



به نام آنکه جان را فکرت آموخت
ماهنامه علمی، پژوهشی و صنعتی
نساجی امروز
سال نوزدهم، شماره صد و هفتاد و هشتم، آبان ۱۳۹۶
 ISSN 1735-2177

فهرست عناوین مقالات

■ سرمقاله

صادرات؛ نسخه نجات تولید و اقتصاد کشور / مدیرمسئول ۲

■ دیدگاه

زندگی ادامه دارد / بهروز محمدی ۳

پنجره‌ای واحد به دنیای دانش و فناوری روز در سطح ملی و بین‌المللی / کاظم عمید ۶

توسعه نیافتگی صنعتی و صندوق‌های بازسازی صنعتی در ایران / زنده‌یاد حسین عظیمی ۹

■ گزارش

تلاش برای ارتقای دانش فنی صنعتگران پوشاک / مینا بیانی ۱۷

تدابیری برای رونق صادرات اندیشیده شود ۲۰

تولید یعنی چالش! ۲۶

دستیابی به توسعه پایدار در صنعت نساجی امکان‌پذیر است / مینا محمدی خراسانی ۳۲

صادرات؛ تکرار عزم ملی ۳۴

■ گزارش ویژه

از اقتصاد مقاومتی عبور کردیم / علی‌اکبر رضایی ۴۰

■ نساجی دیگران

نیاز صنعت نساجی ایران به نوسازی و بازسازی خطوط تولید / مارکوس هاوسر ۴۲

مزیت‌هایی که استفاده نمی‌شوند! / کریستوف برانز ۴۳

در بازار ایران می‌مانیم / گابریل آل‌ساندرو پزوتا ۴۶

زمان مناسب برای احیای روابط تجاری، فنی و اقتصادی با ایران / فلیکس مگ ۴۷

■ بازتاب

عزم دولت برای توسعه صادرات غیر نفتی / علیرضا حائری ۴۸

سهم بلوچ‌ها از صنعت پشت درهای گمرک ۵۰

■ تاریخ نساجی ایران

ایران در عصر صفویه: تجدید حیات صنعت نساجی / اکبر شیرزاده ۵۱

■ نساجی در وب

وب‌نگار نساجی امروز / مینا بیانی ۵۴

Nano Textile ۶۴

■ تأسیسات و تغییرات شرکت‌های نساجی

تغییرات / مینا بیانی ۷۰

تأسیسات ۷۴

■ شیمی نساجی

مروری کوتاه بر مواد عمق دهنده رنگ / مقدار کمالی مقدم ۷۵

■ منسوجات ورزشی

بررسی استاندارد زه راکت تنیس / فرناز نایب‌مراد ۸۰

■ نانو تکنولوژی

ارزیابی مقایسه‌ای ترکیبات مختلف ضد میکروبی مورد استفاده در منسوجات / ستاد ویژه توسعه فناوری نانو ۸۵

■ اطلاع‌رسانی

ایمنی آب آشامیدنی با استفاده از بی‌بافت‌ها / آزاده موحد ۸۹

اخبار جهان ۹۲

■ فرم اشتراک

■ بخش انگلیسی

■ مقالات و اخبار و مطالب خود را جهت درج در مجله به آدرس دفتر ماهنامه ارسال فرمایید.

■ نساجی امروز در ویرایش و اصلاح مقالات و مطالب ارسالی آزاد می‌باشد.

■ دیدگاه‌ها و نظرات چاپ شده در مجله لزوماً دیدگاه نساجی امروز نمی‌باشد.

■ نقل مطالب ماهنامه با ذکر مآخذ مجله نساجی امروز و سایت www.NassajiEmrouz.com مجاز می‌باشد.

■ صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

مهندس سید شجاع الدین امامی رئوف

■ سردبیر: مهندس سعید جلالی قدیری

■ سرویس خبر و گزارش: مینا بیانی

(دبیر سرویس)، اشرف السادات امامی

■ سرویس علمی و اطلاع‌رسانی:

دکتر شاهین کاظمی - مهندس محسن

شنبه - دکتر محمدعلی توانایی - مهندس

آزاده موحد (دبیر سرویس)

■ سرویس بین‌الملل: تهمینه مولانا

■ پذیرش آگهی و روابط عمومی:

مهندس سید ضیاء الدین طباطبائی

■ امور مشترکین:

الهام بهاری

■ همکاران تحریریه این شماره:

نیما قیاسی - سید امیر حسین امامی

سید ضیاء الدین امامی - رئوف - منیره

السادات مطهری - فرد - ربابه جعفری - نگین

اسفندیاری - اکرم باقری - ناصر رحیمی - گرگانی

■ طراح و گرافیک:

مهندس سارا نظام الاسلامی

■ صفحه آرایی:

آتلیه طراحی کارآفرینان

■ چاپخانه: فارابی

■ صحافی: آبنوس

■ امور طراحی، لیتوگرافی، چاپ و صحافی:

آتلیه نساجی امروز

■ تلفن: ۶۶۹۰۶۸۲۰

■ وبسایت:



■ تلگرام:



جهت دریافت اخبار
 نساجی و پوشاک به
 کانال تلگرام بپیوندید

■ آدرس دفتر مجله:

خ آزادی - خ اسکندری جنوبی - تقاطع

کلهر - پلاک ۱۶۵ - طبقه اول

صندوق پستی: ۱۶۳۹-۱۳۱۸۵

تلفن: ۶۶۹۰۶۸۲۰

www.NassajiEmrouz.com

info@nassajiemrouz.com



صادرات؛ نسخه نجات تولید و اقتصاد کشور

مراسم سالروز ملی صادرات امسال نیز در روز بیست و نهم مهرماه با حضور مسئولین دولتی و فعالین اقتصادی و صنعتی کشور و صادر کنندگان برتر کشور در محل سالن اجلاس سران برگزار شد و اگر چه مراسم امسال با استقبال کمتری نسبت به سالهای گذشته برگزار شد اما عدم حضور مقام محترم ریاست جمهوری در این مراسم همچون بسیاری از دورههای گذشته موضوع بحث و اظهار نظرهای صاحب نظران بخش خصوصی بود. در مراسم امسال که گزارش مبسوط آن را در این شماره از نساجی امروز خواهید خواند؛ دکتر اسحاق جهانگیری - معاون اول رئیس جمهور -، دکتر شریعتمداری - وزیر صنعت، معدن و تجارت -، مهندس غلامحسین شافعی - رئیس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن و کشاورزی ایران - و مهندس مجتبی خسرو تاج - رئیس مرکز توسعه تجارت - سخنرانیهای مفصلی را ارائه فرمودند و از اهمیت صادرات و لزوم توجه بیشتر تولید کنندگان داخلی به موضوع صادرات سخن گفتند اما آنچه در این مجال کوتاه می توان به آن اشاره نمود؛ لزوم اصلاح بسترهای اقتصادی و تجاری در توسعه صادرات در کشور است که متأسفانه در طول سالهای اخیر مورد غفلت واقع گردیده است. عدم وجود استراتژی مشخص در تعیین و واقعی سازی نرخ ارز یکی از مهم ترین علل غیر اقتصادی بودن و غیر رقابتی بودن کالای تولید داخل است که نه تنها امکان رقابت در بازارهای جهانی را از تولید کنندگان داخلی سلب نموده است بلکه موجب شده کفه تراز تجاری کشور به سمت واردات محصولات و کالاهایی بچرخد که تولید مشابه داخلی دارند و صرفاً به دلیل قیمت ارزان تر نسبت به تولیدات مشابه داخلی بازارها را به خود اختصاص دهند.

نگاهی اجمالی به بازارهای هدف صادراتی کشور در طول سالهای گذشته بیانگر این واقعیت است که بخش اعظمی از کالاهای صادراتی ما به کشورهای همسایه نظیر عراق و پاکستان و افغانستان صادر می گردد که به دلایل مختلفی از جمله مرادوات سیاسی و فرهنگی و ویژگی های خاص این بازارها است و با تحلیل میزان صادرات کشور در دهه های گذشته و تفکیک صادرات صنعتی از صادرات نفتی و مشتقات نفتی به سادگی می توان استنباط نمود که متأسفانه هنوز هم علیرغم نشست ها و برنامه ریزی های گسترده در تولید کالاهای صادراتی با ارزش افزوده بالا و کیفیت رقابتی ناموفق بوده ایم و چون دهه های گذشته بخش قابل ملاحظه ای از صادرات کشور وابسته به خام فروشی اختصاص دارد. بدون تردید حضور در بازارهای بین المللی نیازمند برنامه ریزی و هدف گذاری و حمایت روشن و دقیق دولت از واحدهای تولیدی و کمک به کاهش قیمت تمام شده این واحدها از طریق ایجاد تسهیلات ارزان قیمت و برقراری مشوق های مناسب تر و همچنین بستر سازی سیاسی و اقتصادی در پذیرش کالای ایرانی در بازارهای بین المللی است و تا زمانی که ریزان اقتصادی و سفیران سیاسی ما در اقصی نقاط دنیا به این مهم نپردازند نخواهیم توانست گام مهمی در این راستا برداریم. تجربه موفق کشورهایی چون ترکیه و چین و .. در توسعه صادرات و تسخیر بازارهای جهانی بیانگر نوعی هم پوشانی بین بخش دولتی و بخش خصوصی است که باید هر چه سریعتر ما نیز در این مسیر گام برداریم. البته در کنار انتظاراتی که از بخش دولت در توسعه بازارهای صادراتی مطرح است بخش خصوصی نیز باید با بازنگری سیاست های تولید و بازرگانی خود، ساز و کارهای مناسبی را برای تولید کالاهای صادرات محور در دستور کار قرار دهد.

اگر چه صادرات در شرایط رکود فعلی نسخه نجات تولید و اقتصاد کشور محسوب می شود ولی متأسفانه اغلب تولیدات داخلی ما قابلیت رقابت با محصولات مشابه خارجی در زمینه قیمت، کیفیت، بسته بندی، تنوع و ... را ندارند و بسیاری از شرکت های داخلی ما فاقد ساختارها و بسترهای مناسب برای بازاریابی بین المللی می باشند به طوری که حتی برخی از صادر کنندگان برتر ما نیز صادرات خود را از طریق واسطه ها و شرکت های واسطه ای انجام می دهند و خود فاقد دفاتر مستقل بازاریابی و مهارت های مرتبط با این موضوع می باشند. در حالی که کشورهای رقیب با تأسیس دفاتر بازرگانی و تجاری در بازارهای هدف به موضوع بازاریابی بین الملل و توسعه بازارهای صادراتی خود بطور جدی تری توجه می نمایند و بدون تردید حضور در بازارهای بزرگ و با کیفیتی مانند بازارهای اروپا و تولید کالاهای کیفی با ارزش افزوده مناسب نیازمند همت و عزم جدی دولت و بخش خصوصی است که با روند فعلی و مسائل و مشکلات متعدد تولید در داخل کشور تحقق آن کمی دور از انتظار به نظر می رسد.



زندگی ادامه دارد...

اشاره:

شرکت الیاف پلی استر ساینای دلیجان در مراسم روز ملی صادرات که ۲۹ مهرماه با حضور معاون اول رئیس جمهور، وزیر صمت، رئیس اتاق بازرگانی ایران، مسئولان سازمان‌های دولتی، نمایندگان از تشکلهای بخش خصوصی، تولیدکنندگان، صنعتگران و صادرکنندگان کشور در سالن اجلاسی سران برگزار شد، به‌عنوان شرکت صادرکننده نمونه ملی معرفی گردید. به همین مناسبت گفت‌وگویی با مدیر این شرکت تولیدی و صادراتی انجام شد که از نظر تان می‌گذرد:

گفت‌وگو با دکتر بهروز محمدی - مدیرعامل شرکت الیاف پلی استر ساینای دلیجان

«ضمن تبریک بابت انتخاب شرکت الیاف پلی استر ساینای دلیجان برای سومین سال پیاپی به عنوان صادرکننده نمونه ملی، در مورد تاریخچه فعالیت‌ها و تولیدات این شرکت توضیحاتی ارائه فرمایید.»

در واقع مخاطب این تبریک متخصصین، مدیران اجرایی و مهندسان خبره شرکت الیاف پلی استر ساینای دلیجان هستند. شاید بزرگ‌ترین نقش مدیران ارشد و صاحبان سهام در موفقیت‌های شرکت‌ها طرح‌ریزی و تدوین استراتژی صحیح است و سپس مدیران اجرایی و متخصصان و کارگران خلاق شرکت هستند که با اجرا نمودن آن و حصول نتایج هدفگذاری شده موفقیت را تحقق می‌بخشند.

در مورد تاریخچه شرکت الیاف ساینای دلیجان باید عنوان کنم این شرکت در سال ۱۳۹۱ با ظرفیت ۶۶۰۰ تن به بهره‌برداری رسید. محصول اصلی آن الیاف پلی استر کتن تایپ یک و نیم دنیر است که از ماده اولیه ویرجین تولید می‌شود. شاید بتوان این کارخانه را جزء اولین کارخانجات تولید پلی استر کتن

تایپ خصوصی به حساب آورد. با توجه به اینکه این صنعت از دیدگاه اقتصادی مانع ورود ندارد از همان ابتدا پیش‌بینی رقابت بالا در بازار داخلی می‌رفت. از این رو بازاریابی برای صادرات محصول این کارخانه همزمان با فروش داخلی به اجرا گذاشته شد؛ اشتغالی که به صورت مستقیم این کارخانه ایجاد کرده بالغ بر ۱۰۲۰ نفر است. البته دو خط تولید الیاف پلی استر دیگر نیز برای تولید از ترکیبات مختلف مواد اولیه و TJ ویرجین نیز پس از بهره‌برداری از خط اول به کارخانه اضافه شد.

هر چند هدف‌گذاری اولیه صادرات با جدیت دنبال و به اجرا در می‌آید لیکن حفظ تعادل و تأمین مواد اولیه کارخانجات داخلی هرگز به عنوان یک موضوع تعهد شده فراموش نمی‌شود. اثبات این مسئله را می‌توان از تعادل قیمت الیاف پلی استر و عدم پیروی آن از تورم طی ۵ سال گذشته درک نمود.

«در صحبت‌های خود به طرح‌ریزی استراتژی صادرات در هنگام سرمایه‌گذاری اشاره کردید، آیا نیاز اصلی صادرات

قدرت رقابت در بازار بین‌المللی نیست؟ در آن زمان شما به داشتن قدرت رقابت در این محصول اطمینان داشتید؟

به نکته بسیار مهمی توجه کردید. پاسخ این سؤال به استناد نظرات آدام اسمیت در کتاب ثروت ملل شاید موضوع ابهام شما را روشن نماید. هرچند یکی از الزامات صادرات داشتن «مزیت اقتصادی» است. در سال ۱۳۹۱ شاید تغییر قیمت دلار یکی از عواملی بود که برخی از اقلام صادراتی را از موقعیت غیر رقابتی بودن خارج کرد. ولی واقعیت این است که مشکلات و موانع تولید بیش از آن است که چنین عواملی بتواند در بلند مدت مفید واقع شود. چنانکه به محض افزایش قیمت دلار در سال ۹۲ یکی از بهترین اهداف صادراتی ما یعنی ترکیه با ایجاد آنتی دامپینگ نه تنها مزیت اقتصادی تولید الیاف پلی استر ایران را از بین برد بلکه موقعیتی چون بند بازی روی لبه تیغ را برای صادرکنندگان این محصول ایجاد کرد تا اینجابه استدلال آدام اسمیت در مورد داشتن مزیت اقتصادی برای تجارت آزاد یا صادرات استناد کردیم. ولی واقعیت

چرخه بی‌درایتی اقتصادی صادرات پرک و افزایش قیمت پرک سبب از بین رفتن قدرت اقتصادی و یا مزیت رقابتی صادرات الیاف پلی‌استر شده و این روند مافیایی مانند یک هزار تو یکی از صنایع مهم پائین دستی پتروشیمی را که قاعداً باید توسط ایران در منطقه رهبری شود را شکست داده است

این است که استدلال بعدی آدم اسمیت پدر اقتصاد نوین بدین مضمون «هر ملتی به وسیله‌ای فرآیندی پویا در طی زمان می‌تواند با تخصص و تقسیم کار به مزیت مطلق در هزینه تولید کالاهایی خاص دست یابد و لذا تمام ملت‌ها از تجارت بین‌المللی حاصل از این تخصص و تقسیم کار منتفع خواهند شد.» بیشتر مبنای کار و تدوین استراتژی شرکت الیاف ساینه دلیجان بود. در واقع متخصصان و کارشناسان ما به این نتیجه رسیدند که برای ورود و بقا و رشد در بازار بین‌المللی باید فرآیند پویای تخصص و تقسیم کار را با خلاقیت و مدیریت ایجاد و توسعه دهند. اکنون کماکان آنتی دمپینگ ترکیه برقرار است، موضوعی که حقیقتاً مسئولین و متولیان صنعت برای پشتیبانی از تولید ملی و صادرات باید پیگیر حل آن باشند، ولی الیاف ساینه دلیجان مزیت‌های رقابتی جدید، تخصص و تقسیم کار پیشرفته‌تری را در تولید محصولات جدید و تأمین تقاضای بازار بین‌المللی دنبال می‌کند.

۴ حال که صحبت از مشکلات و موانع تولید نمودید، برخی از موضوعاتی که به طور خاص برای تولید الیاف پلی‌استر مانع و مشکل شناخته می‌شود را بیان نمایید و در صورت امکان راه‌حلی‌هایی که برای آنان شناخته‌اید را نیز ذکر کنید.

همان طور که می‌دانید برخی از موانع و مشکلات تولیدی برای صنایع مختلف در ایران کم و بیش عمومیت دارد. به نظر می‌رسد طرح مختصر این موانع از جهت ابراز همدلی و همدردی با صنعتگران مختلف ضروری است. زیرا این موانع عمومی وزن بسیار بالاتری نسبت به موضوعات خاص هر صنعت در کاستن از قدرت رقابت تولیدات داخلی در بازار جهانی دارند.

۱- برخی ممنوعیت‌ها و یا محدودیت‌هایی که کشورهای هدف صادرات برای حفظ تولید داخلی خود گذاشته‌اند و متأسفانه در نقطه مقابل ایران برای همان کشورها حمایت‌های قابل توجهی در واردات دیده است. از جمله آنتی‌دامپینگ ترکیه برای الیاف پلی‌استر ایران.

۲- کمبود مواد اولیه و ایجاد موقعیت انحصاری در فروش به طور خاص مسئله پرک اکنون بزرگترین مشکل تولید الیاف پلی‌استر است و به دلیل پراکنده بودن و عدم اتحاد خریداران فروشندگان که توسط واسطه‌ها ارتزاق می‌شوند بدون هیچ توجیه اقتصادی قیمت را افزایش می‌دهند و از کیفیت محصول می‌کاهند. یکی از دلایل کمبود مواد اولیه صادرات این کالا به ترکیه است. در حقیقت با این صادرات رقبای ما مواد اولیه ما را به دست آورده و به رقابت با ما می‌پردازند. چرخه بی‌درایتی اقتصادی صادرات پرک و افزایش قیمت پرک سبب از بین رفتن قدرت اقتصادی و یا مزیت رقابتی صادرات الیاف پلی‌استر شده و این روند مافیایی مانند یک هزار تو یکی از صنایع مهم پائین دستی پتروشیمی را که قاعداً باید توسط ایران در منطقه رهبری شود را شکست داده است.

۳- نبود یا عدم کفایت حمایت‌های صادراتی در مقایسه با کشورهایی که قاطعانه در برابر تک محصولی بودن یا وابسته بودن به منابع و مواد خام مبارزه می‌کنند.

فعالیت‌هایی که می‌تواند وابستگی ایران را به نفت کاهش دهد و از خام فروشی نیز جلوگیری کند باید روی از بین بردن موانع عمومی صادرات که در بالا اشاره شد؛ متمرکز شود. بنیه و جسارتی که رفع موانع عمومی برای تولیدکنندگان ایجاد می‌کند سبب می‌شود که با گذراندن منحنی یادگیری، تخصصی شدن تقسیم کار که استدلال خاص آدم اسمیت است هر تولیدکننده‌ای مشکلات خاص صنعت خود را با یاری انجمن صنفی و یا پیشنهادها، خلاقیت و ابتکار متخصصان و کارشناسان حل کند.

۴ به استراتژی‌ها و تاکتیک‌هایی که این شرکت را در سال‌های اولیه تأسیس، موفق ساخته اشاره فرمایید.

شاید تمرکز بدون وقفه روی هدف‌گذاری استراتژیک را بتوان از عوامل اولیه موفقیت سازمان و کارخانه دانست. زمانی که استراتژی طرح‌ریزی می‌شود، گویا کل سازمان تشکیل شده از اجزایی همسو و هم‌هدف که هم‌افزایی ایجاد شده توان موفق شدن را به وجود می‌آورد. البته آموزش و ایجاد سازمان یادگیرنده نیز برای یافتن راه‌حل‌های کارا و اثربخش بسیار مؤثر است.

اکنون سازمان یادگیرنده ساینه در مرحله‌ای قرار گرفته که در فواصل رونق و یا افزایش تقاضا خطوط تولید بالاتر از ظرفیت اسمی برنامه‌ریزی می‌شوند و با



رقابت‌های داخلی در واقع روی معیارهایی مانند توان تولیدی دو تکنولوژی قدیمی است. این رقابت‌ها نه تنها سبب رشد نمی‌شود بلکه به نوعی چون هیچ رشد و توسعه‌ای در رقیب خود نمی‌بینید؛ رضایت و آرامش کاذبی به دست می‌آورد که نیاز تغییر، توسعه و یا گسترش تکنولوژیک را درک نمی‌کنید



خواهد بود. گمان می‌کنم قسمت نخست پاسخ داده شد. قسمت دوم پرسش شما در واقع نقطه تمرکز این مصاحبه است. تفاوت‌های عمده‌ای بین فروش داخلی و صادراتی وجود دارد که برخی از این تفاوت‌ها ملموس و بحث شده است؛ اما تفاوت‌هایی نیز وجود دارد که باید برجسته گردد تا مدیران اجرایی و متخصصان ارزش حاصل از هر نوع فروشی را بدانند. گاه فروش داخلی با پارامترهای مرتبط به خود به مقایسه خویش با بخش صادرات می‌پردازد. این صحیح نیست. معیار هر موفقیت را نباید صرفاً قیمت‌آرزیابی نمود. مجدداً به آموزش، توان پیش‌بینی، انتقال تکنولوژی و دانش فنی اشاره می‌کنم که از مراودات و تبادل اقتصادی بین المللی حاصل می‌شود. رقابت‌های داخلی در واقع روی معیارهایی مانند توان تولیدی دو تکنولوژی قدیمی است. این رقابت‌ها نه تنها سبب رشد نمی‌شود بلکه به نوعی چون هیچ رشد و توسعه‌ای در رقیب خود نمی‌بینید؛ رضایت و آرامش کاذبی به دست می‌آورد که نیاز تغییر، توسعه و یا گسترش تکنولوژیک را درک نمی‌کنید. این در جا زدن به سرعت رقابتی بیرونی را فعال کرده و در مبادی گمرکی با ورود کالاهای خارجی به روی بازارهای داخلی باز می‌شود و ترجیح مشتری به کالاهای لوکس، مدرن و پیشرفته است. در این جاست که کم‌توقعی و قناعت را جایگزین جاه‌طلبی و تلاش موفقیت‌آمیز کرده‌ایم. شاید صادرات با همان قیمت پایه داخلی و هزاران هزینه دیگر که تا رسیدن به دست مشتری باید پرداخت شود؛ چندان جالب به نظر نمی‌رسد لیکن حضور در دنیایی که در آن ضرورت تغییر را در شما ایجاد می‌کند و انگیزه ارتقا و کسب تجارب دیگران را در عمل به وجود می‌آورد برای قرن بیست و یکم به نوعی اصل اول راز بقا شناخته می‌شود.

بسیاری از مبادلات و مراودات مرتبط با بخش نامه‌ها و آئین نامه‌ها با سازمان‌ها و نهادهای متولی تسویه حساب شده برای تجدید بازرسی تا ۵ سال یا بیشتر حق تعلیق تسویه حساب و ارزیابی مجدد دارند، در صورتیکه اسناد و مدارک ممکن است در این فاصله زمانی انتقال مسئول داشته باشند و یا افراد پاسخگو و مطلع به دلایل محق و قانونی آن سازمان را ترک کرده باشند. وقتی روی پرداخت‌های قبلی و تسویه حساب‌های قبلی نتوانید حساب کنید چگونه می‌توانید روی پرداخت‌ها و تعهدات آینده حساب کنید؟

در هر حال از تجربه صنعتی نام بردید باید بگویم نه به استناد آمار و ارقام و با یافتن سیر تحولات بلکه از روی تجربیات می‌توانم بگویم رشد توسعه سرمایه‌گذاری صنعتی مثبت و امیدوار کننده است. علی‌رغم تنش‌های خاورمیانه و اختلاف نظر روی مذاکرات اتمی و نتیجه آن، به دلیل اینکه زندگی ادامه دارد و فطرت انسان رشد و تعالی‌ست، تلاش‌های بسیار موفقی را در جذب سرمایه‌های خارجی می‌بینیم و این سرمایه‌ها می‌تواند صنعت را از دو جهت متحول کند. نخست وجود صنایع جدید و مدرن که به دلیل سرمایه‌گذاران خارجی راهی بازار ایران می‌شود. این سرمایه‌گذاری‌ها اگر با مسأله انتقال تکنولوژی و دانش فنی همراه باشد به دلیل داشتن نیروی جوان و تحصیل کرده دانش فنی و تکنولوژی منتقل شده در این سرمایه‌گذاری محرک دوم است. محرک سوم در واقع بازار وسیع و نرخ جمعیت کشور که خوشبختانه اکنون که زمان بهره‌برداری ست کماکان جزء کشورهای جوان به حساب می‌آییم. کماکان بازار جوان و تقاضای مشخص و توسعه‌ای آن محرک سوم

ظرفیت افزایش یافته تولید می‌کنند. مدیران اجرایی ساینه با اشتیاق و علاقه تغییرات را پذیرفته و در خیلی از مواقع خود مبدع و مشوق تغییر، بهسازی، اصلاح و پیشگیری از بحران هستند. مسئله‌شناسایی ریسک‌ها و ارائه اقدامات پیشگیرانه با مشارکت کلیه مدیران و سرپرستان کارخانه به اجرا در می‌آید و مدیران ارشد کارشناسان و متخصصان و مدیران اجرایی را بهترین مخاطب برای طرح مشکلات و درخواست مشارکت برای حل آنها هستند.

« با توجه به تجربه خود در صنعت و تولید داخلی مسأله رشد و توسعه سرمایه‌گذاری صنعتی را چگونه می‌بینید و نقش صادرات را در این رشد و توسعه کجا می‌دانید؟ »

آنچه امکان پیش‌بینی و در نتیجه پاسخ دقیق به سؤال شما را فراهم می‌کند یعنی ثبات، حداقل به میزان استاندارد در صنعت ایران وجود ندارد. به بیان روشن‌تر هر چند تغییر باعث رشد و تکامل صنایع و زنده ماندن در میدان رقابت می‌شود، تلاطم و هرج و مرج نقطه مقابل تغییر هدفمند و همسو با رشد و توسعه تکنولوژی و خواسته‌ها، انتظارات و نیازهای مشتریان است. افرادی که در زمینه تولید مسئولیت‌هایی را می‌پذیرند و در جایگاهی هستند که باید تصمیمی بگیرند، انتخابی کنند، از پیشنهادی استقبال یا دوری کنند و یا گزینه‌هایی را مقایسه کنند که همه این کارهای برای پذیرش و یا عدم پذیرش یک تعهد است، نیاز به آمار و ارقام موثق از پیش‌بینی‌های علمی آینده نزدیک دارند. در شرایطی که قوانین و مقررات عطف به ماسبق می‌شود،



پنجره‌ای واحد به دنیای دانش و فناوری روز در سطح ملی و بین‌المللی



کلینیک صنعت و معدن دانشگاه صنعتی امیرکبیر با همکاری شرکت شهرک‌های صنعتی تهران، سامانه‌ای تحت‌عنوان مضاف (مشاور صنعتی ارتقای فناوری) جهت ارائه خدمات تخصصی و صنعتی به صنایع کوچک، متوسط و بزرگ ایجاد نموده است. این سامانه با در اختیار داشتن شبکه‌ای بزرگ از متخصصین صنعتی و دانشگاهی، با ارائه مشاوره‌های صنعتی، به کارگیری فناوری‌های روز و همچنین با افزایش مهارت‌های نیروی انسانی، علاوه بر رفع مشکلات موجود در واحدهای صنعتی، باعث افزایش بهره‌وری و در نتیجه افزایش سود واحد صنعتی خواهد شد. برای آشنایی بیشتر با فعالیت‌ها و اهداف این کلینیک به طور کلی و فعالیت‌های آن در صنعت نساجی و پوشاک، گفت‌وگویی با دبیر صنعتی کارگروه صنعت نساجی و پوشاک کلینیک صنعت و معدن دانشگاه صنعتی امیرکبیر انجام دادیم که از نظر تان می‌گذرد:

گفت‌وگو با مهندس کاظم عمید - دبیر صنعتی کارگروه صنعت نساجی و پوشاک کلینیک صنعت و معدن دانشگاه صنعتی امیرکبیر

۴- از اهداف شکل‌گیری و کارکردهای کلینیک صنعت و معدن دانشگاه امیرکبیر، مصاحبه را آغاز می‌کنیم.

کلینیک صنعت و معدن دانشگاه صنعتی امیرکبیر به‌عنوان یک پنجره واحد به دنیای دانش و فناوری روز در سطح ملی و بین‌المللی، پاسخگوی کلیه مسائل تخصصی صنعتگران در عرصه‌های گوناگون تولیدی صنایع و معادن کشور در بیش از ۱۴ کارگروه شامل «شیمی و فرایند»، «صنایع متالوژی و مواد»، «مکانیک و ماشین‌سازی»، «مهندسی معدن و فرآورده‌های معدنی»، «صنعت برق»، «مهندسی هوافضا»، «مهندسی پزشکی»، «امور حقوقی و قراردادهای»، «مهندسی و مدیریت انرژی»، «مهندسی عمران و محیط زیست»، «مهندس صنایع و مدیریت»، «نساجی و پوشاک»، «امور بانکی و اقتصادی» و «مدیریت پسماند» است.

کلینیک صنعت و معدن دانشگاه صنعتی امیرکبیر با رویکرد توسعه فناوری و نهادینه کردن استفاده از خدمات مشاوره فنی و تخصصی، بستری مناسب را

مهیامی‌سازد تا شرکت‌ها همواره به مشاوران کارآزموده مراجعه نموده و به سهولت و با اطمینان برای بهبود بهره‌وری و سطح کیفیت و نیز رفع و درمان مشکلات تخصصی خود اقدام نمایند. از طرف دیگر شناخت هر چه بیشتر جامعه دانشگاهی از مشکلات عینی صنعت کشور حاصل شود. این امر، جهت‌دهی هر چه بیشتر و کاربردی‌تر شده تحقیقات دانشگاهی را نیز نتیجه خواهد داد. این مهم با ایجاد شبکه‌ای نظام‌مند که در آن علاوه بر اساتید، حدود ۷۰۰ نفر از صنعتگران و شرکت‌های حقوقی تخصصی نیز به عضویت در آمده‌اند، شکل گرفته و همگی آنها در کنار هم و به صورت گروهی در راستای تعالی صنعت گام برمی‌دارند. اهداف و برنامه‌های کلینیک عبارتند از:

۱- ارائه خدمات مشاوره‌ای تخصصی، فنی، مدیریتی، اقتصادی و مالی با هدف افزایش بهره‌وری و کیفیت محصولات و خدمات صنایع و معادن

۲- ارائه خدمات توسعه فناوری نظیر تولید، اشتغال و انطباق فناوری در راستای ارتقای سطح فناوری صنایع و معادن با هدف افزایش بهره‌وری و کیفیت

محصولات با فناوری‌های بالا و روز دنیا
۳- شناسایی و معرفی متخصصین و محققین برجسته به صنایع و معادن از طریق یک شبکه گسترده و با اطمینان بالا

۴- ارائه راهکارهایی جهت ارتقا سطح استاندارد کالا و خدمات بخش صنعت و معدن

۵- کمک به عارضه‌یابی صنایع و معادن و تلاش در راستای رفع آنها

۶- هدایت بیشتر تحقیقات دانشگاهی به سمت تحقیقات کاربردی و صنعتی

۴- تقویت حضور متخصصین شرکت‌های دانش‌بنیان در عرصه‌های کاربردی و در راستای تعالی صنایع و معادن کشور

۸- نقش آفرینی در عرصه سیاست‌گذاری صنعت و معدن به‌عنوان امین صنایع و معادن در انتقال پیام و تعامل با نهادهای دولتی

کلینیک صنعت و معدن دانشگاه صنعتی امیرکبیر با همکاری شرکت شهرک‌های صنعتی تهران، سامانه‌ای تحت‌عنوان مضاف (مشاور صنعتی ارتقای

صرفاً عنوان کلینیک، صنعت و معدن دانشگاه صنعتی امیرکبیر است اما در واقع اساتید و متخصصانی از اغلب دانشگاه‌های معتبر کشور مانند دانشگاه تهران، دانشگاه صنعتی شریف و... نیز به همکاری با آن می‌پردازند؛ به این ترتیب شائبه جانبداری از یک دانشگاه خاص ایجاد نمی‌شود

صنعت و معدن مطرح و مرتفع می‌شوند؟

مسائل و مشکلات به سه بخش تقسیم می‌شوند. برخی مسائل عمومی هستند. برای مثال یک واحد تولیدی در مورد انشعاب برق، دریافت جواز و... با سازمان‌های دولتی، مشکلاتی دارد که با مراجعه به کلینیک مورد مشاوره قرار می‌گیرد. یکسری از مشکلات مربوط به مسائل فنی و تکنولوژیکی هستند. مثلاً خط تولید کارخانه‌ای دچار مشکل فنی می‌شود یا مدیر مجموعه تصمیم می‌گیرد به تقویت خطوط تولید، افزایش ماشین‌آلات و اجرای طرح توسعه‌ای بپردازد و در این راستا، نیازمند مشاوره دقیق و صحیح است. از سوی دیگر کلینیک صنعت و معدن در زمینه ارائه راهکارهایی جهت کاهش قیمت تمام شده محصول نهایی، افزایش بهره‌وری، کاهش ضایعات و نوسازی و بازسازی ماشین‌آلات، تقویت بخش بازاریابی و تبلیغات، رفع مشکلات حقوقی و قانونی و... نیز خدمات مشاوره‌ای ارائه می‌دهد. ممکن است فردی با کلینیک تماس بگیرد و مشکل خود را مثلاً در زمینه مواد شیمیایی مطرح و همان لحظه از مشاور پاسخ دریافت کند، در این شرایط بدون پرداخت هزینه‌ای، کار انجام می‌شود. در مجموع باید عنوان کنم که کلینیک صنعت و معدن ارتباط میان صنعت و دانشگاه را (بدون واسطه) بهبود می‌بخشد.

۴ عضویت در کلینیک صنعت و معدن چه مزایایی برای اهالی دانشگاه و صنعتگران دارد؟

از مهم‌ترین مزایای عضویت اساتید و متخصصین می‌توان به قرار گرفتن در یک شبکه ارتباطی قوی صنعتی-دانشگاهی، و افزایش ارتباط با صنایع و مطرح شدن در فضای صنعتی و دانشگاهی کشور، مشارکت

عضویت مشاوران در این کلینیک فعلاً رایگان است. در حال حاضر حدود ۷۰۰ کارشناس و نیروی خبره در حال همکاری با این کلینیک هستند. در کارگروه‌های کلینیک هم دبیر صنعتی و هم دبیر دانشگاهی وجود دارد که بنده دو سالی است به‌عنوان دبیر صنعتی کارگروه صنعت نساجی و پوشاک به انجام پروژه‌های مختلف می‌پردازم.

لازم به توضیح است که صرفاً عنوان کلینیک، صنعت و معدن دانشگاه صنعتی امیرکبیر است اما در واقع اساتید و متخصصانی از اغلب دانشگاه‌های معتبر کشور مانند دانشگاه تهران، دانشگاه صنعتی شریف و... نیز به همکاری با آن می‌پردازند؛ به این ترتیب شائبه جانبداری از یک دانشگاه خاص ایجاد نمی‌شود.

۴ شرکت‌های متقاضی چگونه می‌توانند با

کلینیک ارتباط برقرار می‌کنند؟

متقاضیان می‌توانند برای رفع مشکلات فنی و دریافت خدمات تخصصی و مشاوره صنعتی از طریق تلفن ۰۲۱۶۶۴۸۳۳۴۴ یا ارسال پیامک به شماره ۳۰۰۵۷۳۰۰۱ و ارسال ایمیل به info@icpt.ir با کلینیک ارتباط برقرار نمایند. جلسه اول رایگان است و پیگیری طی ۲۴ ساعت انجام می‌شود.

استفاده از فناوری‌های نو و به‌روز در مراحل تولید و بعد از آن، باعث کاهش قیمت تمام شده و در نتیجه کسب سود بیشتر می‌شود. این همکاری از طریق برگزاری نشست‌های تخصصی، معرفی شرکت‌های فناوری براساس نیاز آنها، بومی‌سازی و پیاده‌سازی فناوری در واحدهای صنعتی، تأمین نیازهای فناورانه در زمینه‌های تولید، نگهداری، مدیریت و... صورت می‌گیرد.

این سامانه هم‌اکنون در سایت رسمی ۱۲ شهرک صنعتی واقع در تهران مستقر شده و کلیه شرکت‌های مستقر در این شهرک‌ها با تماس با کلینیک از طریق تلفن، پیامک و ایمیل می‌توانند مشکلات و مسائل خود را مطرح و به سرعت جواب آن را دریافت نمایند. البته این سامانه برای کلیه شرکت‌های تولیدی و صنعتی قابل دسترسی است.

۴ چه نوع مسائل و مشکلاتی در کلینیک

فناوری) جهت ارائه خدمات تخصصی و صنعتی به صنایع کوچک، متوسط و بزرگ ایجاد نموده است. این سامانه با در اختیار داشتن شبکه‌ای بزرگ از متخصصین صنعتی و دانشگاهی، با ارائه مشاوره‌های صنعتی، به‌کارگیری فناوری‌های روز و همچنین با افزایش مهارت‌های نیروی انسانی، علاوه بر رفع مشکلات موجود در واحدهای صنعتی، باعث افزایش بهره‌وری و در نتیجه افزایش سود واحد صنعتی خواهد شد

این سامانه همانند S.O.S پزشکی، مشکلات واحدهای تولیدی و صنعتی را در سه بخش عمومی، مدیریتی و تکنولوژیکی عمل می‌کند.

در زمینه صنعت نساجی و پوشاک، ۹ زیرگروه با کد اختصاصی به شرح زیر وجود دارد:

۱- تولید الیاف مصنوعی

۲- رنگرزی، چاپ و تکمیل

۳- ریسندگی الیاف کوتاه و بلند

۴- بافندگی

۵- کفپوش‌ها و فرش ماشینی

۶- لایه‌های بی‌بافت و منسوجات صنعتی

۷- تولید پوشاک

۸- فرآیند فرآوری و تکمیل چرم، پوشاک چرمی و ماشین‌آلات

۹- مدیریت نساجی و پوشاک

کلینیک در دو بخش صنعتی و دانشگاهی به ارائه خدمات می‌پردازد. مشاوران بخش صنعت ضمن پرداختن به فعالیت‌ها و کسب و کار خود، به صورت موردی و پروژه‌ای با کلینیک به همکاری می‌پردازند. متخصصان متقاضی عضویت در کلینیک در صورتی که دارای مدرک کارشناسی باشند، باید حداقل ۷ سال، کارشناسی ارشد، حداقل ۵ سال و دکتری حداقل ۳ سال سابقه مفید و مرتبط با گروه و زیرگروه‌های اختصاصی داشته باشند.

پس از ارائه درخواست عضویت و ارائه مدارک لازم با ذکر گروه وزیر گروه تخصصی، درخواست عضویت و مدارک توسط دبیران کارگروه‌ها بررسی می‌شود و پس از تأیید آنان، مراحل تخصیص کد عضویت و صدور کارت انجام می‌شود. لازم به توضیح است که

در انجام پروژه های صنعتی و پژوهشی و استفاده از منافع حاصل از اجرای آن، قرار گرفتن در فضای تعاملی با سایر متخصصان و اساتید در جهت هم افزایی و ارتقاء سطح تخصصی، به کارگیری مباحث نظری و علمی مورد علاقه در قالب پروژه های اجرایی اشاره کرد.

مزیت آن برای واحدهای صنعتی شامل مواردی مانند رفع مشکلات فنی در کوتاه ترین زمان ممکن و به صورت اثربخش، ارتقاء دانش فنی از طریق ارتباط با اساتید و متخصصین، تعالی سازمانی و ارتقاء استانداردهای کیفی و مدیریتی، امکان استفاده از سایر خدمات مرکز همچون، عارضه یابی و کارگاه های تخصصی و ... می شود.

۴ چه ضمانتی وجود دارد که مشاورین بخش صنعتی، مشاوره را به سمت کسب سود و منافع شخصی و سازمانی خود (مثلاً فروش ماشین آلات یا مواد شیمیایی نساجی و...) سوق ندهند؟

بله ممکن است این قبیل مسائل وجود داشته باشد اما در کلینیک صنعت و معدن، جنس مشاوره ها، فنی است. برای مثال هنوز وارد خرید و فروش ماشین صنعتی یا مواد شیمیایی برای متقاضیان نشده ایم.

می توان به آنان پیشنهاداتی برای خرید بهتر ارائه دهیم اما این پیشنهاد را بدون ذکر نام سازنده دستگاه یا ماده اولیه اعلام و صرفاً به بیان مشخصات فنی و تخصصی آن بسنده می کنیم. ضمن این که در این پیشنهاد، ظرفیت خطوط تولید کارخانه را مدنظر قرار می دهیم تا بهترین و مناسب ترین گزینه به متقاضی ارائه شود. به عنوان مثال اگر قرار باشد در بخش حالاجی، روزانه ۱۰ تن تولید صورت گیرد، استفاده از سیستم کاردینگ نامتناسب با این حجم از تولید، منطقی نیست.

متأسفانه عادت کرده ایم که همیشه با یکسری افراد خاص کار کنیم و اطمینان و اعتمادی به تشکلهایی مانند کلینک صنعت و معدن نداریم. فکر می کنیم در این قبیل تشکلهای، چندین استاد دانشگاه به فعالیت می پردازند که اطلاعی از روند تولید ندارند و حتی برخی از صنعتگران تصور می کنند با افرادی طرف هستند که حتی یکبار هم کارخانه تولیدی را از نزدیک ندیده اند، لذا نسبت به مشاوره های آنان بدبین و بی اعتماد هستند. اگرچه واقعیت این است که دروس دانشگاه از نظر مفاهیم نظری و تئوریک بسیار غنی هستند اما از ابعاد عملی و اجرایی، فاصله بسیاری با مسائل موجود در بطن صنعت دارند. باور کنید ۷۰ درصد دروسی که در دانشگاه می آموزیم، زائد و کم فایده هستند و به همین دلیل با محض بروز یک مشکل فنی بزرگ

در کارخانه، چاره ای جز کمک گرفتن از متخصصین خارجی باقی نمی ماند. فقط به خاطر این که صنعت و دانشگاه نسبت به نیازهای یکدیگر بی توجه بوده اند و هر کدام در مسیر متفاوت و جداگانه نسبت به هم حرکت می کنند؛ البته مخالف بهره گیری از دانش فنی متخصصین خارجی نیستیم اما سرانجام باید به توان علمی و تخصصی متخصصین و دانشمندان ایرانی هم در اجرای پروژه های بزرگ صنعتی تکیه کنیم.

۴ صنعتگران نساجی تا چه میزان از فعالیت های این کلینیک استقبال کرده اند و به آن اعتماد دارند؟

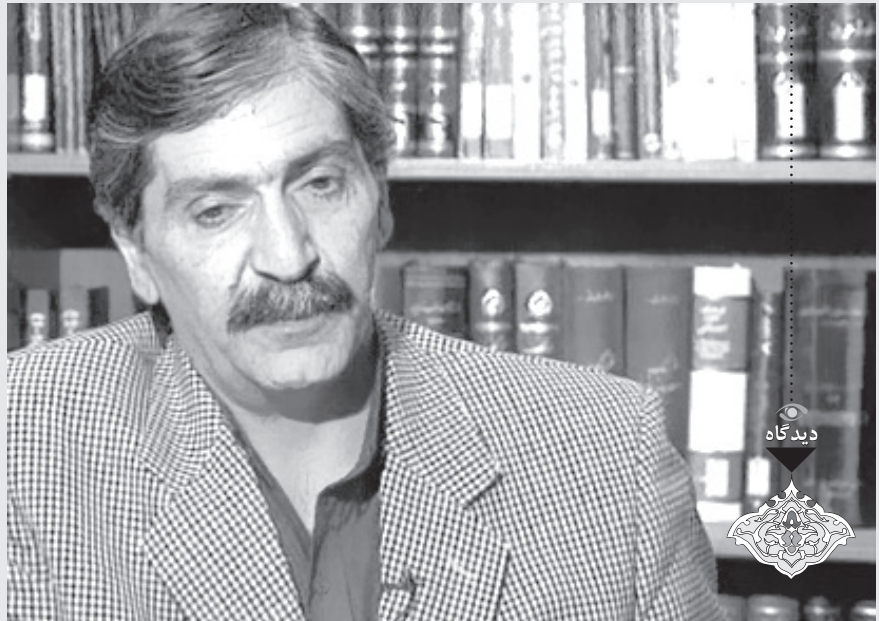
متأسفانه بسیار فردگرا شده ایم. سه پروپوزال بسیار مفید و جامع برای صنعت نساجی تهیه و تدوین کردم اما متأسفانه زمانی که صنعتگران اسم دانشگاه را می شنوند، فکر می کنند با اجرای این قبیل طرح ها، دانشگاه درآمدی قابل توجهی به دست می آورند و منابع مالی آن را صرف پرداخت حقوق و دستمزد پرسنل خود می کنند! به همین دلیل حتی موفق به اجرای یک پروژه نیز نشدم در حالی که نیاز مبرم صنعت نساجی به شمار می آمد و در رفع بسیاری از مشکلات فنی و تخصصی واحدهای تولیدی موثر راهگشا بود.



۴ موانع توسعه یافتگی صنایع را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

بررسی موانع توسعه یافتگی صنعت که بخش عمده‌ای از فعالیت‌های اقتصادی کشور است، بحثی مهم، اساسی و نسبتاً فراگیر است و نکات متعددی را مطرح می‌کند. نکته اول در این زمینه این است که کشور ایران فرایند توسعه را دیر شروع کرده است و چون فرایند صنعتی شدن جزئی از فرایند توسعه است بنابراین فرایند صنعتی شدن هم در کشور ما دیر شروع شده است. این دیر شروع کردن تبعاتی دارد و به عبارتی مزیت‌ها و معایبی را به همراه می‌آورد. برخی از کشورها که فرایند توسعه و صنعتی شدن را دیر شروع کرده‌اند توانستند از نکات مثبتی که در «شروع دیر» و یا تأخیر وجود دارد بهره‌برداری کنند و برخی دیگر از نکات منفی این پدیده آسیب دیده‌اند. به عنوان مثال، وقتی کشوری فرایند توسعه را دیر شروع می‌کند، الزاماً با کشورهایی مواجه است که قبلاً توسعه پیدا کرده‌اند، بنابراین رقبای قدرتمند در پیش‌رو دارد و طبیعی است سازماندهی فعالیت‌های مدرن در رقابت با آن‌ها دشوار است. از طرف دیگر توسعه با تأخیر به این معنی است که کشورهای دیگر آزمون و خطاهایی را انجام داده‌اند و برای اینکار هزینه‌های زیادی پرداخته‌اند تا به «شناخت»‌های لازم علمی و فنی دست پیدا کنند. اکنون این شناخت‌های علمی و فنی با هزینه‌های نسبتاً محدود در دسترس دیگران هم قرار می‌گیرد. بنابراین این مزیت وجود دارد که از این شناخت و دانش فنی و علمی، در کشور جدید بهره‌برداری شود و لذا نیازی به صرف هزینه‌های بالا در زمان طولانی برای کسب آن دانش‌های علمی و فنی نداشته باشند.

اما، دیر شروع کردن فرایند توسعه برای بعضی کشورها به صورتی بوده است که بیشتر نکات منفی در آن‌ها تجلی پیدا کرده و در برخی دیگر نکات مثبت تجلی یافته است. بنابراین مشکل در ذات «شروع با تأخیر» نیست، بلکه مسئله در ذات و در شرایط کشوری است که فرایند توسعه را شروع می‌کند. شرایطی که باعث می‌شود که این کشور



دیدگاه

توسعه نیافتگی صنعتی و صندوق‌های بازسازی صنعتی در ایران

اشاره:

«زنده یاد دکتر حسین عظیمی متولد سال ۱۳۲۷ در شهرستان آران و بیدگل و از تئوریسین‌های بزرگ اقتصادی کشور بود که مقالات و سخنرانی‌های بسیاری در حوزه اقتصاد توسعه‌ای داشت. وی در سال ۱۳۵۹ از دانشگاه آکسفورد دکترای اقتصاد گرفت. موضوع رساله او «بررسی رابطه رشد اقتصادی، توزیع درآمد و فقر با توجه به مسائل ایران» بود و به رغم پیشنهادات متعدد، برای خدمت به میهن بازگشت. جزوات و کتب متعددی از ایشان در حوزه اقتصاد و توسعه منتشر شده است که از جمله آن می‌توان به «مدارهای توسعه نیافتگی اقتصاد در ایران»، «اصول علم و ثروت» و «کارکردهای نظام سیاسی در فرایند توسعه» اشاره نمود. گرچه زنده یاد عظیمی بسیار زود هنگام در هجدهم اردیبهشت سال ۱۳۸۲ دیده از جهان فرو بست لیکن هنوز هم یاد و خاطره، تئوری‌ها و نسخه‌های توسعه‌ای او برای اقتصاد ایران در میان اقتصاد دانان و تئوریسین‌های اقتصادی از جایگاه خاص و ویژه‌ای برخوردار است و هر ساله به یاد اندیشه‌های بزرگ و سازنده او، همایش‌ها و سخنرانی‌هایی در محافل و مجامع اقتصادی برپا می‌شود. آنچه از نظراتان خواهد گذشت، بازخوانی مصاحبه اختصاصی مجله نساجی امروز با ایشان است که در ماه‌های پایانی زندگی ایشان صورت گرفته است و مرور مجدد آن را خالی از لطف ندانستیم.»

دکتر حسین عظیمی از جمله اقتصاددانان کشور است که عمده فعالیت‌های پژوهشی خود را در زمینه توسعه انجام داده است و در این زمینه کتب و مقالات متعددی را نگاشته است. وی مدتی نیز عضو سازمان برنامه و بودجه بوده و به عنوان مشاور در صنایع بزرگ فعالیت نموده است. آنچه می‌خوانید حاصل مصاحبه‌ای است که در دفتر ایشان در واحد علوم و تحقیقات دانشگاه آزاد اسلامی انجام شده بود.



از دو دهه عمر کردند و مواجه با جنگ جهانی دوم شدیم. وضعیت ژئوپلتیک، ساختار بسیار جوان و کم قدرت و کم تجربه بنیان‌های مدرن ایران که به حوزه جنگ دوام آورد و دوره جدید بی‌ثباتی از ۱۳۲۰ در کشور شروع و تا پایان دوران نخست‌وزیری مرحوم دکتر مصدق ادامه یافت. بعد از کودتا، مجدداً بحث ایجاد ساختار سیاسی منسجم جدید پیش می‌آید و چند سال طول کشید تا بتواند نظم و نسقی پیش آورد و از سال‌های ۱۳۳۵ به بعد علائم نظم تازه‌ای در امور سیاسی که ایندفعه شدیدتر تحت تاثیر خارجی‌ها بود تا سال ۱۳۵۰ پیدا شد. در این دوره خارجی‌ها و در راس آن‌ها آمریکائی‌ها، مایل بودند به ایران کمک کنند تا ایران توسعه اقتصادی و صنعتی پیدا کند.

علت اساسی مساله هم در وجود و شدت جنگ سرد بین آمریکا و شوروی و مهم بودن ایران «در حلقه امنیتی-نمایشی» غرب خلاصه می‌شد. پس آمریکا در این دوره کمک کرد که فرایند برنامه‌ریزی توسعه کشور شکل بگیرد، پروژه‌های مهمی از دید اقتصادی اجرا شود، نتایج خوبی هم حاصل شود، کارخانجات فراوانی هم در این دوره شکل گرفت و ... اما قبل از اینکه این عملیات نهادینه شود دوباره وضعیت جهانی عوض شد، دوره همزیستی مسالمت‌آمیز غرب و شرق شروع شد، ایران ژاندارم خلیج فارس در فرایند حرکت‌های توسعه‌ای کشور فرو پاشید. شاه تبدیل به کوروش و داریوش شد، مردم به مصرف گرایی، ارتش تقویت ظاهری شد و ... و نهایتاً انقلاب سال ۱۳۵۷ و سریعاً جنگ تحمیلی ۱۳۵۹ پیش آمد.

ملاحظه می‌کنیم که ایران در تمام این مدت از شرایط سیاسی با ثبات لازم برای فرایند مدرن‌سازی کل جامعه و برای توسعه صنعتی برخوردار نبوده است. هر دفعه حرکتی شروع شده فرایندی به وجود آمده که حداکثر ۱۰ یا ۱۵ سال عمر داشته است و قبل از نهادینه شدن مواجه با حوادث و وقایعی شده که آن حرکت را متوقف کرده است. در طی این دوره‌های کوتاه مدت، انواع ناملازمات بوجود آمده و زیان‌هایی به فرهنگ و هویت کشور وارد شده

جنگ‌های مشهور سپاه عباس میرزا و شکست‌هایی که بخش‌های قابل توجهی از خاک ایران را از ما جدا کرده، زبونی و پرداخت غرامت را بر ما تحمیل کرد... و خلاصه که تعادل‌های یک تمدن بزرگ ایرانی قدیمی را به هم ریخت. در تئوری‌های توسعه بر این نکته تأکید شده است که این مرحله وقتی به پایان می‌رسد که ساختار سیاسی منسجمی به صورت کاملاً جدید شکل بگیرد و پایا بشود. متأسفانه علیرغم فروپاشی مورد بحث، ساختار سیاسی مورد اشاره در ایران شکل نگرفته است. در ایران، بدون فروپاشی مورد بحث و پس از یک دوره طولانی ناصرالدین شاهی حوادث و جنبش‌های مختلف انقلاب مشروطیت را به وجود آورد. ولی چند سالی از این حادثه نگذشت که جنگ جهانی اول به وجود آمد و موقعیت سیاسی و استراتژیک ایران به همراه ضعف و فروپاشی سیاسی مطرح شده اجازه نداد که در این دوران خیلی ساختار سیاسی منسجمی در ایران شکل بگیرد. بعد از جنگ جهانی اول، بحث تغییر سلطنت پیش آمد و نهایتاً دوره رضا شاهی آغاز شد.

در این دوره دولت ملی شروع به شکل‌گیری کرد. نطفه‌های سازماندهی‌های جدید در این دوره آغاز شد. نیروهای نظامی جدید، ثبت احوال، نظام آموزشی جدید، ساختار سلطنتی غیر قبیله‌ای، دادگستری جدید و ... با این همه این دوره‌ها کمتر

بیشتر از معایب تأخیر رنج ببرد و یا از مزایای آن بهره‌مند شود.

«وضعیت کشور ایران در این رابطه چگونه بوده است؟»

کشور ایران از جمله کشورهایی بوده است که بیشتر گرفتار معایب این فرایند تأخیر گردیده است و ژاپن در سوی دیگر این طیف است. اما علت چیست؟ اگر به مساله درست نگریسته شود شاید علت اصلی را در این نکته بباییم که به دلایل متعدد در ایران، متأسفانه برای دهه‌های متمادی نتوانسته‌ایم چهارچوب منسجم سیاسی لازم را داشته باشیم بعلاوه که هر وقت ساختار سیاسی مقتدر و با ثبات لازم پیدا شده، زمان کافی در اختیار نداشته، تا بتواند فرایند توسعه صنعتی کشور را سرپرستی و هدایت کند. در تئوری‌های توسعه یکی از مقولات مهمی که مطرح می‌شود این است که در ابتدای فرایند، هر کشوری الزاماً با فرایند فروپاشی تعادل‌های قدیمی مواجه می‌شود. این فرایند معمولاً به صورت ناآگاهانه و غیرارادی بر کشور تحمیل می‌گردد. به عنوان مثال برخوردی با کشورهای قویتر صنعتی صورت می‌گیرد و این برخورد نشان می‌دهد که کشور توسعه نیافته حتی قدرت حفظ هویت خود را ندارد و مجبور به تحمل خواری و زبونی شکست نظامی است. اتفاقاً در ایران هم، مرحله فروپاشی جامعه سنتی ما عمدتاً به دوران فتحعلی شاه و

در ایران در سال ۱۳۳۷ (دو سال پس از پایان جنگ جهانی دوم) اولین برنامه توسعه کشور تصویب شد اما قبل از اینکه بشود کار اجرایی زیادی در زمینه این برنامه انجام داد مسأله ملی شدن صنعت نفت در ایران پیش می‌آید و برنامه اول توسعه عملاً کنار می‌رود. بعداً کودتا پیش می‌آید و بعد از کودتا، بحث ایجاد ثبات مطرح می‌شود تا سال ۱۳۳۵ که نزدیک ۹ سال گذشته و عملاً برنامه‌ای وجود ندارد

ما هم پایین آوردن ارزش صنعتگران ایران نیست. نکته این است که همه این زحمات عملاً و عمدتاً به آوردن ماشین‌آلات محدود می‌شود که قرار است تولید صنعتی جامعه را سامان دهد. بدیهی است که در دنیای متحول امروز این فعالیت نمی‌تواند به صنعتی شدن کشور بیانجامد و صنعت را در کشور بومی و نهادینه کند. به همین دلیل همه صنایع کشور در بحران هستند و صنعت نساجی که از جمله قدیمی‌ترین صنایع است از بحران‌های عمیق‌تر رنج می‌کشد.

مسائل تازه‌ای هم بحران برخی صنایع مثل صنعت نساجی را در دوره بعد از انقلاب تشدید کرد. به عنوان مثال یکی از اتفاقاتی که بعد از انقلاب افتاد این بود که دولت در جهت کمک به کاهش هزینه خانوار سعی کرد قیمت محصولات نساجی را کنترل کند و در سطوح پائین نگه دارد. این امر را در شرایطی انجام داد که نرخ ارز تغییر کرده بود یعنی قیمت دلار به تدریج از حدود هفتاد ریال به هفت هزار ریال تغییر کرد. این در حالی بود که کارخانجات مجبور بودند نرخ استهلاکشان را براساس دلاری هفتاد ریال در نظر بگیرند. لذا هزینه تمام شده‌ی تولید آن‌ها ظاهراً پایین بود و به ظاهر سود زیادی به دست می‌آوردند.

دولت به جای اینکه این سود ظاهری را به یک صندوق بازسازی برای ماشین‌آلات صنعت نساجی برگرداند، قیمت تولید صنایع نساجی را پایین نگه داشت که هزینه خانوار پائین باشد. حتی اگر فرض کنیم که کار بدرستی انجام شده باشد سوء استفاده‌ای هم نشده باشد، هزینه‌ای که باید برای جبران استهلاک صنایع نساجی و نوسازی تکنولوژی

بینیم چه باید کرد که انشاء... اینبار موفق شویم، هرچند هنوز در این باب به جایی نرسیده‌ایم. پس تأکید می‌کنم موانع توسعه صنعتی ایران همان موانع توسعه‌یافتگی ایران است که در درجه اول این موانع را باید در ساختار سیاسی کشور جستجو کرد. ساختاری که متأسفانه ساختاری با ثبات و نظام‌دار نیست. مهم‌تر اینکه این عدم ثبات حدود ۱۵۰ سال که شروع شده و ادامه یافته است. این بی‌ثباتی و بی‌نظامی ساختار سیاسی مسائل دیگری را ایجاد کرده که در امر توسعه نیافتگی ایران موثر بوده‌اند. اگر بخواهیم به برخی از آن‌ها اشاره کنیم می‌توانیم با این نکته شروع کنیم که در این فرایند عمده ذهن‌های خلاق کشور در تمام این دوره به حوزه سیاست جذب شده و در این حوزه فعالیت کرده و عمدتاً از بین رفته. چرا که بازار سیاست در این دوره طولانی خیلی داغ و بی‌ثبات بوده است. پس هم افراد را جلب می‌کرده و هم بدنبال شرایط التهاب سیاسی، اکثر مقولات از چهارچوب‌های علمی و فنی خارج می‌شده و به حوزه‌های ارزشی می‌رفته، به زد و خورد می‌کشیده و ... یعنی از طرفی عمده ذهن‌های خلاق از حوزه اقتصادی، علمی، فنی دور می‌شده و از طرف دیگر بحث‌ها از محور علم و فن خارج می‌شده است. در همین راستاست که چون مبارزات اجتماعی عمدتاً در حوزه‌های سیاسی اتفاق می‌افتد، مسأله تازه‌ای در حوزه مصرف و سرمایه‌گذاری پیش می‌آید و بحث به مصرف و مصرف توده‌های مردم کشیده می‌شود و جامعه ایران، جامعه‌ای می‌شود که عملاً و به شدت معطوف به تفکر به مصرف قبل از تفکر به تولید می‌گردد.

از سوی دیگر نفت بر اقتصاد ایران سایه افکنده است و مسأله وابستگی اقتصاد ایران به جهان را پیش آورده است. همه اینها کمک می‌کنند که روندهایی در صنعت شکل بگیرد که مجموعه صنعت از فکر اقتصادی و فنی خالی باشد. این است که صنعت کشور عمدتاً تقلید است و آن هم عمدتاً آوردن ماشین‌آلات. تردیدی نیست که در این بین عده‌ای زحمت فراوان کشیده‌اند و می‌کنند، بحث

ولی امکان حرکت با استراتژی فراهم نیامده است. لازم حاصل نشده در زمینه صنعت هم همینطور استراتژی توسعه صنعتی نداشته‌ایم چرا که ضرورت داشتن استراتژی این است که ساختار با ثبات سیاسی وجود داشته باشد ساختاری که مراحل اولیه ترلزش را گذرانده باشد و بتواند نگرشی به آینده داشته باشد. برای اینکار ساختار سیاسی باید حس کند سال‌ها ثبات دارد.

به‌علاوه ساختار سیاسی صرفاً داشتن تعدادی بروکرات، نظریه‌پرداز و یا تعدادی نیروهای نظامی و انتظامی نیست. به هر حال وقتی ساختار سیاسی تازه‌ای پیش می‌آید، مدتی طول می‌کشد تا بتواند خود را تثبیت کند تا فرصت لازم را پیدا کند که به افق‌های ۲۰ سال و ۵۰ سال نگاه کند و استراتژی حرکت برای خود تدوین کند. ما متأسفانه نتوانسته‌ایم به این مسأله دست یابیم. تأکید می‌کنم که در ایران این ثبات سیاسی را نداشته‌ایم و مدام در حال تغییر ساختارهای سیاسی بوده‌ایم.

حتی در دوره بعد از انقلاب هم چنین ثباتی را نداشته‌ایم. چند سال اول بعد از انقلاب در تلاش ساختن جامعه‌ای آرمانی بودیم. بعد مسأله جنگ تحمیلی تشدید شد و مجبور شدیم بحث ساختار سازی جامعه آرمانی را متوقف کنیم. بعد از جنگ به دنبال آزادسازی اقتصادی رفتیم. این برنامه هم شکست خورد و دوباره مسأله تعدیل و تثبیت پیش آمد و هنوز هم درست نمی‌دانیم که در کجای دنیا هستیم و می‌خواهیم چه کنیم. پس در همه ۲۳ سالگی که از انقلاب می‌گذرد باز هم به ثبات سیاسی سیستماتیک و منسجم لازم نرسیده‌ایم که بتوانیم دارای استراتژی لازم باشیم. در همین ارتباط می‌بینیم که در سال گذشته وزارت صنایع وظیفه تدوین استراتژی صنعتی را به عهده گروهی از دانشگاهیان گذارده است.

علی‌الاصول این عمل سنجیده و لازم در عین حال به این معنی است که هنوز جای خالی استراتژی صنعتی در کشور وجود دارد و ما بعد از ۲۳ سال از گذشت انقلاب از ابتدا شروع به بررسی و تدوین این استراتژی کرده‌ایم و می‌خواهیم تحقیق کنیم و

آن صورت می‌گرفت به مصرف‌کننده منتقل شد و یا به نهادهایی که سهمیه‌ای از تولید صنایع نساجی داشتند. در این فرایند وقتی ماشین‌آلات کهنه و فرسوده شد با آن هزینه استهلاکی (که با ارز هفتاد ریالی در نظر گرفته شده بود) امکان نوسازی و بازسازی برای این صنعت باقی نماند و این صنعت که در همین زمان با رشد تکنولوژی، با رقابت شدید، با قاچاق و بازارهای مرزی، ... مواجه شد بشدت دچار بحران شد که هنوز هم هست. بنابراین اگر بخواهم این بحث را جمع‌بندی کنم باید بگویم که برای این که بحث موانع توسعه صنعتی را در کشور ارزیابی کنیم اول باید به خود فرایند توسعه در کشور توجه کنیم و تاکید کنم که ما در این زمینه مانند بسیاری از کشورهای دیگر، خیلی دیر این فرایند را شروع کرده‌ایم. در عین حال تقریباً به اجبار و غیرارادی و نا آگاهانه وارد این فرایند شده‌ایم، یعنی شکست جنگی در ۱۵۰ سال پیش خورده‌ایم، همه چیز بهم ریخت و از آن زمان هنوز سربلند نکرده‌ایم.

البته این درست است که شکست مورد بحث در دوران فتحعلی شاه اتفاق افتاد و پیرو آن متوجه شدیم و بیدار شدیم که دنیای دیگری هم وجود دارد ولی به هرحال خیلی دیر وارد فرایند توسعه شدیم؛ دوره اول این فرایند را که مرحله فروپاشی بود خیلی طول دادیم، با این همه در پایان این دوره بایستی به یک ساختار با ثبات سیاسی می‌رسیدیم که پایا و شکوفا باشد و بتواند در فرصتی کافی سیستمی را پیش ببرد و کشور را توسعه دهد. این ساختار با ثبات هیچ وقت در ایران بوجود نیامد و عمدتاً هم به وضعیت ژئوپلیتیک ایران و نحوه رفتار خود ما مربوط می‌شد. جغرافیای ما در منطقه ویژه‌ای قرار گرفته است که فوراً به تبعات جنگ‌های جهانی مبتلا می‌شویم، سیاست خارجی ضعیفی داریم.

این موضوع عامل اصلی عقب‌ماندگی ما شده و به عوامل دیگری هم انجامید. از جمله اینکه ذهن‌های خلاق جامعه به بحث‌های سیاسی کشیده شد و لذا اگر دانشگاه هم ساخته‌ایم بیش از آنکه به محتوای علمی دانشگاه بپردازیم به محتوای ارزشی آن رو

آورده‌ایم به‌علاوه که در همین فرایند التهابات سیاسی-ارزشی بسیاری از این ذهن‌های خلاق را به صورت حذف فیزیکی، زندانی، مهاجرت و فرار از کشور از دست داده‌ایم و البته مشخص است که وقتی سرمایه اصلی انسانی از دست می‌رود چه اتفاقی می‌افتد در نتیجه ما نه ساختار با ثبات سیاسی پیدا کردیم و نه نیروی انسانی مناسب بدست آوردیم، نه نظام تحقیقاتی مناسب بدست آوردیم و ... لذا کل صنایع ما دچار بحران شده و برخی از این صنایع مثل صنعت نساجی، ویژگی‌هایی داشتند که بحران در آن‌ها شدت بیشتری پیدا کرده است.

« برنامه‌های توسعه‌ای که دولت‌ها در طول ۵۰ سال اخیر برای کشور تدوین و اجرا کرده‌اند را چگونه ارزیابی می‌کنید. آیا این برنامه‌ها نشان‌دهنده استراتژی توسعه نبوده‌اند؟ »

تدوین و اجرای برنامه توسعه معمولاً فعالیتی سیاسی- علمی است. به عبارت دیگر برنامه علاوه بر جنبه علمی و تخصصی، حتماً یک جنبه سیاسی نیز دارد. پس برای وجود برنامه توسعه باید دولتی وجود داشته باشد که تمایل به تهیه برنامه توسعه و اجرای آن داشته باشد. در غیر اینصورت فعالیت‌های تخصصی ذیربط عملاً تبدیل به یک تحقیق و مطالعه می‌شود که ممکن است در یک محیط دانشگاهی هم صورت بگیرد ولی طبیعتاً این تحقیق و مطالعه، برنامه نیست و برنامه توسعه

زمانی بدست می‌آید که اراده سیاسی در پشت آن باشد. اما وقتی ساختار سیاسی با ثباتی وجود ندارد، این برنامه‌ریزی‌ها هرگز استراتژی مطلوب صنعتی را به دست نمی‌دهد. منظور این نیست که برنامه‌های توسعه ایران بی‌معنی بوده است، نه، برنامه‌های فراوان بوده زحمات زیاد کشیده شده، سرمایه‌گذاری‌های وسیع شده، اما این همه الزاماً به معنی داشتن استراتژی توسعه صنعتی نیست.

در ایران در سال ۱۳۳۷ (دو سال پس از پایان جنگ جهانی دوم) اولین برنامه توسعه کشور تصویب شد اما قبل از اینکه بشود کار اجرایی زیادی در زمینه این برنامه انجام داد مسئله ملی شدن صنعت نفت در ایران پیش می‌آید و برنامه اول توسعه عملاً کنار می‌رود. بعداً کودتا پیش می‌آید و بعد از کودتا، بحث ایجاد ثبات مطرح می‌شود تا سال ۱۳۳۵ که نزدیک ۹ سال گذشته و عملاً برنامه‌ای وجود ندارد بعبارت دیگر، ۹ سال از شروع برنامه‌ریزی گذشته، دولتی هست و این دولت ظاهراً برنامه توسعه هم دارد. اما می‌دانیم که اینگونه نیست، در بستر بی‌ثباتی برنامه معنی پیدا نمی‌کند. اما در طی سال‌های ۱۳۳۶ تا ۱۳۵۰ دو برنامه معنی‌دار اجرا می‌شود اما این دوره هم دوره کوتاهی است که هر چند با عمر کوتاه حدود ۱۰ سال دستاوردهای جالبی ارائه می‌کند و مثلاً باعث پایه‌گذاری بسیاری از صنایع ایران می‌شود ولی فرصت نهادینه شدن برنامه‌ریزی نیست.

باز هم از سال ۱۳۵۱-۲ دچار بی‌ثباتی می‌شویم



نباید فراموش کنیم که اقتصاد ایران از دید اقتصادی دچار مشکلات بنیادی است. توان موثر تولید آن بسیار کم است، استراتژی توسعه صنعتی ندارد، استراتژی توسعه ندارد، ... علت این است که مبانی اولیه فراهم نبوده است. اولین مبنای لازم هم یک ساختار سیاسی است که ثبات و انسجام داشته باشد

می‌دهیم لذا وضعیت مصرف انرژی ایران خوب است و مثلاً اکثر خانه‌های شهری آب گرم دارند و ... اما باید بدانیم که این‌ها ناشی از قدرت تولید ما نیست بلکه ناشی از منابع معدنی است که در سرزمین ما وجود داشته است و مورد استفاده ما بوده است. پس حل مسائل اقتصادی کشور مستلزم کار علمی و منسجم است و این امر هم نیازمند وجود فضای منسجم و با ثبات سیاسی است. لذا اگر روندی که تاکنون در اقتصاد ایران حاکم بوده است، تداوم پیدا کند مسائل اقتصاد ایران هیچ‌وقت حل نخواهد شد، بخصوص باید تاکید کرد که در این فرایند ملت عادت کرده که به دولت اعتماد نکند اگر در همین زمینه مطالعه کنید خواهید دید که از زمان‌های قدیم تا امروز به جز مقاطع کوتاه و خاصی ملت به دولت، در ایران نزدیک نشده است. مثلاً در دوران انقلاب مشروطیت، دو سه سالی دولت و ملت پیوستگی‌ها و نزدیکی‌های خوبی پیدا کردند و یا در دوران ملی شدن صنعت نفت مجدداً چند سالی این اعتماد بوجود آمد.

بعد از انقلاب ۱۳۵۷ هم چند سالی به همین شکل همبستگی نزدیکی بین ملت و دولت ایجاد شد. لذا ملاحظه می‌کنید که طی ۱۰۰ سال گذشته شاید حدود ۱۰ سالی به صورت متفرق داشته‌ایم که دولت و ملت به هم نزدیک و با هم بوده‌اند. در بقیه ۹۰ سال درگیری بوده، و بی‌اعتمادی.

عرض من این نیست که اگر این موضوع حل شود مشکل توسعه‌یافتگی کشور حتماً و فوراً حل می‌شود. نکته این است که اگر این مشکل حل شود و ما درک کنیم که هر جامعه نیازمند یک دولت است و باز هم بدانیم که چه نوع دولتی باید داشته باشیم و چگونه می‌شود بی‌اعتمادی بین دولت و

برنامه عمل کرده‌اند. کارخانه ساخته‌اند، نیروگاه و دانشگاه و ... ساخته‌اند. اما این امر غیر از داشتن استراتژی توسعه صنعتی است و برنامه‌های ایران اینگونه می‌شود که هربار جمعی می‌آید و برای دوره کوتاهی فعالیت‌هایی می‌کند، تعدادی طرح‌های نیمه‌تمام برای دوره بعدی باقی می‌گذارد و دوباره کار از نو شروع می‌شود. به‌طوری که همین الان اگر بخواهیم مجموع طرح‌های نیمه‌تمام سرمایه‌گذاری که در کشور هست را به پایان ببریم، شاید نیازمند بیش از ۱۰ سال بودجه عمرانی دولت باشیم.

تأکید می‌کنم که وضعیت حساس ژئوپلیتیک ایران واقعاً به اندازه کفایت مورد توجه مسؤولان و مردان قدرت در ایران قرار نگرفته و لذا در بسیاری از موارد بدون توجه به موقعیت خاص جغرافیای سیاسی کشور اقداماتی صورت گرفته است و مثلاً با قدرتمندان جهانی برخوردهایی شده که در توان ما نبوده است. طبیعتاً در همه این موارد هزینه پرداخته‌ایم و زیان کرده‌ایم، زیان‌ها کرده‌ایم، زیان‌ها هم عمدتاً در حوزه اقتصادی بوده و مگر کشور چه توانی دارد که بتواند اینهمه زمان را مشغول پرداخت زیان باشد و باز هم توسعه پیدا کند.

بنابراین نباید فراموش کنیم که اقتصاد ایران از دید اقتصادی دچار مشکلات بنیادی است. توان موثر تولید آن بسیار کم است، استراتژی توسعه صنعتی ندارد، استراتژی توسعه ندارد، ... علت این است که مبانی اولیه فراهم نبوده است. اولین مبنای لازم هم یک ساختار سیاسی است که ثبات و انسجام داشته باشد. به نظر می‌رسد که بدون چنین ساختاری اقتصاد ما درست شدنی نیست و گذر زمان به تنهایی مشکلات ما را حل نخواهد کرد. اگر امروز مشکلات اقتصادی کمتر در سطح جامعه نشان داده می‌شود، به خاطر این است که وضعیت بخش نفت خوب است و سالانه به‌طور متوسط ۱۵، ۱۶ میلیارد درآمد حاصل از صادرات نفت خام در اختیار ما قرار می‌گیرد که بتوانیم غذا، اتومبیل، کامپیوتر، ماشین‌آلات و ... وارد کنیم به‌علاوه که سالانه ۱۵، ۱۶ میلیارد دلار از موجودی‌های نفتی کشور را هم در پالایشگاه‌های خودمان مورد استفاده قرار

و مثلاً برنامه پنجم توسعه را که نوشته و تصویب کرده‌ایم یکبار بعد از چند ماه با افزایش یکبار درآمد نفت، کاملاً کنار می‌گذاریم و طی همین چند سال اقتصاد به بحران کشیده می‌شود و نهایتاً انقلاب ۱۳۵۷ هم فرایند برنامه‌ریزی توسعه را نفی می‌کند.

سال‌های ۵۶ تا ۵۹ برنامه‌ای وجود ندارد و از ۱۳۵۹ تا پایان جنگ هم بحث برنامه‌ریزی توسعه نمی‌تواند به‌طور جدی مطرح باشد. ضمن اینکه کوشش می‌شود و زحمت کشیده می‌شود ولی در شرایط جنگ و التهاب مگر می‌شود برنامه‌ریزی و استراتژی توسعه داشت تا اینکه در سال ۱۳۶۸ و پس از خاتمه جنگ می‌کوشیم به سرعت متنی را تحت عنوان برنامه تدوین، تصویب و اجرا کنیم در این وضعیت که نه تجربه درست برنامه‌ریزی، نه امکانات لازم را داریم، برنامه‌ای نامناسب تهیه می‌کنیم و در اجرا هم دچار مسأله می‌شویم الزاماً بحران‌های اقتصادی پیش می‌آید ملاحظه می‌کنید که فقدان استراتژی توسعه صنعتی می‌تواند به همین صورت که گفتیم در کنار داشتن برنامه توسعه باشد. به عبارت دیگر ما برنامه‌های متعدد داشته‌ایم و در هر برنامه درباره صنعت و توسعه صحبت کرده‌ایم.

ولی فراموش نکنیم که نهایتاً این برنامه‌ها در بستر بی‌ثباتی سیاسی کشور باید تهیه و اجرا می‌شدند که البته شدنی نبود. بعنوان نمونه به همین دوره بعد از انقلاب نگاه کنید. سال ۱۳۶۱ سال برنامه‌ریزی اعلام می‌شود، و مجموعه بزرگی تحت عنوان برنامه اول توسعه به مجلس ارائه می‌گردد. اما نهایتاً نتیجه چیست؟ در مجلس نگرش‌های متفاوتی نسبت به دولت وجود دارد، برنامه وارد فرایند بحث و جدل می‌شود، گفتگو می‌شود و در نهایت مسکوت باقی می‌ماند تا سال ۱۳۶۷ که دوباره فرصت طرح آن پیش می‌آید این وضعیت، بی‌ثباتی سیاسی را نشان می‌دهد و شاخص این نکته است که هنوز ساختار نظام‌دار سیاسی ایجاد نشده است. بنابراین برنامه‌های توسعه وجود داشته است و هر موقع دولت‌ها توانسته‌اند واقعاً براساس

ملت را برطرف کرد، تازه شرایط اولیه حرکت برای حل مشکلات اقتصادی کشور فراهم می‌شود. در غیراینصورت وقتی مثلاً بحران در صنعت نساجی اتفاق می‌افتد و بحران شدید می‌شود تازه دولت می‌کوشد که به مسأله برسد و مشکل را حل کند در این شرایط فرصت هم نیست، نهادهای تصمیم‌سازی هم ضعیف هست، پس چه باید کرد؟ نگاه می‌کنیم که چه داریم، مثلاً ارز هست پس وام ارزی می‌دهیم به بانک می‌شود دستور داد پس وام کم‌بهره می‌دهیم تا ماشین‌آلات وارد شود و جایزه صادراتی می‌دهیم اما طبیعی است که این تصمیمات نمی‌توانند مسأله ما را ریشه‌ای حل کنند. اینکار مشابه این است که مثلاً بخشی از بدن دچار درد شده است فعلاً مسکنی تزریق می‌کنیم تا فعلاً از درد و مرگ نجات پیدا کنیم تا بعد ببینیم چه خواهیم کرد.

۴ به نظر شما نحوه‌ی حمایت‌های دولتی در پروسه توسعه صنعتی چگونه باید باشد؟ در این خصوص مصوبه هیأت دولت را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در ایران دولتها به خاطر اینکه از ثبات سیاسی بالایی برخوردار نبوده‌اند طبیعی است که در هر اقدامی، بیش از هر چیز به دنبال اثبات مشروعیت خودشان هستند. بنابراین دولتها با محدودیت مواجه هستند. مشکل دولتهای ما این نیست که حتماً یک دانشمندی پیدا شود و به آن‌ها بگوید که چگونه حمایت کنند. چرا که اگر مشکل این بود و اگر حتی آن دانشمند در داخل کشور پیدا نمی‌شد، می‌توانستیم به سراغ کشورهای دیگر برویم و نسخه بگیریم. مسأله عمیق‌تر از اینهاست. بهر حال باید توجه کرد که حل و فصل مشکل صنایع و بازسازی صنعتی مخصوص ایران است، مسأله‌ای نیست که برای اولین و آخرین بار فقط در ایران اتفاق افتاده باشد. این مسأله در ژاپن و در جاهای دیگر نیز رخ داده است، متخصصان جهانی درباره‌ی آن فکر کرده‌اند و راه‌حلهایی تدوین و اجرا شده که می‌تواند مورد استفاده ما هم باشد.

فرض کنید محدودیت ساختاری دولت کنار رفته باشد و قرار باشد دولتی به‌صورت معقول به توسعه و بازسازی صنعتی بپردازد. در این شرایط چگونه باید کار کرد البته بحث و اختلاف نظری زیادی در این زمینه وجود که نمی‌تواند در این فرصت محدود مطرح شود. با این همه می‌توانیم به چند نکته زیربط اشاره کنیم. اول باید دقت کرد که صنعت کشور در چه مرحله‌ای از مراحل توسعه است. به‌عنوان مثال در ایران به دلیل وجود منابع سرشار نفتی و درآمدهای ارزی قابل توجه، در حوزه‌های بسیار متعدد و متنوع و به‌عبارتی عمده حوزه‌های صنعتی سرمایه‌گذاری‌ها در اکثر موارد غیراقتصادی است. پس لازم است این مسأله مورد توجه دقیق قرار گیرد و صنعت کشور آماده نوعی جراحی باشد، نوعی هرس کردن برای این امر سیاست‌های شناخته شده‌ای وجود دارد، سیاست‌هایی که در اینجا فقط فرصت داریم به‌صورت محوری اشاره‌ای به آن‌ها کنیم:

مهم‌ترین نکته در بازسازی کشور در مرحله فعلی ایجاد نظم و نسق در این صنایع به این معنا است که دولت و جامعه باید بپذیرند که صنایع ایجاد شده را نمی‌توان به‌طور کامل حفظ کرد و لذا در فرآیند بازسازی باید اجازه داده و کمک کرد تا بخشی از این صنایع حذف شوند و جای لازم را برای بخشی از صنایع که نیاز به تقویت دارند باز کنند. صنعتی ایران از این دیدگاه مانند باغچه‌ای است که در آن درختانی بسیار بیش از ظرفیت آن کاشته شده است.

حمایت از این باغچه، این نیست که مقدار زیادی کود و آب به آن بدهیم و سعی کنیم از طریق تأمین غذا، همه این درختان را رشد بدهیم. چنین کاری ممکن نیست. جای رشد کافی برای این تعداد درخت در این باغچه کوچک نیست. بحث اصلی این است که بخش قابل توجهی از این درختان باید کنده شوند تا بخش‌های دیگری رشد کنند. به‌علاوه باید به‌طور جدی دنبال بازسازی ساختاری مالکیتی این صنایع رفت و انگیزش و خلاقیت را وارد این ساختار کرد. نهایتاً باید بحث دانش فنی، تکنولوژی

و فعالیت با دیدگاه جهانی را هم با جدیت مورد عنایت قرار داد. ملاحظه می‌کنید که عمده مسأله حمایت صنعتی در ایران امروز، ایجاد این نظم و نسق‌هاست.

در عین حال باید تاکید کرد برای ایجاد اینگونه نظم و نسق‌ها متأسفانه نمی‌توان در مطالعه‌ی اولیه به راحتی به این نتیجه رسید که مثلاً کدام صنعت باید بماند و کدام صنعت باید از بین برود. این فعالیت باید در جریان عمل روشن شود. به‌عنوان مثال می‌توان فراوان در این باره گفت که آیا صنعت نساجی در کشور ما دارای مزیت نسبی هست یا نه و یا آیا صنعت خودروسازی در ایران از چنین مزیتی برخوردار است یا نه ولی با توجه به حجم عظیم از انحرافات بنیادی که سال‌هاست در بازارهای اقتصاد ایران ایجاد شده نمی‌توان با توجه و یا از طریق مدل‌سازی نظری به نتایج لازم در این زمینه‌ها رسید، حتی اطلاعات آماری لازم در این زمینه‌ها هم در دسترس نیست.

آنچه قابل دستیابی است این است که سازماندهی اجرایی لازم ایجاد شود و ساز و کارهای بازسازی صنعتی طوری تدوین و اجرا شود که مثلاً در عمل مشخص شود که کدام صنعت کشور دارای مزیت نسبی است و باید حفظ و تقویت شود و کدام صنعت قابلیت شکوفایی را ندارد.

در این راستا و به‌عنوان مثال می‌توانیم برای رشته‌های اصلی صنایع، صندوق‌های بازسازی ایجاد کنیم. این صندوق‌ها باید از یک طرف رانتهای حاصل از واردات یا تولید در بازار حمایت شده فعلی را جمع‌آوری و متمرکز نماید و بعد این رانتهای را به‌صورت تخصصی و فنی به حمایت و بازسازی صنعت تخصیص دهد.

در این صندوق‌های بازسازی باید شاخص‌های کارکرد درست صنعتی را تعریف کرد، مکانیزم‌ها و رویه‌های حمایتی با ثبات را برای صنایع مختلف مشخص کرد، چگونگی کاهش مداوم این حمایت‌ها را برای پیوند زدن صنعت داخلی و خارجی روشن ساخت کمک‌ها را پرداخت، مثلاً اگر قرار است که از صنایع نساجی حمایت کنیم باید از همین

مهم‌ترین نکته در بازسازی کشور در مرحله فعلی ایجاد نظم و نسق در این صنایع به این معنا است که دولت و جامعه باید بپذیرند که صنایع ایجاد شده را نمی‌توان به‌طور کامل حفظ کرد و لذا در فرایند بازسازی باید اجازه داده و کمک کرد تا بخشی از این صنایع حذف شوند و جای لازم را برای بخشی از صنایع که نیاز به تقویت دارند باز کنند. صحنه صنعتی ایران از این دیدگاه مانند باغچه‌ای است که در آن درختانی بسیار بیش از ظرفیت آن کاشته شده است

اگر این چنین راه‌حلهایی تمهید نشود مسلماً مشکلات ادامه پیدا می‌کند. یعنی اگر مثلاً گفته شود که فعلاً صنعت نساجی مشکل دارد و در بحران است باید به آن وام کم‌بهره داد، این امر ممکن است به معنی این باشد که بخش عمده‌ای از منابع مالی مورد بحث تلف شود چرا که ممکن است واحدهایی این وام‌ها را دریافت کنند که اساساً اقتصادی نیستند و باید منحل شوند پس بحث داشتن تعصب نسبت به یک رشته خاص صنعتی و یا چند واحد صنعتی نیست. بحث یک بازسازی عمومی مطرح است.

در این زمینه هم تاکید کردیم که باید وارد سازماندهی عملی و اجرایی شد، در بازارهای سراسر انحراف اقتصادی، مطالعه کاربردی و مدل‌سازی در این زمینه جواب نمی‌دهد.

عنایت دارید که نزدیک زمینه جواب نمی‌دهد. عنایت دارید که نزدیک ۴، ۵ سال است که تمام وزارتخانه‌ها در زمینه مزیت نسبی تولید در رشته‌های خاص در ایران برای ورود به بازارهای جهانی مطالعه می‌کنند، اما هنوز نتیجه قانع‌کننده بدست نیامده چرا که در شرایطی که همه قیمت‌ها مساله‌دار هستند، نمی‌توان گفت این صنعت و یا آن صنعت مزیت دارد یا نه. ولی صندوق‌های بازسازی در جریان عمل مشخص می‌کنند که کدام صنایع مزیت دارند. در عین حال این فعالیت‌ها بدون مطالعه صورت نمی‌گیرد ولی مطالعه و مورد بحث مطالعه‌ای خاصی است که مثلاً برای هر صنعتی مشخص می‌کند که این صنعت باید ظرف چند سال و چرا قدرت رقابتی پیدا کند، تمهیدات لازم را هم پیدا می‌کند و بکار می‌بندد. یا این صنعت عملاً

کم کنی، از طرف صندوق بازسازی و بیمه بیکاری به آن کارکنان پرداخت می‌شود و ... تا واحد صنعتی آرام‌تر و زودتر بتواند حذف شود به عبارت دیگر اگر این واحد صنعتی عملاً در طی دو سه سال نتوانست تغییری در عملکرد خود بدهد و همچنان در حال نزول بود باید پذیرفت که این واحد نمی‌تواند در صحنه اقتصاد بماند و باید مستهلک شود از حوزه تولید خارج شود. حال حتی اگر فرض کنید که در این سیستم کل واحدهای نساجی، مستهلک شوند، به این معنی خواهد بود که صنعت نساجی در کشور دارای مزیت نسبی نیست و نمی‌تواند رقابت کند و چه بهتر که بعد از چند سال مستهلک شود و باعث زیان کلی به اقتصاد نشود.

البته معمولاً اینگونه نمی‌شود و وقتی صندوق‌های بازسازی صنعتی ایجاد شوند این صندوق‌ها با ضوابط علمی - فنی بوجود می‌آیند، از ثبات ساختاری ویژه‌ای برخوردار می‌شوند، در همین راستا مجموعه مقررات گمرکی و مالیاتی بازبینی و اصلاح می‌شود و خلاصه که ضوابط هدایت و نه دخالت دولت تنظیم می‌شود و صنعت پیشرفت می‌کند پس یکی از راه‌ها این است که برای هر رشته صنعتی یک صندوق بازسازی ایجاد می‌شود که وظایف مربوط به تدوین تعرفه‌های وارداتی به‌نحوی که بازار آن صنعت به طرف آزادسازی به‌صورت تدریجی ولی ملموس پیش برود در این صندوق قرار گیرد و همین‌طور وظایف مربوط به دادن تشویق‌ها و تنبیه‌ها به واحدهای صنعتی و نهایتاً وظیفه جمع‌آوری رانت تولید، توزیع و واردات هم باید در همین صندوق‌ها متمرکز شود.

این صندوق‌ها می‌توانند تحت پوشش وزارت صنایع باشند و عبارتی کار اصلی وزارت صنایع اداره‌ی این صندوق‌ها است بدین ترتیب بازسازی و نوسازی صنعتی به گونه‌ای پیش می‌رود که بخشی از واحدهای صنعتی که نمی‌توانند ارتقاء پیدا کنند و خودشان را با شرایط تطبیق دهند، از بین می‌روند و بخشی از واحدهای صنعتی که توان دارند تقویت می‌شوند و در حقیقت نظم و نسقی که در ابتدا اشاره شد، وارد صنعت می‌شود.

الان روشن کنیم که صنایع نساجی مثلاً باید تا ۵ و ۶ سال دیگر بتواند با تعرفه بسیار محدود با صنایع خارجی رقابت کند. این تعرفه محدود را باید از هم اکنون مشخص کرد و مثلاً گفت که این تعرفه نهایتاً باید ۱۵ درصد ارزش FOB باشد.

در کنار این تعرفه محدود باید یک تعرفه حمایتی هم گذاشت که مثلاً امسال صد در صد است ولی از سال آینده در یک فرایند با ثبات کم می‌شود و در سال بعد باز هم کمتر می‌شود و این روند در یک دوره زمانی مثلاً ۵ ساله به همان تعرفه حداقل و محدود می‌رسد. در عین حال بسیار مهم و اساسی است که درآمدهای حاصل از این تعرفه‌بندی نباید به بودجه‌های دولتی تعلق پیدا کند و دولت نباید مجاز باشد این پول‌ها را هرطور خواست خرج کند. این وجوه باید در صندوق‌های بازسازی ذخیره شود و با توجه به شاخص‌هایی که برای کارکرد درست صنعتی تدوین شده‌اند به حمایت مالی و فنی از واحدهای توانمند صنعتی در همان رشته تخصیص یابد.

یعنی اگر شاخص‌های بازسازی صنعتی مثل شاخص تقلیل هزینه، شاخص افزایش بازده، شاخص افزایش بازده، شاخص ارتقا کیفیت نشان دادند که یک واحد در رشته مورد بحث به خوبی عمل می‌کند و به حدود خوبی از این شاخص‌ها رسیده است، باید از این صندوق بازسازی به آن واحد صنعتی کمک کرد.

مثلاً اگر یک واحد صنعتی توانسته است در طول سال گذشته هزینه هایش را ۱۰ درصد کاهش دهد و یا ۵ درصد بازدهی‌اش را افزایش داده است حالا لازم است دولت از طریق صندوق بازسازی به همین واحد کمک کند و مثلاً هزینه‌های آموزشی او را بپردازد و در همین رشته از صنایع اگر واحد دیگری نشان داد که نمی‌تواند شاخص‌های بهره‌وری را متحول کند، باید عنایت داشت که به آن واحد به هیچ وجه کمک مالی و غیرمالی نکنیم، چرا که این واحد قدرت کار اقتصادی ندارد و کمک به آن اتلاف منابع است. باید به این واحد گفت که اگر در این شرایط بخواهی تعدادی از پرسنل خود را

چنین قدرتی را پیدا می‌کند و یا اینکه از صحنه تولید خارج می‌شود. باز هم برای ملموس شدن بحث مثال می‌زنیم که فرضاً این صندوق برای صنعت نساجی مشخص می‌کند که امسال صد در صد تعرفه وارداتی قرار می‌دهیم تا کارخانجات فعلی بدون مشکل مهم رقابت خارجی تولید کنند. درآمد حاصل از این تعرفه را هم در بخش می‌کنیم، ۱۰ درصد آن را به اعمال حاکمیت دولت می‌دهیم و ۹۰ درصد بقیه را به صندوق بازسازی می‌ریزیم. حالا از سال دوم تعرفه را کم می‌کنیم مثلاً هر سال ۱۰ درصد تا اینکه کاملاً از بین برود و ۸ سال بعد هرکس بتواند با فقط ۱۰ درصد تعرفه، کالای نساجی وارد کشور کند. ضمناً صندوق بازسازی شاخص‌های ارتقاء بازدهی، کیفیت و تکنولوژی را تعریف و در این واحدها اندازه‌گیری می‌کند. اگر یک کارخانه تولید کننده توانست قدرت رقابتش را افزایش دهد و مثلاً هزینه تولید را کم کرد از طرف صندوق هم به‌طور متقابل تسهیلاتی را دریافت می‌کند که باعث تقویت مضاعف آن می‌شود. ولی اگر این واحد عملاً نشان داد که نمی‌تواند رشد کند تنها کمکی که دریافت می‌کند این است که برای تعدیل نیروی انسانی از صندوق، بیمه بیکاری دریافت کند. چند سالی هم اینگونه تولید کند، اگر توانست به شاخص‌ها دست پیدا کند که نوسازی و تقویت می‌شود و اگر نتوانست باید مستهلک شود و به تدریج کارگران آن تحت بیمه بیکاری قرار گرفته و کارخانه‌ی دیگری برای کار پیدا کنند و این کارخانه باید تعطیل شود.

اکنون به مثال باغچه‌ای که قبلاً اشاره کردیم برگردید. این نوع بازسازی باعث می‌شود که باغچه ما که پر بود از شاخ و برگ شکسته و آمیخته به علف‌های هرز و درختان بیش از اندازه و ناسالم، در عمل «پیرایش» شود. در این وضعیت در فرایند تجربه و عمل، در فرایند جراحی، درخت‌های سالم را از علف‌های هرز جدا کردیم، علف‌های هرز را حذف و ساقه‌های خوب و مفید را رشد داده‌ایم و حالا باغچه‌ای شکوفا سرسبز و شادان داریم. ایده کلی مطرح شده در فوق می‌تواند در طراحی

استراتژی توسعه صنعتی کشور در این مرحله از فرایند توسعه ایران مورد استفاده قرار گیرد. طبیعتاً اگر ما در این مرحله قرار نداشتیم، حمایت‌ها باید به گونه‌ای دیگری صورت می‌گرفت.

این نکته را باید تاکید کرد که این صندوق‌ها به تنهایی نمی‌توانند تمامی مشکلات را حل کنند. پس در کنار صندوق‌ها بایستی به مسائل و مشکلات دیگر هم پرداخت. مثلاً دانشگاه‌ها بایستی کیفیت آموزشی خودشان را ارتقاء بدهند، آموزش‌های عملی و فنی باید خیلی جدی ارتقاء کیفی پیدا کنند. سیاست‌های پولی و بانکی تنظیم و تصحیح شود... در چنین مجموعه‌ای است که صندوق‌های بازسازی نتیجه بسیار بهتری خواهند داد.

«بحث قاچاق محصولات را در این فرایند چگونه ارزیابی می‌کنید؟»

مسئله قاچاق در هر کشوری که همانند ایران از یک طرف دارای مرزهای طولانی و از طرف دیگر دارای تعرفه‌های گمرکی بالا و بالاخره درآمدهای ارزی خوب است اتفاق می‌افتد. بنابراین در این مورد بایستی از یک طرف به برخوردهای مکانیکی اجرایی پرداخت و از سوی دیگر مسائل پیشگیری و تصمیمات گمرکی را که می‌تواند انگیزه قاچاق را کم کند مورد توجه قرار داد. مجموع صحبت‌هایی هم که درخصوص صندوق بازسازی شد، در همین جهت است که موضوع آزادسازی واردات را به‌عنوان یک پدیده اجتناب‌ناپذیر در انتهای مسیر در نظر

می‌گیریم و آینده را به‌گونه‌ای در نظر می‌گیریم که واردات آزاد می‌شود، این آینده را نباید به خیلی دورها برد بلکه باید به تدریج به آن نزدیک شد. بنابراین بحث ممنوع کردن واردات بی‌معنی است. یعنی اگر بر اثر مطالعه از فلان محصول صد در صد عوارض گمرکی دریافت می‌شود باید حتماً سال آینده آن را پایین بیاورید تا به تدریج از بین برود.

بدین ترتیب واردات از همین امروز شروع به آزادسازی می‌کند منتهی با یک تعرفه منطقی که به تدریج کاسته می‌شود تا تعرفه به حداقل ممکن برسد. طبیعی است که در ابتدا که تعرفه بالاست مقداری قاچاق خواهید داشت که باید تا حد ممکن با ورود آن مبارزه کرد و البته طبیعتاً همه این قاچاق از بین نخواهد رفت ولی با کاهش تعرفه انگیزه قاچاق به تدریج از بین می‌رود و ظرف مدت کوتاهی مثلاً دو سه سال تعرفه‌ها به جایی می‌رسند که قاچاق مقرون به صرفه نباشد و بحث آن منتفی شود.

بنابراین مسئله قاچاق اگرچه مطرح است ولی به آن معنا که گفته می‌شود بحران‌زا نیست. مسئله اصلی این است که ثبات وجود ندارد، نگرش‌های بلندمدت و استراتژی توسعه صنعتی وجود ندارد. لذا مسئله قاچاق در درون صندوق‌های بازسازی به راحتی قابل حل است البته نه خیلی بصورت فوری ولی در عرض چند سال مسئله قاچاق خود به خود قابل حل است.





تلاش برای ارتقای دانش فنی صنعتگران پوشاک



گزارشی از برگزاری همایش پوشاک شرکت بوريا

اشاره:

همایش پوشاک شرکت بوريا با حضور تولیدکنندگان، صنعتگران، طراحان مد و لباس و فعالان صنعت پوشاک در هتل اسپیناس تهران برگزار شد و علاوه بر معرفی محصولات جدید نرم‌افزاری و سخت‌افزاری از ویرایش جدید جمینی (X17) رونمایی شد.

شرکت بوريا، در زمینه ایجاد و توسعه راهکارهای طراحی و تولید رایانه‌ای و اتوماسیون صنعتی، ارائه راهکارهای طراحی و تولید رایانه‌ای در صنعت فرش، روپات تولید فرش تافت، ماشین‌آلات صنعت پوشاک، تکمیل و بسته‌بندی فرش و موکت، صنعت کف‌پوش و سیستم‌های صنعتی مدولار رز+ کریگر به فعالیت می‌پردازد.



در همایش امروز با ۳ شرکت معتبر و فعال در صنعت پوشاک میزبان شما خواهیم بود. شرکت Nebim از ترکیه که در زمره مجموعه‌های پیشرو در زمینه ارائه نرم‌افزارهای مدیریت یکپارچه فرایندهای تولید، انبار و فروشگاه به شمار می‌آید. این شرکت با همکاری با برندهای معتبر و فعال در حوزه پوشاک، جایگاه کم‌نظیری در این صنعت پیدا کرده است. شرکت لهستانی Allcomp که با ارائه محصولات حرفه‌ای توانسته جایگاهی مهم در عرصه ماشین‌آلات برش اتوماتیک پیدا کند. این شرکت با فروش صدها دستگاه در اروپا از موفق‌ترین شرکت‌ها در این زمینه می‌باشد.

مهندس سلامتی یادآور شد: همکاری موفق میان شرکت Gemini و بوريا در این سال‌ها، سبب شده صدها کاربر از نرم‌افزار این شرکت در ایران استفاده کنند که امروز ویرایش جدید نرم‌افزار Gemini

مهندس سلامتی تصریح کرد: حضور در عرصه بین‌المللی به ما این توانمندی را داده که نیازهای کاربران داخلی خود را همپای اتفاقات بین‌المللی شناسایی کرده و سعی در برآورده نمودن آنها با تکیه بر توان کارشناسان داخلی و با همکاری شرکای خارجی خود نماییم. دریافت عنوان کاربردی‌ترین نرم‌افزار از پنجمین جشنواره رسانه‌های دیجیتال و همچنین دریافت عنوان طرح منتخب از صنایع نوین ایران، اثباتی بر مدعای ماست.

به گفته مدیرعامل بوريا، ارائه خدمات و پشتیبانی حرفه‌ای و به موقع در کنار محصول کامل، مدرن و منطبق با دانش روز می‌تواند ضامن بقا و موفقیت یک محصول باشد؛ تلاش شرکت بوريا بر این بوده که تمام عوامل فوق را در کنار همدیگر جمع نموده و به صنعتگران و هنرمندان ارائه نماید.

وی خطاب به میهمانان حاضر در سالن بیان داشت:

پس از پخش سرود ملی جمهوری اسلامی ایران و تلاوت آیاتی از قرآن مجید، مهندس پژمان سلامتی-مدیرعامل شرکت بوريا- سخنرانی خود را با خوشامدگویی به میهمانان آغاز کرد و عنوان داشت: اطمینان دارم چنین رویدادهایی می‌تواند سطح دانش فنی واحدهای تولید پوشاک را ارتقا داده و فرصت خوبی جهت انتقال اطلاعات میان کارشناسان شرکت‌های معتبر و فعال در صنعت پوشاک را فراهم می‌کند.

وی افزود: شرکت بوريا بیش از ۱۵ سال است که در زمینه ارائه نرم‌افزارها و سخت‌افزارهای تخصصی صنعت نساجی و پوشاک به فعالیت می‌پردازد. همراهی بیش از هزاران کاربر در زمینه محصولات نرم‌افزاری در ایران و بیش از ۴۰ کشور جهان از افتخارات کم‌نظیر این شرکت محسوب می‌شوند.



شده به صورت کاملاً یکنواخت و دقیق انجام شود که این نکته کاهش خطای برش و افزایش کیفیت الگوی برش خورده را در بر می‌گیرد.

به گفته مدیر فروش بین‌المللی از مهم‌ترین مزایای دستگاه‌های Allcomp می‌توان به مواردی مانند کاربری آسان با بهره‌گیری از سیستم راهنمای پیشرفته کاربر دستگاه، تیغ برش ویژه به‌منظور برش مؤثر و با کیفیت پیچیده‌ترین الگوها بر روی پارچه‌های مختلف، طراحی ویژه واحد برش به‌منظور تعویض سریع و آسان قطعات، سیستم هوشمند به‌منظور انتخاب بهترین مسیر برش، بررسی خودکار تراز پارچه به‌منظور حذف تراز دستی لایه پارچه و ... اشاره کرد.

آدریان گئورگ (Adrian Gheorghe) - عضو هیأت مدیره شرکت Gemini - آخرین سخنران همایش بوریا بود. وی در ابتدا به معرفی شرکت Gemini پرداخت و گفت: این شرکت نرم‌افزاری، سال ۲۰۰۲ در رومانی راه‌اندازی شد و زمینه اصلی فعالیت ما ارائه ساختارهای مختلف از CAD و CAM می‌باشد. «نوآوری» شعار ماست و از تمام راه‌حل‌های خلاقانه برای مشتریان خود استفاده می‌کنیم.

مدیر فروش بین‌المللی Nebim در ادامه به بیان مشخصات فنی و تخصصی نرم‌افزارهای شرکت مذکور و موارد کاربردی آن در واحدهای تولیدی، مراکز خرده‌فروشی، انبارداری، فروشگاه‌ها و ... پرداخت.

بخش بعدی همایش بوریا به معرفی شرکت Allcomp و فعالیت‌های آن در صنعت پوشاک اختصاص داشت که توسط یاتسک پرژینسکی (Jacek Prezynski) - مدیر فروش بین‌المللی - ارائه شد. وی عنوان داشت: این شرکت با ۲۰ سال تجربه در زمینه تولید ماشین‌آلات برش پارچه، دارای شبکه جهانی فروش و مشتریانی از سراسر جهان است.

وی ادامه داد: دستگاه تمام اتوماتیک برش Allcomp برای برش یکدست، سریع و یکنواخت الگو بر روی لایه‌های پارچه پهن شده مورد استفاده قرار می‌گیرد و با استفاده از تیغ برش ویژه موجود در این دستگاه می‌توان تمامی الگوها را از نظر ابعاد و پیچیدگی به سهولت و به سرعت برش زد.

به گفته پرژینسکی، استفاده از این تکنولوژی باعث می‌شود برش در سراسر لایه‌های پارچه‌های پهن

رونمایی خواهد شود و با قابلیت‌های جدید آن آشنا می‌شوید.

وی در پایان ابراز امیدواری نمود که این همایش مورد استفاده صنعتگران، تولیدکنندگان، هنرمندان و عاشقان کشور ایران قرار گیرد.

در ادامه همایش، تنچل جوشنای (Tancel Cosa - nay) - مدیر فروش بین‌المللی شرکت Nebim - به جایگاه سخنرانی دعوت شد.

وی ضمن ابراز خرسندی از حضور در ایران و همایش بوریا گفت: این شرکت در سال ۱۹۶۶ در ترکیه راه‌اندازی شده است و در حال حاضر نرم‌افزارهای توسعه یافته ما (در بخش مدیریت یکپارچه فرایندهای تولید، انبار و فروشگاه) در بیش از ۴۰ کشور استفاده می‌شود.

جوشنای با بیان این مطلب که مشتریان زیادی در زمینه فرش، لوازم منزل و سایر کسب و کارها داریم، افزود: از ابتدای خط تولید تا ارائه محصول نهایی، نرم‌افزارهای مورد نیاز را در اختیار مشتریان قرار می‌دهیم و «استفاده بسیار آسان» و «قابلیت به روز رسانی سریع» از مهم‌ترین قابلیت‌های آن است.



در نرم افزار چیدمان خودکار الگو، با استفاده از الگوریتم های پیشرفته، بهترین چیدمان ممکن را برای مجموعه الگوها پیشنهاد می دهد. با استفاده از این نرم افزار، می توان الگوهای جدید را با توجه به پارامترهای مورد نظر خود به صورتی چیدمان نمود که دورریز پارچه حداقل گردد. در نتیجه با کاهش دور ریز، بهره وری تولید افزایش و هزینه های تولید کاهش می یابد. در این نرم افزار می توان چندین مجموعه الگو را به صورت خودکار و با دقت بالا چیدمان نمود. در پایان ارائه توضیحات فنی عضو هیأت مدیره شرکت Gemini، از ویرایش X17 رونمایی به عمل آمد و سپس میهمانان جهت صرف شام به سالن پذیرایی دعوت شدند.

استفاده از این دستگاه می توان چیدمان بهینه الگو را که توسط نرم افزار چیدمان الگوی Gemini یا سایر نرم افزارهای چیدمان الگو تهیه شده است، با توجه به عرض کار خود پلات نمود. در پلاتر قلمی Gemini، با توجه به اینکه از قلم های متداول استفاده می شود، هزینه کالای مصرفی را بسیار کاهش داده و سبب افزایش سرعت کار می شود. با کمک دستگاه دیجیتالیزر یا فتودیجیتالیزر، مصرف کننده می تواند الگوهای کاغذی و از پیش طراحی شده خود را به سیستم نرم افزاری ارسال نماید. الگوهای ارسالی توسط این دستگاه، آماده ساینبدی یا انجام هرگونه تغییرات متناسب با طرح الگوی دلخواه می باشد.

دستگاه برش/پلات Gemini، مصرف کننده الگوها یا چیدمان های الگوی مورد نظر خود را بر روی کاغذ الگو بریده یا پلات نماید. این دستگاه پیشرفته شامل میز برش، سیستم تغذیه، سیستم مکش هوا به منظور جذب کاغذ و سیستم برش و ترسیم الگو می باشد و به کاهش هزینه و افزایش دقت و سرعت در امر نمونه گیری منتهی می شود. دستگاه پلاتر جوهری، مصرف کننده را قادر می سازد تا الگو یا چیدمان مورد نظر خود را پلات بگیرد. با استفاده از این دستگاه می توان چیدمان بهینه الگو را با توجه به عرض کار پلات نمود. توسط دستگاه پلاتر قلمی، مصرف کننده می تواند الگو یا چیدمان مورد نظر خود را پلات بگیرد. با



۴ میراث کهن و ارزشمند فرش دستباف در

نمایشگاه کف‌پوش و فرش ماشینی تهران

دکتر علیمردان شبیانی - نایب رئیس هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران - ابراز داشت: کاشان در حال تبدیل شدن به قطب فرش ماشینی است و بهترین و مدرن‌ترین ماشین‌آلات دنیا در این شهر نصب و راه‌اندازی شده‌اند، مواد اولیه مرغوبی نیز چه از داخل کشور و چه از خارج (هر چند با مشکلات فراوان در تهیه) در اختیار داریم لذا امیدوارم دولتمردان دلسوز تمهیداتی بیندیشند تا هزینه‌های تمام شده مواد اولیه‌ای که تولید داخلی ندارد به حداقل برسد و واردات چنین مواد اولیه مهم و حیاتی برای واحدهای تولیدی با آسان‌ترین روش، بهترین شرایط و با تعرفه صفر انجام گیرد تا بتوانیم به رقابت با سایر کشورها بپردازیم. وی اذعان داشت: در فرش ماشینی از میراث کهن و ارزشمند فرش دستباف بهره‌مندیم که هیچ کشوری به چنین میراثی دسترسی ندارد پس نباید این مزیت را دست کم گرفت.

نایب رئیس هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران، زمان برگزاری نمایشگاه کفپوش را نامناسب توصیف کرد و گفت: اواخر شهریور، زمان بسیار

تدابیری برای رونق صادرات اندیشه‌ها شود



اشاره:

نهمین نمایشگاه بین‌المللی فرش ماشینی، کف‌پوش، موکت و صنایع وابسته در سالن‌های ۶، ۷، ۸، ۹، ۱۰، ۱۱، ۱۲، ۱۳، ۲۵a و ۲۷ و همچنین فضای باز محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. در این نمایشگاه انواع فرش‌های ماشینی، صنایع و تجهیزات وابسته، واحدهای تولیدکنندگان نخ، انواع پارکت، واحدهای طراحی فرش، دستگاه‌های خط تولید، انواع کف‌پوش، موکت، قطعات و ماشین‌آلات مربوطه و مواد اولیه به نمایش گذاشته شد. طرح‌های متنوع و نقوش جذاب، تمرکز و توجه تولیدکنندگان فرش ماشینی به نیاز، سلیقه و خواست مخاطبین یکی از نکات بارز این نمایشگاه محسوب می‌شد اگرچه به نظر می‌رسید با توجه به تعطیلی عید غدیر و سفرهای یابان تابستان اغلب خانواده‌ها، این نمایشگاه با بازدیدکنندگان کمتری مواجه بود.



دکتر علیمردان شیبانی - نایب رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران



نایب رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران: بسیار متأسف شدم که وزیر محترم صنعت یا به دلیل کمبود وقت و یا برنامه‌های از پیش تعیین شده، نتوانستند از غرفه‌های پررونق و جذاب فرش ماشینی، کفپوش‌ها، ماشین‌آلات و صنعت نساجی بازدید به عمل آورند. قطعاً جایگاه شایسته این صنعت در این نمایشگاه با مقایسه با بهترین نمایشگاه‌های بین‌المللی دنیا، اگر به اصطلاح یک سر و گردن بالاتر نباشد، چیزی کمتر نخواهد داشت.

می‌یافتند به دلیل شرکت در نمایشگاه شهر آفتاب گرفته شد. پس اگر هر دو نمایشگاه با هم ادغام می‌شدند و اواخر مهرماه یا اوایل آبان‌ماه شاهد برپایی آنها بودیم؛ فعالان فرش ماشینی و کفپوش بسیار موثرتر و پررنگ‌تر حضور می‌یافتند و برای بازدیدکنندگان هم فرصت بسیار خوبی برای مشاهده آخرین دستاوردهای این صنعت و مذاکرات تجاری به وجود می‌آمد.

این صنعتگر نساجی، استقبال بازدیدکنندگان و متخصصین را از نمایشگاه، بسیار چشمگیر دانست و گفت: کاملاً مشخص بود که آنان بدون دلیل و هدف مشخص یا برای گذراندن وقت و گرفتن هدایای تبلیغاتی راهی نمایشگاه نشده‌اند، اغلب

آینده شاهد بهبود بیشتر امکانات جانبی سالن‌ها و محیط نمایشگاه باشیم.

نایب رئیس هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران در زمینه برگزاری دو نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش در عرض یک‌سال و با فاصله زمانی کوتاه از همدیگر، ابراز داشت: چندان صحیح نبود که دو نفر از دست‌اندرکاران برگزاری نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش که قبلاً در قالب یک شرکت به برگزاری این نمایشگاه در نمایشگاه بین‌المللی تهران می‌پرداختند، امسال به هر دلیلی متأسفانه خط مشی جداگانه‌ای پیش گرفتند و دو نمایشگاه مجزا با عنوانی واحد در شهر آفتاب و محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار کردند و با تمهیدات مختلف و غیر ضروری، سعی کردند تولیدکنندگان بیشتری را جهت حضور به در نمایشگاه خود سوق دهند.

وی تصریح کرد: برخی شنیده‌ها حاکی از استقبال نه چندان گسترده صنعتگران از نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش شهر آفتاب بود ضمن این‌که امکان حضور برخی از شرکت‌هایی که طبق روال هر سال در نمایشگاه فرش ماشینی تهران حضور

نامناسبی برای برگزاری این نمایشگاه است زیرا به دلیل تعطیلی مدارس، خانواده‌ها در مسافرت به سر می‌برند. انجمن صنایع نساجی ایران بنا به درخواست اکثریت قریب به اتفاق تولیدکنندگان کفپوش پیشنهاد کرد که برگزاری این نمایشگاه به اواخر مهرماه یا اوایل آبان‌ماه موکول شود اما علی‌رغم زمان نامناسب برپایی این نمایشگاه و همچنین برپایی یک نمایشگاه مشابه در مردادماه امسال (شهر آفتاب) استقبال گسترده و خوبی از این نمایشگاه به عمل آمد و بسیار متأسف شدم که وزیر محترم صنعت یا به دلیل کمبود وقت و یا برنامه‌های از پیش تعیین شده، نتوانستند از غرفه‌های پررونق و جذاب فرش ماشینی، کفپوش‌ها، ماشین‌آلات و صنعت نساجی بازدید به عمل آورند. قطعاً جایگاه شایسته این صنعت در این نمایشگاه با مقایسه با بهترین نمایشگاه‌های بین‌المللی دنیا، اگر به اصطلاح یک سر و گردن بالاتر نباشد، چیزی کمتر نخواهد داشت. وی افزود: اغلب شرکت‌کنندگان با تمام توان خود در این نمایشگاه حضور داشتند و به ارائه دستاوردهای جدید خود در غرفه‌های بسیار جذاب، چشمگیر و آبرومند پرداختند؛ امیدوارم در سال‌های



مهندس علی فرهی - مدیرعامل شرکت فرش فرهی



فعالان صنعت فرش ماشینی و کفپوش بتوانند از این شرایط، استفاده بهینه به عمل آورند. مدیرعامل فرش فرهی تصریح کرد: شرکت کنندگان نمایشگاه امسال از نظر کمی، تفاوت چندانی با دوره گذشته ندارند و اغلب شرکت کنندگانی که در نمایشگاه سال گذشته حضور داشتند، در این دوره نیز غرفه دارند و طبعاً با محصولات باکیفیت‌تر و جدیدتر و ایده‌های بهتر حاضر شده‌اند.

این صنعتگر فرش ماشینی در پاسخ به این سوال که آیا رقیب فرش ماشینی ایران، کشور ترکیه است، بیان داشت: در زمینه تولید فرش ماشینی مدرن، ترکیه حرف اول را می‌زند اما در فرش ماشینی کلاسیک، ایران پیش‌تازتر می‌باشد.

به گفته وی، ترکیه در تولید فرش ماشینی مدرن، دارای تجربه به مراتب بیشتر از ماست ضمن این‌که در ایران تنوع مواد اولیه تولید فرش ماشینی مدرن نسبت به ترکیه بسیار کمتر است و غالباً مواد اولیه ما در این بخش وارداتی می‌باشد به همین دلیل در این بخش عقب هستیم؛ البته طی سال‌های اخیر فاصله ما با ترکیه در حوزه تولید فرش ماشینی مدرن کمتر شده است.

نمایشگاه‌های بین‌المللی و همکاران سختکوششان می‌توانند نمایشگاه بین‌المللی تهران را به نمایشگاهی بلندآوازه و پرمقاصی تبدیل کند؛ قطعاً در این صورت انتظار دور از واقعیتی نخواهد بود که به زودی شاهد تقاضا برای برگزاری نمایشگاه بین‌المللی دموتکس به‌عنوان بزرگترین نمایشگاه کفپوش جهان در تهران باشیم؛ به امید کسب چنین موفقیتی...

«پیش‌تازی فرش ماشینی کلاسیک ایران از ترکیه مهندس علی فرهی - مدیرعامل شرکت فرش فرهی - عنوان داشت: در نمایشگاه فرش ماشینی امسال شاهد حضور کمتر مراجعه‌کنندگان موثر (مشتریان داخلی و خارجی) نسبت به سال گذشته بودیم و شاید علت عمده آن برگزاری نمایشگاه فرش ماشینی شهرآفتاب در مرداد ماه باشد؛ کما این‌که نمایشگاه شهر آفتاب نیز می‌توانست به مراتب بهتر و پربارتر برگزار شود.

وی ادامه داد: به اعتقاد من اگر قرار است دو نمایشگاه در صنعت فرش ماشینی برگزار نماییم (که پتانسیل آن نیز وجود دارد)، حداقل شش ماه فاصله زمانی نسبت به یکدیگر داشته باشند تا تولیدکنندگان و

بازدیدکنندگان به بررسی کیفی محصولات ارائه شده می‌پرداختند و ایده‌های خود را برای طرح‌های جدید و بازاریابی بهتر با غرفه‌داران در میان می‌گذاشتند. در مجموع معتقدم بازدیدکنندگان بسیار فهیم و توانمندی در نمایشگاه حضور یافتند و از نزدیک در جریان آخرین محصولات و دستاوردهای تولیدکنندگان فرش ماشینی و کفپوش قرار گرفتند. به گفته نایب رئیس هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران، از حق نباید بگذریم امکانات عمومی نمایشگاه دموتکس، ایما و ... بسیار فراتر و بهتر از نمایشگاه‌های کشور ماست و حیفاست در مورد این قبیل مسائل که چندان هزینه‌ای هم ندارد، برنامه دقیق و منسجمی نداشته باشیم. دشواری رفت و آمد یکی از چالش‌های عمده نمایشگاه تهران است. در روزهای برگزاری نمایشگاه شاهد ترافیک بسیار سنگین در خیابان‌های منتهی به محل برگزاری این رویداد صنعتی هستیم که باید تدابیری برای آن اندیشیده شود.

وی در پایان عنوان داشت: خوشبختانه درایت، دور نگری و توانایی‌های ویژه جناب آقای دکتر اسفهبیدی معاون محترم وزیر و رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل



محمود مصباح - مدیر عامل فرش اکباتان

محسن قندی - مدیر عامل فرش زاگرس کرمانشاه



مدیرعامل فرش فرهی: اگر قرار است دو نمایشگاه در صنعت فرش ماشینی برگزار نماییم (که پتانسیل آن نیز وجود دارد)، حداقل شش ماه فاصله زمانی نسبت به یکدیگر داشته باشند تا تولیدکنندگان و فعالان صنعت فرش ماشینی و کفپوش بتوانند از این شرایط، استفاده بهینه به عمل آورند

نمایشگاه شهر آفتاب به مراتب آسان تر از نمایشگاه تهران است؛ ضمن این که در ساعات پایانی نمایشگاه با ترافیک بسیار سنگین درب‌های نمایشگاه تهران مواجه می‌شویم که جا دارد مدیران نمایشگاه تمهیدات موثری برای جلوگیری از این آشفته‌گی بیندیشند

قندی در ادامه به افتتاح خط تولید فرش ۱۲۰۰ شانه شرکت تحت مدیریت خود پرداخت و گفت: با حضور معاون وزیر صنعت و هیأت همراه، استاندار و فرماندار کرمانشاه، مدیران برخی بانک‌های عامل و ... خط تولید فرش ۱۲۰۰ شانه با تراکم ۳۶۰۰ و عرض ۴ متر افتتاح شد. این واحد تولیدی در فاز توسعه اقدام به تولید سالانه ۱۷۵ هزار متر مربع فرش ۱۲۰۰ شانه با تراکم ۳۶۰۰ با امکان بافت برجسته کرده است و به امید خداوند در آینده، تولید فرش زاگرس به سالانه ۴۲۵ هزار متر مربع خواهد رسید.

مدیرعامل فرش زاگرس کرمانشاه ضمن یادآوری این مطلب که تبلیغات، هزینه نیست بلکه سرمایه‌گذاری است، از تصمیم این واحد تولیدی جهت حضور در کلیه نمایشگاه‌های مرتبط با صنعت فرش ماشینی خبر داد و به همکاران خود در این صنعت توصیه

مهندس فرهی در مورد فعالیت‌های آقای فرش نیز گفت: آقای فرش در شرایط مناسب و خوبی به سر می‌برد و نسبت به سال‌های ۹۴ و ۹۵، به رشد و توسعه مطلوبی دست یافته است. مدیرعامل فرش فرهی با اشاره به عرضه فرش پشمی توسط این مجموعه گفت: در تولید این فرش از صد درصد پشم گوسفند ایرانی استفاده شده که از نظر ظاهری، شباهت بسیاری با فرش دستباف دارد؛ ثبات رنگ‌رزی آن نیز بسیار بالاست و تضمین می‌دهیم تا صد درجه حرارت، رنگش تغییر نخواهد کرد.

۴ تجدید دیدار با مشتریان قدیمی

محسن قندی - مدیرعامل شرکت فرش زاگرس کرمانشاه - در مورد نمایشگاه فرش ماشینی امسال گفت: بسیاری از عمده‌فروشان سراسر کشور از نمایشگاه بازدید کردند؛ همچنین تجدید دیداری با مشتریانی که سال‌های دور با آنها آشنا بودیم و کار می‌کردیم؛ صورت گرفت که برایمان بسیار ارزشمند است.

وی افزود: رفت و آمد بازدیدکنندگان شهرستانی در

کرد فقط و فقط دنباله‌روی سایر تولیدکنندگان نباشند، در تولید خلاقیت به خرج دهند و ریسک ارائه محصولات جدید و متنوع را بپذیرند تا کالای متفاوتی با دیگران عرضه نمایند و به موفقیت برسند.

۴ با نوسان‌های فراوان بازار مواجهیم

محمود مصباح - مدیرعامل شرکت فرش اکباتان - ابراز داشت: پدرم به‌عنوان یکی از تجار خوش‌نام و معتبر فرش دستباف شناخته می‌شدند و در ابتدا فعالیت خود را با فرش دستباف آغاز کردیم اما از سال ۱۳۶۹ به همراه برادران، وارد صنعت فرش ماشینی شدیم و در حال حاضر به تولید فرش‌های ۱۲۰۰ شانه ۱۰ رنگ با تراکم ۳۶۰۰، ۱۰۵۰ شانه با تراکم ۳۰۰۰ و ۷۰۰



محمد تقی رحمانی - مدیرعامل شرکت مجتمع نساجی آسایش



فریز، گبه، گلیم و گلیم جاجیم است و به زودی فعالیت خود را در بخش ریسندگی اکریلیک آغاز خواهد کرد و به این ترتیب انواع نخ‌های قابل مصرف در دستگاه‌های جدید بافندگی فرش در دستور کار این مجتمع تولیدی قرار می‌گیرد.

به گفته محمدتقی رحمانی - مدیرعامل - ۲۵۰ نیروی شاغل (به صورت مستقیم) در مجتمع نساجی آسایش به فعالیت می‌پردازند. به لطف خداوند در شرایط نامساعد فعلی اقتصاد، به تولید ادامه می‌دهیم و با مشکلات بسیاری دست و پنجه نرم می‌کنیم اما باید تدابیر عاجل برای رهایی صنعت فرش ماشینی از مسائل و مشکلات متعدد اندیشیده شود.

وی تصریح کرد: بازار فرش ماشینی داخل کشور در حال اشباع شدن است لذا مسئولان باید توجه جدی‌تر و ویژه‌ای به صادرات فرش ماشینی نشان دهند تا شرکت‌های فعال صادراتی بتوانند بدون هیچ‌گونه دردسر و محدودیتی به صادرات بپردازند و درصدی از فرش ماشینی به بازارهای بین‌المللی صادر شود.

رحمانی یادآور شد: یکی از مشکلات مهم واحدهای تولیدی، بحث بازگشت سرمایه است. مدیران

به حمایت‌های همه جانبه دولت ترکیه، قیمت تمام شده محصولات آنان به مراتب پایین‌تر از کالاهای ایرانی است و طبعاً توان رقابت آنان در عرصه‌های بین‌المللی قابل مقایسه با تولیدکننده ایرانی (که تحت حمایت‌های دولت در بخش بانکی، مالیاتی و ... قرار ندارد و قیمت تمام شده محصولاتش به دلایل مختلف بالاست) نمی‌باشد.

مصلح ادامه داد: به دلیل عدم رضایت از نحوه تخصیص غرفه و جانمایی چندین دوره در نمایشگاه فرش ماشینی تهران حضور پیدا نکردیم اما امسال عمدتاً به دلیل عرضه و نمایش فرش ۱۲۰۰ شانه در نمایشگاه شرکت کردیم که خوشبختانه با نظر مساعد بازدیدکنندگان هم روبرو شدیم.

«لزوم توجه به تنوع محصولات و ابتکار در طراحی شرکت مجتمع نساجی آسایش»، در سال ۱۳۸۰ راه‌اندازی شد و پنج دوره به عنوان صادرکننده نمونه کشوری (ملی) در بخش نساجی و ۱۲ سال هم صادرکننده نمونه استانی (اصفهان) انتخاب شده است. این شرکت تولیدکننده انواع فرش ماشینی ۱۲۰۰ شانه، هزار شانه، ۷۰۰ شانه، فرش کودک،

شانه با تراکم ۲۵۵۰ می‌پردازیم. وی ادامه داد: در مجموع با نوسان‌های فراوان بازار مواجهیم اما طی سال‌های اخیر، رقابت‌های بسیار شدید تولیدکنندگان فرش ماشینی، فروش را تحت‌الشعاع خود قرار داده است اگرچه شاهد تنوع بالای محصولات و طرح‌های متنوع و زیبا نسبت به دهه ۷۰ هستیم؛ در سال ۱۳۷۱ یک طرح با رنگ و نقشه ثابت طی ۲ سال به فروش می‌رفت و خریداران خود را داشت اما در حال حاضر باید ماهیانه تغییرات متعددی در طرح، نقش و رنگ‌بندی محصولات خود اعمال کنیم تا از بازار عقب‌نمانیم در این راستا برای مثال فرش ۱۲۰۰ شانه را در ۸ رنگ زمینه تولید می‌کنیم اما باز هم برخی مشتریان، سراغ طرح‌های جدیدتر را می‌گیرند.

مصلح، مقصد صادراتی فرش‌های ۷۰۰ شانه این شرکت را کشورهای عربی اعلام کرد و گفت: صادرکننده ایرانی تحت حمایت‌های دولتی قرار ندارد و صادرات با تکیه بر توان و سرمایه تولیدکنندگان انجام می‌شود.

مدیرعامل فرش اکباتان اذعان داشت: مهم‌ترین رقیب ایران در فرش ماشینی، ترکیه است که با توجه



مدیرعامل نساجی آسایش: بازار فرش ماشینی داخل کشور در حال اشباع شدن است لذا مسئولان باید توجه جدی تر و ویژه‌ای به صادرات فرش ماشینی نشان دهند تا شرکت‌های فعال صادراتی بتوانند بدون هیچ‌گونه دردسر و محدودیتی به صادرات بپردازند و درصدی از فرش ماشینی به بازارهای بین‌المللی صادر شود.

تشوق‌های صادراتی و ... از صنعتگران فرش ماشینی حمایت به عمل آورد تا شاهد رشد و توسعه صادرات این بخش از صنعت کشور باشیم.

مدیرعامل سینا تاپ، ضمن انتقاد از روند دشوار و بروکراسی‌های موجود سر راه دریافت وام و تسهیلات بانکی به واحدهای تولیدی افزود: در این شرایط بسیاری از صنعتگران دست از فعالیت کشیده‌اند زیرا انگیزه‌ای برای بازگشت به میدان تولید ندارند و سرمایه خود را در بانک‌ها سپرده کرده و به زندگی ادامه می‌دهند!

زرکار تصریح کرد: دولت از شعار کم کند و به حمایت واقعی از تولیدکننده (به خصوص در زمینه کاهش سود سپرده‌ها) بپردازد.

بافندگی، رنگرزی، هیت ست و آزمایشگاه کنترل کیفیت را به مجموعه خود افزود. این واحد صنعتی، تولیدکننده نخ‌های نمره ۱۸، ۲۷ و ۳۰ متریک است و توانایی رنگرزی روزانه ۱۲ تن الیاف مصنوعی و ۴۰۰۰ کیلو گرم نخ به صورت بوبین و ۱۲ هزار کیلو گرم نخ ۱۸/۳ متریک را دارد؛ ضمن این که حدود ۱۶۰ نفر نیروی انسانی در این مجموعه مشغول کار هستند. وی عنوان داشت: تولیدکننده با موانع و مشکلات بسیاری روبروست اما متأسفانه گوش شنوایی برای شنیدن این مشکلات وجود ندارد و هر چه فریاد می‌زنیم، کسی به دادم‌مان نمی‌رسد! با توجه به کاهش قدرت خرید مردم و پایین آمدن میزان درآمد، آنها ترجیح می‌دهند فرش‌های خود را دیرتر عوض کنند و به این ترتیب میزان تولید کارخانه‌های تولید فرش، نخ و مواد اولیه کاهش می‌یابد و در نهایت با کاهش تولید مواجه می‌شویم.

به اعتقاد زرکار، در حال حاضر حجم تولید به مراتب بیشتر از میزان مصرف است؛ بنابراین باید تدابیری برای رونق صادرات مدنظر قرار گیرد تا تداوم تولید فرش ماشینی برای صنعتگران این بخش مقرون به صرفه شود. دولتمردان باید در قالب اعطای

اطمینان خاطر ندارند که آیا سرمایه‌شان در میدان تولید باز خواهد گشت یا خیر!

«توجه به تنوع محصولات» و «ابتکار در طراحی» از مباحثی بودند که مدیرعامل نساجی آسایش کاشان به عنوان نکات مهم و حیاتی در تولید فرش ماشینی از آنها یاد کرد.

این صنعتگر فرش ماشینی در ادامه به نمایشگاه فرش ماشینی تهران اشاره کرد و گفت: نمایشگاه امسال از نظر کمی و کیفی بهتر از سال قبل برگزار شد و با استقبال خوبی از جانب بازدیدکنندگان روبرو شد؛ برخی تصور می‌کردند برگزاری نمایشگاه شهر آفتاب در مرداد ماه بر کاهش تعداد شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان این نمایشگاه اثرگذار باشد اما به اعتقاد من این امر تأثیر چندانی در کاهش استقبال مخاطبان نمایشگاه نداشت.

«گوش شنوایی برای شنیدن مشکلات تولید وجود ندارد!

زمینه فعالیت «شرکت سینا تاپ کاشان» به مدیریت حسن زرکار چله پیچی و بافت فرش ماشینی و خط آهار و تکمیل فرش بود و به تدریج واحد ریسندگی،



تولید یعنی چالش!

اشاره:

پنجمین نمایشگاه بین المللی پوشاک ایران با حضور مقامات وزارت صمت، رئیس سازمان توسعه تجارت ایران، نمایندگان انجمن‌ها و اتحادیه‌های نساجی و پوشاک در محل دائمی نمایشگاه‌های بین المللی تهران (سالن خلیج فارس) توسط شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین المللی ج.ا.ایران برگزار شد و طی آن انواع پوشاک زنانه، مردانه و بچگانه، دستگاه‌ها و تجهیزات تولید پوشاک به نمایش درآمد. از مهم‌ترین اهداف برگزاری پنجمین نمایشگاه پوشاک ایران می‌توان به مواردی مانند ایجاد رقابت و تبادل اطلاعات بین تولیدکنندگان و صادرکنندگان پوشاک، ارتقای سطح تولید داخلی کشور، علمی کردن طرح تولید لباس داخلی، کمک به توسعه اشتغال، بازاریابی و افزایش صادرات و افزایش بهره‌وری تولید داخلی اشاره کرد. اگرچه این اهداف بسیار متعالی و مطلوب به نظر می‌رسند اما شنیدن صحبت‌های غرفه‌داران و صنعتگران در مورد رکود بازار، قاچاق لجام گسیخته، قیمت تمام شده بالای پوشاک ایرانی و ... مسائلی هستند که نمی‌توان آنها را نادیده گرفت و به شعارهای رایج در حمایت از تولید و تولیدکننده داخلی دلخوش کرد!



* جلوی قاچاق را بگیرید

«گروه تولیدی اچ پلاس» در زمینه تولید پوشاک مردانه به فعالیت می‌پردازد و ۲۰۰ نفر به طور مستقیم در بخش تولید و فروش این مجموعه مشغول کار هستند.

حسین خماریان - مدیرعامل - عنوان داشت: به اعتقاد من مهم‌ترین عاملی که به تولیدکنندگان پوشاک آسیب جدی وارد می‌کند، قاچاق است زیرا قیمت تمام شده بسیار ارزان پوشاک قاچاق، باعث تحلیل و کاهش توان رقابتی صنعتگران شده است.

وی ادامه داد: تولیدکننده ایرانی بابت تولید هر قطعه پوشاک، هزینه‌های بسیاری از جمله مالیات، حق بیمه کارگران و ... می‌پردازد که قیمت تمام شده تولیداتش را بالا می‌برد و از این نظر به هیچ عنوان قادر به رقابت با پوشاک ارزان قیمت قاچاق نیست.

به گفته خماریان، تولیدکننده ایرانی در زمینه تأمین مواد اولیه مرغوب و با قیمت مناسب تحت هیچ‌گونه حمایتی قرار ندارد.

وی از دولتمردان و متولیان تولید و صنعت کشور درخواست کرد تا جلوی واردات غیرقانونی و قاچاق

پوشاک به کشور را بگیرند و با انجام این کار بزرگ‌ترین حمایت از تولیدکننده داخلی پوشاک به عمل خواهد آمد.

مدیرعامل اچ پلاس با بیان این مطلب که برای نخستین بار به‌عنوان غرفه‌دار در نمایشگاه پوشاک تهران حضور دارد؛ افزود: مهم‌ترین تفاوت نمایشگاه امسال با دوره‌های گذشته را حضور پر رنگ غرفه‌های ایرانی نسبت به غرفه‌های خارجی است که این موضوع باعث شده پوشاک تولید داخل بیشتر در معرض مشاهده بازدیدکنندگان قرار گیرد. خماریان از حضور در نمایشگاه پوشاک تهران ابراز رضایت نمود.

* آشفته‌گی بازار تولید و فروش پوشاک

«شرکت ریواس» در زمینه تولید پارچه، بافندگی، دوخت و پخش پوشاک، تحت مدیریت سعید دشتی به فعالیت می‌پردازد.

وی که از سال ۱۳۴۵ تاکنون در صنعت نساجی و پوشاک حضور فعال دارد، ابراز داشت: بازار تولید و فروش پوشاک در کشور ما نوسان‌های مختلفی را پشت سر گذاشته است. برای مثال سال ۱۳۵۲ با



سعید دشتی - مدیرعامل شرکت پوشاک کارن



حسین خماریان - مدیرعامل گروه تولیدی اچ پالان



پویا رضاخانی - مدیرعامل پوشاک کارن



مدیران گالری سارا حمیدی



بابت بیمه کارگران، مالیات بر ارزش افزوده و ... می‌پردازد و همین موضوع باعث افزایش قیمت محصول نهایی می‌شود، از سوی دیگر واردات بی‌رویه و غیرقانونی پوشاک، مجالی به تولیدکننده داخلی جهت رقابت در بازار داخلی نمی‌دهد و مشتریان نیز ترجیح می‌دهد محصول ارزان قیمت تهیه کنند ولو قاچاق و باکیفیت پایین!

مدیرعامل کارن یادآور شد: اولین سالی است که در نمایشگاه پوشاک تهران به‌عنوان غرفه‌دار حضور داریم اما بسیاری از همکاران و هم‌صنفی‌ها از برگزاری این نمایشگاه اطلاعی ندارند و به‌طور کلی با ضعف اطلاع‌رسانی و تبلیغات در زمینه برپایی نمایشگاه پوشاک مواجهیم.

*** عدم حمایت از تولید؛ بزرگ‌ترین مشکل تولیدکنندگان است**

«گالری سارا حمیدی» پنج سالی است که فعالیت خود را به صورت حرفه‌ای شروع کرده و دو سال از راه‌اندازی فروشگاه‌های اختصاصی این مجموعه در «مرکز خرید پالادیوم» و سپس «سانا سنتر» سپری می‌شود.

*** نظارت بیشتر بر تعیین تعرفه واردات مواد اولیه «شرکت پوشاک کارن» در سال ۱۳۸۷ در زمینه تولید پوشاک بچه‌گانه و نوجوان راه‌اندازی شد و تمام مراحل تولید شامل برش، دوخت، چاپ، گلدوزی و بسته‌بندی در داخل این مجموعه انجام می‌شود.**

پویا رضاخانی - مدیرعامل - ادامه داد: استفاده از مرغوب‌ترین پارچه‌ها و مواد اولیه، رنگ‌بندی‌های متنوع، استقرار سیستم‌های مدرن و به روز در بخش برش و چاپ از نقاط قوت این مجموعه تولیدی محسوب می‌شود.

به گفته وی، یکی از مشکلات اصلی تولیدکننده پوشاک در زمینه تهیه و تأمین مواد اولیه است. برای مثال نخ‌ی که اواخر سال ۹۳ کیلویی ۱۲ هزار تومان خریداری می‌کردیم، امروز به ۱۸ تومان رسیده زیرا دولت تعرفه ورود مواد اولیه را بالا برده است. در حالی که تعرفه واردات مواد اولیه باید به نحوی تنظیم شود که قیمت تمام شده واحد تولیدی، مقرون به صرفه و توجیه پذیر باشد.

رضاخانی به موضوع بیمه و مالیات نیز پرداخت و گفت: تولیدکننده به عناوین مختلف مبالغی را

افت محسوس بازار مواجه بودیم اما سال‌های ۱۳۵۵ تا ۱۳۵۷ شرایط بازار خوب بود و این روند تا اوایل انقلاب ادامه داشت، در زمان انقلاب هم فعالیت بسیاری از واحدهای تولیدی محدود یا متوقف شدند.

وی ادامه داد: در دهه ۷۰، بازار پوشاک شرایط نسبتاً خوبی را تجربه کرد اما از آن پس تا امروز شاهد آشفته‌گی بازار هستیم.

به گفته دشتی، دلیل قیمت تمام شده بالای پوشاک داخلی، هزینه‌های مختلفی است که تولیدکننده بابت مالیات بر ارزش افزوده، بیمه، مالیات، دارایی، شهرداری، آب، برق و گاز، حقوق نیروی انسانی، مسائل قانون کار و ... می‌پردازد، در صورتی که یک صنعتگر باید بر ارتقای کیفیت محصولات خود تمرکز کند و دغدغه‌ای بابت مسائل حاشیه‌ای تولید نداشته باشد.

این تولیدکننده در مورد نمایشگاه ایران مد گفت: شاهد حضور بازدیدکنندگان چندانی در این نمایشگاه نیستیم و رکود بازار و قاچاق پوشاک در عدم استقبال از نمایشگاه بی‌تأثیر نیست.



تولیدی، صنعتی، خدماتی و ... ندارند. خداکرمی، زمان برگزاری نمایشگاه ایران مد را نامناسب دانست و گفت: تعطیلات آخر هفته و همچنین عید غدیر با برگزاری این نمایشگاه مصادف شده‌اند و به همین دلیل استقبال چندانی از آن به عمل نیامده است. بهتر بود در انتخاب ایام برپایی نمایشگاه دقت بیشتری صورت می‌گرفت تا بازدیدکنندگان بیشتری از تهران و سایر شهرستان‌ها از غرفه‌ها بازدید به عمل می‌آوردند. به اعتقاد وی، هزینه‌های حضور در نمایشگاه تهران بالاست و شاید برای بسیاری از غرفه‌داران تقبل این هزینه و استقرار در نمایشگاهی با بازدیدکنندگان اندک، توجیه‌پذیر نباشد و به همین دلیل سال آینده از حضور در نمایشگاه پوشاک تهران منصرف می‌شوند.

* دستیابی به رشد و توسعه صنعتی دور از ذهن نیست
«شرکت پوشاک اندیشه» تولیدکننده پوشاک راحتی و اسپورت مردانه و زنانه است و زمینه

خداکرمی در ادامه مصاحبه، عدم حمایت از تولید را بزرگ‌ترین مشکل تولیدکنندگان اعلام کرد و گفت: یکی از ابعاد حمایت از تولید، جلوگیری از ورود کالاهای قاچاق به کشور است. عدم هماهنگی سرفصل دروس دانشگاه‌ها با نیاز واحدهای صنعتی، نکته دیگری بود که مورد اشاره خداکرمی قرار گرفت. وی در این زمینه گفت: به‌عنوان یک واحد تولیدی، مشکلات عدیده‌ای در جذب و استخدام نیروی انسانی متخصص داریم، در حالی که آمارها بیانگر وجود خیل عظیمی از بیکاران در کشور ماست و بسیاری از آنان تحصیلکرده دانشگاه‌ها هستند.

مدیرعامل گالری سارا حمیدی تصریح کرد: برای استخدام دو فروشنده که حقوق خوبی هم برای آن در نظر گرفته‌ایم، به دفعات آگهی استخدام منتشر کرده‌ایم اما هنوز موفق به جذب نیروی مورد نیاز نشده‌ایم. متأسفانه نهادها و سازمان‌هایی هم که نیروی متخصص به کارفرماها معرفی می‌نمایند، عملکرد بسیار ضعیفی در کشور دارند و شناخت چندانی از نیاز کارفرمایان بخش‌های مختلف

علیرضا خداکرمی-مدیرعامل- به دلیل کپی‌برداری از محصولات و عدم رعایت قانون کپی رایت در کشور تصمیم گرفتیم به صورت مستقیم با مشتریان ارتباط برقرار کنیم و در این راستا راه‌اندازی فروشگاه عرضه مستقیم، بخشی از مشکلات ما را حل کرد.

وی افزود: برای کاهش درگیری با مسائل حاشیه‌ای تولید، محصولات خود را به صورت برون سپاری عرضه می‌کنیم و در حال حاضر حدود ۶۰ نفر به صورت مستقیم و غیرمستقیم برای این مجموعه به فعالیت می‌پردازند.

وی بیان داشت: باید تولیدکنندگان زیر زمینی پوشاک مورد تشویق قرار گیرند تا نسبت به رشد و توسعه واحد تولیدی خود و خروج از حالت زیر زمینی و زیرپله‌ای اقدام نمایند. در شرایط فعلی این قبیل تولیدکنندگان تمایل دارند به طور ناشناس و خاموش به فعالیت بپردازند تا کسی از سازمان مالیات، بیمه، دارایی و ... سراغشان نیاید که باعث افزایش قیمت تمام شده محصولات و زیان‌های مالی سنگین شود!



مدیرعامل پوشاک اندیشه گفت: باید اطلاع‌رسانی و تبلیغات بیشتری در زمینه نمایشگاه پوشاک انجام می‌گرفت تا تعداد غرفه‌داران و بازدیدکنندگان افزایش پیدا می‌کرد اما متأسفانه با ضعف اطلاع‌رسانی مواجه بودیم و بسیاری از صنعتگران و فعالان پوشاک در جریان برگزاری آن نبودند. به اعتقاد من یک سالن، شایسته صنعت پوشاک ایران نیست و باید سالن‌های متعددی به نمایشگاه پوشاک اختصاص یابد. ضمناً غرفه‌های خارجی نیز باید حضور داشته باشند تا زمینه رقابت سالم میان تولیدکننده داخلی و خارجی به وجود آید و مردم بتوانند کیفیت خوب تولیدات ایرانی را با نمونه‌های خارجی مقایسه کنند و به این نتیجه برسند که کیفیت پوشاک ایرانی، کمتر از مشابه خارجی نیست.

* در انبوه مسائل و مشکلات تولید، تنه‌ایمان نگذارید

«شرکت چاپ پارچه طاش» قابلیت چاپ به صورت طاقه با عرض ۱۶۰ سانتی‌متر و تکه پارچه با

در صورت به خدمت گرفتن تکنولوژی‌های روز دنیا، اطمینان داشته باشید حرف‌های بسیاری برای گفتن در بازارهای داخلی و خارجی خواهیم داشت. به اعتقاد مدیرعامل پوشاک اندیشه، در صورت کاهش قیمت تمام شده و ارتقای کیفیت محصولات، بازار پوشاک داخل کشش بسیار قابل توجهی پیدا خواهد کرد؛ ضمن این‌که فرصتی نیز برای صادرات و عرض اندام در سایر کشورها به دست می‌آوریم.

صابر طوسی اذعان داشت: بهتر بود منابع مالی یارانه‌ها به جای اختصاص به مردم، جهت حمایت از تولید داخل در قالب پرداخت بخشی از حق بیمه کارگران و مسائلی از این قبیل در نظر گرفته می‌شد تا بخشی از فشارهای تولید برای کارفرما کم شود.

وی یادآور شد: در صورت بهبود شرایط، بهترین فعالیت اقتصادی، «تولید» است زیرا بسیار سودآور، اشتغال‌زا و عامل رشد صنعتی یک کشور می‌باشد به عبارت بهتر، تولید، هنر خلق و آفرینش محصولات باکیفیت است.

اشتغال ۷۰ نفر به صورت مستقیم را به وجود آورده است. شهریار صابر طوسی- مدیرعامل- که سابقه‌ای بیست ساله در صنعت پوشاک دارد، ضمن توضیح مطالب فوق ادامه داد: بسیاری از تولیدکنندگان نساجی و پوشاک از جمله نخ، الیاف، پارچه و ... نسبت به سال‌های گذشته، چندین قدم به جلو رفته‌اند و به پیشرفت‌های قابل توجهی در بخش‌های تخصصی خود رسیده‌اند اگرچه هنوز فاصله بسیاری با برخی کشورهای توسعه یافته و صنعتی داریم اما این فاصله به تدریج کم و کمتر خواهد شد و در نهایت دستیابی به رشد و توسعه صنعتی دور از ذهن و دسترس نیست.

وی با اعلام این مطلب که نیازمند بهره‌گیری از آخرین و مدرن‌ترین تکنولوژی‌های روز دنیا هستیم، تصریح کرد: بهره‌گیری از تجارب کشورهای موفق در صنعت پوشاک بسیار مفید است و به همکاران توصیه می‌کنم توجه ویژه‌ای به این موضوع داشته باشند.

صابر طوسی افزود: در بخش تولید هزینه‌های بسیاری بردوش تولیدکننده تحمیل می‌شود که



مرجان صدراعلی‌مائی = مدیرعامل تیج درست

قمی پور = مسئول غرفه پوشاک دوگل

ترکیه باشیم.

وی مصاحبه خود را با شعری از خیام نیشابوری به اتمام رساند « یک چند به کودکی استاد شدیم... یک عمر به استادی خود شاد شدیم... پایان سخن شنو که ما را چه رسد... از خاک برآمدیم و بر باد شدیم.»

* کم لطفی‌های سیستم دولتی نسبت به تولید

«شرکت پوشاک دوگل» فعالیت خود را سال ۱۳۶۸ آغاز کرد و با ایجاد تنوع در مواد اولیه، تکنیک‌های چاپ و تنوع رنگ علاوه بر تولید لباس زیر، تولید انواع البسه مانند تونیک، بلوز و تی‌شرت در سایزهای متفاوت و مدل‌های گوناگون را در دستور کار خود قرار داده است. حدود ۷۰ نفر به صورت مستقیم و ۴۰۰ نفر به صورت غیرمستقیم برای این مجموعه به فعالیت می‌پردازند.

قمی‌پور- مسئول غرفه- ادامه داد: با توجه به سیستم اقتصادی کشور، تولید برای بسیاری از صنعتگران دشوار شده است. بسیاری از آنان به محض مشاهده افت و آشفته‌گی در بازار، حجم

سراغمان می‌آیند و خواستار دریافت مالیات بیشتر هستند! این روند بسیار ناعادلانه و مانند خنجر از پشت زدن است.

این فعال صنعت چاپ اذعان داشت: واحدهای تولیدی برای بهبود کیفیت پوشاک ایرانی از دولت انتظار دارند مانند یک پدر دلسوز، دستی به سر و روی فرزند خود بکشد و آنها را در انبوه مسائل و مشکلات تولید تنها نگذارد. به صنعت نساجی و پوشاک بهای بیشتری دهند زیرا برطرف کننده دومین نیاز اساسی انسان‌هاست. ممکن است فردی ۴۰ روزه بگیرد و هیچ چیز نخورد و زنده بماند اما قطعاً نمی‌تواند بدون پوشش در جامعه حاضر شود! فکر می‌کنم یکی از دلایل پیشرفت کشورهایی مانند چین و ترکیه و آسیای جنوب شرقی، بها دادن به صنعت نساجی و پوشاک است. میناپور عنوان داشت: به اعتقاد من بهتر است نمایشگاه منسوجات و پارچه به صورت جداگانه از سایر نمایشگاه‌های مرتبط برگزار شود و تمام غرفه‌ها مختص تولیدکنندگان ایرانی باشد نه این‌که شاهد حضور پر رنگ غرفه‌های چین و

سرعتی بالغ بر ۵۰۰۰ متر در شبانه‌روز بر روی انواع پارچه شامل کتان، پلی‌استر، پنبه و ... را دارد؛ همچنین در زمینه چاپ رنگ‌های فلورسنت به صورت دیجیتال نیز فعال می‌باشد.

امیر میناپور- مدیرعامل- از سال ۱۳۶۲ وارد رشته چاپ پارچه شد، ۵ سال بعد اولین کارگاه چاپ خود را افتتاح کرد و از سال ۱۳۸۰ در دانشگاه‌های شریعتی، علم و فرهنگ و الزهرا (س) به تدریس می‌پردازد.

میناپور، مشکلات موجود در سیستم بانکی کشور را از موانع اصلی رشد واحدهای تولیدی در کشور برشمرد و گفت: هر لحظه منتظر ضربه‌ای از سوی بانک‌ها در قالب تدوین قوانین و مقررات جدید و خلق الساعه هستیم تا توان واحدهای تولیدی بیش از پیش ضعیف شود! دریافت یک وام ساده برای نوسازی تجهیزات تولیدی، آن قدر تولیدکننده را درگیر پیچ و خم بروکراسی‌های بانکی می‌کند که عملاً موجب پشیمانی وی می‌شود! از سوی دیگر سازمان مالیات به محض این‌که متوجه واردات و خرید ماشین‌آلات می‌شود، پیش از نصب آنها



اما گویی روز به روز وضعیت تولید و فروش بدتر می‌شود. به هر حال دغدغه و نگرانی از آینده جزو لاینفک تولید در کشور ماست و هر اندازه وسعت تولید و حجم فعالیت صنعتی بیشتر می‌شود، با چالش‌های بزرگ‌تر و جدی‌تری مواجه می‌شویم اما عشق به کار و تولید، تمام چالش‌ها و مشکلات را تحت الشعاع قرار می‌دهد.

به گفته مدیرعامل تن‌درست، صرف‌نظر از موانع موجود و مشترک برای تمام تولیدکنندگان، مزیت برند و محصولات ما این است که اغلب مشتریان علاقه و تعصب خاصی به پوشاک سنتی و ایرانی دارند و با خرید خود از روند فعالیت‌های تن‌درست حمایت می‌کنند.

صدرالعلمایی ادامه داد: به نسبت هزینه‌هایی که برای حضور در نمایشگاه پوشاک صرف می‌کنیم، بازخوردی دریافت نمی‌کنیم در واقع جمع شدن تولیدکنندگان پوشاک دور همدیگر و نمایش توانمندی‌ها و تولیدات باکیفیت صنعتگران ایرانی، مهم‌ترین انگیزه حضور ما در نمایشگاه است و گرچه تأثیر چندانی بر کسب و کار ما ندارد.

مرجان صدرالعلمایی-مدیرعامل- خاصیت تولیدات مجموعه تحت مدیریت خود را عدم استفاده از مواد شیمیایی دانست و گفت: پارچه‌های مصرفی ما به طور صد درصد از الیاف پنبه، کتان، پشم، کنف بافته می‌شوند، مدتی رنگ‌رزی گیاهی را مورد آزمایش قرار دادیم اما به نتیجه مدنظر دست نیافتیم. دکمه‌های مصرفی عمدتاً از جنس چوب هستند و تمام تلاش خود را به عمل می‌آوریم تا استفاده از مواد شیمیایی را در محصولات خود به حداقل برسانیم.

وی افزود: سبک کارهای ما سنتی و ایرانی است و از ال‌مان‌های غربی در محصولات خود استفاده نمی‌کنیم. در هر فصلی، کانسپت مشخص مدنظر می‌گیریم که حول محور آن به ارائه محصولات می‌پردازیم؛ برای مثال در تابستان، کانسپت تپه‌های سیلک به مخاطبان عرضه شد. در حال حاضر دارای ۷ فروشگاه هستیم که در آنها به عرضه مستقیم محصولات خود می‌پردازیم. صدرالعلمایی تصریح کرد: تولید یعنی چالش! و اغلب تولیدکنندگان به امید بهبود شرایط هستند

تولیدات خود را کاهش می‌دهند اما سیاست کاری مجموعه دوگن را به نحوی ساماندهی کرده‌ایم که همواره به سمت افزایش تولید گام برداریم. وی گفت: موانع و مشکلات تولید فراوان است از جمله کم لطفی‌های سیستم دولتی نسبت به تولید اما سعی می‌کنیم به توانمندی‌های خود اتکا کنیم و منتظر حمایت دولت نماییم. انتظار داریم دولت در دریافت بهره‌های سنگین بانکی، وضعیت دشوار اقتصادی را مدنظر قرار دهند و لاقط در این بخش تسهیلاتی برای تولیدکنندگان واقعی قائل شوند. این صنعتگر پوشاک یادآور شد: تقریباً در تمام دوره‌های نمایشگاه پوشاک تهران حضور داریم و تعداد بازدیدکنندگان نمایشگاه امسال تغییر چندانی با سال گذشته ندارد و بازخورد آن پس از اتمام نمایشگاه مشخص خواهد شد.

✱ تولید یعنی چالش!

«شرکت پوشاک الیاف طبیعی تن‌درست» حدود ۱۵ سال است که به تولید پوشاک الیاف طبیعی زنانه و مردانه می‌پردازد.



18 TO 20 SEPTEMBER 2017
CHEMNITZ, GERMANY



دستیابی به توسعه پایدار در صنعت نساجی امکان پذیر است

مترجم: مهندس مینا محمدی خراسانی

اشاره:

با افزایش آگاهی مصرف کنندگان درباره خطرات زیست محیطی صنایع و ضرورت تلاش برای حفظ منابع، فاکتور پایداری محصولات روز بروز برای آنان اهمیت بیشتری پیدا می کند و ازینرو، این عامل در آینده نزدیک به مزیت رقابتی تولید کنندگان برتر صنایع، از جمله صنعت مهم نساجی بدل خواهد شد. به همین دلیل، توجه دانشجویان و متخصصان به پایداری این صنعت در مراحل مختلف کار از تولید الیاف تا بازیافت و روش های تجاری، حیاتی است.

در همین راستا، همایش علمی - صنعتی نساجی پایدار STS با حضور ۱۳۷ شرکت کننده از ۱۶ کشور جهان در کمینتز برگزار شد. در این همایش، متخصصین شناخته شده بین المللی از دانشگاه ها، موسسات غیر انتفاعی و شرکت های نساجی درباره پایداری در سراسر زنجیره تامین و تولید نساجی به بحث و تبادل نظر پرداختند. این گردهمایی سه روزه در قالب سخنرانی ها و مباحث نظری و راه اندازی کارگاه های عملی در پنج بخش منابع، تولید پارچه، شیمی نساجی، زنجیره تامین و سیاست گذاری ها برگزار گردید و هر یک از بخش های صنعت و زنجیره تامین نساجی به طور مجزا و نیز در تعامل با سایر بخش ها با تمرکز بر جنبه های مختلف اقتصادی، زیست محیطی و اجتماعی آنها مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

روی آوردن به آن برای مدیران آینده این دومین صنعت بزرگ جهان ضروری و سرنوشت ساز است. در طول سه روز برگزاری همایش، سخنرانان با طرح مسئله های مرتبط با پایداری و مشکلاتی که امروز صنعت نساجی با آن روبروست، دیدگاه ها، دغدغه ها و راه حل های خود را بیان نمودند. علیرغم محدودیت زمانی، مطالب ارائه شده و پرسش و پاسخ های پس از هر سخنرانی از تنوع چشمگیری برخوردار بود که به شکلی اگرچه موجز، اما مفید و فراگیر به اهداف تعیین شده همایش پرداختند. در این میان سخنرانی پایانی یکی از متخصصان به زیبایی و اختصار جمع بندی روشنی از آنچه امروز پیش روی صنعت بزرگ، پیچیده و مهم نساجی است، ارائه کرد. لورنز وید-بائومگارتر که مدیر و مشاور صنایع نساجی و سایر صنایع در اروپا، آمریکا و آسیاست، مجری روز سوم همایش بود. او دیدگاه های خود را درباره روند جاری و پیش روی صنعتگران اینگونه بیان کرد:

«دلیل گردهمایی ما در اینجا آن است که تداوم درآمد و شغل کارکنان این صنعت را تضمین کنیم. اینجاییم

با هدف تغییر و اصلاح صنعت بزرگ و رو به رشد نساجی در راستای انطباق با اهداف توسعه پایدار و دستورالعمل های مربوط به آن، نیاز به فعالیت مهندسانی وجود دارد که با سراسر زنجیره از استخراج الیاف تا بازیافت محصولات کاملاً آشنا باشند. همچنین لازم است که کارآفرینان تنها قیمت خرید را مبنای کلیه محاسبات هزینه های خود قرار ندهند، بلکه ردپای زیست محیطی رانیز مدنظر داشته باشند. متخصصانی که از بخش های مختلف زنجیره تولید نساجی در این رویداد علمی گرد هم آمده بودند، علاوه بر طرح پرسش های مهم این حوزه، به ارائه راهکارهای عملی، تکنولوژی های اصلاح شده و مدل های عملیاتی تجاری برای گام برداشتن در این مسیر پرداختند.

دستیابی به توسعه پایدار در صنعت نساجی امکان پذیر است و در بسیاری از موارد حتی راه حل های آماده ای نیز وجود دارد که الزاماً گران تر از روش های سنتی نخواهند بود. چه بسا در بیشتر موارد کاملاً برعکس تصور غالب، توجه به روش های پایدار مزایای اقتصادی بیشتری را نیز در بر دارد. تولید پایدار نساجی امکان پذیر است و



چون می‌بینیم که ادامه روش‌های جاری امکان‌پذیر نیست، اینجاییم چون انقلاب چهارم صنعتی ما را به نقطه‌ای رسانده که داریم منابع تجدیدپذیر و فسیلی را بطور کامل مصرف می‌کنیم. در گذشته، تکنولوژی‌هایی را ابداع کردیم که روش زندگی و کار ما را بکلی متحول کرد. همین صنعت نساجی ما بود که یکی از مهم‌ترین محرک‌های اولین انقلاب صنعتی شد؛ اما در آن زمان نمی‌توانستیم پیامدهای این تحولات را تصور کنیم. پس از آن، به عرضه تکنولوژی‌های جدیدی ادامه دادیم که منجر به انقلاب صنعتی دوم شد اما همچنان قادر نبودیم که پیامدهای آنرا ببینیم و متناسب با آن پیامدها عمل کنیم. با ارائه تکنولوژی‌های نوین‌تر پا به عصر انقلاب صنعتی سوم گذاشتیم؛ پیامدهای جدی و شدید آنرا تجربه کردیم اما باز هم تغییر نکردیم. از تاریخ آموخته بودیم که رها کردن زیاله در خیابان‌ها آفت‌ها و بلایایی به دنبال خود خواهد آورد. با این وجود، در آن زمان طبیعت در خطر نبود؛ اما امروز هست.»

او سخنان خود را این‌گونه ادامه داد: «طی یک قرن گذشته، میزان منابعی که استفاده کرده‌ایم، بیش از همه آنچه بوده که بشر تا کنون مصرف کرده است. در سال‌های دهه هشتاد، نسبت ردپای زیست محیطی ۱ بود. بدین معنا که طبیعت می‌توانست آنچه را که مصرف کرده بودیم دوباره تولید کند. در ابتدای قرن بیستم این نسبت به ۱٫۵ رسید. این یعنی آنکه میزان مصرف ما ۵۰ درصد بیش از توان بازتولید آن طبیعت است و با ادامه این روند تخمین زده می‌شود که تا سال ۲۰۳۰ نیازمند سیاره دیگری خواهیم بود.»

طبیعت به انسان‌ها نیاز ندارد؛ این ماییم که محتاج طبیعتیم

اما واضح است که سیاره دیگری در کار نیست. انقلاب صنعتی چهارم با ظهور تکنولوژی‌های جدید اتوماسیون و انتقال داده‌ها آغاز شده است. به گفته باثومگارنر «معضل کنونی، مسئله صنعت مد یا میزان مصرف نیست. این مسئله تکنولوژی است که توسط مدل رفتاری شدیداً سرمایه‌داری ایجاد شده است. در حال حاضر ما متخصصان شناسایی مشکلاتیم؛ اما ضروری است که قهرمانان حل مسئله باشیم. وضعیت صنایع متأثر از تکنولوژی بیشتر مسئله محور هستند و نه

مختلف جهان از برزیل گرفته تا سریلانکا برای دریافت جایزه نوآوری پایدار با هم رقابت کردند و در پایان هیات داوران شرکت Greenkeepers از سریلانکا را شایسته مقام اول دانست و جایزه آن توسط پرفسور مارلن گابریله آرنولد از طرف برگزارکنندگان به بنیانگذار و مدیر این شرکت اهدا شد. شرکت Greenkeepers در سال ۲۰۰۸ در کشور سریلانکا تاسیس شده و تاکنون بیش از ۲۵ میلیون کیلوگرم ضایعات نساجی این کشور را بازیافت کرده است.

این کمپانی با توجه به تجربیات موفقش در بکارگیری روش‌های پایدار، در حال حاضر به موسسات دولتی و خصوصی درباره استفاده از انرژی‌های نو و زیرساخت‌های پایدار مشاوره می‌دهد. این داوری با در نظر گرفتن فرایندهای کار، نوع محصول، چرخه حیات، مصرف مواد شیمیایی، مواد اولیه و محصولات جانبی انجام گرفت. دانشگاه کمینتز در نظر دارد تا برگزاری این همایش علمی-آموزشی را با تمرکز بر مسائل زیست محیطی، اجتماعی و اقتصادی صنعت نساجی در سال‌های آینده نیز ادامه دهد و مطالب مربوطه را از طریق یک پلتفرم اینترنتی به شکل آموزش از راه دور در اختیار مخاطبان قرار دهد. این رویداد، پروژه مشترک دانشگاه صنعتی کمینتز TU Chemnitz و موسسه Gherzi Textil است که اولین دوره آن در سپتامبر سال جاری با حمایت برندهای مختلف این صنعت، آژانس توسعه اقتصادی ایالت ساکسونی و گروه توسعه اقتصادی کمینتز آلمان برگزار گردید.

راهکار محور. اما ما باید همه این بهم‌ریختگی را جبران و حل کنیم. تا به حال صناعی را که ملازم نیروی کار زیاد و ایجاد ضایعات فراوان بوده به کشورهای ارزان‌تر منتقل کرده‌ایم. حالا طبیعت دارد صورت حساب‌هایش را می‌فرستد و تنها راه حل ما آن است که به تولید محصولات پایدار با کیفیت بهتر روی بیاوریم. و اما درباره قیمت: آنچه می‌بینیم آن است که مصرف‌کنندگان (در انتخاب‌هایشان) احق نیستند و نمونه‌های زیادی ازین دست کالاها وجود دارد. اما لازم است که همچنان تعداد بیشتری از این کالاهای باکیفیت پایدار را برای رقابت با کالاهای مضر و خطرناک به حال محیط زیست ارائه کنیم. علی‌رغم آنکه در برخی کشورها این اهداف در راستای توسعه پایدار به طور واضح تعیین گردیده است، اما ما نمی‌توانیم منتظر سیاستمداران، قوانین و مقررات و گواهینامه‌ها بمانیم. دیگر نمی‌توانیم صبر کنیم تا استراتژی قیمت پایین، درآمدها، منابع، کشورها و طبیعت را نابود کند. لازم است که رفتارمان با این سیاره را به شدت تغییر دهیم و به نسبت اکولوژیک یک یا کمتر از آن برگردیم. برای انجام تغییرات مفید و خوب، پول و سرمایه زیادی وجود دارد، بیائید از کنج راحت خارج شویم، با هم کار و گفتگو کنیم تا راهکارهای ایجاد تغییر برای انجام درست کارها را با روش‌های شرافتمندانه و صادقانه بیابیم.»

جایزه نوآوری پایدار

در حاشیه این همایش سه روزه، ۹ کاندیدا از کشورهای



صادرات؛ تکرار عزم ملی

گزارش

اشاره:

مراسم سالروز ملی صادرات با حضور معاون اول رئیس جمهور، وزیر صمت، رئیس سازمان توسعه تجارت، رئیس اتاق بازرگانی ایران، نمایندگان تشکلهای بخش خصوصی و جمعی از مدیران و فعالان صادراتی، صنعتی و اقتصادی در سالن اجلاس سران برگزار شد. در بیست و یکمین سالروز ملی صادرات با شعار «صادرات؛ تکرار عزم ملی» از صادرکنندگان نمونه کشوری در دو شاخه صادرات کالایی و خدمات فنی و مهندسی تجلیل شد.

و مدیرانی در تراز جهانی یکی از نیازهای حیاتی صادرات است. به گفته این مقام مسئول، بر این اساس همراهی با کاروان پرشتاب فناوریهای نوین در عرصه صادرات، نیازمند سازمان توسعهای چابک با مدیران برخوردار از دانش روز جهان است. وی، کشور را نیازمند ساز و کار دانش بنیان و بانشاط اعلام کرد و گفت: نظر می‌رسد باید با تعمیق و گسترش تلاش‌ها زمینه‌ای را فراهم کرد تا آینده بهتری را رقم زد، البته صادرات با کم‌رقم شدن عزم ملی آسیب می‌بیند که ضروری است بازتعریف نهادهای سازمان‌های توسعه‌ای مانند سازمان توسعه تجارت با هدف ایجاد اقتدار کافی در مورد آن صورت گیرد و از امکانات موجود در این زمینه بهره‌مند شد.

*** صادرات؛ نوک پیکان توسعه اقتصادی است**

سخنران بعدی بیست و یکمین مراسم روز ملی صادرات، غلامحسین شافعی - رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران - بود. وی ابراز داشت: صادرات مانند سایر بخش‌های اقتصادی با مشکلاتی روبرو است اما آسیب‌پذیری بخش صادرات در مواجهه با تلاطم‌های اقتصادی و سیاسی و فضای کسب و کار به مراتب بیشتر از سایر بخش‌هاست.

به اعتقاد شافعی، بخش قابل توجهی از حجم صادرات کشور به صادرات محصولات کشاورزی و مواد خام معدنی تعلق دارد و به دلایلی مانند بحران آب و فشرده‌گی رقابت در عرصه مواد خام باید بدانیم در آینده پیشرو در بازار رقابتی این محصولات توفیق زیادی نخواهیم داشت لذا باید با نگاهی تازه و جدید به بخش تولید کشور داشته باشیم و توسعه صادرات صنعتی را مورد توجه قرار دهیم.

«ارزش افزوده صادراتی محصولات ایرانی» بخش

خسرو تاج تصریح کرد: تلاطم‌های سیاسی بنگاه‌های تولیدی در دنیا، بازارهای هدفشان را با پیچیدگی روبرو ساخته است و تغییر نظام بنگاه‌ها و بین‌المللی شدن آنها نیازمند سرعت بیشتری است.

رئیس سازمان توسعه تجارت ضمن بیان این مطلب که بازیگران میدان مسابقات جدید صادراتی، متنوع و متعدد هستند، افزود: نقش سازمان‌های توسعه‌ای حوزه صادرات از جمله سازمان توسعه تجارت باید بازتعریف شود. وی اذعان داشت: تحقق برنامه‌های راهبردی در حوزه صادرات و پیشبرد اهداف اقتصاد مقاومتی، در گرو بازتعریف نهادهای موجود و توجه به قابلیت‌های کنونی کشور است و باید توجه داشت هر چند در طی سه دهه گذشته با تکیه بر مزیت‌های نسبی کشور به خصوص در بخش انرژی و معدن، تلاش‌های تولیدی و صادراتی ظرفیت‌های جدیدی را برای صادرات کشور فراهم نموده اما روز به روز میدان مسابقات جدیدی از کالا و خدمات در سطح جهانی در حال شکل‌گیری است و رقابت در این میدان‌ها، نیازمند سیاست‌گذاری جدی و تمرکز حمایت‌ها و اقدامات به روی بخش‌های نوظهور و خوش‌آیند در صادرات خدمات و کالا است؛ خلق مزیت‌های مبتنی بر روندهای آتی و همراهی با کاروان شتابان فناوری‌های پیشرفته باید در آینده به امر حیاتی برای کشور تبدیل شود و حضور نخبگان و سازمانی مقتدر

باز تعریف نقش سازمان‌های توسعه‌ای حوزه صادرات پس از پخش سرود ملی جمهوری اسلامی ایران و تلاوت آیاتی از قرآن کریم، مجتبی خسرو تاج - رئیس سازمان توسعه تجارت - به جایگاه سخنرانی حاضر شد. وی ضمن خوشامدگویی به میهمانان بخش خصوصی و دولتی حاضر در سالن اجلاس سران، ابراز داشت: سال ۱۳۹۵ صادرکنندگان در مسابقه‌ای نابرابر با رقبای خود حضور داشتند که از امتیازات و شرایط برابر با سایر رقبای جهانی خود برخوردار نبودند و هزینه‌های تولید و بازاریابی کار را در این کارزار بین‌المللی سخت کرده بود، اما برای نیل به ایرانی آباد و سرفراز از هیچ تلاشی فروگذار نکردند و مشکلات را به جان خریدند.

وی ادامه داد: از مجموع ۶۸۰ شرکت ثبت نام کننده در این مسابقه ملی در بیش از ۷۰ کارگروه کالایی و خدماتی، کارگروه انتخاب صادرکننده نمونه (که متشکل از نمایندگان ۱۰ وزارتخانه، دستگاه و تشکلهای بخش خصوصی می‌باشد و براساس مصوبه هیأت وزیران تشکیل می‌شود) نسبت به انتخاب صادرکنندگان نمونه اقدام نمود.

رئیس سازمان توسعه تجارت تصریح کرد: تحقق برنامه‌های راهبردی در صادرات در گرو بازتعریف نهادهای موجود و هدایت‌شان به سمت نهادهای مقتدر و متشکل از سرمایه انسانی با دانشی کافی است.



به گفته انصاری، جایگاه ما در صادرات، این نیست که الان داریم و نباید به ۴۰ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی دل خوش کنیم. ظرفیت ملی ما باید با کشورهایمانند مالزی مقایسه شود؛ مالزی با ۳۰ میلیون نفر جمعیت ۲۴۰ میلیارد دلار صادرات دارد و ما هم با پذیرش بعضی ریسک‌ها می‌توانیم جایگاه بسیار بهتری در صادرات داشته باشیم.

نایب رئیس اتاق ایران، ضمن تأکید بر ظرفیت ۳۴ میلیاردی صادرات خدمات فنی و مهندسی، ادامه داد: ۳۴ میلیارد دلار ظرفیت خدمات فنی و مهندسی با ملاحظه کشورهای هدف و بودجه این کشورها است اما موانعی برای اجرایی کردن این هدف وجود دارد که روند صدور ضمانت‌نامه‌های بانکی یکی از مهم‌ترین موانع این موانع است. اگر چه صدور ضمانت‌های بانکی اسیر مرادوات بانکی با دیگر کشورهاست اما بسیاری از این‌ها با مذاکرات دوطرفه با کشورهای هدف حل می‌شوند.

وی با اشاره به نقش مهم صندوق توسعه ملی اذعان داشت: صندوق توسعه ملی بسیار می‌تواند راهگشا باشد اما در حال حاضر صندوق با احتیاط زیاد از حد روبرو است؛ اگر صندوق به صادرکنندگان به‌جای اعتبار خریدار اعتبار فروشنده بدهد موفق‌تر است و در کل باید گفت صندوق توسعه ملی به بازبینی نیاز دارد. انصاری به وجود معوقات فراوان بانکی نیز پرداخت و گفت: این موضوع باعث شده اعتبارات را نه به اعتبار شرکت خدمات فنی و مهندسی بلکه در مقابل وثیقه ملکی اعطا کنند و این هم از مشکلاتی است که باید رفع شود.

انصاری به ضرورت فعال شدن شورای عالی هماهنگی صادرات خدمات فنی و مهندسی اشاره کرد و افزود: دولت در آیین‌نامه مقررات حمایتی دولت برای صادرات خدمات فنی و مهندسی مصوب ۱۳۷۹، آورده است که

همسایه این قراردادها را نداریم که امیدواریم هر چه زودتر این مورد اجرایی شود. به اعتقاد شافعی، هزینه بالا و سرعت پایین حمل و نقل یکی دیگر از مشکلات صادرکنندگان است و برای نشستن در جایگاه مناسب نیازمند توجه ویژه به بخش صادرات هستیم و باید بر روی رفع مشکلات متمرکز شویم.

وی به حضور اتاق ایران در سازمان‌ها و مجامع بین‌المللی اشاره کرد و گفت: در اتاق بازرگانی حضور و استفاده حداکثری از سازمان‌های بین‌المللی را مورد توجه قرار داده‌ایم و در سازمان اکو، WCF و اتاق‌های بازرگانی جاده ابریشم حضور داریم که این حضورها به توسعه صادرات کمک خواهد کرد. شافعی در پایان ابراز امیدواری نمود در شرایط هماهنگ، با باور به بخش خصوصی به‌عنوان یک بازیگر اصلی و نه بازی شونده و استفاده از بخش خصوصی در تصمیم‌گیری‌ها، شرایطی متفاوت از گذشته را برای توسعه صادرات فراهم کنیم.

*** جوایز صادراتی، مانند دینامیت برای صادرات است**
محمدرضا انصاری - رئیس هیأت مدیره انجمن خدمات فنی و مهندسی و نایب رئیس اتاق ایران - بیان داشت: می‌دانیم که مملکت هنوز گرفتار آثار و تبعات تحریم است و می‌دانیم که دولت بار سنگینی بر دوش دارد اما برای بیرون آمدن از این گرفتاری، رجوع به استعداد عظیم ملی مشکل‌گشاست.

وی افزود: صادرکنندگان حاضر در همایش امروز، سال‌های سختی را پشت سر گذاشته‌اند تا در عرصه‌های بین‌المللی باقی بمانند و اگر چراغ صادرات خاموش نشده، به مدد ظرفیت‌های مردم ماست. ما نشانه‌های زیادی از ظرفیت‌های بزرگ ملی و استعداد‌های قابل توجه ملی (چه داخل و چه خارج از کشور) داریم.

دیگر سخنرانی رئیس اتاق ایران را تشکیل داد. وی در این زمینه گفت: طبق گزارش‌های بانک مرکزی، ارزش کالاهای صادراتی ما ۳۴۱ دلار در مقابل ۱۳۰۸ دلار ارزش کالاهای وارداتی است و این یعنی کالاهای ایرانی با ارزش افزوده پایین‌تری صادر می‌شوند.

وی، سهم ما از صادرات جهانی را ۰/۳۴ درصد برشمرد و گفت: اگر نفت را جدا کنیم به ۰/۲۴ درصد می‌رسد درحالی‌که با توجه به قابلیت‌ها و موقعیت‌هایی که ایران از آن برخوردار است، سهم ما از صادرات جهانی می‌تواند در میان مدت به رقم‌های بسیار بالاتری برسد.

به گفته رئیس پارلمان بخش خصوصی، صادرات نوک پیکان توسعه اقتصادی کشور است که در بند دهم سیاست‌های اقتصاد مقاومتی هم به اهمیت صادرات پرداخته شده و صادرات زمانی می‌تواند موفق باشد که تولید کشور پشتوانه قوی داشته باشد.

شافعی به موضوع دیپلماسی اقتصادی نیز پرداخت و گفت: در این زمینه موقعیت خوبی داشته‌ایم، رئیس‌جمهور، وزیر امور خارجه و معاون اول به نحو احسن بخش خصوصی را در کنار دیپلماسی اقتصادی قرار داده‌اند و در اکثر مذاکرات بخش خصوصی با موقعیت ویژه خود حضور دارد.

وی قیمت تمام‌شده بالای کالاهای تولیدی، عقب بودن بخش تولید از نظر تکنولوژیکی در مقایسه با تولید دیگر کشورها را از مهم‌ترین مشکلات پیش روی صادرکنندگان برشمرد و افزود: فرسودگی ماشین‌آلات و مصرف بالای انرژی و عدم عضویت در سازمان تجارت جهانی، مهم‌ترین عوامل افزایش قیمت تولیدات ایرانی هستند.

رئیس اتاق ایران به لزوم امضای قراردادهای تجارت آزاد و ترجیحی تأکید کرد و گفت: اکثر کشورهای هدف ما، قراردادهای تجارت ترجیحی یا آزاد امضا کرده‌اند و امتیازاتی دارند در حالی‌که ما هنوز با بعضی از کشورهای

عالی هماهنگی صادرات خدمات فنی و مهندسی باید زیر نظر رئیس‌جمهور تشکیل شود اما این بند اجرانشد و این شورا فعالیتی ندارد در حالی که برای حمایت از صادرات خدمات فنی و مهندسی باید این شورا فعال شود.

رئیس هیأت مدیره انجمن خدمات فنی و مهندسی به برقراری مجدد جایزه‌های صادراتی تأکید کرد و گفت: از سال ۸۱ تا ۹۰ صادرکنندگان جایزه و مشوق‌های صادراتی دریافت می‌کردند که رشد صادرات خدمات فنی و مهندسی در این سال‌ها از ۱۲ درصد به ۴۵ درصد در سال رسید در واقع جوایز صادراتی، مانند دینامیت برای صادرات بود که برای حمایت از صادرکنندگان باید از سر گرفته شود.

*** صادرات غیرنفتی، نقش کلیدی در توسعه پایدار دارد**

علی‌اصغر مونسان - معاون رئیس‌جمهوری و رئیس سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری - در سخنرانی خود ضمن تأکید بر لزوم توجه به صنایع دستی و گردشگری برای توسعه صادرات گفت: حضور نماینده‌ای از سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری در این جمع تأکیدی روشن بر نقش پررنگ صنایع دستی و گردشگری در امر صادرات غیرنفتی است.

وی با بیان این نکته که صادرات غیرنفتی، نقش کلیدی در توسعه پایدار دارد، افزود: صادراتی که نه صرفاً متکی به منابع و داشته‌های خام زیرزمینی، بلکه برآیند یک اقتصاد مبتنی بر تولید و اشتغال است.

به گفته مونسان، بدون شک تنوع بخشی به صادرات غیرنفتی علاوه بر این که وابستگی کشور به صادرات غیرنفتی را کاهش می‌دهد، موجب گسترش تولید و اشتغال نیز می‌شود و از این مسیر می‌توان مشکل بیکاری و تورم را نیز حل کرد.

بخش دیگر سخنرانی رئیس سازمان میراث فرهنگی به اهمیت صنایع دستی و نقش آن در صادرات و ایجاد اشتغال اختصاص داشت. وی در این زمینه گفت: صنایع دستی دارای ابعاد اجتماعی و اقتصادی است، در بُعد اقتصادی صنایع دستی به ایجاد درآمد در کشور، اشتغال، توسعه صادرات و... کمک می‌کند و در بُعد اجتماعی نیز، توزیع عادلانه ثروت را در شهرها و



دکتر اسحاق جهانگیری



دکتر محمد شریعت‌مداری

روستاها به دنبال دارد.

وی اضافه کرد: در ایران ۳۷۰ رشته صنایع دستی به ثبت رسیده و ۴۰۰ هزار نفر فعال حوزه صنایع دستی در کشور سامان‌دهی شده‌اند اما تعداد فعالان این حوزه در کشور حداقل ۲ برابر تعدادی است که سامان‌دهی شده‌اند و با احتساب خانواده‌های این افراد، می‌توان به این نتیجه رسید که معیشت حدود چهار میلیون نفر به صنایع دستی گره خورده است.

مونسان به مقام سی و یکم صادرات صنایع دستی ایران در دنیا اشاره کرد و گفت: شمار رشته‌های صنایع دستی ایران و تنوع آن از جایگاهی به مراتب بهتر از بسیاری از کشورهای تولیدکننده صنایع دستی برخوردار است؛ اگرچه روند صادرات صنایع دستی در ایران از ابتدای دولت یازدهم مثبت بوده و در سال ۹۵ میزان صادرات صنایع دستی کشور به ۲۴۰ میلیون دلار رسید.

این مقام مسئول، بالا بودن هزینه تمام‌شده در نتیجه ضعف رقابت با محصولات خارجی را به عنوان یکی از مهم‌ترین چالش‌های بخش صنایع دستی در کشور برشمرد و گفت: از دیگر مشکلات صادرات صنایع دستی، فقدان مشوق‌های صادراتی، موانع و مشکلات مربوط به بازاریابی و تبلیغات و کاربردی نبودن محصولات این بخش می‌باشد.

رئیس سازمان میراث فرهنگی در بخش دیگر سخنرانی خود به برنامه‌ریزی‌های سازمان تحت مدیریت خود پرداخت تا صنایع دستی بتواند با تکیه بر بازاریابی و برندسازی، نقش مهمی را در صادرات، تولید و اشتغال ایفا نماید.

به گفته وی، چین رتبه سوم صادرات غیرنفتی دنیا را به خود اختصاص داده و دلیل این امر تولید در مقیاس بزرگ است (البته منظور تبدیل صنایع دستی به صنعت ماشینی نیست بلکه منظور افزایش تیراژ می‌باشد). ضمن این که استفاده از نیروی جوان، کاربردی بودن

صنایع دستی چین و متناسب بودن این محصولات با ذائقه مشتری از دیگر مواردی است که چین را در این جایگاه قرار داده است.

وی با ابراز تأسف نسبت به عدم توجه کافی به ذائقه مشتری در محصولات صنایع دستی کشور ادامه داد: باید متناسب با ذائقه مشتری در بازارهای جهانی حضور پیدا کنیم و صنایع دستی ظرفیت افزایش صادرات به بیش از ۲ میلیارد دلار را دارد. در این راستا سازمان میراث فرهنگی، برای رسیدن به این رقم، برنامه‌ریزی‌هایی مدنظر قرار داده و برای دستیابی به این اهداف نیازمند کمک دولت، مجلس شورای اسلامی و نهادهای مرتبط است.

بخش دیگر سخنرانی مونسان به مزیت‌های صنایع دستی اختصاص داشت. وی اعلام کرد: ایجاد اشتغال با سرمایه اندک از جمله مزیت‌های بزرگ صنایع دستی است. در بسیاری از مناطق ایران با توجه به ظرفیت‌های بومی می‌توان با رقمی حدود ۲۰ تا ۳۰ میلیون تومان در حوزه صنایع دستی شغل ایجاد کرد در حالی که این رقم در بسیاری از صنایع ۲۰۰ تا ۵۰۰ میلیون تومان و حتی بیشتر است.

به گفته این مقام مسئول، سازمان میراث فرهنگی در بخش صنایع دستی ایجاد ۷۰ هزار شغل در سال و در بخش گردشگری نیز همین تعداد را پیش‌بینی کرده که تحقق این آمار نه تنها موجب توسعه اشتغال بومی و رونق کسب و کار روستاییان خواهد شد بلکه تأثیرات اجتماعی بسیاری را مانند توزیع عادلانه ثروت و کاهش مهاجرت به دنبال دارد؛ پس می‌توان سهم واقعی صنایع دستی و گردشگری در صادرات را تحقق بخشید. زیرا کشور در بخش گردشگری ظرفیت‌های مهمی دارد اما متأسفانه نتوانسته‌ایم از این بخش آن‌طور که باید بهره ببریم.

وی خاطر نشان کرد: صنایع دستی و گردشگری صناعی بسیار مهم برای توسعه صادرات هستند که



دکتر علی اصغر مونسان



دکتر علی اصغر مونسان



مهندس غلامحسین شافعی

مهندسی جایزه صادراتی پرداخت می‌شد و صادرات را به شدت رونق داد؛ این در حالی است که این دیوار اکنون طاقچه شده است.

به بیان وزیر صمت، کل حجم تجارت در کشور ما (با احتساب تغییراتی که در سال‌های گذشته رخ داده)، ۴۵ میلیارد دلار در نیمه اول امسال بوده اما یک اقتصاد ما همچنان کوچک باقی مانده است و وقتی این یک کوچک باشد، حجم بازار و تولید افزایش قابل ملاحظه ندارد. پس سهم ما هم در اقتصاد جهانی اندک باقی خواهد ماند؛ البته مشکل اساسی برای صادرات امروز، باور و عزم ملی برای جهش در امر صادرات در بین فعالان اقتصادی و مردم است.

شریعتمداری، نوسازی صنعتی را با نرخ‌های موجود غیرممکن برشمرد و گفت: در بودجه عمومی، استفاده از منابع به شکل اهرمی برای توسعه فعالیت‌های صادراتی اولویت نخست نیست؛ در حالی که هیأت امنای صندوق توسعه ملی توجه جدی برای حمایت از صادرات ندارد. وزیر صمت، پرداخت منابع بودجه‌ای را به عنوان اهرمی برای حمایت از صادرات غیرنفتی کشور بسیار مهم‌تر از پرداخت حقوق، دستمزد و اضافه کار کارمندان دولت اعلام کرد و گفت: اگر عزم جدی وجود داشت، پرداخت حقوق کارمندان در اولویت اول بودجه‌های دولتی قرار نداشت!

وی اذعان داشت: در صورتی که نرخ ارز واقعی نشود، تنبیه صادرات و تشویق واردات صورت می‌گیرد؛ پس باید تغییرات طبیعی صورت دهیم در غیر این صورت باید مشوق صادراتی اختصاص یابد تا مشکلات موجود برطرف شوند؛ همچنین در زمینه اصلاح قوانین و مقررات نیز باید اقدامات موثری صورت گیرد.

وزیر صمت، عمده بازار هدف صادراتی کشور را عراق دانست و گفت: اتفاقی که در اقلیم کردستان رخ داد، کسی پیش بینی نکرد، در حالی که باید آن را پیش

ادامه داد: این سوال کلی مطرح است که چرا علی‌رغم اینکه انباشت تجربه تاریخی یک صد ساله ایرانیان و تلاش آنها برای دستیابی به بازارهای صادراتی را شاهد هستیم، اما شکاف میان داشته‌ها و خواسته‌های تجار و تولیدکنندگان در عرصه تولید، تجارت و صادرات وجود دارد؟

وی، ظرفیت صادراتی ایران را ۱۸۰ میلیارد دلار برشمرد و گفت: فقدان باور و عزم ملی به اینکه صادرات غیرنفتی، تنها راه شکوفایی اقتصادی کشور است، مشکل اصلی به شمار می‌رود؛ البته در عرصه‌های گوناگون مشکلاتی وجود دارد که همه به آن اشاره کرده‌اند، اما به نظر می‌رسد که به این باور و عزم نرسیدیم که باید عزم ملی برای صادرات را به عنوان مهمترین مأموریت خود در این عرصه از تاریخ ایران بشناسیم.

شریعتمداری اذعان داشت: اهمیت صادرات در ساختار اقتصاد ملی ایران، از حیث قدرت ارزآوری و ایجاد امواج درآمدی در بخش‌های گوناگون داخلی باید مورد توجه قرار گیرد.

عضو کابینه یازدهم خاطرنشان کرد: حضور ما در بازارهای جهانی، ابعاد سیاسی، امنیتی و مهمی دارد؛ ضمن اینکه نیل به اهداف بزرگ اقتصادی بدون توجه به صادرات غیرنفتی امکان‌پذیر نیست.

به گفته این مقام مسئول، ارزش ۱۰ قلم اول صادراتی ایران ۳۳/۸ میلیارد دلار است؛ در حالی که ۲۶ سال پیش صحبت از تنوع بازارها و کالاهای صادراتی مطرح شده بود اما همچنان این مشکل وجود دارد؛ ضمناً در ارقام صادرات غیرنفتی کشور، پروپان و حتی گاز طبیعی هم گنجانده شده است.

وی ضمن بیان این مطلب که دیوار مشوق‌های صادراتی اکنون خوابیده است؛ در حالیکه در دولت اصلاحات، معادل ۸ درصد به صادرات خدمات فنی و

امیدواریم صادرکنندگان با سرمایه‌گذاری در این بخش نقش مهمی در ایجاد اشتغال با درآمد پایین‌تر ایفا کنند تا بتوان با کمک این دو بخش نقش خود را در اقتصاد ملی ایفا کنیم.

مونسان اذعان داشت: طبق آمار سازمان جهانی سفر و گردشگری، درآمد حاصل از ورود گردشگر به ایران ۷/۱ درصد از کل صادرات کشور است که این عدد بسیار پایین می‌باشد و متناسب با ظرفیت‌های کشور نیست در حالی که بسیاری از کشورهای همسایه (با جغرافیا و تمدن کوچک‌تر) توانسته‌اند به درآمدهای خوبی در این صنعت دست یابند.

مونسان یادآور شد: صنعت گردشگری به عنوان سومین صنعت دنیا و حتی در بعضی کشورها به عنوان اولین صنعت مهم است اما صنعت گردشگری صنعتی پایدار با میزان سرمایه‌گذاری پایین است. ایران در بین ۱۴۱ کشور رتبه ۹۳ در گردشگری را دارد، در حالی که این رتبه با ظرفیت‌ها و تاریخ و تمدن کشور همخوان نیست. رئیس سازمان میراث فرهنگی ابراز در پایان امیدواری نمود با حمایت‌های دولت، مجلس شورای اسلامی، بخش خصوصی و دستگاه‌های مرتبط در پایان دولت رقم مذکور ارتقا یابد.

* عزم ملی برای صادرات وجود ندارد

سخنران بعدی مراسم روز ملی صادرات، محمد شریعتمداری - وزیر صنعت، معدن و تجارت - بود. وی اعلام کرد: عزم ملی برای صادرات وجود ندارد زیرا در این صورت افرادی که برای حضور در مراسم روز ملی صادرات، دعوت شده بودند، در همایش امروز حضور می‌یافتند.

وزیر صمت ضمن بیان این مطلب که در توسعه صادرات، چالش‌ها و فرصت‌های زیادی وجود دارد که همه صادرکنندگان از طرح موضوع آن اشباع هستند؛



مجتبی‌الزکریا کاروبی



دکتر پسرور محمدی

بینی می‌کردیم زیرا بازار آن، متعلق به ایرانی‌ها است و رقیب ما در اقلیم کردستان و جنوب عراق ۴ بانک را مستقر کرده‌است؛ در حالی که خدمات فنی و مهندسی ایرانی در بازار عراق با شرایطی مواجه هستند که اگر چک دریافتی از کارفرمای خود بدون موجودی باشد، دلالان تا ۵۰ درصد پایین‌تر آن را تنزیل می‌کنند اما برای رقیبی مانند ترکیه، بانک‌های مستقر این کشور در عراق، با نرخ ۵ درصدی چک را تنزیل می‌کنند.

به اعتقاد این مقام مسئول، سازمان توسعه تجارت ایران بار دیگر باید به خانه صادرکنندگان تبدیل شود، حرف‌ها و درددل‌های صادرکنندگان را بشنود و وکیل صادرکنندگان شود؛ پس جایگاه سازمان توسعه تجارت ایران باید مجدداً احیا گردد. از سوی دیگر اعتبار خریدار باید به اعتبار فروشنده تغییر یابد، این در حالی است که باید توانمندسازی بنگاه‌ها را صورت دهد، البته اتاق بازرگانی نیز باید در جایگاه واقعی خود عمل کند؛ باید اتاق به جایگاه واقعی خود برگردد و به مسئولیت‌های خود عمل نماید. بر صمت خاطر نشان کرد: با یادآوری این مطلب که اتاق بازرگانی، جلوی رقابت منفی تولیدکنندگان ایرانی را در بازارهای هدف نمی‌گیرد، متذکر شد: اتاق باید فعالیت‌های خود را به درستی انجام دهد تا بتوانیم در کنار همدیگر، مشکلات را حل کنیم.

* با افتخار از بخش خصوصی دفاع و حمایت کنیم

به گفته دکتر اسحاق جهانگیری - معاون اول رئیس جمهور - بازار داخلی کشور یک بازار محدود و محصور نیست که تنها در اختیار تولیدکنندگان داخلی قرار داشته باشد و اگر بخواهیم به مسائل اقتصادی و توسعه کشور به طور جدی و اساسی بپردازیم تولیدی ماندگار و قادر به ادامه حیات است که بتواند در صحنه‌های مختلف اقتصاد جهانی و رقابت حضور داشته باشد.

وی ادامه داد: اگر بخواهیم اقتصاد کشور را از اتکاء به درآمد نفت کاهش داده و درآمدهای متنوعی به آن وارد کنیم، آن درآمدی که می‌تواند جایگزین درآمد نفتی شده و اقتصاد را به سرمنزل مقصود برساند درآمد حاصل از صادرات غیر نفتی و کالاهایی است که با کیفیت بالا در داخل کشور تولید می‌شود.

به گفته معاون اول رئیس جمهور، باید درآمدهای اقتصادی متنوع و صادرات غیر نفتی را گسترش دهیم تا اقتصاد در برابر نوسانات ناشی از فشارهای

جهانگیری اضافه کرد: امروز جامعه بین‌الملل و کشورها جهان به خوبی می‌دانند که ایران کشوری حائز اهمیت و تأثیرگذار بوده و سیاست‌های مثبتی در این کشور پیش گرفته شده که امکان همکاری همه‌جانبه را فراهم می‌کند و ما باید از این فرصت برای گسترش مناسبات و همکاری‌های همه‌جانبه با کشورهای جهان استفاده کنیم؛ البته در این مسیر موانع و مشکلات فراوانی وجود دارد اما با وجود این موانع می‌توانیم با اتکا بر دانش و تجربه اقدامات مثبتی را سامان دهیم.

وی با ذکر این نکته که هیچ محدودیتی برای فعالیت‌ها و همکاری‌های اقتصادی با هیچ کشوری نداریم و تنها چند کشور هستند که خود را از این همکاری محروم کرده‌اند؛ گفت: آمریکایی‌ها به واسطه سیاست‌های خصمانه خود از حضور در اقتصاد ایران محروم شدند. این مقام مسئول خاطر نشان کرد: دیپلماسی اقتصادی از مهمترین سیاست‌های دولت می‌باشد و امروز وزارت خارجه با ایجاد ساختار جدید و تشکیل معاونت اقتصادی گام مهمی در این راستا برداشته و سفارت‌خانه‌های ما در کشورهای جهان باید پایه اساسی برای تبلیغ و حمایت از کالاهای ایرانی شوند.

وی تصریح کرد: باید با افتخار از بخش خصوصی دفاع و حمایت کنیم زیرا فعالان اقتصادی و بخش خصوصی موتور محرک اقتصاد کشور هستند.

معاون اول رئیس جمهور ادامه داد: ثبات اقتصادی مهمترین پیش‌نیاز برای سرمایه‌گذاری و فعالیت اقتصادی به شمار می‌رود، شاخص‌های اقتصادی مهم برای فعالان اقتصادی باید قابل پیش‌بینی باشد و باید به گونه‌ای برنامه‌ریزی و مدیریت کنیم تا این شاخص‌ها از جمله نرخ تورم، نرخ ارز و نرخ سود بانکی برای فعالان اقتصادی قابل پیش‌بینی بوده و تلاطمی در اقتصاد بوجود نیاید. وی یادآور شد: امروز حدود ۵۰ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی در کشور داریم و پشوانه ارزی کشور

بین‌المللی مقاوم شود. معاون اول رئیس جمهور تصریح کرد: در مسیر اقتصاد ایران راهی طولانی را طی کرده‌ایم و در این مسیر دستاوردها و اشکالاتی داریم اما نباید با روحیه یأس و نومیدی به مسیری که طی شده بنگریم بلکه مهم این است که اشکالات و دستاوردها را به خوبی شناسایی کرده و برای رفع مشکلات تلاش کنیم.

وی، تقدیر و قدردانی از کسانی که در مسیر دشوار اقتصاد کشور و در راستای بهبود وضعیت اقتصادی تلاش کرده‌اند را ضروری دانست و گفت: با تلاش فعالان اقتصادی میزان صادرات غیرنفتی در سال جاری حدود ۴۷ میلیارد دلار است که امیدواریم این رقم تا پایان سال به ۵۰ میلیارد دلار برسد.

جهانگیری اذعان داشت: در سال جاری دو برابر ارزش درآمدهای نفتی توانسته‌ایم درآمد صادرات غیرنفتی داشته باشیم و توسعه فعالیت‌های بخش خصوصی و فعالان اقتصادی نقش مهمی در ایجاد اشتغال و رفع بیکاری در کشور داشته به‌طوری که امروز در کشور حدود ۲۳ میلیون و ۸۰۰ هزار نفر مشغول به کار هستند و بخش عمده‌ای از این شغل‌ها توسط فعالان اقتصادی به وجود آمده است.

معاون اول رئیس جمهور به لزوم حفاظت و حراست از فعالیت‌های بخش خصوصی کشور تأکید کرد و گفت: چگونگی برخورد با بخش خصوصی در داخل کشور مشوق حضور فعالان اقتصادی و سرمایه‌گذاران خارجی برای سرمایه‌گذاری در داخل کشور خواهد بود.

این مقام مسئول اضافه کرد: قطعاً با اتکاب توانمندی‌های کشور و ظرفیت‌های فعالان اقتصادی می‌توانیم مسائل اقتصاد کشور را به نحو مطلوبی پیش ببریم زیرا امروز پس از برجام فضای بسیار خوبی برای فعالیت‌های اقتصادی و همکاری‌های بین‌المللی با ایران ایجاد شده که باید به بهترین شکل از آن استفاده کنیم.



مهندس بابک شایسته



فلاطون رحمتی



مجتبی زوین اقتصادی

عهده دارد و باید تشکیلات آن متناسب با نیازهای روز اقتصاد کشور ساماندهی شود.

۹. برگزیدگان بیست و یکمین سالروز ملی صادرات صادر کننده ممتاز:

«شرکت‌های خدمات مسافرت هوایی و جهانگردی ایران دوستان، فرآب، ایران گلاب، صنعتی داداش برادر (شونیز)، پاکسان، بازرگانی زعفران اسفندان، بازرگانی صنایع شیر ایران، مجتمع صنایع لاستیک یزد و یاتا اکسپرس»

۵۱. صادر کننده نمونه ملی:

«شرکت‌های مهندسی مشاور مهاب قدس، تولید و صادرات خشکبار مجتبی بناب، گام اراک، گشت تور، جنرال مکانیک، داداش برادر (آیدین)، ایران ترانسفو، الکترونیک افزار آزما، گروه کارخانجات شیشه اردکان، خشکبار ایلیا گستر سیرجان، رنگدانه سیرجان، زرین غزال، مه پروتئین، گلزار فارس، سفال تاج، گروه مپنا، گروه صنعتی معدنی زرمهر مارلیک، زعفران بدیعی، باراد گستر الوند، تراکتور سازی ایران، معماران تجارت آفتاب، فولاد خوزستان، مهتا رنگ توس، گلسترای میلاد، زرین ترنج مهر، صنعت پلاست آبیبار، فرش قیطان طلایی کاشان، صنایع کاشی و سرامیک فرزاد، الیاف پلی‌استر ساین دلیجان، آریا گستران چرم خاورمیانه، فروسیلیس ایران، پارس حیان، سردخانه و مواد غذایی آریا سام، گروه صنعتی بوتان، صنایع ریخته‌گری پرلیت آسیا، بازرگانی سعید موسوی، مارگارین، موتوژن، سیمان هرمزگان، سیم و کابل ستاره یزد، پالایش قطران ذغالسنگ، آذر پاسیلو، پتروشیمی پردیس، آریوژن فارمد، تونل سد آریانا، بازرگانی احمد پورعلی، مونکو ایران، موکت نگین مشهد، لوله گستر خادمی، سمیران سلامت و تعاونی چند منظوره عام نوید نور.»

بخش خصوصی ایران با سایر کشورها اظهار داشت: جلب سرمایه‌گذاری خارجی در ایران برای انجام پروژه‌های مشترک و صادرات محصولات آن به خارج از کشور از اولویت‌های دولت در توسعه صادرات غیر نفتی است که باید فعالان اقتصادی در این راستا فعال‌تر از گذشته عمل کرده و فعالیت کنند.

جهانگیری با بیان اینکه باید شرکت‌های دانش بنیان و صادرات تولیدات آنها مورد حمایت همه جانبه قرار داشته باشند، گفت: امروز شرکت‌های دانش بنیان در بخش‌های مختلف فعالیت‌های چشمگیری دارند و محصولات قابل رقابتی را تولید می‌کنند.

معاون اول رییس جمهور با اشاره به اهمیت توسعه گردشگری در ایجاد اشتغال و گسترش سرمایه گذاری‌ها گفت: باید در راستای ایجاد زیربنای توسعه گردشگری تلاش کرده و بخش خصوصی در این راستا حرکت فعالی را داشته باشد.

وی، اجرای کامل مشوق‌های صادراتی را در توسعه صادرات کشور حائز اهمیت دانست و گفت: باید سیاست‌های قطعی دولت در زمینه مشوق‌های صادراتی از جمله برگشت مالیات بر ارزش افزوده یک ماهه به صادرکنندگان اجرایی شود و هیچ کس حق تخلف از این سیاست‌ها را ندارد.

دکتر جهانگیری تصریح کرد: امروز تحرک در تولید کشور تنها با اجرای سیاست‌های تجاری گسترش می‌یابد و به این واسطه است که می‌توان برای مصرف داخلی و خارجی بازار ایجاد کرد.

معاون اول رییس جمهور در پایان با اشاره به مشکلات دولت در اجرای بودجه و هزینه‌های بالایی که برای دولت وجود دارد گفت: با این حال باید برای حمایت از تولید و صادرات اعتبارات لازم در نظر گرفته شده و به جایگاه صادرکنندگان توجهی خاص داشته باشیم. سازمان توسعه و تجارت وظیفه سنگینی در این راستا بر

نیز مثبت می‌باشد؛ امروز عرضه ارز نسبت به تقاضای آن تراز مثبت داشته و هیچ دلیلی وجود ندارد تا اجازه دهیم تلاطم در نرخ ارز بوجود بیاید.

جهانگیری ضمن اشاره به قانون پیمان سپاری ارزی برای صادر کنندگان در ابتدای دولت، گفت: صادر کننده باید ارز خود را به قیمت آزاد بفروشد و هیچ پیمانی برای آن وجود نداشته باشد اما این در شرایطی است که ارز کالای صادر شده باید به کشور باز گردد زیرا قابل قبول نیست که کالایی صادر شده و ارز آن به کشور باز نگردد. این مقام مسئول با اشاره به تلاش دولت برای رفع تلاطم از بازار ارز و اینکه نرخ تغییرات ارز برای فعالان اقتصادی نرخی قابل قبول باشد، گفت: باید به نقطه‌ای از تفاهم با دیگر کشورها برسیم که تبادلات تجاری ما با کشورهای هدف با پول ملی انجام شود.

وی صدور ضمانت نامه‌های بانکی برای صادر کنندگان خدمات فنی و مهندسی را یکی از مشکلاتی دانست که باید با تلاش مسئولان برطرف شود و گفت: باید با ارتباط گسترده بانک مرکزی با بان‌های جهانی مشکلات ضمانت نامه‌ها حل و فصل شود.

جهانگیری با بیان اینکه صندوق توسعه ملی برای حمایت از بخش خصوصی ایجاد شده است، گفت: البته امروز دولت بیش از بخش خصوصی از اعتبارات این صندوق استفاده می‌کند اما این طور نیست که این استفاده برای انجام هزینه‌های جاری باشد.

معاون اول رییس جمهور با تاکید بر اینکه دولت به دنبال افزایش صادرات و حمایت از صادر کنندگان است بر ضرورت گفتگوی بخش خصوصی با وزارت خانه‌های صنعت، معدن و تجارت و اقتصاد و دارایی تاکید کرد و گفت: هر چه تعامل میان دولت و بخش خصوصی بیشتر باشد موانع توسعه صادرات با ارائه راهکارها و پیشنهادها زودتر برطرف خواهد شد.

وی با اشاره به ضرورت توسعه همکاری‌های مشترک

از اقتصاد مقاومتی عبور کردیم

گزارش ویژه



اشاره:

در ورودی اولین نمایشگاه صنعت شستشوی ایران در بوستان گفتگو، در پس‌زمینه یکی از غرفه‌ها بنری نصب شده بود مشتمل بر یادداشت‌های حدود پنجاه مدیر قالیشویی در مورد کیفیت دستگاه‌های تولید شده توسط شرکت «پویا پازیریک». نمی‌شد بی‌تفاوت از کنارش گذشت.

وقتی پنجاه نفر از اصحاب صنف قالیشویی در داخل و خارج کشور بر کیفیت ابزار کار هر روزه‌شان قاطعانه گواهی بدهند، می‌توان به عنوان دستمایه‌ای ناب برای بحث پیرامون کیفیت کالای ایرانی به آن نگاه کرد. بعد از پرس‌وجویی کوتاه، پای بحث با مدیرعاملش نشستیم.

سری پر سودا و ایده‌هایی تازه دارد. موی زیادی سپید نکرده اما به تجربه‌ای تکیه زده که آن را در طول سال‌های شروع جوانی با مرارت به دست آورده. امروز هم تجربه‌هایش را با تخصص گروهی جوان‌تر از خودش آمیخته و طرح‌هایی نو در انداخته است. انرژی سرشار و نگاه عمیق و وسیعش آینده‌ای روشن را مژده می‌دهد. «علی اکبر رضایی» متولد ۱۳۵۹ در یزد، مدیرعامل شرکت پویا پازیریک ایساتیس، سازنده پیشرفته‌ترین ماشین‌آلات صنعت شستشوی فرش. بخشی از گفتگوی بی‌مقدمه با او را بخوانید:

گفت‌وگو با علی اکبر رضایی - مدیرعامل شرکت ماشین‌سازی پویا پازیریک ایساتیس

باشید. این فن‌آوری تا پیش از این یک فرایند صرفاً متکی به الکترونیک بوده که ذاتاً آمیخته با ظرافت است ولی ما موفق شدیم برای اولین بار آن را به صورت مکانیکی در آوریم. دستگاه شستشوی ارتعاشی ما کاملاً متکی به این الگوست و به طور کلی این اتفاق برای اولین بار در جهان در صنعت شستشو رخ داده است. این ادعای ما، هم سال گذشته در نمایشگاه تکسکر در فرانکفورت آلمان و هم در این نمایشگاه توسط اهالی فن و متخصصان تأیید شد.

گمان می‌کنید توانسته‌اید قله‌ی صنعت شستشوی فرش را فتح کنید؟
بگذارید پاسخ‌تان را اینطور بدهم؛ نه تنها معتقدیم بالای قله‌ای ایستاده‌ایم که ارتفاعش به اندازه زحمات تمام پیشکسوتانمان هست، بلکه با جرأت می‌گویم قله‌ی راهم با اتکای اولیه به داشته‌های موجود در حوزه شستشو ساخته‌ایم، اما فن‌آوری‌هایمان کاملاً جدید و ابداعی است. یعنی تا پیش از این، اصلاً صنعت شستشوی فرش تا این اندازه ارتقاء نداشته است. تاکید می‌کنم که؛ این موفقیت را در درجه اول مدیون تلاش‌های همکارانی هستیم که در گذشته در این حوزه دست به آفرینش‌هایی زده‌اند. البته حالا هم این ظرفیت را در همکارانمان می‌بینیم که ممکن است در آینده کیفیت

از انگیزه اولیه برای شروع کارتان بگوئید.
در ابتدا، فعالیت‌مان را با هدف ارتقاء فرآیند شستشوی فرش در قالیشویی‌های کشور و تبدیل این کسب‌وکار از شکل سنتی به شکل صنعتی شروع کردیم. اولین رویکردمان هم این بود که برای صنعت شستشو افتخار آفرینی کنیم. نتیجه این رویکرد را امروز می‌توانید از زبان بازدیدکننده‌های نمایشگاه جویا بشوید.

*پشتوانه علمی هم برای کارتان دارید یا به کلی متکی به تجربه‌اید؟

هسته مرکزی نیروهای شرکت پازیریک همه از متخصصان خوشنام عرصه‌های علمی و دانشگاهی هستند که بسترهای مطالعاتی دقیقی برای تولید هر کدام از محصولات فراهم کرده‌اند. در واقع غنای محصولات ما علاوه بر استفاده از تجربیات پیشکسوتان و همکارانمان، متکی بر مطالعات علمی است. با این حساب دور از انتظار نیست که پیشرفته‌ترین تکنولوژی شستشو را نه تنها برای کشورمان، بلکه برای دنیا به ارمغان بیاوریم. به عنوان مثال فن‌آوری استفاده شده در دستگاه شستشوی تولیدی ما، که تحت عنوان «شستشوی پازیریکی» از آن یاد می‌کنیم تلفیقی از چند تکنولوژی بدیع به کار رفته در صنایع مختلف است. شاید اصطلاح «میکروویو» یا «ریز ارتعاش» را شنیده



کوتاه هم توانستیم فروش‌های خوبی به قالیشویی‌های دو شهر مهم اروپا یعنی لندن و فرانکفورت داشته باشیم. در این زمینه می‌توانم به تقاضای چند شرکت اروپایی و آمریکایی اشاره کنم که خواستار اخذ نمایندگی فروش محصولاتمان هستند. با استناد به همین موفقیت‌ها، افتخار مجموعه‌ی پازیریک این است که با استفاده از تمام ظرفیت‌های ناب ایرانی، در حد و اندازه‌ی خودش توانسته است از مرزهای اقتصاد مقاومتی عبور کند و به اقتصاد پیشرو برسد. باز هم حاضریم که خاضعانه تمام تجربیات و داشته‌هایمان را برای اعتلای صنعت کشور در اختیار همکاران بگذاریم.

*و حرف آخر؟

حرف ما قبل آخر اینکه؛ شرکت پازیریک در مسیر اهدافش تا حدودی تنهاست و دست یاری و همدلی خودش را به سمت همه‌ی دلسوزان کشور اعم از بخش خصوصی و مسئولین دولتی دراز کرده است. بنده از این تربیون رسماً اعلام می‌کنم؛ از همه کسانی که آینده این سرزمین برایشان مهم است کمک می‌طلبیم تا بتوانیم با تصمیم‌های به‌جا و فعالیت‌های درست، کمک شایانی به عبور کشور از اقتصاد مقاومتی و رسیدن به اقتصاد پیشرو داشته باشیم. حمایت از سرمایه‌های انسانی بیش‌نیاز حفاظت از سرمایه‌های طبیعی است. به عبارت دیگر؛ چنانچه بخواهیم حافظان خوبی برای منابع و سرمایه‌های طبیعی مان داشته باشیم، ناگزیریم توجه به نیروهای علمی و دانشگاهی کشور را به عنوان یک اصل در دستور کارمان قرار دهیم. این کلید موفقیت جوامع پیشرو است.

به عنوان مایه‌ی حیات آنقدر برای خانواده پازیریک در اولویت است که همین روزها هم به عنوان یک فعالیت جنبی مشغول تولید محصولات رسانه‌ای با هدف فرهنگ‌سازی «زندگی زیبا و سالم» هستیم تا بتوانیم برخی از ناهنجاری‌ها را با پرداخت فرهنگی به صورت ریشه‌ای حل کنیم.

از سر و شکل کارتان برمی‌آید که گوشه چشمی هم به مطرح شدن نام تجاری‌تان دارید!

البته در وهله‌ی اول مطرح شدن کیفیت کار برایمان مهم است. معتقدیم کیفیت کار که ممتاز باشد خودبه‌خود مطرح شدن نام و نشان را در پی خواهد داشت. نمونه‌اش حضور خودجوش شما در این غرفه است که از عنایت شما به کالای ایرانی حکایت دارد. حالا که به نام توجه کردید، در آینده‌ی نزدیک هم منتظر محصولات جدیدی با این نام باشید. این‌ها همه در راستای چشم‌انداز شرکت است که تحت عنوان «دستیابی به جهان زیبا و سالم» از آن یاد می‌کنیم.

*اشاره‌ای به حضورتان در نمایشگاه تکسکر آلمان داشتید. توفیقی هم در آنجا کسب کردید؟

از آنجا که تنها نماینده فن‌آوری نوین ایرانی در آن نمایشگاه بودیم و دستاوردهای مهم و بی‌سابقه‌ای را هم در آنجا رونمایی کردیم مورد استقبال خوبی قرار گرفتیم. نمونه این دستاوردها، سریع‌ترین دستگاه آبگیر فرش در دنیا بود که رکورد آبگیری فرش در دو و نیم دقیقه را دارد و نیز دستگاه شستشوی ارتعاشی فرش، که نگاه‌ها را به سمت محصول ایرانی جذب کرد. در همان مدت

کار را از این هم فراتر ببرند. به عنوان عضوی از خانواده پازیریک شخصاً آرزو دارم این اتفاق بیفتد و نیز بتوانیم با همکاری جامع اصحاب صنعمان اعم از صنعتگران و قالیشویان سراغ مباحث حیاتی‌تری مثل تصفیه آب برویم. با این تفسیر باید عرض کنم در دیدگاه ما، قله‌ای مبتنی بر تعبیر شما وجود ندارد. بلکه تمام تلاش‌ها را قدم‌هایی در مسیر پیشرفت می‌دانیم که دیگران حدی از آن را پیموده‌اند و ما آن را ادامه می‌دهیم. البته در این مسیر اگر موفقیتی حاصل شده آن را خالصانه به پیشگاه ایران و دوستداران آن تقدیم می‌کنیم.

اجازه بدهید به بحث آب برگردیم. اینکه دغدغه‌ی بحران جدی آب در کشور مدت‌هاست پس‌زمینه‌ی فکری ما شده و وظیفه می‌دانیم برای این درد مرهمی بسازیم. خدا حفظ کند پرفسور کردوانی - پدر علم کویرشناسی ایران - راه ایشان جمله و هشدار معروفی با این مضمون دارند که؛ «در آینده نزدیک بحران آب ایران را خواهد بلعید.» ما هم تا اینجای کار در سهم خودمان توانسته‌ایم با تولید ماشین‌آلات مدرن، مصرف آب را بهینه کنیم اما هرگز این را کافی نمی‌دانیم. در حال حاضر با جدیت مشغول تحقیق در خصوص تصفیه آب ارزان برای قالیشویی‌ها هستیم. در همین راستا پیشنهاد داریم سال آینده نمایشگاهی مستقل با عنوان «تصفیه و مصرف بهینه آب» برگزار شود تا کلیه صناعی که با مصرف زیاد آب سروکار دارند را در بر بگیرند.

علاوه بر این‌ها، به دلیل مصرف غیر بهینه هفتاد درصد آب مصرفی کشور در بخش کشاورزی تصمیم داریم که در زمینه کشاورزی مدرن و تولید محصولات ارگانیک هم وارد شویم. موضوع آب و سلامت آن

نیاز صنعت نساجی ایران به نوسازی و بازسازی خطوط تولید

اشاره:

شرکت اتریشی MHMS در زمینه تولید ماشین آلات چاپ پارچه به فعالیت می پردازد و یکی از میهمانان خارجی بود که در نمایشگاه نساجی تهران توسط شرکت هیوادکارا ماشین - نماینده انحصاری خود در ایران - به معرفی تکنولوژی ها و دستاوردهای خود در بخش چاپ پارچه پرداخت. به اعتقاد مدیر عامل جوان این شرکت، نساجی ایران نیازمند نوسازی و بازسازی خطوط تولید خود در بخش های مختلف است که در این صورت با داشتن نیروهای انسانی متخصص و توانمند می تواند به رشد و توسعه دست یابد.



نساجی
دیگران

سرعت پیش نخواهد رفت؛ متأسفانه هنوز موانع بزرگ بانکی و مالی میان ایران و اروپا وجود دارد و همین امر باعث شده تا پروژه های بسیاری به کندی پیش بروند.

*** آیا در مدت اقامت در ایران، از کارخانه های نساجی این کشور بازدید کردید؟ فکر می کنید نقاط ضعف و قوت کارخانه های نساجی ایران چیست؟**

بله از برخی کارخانه های اصفهان و تهران بازدید به عمل آوردم. به اعتقاد من نیروهای انسانی فعال در واحدهای نساجی ایران، مهارت و دانش بالایی در کار خود دارند و به خوبی می دانند چگونه از ماشین آلات خطوط تولید استفاده کنند اما در عین حال متوجه شدم که در بسیاری از موارد، تکنولوژی های مورد استفاده کارخانه های ایران، قدیمی و نه چندان به روز هستند. در نهایت پس از بازدید کارخانه های مختلف به این نتیجه رسیدم که اگر مدیران واحدهای نساجی ایران، تکنولوژی خطوط تولید خود را به روز کند، سود و منفعت به مراتب بیشتری کسب می کنند تا زمانی که به استفاده از ماشین آلات قدیمی در تولید ادامه دهند.

*** نظر شما در مورد نمایشگاه نساجی تهران چیست؟**

مذاکرات متعددی با مشتریان انجام دادیم و حضور در نمایشگاه نساجی تهران فرصت خوبی بود تا جدیدترین تکنولوژی های خود را به صنعتگران ایرانی معرفی نمایم.

*** دیدگاه شما در مورد بازار نساجی ایران چیست؟**

در ایران بازار رو به رشدی داریم زیرا پتانسیل های بازار ایران را به خوبی می شناسیم. در ایران ماشین های قدیمی و مستهلک فراوانی در بخش چاپ پارچه وجود دارند که نیازمند نوسازی و بازسازی هستند و به همین دلیل بازار خوبی برای دستگاه های چاپ پارچه وجود دارد؛ کما این که چندین دستگاه چاپ را در ایران نصب و طی ۲-۳ ماه آینده راه اندازی خواهیم کرد.

*** استراتژی بازاریابی و فروش MHMS در ایران با سایر کشورها تفاوت دارد؟**

خیر در واقع رویکرد ما در ایران همان روندی است که در سایر کشورها دنبال می کنیم. آقای مهندس وحید حیدری - مدیر عامل شرکت هیوادکارا ماشین - نماینده انحصاری ما در ایران شناخته می شود و مسئولیت معرفی، عرضه و ترویج محصولات MHMS در ایران را به عهده دارند.

*** نظرتان در خصوص تحریم های بین المللی علیه ایران چیست و چه تاثیری بر روابط تجاری MHMS با ایران دارد؟**

دو سال قبل که تحریم ها برداشته شد، این تصور شکل گرفت که تاثیر سریعی بر روابط تجاری با ایران با اروپا خواهد گذارد؛ اما به تدریج متوجه شدیم که این تأثیرات تدریجی و آهسته آند و برخلاف پیش بینی و انتظارات ما، تعاملات تجاری، صنعتی، اقتصادی و فنی طرفین به

*** در مورد فعالیت ها و تولیدات شرکت MHMS توضیحاتی ارائه نمایید.**

MHMS در ماه مه ۲۰۰۳ به عنوان ارائه کننده خدمات به صنایع مختلف از جمله صنایع نساجی در شهر تیرول اتریش راه اندازی شد. فعالیت خود در زمینه مکاترونیک (که تلفیقی از مهندسی مکانیک و الکترونیک محسوب می شود) را از سال ۱۹۹۰ شروع و در ۲۰۰۳ همکاری با شرکت MHMS آغاز کردم. در ابتدا به تأمین خدمات برای صنعت نساجی متمرکز بودیم، برای مثال به ارائه خدمات در زمینه ماشین آلات چاپ قدیمی می پرداختیم اما با توجه به رابطه طولانی تیم فنی شرکت با صنعت چاپ پارچه، MHMS مدل پیشرفته دستگاه روتاری را به نام ERA ۱۲ در ایتالی ۲۰۱۱ بارسلونا در معرض نمایش قرار داد. سیاست ما تولید محصولات با شرکای محلی است و با توجه به استانداردهای کیفیت و ایمنی اروپا و توجه به نیازهای و خواسته های مشتریان بین المللی، افتخار می کنیم که در بیش از ۲۵ کشور جهان از جمله ایران حضور فعال داریم. در حال حاضر به تولید ماشین های چاپ برای پارچه های کشاف و ساده نیز می پردازیم.

برای ما «خدمات پس از فروش» فقط یک عبارت و جمله ساده نیست بلکه تعهدات و چالش هایی را در برمی گیرد که علاقه بسیاری به رفع آنها داریم. شرکت ما برای دومین بار توانست جایزه صادرات اتریش ۲۰۱۶ در جشنواره دروین را از وزیر اقتصاد و اتاق بازرگانی اتریش برای موفقیت و تعامل در بازارهای خارجی، دریافت نماید.

1- Markus Hauser

مزیت‌هایی که استفاده نمی‌شوند!

اشاره:

گروه صنعتی آندریتز به عنوان یکی از بزرگ‌ترین سازندگان خطوط تولید منسوجات بی‌بافت در جهان شناخته می‌شود که دارای بیش از ۲۵ هزار نفر پرسنل، ۲۵۰ دفتر و کارخانه تولیدی در کشورهای مختلف می‌باشد و دفتر مرکزی آن در شهر گراتس اتریش قرار دارد.

کریستوف برانرز- مدیر فروش منطقه‌ای- که در نمایشگاه نساجی تهران حضور داشت، مهم‌ترین معضل صنایع ایران را مشکل بودن برقراری آنها با دنیای تجارت آزاد دانست و گفت: هرچند قسمت اعظمی از صنایع نساجی ایران قدیمی بوده و نیازمند نوسازی هستند، اما همین اندک کارخانجات مدرن و به روز ایران نیز توانایی رقابت در عرصه جهانی را ندارند و هزینه‌های جانبی آنها که عمدتاً مربوط به امور بانکی و مالی می‌باشد بایستی کاهش یابند.

وی اذعان داشت: کشور ایران با توجه به منابع نفتی خود در بسیاری از زمینه‌ها نظیر تولید الیاف، نخهای مصنوعی و منسوجات بی‌بافت دارای مزیت می‌باشد و با رونق گرفتن کشت پنبه در آن می‌توان این مزیت را نیز در عرصه ریسندگی نیز شاهد بود، ولی متأسفانه در شرایط فعلی از این مزیت‌ها در صنعت ایران استفاده نمی‌شود. متن کامل این مصاحبه از نظرتان می‌گذرد:



گفت‌وگو با کریستوف برانرز^۱ - مدیر فروش منطقه ای شرکت آندریتز^۲

۴ گروه صنعتی آندریتز را بیشتر معرفی کنید

گروه صنعتی آندریتز یکی از بزرگترین مجموعه‌های ماشین‌سازی دنیا می‌باشد که با بیش از ۲۵ هزار نفر پرسنل دارای ۲۵۰ دفتر و کارخانه تولیدی در اقصی نقاط دنیا بوده و دفتر مرکزی این شرکت در شهر گراتس اتریش قرار دارد. گردش مالی این گروه صنعتی بیش از ۶ میلیارد یورو بوده و عمده فعالیت آن مربوط به ۴ حوزه اصلی زیر می‌باشد:

- آندریتز پالپ اند پیپر ANDRITZ Pulp & Paper: تجهیزات تولید خمیر چوب، کاغذ، تیشو و ...

- آندریتز هایدرو ANDRITZ Hydro: تجهیزات نیروگاه‌های برق آبی، توربین، پمپ و ...

- آندریتز متال ANDRITZ Metal: پرس‌های بسیار عظیم شکل‌دهی به ورق‌های فلزی، تولید نوارهای فلزی و ...

- آندریتز سیرایش ANDRITZ Separation: تجهیزات تصفیه و جداسازی جامدات از فاضلاب، ماشین‌آلات تولید غذای دام و ...

با توجه به سابقه و شهرت بسیار زیاد این شرکت در صنایع کاغذسازی و تشابه بسیار زیاد این صنعت به صنایع تولید منسوجات بی‌بافت همچنین پیش‌بینی

آینده درخشان حوزه منسوجات بی‌بافت، این گروه عظیم در اوایل قرن بیست و یکم در یک برنامه‌ریزی استراتژیک تصمیم به ورود به عرصه تولید ماشین‌آلات منسوجات بی‌بافت نیز گرفت و بدین ترتیب اقدام به گزینش و خریداری بهترین و معتبرترین کارخانجات تولید ماشین‌آلات منسوجات بی‌بافت در اروپا گرفت. در راستای این سیاست شرکت آسلان-تیبو AS-selin-Thibeauf فرانسه در حوزه تولید ماشین‌آلات کاردینگ، کراس لاپر، درافت، سوزن زن و ...، شرکت پرفوجت Perfojet فرانسه در حوزه تولید ماشین‌آلات تولید منسوجات بی‌بافت به روش اسپان لیث و درگیرسازی به وسیله جت آب و همچنین خشک کن و شرکت Kusters آلمان در حوزه تولید ماشین‌آلات کالندر و طرح زنی منسوجات بی‌بافت و همچنین تکمیل سایر انواع منسوجات را خریداری نمود و بدین ترتیب خود را به عنوان بزرگ‌ترین سازنده ماشین‌آلات منسوجات بی‌بافت دنیا مطرح نمود.

با خریداری این مجموعه از شرکت‌های صاحبان جهانی، هم‌اکنون گروه آندریتز اتریش به عنوان یکی از بزرگ‌ترین سازندگان خطوط تولید منسوجات بی‌بافت آمادگی پاسخگویی به کلیه نیازهای مشتریان این حوزه از صنعت نساجی را دارد.

اصولاً مدیران و متخصصان شرکتهای نساجی مهمترین بازدیدکننده بخش ماشین آلات و مواد شیمیایی و کمکی می باشند، حال اگر این طیف از افراد خود به صورت همزمان در گوشه ای دیگر از نمایشگاه درگیر غرفه های خود باشند نمی توان از آنها انتظار داشت که با صرف وقت اقدام به بازدید از غرفه های ماشین آلات و قطعات بپردازند

«دیدگاه شما در مورد سطح کمی و کیفی برگزاری نمایشگاه نساجی امسال چیست؟» این شرکت در سال گذشته نیز به همراه نماینده رسمی خود در بازار ایران (شرکت پارسیان پلی تکس) در نمایشگاه نساجی تهران شرکت نمود. در سال گذشته علی رغم کمتر بودن تعداد شرکت های اروپایی حاضر در نمایشگاه، میزان بازدیدکنندگان و استقبال از نمایشگاه به مراتب بهتر از امسال بود. امسال با وجود اینکه بسیاری از شرکتهای اروپایی پس از مدتها در قالب پاپیون کشورهای آلمان، سوئیس، ایتالیا، اسپانیا و ... در نمایشگاه حاضر بودند، اما به وضوح خلوتی راهروها به چشم می آمد. در صحبت با سایر همکاران و دوستانی که در قالب پاپیون در ایران حضور دارند آنها نیز مکرراً به این موضوع اشاره داشتند، حتی یکی از شرکت های آلمانی که به صورت مستقل و بدون نماینده در این نمایشگاه حاضر شده بود در کل زمان نمایشگاه ۳ بازدیدکننده تخصصی داشت که با توجه به هزینه نسبتاً بالای اجاره غرفه از این موضوع شدیداً شاکی بود.

«ارزیابی شما از حضور شرکت ها و بازدیدکنندگان خارجی در نمایشگاه چیست؟»

حضور این تعداد شرکت اروپایی صاحب نام در نمایشگاه نساجی تهران بسیار حائز اهمیت بوده و حاکی از علاقمندی آنها به حضور در بازار رو به رشد ایران است، اما همان گونه که مشخص است هنوز مسائل و مشکلات بانکی مهمترین معضل در برقراری ارتباط بین شرکتهای ایرانی و اروپایی می

باشد. متأسفانه به دلیل نیاز به حضور تمام وقت در غرفه فرصتی برای بازدید از سالن شرکت های ایرانی فراهم نشد که البته این مسأله (همزمانی حضور ماشین سازان صنعت نساجی و شرکت های تولیدکننده محصولات نساجی) را می توان مهم ترین نقطه ضعف این نمایشگاه دانست.

«بازدیدکنندگان بیشتر چه طیفی را تشکیل می دادند؟»

در نمایشگاه امسال به وضوح نسبت به سال گذشته بازدیدکننده کمتری در سالن ها داشتیم اما خوشحالیم که همین تعداد کم بازدیدکننده به صورت تخصصی از غرفه بازدید کردند و جلسات خوبی را با آنها برگزار کردیم. اصولاً بازدیدکنندگان غرفه ما در دو حوزه منسوجات بی بافت و منسوجات متداول قرار می گیرند. در حوزه منسوجات بی بافت مشتریان قدیمی، ما را هنوز به نام آسلان - تیپو می شناسند و در حوزه منسوجات متداول بعید می دانم که فعالی در صنعت نساجی ایران وجود داشته باشد که نام غلطکهای کالندر کوسترز را نشنیده باشد. به همین دلیل عمده جلسات ما با دوستانی بود که از قبل با آنها آشنا بودیم و به دعوت شخصی ما از غرفه بازدید نمودند.

«هدف آندریتز از حضور در نمایشگاه نساجی تهران چه بود و تا چه میزان به اهداف خود دست یافت؟»

مهمترین هدف ما حفظ ارتباط با مشتریان قدیمی و گسترش طیف مشتریان جدید بود که متأسفانه به دلیل برنامه ریزی غیرمعمول برگزارکننده نمایشگاه خیلی در راستای جذب مشتری جدید موفق نبودیم و اصولاً افراد زیادی از راهرو عبور نمی کردند، اما تعدادی از مشتریان قدیمی از غرفه ما بازدید کردند که از دیدار مجدد آنها خوشحال شدیم!!!

«پیشنهادهای شما برای برگزاری نمایشگاه موفق، پربار و بین المللی نساجی در ایران چیست؟»

همانگونه که گفته شد اصولاً در هیچ کجای دنیا

نمایشگاه محصولات صنعت نساجی (الیاف، نخ، پارچه و ...) را به صورت همزمان با نمایشگاه قطعات و ماشین آلات صنعت نساجی برگزار نمی کنند و از این حیث می توان نمایشگاه نساجی تهران را یک نمونه منحصر به فرد دانست.

اصولاً مدیران و متخصصان شرکتهای نساجی مهمترین بازدیدکننده بخش ماشین آلات و مواد شیمیایی و کمکی می باشند، حال اگر این طیف از افراد خود به صورت همزمان در گوشه ای دیگر از نمایشگاه درگیر غرفه های خود باشند نمی توان از آنها انتظار داشت که با صرف وقت اقدام به بازدید از غرفه های ماشین آلات و قطعات بپردازند.

متأسفانه در نمایشگاه نساجی تهران این معضل به وضوح به چشم می آمد. با وجود اینکه بسیاری از مشتریان قدیمی و یا بالقوه ما در نمایشگاه حضور داشتند، اما به دلیل مشغولیت آنها در غرفه های خود موفق به دیدار آنها نشدیم و به دلیل فرصت کم ۴ روزه برگزاری نمایشگاه امکان بازدید ما از غرفه های آنها نیز فراهم نشد.

از طرف دیگر همزمان با نمایشگاه نساجی تهران، ۲ نمایشگاه تخصصی مرتبط با عنوان نمایشگاه پوشاک و نمایشگاه فرش و کفپوش نیز برگزار می شود که شاید در یک نگاه منجر به شلوغ شدن نمایشگاه شود، ولی از سمت دیگر به دلیل محدود بودن فضای نمایشگاه و یا شاید بهتر بگوییم محدود بودن سالن های مرغوب نمایشگاهی شاید منجر به عدم ایجاد فرصت غرفه گذاری توسط تعدادی از صنعتگران شود.

با توجه به این موضوع به برگزارکننده نمایشگاه پیشنهاد می کنم حتماً نمایشگاه منسوجات را از نمایشگاه ماشین آلات، رنگ و مواد کمکی نساجی تفکیک نماید تا بدین ترتیب شرکت های خارجی که با صرف هزینه بسیار هنگفت (که با بهترین نمایشگاه اروپایی در فرانکفورت و هانوفر برابری می کند) برای سال های آتی نیز رغبتی به حضور داشته باشند.

البته این موضوع را می توان به گونه ای دیگر نیز نگاه کرد. اصولاً نمایشگاه ایتما به عنوان معتبرترین نمایشگاه ماشین آلات نساجی در فاصله زمانی ۴

قسمت اعظمی از صنایع نساجی ایران قدیمی بوده و نیازمند نوسازی هستند، اما همین اندک کارخانجات مدرن و به روز ایران نیز توانایی رقابت در عرصه جهانی را ندارند و هزینه‌های جانبی آنها که عمدتاً مربوط به امور بانکی و مالی می‌باشد بایستی کاهش یابند

مسئلاً کشور ایران با توجه به منابع نفتی خود در بسیاری از زمینه‌ها نظیر تولید الیاف، نخ‌های مصنوعی و منسوجات بی‌بافت دارای مزیت می‌باشد و با رونق گرفتن کشت پنبه در آن می‌توان این مزیت را نیز در عرصه ریسندگی نیز شاهد بود، ولی متأسفانه در شرایط فعلی از این مزیت‌ها در صنعت ایران استفاده نمی‌شود.

۴ آیا برجام بهبودی روند تعاملات تجاری و صنعتی ایران و سایر کشورها به وجود آورده است؟

تحریم‌های ایران بر روی فعالیت این شرکت در بازار ایران تاثیر بسیار زیادی گذاشته است. متأسفانه به دلیل رقم نسبتاً زیاد ماشین آلات تولید منسوجات بی‌بافت هنوز هیچ بانک اروپایی درجه یکی حاضر به قبول اعتبار اسنادی مستقیم از ایران نبوده و به همین دلیل هزینه مرادوات بانکی بین این شرکت و مشتریان بالقوه ایرانی را تا حد بسیار زیادی افزایش داده و حتی در بعضی موارد غیرممکن نموده است. بانک‌های بزرگ اروپایی با توجه به تهدیدات مداوم آمریکا هنوز ترجیح بر عدم همکاری با ایران را دارند و بانک‌های ایرانی نیز تنها می‌توانند با بانک‌های منطقه‌ای و محلی اروپا کار کنند که مسلماً توان مالی این بانک‌ها محدود بوده و از عهده پشتیبانی طرح‌های چند میلیون یورویی بر نمی‌آیند، به همین دلیل امیدواریم در آینده این مشکل نیز برطرف شود. در خاتمه از شما و همکارانتان که در جهت رونق فضای تبادل شفاف اطلاعات فعالیت می‌نمایید تشکر می‌نمایم.

آمار و شناسایی مخاطبان رخدادهایی نظیر نمایشگاه بسیار حائز اهمیت است، اما در نمایشگاه تهران به این موضوع اصلاً توجه نمی‌شود. با این نحوه ورود به محوطه نمایشگاه و سالن‌ها و تداخل زمان خاتمه نمایشگاه با کنسرت‌هایی که در محوطه نمایشگاه برگزار می‌شود آیا می‌توان آماری از تعداد بازدیدکنندگان داشت؟ آیا می‌توان برحسب اقشار بازدیدکننده برنامه ریزی به جهت پربارتر شدن نمایشگاه در سال‌های آتی داشت؟

با توجه به اینکه صنعت نساجی در شهرهایی نظیر یزد، اصفهان، کاشان، مشهد، تبریز و ... بسیار متمرکز است بر حسب مطالعه آماری بازدیدکنندگان می‌توان قضاوت نمود که کدام شهر و در چه حوزه‌ای برای برگزاری نمایشگاه مناسب است؟ و البته مسلم است که ارزش اطلاعات آماری به اندازه‌ای است که از آن می‌توان در جهت بسیاری موارد دیگر نیز بهره برد که متأسفانه برگزارکننده نمایشگاه نساجی تهران از آن غافل می‌باشد و به نظر فضایی است که تشکل‌های فعال در این حوزه می‌توانند در آن وارد عمل شوند.

۴ دیدگاه شما در مورد وضعیت فعلی صنعت نساجی ایران چیست؟

مهم‌ترین معضل صنعت نساجی و البته کل صنایع ایران مشکل بودن برقراری آنها با دنیای تجارت آزاد می‌باشد، همانگونه که اشاره شد مسائل بانکی هنوز در ایران حل نشده است؛ هرچند قسمت اعظمی از صنایع نساجی ایران قدیمی بوده و نیازمند نوسازی هستند، اما همین اندک کارخانجات مدرن و به روز ایران نیز توانایی رقابت در عرصه جهانی را ندارند و هزینه‌های جانبی آنها که عمدتاً مربوط به امور بانکی و مالی می‌باشد بایستی کاهش یابند. تا زمانی که صادرکنندگان ایرانی به راحتی به پول خود دسترسی پیدا نکنند و فروشندگان اروپایی نیز بدون اضافه هزینه‌های نظیر بیمه‌های گرانقیمت و ... نتوانند محصولات خود را به بازار بزرگ ایران عرضه کنند نمی‌توان انتظار رونق زیادی از این صنعت در مقیاس جهانی داشت.

ساله برگزار می‌شود و یا نمایشگاه ITM ترکیه در فواصل زمانی ۳ ساله و یا نمایشگاه ماشین‌آلات بی‌بافت INDEX سوئیس در فواصل زمانی ۳ ساله و ... بدیهی است که در عرصه ساخت ماشین‌آلات نساجی نمی‌توان هر سال انتظار تغییر و تحول و عرضه ماشین‌آلات جدید داشت، بدین ترتیب می‌توان پیشنهاد داد که یک سال در میان نمایشگاه منسوجات و نمایشگاه ماشین‌آلات نساجی و رنگ و مواد شیمیایی را می‌توان از هم تفکیک نمود تا بدین ترتیب به گونه‌ای دیگر به تخصصی شدن نمایشگاه کمک کرد.

البته این موضوع صرفاً خاص نمایشگاه قطعات، ماشین‌آلات و مواد کمکی نساجی و تفکیک آن از نمایشگاه محصولات نساجی است و نظری در خصوص برگزاری همزمان آن با نمایشگاه فرش و پوشاک ندارم.

یکی دیگر از چالش‌های برگزاری نمایشگاه با این حجم عدم وجود اتاق‌های کافی در هتل‌های درجه یک اطراف نمایشگاه می‌باشد که مسلماً توجه بیشتری از جانب سرمایه‌گذاران فعال در این عرصه را می‌طلبد. علاوه بر این بایستی به عدم تناسب شرایط سالن‌ها از قبیل زیرسازی، موکت، سرویس‌های بهداشتی و ... با قیمت بسیار گزاف اجاره غرفه را مطرح نمود که به نظر من یکی از عوامل بازدارنده شرکت‌های خارجی در نمایش و عرضه ماشین‌آلات می‌باشد. با توجه به اینکه غرفه برای شرکت‌های خارجی و نمایندگان آنها از لحاظ قیمتی بیش از ۱۰ برابر شرکت کنندگان داخلی است این امر منجر به درخواست حداقل مترائز غرفه از سوی شرکت‌های خارجی می‌شود و مسلماً این موضوع در تضاد با مفاهیم بین‌المللی نمایشگاه می‌باشد. البته منکر حمایت دولت ایران از صنایع داخلی در قبال تولیدکنندگان خارجی نیستیم ولی بایستی توجه داشته باشیم که در حوزه ماشین‌آلات نساجی ایران صرفاً یک کشور واردکننده است و حجم ساخت ماشین‌آلات نساجی در آن بسیار ناچیز می‌باشد.

یکی دیگر از نکات قابل توجه در این نمایشگاه نحوه بلیط فروشی آن می‌باشد. اصولاً در همه جای دنیا



تهیه و تنظیم:
گفت‌وگو با گابریل آله‌ساندرو پزوتا^۱
مدیر فروش شرکت Erhardt+Leimer

در بازار ایران می‌مانیم

اشاره:

به گفته مدیر فروش شرکت Erhardt+Leimer صنعت نساجی ایران بسیار امید بخش است اما اغلب ماشین‌هایی که در کارخانه‌های مختلف دیده، بسیار کهنه هستند و نیازمند به‌روزر شدن و تجهیز با جدیدترین تکنولوژی‌های دنیا هستند. هم‌چنین تجربه زیاد و توانمندی قابل توجهی در نساجی ایران مشاهده می‌شود.

وی ادامه داد: بازار ایران اهمیت فراوانی برای ما دارد و یک بازار بکر، جدید و رو به گسترش است اگرچه حرکت نساجی ایران، تدریجی و آهسته است اما به‌عنوان یک تولیدکننده معتبر اروپایی، تصمیم داریم در بازار این کشور به فعالیت بپردازیم و بمانیم. مشروح این مصاحبه از نظرات می‌گذرد:

۴ ضمن معرفی خود، در مورد فعالیت‌های شرکت Erhardt+Leimer توضیحاتی ارائه دهید.

۱۸ سال است که در شرکت Erhardt+Leimer به فعالیت می‌پردازم. این شرکت خانوادگی در ایالت باواریای آلمان قرار دارد، حدود صدسال از راه‌اندازی آن سپری می‌شود و در زمینه توسعه، تولید، بازاریابی و خدمات محصول برای اتوماسیون و بازرسی جابجایی شبکه‌های متحرک در پارچه، کاغذ، چاپ، بسته‌بندی، کارتن، فیلم، تایلر، صنایع لاستیک و منسوجات بی‌یافت تخصص دارد. کارکنان ما یکی از منابع کلیدی شرکت به شمار می‌آیند و به همین دلیل، آن را به عنوان یک عامل کلیدی برای موفقیت خود می‌دانیم. این شرکت اولویت بالایی برای حفاظت از محیط زیست، حفاظت از سلامتی و ایمنی در محیط کار دارد و با رعایت تمام قوانین و مقررات، به بهبود ایمنی در محل کار و حفاظت از محیط زیست توجه خاصی نشان می‌دهد. این شرکت ۱۶ شعبه در سراسر جهان دارد و علاوه بر آلمان توانسته دفاتری در ایتالیا، فرانسه، انگلستان، برزیل، مکزیک، ایالات متحده آمریکا، تایوان، ژاپن، هند و چین نیز داشته باشد. در سال ۲۰۱۶، ۱۶۰۰ نفر در سراسر جهان برای این مجموعه کار می‌کرد و حجم معاملات آنها ۱۷۵ میلیون یورو بود.

۴ در ایران چگونه؟

خیر. شعبه‌ای در ایران نداریم.

۴ به دلیل تحریم‌های بین‌المللی؟

خیر ارتباطی با تحریم‌ها ندارد. تصور می‌کنم کسب و کار چندان گسترده‌ای در ایران نداریم و به همین دلیل نیازی به راه‌اندازی شعبه در این کشور هنوز وجود ندارد. شعبه جدید ما در تایلند تأسیس شده که منطقه جنوب شرقی آسیا را تحت پوشش قرار می‌دهد و تا پیش از این اقدام، شعبه کره جنوبی بسیار فعال و پویا کار می‌کرد زیرا چون بازار کره جنوبی در حال رشد و توسعه فزاینده می‌باشد. ضمناً همان‌طور که اشاره شد تولیدات ما فقط به صنعت نساجی محدود نمی‌شود و در شاخه‌های متعددی کار می‌کنیم (البته نساجی عمده‌ترین آنها به شمار می‌آید). لازم به ذکر است که نماینده ما در ایران، شرکت هیرادکار ماشین می‌باشد.

۴ نظر شما در مورد صنعت نساجی ایران چیست؟

صنعت نساجی ایران بسیار امید بخش می‌باشد اما اغلب ماشین‌هایی که در کارخانه‌های مختلف دیده‌ام، بسیار

کهنه هستند و نیازمند به‌روزر شدن و تجهیز با جدیدترین تکنولوژی‌های دنیا هستند. هم‌چنین تجربه زیاد و توانمندی قابل توجهی در نساجی ایران می‌بینیم. بازار ایران اهمیت فراوانی برای ما دارد و یک بازار بکر، جدید و رو به گسترش است اگرچه حرکت نساجی ایران، تدریجی و آهسته است اما به‌عنوان یک تولیدکننده معتبر اروپایی، تصمیم داریم در بازار این کشور به فعالیت بپردازیم و بمانیم. اگر بخواهم میان بازار نساجی ایران و کشورهای همسایه مقایسه‌ای انجام دهم، باید بگویم بازار ترکیه به بلوغ بیشتری دست یافته و چین و هند هم دارای بازارهای به مراتب بزرگ‌تری از ایران هستند ولی کشور شما هنوز در آغاز مسیر رشد و توسعه صنعتی قرار دارد.

۴ تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران چه تأثیری بر ارتباط شرکت شما با ایران گذاشت؟

به نظر من روابط میان مردم دو کشور آلمان و ایران که بسیار خوب است اما تبادلات مالی و روابط بانکی به دلیل تحریم‌ها، دچار مشکلاتی شد و در واقع سبب توقف تجارت گردید در حالی که از نظر تکنیکی و حتی مسائل مالی مشکل خاصی میان دو کشور مشاهده نمی‌شود. خارج از ایران، این تصور وجود دارد که ایران کشوری امن نیست در حالی که کاملاً با این تصور مخالفم. به کشورهای زیادی مثل بنگلادش، پاکستان، کشورهای آفریقایی و سرزمین‌هایی سفر کرده‌ام که امنیت آنها بسیار پایین است. ایران کشوری امن، با مردمانی مهربان و صمیمی است که از پتانسیل رشد و توسعه صنعتی بهره‌مند می‌باشد.

۴ نقاط قوت و ضعف صنایع نساجی را در چه مواردی می‌دانید؟

بزرگترین نقطه کارخانه‌های نساجی، وجود ماشین‌آلات کهنه و مستهلک در خطوط تولید است و نیاز به به‌روزرسانی تکنولوژی تولید در واحدهای نساجی بیش از هر زمان دیگری احساس می‌شود البته من در جایگاهی نیستم که دلایل استفاده از ماشین‌های قدیمی در ایران را مورد قضاوت قرار دهم.

۴ نمایشگاه نساجی تهران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نمایشگاه بسیار خوبی بود و بهتر هم خواهد شد، اگر بخواهم به این نمایشگاه امتیاز بدهم و با نمایشگاه دیگری در آسیا مقایسه کنم؛ باید بگویم نمایشگاه نساجی تهران به مراتب فراتر از تصور و انتظارات ما بود.

1-Gabriele Alessandro Pezzotta



زمان مناسب برای احیای روابط تجاری، فنی و اقتصادی با ایران

اشاره:

شرکت سوئیسی مگ، تولیدکننده پیشرو پمپ‌های دنده‌ای، سیستم‌های پلت فرم‌سازی و فیلتراسیون و همچنین پودر برای کاربردهای پیچیده در صنایع شیمیایی، پتروشیمی، دارویی و صنایع غذایی است. همچنین تمام فرایندهای مکانیکی صنعت نساجی از جمله رول کردن پارچه، تا کردن پارچه، بسته بندی، و انبار کردن آن را نیز انجام می‌دهد. فلیکس مگ که در نمایشگاه نساجی تهران، به عنوان شریک و همکار شرکت ماشین‌سازی راعی در ایران شناخته می‌شد، اعلام کرد که تعداد مشتریان ایرانی در حال افزایش هستند و کارخانه‌های نساجی ایران نیازمند به روز رسانی خطوط تولید و ماشین‌آلات خود در بخش‌های مختلف هستند. متن کامل این مصاحبه از نظراتان می‌گذرد:



«ضمن معرفی بیشتر خود، در مورد فعالیت‌ها و تولیدات شرکت مگ توضیحاتی ارائه نمایم.»

دانش آموخته رشته مهندس مکانیک و ۲۵ سال است که در شرکت سوئیسی مگ به فعالیت می‌پردازم. در واقع پنجمین نسل در این مجموعه محسوب می‌شویم. شرکت مگ در سال ۱۸۷۵ در سوئیس راه‌اندازی شد. در ابتدا فعالیت خود را با صنعت ابریشم شروع کرد و سپس بر تولید نهایی نساجی متمرکز شد. شرکت مگ تولیدکننده پیشرو پمپ‌های دنده‌ای، سیستم‌های پلت فرم‌سازی و فیلتراسیون و همچنین پودر برای کاربردهای پیچیده در صنایع شیمیایی، پتروشیمی، دارویی و صنایع غذایی است. همچنین تمام فرایندهای مکانیکی صنعت نساجی از جمله رول کردن پارچه، تا کردن پارچه، بسته بندی، و انبار کردن آن را نیز انجام می‌دهد همان‌طور که می‌دانید واحدهای نساجی متعددی در سوئیس وجود ندارند اما یکی از کشورهای پیشرو در صنعت ماشین‌آلات محسوب می‌شویم.

این شرکت دارای دفاتر فروش در سوئیس، آلمان، ایتالیا، ایالات متحده آمریکا، چین، فرانسه، سنگاپور، تایوان،

مالزی، هند، تایلند و برزیل و دارای بیش از ۱۰۰۰ کارمند می‌باشد؛ همچنین سرمایه‌گذاری مشترکی در هند انجام داده و یک سرمایه‌گذار نیز در آمریکا دارد اما کارخانه آن در سوئیس مستقر می‌باشد.

«دیدگاه شما در مورد صنعت نساجی ایران چیست و تاکنون از کارخانه‌های این صنعت در ایران بازدید کرده‌اید؟»

در دهه‌های ۶۰ و ۷۰ میلادی با ایران ارتباطات تجاری داشتیم اما بعدها به دلایل مختلف بر بازار ایران متمرکز نشدیم. در حال حاضر فکر می‌کنیم زمان مناسب برای از سر گرفتن روابط تجاری، فنی و اقتصادی با ایران فرا رسیده است زیرا تعداد مشتریان ایرانی در حال افزایش هستند و کارخانه‌های نساجی ایران نیازمند به روز رسانی خطوط تولید و ماشین‌آلات خود در بخش‌های مختلف هستند.

«اصولاً بازار ایران برای شرکت شما مهم است یا نه؟»

برای شرکت مگ، بازار ایران یک بازار متوسط و رو به رشد است.

«بازار کدام کشور برای شما اهمیت دارد؟ ترجیح می‌دهم نگویم «کشور» و اساساً حوزه اتوماتیک برای ما بسیار مهم است. البته بازارهای مثل ایران و بازارهای آینده را هم در نظر داریم.»

«در مورد استراتژی فروش محصولات مگ در کشورهای مختلف توضیح دهید. آیا استراتژی فروش در بازار کشورهای مختلف متفاوت است یا از یک سیاست کلی پیروی می‌کنید؟»

ماشین‌آلات خود را به بخش خاصی از صنعت در حوزه اتوماتیک و حوزه فلزات می‌فروشیم. در بازار دیگری مثل ایران ما به دنبال مشارکت هستیم تا بتوانیم ماشین‌آلات خود را با تلفیقی از تکنولوژی سوئیسی و یک تولیدکننده معتبر محلی تولید نماییم؛ به همین منظور دو سال از همکاری موثر ما با شرکت ماشین‌سازی راعی و آقای مهندس راعی - مدیر عامل - در ایران می‌گذرد و چنانچه شرایط به نحو مطلوب پیش برود این همکاری بهتر هم خواهد شد.

«سوال بعدی ما در مورد تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران است. این تحریم‌ها چه میزان بر ارتباطات شما با مشتریان ایرانی اثر گذار بود؟»

سوال سختی است! به هر حال مشکلات متعددی در سیستم بانکی وجود دارند و به دشواری می‌توان پاسخ قاطعانه داد که آیا این روند ادامه پیدا خواهد کرد یا خیر... بهتر است این سوال را از سیاستمداران و اشنگتن بپرسید!

«هدف از حضور شما در ایران چیست؟»

برای بررسی شرایط بازار ایران به این کشور سفر کرده‌ام ضمن این که محصول مشترکی با شرکت ماشین‌سازی راعی تولید کرده‌ایم. به اعتقاد من مردم ایران بر خورد بسیار دوستانه‌ای با میهمانان خارجی دارند و به همین دلیل تجربه بسیار خوبی از سفر به ایران در ذهنم نقش بسته است.

1-Felix Maag

2-Maag



بازتاب



تهیه و تنظیم:

علیرضا حائری

دبیر سابق انجمن صنایع نساجی ایران
و کارشناس صنعت

عزم دولت برای توسعه صادرات غیر نفتی

(به بهانه روز ملی صادرات)

رشد و توسعه صادرات (غیرنفتی) همواره به عنوان یکی از ابزارهای توسعه مطرح بوده و خواهد بود و از الزامات هر اقتصادی با هر حجم و اندازه‌ای می‌باشد. در کشور ما این الزام حیاتی‌تر و ضروری‌تر نیز می‌باشد زیرا که در شرایط رکود در اقتصاد به سر می‌بریم و بازارهای داخلی رونقی نداشته و برای اینکه واحدهای صنعتی و تولیدی بتوانند گردش مناسبی از نظر مالی داشته باشند چاره‌ای به جز عرضه کالاهای خود به بازارهای جهانی ندارند و این لزوم توجه به صادرات را دو چندان می‌کند. در شرایط کنونی که تأمین نقدینگی مشکل اصلی واحدهای صنعتی عنوان می‌شود، با فرض اینکه این نقدینگی که بالغ بر حدود دویست هزار میلیارد تومان برآورد می‌شود نیز تأمین گردد، چنانچه این بنگاه‌ها نتوانند کالای تولید شده خود را در بازارهای داخلی و یا خارجی به فروش رسانند، مشکل چندانی حل نشده و همچنان رکود دامن تولید را رها نکرده و انبارهای کارخانجات به محلی برای حبس نقدینگی بدل خواهند شد و با واحدهایی بدهکارتر روبرو خواهیم بود.

طبیعی است برای اینکه بتوانیم به یک توسعه پایدار در بخش صادرات (غیرنفتی) برسیم، می‌باید ابتدا زیرساخت‌ها و فضای مناسب برای آن را تأمین نماییم، از روزمرگی خارج شویم و با تدوین سیاست‌های زیربنایی و اصولی، پایه‌های صادرات را پی‌ریزی نماییم تا هم در شرایط رکود فعلی کمک حال کشور باشد و هم پس از گذر از دوران رکود و بازگشت به دوران رونق زمینه ساز رشد مطلوب اقتصادی باشد. هر چند که بنا بر اعلام وزیر صنعت، معدن و تجارت در روز ملی صادرات، فقط ۵ درصد از مجموع واحدهای صنعتی در کشور، تولیدی صادرات محور دارند. اما این پیش شرط‌ها را می‌توان در دو بخش کلی دسته‌بندی کرد.

الف: آنچه مالکین بنگاه‌های تولیدی صادراتی باید انجام دهند
۱- تولید کالای با کیفیت:

از مهم‌ترین ابزارهای حضور پایدار در بازارهای هدف صادراتی پایداری به تولید کالای با کیفیت و حفظ و استمرار آن می‌باشد. توجه به این اصل می‌تواند در درازمدت منافع صادرکننده را حفظ کرده و باعث خوشنمایی و ظهور یک برند موفق در بین مصرف‌کنندگان گردد.

به دلیل عدم پایداری برخی از صادرکنندگان به این اصل بود که بسیاری از بازارهای خود در کشورهای آسیای میانه و حتی عراق و افغانستان را از دست داده‌ایم.

۲- قیمت مناسب:

تلاش جهت کاهش قیمت تمام شده که نهایتاً منجر به

کاهش قیمت‌های فروش می‌گردد می‌تواند در استقبال عمومی از کالاهای صادراتی نقش عمده‌ای ایفا نماید. افزایش بهره‌وری، کاهش ضایعات، استفاده از ماشین آلات مدرن و با سرعت تولید بالا و مدیریت منابع مالی و انسانی می‌تواند نقش موثری در کاهش قیمت تمام شده بازی نماید. مثال روشن این موضوع، تسخیر بازارهای داخلی ایران و اکثر کشورهای شبهه ایران توسط کالاهای ارزان قیمت چینی می‌باشد.

۳- پایداری به تعهدات:

پایداری به تعهدات از ملزومات اساسی یک صادرکننده می‌باشد. تحویل به موقع کالا بر اساس کیفیت توافق شده و زمان تعیین شده می‌تواند به خوشنمایی صادرکننده کمک نموده و اطمینان خریدار از تأمین به موقع کالا با کیفیت مورد نظر را جلب نماید.

۴- بسته‌بندی مناسب:

در صورتی که کالای صادر شده کالای نهایی می‌باشد، بسیار ضروری است که از بسته‌بندی مناسبی برخوردار باشد تا ضمن اینکه برای خریدار جذابیت داشته باشد در عین حال به صورت سالم نیز به مقصد برسد.

۵- شناسایی بازارهای هدف:

یکی از مهم‌ترین وظائف بنگاه‌های صادراتی شناسایی بازارهای هدف و سلاقی و علائق مخاطبین خود می‌باشد. هر واحد صادراتی باید به خوبی بداند که برای چه طیفی از افراد جامعه هدف و با چه سلاقی و با چه توان مالی و درآمد سرانه‌ای چه نوع کالایی را تولید می‌نماید.

عدم شناخت کافی از بازارهای هدف صادراتی، ورود و ماندگاری صادرکننده در بازارهای بدست آورده را با مخاطرات جدی روبرو می‌سازد.

رایزانان بازرگانی و وابستگان تجاری کشور در سفارتخانه‌ها می‌توانند نقش موثری در شناساندن نیازها و سلاقی بازارهای هدف صادراتی به صادرکنندگان کشور ایفا نمایند.

۶- ایجاد تنوع در بازارهای صادراتی:

یکی دیگر از باید‌های تجاری و صادراتی کشور ایجاد تنوع در بازارهای هدف صادراتی می‌باشد. در حال حاضر به دلایل گوناگون منجمله آثار بجا مانده از تحریم‌های بین‌المللی قبلی، مناسبات تجاری ما محدود به چند کشور خاص شده است که این امر اقتصاد و صادرات ما را به شدت تهدید می‌کند. بسیار لازم است تا تلاشی مضاعف در جهت گسترش و تنوع در بازارهای صادراتی و نفوذ به بازارهای اقتصادهای پیشرفته منجمله اتحادیه اروپا داشته باشیم که اتفاقاً اقبال و پذیرش خوبی نیز از سوی این قبیل کشورها نسبت به کالاهای ایرانی

به چشم می‌خورد.

ب: آنچه دولت باید انجام دهد

آنچه دولت در امر تسهیل صادرات باید انجام دهد را می‌توان در دو بخش داخلی و بین‌المللی تشریح نمود. البته پیش شرط تمامی این امور تلاش جهت لغو تحریم‌های غیر عادلانه از سیستم بانکی کشور و برقراری مجدد این ارتباطات می‌باشد.

ب-۱- بخش داخلی

۱- ارائه تسهیلات مناسب و ارزان قیمت به صادرکنندگان در ازای ال‌سی‌های صادراتی و حتی قراردادهای صادراتی تا تولیدکنندگان بتوانند با استفاده از این امکانات نسبت به تولید کالای خود اقدام نمایند. ارائه تسهیلات صادراتی با نرخ حداقل پنجاه درصد نرخ عقود مشارکتی می‌تواند کمک شایانی به تولید کالاهای صادراتی بنماید. ضمن اینکه در قانون هدفمندی یارانه‌ها نیز پیش‌بینی شده تا بخشی از منابع حاصل از اجرای این قانون به امر توسعه صادرات تعلق گیرد؛ همچنین تسهیل در قوانین و تضامین مربوط به ورود موقت کالا برای تولید محصولات صادراتی بسیار ضروری می‌باشد.

۲- ارائه مشوق‌های صادراتی:

در شرایط رکود فعلی و نیاز عرضه تولیدات داخلی در بازارهای جهانی ارائه مشوق‌های صادراتی به صورت نقدی و یا غیرنقدی هدفمند می‌تواند بسیار کارگشا باشد.

به‌طور مثال می‌توان برای افرادی که ماشین‌آلات و یا مواد اولیه مورد نیاز خطوط تولیدی خود را با استفاده از ارز حاصل از صادرات وارد می‌کنند، تخفیفاتی تا سقف پنجاه درصد در میزان حقوق ورودی کالا در نظر گرفت. در این حالت است که ارز حاصل از صادرات غیرنفتی ارزش بیشتری خواهد گرفت و منافی را برای صاحبان آن در پی خواهد داشت که خود منجر به ایجاد انگیزه بیشتر برای انجام صادرات می‌باشد.

۳- در خصوص مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، همانگونه که همگان اطلاع دارند این مناطق با هدف ایجاد ارزش افزوده بر روی مواد اولیه وارداتی و توسعه صادرات ایجاد و گسترش پیدا نمود و هدف اولیه این بود که مواد اولیه و واسطه‌ای با حقوق ورودی صفر درصد به این مناطق وارد و پس از فراوری و ایجاد ارزش افزوده بر روی آن مجدداً به خارج از کشور صادر

گردد. البته همین کالاهای فراوری شده می‌توانست با تخفیفات تعرفه‌ای که بستگی به میزان ارزش افزوده اکتسابی این کالاها دارد به داخل کشور نیز وارد گردد که در حال حاضر این جنبه موضوع پررنگ تر بوده و بیشتر کالاهای وارد شده به این مناطق پس از کسب ارزش افزوده در واحدهای صنعتی موجود در این مناطق به جای صادرات و با کسب تخفیفات تعرفه‌ای وارد کشور می‌شود. جا دارد مسئولین مربوطه با تدوین قوانین تکمیلی راه واردات این قبیل کالاها را از مناطق ویژه اقتصادی به داخل کشور سخت‌تر کرده و در عوض در جهت تعریف تسهیلات صادراتی برای سرمایه‌گذاران این مناطق اقدام نمایند.

ب-۲- بخش بین‌المللی

۱- توسعه روابط تجاری با سایر کشورها در قالب عقد قراردادهای تجارت ترجیحی (Preferred Trade Agreement) و یا تجارت آزاد (Free Trade Agreement) همانند توافقی که اخیراً با کشور ترکیه انجام شده است و بسط آن به سایر کشورها و مخصوصاً کشورهای عضو CIS می‌تواند بسیار راه‌گشا باشد.

۲- عضویت در اتحادیه‌های تجاری منطقه‌ای و جهانی و مخصوصاً سازمان توسعه تجارت (WTO). هرچه این ارتباطات تجاری در قالب اتحادیه‌های منطقه‌ای و جهانی گسترده‌تر و عمیق‌تر باشد، علاوه بر منافع مادی برای کشور، امکان وضع تحریم‌های مجدد را نیز بشدت کاهش می‌دهد.

۳- جذب سرمایه‌گذاری خارجی که از اهم واجبات در امر رشد اقتصادی و رشد صادرات است و بنگاه‌های ما را به برندهای جهانی پیوند می‌دهد سرمایه‌گذار خارجی در کنار منابع مالی ارزی همچنین علم مدیریت، تکنولوژی، برند، ارزش افزوده و اشتغال را برای ما به ارمغان می‌آورد و واحدهای صنعتی ما را به تجارت جهانی پیوند می‌زند و در نهایت موجب رشد اقتصادی و رشد صادرات کشور می‌شود.

تخمین زده می‌شود که برای رسیدن به اهداف سند بیست ساله در افق ۱۴۰۴، رشد اقتصادی سالیانه حداقل یازده درصد و برای تحقق برنامه ششم توسعه، رشد سالیانه هشت درصدی مورد نیاز می‌باشد و این جز با جذب سرمایه‌گذاری خارجی و ارتباط گسترده با بازارهای جهانی میسر نخواهد شد.

در این ارتباط دولت می‌باید امنیت سرمایه‌گذاری را تضمین و زمینه و بستر حضور سرمایه‌گذاران خارجی به کشور را فراهم نماید و قوانین و مقررات مربوط به خروج سود و درآمد حاصل از فعالیت این قبیل سرمایه‌گذاران را شفاف و تسهیل نماید.

۴- هدف‌گذاری صادراتی:

در سال ۹۵ به رقم ۴۳ میلیارد دلار صادرات غیر نفتی با احتساب صادرات میعانات نفتی دست پیدا کردیم و امسال هدف‌گذاری انجام شده برای صادرات ۵۰ میلیارد دلار می‌باشد، هرچند که هنوز با رکورد صادرات ۵۳ میلیارد دلاری سال ۹۳ فاصله داریم.

به عبارت دیگر ۳ سال است که علی‌رغم شعارهای تبلیغاتی فراوان در این شاخصه اصلی اقتصاد کشور در جا می‌زنیم.

علی‌رغم اینکه هدف‌گذاری کلی اقتصادی کشور و همچنین بخش صنعت در امر صادرات برای سال جاری اعلام شده است اما همانند سالهای قبل اهداف صادراتی رشته‌های مختلف صنعتی اعلام نشده است تا بتوان فعالیت‌های صادراتی هر بخش صنعتی را با اهداف آن ارزیابی و مقایسه نمود و میزان موفقیت آن را بررسی نمود. به عنوان مثال مشخص نیست هدف صادراتی سال جاری در حوزه نساجی و پوشاک چه مقدار است، نسبت به سال قبل چقدر رشد را تجربه خواهد کرد و برای رسیدن به این هدف چه برنامه‌هایی در دست اجرا داریم و به چه میزان سرمایه گذاری نیاز داریم. وجود و اعلام برنامه‌ها و اهداف تولیدی و صادراتی در هر رشته صنعتی در ابتدای هر سال باعث می‌شود تا همگان با اهداف کلان آن حوزه آشنا شده و بتوانند فعالیت‌های آن مجموعه را رصد نموده و با اهداف آن مقایسه نمایند و این امکان وجود داشته باشد تا در پایان دوره دلایل موفقیت و شکست برنامه ارزیابی شده و زمینه موفقیت‌های بیشتر در سال بعد فراهم گردد. ضمن اینکه امکان ارزیابی توانایی‌ها و قابلیت‌های مدیر و یا رئیس مربوطه نیز مهبیامی‌گردد.

در هر حال و با توجه به موارد فوق اشاره که البته از چشم مسئولین کشور نیز دور نمی‌باشد؛ امیدواریم تا با الحاق کامل کشورمان به جامعه تجاری بین‌المللی، شاهد تحولی کیفی در امر صادرات و توسعه صنعتی و اقتصادی میهن عزیزمان باشیم.



سهم بلوچ‌ها از صنعت پشت درهای گمرک



بیافریند به شرطی که حلقه‌های تولید آن را خیلی زود در داخل تکمیل کنیم.

در حالی که گفته‌های معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت امید بسیاری را در دل پر درد بلوچ‌ها به وجود آورد اما هنوز خبری از ماشین‌آلاتی که وعده آن داده شده بود، نیست. معظمی گفته بود ماشین‌آلات مورد نیاز سفارش داده شده و به کارخانه می‌آید. با این حال در روزهای گذشته خبر از توقف ماشین‌آلات بافت بلوچ در گمرک کشور آمد. به عبارتی این بار مسئولان وعده خود را عملی کردند اما کار در جای دیگری به‌دست دیگری معطل شده است.

نماینده مردم ایران‌شهر در این باره گفت: روزنه امیدی برای بهبود وضعیت کارخانه بافت بلوچ و حل بحران بیکاری در این شهرستان وجود دارد که اگر دولت حمایت‌های خود را انجام ندهد، از بین می‌رود.

محمدنعمین امینی‌فر درباره وضعیت کارخانه صنایع بلوچ به ایلتا گفت: ضعف مدیریتی و همچنین مشکلات سریالی صنعت نساجی ایران باعث شد که کارخانه بافت بلوچ از رسالت اصلی خود یعنی ایجاد اشتغال پایدار در استان سیستان و بلوچستان بازماند.

او ادامه داد: در نگاه کلان باید گفت که متأسفانه برای بهبود وضعیت نساجی ایران هیچ برنامه مدونی نداریم و با تخصیص سرمایه‌های نامناسب و تزریق پول‌های بدون برنامه وضعیت موجود را نامناسب‌تر می‌کنیم. در صورتی که می‌توان با یک برنامه‌ریزی بلندمدت وضعیت را بهبود بخشید. در کارخانه بافت بلوچ زمانی حدود ۳ هزار کارگر فعالیت می‌کردند اما اکنون با کمتر از ۲۰۰ کارگر فعالیت می‌کند و این یعنی در وضعیت مناسبی نیستیم.

امینی‌فر راه برون‌رفت بافت بلوچ از وضعیت فعلی را مدیریت یکپارچه خوانده و افزود: با توجه به وضعیت کنونی کارخانه بافت بلوچ مسئولان استانی در دیدار با مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت برای برون‌رفت از وضعیت کنونی کارگران برنامه‌ریزی‌هایی را انجام داده‌اند و در آینده در صورت حمایت دولت می‌توان به مدیریت یکپارچه کارخانه دست پیدا کرد. کاشت پنبه در مزارع اطراف کارخانه می‌تواند نخستین گام در بهبود وضعیت کنونی باشد اما قبل از آن باید دستگاه‌های ریسندگی که مدتی است در کمرگ مانده در اختیار کارخانه قرار بگیرد.

اتفاق افتاده بود سریع سفارش داده و تهیه شده و در حال انتقال برای استقرار در کارخانه بافت بلوچ است. معظمی با بیان اینکه بافت بلوچ یکی از پروژه‌های بزرگ سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران در راستای مأموریت نوسازی و احیای صنایع فرسوده است، توضیح داد: احیای دوباره این واحد نساجی علاوه بر ایجاد اشتغال نقش بسیار مهمی در رونق اقتصادی منطقه و مردم محروم ایران‌شهر دارد. ایجاد خط ریسندگی جدید جایگزین خطوط ریسندگی شده که در آتش‌سوزی سال ۸۷ از بین رفته بود و این خط می‌تواند محصولاتی تولید کند که به کشورهای منطقه صادر شود همچنین بازسازی سالن چاپ و تکثیر و طرح سالن بافندگی جدید سهم قابل توجهی از صنایع نساجی را به خود اختصاص می‌دهد. معظمی گفت: مجوز انبار اختصاصی گمرک به منظور ضد عفونی کردن پنبه‌های وارداتی هم دریافت شده است. در حال حاضر ۱۲۴ نفر در کارخانه بافت بلوچ فعالیت می‌کنند که با راه‌اندازی خط ریسندگی ۲۰۰ تا ۲۵۰ نفر به این تعداد افزوده می‌شود.

وی در ادامه توجه به بازارهای منطقه‌ای را در اشتغال جوانان یادآوری کرد و گفت: صنعت نساجی اگرچه امروز در کشور ما با مشکلات فراوان روبه‌رو است و از گذشته پرافتخار خود فاصله گرفته ولی با وجود صنایع پتروشیمی در کشور و زمینه‌های تولید پنبه می‌تواند یکی از سریع‌ترین صنایعی باشد که برای جوانان اشتغال

کارخانه بافت بلوچ تا چند سال پیش تمام سهم سیستان و بلوچستان از صنعت در ایران بود. بافت بلوچ که بیش از ۴۰ سال سابقه فعالیت دارد در سال‌های نخستین تولید شاهد اشتغالی ۲ هزار و ۴۰۰ نفر بوده است.

به گزارش گسترش صنعت، کارخانه بافت بلوچ ایران‌شهر در سال ۵۵ در شهرستان ایران‌شهر راه‌اندازی شد و در زمان اوج فعالیت حدود ۲ هزار و ۴۰۰ نیرو در آن مشغول به فعالیت بودند. این کارخانه در سال ۸۷ دچار آتش‌سوزی و واحدهای ریسندگی آن به طور کامل تعطیل و فعالیت بافندگی و رنگ‌آمیزی آن محدود شد.

از سال ۹۴ واحدهای ریسندگی آن فعال شده و هم‌اکنون حدود ۴۰۰ نفر در آن مشغول کارند. ایران‌شهر کارخانه و صنعت دیگری در وسعت بافت بلوچ ندارد و سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران می‌تواند در مناطق محروم با هدف ایجاد اشتغال و واگذاری کارخانه به بخش خصوصی سرمایه‌گذاری کند. با احتساب این موارد قرار شد پروژه نوسازی بافت بلوچ به ایدرو واگذار شود؛ پروژه‌ای که راه‌اندازی دوباره آن بدون شک طرح خنده‌ای بر صورت بلوچ‌هایی که به دلیل نبود تعادل در ساختار توسعه بیکار هستند، خواهد کشید. چندی پیش منصور معظمی در این باره گفت: ماشین‌آلات جدید ریسندگی و بافندگی که با فناوری روز دنیا پس از گشایش‌های بین‌المللی که از ناحیه توافق‌نامه برجام

بخش نهم



تهیه و تنظیم:
مهندس اکبر شیرزاده

ایران در عصر صفویه: تجدید حیات صنعت نساجی

دوره شاه صفی:

همانطوری که از محتوای مطالب عهد صفوی بر می‌آید؛ از ظهور ساسانیان تا پیدایش صفویان، دولت‌های ملوک‌الطوایف که هر کدام در گوشه‌ای دم از استقلال می‌زدند؛ توانستند قسمت بزرگی از ایران قدیم را تحت فرمان واحد درآورند و یک دولت کاملاً ایرانی به جای دولت‌های غیرایرانی که مدت‌ها بر ایران حکومت می‌کردند در سراسر این خطه به وجود آورند؛ لذا از این دیدگاه بحث درباره این دولت هرچند هم که تاکنون درباره‌اش کتاب‌ها و آثاری نوشته‌اند باز هم نکات مبهم در همه زمینه‌های تاریخی، سیاسی، مذهبی این سلسله باقی مانده که لازم است محققان تاریخ صفوی بکوشند گوشه‌های تاریک این سلسله را برای علاقه‌مندان تاریخ روشن سازند. از طرف دیگر ظهور این دولت در حساس‌ترین شرایط تاریخ جهان بعضی نهضت‌هایی پروتستان و رنسانس و تهاجم استعمار قرار گرفت که دنباله آن به دوره معاصر کشیده شد و همچون طوفانی بزرگ تاریخ شرق را رقم زد. لذا از این دیدگاه نیز تحقیق در تاریخ این سلسله بازنگری به زوایای تاریک آن است که می‌تواند نقاط ضعف و قوت آن را بازگو کند تا تجربه تاریخی برای نسل حاضر باشد.



تصویر شماره ۱- اثری از رضا عباسی
در زمان سلطنت شاه صفی

مرحله اجرا و تولید قرار گرفت. ابتدا در کنار مسجد جامع اصفهان و اول بازار قدیم بازاری را به نام «بازار ریسمان» تعیین کردند و در غرفه‌ها و حجره‌های دو طبقه این بازار، تعدادی مغازه به نام حلاجی پنبه شروع به کار نمود.



تصویر شماره ۲- کارگاه پنبه زنی

شاه عباس طی فرمانی به غیاث‌الدین یزدی، سفارش تولید پارچه‌های قلمکار که نوع دیگرش را از کشورهای آسیایی به ایران آورده بودند؛ داد. پارچه‌های پنبه‌ای مذکور را طرح‌های درهم تولید می‌کردند و بازارهای خوبی در آسیا داشت و مناسب مردم کم‌بضاعت ایران به نظر می‌رسید ولی در زمان سلطنت شاه صفی به تصویر شماره ۲، یک کارگاه حلاجی یا پنبه‌زنی را نشان می‌دهد که دو نفر در حال از هم جدا کردن تخم پنبه از پنبه‌ها برای مرحله بعدی یعنی تابندگی و تبدیل آن به نخ هستند. تعدادی از این مغازه‌ها در بازار ریسمان مشغول چنین کاری بودند. تعدادی

دیگر نیز مشغول تهیه نخ با دوک‌های مخصوص تاب دهنده بودند. کارگران، نخ‌های تابیده شده را به روی ماسوره‌های حامل نخ رسیده انتقال می‌دادند و تعداد زیادی ماسوره حامل نخ آماده را در ظرف‌های مخصوص نگهداری می‌نمودند. تعدادی دیگر نخ‌های یک لا را به روی ماسوره‌ها تاب می‌دادند و نخ دولا تابیده مخصوص نخ تار پارچه را تهیه می‌کردند و در آخر، بازار کارگاه تهیه چله نخ‌های تار وجود داشت. ۴۰ ماسوره را که روی میزی قرار داشت به طور منظم باز کرده و بر روی چله گردان انتقال می‌دادند و با مترآژ معین برای چله آماده می‌نمودند و سپس به پشت ماشین یا دستگاه بافندگی برده، دستگاه بافندگی را چله‌گذاری کرده و آماده بافت پارچه‌های پنبه‌ای می‌نمودند، سپس پارچه پنبه‌ای به دست آمده را به کارگاه چاپ قلم‌کاری هدایت می‌نمودند.

در اصفهان بازاری را برای قلمکاری اختصاص داده بودند که آن را چیت‌سازها و قلمکارها نامگذاری کرده بودند.



تصویر شماره ۳- بازار چیت‌سازها و قلمکارهای اصفهان

تصویر شماره ۳، بازار چیت‌سازها (قیصریه) را نشان می‌دهد که در ضلع میدان نقش جهان اصفهان درست مقابل مسجد شاه اصفهان قرار داشت. در بالای سر درب این بازار زیباترین اثر نقاشی علیرضا عباسی نقاش معروف دوره شاه عباس و شاه صفی ترسیم شده است. در قسمت همکف این بازار، مغازه‌های فروش کارهای قلمکار به وفور دیده می‌شود که پارچه‌های قلمکار را با طرح‌های برای مصارف گوناگون به معرض دیده خریداران قرار می‌دهند و در طبقه بالای آن‌ها کارگاه‌های چاپ قلمکار مشغول به کار می‌باشند.



تصویر شماره ۴- زنان ایرانی هنگام صرف غذا

تصویر شماره ۴، تصویر زنان ایرانی هنگام غذا خوردن را نشان می‌دهد در حالی که جلوی یک پرده قلمکار زیبا با طرح بته جقه (از شاهکارهای طراحی و چاپ پارچه) می‌باشد به صرف غذا می‌پردازند. این نوع پرده‌ها در تمام منازل برای جلوی درب مصرف داشته است و با رنگ‌های ثابت و طرح‌های زیبا به ابعاد گوناگون چاپ و تولید می‌شد. شاه صفی از سال ۱۰۳۸ هجری قمری تا سال ۱۰۵۲ سلطنت کرد. جانشینان شاه عباس اول بر اثر عدم کفایت و سست حالی و نیز به واسطه غفلت از کار سپاهی و مهم‌تر از همه افراط در باده‌گساری، موجبات ضعف و ناتوانی مملکت را فراهم کردند که البته تا حدی می‌توان شاه عباس دوم را از این اتهامات مستثنی دانست.

شاه عباس در آخرین سفر مازندران در ۱۰۳۸ قمری که بیمار بود، نوه ۱۸ ساله‌اش سام میرزا پسر محمد باقر (صفی) میرزای مقتول را که در اصفهان بود به جانشینی برگزید. اما برای آوردنش به اردو بنا بر استخاره مولانا مراد مازندرانی صبر کرد. از این تصمیم شاه کسی بیرون از دایره مقرران نزدیک آگاه نشد. چون شاه در شب پنجشنبه ۲۴ جمادی‌الاول ۱۰۳۸ هنگام طلوع صبح صادق درگذشت، ارکان حاضر در پایه سلطنت به مصلحت‌اندیشی زینب بیگم عمه شاه و شخصیت متنفذ حرم، خبر فوت شاه را به مخفی داشته و از قول شاه به داروغه اصفهان خسرو میرزا گرجی (رستم خان قوللر آقاسی) نوشتند که سام میرزا پسر صفی میرزا و نجف قلی میرزا پسر امامقلی میرزا را به درون دولتخانه آورد و محافظت کند. آنگه به واسطه میرزا رفیع محمد صدر و چند نفر از علما به کار تجهیز و تکفین جسد شاه پرداختند. چون با

گذشت دو سه روز از ماجرا، پنهان داشتن آن دیگر ممکن نمی‌شد؛ همان ارکان به صلاح‌دید زینب بیگم با استناد به وصیت شاه متوفی و موافقت استخاره و مساعد بودن ساعت اتفاق بر پادشاهی سام میرزا حاصل شد و به مهر همه وزراء، امراء، یوزباشیان و عساکر حاضر در بلده اشرف رسید و همراه محبعلی بیگ با نامه‌ای محبت‌آمیز به اصفهان به خسرو میرزا فرستادند که تا ورود اردوی کیهان پوی در خدمت سام میرزا باشد اما ترتیب جلوس ندهد. آنگاه اردو هم به آهستگی به راه افتاد و جنازه را در آستانه امامزاده حبیب ابن موسی (ع) در کاشان به امانت گذاشتند. اما در اصفهان، خسروخان روز بعد از ورود محبعلی بیگ شاملو یعنی در شب دوشنبه چهارم جمادی‌الثانی ۳۰ ژانویه ۱۶۲۹ با مصلحت دیدن تقدم جلوس شاه جدید بر سوگواری شاه در گذشته، با استناد به گفته منجمان که تا شش ماه دیگر ساعتی سعادت برای جلوس پادشاهی یافت نمی‌شود، در عمارت عالی‌قاپو بساط جلوس برای شاهزاده سام میرزا ترتیب داد. فردای آن روز یک بار دیگر شاه جدید را به وسیله مجتهد زمان میر محمد باقر داماد بر اورنگ سلطنت نشاندند و شاه جدید دست به بزل و بخشش گشود. روز جمعه بعد در مسجد جامع شاهی جدید (مسجد شاه اصفهان) میرداماد خطبه‌ای در نهایت فصاحت و کمال بلاغت به اسم شاه صفی ایراد کرد و روز بعد سکه سلطنت به نام وی زده شد.



تصویر شماره ۵- پرده قلمکار

در تصویر شماره ۵، پرده قلمکار مرکب از چندین



برخی از این خون‌ریزی‌ها دست داشت و قبل از کشته شدن عیسی‌خان صاحب مقام قورچی باشیگری و لوازم و اسباب آن شده بود خود چندان نپائید و به زودی گرفتار خشم شاه شد.



تصویر شماره ۶- امامقلی‌خان-امیرالامرای فارس

شاه صفی در جمادی‌الثانی ۱۰۴۳ صاحب پسری شد که سلطان محمد میرزا نام گرفت (شاه عباس دوم بعدی) گهواره گوهرنشان این شاهزاده را پیشاپیش امامقلی‌خان ترتیب داده بود که پاداش آن را با نبودی دودمان خود دریافت کرد! بدگمانی و خشم شاه خرمن زندگی بسیاری از رجال برکشیده شاه عباس یا خود شاه صفی را سوزاند. این امرا و وزرا اغلب قربانی غرور، حماقت، گستاخی، رقابت‌ها و حسادت‌های رایج درباری شدند.

چون در اصفهان بازار ریسمان به وجود آمد و تعداد کارگاه‌های آن بسیار زیاد شد، تولید نخ پنبه‌ای به حدی رسید که کارگران زیادی در این راه به کار گرفته شدند و با گسترده شدن نخ‌های دولا و تابیده شده این‌گونه نخ‌ها، چله‌های زیادی به دست آمد و تولیدکنندگان پارچه‌های پنبه‌ای و نخی را بر آن داشت که برای لباس کارگران و کشاورزان لباس‌هایی از جنس پنبه با پارچه‌هایی به صورت‌های مختلف و رنگ‌های گوناگو و پارچه‌های راه راه پنبه را گسترش داده و بازار را قبضه نمایند.

آن‌ها ۱۵ سانتی‌متر است. قلمکارسازی در شهرهای یزد، همدان و اصفهان معمول است. مخصوصاً شهر اصفهان که مرکز عمده قلمکار سازی است. در این شهر بازار مخصوصی به نام بازار چیت‌سازها وجود دارد که صنعتگران زیادی در آن مشغول ساختن پارچه‌های قلمکار و قلمکار یزدی که با پارچه‌های کرباسی درست می‌شود؛ هستند که از حیث لطافت و خوش نمایی به پای قلمکارهای اصفهانی نمی‌رسد، عرض آن‌ها کم است و غالباً دو پارچه کم عرض را در پهلوی هم قرار می‌دهند و می‌دوزند تا قلمکار عریض شود. در قرن هیجدهم از پارچه‌های ابریشمی قلمکار می‌بافتند. این نوع قلمکارهای قدیمی بسیار کمیاب هستند.

از نخستین اقدامات شاه صفی بنا به رسم شوم جدش و نیز با القائات و تلقین‌های برخی مقربان مفسدش، توجه یا توهم او درمورد خطرات ناشی از وجود شاهزادگان صفوی و برخی منسوبان آنان بود. به این ترتیب در چهار سال نخست پادشاهی شاه صفی، تقریباً نسل شاهزادگان ذکور صفوی و اعم از نوه‌های پسری یا دختری شاه عباس و حتی دختر زادگان شاهان برفتاد و چون زمان شاه عباس دوم رشته شاهی یکتا شد که گمان می‌کردند محکم‌تر می‌شود. عیسی‌خان قورچی‌باشی شیخاوند که داماد شاه عباس بود و از این وصلت صاحب پسرانی چند بود، همه کشته شدند. خلیفه سلطان اعتمادالدوله هم که داماد دیگر آن پادشاه بود از مقام وزارت دیوان اعلیٰ کناره گرفت.

پسران صدرها و صدرزاده‌های دیگر منتسب به مادران صفوی را نیز نابینا کردند. منتسبانی را که در شهرهای مشهد، قم و ساوه بودند به فرمان شاه کشتند، امامقلی‌خان بیگلربیگی بزرگترین سردار فارس و حاکم مقتدر جنوب ایران را هم که در خانه‌اش پسری از شاه عباس داشت و برادرش داودخان در آشفستگی‌های گرجستان و قراباغ متهم بود با سه پسرش کشتند.

در تصویر شماره ۶، امامقلی‌خان، امیرالامرای فارس مشاهده می‌شود که تحت تاثیر بدبینی و حسادت به همراه پسرانش کشته شد. نکته قابل توجه این که کسانی مانند چراغ خان زاهدی که در برانگیختن

طرح زیبا و قاب‌های منظم و طرح‌های اسلیمی و تداخل نقش‌های بسیار بدیع و جالب مشاهده می‌شود. برای طرح پارچه‌های قلمکار از طرح درختان، جانواران ظریف و گل‌های نسبتاً معمولی و نقوش دیگر استفاده می‌شد و به رنگ‌های سبز تیره و قرمز روشن و دو نوع بنفش (بعضی اوقات بستگی به مهارت استاد تا ۸ رنگ مختلف در طرح) به کار می‌رفت. شکل درخت‌ها و جانواران و شیوه رنگ‌آمیزی کاملاً به سبک هندی است اما نظیر آن‌را در آثار دیگر هنری با آنکه نمونه پارچه‌های نخی آن فراوان است؛ قابل انکار نیست.

تعریف قلمکار از نظر سیاحان: پارچه دیگری هم در ایران درست می‌کنند که به «قلمکار» موسوم است. برای ساختن قلمکار، صنعتگران در روی پارچه‌های پنبه‌ای سفید با قلم یا قالب نقش‌های مطلوبی به وجود می‌آورند. (معنی لغت قلمکار و قلمکارسازی در فرهنگ فارسی آقای دکتر معین چنین آمده است. قلمکار: نقاشی و آن که بر روی برنج و نقره و طلا حکاکی کنند (قلمکاری) پارچه ساده‌ای از کرباس و کتان و غیره است که بر آن به وسیله قالب و مهر نقوشی تصویر کرده‌اند و آن را به اشکال پرده و سفره و رومیزی و غیره درآورند.

قلمکارسازی: استادکار در قلمکارسازی برای هر رنگی، یک‌بار بر روی پارچه قالب می‌زند و اگر پارچه‌ای چهار رنگ بخواهد ناگزیر چهار بار زیر دست استاد قلمکار ساز رود. رنگ‌هایی که بیش از همه در قلمکارسازی به کار می‌رود به ترتیب عبارتند از سیاه، قرمز، آبی و زرد. علت این ترتیب، آن است که رنگ سیاه قرمز برای سنگ‌های عمده و اساس نقوش قلمکار است و برای این که رنگ‌ها ثابت بماند حاجت به بعضی از عملیات است و در صورت ثابت شدن این دو رنگ، رنگ‌های بعدی یعنی آبی و زرد نیز ثابت خواهد ماند.

پارچه‌های قلمکار برای پرده، سفره، رویه لحاف، لباس و زینت خانه‌ها به کار می‌رفتند. اغلب قلمکارها دارای همان نقش‌هایی که در قالی و قالیچه‌ها دیده می‌شوند؛ بودند. اکنون کارهای قلمی متروک شده و نقش‌ها را با قالب‌های چوبی در روی پارچه می‌اندازند. طول این قالب‌ها ۲۱ سانتی‌متر و عرض

در تصویر شماره (۱۰) یک زن ارمنی مشاهده می‌شود که از چیت گلدار و روپوش پنبه‌ای استفاده کرده‌است. آرامنه در تولید و بافندگی پارچه شرکت داشتند و تولیدات زیبا و خاصی را در جلغای اصفهان به معرض تولید و نمایش می‌گذاشتند و بعضی اوقات تولیدات خود را به اصفهان آورده و به فروش می‌رسانیدند که خریداران بسیاری را جلب می‌نمودند.



تصویر شماره ۱۱- پوشش دو زن ایرانی در زمان شاه صفی

در تصویر شماره ۱۱ پوشش دو زن مشاهده می‌شود. روسری آنها از جنس پنبه و هر دو گلدار می‌باشد.



تصویر شماره ۱۲- نجاران

در تصویر شماره ۱۲، شش نفر کارگر و استاد کار نجار را در حال کار کردن نشان می‌دهد که همگی دارای لباس پنبه‌ای هستند.

می‌زدند و محکم فشرده می‌گشت، در مقابل کشش و تنش بسیار مقاوم و در دسترس قرار می‌گرفت و به راحتی شسته و تمیز می‌شد. طراحان پارچه سعی می‌کردند که این نوع پارچه‌ها را هم مانند پارچه‌های پشمی با طرح‌های گوناگون و نخ‌های رنگی متفاوت عرضه بازار نمایند تا روی بدن جلوه‌ای خاص داشته باشد.



تصویر شماره ۹- بازار جلغا

تصویر شماره ۹ بازار محلی واقع در جلغای اصفهان را نشان می‌دهد. لباس کلیه اشخاص، از پنبه تهیه شده و شرایط دوخت آنها متفاوت است که نشان از حالت محلی دارد.

زنان نیز در استفاده از پارچه‌های پنبه‌ای از مردان عقب نماندند و با ابتکارات خود پارچه‌های پنبه‌ای را به طرز زیبایی دوخته و بر تن می‌کردند.



تصویر شماره ۱۰- پوشش زن ایرانی در زمان شاه صفی



تصویر شماره ۷- مغازه زرگری

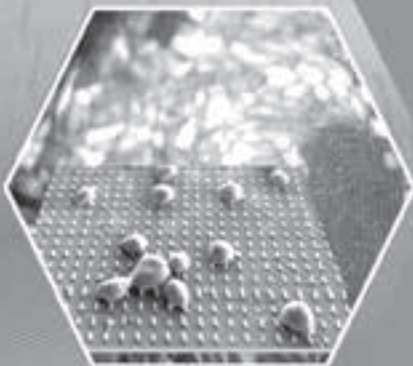
تصویر شماره ۷ یک کارگاه زرگری در آن دوره را نشان می‌دهد می‌باشد. لباس تمام کارکنان از جنس پنبه و به رنگ‌های مختلف است حتی پرده پشت سر آنها نیز از جنس پنبه بافته شده می‌باشد. چون پنبه در ایران به حد وفور کشت و برداشت می‌شد و با قیمت ارزان در دسترس بود و با سرمایه کمی می‌شد یک کارگاه پارچه بافی نخی راه انداخت حتی در شهرهای دور دست نیز مردم مبادرت به تولید پارچه‌های پنبه‌ای نمودند و سرعت تولید این پارچه‌ها نسبت به پارچه‌های پشمی و ابریشمی افزایش یافت.



تصویر شماره ۸- تعدادی کارگر

در تصویر شماره ۸، تعدادی کارگر را نشان می‌دهد که همگی لباس پنبه‌ای با دوخت‌های متفاوت مختلف پوشیده‌اند. این نوع پارچه‌ها را چون با شانه‌های چوبی که از نی ساخته می‌شد دقیق

نسا.امروز



۵۶

وبنگار نسا.امروز

www.nassajiemrouz.com

@nassajiemrouz

۶۴

Nano Textile

www.nanotexnet.ir

شبکه نانو نسا.امروز

(ستاد ویژه توسعه فناوری نانو)

@nanotexnet





«فست فشن» تامین کننده پوشاک طبقه متوسط

دارند که معمولاً کالاهای بی کیفیت را روانه بازار می کنند برای ساماندهی این تولیدکنندگان چه برنامه ای دارید، بیان کرد: این طرح که در ذیل سند پوشاک کشور لحاظ شده درواقع تولید پوشاک برای طبقه متوسط جامعه است.

به گزارش پایگاه خبری گسترش، وی افزود: تولیدکنندگان فست فشن باید محصول رقابتی و متناسب با مد روز را تولید کنند.

برای افزایش کیفیت محصول این تولیدکنندگان، انجمن پوشاک ایران شرکتی را برای فعالیت در حوزه های آموزش، بازاریابی و فروش ایجاد کرد و ۵ استان کشور به عنوان پایلوت انتخاب شدند.

سلیمانی تصریح کرد: البته انتخاب این ۵ استان بر اساس شرایطی بوده است به گونه ای که ۲۰ کارخانه در شهرک هایی که زیر ۱۰ هزار نفر اشتغال در مناطق روستایی داشتند انتخاب شدند تا کار دوخت و دوز در این شهرک ها انجام شود.

درواقع شرکتی که زیر نظر انجمن پوشاک ایران ایجاد شده است طرح و مد لباس را به این تولیدکنندگان ارائه می دهد و تولیدکنندگان فقط وظیفه دوخت و دوز آن را به عهده خواهند داشت و درنهایت محصولات در فروشگاه ها توزیع می شوند.



معاون صنایع کوچک سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی ایران گفت: طرح تولید پوشاک برای طبقه متوسط جامعه در ۵ استان به صورت پایلوت اجرا شد که بعد از استخراج نتایج و رفع اشکالات تا اواخر سال ۹۷ این طرح در سایر استان های کشور اجرا می شود.

غلامرضا سلیمانی در پاسخ به این پرسش که برخی از تولیدکنندگان به نام فست فشن (Fast Fashion) یا تولید سریع و ارزان در بازار فعالیت

هشدار اتحادیه پوشاک به فروشندگان کالای قاچاق

محسوب می شود. اتحادیه صنف تولید کنندگان و فروشندگان پوشاک تهران با صدور اطلاعیه ای برای متصدیان واحدهای صنفی فروشندگان پوشاک درباره ضبط کالا و مجازات فروشندگان پوشاک خارجی بدون مدارک قانونی واردات هشدار داد.

به گزارش تسنیم، در این اطلاعیه آمده است: «بر اساس ماده ۱۸ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز خرید، فروش، عرضه، حمل و نگهداری کالای خارجی که بدون مدارک قانونی وارد کشور شده است، قاچاق محسوب می شود و برابر قانون علاوه بر ضبط کالا، مرتکبین نیز مجازات خواهند شد. در این راستا طرح تشدید مبارزه با کالای قاچاق انواع البسه و پوشاک از صبح روز شنبه مورخ ۲۹ مهر سال جاری با همکاری تمامی دستگاه های نظارتی اجرا خواهد شد.

از تمامی متصدیان واحدهای صنفی پوشاک انتظار دارد تا همکاری لازم را معمول نموده و از عرضه و نگهداری کالاهای و اقلام غیرمجاز، اجتناب نمایند.»



اتحادیه پوشاک تهران به فروشندگان پوشاک هشدار داد که بر اساس ماده ۱۸ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز خرید، فروش، عرضه، حمل و نگهداری کالای خارجی که بدون مدارک قانونی وارد کشور شده قاچاق

دبیر انجمن صنفی کارفرمایان نساجی استان اصفهان انتقاد کرد: سود واردات پارچه چادر مشکی در جیب خارجی‌ها

دیرباز قطب صنعت نساجی ایران بوده و تولید انواع پارچه در این استان انجام می‌گیرد، اما تولید پارچه چادر مشکی که سالیانه به میزان زیادی به کشور وارد می‌شود و با قیمتی بسیار نازل‌تر از پارچه داخلی به دست مصرف‌کننده می‌رسد، برای تولیدکنندگان مقرون به صرفه نیست و مصرف‌کنندگان هم اقبالی به آن ندارند. وی تصریح کرد: اولین گام پیش از تولید پارچه مشکی در داخل کشور، جلوگیری از قاچاق این نوع پارچه و واردات آن به داخل کشور است و سپس یاری دولت به تولیدکنندگان در راستای تولید پارچه چادر مشکی و کاهش هزینه‌های تولید است. چلمقانی گفت: دولتمردان باید متوجه باشند که با عدم واردات پارچه چادر مشکی به کشور و تولید آن در داخل چه میزان شکوفایی اقتصادی حاصل می‌شود و چه تعداد از جوانان به اشتغال گماشته می‌شوند.



دبیر انجمن صنفی کارفرمایان نساجی استان اصفهان با انتقاد بر اینکه کشورهای خارجی از تولید پارچه چادری سود خوبی حاصل می‌کنند، گفت: سود واردات پارچه چادر مشکی، مانع از تولید آن در کشور شده است.

مظفر چلمقانی با اشاره به اینکه امروز در صنعت نساجی بیشتر واردکننده هستیم، اظهار داشت: با سودده بودن صنعت نساجی به دلیل بی‌توجهی در ارائه مواد اولیه به کارخانه‌ها امروز واردات مصنوعات نساجی با قوت بیشتری در کشور انجام می‌شود. وی همچنین به گفته دبیر اسبق انجمن نساجی ایران اشاره کرد و بیان داشت: به گفته حائری، ۹۵ درصد چادر مشکی مصرفی کشور وارداتی است.

دبیر انجمن صنفی کارفرمایان نساجی استان اصفهان با ابراز تاسف از اینکه با پتانسیل بالای صنعت نساجی در کشور به جای صادرات؛ بیشتر واردکننده مصنوعات قاچاق به کشور هستیم، تصریح کرد: کشورهای ترکیه، چین و هندوستان رقبای نساجی ایران هستند.

وی پیرامون گرایش مردم به خرید مصنوعات نساجی وارداتی، گفت: متأسفانه این موضوع ریشه فرهنگی دارد، چرا که در حال حاضر برخی از تولیدکنندگان داخل، با مارک خارجی اجناس خود را به فروش می‌رسانند در حالی که همین اجناس با مارک داخلی در کشور خریدار ندارد.

چلمقانی با اشاره به اینکه مقرر شده بود، تولید پارچه چادری به عنوان پارچه ملی ایرانی در کشور صورت بگیرد، افزود: زمان زیادی از این رخداد گذشته است و تاکنون هیچگونه بسترسازی و حمایت از تولیدکنندگان برای تولید این نوع پارچه صورت نگرفته است. وی اضافه کرد: همچنان این کشورهای خارجی هستند که از تولید پارچه چادری سود خوبی حاصل می‌کنند.

دبیر انجمن صنفی کارفرمایان نساجی استان اصفهان بیان داشت: اصفهان از

وی با بیان اینکه کارخانه‌هایی در کشور برای تولید پارچه چادری احداث شدند، اما هرگز نتوانستند به تولید خود ادامه دهند، اظهار داشت: افزایش هزینه‌های منابع انرژی، ثابت نبودن نرخ ارز، مالیات بر ارزش افزوده و اعطای وام‌های پربهره و دیگر موانع باعث شدند تا فعالان صنعت نساجی در سال‌های اخیر نتوانند به فعالیت خود به خوبی ادامه دهند و بسیاری از کارخانجات معتبر در این زمینه به مرحله ورشکستگی رسیدند.

دبیر انجمن صنفی کارفرمایان نساجی استان اصفهان حمایت دولت از صنعت نساجی داخلی را بسیاری ضروری دانست و افزود: رونق کارخانه‌های نساجی که محصولاتشان به راحتی می‌تواند مهم‌ترین کالاهای صادراتی غیرنفتی کشور باشد، باید بیش از پیش مدنظر مسئولان و دولتمردان قرار بگیرد، چراکه با کمی توجه به این صنعت می‌توان آن را از لبه پرتگاه نابودی به قله رشد و ترقی کشاند و از خروج ارز از کشور نیز جلوگیری کرد.



چرا تولید کنندگان پوشاک داخلی بازار خود را به البسه خارجی دادند؟

کارشناس مسئول اداره بازرسی و نظارت سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان رضوی گفت: در صورتی که فروشندگان مجوزدار ۲۰ درصد عرضه پوشاک داخلی را رعایت نکنند طبق قانون با آنها برخورد خواهد شد.

وی افزود: از ابتدای صدور این دستورالعمل پایشهای لازم در خصوص ۵۰ برند خارجی پوشاک که در خراسان رضوی به فروش می رسد انجام گرفت و با ساماندهی آنها مجوز فروش برای ۱۷ برند توسط فروشندگان و تولیدکنندگان پوشاک صادر و بقیه آنها حذف شدند.

مقدسی ادامه داد: ظرف ۶ ماهه گذشته دارندگان مجوز فروش برندهای خارجی پوشاک چهار قرارداد بین المللی با دو برند مشهور ترکیه و ایتالیا منعقد کرده اند. وی همچنین گفت: در این مدت ۱۲ میلیارد ریال پوشاک قاچاق با عنوان برند در خراسان رضوی جمع آوری شد. بازرسی از فروش برندهای خارجی پوشاک بر اساس دستورالعمل مرکز اصناف و بازرگانان از ابتدای مهر جاری ماه در استان تشدید شده و در این چارچوب هفته پیش چهار واحد صنفی در مشهد که مدعی فروش برند خارجی پوشاک بودند متخلف شناخته شدند.

کارشناس مسئول اداره بازرسی و نظارت سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان رضوی افزود: سایر نمایندگیهای فروش برند خارجی پوشاک در صورت عدم رعایت فروش ۲۰ درصد پوشاک داخلی و دریافت مجوز، تابلوهایشان در سطح شهر و برندهای پوشاک از سطح فروشگاه جمع آوری می شود.

وی ادامه داد: اگر ۲۰ درصد مذکور از سوی فروشندگان صاحب برند خارجی رعایت نشود مجوز نمایندگی فروش برند آنها لغو و با پوشاک خارجی آنها به عنوان کالای قاچاق برخورد می شود.

مقدسی گفت: خراسان رضوی دارای تولیدکنندگان مطرح با کالای کیفی مطلوب در حوزه پوشاک است و کیفیت آنها در حدی است که نمونه تقلبی آنها از سوی برخی کشورها تولید می شود لذا باید به تولید داخلی بها داد.

۱۶۵ هزار و ۸۰۷ واحد صنفی دارای پروانه کسب و پنج هزار و ۷۴۵ واحد صنعتی با سرمایه گذاری ۱۱۰ هزار میلیارد ریال و اشتغالزایی مستقیم برای ۱۸۵ هزار نفر در خراسان رضوی فعالیت دارند. همچنین ۳۶۲ واحد تولیدی در زمینه صنعت نساجی، پوشاک و چرم در این استان زمینه اشتغال ۱۷ هزار نفر را فراهم کرده و این واحدها با سرمایه گذاری پنج هزار و ۱۸۵ میلیارد ریال توسط بخش خصوصی ایجاد شده اند.

صنایع نساجی، پوشاک و چرم خراسان رضوی ۶۶ درصد تعداد واحدهای تولیدی، ۵۸ درصد میزان سرمایه گذاری و ۱۰ درصد اشتغال بخش صنعت این استان را تشکیل می دهند.



روزهای سختی بر تولیدکنندگان پوشاک داخلی می گذرد. از یک سو سیل بنیان کن لباس های خارجی بصورت رسمی و قاچاق وارد کشور میشود، و از سوی دیگر عدم توانایی تولید کنندگان داخلی در کاهش قیمت تمام شده البسه و رعایت کیفیت مناسب و تنوع قدرت رقابت آنها را با البسه خارجی کاهش میدهد. حالا در این رکود کار و شرایط سخت، ۱۷ برند خارجی در خراسان رضوی اجازه عرضه پوشاک گرفته اند. اگر چه پوشاک خارجی قیمت ها و مشتریان خاص خود را دارند، اما عاقبت سهم قابل توجهی از بازار پوشاک داخلی را می گیرند.

به گزارش عصر اقتصاد، اما حالا باید از تولید کنندگان داخلی سوال کرد که چرا با تولیدات نامناسب بازار داخلی خود را به محصولات خارجی واگذار میکنند؟ بسیاری از مصرف کنندگان تولیدات داخلی را بخاطر عدم کیفیت دوخت و برش، عدم تنوع رنگ و طرح یا عدم کیفیت مواد اولیه نمی خرند.

حالا در کنار این مشکلات کارشناس مسئول اداره بازرسی و نظارت سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان رضوی گفته است: بر اساس دستورالعمل مرکز اصناف و بازرگانان ایران و پایش های انجام گرفته طی ۶ ماه گذشته، مجوز این مرکز برای فروش ۱۷ برند خارجی در عرصه پوشاک در این استان صادر شده است.

مهدی مقدسی افزود: دستورالعمل ساماندهی برندها از سوی مرکز اصناف و بازرگانان ایران وزارت صنعت، معدن و تجارت امسال ابلاغ و خراسان رضوی پیشخوان اجرای آن شد.

وی ادامه داد: یکی از مهمترین بخشهای این دستورالعمل واردات قانونی همه برندهای خارجی توسط فروشندگان در صورت اخذ مجوز از مرکز اصناف و بازرگانان و ثبت نمایندگی است. بر این اساس فروشندگان مجوزدار برندهای خارجی موظف بودند ضمن پرداخت حق و حقوق دولت ۲۰ درصد از فروش پوشاک خود را به محصولات داخلی اختصاص دهند.



چه کسانی اجازه واردات پوشاک را دارند؟

برای واردات پوشاک در پیش گرفته که فقط چند برند خارجی اجازه واردات پوشاک را داشته باشند؟

نایب رئیس اتحادیه پوشاک تهران اظهار داشت: برخی از برندهای واردکننده پوشاک که براساس دستورالعمل ساماندهی وزارت صنعت مجاز به واردات پوشاک هستند جزء برندهای درجه ۳ و ۴ و حتی برندهای منسوخ شده هستند که مقبولیتی در بین مصرف کنندگان کشور خود ندارند.

مروتیان گفت: اگر قیمت تمام شده یک شلوار گاباردین زنانه برای تولیدکننده داخلی ۶۰ هزار تومان است این برندها همان شلوار را با کیفیت نامناسب با قیمت ۶۰ هزار تومان عرضه می کنند و به این ترتیب قدرت رقابت تولیدکننده داخلی از بین می رود. نایب رئیس اتحادیه پوشاک تهران اظهار داشت: قیمت تمام شده یک شلوار گاباردین برای تولیدکننده داخلی با پرداخت عوارض، بیمه و ارزش افزوده است در حالی که تولیدکننده برند ترک با معافیت های مالیاتی و مشوق های صادراتی و امتیازات دیگر کالای خود را عرضه می کند و قطعاً پوشاک تولیدی آنها به مراتب قیمت تمام شده پایین تری نسبت به پوشاک تولید ایرانی دارد. وی با بیان اینکه با دریافت ارزش افزوده، مالیات، بیمه بدون توجه به وضعیت تولید، تولید پوشاک ایرانی در حال نابودی است، گفت: در همه جای دنیا برای تولیدکننده امکانات می گذارند اما در کشور ما از تولیدکننده ای که ارزش افزوده ایجاد می کند ارزش افزوده اخذ می شود.

وی افزود: هر خرده فروشی که بخواهد پوشاک یک برند وارداتی را عرضه کند باید تابلوی آن برند را نصب کند که بابت آن هم باید هزینه حدود ۱۵۰ میلیون تومان و حتی بیشتر بپردازد و از طرفی عرضه پوشاک هم باید مطابق با سود تعیین شده نمایندگی باشد.

نایب رئیس اتحادیه پوشاک تهران در پاسخ به این سؤال که خرده فروشان با توجه به ممنوعیت واردات پوشاک چه کالاهایی را در فروشگاه های خود عرضه می کنند، گفت: با این شرایط باید پوشاک ایرانی عرضه کنند و یا پوشاک خارجی که به صورت غیرمجاز وارد شده است. وی در پاسخ به این سؤال که آیا امکان عرضه پوشاک خارجی قاچاق (غیرمجاز) در سطح خرده فروشی پوشاک وجود دارد، گفت: قطعاً برای عرضه پوشاک غیر مجاز در سطح خرده فروشی با آنها برخورد می شود زیرا اتحادیه به شدت با این موارد برخورد می کند اما از طرفی هم می دانیم که با توجه به شرایط واردات پوشاک در حق این عرضه کنندگان اجحاف شده است. مروتیان اظهار داشت: تقاضای ماتولید کنندگان از تصمیم گیران و مسئولان دولتی این است که اجازه واردات رسمی پوشاک در کنار نمایندگی های ثبت شده به سایر دست اندرکاران صنف پوشاک هم داده شود تا دیگر افرادی که در این صنف حضور دارند بتوانند به کسب خود ادامه دهند. نایب رئیس اتحادیه پوشاک گفت: واردات پوشاک با برندهای مختلف توسط اعضای اتحادیه در کنار برندهای معروف و نمایندگی های مجاز باعث رقابت می شود و به این ترتیب چند وارد کننده محدود نمی توانند تعیین کننده شرایط بازار باشند.



نایب رئیس اتحادیه پوشاک گفت: در حال حاضر فقط برخی از برندهای پوشاک خارجی که دستورالعمل سال گذشته وزارت صنعت، معدن و تجارت در رابطه با ساماندهی واردات پوشاک را اجرا کرده اند امکان واردات پوشاک دارند

کامیاز مروتیان در مورد وضعیت واردات رسمی پوشاک و نصب کد شناسه واردات پوشاک، گفت: در حال حاضر فقط برخی از برندهای پوشاک خارجی که دستورالعمل سال گذشته وزارت صنعت، معدن و تجارت در رابطه با ساماندهی واردات پوشاک را اجرا کرده اند امکان واردات پوشاک دارند و هیچ فرد و شرکت دیگری اجازه واردات پوشاک رسمی را ندارد. به گزارش مشرق، نایب رئیس اتحادیه پوشاک تهران با بیان اینکه هرگونه پوشاکی که به صورت رسمی وارد می شود دارای کد شناسه کالا است، گفت: اما دستورالعمل ساماندهی واردات پوشاک که سال گذشته توسط وزارت صنعت ابلاغ شد مشکلاتی را برای خرده فروشان پوشاک بوجود آورده، به طوریکه دیگر این عرضه کنندگان پوشاک قادر به عرضه پوشاک وارداتی و خارجی نیستند و فعالیت تجاری آنها محدود شده است. مروتیان بیان داشت: اعضای اتحادیه پوشاک قبلاً برحسب نیاز و میزان فروش خود، اقدام به واردات پوشاک از بین برندهای گوناگون می کردند که پس از ابلاغ دستورالعمل ساماندهی پوشاک توسط وزارت صنعت، این اعضا دیگر اجازه واردات پوشاک را ندارند و حتی برخی از اعضا که پیش از ابلاغ دستورالعمل اقدام به ثبت سفارش پوشاک کرده بودند و اجناس آنها در مسیر آمدن به گمرکات کشور بوده امکان واردات پوشاک را ندارند و اجناس آنها در گمرک مانده است.

وی افزود: پیش از دستورالعمل وزارت صنعت اعضای اتحادیه پوشاک خود اقدام به واردات پوشاک می کردند و به صورت قانونی پوشاک خود را از گمرکات وارد کشور می کردند، در بازرسی ها هم برگ سبز گمرک را ارائه می کردند و به راحتی اجناس خود را عرضه و بفروش می رسانند اما اکنون هرگونه کالای خارجی را که در فروشگاه های خود عرضه کنند قاچاق محسوب می شود.

مروتیان با انتقاد از دستورالعمل ساماندهی واردات پوشاک که سال گذشته توسط وزارت صنعت ابلاغ شد، گفت: نمی دانم این چه سیاستی است که وزارت صنعت



معرفی شرکت‌های پوشاک نانو مهیار و فرش فرهی در مراسم تقدیر از برترین‌های حوزه فناوری و صنعت نانو

شرکت‌های صادراتی برتر صنایع نساجی و پوشاک در مراسم تقدیر از برترین‌های حوزه فناوری و صنعت نانو معرفی شدند.

به گزارش سرویس خبر و گزارش نساجی امروز، در مراسم تقدیر از برترین‌های حوزه فناوری و صنعت نانو که در سالن کنفرانس خلیج فارس با حضور مسئولان، کارشناسان، مدیران و فعالان فناوری نانو برگزار شد، شرکت پوشاک نانو مهیار- صادرکننده انواع پوشاک آنتی باکتریال به مدیریت آقای محمود ضرابی و شرکت فرش فرهی- صادرکننده انواع فرش آنتی باکتریال- به مدیریت آقای مهندس علی فرهی به‌عنوان شرکت‌های صادراتی برتر صنایع نساجی و پوشاک دهمین جشنواره و نمایشگاه فناوری نانو انتخاب شدند. دهمین نمایشگاه و جشنواره نانو به همت ستاد توسعه فناوری‌های نانو معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، در سالن خلیج فارس نمایشگاه بین‌المللی برگزار شد.



عقد قرارداد همکاری درسا با سواروسکی و ورود قدرتمند درسا به عرصه بین‌الملل

چرمی به انجام رسیده که موفقیتی ملی به حساب می‌آید. همکاری استراتژیک این دو برند بین‌المللی نتایج مثبتی از قبیل افزایش تولید، اشتغال زایی، در صنعت داخلی و افزایش سهم کالاهای ایرانی در بازارهای جهانی را در پی خواهد داشت. درسا که اکنون به عنوان برندی فاخر در عرصه سبک زندگی پیشرو می‌باشد با برندهایی نظیر چرم درسا (کیف، کفش و اکسسوری‌های چرمی مردانه و زنانه)، تاج درسا (دستبندهای چرم و طلا)، خانه درسا (مبل‌مان و لوازم دکوراتیو منزل) و کافه درسا (طعم زندگی به سبک درسا) می‌کوشد تا حضور خود را بیش از پیش به عنوان برندی ارزشمند در سطح جهان تثبیت نماید.



این برند با بیش از ۲۵ سال سابقه در تولید و ارائه خدمات به مشتریان به عنوان اولین برند ایرانی توانست قرارداد همکاری با برند سواروسکی (ingredient branding partner) را به امضا برساند. این رخداد بی‌سابقه که پس از یک سال مذاکره موفق و ممیزی‌های گسترده به وقوع پیوست، شرایطی فراهم خواهد نمود تا از تراشه‌های کریستالی ارزشمند و خیره‌کننده سواروسکی در محصولات برند بین‌المللی گروه درسا استفاده شود، این محصولات دارای ک رهگیری منحصر به فرد و ثبت شده در وب‌سایت سواروسکی می‌باشند.

به گزارش روابط عمومی گروه درسا، این قرارداد ویژه در دنیا با تعداد حدود ۰۰۰ برند معروف از جمله بنز، مایکل کورس و برندهای معروف و مورد اعتماد جهانی شکل گرفته، برای اولین بار در سطح خاورمیانه با برند درسا به عنوان برند فاخر



احمد صادقیان، عضو هیئت نمایندگان تهران: نگاهی به سهم سیاست در گرانی ارز

ترامپ از برجام خارج می‌شود یا نه را به سیاست‌یون سپرد اما در فضای اقتصادی باید به این سؤال مهم پاسخ داد که خروج آمریکایی‌ها از برجام و برهم زدن توافق هسته‌ای تا چه اندازه بر اقتصاد ایران اثر خواهد گذاشت؟ به نظر می‌رسد بانک‌ها هنوز از وضعیت تحریم به وضعیت پساتحریم نرسیده‌اند.

در زمینه استفاده از فرصت‌های سرمایه‌گذاری و حضور بانک‌های خارجی در ایران در وضعیت گذشته به سر می‌بریم. از یک منظر این موضع‌گیری‌های خصمانه ترامپ بود که تحقق دستاوردهای بانکی برجام را به تعویق انداخت و بانک‌های بزرگ دنیا را از همکاری با شبکه بانکی ایران ترساند.

به نظر من خروج آمریکا از برجام شرایط ایران را در ارتباط اقتصادی با آمریکا به خطر نخواهد انداخت یا دست کم اوضاع را بدتر نمی‌کند. از منظر دیگر آمریکا به دلیل موافقت اروپا با برجام و تعهد کامل به آن پس از خروج از برجام منزوی خواهد شد در نتیجه این اقدام کمتر از ایران به ضرر خود آمریکایی‌هاست. نکته سوم اینکه برجام یک توافق دوطرفه نیست بلکه برنامه‌ای است که از سوی کشورهای دیگری غیر از ایران و آمریکا هم به تفاهم رسیده است. آمریکا یک عامل نیست پس نباید نسبت به خروج آن از برجام نگران بود.

نقش همیشگی دولت در بازار ارز را نمی‌توان از نظر دور داشت. برنامه‌ریزی دولت در زمینه نرخ ارز یک امر دوجانبه است. افزایش نرخ ارز به‌طور حتم از سوی صادرکنندگان مورد استقبال قرار می‌گیرد اما در زمینه بازرگانی این واردکنندگان اند که از نرخ پایین ارز سود می‌برند و از افزایش آن نگران خواهند شد. دولت باید این شمشیر دو لبه را خوب بچرخاند یعنی به‌درستی فضا را مدیریت کند تا نرخ دلار با توجه به واقعیت‌های اقتصاد کشور در یک‌میزان منطقی بایستد. قدرت خرید مردم و وضعیت بازار دو مسئله اساسی است که دولت باید در مدیریت ارز به آن توجه کند و البته رشد تقاضای شرکت‌ها واحدهای صنعتی ضلع دیگر دوزنقه تعیین نرخ ارز است که به افزایش نرخ ارز خواهد انجامید.



این موضع‌گیری‌های خصمانه ترامپ بود که تحقق دستاوردهای بانکی برجام را به تعویق انداخت و بانک‌های بزرگ دنیا را از همکاری با شبکه بانکی ایران ترساند. خروج آمریکا از برجام شرایط ایران را در ارتباط اقتصادی با آمریکا به خطر نخواهد انداخت یا دست کم اوضاع را بدتر نمی‌کند.

افزایش نرخ دلار بیشتر یک شوک سیاسی و ناشی از موضع‌گیری رئیس‌جمهور آمریکا درباره برجام است. جو روانی ناشی از تصمیم آتی ترامپ درباره ماندن یا رفتن آمریکا از دایره کشورهای طرف ایران در برجام بازارها را تحت تأثیر قرار داده است و به نظر می‌رسد وزن عامل روانی در افزایش قیمت ارز بیش از عوامل داخلی باشد. به گزارش اتاق تهران، به‌طور کلی بحث‌های برجانی نوساناتی در بازارهای مختلف از جمله سرمایه و طلا ایجاد می‌کند و نمی‌توان افزایش نرخ دلار به بیش از چهارهزار تومان را بدون اثرپذیری از این تحول سیاسی در نظر گرفت. تا ۲۳ مهرماه یعنی روز اعلام تصمیم ترامپ در مورد خروج ایالات‌متحده آمریکا از برجام کمتر از یک هفته باقی است. به نظر من باید پیش‌بینی اینکه آیا

لیست کشورهایی که بانوانشان جوراب ایرانی می‌پوشند

طبق آمار منتشر شده توسط گمرک در ۵ ماهه نخست سال ۱۳۹۶، قریب به ۲۱۴ تن انواع جوراب زنانه، از کشور صادر شده است. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، ارزش دلاری این میزان صادرات ۲۱۳۳۱۰۷ و ارزش ریالی آن ۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵ بوده است.

ردیف	کشور/ناحیه	تعداد (تن)	ارزش دلاری (هزار دلار)	ارزش ریالی (میلیارد ریال)
۱	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۲	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۳	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۴	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۵	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۶	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۷	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۸	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۹	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۱۰	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۱۱	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۱۲	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۱۳	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۱۴	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۱۵	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۱۶	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۱۷	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۱۸	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۱۹	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵
۲۰	ایران	۱۸۲۲	۱۸۲۲	۶۹۴۰۸۵۷۹۱۷۵



درخواست وزارت صنعت از هیات دولت برای کاهش تعرفه واردات پنبه

به گزارش تجارت نیوز، وی با اشاره به این که در حال حاضر تعرفه واردات پنبه ۱۰ درصد است و با مشکلات عدیده‌ای در تامین این ماده اولیه روبرو هستیم، گفت: اخیرا با امضای وزیر صنعت، معدن و تجارت و با موافقت وزارت جهاد کشاورزی درخواستی به هیات دولت ارسال شده تا تعرفه واردات پنبه از ۱۰ به پنج درصد کاهش یابد.

مدیرکل دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت ادامه داد: این درخواست با هماهنگی وزارت صنعت، معدن و تجارت و موافقت سایر دستگاه‌های مرتبط صورت گرفته و درخواست آن از سوی محمد شریعتمداری به معاون اول رئیس‌جمهوری ارسال شده و تنها در انتظار مصوبه هیات دولت است.

محرابی در ادامه با تاکید بر این که کشوری همانند ترکیه علی‌رغم تولید پنبه تعرفه واردات یک سنتی برای این ماده اولیه در نظر گرفته است، خاطرنشان کرد: ترکیه یکی از رقبای ما در مقوله پوشاک به حساب می‌آید اما ملاحظه می‌کنید علی‌رغم تولید پنبه در این کشور تعرفه بسیار پائینی برای آن جهت حمایت از تولیدشان نظر گرفته است.

وی با اشاره به این که یکی از مشکلات اصلی در صنعت پوشاک کشور مقوله پنبه به عنوان ماده اولیه است، گفت: به دنبال این هستیم که بتوانیم تعرفه واردات پنبه را از ۱۰ به پنج درصد برسانیم، هرچند که واحدهای تولیدی نظرشان این است که این تعرفه به حداقل ممکن برسد.



مدیرکل دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت از ارسال درخواست این وزارتخانه با هماهنگی وزارت جهاد کشاورزی به هیات دولت جهت کاهش تعرفه واردات پنبه از ۱۰ به پنج درصد خبر داد.

افسانه محرابی با اشاره به این که پنبه یکی از مهم‌ترین مواد اولیه مورد استفاده در صنعت نساجی است، اظهار کرد: پنبه یکی از مهم‌ترین مواد اولیه‌ای است که باید در زمان مناسب و به مقدار لازم تهیه شده و مورد استفاده قرار گیرد، بنابراین درخواستی در راستای کاهش پنج درصدی تعرفه واردات پنبه به هیات دولت ارسال شده تا بتوانیم بخشی از مسائل موجود در حوزه پوشاک را در کاهش قیمت تمام شده از این طریق برطرف سازیم.

صادرکنندگان برتر صنایع نساجی و پوشاک ایران معرفی شدند

از میان صادرکنندگان برتر امسال که تندیس روز ملی صادرات را از معاون اول رئیس‌جمهور دریافت کردند، پنج نفر صنعتگر نساجی و پوشاک بودند.

به گزارش سرویس خبر و گزارش نساجی امروز، برگزیدگان صنعت نساجی و پوشاک در روز ملی صادرات به شرح زیر هستند:

- * شرکت رنگدانه سیرجان. به مدیریت آقای بابک شایسته
- * شرکت مهتا رنگ توس - به مدیریت آقای غلامعلی رخصت
- * شرکت الیاف ساینا دلچان - به مدیریت آقای دکتر بهروز محمدی
- * شرکت فرش قیطران - به مدیریت آقای مجتبی الوانکاریان
- * شرکت موکت نگین مشهد - به مدیریت آقای مجتبی زین‌العابدین زاده





واردات رسمی پوشاک کاهش، صادرات افزایش یافت

ارزش گذاری می‌شود. دلیل اینکه کیلویی هم ارزش گذاری می‌شود این است که با توجه به سبک بودن برخی پوشاک وارداتی پس از شمارش عددی یک میانگین ارزش برحسب وزن نیز گذاشته شده تا ارزش گذاری پوشاک وارداتی در چارچوب نرخ‌های مصوب صورت پذیرد.

هم‌اکنون ارزش پوشاک در سامانه ارزش گمرک موجود بوده و در صورت دریافت هرگونه پیشنهاد از سوی تولیدکنندگان گمرک ایران آماده است نرخ ارزش پیشنهادی را در سامانه آنلاین ارزش در نظر بگیرد.



همچنین با توجه به اینکه واردات انواع پارچه و پوشاک در مسیر قرمز قرار می‌گیرد، پس از ارزیابی فیزیکی محموله‌ها امکان واردات این دو کالا امکان‌پذیر است و علاوه بر آن واردات پارچه مشمول اخذ مجوز استاندارد است. لذا امکان اظهار پوشاک در ردیف پارچه وجود ندارد و گمرک ایران آماده است در صورت هرگونه گزارش تخلفی براساس اطلاعات ثبت شده در سامانه جامع گمرکی و مستندات سریعاً اقدام نماید. ضمن اینکه خرده‌فروشی پوشاک برای مسافران در مناطق آزاد انزلی، ماکو، ارس (جلفا)، اروند (خرمشهر و آبادان)، قشم، کیش و چابهار وفق قانون و مقررات مشمول معافیت است.

بنابر این گزارش در مدت یادشده ۲۲ میلیون و ۷۴۸ هزار دلار انواع پوشاک به کشورهای مختلف صادر شده است که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۳۴ درصد افزایش داشته است. واردات پوشاک در ۶ ماهه ابتدای سال گذشته به میزان ۱۸ میلیون و ۳۸۱ هزار دلار بود.

این گزارش حاکی است حجم پوشاک صادراتی در ۶ ماهه ابتدای سال جاری به یک هزار و ۸۴۰ تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل از نظر حجمی نیز ۲۰ درصد افزایش را نشان می‌دهد.



بررسی آمارهای تجارت خارجی کشور نشان می‌دهد، در نیمه نخست سال جاری در حالی واردات رسمی پوشاک با کاهش رو به رو شده، که صادرات پوشاک با افزایش ۲۴ درصدی رو به رو شده است.

بر اساس آمارهای تجارت خارجی کشور، در ۶ ماهه اول سال جاری واردات پوشاک ۲۴/۲ درصد نسبت به مدت مشابه پارسال کاهش یافته است. به گزارش تسنیم، در مدت یادشده ۲۰ میلیون و ۷۷۹ هزار دلار انواع پوشاک وارد کشور شد که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۲۴/۲ درصد کاهش داشته است. واردات پوشاک در ۶ ماهه ابتدای سال گذشته به میزان ۲۱ میلیون و ۲۵۶ هزار دلار بود.

همچنین حجم پوشاک وارداتی نیز در ۶ ماهه ابتدای سال جاری در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۵/۴۳ درصد کاهش داشته است.

براساس مقررات صادرات و واردات، انواع پوشاک در سیستم طبقه‌بندی کالایی در دو فصل ۶۱ با عنوان لباس و متفرعات لباس، کشفاف یا قلاب‌باف و در فصل ۶۲ با عنوان لباس و متفرعات لباس غیرکشفاف یا غیر قلاب‌باف طبقه‌بندی می‌شود.

حقوق ورودی واردات پوشاک در تمامی ردیف‌های تعرفه‌ای دو فصل ۶۱ و ۶۲ کتاب مقررات صادرات و واردات به میزان ۵۵ درصد است که علاوه بر این واردکنندگان باید ۹ درصد ارزش افزوده و ۴ درصد مالیات علی‌الحساب هم پرداخت کنند.

واردات انواع پوشاک پس از اخذ مجوز ثبت سفارش از وزارت صنعت، معدن و تجارت امکان‌پذیر است که در حال حاضر مجوز ثبت سفارش صرفاً برای دارندگان نمایندگی رسمی پوشاک صادر می‌گردد.

نحوه ارزش‌گذاری پوشاک وارداتی در گمرکات پس از برگزاری جلسه با اتحادیه تولیدکنندگان پوشاک هم به صورت عددی و هم کیلویی

الیاف چندمنظوره قابل کاشت در مغز برای تحریک و ثبت رفتار عصبی و انتقال دارو



بافت‌های کناری آسیب وارد می‌کند؛ که این مسئله مشکل بزرگی در تولید اعصاب مصنوعی به شمار می‌آید. این تجهیزات سفت و تیز هستند، بنابراین هنگامی که فرد راه می‌رود و اعصاب حرکت می‌کنند، نسوج کناری به‌مرور دچار آسیب می‌شوند.

نکته حائز اهمیت در سامانه جدید تولیدشده با الیاف چندمنظوره، امکان ایجاد یک پیش‌شکل با آرایش‌مندی کانال عصبی با استفاده از الیاف در حالت موردنظر است.

این پیش‌شکل‌ها یک نمونه در مقیاس بزرگ‌تر هستند. کانال‌های مختلف در الیاف شامل الکترودهای رسانا برای انتقال سیگنال‌های الکتریکی، موج‌برهای نوری برای انتقال نور و لوله‌های توخالی برای حمل دارو هستند. مواد پلیمری را می‌توان با گرمادهی نرم کرده و آن‌ها را برای ایجاد الیاف نازک کشید. در این فرایند آرایش‌مندی به‌نحوی که از قبل طراحی شده است باقی می‌ماند.

سطح مقطع این مواد با یک کشش ساده تا ۲۰۰ برابر کاهش می‌یابد. تکرار این فرایند امکان تولید الیاف نازک‌تر و حتی تولید الیاف نانومقیاس را ممکن می‌سازد؛ بنابراین خصوصیتی که قبلاً در مقیاس اینچ وجود داشت با این روش در مقیاس نانومتری ایجاد می‌شود.

فرایند تولید الیاف چند منظوره از پیش‌شکل تا الیاف (a)، تصویر نحوه کشیده شدن پیش‌شکل برای تولید الیاف (b)، سطح مقطع الیاف (c,d)، پوششگر، سوزن‌های پوششگر چند منظوره (e)، طیف انتقالی الیاف

با ترکیبی از کانال‌های متفاوت در یک لیف تکی، امکان نقشه‌برداری دقیق از فعالیت‌های عصبی تسهیل شده است. کاری که با استفاده از پوششگرهای عصبی تک عاملی میسر نبوده است.

زمانی که نور از طریق کانال‌های نوری منتقل می‌شود، با تحریک عصبی اپتوژنیک و الکترودهای جاسازی‌شده، امکان پایش اثرات عصبی به وجود می‌آید. همچنین به‌طور هم‌زمان داروهای موجود در کانال‌های توخالی به مغز تزریق می‌شود. از آنجایی که سیگنال‌های الکتریکی که در اعصاب به وجود می‌آیند در لحظه ثبت‌شده و می‌توان از آن‌ها برای بررسی اثر دقیق داروی تزریق‌شده استفاده کرد.

برای این کار یک پیش‌شکل که می‌تواند متشکل از دو رشته لیفی به طول چندین اینچ باشد تا صدها فوت کشیده می‌شود. باید توجه داشت که مواد مختلفی که در پیش‌شکل استفاده می‌شوند باید از نرمی و دمای کشش مشابه برخوردار باشند. از این الیاف می‌توان در نهایت برای نقشه‌برداری دقیق از پاسخ‌های نواحی مختلف مغز یا نخاع استفاده کرد. از این فناوری می‌توان برای تولید تجهیزات بادوام برای درمان بیماری‌هایی نظیر پارکینسون استفاده کرد.

پژوهشگران موسسه فناوری ماساچوست (MIT) الیاف چندمنظوره پیچیده‌ای را با قابلیت رساندن مستقیم دارو و سیگنال‌های نوری به مغز تولید کرده‌اند. این الیاف همچنین از قابلیت پایش پیوسته اثر ورودی‌های متعدد از طریق خروجی‌های الکتریکی هم‌زمان برخوردارند. این الیاف را می‌توان با قطری نازک‌تر از قطر موی انسان تولید نمود.

مغز انسان از نظر ابعاد و روش‌های متعدد سیگنال دهی هم‌زمان، بسیار پیچیده است. اگرچه پوششگرهای عصبی استاندارد توانایی ثبت سیگنال‌ها را دارند ولیکن از محدودیت میزان ثبت اطلاعات حاصل از مغز در یک‌زمان مشخص برخوردارند، اما با استفاده از نتایج این پژوهش روشی جدید برای رفع این محدودیت ارائه شده است.

دستاورد تحقیقاتی پولینا آنیکووا و ۱۰ محقق دیگر در MIT در مجله Nature Biotechnology منتشر شده است. فناوری به‌کاررفته شده در این پژوهش مشابه روشی است که در مقاله قبلی این گروه تحقیقاتی منتشر شده بود.

در این پژوهش از پلیمرهایی برای تولید الیاف چندمنظوره استفاده شده است که از خصوصیتی مشابه نسوج عصبی برخوردارند. این الیاف انواع مختلفی از سیگنال‌ها را منتقل کرده و در بدن به مدت طولانی و بدون اثرگذاری بر بافت‌های ظریف پیرامون خود باقی می‌مانند.

فرایند تولید الیاف چندمنظوره با قابلیت کاشت در مغز

به‌منظور دستیابی به این هدف، این گروه تحقیقاتی از فناوری جدیدی برای تولید الیاف چندمنظوره بهره گرفته است که توسط دکتر یئول فینک، استاد علوم مواد MIT و همکارانش ارائه شده بود. این فناوری برای کاربردهای مختلف از جمله فوتونیک قابل استفاده است.

الیاف پلیمری تولیدشده نرم و انعطاف‌پذیر بوده و بسیار شبیه به عصب‌های طبیعی هستند. پیش‌ازاین، از فلزات، شیشه و مواد نیمه‌رسانای مختلف برای ساخت دستگاهی که قابلیت ضبط عملکرد عصبی و تحریکات مغزی را داشته باشد، استفاده می‌شد. ولی این تجهیزات در اثر حرکات روزمره به

نانو کامپوزیت پلیمری قوی تر از کولار

که پلیمر به سرعت نسوزد. پلیمری که از آن استفاده می‌شود، می‌تواند تا دمای بالایی از خود مقاومت نشان دهد. در این تحقیق افزایش مقاومت حرارتی پلیمر، مورد نظر بوده است.

نانو کامپوزیت پلیمری زیستی

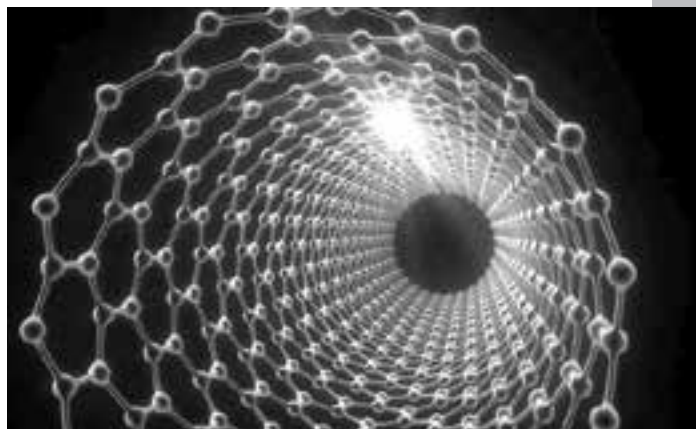
در مورد کلاژن-اولین مولکول زیستی که دکتر ماینوس روش خود را بر روی آن به کار گرفته است- دکتر ماینوس امیدوار بود که در این روش نانولوله‌ها سفتی سیستم را تأمین کنند. در داخل بدن، مولکول‌های کلاژن خود را به شکل یک ماتریس پیچیده آرایش می‌دهند که ساختار هر یک از سلول‌های بدن را می‌سازند؛ اما در خارج از بدن، محققان با چالش‌های

بزرگی برای ساخت مطمئن این ماتریس مواجه هستند.

ماینوس می‌گوید: اگر دانشمندان بتوانند کلاژن را در خارج از بدن به عملی مشابه آنچه در بدن انجام می‌دهد وادار کنند، پلت فرم ارزشمندی را برای آزمایش دارو، درک چگونگی کار نسوج بدن و حتی مشخص کردن علت بسیاری از بیماری‌ها فراهم خواهند کرد.



بر اساس تحقیقات قبلی، او نشان داده است که کلید موفقیت این روش در تطبیق اندازه و هندسه نانو ذرات کربنی است که وی در پلیمر از آن استفاده می‌کند. به عنوان مثال، مولکول‌های کلاژن در حدود ۳۰۰ نانومتر طول و ۱/۵ نانومتر قطر دارند، بنابراین او به نانولوله‌ای نیاز دارد که در این ابعاد باشد. او همچنین می‌خواهد به جای دیگر شکل‌های کربنی که در اختیار او است مانند گرافن، گرافیت، فولرن و یا حتی نانو ذرات کوچک‌تر، از نانولوله‌های کربن برای این کارکرد استفاده کند که هر یک خواص منحصر به فردی را از خود نشان می‌دهند. ماینوس در ادامه تحقیقاتش در پی تغییر بی‌نظمی مولکولی در این سیستم است تا پلیمرها پیرامون نانو مواد خود را سازمان‌دهی کنند.



چگونه می‌توان نانو کامپوزیت پلیمری با خصوصیات منحصر به فرد ایجاد کرد؟ دو الوار بزرگ و مستحکم را در نظر بگیرید که به گونه‌ای نسبت به هم قرار گرفته‌اند که آب را در یک راستای مشخص هدایت می‌کنند؛ اما تصور کنید که آب در حین عبور از میان الوارها، از سختی مشابه آن‌ها برخوردار می‌شد.

این پدیده دقیقاً چیزی است که در روش هم‌گذاری هدایت‌شده توسط دکتر ماریلین ماینوس، استادیار دانشکده مکانیک و مهندسی صنعتی در دانشگاه Northeastern اتفاق می‌افتد.

دکتر ماینوس به جای الوارها، از نانولوله‌های کربنی بسیار کوچک و به جای آب از یک محلول پلیمری استفاده کرد. او با استفاده از این روش تاکنون موفق به تولید نانو کامپوزیت پلیمری شده است که از کولار مستحکم‌تر، ارزان‌تر و سبک‌تر هستند. همانند مثالی که پیش‌ازین اشاره شد، پلیمر نه تنها از راستای ایجادشده توسط نانولوله‌های کربن بلکه از خصوصیات منحصر به فرد آن‌ها نیز پیروی می‌کند.

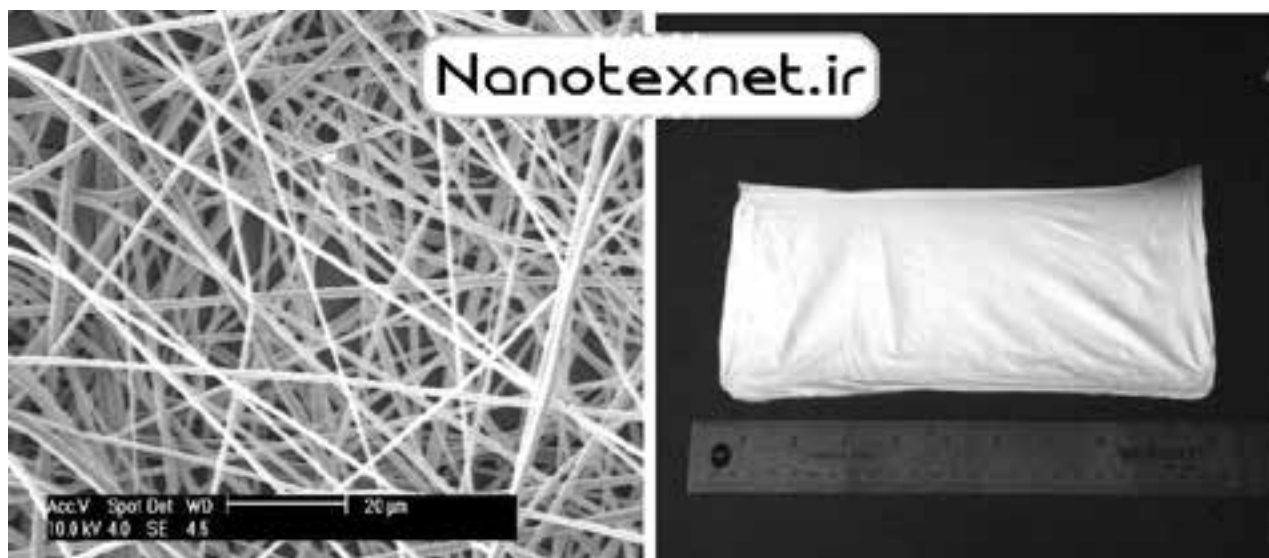
با حمایت مالی بنیاد ملی علوم آمریکا، در حال حاضر دکتر ماینوس گستره‌ی تحقیقاتش را با پلیمرهای مختلف و مواد ضد آتش و مولکول‌های زیستی توسعه داده است.

دکتر ماینوس می‌گوید: «برای ساخت نانو کامپوزیت پلیمری کندسوز و باوجود مواد مقاوم در برابر شعله، ما به پلیمرهای نیاز داریم که در دمای بالا قادر به تعامل گرمایی با نانولوله‌های کربن باشند ولی الزاماً مانند نانولوله‌ها عمل نکنند».

اساساً، او می‌خواهد با این روش دو ماده با یکدیگر ارتباط گرمایی برقرار کنند که این امر موجب افزایش آستانه تحمل دمای جزء کند سوز شده و زمان پایداری نانو کامپوزیت پلیمری را افزایش دهد.

نانو مواد قادر به جذب و هدایت گرما هستند که این خاصیت باعث می‌شود

استفاده از داربست‌های سه‌بعدی نانولیفی در دامپزشکی



استفاده نمود. عمر مفید این برچسب‌ها ۲ سال است. این برچسب‌ها را می‌توان مستقیماً روی زخم قرارداد اما در مواردی که زاویه و پیچ‌وخم زخم زیاد باشد می‌توان از بخیه استفاده کرد.

Nanomesh یک پیوند مصنوعی نانولیفی از جنس پلیمرهایی است که مورد تأیید سازمان غذایی و دارویی آمریکا قرار دارد و برای استفاده به‌عنوان مش جراحی موقت در درمان فتق و ترمیم دیگر بافت‌های نرم، طراحی شده است. مش‌های نانولیفی برای استفاده در کاربردهای جراحی و ترمیم استحکام کافی دارند و درعین‌حال نرم و منعطف هستند و این خصوصیات سبب احساس راحتی بیمار می‌شود. این نانو الیاف میزان چسبندگی سلول و تکثیر آن را ارتقا می‌بخشند، به همان خوبی که رسوب کالژن و بازسازی را انجام می‌دهند. این الیاف اتصالات زخم را تقویت می‌کنند و احتمال بازگشت به حالت اولیه (عود) را کاهش می‌دهند. جذب این نانو الیاف توسط بدن حدود ۹ ماه طول می‌کشد.

Nano-I: آینده مهندسی نساجی در گرو نانو الیاف و پزشکی ترمیمی Nano-I یا ایمپلنت‌های نانویی می‌تواند برای بیماری‌ها و مصدومیت‌های خاص مورد استفاده قرار گیرد. این ایمپلنت‌ها به‌طور ۱۰۰٪ از پلیمرهای مورد تأیید سازمان غذا و داروی آمریکا ساخته شده‌اند و از آن‌ها به‌عنوان بافت اصلی بدن بیمار بدون ایجاد واکنش تهاجمی از سوی سیستم عصبی و گلبول‌های سفید استفاده می‌شود.

در حال حاضر داربست‌های سه‌بعدی نانولیفی زیست‌تخریب‌پذیر این شرکت در ابعاد مختلف و برای حیوانات کوچک و بزرگ تولید می‌شود. داربست‌های پزشکی نانولیفی برای درمان ضایعات تاندون، رباط، عروق، بافت‌های اندوتلیال، غضروف و دیسک‌های چشمی در حیوانات توسط این شرکت تولید شده است.

خط تولید نانوفناورانه‌ی داربست‌های سه‌بعدی نانولیفی در شرکت MediVet به‌منظور استفاده در مهندسی بافت و پزشکی ترمیمی راه‌اندازی شده است. داربست‌های زیستی مذکور از مواد مصنوعی ساخته شده است که ۱۰۰٪ مورد تأیید سازمان غذا و داروی آمریکا هستند.

با توجه به اینکه کارایی بی‌نقص برای محصولاتی که به‌منظور درمان حیوانات به کار می‌رود، موردنظر نیست، لذا این شرکت از این داربست‌های سه‌بعدی نانولیفی در کاربردهای مختلف پزشکی و درمانی برای حیوانات استفاده می‌کند. محدوده قطری نانو الیاف مورد استفاده که از میکرون تا نانومتر است که این امر به داربست‌های سه‌بعدی نانولیفی امکان می‌دهد تا ماتریس‌های خارج سلولی را بازسازی نمایند. ماتریس‌های خارج سلولی در بافت‌های متشکل از چندین سلول، مسئولیت نگهداری و حمایت از بافت را ایفا می‌کند. این فناوری رشد بافت‌های سلولی را هدایت کرده و سبب تکثیر سلول‌ها در داخل بدن و تشکیل بافت با کارایی بالا می‌شود. زیست‌تخریب‌پذیری یک فرایند پیشرفته در علم مهندسی است که می‌تواند هم‌زمان با عملیات سوخت‌وساز بدن انجام شود و در نتیجه سبب جذب داربست در بدن و جایگزین بافت طبیعی شود.

انواع داربست‌های سه‌بعدی نانولیفی شرکت MediVet

زخم پوش NanoCare-V

مش جراحی Nanomesh

ایمپلنت با طراحی ویژه Nano-I

NanoCare-V نوآوری در بهبود زخم

NanoCare-V برای دامپزشکان جایگزین جدیدی برای بهبود زخم‌هایی است که قابل بسته شدن و بخیه زدن نیستند. این محصول را می‌توان در ابعاد مورد نیاز برای بیمار خریداری کرد و حتی می‌توان آن را نگهداری کرده و مدتی بعد

آیا محققان اردنی پیش از ما به فناوری ساخت منسوجات الکترونیکی دست پیدا خواهند کرد؟

چالش های موجود در مسیر ساخت منسوجات الکترونیکی

یکی از چالش های موجود در مسیر ساخت منسوجات الکترونیکی، دستیابی به شبکه ای از اجزای متصل است که از قابلیت کشسانی برخوردار بوده و در حین حرکت و یا خمش نه تنها اتصال بلکه دقت و کارایی خود را از دست ندهند.

بوردهای مدارهای الکترونیکی سخت و غیر منعطف هستند و امکان لحیم کردن اجزا به این بوردها وجود دارد؛ اما هنگامی که یک سطح نرم و انعطاف پذیر به عنوان بستر کار در نظر گرفته می شود، کار کمی مشکل می شود و هریک از اجزای ممکن است به راحتی از لایه اصلی جدا شود.

هرچند بررسی موارد دیگر برای رفع این چالش امکان پذیر است، لیکن این امر در بازه محدود زمانی سه سال که برای این پروژه در نظر گرفته شده بود، امکان پذیر نبوده است.

همکار دیگر این پروژه، اندریاس دیتزل در این باره گفت: چالش اصلی در مدت این سه سال، ساخت نمونه اولیه ای بود با نمایش کارایی برای توجیه شرکت های سرمایه گذار مناسب باشد.

برای ساخت یک نمونه واقعی، این پژوهشگران به نانو حسگرهای مختلف، کابل های بسیار ظریف و تقویت کننده های ریز نیازمند بودند. این گروه از یک دستگاه برای چاپ اجزای الکترونیکی استفاده کردند و مهم ترین مشکل در این مسیر حفظ انسجام این اجزا در یک سامانه واحد بود.

ایشان از تراشه های بسیار کوچک استفاده کردند که می بایست به صورت پیوسته به یکدیگر متصل می شدند که در این پروژه تلاش بر آن بود تا اجزای مدار الکترونیکی در شرایط مختلف ماهیت خود را حفظ کند؛ که این امر مستلزم فرایند حس و خطای طولانی بود.

دستیابی به فناوری تجهیزات الکترونیکی قابل پوشیدن با استفاده از مواد صحیح امکان پذیر است؛ اما در این موارد به منابع انرژی و اتصالات الکتریکی باثباتی نیاز است که در اثر کشش ناشی از حرکت دست فرد گسسته نشوند. راهکار ارائه شده استفاده از چاپ سه بعدی نانو مواد بر بستر منسوج بود که روشی ارزان و قدرتمند به شمار می آید. استفاده از مواد ارزان قیمت برای افزایش تمایل مصرف کنندگانی نظیر کاربران بیمارستانی و تولید انبوه این نمونه اولیه مؤثر خواهد بود.

دکتر دیتزل با قاطعیت کامل کارایی این محصول برای اندازه گیری میزان فشارخون و غلظت اکسیژن اعلام کرده است.

چنانچه دکتر الهال هولی در این مسیر موفق شود، برای جهان عرب در زمینه دستیابی به فناوری کارآمد برای دنیای فردا افتخار بزرگی کسب خواهد کرد.



در سالهای اخیر منسوجات الکترونیکی مورد توجه محققان زیادی از سراسر دنیا قرار گرفته است. شرکت های بزرگ از اپل تا مایکروسافت به شدت در پی ایجاد بازار جدیدی برای منسوجات الکترونیکی و به خصوص رایانه های قابل پوشیدن هستند. از سال ۲۰۱۲ تاکنون، شرکت اپل پژوهش هایش را در زمینه توسعه منسوجات الکترونیکی دو برابر کرده است. بخشی از پژوهش های اخیر این شرکت منجر به ساخت ساعت هوشمند اپل در سال ۲۰۱۵ شده است. شاید در آینده نزدیک ارائه فناوری منسوجات الکترونیکی در فروشگاه های الکترونیکی SWiSH امکان پذیر نباشد، ولیکن حضور این محصولات در بخش های بیمارستان غیرممکن نیست.

در این زمینه دکتر علاءالدین الهال هولی از پژوهشگران کشور اردن و اندریاس دیتزل از موسسه فناوری میکرو در دانشگاه Technische Universität Braunschweig آلمان پژوهش مشترکی در زمینه استفاده از فناوری نانو برای تولید منسوجات الکترونیکی پزشکی انجام داده اند. این پروژه از سوی حامی مالی تحقیقات علمی در اردن حمایت شده است.

دکتر الهال هولی که در زمینه زیست حس گر ها، نانو و میکرو دستگاه های الکترونیکی و چاپ بر روی سطح نرم تحقیق می کند و دانشیار مهندس مکاترونیک در دانشگاه اردنی آلمانی است، در این باره گفت که این فناوری به خودی خود چیز جدیدی نیست. در حال حاضر با استفاده از یک گیره بر انگشت بیمار، ضربان قلب و غلظت اکسیژن اندازه گیری می شود. گیره های متداول مشکلاتی را برای بیمار ایجاد می کنند. از جمله اینکه برخی از بیماران هنگام وصل کردن این گیره به انگشت خود، احساس ناراحتی می کنند و هنگامی که بیمار حرکت نامنظم داشته باشد یا دستش را تکان دهد، دقت اندازه گیری این دستگاه کاهش می یابد.

او پیش بینی می کند که با قرار دادن سیم ها، ترانزیستورها و دیودهای بسیار ظریف بر روی باند یا بخشی از لباس بیمار، امکان انتقال داده های پزشکی به رایانه دیگری که توسط پزشک بررسی می شود، به وجود خواهد آمد.

کتاب مرجع نانو مواد کربنی توسط انتشارات CRC PRESS منتشر شد

جدید، برای آموزش و معرفی این حوزه جذاب به استادان و برای تحقیق به پژوهشگران پیشنهاد می‌شود. با توجه به پیشرفت فناوری نانو و استفاده از نانو مواد کربنی در کاربردهای مختلف، این کتاب مرجع مناسبی برای استفاده مخاطبین این حوزه به شمار می‌رود. در حال حاضر گروه تحقیقاتی ساتلر در دانشگاه هاوایی شهر مانو بر مطالعات تلفیقی و بنیادی در مورد نانو فوم‌های کربنی، تمرکز یافته است. فوم‌های کربنی بسیار سبک، توسط یک داربست گرافنی سه‌بعدی پیچیده ساخته شده است.

کاربردهای نانو مواد کربنی

نانو مواد کربنی دارای خواص الکترونیکی، نوری، حرارتی، مکانیکی و شیمیایی منحصر به فردی هستند. به‌طور خاص نانولوله‌های کربنی، نانو الماس و نانو ساختارهای کربنی مزوپور گروهی از مواد جدید هستند. از ذره‌های کوچک کربنی فلورسنت می‌توان برای نشانه‌گذاری سلول‌های سرطانی و داروهای نانویی استفاده کرد. اخیراً محققان بر روی تولید نانو مواد کربنی با عملکرد خاص تمرکز کرده‌اند. از ابر خازن‌های با عملکرد بالا، تجهیزات الکترونیکی منعطف، ذخیره کننده انرژی و حساس کننده سلول‌های خورشیدی گرفته تا تشخیص سرطان و رهایش هدف دارو.

کلاوس ساتلر استاد فیزیک و نجوم دانشگاه هاوایی شهر مانو، در یک طرح جامع اولین کتاب مرجع نانو مواد کربنی را تهیه و تنظیم کرده است که این کتاب منعکس کننده تمامی دستاوردهای موجود در حوزه مواد نانو کربنی در رشته‌های مختلف علمی است. کتاب مواد نانو کربنی در دو جلد و متشکل از ۱۳۳۴ صفحه، ۷۹۹ تصویر در ۵۳ فصل است. کتاب Carbon Nanomateri- als Sourcebook در آوریل ۲۰۱۶ توسط انتشارات CRC Press منتشر شده است. گستره مباحث کتاب مرجع نانو مواد کربنی از خواص بنیادی، مکانیک‌های رشد و فرآیندهای تولید نانو کربن‌ها آغاز و به تجهیزات الکترونیکی، ذخیره انرژی و کاربردهای پزشکی و محیط‌زیست ختم می‌شود. این مباحث طیف بسیار گسترده‌ای از علوم مختلف تا مهندسی را در برمی‌گیرد.

علاوه بر مرور آخرین پیشرفت‌های این حوزه، کتاب مرجع نانو مواد کربنی با استفاده از یک روش منحصربه‌فرد و به‌صورت آموزشی/علمی نوشته شده است و اطلاعات بنیادی را با استفاده از معادلات ریاضی پایه، جداول و تصاویر ارائه می‌دهد. این کتاب اطلاعات و ابزارهای لازم، برای درک پیشرفت‌های آینده و حال حاضر فناوری در این حوزه را در اختیار خوانندگان قرار می‌دهد.

مطالب کتاب مرجع نانو مواد کربنی

نویسنده در جلد نخست کتاب مرجع نانو مواد کربنی به گرافن، فلورن‌ها، نانولوله‌ها و نانو الماس‌ها و در جلد دوم به نانو ذرات، نانو کپسول‌ها، نانو الیاف، نانو ساختارهای متخلخل و نانو کامپوزیت‌ها پرداخته است. استفاده از این کتاب به‌عنوان یک منبع



فیلتر کاغذی متشکل از نانو الیاف سلولز با قابلیت حذف ویروس

محققان بخش فناوری نانو و مواد کاربردی دانشگاه اویسالا در سوئد موفق به ساخت یک فیلتر کاغذی شده‌اند که می‌تواند با بازدهی در حد بهترین فیلترهای صنعتی، ویروس‌ها را از آب حذف کند. این فیلتر کاغذی به‌طور کامل متشکل از نانو الیاف سلولز با درصد خلوص بالا است که به‌طور مستقیم از طبیعت به‌دست آمده است. این پژوهش با همکاری ویروس شناسان از دانشگاه علوم کشاورزی و موسسه ملی دامپزشکی سوئد انجام شده و نتایج حاصل از این پژوهش در Advanced Healthcare Materials journal منتشر شده است.

ذرات ویروس بسیار کوچک (۱۰۰۰ بار کوچک‌تر از موی انسان) و درعین حال بسیار قدرتمند و عجیب هستند. ویروس‌ها فقط می‌توانند در سلول‌های زنده تکثیر شوند، اما به‌محض آن که سلول‌ها به ویروس آلوده شوند به عوامل بیماری‌زا تبدیل می‌شوند. ویروس فعال می‌تواند به‌خودی‌خود و یا با تبدیل سلول‌های سالم به تومورهای بدخیم سبب ایجاد بیماری شوند.



از نانو الیاف سلولز را به گونه‌ای تعبیه و توزیع کنند که مانع از عبور ویروس و حذف آن‌ها شود.

فیلترهای ساخته شده از نانو الیاف سلولز و حذف کننده ویروس بر اساس فعل و انفعالات الکترواستاتیکی با ویروس عمل کرده و نسبت به PH و غلظت نمک حساس هستند. درحالی که فیلترهای حذف کننده ویروس ساخته شده از پلیمرهای مصنوعی از طریق فرایندهای چندمرحله‌ای شامل استفاده از محلول‌های خطرناک و فرایند تثبیت منافذ بسیار کوچک، عمل می‌کنند.

سلولز به دلیل ارزانی، دسترسی آسان، بی‌اثر و غیر سمی بودن، یکی از رایج‌ترین مواد برای تولید انواع مختلف فیلتر به شمار می‌رود. سلولز همچنین از لحاظ مکانیکی قوی بوده و آب‌دوست است و در PHهای مختلف پایدار است و حتی در برابر فرایند اتوکلاو (استریل کردن) مقاوم است. فیلترهای کاغذی معمولی که در کاربردهای شیمیایی مورد استفاده قرار می‌گیرند، دارای منافذ بزرگی هستند که برای حذف ویروس مناسب نیست. این دستاورد نتیجه یک دهه تحقیق بر روی مواد نانو سلولزی بوده است که در نهایت محققان را قادر ساخت تا بتوانند منافذ فیلترهای کاغذی متشکل

ساخت داربست نانو الیاف برای ترمیم پوست آسیب دیده توسط محققان دانشگاه پیام نور تبریز

ناحیه کشت باشد، امکان بازسازی و بهبود بافت‌های آسیب دیده به صورت کمی و کیفی افزایش می‌یابد. ز سوی دیگر انتقال پیام در نورون‌ها (سلول‌های پیام‌رسان عصبی) نیازمند یک سیستم رسانای پیچیده است که ارتباط مستقیمی با تغییرات در پتانسیل ولتاژ در غشا سلول‌های عصبی دارد. این ویژگی منحصربه‌فرد از سلول‌های عصبی، منجر به ترغیب محققان به طراحی و توسعه داربست‌های پلیمری زیست‌تخریب‌پذیر و رسانای الکتریکی با سیگنال‌های فیزیکی مناسب، برای بازسازی سلول‌های عصبی شده است.

هدف از این مطالعه ساخت داربست نانو الیاف سه‌بعدی، رسانا، زیست سازگار، متخلخل و منعطف متشکل از پلی استرهای آلیفاتیک شاخه‌دار (HAPS)، پلی آنیلین (PANI) و پلی ϵ -کاپرولاکتون (PCL) برای کاربردهای مهندسی بافت بوده است. دکتر معصومی در این باره گفت: داربست نانو الیاف تولید شده زیست سازگار و زیست‌تخریب‌پذیر بوده و از خواص مکانیکی و رئولوژیکی مناسبی برخوردار است، همچنین رسانش الکتریکی این پلیمرها سبب می‌شود در پوست، استخوان و بافت‌های عصبی که نیازمند سیگنال‌های الکتریکی هستند، عملکرد بهتری داشته باشند.

مراحل تولید داربست نانو الیاف

در مرحله‌ی اول پلی استر پر شاخه سنتز شد و با استفاده از آنترانیلیک اسید عامل دار گردید. سپس پلی آنیلین از این پلی استر رشد داده شد. در گام بعد، مخلوط پلیمر سنتز شده با پلی کاپرولاکتون، با استفاده از دستگاه الکتروریسی به نانو الیاف تبدیل شد. در نهایت خواص فیزیکی، شیمیایی و زیستی داربست نانو الیاف سنتز شده بررسی شده و قابل استفاده بودن آن‌ها در مهندسی بافت پوست مورد ارزیابی قرار گرفت.

نتایج حاصل از این پژوهش در مجله RCS Advances، جلد ۶، شماره ۳۲ در صفحات ۱۹۴۵۱-۱۹۳۴۷ در سال ۲۰۱۶ به چاپ رسیده است.



داربست نانو الیاف چند جزئی در مقیاس آزمایشگاهی توسط محققان ایرانی در دانشگاه پیام نور تبریز ابداع شده است که می‌تواند پوست، استخوان و بافت‌های عصبی آسیب‌دیده را ترمیم کند. اعضای این گروه تحقیقاتی عبارت‌اند از دکتر بخشعلی معصومی از دانشکده شیمی دانشگاه پیام نور تبریز، رعنا سروری و مهدی جای‌مند دانشجویان مقطع دکتری این دانشگاه، دکتر یونس بیگی خسروشاهی از دانشکده مهندسی شیمی دانشگاه شهید مدنی تبریز و دکتر مهدی عبدالهی از دانشکده مهندسی واکنش‌های پلیمری دانشگاه تربیت مدرس.

در دهه‌های اخیر تلاش تحقیقاتی زیادی بر طراحی و توسعه مواد زیستی برای بازسازی یا جایگزینی بافت‌های آسیب‌دیده صورت گرفته است. یکی از الزامات اولیه در مهندسی بافت طراحی و تولید داربست‌های مناسبی است که سلول‌ها در آن‌ها قرار داده شوند. داربست‌های زیستی قادر به شبیه‌سازی و حمایت از ساختار سه‌بعدی نسوج اصلی هستند. هرچه ساختار داربست‌ها مشابه بافت‌های اطراف

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

تغییرات شرکت های نساجی

شرکت تولیدی صنعتی رسول اصفهان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۱/۱۳، موسسه حسابرسی آگاه تدبیر به عنوان بازرس اصلی و سعید بهزادنی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت تولیدی و صنعتی پرز الیاف یزد (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۴/۲/۲۶، شعبه شرکت در تهران، چهار راه گلوبندک، ساختمان ۹۹۹، طبقه همکف در تاریخ فوق منحل شد.

شرکت نساجی مه پود آسیا (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیأت مدیره مورخ ۹۴/۹/۲۰، کاظم ظفر واحدیان به سمت رییس هیأت مدیره و عیسی جوان طرقي به سمت مدیر عامل انتخاب شدند.

شرکت هلال کویر آران (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده ۹۴/۱۲/۲۵، موسسه آروین باستان محاسب و احمد ارباب به عنوان بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا برای چاپ آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت فرش نگین کاخ کاشان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۲/۷، زهرا میرزائی به سمت رئیس هیئت مدیره، جابر طهرانی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، حسین طهرانی به سمت مدیرعامل، مؤسسه حسابرسی تلفیق نگار حسابداران رسمی به سمت بازرس اصلی و فاطمه امجدیان به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه جمهوری اسلامی جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. ترازنامه و حساب سود و زیان سالی مالی ۱۳۹۴ شرکت به تصویب رسید.

شرکت ریسندگی و بافندگی زرین نجف آباد (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۱/۲۷، سرمایه شرکت از مبلغ ۱/۰۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۷/۳۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت رنگدانه سیرجان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۵/۱۱/۳۰، به موضوع شرکت پیمانکاری و اجرای پروژه های نفت EPC، BTO گاز پتروشیمی و راه و ترابری و ساختمان و مشارکت و بهره برداری و تامین و اجرا الحاق و در نتیجه ماده ۲ اساسنامه اصلاح شد.

شرکت لیا نخ قزوین (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۱/۱۹، بهروز رزم آزما به عنوان بازرس اصلی و جعفر فیضی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه ابرار جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت آریا بی بافت کاسپین (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۱/۱۳، ابراهیم گنجه سوجه به سمت رئیس هیئت مدیره، اعظم سلطانی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و حامد گنجه به سمت مدیرعامل تعیین شدند.

شرکت تولیدی شاد بافت زنجان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۲/۵، ابراهیم شرفی به سمت بازرس اصلی و غلامرضا شاهقلی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

کارخانجات ریسندگی و بافندگی فومنات (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۵/۱۱/۲۰، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۷/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۳۴۳/۶۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت تولیدی و صادراتی فردوس باف (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۹/۱۳، محمدحسین اشرفی به سمت مدیرعامل، فرخ اشرفی به سمت رئیس هیئت مدیره، علی اصغر به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، سیدمیلاد دیباجی به عنوان بازرس اصلی و عباس ابراهیم پورطارمسیری به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه جمهوری اسلامی جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت نساجی مشهد ترمه (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۸/۲۳، مهدی اصغر زاده به سمت رییس هیئت مدیره، طاهره علیرضائیان به سمت نایب رییس هیئت مدیره، حسین اصغر زاده به سمت مدیرعامل، علی گرمودی به سمت بازرس اصلی و شهره میرزایی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه رسالت جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت نساجی ریس آرا کویر (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۴/۱/۲۲، شبنم قمصری آرانی به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل و حسین حسینی پور به سمت نائب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

شرکت همباف (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۰/۱۸، موسسه حسابرسی و خدمات مالی آتیه نگر به عنوان بازرس اصلی و آناهیتا ایزدی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد. ترازنامه و حساب سود و زیان منتهی به ۹۴/۱۲/۲۹ به تصویب رسید.

شرکت رنگین نخ تبریز (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۵/۱۱/۱۳، آدرس شعبه دو شرکت به تهران، خیابان فلسطین، پایین تر از خیابان انقلاب، پلاک ۲۳۷ تغییر یافت و احمد سهرابی فر به عنوان مدیرشعبه انتخاب شد.

شرکت حریر نخ اصفهان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۰/۲۴، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۵ میلیارد ریال به مبلغ ۳۰ میلیارد ریال افزایش یافت.

شرکت نساج کالا (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۲/۷، تراز نامه و حساب سود و زیان سال مالی منتهی به ۱۳۹۴ به تصویب رسید. موسسه حسابرسی رثوف اندیش امین به سمت بازرس اصلی و علی اکبر شعبانی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت سیلک فرش کویر (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۵/۱۲/۱۵، نام شرکت به «ریسندگی بافندگی زر ریس ابریشم کاشان» تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح شد.

:: شرکت پرنیان نساج سپاهان (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۲/۳، مریم موذنی به عنوان رئیس هیات مدیره، حسین نجفی به عنوان نائب رئیس هیات مدیره و علی نجفی به عنوان مدیرعامل انتخاب شدند.

:: شرکت آوا نخ سمنان (بامسئولیت محدود)

پیرو صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۵/۱۱/۲۰، نام شرکت از «آوا نخ سمنان» به «رویش راه نوین» تغییر یافت.

:: شرکت صنایع نساجی فرز انگان نجف آباد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۵/۱/۲۳، شرکت مذکور در تاریخ فوق منحل اعلام شد. محل شرکت در حال تصفیه اصفهان، نجف آباد، کیلومتر ده جاده تیران نجف آباد، منطقه صنعتی روستایی همت آباد، می باشد. علی پور شعبان به سمت مدیر تصفیه به مدت دو سال تعیین شد.

:: شرکت تولیدی نخ البرز (سهامی عام)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۵/۱۱/۱۶، ترازنامه و حساب سود و زیان منتهی به ۹۵/۶/۳۱ به تصویب رسید. مؤسسه حسابرسی اصول اندیشه به سمت بازرسی اصلی و مؤسسه حسابرسی و خدمات مدیریت اصول نگر آریا به سمت بازرسی علی البدل انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت آذر دوخت نوین جامه (با مسئولیت محدود)

پیرو صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۲/۱۴، علیرضا رستگار به سمت رئیس هیئت مدیره و اعظم برکاتی به سمت مدیرعامل انتخاب شدند. سکینه لطیفی با دریافت کلیه سهم شرکت خود از ردیف شرکاء خارج و سرمایه شرکت از مبلغ ۷/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ کاهش یافت.

:: شرکت ریسندگی و بافندگی پاکریس (سهامی عام)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۹/۳، عملکرد هیأت تصفیه منتهی ۹۴/۹/۳ به تصویب رسید. حمید فرض علیان، مسعود صفاری و کوروش صالحی به عنوان مدیران تصفیه و مؤسسه حسابرسی مفید راهبر به عنوان ناظر تصفیه انتخاب شدند.

:: شرکت پارسیلون (سهامی عام)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۵/۱۱/۳۰، ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال مالی ۱۳۹۴ به تصویب رسید. مؤسسه حسابرسی آزمون پردازان ایران مشهود به سمت بازرسی اصلی و محسن کریمی به عنوان بازرسی لیدل انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت الیاف ترمه اسپادانا (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۲/۹، محمد رجالی به سمت رئیس هیات مدیره و مدیرعامل و آزاده سلوج به سمت نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

:: شرکت صنایع حمید فرش راوند کاشان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۲/۱۸، سرمایه شرکت از مبلغ یک میلیارد و ۲ میلیون ریال به مبلغ ۱۵ میلیارد ریال افزایش یافت.

:: شرکت خدمات قالببافان ماشینی کاشان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۲/۴، محمود تولائی به نمایندگی شرکت مجتمع صنعتی کشاورزی صالحین به عنوان رئیس هیئت مدیره، احمد فرهی به نمایندگی شرکت فرش فرخ سپهر به عنوان نایب رئیس هیئت مدیره، خلیل اله افشاری به سمت مدیرعامل، سید احمد پیامبرپور و اصغر نوبختی به عنوان بازرسی اصلی و علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان سال منتهی به پایان اسفند ۱۳۹۴ به تصویب رسید. روزنامه آفرینش جهت درج اطلاعیه ها و آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت رنگرزی مشهد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۲/۹، رضا حمیدی ازغدی به سمت رئیس هیئت مدیره، علی بهزادیان به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و حامد حمیدی ازغدی به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

:: شرکت فرش مشهد (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۱/۲۰، سرمایه شرکت مبلغ ۴۵۶/۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ می باشد.

:: شرکت ورت باف ایران (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۱/۲۰، بی بی آغا حسینی، فریبا معجل و علیرضا معجل به عنوان اعضای اصلی هیئت مدیره و فیروزه معجل و مصطفی معجل به عنوان اعضاء علی البدل هیئت مدیره انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت آهنگ فرش بیدگل (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۲/۱۹، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۵/۰۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت تولیدی نرمینه نخ سمنان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۵/۱۰/۲۰، نام شرکت به «تولیدی صنعتی نرمینه سمنان» تغییر یافت. موضوع شرکت نیز به شرح ذیل تغییر یافت: «تولید در زمینه انواع پرده و نخ پتو با سیستم ریسندگی پشمی، نخ اکریلیک، انواع والان و پرده دوخته شده، پرده کرکره پارچهای، پرده عمودی پارچهای، پرده کرکره فلزی، پرده نمایش موتو ردار(پرده ویدیو پروژکتور) و کلیه مواد و کالاهای مجاز مربوطه، تماماً با رعایت قوانین و مقررات جمهوری اسلامی ایران و پس از اخذ مجوزهای لازم،» مهدی مسعود فر به عنوان نایب رئیس هیئت مدیره، فرشاد حیدری فر به عنوان مدیرعامل، سینا اعتماد نژاد به سمت بازرسی اصلی و مهدی محمدی به سمت بازرسی علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت صنایع نساجی نخ تاب البرز (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۷/۱۱، حمید افشارمنش به سمت مدیرعامل، مجید افشارمنش به سمت رئیس هیئت مدیره، خدیجه انصاپور به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، مؤسسه حسابرسی ارمان راهبرد عنوان بازرسی اصلی و مژگان عظیمی به عنوان بازرسی علی البدل انتخاب شدند. صورت های مالی عملکرد سال مالی ۹۴ مورد تصویب قرار گرفت.

:: شرکت نیکو نساج (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۲/۹، موسسه حسابرسی آوا تدبیر تراز به سمت بازرس اصلی و مریم حرّی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت صنایع ذوب ریزی چهلستون (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۵/۱۲/۱۵، سرمایه شرکت از مبلغ ۴۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به ۴۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال کاهش یافت.

:: شرکت تولیدی و بازرگانی کیمیا نسج کاشان (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۱/۲۵ محسن پوران به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، مهدی اسداله زاده به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، علی حاجی بیگی به عنوان بازرس اصلی و محسن غلامی فرد به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان سال های مالی ۱۳۹۱ الی ۱۳۹۴ به تصویب رسید. روزنامه آفرینش برای درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت تولید صنعتی ریسندگی ابریشم کیشهر (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۰/۲۰، جمشید ناصح به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، مریم پور رفیع به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، رضا پاک مهر به سمت بازرس اصلی و سیده مینا قریشی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. سرمایه شرکت از مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۸۰۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت تعاونی ریسندگی تابناز اصفهان

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۲/۱۸، آخرین رقم سرمایه مبلغ ۴ میلیارد ریال گزارش شد.

:: شرکت صنایع نساج پلیمر بابلسر (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۵/۱۲/۲۱، به موضوع شرکت تولید کلیه محصولات نساجی و پلیمری و پلاستیکی برای مصارف مختلف از جمله سازه های مختلف جعبه ابزار، سید تاشو، آویزهای پلاستیکی انواع صندلی و مبلمان پلاستیکی و پادری پلاستیکی الحاق شد و در نتیجه موضوع شرکت به شرح ذیل است: «احداث واحد صنعتی جهت تولید کلیه محصولات نساجی و پلیمری و پلاستیکی برای مصارف مختلف از جمله سازه های مختلف جعبه ابزار، سید تاشو، آویزهای پلاستیکی انواع صندلی و مبلمان پلاستیکی و پادری پلاستیکی و تولید کفپوش پلیمری و موکتی خودرو و قطعات تزئینی داخل خودرو برای انواع خودروها، تهیه ماشین آلات و ابزار آلات لازم و همچنین تهیه مواد اولیه مورد نیاز شرکت از داخل یا خارج از کشور، مشارکت با شرکت های دیگر خرید سهام شرکت های مشابه، اخذ نمایندگی از شرکت های تولیدی و کارخانجات تولیدی داخل یا خارج از کشور، اعطای نمایندگی به اشخاص حقیقی و حقوقی، اخذ تسهیلات بانکی از بانک های دولتی و خصوصی و صندوق های قرض الحسنه، شرکت در مناقصات و مزایدات، صادرات و واردات کلیه کالاهای مجاز از جمله محصولات شرکت در صورت لزوم پس از اخذ مجوز از مراجع ذی صلاح.»

:: شرکت نوید بافت چهلستون (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۴/۶/۲۴، محمد عصارزادگان و مریم پور اشراقی به سمت بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید.

:: شرکت ستاره طلایی ملت (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۲/۳، موسسه غیرتجاری پایش پرگاس کاردان به سمت بازرس اصلی و موسسه حسابرسی آگاه تدبیر بسمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. صورت های مالی منتهی ۹۴/۱۲/۲۹ به تصویب رسید. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی ها و دعوت نامه های شرکت تعیین شد.

:: شرکت نساجی الماس ریس آریا (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۲/۳، موسسه پایش پرگاس کاردان به سمت بازرس اصلی و موسسه حسابرسی آگاه تدبیر به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی ها و دعوت نامه های شرکت تعیین شد.

:: شرکت تعاونی گوهر فرش سیرجان

پیرو صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۱/۲۵ مهدی روح الامینی به سمت رئیس هیات مدیره و مدیرعامل و ساره ساجدی به سمت نایب رئیس هیات مدیره انتخاب شدند. گزارش عملکرد هیئت مدیره و بازرس منتهی به پایان سال ۱۳۹۴ قرائت و به استماع مجمع رسید. صورت های مالی سال ۱۳۹۴ شامل تراز نامه و صورت حساب سود و زیان تصویب شد.

:: شرکت نساجی سنگتاب (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۱/۲، حمید رضا رضائی به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل و روح انگیز رضائی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند. روزنامه کیهان جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت تعاونی تولید حوله گل بابونه

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۰/۱۵، رضوان نوری زاده به عنوان مدیرعامل، سکینه داود آبادی به عنوان رئیس هیئت مدیره، فرشته یگانه به عنوان نایب رئیس هیئت مدیره، مریم یگانه به سمت بازرس اصلی و ثریا معتمدی پور به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. صورت های مالی مورخ ۹۴/۱۱/۴ به تصویب رسید.

:: شرکت زر بافت آریا (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۱/۱، پیمان پهلوانی به سمت مدیرعامل، علی محمد پهلوانی به سمت رئیس هیئت مدیره، پریسا پهلوانی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، احمد رضا صالح آبادی به سمت بازرس اصلی و علی صالح آبادی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه جمهوری اسلامی جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت پارسیان لیف دلیجان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۲/۵، محمد جلالی به سمت مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره، سید هومن جلالی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، مؤسسه حسابرسی آوا تدبیر تراز به عنوان بازرس اصلی و علی جلالی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت تعاونی تولیدی صنعتی گسترش روان ریس

پیرو صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۷/۲، محمدرضا کارگران به سمت مدیرعامل، اکبر فطانت به سمت نایب رئیس هیات مدیره و عباس کارگران به سمت رئیس هیات مدیره تعیین شدند.

:: شرکت فرسا شیمی (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۵/۸/۲۴، محل شرکت به تهران، خیابان قیطریه، نرسیده به بلوار اندرزگو، نبش خیابان سلیمانی شرقی، پلاک ۷۰، طبقه سوم تغییر یافت. محمود نجفی اصل به سمت رئیس هیئت مدیره، قاسم نجفی اصل به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و علی شکوهی به سمت مدیرعامل تعیین شدند.

:: شرکت نوبران رنگینه (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۲/۱۵، سرمایه شرکت از مبلغ ۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۲۸/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت صنایع پارچه بافی آذربایجان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۳/۳، روزنامه اطلاعات جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. محمد جعفر مدرس به عنوان بازرس اصلی و محمود دمالی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت پشیمافی آسیا (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۱/۶، محل شرکت به تهران، بلوار کشاورز، خیابان شهید علیرضا دائمی، خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۷۸، طبقه پنجم، واحد ۱۰ منتقل شد.

:: شرکت تعاونی شیک پوشان صدرا جنوب

طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۵/۲/۴، محل شرکت به اهواز، خیابان سی متری، خیابان شریف زاده، نبش ادهم منتقل شد. اساسنامه جدید مشتمل بر ۵۲ ماده و ۳۴ تبصره به تصویب رسید. امل حرگانی به عنوان رئیس هیئت مدیره، لیلا حرگانی به عنوان مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره، کوثر حرگانی به عنوان بازرس اصلی و علی سواری به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت محب پلی استر خاوران (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۵/۱۱/۲۵، نام شرکت به «تروشیمی محب پلی استر خاوران» تغییر یافت.

:: شرکت فرش البرز راوند کاشان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۲/۹، محمد نورالدینی ساری به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، حسین نورالدینی ساری به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، عباس ساوری به سمت بازرس اصلی و الهه امینی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه جمهوری اسلامی جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت صنایع فرش مونا گل کاشان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۱/۲، سید محمود شریفیان به سمت رئیس هیئت مدیره، سید عبدالله شریفیان به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، سیدعلیرضا شریفیان آرانی به سمت مدیرعامل، محسن ابراهیمی به سمت بازرس اصلی و سید علی موسوی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. تراز مالی سال ۱۳۹۲ و ۱۳۹۳ و ۱۳۹۴ به تصویب رسید. روزنامه رسالت جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت فرش درخشان قمصر کاشان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۲/۲، سرمایه شرکت از مبلغ ۵ میلیارد ریال به مبلغ ۲۰ میلیارد ریال افزایش یافت.

:: شرکت وقار پوشان آذر جامه (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۰/۱۸، زین العابدین هاشم پور به سمت مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره، برزین مهرابی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، وحید فرید اصل و ثریا ارسلان به عنوان بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند. روزنامه طرح نو برای درج آگهی های شرکت تعیین شد. پس از نقل و انتقال سهام تعداد اعضای هیئت مدیره به ۳ نفر افزایش یافت.

:: شرکت صنایع پوشاک اکوان پوش (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۰/۸، محمد تقی روحی به سمت مدیر تصفیه انتخاب شد.

:: شرکت همباف (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۲/۸، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۰/۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۳۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت ابریشم بافت لوتوس (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۵/۱۲/۱، محل شرکت به اشتهارد، بلوار آیت اله خامنه ای، خیابان ایپک، پلاک ۲۰، طبقه همکف انتقال یافت.

:: شرکت تولیدی آران گستر (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۵/۱۲/۱، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۰۰/۰۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۶/۰۱۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت ریسندگی خاور (سهامی عام)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۵/۱۱/۳۰، سرمایه شرکت از مبلغ ۶/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۳۷۶/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت تعاونی آذر نگین فرش عزت آباد سیرجان

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۵/۱۲/۱، رضا عزت آبادی پور به سمت رئیس هیئت مدیره، زینب خدری به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، کبری معتمدی پور به سمت مدیرعامل، غلامرضا خدری به عنوان بازرس اصلی و معصومه بنی اسدی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. اساسنامه جدید مشتمل بر ۵۲ ماده و ۲۹ تبصره به تصویب رسید. سرمایه شرکت از مبلغ ۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۴/۵۰۰/۰۰۰ ریال افزایش یافت. ترازنامه منتهی به پایان سال ۱۳۹۴ مورد تصویب قرار گرفت.

:: شرکت ریسندگی و بافندگی زرین نخ شمال (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۱۰/۹، حسن شرکت خبازی و عبدالحمید غفوری به عنوان بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت تعاونی پوشاک گلنار نقش خوزستان شرکت

طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۵/۸/۲۱، مرکز اصلی شرکت به استان البرز، فردیس، جاده ملارد، خیابان صاحب الزمان (گلستان ۵۶)، نبش بلوار طالقانی، پلاک ۱۰۰ انتقال یافت.

تاسیسات شرکت های نساجی

شرکت اطلس نخ کاشان (سهامی خاص)

احداث کارخانجات ریسندگی و بافندگی و تولید انواع نخ زمینه فعالیت، اصفهان، کاشان، شهرک صنعتی فتح المبین، بلوار سرو، خیابان لاله چهارم، پلاک ۲۵۲، طبقه همکف مرکز اصلی و ۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه شرکت است.

شرکت پرتو طلوع کیان (سهامی خاص)

انجام کلیه امور مربوط به خرید، فروش، واردات، صادرات، تولید و توزیع پوشاک، منسوجات و پارچه زمینه فعالیت این شرکت به مدیریت محمد جلال پور و سرمایه ۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد. مرکز اصلی آن در تهران، رسالت، خیابان کرمان، خیابان شهید احمد شادکی، پلاک ۷۶، طبقه اول قرار دارد.

شرکت نوآوران پوشاک رونیکا (با مسئولیت محدود)

تولید، پخش و فروش پوشاک مردانه، زمینه فعالیت، سعید پورنعمان مدیرعامل، ۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه و تهران، خیابان فردوسی، خیابان ارباب جمشید، بن بست لیتوان، پلاک ۳، طبقه سوم، واحد ۸ مرکز اصلی شرکت است.

شرکت نقش انداز پارسین (سهامی خاص)

تاسیس و اداره کارخانجات تولیدی محصولات نساجی اعم از ریسندگی، پارچه بافی، تولید و توزیع پارچه پرده ای، تار پود فیلامنت، پارچه رومبلی، پوشاک، آهار و تکمیل محصولات نساجی، واردات و صادرات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی از قبیل مواد اولیه و منسوجات، الیاف و نخ مصنوعی و طبیعی انواع الیاف پلی استر، پنبه و پلی پروپیلن، ارائه خدمات تابندگی، نخ تابی، چله پیچی، مواد اولیه، البسه و پارچه های تکمیل شده مرتبط با نساجی زمینه فعالیت، ۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه، سید هاشم زین العابدینی مدیرعامل و رشت، شهرک صنعتی سفید رود، میدان دوم، سمت چپ، نبش اولین فرعی مرکز اصلی شرکت است.

شرکت سهامی خاص دنیای فرش نوآور کاشان (سهامی خاص)

این شرکت به خرید و فروش انواع فرش ماشینی، گلیم، جاجیم، پادری و کلیه منسوجات تحت مدیریت محمدرضا فهیمیان با سرمایه ۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال می پردازد. مرکز اصلی آن در آران و بیدگل، نوش آباد، بلوار معلم، کوچه شهید عباس زاده قرار دارد.

شرکت ماکان پوشان اروند (با مسئولیت محدود)

تولید پوشاک زنانه، مردانه، کودکانه، لباس کار، لباس فرم مدارس زمینه فعالیت، سیده ایدا چنغان مدیرعامل، آبادان، کفیشه، کوی رسالت، ردیف ۴، پلاک ۷ مرکز اصلی و ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه شرکت است.

شرکت تام تجهیز امیدان (با مسئولیت محدود)

انجام کلیه امور مربوط به تهیه و تامین ماشین آلات ریسندگی و بافندگی، خرید، نصب، فروش و راه اندازی ماشین آلات ریسندگی و بافندگی زمینه فعالیت، سیدسجاد شریفی مدیرعامل، ۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و تهران، انتهای بازار بزرگ عباس آباد، خیابان کربلائی، خیابان مهدوی، پاساژ تندیس، طبقه ۲، واحد ۴ مرکز اصلی شرکت است.

شرکت تعاونی مهسا پوش افلاک

تولید و فروش پوشاک و البسه زنانه زمینه فعالیت، مهدیه احمدی مدیرعامل، ۱۰/۵۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه، لرستان، خرم آباد، کوی جهادگران، خیابان کوثر، کوچه شهید ابراهیم قاسمی مرکز اصلی شرکت است.

شرکت تعاونی ظریف دوز اطلس

این شرکت تولیدکننده انواع پوشاک است و به مدیریت ایمان شریفی با سرمایه یکصد و پنج میلیون ریال اداره می شود. مرکز اصلی آن در ایزه، خیابان حافظ جنوبی، جنب مسجد صاحب الزمان قرار دارد.

شرکت تک مدیره بهنوش سورین (با مسئولیت محدود)

تولید و دوخت و عرضه انواع پوشاک (گان) یکبار مصرف پزشکی زمینه فعالیت، ۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه و البرز، کرج، شهر صنعتی، خیابان شهید صمد نقدی، بلوار شهدای کامیوندار، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت سهامی خاص اطلس جامه آریا (سهامی خاص)

تولید و توزیع، خرید و فروش، صادرات و واردات اقلام مربوط به نساجی شامل انواع الیاف، نخ، منسوجات، رنگ، مواد تعاونی و شیمیایی زمینه فعالیت این شرکت به مدیریت محمد شهریاری با سرمایه ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد. مرکز اصلی آن در اصفهان، شهرک صنعتی جی، فرعی دوم، پلاک ۲۵ قرار دارد.

شرکت الوند جامع خوش پوش (با مسئولیت محدود)

تهیه، تولید، بسته بندی، پخش انواع لباس، کیف و کفش های ورزشی، زنانه، مردانه و بچه گانه زمینه فعالیت این شرکت تحت مدیریت فاطمه وحیدی با سرمایه ۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد. مرکز اصلی آن در تهران، خیابان نارمک، خیابان فرجام، پلاک ۷۹۰، طبقه دوم قرار دارد.

شرکت پیشگامان آریا تجارت اروند (با مسئولیت محدود)

واردات قطعات و مونتاژ ماشین آلات صنعتی و ماشین آلات نساجی در داخل کشور، واردات مواد اولیه صنعت نساجی و تولید و توزیع نخ و پارچه و منسوجات و پوشاک زمینه فعالیت، محمدحسین جعفرزاده مدیرعامل، ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه و خرمشهر، خیابان امام خمینی (ساحلی)، کوچه نظامی، ساختمان ملک نیا، طبقه ۴، مرکز اصلی شرکت است.

شرکت پیشرو مبتکران فرتاک (با مسئولیت محدود)

تولید و بسته بندی و خرید و فروش و حمل و نقل درون شهری و خدمات پس از فروش کلیه منسوجات و گلدوزی زمینه فعالیت، تهران خیابان جمهوری، خیابان لبافی نژاد، مابین خیابان ۱۲ فروردین و خیابان منیری جاوید، پلاک ۲۳۴، طبقه اول مرکز اصلی، احمدرضا خیرآبادی مدیرعامل و ۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه شرکت است.

شرکت نساجی گلپهار پسند سپاهان (سهامی خاص)

این شرکت با مدیریت جعفر گرجی به تاسیس، راه اندازی و بهره برداری کارخانه تولید انواع پارچه، برش، چاپ، رنگ و تکمیل، بخار زدن و بسته بندی کار، انجام کلیه خدمات در زمینه پوشاک اعم از طراحی و ساخت، تولید و دوخت و دوز، تولید و بسته بندی انواع منسوجات و محصولات کالای خواب، لحاف، بالشت، تشک، روتختی، روبالشتی، ملحفه، الیاف و محصولات مرتبط و مواد اولیه آن می پردازد. ۳۵/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه و اصفهان، علویجه، شهرک صنعتی علویجه، خیابان مهارت، خیابان صنعت ۴، پلاک ۴، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت تعاونی آتیه توانمندان امید

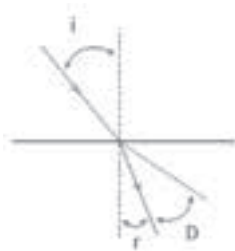
تولید انواع پوشاک، فرم مدارس البسه بیمارستانی و لباس کار زمینه فعالیت، محسن تکلو مدیرعامل، ۱۴۷/۰۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه و کرمان، خانوک، کوچه سیدی ۲، بلوار سیدی، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

مروری کوتاه بر مواد عمق دهنده رنگ

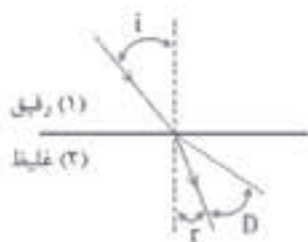
دکتر مقداد کمالی مقدم *

مقدمه

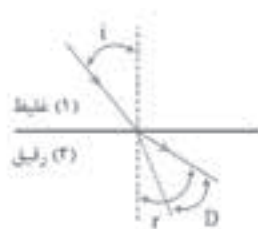
شکست را زاویه انحراف D می‌نامند (شکل ۲ الف). اگر پرتو نور از محیط رقیق (ضرب ضریب شکست بالا) وارد شود به خط عمود نزدیک می‌شود و زاویه انحراف برابر است با $D = i - r$ (شکل ۲ ب) و اگر پرتو نور از محیط غلیظ به رقیق وارد شود از خط عمود دور می‌شود و زاویه انحراف برابر است با $D = r - i$ (شکل ۲ ج).



(الف)



(ب)

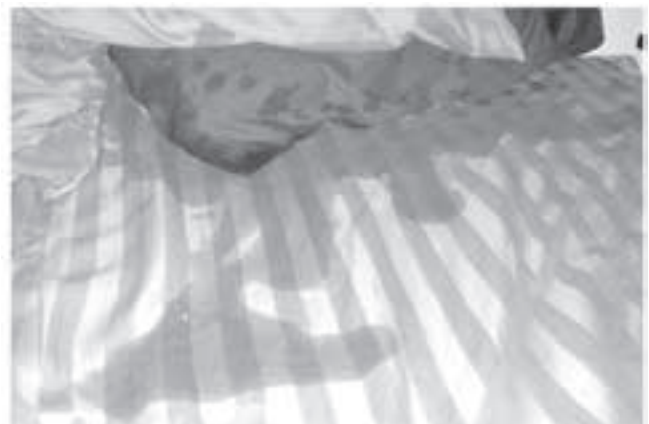


(ج)

شکل ۲. زاویه تابش و شکست سطح جدایی دو محیط

نسبت سینوس زاویه تابش به سینوس زاویه شکست، برای پرتوهایی که از یک محیط شفاف به محیط شفاف دیگر وارد می‌شوند، مقدار ثابتی است (معادله ۱-۱)، قانون راسل). این مقدار ثابت ضریب شکست محیط ۲ به محیط ۱ است.

یکی از مشکلات موجود در الیاف مصنوعی و به‌ویژه الیاف پلی‌استر، پایین بودن عمق رنگ حاصل از رنگرزی در مقایسه با الیاف طبیعی است. برای مثال، رنگرزی پارچه پلی‌استر با رنگ مشکی حتی با استفاده از مقدار رنگ‌زای زیاد منجر به ایجاد رنگ مشکی تیره نمی‌شود و حتی افزایش مقدار رنگ‌زا منجر به برنزه شدن و ثبات سایشی پایین می‌شود. محققان به این نتیجه رسیده‌اند همانند زمانی که پارچه با آب (دارای ضریب شکست $1/33$) خیس می‌شود و عمق رنگ پارچه افزایش می‌یابد (شکل ۱) می‌توان پارچه را با موادی که دارای ضریب شکست پایین هستند تکمیل کرد و عمق رنگ را افزایش داد. دلیل این امر کاهش انعکاس سطح توسط این عملیات است [۱، ۲].



شکل ۱. افزایش عمق رنگی پارچه خیس شده با آب [۳]

پدیده شکست نور

هرگاه پرتو نوری به‌طور مایل به سطح جدایی دو محیط شفاف تابیده شود هنگام گذر از سطح جدایی دو محیط به دلیل تغییر سرعت نور در دو محیط شکسته می‌شود که به این پدیده شکست نور گفته می‌شود. ضریب شکست محیط شفاف $N = C/V$ درواقع برابر با نسبت سرعت نور در هوا یا خلأ به سرعت نور در محیط شفاف است. C سرعت نور در هوا (3×10^8 m/s)، V سرعت نور در محیط شفاف و N ضریب شکست محیط شفاف است.

I زاویه بین پرتوی تابش و خط عمود را زاویه تابش و r زاویه بین پرتوی شکست و خط عمود را زاویه شکست می‌نامند. زاویه بین امتداد پرتوی تابش و پرتوی



نور مورد استفاده پلاریزه نیست و دارای دو مؤلفه عمود بر هم است (مؤلفه عمودی و موازی) که از متوسط این دو مؤلفه می‌توان شدت انعکاس نور را محاسبه کرد (معادله ۳-۱).

$$R_s = \frac{\sin^2(i-r)}{\sin^2(i+r)} \quad R_p = \frac{\tan^2(i-r)}{\tan^2(i+r)} \Rightarrow R = \frac{1}{2}(R_s + R_p) \quad (3-1)$$

چنانچه از زاویه تابش صرف‌نظر شود رابطه ضریب انعکاس و ضریب شکست به صورت زیر خواهد بود:

$$R_{n_1-n_2} = \left(\frac{n_1 - n_2}{n_1 + n_2} \right)^2 \quad (4-1)$$

با توجه به معادله ۴-۱ می‌توان اثر افزایش عمق رنگ منسوج خیس شده را تفسیر نمود. اگر پارچه پلی‌استر خشک در معرض تابش نور قرار گیرد ضریب انعکاس آن برابر با ۰/۰۷۱ خواهد بود اما چنانچه این پارچه خیس شود ضریب انعکاس سطح برابر با ۰/۰۳۶ خواهد بود که نشان‌دهنده ضریب شکست کمتر پارچه خیس شده نسبت به پارچه خشک و در نتیجه عمق رنگی بیشتر است (شکل ۶).



شکل ۶. افزایش عمق رنگی پارچه خیس شده

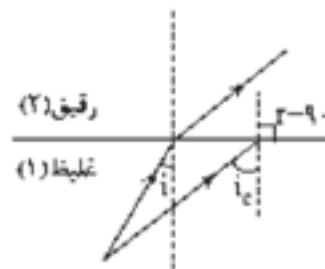
از طرفی، اگر پارچه پلی‌استر با رزین‌های اکریلاتی و سیلیکونی تکمیل شود عمق رنگی مشاهده‌شده افزایش خواهد یافت. همان‌طور که در شکل ۷ مشاهده می‌شود استفاده از دولایه رزین منجر به افزایش عمق رنگی بیشتری نسبت به تک لایه رزین شده است. به عبارتی تکمیل دومرحله‌ای پارچه با رزین‌های مختلف منجر به افزایش عمق رنگی بیشتر پارچه در مقایسه با تکمیل تک‌مرحله‌ای می‌شود.



شکل ۷. افزایش عمق رنگی پارچه تکمیل‌شده با رزین

$$\frac{\sin i}{\sin r} = \frac{n_r}{n_i} \rightarrow r = \arcsin \frac{n_i \sin i}{n_r} \quad (1-1)$$

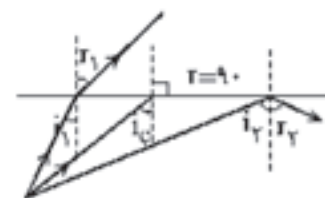
اگر پرتو نوری از محیط غلیظ به رقیق تابیده شود از خط عمود دور می‌شود. اگر زاویه تابش در محیط غلیظ به حدی باشد که زاویه شکست در محیط رقیق ۹۰ درجه شود (یا پرتوی شکست مماس بر سطح جدایی خارج شود) این زاویه تابش را زاویه حد گویند (شکل ۳). زاویه حد را با i_c نشان می‌دهند (معادله ۲-۱).



شکل ۳. زاویه حد

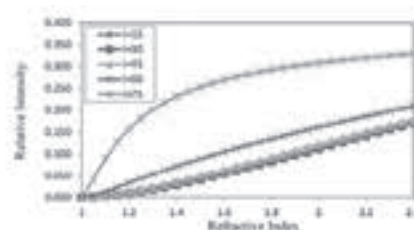
$$\frac{\sin i_c}{\sin 90} = \frac{n_2}{n_1} \rightarrow \sin i_c = \frac{n_2}{n_1} \quad (2-1)$$

اگر پرتوی نوری از محیط غلیظ وارد محیط رقیق شود در صورتی که زاویه تابش در محیط غلیظ از زاویه حد بیش‌تر باشد سطح جدایی دو محیط مانند آینه عمل نموده و پرتوی نور را به محیط غلیظ بازتاب می‌کند که به این پدیده بازتاب کلی گفته می‌شود (شکل ۴).



شکل ۴. بازتاب کلی

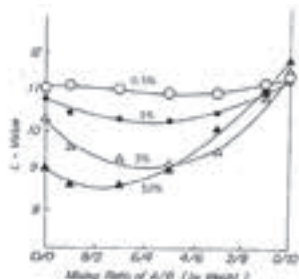
بر مبنای تئوری فرسnel، شدت نسبی انعکاس نور با افزایش ضریب شکست جسم و زاویه برخورد افزایش می‌یابد. بر مبنای همین تئوری، الیافی که ضریب شکست نوری آن‌ها بالا باشد شدت نسبی انعکاس نور آن‌ها نیز بالاتر است. از طرفی هر چه زاویه تابش بیشتر باشد این انعکاس نیز بیشتر خواهد بود (شکل ۵).



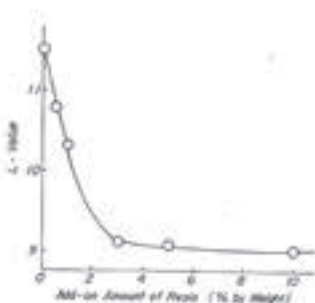
شکل ۵. تأثیر تغییر ضریب شکست بر شدت انعکاس



شد [۸]. شکل ۹ ارتباط مقدار روشنایی (L^*) با نسبت اختلاط دو رزین در تشکیل لایه و مقدار ماده افزوده شده را نشان می‌دهد. همان‌گونه که مشاهده می‌شود افزایش درصد ماده عمق دهنده منجر به کاهش پارامتر روشنایی و در نتیجه افزایش عمق رنگی شده است.



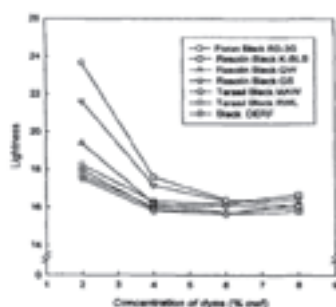
(الف)



(ب)

شکل ۹. (الف) تأثیر نسبت اختلاط دو رزین بر پارامتر L^* و (ب) تأثیر مقدار ماده افزوده شده بر پارامتر L^*

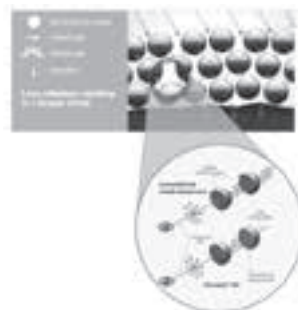
محققان کرهای در سال ۱۹۹۹ نشان دادند که لایه رزین می‌تواند تأثیر متفاوتی بر رنگ‌های دیسپرس مختلف داشته باشد. این محققان در مطالعه خود از ۷ رنگ مشکی و ۲ نوع رزین استفاده کردند. نتایج این تحقیق در شکل‌های ۱۰ و ۱۱ نشان داده شده است. نکته حائز اهمیت تأثیر متفاوت رزین بر عمق رنگی لیف رنگ‌گری شده بارنگ‌های مختلف است به‌طوری‌که در برخی از رنگ‌ها، افزایش غلظت رزین منجر به کاهش مقدار روشنایی با شیب بیشتری شده است. این نشان می‌دهد که تأثیر رزین عمق دهنده بر رنگ‌های دیسپرس متفاوت است. نتایج حاکی از آن است که رزین Jet black نسبت به رزین DSP دارای اثرگذاری بیشتر است [۱۴].



شکل ۱۰. پارامتر روشنایی لیف پلی‌استر رنگ‌گری شده با ۷ نوع رنگ دیسپرس [۱۴]

در سال ۲۰۰۷، محققان کرهای تأثیر ماده عمق‌دهنده NKR Black S-15

می‌شود تا انعکاس عمقی را کاهش دهد و برای چنین اثری یک ماده با ضریب شکست پایین نظیر ترکیب سیلیکونی یا ترکیب فلئوری به رزین افزوده می‌شود که به‌وسیله آن اثر عمق دهنده به‌طور هماهنگ افزایش می‌یابد. همچنین اعتقاد بر این است که حتی اگر یک ترکیب رزین آبی از ماده‌ای با دمای انتقال شیشه‌ای پایین تشکیل شده باشد و فیلم ترک نخورد و سطوح محدب و مقعر نسازد، تغییر ساختار یا نظم مولکولی فیلم رزین تشکیل شده روی سطح لیاف سهم بزرگی برای افزایش اثر عمق دهنده دارد [۲]. افزودن ذرات به مواد عمق دهنده می‌تواند سبب بهبود عمق رنگ شود. این ماده عمق دهنده از طریق دو مکانیسم جذب نور و پلاریزه کردن نور موجب افزایش عمق رنگی می‌شود (شکل ۸). زمانی که نور به ذرات کوچک این ماده برخورد می‌کند به دلیل اینکه ابعاد ذرات از طول موج نور کوچک‌تر است در تمام جهات پراکنده می‌شود. این پراکنش الاستیک به نام پراکنش ریلی مشهور است و به دلیل انعکاس کمتر نور به سمت مشاهده‌کننده سبب افزایش عمق رنگی می‌شود [۹]. این پدیده با پلاریزه کردن نور ناشی از آرایش یافتگی دقیق ساختار پلیمری نیز بهبود می‌یابد.

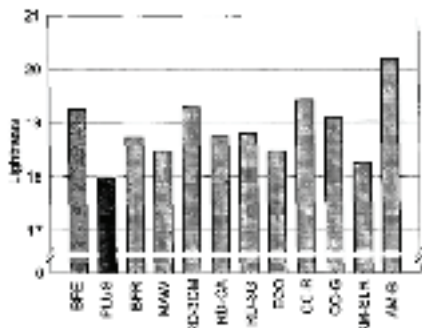


شکل ۸. مکانیسم عملکرد ماده عمق دهنده حاوی ذرات

به‌طور کلی، مواد عمق دهنده دارای pH اسیدی هستند و به همین دلیل در فرایند تکمیل پارچه با این مواد باید محیط عملیات اسیدی ضعیف یا خنثی باشد. قلیایی بودن حمام تکمیل سبب ناپایداری امولسیون ماده عمق دهنده می‌شود و موجب می‌شود که نقاط و لکه‌های سفیدرنگ و حتی کاهش اثر عمق دهنده روی پارچه اتفاق بیفتد. طی فرایند عمق دهنده رنگ، هیچ‌گونه ماده قلیایی نباید روی منسوج رنگی باشد [۱۱]. از آنجاکه ماده عمق دهنده اصولاً به‌صورت امولسیون به بازار عرضه می‌شود لذا پایداری آن در طی مصرف حائز اهمیت است. نگهداری این ماده باید در جای سرد و به‌دور از تابش آفتاب باشد. دمای نگهداری نباید فراتر از ۳۵ درجه باشد. به‌منظور جلوگیری از تماس ماده با هوا و رطوبت طی انبارداری لازم است که درب ظرف کاملاً بسته باشد.

پیشینه تحقیقات

محققان ژاپنی در سال ۱۹۹۰ ماده عمق دهنده با استفاده از ترکیب دو رزین با ضریب شکست مختلف اختراع کردند. در این نوآوری، از رزین با میل جذبی کمتر به لیف و ضریب شکست ۱/۳۷-۱/۴۸ (برای مثال، رزین سیلیکون با ضریب شکست ۱/۴۱) و رزین با میل جذبی بالاتر نسبت به لیف با ضریب شکست ۱/۴۰-۱/۶۰ (برای مثال رزین پلی‌اتر-استر با ضریب شکست ۱/۴۸) استفاده



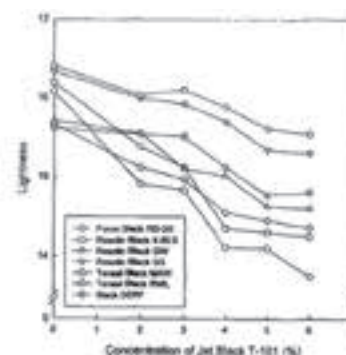
همان گونه که در شکل ۱۳ مشاهده می شود فرایند دومرحله ای منجر به کسب L^* حدود ۷/۳ می شود درحالی که این پارامتر برای پارچه بدون عملیات تکمیلی ۱۴/۲ می باشد. در این حالت دولایه با ضریب انعکاس متفاوت روی پارچه ایجاد می شود.

Process	L #
Blank	14
Process 3	7
Process 2	8
Process 1	9

محققان در سال ۲۰۱۴ تأثیر ماده عمق دهنده را روی پارچه پلی استر بافته شده از نخ ITY 135D/72F بررسی کردند. این محققان دریافتند که رزین سیلیکون، عمق رنگی بالاتری نسبت به رزین آکریلیک ایجاد می کند. بهینه مقدار ماده رزین ۴٪ وزنی، محلول است [۱۶].

در همین سال، محققان کرهای ماده عمق دهنده یک مرحله‌ای را برای افزایش عمق رنگی پارچه به ثبت رساندند. داده‌های کالریتری نشان داد که با عمل نمودن پارچه رنگ‌رزی شده با این ماده می‌توان L^* پارچه مشکی را از مقدار ۱۲ به زیر ۹ کاهش داد.

محصول شرکت Nicca کره جنوبی برای افزایش عمق رنگی رنگ‌های مشکی مختلف را بررسی کردند. نتایج K/S پارچه پلی‌استر رنگ‌ریزی شده بارنگ‌های مختلف در جدول ۵ و مقدار L^* آن در شکل ۱۲ نشان داده شده است [۱۵]. نتایج حاکی از آن است که رنگ Dianix deep black plus بیشترین مقدار K/S و کمترین مقدار L^* را ایجاد کرده است. این تحقیق نیز نشان می‌دهد که در افزایش عمق رنگی پارچه، علاوه بر اهمیت انتخاب نوع ماده عمق دهنده، انتخاب نوع رنگ دیسپرس، نیز حائز اهمیت است.



Concentration (%)	Furan Resin 90-100	Resin-Bond 3.60.5	Resin-Bond 3.07	Resin-Bond 3.02	Versal-Bond standard	Versal-Bond 99C	Versal-Bond 99C	Black D5P
0	16.5	16.2	16.0	15.8	15.5	15.2	15.0	14.8
2	16.2	16.0	15.8	15.6	15.4	15.2	15.0	14.8
4	16.0	15.8	15.6	15.4	15.2	15.0	14.8	14.6
6	15.8	15.6	15.4	15.2	15.0	14.8	14.6	14.4

شکل ۱۱. تأثیر غلظت رزین بر پارامتر روشنائی لیف رنگریزی شده با ۷ نوع رنگ دیسپرس، (الف) رزین T-۱۰۱ و (ب) رزین DSP [۱۴]

Drug used	Total N's
RI-1	331
FLU-1	332
NR	377
MAW	258
ED-3GM	362
ED-4	364
ED-3G	381
DT1	390
CC-K	346
CC-G	456
AK-SLR	672
SLR	438

در سال ۲۰۰۹ محققان چینی نشان دادند که استفاده از دولایه رزین آکریلیکی و رزین سیلیکونی حاوی نانو ذرات می تواند عمق رنگی رنگ مشکی الیاف پلی استر را به شدت افزایش دهد به طوری که L^* زیر ۹ نیز قابل دستیابی است. در این تحقیق نشان داده شد که نانو ذرات سیلیکا اصلاح شده با آمینو پروپیل تری متوکسی سیلان به خوبی درون رزین آکریلیکی پراکنده می شود و یک لایه ناهموار روی سطح ایجاد می کند [۱۷].



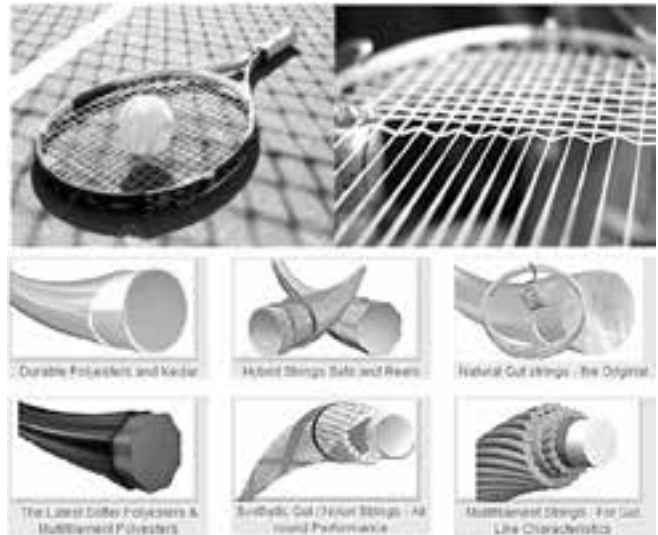
بررسی استاندارد زه راکت تنیس

تهیه و تنظیم: دکتر فرناز نایب مراد

۱۶) ولی ابعاد واقعی آنها از ۱/۲۵ mm تا ۱/۴۰ mm متغیر بوده است. تغییر ابعاد زهها نیز به صورت معمول ۱/۰۱ mm ± بوده است. یک خاصیت معمول که در این مطالعه اندازه گیری نشده است، پایداری و دوام زه است.

تحت نیروی ثابت استاتیکی، طول زه با گذشت زمان زیاد می شود. این پدیده خزش نام دارد. میزان خزش با گذشت زمان کم می شود. اما طول دائماً در حال افزایش است. به این نوع مواد ویسکوالاستیک گفته می شود. به این معنا که این مواد هم ویسکوز و هم الاستیک هستند. بنابراین نمودار تنش - کرنش به میزان و نحوه استفاده تنش با کرنش وابسته است. برای مثال یک زه ممکن است با نیروی ۳۰۰ N با میزان ۱۰۰ min، ۱۰٪ کشیده شود و با همان نیرو با میزان ۲۰۰ mm/min، ۸٪ کشیده شود. در شرایط واقعی بازی، زمانی که توپ با زهها برخورد می کند در مدتی حدود ۵ ms میزان کشش معمولاً ۴۰۰۰ mm/min است. برای یک همچنین ضربه کوتاه مدتی میزان خزش نسبتاً کم است و کشش بستگی چندانی به مدت زمان ضربه ندارد. به هر حال میزان کمی خزش حتی در یک ضربه کوتاه مدت هم اتفاق می افتد. مخصوصاً در زهی که قبلاً کشیده نشده باشد. در نتیجه زهها بعد از هر ضربه، تنش از دست می دهند، مخصوصاً در ضربات اولیه در راکتی که تازه زه کشی شده باشد.

در این آزمایش کشیدگی طول زه برای زههایی که قبلاً کشیده نشده اند، در شرایط دینامیکی برای ضربه در مدت ۳۰ ms محاسبه شده. همه زهها در شرایط یکسان آزمایش شده اند. اتفاقی مشابه خزش که هنگام زه کشی راکت در دستگاهی که با آن راکت را زه می کنیم، رخ می دهد این است که، اگر زه کشیده شده باشد و با طول افزایش یافته درون گیره دستگاه قرار بگیرد، تنش به سرعت کاهش می یابد که ناشی از شکسته شدن تدریجی پیوندهای بین مولکولهای بلند است. این اثر با عنوان تنش استراحت شناخته می شود. میزان از دست دادن تنش توسط زه با گذشت زمان کم می شود ولی تنش دائماً در حال کم شدن است. میزان این اثر بیشتر از چیزی است که انتظار می رود. برای مثال اگر راکتی با تنش ۲۸ kg زه کشی شده باشد معمولاً در ۲۰ دقیقه اول تنش آن تا ۲۴ kg افت می کند، که تقریباً معادل زمانی است که طول می کشد تا یک راکت زه کشی شود. بعد از ۲۴ ساعت تنش معمولاً به ۲۰ kg می رسد. بعد از یک یا دو ست استفاده از راکت تنش بیشتر از یک یا دو کیلوگرم در اکثر زهها کم می شود که ناشی از کشیده شدن زهها به دفعات در هنگام زدن ضربه با تنشی بیشتر از ۲۸ kg است. تنش زهها ممکن است تحت تاثیر تغییر شکل راکت در زمان زه کشی نیز قرار گیرد و تنش در همه زهها ممکن است شبیه به هم نباشد که این امر به علت اصطکاک بین زهها و سوراخهای راکت است.



بررسی استاندارد در زه

هیچ تست و تعریف استاندارد یا قانون مشخصی مربوط به خواص زه راکت تنیس وجود ندارد. زه از نظر ITF می تواند نازک یا کلفت، نرم و سخت و یا کشسان باشد. به همین علت صدها نوع زه مختلف در بازار موجود است و هیچ روش اثبات شده ای برای مقایسه آنها با هم وجود ندارد. تنها راه برای شناخت خواص زهها به جز گزارش های مربوط به مجلات معروف و نتایج آزمایشاتی که اخیراً انجام شده، رده بندی هایی است که توسط تولید کنندگان تهیه می شود. جای هیچ تعجبی نیست که تقریباً همه ی زهها امتیاز ۱۰ از ۱۰ برای قابلیت بازی و توانایی اجرا را به خود اختصاص دهند. از دید علمی و مهندسی، از آنجایی که روش انجام تستها توضیح داده نشده و نتایج، توانایی توضیح در واحد SI را ندارد، این رتبه بندی ها اساساً بی ارزش هستند. در اینجا تعدادی روش انجام تست و نتایج توضیح داده شده است و نتایج آزمایش ۹۰ زه مختلف آورده شده است.

خواص آزمایش شده زهها شامل نکات زیر است:

۱. توانایی کشیده شدن به عنوان تابعی از تنش زه

۲. سختی دینامیکی

۳. از دست دادن تنش به عنوان تابعی از زمان و ضربات مکرر

۴. از دست دادن انرژی در زمان ضربه

۵. ضربه اصطکاک بین زههای راکت و سطح توپ

همه زههای مورد آزمایش دارای ابعاد اسمی مشخص بوده اند، (۱/۲۹ mm)، اندازه



توسط پیچ تنظیم کننده تنش انجام نمی شود و اجازه داده می شود تنش برای ۱۰۰۰s (۱۶/۷ دقیقه) کاهش یابد. در این مدت افزایش طول ۲۸kg اندازه گیری می شود تا با افزایش طول در ۲۰kg و با تنش ثبت شده در سیستم فراگیر در بازه های زمانی ۱ ثانیه مقایسه شود. در تست های قبلی روی چند زه مشاهده شد، تغییر تنش نسبت به لگاریتم زمان بعد از ۱۰۰s اول، حتی بعد از چند روز، به صورت خطی است. اگرچه در این از آزمایش مدت آزمایش تا ۱۰۰۰s برای ۹۰ زه کاهش یافته است.

در تست هایی که قبلاً انجام شده فک ها دو سر زه را نگه داشته بودند. برای به حداقل رساندن آسیب در محل فک های فلزی، هر سر زه به وسیله یک لایه پلاستیکی محافظت می شود. اما مشخص شد که در خود پلاستیک ها مقداری خزش اتفاق می افتد. بنابراین این روش ممنون شد. گیره های زه های تجاری نیز امتحان شد ولی به اندازه کافی نمی توانست زه ها را محکم نگه دارد. گیره های زه هیچ اثری روی زه به جا نمی گذارد و برای استفاده به صورت نرمال (برای زه کشی نرمال) مناسب اند ولی زه بین گیره ها حدود ۱ mm در تنش ۲۸kg در نقطه ی ورود کشیده شده (ولی نه در نقطه ی خروج) و ۱ mm هم در تست ضربه کشیده شده است. گیره های مورد استفاده در این مقاله از سوهان نرم ساخته شده است. با طول ۳۸ mm بریده شده و محکم زه ها را با یک پیچ در هر گوشه نگه می دارد. بعد از جدا کردن زه ها از گیره ها زه کمی له شده و به وسیله دندان های گیره برجسته شده. اگر چه آسیب وارد شده به زه تاثیری روی نتایج نداشت. محکم کردن گیره ها به اندازه کافی مشخص کرد، نتایج افزایش طول و اتلاف تنش قابل برگشت هستند و مستقل از نیروی نگه دارنده زه توسط گیره ها می باشند. به علاوه نتایج به دست آمده مشابه اندازه های راکت کامل زه شده بود. در نمونه اخیر، تنش زه در دو زه افقی توسط گذراندن زه از یک آداپتور خارجی متصل شده به قاب (فریم) راکت و load cell اندازه گیری شده. بعد از اینکه به زه ها ۱۰۰۰s اجازه استراحت داده شد، در معرض ۱۰ ضربه در مرکز زه توسط یک چکش با سرعت $2/63 \text{ m.s}^{-1}$ و زاویه 90° قرار گرفت. همانطور که در شکل ۱ نشان داده شده است، دو میله استوانه ای شکل دو طرف هر فک، برای محدود کردن حرکات عرضی زه تا ۳۰۰ mm بین میله ها، قرار گرفته است. با این کار اطمینان حاصل می شود که تنش وارد شده به load cell در این محور قرار می گیرد و این عمل همچنین امکان آسیب به زه ها در نقطه ورود به فک را به حداقل می رساند.

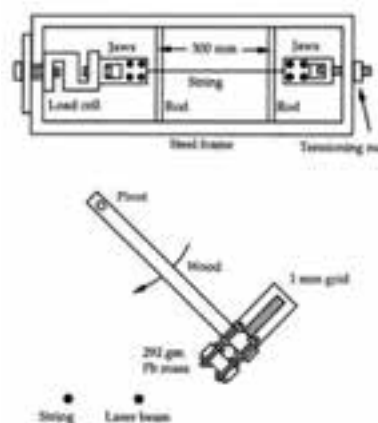
چکش شامل یک بلوک سربی ۲۹۲g نصب شده به انتهای یک میله چوبی سبک است. چکش اجازه نوسان به طرف زه، با زاویه ثابت، به صورت یک آونگ را دارد. در شرایط نرمال زه های راکت بیشترین نیروی عرضی را در ۱۵۰۰N تجربه می کند. این نیرو که توسط توپ ۵۷g در زمان ۵ms وارد می شود، امکان تغییر سرعت از 3.0 m.s^{-1} به -3.0 m.s^{-1} را فراهم می کند. نیرو بین همه زه ها توزیع شده است اما اگر فرض شود ضربه بیشتر بین ۵ زه عمودی و ۵ زه افقی تقسیم شده است، در این صورت بیشترین نیروی وارد شده به هر زه ۱۵۰N است. در دستگاه نشان داده شده در شکل ۱-۳ کل تاثیر وزن موثر بلوک سربی ۲۹۲kg، میله چوبی و شبکه نوری اضافه شده، 0.45 kg است. چکش سرعت خودش را در مدت ۳۰ms از $2/63 \text{ m.s}^{-1}$ به $-2/63 \text{ m.s}^{-1}$ می رساند، بیشینه نیروی بین ۱۲۰N تا ۲۰۰N که به زه ها وارد شود، بستگی به سختی آنها دارد.

از آنجایی که یک زه تکی سختی عرضی کمتری نسبت به راکت زه کشی شده دارد،



روش انجام آزمایش

افزایش طول، اتلاف تنش و تست ضربه توسط دستگاهی که در شکل نشان ۱ داده شده است اندازه گیری شده. این دستگاه برای نشان دادن تغییر در تنش زه ها با گذشت زمان و تکرار ضربات طراحی شده است، زمانی که گیره رها می شود طول زه ثابت شده است.



شکل ۱: دستگاه طراحی شده برای محاسبه تنش و جابه جایی زه در زمان ضربه چکش

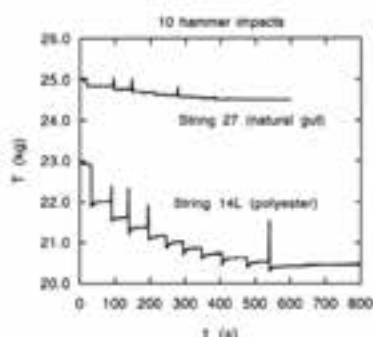
زه ها در فک های فلزی، با فاصله ۳۲۰ mm قبل از کشیده شدن، محکم نگه داشته شده اند و بعد تا تنش ۲۰kg (۱۹۶N) برای چند ثانیه، برای اندازه گیری افزایش طول، کشیده شده اند. تنش با پیچاندن یک مهره به وسیله آچار، به صورت دستی، تنظیم می شود. افزایش طول زه به وسیله علامت گذاری به وسیله خودکار و اندازه گیری با خط کش سنجیده می شود. این اندازه گیری خیلی دقیق نیست، به این علت که به میزان کشیده شدن زه بستگی دارد. اما امکان مقایسه بین زه های مختلف را فراهم می کند. تنش به وسیله یک load cell و یک شاخص الکترونیکی که تا ۱۰۰kg مدرج شده با دقت 0.01 kg ، با تنظیم اتوماتیک صفر اندازه گیری می شود. علاوه بر بازخوانی دیجیتالی، شاخص دارای یک خروجی آنالوگ $0-10 \text{ V}$ است که به یک اسیلوسکوپ و یک سیستم فراگیر اطلاعات متصل است.

بعد از ضبط کردن میزان افزایش طول در ۲۰kg، تنش تا ۲۸kg زیاد شده و برای ۱۰s با تنظیم دستی نگه داشته می شود. این شبیه سازی روشی است که زمان زه کردن راکت معمول است، وقتی که زه ها برای ۱۰s، قبل از اینکه توسط گیره در جای خود قرار گیرند، تحت تنش قرار می گیرند. برای زه هایی که به آرامی تنش از دست می دهند، افزایش طول به آرامی اتفاق می افتد تا تنش ثابتی را حفظ کنند. بعضی زه ها به سرعت تنش از دست می دهند، در این صورت باید زه ها سریع تر کشیده شوند تا تنش را در ۲۸kg حفظ کنند. بعد از این فاصله زمانی ۱۰ ثانیه ای، هیچ تنظیم دیگری

می‌شود که به میزان الاستیسیته زه وابسته است. تنش برای زه طبیعی ۹kg، برای نایلون ۱۸kg، برای پلی‌استر ۲۲kg و برای کولار ۴۵kg افزایش یافته است. تاثیر آن مشابه افزایش تنش به صورت استاتیکی بوده است، که در آن تنش سریعاً بعد از زیاد شدن شروع به کاهش می‌کند. در نتیجه تنش بعد از ضربه کمتر از تنش قبل از ضربه است، مخصوصاً بعد از اولین ضربه. ضربات متوالی باعث می‌شود دائماً مقدار کمتری از تنش کاهش یابد. بنابر این کم شدن تنش بعد از هر ضربه به آنچه قبلاً برای زه اتفاق افتاده است و همچنین میزان ضربه، وابسته است. اگر با چکش سبک‌تر یا با سرعت کمتر ضربه زده شده بود، در آن صورت کم شدن تنش بعد از ۱۰ ضربه کمتر خواهد بود. برعکس کاهش تنش با چکش سنگین‌تر، بیشتر است.

اتفاق جالبی که در بین ضربات رخ می‌دهد این است که در بیشتر زه‌ها ترمیم تنش آهسته‌ای رخ می‌دهد. (در بین ضربات مقداری از تنش از دست رفته جبران شده و افزایش می‌یابد) این تاثیر را در شکل ۴ می‌توان دید. کاهش تنش را می‌توان به وسیله شکسته شدن پیوندهای مولکولی توضیح داد. افزایش تنش احتمالاً ناشی از تشکیل پیوندهای جدید است.

به زبان دیگر می‌توان گفت زه دارای حافظه است. اگر تنش در ۲۸kg برای چند دقیقه نگه داشته شده باشد و بعد به سرعت به ۱۵kg کاهش یابد و سپس فیکس شود، مشاهده می‌شود که تنش شروع به زیاد شدن می‌کند. وقتی که میزان پیوندهای جدید با پیوندهای قدیمی شکسته شده بالانس شد، تنش در یک مقداری ثابت می‌شود، حدود ۱۸kg.



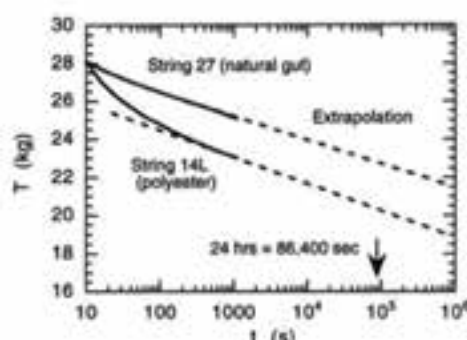
شکل ۴: تاثیر ۱۰ بار ضربه چکش به زه با تنش برای آنچه در شکل ۲ نمایش داده شد. شکل ۴ ادامه شکل ۲ است. اولین ضربه در $t=1020$ شروع شد (که در اینجا به عنوان $t=0$ معرفی شده است)

میزان افزایش تنش در زمان ضربه و سیگنال لیزر متناظر با آن، میزان جابجایی زه را نشان می‌دهد، در شکل ۵ نشان داده شده است. هر حاشیه جدید متناظر است با ۲mm جابجایی در جهت Y. جابه‌جایی در جهت Y می‌تواند با شمارش حاشیه‌های کوچک ۰/۱ میلیمتری اندازه‌گیری شود. تنش تا زمانی که زه‌ها حداقل ۳ تا ۴ میلیمتر منحرف نشوند، افزایش نمی‌یابد.

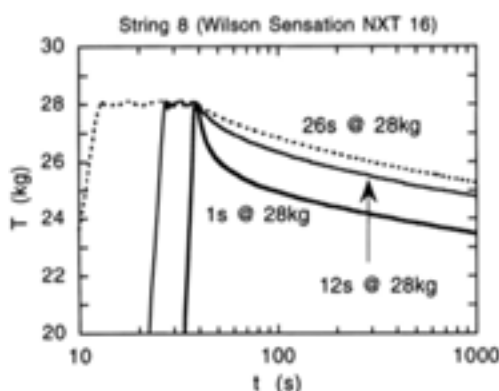
چند میلی ثانیه قبل از اینکه زه به حداکثر میزان جابه‌جایی خود برسد، تنش به حداکثر میزان خود می‌رسد. چون می‌تواند تنش در آن افت می‌کند ناشی از شکستن پیوند مولکول‌هاست، زمانی که تنش افزایش می‌یابد ناشی از کشیده شدن بیش از حد زه است. این اتفاق قابل توجه است مخصوصاً در چند ضربه اول و در زه پلی‌استر که پیوندها به آسانی می‌شکنند.

شبیه‌سازی شرایط ضربه در حالت نرمال مشکل است. برای رسیدن به بیشترین سرعت و مدت مشابه توپ تنیس، ضربه باید با جرمی بسیار کمتر از جرم توپ تنیس و با سرعت بالاتری نسبت به توپ تنیس معمولی ضربه وارد شود. همچنین می‌شود چکش با جرم بیشتر از جرم توپ و با سرعت کمتر عمل کند. در این مورد، زمان ضربه بیشتر از حد نرمال است. مزیت این کار، شبیه‌سازی اثر تجمعی تعدادی ضربه است که هر کدام ۵ms طول می‌کشد. اندازه‌گیری سرعت چکش و جابجایی عرضی به‌وسیله‌ی گذر از پرتو لیزر در شبکه نوری متصل شده به چکش است، همانطور که در شکل ۱ نشان داده شده است. به علت اینکه ابعاد پرتو کمی بیشتر از ۱mm است، سیگنال‌های شناسایی شده حاوی حاشیه‌های سینوسی است.

شکل ۲ نشان می‌دهد برای زه پلی‌استر و زه طبیعی، که تنش تابعی از کمتری از دست می‌دهند. درحالی که زه‌های پلی‌استر به سرعت تنش از دست می‌دهند. میزان از دست دادن تنش در زه را می‌توان با نگه داشتن تنش آن بالای ۲۰kg برای مدت ۳۰s و با اعمال کردن کشش یک بار یا بیشتر روی زه قبل از وارد کردن تنش اصلی، کم کرد. البته این کار یک راه کار عملی نیست و به عنوان یک راه حل جایگزین می‌توان تنش اولیه بیشتری به زه وارد کرد تا از دادن تنش بعد از زه کشی جبران شود. تاثیر کشیدن زه تا ۲۸kg در بازه‌های زمانی متفاوت قبل از فیکس کردن زه در شکل ۳ نشان داده شده است. تاثیر آن قابل توجه است و همچنین روی از دست دادن تنش در زمان بعد از وارد شدن ضربه موثر است.

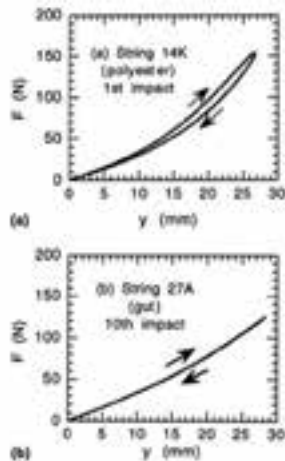


شکل ۲: تنش برحسب لوگاریتم زمان برای دو زه متفاوت که قبل از محکم کردن آنها در گیره، با تنش ۲۸kg به مدت ۱۰s کشیده شده‌اند.



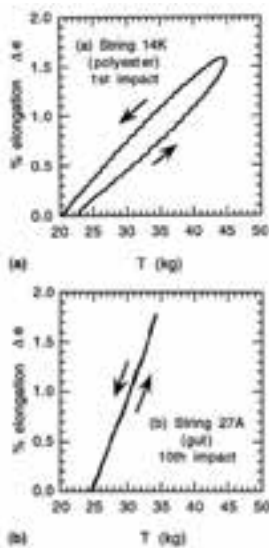
شکل ۳: تنش برحسب لوگاریتم زمان. کشیده شدن زه تا تنش ۲۸kg با فاصله زمانی‌های متفاوت قبل از محکم کردن آنها در گیره.

تاثیرات ۱۰ بار چکش زدن در شکل ۴ آمده است. تنش در زمان هر ضربه زیادتر



شکل ۷: F بر حسب y برای (a) ضربه نشان داده شده در شکل ۵ و (b) زه طبیعی

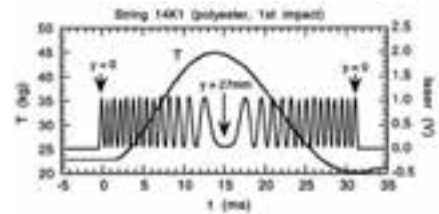
تغییر مقدار k از اولین تا دهمین ضربه معمولاً کمتر از ۳٪ بود. نتیجتاً مقدار دینامیکی k که در زیر داده شده، مقدار میانگین آن در ۱۰ ضربه است. همین طور حداکثر نیرو (f_0) در زمان هر ضربه با تقریب خوبی به وسیله $f_0 = 4(T_0 + DT)y_0 / L_0$ داده شده است. مقدار حداکثر نیرو هم کمتر از ۳٪ در ۱۰ ضربه تغییر کرده که مقدار میانگین آن داده شده است.



شکل ۸: افزایش درصد طول Δe بر T برای ضربه نشان داده شده در شکل ۵

شکل ۱۰ و ۱۱ می‌توانند با محاسبات تئوری در شکل ۹ مقایسه شوند. پراکندگی در خلاصه داده‌ها می‌تواند ناشی از این باشد که تنش اولیه T_0 برای همه زه‌ها یا ضربه‌ها یکسان نبوده است. علت دیگر این پراکندگی استفاده از مقدار میانگین DT ، y ، k در ۱۰ ضربه بوده است.

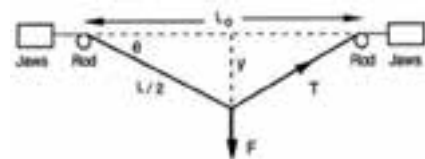
میزان قابل توجه همپوشانی در داده‌های با $k = 30-40 \text{ kN/m}$ به این علت است که بیشتر حجم زه‌های آزمایش شده نایلون بوده است که مقدار k در آنها مشابه است. فقط دو زه طبیعی آزمایش شده که در هر دو $k \sim 20 \text{ kN/m}$ است. در بیشتر پلی‌استرها $k \sim 60-40 \text{ kN/m}$ و در زه‌های کولار $k \sim 90-140 \text{ kN/m}$ است. افزایش طول زه‌های طبیعی و نایلون با تنش 28 kg تقریباً ۷-۱۵٪، پلی‌استر ۴٪ و زه‌های



شکل ۵: تنش بر حسب زمان برای زه پلی‌استر در ۱۰ ضربه اول. سیگنال لیزر برای اندازه‌گیری سرعت چکش و میزان جابه‌جایی زه‌ها نیز نشان داده شده است.

آنالیز ضربات انتخاب شده

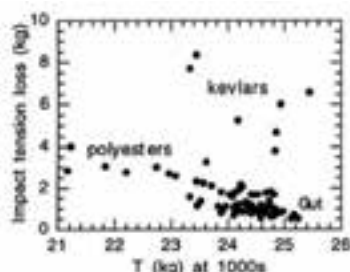
آنالیز داده‌ها در شکل ۳-۵ مقدار کمی انحراف از رفتار ایده‌آل را نشان می‌دهد. (منظور از رفتار ایده‌آل، رفتار زهی است که اصلاً تنش از دست نمی‌دهد). مثال نشان داده شده در شکل ۵، از دست دادن تنش نسبتاً زیاد در زمان ضربه تا حدی غیرمعمول است.



شکل ۶: زه خمیده شده به اندازه y در مرکز

در نتیجه، مقدار از دست دادن انرژی در زمان ضربه قابل اندازه‌گیری است، که می‌توان از طرح F بر اساس y که در شکل ۷ نشان داده شده تخمین زد. موج F از مقدار T آزمایش شده در شکل ۶ و موج y از معادله $2T \sin \theta = 4Ty/L$ استخراج شده است. انتگرال $\int f dy$ از $y=0$ تا ماکزیمم مقدار y نشان‌دهنده کار انجام شده روی چکش تا به استراحت در آمدن آن است و بنابراین مساوی است با معادله $MV_p^2/2$. مقدار این انتگرال برای همه ضربه‌ها $0.02 \pm 0.06 \text{ MJ}$ و سرعت چکش برای همه ضربه‌ها $1/63 \text{ m/s}$ بود که نشان می‌دهد جرم موثر چکش «M» 45 kg بوده است. مقدار انتگرال $\int f dy$ در مدت زمان برگشت معرف مقدار انرژی برگشتی $MV_p^2/2$ است. انتگرال در بقیه مدت زمان ضربه معرف قسمت محصور شده به وسیله حلقه پسماند است و مساوی است با مقدار انرژی تلف شده در زه. در شکل ۷ ناحیه حلقه 0.183 J است و V_p/V_1 باید 0.94 باشد، اگر انرژی از طریق دیگری تلف نشده باشد. در واقع مقدار 0.94 نشان‌دهنده این است که مقداری از انرژی به علت لرزش چکش و ساختار محافظ آن تلف شده است. این مقدار همچنین متناظر است وارد کردن ۱۰ ضربه برای زه طبیعی، (b).

در زه واقعی درصد کشیدگی نشان‌دهنده مقدار پسماند هم هست، مثل شکل ۸ در نتیجه ثابت فنر (k) هم نشان‌دهنده پسماند است. این اثر تنها در چند ضربه اول مهم است، وقتی که از دست دادن تنش نسبتاً زیاد است. در بقیه ضربه‌ها و حتی ضربات اولیه، میانگین k می‌تواند به وسیله بیشترین تنش و بیشترین کشیدگی طول یا بیشترین مقدار جابجایی y از معادله $T = T_0 + k(L - L_0)$ تعریف شود. به روش دیگر اگر کسی از روش تقریبی معادله $(kL - 4/L_0)(T_0 + 2ky^2/L_0)$ استفاده کند، $k = L_0DT/2y_0^2$ که DT مقدار ماکزیمم افزایش تنش در زمان ضربه و y_0 مقدار حداکثر جابه‌جایی y است.



شکل ۱۲: کاهش کلی تنش در اثر وارد شدن ۱۰ ضربه، برای تنشی که بعد از ۱۰۰۰ s کاهش یافته است. برای همان ضرباتی که در شکل ۱۰ نشان داده شده است. به همه زه‌ها تنش ۲۸ kg، ۱۰ s ثانیه قبل از محکم شدن، وارد شده است.

شکل ۱۲ میزان از دست دادن تنش شبکه (زه‌ها) به علت ۱۰ ضربه را به عنوان تابعی از تنش، ۱۰۰۰ s بعد از در گیره قرار گرفتن زه‌ها نشان می‌دهد. این امر منطقی به نظر می‌رسد، که زه با پیوند قوی‌تر، تنش را چه در اثر ضربه و چه در طول زمان آهسته‌تر از دست بدهد. بیشتر زه‌ها شامل این موضوع می‌شوند اما زه کولار استثناء است. زه‌های کولار در زمان به صورت آهسته تنش از دست می‌دهند اما بعد از هر ضربه تنش بیشتری نسبت به بقیه زه‌ها از دست می‌دهند. از دست دادن کم تنش با گذشت زمان، در تنش‌های تا ۲۸kg مشاهده شده است. تلف شدن زیاد تنش ناشی از هر ضربه، به افزایش تنش در مدت هر ضربه (DT) وابسته است، که در این مورد (کولار) بسیار بیشتر از بقیه زه‌ها است.

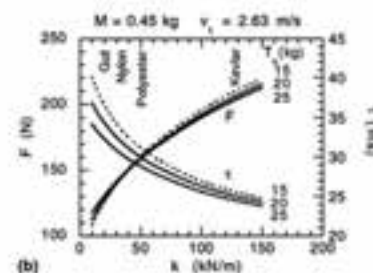
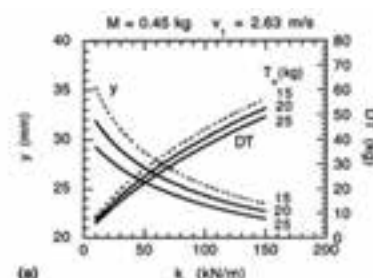
آزمایش با سرعت کمتر چکش نشان داد، برای هر سرعت چکش، از دست دادن تنش بر اثر ضربه در زه کولار همیشه بیشتر از بقیه زه‌ها است، که میزان از دست دادن تنش تقریباً متناسب است با سرعت چکش.

منابع

1. R. Cross and R. Bower, (2006) Measurements of string tension in a tennis racket , University of Sydney, University of Technology
2. P.K.Chidambaram , R.Ramakrishnan , Impact, String Tension and Vibration Analysis of Nanocomposite Based Tennis Racket Frame ,Tamil Nadu Physical Education and Sports University
3. P. K. Chidambaram and R. Ramakrishnan, (2013) Synthesis, Testing of Nylon 6,6/Multi-wall Carbon Nanotube and Modeling, Analysis of Tennis Racket Frame and String, Tamil Nadu Physical Education and Sports University
4. ROB BOWER & ROD CROSS, (2004) String tension effects on tennis ball rebound speed and accuracy during playing conditions , University of Technology Sydney
5. Tanawat Vanasant, Somjarod Mingkhumert, Weerawat Limroongreungrat, THE EFFECT OF STRING TENSION ON SHUTTLECOCK VELOCITY, Department of Sports Science, Mahidol University, Thailand
6. Yao-dong Gu , Jian-she Li,(2007)Dynamic Simulation of Tennis Racket and String, Ningbo University
7. David Weir, (2012) Finite element modelling of tennis racket impacts to predict spin generation, A Doctoral Thesis. Loughborough University.
8. Ros Cross , Crawford Lindsey , Daniel Andruczyk . Physics Department , University of Sydney , NSW , Australia

ادامه مطالب مربوط به راکت تنیس در شماره بعدی

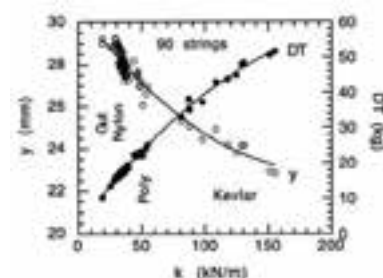
کولار تنها ۱-۲٪ است. مقدار افزایش طول با نتایج k دینامیکی، ثابت کیفی است، اما مقایسه مستقیم بی‌معنی خواهد بود. چون نمودار افزایش طول نسبت به هر دو تابع زمان (به علت خزش) و تنش زه غیرخطی است. به علت پدیده خزش، تخمین‌های شبه استاتیکی k در هر تنشی، حداقل در زه تازه که قبلاً کشیده نشده است، فاکتوری بین ۱/۵ تا ۲ بار کمتر از اندازه دینامیکی k است.



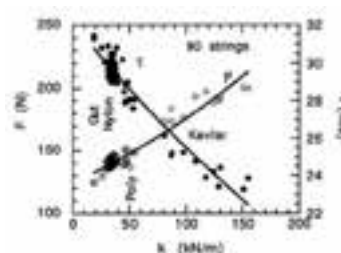
شکل ۹: جواب معادله $d_y^2/dt^2 = -F/M = -4Ty/(ML)$ به صورت عددی برای

$$V_i = 2/63 \text{ m/s}, L_0 = 0/3, M = 45, T_0 = 15, 20, 25 \text{ kg}$$

(a) ماکزیمم مقدار خم شدن y و افزایش در تنش زه (DT) بیشینه مقدار نیرو (F) و زمان ضربه (T)



شکل ۱۰: نتایج ماکزیمم مقدار خم شدن y و افزایش تنش DT بر حسب سختی دینامیکی، k، برای ۹۰ زه مختلف که ۱۰ بار توسط چکش به آنها ضربه وارد شده است. مقدار میانگین k، DT، y برای ۱۰ آورده شده است.



شکل ۱۱: نتایج اندازه‌گیری شده در مدت زمان ضربه، τ و مقدار نیروی محاسبه شده، F، برای ضربات مشابه در شکل ۳-۱۰. مقدار میانگین τ و F در ۱۰ ضربه آورده شده است. τ برای تمامی عرض نمودار T بر حسب t در شکل ۵ اندازه‌گیری شده است. نمودار کل عرض y بر حسب t به صورت معمول ۲ ms است.

ارزیابی مقایسه‌ای ترکیبات مختلف ضدمیکروبی مورد استفاده در منسوجات



منتشر شده توسط ستاد ویژه توسعه فناوری نانو | مترجم: فاطمه مرتضوی مقدم

سلامتی انسان

به منظور ارزیابی ایمنی ترکیبات ضدمیکروبی برای انسان، باید به راه‌هایی که انسان در معرض این مواد قرار می‌گیرد، همچنین به اثرات بالقوه‌ی موثر در بهداشت توجه نمود. باید عواملی مانند نوع ماده فعال (فرم آزاد یا پیوند شده)، غلظت ماده فعال در محصول، راه‌های مواجهه و میزان استفاده را در نظر گرفت تا بتوان تعیین کرد که انسان تا چه حد در معرض ترکیبات ضدمیکروبی موجود در محصولات نساجی قرار دارد. می‌توان مسیرهای در معرض قرار گرفتن ترکیبات ضدمیکروبی مانند نقره، نانونقره، تریکلوزان، QAC - Si و ZnPT را با یکدیگر مقایسه نمود. این ترکیبات ممکن است برای محصولاتی استفاده شوند که در ارتباط مستقیم با پوست هستند یا اینکه انسان به صورت بالقوه می‌تواند از طریق مسیر پوستی یا خوراکی و یا استنشاقی در معرض این مواد قرار بگیرد. به پارامترهایی از جمله حساس شدن پوست و خارش، اختلال در اکولوژی پوست، جهش‌زایی، سرطان و تراژون به دو حالت حاد و مزمن، جهت ارزیابی و تعیین مشخصات سمیت یک ماده ضد میکروبی باید دقت و توجه نمود.

خواص ضدمیکروبی مواد به طور خاص جهت هدف‌گیری میکروارگانیسم‌ها طراحی شده است. اما بسیاری از آنها در صورت استفاده به صورت خوراکی، سمیت نسبتاً کمی را ایجاد می‌کنند. برای نشان دادن میزان سمیت از پارامتری به نام LD50 استفاده می‌شود. LD50 به میزان دوز کشنده‌ای از ماده گفته می‌شود که موجب مرگ ۵۰ درصد از حیوانات مورد آزمایش شود. LD50 اندازه‌گیری شده در موش برای ZnPT معادل ۹۲ و برای نقره و Si-QAC بیش از ۵۰۰۰ میلی‌گرم بر کیلوگرم است.

حساس شدن پوست و مسمومیت مزمن از پارامترهای اصلی ارزیابی ایمنی ترکیبات ضدمیکروبی در منسوجات محسوب می‌شود و حتی به عنوان پارامترهای اصلی در مقایسه اثرات خطرناک مواد مختلف هم مورد استفاده قرار می‌گیرند. بر اساس گزارش

USEPA در سال ۱۹۹۲، نگرانی در مورد حساسیت پوستی نسبت به فرم توده نقره وجود ندارد. بر اساس گزارش Christensen و همکاران در سال ۲۰۱۰، نگرانی در مورد حساسیت پوستی به فرم نانونقره وجود ندارد. اما در مورد حساسیت پوست به ZnPT نگرانی‌های محدودی وجود دارد. همچنین شواهدی برای حساسیت پوست نسبت به Si-QAC و تریکلوزان گزارش شده است.

هدف مطالعات مسمومیت مزمن، شناسایی پارامترهای NOAEL (بدون مشاهده میزان اثر نامطلوب) و NOEL (بدون مشاهده میزان اثر) جهت تعیین دوز مضر مزمن از ماده است. مطالعات به بررسی تعیین مقدار NOAEL در ترکیبات ضدمیکروبی مختلف پرداخته‌اند. نتایج این تحقیقات مقدار NOAEL در مورد ZnPT را در صورت ورود به فرم خوراکی در موش ۰.۵ و در مورد تریکلوزان ۴۰ میلی‌گرم بر کیلوگرم در روز تعیین کرده‌اند. مقدار NOAEL برای نانونقره ۳۰ و برای Si-QAC ۲۴۰ و برای نقره به فرم توده ۶۳.۵ میلی‌گرم بر کیلوگرم در روز تعیین شده است. برای تمام ترکیبات ضدمیکروبی مورد بحث در این مقاله مروری، سؤالاتی درباره سمیت این مواد و اثرات آنها بر سلامت انسان باقی می‌ماند که با تحقیقات بیشتر می‌توان پاسخ آنها را پیدا کرد. به عنوان مثال نقره ماده‌ای نسبتاً غیرسمی برای انسان محسوب می‌شود. اما اخیراً مشاهده شده که تحقیقات بسیاری به نانونقره اختصاص داده شده است. باید توجه داشت که داده‌های تاریخی و تجربه‌های حاصل از زندگی واقعی با نانوذرات نقره (از جمله نقره کلونیدی) نشان می‌دهد که سمیت نانونقره اختلاف معنی‌داری با نقره به فرم توده و یا نقره به فرم غیرمحلول ندارد. اخیراً در مطالعه‌ای این موضوع تایید شده است که اثر ضدمیکروبی نانونقره کاملاً به رهایش یون‌های نقره مربوط است و این اثرات ارتباط خاصی با خود ذرات ندارند. اثرات و مسمومیت تریکلوزان با این نگرانی همراه است که این ماده به صورت یک مختل‌کننده و قطع‌کننده فعالیت غدد درون ریز عمل می‌کند و مشاهده شده که در بافت‌های انسانی توزیع می‌شود.



Dan و Hontela (۲۰۱۱) تریکلوزان را به عنوان ماده‌های ایمن در نظر می‌گیرند، اما تأکید می‌کنند که تحقیقات بیشتری جهت شناسایی و حذف عوارض جانبی لازم است. اگر چه Si-QAC جزء مواد شیمیایی خورنده است، اما، USEPA هیچ عوارض شدیدی بر اثر استفاده از آن بر سلامت انسان ذکر نکرده و متصور نیست. ZnPT ممکن است دارای پتانسیل ایجاد برخی خطرات برای رشد و نمو و سیستم عصبی باشد. (USEPA, ۲۰۰۸).

افزایش مقاومت میکروارگانیسم‌ها به ترکیبات ضد میکروبی

برای هر ماده‌ای که برای مقابله با میکروارگانیسم‌ها استفاده می‌شود، باید پتانسیل ایجاد مقاومت در برابر آنها را در نظر گرفت. گرایش به القا و ایجاد مقاومت در میکروارگانیسم بستگی به ماهیت شیمیایی ماده، خصوصیات میکروارگانیسم هدف و شرایط زیست‌محیطی میکروارگانیسم مورد نظر دارد. عامل مهمی که باعث افزایش خطر مقاومت میکروارگانیسم‌ها نسبت به ترکیبات ضد میکروبی می‌شود، نحوه عمل یکسان ماده در برابر میکروارگانیسم هدف است. به‌خصوص اگر این سازوکار عمل با آنتی‌بیوتیک‌های مورد استفاده در محیط‌های بالینی مشابه باشد. به صورت کلی مواد ضد میکروبی که با حالت‌ها و سازوکارهای مختلف عمل می‌کنند باعث کاهش خطر مقاومت میکروارگانیسم‌ها به ترکیبات ضد میکروبی می‌شوند. تأثیر این عوامل بر خطر توسعه مقاومت گسترده و سازگار با محیط زیست، نیازمند ارزیابی دقیق است.

در مطالعات تأثیر بسیاری از مواد ضد میکروبی مانند تریکلوزان، Si-QAC، نقره و ZnPT بر روی برخی از میکروارگانیسم‌ها تحت شرایط آزمایشگاهی ایده‌آل انجام شده و توسعه مقاومت میکروارگانیسم‌ها مشاهده شده است.

تحقیقات علمی مربوط به بررسی پتانسیل ایجاد مقاومت در میکروارگانیسم‌ها به صورت کامل در مورد تریکلوزان انجام شده است. در گزارش کمیته علمی ایمنی مصرف‌کننده (SCCS، ۲۰۱۰) ذکر شده که به علت حضور تریکلوزان با غلظت بالا در محیط، از لحاظ نظری و تئوری این مقدار غلظت، منتهی به القا و افزایش مقاومت میکروارگانیسم‌ها می‌شود. اما، در مورد زندگی واقعی با عدم وجود شواهد کافی برای نتیجه‌گیری روبه‌رو هستیم. در مورد نقره نیز بررسی گسترده‌ای بر روی مقاومت در بعضی از استرین‌های باکتری‌های وحشی انجام شده است و شواهدی از مقاومت در برابر نقره نشان داده شد.

Percival و همکاران. (۲۰۰۵) تأکید کردند که علی‌رغم سابقه طولانی استفاده انسان از نقره و رها شدن این ماده با غلظت‌های مختلف در محیط زیست، ایجاد مقاومت گسترده در محیط زیست مشاهده نشده است.

با توجه به فقدان اطلاعات در مورد ایجاد مقاومت بالقوه در میکروارگانیسم‌ها نسبت به ترکیبات ضد میکروبی سازگار با شرایط محیط زیست، همچنین مشکلاتی که در زمینه بررسی همه استرین‌های باکتری وجود دارد، نمی‌توان نتیجه‌گیری قطعی راجع به تک تک مواد ضد میکروبی و پتانسیل آنها در القاء و افزایش مقاومت میکروارگانیسم‌ها داشت. جهت درک اصول سازوکارهای مقاومت میکروارگانیسم‌ها پژوهش‌های بیشتری در زمینه میکروبیولوژی مورد نیاز است. به نظر می‌رسد که فاصله زیادی بین مطالعات آزمایشگاهی ایده‌آل و تئوری‌های واقع‌گرایانه بروز خطر

مقاومت سازگار با محیط زیست وجود دارد.

باید توجه داشت که الگوی مصرف ترکیبات ضد میکروبی مورد استفاده در منسوجات، جزئی از مصرف طولانی‌مدت و گسترده مواد ضد میکروبی است و باید هر گونه تجزیه و تحلیل بروز خطر، شامل تمام کاربردهای این مواد در بخش‌های مختلف باشد. با توجه به موارد ذکر شده، در نهایت ماده ضد میکروبی که دارای حالت‌های عمل مختلف، دوام و ماندگاری بالا در منسوجات تیمار شده باشد، ترجیح داده می‌شود.

دیدگاه‌های مربوط به استفاده از ترکیبات ضد میکروبی در چرخه زندگی

استفاده از منسوجات تیمار شده با ترکیبات ضد میکروبی دارای مزایای مهمی است و در حفظ محیط زیست نقش اساسی دارد. مواد ضد میکروبی کارآمد که با دوز پائین جهت اعمال تیمار مصرف شده و دوام و عملکرد مطلوب نیز داشته باشند، ترجیح داده می‌شوند. اثرات زیست‌محیطی یک ماده ضد میکروبی ناشی از ماده خام استفاده شده در فرآوری تولید ماده ضد میکروبی، مراحل و فرآیند تیمار منسوجات بوده و با اینکه در نتیجه مصرف و دفع محصول ایجاد می‌شود.

والسر و همکاران در سال ۲۰۱۱ اولین مطالعه علمی درباره بررسی هزینه‌های زیست‌محیطی مربوط به محصولات نساجی ضد میکروبی مختلف را منتشر کرده‌اند. این مطالعه به ارزیابی و مقایسه تأثیرات یک پیراهن معمولی با یک پیراهن تیمار شده با تریکلوزان و نانوقره در محیط زیست پرداخته است.

نویسندگان این مقاله نشان دادند که میزان انتشار گازهای گلخانه‌ای از پیراهن تیمار شده با تریکلوزان، ناچیز بوده و غیرمعنی‌دار است. Blackburn در سال ۲۰۰۴ اظهار داشت که منابع مورد استفاده در تیمار ضد میکروبی در مقایسه با مزایای حاصله در حفظ محیط زیست ناچیز است.

Walser و همکاران در سال ۲۰۱۱ بیان کردند که تأثیر زیست‌محیطی تیمار ضد میکروبی نانوقره وابسته به فناوری تولید نانوقره است. با این وجود مطالعات متعدد توافق دارند، مراحلی که جهت نگهداری و تمیز نگاه داشتن لباس‌ها مانند مراحل شست‌وشو، خشک کردن و اطو کردن انجام می‌شود به شدت تحت تأثیر عملکرد ضد میکروبی پارچه بوده و هر چه این مراحل نگاه‌داری کمتر باشد تأثیرات سوء زیست‌محیطی کمتری ایجاد خواهد شد. مزایای حاصل از استفاده از منسوجات ضد میکروبی عبارتند از کاهش مصرف انرژی، کاهش مصرف آب و کاهش آزادسازی مواد شوبنده شیمیایی به محیط زیست.

با توجه به اینکه میلیاردها نفر از مردم روی کره زمین به طور متوسط ۱۰ کیلوگرم پارچه در سال استفاده می‌کنند، مزایای بالقوه استفاده از منسوجات ضد میکروبی به جهت کاهش بار زیست‌محیطی را نمی‌توان نادیده گرفت. در حالی که تأثیر بالقوه مثبت استفاده از منسوجات ضد میکروبی بر روی محیط زیست واضح و روشن است، اما تحقیقات بیشتر جهت بررسی شیوه‌های مراقبت مصرف‌کنندگان از این پارچه‌ها و تأثیرات آن بر روی محیط زیست ارزشمند خواهد بود.

اتخاذ چشم‌انداز وسیع‌تری که به بررسی جنبه‌های مختلف فناوری ضد میکروبی در صنایع نساجی می‌پردازد، امری اجتناب‌ناپذیر است. باید به مزایای تجاری و زیست‌محیطی دقت شود و با استفاده از این فناوری بالاترین سود را همراه با به حداقل رساندن خطرات زیست‌محیطی و خطرات برای سلامتی انسان به‌دست آورد.

عدم اطمینان در مورد حجم واقعی مصرف و همچنین منابع اطلاعاتی مختلف که تعداد زیادی از مواد را به عنوان بیوساید، مواد ضد میکروبی و مواد فعال معرفی می کنند، باعث شده تا اطلاعات به روز بازار در مورد منسوجات ضد میکروبی بسیار کم باشد. با این وجود داده های مورد بررسی سهم بارزشی در تخمین میزان استفاده ترکیبات ضد میکروبی ایفا می کنند. ترکیبات آلی مصنوعی به وضوح حجم غالب بازار ترکیبات ضد میکروبی منسوجات را به خود اختصاص داده اند (۱۳۰۰ تا ۱۴۰۰ تن در کل برای تریکلوزان، QAC-Si و ZnPT).

ترکیبات ساخته شده مبتنی بر نقره تنها کسر کوچکی از بازار، معادل ۹ الی ۴۵ تن را به خود اختصاص داده اند. در صورتی که اگر بخواهیم برآوردی واقع گرایانه در مورد ترکیبات ضد میکروبی منسوجات داشته باشیم باید به تمام مواد ضد میکروبی متنوع موجود دقت کنیم.

در مورد برآورد مصرف نانونقره در منسوجات باید به این نکته توجه کرد که استفاده از فرم های مختلف نقره در پارچه دارای طیف وسیعی معادل ۱٫۲ الی ۴۰ تن بوده و نانونقره سهمی در این طیف دارد. حتی در مورد خود نانونقره هم باید این مورد را در نظر داشت که ممکن است نقره در ابعاد نانو، شامل نمک های نقره و یا نانوذرات فلزی باشد.

ارزیابی مقررات تنظیم شده در مورد ترکیبات ضد میکروبی

ترکیبات ضد میکروبی در کلاس مواد شیمیایی مربوطه دارای کامل ترین مجموعه مقررات تنظیم شده است. تغییرات در مقررات می تواند تأثیر بسیار مهمی در تغییر الگوهای استفاده از مواد ضد میکروبی و میزان سهم استفاده از هر کدام از مواد ضد میکروبی به خصوص در بازار داشته باشد. در صورتی که منسوجات و صنایع نساجی را مصرف کننده عمده بعضی ترکیبات به خصوص ضد میکروبی در نظر بگیریم، تغییر الگوی مصرف ترکیبات ضد میکروبی در منسوجات باعث کاهش معنی دار رهاش مواد ضد میکروبی در طبیعت خواهد شد. به عنوان مثال صنایع نساجی اصلی ترین سهم را در میزان کل استفاده تریکلوزان دارد، اما سهم صنعت نساجی در میزان کل استفاده QAC جزئی است.

از این رو ضروری است که قوانین تنظیم شده تمام جوانب، از جمله الگوهای مصرف ترکیبات ضد میکروبی را مدنظر قرار بدهد. همچنین تمرکز نامتناسب در مورد یک ماده به خصوص و یا وجود تناقضات در ارزیابی فرآیند ترکیبات فعال مختلف، می تواند منجر به جایگزینی ماده ضد میکروبی نامناسب گشته و باعث رهاش مقدار بیشتری از ترکیبات ضد میکروبی در محیط زیست گردد. به عنوان مثال میتوان ۲۱۰ تن تریکلوزان مورد استفاده در تولید منسوجات ضد میکروبی را با ۲ تن نانونقره و یا ۱۸۰ تن Si-QAC جایگزین نمود.

جهت تنظیم مقررات ارزیابی مربوط به یک ماده ضد میکروبی به خصوص، باید با دیدگاه وسیع تری به موضوع پرداخت. باید عواملی همچون تعادل بین خطرات و مزایای استفاده از آن ترکیب و همچنین سنجیدن پارامترهای مختلف در صورت پیشنهاد ماده به عنوان جایگزین ماده دیگر در نظر گرفته شود.

ارزیابی کلی مواد ضد میکروبی

مقایسه کلی مواد ضد میکروبی بر اساس معیارهای انتخاب ذکر شده در این مقاله مروری در جدول شماره ۶ نشان داده شده است. سه زمینه اصلی تجزیه و تحلیل در جدول شماره ۶ ذکر شده است:

۱. معیارهای تکنیکی مانند: حجم مصرف در منسوجات، نرخ و میزان کاربرد و دوام.
 ۲. معیارهای زیست محیطی مانند: پایداری در محیط، حذف به وسیله گیاهان مخصوص در فاضلاب، تجمع و غلظت در محیط زیست.
 ۳. معیارهای مرتبط به سلامت انسان از قبیل حساسیت و مسمومیت مزمن.
- ارزیابی اشکال مختلف نقره به صورت افتراقی انجام شده است. اطلاعات مربوط به ذرات فلزی نقره یا نمک های نقره در محدوده مقیاس نانو در گروه «نانونقره» گنجانده شده است و داده هایی که در آنها به تبادل یونی نقره و نقره به فرم توده (مانند سیم های نقره) اشاره شده است، در گروه نقره به فرم توده قرار گرفته است.
- اطلاعات ذکر شده در جدول از مقالات مروری استخراج شده است. دایره های مشکی نشان دهنده مقدار استفاده و میزان قرارگیری در معرض هر کدام از ترکیبات ضد میکروبی به خصوص (بررسی با معیارهای فنی و تکنیکی) است و همچنین نشان دهنده این است که کدام رفتار و یا تأثیر یک ترکیب در نظر گرفته شده، باید مهم تلقی شود (بررسی با معیارهای محیط زیست و سلامت انسان). تأثیر پیش بینی شده پائین با یک دایره مشکی نشان داده شده است. تعداد دایره های سیاه بیشتر نشان دهنده تأثیر بیشتر و بالاتر است. قرار گرفتن دایره های مشکی داخل براکت نشان دهنده احتمال تأثیر (عدم قطعیت) است.

نسبت مواد ضد میکروبی مورد استفاده در صنایع نساجی، نسبت به کل مصرف در مورد QAC پایینترین میزان را داشته و این نسبت در مورد نانونقره بالاترین مقدار است. اما در مورد نانونقره باید به این مورد دقت کنیم که فرم نقره مورد استفاده در طیف وسیعی از محصولات مشخص نشده است. مطلوبترین نرخ و میزان استفاده جهت تیمار ضد میکروبی منسوجات (پایین ترین سطح دوز) برای نانونقره مشخص شد، برخلاف نانونقره، برای تولید محصولات با نقره به فرم توده (مانند رشته های نقره یا الیاف پوشیده شده با نقره) نیاز به نرخ استفاده بسیار بالاتری جهت رسیدن به عملکرد مد نظر، داریم.

استفاده از ترکیباتی با پیچیدگی و غلظت کمتر مانند نانونقره و نانوکلرید نقره که نسبت به دیگر ترکیبات ضد میکروبی با طبیعت سازگارتر هستند و در نتیجه فشار زیست محیطی کمتری را به علت حضور در طبیعت ایجاد می کنند. فناوری های مختلف تولید منسوجات ضد میکروبی نیز می تواند بر مدت زمان ماندگاری خاصیت ضد میکروبی تأثیر گذار باشد.

ارزیابی دوام خاصیت ضد میکروبی را می توان برای الیاف مصنوعی که تحت تیمار موضعی مواد ضد میکروبی قرار گرفته اند، نیز انجام داد. ماندگاری و دوام ZnPT در مقایسه با ترکیبات نقره کمتر ارزیابی و طبقه بندی شده است. ارزیابی نسبی تداوم ترکیبات در محیط نشان داد که ترکیبات مصنوعی آلی ضد میکروبی مانند تریکلوزان، تا مدت ها ساختارشان را حفظ می کنند، اما، نقره به سرعت به فرم های دیگر تغییر شکل می دهد. با این وجود باید این نکته را در نظر بگیریم که نقره ماده ای معدنی بوده و تخریب نمی شود و همچنین از محیط زیست حذف نمی شود. داده ها نشان داد که



جدول شماره ۶. ارزیابی مقایسه‌ای ترکیبات ضد میکروبی با توجه به معیارهای تکنیکی، زیست‌محیطی و سلامت انسان

معیارها	ناتونقره ^a	نقره به فرم توده ^b	تریکلوزان	Si-QAC	ZnPT	توضیحات
تکنیکی و فنی	● [●●]	●●	●●	●	●●	این ردیف نشان دهنده سهم کوچک (●) یا بزرگ (●●●) مصرف ماده در صنعت منسوجات
	●	●●●	●●	●●	●●	متوسط میزان توصیه شده جهت محصولات نساجی (●) کم و یا (●●●) زیاد
	●	●	●●	●●	●●	تولید منسوجات با ماندگاری بالا با این ترکیب ضد میکروبی: از لحاظ تکنیکی امکان استفاده وجود دارد (●) از لحاظ تکنیکی چالش برانگیز است (●●).
محیط زیست	●	●	●●	●	●	تخریب یا تغییر فرم سریع (●)، تخریب محدود (●●) تحت شرایط زیست‌محیطی
	●	●	●	●	a. n	حذف موثر طی فرآیند تصفیه فاضلاب (●) که نتیجه آن رهایش کمتر ماده ضد میکروبی در محیط زیست است.
	●	●	●●●	●●	●	پتانسیل تجمع زیستی کم (●) تا زیاد (●●●)
	●	●●●	●●	●●	●●	غلظت محاسبه شده یا پیش‌بینی شده در محیط زیست پایین‌تر (●) یا بالاتر (●●●) از غلظت پیش‌بینی شده بیاثر بر محیط زیست
سلامت انسان	●	●	●●	●●	●	پتانسیل ایجاد حساسیت پوستی بر اساس مطالعات علمی انجام شده، کم (●) تا متوسط (●●)
	●	●	●	●	●●	سمیت مزمن غیر محتمل (●) یا محتمل (●●) در غلظت‌های پایین، بر اساس بررسی‌های علمی منتشر شده
رتبه‌بندی نسبی	۹۱	۴	۵	۳	۲	-

a. n: داده‌ای در دسترس نیست.

b: نانوذرات نقره: شامل نانوذرات نقره به فرم فلزی و ذرات نمک.

c: نقره به فرم توده: نقره فلزی به شکل نخ، الیاف پوشیده شده با نقره و افزودنی‌ها بر اساس یون و منابع قابل توجه نقره که به صورت رایج وجود دارد.

d: نقره یک ماده معدنی بوده و تخریب نمی‌شود. این ماده هنگامی که تحت شرایط زیست‌محیطی قرار می‌گیرد، به سرعت به فرم‌های بی‌خطر (مانند سولفید نقره) تغییر فرم می‌دهد.

e: رتبه‌بندی از ۱ (پایین‌ترین تأثیر) تا ۵ (بالاترین تأثیر) بر اساس جمع تعداد دایره‌ها (تعداد دایره‌های کمتر معادل تأثیر کمتر) انجام شده است.

مختلف تحت شرایط کنترل شده جهت بررسی و تعیین قطعی ماندگارترین و دوام‌ترین ترکیب ضد میکروبی و بررسی پارامترهای مختلف تیمارهای ضد میکروبی و شناسایی مهم‌ترین و اصلی‌ترین پارامتر موثر بر ماندگاری امری اجتناب‌ناپذیر است. همچنین افزایش اطلاعات راجع به رفتارهای زیست‌محیطی ترکیبات ضد میکروبی و غلظت‌های این ترکیبات در بخش‌های مختلف محیط زیست به ارزیابی مقایسه‌ای باید در نظر گرفت که استفاده از تیمارهای ضد میکروبی نقش بسیار مهمی در کاهش تعداد دفعات شست‌وشو و همچنین شدت شست‌وشو ایفا می‌کند. این موضوع پتانسیل این نوع منسوجات را در صرفه‌جویی آب و انرژی و ترکیبات شیمیایی شونده و نگهدارنده منسوجات نشان می‌دهد. مزایای ترکیبات ضد میکروبی به‌خصوص باید در کنار خطرات و ریسک‌های استفاده از آن قرار بگیرد تا بتوان مداخله‌های متناسب با فناوری در دسترس و همچنین متناسب با قوانین وضع شده به‌وسیله‌ی نهادهای نظارتی، جهت جلوگیری از ایجاد تأثیرات سوء و معکوس بر محیط زیست و مصرف‌کنندگان انتخاب نمود. سعی شده تا این تعادل در مورد مواد ضد میکروبی که امروزه در دسترس هستند، برقرار باشد به علاوه باید تمرکز بیشتری بر توسعه محصولات مطلوب و مناسب از هر حیث در آینده ایجاد شود.

تمام مواد ضد میکروبی به جز ZnPT را می‌توان به آسانی با گیاهان مورد استفاده در تصفیه فاضلاب حذف نمود و از رهایش آنها در محیط زیست جلوگیری به عمل آورد. پتانسیل بالای تجمع تریکلوزان در بافت‌های زیستی، نکته‌ای است که باید مورد توجه قرار بگیرد. در یکی از متون علمی، غلظت نقره به فرم توده در محیط زیست بسیار زیاد گزارش شده، اما باید این نکته را در نظر گرفت که نقره ماده‌ای معدنی بوده و به صورت طبیعی در محیط زیست وجود دارد. علاوه بر این، نقره قرن‌ها به‌وسیله‌ی بشر استفاده شده است و سابقه مصرف تاریخی دارد. حساسیت پوستی مخصوصاً نسبت به تریکلوزان و Si-QAC باید مورد توجه قرار بگیرد. در مقایسه‌های پتانسیل نسبی، سمیت ZnPT بالاترین مقدار را به خود اختصاص داد. با توجه به عدم وجود متون و شواهد علمی کافی، نمی‌توان تمایز و تفاوتی در ترکیبات مختلف ضد میکروبی بحث شده در این مقاله را از نظر ایجاد و القاء مقاومت در میکروارگانیسم‌ها قائل شد.

نتایج حاصل از این ارزیابی مقایسه‌ای نشان می‌دهد که جهت ایجاد خاصیت ضد میکروبی در منسوجات با استفاده از تریکلوزان و نقره به فرم توده (نقره فلزی و الیاف پوشش داده شده با نقره) نیاز به نرخ مصرف بالای این ترکیبات وجود دارد. نانوذرات نقره و نمک‌های نقره در نرخ مصرف بسیار پایین، خاصیت ضد میکروبی را در منسوجات ایجاد می‌کنند. نتایج این ارزیابی باید به عنوان نقطه آغازی برای ارزیابی‌های علمی بیشتر در رابطه با ترکیبات ضد میکروبی در منسوجات باشد.

داده‌های متنوع منتشر شده در مورد ترکیبات مورد نظر، مقایسه بین مواد را پیچیده کرده است. طراحی و انجام آزمایشات راجع به ماندگاری ترکیبات ضد میکروبی

منبع:

Windler, L., Height, M., & Nowack, B. , Comparative evaluation of antimicrobials for textile applications. Environment International, 53, 62–73 (2013)



ایمنی آب آشامیدنی با استفاده از بی بافت‌ها

ترجمه: آزاده موحد

تخلیص و بازیابی آب کمک کرده و امکان تبدیل پساب‌ها به منابع آب آشامیدنی را فراهم کند، در حال افزایش است.

تحقیقات بازار

در گزارش نوامبر ۲۰۱۶ نانوون فیلتر مدیا آمده است: در سال ۱۳۹۶ بازار جهانی فیلتراسیون بی بافت در مجموع (همراه با فیلترهای هوا) به ۴/۳ میلیارد دلار رسید که ۹۰۴ میلیون دلار آن به طور خاص مربوط به فیلترهای آب بود. برآورد می‌شود که این ارقام تا سال ۲۰۲۱ به ترتیب به حدود ۶/۵ و ۱/۴۵ میلیارد دلار افزایش پیدا کند. این بدان معناست که استفاده از فیلتراسیون آبی ۲۲/۴ درصد بازار فیلتراسیون بی بافت‌ها را به خود اختصاص خواهد داد. دو سال پیش که بیش از ۹۰۰۰۰۰ تن فیلتر بی بافت در سراسر جهان به فروش می‌رسید، سهم فیلترهای آبی به سختی ۱۱ درصد کل بازار بی بافت‌ها بود.

بر اساس گزارش دیگری که توسط مشاوران گرند ویو ریسرچ در سانفرانسیسکو در ماه اوت سال گذشته به چاپ رسیده بود، پیش‌بینی می‌شود بازار جهانی فیلترهای بی بافت از جمله فیلترهای آب تا سال ۲۰۲۴ به ۸/۳۲ میلیارد دلار برسد. برگزار کنندگان مجمع و نمایشگاه بین‌المللی بی بافت‌های چین در تابستان امسال می‌گویند که چین همچنان بزرگ‌ترین تولیدکننده، صادرکننده و مصرف‌کننده ی پارچه‌های بی بافت در جهان است و رشد این سه عرصه در طول دهه گذشته با توجه به الزامات قانونی برای آب و هوای پاکیزه‌تر که باعث رشد بخش فیلتراسیون شده، بسیار سریع بوده است.

پیش‌بینی می‌شود آسیا از سال ۲۰۱۶ تا سال ۲۰۲۰، ۴۷/۱ درصد سهم مصرف بازار جهانی را به خود اختصاص دهد. ۷۷ درصد مصرف بی بافت‌ها مربوط به کشورهای آسیایی چین، هند و ژاپن می‌باشد و سهم چین به تنهایی از این بازار حدود ۵۷ درصد است.

در گزارش بی‌سی‌سی ریسرچ آمده است: «این مگاترندها همچنان تأثیر خود را

با توجه به این که ۹۰۰ میلیون نفر از جمعیت کره زمین به آب آشامیدنی سالم دسترسی ندارند و پیش‌بینی این که در کمتر از ۱۰ سال آینده نیمی از جمعیت زمین در شرایط بحرانی از نظر تأمین آب آشامیدنی به سر خواهند برد، نیاز مبرم به وجود فیلترهای بی بافت مقرون به صرفه و موثر در این زمان بیشتر از هر زمان دیگری احساس می‌شود.

بحران آب بحران سلامت است و به نوبه خود چالش‌های جدی اقتصادی را به دنبال خواهد داشت. آمار به دست آمده از سازمان بهداشت جهانی و سازمان ملل نشان می‌دهد که حدود یک میلیون نفر در سال به دلیل ابتلا به عفونت‌های روده‌ای و اسهال که نتیجه نوشیدن آب ناسالم و بهداشت و درمان نامناسب است، جان خود را از دست می‌دهند. از این تعداد بیشتر از ۳۶۰۰۰۰ نفر کودکان زیر ۵ سال هستند. هر ۹۰ ثانیه یک کودک به دلیل مشکلات بهداشتی مربوط به آب آلوده از بین می‌رود و حدود ۲۴۰ میلیون نفر از راه کرم‌های انگلی که در تماس با آب آلوده قرار گرفته‌اند به بیماری تب‌حلزونی که هم به صورت حاد و هم مزمن وجود دارد، مبتلا می‌شوند.

آمار به دست آمده از سازمان بهداشت جهانی در ژوئیه امسال نشان می‌دهد که ۱۵۹ میلیون نفر هنوز از آب‌های سطحی تالاب‌ها، دریاچه‌ها و رودخانه‌ها می‌نوشند و ۲ میلیارد نفر در جهان نیز از منابع آب آشامیدنی آلوده به مدفوع استفاده می‌کنند.

زمان کاری از دست رفته به دلیل مشکلات مربوط به بیماری، جمع‌آوری آب توسط زنان و کودکان که مانع از ورود زنان به چرخه کاری و حضور تمام وقت کودکان در مدرسه‌ها و تأثیر مادام‌العمر آن بر یادگیری و کسب مهارت‌های بیشتر برای از بین بردن چرخه فقر می‌شود، همه و همه از عوامل غیر قابل اجتناب عدم دسترسی به آب آشامیدنی سالم هستند که آژانس‌های بین‌المللی برجسب قیمت نجومی ۲۶۰ میلیارد دلاری به آن زده‌اند.

در نتیجه تقاضا برای فناوری‌های بر پایه منسوجات بی بافت که بتوانند به

بر صنایع جهانی فیلتراسیون خواهند گذاشت به ویژه این که تقاضا برای هوای تمیزتر و آب سالم تر تبدیل به دو الزام مهم قانونی شده است. فیلتراسیون آب تا سال ۲۰۲۱ تبدیل به بزرگ ترین بخش خواهد شد و همچنان نیز فرصت های زیادی برای رشد این بازار وجود دارد.»

بر اساس گزارش فوق صنایع بی بافت ها گام بزرگی در راستای تولید محیط های کارا تر برای فیلتراسیون آب به ویژه از طریق به کارگیری نانوالیاف در ساختارهای شبکه ای پیچیده، برداشته است.

حجم بالایی از بازار فیلتراسیون بر پایه ی فروش مواد اولیه اسپان باند مورد استفاده در موارد پشتیبانی غشاهاست که باعث می شود استفاده از آن ها در تولید آب آشامیدنی یا قابل شرب بهبود پیدا کند. در گزارش آمده است: "یکی از برجسته ترین ویژگی های این فناوری این است که بر خلاف روش های سنتی تصفیه آب، فیلتراسیون غشایی می تواند صرف نظر از منبع آب، آبی با کیفیت بالا تولید کند."

غشاهای مورد استفاده در مقایسه با نسل های قبلی آن در برابر سایش مقاوم تر هستند و هزینه های انرژی برای راه اندازی سیستم ها نیز پایین تر است. در نتیجه هزینه های کلی کاهش پیدا کرده و رقابت پذیری سیستم های جدید در مقایسه با سیستم های فیلتراسیون صنعتی متداول بیشتر می شود.

حدود سه میلیون نفر از مردم جهان آب مورد نیاز خود را از دریا تامین می کنند و در گزارش بی سی سی ریسرچ آمده است که با تاسیس کارخانجات نمک زدایی یا آب شیرین کن می توان ۱۳ میلیارد گالن آب به منابع موجود اضافه کرد.

ابتکارات علمی

پیش بینی می شود با ارائه ی فناوری جدید برای بهبود فرایند نمک زدایی با هزینه ی کمتر، نقش منسوجات بی بافت در این فرایندها پررنگ تر شود. برای جداسازی نمک معمولی از آب، غشاهای اکسید گرافن تولید شده است. منسوجات بی بافت تهیه شده با استفاده از نسخه قدیمی تر این فناوری به خوبی تمام ذرات ریز نمک را غربال نمی کردند اما با طراحی جدید، آب نمک زدایی شده هم سالم تر است و هم خوشمزه تر.

تیم مطالعاتی موسسه ملی گرافن در دانشگاه منچستر انگلیس موفق به تولید غشاهایی شده اند که قابلیت فیلتر کردن نانوذرات، ملکول های ارگانیک و نمک های بزرگ را دارد.

اما تحقیقات بعدی نشان داد که غشای اکسید گرافن هنگام غوطه ور شدن در آب تا حدی متورم شده و ذرات کوچک تر نمک از راه منافذ باز شده ی غشا وارد آب می شوند.

تحقیقات بیشتر به تولید فیلترهای بر پایه گرافن انجامید که متورم نمی شد و مشکلات بالا را نداشت.

تیم تحقیقاتی دریافت که زمانی که ذرات کوچک نمک در معرض آب قرار می گیرند، یک پوشش بیرونی از ملکول های آب در اطراف ملکول های نمک تشکیل می شود و غشاهای اکسید گرافن می توانند مسیر عبور آن ها

را مسدود کنند.

پروفسور راثول راویندران، یکی از محققان این پروژه تحقیقاتی گفت: «ایجاد غشاهای مقیاس پذیر که دارای منافذی با اندازه یکسان و در مقیاس اتمی باشند، گامی مهم و رو به جلو است و فرصت های جدیدی را برای بهبود کارایی فناوری های مربوط به نمک زدایی آب ایجاد خواهد کرد.

این نخستین تجربه روشن و واضح بوده است. ما همچنین نشان دادیم که امکان استفاده از این روش در مقیاس های بزرگ تر و تولید انبوه غشاهای بر پایه گرافن با سایز غربال مورد نیاز وجود دارد.

جیجو آبراهام، یکی از نویسندگان این مقاله تحقیقاتی می گوید: «غشاهای تولید شده نه تنها برای نمک زدایی آب کاربرد دارند بلکه قابلیت آن ها در تطابق با اندازه اتمی منافذ، امکان ساخت غشاهایی با قابلیت فیلتراسیون «بر حسب تقاضا» و فیلتر کردن یون ها بر حسب سایزشان را فراهم می کند.»

تیم تحقیقاتی امیدوار است که با کمک یک شریک تجاری بتواند بر روی ساخت سیستم هایی با مقیاس کوچک کار کرده و آن را تبدیل به یک فناوری قابل خرید و مناسب برای کشورهای فقیری کند که توانایی تامین بودجه ساخت کارخانجات بزرگ شیرین کردن آب را ندارند.

محققان دانشگاه بن گوریون و دانشگاه ایلینوی اربانا-شمپین نیز موفق به تولید غشاهای اولترا فیلتراسیون شده اند. این غشاها به حذف ویروس ها از پساب های شهری تصفیه شده کمک می کند و برای شهرهایی که با بحران آب روبرو هستند، مناسب است.

روش های فعلی فیلتراسیون غشایی نیازمند صرف انرژی زیاد برای حذف ویروس های بیماری زا بدون استفاده از مواد شیمیایی نظیر کلرین است. فیلترها راه حل ارزان تری هستند.

محققان می گویند: "این یک موضوع مهم برای امنیت عمومی است. برای مثال حذف ناقص آدنوویروس های انسانی از پساب های شهری به عنوان یک عامل آلاینده در منابع آب آشامیدنی آمریکا شناخته شده است."

پروفسور موشه هرزبرگ از دپارتمان نمک زدایی و تصفیه آب موسسه تحقیقات آب زوکربرگ در دانشگاه بن گوریون و گروهش یک پوشش ویژه هیدروژلی را به غشای اولترافیلتراسیون پیوند زدند. این "هیدروژل پلیمری زویتریون" (زویتریون ملکولی است که به دلیل وجود بارهای مثبت و منفی هم توان دارای بار الکتریکی خنثی می باشد-مترجم) ویروس ها را هنگام نزدیک شدن و عبور از غشا دفع می کند.

به گفته تیم تحقیقاتی، پلیمریزاسیون پیوندی غشاهای تجاری شده برای حذف تمام و کمال ویروس ها یک پیشرفت نوید بخش در مسیر کنترل فیلتراسیون عوامل بیماری زا از آب آشامیدنی می باشد.

فعالیت های صنعتی

به طور حتم فناوری های مربوط به فیلتراسیون با منسوجات بی بافت نیز توسط شرکت های تجاری توسعه پیدا کرده است. در این رابطه می توان به فناوری خالص سازی آب توسط بی بافت جاذب الکتریکی Ahlstrom-Munksjö



شده در محیط زیست، الهام بخش ایجاد نوآوری در میان تولید کنندگان می شود چون فعالیت های صنعتی نیز به منظور جلوگیری از مجازات های مدنی در راستای بهبود کیفیت پساب ها می باشد.

برای مثال هوایی که فاضلاب های شهری برای تبدیل شدن به لجن فاضلاب در معرض آن قرار می گیرند، باید برای جلوگیری از سمی شدن و بوی بد فیلتر شود. از توری های بی بافت تولید شده توسط کمپانی هایی نظیر GKD در آلمان برای کاهش رطوبت لجن فاضلاب و کمک به کاهش انرژی مصرفی و هزینه های اسقاط استفاده می شود و در نتیجه کارایی را افزایش می دهد. این توری های همچنین تمیز کردن را آسان کرده و مصرف آب را کاهش می دهد و باعث زیست سازگارتر شدن چنین فرایندهایی می شود.

کمپانی آلمانی فناوری های فیلتراسیون فریندبرگ موفق به عرضه محیط فیلتراسیون سبز Viledon Hydrotexx ECO با استفاده از پلی استر بازیافتی شده است. پلی استر بازیافتی از تبدیل بطری های پلی استری مورد استفاده به مواد اولیه خام و استفاده از آن در فرایند تولیدی به دست می آید. این بطری ها در کارخانه ی بازیافت واقع در کارولینای شمالی خرد شده و سپس با استفاده از فناوری اسپان لید به منسوج بی بافت پلی استری تبدیل می شوند.

کریس موری، مدیر عامل کمپانی فریندبرگ می گوید: "هیدروتکس اکو در پاسخ به نیاز مشتریان دوستدار محیط زیست در عرصه محصولات مربوط به استخر و اسپا تولید شده است. کمپانی Meissner Manufacturing دارای برند تجاری Unicel بزرگ ترین تولید کننده ی فیلترهای کارتریجی تعویضی بازار استخر و اسپا در آمریکای شمالی می باشد."

طبقه بندی نیازهای بازار

بر طبق گزارش بی سی سی، مواد اولیه اسپان باند تقریباً بیش از نیمی از بازار جهانی محیط های فیلتری بی بافت مورد استفاده در صنایع فیلتراسیون آب را به خود اختصاص می دهند؛ ۴۸۸ میلیون دلار یا ۵۴ درصد در سال ۲۰۱۵. سهم سایر منسوجات بی بافت در بازار فیلتراسیون آب به این صورت است: ملت بلاون ۲۰۸ میلیون دلار (۲۳ درصد)، وت لید ۹۱ میلیون دلار (۱۰ درصد)، درای لید ۸۱ میلیون دلار (۹ درصد).

سخنگوی انجمن صنایع بی بافت اروپا گفت: "آب لازمه ی حیات است. به منظور بهبود سلامت جمعی و کیفیت زندگی لازم است تا تمامی آلاینده ها از آب نوشیدنی حذف شوند. منسوجات بی بافت این امکان را برای ما فراهم می کنند. امروزه میلیون ها نفر هنوز از بیماری های ناشی از نوشیدن آب آلوده رنج می برند و می میرند؛ مشکلی که به آسانی قابل پیشگیری می باشد. منسوجات بی بافت با ارائه راهکارهای موثر، انعطاف پذیر و اقتصادی می توانند نقش مهمی در تغییر این رویه و در اختیار داشتن آب سالم ایفا کنند."

مرجع:

Sarah Gibbons, "Making drinking water safe with nonwovens", WTiN

Disruptor اشاره کرد.

این بی بافت ها به روش وت لید تولید شده و هنگام خیس شدن بار مثبت ایجاد می کنند. سایز منافذ این فیلترها حدود ۱/۵ میکرون بوده و محدوده میدان الکتریکی نشان می دهد که تمام فضاهای خالی به طور کامل پوشش داده شده است.

یکی از سخنگویان کمپانی سوئدی آلستروم گفت: "هر ذره برای عبور از یک سمت محیط به سمت دیگر آن باید از یک مسیر سخت متشکل از حدود ۴۰۰ لایه از الیاف/منافذ بگذرد. بیشتر ذرات ارگانیک و غیر ارگانیک موجود در آب با ابعاد کمتر از میکرون و PH بین ۶/۲ تا ۸ تا حدی دارای بار سطحی منفی هستند، در نتیجه توسط بار مثبت فیلتراسیون Disruptor حذف می شوند." آب ابتدا وارد بازترین ذرات محیط فیلتراسیون می شود و آن ها همان منافذی هستند که در ابتدا توسط مواد آلاینده مسدود شده اند. سپس آب به سراغ مسیر باز بعدی رفته تا وقتی که تمام منافذ بسته شوند. این فیلترها از عبور مواد آلاینده حل نشدنی نظیر کادمیوم، آهن و اشکال مشخصی از روی و آرسنیک که از فیلترهای مکانیکی عبور می کردند، جلوگیری می کنند.

سخنگوی آلستروم ادامه می دهد: «وقتی که آلاینده ها جذب فیلتر Disruptor شدند، به طور دائمی در آن جا نگه داشته می شوند. آلاینده های جاذب الکتریکی با فرایندهای تمیز کردن معمولی از بین نمی روند. فیلتر ما به طور خاص برای کاهش آلاینده ها تا بیشترین حد ممکن با انتهای بسته و قابل تعویض طراحی شده است. فیلتر پس از تحمل فشار بیش از حد برای به دست آوردن آب فیلتر شده باید دور ریخته شود تا بهترین نتیجه حاصل گردد. این یعنی فیلتر کار خود را برای تامین آب خالص و سالم انجام داده است.»

کمپانی آلستروم فیلترهای جدید را به صورت رول های بی بافت تولید کرده و آن را به تولید کنندگان سیستم های فیلتراسیون برای نیروگاه های هسته ای، یخچال ها و بطری های آب می فروشد. دستگاه تصفیه آب جدید AquaSure از کمپانی Eureka Forbes فناوری آلستروم را برای حذف هر سه نوع آلاینده فیزیکی، شیمیایی و میکروبی از آب بدون استفاده از مواد شیمیایی به کار می گیرد و در نتیجه آب قابل شرب به دست آمده سالم تر است. از این دستگاه به طور گسترده ای در هند استفاده می شود.

افزایش قوانین مربوط به محیط زیست و رقابت بر سر منابع آبی منجر به افزایش فرایندهای احیا و بازیابی آب در بسیاری از صنایع تولیدی شده است. پارچه های بی بافت از جمله پارچه های مورد استفاده در بیوراکتورهای غشایی به حذف ذرات از فاضلاب های خانگی و صنعتی که می تواند محتوی مواد معطر، صابون، چربی و روغن باشد، کمک و ویروس هایی نظیر سالمونلا، اشریشیا کلی، لژیونلا، فلزات سنگین و نیتروژن را با خود حمل می کند و باعث افزایش بازیابی آب در مناطقی نظیر مناطق خشک ایالات متحده آمریکا که سطح استانداردهای نظارتی در آن جا بالاست و مسوولان مایل به حفظ پایایی و کاهش هزینه های اسقاط هستند، می شود.

مقرارت زیست محیطی مربوط به محدودسازی ذرات جامد موجود در آب تخلیه



ترجمه: مهندس آزاده موحد

اخبار نساجی

منسوجات فنی، اولویت برتر در سیاست جدید هند



که در نتیجه آن شرکت‌ها از زیر بار یکسری از مسئولیت‌هایی که در قبال این کارگران داشتند، رهایی پیدا می‌کنند.

او همچنین بیان کرد: برنامه بودجه به روز رسانی تکنولوژی (TUFS) برای کسانی طراحی شده است که خودشان سرمایه‌ای ندارند و آنها کسانی هستند که به چنین کمک هزینه‌هایی نیاز دارند.

وزیر اتحادیه نساجی اضافه کرد که وظیفه انجمن‌های مختلف نساجی و پوشاک نظیر GCCI این است که شرکت‌های کوچک و متوسط مختلفی که در بخش نساجی و پوشاک وجود دارد را از مزایای پیشنهادی بسته فوق آگاه کنند.

ایرانی همچنین پیشنهاد همکاری بین سهامداران بخش‌های مختلف زنجیره ارزش نساجی در ایالت گجرات نظیر پنبه پاک‌کنی، ریسندگی، بافندگی، تکمیل و همچنین پوشاک را داده است تا با ایجاد یک بخش یکپارچه اطمینان حاصل شود که پنبه خام تولید شده در ایالت در همین جا مورد فرایند قرار می‌گیرد و در آن ارزش افزوده ایجاد می‌شود.

در بخش ژئوتکستایل‌ها و آگروتکستایل‌ها پتانسیل زیادی وجود دارد که به نفع کشاورزان داخلی نیز هست.

ایرانی در پاسخ به تقاضای فعالان نساجی در ایالت گجرات مبنی بر این که منسوجات و پوشاک تحت برنامه پیشنهادی مالیات خدمات و کالاها (GST) در پایین‌ترین جایگاه قرار بگیرند گفت که نیازهای اساسی غذایی، لباسی و خانگی اولویت‌های دولت بودند.

او گفت در زمان طولانی انتظار برای توافقنامه تجاری آزاد با اتحادیه اروپا که بر صادرات هند تاثیر داشت و در آن زمان هم تعرفه‌های ترجیحی باعث ارتقای صادرات شرکت‌های بنگلادشی شده بود، مذاکراتی در جریان بوده که در تمام آنها منافع صنایع نساجی هند در نظر گرفته شده است. البته او زمانی را برای نهایی و اجرایی شدن توافقنامه تعیین نکرده است.

او با توجه به فصلی بودن اشتغال در صنایع پوشاک هند گفت که در حال حاضر بسته پوشاک ۶۰۰۰ کروڑ روپیه‌ای عملی شده است و تحت پوشش این بسته دولت مزایای مختلفی را برای کارگران در نظر گرفته است

بنا بر گفته وزیر اتحادیه نساجی هند، سمیریتی ایرانی، سیاست‌های نساجی قریب‌الوقوع در هند و وجود پتانسیل زیاد برای رشد بخش منسوجات فنی، این بخش را به یکی از اولویت‌های جدید تبدیل خواهد کرد. او همچنین اضافه کرد که می‌توان خادی (لباس سنتی هند) را با گیاهان دارویی آبرودا عمل کرد تا به ارزش لباس اضافه شود که این کار در کشورها غربی رایج است.

ایرانی در جلسه‌ای که تحت عنوان «نساجی: امروز و فردا» در اتاق صنایع و بازرگانی گجرات در احمدآباد برگزار شده بود، گفت: برای رونق یافتن منسوجات فنی در هند باید با شرکت‌های متنوعی از کشورهای مختلف نظیر ژاپن و آلمان همکاری کرد.



افزایش محصول پنبه ۲۰۱۶/۱۷ پاکستان نسبت به فصل گذشته



میان ۷/۷۶۸ میلیون عدل فروخته و ۱/۰۳۱ میلیون عدل فروش نرفته انبار شد. بر اساس داده‌های به دست آمده، مصرف پنبه کارخانجات نساجی پاکستان ۷/۶۸۳ میلیون عدل بوده است و ۱۸۴۹۴۴ میلیون عدل دیگر به صادرکنندگان فروخته شده است. بنگاه تجارت پاکستان (TCP) در این فصل و تا کنون هیچ عدل پنبه‌ای خریداری نکرده است. مجموع کارخانجات پنبه پاک کنی فعال در پنجاب تا اول دسامبر، ۵۶۶ و در دوره مشابه فصل قبل ۶۹۱ عدد بوده است. در استان سند نیز تعداد کارخانجات پنبه پاک کنی فعال تا اول دسامبر، ۲۲۲ و در دوره مشابه فصل قبل ۲۲۸ عدد بوده است. محصول پنبه پاکستان در فصل پنبه ۱۶-۲۰۱۵، ۳۴/۲۸ درصد کاهش یافت و از ۱۴/۸۷۱ میلیون عدل در فصل گذشته به ۹/۷۶۸ میلیون عدل رسید.

پاکستان تا اول دسامبر ۲۰۱۶ نشان‌دهنده‌ی رشد ۱۳/۲۸ درصدی نسبت به دوره مشابه فصل قبل (۸/۶۳۱ میلیون عدل) می‌باشد. این گزارش با همکاری انجمن پنبه پاک کنی پاکستان و انجمن کارخانجات نساجی پاکستان (APTMA) و انجمن پنبه کراچی (KCA) تهیه شده است. بر اساس داده‌های به دست آمده مجموع محصول پنبه در استان پنجاب که از مناطق مهم کشت پنبه می‌باشد، با افزایش ۲۰/۶۹ درصدی نسبت به دوره مشابه فصل قبل به ۶/۱۵۸ میلیون عدل رسیده است. میزان محصول در استان سند در اول دسامبر ۲۰۱۶ با رشد ۲/۵۷ درصدی به ۳/۶۱۹ میلیون عدل رسیده است. از مجموع ۹/۷۷۸ میلیون عدل دریافتی در کارخانجات مختلف پنبه پاک کنی در پاکستان، ۸/۹۰۰ میلیون عدل آن مورد عملیات پنبه پاک کنی قرار گرفت که از آن

محصول پنبه پاکستان در فصل ۱۷-۲۰۱۶ از مجموع محصول در فصل گذشته پیشی گرفته است. بنا بر گزارش انجمن پنبه پاک کنی پاکستان (PCGA)، پنبه پاک کن ها در پاکستان تا اول دسامبر ۲۰۱۶، ۹/۷۷۸ میلیون عدل پنبه دریافت کرده‌اند در حالی که مجموع دریافتی‌ها در فصل گذشته ۹/۷۶۸ میلیون عدل بوده است. بنابر گزارش دو هفته‌ای در رابطه با پنبه دریافتی، میزان پنبه دریافتی در کارخانجات پنبه پاک کنی

بازار لبنان فرصتی برای صنایع نساجی و فرش پاکستان



دوجانبه بین دو کشور قابل پیشرفت و بهبود است. تجار پاکستانی می‌توانند از فرصتی که برای فروش محصولات آن‌ها در بازار لبنان پیش آمده بهره‌مند شوند؛ سفارت لبنان برای پاکستانی‌هایی که خواهان شرکت در سخنرانی‌ها، سمینارها و کارگاه‌های آموزشی در زمینه‌ی پزشکی، داروسازی، فناوری اطلاعات و نرم‌افزار هستند، روایت صادر می‌کند. به گفته‌ی خانم سفیر، پاکستان همواره در هر موقعیت بحرانی و به هر شکلی به لبنان کمک کرده است. تجار و بازرگانان مطرح نیز در نشست فوق حاضر بودند و در مورد راه و روش‌های گسترش بیشتر روابط تجاری بین دو کشور به بحث و بررسی پرداختند.

بیشتر به کار بگیرد که باعث نزدیکی بیشتر مردم دو کشور هم می‌شود. وی همچنین سفیر لبنان را از عملکرد انجمن‌های تجاری پاکستان آگاه کرد. او عقیده دارد که برای روابط تجاری دو جانبه بین پاکستان و لبنان پتانسیل زیادی وجود داشت اما هر دو کشور تا کنون قادر به کشف این پتانسیل بکر نبودند. سفیر لبنان در نشست فوق عنوان کرد که کشورش از لحاظ تولید زیتون و روغن زیتون مطرح و شناخته شده است. پاکستان واردکننده‌ی زیتون، ژنراتور و بعضی اقلام دیگر از لبنان است در حالی که منسوجات، صنایع دستی و فرش پاکستانی در لبنان بسیار محبوب و رایج می‌باشد. در نتیجه روابط تجاری

رییس فدراسیون اتاق صنایع و بازرگانی پاکستان، عبدالرئوف علم طی صحبتی که با سفیر لبنان در پاکستان، موناال تنیر داشت از انجمن بازرگانی پاکستان خواست تا پتانسیل بکر تجارت در بازار لبنان را کشف کند. عبدالرئوف همچنین از دولت خواست تا تدابیر لازم را برای همکاری‌های اقتصادی

بودجه جدید سریلانکا با هدف رونق صنایع نساجی



در صنایع پوشاک اشاره کرد و از بخش های خصوصی دعوت کرد تا برای جوان تر ها که بعداً در همین بخش مشغول به کار خواهند شد، دوره های آموزشی برگزار کنند. دولت هم برای کمک به هر کارآموز ۱۰۰۰۰ روپیه سریلانکا معادل ۶۷/۵ دلار در ماه به مدت سه ماه به آن ها دستمزد می دهد.

دولت در راستای نیاز به نیروی کار ماهر پیشنهاد تغییر اساسی در چارچوب سیاست آموزش های شغلی را داده است و برای هر کسی که مایل به گذراندن دوره های آموزشی شغلی در یک موسسه دولتی باشد، بدون هیچ هزینه ای بورسیه در نظر می گیرد و برای این کار ۳۰۰ میلیون روپیه سریلانکا اختصاص داده است. دولت همچنین مشتاق است تا صنعت بافندگی دستی را احیا کند و هیأت توسعه صنعتی (IDB) زیرساخت ها و آموزش های لازم را در این رابطه فراهم می نماید. دولت مبلغ ۵۰۰ میلیون روپیه سریلانکا را نیز به این موضوع اختصاص می دهد.

وزیر اقتصاد، راوی کارونانیایک، یکپارچه سازی وارونه در این شرایط حیاتی است. بودجه سال ۲۰۱۷ سریلانکا بر تقویت اقتصاد کشور متمرکز بوده و در آن تعدادی از مزایای بخش نساجی و پوشاک آورده شده است. صادرکنندگان پوشاک اجازه دارند تا محصولات دارای برند را برای ایجاد تغییر و به روز کردن آن ها وارد کرده و تحت قوانین قطب تجاری فعالیت کنند. این پوشاک سپس به کشورهای صادر می شوند که فاقد این امکانات هستند. دولت همچنین به شرکت های تولیدکننده ی پوشاک اجازه می دهد که در نهادهای خارجی که در زمینه طراحی و تولید پوشاک فعالیت می کنند تا ۵ درصد گردش مالی صادرات خود در طول سه سال قبل از هر زمانی که مد نظر آن هاست، سرمایه گذاری کنند. هر گونه سود یا درآمدی که از شرکت ثبت شده در خارج از کشور حاصل شود به شرکت سرمایه گذار در سریلانکا می رسد. وزیر همچنین به نیاز فوری به نیروی کار ماهر

دولت سریلانکا در بودجه سال ۲۰۱۷ پیشنهادهایی را به منظور حمایت از صنایع پوشاک کشور ارائه کرده است نظیر تشکیل خوشه نساجی و برنامه هایی برای افزایش تعداد کارگران ماهر. کلید ایجاد خوشه نساجی که شامل واحدهای آهارگیری، رنگرزی و تکمیل می شود، سرمایه گذاری های جدید از جانب بخش خصوصی می باشد. در حالی که ارزش صادرات نساجی و پوشاک سریلانکا در سال ۲۰۱۵، ۴/۸ میلیون دلار بوده، میزان واردات پارچه کشور در همین سال به ۲/۳ میلیون دلار رسیده است. به گفته

نقش اساسی ماشین آلات نساجی ایتالیا در نمایشگاه کلمبیاتکس

آن بر کل قاره تاثیر گذار بوده است. صنایع ماشین آلات نساجی ایتالیا برای بار دوم در کلمبیاتکس به صورت جمعی ارائه خواهد شد که گواه مسلم ارزشی است که این رویداد و بازار کلمبیا در طول سال ها برای ماشین آلات ایتالیایی قایل شده اند. «صادرات ایتالیا در سال ۲۰۱۵ بالغ بر ۱۰ میلیون یورو بوده است. فروش ماشین آلات نساجی ایتالیا در بازار کلمبیا در هشت ماه اول سال ۲۰۱۶ نسبت به دوره مشابه سال قبل ۶۳ درصد افزایش داشته است. ماشین آلاتی که بیشترین محبوبیت را در میان تولیدکنندگان نساجی کلمبیایی دارند عبارتند از ماشین آلات تکمیل و کشفایی با دارا بودن به ترتیب ۵۰٪ و ۱۸٪ از کل.

اعضای آچیمیت نیز در کنار سازندگان ایتالیایی در نمایشگاه حضور خواهند داشت از جمله BIANCALANI, BTSR, COGNE, LAIP, CARU FADIS, FK GROUP, ITEMA, MACTE MCS, MONTI-MAC, NEXIA, NOSEDA, RATTI, REGGIANI, SRS, TECNORAMA, UGOLINI و TESTA.

حضور احتمالاً پررنگ سازندگان ایتالیایی در کلمبیاتکس تایید می کند که بازار کلمبیا تا چه حد به سازندگان ماشین آلات نساجی ایتالیایی توجه نشان می دهد. رییس آچیمیت، رافائلا کارابلی می گوید: «کلمبیا کشوری است که صنایع نساجی و پوشاک آن در سال های اخیر رشد چشمگیری داشته است. صنعت مد در این کشور به لطف چشم انداز پویا و اصالت



پیش بینی می شود در این دوره از نمایشگاه کلمبیاتکس که از تاریخ ۲۴ تا ۲۶ ژانویه ۲۰۱۷ در شهر مدین کلمبیا برگزار می شود سازندگان ماشین آلات نساجی ایتالیا با دارا بودن ۲۰ کمپانی برتر غرفه گذار که برپایی آن ها برعهده آژانس بازرگانی ایتالیا و آچیمیت است، باز هم بدرخشند.

New nonwoven for cleanroom apparel protection

Ahlstrom-Munksjö, a leader in fibre-based materials, has announced the launch of Ahlstrom-Munksjö PureArmor, a breathable impervious fabric for blood borne pathogen and cleanroom apparel protection.

"PureArmor eliminates the need to choose between comfort and protection. It offers the highest possible level of protection for sensitive environments without sacrificing the wearer's comfort, which is unique when compared to fabrics frequently used in cleanroom apparel," said Lionel Bonte, Vice President, Medical, Ahlstrom-Munksjö.

Tri-laminate nonwoven

The new PureArmor fabric is a next generation tri-laminate nonwoven that has extremely low lint, making it suitable for applications that are sensitive to particle contamination. "By leveraging patent pending Ahlstrom-Munksjö technology, our product development engineers achieved PureArmor's extremely low levels of lint. The patent pending manufacturing process welds bicomponent spunbond fibres together which makes the fabric less prone to shedding without sacrificing softness," the company explains.

The barrier film layer at the centre of the tri-laminate fabric is a membrane, which has a nonporous monolithic structure that provides an impervious barrier, thus blocking the passage of viruses, bacteria, fluids and particles. The structure of the film is said to allow moisture vapor to pass through, allowing the wearer to remain comfortable while providing the highest level of protection.

Monolithic film design

Most nonwoven fabrics available for cleanroom applications have particle filtration efficiency between 94 – 98% meaning that the fabric allows hundreds of thousands of particles to be released into the cleanroom environment in addition to potential blood borne pathogens. PureArmor's monolithic film design is said to stop 100% of the particles and potential blood borne pathogens, according to the manufacturer.

"PureArmor is an example of how Ahlstrom-Munksjö is leveraging our experience in manufacturing high protection surgical fabrics into products for other sensitive environments that require high levels of protection," commented Jason Beard, platform leader, High Performance Medical, Ahlstrom-Munksjö.

Ahlstrom-Munksjö's product portfolio of fabrics within the medical segment also includes fabrics for use in many types of protective apparel, surgical drapes, gowns and sterile barrier systems meeting demanding performance needs.

Around 100 Uzbek companies showcase textile products at int'l fair

Around 100 Uzbek companies, producing textile and sewing products, are taking part in the 13th International Uzbek Cotton and Textile Fair this year, O'zbekYengilSanoat JSC (Uzbek Light Industry Company) said.

So, a wide range of products, such as cotton yarn and fabrics, dyed and mixed yarn, knitted fabric, ready-made knitted products, hosiery, special fabrics, home textiles, overalls, uniforms and other products of light industry were showcased at the exhibition.

During the fair, a fashion show was organized by the design center under O'zbekYengilSanoat company, where seven new collections were showcased.

Today, O'zbekYengilSanoat company includes more than 450 textile enterprises. There are more than 3,000 textile enterprises in the country.

During the years of independence, investments worth over \$2.5 billion were drawn into the country's light industry. Over this period, more than 300 big modern textile enterprises were put into operation.

Today, Uzbek enterprises supply domestic textile products to more than 50 countries. The annual volume of exports is more than \$1 billion. More than 100,000 people work at the textile enterprises operating throughout the country.

Among the priorities of the country's light industry is the accelerated creation of production capacities for the processing of cotton fiber into cotton yarn at a level of at least 80 percent of the country's fiber production.

More than 150 projects with a total cost of over \$1 billion are planned to be implemented in the light industry until 2019.

The production capacity of semi-finished and finished textile products will increase by 2 times and the export potential of the country's textile and knitwear industries will increase by more than 2 times as a result of the implementation of those projects.

will then be on the agenda, including the installation of a combined heat and power unit and many other lines.

In 2013, the ministry for the environment, climate protection and the energy sector, launched jointly with various industry associations in Baden-Württemberg, the Alliance for Greater Resource Efficiency. The Alliance has sought to identify 100 examples of excellence in Baden-Württemberg to demonstrate by means of specific projects the potential for savings in energy and material resources. The organisers are interested in both the approach and the implementation of measures. The Alliance for Greater Resource Efficiency feels that imitators stand to benefit most from projects at the operational level.

Shima Seiki to partake in Premiere Vision expo, Istanbul

Leading computerized flat knitting machine manufacturer, Shima Seiki Mfg., Ltd. of Japan, was set to participate in the Première Vision exhibition in Istanbul, Turkey, the premium hub for Middle East and Eastern Europe fashion, held from October 18 to 20, 2017, in booth A12 B11.

Taking center stage at the expo was the company's SDS-ONE APEX3 3D design system. At the core of Shima Seiki's "Total Fashion System" concept, APEX3 integrates all stages of apparel production into one smooth and efficient workflow from planning and design to production and sales promotion.

Representing the production aspect of the total fashion system at Première Vision Istanbul was the MACH2XS flagship Wholegarment knitting machine. Featuring Shima Seiki's original SlideNeedle on four needle beds as well as the patented spring-type sinker system, MACH2XS offers great flexibility for knitting beautiful and sophisticated, high-quality Wholegarment products with a seemingly endless variety of knit patterns at very high speed and efficiency, all while minimizing dependence upon labour-intensive sewing and linking.

Shima Seiki also exhibited knitwear produced on its latest line of computerized knitting machines. Besides seam-free Wholegarment knitwear that features superior fit, comfort and draping characteristics, samples knitted on the SRY series and SVR series machines feature hybrid knit-weave structures.

Global Yarn and Fabric Output Increased in Second Quarter, Led by Brazil and Asia

Global yarn production and fabric output increased in the second quarter and is expected to stay stable in the third, increasing in the last three months of the year, according to the International Textile Manufacturers Federation quarterly report.

Global yarn production rose 11 percent in the second quarter compared to the previous three months, led by a 12 percent gain in Asia and an 11 percent increase in Brazil. Yarn production decreased 10 percent in the U.S. and 18 percent in Africa in the same period. Overall, global yarn production was slightly higher than year-ago levels, ITMF said.

Global fabric production improved nearly 9 percent in the quarter, with a 10.4% increase in Brazil, a 9.8% gain in Asia and a 9.2% hike in Africa. Overall, global fabric output rose 4 percent compared to the second quarter of 2016.

Global yarn stocks fell 1 percent in the quarter, as Asia, Europe and Brazil saw their yarn inventories increase 0.7%, 2.3%, and 11.5%, respectively, but the world average was driven down by a 12 percent decrease of yarn stocks in Egypt. The stocks' improvement of 13 percent in comparison to the year-ago period included declines of 40 percent in Brazil and 3 percent in Europe, balanced by increases of 10 percent in Asia and 112 percent in Egypt.

Worldwide fabric stocks rose 3.3% in the period, driven by a 23 percent increase in Brazil. Global fabric inventories in the quarter decreased 8 percent compared to a year earlier, with Brazil falling 30 percent, Europe rising 7 percent and Asia and the U.S. fairly stable.

European yarn orders fell 7 in the period from the first quarter, with reductions of 6 percent and 4 percent recorded in Brazil and Asia, respectively.

A 9 percent increase in global fabric orders quarter to quarter was driven by a 13 percent gain in Brazil and 16 percent rise in Egypt. During the quarter, fabric orders were stable in Asia and down slightly in Europe.

ITMF said estimates for the third quarter "indicate a stable trend in both global yarn and fabric production," while for the fourth quarter "the global outlook for both yarn production and fabric output signal further rise."



World Textile News

EU4Business to study Armenian textile, apparel industry

The EU4Business Support to Small and Medium Enterprises (SMEs) Development in Armenia (SMEDA) project has invited applications from companies, experts or consortia for a sectoral study of the textile, apparel, leather, shoes, and fashion design businesses in Armenia. The study will comprise mapping, analyses and roundtables and workshops with stakeholders.

The deadline for applications is November 8, according to a press release from EU4Business.

The European Union's EU4Business initiative helps SMEs with finance, support and training with assistance from organisations, such as the European Bank for Reconstruction and Development and the European Investment Bank.

The textile and apparel industry is one of the 11 strategic export-oriented sectors in Armenia. However, SMEs in that sector operate far below capacities and their products lack competitiveness in regional and international markets. The Armenian Government considers the revival of the sector as a priority. The study will improve the strategy of the sector and strengthen cooperation among companies by establishing a cluster.

Germany, has announced that the company has got an award from Bade-Wurttemberg for the energy-related renovation of its building services. Franz Untersteller, minister for the environment, climate protection and the energy sector, named Mayer & Cie. one of the state's 100 resource efficient companies.

Since Mayer & Cie. moved to its corporate headquarters on the outskirts of Albstadt-Tailfingen in the 1950s, the buildings on the site have repeatedly been extended, including many local and separate energy centres. This led to a disproportionately high use of energy. That was why, in 2014, Mayer & Cie. began to renovate its cold-water network. As a result, a third of the existing cooling plant became superfluous to requirements. Today's cooling management now harnesses the Swabian Alb region's bracing climate and switches off more cooling machinery during the five cold winter months.

In 2015 Mayer & Cie. went on, to upgrade its water pipes and renovate two heating plants. Last year, new compressors helped generate compressed air. This year the company was able to connect all consumers and install load profile management. Plans for the combined heat, power and cooling concept were also completed and a cooperation agreement was concluded with the Neckar-Alb Virtual Power Station, a pilot project undertaken in collaboration with the University of Reutlingen.

Heiko Hämmerle, Mayer & Cie.'s head of plant technology, who has been in charge of the project for over four years, will take the project further forward in 2018. Implementation of the heat, power and cooling concept

Mayer & Cie bags award as resource efficient firm

Mayer & Cie, circular knitting machine manufacturer from

jacquard machines for both mattress covers and other home textiles as well as finely knitted jacquard fabrics for fashion are very popular with the company's customers. "Furthermore, our relative technology is popular in Iran", Timo Schramm reports. Only recently Mayer & Cie. shipped several Relanit 3.2 HS machines to customers in Iran.

The machine on show at Irantex was chosen in line with customer preferences. It was an OVJA 1.6 EE with a 38-inch diameter on an industrial frame. This extremely productive machine features electronic single needle selection in the cylinder and on the rib dial and thus offers a wide range of patterns.

It is suitable for use in both the mattress and the fashion sector and Irantex trade visitors showed keen interest in this Mayer & Cie. Machine, the company reports. "We received very good feedback on both our decision to exhibit in Teheran once more and our entire portfolio of machines," said Timo Schramm, summarising the company's Irantex experience.

"So, we are planning to exhibit in Teheran regularly again," Mr Schramm concluded.

Santex Rimar Group retraces Silk Road in Iran

According to the manufacturer, the aim of Future Textile Road is to build an innovative platform for the future development of the global textiles industry and the long-term construction of the cooperation between countries.

Agreement with Yazd University

During the event, Santex Rimar Group signed an agreement with Yazd University for supplying a SMIT rapier weaving machine with the purpose to train students on the latest textile technologies and do research jointly.

Presenting at the event were Aliasghar Alamdar-Yazdi and Dr Seyed Abbas Mir Jalili, from the Textile Engineering Department of Yazd University, Mr Kamalian, from the Sanat va Maadan Bank - Mine & Industries Bank, Federico Businaro, General Manager of Santex Rimar Italy, and Enrico Valsecchi, Sales Head of SMIT, as well as Giancarlo Grandesso, from Gi.Vi. Co, SMIT agent in Iran, who has been a strategic partner for the organisation of the event.

Contents shifted from the relationship between University and local textiles companies to the financial tools for Iranian entrepreneurs who want to buy equipment – from the latest developments of SMIT to the trends of fabrics design of Spring/Summer 2018.

Unique opportunity

The event represented a unique opportunity to the attendees to visit the factory of SMIT customer Reza Soltani: with more than 36 years of experience, he begun weaving traditional fabrics before focusing mainly on upholstery fabrics, which are among the best products of SMIT rapier weaving machines.

"Long before Islam, Yazd has had a very effective role in production of gold cloth and at the time of the Mughal and the Safavid Yazd people had been one of the main weavers and producers of fabric in our country and these products can be seen in the great museums of the world. SMIT has been present in the country for 40 years and today counts more than 3,000 installed machines – 1,000 in Yazd area only," he said. Once again Future Textile Road investigated the theme of osmosis between East and West, between the Persian textiles trends and Italian technology.

Iranian artisans to promote skills, arts at Milan festival

A cluster of Iranian craftspeople will demonstrate their skills at the Artigiano in Fiera International Crafts Selling Exhibition, which will be held in Milan, Italy, from December 2 to 10.

Iran will be a guest of honor for the prestigious event. The country's pavilion, measuring 980 square meters, will be set up jointly by the Cultural Heritage, Tourism and Handicrafts Organization and the national touring and automobile club in collaboration with several domestic handicraft businesses. Iran's offerings will touch upon woodwork, illuminated manuscript, miniature, textile printing, enamel, leatherwork, handwoven products, calligraphy, traditional musical instruments, embroidery, metalwork, and marquetry, amongst a lavish patchwork of other skills.

It will also show off various souvenirs, handwoven rugs and carpets, indigenous dishes along with live performances and workshops which hint at its rich historical heritage and tourism attractions.

Exhibitors, craftsmen, buyers, retailers as well as import and export companies from 115 countries will attend the event at the Fiera Milano Group and Milan Convention Centre.

Over the past couple of years, dozens of Iranian handicrafts have been honored with the UNESCO Seal of Excellence. A total of 65 crafts on various themes including enamel, tile, metalwork, leatherwork, wood carving received the privilege in 2010.



Iran news

Iran Textile News

Turkish Clothing Brand Uses Iran as Production Hub

Turkish company LC Waikiki, otherwise known as LCW, has become the first major foreign apparel manufacturer to officially start cooperation with domestic garment players.

Turkish company has been in negotiation with Iran's Ministry of Cooperatives, Labor and Social Welfare and the Ministry of Industries, Mining and Trade for the past eight months and the Turkish side has so far surveyed over 70 apparel factories and manufacturing units in Iran.

Iranian clothing company Ronak Jean has been shortlisted. LCW has already placed order and the Iranian company's production line has been making clothes for the Turkish brand labeled "Made in Iran" tags for the past few months.

Most of the apparel ordered by LC Waikiki are produced [in Iran] for export purposes and only a small share has been considered for distribution in domestic stores.

The first phase of the collaboration will see LCW place orders with selected Iranian apparel makers worth around €20 million in the next year and a half.

All the exports will be done under the parent company's supervision and management. The apparel, labeled "Made in Iran" under LC Waikiki brand, will be exported to LCW branches in other countries. This project is expected to create about 5,000 jobs in Iran.

The ministry has decided that foreign brands willing to sell their products in the Iranian market are required to directly apply for permits to acquire representative sales outlet in Iran without taking recourse to middlemen.

In addition, the representatives are required that 20% of the

value of their imports (in rial terms) be produced inside Iran during the first two years of their business activities. After two years, the authorized representatives are obliged to export 50% of the apparel produced domestically.

Mayer & Cie targets Iranian market

For the first time in many years Mayer & Cie. (MCT), has exhibited at the Irantex trade fair, which ran from 4 to 7 September 2017 in Teheran, together with its Iranian trading partner Iranstrick.

As an all-round trade fair for textile machines and textile products Irantex mainly attracts Iranian textile industry customers.

"After the easing of economic sanctions in January last year we experienced a significant surge in demand from Iran, so that is why we want to be back in the local market for our customers," commented Timo Schramm, regional sales manager at Mayer & Cie. On the decision to take part.

After years of trade restrictions that made it almost impossible to import machinery or even spare parts from the EU, machinery manufacturers are aware that there is a great deal of pent-up demand in Iran.

As Timo Schramm knows from experience, it mainly benefits German manufacturers because 'Made in Germany' enjoys a very high overall reputation. Germany is Iran's largest trading partner in the EU and German-Iranian foreign trade increased by 22% on the previous year in 2016 (auswärtiges-amt.de).

For Mayer & Cie., the popularity of German machines mainly comes into its own in the high-quality segment. Fully electronic

CONTINUED GROWTH FOR TURKISH TEXTILE PRINTING

In its report titled, The Future of Digital Textile Printing to 2021, Smithers Pira valued the digital textile printing market at €1.17 billion in 2016 and has forecast growth at an annual average of 12.3% between 2016 and 2021. It's no wonder that this is an exciting and rapidly developing market. The FESPA Print Census 2015 identified textile printing as a dominant growth application among respondents, 27% of whom were already involved in garment printing, with 81% seeing growth in this segment, the highest of any growth application.

Textile printing equipment also featured prominently among print service providers' investment plans, with 21% of respondents specifically focussing spend in this area, supported by 12% planning to acquire thermal transfer equipment.

The Turkish market has a significant head start here as garment and textile are already among the largest and best-performing sectors of the Turkish economy, accounting for around 7% of GDP (2013) and comprising 56,000 textile and clothing companies operating in the country.

The Turkish textile and clothing industry is one of the major players in the world market. In 2015 Turkey exported US\$ 27.6 billion of textile and clothing products, which equated to almost one fifth of Turkey's total exports.

As one of the leading producers of textile, inevitably Turkey has an active textile printing market. However, where traditionally screen and rotary printing were the dominant processes, digital textile printing is rapidly expanding due to the change from mass production to personalisation. Quick turnaround times are also a benefit of digital printing and are an increasing priority for the fashion industry due to changing seasons and limited edition garments.

For printers with textile expertise, there are also interesting opportunities beyond garment, for applications such as flags and banners, interior décor items, and for consumer products such as mobile and tablet covers.

Decorative and industrial textile applications featured heavily in the FESPA Print Census findings, with 78% surveyed reporting growth in textile for décor applications. This includes products such as towels, bedding, curtains, upholstery, cushions, table linens etc. This is a blossoming textile market globally and, as one of the world leaders due to its wide range of products and superior quality in home textile production. Turkey plays a significant role in this market.

Turkey not only serves the domestic home textile sector but also exports 60% of its production, with the biggest export products in 2015 being towels, bathrobes, dressing gowns, curtain fabrics and bedding. Turkey's main export country for home textiles is Germany, with USA, UK, France, Russia and the Netherlands also major export markets for Turkish producers. Soft signage also presents major opportunities in digital textile printing. According to the FESPA Print Census, textile substrates are making significant inroads in the signage and graphics space, with 67% of PSPs observing sustained growth in soft signage. In the visual communications sector, the increased interest in printing on textile seems to stem from two key considerations - aesthetics and economics.

As an alternative to PVC vinyl and rigid materials, printed textile is versatile and appeals strongly to commercial customers, who typically find the softer, sleeker look and feel more natural, and the fluid movement of textile is more aesthetically appealing. Economic drivers are of course also influential. Textile substrates can be less costly to store and transport, and can lend themselves more readily to re-use than rigid materials.

The growth in textile printing is a trend we're witnessing globally at our shows. At our global print expo in Hamburg in May 2017 we saw an increase of 23% in textile printing exhibitors. Looking ahead, textile printing will have a substantial presence at FESPA Eurasia 2017 as 40% of exhibitors taking part in Istanbul for FESPA Eurasia are showcasing textile printing solutions for fashion, home textiles and soft signage. Visitors looking to see the latest textile printing solutions, both screen and digital, can attend FESPA Eurasia 2017 in Istanbul free-of-charge if they register using code: EURM705.

ML: *How can multinational companies like yours innovate and optimise the know-how that is available at different sites? Related to this, how can large companies share know-how between sites?*

OH: In the historical material industry, sites were very much a standalone capability with their own eco-system and boundaries. In today's world these doors have been opened and synergies happen between competencies centres as matter of survival. Multiple sites belong to a single business and cross virtual teams are established to deliver the desired outcome. Where people sit has become secondary.

In short: business targets become the true north, not necessarily the location and boss you report to. This requires strong strategic leadership and communication to make people believe and follow.

ML: *Would you qualify innovation as a pull or a push process?*

OH: That fully depends on nature of the organization. Stable, controlled and predictable innovation is most of the time a push process (sell what we can and control), whereas a pull process deals with all the uncertainties from failing and financial disaster to great success and victory - so a much broader spectrum.

A hybrid model where you fully anticipate consumer needs and have an organization dedicated to that (pull), but combined with the muscle of "all means" technology (push) spread through right channels and markets

You need to be so to say right and left handed... and that feels naturally uncomfortable.

ML: *More often than not, companies try to answer the question 'how can we create value for the consumer' while finishing the sentence with the words 'using our current assets'. This is very understandable, or are they missing great opportunities this way?*

OH: Using current assets is the natural gravitation to the belief that it fits your existing competencies and using those won't get anyone fired - isn't it? Reality however is that many assets and technologies can be accessed through alliance, partnerships or acquisition.

What is much more important these days is that you have channel access, understand the language, identify the opportunity and develop solutions that ultimately need to be produced, ideally on the internal assets. But, if it is financially viable, why not look outside or invest in a new area?

Building a new innovation business should be led by the most senior and respectful leader in a company to disrupt and overcome challenges. Many companies make the mistake of giving a small project or a new innovation in the market to a young graduate student (seen as low risk) - imagine the natural struggle and failure ahead...

About EDANA

EDANA serves more than 250 companies across 36 countries in the nonwovens and related industries, helping its members to design their future. The Association's mission is to create the foundation for sustainable growth of the nonwovens and related industries through active promotion, education and dialogue. Information about upcoming events can be found at www.edana.org

For further information please contact:

Sean Kerrigan, Communications and Media Relations Executive

Telephone: +32 2 734 93 16

E-mail: sean.kerrigan@edana.org

Website: www.edana.org

PRESS RELEASE

October 2017

For immediate release

INNOVATION'S TOUGHEST QUESTION: WHAT ARE WE REALLY TRYING TO SOLVE?

Omar Hoek, Executive Vice President at Ahlstrom-Munksjö discusses innovation in today's connected world

19th October, 2017 – Brussels, Belgium – With the Nonwovens Innovation Academy approaching, EDANA's Scientific & Technical Affairs Director, Marines Lagemaat, caught up with keynote speaker Omar Hoek, Executive Vice President at Ahlstrom-Munksjö to discuss innovation in today's connected world.

Marines Lagemaat (ML): You're going to talk about innovation's toughest question: what are we really trying to solve? Could you already reveal (part of) your viewpoint in a few lines?

Omar Hoek (OH): People try to find solutions based on their rationale and knowledge. Especially in the scientific world: you learn critical thinking methods and apply that in research and development.

In today's connected world the opportunities and trends are driven by impulses, trends and technology that can change at the speed of light and overnight....

Are we prepared, structured and do we have the right DNA ready for that unstable mass and, do we want to lead or follow this trend?

ML: Innovation, in particular the process of innovating is difficult to manage, some companies use some form of stage gate process. What is your experience with such tools? Do they meet their purpose? Are there alternatives?

OH: Innovation processes "a la" stage gate, come from eras where we wanted control and research and actual innovation had a clear predictable target and we got "organized" around it for structural, budgeting and accountability purposes.

In today's world we see a different type of innovation, fast pace vs slow, predictable vs random behaviour, existing versus new technology, with or without external partners etc...

It gets very complex to make a one size fits all model for this type of innovation... but a mechanism that has its ear to the ground when a new trend-train is coming is an absolute must



DILO Compact Line for Needling Carbon Fibres

A close cooperation with needle manufacturer Groz-Beckert has advanced the development of the needle module technique and the intense needling of light weight nonwovens. Ample information will be available at the booth.

Furthermore, DiloGroup will inform about universal needling technology and carding systems of wide working width and high web speed for water entanglement lines. For this important, special branch of nonwoven production normal lines have a working width of about 3.8 m and medium web speeds of around 200 m/min, DiloGroup's portfolio includes carding systems of wider working width and higher web speeds. DiloTemafa offers in close cooperation with DiloSpinnbau these special web formation systems with working widths exceeding 5 m and resultant web speeds of more than 400 m/min after water entanglement and drying.

Reduced draft between card doffing system and winding are essential to achieve a high web uniformity and an acceptable strength ratio in machine direction to cross direction (MD:CD). DiloSpinnbau sets the standard for high productivity with random roll technology and for best felt homogeneity by low draft. DiloGroup is very successful with these fibre preparation and carding systems in all nonwoven production lines with high productivity and quality requirements.

Further important features of these special installations are the fibre preparation from DiloTemafa, the air handling for card suction, filtration and moistening which result in high line efficiency.

At SINCE 2017 DiloGroup will explain the characteristics of DILO standard and special nonwoven production lines in discussions with international customers.

Visit us at SINCE 2017, Shanghai, Hall 1, booth R76 from November 8 - 10, 2017.



DILO's crosslapper Vector 200

DILO machines may be used for the production of nonwovens used in automobiles, as floor coverings, synthetic leather, geotextiles and for filtration, just to name the most important fields of application.

A new special line configuration using an online scrim fabric machine for the reinforcement of multi-layered nonwovens has been developed for the production of filter media, geotextiles and roofing material. Information about this special configuration will be available.

Considerable progress has been achieved in the processability of special fibres like carbon using recycled fibres to make composite materials. Compact special lines for product research and development with recycled carbon fibres are available and can be discussed with interested visitors.

DILO GROUP

ENGINEERING FOR NONWOVENS

press
release

PRESS RELEASE

October 2017
-aw/TP

DiloGroup at SINCE 2017 Hall 1, booth R76

Starting in 1986, the Shanghai International Nonwovens Conference & Exhibition (SINCE) has become the largest and most important nonwovens exhibition in Asia.

This year, more than 450 exhibitors will present on a floor space exceeding 34 000 m² the complete industry value chain from nonwovens raw materials, production machines and accessories to the endproduct. The related industries covered include hygiene, filtration, fabrics and apparel, medical, automotive, wipes, home furnishings and upholstery.

DiloGroup from Eberbach, Germany, with its units DiloSystems, DiloMachines, DiloTemafa and DiloSpinnbau has traditionally taken part in this important exhibition since 1986.

As the leading group in the field of staple fibre nonwoven production lines DiloGroup will inform about complete lines presenting the latest developments in all components. Staple fibre production lines start with fibre preparation – opening and blending – from DiloTemafa, card feeding and cards from DiloSpinnbau and end with crosslappers and needlelooms from DiloMachines.

The quality of DiloGroup's four equipment components, opening and blending, carding, crosslapping and needling, is important to customers. A DILO line stands for highest productivity with best web quality. This goes hand in hand with a high efficiency as the mentioned four machine groups are controlled by a single drive and control technique and fulfill all requirements for modern crosslinking and smart production.

Individual lines are engineered, manufactured, delivered and put into operation by DiloGroup for the customer's specific purpose and benefit.

Service and spare parts supply to support the high availability of DILO nonwoven production lines is available worldwide. In addition to information about standard universal lines, we will inform about the latest developments in DILO machines which aim to increase efficiency, productivity and improve end product quality by the degree of automation.

An example of such an innovation is the "Vector 200", a new crosslapper by DiloMachines which is unique with an infeed speed of more than 200 m/min.



IN THE NAME OF GOD
NASSAJI EMROUZ
 IRANIAN SCIENTIFIC, TECHNICAL
 AND INDUSTRIAL TEXTILE JOURNAL
 MONTHLY MAGAZINE
 Vol.19, No. 177, October 2017
 ISSN 1735-2177

Index

■ Editorial	
Export is the prescription for survival of economy and production /Publisher	2
■ Viewpoint	
Life goes on/B.Mohammadi	3
The unique window to knowledge and technology of domestic and international levels /K.Amid	6
Under development of industries and industry reconstruction funds in Iran /H.Azimi	9
■ Report	
The efforts on improvement of technical knowledge in clothing industry/M.Bayani	17
Adopting policies for burgeoning the export	20
Manufacturing means challenge!	26
The achievement to sustainable development in textile industry/M.M.Khorasani	32
The export; repeat of national determination	34
■ Special Report	
We passed from resistance economy/A.Rezaei	40
■ Others	
The exigency of renovation in production lines in Iran textile factories/M.Hawser	42
The wasted advantages! /C.Broers	43
We stay in Iranian market/G.Alexandro Pezota	46
The perfect period for revival of business, technical land economical relation with Iran /F. Mag	47
■ Feedback	
The state determination upon non-oil exports/A.Haeri	48
The share of Balouchi people in customs	50
■ History of Iran textile industry	
Iran in Safavid era: the renaissance of textile industry/A.Shirzadeh	51
Textile by web	
Textile news	54
Nano textile	64
■ Chemical Textiles	
A review on color reinforcing materials/M.Kamali	70
■ Sport Textiles	
A research on tennis racket standards/F.Nayemorad	80
■ Nano Technology	
The evaluation of different anti-bacterial compounds applying in textile industry/ Headquarter of nano technology development	85
■ Information	
Safety of drinking water through nonwoven materials/A.Movahed	89
World News	92
■ Subscription	
English Section	

Publisher and general director:

S.Sh. Emami Raouf

Editor in chief:

S.J.Ghadiri

Correspondents :

M.Bayani (Editor)

A.Emami

Editorial Board:

Sh. Kazemi

M. Shanbeh

M. A. Tavanaie

E.Niazkhani

Information and scientific editor:

A. Movahed

International Relations manager:

T.Molana

Advisory Board:

Dr.Ekrem Hayri Peker

Public relations and advertising Director:

S.Z. Tabatabaee

F.Saeidi

Contributors :

H.Amini

A.H.Emami

Subscription:

E.Bahari

Design:

S.Nezam Eslami

Lay out:

Nassaji Emrouz

Published:

Karafarinan

+98 (021) 88808229

Website:



Telegram:



Address:

IRAN, Tehran,
 P.O.Box 13185-1639

Tel:

+98 (21) 66906820

info@NassajiEmrouz.com

www.NassajiEmrouz.ir

