل پیش روی توسعه نساجی در این کشور هست.

نگاه به آینده: دگرگونی در زمان تغییر

بخش پوشاک بنگلادش همیشه چشم‌انداز این را دارد که یکی از بزرگترین تولیدکنندگان پوشاک در جهان باقی بماند و داستان چشمگیر رشد و پیشرفت خود را ادامه دهد. با این حال، صنعت پوشاک کشور با باد مخالف مواجه است و اگر بخواهد رونق بگیرد، باید در چندین زمینه اقدامات قاطعی انجام دهد. باید با چالش‌های رقابت بدون دسترسی تجاری ترجیحی مقابله کند. پاسخگویی به تقاضای کاهش یافته بازارهای سنتی مشتریانو ایجاد یک تغییر اساسی به سمت یک مدل منبع‌یابی مبتنی بر تقاضا و پایداری است.

”

علاوه بر این، بیش از ۱۵۰۰ شرکت بنگلادشی دارای گواهی استاندارد جهانی نساجی ارگانیک هستند که دومین عدد بالاتر از هر کشوری در جهان است.

“

آنها در بهبود کارایی و پایداری کمک می‌کنند.

دومین چالش عمده پیش روی این بخش، توانمندسازی کارگران و شکاف جنسیتی است. پیشرفت‌های قابل توجهی در حقوق استخدام مشاهده شده است که با دیجیتالی شدن پرداخت دستمزد افزایش یافته است. اگرچه شکاف جنسیتی همچنان یک مسئله است، اما وقتی صحبت از فرصت‌هایی برای پیشرفت شغلی از سطح ورودی می‌شود.

امروزه تمرکز بیشتری روی تنوع جنسیتی و همچنین فرصت‌هایی برای ارتقاء مهارت و پیشرفت شغلی وجود دارد. بخش پوشاک آماده بنگلادش به لطف ابتکاراتی که پس از آتش‌سوزی‌ها و دیگر بلایا صورت گرفت، توانسته است ایمنی کارخانه و امنیت شغلی و شفافیت پیشرفت چشمگیری را از خود نشان دهد که این اقدامات منجر به تعطیلی صدها کارخانه نایمن و سطح پایین و افزایش فعالیت‌های اصلاحی در بسیاری دیگر شد.

امروزه نه تنها ساختمان‌های کارخانه‌ها ایمن‌تر شده‌اند، بلکه بنگلادش اکنون بیش از هر کشور دیگری کارخانه‌های پوشاک سبز دارد، اگرچه سهم این کارخانه‌ها از صادرات پوشاک کشور کم است.

کشورهای خارجی در بنگلادش، به ویژه برای محصولات پیچیده یا فنی‌تر و محصولات مصنوعی اشاره کردند. آنها همچنین به دنبال تامین‌کنندگانی هستند که به طور مستمر روی پایداری، رفاه کارگران و شفافیت سرمایه‌گذاری کنند.

دولت بنگلادش ممکن است از تنظیم مجدد استراتژی‌های خود برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی سود ببرد. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، اغلب از شرکت‌های چند ملیتی، بهترین شیوه‌های مدیریت جهانی و عملیاتی و همچنین قابلیت تحقیق و توسعه و بودجه را به همراه دارد. اما صنعت لباس آماده بنگلادش در حال حاضر در مقایسه با هم‌تایان آسیایی خود از نظر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی عقب است. به عنوان مثال، در ویتنام، شرکت‌های تحت حمایت FDI - از کره جنوبی، تایوان، هنگ کنگ، چین و جاهای دیگر- حدود

بنگلادش برای رونق صنعت پوشاک خود در آینده باید زیرساختهای حمل‌ونقل، انرژی و دیجیتالی‌سازی را تقویت کند. در شاخص عملکرد لجستیک بانک جهانی، بنگلادش از ۷۹ در سال ۲۰۱۰ به ۱۰۰ در سال ۲۰۲۰ در رتبه بندی کلی سقوط کرد. در مقایسه، ویتنام رتبه خود را از ۵۳ به ۳۹ در مدت مشابه ارتقا داد. چندین پروژه زیرساختی بزرگ که در حال توسعه هستند می‌توانند موقعیت بنگلادش را به طور قابل توجهی بهبود بخشند. اینها شامل پل پادما است که در سال ۲۰۲۱ افتتاح شد و اولین بندر اعماق بنگلادش که با یک پایانه کانتینری جدید تکمیل می‌شود، که انتظار می‌رود تا سال ۲۰۲۵ عملیاتی شود.

برخی از خریداران بین‌المللی معتقدند صنعت نساجی بنگلادش به اندازه کافی سریع در این مسیر حرکت نمی‌کند. دیگران مثبت‌تر هستند: آنها احساس می‌کنند که با توجه به انعطاف‌پذیری و سازگاری که سازندگان بنگلادش در گذشته نشان داده‌اند، این صنعت قادر خواهد بود تحولات لازم را طی کند، اگرچه تغییرات ساختاری اجتناب‌ناپذیر خواهد بود. از آنجایی که بنگلادش در چند سال آینده از وضعیت کشورهای کم‌توسعه‌یافته تا با درآمد متوسط فارغ‌التحصیل می‌شود، دسترسی ترجیحی به بازارهای اروپایی و دیگر بازارها قابل مذاکره است.

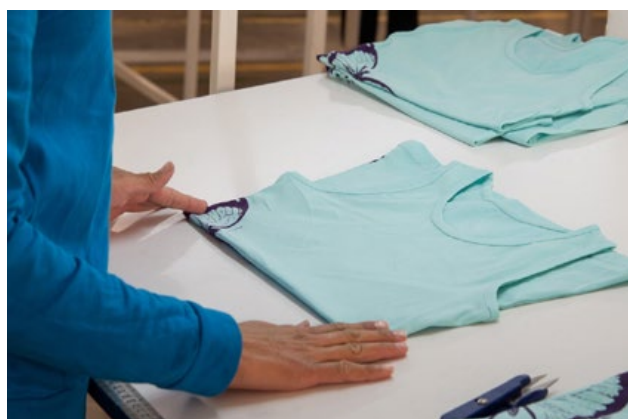
تعرفه‌های اضافی به‌طور جدی برای این بخش مخرب خواهد بود، اما هم‌سطح کردن زمین بازی با بازارهای رقیب نیز می‌تواند باعث تمرکز بسیار مورد نیاز بر بهره‌وری، و همچنین سرمایه‌گذاری در دیجیتالی‌سازی، اتوماسیون و پایداری شود. برخی از مدیران منبع‌یابی به تغییر حجم منابع به سمت کارخانه‌های متعلق به



برای معافیت از عوارض گمرکی، دسترسی به بازار به کشورهای توسعه یافته، تقویت EPZ و SEZ از طریق سرمایه گذاری مستقیم خارجی (FDI)، بهبود تصویر بنگلادش برای جذب مستقیم سرمایه گذاری خارجی (FDI)، تمرکز روی ارزش افزوده، ارتقاء فناوری و پشتیبانی از ظرفیت سازی، برنامه توسعه منابع انسانی، کاهش هزینه انجام تجارت در بنگلادش، حمایت از سیاست برای بهبود تولید نساجی، آگاه سازی از استانداردهای بین المللی کیفیت، و معرفی مفهوم آموزش حین کار نیز بر توسعه این صنعت موثر بوده است.

در نهایت پیش بینی می شود صنعت نساجی و پوشاک بنگلادش به رشد خود ادامه دهد و بر اساس گزارش ها انتظار می رود تا سال ۲۰۲۵ بیش از ۱۰ درصد از بازار جهانی را به خود اختصاص دهد. این صنعت همچنین قرار است از تغییر مداوم الگوهای منبع یابی جهانی منتفع شود زیرا کشورهای بیشتری به دنبال تنوع بخشیدن به زنجیره تامین خود هستند.

احتمالاً بخش پوشاک بنگلادش در سال ۲۰۲۳ شاهد افت کوتاه مدت خواهد بود، اما انتظار می رود در سال ۲۰۲۴ یک بازگشت قوی داشته باشد که به صادرات این بخش به ۵۶ میلیارد دلار تا سال ۲۰۲۶ کمک می کند.



۷۰ درصد از صادرات پوشاک را تشکیل می دهند.

پوشاک بنگلادش در دهه گذشته به رشد و تحول چشمگیری دست یافته است و بر موانع مهمی در این راه غلبه کرده است. با این حال، در بحبوحه یک بیماری همه گیر جهانی و تغییر بازار جهانی تامین پوشاک، با مجموعه جدیدی از چالش ها مواجه شده بود. در سال های آینده، صنعت باید با مشارکت تولیدکنندگان، خریداران بین المللی، نمایندگان کارگران، دولت و سایر ذینفعان، تحولی جامع تر را در آغوش بگیرد.

از آنجایی که خریداران بین المللی در حال حرکت در محیط به سرعت در حال تغییر هستند، آنها وظیفه دارند با تامین کنندگان پیشرفته تر برای توسعه زنجیره های تامین مبتنی بر تقاضا و پایدارتر کار کنند. برای انجام این کار، آنها نیاز به ایجاد مشارکت های عمیق تر و واقعاً استراتژیک دارند، در حالی که برای غلبه بر پویایی کاهش تورم دهه های گذشته در بازارهای خرده فروشی پوشاک جهانی تلاش می کنند.

نیروی کار فراوان، مزیت رقابتی در تولید، انرژی و گاز طبیعی کم هزینه و فرصت کاهش تعرفه دسترسی به بازار اروپا و ایالات متحده آمریکا از عواملی هستند که باعث رشد صنعت نساجی بخصوص در بخش پوشاک آماده شده است.

علاوه بر این تصمیمات سیاسی و تلاش مستمر دولت

ITM

2024

İSTANBUL

4-8 JUNE 2024

INTERNATIONAL TEXTILE MACHINERY EXHIBITION

www.itmexhibition.com

Discover the Future



**ONLINE
INVITATION**

Scan the QR Code
for more information

OWNERS



www.tuyap.com.tr

TÜYAP FAIRS INC.
P : + 90 212 867 11 00
F : + 90 212 886 66 98
www.tuyap.com.tr



www.teknikfuarcilik.com

TEKNIK 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

Follow us!



[itmexhibition](https://www.instagram.com/itmexhibition)



"This Fair is organized with the audit of TOBB (The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey) in accordance with the Law No.5174"

DOMOTEX asia/CHINA FLOOR

More than Flooring

The leading International Flooring Show
in Asia Pacific

- 230,000 sqm
- 1,600+ exhibitors
- 85,000+ trade visitors

28-30 May, 2024 - 26th Edition

Shanghai, China

National Exhibition & Convention Center

www.domotexasiachinafloor.com

GET YOUR
FREE TICKET



Build Your Dream Group

DOMOTEX
asia CHINA FLOOR



شرکت الیاف نمونه Alyaf Nemoune Co

www.alyafnemoune.ir

شرکت الیاف نمونه به منظور رفع نیاز داخلی و خارجی با توجه به مشکلات روز افزون کمبود منابع طبیعی و کشاورزی و افزایش تقاضا در صنایع نساجی صنایع عایق های رطوبتی و حرارتی صنایع خودرو سازی و صنایع رسیندگی و موکت و دیگر صنایع مرتبط پس از تجهیز کردن کارخانه به ماشین آلات مدرن و تجهیزات آزمایشگاهی مورد نیاز و با استفاده از متخصصین و پرسنل مجرب از سال ۱۳۹۳ آغاز به کار نموده است و محصولات خود را با استفاده از مرغوب ترین مواد اولیه به بازار عرضه کرده است.

دفتر مرکزی:
تهران نیاوران تقاطع کامرانیه شمالی
برج بام نیاوران طبقه ۹ واحد ۱۷

02126136130_5



نشانی کارخانه:

مازندران - جویبار - شهرک صنعتی جویبار
الیاف نمونه

Textile Filament Yarn & Fiber,
Packaging, Plastic,
Polymer Compound,
Automobile Parts,
Geomembranes,
Pipes & Fitting,
Cable & Wire Industries,
Agriculture Industries,
Film, Strap & Tape,
Writing Supplies,
Kitchen Appliances,
Home Appliances &
Electronics Industries
and ...





Textile

Bags, Sacks, Jumbo Bag PP, Carpet,

Fibers & Filament Yarns

PET Staple Fibers:

- Direct CP
- One- Step (short Spinning)
- Two-Step

PP Staple Fibers:

- One- Step (short Spinning)
- Two-Step

PA Staple Fibers:

- One- Step (short Spinning)
- Two-Step

PVA Staple Fibers:

- One- Step electrospinning

POY/FDY: ATY, TFO, Carpet, Upholstery, Tapestry, Socks,
The Textile and Clothing Sports

BCF/CF: Used in the production of carpet, the method of
production:

CUT, LOOP, CUT/LOOP, FACE TO FACE, WOVEN CARPET

Non-woven

Spun Bond, Melt Blown, Needle Punch, SS, SMS, SMMS
(Food Contact)

Head office:

RANGDANEH SIRJAN Co.

1st Floor, No. 24 , 8th Alley,
Pakestan St. Dr. Beheshti Ave., Tehran 1531713913 IRAN
TEL. : (+98-21) 88750618 (10 Lines)
FAX : (+98-21) 88741530 , (+98-21) 88750602

Factory office:

Factory: No.27-28-49-50 Industrial zone,
Sirjan Special Economic zone, Sirjan-IRAN
TEL. : (+98-344238) 2023 (5 Lines)
FAX : (+98-344238) 2027
Skype: RANGDANEHSIRJAN

Web Site: [Http://www.rangdaneh.ir](http://www.rangdaneh.ir)

E-mail: info@rangdaneh.com

RANGDANEH
SIRJAN Co.



کوهن



TEXTILE
CARPET
NONWOVEN



پربازدیدترین وب
سایت نساجی
ایران



دانلود رایگان



WWW.KOHANJOURNAL.COM