

کهن

مجله بین المللی اختصاصی صنعت نساجی ایران
دو ماهنامه علمی، پژوهشی، خبری، اطلاع رسانی
سال ۱۷. شماره ۸۴. اردیبهشت ۱۴۰۳. قیمت ۸۰۰۰ تومان



شرکت الیاف نمونه
Alyat Nemoune Co

NEMOUNEFIBER. CO

0919-0037451

0912-1837593

021-26136130-5



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

آدرس کارخانه: مازندران، شهرک صنعتی
جویبار



www.Nemounefiber.com



Tiamhabibinemoune@gmail.com

تولید کننده الیاف پلی استر سالیید در گریدهای ریسایکل و ویرجین

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

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

خیابان مطهری، نرسیده به | 88344387 | www.irankohan.ir
سهروردی، کوچه سنندج، پلاک 6 | 54889000 | [irankohan.ir](https://www.instagram.com/irankohan.ir)

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

FABTEX GEORGIA

International Fabric, Yarn,
Accessories & Home Textile Fair

26 - 28 Sep 2024

———— Tbilisi, Georgia



**Discover
Best
Destination**



+90 212 577 66 76
info@kuzeyexpo.com



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



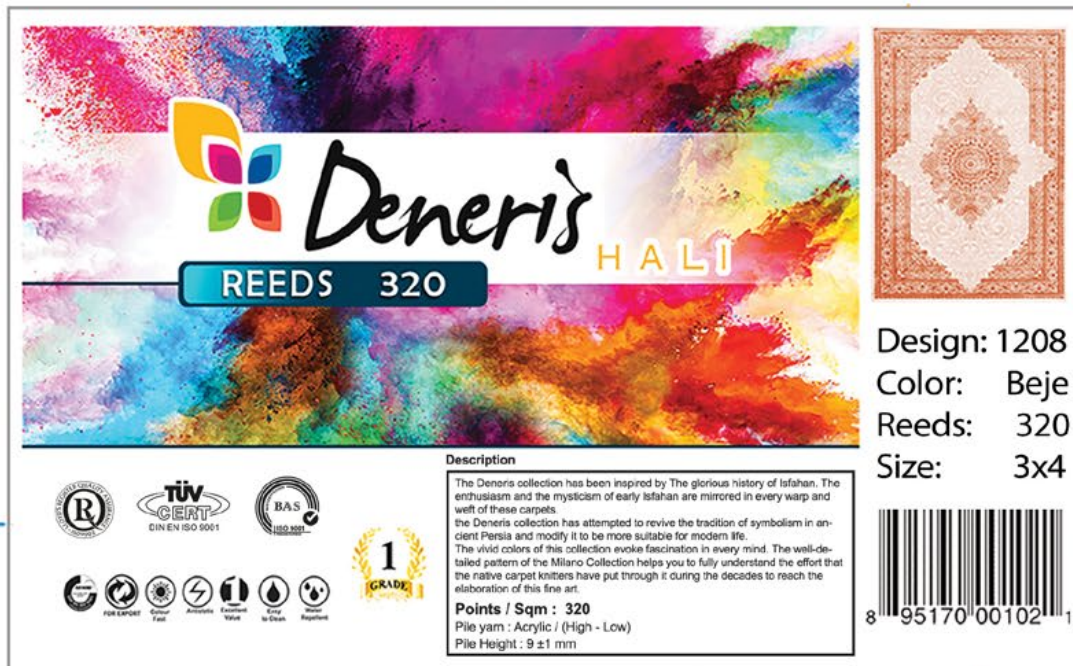
- شرکت تولیدی و بازرگانی فاما ترانسفر واقع در ترکیه با بیش از ۲۰ سال سابقه در صنعت چاپ نساجی و پوشاک

- 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

THE REVOLUTION OF PRINTING

High-Volume Inkjet Label Printer

چاپ نقشه فرش



چاپ اطلاعات

چاپ به میزان
مورد نیاز

چاپ بارکد



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

تهران

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

تلفن: (+98)21-88174715

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

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

کاوان شیمه سورن



تولیدکننده مواد شیمیایی صنایع الیاف مصنوعی و نساجی

- اسپین فینیش مخصوص BCF-CF
- اسپین فینیش مخصوص ذوب ریزی پلی استر استیپل
- اسپین فینیش مخصوص ذوب ریزی پلی پروپیلن استیپل
- آنتی استاتیک مخصوص ریسندگی اسپان
- آنتی استاتیک مخصوص منسوجات بی بافت
- آنتی استاتیک مخصوص ذوب ریزی پلی استر استیپل
- نرمکن مخصوص ذوب ریزی پلی استر استیپل
- انواع سیلیکون مخصوص فینیش الیاف پلی استر هالو
- انواع سیلیکون مخصوص فینیش الیاف پلی استر سالیید
- افزودنی های تخصصی الیاف استیپل پلی استر

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

www.kavanchemie.com
info@kavanchemie.com

همراه: ۰۹۱۲-۸۹۰۲۴۱۲-۱۳
فکس: ۰۲۱-۶۶۰۳۶۶۲۰

تلفن: ۰۲۱-۶۶۰۸۵۰۷۹
۰۲۱-۶۶۰۲۳۰۵۶

دستگاه بینه دوزی لطاف و تشک



دستگاه تکمیل رویه تشک



هد دوفت لطاف و تشک



کنترل پلن 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 طراحی به خریدار
کلیه قطعات ساخت آلمان با گارانتی
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 طباطبائی جنوبی، ساختمان ۹۱، واحد ۳

ویژه: ۹۱۰۳ ۵۵۶۰ (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



مسترچ، 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 لانی های سوزنی

منسوجات نبافته (Non woven) بهداشتی :

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

سوزن زن . SS , SMS , SMMS .

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

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

مسترچ 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 امولسیونی

- 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



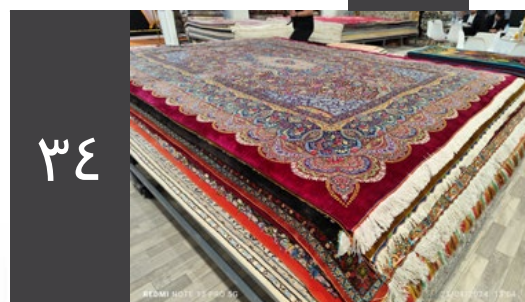
۰۲۱-۸۸۷۴۸۶۳۸-۳۹

@hinza-chemical

@hinzachemical

فهرست

۱۴	نظر متخصصین در نمایشگاه دموتکس دبی ۲۰۲۴
۱۷	به برگزارکنندگان دموتکس دبی اعتماد داریم و به آینده آن امیدواریم
۱۹	آغاز دوباره نمایشگاه دموتکس دبی با حضور فراگیر شرکت های ایرانی
۲۲	آیا نمایشگاه دموتکس دبی واقعا موفق بود؟
۲۷	طراح فرش ایرانی برنده مسابقات بین المللی طراحی Adesign شد



۳۴

در نمایشگاه دموتکس دبی پرتعداد بودیم، اما
تنهای تنها...

در نمایشگاه دموتکس خاورمیانه که در دبی برگزار شد طبق آمارها ۷۰ درصد فضای نمایشگاهی متعلق به شرکت های ایرانی بود.

افزایش تعداد شرکت های خارجی در نمایشگاه
قازیان تپ

نمایشگاه فرش ماشینی قازیان تپ امسال با حضور تعداد بیشتری از شرکت های خارجی برگزار می شود.



۳۶

مروری بر موفقیت های نمایشگاه دموتکس
خاورمیانه ۲۰۲۴

دموتکس خاورمیانه ۲۰۲۴ به پایان رسید و با موفقیت بسیار زیاد و تأثیر ماندگار در صنعت کفپوش نتیجه خوبی گرفته است. این رویداد که در مرکز معتبر تجارت جهانی دبی برگزار شد، به عنوان گواهی بر نقش محوری دبی به عنوان یک قطب تجارت جهانی تاکید کرد.

۴۰

DOMOTEX DUBAI

مجله نساجی کهن

مجله بین المللی اختصاصی صنعت نساجی ایران

دو ماهنامه علمی، پژوهشی، خبری، اطلاع رسانی

سال ۱۷، شماره ۸۴، اردیبهشت ۱۴۰۳

کهن

مجله بین المللی اختصاصی صنعت نساجی ایران
دو ماهنامه علمی، پژوهشی، خبری، اطلاع رسانی
سال ۱۷، شماره ۸۴، اردیبهشت ۱۴۰۳، قیمت: ۸۰۰۰ تومان



شرکت الیاف نمونه
Alyat Nemoun Co
NEMOUNEFIBER.CO

0919-0037451
0912-1837593
021-26136130-5

دفتر مرکزی: تهران، نبش پل خاوران، تقاطع کاشانی
شمالی برج پام خاوران طبقه ۹ واحد ۱۷
آدرس کارخانه: هازندران، شهرک صنعتی
پارس

www.Nemounefiber.com
Tiamhabibnemoun@gmail.com

تولید کننده الیاف پلی استر سالیید در گریدهای ریسایکل و ویرجین

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 پلامانع 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.

۴۳

بزرگترین فرش دستبافت تبریز در جهان: جلوه ای از هنر و
خلاقیت در دموتکس خاورمیانه

۴۷

صنعت پوشاک و منسوجات، تجارت بین الملل و الگویابی صادرات
به اروپا

۵۴

ITM۲۰۲۴ و HIGHTEX۲۰۲۴ در لیست حمایت های وزارت
بازرگانی ترکیه

۵۶

نظر متخصصین در نمایشگاه صنایع وابسته فرش ماشینی
کاشان

استراتژی در واحد فنی کارخانجات

انتخاب استراتژی و تعریف موفقیت در رسیدن به هدف در
کارخانجات تحت شرایط مختلف متفاوت است. بعضا در یک
برهه زمانی، در صورت نیاز فراوان بازار به محصول و تفاوت
فاحش مواد اولیه و محصول، تامین آسان و ارزان مواد اولیه و
تولید حداکثری مدنظر قرار می گیرد.

۶۰



ارزیابی عملکرد پرسنل واحد فنی

ارزیابی های مختلفی از یک سازمان جهت بررسی، شناسایی و
سنجش و مقایسه بازخورد با معیارهای از پیش تعیین شده صورت
می گیرد

۶۴



- 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





آقای احد عظیم زاده مدیر عامل فرش عظیم زاده

نظر متخصصین در نمایشگاه دمو تکس دبی ۲۰۲۴

● جناب آقای عظیم زاده بزرگترین تولید کننده و صادر کننده فرش دستباف ایرانی در جهان همین طور نخستین و تنها برنده ایرانی جایزه و مدال بین المللی صلح آسیا هستند.

مجموعه فرش عظیم زاده در نمایشگاه دمو تکس دبی با ۲ غرفه به مساحت ۸۵۲ متر مربع بزرگترین غرفه گذار این رویداد بود.

نمایشگاه دمو تکس دبی قطعاً موفق خواهد بود به دلیل اینکه به همه کشورهای منطقه دسترسی مناسب دارد و تمام تجار و خریداران و فعالین صنعت فرش و کفپوش در کشورهای خاورمیانه می توانند در کمترین زمان خودشان را به نمایشگاه دوبی برسانند و همچنین برای ارسال بار و کالاهای تجاری برای تجار ایرانی برای نمایشگاه و یا در مسیر و در مرحله گمرکات سختگیری خاصی وجود ندارد.

● فرش سورنا و استفاده از هوش مصنوعی در بازاریابی فرش

فرش سورنا با ۴۰ سال سابقه در زمینه صنعت فرش ماشینی و ۱۵ سال در زمینه صادرات محصولات به فعالیت خود ادامه داده است. کلکسیون جدید فرش سورنا در نمایشگاه دمو تکس دبی رونمایی شد.

دمو تکس تجربه های زیادی در زمینه برگزاری نمایشگاه ها دارد و عملکرد بسیار خوب و قوی در اجرا نمایشگاه دمو تکس دبی ۲۰۲۴ داشته است. اتفاقات پیش بینی نشده ای مانند تغییرات آب و هوایی باعث شد تا برخی فکر بکنند که در دمو تکس دبی تاثیری خواهد گذاشت در صورتی که این چنین نبود و به خوبی برگزار شد.

فرش سورنا به عنوان اولین شرکت از سال گذشته از ابزار هوش مصنوعی در محصولات خود بهره می برد. اولین بار برای بازاریابی و مارکتینگ از هوش مصنوعی استفاده کردیم. در نمایشگاه دمو تکس دبی چند طرح با توجه به سلیقه بازار مطلقه و با استفاده از هوش مصنوعی در معرض نمایش قرار دادیم. هوش مصنوعی برای بازاریابی فرش ماشینی بسیار مناسب است.



آقای رضا محمودیان مدیرعامل فرش سورنا

● با حمایت دمو تکس، دبی را به مرکز تجارت فرش ایرانی تبدیل می کنیم

قالی زرتشت از سال ۲۰۱۴ حضور مستمر در نمایشگاه ها داشته است. محصولات قالی زرتشت شامل ۱۲۰۰ شانه، ۷۰۰ شانه، ۱۵۰۰ شانه و ۵۰۰ شانه اکرولیک است.

دلیل شرکت کردن قالی زرتشت در نمایشگاه دمو تکس دبی فروش محصولات و دلیل مهم تر برندینگ است که لازمه هر شرکتی این است که برند خود را در سطح بین المللی ارائه دهد. مشتریان جدید و پیدا کردن بازار جدید میتواند هدف اصلی برای شرکت در نمایشگاه باشد. حضور مداوم در نمایشگاه باعث شناخته تر شدن شرکت ها و بالاتر رفتن اعتبار میشود.

دبی از لحاظ ارتباط با نقاط مختلف و داشتن پرواز به پایتخت های مختلف، مکانی مناسب برای برگزاری نمایشگاه است و از نظر حمل و نقل دریایی بسیار بی نظیر است و جاذبه های توریستی این شهر باعث میشود بازدید کننده بیشتری را به خود جذب کند. بازدید کننده نمایشگاه باید حرفه ای باشد. تنها مسئله هزینه زیاد برای نمایشگاه دمو تکس دبی است که از قبل این مسئله پیش بینی شده بود.



آقای مرتضی سودایی مدیرعامل فرش زرتشت

● فرش بهشتی در مسیر گسترش صادرات؛ اینبار دمو تکس دبی

شرکت فرش بهشتی با توجه به اینکه هدف گذاری خود را در چند سال اخیر در حوزه صادرات گذاشته و در حوزه داخلی گام هایی برای تولید محصولات صادرات محور برداشته که میتوان به فرش های مدرن و سبک ابریشمی اشاره کرد.

در کشورهای حوزه خلیج فارس و اوراسیا در حوزه های اروپا موفقیت هایی را رقم زدیم و با توجه به اینکه نمایشگاه دمو تکس دبی پیشنهاد خود ما در نمایشگاه آنتالیا بود که یک نمایشگاه را در حوزه خلیج فارس به عنوان نمایشگاه بین المللی در یک کشور بی طرف برگزار کنیم و خوشبختانه مسئولین نمایشگاه دمو تکس قبول کردند.

ولی با توجه به تایم کوتاهی که داشتند و تحولات اخیر منطقه و با سیلی که پیش آمد یک مقدار از آن شور و شوق بازدید کنندگان کاسته شد ولی با توجه به اینکه سال اول است استقبال متوسطی صورت گرفت. می توان امیدوار شد که برای سال آینده با برنامه ریزی بهتر، با درایت خوبی که تیم برگزاری دمو تکس دارد با حضور در همین رویداد اتفاق های خوبی را رقم بزنیم.



آقای محمد بهشتی مدیرعامل فرش بهشتی



آقای محمد جواد کمالیان مدیر عامل شرکت قالیچین

● بازگشت ایران به صحنه بین المللی در نمایشگاه دمو تکس دبی

نمایشگاه دمو تکس خاورمیانه با یک وقفه ۱۴ ساله دوباره برگزار شد و براساس درخواست های تولید کنندگان و صادرکنندگان فرش ایرانی که تمایل داشتند مکانی برای عرضه محصولات خود و صادرات آن داشته باشند با توجه به تغییرات و تحولاتی که در زمینه چیدمان نمایشگاه های کفپوش صورت گرفته است برگزار شد.

طبق آمار به دست آمده از روز اول نمایشگاه دمو تکس خاورمیانه حدود هزار و هشتصد نفر بازدید کننده داشته است. ۱۶ ملیت در نمایشگاه دبی غرفه گذار بودند. ۲۷ شرکت فرش ماشینی و فرش دستباف از کشور ایران حضور داشتند و نزدیک به هشتاد درصد نمایشگاه را شرکت ایرانی تشکیل دادند و همین امر نقطه قوتی است که به جهان کفپوش و فعالان عرصه کفپوش نشان بدهد که ایران قدرت بنیان گذاری یک نمایشگاه معتبر را دارد.

● استقبال از محصولات قالیچین در نمایشگاه دمو تکس خاورمیانه

خدمات شرکت قالیچین زمینه های معرفی محصولات فرش، بازی گونه سازی خرید و انتخاب فرش، خدمات شبیه سازی ۲ بعدی، ۳ بعدی و تورهای مجازی، پلتفرم مجازی برای خرید و فروش است.

در نمایشگاه دمو تکس دبی قسمت شخصی سازی فرش با طراحی های هوش مصنوعی را ارائه کردیم. امروزه هوش مصنوعی در طراحی و هدفمند سازی تولید میتواند کمک کند.

در حال حاضر تولیدکنندگان به خواسته و سلیقه مشتریان اهمیت نمیدهند و بیشتر به دنبال سبک سازی و سلیقه سازی هستند در واقع باید خلق اثر به مشتری داده شود و هدفدار تر و هدفمند تر تولید انجام شود. خدمات شرکت قالیچین صرفا خدمات نرم افزاری نیست خدمات سخت افزاری هم ارائه میدهد.



آقای مهرداد زکی پور کارشناس صنعت فرش ماشینی

● به برگزارکنندگان دموتکس دبی اعتماد داریم و به آینده آن امیدواریم

نمایشگاه دموتکس دبی بعد از تقریباً سیزده سال دوباره برگزار شد و یک وقفه خیلی طولانی مدت داشت. بازخوردی هم که اتفاق افتاده در روز اول تقریباً هزار و هشتصد نفر بازدید کننده داشته است.

برگزار کنندگان دموتکس دبی سعی کردند یه سری تبلیغات و اطلاع رسانی هایی انجام بدهند که بتوانند مخاطب های خودشان را جذب کنند و اگر بخواهیم مقایسه بکنیم با نمایشگاه دموتکس سال های قبل که در هانوفر برگزار میشد بازدید کننده کمتر است.

اگر بخواهیم با نمایشگاه استانبول مقایسه کنیم بازدید کننده کمتری دارد ولی اگر بخواهیم به عنوان یک نمایشگاهی که در یک کشوری که بی طرف است و دموتکس به عنوان مجری بی طرف در نظر بگیریم، برای سال اول من احساسم این است که نمایشگاه بدی نیست و میتواند که در سال های آینده با رفع ایراداتش بهتر برگزار شود.



آقای امیر قنبری نیا مدیر عامل شرکت فرش قنبری نیا



آقای سعید منزوی زاده مدیرعامل قالی سلیمان

● فرش ایرانی؛ قدرتمند اما نیازمند بازاریابی هدفمند

نمایشگاه دموتکس خاورمیانه بعد از ۱۳ سال دوباره به دبی برگشت. البته شایان ذکر است که ما ۱۳ سال پیش هم در این نمایشگاه حضور داشتیم و امیدواریم این نمایشگاه موفق باشد و هر سال برگزار گردد و ما همه تلاشمان را می کنیم تا این نمایشگاه پر قدرت بر پا شود.

شهر دبی بعد از هنگ کنگ و لندن، به دلیل رفت و آمد آسان تر و هم چنین تبدیل شدن آن به یکی از مراکز تجاری دنیا انتخاب مناسبی برای برگزاری نمایشگاه دموتکس است. به شخصاً به سیستم بازرگانی و تجاری این شهر علاقه دارم و از جهت اینکه مرکز وصل کشورهای دنیا به همدیگر است تجارت در آن را دوست دارم. پیش بینی می کنم به دلیل موقعیت استراتژیک شهر دبی این نمایشگاه با موفقیت به پایان رسد.

البته ما هر ساله در نمایشگاه فرش دستباف تهران هم پر قدرت شرکت میکنیم و امیدواریم ایران هم بتواند در برگزاری نمایشگاه های فرش موفق و قوی ظاهر شود.



آقای کامبیز مقراضی مدیرعامل شرکت پاسارگاد
رهپویان کیش

● نمایشگاه دموتکس خاورمیانه: جایگاه برجسته فرش دستباف ایرانی در دبی

نمایشگاه دموتکس دبی بعد از سال ها در شهر دبی برگزار شد. در نمایشگاه امسال فرش دستباف حضور پررنگی داشته است و افراد مشهوری هم شرکت کرده بودند اما انتظار میرفت افراد بیشتری شرکت کنند به دلیل اینکه این نمایشگاه بازدید کنندگان متفاوتی نسبت به نمایشگاه های دیگر داشت.

کشور ایران در زمینه فرش بسیار مهارت دارد و به عنوان مهد فرش نامیده شده است و یک اتفاق خوبی که امسال افتاد این بود که توسط جناب آقای قنبری نیا یک موزه فرش برپا شد که فرش های آنتیک در معرض دید عموم قرار گرفت و بازدید کنندگان و طراحان، علاقه مند به دیدن این موزه ها هستند، با بازدید از این موزه های فرش باعث یادگیری اصول و حفظ اصالت باعث میشود بتوانند مسیر را ادامه بدهند و خلاقیت به روز را به آن اضافه کنند و سلیقه های مردم را در نظر بگیرند. یک اتفاق خوب دیگر این بود که یک هیات از ایران که شامل افرادی از اتحادیه بودند، از غرفه های فرش ماشینی و فرش دستباف بازدید کردند.

● نمایشگاه دموتکس دبی: رونق صنعت کفپوش در

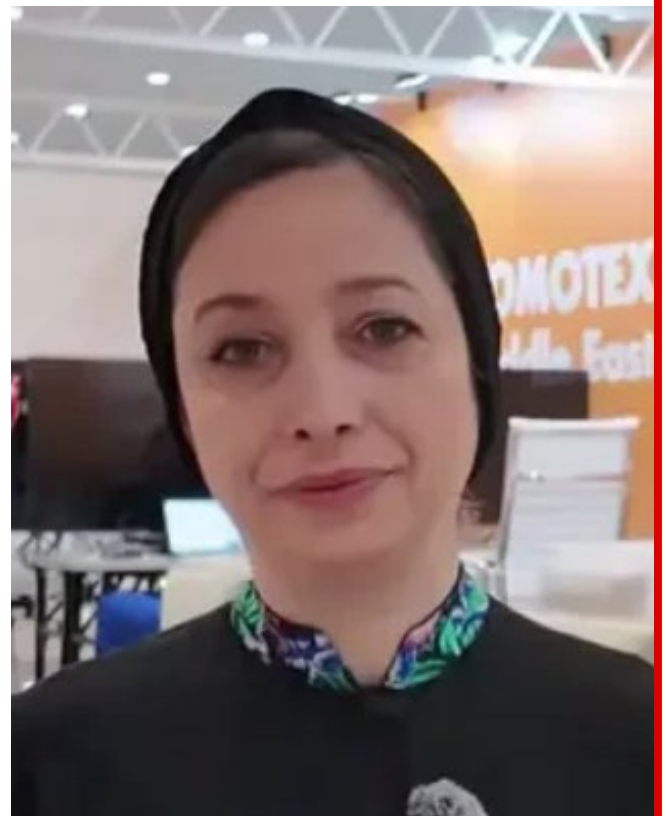
خاورمیانه

نمایشگاه دموتکس دبی با پتانسیل خوبی بعد از چندسال دوباره برگزار شد. در این نمایشگاه شکایتی از طرف غرفه گذار و و بازدید کننده وجود نداشت.

نمایشگاه دموتکس دبی میتواند جایگاه خود را پیدا کند. هر نمایشگاهی در زمان و مکان خودش جایگاهی دارد و نمیشود آن هارا باهم مقایسه کرد. نمایشگاه همیشه فرصتی است که باید در آن حفظ موقعیت انجام شود.

قطعا لازمه هر نمایشگاه وجود مشتری جدید نیست باید بتوانیم در نمایشگاه حفظ موقعیت فعلی و حفظ مشتری انجام شود. رتبه اول و دوم دنیا بین شرکت های Merinos و Orientalweavers جابه جا میشود. این دو شرکت به صورت مداوم در نمایشگاه حضور دارند با وجود فروش زیاد و قراردادهای طولانی مدت برای حفظ موقعیت های خود تلاش میکنند.

انتظار میرفت در نمایشگاه دموتکس دبی شرکت کنندگان ایرانی بیشتری شرکت کنند.



خانم سارا میرنظامی رییس انجمن طراحان فرش تهران

● آغاز دوباره نمایشگاه دمو تکس دبی با حضور فراگیر شرکت‌های ایرانی

۱۰ دوره در نمایشگاه های دمو تکس آلمان، ترکیه و دبی حضور داشتیم. اکثریت شرکت کننده ها در این نمایشگاه شرکت های ایرانی هستند. نمایشگاه دبی با یک فاصله ۱۳ ساله دوباره برگزار شد و استقبال خوبی برخوردار بود و برخلاف نمایشگاه های دیگر که چهار روزه هستند این نمایشگاه سه روزه است.

فرصت بسیار مناسبی بود تا شرکت کنندگان ایرانی قدرت خود را به خریداران و دیگر تولیدکنندگان مخصوصا تولیدکنندگان ترک نشان بدهند. در دوره های قبلی شرایط تولیدکنندگان ایرانی از نظر تعداد شرکت کنندگان، متفاوت بودن محصول و قدرت با این دوره تفاوت داشت. محصولات شرکت ماهور شامل فرش های ۱۲۰۰ شانه است و برای ارائه در چند پالت مختلف از استقبال خوبی در این نمایشگاه برخوردار بود. در نمایشگاه دمو تکس خاورمیانه حضور شرکت کنندگان ترک کم رنگ بود. ترک ها به عنوان رقیب قدرتمند باید همیشه در کنار ما حضور داشته باشند، رقابت باعث رشد تولیدکنندگان ایرانی و شرکت کنندگان میشود.



سام فروتنی مدیر اجرایی شرکت فرش فارکو



آقای مهدی ضابطی مدیرعامل فرش ماهور

● بافت تمام نقوش ایرانی در یک فرش بی نظیر از شرکت فرش فارکو دبی

برگزاری مجدد نمایشگاه دمو تکس دبی بعد از مدت ها به عنوان یک مرکز تجاری و توریستی جهانی، آن را به مکانی ایده آل برای نمایشگاه های مختلف از جمله دمو تکس خاورمیانه تبدیل می کند. دبی با موقعیت و موقعیت جغرافیایی استراتژیک خود به عنوان یک نقطه اتصال مرکزی بین شرق و اروپا، طیف متنوعی از بازدیدکنندگان را که به دنبال فرصت های تجاری و تجربیات فرهنگی مختلف هستند جذب می کند.

فرش فارکو بیش از ۴۵ سال است که تاسیس شده است و یک چهره برجسته در صنعت فرش دبی بوده و در تولید فرش های دستباف نفیس ایرانی تخصص دارد. در دمو تکس خاورمیانه، ما مجموعه متنوعی از فرش های ایرانی را که از شهرهای مختلف تهیه شده اند به نمایش می گذاریم.

در آخر، واضح است که فرش فارکو همچنان برندی خلاق و نوآور در صنعت فرش می باشد.



آقای ابوالفضل مبینی مدیریت فرش شاهکار درین کاشان

● نمایشگاه دموتکس خاورمیانه و آینده روشن صنعت فرش

شرکت فرش شاهکار درین کاشان شامل فرش های ۷۰۰ شانه و ۱۲۰۰ شانه میباشد. نمایشگاه دموتکس دبی نمایشگاه بسیار خوبی بود این نمایشگاه بعد از سال ها دوباره برگزار شد، انتظار میرود در سال آینده این نمایشگاه بهتر و قدرتمند تر برگزار شود.

دبی کشوری است که تمام داد و ستدهای مالی در آن انجام میشود و مرکز مبادلات آسیا است. دبی شهر بی طرفی است و رقابتی در صنعت فرش ندارد. برگزاری نمایشگاه در دبی بهتر از ترکیه است اما مسئله ای که اهمیت دارد این است که تبلیغات همگانی نمایشگاه دبی باید هدفمند تر و بزرگتر انجام شود.

صنعت فرش نسبت به چندسال اخیر بسیار تخصصی تر شده است و هرچه قدر این صنعت بزرگتر شود آینده بهتری خواهد داشت. با آمدن نسل جدید تحصیل کرده این صنعت پیشرفته تر خواهد شد و کسانی موفق میشوند که در این راه پیشرو و نوآور باشند.

● اولین دوره دموتکس خاورمیانه را با همه مشکلات، مثبت ارزیابی می کنم

شرکت فرش کلاسیک برای اولین بار در نمایشگاه دموتکس دبی حضور پیدا کرد. به طور کلی نمایشگاه دموتکس خاورمیانه نمایشگاه خوبی بوده است. از نکات مثبت نمایشگاه دبی راحتی در رفت و آمد، حمل و نقل و امنیت است و تنها مشکل وجود هزینه های بالا است. نمایشگاه دموتکس دبی نسبت به نمایشگاه آلمان بهتر است.

به نظر من نمایشگاه دموتکس خاورمیانه که در دبی برگزار می شود از سطح انتظارات ما بسیار بالاتر بود. حتی از بسیاری از کشورهای آفریقایی مانند کنیا و نیجریه هم بازدید کننده داشتیم. به نظر من نمایشگاه ها می توانند در رشد صادرات فرش ماشینی ایران بسیار موثر باشند و هر نمایشگاهی می تواند مشخصات خاص خود را داشته باشد. امیدوارم به قدری شرکت های فرش ماشینی ایران در صادرات موفق باشند که بتوانند در همه رویدادهای مرتبط با این صنعت حضور یابند و موجب رشد و شکوفایی این صنعت و صنایع وابسته آن و ارزآوری بیشتر برای کشور ایران شوند.



آقای محمد شفیع رجالی مدیرعامل فرش کلاسیک

● رونق نمایشگاه دمو تکس خاورمیانه و آینده درخشان برای صنعت فرش

نمایشگاه دمو تکس خاورمیانه بازگشت بسیار خوبی داشته است و این نمایشگاه آینده بسیار خوبی خواهد داشت. بازدیدکنندگان این نمایشگاه افراد توانمندی بودند. مشتریان از طریق بازار هدف در نمایشگاه حضور پیدا کردند.

نمایشگاه دمو تکس خاورمیانه با برطرف کردن مشکل و با برنامه ریزی بهتر سال آینده نمایشگاه بهتری خواهد شد. نکته مثبتی که دیده شد این بود که در این نمایشگاه تاریخ بعدی دمو تکس معلوم شد و شرکت ها با برنامه ریزی دقیق تری سال آینده را برگزار خواهند کرد.

به جز شرکت های ایرانی از کشورهای دیگر کمتر در این نمایشگاه شرکت کردند و به نظر بنده باید به این مسئله بیشتر پرداخت. نمایشگاه دمو تکس خاورمیانه میتواند بستر مناسبی برای یک نمایشگاه ایرانی بین المللی باشد. از نظر استراتژیک باید حلقه های مفقوده صنعت فرش را پیدا کرد و به نقاط قدرت و ضعف آن پرداخت.



آقای مهدی صابر مدیرعامل فرش خاطره کویر کاشان



آقای دکتر ناصر سراجی
دبیر سمپوزیوم بین المللی صادرات فرش ایران

● نمایشگاه دمو تکس خاورمیانه در آینده پتانسیل های خود را بیشتر نشان خواهد داد

شرکت فرش خاطره کویر کاشان در سال ۱۳۸۰ شروع به فعالیت کرده است. در حال حاضر با دستگاه های ۱۵۰۰ شانه و ۱۶۰۰ شانه در زمینه فرش های ابریشمی به فعالیت خود ادامه میدهد.

نمایشگاه دمو تکس دبی شامل هزینه های بالایی بود و ما انتظار داشتیم بازدید کنندگان بیشتری در این نمایشگاه حضور پیدا کنند. امیدواریم از سال های آینده این نمایشگاه بهتر و موفق تر برگزار شود.

شرکت کننده های ایرانی در نمایشگاه دمو تکس دبی شرکت هایی بودند که در زمینه صنعت فرش مطرح بودند و در این نمایشگاه بهترین محصولات خود را عرضه کردند.

سبک محصولات ترک با محصولات ایرانی متفاوت است و نمیشود باهم مقایسه کرد. به دلیل بودن فرش دستباف و فرش ماشینی ایرانی تولید کنندگان ترک جایگاهی در نمایشگاه دمو تکس دبی نداشتند. خواسته بازار فرش های شانه پایین است و بهتر است بیشتر از فرش های شانه بالا به آن توجه داشت.

DOMOTEX DUBAI 2024

آیا نمایشگاه دموتکس دبی واقعا موفق بود؟

خانم نارینه آذلبار نماینده شرکت نمایشگاه های هانوفر در ایران در مورد نمایشگاه دموتکس خاورمیانه گفت: "به نظر من نمایشگاه به طور کلی نمایشگاه خوب و پربازدهی بود هرچند که قطعا ما و تیم برگزاری به مشکلات و مواردی که نیاز به بهبود دارد واقف هستیم و در ریزنی با غرفه گذاران و بررسی نظرات آنها ، در آینده در جهت هرچه بهتر شدن نمایشگاه قدم های جدی را بر خواهیم داشت.

نباید فراموش کنیم که نمایشگاه دموتکس خاورمیانه در سال ۲۰۲۴ تقریبا در بازه زمانی سه ماهه اجرایی شد و هرچند این بازه زمانی کم باعث نواقصی می شود اما مهر تایید آشکاری بر توان بالا و شبکه گسترده شرکت نمایشگاه های هانوفر به عنوان یک برگزار کننده بر سطح جهانی بود. اما مطمئنا سال آینده با زمان مناسبی که پیش رو

بعد از حدود یک ماه که از نمایشگاه دموتکس دبی گذشته و از تب و تاب و هیجانات آن کاسته شده و تقریبا تمامی مدیران و فعالان این صنعت نیز به نوعی نظرات خود را مطرح کرده اند بد نیست به ابعاد مختلف و جمع بندی نمایشگاه بپردازیم و این سوال را بپرسیم که آیا واقعا نمایشگاه دموتکس دبی نمایشگاه موفق بود یا خیر؟

نمایشگاه دموتکس دبی را می توان به نوعی پاسخ شرکت نمایشگاه های هانوفر - دموتکس - به یک درخواست از سمت شرکت های فرش ماشینی ایرانی با پتانسیلی حدود ۴۰۰۰ متر مربع دانست که پس از نمایشگاه دموتکس آنتالیا و بعد از قطعی شدن جدایی شرکت های ترکیه ای از رویدادهای دموتکس شکل گرفت.



داریم نواقص به حداقل خواهد رسید. ”

آقای مهدی ضابطی مدیر عامل شرکت فرش ماهور در مورد این نمایشگاه و میزان موفقیت آن گفت: ”نمایشگاه دموتکس خاورمیانه یا همان دموتکس دبی برای بار اول و پس از یک وقفه طولانی، کارنامه قابل قبولی داشت و احساس می کنم با همه مشکلات می توان به آینده آن امیدوار بود. اغلب صادرات شرکت ما و همکاران در صنعت فرش ماشینی به کشورهای عربی منطقه است و این می تواند یک مزیت رقابتی باشد. ”

نمایشگاه دموتکس دبی که سال های دورتر نیز در دبی برگزار شده بود در واقع یکی از خواهرخوانده های نمایشگاه دموتکس هانوفر است که با هدف قراردادن بازدیدکنندگان منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا پایه گذاری شده شکل گرفته است.



اما برخی از شرکت های حاضر در این رویداد تمرکز نمایشگاه دموتکس خاورمیانه بر روی بازدیدکنندگان عربی و آفریقایی را یک ضعف می دانند و اعتقاد دارند باید از کشورهای اروپایی و حتی آمریکا نیز خریدارانی به نمایشگاه دعوت شوند.

خانم نارینه آذلبار در مورد این انتقادات گفت: ”من واقعا از برخی غرفه گذاران و فعالین این صنعت که از نمایشگاه دموتکس خاورمیانه به دلیل محدود بودن بازدیدکنندگان اروپایی و آمریکایی انتقاد می کنند شگفت زده هستم.

نمایشگاه دموتکس خاورمیانه همانطور که از نام آن پیداست بر روی تجار و خریداران منطقه تمرکز دارد و اگر شرکتی برای ملاقات بازدیدکنندگان و بازارهای اروپایی و آمریکایی برنامه دارد باید در دموتکس هانوفر شرکت کند. همانطور که برای بازارهای چین

قیمت بالای نمایشگاه دمو تکس خاورمیانه

یکی از نکاتی که تقریباً تمام غرفه گذاران ایرانی بر روی آن تاکید داشتند قیمت بسیار بالای این نمایشگاه بود که باعث بالارفتن شدید هزینه های نمایشگاهی شرکت ها می شود.

آقای سودایی مدیر عامل شرکت فرش زرتشت در این مورد می گوید: "با این نکته موافق هستم که قیمت نمایشگاه دمو تکس خاورمیانه بسیار بالاست و از طرفی در این نمایشگاه مواردی برای ما فاکتور شد که تا به حال در هیچ رویدادی مشابه آنرا ندیده بودیم اما باید بپذیریم که برگزاری دمو تکس در دبی به پیشنهاد شرکت های ایرانی و اتفاق آرا صورت گرفت و از قبل نیز پیش بینی میشد.

حتی کشورهای دیگری هم مانند قطر پیشنهاد داده شد اما در نهایت امارات و شهر دبی انتخاب شد. به نظر من شرکت برگزار کننده می تواند دوره بعدی را در همین کشور امارات اما در شهر دیگری مانند ابوظبی برگزار کند. قطعاً هزینه ها در ابوظبی کمتر خواهد بود و بین دبی و ابوظبی نیز مسیر زیادی نیست و بازدید کنندگان می توانند از دبی و سایر کشورهای عربی منطقه به راحتی به نمایشگاه بیایند."



و آسیا دمو تکس چین وجود دارد.

اساساً دلیل بازگشت دمو تکس خاورمیانه به شهر دبی، یک نظر سنجی بود که از تولید کنندگان ایرانی انجام شد و مشخص شد اکثر تولید کنندگان ایرانی عمده صادرات خود را به کشورهای عربی خلیج فارس انجام می دهند و از ما درخواست کردند تا با برگزاری این رویداد بازدید کنندگان تخصصی منطقه را ملاقات کنند.

حتی برخی از شرکت ها اعلام کردند مشتریانی از کشورهای عربی و آفریقا دارند که امکان اخذ ویزای آلمان برای آنها فراهم نیست و دبی می تواند محلی برای ملاقات با آنها باشد. بنابراین درگام اول تمرکز ما بر روی بازدید کنندگان منطقه بوده.

طبیعی است با گذشت زمان و جا افتادن نمایشگاه قطعاً طیف بازدید کنندگان گسترده تر خواهد شد اما در نمایشگاه امسال ما چنین انتظاری هم نداشتیم.

هرچند که اگر نگاهی به آمار تعداد و گستردگی بازدید کنندگان داشته باشیم میبینیم که آمار بسیار خوبی است. ما در سال ۲۰۲۴ بیش از ۷۰۰۰ بازدید کننده از ۶۴ کشور جهان داشتیم که آمار بدی نیست."





برخی از فعالین این صنعت به گونه ای است که انگار برای آنها هم در برگزاری نمایشگاه سهمی در نظر گرفته شده است.

یکی از این اظهار نظرات غیر کارشناسی که بعضا مطرح می شود برگزاری دمو تکس در ایران است. خانم آذلبار در مورد این مورد نظر خود را اینچنین بیان می کند: "به نظر من شرایط در حال حاضر به اندازه کافی پرتنش و سخت هست و نیازی نیست که با این نظرات کاملا غیر کارشناسی سوالی بر سوالات صنعتگران فرش ماشینی بیفزاییم."

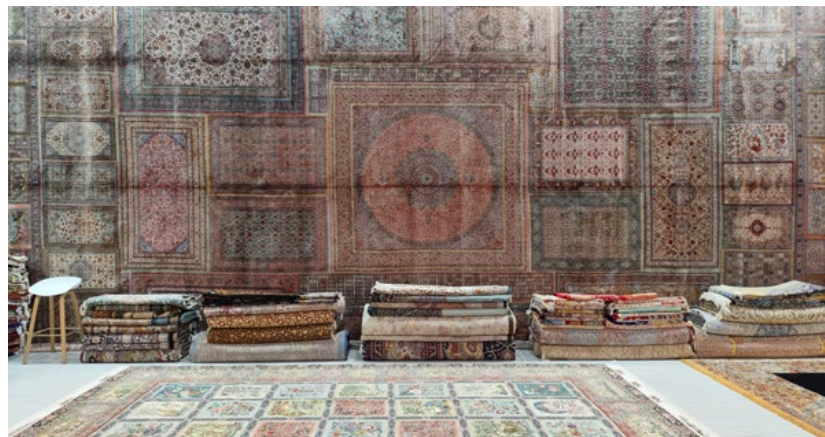
متاسفانه نباید هر حرفی را گفت و رسانه ها نباید به این صحبت های مبهم بال و پر بدهند. مسلما آرزوی هر کسی است که دمو تکس در ایران برگزار شود اما به نظر من با توجه به شرایط سیاسی ایران و گستره تحریم ها و ضعف زیر ساختی حتی مطرح کردن این ایده در شرایط ایران هم منتفی است. به هر حال ما در امر برگزاری تنها به واقعیت ها و برنامه و اهداف خودمان فکر می کنیم و آنها را با قدرت پیش می بریم و نمایشگاه های رقیب نیز برنامه خود را دارند و این شرکت های تولید کننده هستند که به صورت شخصی و منفرد تصمیم می گیرند که به کدام بازار و کدام نمایشگاه بروند."

خانم آذلبار اما در این مورد نظر جالبی را بیان می کند و راهکارهایی که دمو تکس برای حل این مشکل در نظر دارد را این چنین شرح می دهد: "به نظر من شاید تنها نکته منفی نمایشگاه دمو تکس دبی همین قیمت بالای آن بود که البته ما راهکارهایی را در نظر داریم مثل اینکه اگر شرکتی در هر دو نمایشگاه دمو تکس هانوفر و دبی در طول سال حضور یابد مترژی را علاوه بر مترژ درخواست شده شرکت ها در هانوفر در اختیار آنها قرار دهیم تا بدین شکل قیمت بالای دبی را بشکنیم."

تیم برگزاری ما به این نتیجه رسیده است که اگر ما به هر سالن نمایشگاهی غیر از مرکز تجارت جهانی دبی یا world trade center برویم اشتباه محض خواهد بود چرا که فقط نمایشگاه های این مرکز بسیار موفق هستند."

به هر حال باید به این نکته اشاره کرد که صنعت نمایشگاهی هم مانند هر صنعت دیگری در دنیا در حال پوست اندازی و ورود به مرحله جدیدی است و رقابت بر سر کسب سهم بیشتری از بازار در صنعت نمایشگاهی در تمام صنایع در بالاترین حد ممکن قرار دارد.

در مواردی هم متاسفانه برداشت ها، اظهار نظرها و صحبت های غیر کارشناسی و جبهه گیری های





نساجی صنعت پوشاک

ماشین آلات و منابع وابسته
شانزدهمین نمایشگاه بین المللی

SITEX 2024

16th International Exhibition Of
TEXTILE INDUSTRY

۱۴ تا ۱۷ تیرماه ۱۴۰۳ ساعت ۱۶ تا ۲۲
برگزار کننده: روشا رفداد نقش جهان ۰۹۱۳۰۲۴۹۷۷۹



linkedin & Facebook: roshaexpo
Instagram: @roshaexpo

اصفهان، کمربندی شرق، روبروی منطقه
روشن دشت نمایشگاه بین المللی اصفهان

ISFAHAN INTERNATIONAL
EXHIBITION CENTER
4-7 JULY 2024 4-10pm
www.isfahansitex.ir
info@roshaexpo.com

طراح فرش ایرانی برنده مسابقات بین‌المللی طراحی Adesign شد



ای برای به روز رسانی یا مدرن کردن قالی‌های قدیمی سلطان آباد می‌تواند در امتداد همان سبک قدیمی قالی‌ها باشد.

حدود دویست سال پیش شرکت زیگلر در منطقه سلطان آباد کارگاه‌های بزرگ قالیبافی برپا می‌کند که به منظور تجارت گسترده فرش به تولید انبوه این قالی‌ها می‌پردازد بنابراین هم طراحی فرش‌ها و هم نحوه تولید آن‌ها متحول می‌شود، بدین صورت که برای این قالی‌ها نقشه‌های کاغذی از پیش تعیین شده تهیه می‌کند که طراحان آن‌ها مردها هستند.

در صورتی که تا قبل از آن طرح این فرش‌ها تقریباً به صورت ذهنی و توسط خود زنان بافنده روستایی در حین بافت

خانم سمیه صالحی یکی از طراحان برجسته فرش ماشینی و دستباف ایرانی و استاد دانشگاه توانست اخیراً جایزه مسابقات بین‌المللی Adesign را با طرح فرشی به نام "فرش اقیانوس" یا Ocean Rug از آن خود کند.

به همین جهت با ایشان گفتگویی در این مورد انجام دادیم که در زیر از نظر می‌گذرانید:

لطفاً در مورد سوابق خود در صنعت فرش ماشینی و نیز سابقه و تاریخچه فرش دستبافت در منطقه سلطان آباد بیشتر برای خوانندگان مجله کهن بفرمایید.

من سمیه صالحی عضو هیات علمی دانشگاه اراک و پژوهشگر و طراح فرش ساکن منطقه سلطان آباد در ایران هستم، جایی که این قالی‌ها بافته می‌شوند و سال‌هاست که به طراحی فرش می‌پردازم و همیشه به این فکر می‌کردم که چه شیوه



نقوش انتزاعی و خیالی در فرش خود تبدیل می کردند.

دنیای زیر آب را در قالب قالی سلطان آباد به تصویر بکشم مخصوصا که الان اقیانوس ها و محیط زیست ما در معرض خطر جدی است و نیاز به توجه بیشتر دارد. سعی کردم خودم را مثل آنان در خلق یک فرش آزاد بدانم در عین اینکه به سبک سلطان آباد پایبند باشم.

و چون رنگریزی این قالی ها از نوع گیاهی است رنگ آن ها یکسان نیست و مثلا رنگ آبی که در زمینه قالی کار می شود ممکن است از آبی روشن تا سبزابی یا سورمه ای تغییر کند و یک طیف آبی را در خود جای دهد که دقیقا یادآور رنگ آب در پرتو نور خورشید در اعماق اقیانوس است و گل های



انجام میشد و بافنده در انتخاب طرح و رنگ و اندازه قالی خود کاملا آزاد بود و همین آزادی باعث می شد این قالی ها با اینکه در یک سبک بودند اما متنوع باشند مانند قصه مشترکی که از زبان هر زن بیان شود یعنی قصه همان است که همه زنان تعریف می کنند اما هر کس بیان متفاوتی دارد. همچنین دیگر این زنان نیستند که نقشه قالی را طراحی می کنند بلکه مردان با روحیات و جایگاه متفاوت از زنان در آن جامعه به تولید نقشه های قالی می پردازند.

از طرفی نحوه تولید فرش از نوع روستایی به نوع سیستماتیک تغییر میکند تا به طور انبوه فرش ها تولید شوند و نقش زن بافنده از یک هنرمند خیال باف آزاد به یک کارگری که موظف است در ازای پول از صبح تا شب تعداد مشخصی گره ببافد تبدیل می شود که هیچ اختیاری ندارد و حتی نیم داند این قالی قرار است به چه خانه ای برود!

همه این موارد باعث شد تا من به عنوان یک زن از همین منطقه تلاش کنم تا خودم رابه جای یک زن قالیباف روستایی بگذارم با این تفاوت که در دوره معاصر زندگی میکنم و فکر کردم که در نگاه زنان قالیباف از گذشته، طبیعت و محیط زیست ارزش والایی داشته است و منبع الهام آنان برای خلق فرش ایرانی بوده است و من هم دوست دارم مانند آنان و به همان شیوه که طبیعت را به

در دوره معاصر معمولاً برای نوآوری در فرش های قدیمی سبک هایی اعمال شده است که با فرش به عنوان یک تصویر مانند یک پوستر یا تابلوی نقاشی برخورد می شود یعنی بر مبنای عناصر بصری آن مثل رنگ و فرم پیش می رود و در این سبک ها به حفظ اصالت طرح ها پایبندی نشان داده نمیشود. در حالی که این فرش ها برگرفته از فرهنگ و تاریخ آن منطقه هستند و سنت آن محسوب می شوند و بهتر است در پروسه نوآوری به حفظ اصالت آن ها فکر کرد.

بنابراین در این پروژه که یکی از مشهورترین فرش های ایران یعنی فرش سلطان آباد به روز شده است به جای بازی با عناصر بصری طرح ها سعی شده است از منظر دیگری به فرش نگاه شود و به منبع الهام زنان بافنده ای که بیش از دویست سال پیش این قالی ها را به شکل ذهنی می بافتند رجوع شده است، آنان هرآنچه را در طبیعت زیبا می دیدند می بافتند مانند گل ها و درختان، شاید اگر آن ها در آن دوره به عکس های دنیای زیر آب دسترسی داشتند گیاهان و موجودات زیرآب را به همین شکل که در این مجموعه ارائه شده می بافتند.

یکی از تفاوت های مهم این پروژه این است که این فرش ها در نگاه اول کاملاً در سبک سلطان آباد هستند و مخاطب

فرش سلطان آباد، گل هایی رها و نامتقارن و نامنظم هستند انگار که در حال جنب و جوش هستند و در مسیر باد یا امواج آب قرار گرفته اند و به همین دلیل به راحتی می توانند قالب گیاهان و موجودات زیر آب را به خود بگیرند، مثلاً برگ ها می توانند به جای ماهی باشند و یا برخی گل ها به جای عروس دریایی یا اختاپوس و خرچنگ و لاکپشت باشند.

یکی از مسائل مهم در طراحی فرش های قدیمی ایران، مساله نوآوری است اینکه چگونه یک فرش اصیل را که سال هاست در یک منطقه بافته می شود به روزرسانی کنیم در حالی که اصالت آن حفظ شود. چگونه این امر مهم را در طراحی های خود رعایت می کنید؟

.....



Example
in Category: -5.

Ocean
by somayeh salehi

Rug: This is an innovation in the Persian kilim-based carpet, preserving their authenticity in a way that is not recognizable at first glance. Typically, carpets are envisioned as an image, and their visual elements such as color and form change. But in this project, nature has been used as a source of inspiration for patterns, and the underwater world, as an indigenous part of the environment, has been designed in the form of carpet patterns.



ARIN RUG GALLERY

Learn More: <https://www.somayehsalehi.com/works/120-120000>



از دید بافندگان در گذشته به دنیای معاصر و زیبایی هایی آن نگاه کرد زیبایی هایی که در آن زمان برای زنان بافنده قابل مشاهده نبوده مانند دنیای خارق العاده زیر آب و اقیانوس ها.

این طراحی در واقع برگرفته از نتایج پژوهش هایی است که پیرامون فرش سلطان آباد انجام شده است. فرش های ایرانی بر مبنای جامعه بافت به سه دسته شهری، روستایی و عشایری تقسیم می شوند. فرش های سلطان آباد از نوع فرش های روستایی هستند. فرش های روستایی از یک زمانی به بعد از همان الگوی طراحی و تولید فرش های شهری تبعیت میکنند که با ماهیت آن ها فاصله دارد.

رویای بافتنی های زنانه در قالبایی ایرانی

در واقع با رونق تجارت و صادرات فرش، نیاز به تولید انبوه فرش بالا گرفت و در این میان تولید فرش های روستایی که تا قبل از آن به صورت ذهنی بود از حالت سنتی به صورت سیستماتیک و تحت سفارش با نقشه معین تغییر یافت. برای درک بهتر این تحولات در فرش روستایی نیاز به شناخت فرآیند طراحی در فرش های روستایی وجود دارد.

در واقع فرش روستایی علی رغم ذهنی بودن، می تواند از یک فرآیند طراحی تبعیت کند که برای تبیین آن از میان مطالعات گوناگونی که در زمینه فرآیند طراحی صورت پذیرفته، به نظر میرسد نظریه زبان الگوی کریستوفر الکساندر با رویکردی زمینه گرا که فرآیند طراحی را امری ناخودآگاه برای خلق فضایی زنده و جاودان می داند، قابلیت استفاده را دارد.

این پژوهش از نوع کیفی با روش توصیفی-تحلیلی درصد شناخت فرآیند طراحی در فرش های



متوجه فرقی بین آن ها با فرش های سلطان آباد آنتیک نمی شود اما با کمی دقت می تواند موجودات زیرآب در قالب گل های آن را ببیند و حس اکتشاف موجودات زیر آب برای او جذاب است.

بدین ترتیب در این پروژه فقط طرح فرش ارائه نشده است بلکه در واقع یک نوع نگاه جدید به فرش و یک طرز تفکر در به روزرسانی قالی های اصیل ارائه شده است که کاملاً متفاوت از سبک های معمول در مدرن کردن فرش های قدیمی است.

یعنی به جای اینکه فرش را به شکل یک تصویر ببینیم و آن تصویر را با کمک عناصر بصری مدرن کنیم می توان به منبع الهام بافندگان آن بازگشت و



روستایی ایران با تکیه بر آرای "کریستوفر الکساندر" با کاربست "نظریه زبان الگو" در برداشت مستقیم از کتاب "معماری و راز جاودانگی" است که برای ملموس بودن نتیجه این مطالعات، نمونه هایی هدفمند از قالی های سلطان آباد به فراخور روند مطالب پژوهش بررسی شده تا با توجه به اینکه هم اکنون دسترسی به بافنده این قالی ها وجود نداشته و بافت آن ها به شکل گذشته رواج ندارد، با استناد به این تصاویر به بحث پیرامون فرآیند طراحی آن ها پرداخته شود.

در نهایت با جای دادن فرآیند طراحی در هفت مرحله و تطبیق مفاهیمی که الکساندر به آن ها پرداخته با فرش روستایی، می توان این طور نتیجه گرفت که فرش روستایی برآمده از یک کل و یا زمینه مانند جامعه و فرهنگ روستایی و الگوهای برگرفته از طبیعت است که فرآیند طراحی آن به صورت همزمان با بافت فرش، به صورت آزادانه و بیشتر بر مبنای الگوهای ذهنی است. بر مبنای این نتایج، اگر قرار بر به روز رسانی یا مدرن کردن فرش های سلطان آباد باشد، بهتر است که به سرچشمه الهام بافندگان آن ها برگردیم و طبیعت را از دریچه نگاه آن ها دوباره بنگریم

اگر او الان زنده بود و تصاویر دنیای زیر آب و اقیانوس ها را می دید آن ها را چگونه می بافت؟ چگونه ماهی و هشت پا و ستاره دریایی را در قالب نقوش سلطان آباد می گنجاند؟ چگونه دنیای زیر آب و تلالو نور خورشید در آب اقیانوس را به انتزاع ذهن خود راه می داد؟

طراح در این پروژه بارها با این پرسش ها روبرو شده و می خواسته از زبان همان زن بیسواد قالیباف روستایی سخن بگوید اما این بار در مواجهه با اقیانوس، درک این دیدگاه معمولاً برای تولیدکنندگان فرش سخت است و جیمز عرسین با توجه به اینکه در تولید و تجارت قالی سلطان آباد فعالیت گسترده ای دارد با

سخت ترین بخش این فعالیت طراحی که جذاب ترین آن هم بود قرار دادن خود به جای یک زن روستایی قالیباف در ۳۰۰ سال پیش در منطقه سلطان آباد ایران بود، او چه چیزی را در قالی خود می بافته؟ به چه چیزی هایی فکر می کرده؟ چرا نقوشی که او بافته نامنظم و نامتقارن و اینقدر سیال و رها هستند؟ رنگ ها را چگونه درک می کرده است؟ او قالی را برای خانه خود می بافته و نه برای فروش، او نقشه ای از پیش تعیین شده نداشته و گره به گره بر مبنای اتفاق پیش می رفته است.



شناخت درستی که از این قالی ها دارد از این دیدگاه در طراحی استقبال کرد و بر این نکته تاکید داشت که در اکثر قالی های سلطان آباد مدرن با رنگ و نقوش آن بازی شده است ولی در این دیدگاه قالی سلطان آباد به همان شکل اصیل دیده می شود و این حفظ اصالت زیباست.

بنابراین همکاری با جیمز از خوش شانسی من بود و گر نه باقی تولیدکنندگان معمولا میخواستند همان راهی را طی کنند که بقیه می روند تا ریسک نکرده و مطمئن باشند محصول آن ها حتما به فروش خواهد رفت اما جیمز این ریسک را پذیرفت و از دیدگاه متفاوت به نوآوری در طراحی قالی سلطان آباد استقبال کرد. در طراحی و تولید قالی هماهنگی بین طراح و تولیدکننده و همسو شدن و درک و تعامل متقابل بسیار سخت به نظر می رسد ولی من و جیمز توانستیم باهم به درک مشترکی برسیم.

بنابراین بر خود واجب میدانم که از جناب آقای جیمز عرسین و برند Arsin Rug Gallery که این موفقیت را مدیون اعتماد ایشان هستم مراتب تقدیر و تشکر را به جای آورم.

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

در نمایشگاه دمو تکس دبی پرتعداد بودیم، اما تنهای تنها...



در نمایشگاه دمو تکس خاورمیانه که در دبی برگزار شد طبق آمارها ۷۰ درصد فضای نمایشگاهی متعلق به شرکت های ایرانی بود اما از نظر طیف محصولات ارایه شده در بخش فرش ماشینی شاید کمتر از ۷ درصد بازار آنچه شرکت های ایرانی ارایه می دهند را می پسندد!

.....

بلکه فروش بالا و سهم بیشتر از صادرات در بازارهای جهانی تخصص به شمار می رود. متاسفانه برخی از تولیدکنندگان ایرانی با اشاره به اینکه فرش های پرتراکم و شانه بالا خاص ایرانی هاست و دیگران در بافت آن تخصصی ندارند کمی دچار اشتباه می شوند.

آیا ترکیه اگر بخواهد نمی تواند فرش با شانه و تراکم بالا ببافد؟ آیا ایرانی ها مخترع ماشین الات فرش با شانه بالا هستند؟

آیا شرکت های فرش ماشینی ترکیه از نظر سرمایه و یا متریال مناسب برای بافت فرش های شانه بالا کمبودی دارند؟

با کمی تامل خواهیم دید که شرکت های ترکیه ای به سراغ این بازار فرش های با شانه بالا نمیروند چرا که ترجیح می دهند به جای شنا در برکه در دریا شنا کنند.

لازم به ذکر است در نمایشگاه دمو تکس دبی فرش دستباف ایرانی حضور با شکوهی داشت که در مطلبی جدا به بررسی آن خواهیم پرداخت.

متاسفانه ارتباطات محدود بین المللی شرکت های تولید کننده فرش ماشینی ایرانی و تحریم ها باعث شده نتوانیم سلیقه بازار را آن چنان که هست درک و برای آن تولید کنیم.

نکته جالب در همین نمایشگاه دمو تکس دبی که تقریباً گلچینی از شرکت های معتبر منطقه حضور داشتند این بود که حرف اول و آخر را محصولات و فرش های تافتینگ می زد و به غیر از تولیدکنندگان فرش های تافتینگ ۸ شرکت در زمینه ارایه ماشین آلات تافتینگ و قطعات و خدمات مربوط به این ماشین الات حضور داشتند که جای تامل بسیار داشت.

طبق آخرین خبرها حتی شرکت مرینوس ترکیه در حال فروش و جایگزینی تعداد زیادی از ماشین آلات بافندگی فیس تو فیس خود با ماشین آلات تافتینگ است که خود به عنوان یک علامت بزرگ اهمیت این نوع کفپوش را در آینده بازار صادراتی فرش و کفپوش نشان می دهد. تولید کنندگان ایرانی حتماً می دانند که تا زمانی که بافت فرش توسط دستگاه انجام می شود بافت فرش با تراکم بالاتر نشانه ای بر خاص بودن یا تخصص نیست

امضای تفاهم نامه همکاری بین اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران و پوشاک روسیه



و حمل و نقل توسط تشکل های ملی دو کشور می تواند میزان اندک مبادلات حوزه نساجی و پوشاک را میان دو کشور گسترش دهد که این موضوع مورد تاکید طرفین قرار گرفت.

طی این تفاهم نامه، ایجاد ارتباط مستقیم بین تامین کنندگان ایرانی و تجار روسی، همکاری و تسهیل در زمینه مبادلات تجاری و همچنین همکاری های مشترک در زمینه های تحقیق و توسعه مورد تاکید قرار گرفته است.

همچنین حضور هیات های روس در نمایشگاه بین المللی پوشاک ایران (ایران مد)، طی دو سال گذشته، همچنین لزوم ارتباطات مستقیم و امن بین تجار و بازرگانان دو کشور، این تفاهم نامه موجب تسهیل مراودات تجاری بین دو کشور خواهد گردید.

با توجه به عزم مقامات دولتی دو کشور بابت توسعه روابط تجاری و اقتصادی، ایجاد راهکارهای مطمئن مبادلات تجاری، تراکنش های بانکی و تضامین مبادله کالا

تفاهم نامه همکاری مشترک فی مابین اتحادیه و صادرات نساجی و پوشاک ایران و اتحادیه نساجی و پوشاک فدراسیون روسیه در محل اتاق بازرگانی، صنایع و معادن تهران امضا شد.

این تفاهم همکاری میان ابراهیم ملو نماینده اتحادیه نساجی و پوشاک فدراسیون روسیه و قدیری دبیر و مسئول کنسرسیوم های صادراتی اتحادیه امضا گردید. با توجه به حضور ایران در دو دوره نمایشگاه سی پی ام مسکو و

افزایش تعداد شرکت های خارجی در نمایشگاه قازیان تپ



می شود در تاریخ ۸ لغایت ۱۱ خرداد میزبان فعالان فرش ماشینی منطقه خواهند بود.

نمایشگاه امسال در دو سالن برگزار خواهد شد و شرکت های جدیدی از مصر، ازبکستان، چین و هند در این رویداد حضور دارند. همچنین لیست شرکت های ایرانی که تا به حال برای این نمایشگاه ثبت نام کرده اند به شرح زیر می باشد :

نمایشگاه فرش ماشینی قازیان تپ امسال با حضور تعداد بیشتری از شرکت های خارجی برگزار می شود. آقای مهدی جهانی نماینده شرکت نمایشگاه های توپاپ در ایران در رابطه با نمایشگاه قازیان تپ به خبرنگار مجله کهن گفت: "نمایشگاه قازیان تپ امسال که با مدیریت مستقیم شرکت نمایشگاهی توپاپ و در شهر قازیان تپ ترکیه به عنوان مرکز اصلی تولید و صادرات فرش ماشینی جهان برگزار

آقای مهدی جهانی در مورد کیفیت برگزاری نمایشگاه قازیان تپ نیز گفت: " این رویداد با برنامه ریزی و مدیریت کامل شرکت تویاپ با بیش از چهل سال سابقه در امر برگزاری نمایشگاه ها اداره می شود و قطعاً از این نظر کیفیت نمایشگاه تضمین شده است. از نظر تعداد و ترکیب غرفه گذاران قطعاً امسال شاهد تغییراتی خواهیم بود چرا که در این دوره دموتکس در این نمایشگاه نقشی ندارد.

همچنین به دلیل تعدد نمایشگاه ها در استانبول، هانوفر و دبی و چین شرکت ها مجبور به انتخاب هستند و اغلب شرکت ها نمی توانند د همه این رویدادها حاضر باشند. همانطور که گفته شد امسال شرکت های جدید خارجی داریم و شرکت های ترکیه ای و ایرانی مثل همیشه از این نمایشگاه استقبال خوبی داشتند و با توجه به برنامه های مارکتینگ خوبی که شرکت تویاپ برای جذب بازدید کننده دارد امید داریم نمایشگاه خوب و پرباری را برگزار کنیم. "

۱. فرهی
۲. افشار زرینه
۳. قیطران
۴. الماس کویر
۵. جردن
۶. داریوش
۷. قصر ایرانیان
۸. آسایش
۹. افشون
۱۰. آرشام
۱۱. بهشتی
۱۲. تمدن
۱۳. توس مشهد
۱۴. لوزان
۱۵. شاهکار آریایی
۱۶. فرش مسیحا
۱۷. فرش وندا
۱۸. شادلین فرش کاشان

.....



مروری بر موفقیت های نمایشگاه دمو تکس خاورمیانه ۲۰۲۴

DOMOTEX DUBAI 2024

دموتکس خاورمیانه ۲۰۲۴ به پایان رسید و با موفقیت بسیار زیاد و تأثیر ماندگار در صنعت کفپوش نتیجه خوبی گرفته است. این رویداد که در مرکز معتبر تجارت جهانی دبی برگزار شد، به عنوان گواهی بر نقش محوری دبی به عنوان یک قطب تجارت جهانی تأکید کرد و حمایت های بسیاری را از سوی رهبران صنعت کفپوش و فرش در سراسر جهان دریافت کرد.

مجدداً به تعهد خود را در برابر محیط زیست تأیید کرد. فرش موی و برند طراحی داخلی True Design نیز از جمله غرفه های خاص و جذاب نمایشگاه امسال بودند.

در این نمایشگاه سه روزه شاهد حضور چشمگیر

از جمله نکات برجسته این رویداد، رونمایی از مجموعه های نفیس توسط شرکت های فرش مانند فرش هریتیج، نمایش تسلط و نوآوری بی نظیر هنری بود. فرش استاندارد، بزرگترین تولید کننده فرش امارات متحده عربی، با نمایش راه حل های پایدار در کفپوش، در مرکز توجه قرار گرفت و

DOMOTEX MIDDLE ESAT

یک اتفاق مهم دیگر نمایشگاه امسال ارائه بزرگترین فرش دستباف تبریز در جهان توسط فرش عظیم زاده بود که در دموتکس امسال برای بازدید عموم به نمایش گذاشته شد، این فرش با شکوه که یکی از چهار فرش دستبافت ابریشم این برند بود در اندازه ۶۰۰ متر مربع بافته شده بود و اندازه چهار فرش آن مجموعاً ۲۰۰۰ هزار متر می باشد که این فرش یکی از جاذبه های بی نظیر نمایشگاه امسال بوده است.

این شرکت که از دیرباز خلاقیت های به خصوصی در زمینه فرش از جمله تولید و ثبت فرش گرد نیز در کارنامه خود داشته است امسال نیز در نمایشگاه دموتکس دبی بار دیگر نگاه هارا به جایگاه فرش دستباف تبریز و ارزش آن در جهان جلب کرد.

علاوه بر غرفه های فرش، در این رویداد همچنین برندهای خلاقى مانند Ryser Böden نیز وجود داشتند که مجموعه از کفپوش های خاص با نام 'Bog Pearl' را ارائه کردند. این مجموعه کفپوش های چوبی که از درختان بلوط ۳۰۰۰ تا ۷۰۰۰ ساله ساخته شده،

فعالان این صنعت و شرکت بیش از ۱۰۰ غرفه دار از سراسر جهان بودیم تا آخرین روندها و نوآوری ها را در این صنعت ارائه دهند. این غرفه داران به نمایندگی از کشورهای مانند ایران، امارات، ترکیه، مصر و چین با حضور خود بر اهمیت جهانی نمایشگاه دموتکس خاورمیانه ۲۰۲۴ تأکید کردند.

یکی از برجسته ترین غرفه ها در نمایشگاه دموتکس خاورمیانه امسال غرفه فرش قنبری نیا بود که به حالت موزه ای از فرش های نفیس درآمده بود و با رونمایی از ۴۵ فرش دست ساز فوق العاده عتیقه، شرکت کنندگان را مجذوب خود کرد. علاوه بر این، برجسته ترین ویژگی این غرفه نمایش فرش های عتیقه با کیفیت موزه با ارزش ۵۰۰ میلیون دلار بود که برخی از فرش ها قدمت آن به قرن هفدهم تا نوزدهم باز می گردند و به عمق تاریخی و اهمیت فرهنگی اضافه می کنند.

این غرفه منحصر به فرد هنر بی انتهای نهفته در این فرش ها را به نمایش گذاشت توانست به یکی از پر بازدیدترین غرفه های نمایشگاه تبدیل شود.



تاریخ غنی و زیبایی بی نظیری را ارائه می دهد و آن را به یک انتخاب مناسب به خصوص برای ساکنان دبی تبدیل می کند.

خانوم سونیا ودل کاستلانو، مدیر جهانی نمایشگاه های دمو تکس، از کشور امارات و دبی قدر دانی کرد و از امارات به عنوان مرکزی مهم برای پیشرفت در صنعت فرش یاد کرد. وی خاطر نشان کرد: موفقیت نمایشگاه دمو تکس خاورمیانه ۲۰۲۴ نشان دهنده ماهیت مهم و پربازدید و انعطاف پذیر بازار جهانی کفپوش است و زمینه را برای تحولات آینده و پیشرفت در صنعت فراهم می کند.



علاوه بر نمایش خلاقیت ها و نوآوری های صنعت فرش، این رویداد همچنین فرصت های ارزشمندی برای ایجاد ارتباط بین متخصصان از سراسر جهان ایجاد می کند و اهمیت خود را به عنوان یک رویداد ضروری در تقویم صنعت کفپوش نشان می دهد.



بزرگترین فرش دستبافت تبریز در جهان: جلوه ای از هنر و خلاقیت در دموتکس خاورمیانه

فرش عظیم زاده یکی از معروفترین و بزرگترین تولیدکنندگان در زمینه فرش دستبافت است. این شرکت با مدیریت آقای احد عظیم زاده بزرگترین تولیدکننده و صادر کننده فرش دستبافت در جهان می باشد. جناب عظیم زاده همچنین برنده جایزه بین المللی صلح آسیا می باشند و برای سالیان متوالی اولین صادر کننده فرش در کشور و رئیس اتحادیه فرش فروشان تبریز و رئیس کمیسیون فرش صنایع دستی در اتاق بازرگانی تبریز و رئیس کمیسیون گردشگری اتاق ایران بوده اند.

امسال در حاشیه نمایشگاه دموتکس خاورمیانه شرکت فرش عظیم زاده از جدیدترین فرش دستبافت خود که رکورد جدیدی را برای فرش تبریز ثبت کرده است، رونمایی کرد.

در زمینه فرش از جمله تولید و ثبت فرش گرد نیز در کارنامه خود داشته است امسال نیز در نمایشگاه دموتکس دبی بار دیگر نگاه هارا به جایگاه فرش دستبافت تبریز و ارزش آن در جهان جلب کرد.

جناب آقای عظیم زاده درباره نمایشگاه امسال و اهمیت آن در ادامه فرمودند: دبی یکی از مهم ترین و بهترین مکان ها برای برگزاری نمایشگاه دموتکس بوده است زیرا علاوه بر اینکه به کشور ما ایران نزدیک است، از تمامی جهان بازدید کنندگان گوناگونی دارد و سفر به آن نیز راحت است و در نتیجه همه ی این موارد دبی را به یک مرکز مهم برای نمایشگاه فرش تبدیل میکند.

فرش عظیم زاده در نمایشگاه دموتکس خاورمیانه نقش و تاثیر به سزایی داشته است و بار دیگر قدرت و زیبایی فرش دستبافت ایرانی را به همه ی جهان ثابت کرد.

این فرش دستبافت که توسط شرکت عظیم زاده بافته شده است از چهار فرش متشکل شده است که مجموعاً ۲۰۰۰ هزار متر اندازه آن می باشد که یکی از جاذبه های بی نظیر نمایشگاه امسال بوده است.

این فرش از ۷۰ رج ابریشم و ۱۰ رج کرک و رنگ بندی خاصی درست شده است و بافتن آن توسط دو شیفت ۲۳۰ نفره و حدوداً ۷ سال به طول انجامیده است.

این شرکت که از دیرباز خلاقیت های به خصوصی





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



+49 (0)20189940451



info@bouzary.de



Licht Str. 2, 45127 Essen

گروه بازرگانی بوذری آلمان

STAR MANAGEMENT GROUP GMBH



+49 (0)20189940451



info@bouzary.de



Licht Str. 2, 45127 Essen



شرکت الیاف نمونه Alyaf Nemoun Co

www.alyafnemoun.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 -

صنعت پوشاک و منسوجات، تجارت بین الملل و الگویابی صادرات به اروپا



ترجمه و اقتباس، تدوین و تحلیل: ابوالفضل قندچی / دارای دکترای مهندسی (DBA)

به احتمال زیاد بیشتر کشورهای توسعه یافته، تغییر مداوم تولید منسوجات و پوشاک به سمت کشورهایی که دستمزد کم می پردازند را شاهد خواهند بود. خرده فروشان مجبورند تا خرید مجانی از بازارهای جهانی را کنترل نمایند. در نهایت مصرف کنندگان از مزایای رقابت شدید جهانی که قیمت های متنوع و رقابتی را برای کالاهای نساجی و پوشاک فراهم می کنند، سود خواهند برد.

پیچیدگی های فنی مهندس و تجارت نساجی پوشیده نیست؛ ولی حقیقت

عصر جدید تجارت جهانی برای بخش صنعت پوشاک و منسوجات پدید آمده است و انتظار می رود که تغییرات عمده در بخش های تولیدی به وقوع بپیوندد.

کشورهای در حال توسعه که آینده اقتصادی شان با این بخش عجین شده است، بدون شک به گسترش صادرات توجه دارند، با این حال بعضی از این کشورها از رقابت با بازیگران عمده این حوزه مثل چین رنج می برند، چون دیگر به بازار تضمین شده که سهمیه ها را فراهم می کرد، دسترسی ندارند.



ورود به بازارهای صادراتی می‌تواند گردش مالی شرکت‌های داخلی را افزایش داده و به دلیل تلاش شرکت‌ها برای توسعه محصولات مطابق با نیازهای بازار هدف، نوآوری را بهبود ببخشد. از طرفی صادرات کالا با گسترش فروش و بهبود سودآوری شرکت‌ها زمینه توسعه آن‌ها را نیز به وجود خواهد آورد.

روند جهانی سازی و شکل‌گیری فضاهای رقابتی جدید منجر شده است که صادرات نه تنها برای اقتصاد ملی امری ضروری باشد، بلکه برای بقا و رشد بسیاری از شرکت‌ها نیز امری حیاتی تلقی شود. نوع جهت‌گیری استراتژیک شرکت به عنوان یکی از مهم‌ترین عوامل اثرگذار بر موفقیت صادرات مشهود است. یکی از چارچوب‌های جهت‌گیری استراتژیک، فعال بودن در مقابل انفعالی بودن و

این است که صنعت نساجی و پوشاک در همه کشورهای در حال توسعه، سکوی پرتابی برای توسعه اقتصادی بوده است که بر صادرات منسوجات و پوشاک جهت به دست آوردن درآمد بیشتر متکی بوده‌اند. در نتیجه رقابت شدیدی در این عرصه به وجود آمده، چون بیشتر کشورهای منسوجات نساجی و پوشاک را برای بازارهای کشورهای مرفه تولید می‌کردند.

صادرات پوشاک یکی از مهم‌ترین و سودآورترین حوزه‌های صادراتی در سراسر جهان به شمار می‌رود. صادرات ممکن است برای برخی از کسب و کارها گامی دشوار به نظر برسد، اما این حوزه مزایای زیادی داشته و اگر از استراتژی مناسب استفاده شود بسیار سودآور خواهد بود.



شرکتها مولد تولید و صنعت را مخدوش کند.

انجام بنچ مارکینگ با کشورهای پیشرو و الگوبرداری از آنها است.

مساله حیاتی و اضطرابی دوگانه بررسی و ارزیابی وضعیت صنعت پوشاک در کشور و چگونگی تغییر الگوهای توسعه صنعت پوشاک برای ورود به اتحادیه اروپا و کشورهای این جغرافیای کاری است؛ همواره منوط به ایجاد اصلاحات ساختاری است.

با وجود حضور خوب محصولات هندی در اسپانیا، سهم هند در واردات پوشاک توسط اسپانیا بسیار کمتر است. پتانسیل بزرگی برای رشد این امر وجود دارد. زیرا هند چندین اصلاحات ساختاری را در گذشته اخیر انجام داده است و وضعیت مثبت روبه رشدی در اقتصاد هند وجود دارد.

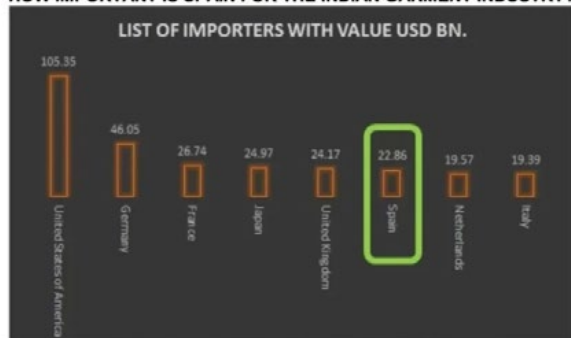
کشور هند، از جمله کشورهای فعال در صادرات منسوجات به اروپا از جمله کشور اسپانیا است. فعال بودن با درک مدیریتی مبنی بر این که سازمان می تواند از طریق تحلیل نظام مند فرصت ها و تهدیدها، مقصدش را تحت تاثیر قرار دهد، تعریف می شود و در مقابل انفعالی بودن بیانگر سطوح پایین تحلیل تقاضا و تحقیق بازار در سازمان است.

انتظار می رود که شرکت های صادراتی با جهت گیری استراتژیک فعال، موفقیت بیشتری را در امر صادرات تجربه کنند و همچنین داشتن جهت گیری استراتژیک انفعالی (فاقد نقشه راه زنجیره تامین، تولید و ارزش صادراتی) موفقیت صادرات

اسپانیا برای صنعت پوشاک هند چقدر مهم است؟

جدول بالا نشان می دهد که اسپانیا پس از ایالات متحده آمریکا، آلمان،

HOW IMPORTANT IS SPAIN FOR THE INDIAN GARMENT INDUSTRY?



Source – UN Comtrade & AEPC's Analysis

فرانسه، ژاپن و بریتانیا ششمین کشور بزرگ واردات پوشاک در سراسر جهان است.

جدول بالا نشان می دهد که پوشاک هندی سهم ناچیزی از کل واردات

Total Apparel imports into Spain ranges between 16 - 22 USD Bn. in the past five years

Code	Product label	2018	2019	2020	2021	2022
USD Mn.	Apparel	19,273.42	19,456.38	16,207.30	18,545.39	22,859.45
61	Knitted garment (% share)	43.74	44.84	46.48	48.14	48.26
62	Woven garment (% share)	56.26	55.16	53.52	51.86	51.74

Source – UN Comtrade & AEPC's Analysis

پوشاک، واردات به اسپانیا:

مجموع واردات پوشاک به اسپانیا، در پنج سال ۲۰۲۲-۲۰۱۸، بین ۱۶ تا ۲۲ میلیارد دلار بوده است.

جدول بالا نشان می دهد که پوشاک بافتنی باسهم ۵۱.۷۴ درصدی بزرگترین رده وارداتی در سال ۲۰۲۲ بوده و پس از آن پوشاک بافته شده با ۴۸.۲۶ درصد قرار دارد.

تجارت دوجانبه بین اسپانیا و هند گروه محصول: پوشاک

واردات پوشاک به اسپانیا در پنج سال

Competitiveness of Indian garments in Spain

Exporters	2018	2019	2020	2021	2022
Spain imports from the world (USD Bn.)	19.27	19.46	16.21	18.55	22.86
Competitive countries with share					
Bangladesh	15.65	16.50	17.06	18.16	15.61
China	19.48	18.57	18.87	17.59	14.71
Pakistan	3.51	3.52	3.53	3.81	3.72
India	4.39	4.20	3.54	3.29	2.55
Viet Nam	2.87	2.76	2.52	2.43	1.53

Source – UN Comtrade & AEPC's Analysis

Bilateral trade between Spain and India

Product group : Apparel

USD Mn.	2018	2019	2020	2021	2022
Spain's imports from world	19273.42	19456.39	16207.31	18545.40	22859.45
Spain's imports from India	846.14	817.57	573.82	609.33	583.71
Share	4.39	4.20	3.54	3.29	2.55

Source – UN Comtrade & AEPC's Analysis

پوشاک به اسپانیا ۲.۵۵ درصد را به خود اختصاص داده است. رقابت اصلی ما از بنگلادش، چین و پاکستان است.

جدول بالا نشان می دهد که اسپانیا پس از ایالات متحده آمریکا، آلمان، فرانسه، ژاپن و بریتانیا ششمین کشور

۲۰۲۲-۲۰۱۸ افزایش یافته است. واردات اسپانیا از جهان ۱۹۲۷۳.۴۲ میلیون دلار در سال ۲۰۱۸ بود که به ۲۲۸۵۹.۴۵ میلیون دلار در سال ۲۰۲۲ افزایش یافت. صادرات هند به اسپانیا ثابت بوده است و هند سهم ۲.۵۵ درصدی را در سال ۲۰۲۲ به خود اختصاص داده است.

بازار پوشاک مردانه، که شامل پوشاک مردانه است و بیشتر به دسته بندی های زیر تقسیم می شود: کت و ژاکت، کت و شلوار، شلوار، پیراهن، سویشرت و پیراهن کش، ورزش و لباس شنا (پوشاک عملکردی، الهام گرفته از پوشاک ورزش، لباس شنا)، لباس شب و زیر، تی شرت، جوراب، لوازم جانبی پوشاک و غیره لباس (دستکش، شال و روسری، کمربند، کلاه، کراوات و پاپیون، لباس چرمی، نمد و خز و لباس های دیگر)

بازار پوشاک کودکان که شامل لباس های پسرانه و دخترانه تا ۱۴ سال است و سپس به دسته های زیر تقسیم می شود: کت و ژاکت، کت و شلوار، لباس و دامن، شلوار، پیراهن و بلوز، پیراهن ژاکت و پیراهن کش، ورزش و لباس شنا (لباس ورزشی، لباس شنا)، لباس شب و زیر، تی شرت، جوراب شلواری و ساق، جوراب، لباس کودک، لوازم جانبی پوشاک و سایر لباس ها (دستکش، شال و روسری، کمربند، کلاه و کلاه، و پاپیون، لباس های چرمی، نمد و خز و لباس های دیگر)

در سطح دسته بندی، پوشاک بافته شده در اسپانیا در مقایسه با پوشاک بافتنی

بزرگ واردات پوشاک در سراسر جهان است. با این حال، در حال حاضر، چین با چالش هایی در بخش تولید پوشاک کم هزینه مواجه است که بر عملکرد صادرات آنها تأثیر گذاشته است.

بازار پوشاک در اسپانیا شامل لباس هایی است که برای مشتریان نهایی خصوصی تولید می شود و به خطوط تولید زیر تقسیم می شود: پوشاک زنانه، پوشاک مردانه و پوشاک کودکان.

لباس کار و همچنین سایر لوازم شخصی مانند ساعت و جواهرات، کیف دستی و اقلام مشابه که جزو کالا های واقعی لباس محسوب نمی شوند، شامل نمی شوند.

بازار پوشاک اسپانیا به سه دسته اصلی تقسیم می شود:

بازار پوشاک زنانه که شامل لباس های زنانه می شود و بیشتر به دسته های زیر تقسیم می شود: کت و ژاکت، کت و شلوار، کت و شلوار، دامن، شلوار، پیراهن و بلوز، پیراهن و پیراهن کش، ورزش و لباس شنا پوشاک فرورمنس، پوشاک ورزشی، لباس شنا، لباس شب و زیر، تی شرت، جوراب شلواری و ساق، جوراب، لوازم جانبی پوشاک و سایر لباس ها (دستکش، شال و روسری، کمربند، کلاه، لباس چرمی، نمد و خز و ... لباس های دیگر)

Product: 61

Exporters	Share in Spain's imports (%)	Average tariff (estimated) applied by Spain (%)
World	100	
Bangladesh	21.8	0
China	19.3	11.8
Pakistan	3.3	0
India	3.1	9.4
Viet Nam	1.6	9.4

Product: 62

Exporters	Share in Spain's imports (%)	Average tariff (estimated) applied by Spain (%)
World	100	
China	16	11.5
Bangladesh	14.8	0
Pakistan	4.3	0
Myanmar	4	0
India	3.4	9.2
Viet Nam	3.2	9.2

Source – UN Comtrade & AEPIC's Analysis

مقبولیت بسیار بهتری دارد. جایگاه هند در HS۶۱ و HS۶۲ به ترتیب ۸ است. در حال حاضر، هند هیچ گونه معایب تعرفه ای در برابر کشور های رقیب مانند چین ندارد. که در آن میانگین تعرفه هند ۹.۴ است در حالی که تعرفه چین در HS۶۱، ۱۱.۸ است. در HS۶۲ تعرفه هند ۹.۲ است در حالی که تعرفه چین ۱۱.۵ است.

محصولاتی که باید در اسپانیا هدف قرار دهید.

PRODUCTS THAT YOU SHOULD TARGET IN SPAIN

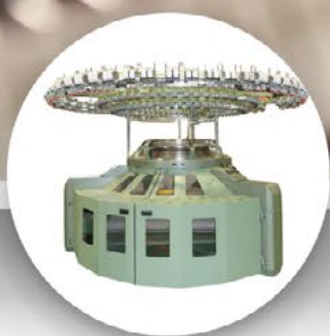
Code	Product label
620462	Women's or girls' trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts of cotton (excluding ...
610910	T-shirts, singlets and other vests of cotton, knitted or crocheted
611030	Jerseys, pullovers, cardigans, waistcoats and similar articles, of man-made fibres, knitted ...
611020	Jerseys, pullovers, cardigans, waistcoats and similar articles, of cotton, knitted or crocheted ...
620342	Men's or boys' trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts, of cotton (excluding ...
620240	Women's or girls' overcoats, car-coats, capes, cloaks, anoraks, incl. ski jackets, wind-cheaters, ...
620463	Women's or girls' trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts of synthetic fibres ...
610990	T-shirts, singlets and other vests of textile materials, knitted or crocheted (excluding cotton)
620140	Men's or boys' overcoats, car-coats, capes, cloaks, anoraks, incl. ski jackets, wind-cheaters, ...
620640	Women's or girls' blouses, shirts and shirt-blouses of man-made fibres (excluding knitted or ...
611430	Special garments for professional, sporting or other purposes, n.e.s., of man-made fibres, ...
610463	Women's or girls' trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts of synthetic fibres, ...
611120	Babies' garments and clothing accessories of cotton, knitted or crocheted (excluding hats)
610462	Women's or girls' trousers, bib and brace overalls, breeches and shorts of cotton, knitted ...
620443	Women's or girls' dresses of synthetic fibres (excluding knitted or crocheted and petticoats)

Source – UN Comtrade & AEPC's Analysis



ARADMACHINE

@aradmachine_db



IMPORT & EXPORT CIRCULAR SECONDHAND KNITTING MACHINES



جستجو کردن برای نساجی ماشین آلات در آراد ماشین.د

REGISTER NOW



+98 912 198 7350
+90542-2987350

ITM ۲۰۲۴ و HIGHTEX ۲۰۲۴ در لیست حمایت‌های وزارت بازرگانی ترکیه

نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات نساجی ترکیه (ITM ۲۰۲۴) و نمایشگاه بین‌المللی منسوجات فنی (HIGHTEX ۲۰۲۴) در لیست نمایشگاه مورد حمایت وزارت بازرگانی ترکیه قرار گرفتند.

...



نمایشگاه ITM ۲۰۲۴ که توسط شرکت نمایشگاهی Tüyap و Teknik Fairs و با همکاری انجمن صنعتگران ماشین‌آلات و لوازم جانبی نساجی (TEMSAD) برگزار می‌شود، درهای خود را بین ۱۵ تا ۱۹ خرداد ۱۴۰۳ در مرکز نمایشگاهی Tüyap در استانبول به روی بازدیدکنندگان خود باز خواهد کرد.

نمایشگاه ITM ۲۰۲۴، یکی از مهم‌ترین نمایشگاه‌های نساجی دنیا؛ به مدت ۵ روز میزبان رهبران

در این زمینه، نمایشگاه‌های ITM و HIGHTEX ۲۰۲۴ میزبان هیئت‌های تجاری بسیاری از کشورها از جمله بنگلادش، الجزایر، اندونزی، اتیوپی، مراکش، هند، مالزی، مکزیک، مصر، ازبکستان، پاکستان، پرو، لهستان، صربستان، تونس، ترکمنستان، ونزوئلا و ویتنام خواهند بود. هیئت‌های تجاری از این کشورها می‌توانند با تولیدکنندگان در تمام زمینه‌های صنعت نساجی از الیاف تا نخ، نخ تا پارچه، پارچه جین تا منسوجات فنی، رنگرزی تا چاپ و تکمیل دیدار کنند.

فناوری نساجی در استانبول خواهد بود. سرمایه گذاران بخش جهانی و بازدیدکنندگان حرفه ای به نمایشگاه ITM ۲۰۲۴ می روند تا آخرین فناوری ها را از نزدیک ببینند.

کنسولگری ها و دفاتر وابسته بازرگانی ترکیه به هیئت های تجاری در زمینه درخواست ویزا کمک می کنند. شرکت هایی که می خواهند جای خود را در میان هیئت های تجاری حاضر به نمایشگاه ITM ۲۰۲۴ بگیرند، می توانند به کنسولگری ها و دفاتر وابسته بازرگانی ترکیه در کشورهای خود درخواست دهند.

نمایشگاه ITM ۲۰۲۴ و نمایشگاه بین المللی منسوجات فنی HIGHTEX ۲۰۲۴ که در زمینی به مساحت ۱۲۰.۰۰۰ متر مربع و در مجموع ۱۳ سالن برگزار می شود، در فهرست "حمایت های هیئت های تجاری" وزارت بازرگانی ترکیه قرار گرفته است.



نظر متخصصین در نمایشگاه صنایع وابسته فرش ماشینی کاشان



آقای محمود برادران مدیرعامل نمایشگاه کاشان:
چهارمین نمایشگاه بین المللی صنایع وابسته فرش
ماشینی کاشان بعد از ۳ سال برگزار شد.

این نمایشگاه میتواند به تولیدکنندگان فرش
ماشینی کمک کند و باعث پیشرفت آن شود.

منطقه کاشان قطب فرش ماشینی ایران است. نیاز
بود در همین منطقه فرصتی پیش بیاید که تمامی
شرکت های صنعت فرش ماشینی در کنار یکدیگر و
در یک مکان حضور داشته باشند. نمایشگاه کاشان
هم مانند نمایشگاه تهران پتانسیل بهتر شدن را
دارد.

آقای دکتر منصور دیاری در نمایشگاه صنایع وابسته فرش ماشینی:

چهارمین نمایشگاه صنایع وابسته فرش ماشینی
کاشان در محل دائمی نمایشگاه بین المللی کاشان
برگزار شد. قبل از دوران کرونا این نمایشگاه در
دانشگاه آزاد کاشان به مدت ۳ دوره برگزار شد.
در این نمایشگاه هرآن چیزی که مرتبط به صنعت
فرش ماشینی است مانند ماشین سازی، قطعه
سازی، تجهیزات الکترونیک نرم افزار و سخت افزار،
بسته بندی، تبلیغات، برق و الکترونیک و مواد اولیه



نخ، الیاف و غیره حضور دارند.

این نمایشگاه به مساحت ۴۰۰۰ متر مربع است. این نمایشگاه با بیش از ۶۰ شرکت کننده برگزار شد و از ۷ کشور دیگر
مانند ترکیه، بنگلادش و ایتالیا و چند کشور دیگر در ایران به عنوان نماینده حضور دارند. در منطقه کاشان و آران بیدگل
حدود ۸۵۰ کارخانه تولید فرش ماشینی وجود دارد و حدود ۱۵۰ شرکت در زمینه ریسندگی، آهار، قطعه سازی و ماشین
سازی فعالیت میکنند.

مصاحبه با آقای محمدرضا احترامی در نمایشگاه کاشان:

چهارمین نمایشگاه صنایع وابسته فرش ماشینی کاشان در سال اول برگزاری خود در سایت نمایشگاهی کاشان ضعیف برگزار شد اما ما انتظار داریم در سال های آینده موفق تر برگزار شود.

هدف شرکت الکترو مدارسیلک در نمایشگاه کاشان معرفی محصولات و آشنایی صنایع دیگر با آن ها است. در صنعت فرش ماشینی ایران از بافت تراکم بالا استفاده میشود و اکثرا ماشین آلات گران قیمت با استهلاک بالا استفاده میشود و قطعه سازی میتواند به صنعت فرش ماشینی کمک کند.



مصاحبه با آقای علی سعیدی در نمایشگاه کاشان:

کاشان قطب صنعت نساجی ایران است. شهر کاشان پتانسیل های بسیار زیادی در زمینه صنعت نساجی دارد. قطعا برگزاری نمایشگاه صنایع وابسته فرش ماشینی فضایی را فراهم خواهد کرد تا به رشد این صنعت کمک کند.

نکته ای که قابل توجه است مسئله فواصل کم بین برگزاری نمایشگاه ها است و این مسئله در



آینده ای نه چندان دور باعث پایین آمدن کیفیت نمایشگاه ها میشود. هدف شرکت آراد نساج اصفهان در نمایشگاه صنایع وابسته فرش ماشینی کاشان تعامل با صاحبان صنایع و صحبت کردن با تولیدکنندگان این صنعت است.

شرکت آراد نساج اصفهان بیش از ۱۰ سال در حوزه مشاوره، طراحی و محاسبه کارخانجات نساجی اعم از ریسندگی پنبه ای، ریسندگی الیاف بلند و ذوب ریزی و بافت پارچه فعالیت میکند. آراد نساج اصفهان واردکننده ماشین آلات نساجی به صورت نو و دست دوم است.



مصاحبه با آقای محسن عصار کاشانی مدیر عامل شرکت صنایع نساجی مادریس کاشان:

چهارمین دوره نمایشگاه صنایع وابسته فرش ماشینی کاشان با بازخورد بسیار عالی و به صورت حرفه ای برگزار شد. نمایشگاه کاشان پتانسیل بهتر شدن در سال های بعد را به صورت قطعی خواهد داشت. شرکت نساجی مادریس در زمینه تولید تار و پود فرش فعالیت میکند.

با وجود تحریم ها مسئله صادرات بسیار کمرنگ شده است و رقبا فرش ماشینی در کشورهای دیگر مانند هند، ترکیه و دبی شروع به فعالیت کردند و مسئله تحریم را ندارند و امیدواریم با برداشته شدن موانع بتوانیم حضور پررنگ تری در این صنعت داشته باشیم.

مصاحبه با آقای مصطفی طاهری نیا مدیر عامل شرکت فرجاد توان آسیا:

نمایشگاه صنایع وابسته فرش ماشینی باید در سال های آینده قوی تر و موفق تر برگزار شود و شرکت کنند های بیشتری در این نمایشگاه شرکت بکنند. صنعت فرش ماشینی در منطقه کاشان یک صنعت کاملاً موفق است و تقریباً زنجیره این صنعت در همین منطقه تامین میشود.

در شرکت فرجاد توان آسیا بخش زیادی از نیاز



صنعت فرش ماشینی در حوزه برق برآورده میشود. از سال های گذشته از لحاظ تامین انرژی شرکت فرجاد توان آسیا توانسته در کنار تولید کنندگان صنعت فرش ماشینی خدمات خود را ارائه دهد.

این شرکت از سال ۱۳۹۳ به کمک جمعی از دانشجویان شروع به کار کرد و توانسته تا به امروزه فعالیت خود ادامه دهد.

مصاحبه با آقای امین سلیمیان قائم مقام کامل پتروتک شیمی:

شرکت کامل پتروتک شیمی یک شرکت دانش بنیان است که در زمینه تولید مواد اولیه نساجی و کمک نساجی فعالیت میکند. این شرکت از ۱۳۹۲ در منطقه قمصر کاشان فعالیت خود را آغاز کرده است.

در حال حاضر با حدود ۷۰ درصد کارخانجات بزرگ صنعت نساجی همکاری میکنیم. شهر کاشان در زمینه نساجی بسیار موفق است اما مسئله ای که وجود دارد این است که اگر همکاری بین تولیدکنندگان صنعت نساجی وجود داشته باشد باعث رشد و موفقیت این صنعت خواهد شد.



مصاحبه با محمد زارع مدیر عامل شرکت تسنا:

کاشان به عنوان قطب صنعت فرش پتانسیل های خوبی در حوزه توسعه بازار هایی برای سایر شرکت ها جهت کمک به فضای این صنعت دارد.

تسنا یک شرکت تخصصی در حوزه فناوری اطلاعات، ارتباطات و اتوماسیون صنعتی است، شرکت تسنا سعی دارد با رویکرد حذف کاغذ از فرایندهای سازمانی نسبت به تسریع فرایندها و



بهینه کردن فضای عملیاتی سازمان و افزایش بهره وری به آن سازمان کمک کند. دنیای امروز دنیای فناوری اطلاعات است و مشخصا صناعی که از فضای فناوری اطلاعات و ابزارهای آن به عنوان فرصت استفاده نکنند نمیتوانند در رقابت با سایر رقبایان خود موفق شوند.

نمایشگاه هایی همچون نمایشگاه کاشان سعی دارند توانمندی های منطقه را نشان دهند. با توجه به اینکه نمایشگاه کاشان اولین بار است در این فضا برگزار میشود موفق بوده است.

استراتژی در واحد فنی کارخانجات



تهیه و تنظیم: قاسم حیدری



ای کاملاً متفاوت نسبت به هم داشته باشند مثلاً متناسب با میزان دسترسی به مواد اولیه و قطعات و بازار فروش.

چنانکه بیان شد، مسائل بسیاری وجود دارند که در تأسیساتی با تجهیزات بزرگ بصورت روزانه حادث می شوند. وقتی این مسائل حادث می شوند باید آنها مهم تلقی شوند و مخاطب قرار گیرند. برای جداسازی هیجان "خرابی روز" با آنچه برای موفقیت تأسیسات واقعا مهم است نیاز به راهی داریم. بنابراین، لازم است دورنماها، مسائل و اندازه گیری های سازمان را متناسب با شرایط درونی و بیرونی کنونی خود سازمان تعیین کنیم.

مثال شاید یک کارخانه زیان ده، استراتژی تعهد به

انتخاب استراتژی و تعریف موفقیت در رسیدن به هدف در کارخانجات تحت شرایط مختلف متفاوت است. بعضاً در یک برهه زمانی، در صورت نیاز فراوان بازار به محصول و تفاوت فاحش مواد اولیه و محصول، تامین آسان و ارزان مواد اولیه و تولید حداکثری مدنظر قرار می گیرد.

در صورت عدم سهولت در دسترسی مواد اولیه، تولید با ارزش افزوده بالا مورد توجه است و در صورت عدم دسترسی به قطعات یدکی، تولید با حداقل خرابی اهمیت زیادی دراد و در صورت رقابت شدید فروش محصول در بازار، رضایت مشتری مدنظر است. ممکن است بعضی از این استراتژی ها نیاز به رویه

موضوعات حیاتی بهره برداری مانند عملکرد محیط زیست و ایمنی نیز باشند. دیگر اهداف مرتبط با دورنمای شرکت ممکن است موضوعات مربوط به رضایتمندی مشتری باشد مانند تحویل به موقع، کیفیت تولید و بسیاری مسائل دیگر.

با اینحال در حوزه مدیریت تجهیز نوعا روی آن حوزه هایی که مربوط به عملکرد مالی، ایمنی و محیط زیست هستند تمرکز می کنیم چرا که آنها مربوط به سودمندی تجهیزات می شوند.

از ماتریس SWOT می توان جهت دسته بندی و تعیین استراتژی با تمرکز بر هریک از ضعف

نکات منفی	نکات مثبت	SWOT
ضعف (W)	قوت (S)	مسایل درونی
تهدید (T)	فرصت (O)	مسایل بیرونی



(weakness)، قوت (strength)، تهدید (threat) و فرصت (opportunity) ها بهره جست. بدین ترتیب، با تهیه لیست کاملی از ماتریس بالا، امکان رتبه بندی و اولویت بندی آنها میسر می گردد. سپس با استفاده از ماتریس استراتژی های موثر و راهکارهای مناسب را پیدا کرد.



نقاط ضعف (W)	نقاط قوت (S)	سازمان/محیط
استراتژی WO با بهره از فرصت ها درصد ازیں بردن نقاط ضعف	استراتژی SO با بهره از نقاط قوت درصد بهره برداری از فرصتها	فرصت ها (O)
استراتژی WT کاهش نقاط ضعف و پرهیز از تهدیدها	استراتژی ST با بهره از نقاط قوت درصد اجتناب از تهدیدها	تهدید ها (T)

بهبود سود بدون صرف هزینه زیادی داشته باشد. چگونه می خواهید آن را انجام دهید؟ برای تعیین آنچه می خواهید انجام دهید و آنچه باید اندازه بگیرید استراتژی نیاز دارید که در هر واحد مدیریتی مورد توجه قرار گیرد، از واحد کارگزینی و جذب نیرو و تعیین حقوق و دستمزد و قراردادهای پیمانی گرفته تا میزان کیفیت مطلوب و بسته بندی و انبارداری.

ممکن است در بعضی از واحدهای مدیریتی خلاف استراتژی تعیین شده انجام شود. بنابراین، قبل از تعیین اندازه گیری های لازم برای مانیتور و رصد فعالیت های در حال انجام و اقدامات اصلاحی، ابتدا باید به اهدافی بیاوریم که سعی در رسیدن به آنها داریم. یک روش مؤثر برای تعیین اهداف شرکت ایجاد نقشه استراتژی است.

این نقشه همه اهداف شرکت را در بر می گیرد و آنها را در دورنماهای مختلف قرار می دهد. دورنماها از شرکت به شرکتی دیگر می توانند متفاوت باشد، اما بطور کلی دورنماهای مدیریت تجهیز کارخانجات را می توان به ۴ استراتژی اصلی تقسیم کرد:

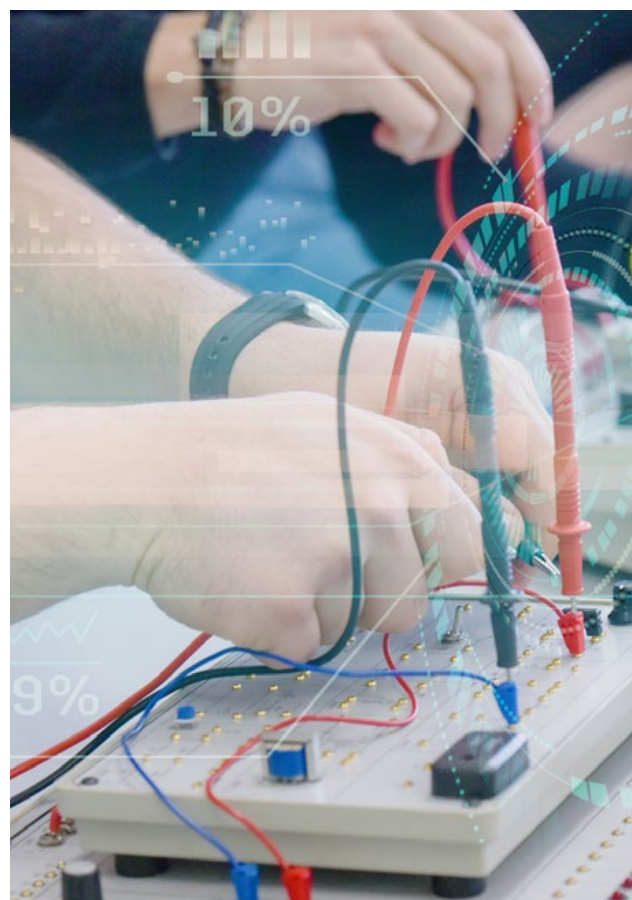
شرکت تجهیزات فعالیت های کار دانش و تجربه

در هر کدام از این چهار دورنما، چند هدف انفرادی تعریف می شود. برای مثال، در دورنمای شرکت اهدافی می بینیم که مستقیما مربوط به اهداف تعریف شده در شرکت هستند. اینها نوعا مرتبط با عملکرد مالی هستند اما می توانند مربوط به

- تجهیز آماده بکار متوقف شده است < WT
< کاهش توقفات غیر مرتبط با تجهیز
- تامین قطعات به کندی انجام می شود
< SO > افزایش قابلیت دسترسی تجهیز
- تعمیر به کندی انجام می شود < WT > کاهش
زمان خرابی تجهیز

۳- دورنمای فعالیت های کار

- راه اندازی بعد از توقف بعلت خرابی به کندی
صورت می گیرد < WO > کاهش زمان تعمیر
- روانکاری در بازه های زمانی خیلی کوتاه صورت
می گیرد < WO > اصلاح بازدهی کم مواد مصرفی



در اینجا لیستی از دورنماهای نوعی و اهداف مرتبط
با مدیریت تجهیز آمده است:

۱- دورنمای شرکت

- قیمت مواد اولیه بالا و ارزش افزوده محصول
پایین است < ST > افزایش بازگشت سرمایه
- بعلت محیط کار ناسالم جذب نیروی انسانی با
مشکل همراه است < ST > بهبود شرایط ایمنی
- دفع پسماند با مشکل همراه است < SO > بهبود
شرایط محیط زیست
- ضایعات کارخانه زیاد است < WO > کاهش هدر
روی سود قابل کنترل
- توقفات جهت سرویس و نگهداری زیاد است <
WT > کاهش هزینه نت
- خرابی تجهیزات زیاد و راندمان پایین است < WT
> افزایش بازده تجهیزات
- ارزش افزوده محصول پایین است < ST > کاهش
واحد هزینه های تولید
- برنامه تولید با محصولات با ارزش افزوده پایین
صورت می گیرد < SO > افزایش سودمندی تجهیز
- حوادث و آسیب های جانی و محیطی زیادی در
کارخانه اتفاق می افتد < SO > حداقل کردن حوادث
ایمنی و زیست محیطی

۲- دورنمای تجهیز

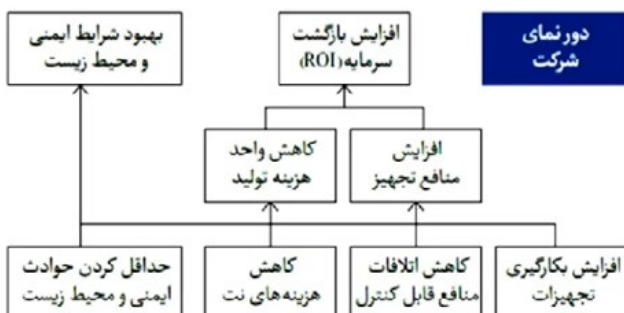
- توقفات فنی و تولیدی زیاد است < WT > حداقل
کردن توقف برنامه ریزی نشده تجهیز
- تاسیسات پشتیبانی تجهیز با خرابی مکرر همراه
است < SO > بهبود قابلیت دسترسی سیستم
- سرویس ها به کندی انجام می شود < WT
> کاهش توقف نت برنامه ریزی شده
- برنامه ریزی سرویس و نگهداری صورت نگرفته
است < WO > کاهش تعمیرات برنامه ریزی نشده

ساده با ارتباطات تعریف شده اهداف برای دورنمای شرکت آمده است.

با ترسیم نقشه های استراتژی، ابزار بصری مؤثری خواهیم داشت برای تشریح اینکه چگونه هرکس در سازمان می تواند عملکرد کلی کار را تحت تأثیر قرار دهد.

مثال وقتی تکنسینی جهت پیشگیری و پیش بینی خرابی تجهیز در محل آنالیز ارتعاش انجام می دهد می تواند ببیند چگونه کاربردهای آن مهارت قابلیت اطمینان تجهیز را بهبود و در هدف شرکت در رسیدن به بازگشت سرمایه نقش خواهد داشت.

به این جمله مشهور توجه باید داشت که
"آنچه را که نتوانید اندازه گیری کنید نمی
توانید بهبود ببخشید." در مقالات بعدی
ارزیابی عددی نیل به استراتژی های تعیین
شده (KPI) بررسی خواهد شد.



نمونه نقشه استراتژی دورنمای شرکت

نت

- ارزیابی عملکرد پرسنل و مطالبه گری صورت نمی پذیرد <WT> بهبود بازدهی نیروی کار
- مواد اولیه گران تامین می شود <WT> بهبود خرید مواد اولیه
- خرابی ها زیاد است <WO> اجرای نت پیش بینانه
- توقفات تعمیر و سرویس زیاد است <WO> بهینه سازی نت مبتنی بر زمان
- اقدامات و فعالیت های تولیدی و فنی به کندی و به سختی انجام می شود <WO> بهینه سازی فرایندهای کاری
- علت توقفات و خرابی های مکرر مشخص نیست <WO> اجرای مطالعات قابلیت اطمینان
- فعالیت های تولید و بازرگانی و فنی یا بیش از حد محتاطانه صورت می گیرد یا بی پروا <ST> اجرای ارزیابی های بحران و ریسک
- تقسیم کارها در سرویس و تعمیر به درستی صورت نگرفته است <WO> بهبود برنامه ریزی و زمان بندی نت

۴- دورنمای دانش و تجربه

- علت و میزان خرابی ها و مصرف قطعات مشخص نیست <WO> بهبود جمع آوری سابقه تجهیز
- بهره وری پرسنل و مواد اولیه و تجهیز مشخص نیست <WO> بهبود ارتباطات بهره برداری
- علیرغم حجم بالای فعالیت های انجام شده، کارها بدرستی انجام نمی شود <WO> آموزش نفرات نت و بهره برداری
- وقتی دورنماها و اهداف کاملاً تعریف شدند نیاز به تعیین ارتباط اهداف سطح پایین تر با اهداف سطح بالاتر داریم. در اینجا مثالی از یک نقشه استراتژی

ارزیابی عملکرد پرسنل واحد فنی

تهیه و تنظیم: قاسم حیدری



ارزیابی های مختلفی از یک سازمان جهت بررسی، شناسایی و سنجش و مقایسه بازخورد با معیارهای از پیش تعیین شده صورت می گیرد تا به تبیین تمهیدات لازم برای افزایش کارایی و اثربخشی در مسیر تحقق راهبردها منجر شود.

فراهم کردن بازخورد برای هر فرد، مشاوره، تعیین مسیر پیشرفت شغلی هر فرد، و شناسایی نارسایی های عملکردی و توسعه نظام گزینش مطمئن را نیز در بر می گیرد.

از اهداف استراتژیک ارزیابی نیز می توان به: پرورش مدیران، توسعه سازمان، بررسی های مالی و اقتصادی تصمیمات، اندازه گیری عملکرد جهت تعیین ارزش نسبی کار هر فرد برای سازمان، بهسازی و تقویت عملکرد پرسنل و سازمان، نظام

ارزیابی عملکرد با کسب آگاهی هر فرد از موقعیت خود و نقاط ضعف و قوت عملکرد و با هدفهای متنوع مدیریت منابع انسانی شامل: افزایش یا کاهش حقوق و دستمزد، تنزیل یا ترفیع درجه، اخراج و خاتمه یا تمدید خدمت صورت می گیرد یا جهت رسیدن به هدف های سازمانی شامل: اقدامات لازم جهت گسترش، غنی سازی، ارزیابی و چرخش شغل. علاوه بر آن اهداف پرورشی شامل: تشخیص نیازهای آموزشی، ایجاد برانگیختگی شغلی کارکنان،



بندی شایسته سالاری، ایجاد وابستگی سازمانی، برنامه ریزی منابع انسانی جهت ذخیره یا جایگزینی، شناساندن بهتر مشاغل به سرپرستان و بهبود ارتباطات اشاره کرد. این نکات نه تنها اهمیت آن بلکه ضرورتش را بازگو می کند. خطاهای ارزیابی شامل خطای ارزیابی هاله ای، آسان گیری یا سخت گیری، خطای تاثیر اولیه و خطای تازه نگری می باشد.

خطای هاله ای، ارزیابی بر تنها یک ویژگی مشخص صورت می گیرد، خطای تاثیر اولیه، ارزیابی بر اساس تاثیر انجام شده در برخورد اول و نه بر اساس تحلیلی عملکردی در طول دوره ارزیابی، و خطای تازه نگری انجام عمل ارزیابی بر اساس آخرین رفتارهای مشاهده شده و نه بر اساس ارزیابی کل رفتارهای فرد در طول مدت ارزیابی صورت می گیرد که ارزیابی سازمان یافته از آنها جلوگیری می کند.

از عوامل موثر بر ارزیابی عملکرد و اثر بخشی آن، علاوه بر نوع شغل، قوانین و مقررات (شامل حقوق و دستمزد و نظام قراردادهای و میزان افزایش حقوق و...) و نوع مدیریت، رفتار و ترجیح های کارکنان در قبال آن است. ارزیابی عملکرد برای فردی که کار را بعنوان اصل و هدف می بیند باعث افزایش بهره وری و روحیه می شود ولی برای کسی که کار را بعنوان ابزار ترقی می کند، تنبیه و تشویق که از ارزیابی حاصل می شود موثر می باشد.

از شرایط لازم برای ارزیابی عملکرد، آسان و ساده و قابل درک با معیارهای عینی کاملاً مرتبط و با اهمیت با امتیازدهی عالانه و منصفانه و مشابه معیار و استاندارد و فقط مبتنی بر عملکرد شغلی فرد در کارایی و انضباط رفتاری او باشد.

در نظام ارزیابی عملکرد باید اهداف، مراحل، معیارها، روش ها، زمان و مسئول ارزیاب و خطاهای احتمالی و تدابیر لازم جهت پیشگیری از آنها باید مشخص گردد. جهت توسعه نظام ارزیابی، گسترش معیارها، تثبیت،



...

کمی قابل شمارش شامل تعداد روزهای غیبت یا دیر کرد و مرخصی های بدون توجیه، تبیین دقیق و بدو از خطاهای جانبداری و منفی نگری یا محافظه کارانه در معیارهای کیفی-توصیفی غیرقابل مشارش ذهنی حائز اهمیت فراوانی است.

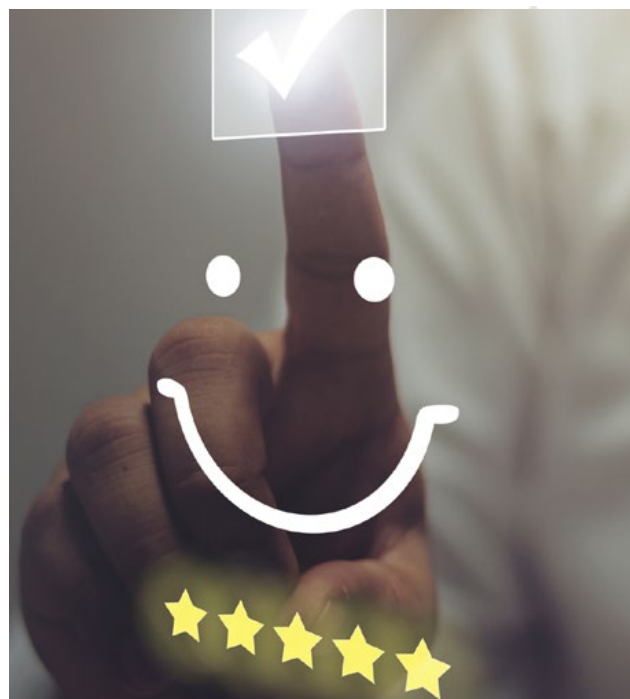
فرد ارزیابی کننده می تواند توسط سرپرست، خود فرد، کمیته ارزیابی، هم ردیفان و یا زیردستان صورت گیرد. سرپرست در ارزیابی از نیازهای شغلی واحدها و بعثت ارتباط مستمر با کارکنان، از نقاط قوت و ضعف آنان آگاه است و با کنترل و نظارت و اعمال تنبیه و تشویق حاصل از ارزیابی می تواند به قدرت و اقتدار سازمانی سرپرست بیانجامد. ولی سرپرست باید از احساس خطر کارکنان از اختیارات سرپرست، حالت تدافعی کارکنان از ارزیابی های یکطرفه سرپرست جلوگیری کند و حتما مهارت های لازم جهت برقراری ارتباط با افراد را کسب کرده و بدور از تعصبات اخلاقی و پیش داوری ها و یک جانبه نگرها، مواظب باشد با تنبیه و تشویق کارکنان، آنها را از خود فراری ندهد.

ارزیابی کمیته ای جهت برطرف نمودن معایب ارزیابی سرپرست می تواند مورد توجه قرار گیرد. در ارزیابی هم ردیفان در حالت های رقابتی و در سطح پایین اعتماد افراد به یکدیگر نتایج مطلوب کسب نمی شود. بلکه ارزیابی هم ردیفان جهت کسب اطلاعات سرپرست در ارزیابی از روابط بین کارکنان خیلی بیشتر مثمر می تواند باشد.

سنجش، مقایسه و ارزیابی و اصلاح بصورت مستمر باید انجام گیرد.

تبیین دقیق شرح و ظایف کارکنان متناسب با اختیارات آنها، تبیین معیارهای ارزیابی و خواسته های کارفرما، ارائه و توضیح و تفسیر نتایج ارزیابی های قبلی به کارکنان، زمان کافی بین دو ارزیابی جهت ارتقا و اصلاح رویه های غیراستاندارد یا غیرمنطقی قبلی و اشراف کامل نسبت به اطلاعات پرسنلی و جایگاه شغلی کارکنان از در معیارها و امتیازدهی آنها باید مورد توجه قرار گیرد.

معیارها به دو گروه کلی قابل شمارش و غیر قابل شمارش تقسیم می شوند. شناسایی معیارهای



...

ارزیابی عملکرد کارکنان نه تنها باید بصورت دوره ای انجام شود و فاصله این دوره ها، متناسب با زمان لازم جهت اصلاح و بهبود عملکرد کارکنان باشد، پیش از هر تصمیم گیری مهمی مرتبط با کارکنان نیز باید ارزیابی صورت گیرد. همچنین برای کارکنان تازه استخدام شده و همچنین برای کارکنانی که در ماه های اخیر بصورت استثنایی عملکرد قوی و یاضعیفی از خود نشان داده اند، باید در بازه های زمانی کوتاه تری صورت گیرد.

از جنبه های منفی ارزیابی زیردستان باید به مبالغه آنها در ارزیابی سرپرست و ارزیابی بر اساس قدرت و اقتدار سازمانی سرپرست بجای ارزیابی کارکرد واقعی او دانست و اینکه زیردستان ارزیابی از سرپرست را فرصتی برای جبران بی عدالتی های گذشته ندانند.

معیارهای ارزیابی می تواند شامل موارد زیر باشد:

کیفیت کار (دقت و کامل بودن)، قابلیت اعتماد، خلاقیت و ابتکار، سازگاری، حفاظت از ابزارها،

معیارهای قابل اندازه گیری شامل:

حجم ضایعات تولیدی، بازده و راندمان، زمان انجام کار، روزهای مرخصی غیرموجه، مدت زمان تاخیر طی یک ماه، نمره آزمون کتبی، مدت زمان توقفات ماشین، تعداد دفعات توقفات پس از تعمیر و تحویل ماشین، تعداد قطعات مصرفی،

معیارهای ارزیابی اثربخشی و شایستگی رهبری می تواند شامل این موارد باشد:

- ۱- دیدگاه ها و رسالت ها ۲- راهبردها ۳- توانمندسازی ۴- انگیزش و الهام بخشی ۵- ارتباطات ۶- هوش احساسی یا عاطفی ۷- رهبری تیم ها ۸- هدایت و مربیگری

۹- مدیریت کارکنان ۱۰- حل مشکلات و تصمیم سازی ۱۱- تغییر سازمانی ۱۲- رضایتمندی از رهبری اثربخش

روش های ارزیابی:

۱- روش مقیاس درجه بندی خطی: برای هر یک از عوامل بر مبنای درجات توصیفی مانند ضعیف، متوسط، خوب و عالی صورت می گیرد. این روش بصورت توصیفی و ذهنی است و رتبه بندی نیز نمی تواند بیش از ۳ تا ۵ رتبه باشد.

۲- روش رتبه بندی متناوب: چینش کارکنان از بهترین به بدترین برای هر عامل که میزان تفاوت ها بیان نشده و کارکنان میان گروه به درستی مقایسه نمی شود. از طرفی ارائه بازخورد رقابتی

به کارکنان باعث تعارض و تلاش های مخرب می شود.

۳- روش ثبت وقایع حساس: علاوه

بر حسن انجام وظایف عادی روزانه و انضباط کاری، شناخت و رصد رویدادهای مهم و ثبت رفتارهای کارکنان در قبال آن، منجر به ایجاد نگرش مثبت و منفی سرپرست به آنها می شود. در صورتیکه این وقایع مثبت و منفی در دفتری ثبت گردد، می تواند در ارزیابی مورد استفاده قرار گیرد. مثل حساس شدن به صدای ماشین و متوقف ساختن آن و انجام اقدامات اصلاحی، سوختن موتور ماشین بعلت سرویس نکردنو گریس نزدن به یاتاقان ها، درگیری لفظی با اپراتور آزمایشگاه و...

۴- روش استفاده از فهرست راهنما (چک لیست): در این روش، درجات توصیف

شامل دو سطح بله و خیر یا درست و غلط می باشد. جهت رتبه بندی کمی، به هریک از عوامل در نظر گرفته شده، ضربی در نظر گرفته شود. این روش می تواند توسط چند فرد و با ضریب متفاوت اثرگذاری نظر هر فرد نیز مورد استفاده قرار گیرد.

۵- روش انتخاب اجباری: برای کاهش

گرایش به ارفاق، ۱۵ درصد از پرسنل در سطح عملکرد عالی، ۲۰ درصد در سطح عملکرد خوب، ۳۰ درصد در عملکرد



شغل و ابعاد کاری آن شغل، رفتارهای متفاوت ممکن سرزده شناسایی می شود و با چینش رفتارهای ممکن از بهترین عملکرد به بدترین عملکرد، به هریک از این از رفتارها نمره ۹ تا ۱ تعلق می گیرد.

۸- ارزیابی مشاهده رفتار: رفتارهای سرزده از هریک از پرسنل در هر شغل و در هر ابعاد کاری آن شغل، توسط سایر پرسنل مورد امتیازدهی قرار می گیرد و امتیاز کسب شده ملاکی جهت تجزیه و تحلیل آماری ارزیابی های انجام شده می باشد.

۹- ارزیابی عملکرد ۳۶۰ درجه: در این روش مجموعه ای از ارزیابی های مدیران هم تراز، مدیران ارشد و زیردستان و پرسنل سایر واحدها در نظر گرفته می شود.

متوسط، ۲۰ درصد ضعیف و ۱۵ درصد خیلی ضعیف قرار می گیرند. در این روش رعایت حدود تعلق کارکنان در مرز سطوح بعضا باعث خطا و عیب در ارزیابی و اعمال ارزیابی می شود.

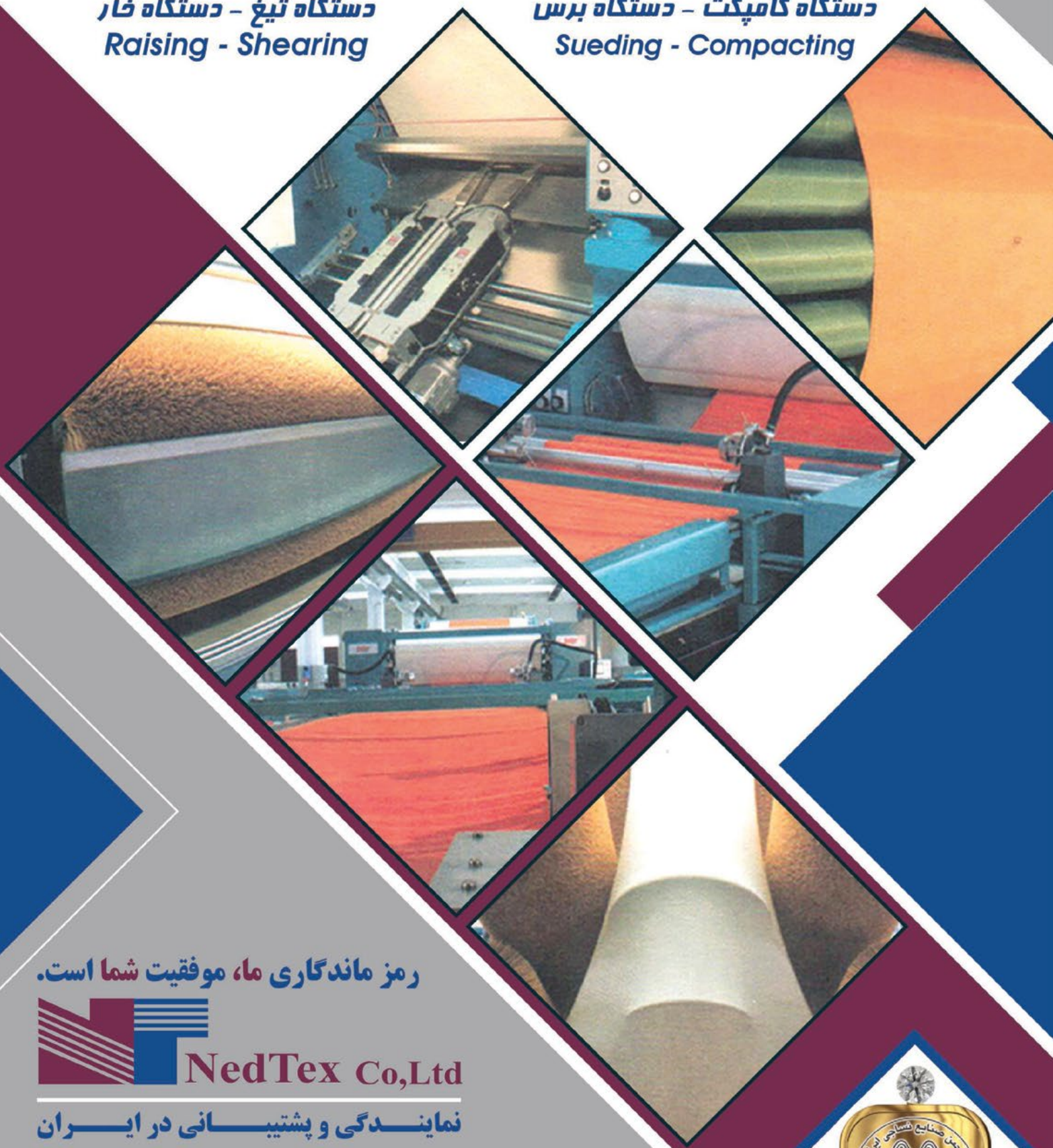
۶- ارزیابی بر مبنای هدفگذاری: پس از تعیین اهداف بلند مدت، اهداف عملی فرعی ایجاد و برنامه اجرایی متناسب و برای هر فرد نیز تبیین می شود و پ از مرور رفتار افراد و انجام اقدامات اصلاحی جهت تعدیل رفتار صورت می گیرد. بدین ترتیب اهداف قابل اندازه گیری و عملکرد قابل اثبات پرسنل مشخص و پیشرفت فردی در جهت دستیابی به اهداف بصورت منظم مرور و ارزیابی شده و مورد تنبیه و تشویق قرار می گیرد.

۷- ارزیابی مبتنی بر رتبه بندی رفتاری: برای هر



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 طباطبائی جنوبی، ساختمان ۹۱، واحد ۳

ویژه: ۵۵۶۰ ۹۱۰۳ (۰۲۱)

WINNERS@NedTex.biz





افرا جوت
AFRA JUTE

• نمایندگی رسمی شرکت رحمان جوت بنگلادش در ایران

تامین کننده نمرات مختلف نخ کنف

Karnotooka.com

Ceo@karnotooka.com
Mahmoodzaki pour@gmail.com

+989124024878
+982122248083

گروه مهندسی و بازرگانی معتمدتکس



MOTAMEDTEX

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



انواع کالسکه ای



انواع قیچی



انواع ریپر و گریپر

و تامین قطعات یدکی دیگر



سی ال برد



موتور
رزرو پود



مودول
M5 , M6



آسانسوری
و بند مودول



نیدل
برینگ



برد ژاکارد



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

WWW.MOTAMEDTEX.COM

مشاوره و فروش ماشین آلات بافندگی فرش



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



دستگاه وکیوم



دستگاه بسته بندی



دستگاه رول کننده



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



+90 552 374 9272



manager@motamedtex.com

WWW.MOTAMEDTEX.COM

معتمدتکس پیشرو در ماشین آلات نساجی



MOTAMEDTEX

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



کلینیک نساجی تکنو تکس



اصالت و کیفیت بیشتر / هزینه کمتر



✓ فروش ماشین آلات نساجی

✓ تأمین قطعات (ریندی، بافندی، هیت ست)

✓ 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 - BCF - DTY - FDY (پلی استرو 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 ۱۰۴۹، طبقه اول - تلفن: (۱۰ خط) ۰۲۱-۶۶۸۴۲۲۸۴
۰۹۱۲۰۳۸۳۲۰۰ - ۰۹۹۱۴۶۴۵۸۴۶
www.chemifarayand.com
info@chemifarayand.com



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**

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.



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.



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 ...



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



TÜYAP FAIRS INC.
P : + 90 212 867 11 00
F : + 90 212 866 66 98
www.tuyap.com.tr



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



"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"

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



**TEXTILE
CARPET
NONWOVEN**



پربازدیدترین وب
سایت نساجی
ایران

دانلود رایگان



WWW.KOHANJOURNAL.COM