



به نام آنکه جان را فکرت آموخت

ماهنامه علمی، پژوهشی و صنعتی

نساجی امروز

سال بیست و یکم، شماره صد و نود و سوم، اسفند ۱۳۹۷

ISSN 1735-2177

فهرست عناوین مقالات

■ سرمقاله

هر سال دریغ از پارسال / مدیرمسئول ۲

■ دیدگاه

ایران را ایرانیان باید بسازند / محمد اکبر مولایی ۳

دولت از تولیدکننده هیچ حمایتی به عمل نمی آورد / مهدی ضابطی ۷

■ گزارش

باید باور ایرانی بودن را به ایرانیان بازگرداند / مینا بیانی ۱۰

گزارش نمایشگاه لباس زیر و جوراب استانبول / Linexpo / تهمینه مولانا ۱۴

تحقیق و توسعه؛ رکن اصلی توسعه صنایع نساجی ۱۶

■ بازتاب

کاشان؛ قطب صنعت و تاریخ / حبیب کریمی ۲۱

پول درمانی تولید در پایان سال ۲۶

سال ۹۷؛ پرنشیب و کم فراز ۲۸

■ تاریخ نساجی ایران

پژوهشی در سیر تکامل لباس ایرانیان در ادوار مختلف / اکبر شیرزاد ۳۰

■ جامعه متخصصین نساجی ایران

■ نساجی در وب

وبنگار نساجی امروز / مینا بیانی ۴۲

■ تاسیسات و تغییرات شرکت های نساجی

تغییرات / مینا بیانی ۴۲

تاسیسات ۵۷

■ مدیریت

برنامه ریزی فرآیند تولید پوشاک به منظور افزایش بهره وری منابع / فاطمه درویشی، عبدالحسین صادقی ۵۸

■ منسوجات ورزشی

نانو کامپوزیت تحول بزرگ در مقیاس کوچک / فرناز نایب مراد ۶۲

■ منسوجات فنی

اندازه گیری یکنواختی سطحی منسوج بی بافت اسپان باند PP با استفاده از پردازش تصویر و ارتباط آن با نتایج تجربی خواص کششی / مینا

عمادی، محمدعلی توانایی، پدram پیوندی ۶۶

■ نانو

اصلاح نانولوله ها لویزیت با استفاده از ترکیبات درخت سانی با گروه آمین انتهایی به منظور حذف یون کروم (VI) / محمدحسن کنعانی، سمیه

اکبری، محمد حقیقت کیش ۷۱

■ اطلاع رسانی

مروری بر صنعت نساجی و پوشاک ترکیه / مژده قهرمانی هنرور ۷۴

رشد ناگهانی تقاضا برای منسوجات رسانه / آزاده موحد ۷۶

تولید ایمپلنت های پزشکی جدید با بهره گیری از فناوری کشفایی ۷۷

اخبار جهان ۷۸

■ فرم اشتراک

■ بخش انگلیسی

■ 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 اطلاع رسانی:

دکتر شاهین کاظمی - مهندس محسن

شنبه - دکتر محمدعلی توانایی - مهندس

آزاده موحد (دبیر سرویس)

■ سرویس بین الملل: تهمینه مولانا

■ پذیرش آگهی و روابط عمومی:

مهندس سید ضیاء الدین طباطبایی

■ امور مشترکین:

مهندس مهدیه درویش کوشالی

■ همکاران تحریریه این شماره:

نیما قیاسی - سید امیر حسین امامی

سید ضیاء الدین امامی رئوف - منیره السادات

مطهری فرد - رباه جعفری - نگین اسفندیاری - اکرم

باقری - ناصر رحیمی گرگانی - شیداسادات میرجلالی

■ طراح و گرافیک:

مهندس سارا نظام الاسلامی

■ چاپخانه: نفیس نگار

■ صحافی: آبتوس

■ 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

■ 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 می باشد.

■ دیدگاه ها و نظرات چاپ شده در مجله لزوما دیدگاه نساجی امروز نمی باشد.

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

هر سال دریغ از پارسال

روزهای پایانی سال ۹۷ را پشت سر می‌گذاریم و در طول سال‌های گذشته در سرمقاله پایانی هر سال به بررسی و تحلیل اجمالی از سال گذشته می‌پردازیم. متأسفانه آن‌چه که در همه این سال‌ها مشترک بوده، این واقعیت است که «سال به سال دریغ از پارسال»

در سال‌های گذشته به فراز و فرودهای اقتصادی و صنعتی سال اشاره می‌کردیم و با تحلیل نقاط ضعف و قوت سال و با امید به بهبود اوضاع به انتظار بهار می‌نشستیم اما واقعیت این است که سال ۹۷ یکی از سخت‌ترین و ناگوارترین سال‌های اقتصادی، صنعتی و تولیدی کشور بود. سالی که با جهش ناگهانی نرخ ارز در بهار آغاز شد و مصداق واقعی ضرب‌المثل معروف «سالی که نکوست از بهارش پیداست» شد.

تشدید تحریم‌های ظالمانه آمریکا بر علیه کشور ایران و بی‌برنامگی و دستپاچگی دولت در یکسان‌سازی نرخ ارز بر پایه چهار هزار و دویست تومان در فروردین ماه و بگیر و ببندهای اطلاعاتی و صدور آئین‌نامه‌ها و بخشنامه‌های عجولانه و غیرکارشناسی، موجب شد تا فنر جمع شده نرخ ارز در طول دوره اول ریاست جمهوری دکتر روحانی، آزاد گردد و چیزی نگذشت که در کمتر از چندماه، دلار بیست هزار تومانی را هم تجربه کنیم و این افزایش لجام‌گسیخته نرخ ارز، تورم سنگینی را بر مردمی که هنوز در شوک کاهش ارزش پول ملی خود در آغاز سال بودند، تحمیل کرد تا کارگران و کارمندانی که افزایشی در حقوق و درآمد ماهیانه خود نداشتند، بیش از پیش با مفاهیم اقتصاد مقاومتی و ریاضتی آشنا شوند.

کمبود شدید مواد اولیه و وجود رانت‌های اطلاعاتی و فساد در دریافت ارز دولتی تا به آنجا رسید که قوه قضائیه و نهادهای نظارتی نیز گزارش‌های متعددی را در این خصوص منتشر کردند و طرح مبارزه با سلاطین، استارت خورد. دستگیری و محاکمه سلطان سکه، سلطان قیر و سلاطین دیگر اگرچه از منظر خبرسازی و هجمه به افکار عمومی موثر بود اما تأثیری بر کاهش قیمت‌های کاذب بازار نداشت؛ به‌طوری‌که قیمت‌هایی که به بهانه دلار بیست هزار تومانی سر به فلک کشیده بودند با دلار ده هزار تومان هم آرام و متعادل نشدند.

افزایش بی‌رویه قیمت‌ها در بازار مسکن، خودرو، سکه، طلا و هر بازار دیگری وقتی نفس گیر و غیرقابل تحمل می‌شود که با بی‌ثباتی همراه باشد. در واقع این رکود تورمی که در این شرایط اقتصادی - سیاسی در سال ۹۷ حاکم شد، جزو سخت‌ترین شرایط اقتصادی دهه‌های گذشته بود البته این شرایط نه فقط در صنعت نساجی که در بخش‌ها و صنایع مختلف به وضوح قابل درک است. به‌طور مثال در صنعت چاپ و نشر در حالی که نرخ ارز آزاد، سه برابر شده است، نرخ کاغذ مصرفی ناشران بیش از پنج یا شش برابر شده، آن هم در شرایطی که دولت مدعی است کاغذ را با نرخ ارز دولتی تخصیص می‌دهد.

تاراج سرمایه‌های مملکت با تخصیص ارز دولتی به سلاطین کاغذ و بی‌برنامگی دولت در تنظیم بازار موجب شد بسیاری از همکاران مطبوعاتی در سال ۹۷، با سال‌ها تجربه و سابقه، رسانه‌های خود را تعطیل کنند و از انتشار کتب و نشریات خود ناتوان گردند. افزایش بی‌رویه هزینه‌های چاپ و ملزومات چاپ بدون تردید اثر جبران‌ناپذیری بر تضعیف حوزه علم و دانش و فرهنگ این کشور خواهد گذاشت.

ظاهراً امسال برخلاف سال‌های گذشته بوی بهبود ز اوضاع جهان نمی‌آید و باید حداقل به ثبات شرایط فعلی امیدوار باشیم تا گشایشی در کار اتفاق افتد و روزهای بهتری را در کنار هم تجربه کنیم.

مدیرمسئول

سرمقاله



ایران را باید ایرانیان بسازند

اشاره:

رئیس هیئت مدیره شرکت خانه پیراهن ایرانیان معتقد است «ممانعت از واردات به بهانه مبارزه با قاچاق، به هیچ وجه درست نیست. در صورت واردات رسمی و قانونی، بازار داخل به تکاپو می‌افتد، زمینه برای رقابت سالم شکل می‌گیرد و صنعتگران داخلی به این نتیجه می‌رسند که برای ماندن در میدان رقابت، باید محصولات باکیفیت عرضه نمایند، زیرساخت‌های خود را ارتقا دهند، از تکنولوژی‌های مدرن بهره‌مند شوند، به طرح‌ها و مدل‌های روز دنیا توجه داشته باشند.»

مولایی با اطمینان اعلام کرد «تولیدکنندگان ایرانی به آسانی می‌توانند محصولات خود را جایگزین کالاهای قاچاق کنند. تولیدکنندگان بسیار توانمند و معتبری در صنعت پوشاک کشور وجود دارند که سابقه صادرات را دارند پس نباید دغدغه‌ای بابت خالی شدن بازار پوشاک خارجی به خود راه دهیم.»

وی ادغان داشت «ایران را باید ایرانیان بسازند. متأسفانه امروز همه به فکر منافع شخصی خود هستند در حالی که اگر تفکر ملی داشته باشیم تمام امور به درستی سر جای خود قرار خواهند گرفت. از مردم می‌خواهیم با خرید محصولات باکیفیت از تولیدکنندگان ایرانی حمایت خود را اعلام و در صورت هرگونه نقص و مشکلی در کیفیت کالاهای تولید داخل مشاهده می‌کنند، آن را نخرند تا تولیدکننده متوجه مشکلات شده و درصدد اصلاح آن برآید.» مشروح این گفت‌وگو از نظراتان می‌گذرد:

دیدگاه



گفت‌وگو با محمد اکبر مولایی - رئیس هیئت مدیره شرکت خانه پیراهن ایرانیان

«بیوگرافی و آغاز فعالیت در صنایع نساجی و پوشاک

متولد هشتم خرداد سال ۱۳۴۶ در تهران هستم. به جهت حضور پدر در بازار پارچه تهران از دوران کودکی با محیط با محیط بازار و کسب و کار بیگانه نبودم و پس از اتمام جنگ، در زمینه خرید و فروش پارچه فعالیت خود را آغاز کردم. آن زمان واردات پارچه بسیار محدود بود و با مجوزهای بسیار مقطعی وزارت صنایع وقت، این واردات صورت می‌گرفت بنابراین افراد زیادی از پارچه‌های خارجی استفاده نمی‌کردند. تا سال ۱۳۶۸ مصرف پارچه تولید داخل بالا و تنوع و سطح انتظارات مردم پایین بود. به مرور زمان و با افزایش واردات پارچه‌های خارجی، مردم به سمت پارچه‌های باکیفیت و متنوع گرایش پیدا کردند.

سال ۱۳۷۵ پس از مذاکره با پدرم، تصمیم گرفتیم یک شرکت بازرگانی جهت فروش پارچه به کل منطقه GCC (کشورهای حوزه خلیج فارس) در امارات راه‌اندازی نماییم. به لطف خداوند به موفقیت‌های زیادی رسیدیم و با توجه به تعاملات سیاسی مطلوب میان ایران و امارات توانستیم در این بندر آزاد به واردات پارچه بپردازیم اما در حال حاضر به واسطه

شرایط سیاسی جاری در امارات، از ورود اتباع برخی کشورها مانند یمن، عراق، سوریه، آفریقا و ... جلوگیری می‌شود و همین امر تا حدی منجر به تضعیف بازار امارات شده است و حتی عرصه برای فعالیت ایرانیان (به خصوص در بخش تبادلات بانکی) روز به روز تنگ‌تر می‌شود؛ علی‌احمال ما با مشکلی خاصی روبرو نیستیم و با استراتژی‌هایی که از قبل پیش بینی کرده بودیم، وضعیت فعلی را پشت سر می‌گذاریم.

«ایده شکل‌گیری خانه پیراهن ایرانیان چگونه شکل گرفت؟

تحریم‌های اخیر ایران، تعصب و روحیه میهن پرستی و نگاه ویژه ما به بازار ایران، ما را متوجه فقری عمیق در تولید و تأمین پیراهن‌های الیاف طبیعی باکیفیت کرد، پس از بازاریابی متوجه شدیم دلیل این نقصان، قیمت بالای پیراهن‌های مذکور می‌باشد که انگیزه چنین فعالیت‌هایی را از فعالان پوشاک گرفته است، با بررسی‌های بیشتر به این نتیجه رسیدیم که به واسطه تجربه و اعتبار چندین ساله در تجارت پارچه چنین محصولاتی، می‌توانیم با کامل کردن زنجیره تأمین این نوع کالاهای سطح بالا، با قیمت‌های معقول



چنین پیراهن‌هایی را در اختیار مصرف‌کنندگان ایرانی قرار دهیم به همین منظور خانه پیراهن ایرانیان را در تاریخ ۹۷/۳/۷ به ثبت رساندیم، خانه‌ای برای تأمین پیراهن‌های خاص یعنی پیراهن‌هایی که از نظر کیفیت، قیمت و طرح پارچه، متناسب و مدنظر مصرف‌کنندگان ایرانی باشد، محصولاتی که کمتر در کشور تولید می‌شوند و مردم برای تهیه آن یا به خارج از کشور سفر می‌کنند و یا نیاز خود را از فروشگاه‌های عرضه پوشاک خارجی با قیمت‌های گزاف برطرف می‌نمایند.

یکی از رسالت‌های خانه پیراهن ایرانیان این است که بتواند ذائقه مردم را نسبت به کیفیت تغییر دهد و مصرف پیراهن‌های صد درصد کتان با استانداردهای خانه پیراهن ایرانیان را به یک مطالبه عمومی تبدیل کند، به همین منظور یک‌سال پیش از تأسیس خانه پیراهن ایرانیان با همکاری یک گروه زبده و توانمند در زمینه تولید پیراهن و راهاندازی سیستم‌های تولید مدرن به مطالعه، تحقیق و بازاریابی پرداختیم و به لطف خداوند موفق به تأسیس کارخانه تولید پوشاک شدیم. در حال حاضر در کارخانه خانه پیراهن ایرانیان واقع در شهرک صنعتی جی اصفهان حدود ۳۰۰ نفر به صورت مستقیم مشغول فعالیت هستند و حجم تولیدات آن بین ۲۵ تا ۳۰ هزار عدد پیراهن مردانه در ماه است.

دیدگاه و موضع‌گیری شما در مقابل رقیبان چگونه است؟

در عرصه تولید و فعالیت، علی‌رغم وجود رقیبان،

حرکت ما رو به جلو و همراه با نوآوری است و طبق برنامه مشخص و مدون گام برمی‌داریم و تمرکز بر حرکت رقیبان در تفکرات ما جایی ندارد، اگر هم بررسی‌هایی در این خصوص صورت گیرد، صرفاً با رویکرد تحقیق بازار و نگاه علمی صورت می‌گیرد.

نظر شما در مورد کپی‌برداری از محصولات خانه پیراهن ایرانیان چیست؟

کپی‌برداری از محصولات خانه پیراهن ایرانیان توسط رقیبان برای ما چندان نگران‌کننده نیست زیرا معتقدیم ایده گرفتن، فی‌نفسه اقدامی مذموم و نادرست نیست اما این که تمام تولیدکنندگان از فقط کپی‌برداری محض کنند و هیچ‌گونه خلاقیت و ابتکاری در محصولات خود به خرج ندهند، صحیح نیست و به نتیجه مطلوب منتهی نمی‌شود.

از روند تولید پوشاک در ایران (مسائل و چالش‌های آن) اطلاعات کامل در اختیار داشتید؟

اگر برای هر فعالیتی، زیرساخت‌های لازم را تدارک ببینید؛ انجام آن کار به هیچ وجه دشوار نخواهد بود. خانه پیراهن ایرانیان از تجارب ارزشمند صنعتگران سنتی و تخصص و توان علمی کارشناسان و متخصصین مرتبط بهره می‌گیرد تا ضمن تدوین استراتژی‌های مختلف، محصولات قابل رقابت با دنیا تولید نماید. به دنبال این نیستیم که صرفاً محصولی تولید و درآمدی کسب نماییم؛ بلکه خواهان تغییر ذائقه و نگاه مصرف‌کنندگان به پیراهن هستیم تا استانداردهای خاص را هنگام خرید پوشاک لحاظ کنند.

تغییر ذائقه چگونه اجرایی خواهد شد؟ چگونه این موضوع را به مردم تفهیم می‌کنید؟

وقتی مردم از پیراهن استاندارد استفاده کنند ناخودآگاه متوجه کیفیت بالای پارچه و دوخت آن خواهند شد و دیگر نیازی نیست مرتب به مردم اعلام شود این پیراهن چنین مشخصاتی دارد.

آیا مخاطبان شما اقشار متمول جامعه هستند؟

هر چند پیراهن‌های خانه پیراهن ایرانیان به واسطه فرایند خاص تولید و همین‌طور متریال فوق‌العاده خاص، بیشتر مورد توجه افراد متمول است اما این خواسته قلبی ما نیست و به همین جهت در حال برنامه‌ریزی و تدوین استراتژی‌هایی هستیم تا تمام جامعه ایرانی را تحت پوشش خانه پیراهن ایرانیان قرار دهیم.

آیا تاکنون برای تهیه پارچه، به تولیدکنندگان داخلی مراجعه کرده‌اید تا بخشی از این نیاز را از طریق آنان برطرف نمایید؟ به اعتقاد شما کیفیت پارچه‌های تولید کشور قابل رقابت با پارچه‌های وارداتی هستند؟

بله به بسیاری از کارخانه‌های تولید پارچه در کشور مراجعه کرده‌ایم و انتظارات خود را از کیفیت با آنان در میان گذاشته‌ایم زیرا تمایل وافر به همکاری با تولیدکنندگان مطرح ایرانی داریم ولی به دنبال تهیه پارچه‌های بسیار با کیفیت و متنوع هستیم تا استانداردهای خانه پیراهن ایرانیان رعایت شوند اما دلیلی وجود ندارد تا تولیدکنندگان پارچه، مشکلات مختلف خود در بخش تهیه مواد اولیه، تحریم‌ها و ... را بهانه‌ای برای تولید پارچه‌های معمولی و کم‌کیفیت بدانند. بیان دردها و مشکلات فایده‌ای ندارد باید به دنبال رفع موانع و مشکلات باشیم.

در رابطه با سوال دوم باید عرض کنم که کیفیت پارچه‌های تولید ایران با توجه به نبودن دستگاه‌های مدرن و به‌روز، فاصله نسبتاً قابل توجهی با پارچه‌های وارداتی دارند که ان‌شاءالله با توجه مسئولین و صنعتگران این بخش هر چه سریع‌تر به استانداردها جهانی نزدیک شویم.

طرح، رنگ و مدل‌های تولیدات خانه پیراهن ایرانیان چگونه انتخاب می‌شوند؟

ابتدا باید به اطلاع برسانم، کارگروهی با حضور فارغ‌التحصیلان مستعد و جوان در زمینه طراحی محصولات تشکیل داده‌ایم که با علاقه و پشتکار در حال طراحی هستند. برخی تصور می‌کنند پوشاک مردانه، تنوعی ندارد و پوشاک زنانه، دنیایی از طرح و تنوع است اما به اعتقاد من این تفکر چندان منطقی

قرار داده و برای خلق محصولات با کیفیت، علوم مختلف را فرا گرفته و اگر تمام این علوم در یک سطح مشخص و متوازن قرار گیرد به طور قطع شاهد تولید باکیفیت خواهیم بود.

۴ دیدگاه شما در مورد برند و برندسازی چیست؟

در پاسخ به این سوال باید بگویم مشکل ما این است که بسیاری از صنعتگران و تولیدکنندگان، مفهوم «برند» را با «تولید» مترادف می‌دانند. برند یعنی هویت و زمانی که یک محصول، هویت پیدا می‌کند مصرف‌کننده با آسودگی خاطر از این برند خرید می‌کند زیرا نسبت به کیفیت، تنوع، استانداردهای لازم و سایر مولفه‌های یک محصول خوب کاملاً مطمئن است اما گروهی از صنعتگران تصور می‌کنند تولید خوب به معنی داشتن برند خوب است! در حالی که برندسازی، مفهوم دیگری است. اغلب برندهای ایرانی که هویت مشخص خود را پیدا کرده‌اند و موفق به جذب اعتماد مصرف‌کنندگان ایرانی شده‌اند، متوجه تفاوت میان تولید و برند هستند و توانسته‌اند این تفکیک را به درستی تشخیص دهند.

۴ به اعتقاد شما برای رشد اقتصادی، نرخ بالای

ارز بهتر است یا نرخ پایین؟

نمی‌توان با قاطعیت در مورد مطلوب بودن نرخ ارز بالا یا پایین حکم داد به اعتقاد من نرخ ارز باید ثابت داشته باشد. قیمت دلار سه برابر شده پس باید به همان میزان تمام مولفه‌ها مانند یارانه نیز چندین برابر

محصولات باکیفیت عرضه نمایند، زیرساخت‌های خود را ارتقا دهند، از تکنولوژی‌های مدرن بهره‌مند شوند، به طرح‌ها و مدل‌های روز دنیا توجه داشته باشند، از پتانسیل‌های مثبت موجود در کشور مانند نیروهای متخصص نهایت استفاده را به عمل آورند و ... اما قاچاق مقوله جداگانه‌ای است که در هر زمان باید جلوی آن را گرفت تا آسیب جدی به تولیدات داخلی وارد نشود.

۴ در صورت جلوگیری از واردات قاچاق، توان

کمی و کیفی تولیدکنندگان پوشاک کشور به اندازه‌ای است تا خلأ بازار (که قبلاً از طریق قاچاق برطرف می‌شد) را تحت پوشش قرار دهند؟

سوال بسیار جذابی است! من فکر می‌کنم تولیدکنندگان ایرانی به آسانی می‌توانند محصولات خود را جایگزین کالاهای قاچاق کنند. تولیدکنندگان بسیار توانمند و معتبری در صنعت پوشاک کشور وجود دارند که سابقه صادرات را دارند پس نباید دغدغه‌ای بابت خالی شدن بازار پوشاک خارجی به خود راه دهیم. به عنوان کسی که نگرش فنی نسبت به صنعت پوشاک دارد با اطمینان اعلام می‌کنم این صنعت در مقایسه با سال‌های گذشته به رشد و توسعه قابل توجهی دست یافته است و این که ایرانی می‌تواند محصول خوب و قابل رقابت با پوشاک خارجی تولید کند، شکی نیست و در انتها می‌خواهم بگویم که صنعتگران نیز باید زیرساخت‌های لازم را برای ارتقای کیفیت مدنظر

نیست البته می‌توان گفت در پوشاک کلاسیک مردانه، تغییرات آن چنانی وجود ندارد و بیشتر جنبه فاخر بودن مطرح است؛ هر چند پوشاک مردانه در ایران طی سال‌های اخیر تفاوت‌های بسیاری کرده است و به واسطه تعامل با دنیا، این تغییرات را می‌توان مشاهده کرد اما خانه پیراهن ایرانیان، طرح‌هایی را که با فرهنگ کشور همخوانی دارند، انتخاب و تولید کرده و خواهد کرد.

۴ به سیستم توزیع محصولات خانه پیراهن

ایرانیان اشاره نمایید.

طبق برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته، هم به صورت B2B (Business to Business) فعالیت می‌کنیم و هم برنامه‌هایی برای B2C (Business to customer) داریم تا با راه‌اندازی فروشگاه‌هایی به نام خانه پیراهن ایرانیان، به عرضه مستقیم محصولات خود در سطح کشور بپردازیم.

۴ صادرات چگونه؟

به دلیل حضور و فعالیت در امارات، صادرات خوبی به این کشور داریم، به کانادا نیز پیراهن صادر کرده‌ایم که البته حجم وسیعی را در بر نمی‌گیرد. با توجه به کیفیت بالای پارچه‌ها و طراحی متنوع، مذاکراتی برای صادرات به روسیه در حال انجام است و تا چند ماه آینده صادرات به روسیه آغاز خواهد شد.

۴ در بسیاری از محافل رسمی و غیررسمی

صنعت پوشاک، از قاچاق به عنوان مهم‌ترین مشکل این صنعت یاد می‌شود. به اعتقاد شما تنها مشکل صنعت پوشاک کشور، قاچاق است؟ دیدگاه شما در این مورد چیست؟

به راستی قاچاق در تمام فعالیت‌های تولیدی، ویرانگر است و یک آفت بزرگ برای صنعتگران و تولیدکنندگان محسوب می‌شود. ما بر این باوریم ممانعت از واردات به بهانه مبارزه با قاچاق، به هیچ وجه درست نیست. در صورت واردات رسمی و قانونی، بازار داخل به تکاپو می‌افتد، زمینه برای رقابت سالم شکل می‌گیرد و صنعتگران داخلی به این نتیجه می‌رسند که برای ماندن در میدان رقابت، باید



شود تا شاهد تضعیف بیشتر قدرت خرید مردم نشویم. یارانه ۷ سال است که روی ۴۵ هزار تومان ثابت باقی مانده در حالی که هزینه‌های زندگی حدود ۱۰ برابر بیشتر شده است.

به اعتقاد من اگر واحدهای تولیدی، برنامه‌ریزی اصولی و منطقی داشته باشند و استراتژی‌های مختلف برای خود تعیین کرده باشند با کوچک‌ترین نوسانات ارز، دچار اختلال نخواهند شد و هیچ‌گاه از پای نخواهند افتاد اما اگر فقط بر یک استراتژی تکیه کنند نه تنها با افزایش نرخ ارز بلکه با تغییر در هر کدام از مولفه‌های اقتصادی، مشکلات عدیده گریبانشان را خواهد گرفت.

۴ بسیاری از صنعتگران، خود تحریمی‌ها را مخرب‌تر از تحریم‌های خارجی می‌دانند، دیدگاه شما در این زمینه چیست؟

با واژه «خود تحریمی» چندان موافق نیستم زیرا بر این باورم که یک مدیر باید تمهیدات و سیاست‌های خود را به نحوی تنظیم نماید تا در کوران مشکلات و محدودیت‌های ناشی از تحریم قرار نگیرد. بله! تحریم‌ها ویرانگر هستند اما وقتی نتوانید خودتان را با آن تطبیق دهید، لذا باید زیرساخت‌های یک بنگاه تولیدی باید به اندازه‌ای قدرتمند باشند که تحریم‌های داخلی و خارجی تأثیر منفی بر عملکرد آن نگذارد و نتواند سیستم‌های یک مجموعه را متلاشی کند.

۴ پیش‌بینی شما از وضعیت سال آینده صنعت پوشاک چیست؟

پیش‌بینی صحیح نیازمند اطلاع از تمام پارامترهای مربوط به یک موضوع است، تمام پارامترهای صنعت پوشاک در اختیار ما (فعالان صنعتی) نیست و به همین دلیل نمی‌توان شرایط آینده را پیش‌بینی کرد اما در مورد مجموعه تحت مدیریت خود پیش‌بینی می‌کنم که صنعت پیراهن ایران، متعلق به خانه پیراهن ایرانیان خواهد بود. سال آینده روند رشد و توسعه را با کمک واحد تحقیق و توسعه به سرعت طی خواهیم کرد و افراد بیشتری در این مجموعه مشغول کار می‌شوند. در حال حاضر تمرکز اصلی ما بر تولید پیراهن مردانه است و فعلاً تصمیمی برای توسعه

سید محصولات شرکت نداریم چون معتقدیم یک تولیدکننده معتبر و مطرح باید به صورت تخصصی و حرفه‌ای کار کند.

۴ بسیاری معتقدند که واحد تحقیق و توسعه، یک واژه تشریفاتی و فانتزی است. دیدگاه شما در این مورد چیست؟

واحد تحقیق و توسعه یکی از ارکان مهم و اصلی تمام مجموعه‌های دنیای امروز است. این که برخی مدیران و تولیدکنندگان، واحد تحقیق و توسعه را امری تشریفاتی یا فانتزی تلقی می‌کنند مانند این است که پا را برای انسان یک عضو فانتزی و غیر ضروری بدانیم! متأسفانه همین تفکرات کلیشه‌ای است که مانع پیشرفت بیشتر صنعت پوشاک ایران شده است. واحد تحقیق و توسعه به هیچ‌عنوان یک فعالیت فانتزی نیست زیرا به طور مستقیم با رشد و توسعه یک مجموعه تولیدی ارتباط دارد و یکی از وظایف مهم آن، توسعه محصول است. به‌عنوان شرکتی که استراتژی پیش‌فراول را مدنظر قرار داده، به تدوین استانداردهای لازم در زمینه تولید پیراهن مردانه می‌پردازیم و طبق برنامه‌ریزی صورت گرفته به‌عنوان یک منبع قابل اعتماد و داور کیفیت پیراهن مردانه در ایران شناخته خواهیم شد. در واقع یکی از رسالت‌های خانه پیراهن ایرانیان این است که استانداردهای تولید پیراهن (از قبیل الگو، دوخت، جایگزینی اکسسوار، وزن پارچه، بسته‌بندی و ...) را به طور رایگان در اختیار تولیدکنندگان قرار دهد تا شاهد تولید پیراهن‌های استاندارد در کارگاه‌ها و واحدهای صنعتی سراسر کشور باشیم. به زودی دانشنامه تخصصی پیراهن را منتشر خواهیم کرد تا مردم بدانند هنگام خرید یک پیراهن به چه نکاتی توجه کنند زیرا اطلاعات کامل در مورد مشخصات پیراهن ندارند اما تصمیم داریم به تدریج آنان را با بسیاری از مفاهیم کیفی پوشاک آشنا نماییم و اطمینان دهیم که از رفتن برندهای خارجی نگران نباشند زیرا تولیدکنندگان توانمند در ایران کم نیستند، پس به برندهای ایرانی اطمینان کنید، خریدهای خود را از این برندها انجام دهید و خیالتان بابت کیفیت محصولات آسوده باشد. کاری نکنید مجبور شوند روی دسترنج کارگران خود،

خود اتیکت ساخت ترکیه، چین و ... را نصب کند. آن‌قدر به تولیدکننده ایرانی اطمینان خاطر دهید تا بدون کوچک‌ترین دغدغه و نگرانی با افتخار از برچسب «ساخت ایران» استفاده نماید. از دولتمردان هم درخواست می‌کنیم به تولیدکننده و مصرف‌کننده نهایی، توجه ویژه داشته باشند. بروکراسی‌های اداری و قوانین و مقررات ضدتولید را تسهیل نماید تا تولیدکننده در شرایط مناسب به فعالیت بپردازد.

۴ مدتی پیش شاهد برپایی موفق نمایشگاه ایران مد بودیم که خانه پیراهن ایرانیان با غرفه مجلل و آراسته خود توانست نظر بسیاری از بازدیدکنندگان را به خود جلب کند. این حضور نمایشگاهی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نمایشگاه بسیار خوبی بود و با استقبال گرم و انرژی مثبت مردم مواجه شدیم به طوری که انگیزه ما برای ادامه این مسیر دوچندان شد و امروز با توان و قدرت مضاعف به تولید ادامه می‌دهیم. از این که مردم متوجه کیفیت بالا و قابل رقابت محصولات خانه پیراهن ایرانیان شدند و از آن استقبال شایسته به عمل آوردند، بسیار خوشحال و مسرور هستیم.

۴ مطلب نهایی

ایران را باید ایرانیان بسازند. متأسفانه امروز همه به فکر منافع شخصی خود هستند در حالی که اگر تفکر ملی داشته باشیم تمام امور به درستی سر جای خود قرار خواهند گرفت. از مردم می‌خواهیم با خرید محصولات باکیفیت از تولیدکنندگان ایرانی حمایت خود را اعلام و در صورت هرگونه نقص و مشکلی در کیفیت کالاهای تولید داخل مشاهده می‌کنند، آن را نخرند تا تولیدکننده متوجه مشکلات شده و درصدد اصلاح آن برآید؛ در مقابل از تولیدکنندگان و صنعتگران تقاضا می‌کنم از اعتمادی که مردم به آنها خواهند داشت، سوءاستفاده نکرده و از تولید کالاهای بدون کیفیت خودداری نموده تا در نهایت صنعت پوشاک به دست خودمان، ارتقا پیدا نماید. در آخر امیدوارم همه دست در دست هم دهیم تا بتوانیم در تمام عرصه‌های تولیدی، صنعتی و اقتصادی گام‌های موثر برداریم.



دولت از تولیدکننده هیچ حمایتی به عمل نمی‌آورد



گفت‌وگو با مهدی ضابطی - مدیرعامل فرش ماهر

اشاره:

مدیرعامل فرش ماهر، صنعتگر ایرانی را با صدها مشکل و مانع برای تولید و فروش محصولات خود روبرو می‌داند و می‌افزاید: «در ترکیه، مسیر برای حرکت آزادانه تولیدکننده هموار است اما در کشور ما مرتب با مانع و دست‌انداز مواجه می‌شویم تا جایی که از ادامه حرکت باز می‌مانیم! برای مثال در زمینه صادرات، بانک مرکزی اعلام کرد تا سقف یک میلیون یورو نیازی به بازگشت ارز حاصل از صادرات وجود ندارد اما همین موضوع باعث ایجاد رقابت ناسالم بین شرکت‌های با سقف صادراتی یک میلیون یورو و سایر شرکت‌ها شده است! متأسفانه شرایط به نحوی پیش می‌رود که افزایش صادرات نه تنها مزیت محسوب نمی‌شود بلکه صادرکننده را با دردسرها و مشکلات بیشتر مواجه می‌کند.

وی ادامه می‌دهد: «متأسفانه دولت از تولیدکننده هیچ حمایتی به عمل نمی‌آورد و سرمایه و سود صنعتگران عملاً یک‌سوم قبل شده است. برای مثال اگر در گذشته به پنج میلیارد تومان برای نقدینگی نیاز داشتیم، امروز این رقم را باید از سیستم بانکی ۱۵ میلیارد تومان بگیریم و بهره ۱۵ میلیارد تومانی بپردازیم در حالی که هیچ سودی به صنعتگر افزوده نشده است.» متن کامل این گفت‌وگو از نظرتان می‌گذرد:

۴ بیوگرافی و ورود به عرصه تولید

متولد سال ۱۳۴۴ در شهر تهران هستم. تولید و تجارت موکت در خانواده ما از سال ۱۳۴۸ توسط زنده‌یاد پدرم (خواجه امیر ضابطی) و برادر بزرگترم با عنوان «بازرگانی ضابطی» آغاز شد. سال ۱۳۵۲ با رشد و رونق اقتصادی کشور، واردات موکت از بلژیک و یوگسلاوی افزایش پیدا کرد و بسیاری از واحدهای کوچک و متوسط تولید موکت تعطیل شدند.

پس از انقلاب و سپس آغاز جنگ، درب‌های کشور به روی واردات بسته شد و صنعتگران بار دیگر ماشین‌آلات قدیمی موکت بافی را راه انداختند که این شامل حال خانواده ما هم گردید. من به صورت مستقل از سال ۱۳۶۴ فعالیت حرفه‌ای خود را با تولید موکت آغاز کردم و سال ۱۳۶۷، «شرکت تهران تافتینگ» به طور رسمی ثبت شد. آن زمان خریداران بسیاری از کشورهای همسایه برای خرید موکت به ایران می‌آمدند و تولید موکت رونق فراوانی داشت اگرچه طرح و تنوع موکت در مقایسه با امروز بسیار کمتر و محدودتر بود اما به دلیل عدم واردات، بازار تشنه این محصول بود. «شرکت تهران تافتینگ» تا سال ۱۳۷۰ به فعالیت خود ادامه داد و با شروع ساخت دستگاه‌های فرش ماشینی در ایران، من با حفظ کار بازرگانی به اتفاق برادرانم فعالیت در صنعت فرش ماشینی را از سال ۱۳۶۹ در استان مازندران شروع کردیم و همزمان به تولید فرش، موکت و امور بازرگانی مشغول بودیم.

سال ۱۳۷۶ «شرکت تولیدی نیما بافت» را با هدف تولید فرش ماشینی به کمک دستگاه‌های فرش بافی ایرانی (ماکویی) به ثبت رساندم. شرایط واردات ماشین‌آلات در دهه ۷۰ چندان مطلوب نبود و صنعتگران نمی‌توانستند به آسانی ماشین‌آلات مورد نیاز

خود را وارد نمایند به همین دلیل از دستگاه‌های اروپایی کپی‌برداری می‌کردند تا بتوانند تولید مجموعه خود را حفظ نمایند.

پس از گذشت چند سال، تصمیم گرفتیم در زمینه صادرات نیز فعالیت‌هایی داشته باشیم و این کار را با صادرات به کشورهای همسایه آغاز شد که خوشبختانه بسیار موفقیت‌آمیز بود. اواخر سال ۱۳۷۹، با واردات دستگاه ۷۰۰ شانه مدرن و سپس خرید دستگاه هزار شانه، صادرات را با برند «فرش ماهور» به صورت تشکیلاتی، منظم و هدفمند ادامه دادیم.

در حال حاضر محصولات فرش ماهور، در برخی هایپرستارها و چند فروشگاه عرضه مستقیم در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد. واقعیت این است که کشور ما نیز مانند تمام کشورها به سمت راه‌اندازی هایپرستارها و مجموعه‌های بزرگ تفریحی و تجاری حرکت می‌کند و در دنیای امروز گریزی از این موضوع نیست. سلیقه و ذائقه مردم نسبت به گذشته بسیار تغییر کرده و اطلاعات آنها در موضوعات مختلف افزایش پیدا کرده است. آنها ترجیح می‌دهند به دلیل تنوع بالای محصولات هایپرستارها خرید خود را از این مجموعه‌ها انجام دهند تا مغازه‌ها و فروشگاه‌های کوچک و پراکنده سطح شهر. در زمینه فرش ماشینی نیز این اتفاق افتاده و شاهد افزایش فعالیت هایپرستارهای فرش ماشینی هستیم که نه تنها آسیبی به این صنعت وارد نمی‌کنند، بلکه در فروش بیشتر محصولات و رونق تولید موثر هستند.

به موازات تولید و صادرات، به این نتیجه رسیدیم که مصرف‌کنندگان ایرانی به فرش با ارتفاع بالا تمایل

بیشتری دارند در حالی که فرش هزار شانه چنین انتظاری را برآورده نمی‌کرد. از سوی دیگر رقابت تنگاتنگی میان دو سازنده اروپایی ماشین‌آلات فرش‌بافی با توجه به بازار بکر و مستعد ایران، شکل گرفت به این ترتیب که هنوز تولیدکنندگان به ماشین هزار شانه عادت نکرده بودند که دستگاه ۱۲۰۰ شانه وارد بازار کردند و بعد از آن هم شاهد ارائه دستگاه ۱۵۰۰ شانه بودیم.

۴ این رقابت در افزایش تراکم فرش ماشینی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ برخی معتقدند این رقابت لجام‌گسیخته، صرفاً نوعی قدرت‌نمایی است که در آن توجهی به نیاز و خواسته مصرف‌کنندگان نمی‌شود...

رقابت اصلی میان دو شرکت سازنده ماشین‌آلات فرش ماشینی است تا با ارائه دستگاه‌های جدید، بازار خود را در ایران حفظ کنند، طبعاً تولیدکنندگان نیز برای ارائه محصولات متنوع و باکیفیت ترجیح می‌دهند از ماشین‌آلات مدرن استفاده کنند تا از رقبای خود عقب نمانند. در سال‌های گذشته یکی از مشتریان اصلی این دو شرکت، ایران بود اما در حال حاضر ترکیه نیز به‌عنوان یکی از خریداران قابل توجه محسوب می‌شود و تلاش می‌کند بازار صادرات ایران را در زمینه فرش‌های کلاسیک تصاحب نماید.

۴ آیا می‌توانند بازار صادرات ایران را تصاحب کنند؟

شاید! واقعیت این است که برخلاف تولیدکنندگان ایرانی در زمینه تهیه مواد اولیه، ماشین‌آلات و قطعات

یدکی، طراحی و تنوع محصول با هیچ‌گونه محدودیتی مانند تحریم و ... مواجه نیستند؛ از حمایت همه جانبه دولت بهره‌مند هستند ضمن این که به بازار مد بسیار نزدیک هستند و می‌توانند به سرعت، نیاز مشتریان را شناسایی و برآورده نمایند.

در طراحی فرش‌های کلاسیک با توجه به پیشینه درخشان فرش دستباف ایران، بسیار توانمند و صاحب سبک هستیم اما طی این سال‌ها، تعداد طراحان حرفه‌ای، چندان اضافه نشده است و همین موضوع باعث سوءاستفاده‌های متعدد و زیان تولیدکنندگان و طراحان می‌شود. در زمینه طراحی فرش‌های مدرن به دلیل عدم ارتباط با بازار مد جهانی، پیشرفتی نکرده‌ایم و حرف‌چندانی برای گفتن نداریم. ترکیه یکی از کشورهای صاحب‌نام و موفق در زمینه طراحی و تولید فرش‌های مدرن است و توانسته نام خود را در بازارهای جهانی فرش ماشینی، به گوش همگان برساند. نکته جالب توجه این که برخی از تولیدکنندگان فرش ترکیه با بهره‌گیری از توانمندی طراحان ایرانی، زیرساخت‌های خود را در طراحی فرش کلاسیک تقویت می‌نمایند و چه بسا ترکیه تا چند سال آینده، به پیشرفت‌های چشمگیری در این زمینه دست یابد چون به مواد اولیه باکیفیت مانند نخ، رنگ و ... نیز دسترسی کامل دارد، نگران تأمین مواد اولیه در موعد مقرر و با قیمت مناسب نیستند، لذا بر ارائه محصولات باکیفیت، متنوع و قابل رقابت تمرکز می‌کنند.

واقعیت این است که صنعتگر ایرانی با صدها مشکل و مانع برای تولید و فروش محصولات خود روبروست و هیچ حمایتی نیز از سوی دولت دریافت نمی‌کند. در



ارزیابی می‌کنید؟

سه دوره در دموتکس به‌عنوان غرفه‌دار حضور داشتیم. بسیاری از مشتریان به غرفه ما مراجعه می‌کردند و این حضور نقش فوق‌العاده موثری در ارتقای اعتماد و اطمینان آنان می‌شد و توانستیم صادرات فرش ماهور را رونق بیشتری بدهیم. در اولین حضور خود در دموتکس، بزرگ‌ترین فرش ماشینی هزار شانه پشم/نایلون (۶×۹) عرضه کردیم که جذابیت خاصی برای بازدیدکنندگان داشت. اگرچه تولید این فرش برای ما هزینه‌بر و سخت بود اما توانستیم مشتریانی نیز جذب کنیم. ارائه چنین محصولی نیازمند دسترسی به مواد اولیه کافی (پشم) و با قیمت مناسب است تا تولید را مقرون به صرفه نماید اما با توجه به بالا رفتن نرخ دلار و مشکلات واردات پشم، تولید این محصول عملاً متوقف شد. متأسفانه امسال به دلیل افزایش ناگهانی یورو، امکان حضور در این رویداد جهانی فرش و کفپوش را پیدا نکردیم و تعدادی از شرکت‌های صاحب‌نام ایرانی نیز برخلاف سال‌های گذشته در دموتکس امسال حضور نداشتند. حضور ایرانیان در دموتکس علاوه بر منافع شرکتی، مباحث ملی را نیز در برمی‌گیرد و حضور شرکت‌های قدرتمند و به نوعی پرچمداران فرش ماشینی، باعث دلگرمی و انگیزه مضاعف سایر غرفه‌داران ایرانی می‌شود. در مجموع به اعتقاد من دموتکس امسال، کم‌رونق‌تر از دوره‌های پیش بود. طبق شنیده‌ها این احتمال وجود دارد که دموتکس هانوفر هر دو سال یک‌بار برگزار شود و یا در هر منطقه‌ای از جهان، شاهد برپایی یک دموتکس خواهیم بود.

۴ سال ۹۷ برای صنعتگران نساجی چگونه گذشت؟

بسیار سخت! نوسانات ارزی آسیب‌های فراوانی بر پیکره تولید وارد کرد و نمی‌توان هیچ چشم‌اندازی برای آینده متصور شد زیرا نرخ ارز مرتب بالا و پایین می‌رود و ثباتی ندارد تا براساس آن برنامه‌ریزی نماییم. البته بسیاری از تولیدکنندگان تهدید را به فرصت تبدیل کردند و شرایط کاری خود را توسعه دادند، امیدوارم سال آینده شرایط بهتر شود در غیر این صورت آینده چندان روشنی برای تولید و صنعت کشور مشاهده نمی‌کنم.

همان‌طور که اشاره شد دولت از تولیدکننده هیچ حمایتی به عمل نمی‌آورد و سرمایه و سود صنعتگران عملاً یک‌سوم قبل شده است. برای مثال اگر در گذشته به پنج میلیارد تومان برای نقدینگی نیاز داشتیم، امروز این رقم را باید از سیستم بانکی ۱۵ میلیارد تومان بگیریم و بهره ۱۵ میلیارد تومانی بپردازیم در حالی که هیچ سودی به صنعتگر افزوده نشده است. از سوی دیگر به دلیل کاهش قدرت خرید مردم، با ریزش تعداد مشتریان روبرو شده‌ایم و مردم ترجیح می‌دهند ابتدا کالاهای اساسی خانواده را تهیه کنند و خرید فرش در اولویت‌های بعدی قرار گرفته است.

۴ زمانی که وارد صنعت فرش ماشینی شدید، شرایط تولید و بازار چگونه بود؟ تولیدکنندگان آن زمان با چه مسائل و چالش‌هایی مواجه بودند؟

حجم تولید محدودتر اما میزان تقاضا به مراتب بیشتر از امروز بود و همین تقاضای بالا موجب شد صدها شرکت تولید فرش ماشینی در کاشان راه‌اندازی شود که شاید این روند فزاینده، توجه منطقی نداشت و آمارهای رسمی بیانگر حجم وسیعی از فرش ماشینی مازاد بر نیاز کشور است. متأسفانه وزارت صنایع وقت، بدون هیچ‌گونه مطالعه کارشناسی و بازارسنجی اقدام به صدور پروانه بهره‌برداری واحدهای تولید فرش ماشینی نمود. از سوی دیگر افراد بسیاری با مشاهده بازار پر رونق فرش ماشینی، جذب این بخش شدند بدون این‌که پشتوانه تجربی و علمی و یا اطلاعات کافی از صنعت فرش ماشینی داشته باشند. خوشبختانه انجمن صنایع نساجی ایران، در حال انجام پایشی در تمام شاخه‌های صنایع نساجی است که براساس آن ظرفیت‌های صنعت نساجی مورد بررسی قرار می‌گیرد و در اختیار مسئولان مرتبط قرار می‌گیرد تا با تکیه بر اطلاعات ارزشمند و مفید این پایش، از این پس راه‌اندازی شرکت‌های جدید، شکل منطقی و اصولی بگیرد.

۴ مدتی پیش دموتکس هانوفر برگزار شد و به‌عنوان بازدیدکننده در این نمایشگاه حضور داشتید... دموتکس امسال از نظر کمی و کیفی چگونه بود؟ حضور غرفه‌داران ایرانی را چگونه

ترکیه، مسیر برای حرکت آزادانه تولیدکننده هموار است اما در کشور ما مرتب با مانع و دست‌انداز مواجه می‌شویم تا جایی که از ادامه حرکت باز می‌مانیم! برای مثال در زمینه صادرات، بانک مرکزی اعلام کرد تا سقف یک میلیون یورو نیازی به بازگشت ارز حاصل از صادرات وجود ندارد اما همین موضوع باعث ایجاد رقابت ناسالم بین شرکت‌های با سقف صادراتی یک میلیون یورو و سایر شرکت‌ها شده است! متأسفانه شرایط به نحوی پیش می‌رود که افزایش صادرات نه تنها مزیت محسوب نمی‌شود بلکه صادرکننده را با دردسرهای مشکلات بیشتر مواجه می‌کند.

وقتی در صادرات تا سقف یک میلیون یورو، رقابتی وجود ندارد و قرار نیست ارزی بازگردد؛ به همین قیمت ارز آزاد به فروش می‌رود. شرکت‌هایی که صادرات بیشتر از یک میلیون یورو دارند، باید حدود ۳۰ درصد ارز حاصل از صادرات را به قیمت ۸۵۰۰ تومان (دلار نیمایی) در قیمت‌گذاری‌های خود لحاظ نمایند که این کار فرصت رقابت آنان را در بازار می‌گیرد؛ کما این‌که فرش ماهور در زمینه صادرات عملکرد مطلوب و قابل توجهی داشت و در سال گذشته حدود ۳/۵ میلیون دلار صادرات داشت اما با مانع دلاری و مسائل مربوط به بازگشت ارز حاصل از صادرات روبرو شده که ادامه کار را دچار اختلال کرده است. از سوی دیگر به دلیل تحریم، ایرانیان نمی‌توانند حساب دلاری داشته باشند و افتتاح حساب یورویی نیز فقط در صورتی امکان‌پذیر است که افراد در یک کشور ثالث، شرکت تأسیس نمایند و گردش‌های مالی بسیار شفاف داشته باشند که این موضوع کار را برای صادرکننده ایرانی دشوار می‌کند.

۴ تنها مشکل فعلی تولیدکنندگان نساجی، مسائل ارزی است؟

مشکل که فراوان است! تحریم‌ها، امکان واردات قطعات یدکی را نزدیک صفر رسانده است. ساز و کاری که برای واردات تعیین شده به نوعی هفت خوان رستم است! هیچ‌گاه در صنعت فرش ماشینی لوازم یدکی در قیمت تمام شده لحاظ نمی‌شد اما پس از تحریم‌های جدید و افزایش چندبرابری نرخ ارز، قیمت لوازم یدکی رقم قابل توجهی را تشکیل می‌دهد، قیمت مواد اولیه نیز روند صعودی خود را طی می‌کند. متأسفانه



در اولین گردهمایی اصناف و صاحبان صنایع نساجی، پوشاک و چرم استان البرز اعلام شد:

باید باور ایرانی بودن را به ایرانیان بازگرداند

اشاره:

اولین گردهمایی اصناف و صاحبان صنایع نساجی، پوشاک و چرم استان البرز با حضور رئیس کمیسیون صنایع مجلس، رئیس سازمان صمت استان البرز، معاون سازمان تعزیرات حکومتی، رئیس اتاق اصناف کرج، نمایندگان برخی تشکلهای صنعت نساجی و پوشاک، تولیدکنندگان و فعالان این صنعت در سالن همایشهای موسسه نهال و بذر استان البرز برگزار شد. در این مراسم به تعدادی از تولیدکنندگان صنفی و صنعتی فعال در حوزه تولید و صادرات پوشاک، لوح تقدیر اهداء شد.

نساجی امروز

۱۰ شماره ۱۹۳ اسفند ۹۷

نساجی است که در چرخه تولید و مصرف نقش مکمل ایفا می‌کند و با احداث شهرک نساجی ۹ هزار و ۸۰۰ شغل جدید در البرز ایجاد خواهد شد. مال میر تصریح کرد: سه کارخانه بزرگ نساجی این استان با اشتغالزایی ۱۰ هزار و ۵۰۰ نفر در سالهای گذشته تاکنون با رکود مواجه شده که اقدامی برای باز تولید آنها صورت نگرفته لذا از مسئولان استانی و کشوری درخواست می‌کنم برای احیای سه کارخانه بزرگ نساجی استان البرز حمایت‌های لازم را به عمل آورند.

به گفته رئیس انجمن تخصصی صنایع همگن نساجی، پوشاک و چرم استان البرز، بخش خصوصی برای احیای یکی از این واحدها آمادگی خود را اعلام کرده و پیشنهاد شده تا سقف یک هزار میلیارد ریال اعتبار ریالی و ۶۰۰ میلیون دلار اعتبار ارزی هزینه نماید. وی ادامه داد: کارخانجات مقدم را با پیگیری‌های لازم و همکاری بخش خصوصی به جایگاه اولیه خود باز خواهیم گرداند.

تسهیل شرایط برای صادرات

میراسماعیل صدیق- رئیس اتحادیه پوشاک کرج- ضمن اشاره به برنامه‌های این تشکل برای تولیدکنندگان یعنی شناسایی واحدهای تولیدی

پس از پخش سرود ملی، قرائت آیاتی از قرآن کریم، حمید کریمی- رئیس اتاق اصناف کرج - ضمن خوشامدگویی به میهمانان، ابراز امیدواری نمود تا برگزاری چنین همایش‌هایی، خروجی‌های خوبی داشته باشند زیرا در وضعیت بحرانی اقتصادی کشور، تنها راهی که می‌توان در برابر جنگ اقتصادی ایستاد، در کنار هم قرار گرفتن تولیدکنندگان، توزیع کنندگان و فعالان عرصه تولید است.

کریمی یادآور شد: متأسفانه محصولات تولید داخل به نام کشور همسایه عرضه می‌شوند در حالی که باید فرهنگ خرید از تولیدات داخلی در کشور نهادینه شود زیرا حمایت مردم از تولیدات داخلی، تأثیرات فراوانی در رشد صنعت خواهد داشت.

یداله مال میر- رئیس انجمن تخصصی صنایع همگن نساجی، پوشاک و چرم استان البرز- نیز گفت: استان البرز با توجه به همجواری با پایتخت و دسترسی به بازارهای هدف از جایگاه مناسبی برای توسعه صنعت نساجی بهره‌مند است اما کمبود مواد اولیه مشکلاتی در این زمینه به وجود آورده است.

وی ضمن اعلام این مطلب که در حال حاضر ۱۸۸ واحد تولیدی نساجی با اشتغالزایی هفت هزار نفر در این استان به فعالیت می‌پردازند؛ افزود: استان البرز دارای یک هزار و ۲۰۰ واحد صنفی مرتبط با صنعت



اعتماد مصرف کنندگان نسبت به خرید کالای ایرانی را جلب نمود.

رئیس سازمان صمت البرز گفت: اگرچه صنایع با مشکلاتی در زمینه نیازهای ارزی و مواد اولیه مواجه هستند اما همکاری اصناف موجب کاهش بخش عمده‌ای از مشکلات شده است.

وی بیان داشت: جای خرسندی است که در همایش امروز، تولیدکنندگان بزرگ پوشاک استان البرز در کنار اصناف و عرضه‌کنندگان کالا قرار گرفته‌اند زیرا اصناف می‌توانند در فرهنگ‌سازی و کمک به رونق خرید کالای ایرانی، موثر واقع شوند؛ علاوه بر آن نشریات و روزنامه‌نگاران نیز در این شرایط، نقش موثر خود در فرهنگ‌سازی و تبلیغ مصرف کالای ایرانی (به خصوص پوشاک) را در جامعه ایفا نمایند.

شاهمرادی در پایان ابراز امیدواری نمود تا هر چه سریع‌تر شاهد آغاز عملیات اجرایی شهرک تخصصی نساجی و پوشاک باشیم.

* تأکید بر نوسازی و بازسازی صنایع نساجی

عزیزاله اکبریان - رئیس کمیسیون صنایع مجلس - گفت: ایران از گذشته‌های دور در تولید پوشاک، صنعت نساجی و مواد غذایی در جهان سرآمد بوده است و امروز باید این جایگاه ارزشمند را احیاء نماییم.

مشخص و تمام مطالعات و اقدامات اولیه انجام شده است و فقط نیازمند پیگیری مدیریتی در سطح کلان دارد.

وی ادامه داد: برای سال آینده، تسهیلات بسیار خوبی در حوزه کمک‌های فنی و اعتباری به استان البرز تخصیص داده شده و سازمان صمت البرز آمادگی دارد تا حجم قابل توجهی از این تسهیلات را به سوی صنایع نساجی و پوشاک هدایت نماید.

به گفته این مقام مسئول، با توجه به افزایش نرخ ارز شرایط خاصی در کشور به وجود آمده که بیانگر کاهش واردات پوشاک است لذا فرصت بسیار خوبی برای توسعه صنایع نساجی و پوشاک داخلی فراهم شده که باید از این شرایط نهایت استفاده را به عمل آوریم.

رئیس سازمان صمت البرز تصریح کرد: تحریم می‌تواند فرصت مناسبی برای تکیه بر تولیدات داخلی به ویژه توسعه صنایع نساجی و پوشاک محسوب شود. شاهمرادی افزود: علاوه بر برندسازی که یک مقوله بسیار ضروری است، فرهنگ‌سازی نیز نکته مهمی محسوب می‌شود، باید فرهنگ مصرف کالای ایرانی را در جامعه نهادینه نماییم و توجه کنیم که حدود ۷۰ درصد پوشاک کشور در داخل تولید می‌شود که باید با برندسازی و تولید مبتنی بر استاندارد روز دنیا، می‌توان

صنعتی به واحدهای صنفی و توزیع کننده پوشاک و حمایت از برندهای داخلی افزود: انتظار ما از مسئولان دولتی این است که شرایط صادرات را به کشورهای همسایه هموار سازند تا برندهای باکیفیت داخلی بتوانند به بازارهای جهانی راه پیدا کنند

رئیس اتحادیه پوشاک کرج گفت: در این شهرستان ۴ هزار واحد صنفی پوشاک و در استان البرز نیز بالغ بر ۷ هزار واحد صنفی پوشاک به فعالیت می‌پردازند که در صورت برقراری ارتباط با برندهای داخلی، کالاها را به آسانی در اختیار مصرف کنندگان قرار خواهند داد.

* تعیین زمین برای احداث شهرک تخصصی نساجی و پوشاک

جهانگیر شاهمرادی - رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان البرز - ابراز داشت: اگر قرار است شهرک تخصصی صنایع نساجی و پوشاک در کشور ایجاد شود، قطعاً جای آن در استان البرز خواهد بود زیرا علاوه بر وجود ۱۸۸ واحد صنعتی نساجی و پوشاک موفق در این استان، انگیزه، شور و اشتیاق چشمگیری در فعالان این صنعت در استان البرز وجود دارد که امیدوارم با حمایت نمایندگان مجلس، مسئولان استانی و استاندار، بحث شهرک تخصصی نساجی و پوشاک به زودی نهایی شود زیرا زمین آن



لازمه موفقیت صنایع تولیدی کشور در بازارهای جهانی و داخلی را برندسازی، جلب اعتماد مشتریان، ارتقای کیفیت و ارائه خدمات مطلوب دانست و گفت: تولید براساس نیازهای روز جوامع بشری، توجه به فرهنگ، نشاط اجتماعی و ذائقه مشتریان از مواردی است که تولیدکنندگان پوشاک و سایر صنایع کشور باید به آن توجه کنند.

معاون سازمان تعزیرات حکومتی، سهم صنعت پوشاک از اقتصاد کشور را عظیم توصیف کرد و گفت: ایران در صادرات پوشاک، رتبه سوم خاورمیانه و رتبه پنجاهم در جهان را به خود اختصاص می‌دهد، اما اوضاع نگران‌کننده است یعنی در بخش صادرات به کشورهای هدف، روند رو به کاهش را مشاهده می‌کنیم از ۳۳ درصد صادرات به عراق به ۱۷ درصد و از ۱۱ درصد صادرات به افغانستان به ۷ درصد رسیده‌ایم، این روند رو به کاهش نشان می‌دهد افق

کالا به کشور، آن را فرصت ارزشمندی برای تقویت تولیدات داخلی دانست و در بخش دیگر سخنرانی خود به اختلاف در مرادوات تجاری ترکیه و روسیه پرداخت و گفت: این اختلاف، فرصت خوبی برای حضور تولیدکنندگان ایرانی در بازارهای روسیه بود که متأسفانه صنعتگران ایرانی به دلیل عدم تسلط به فن بازار این فرصت را از دست دادند؛ پس اگر بخواهیم در بازارهای جهانی موقعیت مناسب داشته باشیم، باید فن بازار را به خوبی بشناسیم.

* سهم عظیم صنعت پوشاک از اقتصاد کشور

سخنران بعدی این همایش، محمد بارانی - معاون سازمان تعزیرات حکومتی - بود. وی گفت: تلاش‌های امروز بر این است تا ضمن پیشگیری از تخلفات، حرکت اقتصادی و تولیدی به سمت فرهنگ سازی و ارتقای تولید و خدمات پیش برود. بارانی،

وی ادامه داد: تعدادی از واحدهای نساجی و پارچه بافی کشور که در سال‌های گذشته از افتخارات کشور محسوب می‌شدند، امروز با مشکلات متعددی دست و پنجه نرم می‌کنند و باید آنها را به چرخه تولید بازگرداند. رئیس کمیسیون صنایع مجلس با تأکید بر نوسازی و بازسازی صنایع نساجی و تطبیق آن با نیازهای جهانی افزود: هر چند تحریم‌ها مشکلات بسیاری برای کشور ما به وجود آورده اما می‌توان آن را به فرصت تبدیل نمود. به گفته اکبریان، امروز با یک جنگ ناجوانمردانه اقتصادی روبرو هستیم و در این شرایط لازم است دست برخی افراد فرصت طلب و سودجو را از اقتصاد قطع شود.

این نماینده مجلس اذعان داشت: فرهنگ‌سازی، لازمه گذر از شرایط دشوار فعلی است و مشکلات اجتماعی را باید با تکیه بر فرهنگ‌سازی مرتفع کرد. وی ضمن اشاره به ممنوعیت واردات هزار و ۲۰۰ قلم



مارال چرم)، مجید کرمی (مجموعه فروشگاههای فرش وزراء)، محسن سعیدی (شرکت زاگرس پوش)، امینی (فرش کوروش)، مهرداد بحری (سرزمین چرم)، سینا لطفی (سیلوت)، خانه مد شیرخانی، وحید کریمی (مجموعه فروشگاههای پوشاک فایو (Five)، رضا قویدل (مجموعه فروشگاههای اریکه فرشندگان)، مصطفی عابدینی (فروشگاه پرسپولیس گوهردشت)، جعفر سردشتی (شرکت پوشاک افق جین)، ابراهیمی (مجموعه پوشاک ژاکوب) و قویدل (پارچه سرای جهان گستر) لوح تقدیر دریافت کردند. همچنین در بخش صنعت آقایان بقائی - از شرکت تین تک - به عنوان صنعتگر جوان، شاه بختی - از شرکت جامه بافت به عنوان کارآفرین برتر در تولید و صادرات پوشاک و هوشمند - از شرکت پایاتکس - به عنوان پیشکسوت صنعت نساجی استان معرفی شدند و مورد تجلیل قرار گرفتند.

طلبی و حرکت‌های ضد رقابتی برخی تولیدکنندگان مقابله خواهد شد و باید تمام دستگاه‌های نظارتی به سمت تسهیل‌گری در امر تولید و حمایت از بخش‌های اقتصادی گام بردارند. به اعتقاد این مقام مسئول، بی‌توجهی به مسائل مهمی مانند برندسازی باعث شده سهم تولیدکنندگان ایرانی در کشورهای اطراف کاهش یابد. بارانی با اعلام این مطلب که در تولید پوشاک باید به فرهنگ زیبایی و شادابی توجه ویژه شود زیرا پوشاک در مکان‌های مختلف در دید عموم قرار دارد، متذکر شد: اگر صنعت پوشاک در سطح ملی باقی بماند، محکوم به شکست است. در پایان این مراسم برخی تولیدکنندگان صنفی و صنعتی پوشاک و نساجی از جمله آقایان مهران کیمیایی (شرکت فخر ایران)، محمدعلی مقدم (کارخانجات مقدم)، سیدجلال حسینی‌خواه (شرکت

۱۴۰۴ را گم کرده‌ایم که باید در این مورد تجدید نظر شود؛ همچنین در بازار داخلی نیز باید باور ایرانی بودن را به ایرانیان بازگرداند زیرا متأسفانه امروز از محصولات ایران اسلامی و هویت خود فراری هستیم. در تولید در بند مصلحت‌های سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و حتی شرعی گرفتار شده‌ایم در حالی که اگر بخواهیم جایگاه ارزشمندی در تولید جهانی داشته باشیم باید این مصالح را تعدیل و محدود نماییم. این مقام مسئول با یادآوری این که پوشاک از نیازهای اولیه و همیشگی انسان است، گفت: در ادبیات کهن ایران، رنگ سیاهی رنگ اهریمن و پلیدی است و مرتب به استفاده از رنگ‌های روشن و انرژی بخش سفارش می‌شود. پس تولیدکننده با استناد به این مبانی باید رنگ و شادابی را به کشور بازگرداند. معاون سازمان تعزیرات حکومتی ادامه داد: رویکرد این سازمان به بازار و تولید، راهبردی است لیکن با انحصار

گزارش نمایشگاه لباس زیر و جوراب استانبول Linexpo

۱۷ تا ۲۰ بهمن

تهیه و تنظیم: تهمنه مولانا



اشاره

در این جا طرح موضوعی با عنوان «تعدد رویدادهای نساجی در ترکیه» در قالب یک اشاره را لازم دیدیم. لیکن ارزیابی کمی و کیفی و بررسی حمایت‌های زیرساختاری و تدابیر ملی، که در ورای تلاش‌ها قرار دارند، بحث مفصلی است که در فرصتی نه چندان دور و به طور مستقل، باید به آن بپردازیم. با صرفنظر از نمایشگاه‌های برون مرزی نساجی و پوشاک، منسوجات خانگی و غیره، باید اذعان کرد که چندان بودن نمایشگاه‌های نساجی و پوشاک در ترکیه و اهتمام اهالی این صنعت، از دلایلی است که این کشور به‌ویژه شهر استانبول را به یکی از پایتخت‌های نساجی دنیا بدل نموده است.

در تمامی زیرشاخه‌های صنعت نساجی از مواد اولیه تا محصولات نهایی، در طول سال شاهد برگزاری همایش‌ها و نمایشگاه‌های کوچک و بزرگ در کشور ترکیه هستیم، این در حالی است که در داخل ترکیه موسسات مختلف و شرکت‌های مرتبط با این صنعت، به رقابت برای گرفتن امتیاز برگزاری چنین رویدادهایی برآمده‌اند.

طبیعی است این مسئله برای مشتریان منطقه‌ای و اساساً بازدیدکنندگان از این نمایشگاه‌ها جلب نظر نمی‌کند چرا که تنها برآیند فعالیت‌ها، رقابت‌ها و برنامه‌ریزی‌ها در اختیار آنها قرار می‌گیرد.

در راستای بازدید از نمایشگاه لباس زیر و جوراب استانبول و استمرار همکاری ما با برگزارکنندگان این نمایشگاه، در ادامه نگاهی بر این رویداد داریم.

امسال این نمایشگاه در دو سالن ۹ و ۱۰ در مرکز نمایشگاهی ifm استانبول برگزار گردید و سالن ۱۱ نیز براساس نیاز به خدمات هوایی و باربری به ۱۷ شرکت‌های حمل بار، آژانس‌های مسافری و همچنین نشریات و چند دانشگاه اختصاص پیدا کرد. مجموعاً ۲۵۰ برند و برندهای تابعه در قالب ۱۵۰ غرفه در این نمایشگاه شرکت داشتند. این نمایشگاه در فضایی معادل ۳ هزار مترمربع انجام شد. اینک، حامیان این نمایشگاه عبارتند از انجمن تولیدکنندگان لباس زیر TITSAD، انجمن صادرکنندگان پوشاک IHKIB و انجمن تولیدکنندگان جوراب CSD. عمده محصولات ارائه شده در این نمایشگاه لباس زیر می‌باشد و حدود ۲۰ درصد به محصول جوراب اختصاص دارد یعنی ۸۰ درصد انواع لباس زیر، لباس خواب و لباس راحتی زنانه، مردانه و بچگانه را شامل می‌شود. ۲۵۰ برند و زیرشاخه‌های آن محصولات خود را به نمایش گذاردند.

نمایشگاه Linexpo از سال ۲۰۱۶ با محوریت عرضه انواع لباس زیرزنانه، مردانه و بچگانه و جوراب تدارک دیده شد. پیش از این هم، نمایشگاه مذکور تحت عنوانی دیگر و با همین محتوا چندسالی اجرا شد که به دلیل تغییر در اهداف انجمن‌های برگزارکننده قرار بر این گردید تا هم محل برگزاری نمایشگاه لباس زیر و جوراب تغییر نماید و هم قالب و عنوان جدیدی که همان Linexpo می‌باشد با نظارت و برنامه نویسی برای آن در نظر گرفته شود. از ۲۰۱۶، هر سال در اواسط ماه فوریه نمایشگاه Linexpo با هدف قرار گرفتن در عرصه رقابت جهانی و نمایش محصولات لباس زیر و جوراب در استانبول برگزار می‌گردد. در ابتدا TIGSAD (All Underwear Industrialists Association) برگزارکننده اصلی و مبتکر این رویداد بود که البته در حال حاضر انجمن‌های دیگری را نیز به مشارکت فراخوانده است.



۲۰۱۴ در هفته مد نیویورک روی صحنه ظاهر شد. کیت گریگوریوا، در سال‌های ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ تحت قرارداد برند ویکتوریا سیکرت فعالیت نمود. به ادعای برگزارکنندگان Linexpo، چنین حضورهای نمادین می‌توان بر اعتبار نمایشگاه بیافزاید. در این دوره از نمایشگاه، برندهای لباس زیر، مجموعه‌های تابستان ۲۰۱۹ و زمستان ۲۰۲۰ خود را به نمایش گذارند. بی‌تردید استقبال کشورهای از خاورمیانه، آفریقا و کشورهای بالکان از این نمایشگاه می‌تواند آن را بدل به بزرگترین گردهمایی در حوزه لباس زیر و جوراب در منطقه گرداند. قابل ذکر اینکه، حدود ۳۰ هزار بازدیدکننده از این نمایشگاه استقبال کردند که ۱۰ هزار نفر از خارج و ۲۰ هزار نفر محلی بودند.

ترکیه در صنعت لباس زیر در بازار دنیا و وارد شدن به رقابت با برندهای بین‌المللی از طریق ایجاد زیرساختار قوی طراحی و تولید محصولات ارزش افزوده میسر می‌باشد. در این میان وارد کردن و استفاده از استندهای جوان در صنعت و توجه به تقاضای مخاطبین بازار و طراحی و تولید هدفمند راهکار توفیق خواهند بود. در این نمایشگاه بازرگانی، سالی یکبار محصولات تولیدکنندگان مهم در زمینه لباس زیر، لباس خواب و لباس شنا به معرض نمایش گذارده می‌شود. از بخش‌های جانبی این نمایشگاه باید به همراهی انتستیتوها، دانشگاه‌ها، آکادمی‌ها و اعضای صنعت لباس زیر اشاره کرد که حاصل آن مسابقه‌ای در سطح محلی می‌باشد. در مراسم افتتاحیه این دوره کیت گریگوریوا^۱ مدل برند ویکتوریا سیکرت، حضور داشت. وی اهل شمال روسیه است و برای اولین بار در سال

به لحاظ طیف بازدیدکنندگان، نمایشگاه Linexpo مانند بسیاری از نمایشگاه‌هایی که در ترکیه برگزار می‌شوند؛ بازار خاورمیانه و اروپای شرقی و به‌طور خاص روسیه را هدف قرار داده است و در مجموع در این دوره، اطلاع‌رسانی در ۵۲ کشور انجام گردیده بود. به اظهار مدیر این نمایشگاه، امسال تعدادی بازدیدکننده از کشورهای آفریقایی نیز به عنوان مهمان و هیأت خرید به بازدید دعوت شده بودند. مدیر نمایشگاه Linexpo، آقای فواد گونلیدال^۲ توضیحات جالبی پیرامون نمایشگاه در اختیار ما قرارداد، وی گفت: «یکی از گران‌ترین فروش‌های غرفه را طی سال‌های گذشته در نمایشگاه Linexpo شاهد بوده‌ایم چون تعداد ۶ غرفه نمایشگاهی در بخش راهروی میان دو سالن اصلی ۹ و ۱۰، با شش برابر قیمت عادی و طی یک مزایده به فروش رسانیده شدند». آقای فواد گونلیدال افزود: «به هدف بالا بردن سهم

1-Fuat Guvenlidal
2- Kate Grigorieva
You can visit www.Linexpo.net



تحقیق و توسعه؛ رکن اصلی توسعه صنایع نساجی

اشاره:

نشست بررسی فرصت‌های همکاری صنایع نساجی و پوشاک و کسب و کارهای نوآورانه با همت کمیته استارت‌آپ و کسب و کارهای نوآورانه اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران و همکاری صندوق نوآوری و شکوفایی و ستاد ویژه توسعه فناوری نانو ریاست جمهوری با حضور صنعتگران، تولیدکنندگان و فعالان صنعت نساجی و پوشاک، اساتید دانشگاه و کارشناسان در محل صندوق نوآوری و شکوفایی برگزار شد.



در ابتدای مراسم، مهندس سعید جلالی قدیری- دبیر اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران- ضمن خوشامدگویی به مدعوین و تشکر از همکاری «صندوق نوآوری و شکوفایی» و «ستاد ویژه توسعه فناوری نانو ریاست جمهوری» برای برپایی این نشست، به معرفی برنامه‌ها و رویکردهای اتحادیه پرداخت و گفت: این تشکل، گام‌های جدیدی را در حوزه ارتباط صنعت و دانشگاه، مباحث پژوهشی، تحقیق و توسعه، استارت‌آپ، موضوعات فناورانه و تجاری‌سازی فناوری‌ها برمی‌دارد. وی ادامه داد: طبق آمارهای موجود، حجم تجارت صنایع نساجی و پوشاک ایران حدود ۲۰ میلیارد دلار است که این حجم و بازار جذاب آن، فرصت ارزشمندی را هم برای صنعتگران ایرانی و هم محققین و دانش پژوهان به وجود می‌آورد تا در این عرصه به فعالیت‌های بیشتر بپردازند.

مهندس قدیری افزود: سال‌های متمادی است که بحث ارتباط صنعت و دانشگاه، مطرح شده و همچنان با معضل عدم ارتباط این دو مواجهیم، به همین دلیل کمیته‌ای تحت عنوان «کمیته استارت‌آپ و کسب و کارهای نوآورانه» در اتحادیه تشکیل شد که هدف اصلی آن برقراری ارتباط با دانشگاه است. مسئولیت این کمیته به‌عنوان یکی از راهبردی‌ترین کمیته‌های اتحادیه برعهده آقای دکتر شاهین فاطمی- بنیانگذار و مدیرعامل برند درسا- می‌باشد.

به اعتقاد دبیر اتحادیه تولید و صادرات صنایع نساجی و پوشاک ایران، در صورت ایجاد ارتباطات موثر میان صنعت و دانشگاه، می‌توان بخش عمده‌ای از مشکلات مربوط به تولید صنایع نساجی و پوشاک را برطرف نمود. وی اذعان داشت: در حال حاضر نیازمند «تحقیق و توسعه» به‌عنوان رکن اصلی توسعه صنایع نساجی هستیم. این نیاز به انجام پژوهش‌های کاربردی، فناوری‌های نو در قالب فعالیت استارت‌آپ‌ها و ارتباط با دانشگاه برای رفع مشکلات تکنیکی صنعت باز می‌گردد. به هر حال اغلب واحدهای صنعتی کشور با مشکلات فنی و تخصصی مواجهند و نمی‌دانند برای رفع آنها به کدام مرجع مراجعه نمایند.

مهندس قدیری ضمن تأکید بر ایجاد محلی جهت طرح معضلات، مشکلات و مطالبات حوزه استارت‌آپ‌ها ادامه داد: با راه‌اندازی کمیته استارت‌آپ در اتحادیه، ضمن برقراری ارتباط با دانشکده‌های مهندسی نساجی دانشگاه‌های امیرکبیر، اصفهان، یزد، الزهراء (س) و شریعتی سعی کردیم شبکه قدرتمندی در حوزه دانشگاه به وجود آوریم. وی، «اطلاع‌رسانی خوب»، «اعتمادسازی» و «استمرار در فعالیت‌ها» را از مهم‌ترین موارد در راهبردی نمودن ارتباط صنعت و دانشگاه و کسب نتایج موثر از برگزاری نشست‌های مشترک اعلام کرد.

رسوخ فناوری نانو در صنایع نساجی و پوشاک

دکتر سعید سرکار - دبیر ستاد ویژه توسعه فناوری نانو ریاست جمهوری- نیز بیان داشت: هیچ صنعت و محصولی را نمی‌توان یافت که متأثر از



مهندس قدیری - دبیر اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران



دکتر سرکار - دبیر ستاد ویژه توسعه فناوری نانو



دکتر ملکی فر - معاون توسعه صندوق نوآوری و شکوفایی



مهندس فیض نسب - شرکت توسعه فناوری شمیم شریف



دکتر بشیری - مدیر بخش تحقیق و توسعه گروه صنعتی تهرانی

کیفیت و کارایی، بعضاً کاهش قیمت هم به دنبال دارد.

دبیر ستاد نانو ضمن اعلام این مطلب که تمام محصولات مبتنی بر فناوری‌های نو در بازار، تولید داخلی است و هیچ فناوری یا دانشی از خارج وارد نشده است، گفت: سال گذشته در حوزه نانو تکنولوژی، بازار محصولات مبتنی بر فناوری نانو حدود ۱۴۰۰ میلیارد تومان بود که امیدواریم بازار امسال از مرز ۳ هزار میلیارد تومان عبور کند. ضمن این که محصولات ما در حال صادرات به بیش از ۴۵ کشور است. سال گذشته ارزش صادرات این محصولات ۶۲ میلیون دلار بوده که هرچند رقم چندان چشمگیری نیست اما نکته جالب این که سال گذشته صادرات خودرو، ۲۲ میلیون دلار بوده است!

وی از هدف گذاری برای صادرات یک میلیارد دلاری محصولات نانو تا سال ۱۴۰۴ (پایان سند ده ساله توسعه فناوری نانو) خبر داد و گفت: تمام برنامه‌های ستاد نانو اعم از مسائل تشویقی، آموزشی، توسعه فناوری و ... علاوه بر پیوست اقتصادی، پیوست صادراتی نیز دارند.

سرکار در ادامه سخنرانی خود به ارتباط صنعت و دانشگاه نیز پرداخت و گفت: در کشور ما صنعت و دانشگاه، زبان همدیگر را متوجه نمی‌شوند، دو موجود مجزا با خلق و خوی متفاوت خلق شده‌اند که نیازی به هم ندارند اما در کشورهای پیشرفته، صنعت و دانشگاه مانند یک موجود به هم چسبیده متولد شده‌اند که اگر از هم جدا شوند، هر دو خواهند مرد. قلب این موجود همان صنعت است که می‌تواند نیاز و سرمایه را به دانشگاه تزریق کند و دانشگاه نیز به مثابه مغز است که باید به ایده پردازی و گسترش ایده بپردازد و به صنعت منتقل کند.

دبیر ستاد نانو اضافه کرد: پیوند صنعت و دانشگاه در ایران نیازمند یک واسطه (کاتالیزور) یعنی شرکت‌های دانش بنیان است که به دلیل حضور در بازار، با مفاهیمی مانند حقوق پرسنل و چک برگشتی به خوبی آشنا هستند و ادبیات صنعت را درک می‌کنند؛ از سوی دیگر چون برآمده از دانشگاه هستند، ادبیات دانشگاه، تحقیق و توسعه و حرکت در مرز دانش را می‌شناسند و به همین دلیل قادر به رفع نیازهای صنعت هستند؛ پس باید شرکت‌های دانش بنیان را

فناوری نانو نباشد، تمام شئون زندگی بشر، تحت تأثیر فناوری نانو قرار دارد و یک تکنولوژی بسیار فراگیر است که خوشبختانه کشور ما از بنیه علمی خوبی در این حوزه بهره‌مند است. وی افزود: زمانی می‌توان به توسعه تکنولوژی بپردازیم که در مرز دانش آن حوزه علمی حرکت کنیم. بدون بنیه علمی خوب، قطعاً در حوزه توسعه فناوری و نوآوری به جایی نمی‌رسیم و در نهایت به کپی کار تبدیل می‌شویم.

سرکار خاطر نشان کرد: سال ۲۰۰۱، مقاله نانو از ایران در ISI منتشر شد و این رقم در سال ۲۰۱۸ به حدود ۱۰ هزار مقاله رسیده است پس در حوزه نانو تکنولوژی، ایران روی پاهای خود ایستاده است و متکی به ظرفیت‌های خود است. این مقام مسئول، نانو تکنولوژی را به سه فاز (به شرح زیر) تقسیم کرد:

۱- توانمندی سنتز، طراحی و تولید مواد نانویی در کشور: بالغ بر ۹۰ درصد دانش فنی تولید این مواد را در اختیار داریم

۲- رسوخ فناوری نانو در صنایع موجود تا بتوانیم با استفاده از این فناوری، کیفیت و کارایی محصولات را ارتقا دهیم. پیام ما به صاحبان صنایع این است که اگر امروز برای به کارگیری فناوری اقدامی انجام ندهند، در آینده نزدیک رقابت پذیری و بازار خود را از دست خواهند داد.

خوشبختانه امروز در بیش از ۱۵ حوزه صنعتی از جمله نساجی، داروسازی، آرایشی و بهداشتی، نانوسنسورها، ساختمان سازی، نفت و پتروشیمی، کشاورزی و ... فناوری نانو در ایران مورد استفاده قرار می‌گیرد. بیش از ۵۰۰ محصول تولیدی تأیید شده وارد بازار شده که از این میان ۵۰ محصول مربوط به صنایع نساجی است.

۳- نانوفناوری هوشمند، دارو، مواد و منسوجات هوشمند که قطعاً ارزش افزوده فوق العاده بالایی به همراه دارد. نباید فقط بر فازهای اول و دوم متمرکز شویم و از توجه به فاز سوم بازمانیم. امیدوارم طی چند سال آینده محصولات فناورانه کاملاً ایرانی به بازارهای جهانی عرضه شوند.

به گفته این مقام مسئول، همیشه استفاده از فناوری نانو به معنای گران قیمت تر شدن نیست، به عبارت بهتر در بسیاری از موارد، فناوری نانو همراه با ارتقای

صنایع تأکید کرد و گفت: شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوری دارای یکسری مزیت‌هایی هستند که فعالان صنعتی از آن برخوردار نیستند و بالعکس صنعتگران توانمندی‌هایی دارند که شرکت‌های مذکور ندارند اما وقتی این مزیت‌ها و توانمندی‌ها در کنار هم قرار می‌گیرند بسیار مفید و موثر واقع خواهند شد.

ملکی‌فر خطاب به تولیدکنندگان حاضر در این نشست گفت: شما دارای برند، مشتری، نیروهای انسانی توانمند و آموزش دیده، کانال‌های دسترسی به بازار و تأسیسات و تجهیزات برای تولید انبوه هستید و در مقابل شرکت‌های دانش‌بنیان، شرکت‌های چابکی هستند که می‌توانند ضمن ارتقای دانش فنی شما، نیاز فناورانه صنعتگران را تأمین نمایند.

وی ضمن بیان این مطلب که کارگروه‌های متعددی متناسب با صنایع مختلف در صندوق نوآوری و شکوفایی فعال هستند به ارائه توضیحاتی در مورد تسهیلات اعطایی پرداخت و گفت: حمایت این صندوق از صنعت نساجی شامل لیزینگ خرید خدمات یا محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان است. در صورت انعقاد قرارداد با یکی از شرکت‌های دانش بنیان، ۲۰ تا ۲۵ درصد از حجم قرارداد به شرکت دانش‌بنیان از طرف صندوق با تسهیلات ۱۱ درصدی تخصیص می‌یابد و این تسهیلات به خط تولید نیز تخصیص داده می‌شود، اگر ساخت نمونه محصولی را از طریق یک شرکت دانش‌بنیان دنبال کنید، تسهیلات نمونه‌سازی با بهره ۴ درصد به آن شرکت دانش‌بنیان توسط صندوق اعطا خواهد شد. همچنین اگر بخواهید یک شرکت دانش‌بنیان برای محصول شما، خط تولید صنعتی ایجاد کند به آن شرکت تسهیلاتی ارائه می‌کنیم تا بتواند خط تولید صنعتی را طراحی و خلق نماید.

ملکی‌فر در خاتمه از تصمیم صندوق نوآوری و شکوفایی برای حمایت از ۴ هزار شرکت دانش‌بنیان در قالب سرمایه‌گذاری ۳ هزار میلیارد تومانی خبر داد.

*** فناوری الیاف آنتی باکتریال خنک‌کننده و سلامتی بخش**
در بخش علمی و تخصصی نشست بررسی فرصت‌های همکاری صنایع نساجی و پوشاک و کسب و کارهای نوآورانه، دکتر آزاده بشری- مدیر بخش تحقیق و توسعه گروه صنعتی تهرانی- ابراز داشت:

به رسمیت شناخت. سرکار یادآور شد: طیف گسترده‌ای از فناوری‌های نانو در صنعت نساجی وجود دارد که از مهم‌ترین موارد این بخش می‌توان به منسوجات آنتی باکتریال، آب‌گریز، ضد لک، آبدوست، ضد امواج الکترومغناطیس، هادی الکتریسیته، ضد عایق صوت و ... اشاره کرد، همچنین با کمک تکنولوژی پلازما توانستیم جذب آب و به تبع آن رنگ‌پذیری را افزایش دهیم.

وی در پایان ابراز امیدواری کرد که در نشست‌های بعدی شاهد حضور فناوران باشیم تا هر کدام برای رفع چالش‌های صنایع نساجی راه حل‌های موثر و کاربردی ارائه نمایند.

*** تأمین مالی نوآوری و مشوق‌های مالی صندوق نوآوری و شکوفایی**

دکتر سیاوش ملکی‌فر - معاون توسعه صندوق نوآوری و شکوفایی- بیان داشت: سال ۱۳۸۹ قانونی با عنوان «قانون حمایت از شرکت‌ها و مؤسسات دانش‌بنیان» در مجلس به تصویب رسید که در یکی از بندهای آن، تشکیل صندوق نوآوری و شکوفایی با سرمایه اولیه ۳ هزار میلیارد تومان مورد اشاره قرار گرفت. این صندوق به‌عنوان یک نهاد عمومی غیردولتی برای حمایت از فعالیت‌های دانش‌بنیان سال ۱۳۹۲ راه‌اندازی شد و تلاش می‌کند با اعطای تسهیلات مالی از این قبیل شرکت‌ها حمایت به عمل آورد.

به گفته ملکی‌فر، هدف غایی و حالت ایده‌آل صندوق زمانی است که شرکت‌های دانش‌بنیان روزبه‌روز گسترش یابند، تعدادشان از نظر کمی و کیفی افزوده شود و محصولات خود را در بازارهای داخلی و خارجی با موفقیت ارائه نمایند و به اهداف مورد نظر خود برسند. وی ادامه داد: تحریم‌ها و نوسانات ارزی باعث بروز مشکلاتی در صنایع کشور از جمله صنعت نساجی شده و رقابت‌پذیری آنها را به خطر انداخته است و بر این باوریم که شرکت‌های دانش‌بنیان، شرکت‌های فناوری و هسته‌های پویا و توانمند ایرانی که عمدتاً برآمده از دانشگاه هستند، می‌توانند در ترمیم زنجیره ارزش و بهبود رقابت‌پذیری در صنعت نساجی کمک کنند.

معاون توسعه صندوق نوآوری و شکوفایی در ادامه بر ضرورت تعامل و همکاری شرکت‌های دانش‌بنیان با



دکتر ملک‌نیا- مدیرعامل شرکت نانوماد پارس



مهندس قره‌خانی- مدیر تحقیق و توسعه شرکت رویال توسعه پایدار



از امواج را تا میزان ۹۹ درصد دارا هستند که در مقایسه با محصولات موجود در بازار از قیمت پایین تر و کیفیت بالاتری برخوردار هستند.

مدیرعامل نانو ماد پارس گفت: اولین محصولی که توسط این شرکت به بازار عرضه شده، شکم‌بندهای بارداری ضد امواج بود و در ادامه به عرضه کلاه و پتوی نوزاد، البسه زیر زنانه و مردانه نیز پرداختیم.

به گفته ملک‌نیا، منسوجات ضد امواج در حوزه‌های نظامی و الکترونیک نیز کاربرد دارند و در بخش منسوجات هادی این قابلیت را دارند که در منسوجات خودگرم شونده هدایت الکتریکی به الکترون‌هایی با قابلیت جابجایی تبدیل شوند و در لباس‌های خاص مورد استفاده قرار گیرند.

وی به تولید منسوجات ضد اشعه ایکس و ضد UV نیز اشاره کرد و گفت: با استفاده از این منسوجات نه تنها یک حفاظت ویژه و مدرن در برابر تابش زیان بار اشعه ایکس را خواهیم داشت همچنین آزادی عمل و توانایی حرکتی بسیار راحت را نیز به همراه دارد که خوشبختانه در شرکت نانو ماد پارس می‌توانیم منسوجات مذکور را تقریباً با ۴۰ درصد وزن کمتر از نمونه‌های مشابه خارجی ارائه نماییم.

این پژوهشگر در مورد تولید منسوجات خود گرم شونده گفت: این منسوجات دارای قابلیت تولید گرما هستند به گونه‌ای که با استفاده از یک باتری کوچک امکان تولید دما و محافظت در برابر سرما را دارند. از این منسوجات می‌توان در چادرهای امداد، پتوهای کوهنوردی، لباس‌های اسکی و مصارف خانگی استفاده کرد و متناسب با دمای مورد نیاز دمای آنها را تنظیم نمود و با این منسوجات مدیریت دمایی بدن امکان‌پذیر است.

ملک‌نیا اذعان داشت: نقطه عطف در محصولات نانو ماد پارس، کیفیت بهتر، توان بالای رقابت و قیمت تمام شده مناسب با محصولات مشابه خارجی است.

*** فناوری کاهش آلاینده‌های پساب‌های رنگرزی و تکمیل مهندس محمدرضا فیض نسب - شرکت توسعه فناوری شمیم شریف -** گفت: این شرکت دانش بنیان سال ۱۳۹۱ فعالیت خود را در زمینه محصولات حوزه محیط زیست آغاز کرده است. سال ۱۳۹۵ به‌عنوان تنها شرکت دانش بنیان از سوی سازمان محیط زیست

صورت‌بج است و استفاده از سامانه پردازش پلاسمای تحت خلأ مزایایی همچون هزینه پایین مواد مصرفی، کنترل‌پذیری و یکنواختی بالای فرآیند و حداقل تأثیر بر بافت منسوج دارد. عمده کاربرد این دستگاه ایجاد خاصیت آبگریزی بر روی انواع منسوجات است. برخی ویژگی‌ها این دستگاه عبارتند از:

- * ایجاد خواص ضد آب و لک بر روی منسوج تکمیل و دوخته شده، کفش، ادوات الکترونیکی و پزشکی
- * عدم تأثیر بر خواص ظاهری و تنفس‌پذیری و استحکام
- * دوستدار محیط زیست و عدم وجود پساب سمی
- * ضخامت پوشش نانومتری
- * ثبات بالا

* فناوری منسوجات هوشمند

دکتر لاله ملک‌نیا - مدیرعامل شرکت نانو ماد پارس - اظهار داشت: این شرکت سال ۱۳۸۹ با هدف تمرکز بر منسوجات ضد امواج راه‌اندازی شد اما طی دو سال اخیر با توجه به کاربردهای فراوان منسوجات هوشمند بر این مقوله متمرکز شده‌ایم و به انجام فعالیت‌هایی در زمینه منسوجات پزشکی، الکترونیک و منسوجات خانگی و پوشاک نیز می‌پردازیم.

وی، منسوجات ضد امواج را یک خواسته گریز ناپذیر دانست و افزود: امواج فراوانی در اطراف ما وجود دارند که آسیب‌های جدی بر سلامت انسان وارد می‌کنند به طوری که از آنها به‌عنوان «قاتلان مخفی» یاد می‌شود! این امواج می‌توانند سبب مشکلاتی همچون بی‌خوابی، بی‌حوصلگی، سردرد و انواع سرطان شوند لذا برای حفاظت از مضرات ناشی از این امواج منسوجاتی با قابلیت جذب و انعکاس امواج تهیه شده که به طور وسیعی در صنایع مختلف همچون پزشکی، الکترونیک، مخابرات و صنایع نظامی کاربرد دارد. شرکت نانو ماد پارس طی این سال‌ها تلاش کرد تا بتواند منسوجات ضد امواج تولید نماید. در تولید این منسوجات از نانو ذرات فلزی و کربنی به روش پوشش دهی بر روی پارچه‌های مختلف از جمله منسوجات بی‌بافت و بافته شده استفاده شده است و بسته به کاربرد این منسوجات امکان حفاظت

این گروه صنعتی متشکل از سه شرکت «تهران تک نخ»، «تهران زر نخ» و «تک‌رنگ نخ» است. عمده تولیدات این گروه الیاف نایلون و پلی‌استر است که به صورت فنی برای الیاف ضد میکروب، خنک‌کننده و سلامتی بخش مشغول فعالیت است.

وی سپس به نمایش چند فیلم کوتاه از خطوط تولید محصولات فناورانه گروه صنعتی تهرانی پرداخت و گفت: برخی از کاربردهای نخ آنتی‌باکتریال در منسوجات مختلف عبارتند از البسه روزمره، انواع جوراب، کالای خواب و منسوجات خانگی. استفاده از نخ‌های آنتی‌باکتریال در منسوجات، ارزش افزوده بالایی به وجود می‌آورد و با توجه به قیمت تمام شده مناسب آنها در مقایسه با مشابه خارجی، می‌توان در زمینه صادرات برنامه‌هایی تدوین کرد.

بشری یادآور شد: یکی از تکنولوژی‌های بومی شده در گروه صنعتی تهرانی، «نخ خنک‌کننده» با نام تجاری (COOLTEX) است. این نخ با استفاده از فناوری تغییر سطح مقطع الیاف به بازار عرضه شد و استفاده از نانوذرات کمک می‌کند تا خاصیت نخ‌های مذکور افزایش پیدا کند.

به گفته مدیر تحقیق و توسعه گروه تهرانی، نخ‌های خنک‌کننده در البسه ورزشی، لباس‌های کار، جوراب و سر بند، کلاه‌های ایمنی، کالای خواب و حوله مورد استفاده قرار می‌گیرند.

وی به تولید «نخ سلامتی‌بخش» (HEALTEX) نیز اشاره کرد و گفت: این نخ از قابلیت نشر پرتو فرو سرخ برخوردار است که این عامل باعث می‌شود یکسری مکانیسم‌های داخلی بدن تسریع شود و فرد احساس سلامتی بیشتر کند.

این پژوهشگر نساجی یادآور شد: نخ سلامتی بخش توسط شرکت‌های معتبر اروپایی و آمریکایی تولید می‌شود و با توجه به قابلیت‌های زیاد نخ مذکور و همچنین قیمت مناسب، امکان استفاده از آن در محصولات مشابه داخل کشور نیز وجود دارد.

* تکمیل‌های خشک با فناوری پلاسما

دیانتی - مسئول تجاری‌سازی فناوری شرکت بسافناوران نصیر - به ارائه توضیحاتی در مورد فعالیت‌های این شرکت و دستگاه پردازش پلاسمایی منسوجات و اشیاء پرداخت. این دستگاه دارای قابلیت نمونه‌زنی به

شناورسازی الکتریکی (ECF) قابل استفاده در صنایع نساجی توسط این شرکت پرداخت.

❖ فناوری پرینت الکترونیک در تولید لباس های گرم شونده آخرین ارائه مقاله نشست بررسی فرصت های همکاری صنایع نساجی و پوشاک و کسب و کارهای نوآورانه به مهندس علی قره خانی - مدیر تحقیق و توسعه شرکت رویال توسعه پایدار - اختصاص داشت.

این شرکت طراح و سازنده ربات ها و اسلیپ رینگ ها با سابقه ای ۱۰ ساله است و یکی از تولیدکنندگان شناخته شده در زمینه هایی چون اسلیپ رینگ، ربات توانبخشی، ربات متحرک، ربات کارترین و... محسوب می شود. شرکت رویال توسعه پایدار با استفاده از دستگاه چاپگر الکترونیک چاپی، انواع گرم کن ها برای مصارف مختلف تولید کرده است؛ گرم کن هایی که قابلیت استفاده در صندلی خودرو، تشک خواب و لباس را دارا هستند. همچنین از این فناوری می توان برای تولید گرم کن های قابل حمل بیمارستانی استفاده کرد. از جوهرها و رنگ های نانو بی برای تولید محصول با چاپگر استفاده می شود و گرم کن های مذکور در صنایع مختلف نظیر ورزشی، خودرو و بیمارستان کاربرد دارند. همچنین می توان با آن کف پوش های گرم کننده کف ساختمان تولید کرد؛ از این رو در مناطق سردسیر این محصول را می توان برای کف خانه ها استفاده نمود. این دستگاه چاپگر به منظور تولید محصولات حوزه الکترونیک چاپی در شرکت دانش بنیان رویال توسعه پایدار ساخته و به مرحله بهره برداری رسیده است. در این فناوری با استفاده از نانوجوهرها امکان ساخت افزارهای الکترونیک منعطف و ارزان فراهم می شود.

در حال حاضر امکان چاپ انواع مدارات چاپی و انعطاف پذیر، برچسب های rfid، گرم کن های انعطاف پذیر، حسگرهای انعطاف پذیر به همراه قابلیت تحقیق و توسعه روی سایر کاربردهای حوزه الکترونیک چاپی توسط این دستگاه وجود دارد. با بومی سازی دانش ساخت این دستگاه در مقیاس صنعتی، هم اکنون قابلیت ساخت و ارائه تجهیزات و ماشین آلات صنعتی به منظور تولید انواع محصولات تجاری حوزه الکترونیک چاپی در کشور میسر شده است.

به عنوان «تولیدکننده محصول سبز» شناخته شد و تاکنون حدود ۱۶۰-۱۵۰ پروژه در زمینه تصفیه آب و فاضلاب صنایع مختلف انجام داده است.

وی اضافه کرد: مشکل اصلی آلودگی در صنعت نساجی آلودگی آب است هر چند که سایر آلودگی ها نظیر آلودگی هوا ناشی از تبخیر مواد شیمیایی آلی و ورود الیاف کوتاه و پرزها و غیره در نتیجه فرایند مکانیکی به هوای سالن ها و همچنین آلودگی صدا را هم نباید از نظر دور داشت ولی آلودگی عمده و واضح تولید پساب آلوده است که در مرحله اول بازیافت آب و سایر مواد شیمیایی عمل کرده و تغییر شکل داده و عمل نکرده در این پساب از اهمیت بالایی برخوردار هستند و به دلیل اینکه بعضی از این مواد غیرقابل تجزیه بیولوژیکی بوده و در بعضی موارد اصلاً قابل تجزیه نبوده و انباشت آنها در سیستم های آبی طبیعی و مصنوعی مشکل را خواهد بود.

مدیرعامل شمیم شریف یادآور شد: پساب رنگرزی بسیار پیچیده است و اغلب حاوی طیف وسیعی از مواد رنگزا و سایر مواد کمکی مثل انواع دیسپرس کننده ها، یکنواخت کننده ها، کریرها، نمک ها، اسیدها، قلیایی ها و گاهی فلزات سنگین می باشند. در مورد هر پساب لازم است موارد سمی، قابلیت تجزیه بیولوژیکی و قابلیت تجمع در بدن موجودات زنده در نظر گرفته شود. در نقاطی که پساب ها نهایتاً به آب های سطحی تخلیه می شوند، لازم است تاثیر مواد شیمیایی بر منابع مورد استفاده آشامیدن، پرورش ماهی، آبیاری مزارع و نوشیدن احشام بررسی گردد.

برجسته ترین این مواد شیمیایی مواد رنگزا هستند که علاوه بر تاثیر شیمیایی بر محیط زیست با رنگین نمودن پساب ضمن کاهش زیبایی، با کم کردن انتقال نور و کاهش اکسیژن محلول در آب با جلوگیری از عمل فتوسنتز مانعی جهت رشد ارگانیزم ها می شود.

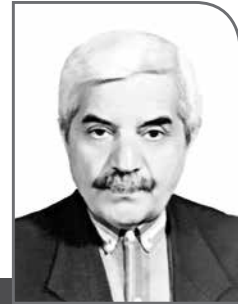
به گفته وی، روش های حذف رنگ در فاضلاب نساجی عبارتند از «انعقاد و لخته سازی»، «روش های بیولوژیکی» و «روش های الکتروشیمیایی»

مدیرعامل شمیم شریف، در ادامه به معرفی و ارائه توضیحات فنی در مورد پکیج انعقاد الکتریکی و



کاشان؛ قطب صنعت و تاریخ

حبیب کریمی - روزنامه نگار و کارشناس حقوقی



در سال‌های آخر دهه ۵۰ خورشیدی که نسل سوم خاندان لاجوردی، کار خود را با موفقیت ادامه می‌داد، کمتر از دو دهه به رسیدن عمر کسب و کار این خانواده به یک قرن مانده بود. خانواده لاجوردیان، فعالیت اقتصادی خود را از سال ۱۲۷۰ با فعالیت‌های حاج سیدمحمد از شهر کاشان شروع کردند. این فعالیت‌ها توسط حاج سیدمحمد لاجوردی از نسل دوم دنبال شد و دامنه جغرافیایی این فعالیت‌ها از کاشان به تهران کشیده شد و بعد به روسیه و آلمان هم رفت. نسل سوم خانواده شامل احمد، حبیب و قاسم بود که با دنبال کردن تجارت، واردات و توزیع در ایران را شروع کردند. خانواده لاجوردی که تا این زمان یعنی دهه ۱۳۳۰ در بخش تجاری فعال بودند، آینده توسعه اقتصادی را در بخش صنعت دیدند. خانواده کسب و کاری لاجوردی در بسیاری از زمینه‌ها جزو پایه‌گذاران بخش صنعت مدرن خصوصی در ایران بود.

ورود به صنعت برای این خانواده در سال ۱۳۳۰ در شهر بهشهر با راه‌اندازی شرکت روغن کشی رخ داد. خانواده لاجوردی با درک فرصت‌های موجود در زمینه تولید، با واردات فناوری و راه‌اندازی روغن کشی از دانه‌های روغنی پنبه به نام شرکت بهپاک و بعد شرکت تولید روغن نباتی لادن و بهار، فعالیت خود را ادامه دادند. ضایعات حاصل از دستگاه‌های روغن کشی، فرصت تولید صابون را در اختیار خانواده قرار داد و با وارد کردن فناوری آن از ایتالیا، تولید محصولات بهداشتی صابون و پودر رختشویی با برندهای عروس، اراکیده، برف، سردا و کیمیا آغاز شد. البته کیمیا به دلیل مخرب بودن برای محیط زیست از چرخه تولید حذف شد و با ورود ماشین لباسشویی به بازار، پودر سپید عرضه شد.

خانواده لاجوردی به تدریج کسب و کار خود توسعه داد؛ شرکت سهامی صنایع بسته بندی ایران در سال ۱۳۴۲ برای قوطی سازی و کارتن‌سازی تأسیس شد

که باعث خودکفایی در بسته‌بندی محصولات مجموعه صنایع تولیدی لاجوردی‌ها شد. احمد لاجوردی با اخذ نمایندگی شرکت فولاد استیل در سانفرانسیسکو به واردات سوله‌ها که کاربرد زیادی در صنایع داشت، دست زد و بعدها شرکت سولیران بر مبنای آن تأسیس شد. همه این شرکت‌ها در مجموعه تأسیسات تهران جمع شده بود که ساختمان‌های فلزی پیش ساخته ارائه می‌کرد. ۱۵ درصد محصولات این شرکت صادر می‌شد و رقیب شرکت‌های آمریکایی و انگلیسی بود.

لاجوردی‌ها به تدریج متوجه ظهور رایانه در عرصه‌های کسب و کار می‌شوند و شرکت سهامی کامپیوتر و روش‌های مکانیزه را برای مکانیزه کردن حسابداری، انبارداری و سایر کارهای اداری تأسیس می‌کنند. این شرکت ابتدا به شرکت‌های مجموعه لاجوردی خدمات می‌داد اما بعدتر، مورد استفاده دیگر شرکت‌ها نیز قرار گرفت. این شرکت اولین شرکت رایانه‌ای در ایران بود که با داشتن بیش از ۲۵۰ پرسنل مرکزی، پرداخت حقوق و محاسبه دستمزد کارکنان و کارگران، حسابداری و هزینه‌های سرمایه‌گذاری را انجام می‌داد. لاجوردی‌ها بیش از ۸۰ شرکت و کارخانه در نقاط مختلف از جمله تهران، کاشان، بهشهر، کرمانشاه، قزوین، مشهد، گنبد کاوس، گرگان، نکا، اراک، خرمشهر، نوشهر و حومه محمود آباد تأسیس کردند و در اواخر دهه ۵۰، مجموعاً ۱۵ هزار نیروی انسانی در شرکت‌های تابعه خود داشتند. آنها در سال ۱۳۵۶ بانک بین‌الملل ایران و ژاپن را با مشارکت بانک توکیو و بیمه حافظ را با همکاری بیمه‌های کنتیننتال و رویال تأسیس کردند. بیمه‌شدگان این شرکت از خدمات موسسات خصوصی درمانی و بهداشتی مانند تهران کلینیک و بیمارستان شهرام استفاده می‌کردند.

با افزایش قیمت نفت در اوایل دهه ۱۳۵۰ و افزایش درآمدهای ملی و وارد شدن پول به اقتصاد، جهشی

در تقاضا صورت گرفت و تقاضای دولت برای انجام طرح‌های عمرانی بالا گرفت. در این موقع بود که لاجوردی‌ها وارد پروژه‌های دولتی شدند و شرکت صنایع ساختمانی آکام تأسیس شد. تصمیم گرفته شده بود که این شرکت در انجام فعالیت‌های عمرانی خودکفا باشد و به همین منظور، در زیرمجموعه خود شرکت ساختمانی و مهندسی پاکرو، شرکت سهامی صنایع آکام فلز، شرکت سهامی قطعات پیش ساخته بتونی آکام، شرکت سهامی آکام مسکن، شرکت سهامی ماسه‌ساز کو، شرکت سهامی صنایع شنی آکام و شرکت سهامی تهران بتن را نیز راه‌اندازی کرد.

همزمان اکبر لاجوردی برادر حاج محمود به سراغ صنایع نساجی رفت و در قزوین شرکت سهامی نیتینگ ایران را تأسیس کرد و بعدتر تولید فرش ماشینی را در شهر راوند با نام شرکت سهامی صنایع کاشان شروع کرد که قالی‌های ماشینی ارزان قیمت تولید می‌کرد. همچنین با شرکت آمریکایی دویانت قرارداد بست که ماشین آلات خود را به ایران بیاورند و در اصفهان پیاده کنند. بنابراین شرکت سهامی پلی‌اکریل شکل گرفت که بزرگ‌ترین شرکت بخش خصوصی با سرمایه‌گذاری ۴۴۰ میلیون دلار با مشارکت شرکت دویانت با ۴۰ درصد سهام، گروه صنعتی بهشهر با ۴۰ درصد و سایر شرکت‌های نساجی با ۲۰ درصد سهام بود؛ البته بعدها با اعتراض شرکت‌های نساجی، سهم صنایع بهشهر به ۲۶ درصد و سهم آنها به ۳۴ درصد رسید. میانه‌روی و مقتصد بودن به ویژه در نسل اول و دوم، تنوع فعالیت‌های تجاری و صنعتی، گرایش به پس‌انداز و سرمایه‌گذاری به جای مصرف، اخلاق اقتصادی به ویژه در رابطه با شرکاء و انجام تعهدات، تلاش و سخت‌کوشی، نوآوری در تجارت و صنعت، بهره‌گیری از نیروهای پرتوان و متخصص، توجه به رفاه پرسنل و توجه به امور فرا اقتصادی مانند امور خیریه، از مهم‌ترین دلایلی بود که



خانواده لاجوردی‌ها را در کسب و کار موفق کرد.

با این حال، موفقیت لاجوردی‌ها به سرانجام مطلوبی نرسید، در نیمه تیر ۱۳۵۸ براساس بند ۴ ماده ۳ آئین‌نامه قانون حفاظت و توسعه صنایع ایران مدیریت و کنترل شرکت‌ها در اختیار دولت قرار گرفت و مصادره شده که ریشه‌یابی و آسیب‌شناسی دلایل وقوع این موضوع به مجالی دیگر نیاز دارد که در این مقال نمی‌گنجد. یک‌ماه پس از آن، احمد لاجوردی مدیرعامل گروه صنعتی بهشهر که از اروپا به تهران برگشته بود، در مرداد ۱۳۵۸ به وسیله گروه فرقان ترور و به سختی مجروح شد. سیدمحمود تا مهر ۱۳۶۳ در ایران ماند و بعد، برای معالجه سرطان به آمریکا رفت و در همان‌جا درگذشت.

بعد از انقلاب، گروه صنعتی بهشهر زیرنظر دولت اداره شد و در سال ۱۳۷۰ اولین شرکتی بود که سهامش به بخش خصوصی واگذار شد.

ویژگی‌های مدیریتی لاجوردی‌ها

لاجوردی‌ها را می‌توان از اولین مالکان شرکت‌های ایرانی دانست که تلاش کردند پای مدیریت علمی را به صنایع ایران باز کنند. بسیاری از مدیران شرکت‌های زیرمجموعه کسب و کار لاجوردی‌ها، مدیرانی درس‌خوانده در زمینه مدیریت بودند که با وجود نداشتن تمکن مالی چندانی، مورد اعتماد لاجوردی‌ها واقع شده بودند. در زیر به مهم‌ترین ویژگی‌های مدیریتی لاجوردی‌ها اشاره شده است:

۱- بهره‌گیری از مدیریت مدرن: با گذشت زمان و گسترده شدن فعالیت‌ها، لاجوردی‌ها بین مالکیت و مدیریت مرزهای روشنی مشخص کردند و به مدیریت حرفه‌ای روی آوردند. استفاده از مدیران خارج از خانواده که اصل مدیریت علمی است؛ از شیوه‌های موفق بود که لاجوردی‌ها آن را به کار گرفتند. یکی از این مدیران، «ابوالحسن معدل» بود که از تیرماه سال ۱۳۵۱ قائم مقام مدیرعامل بهپاک بود. نسل اول و دوم خانواده لاجوردی تنها تحصیلات مقدماتی داشتند اما به دنبال گسترش فعالیت‌های اقتصادی، دوره‌های عالی مدیریتی را در خارج از کشور گذراندند. آنها در توسعه فعالیت‌هایشان از مشاوران حرفه‌ای آمریکا کمک می‌گرفتند و همیشه به دنبال نوگرایی بودند. مثلاً مفهوم بازاریابی علمی را در ایران عملیاتی کردند. لاجوردی‌ها در دهه ۱۳۴۰ اولین مدیر غیرعضو خانواده یعنی «ناصر متینی» را در گروه خود منصوب کردند و تا پایان دهه ۵۰، بسیاری از مدیرانشان هم سهامدار بودند و هم با اختیارات کامل، مدیر واحدهای مختلف گروه صنعتی بهشهر.

حبیب لاجوردی در زمینه مدیریت علمی بسیار فعال بود و شرح وظایف، جدول مسئولیت‌ها و اختیارات، قوانین و اساسنامه داخلی و طبقه‌بندی مشاغل را برای اولین بار بعد از شرکت ملی نفت در ایران انجام داد. او در پاکستان اولین اقدامات را در راه توسعه بخش تحقیقات بازار و شناخت سلیقه مصرف‌کننده برداشت.

۲- آموزش مدیران: مدیریت یکی از حوزه‌های اصلی بود که لاجوردی‌ها به آن توجه خاص داشتند. گروه صنعتی بهشهر مدیران فارغ‌التحصیل دانشکده صنعت نفت، پلی‌تکنیک، دانشکده فنی و فارغ‌التحصیلان خارج از کشور را در واحدهای خود استخدام کرد. برخی مدیران ارشد به دوره‌های پیشرفته در دانشگاه‌های معتبر آمریکا مثل هاروارد اعزام شدند. خود احمد لاجوردی نیز به عضویت انستیتوی تحقیقات مدیریت در استنفورد درآمد تا مفاهیم مدیریت جدید را بیاموزد. تمام اعضای خانواده در دوره‌های مدیریتی کوتاه و بلندمدت شرکت می‌کردند. یکی از فعالیت‌های اساسی لاجوردی‌ها در سال ۱۳۴۸، تأسیس مرکز مطالعات مدیریت ایران بود. این مرکز با هدف فراهم کردن وسایل آموزشی و مطالعات در رشته مدیریت، با همکاری دانشگاه هاروارد با حضور مشاورینی چون

«دکتر فرانک آگلار» و «بروس اسکات» و با همکاری دولت و بخش خصوصی ایران آغاز به کار کرد.

۳- مدیریت منابع انسانی: توجه به منابع انسانی در سرنوشت اقدامات لاجوردی‌ها بود. آنها با اقداماتی از تربیت و جذب نیروهای خبره و متخصص گرفته تا ایجاد زمینه‌های تفریح و گردش و خدمات رفاهی برای تمامی کارکنان، بهره‌وری نیروی انسانی خود را افزایش می‌دادند. اعطای بورس به دانشجویان یکی از کارهای ابتکاری آنان در حمایت از نیروهای انسانی به خصوص نیروهای فکری بود.

لاجوردی‌ها اولین شرکت خصوصی را تأسیس کرده بودند که به کارکنان خود خدمات بیمه‌ای ارائه می‌کرد و همچنین مکانی اقامتی و باشگاهی تفریحی در نور شمال کشور ایجاد کرده بودند که کارگران و کارکنان به همراه خانواده‌هایشان تابستان‌ها به آن‌جا می‌رفتند.

۴- مسئولیت اجتماعی خانواده لاجوردی: خانواده لاجوردی به وظیفه اجتماعی نیز توجه داشتند. این خانواده از آغاز سال ۱۳۴۱ با تأسیس بنیاد خیریه لاجوردی به کارهای خیریه سازمان یافته همچون ساخت و گسترش مدارس، کمک به تأسیس درمانگاه و موسسات آموزشی دیگر اقدام کرد. ۵۰ درصد از درآمد سالیانه شرکت‌های تابعه به بنیاد لاجوردی پرداخت می‌شد.

لاجوردی‌ها که بودند؟

یک پدر و سه پسر، نسل دوم و سوم خاندان لاجوردی را تشکیل می‌دادند که با همکاری هم توانستند شرکت‌ها و هلدینگ‌های موثری را در تاریخ معاصر اقتصاد ایران تأسیس کنند. در زیر، شرح مختصری را از هر یک از چهار عضو این خانواده می‌خوانید:

محمود لاجوردی: محمود، پدر خانواده بود و مدیریت کلی اقتصادی خانواده را برعهده داشت. با این‌که لاجوردی‌ها به مدیریت مدرن و جدا بودن مدیریت از مالکیت اعتقاد داشتند، این از وظیفه آقای محمود لاجوردی چیزی نمی‌کاست و او به‌عنوان پدر خانواده، وظیفه انتقال ارزش‌ها و فلسفه کاری خانوادگی و تربیت نسل بعدی را به عهده داشت. محمود نقش کسی را بازی می‌کرد که به فعالیت واحدها همبستگی می‌داد اما در مدیریت دخالت نمی‌کرد.

اکبر لاجوردی: وی برادر محمود بود که البته از دو فرزند



سید محمود لاجوردی / بالا از راست: قاسم، حبیب و احمد لاجوردی

بزرگ‌تر محمود، کوچک‌تر بود. او به صنایع نساجی علاقه داشت و تعدادی از موفق‌ترین شرکت‌های نساجی در دوران معاصر ایران را مدیریت کرده است. **احمد لاجوردی:** پسر بزرگ خانواده و پدر خانواده، برادران را قانع کرده بود که احمد، بهترین گزینه برای مدیریت هلدینگ‌هاست. برادر بزرگ‌تر می‌توانست احترام برادران کوچک‌تر را برانگیزد و حرفش نفوذ بیشتری داشته باشد. احترام به حرف بزرگ‌تر، البته بر پایه استدلال و عقلانیتی که پدر ارائه می‌کرد و اعتماد بین طرفین ضرورت اداره یک کسب و کار خانوادگی بود.

قاسم لاجوردی: در کنار کار اقتصادی، سیاسی‌ترین عضو خانواده لاجوردی‌ها بود. البته خانواده لاجوردی رابطه چندانی با دولت نداشت. نسل اول و دوم خانواده لاجوردی، گرایش‌های مشروطه‌خواهانه داشتند اما با ظهور سلسله پهلوی به تدریج در زمره مدافعان غیرفعال آنها درآمدند زیرا برقراری امنیت نیاز اصلی سرمایه‌گذاری بود و از طرفی، دولت نیز بر صنعتی شدن بسیار تأکید داشته است. در سال‌های پایانی رژیم پهلوی، قاسم به نمایندگی تهران در مجلس سنا رسید. **حبیب لاجوردی:** حبیب، آئین‌نامه‌های اداری و استخدامی شرکت‌ها را تهیه و تدوین کرد. او در خرداد ۱۳۴۵ طرح ساعات کار کارکنان دفتر مرکزی را از کار دوسره به ساعات کار یک‌سره تبدیل کرد و این تحولی در افزایش کارایی و رفاه بیشتر پرسنل گروه صنعتی بهشهر بود. ورود حبیب به گروه صنعتی بهشهر با نگاه نوین مدیریتی همراه بود و تجربه‌ای را که از اقتصاد مدرن جهان و آمریکا کسب کرده بود، به خانواده انتقال داد.

بررسی ریشه‌های تاریخی شکل‌گیری شرکت هلدینگ توسعه صنایع بهشهر

فریدون شیرین‌کام نویسنده مشترک کتاب «موقعیت تجار و صاحبان صنایع در دوره پهلوی: سرمایه‌داری خانوادگی خاندان لاجوردی»: پدیده تأسیس شرکت در ایران امری جدید به شمار می‌رود و از اواخر دوره ناصری بود که تأسیس شرکت‌های مدرن اقتصادی در ایران شکل گرفت. منطق این شرکت‌ها عمدتاً مقاومت در برابر شرکت‌های خارجی و تضعیف شدن بخشی از فعالیت‌های هیئت‌های پیشه‌وری داخلی بود که به دلیل رقابت شدید و فقدان ظرفیت‌های فنی و علمی در برابر شرکت‌های خارجی از صحنه خارج می‌شدند. در این اوضاع موجی از حرکت‌های اجتماعی، سیاسی و اقتصادی شکل گرفت که سعی داشت از تولیدات داخلی در برابر بنگاه‌های خارجی دفاع کند. کنش جمعی این شرکت‌ها را در دوره مظفری می‌توان دید. به‌عنوان مثال شرکت‌های زیادی تحت عنوان اسلامیة در این دوره تأسیس می‌شوند تا مردم را به تولید و مصرف محصولات داخلی تشویق کنند. شرکت‌هایی در اصفهان، شیراز، تهران، مشهد و جاهای مختلف دیگر شکل می‌گیرند که ترکیبی از اقتصادی و خانوادگی هستند.

خانواده لاجوردی تقریباً از دوره مظفری فعالیت خودش را مثل تمام بازرگانان به صورت حجره‌داری شروع می‌کند. این خانواده تا اوایل دوره پهلوی اول، عمدتاً در برخی از شرکت‌های دولتی مثل شرکت پنبه دولتی شراکت دارند. یکی دو شرکت هم خودشان دارند که زیاد دوام نمی‌آورند. این فعالیت‌ها همچنان تا بعد از زمان رضاشاه ادامه پیدا کرد و نسل دوم یعنی سیدمحمود لاجوردی اولین شرکت را به عنوان آراین در سال ۱۳۲۳ تأسیس می‌کند. در این زمان، آقای محمود لاجوردی در سن ۵۰ سالگی است و فرزندان او احمد و محمود در سن ۲۳ و ۲۴ سالگی تحصیل کرده دبیرستان و دانشجو هستند.

فاصله ۱۳۲۳ تا تأسیس اولین هلدینگ شرکت توسعه صنایع بهشهر، حدود ۳۰ سال فاصله زمانی است. در این مدت، سازمان بورس، بانک مرکزی و بانک‌های تخصصی و سازمان‌هایی مانند سازمان استاندارد تأسیس شده‌اند. از فعالیت اولین شرکت خانوادگی

لاجوردی تا تأسیس هلدینگ، فرایندی طولانی شکل گرفت که نشان می‌دهد یک کار توسعه پیدا کرده و بعد به صورت یک شرکت هلدینگ درآمده است. در حدود سال ۱۳۳۰ با تأسیس شرکت بهشهر که در ابتدا به صورت پنبه پاک‌کنی بود، خانواده لاجوردی وارد صنعت شد. شرکت بهشهر بعداً فعالیت خودش را به شرکت روغن‌کشی منتقل کرد و بعدها همین روغن‌کشی به صورت جامد و مایع ادامه پیدا کرد و تبدیل به شرکت توسعه صنایع بهشهر شد. پس این فرایندها به تدریج شگل گرفت. یعنی بعدها متوجه شدند قسمتی از موادی که تصفیه می‌شوند را باید به صابون فروشی‌ها بفروشند در صورتی که خودشان می‌توانند آن را تبدیل به مواد شوینده کنند؛ پس شرکت پاکسان را تأسیس کردند. در کسب و کار آنها، انگار مرحله به مرحله مشکلات شناسایی می‌شوند و مدیران به ضرورت‌های تازه‌ای می‌رسند. وقتی که پاکسان تأسیس شد، برای بسته‌بندی تولیدات به شرکت صنایع بسته‌بندی رسیدند. این طور نبود که همه ضرورت‌ها از ابتدا در دسترسشان باشد. همزمان خانواده لاجوردی به صنایع نساجی رسیدند و شرکت ریسندگی در مخمل کاشان و بعد بافندگی و تولید مخمل شکل می‌گیرد و بعد فقط به پارچه‌های پنبه‌ای منحصر نشد.

حتی بعدتر، برای تولید کارخانه‌ها هم شرکت آکام فلز تأسیس شد. تأسیس بانک ایران و ژاپن و بیمه حافظ هم از حلقه‌های بعدی کسب و کار است. بنابراین می‌توان دید که توسعه هلدینگ بهشهر طی یک فرایند تاریخی از سال ۱۲۷۷ شروع شده بود و در ۱۳۲۳ تجاری شد و در ۱۳۳۰ صنعتی شد و از ۱۳۳۰ تا ۱۳۵۲ توسعه پیدا کرد تا به حدی کسب و کار پیچیده شد تا نیاز به یک هلدینگ پیدا شد.

به موازات توسعه کسب و کار، برخی تغییرات مدیریتی نیز در شرکت‌های خانواده لاجوردی به وجود آمدند. این تغییرات می‌توانند یک بنگاه را به فروپاشی برسانند یا این که آن را وارد فاز تازه و ماندگاری کند. این تحول برای خیلی از کسب و کارهای خانوادگی رخ نداد. بسیاری از فعالان اقتصادی به دلیل این که نتوانستند در مواجهه با اختلالاتی در کسب و کارشان تاب بیاورند اما خانواده لاجوردی چند بخت داشت که موفقیت آنها را تضمین می‌کرد. یکی از این مولفه‌ها، پدرسالاری بود که چون نسل دوم و سوم و چهارم خانواده همزمان

با هم کار می‌کنند، اقتدار معنوی و داشتن صلاحیت اخلاقی لازم را به محمود لاجوردی می‌دهد که بتوانند با هم کار کنند. این بار هم کار کردن در بسیاری از کسب و کارهای خانوادگی رخ نداده و برادران یا پسران و پدران بعد از مدتی، از هم جدا شده‌اند. وقتی خانواده‌ها از هم جدا می‌شوند، ضرورت‌های وجود یک شرکت هلدینگ هم موضوعیت و کارکرد خود را از دست می‌دهد. با بزرگ شدن کسب و کار خانواده لاجوردی، ضرورت مدیریت علمی به وجود آمد و خانواده دید که مدیریت خانوادگی برای آن همه شرکت پاسخگو نیست. در اداره یک شرکت کوچک که عمدتاً حجره‌ای است مدیر، مالک است اما تا وقتی شرکت بزرگ می‌شود، پیچیدگی کار خیلی زیاد می‌شود و اینجاست که دانش مبنای اساسی اداره بنگاه قرار می‌گیرد. بنابراین باید تا حدی استقلال مدیر و مشروعیت آن را در تصمیم‌گیری پذیرفت. در اینجاست که مالک به تنهایی کفایت لازم را برای مدیریت ندارد. در خانواده لاجوردی در شرکت توسعه صنایع بهشهر بسیاری از مسائل مدیریت نوین اجرا شد. البته از سال ۱۳۴۰ به بعد، توجه به مدیریت علمی و نوین ملموس‌تر شد و همزمان مرکز مطالعات مدیریت با همکاری دانشگاه هاروارد هم تأسیس شد. البته باید گفت تحولات مدیریتی در شرکت توسعه صنایع بهشهر ده سه سال پیش از تأسیس مرکز مطالعات مدیریت بوده است.

هنوز نمونه‌ای برای لاجوردی‌ها وجود ندارد

مدیر نگهداری ماشین‌آلات کارخانجات گروه صنعتی بهشهر و مدیر کارخانه تولید فرش ماشینی کاشان می‌گوید: خانواده لاجوردی دارای ویژگی‌های مثبت مدیریتی بسیاری بود که همچنان برای مدیران ایران، درس آموز است. تفکیک مرز میان مدیریت و مالکیت یکی از عمده‌ترین دلایل اصلی موفقیت لاجوردی‌ها در عرصه تولید و صنعت بود تا جایی که پس از این خانواده، در هیچ واحد تولیدی و صنعتی چنین شیوه مدیریتی مشاهده نشده است. همین امر باعث شد تا این خانواده بتوانند گروه صنعتی بهشهر را تأسیس و با ۳۵ هزار نفر نیروی کار مستقیم آن را مدیریت کنند. لاجوردی‌ها در بخش مدیریت دخالت بسیار بسیار ناچیزی داشتند و کاری می‌کردند که در مدیران، اعتماد به نفس ایجاد شود

تا مدیران واحدهای تولیدی و صنعتی بهترین شیوه‌ها را اتخاذ کنند و بهترین نوع تصمیم‌گیری را داشته باشند؛ در حالی که اکنون ما در واحدهای تولیدی خود با این مشکل مواجه هستیم که نمی‌توان میان مدیریت و مالکیت حد و مرزی قائل شد و به همین دلیل، مدیران ما نمی‌توانند تصمیم‌گیری‌های بهینه داشته باشند زیرا همواره نگران برداشت‌ها و واکنش‌های اطرافیان نسبت به رفتار خود هستند البته اتخاذ این شیوه‌ها یکی از بسترهای تأسیس مرکز مطالعات مدیریت ایران وابسته به دانشکده مدیریت هاروارد در محل فعلی دانشگاه امام صادق (ع) شد که یکی از موسسات بسیار بسیار پیشرفته ایران بود و در آن‌جا به آموزش مدیران توانمند توجه بسیار ویژه و جدی می‌شد.

به صراحت می‌توان گفت که شیوه‌های مدیریت بر واحدهای اقتصادی کشور نظیر آن‌چه که ما با لاجوردی تجربه کردیم، تاکنون تکرار نشده است. یکی از شیوه‌های مدیریت در شرکت‌های گروه صنعتی بهشهر این بود که مدیران از آن‌جایی که حقوق ثابت دریافت می‌کردند، رفتارهایشان به‌عنوان شیوه‌ای برای کسب سود بیشتر نمود پیدا نمی‌کرد، چون آنها توانسته بودند بین مدیریت و مالکیت خود حد و مرزی تعیین کنند، سخت‌گیری‌های آنها برای جلوگیری از اسراف یک برگ کاغذ، خساست یا کسب سود بیشتر تعبیر نمی‌شد بلکه همه کارکنان به خوبی درک می‌کردند که این یک تصمیم مدیریتی است و باید اجرا شود و هدف نهایی آن رسیدن به رشد و توسعه گروه صنعتی بهشهر است. حاج محمود لاجوردی- پایه‌گذار گروه صنعتی بهشهر- آدم ویژه و خاصی بود. بسیار در استفاده صحیح از امکانات دقیق بود. یادم می‌آید همیشه آخرین نفری بود که از ساختمان خارج می‌شد. اگر از بیرون متوجه می‌شد چراغ اتاقی روشن است، حتماً باز می‌گشت و تذکر می‌داد تا تکرار نشود.

یکی از اقدامات مهم لاجوردی‌ها، تأکید آنها بر آموزش کارکنان و مدیران بود تا جایی که ما ناگزیر از حضور در دوره‌های آموزشی سازمان مدیریت صنعتی بهشهر ایران بودیم و دوره‌های آموزشی برنامه‌ریز خطی و برنامه‌ریزی تولید را در این سازمان گذراندیم اما مهم‌ترین دوره‌های ما در سازمان مدیریت صنعتی، دوره‌های سرپرستی بود. کلاس‌های سرپرستی جزو

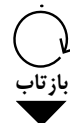
نخستین دوره آموزشی ما محسوب می‌شد که حضور در این کلاس‌ها به ما نکات بسیار مهمی را در مدیریت واحدهای تولیدی و حتی برخورد با کارکنان زیر دست آموزش می‌داد؛ چیزی که متأسفانه امروز کمتر مدیران ما نسبت به آن آگاهی دارند. ویژگی دیگر مدیریت آنها این بود که فعالیت‌های نیکوکارانه و خیرخواهانه جزو ویژگی‌های ذاتی‌شان بود. آنان برای امور خیر، بنیادی را با عنوان «بنیاد لاجوردی‌ها» راه‌اندازی کرده بودند که این بنیاد مدرسی را برای دانش‌آموزان بی‌بضاعتشان ایجاد کرد.

نقش پسران نیز در پیشرفت کسب و کار لاجوردی‌ها بسیار مشهود است و خیلی از ایده‌های گروه صنعتی بهشهر به وسیله پسران پیاده شد. احمد لاجوردی در مسائل تولیدی و صنعتی واحدها نقش موثری داشت تا جایی که توانست واحدهای صنعتی آکام و حتی شهرکی به همین نام را در شمال کشور تأسیس کند. قاسم لاجوردی، سناتور و نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران در سال‌های دهه ۵۰ بود و بیشتر مسائل مالی و ارتباطات سیاسی گروه بهشهر را برعهده داشت. حبیب لاجوردی نیز موسس مرکز مطالعات مدیریت ایران بود و مسئولیت کارهای تبلیغاتی، رسانه‌ای و امور فرهنگی و آموزش در واحدهای تولیدی و صنعتی بهشهر را برعهده گرفته بود. در زمان آغاز درگیری‌های پیش از انقلاب، حبیب لاجوردی براساس درکی که از مسائل سیاسی و اقتصادی کشور داشت به آمریکا رفت و اکنون سال‌هاست که در دانشگاه هاروارد، پروژه تاریخ شفاهی ایران را پیگیری می‌کند و همین مسأله موجب شد تا او و برادرش قاسم لاجوردی نیز از کشور خارج شوند اما مرحوم حاج محمود لاجوردی پدر، بعد از انقلاب در ایران ماند. تا جایی که در خاطرم هست، برخی از دوستان، ایشان را حوالی سال ۶۳ در ایام جنگ در صف روغن دیده بودند. این جای تأمل زیادی داشت فردی که روزانه ۳۰۰ تن روغن تولید می‌کرد، اکنون برای گرفتن روغن کوپنی در صف بایستد. او معتقد بود که ایران سه دوره از شورش‌ها و ناآرامی‌ها را پشت سر گذاشته و این ناآرامی‌ها هم سپری می‌شود و می‌تواند حقوق خود را مطالبه کند اما چند سال بعد از انقلاب، دچار بیماری شد و برای معالجه به آمریکا نزد فرزندان خود رفت و در همان‌جا درگذشت.

ردیف	شرکت	محصول تولیدی
۱	شرکت سهامی عام توسعه صنایع بهشهر	شرکت مادر (هلدینگ)
	شرکت سهامی صنعتی بهشهر	تولید روغن نباتی، لادن، بهار و نسترن
	شرکت سهامی پاکسان	تولید پودر رختشویی برف، مایع ظرفشویی گلی، رخشا، ارکید، پوش
	شرکت سهامی صنایع بسته بندی ایران	تولید کارتن و قوطی های فلزی
	شرکت سهامی کامپیوتر و روش های مکانیزه	سرویس های کامپیوتری
	شرکت سهامی بهپاک	تولید روغن خام نباتی، کنجاله و پنبه
	شرکت سهامی بهپخش	پخش محصولات مصرفی گروه صنعتی بهشهر
	شرکت سهامی ساختمان گروه صنعتی بهشهر	ساخت و مدیریت ساختمان دفتر مرکزی و تأسیسات اردوگاه گروه بهشهر
	شرکت سهامی خاص تهران کمیکال	تولید سولفات دوسود
۲	شرکت سهامی عام سولیران	تولید ساختمان های فولادی پیش ساخته معروف به «سوله»
۳	شرکت سهامی مخمل و ابریشم کاشان	تولید مخمل و پارچه مبلی و پرده ای ابریشم
۴	شرکت سهامی صنایع کاشان	تولید فرش های ماشینی
۵	شرکت سهامی پلی اکریل در اصفهان	تولید الیاف و نخ های مصنوعی
۶	شرکت سهامی صنایع اراک	تولید نخ برای سایر صنایع
۷	شرکت سهامی سیمان غرب	تولید سیمان
۸	بانک بین المللی ایران و ژاپن (بانک تجارت)	امور بانکی
۹	شرکت سهامی نیتینگ ایران	تولید پارچه های کشفاب
۱۰	شرکت سهامی بازرگانی ایران	واردات و توزیع
۱۱	شرکت سهامی آرین کار	واردات لوازم خانگی و دفتری
۱۲	شرکت سهامی دانه پنبه گرگان	حق العمل کاری خرید و ش، پنبه و پنبه دانه
۱۳	شرکت سهامی جاوید	معاملات و ش پنبه در داخل کشور
۱۴	شرکت سهامی زمینه	مدیریت و انجام طرح های ساختمانی و نصب واحدهای صنعتی
۱۵	شرکت سهامی صنایع ساختمانی آکام	شرکت مادر (هلدینگ)
	شرکت ساختمانی و مهندسی پاکرو	امور ساختمانی و نصب کارخانجات
	شرکت سهامی صنایع آکام فلز	تولید قطعات فلزی سنگین پیش ساخته
	شرکت سهامی قطعات پیش ساخته بتونی آکام	تولید قطعات بتونی پیش ساخته
	شرکت سهامی آکام مسکن	برج سازی برای مسکن ارزان قیمت
	شرکت سهامی ماسه ساز کو	تهیه شن و ماسه استاندارد شده و آسفالت
	شرکت سهامی تهران بتون	تهیه بتون آماده
	شرکت سهامی بیمه حافظ (بیمه دانا)	-----
۱۶	شرکت سهامی تایر	امور ساختمانی و مستغلات خانواده احمد لاجوردی
۱۷	بنیاد خبریه لاجوردی	ساخت مدارس، موسسات ورزشی، خانه های فرهنگی، خوابگاه دانشجویان، درمانگاه، کتابخانه و بورس تحصیلی دانشجویان دانشگاه تهران

پی نوشت:

برگرفته از مجله اتاق بازرگانی ایران در هشتاد و پنجمین سال انتشار آن (شهریور ۱۳۹۲) درباره خاندان لاجوردی های کاشان که با رخصت از مدیر جوانسال و اندیشمند مجله نساجی امروز، منتشر می شود.



پول درمانی تولید در پایان سال

صنایع کشور قرار است حدود ۲۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات مالی دریافت کنند؛ تسهیلاتی که در قانون بودجه سال جاری در نظر گرفته شده و بنابراین، احتمالاً به سرعت به دست واحدهای تولیدی متقاضی خواهد رسید.

اما نحوه تزریق پول جدید به صاحبان صنایع به چه شکل خواهد بود؟

بنابر اعلام وزارت صنعت، ۱۰ هزار میلیارد تومان از این تسهیلات توسط بانکهای کشور تأمین و ۱۰ هزار میلیارد تومان دیگر از صندوق توسعه ملی برداشت خواهد شد. علاوه بر این، دولت برای پوشش بخشی از سود تسهیلات، یارانه‌ای معادل هزار میلیارد تومان در نظر گرفته است.

سود تسهیلات اعطایی نیز بین ۱۲ تا ۱۴ درصد تعیین شده و این در حالی است که «تولید کالای قابل فروش در بازارها» یکی از شروط اعطای این تسهیلات است. از دیگر سو، بر اساس اطلاعات مندرج در سایت سامانه بهین یاب (درگاه اعطای تسهیلات)، این تسهیلات تنها جهت «تکمیل طرح‌های نیمه تمام با پیشرفت فیزیکی بالای ۶۰

درصد»، «بازسازی و نوسازی» و نیز «تأمین سرمایه در گردش» به واحدهای متقاضی تخصیص داده می‌شوند.

منظور از دریافت تسهیلات به منظور بازسازی و نوسازی نیز استفاده از منابع دریافتی جهت ارتقای بهره‌وری انرژی، کاهش شدت مصرف، افزایش رقابت‌پذیری، توسعه صادرات و انتقال تکنولوژی عنوان شده است. همچنین واحدهای متقاضی باید در دسته‌بندی «بنگاه‌های کوچک و متوسط» قرار داشته باشند؛ یا به عبارت ساده‌تر، کمتر از ۱۰۰ نفر کارکن داشته باشند.

با این همه، تزریق دوباره تسهیلات مالی مستقیم به صنایع کشور در حالی صورت می‌گیرد که بر اساس اظهارنظر مشاور امور اقتصادی معاونت صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت، تنها در ۸ ماهه ابتدایی سال جاری حدود ۱۱۷ هزار میلیارد تومان تسهیلات به صنایع کشور تخصیص داده شده و البته نیاز این صنایع به سرمایه در گردش، چیزی در حدود ۳۰۰ هزار میلیارد تومان برآورد شده است.

از آن سو اما تبصره ۱۸ قانون بودجه سال ۱۳۹۷ در شرایطی اجرایی می‌شود که کمتر از سه هفته تا پایان

سال جاری باقی مانده و به این ترتیب، اجرای این طرح را می‌توان تکمیل شتاب زده یکی از بندهای قانون بودجه سال جاری در نظر گرفت.

جزییات وام رونق تولید از زبان تولید

وزیر صنعت، معدن و تجارت، از کلید خوردن طرح اعطای تسهیلات تولید و اشتغال در کشور خبر داد. بنابه اظهارات محمد رضا رحمانی، با تفاهم انجام شده میان وزارت صنعت، معدن و تجارت و سازمان برنامه و بودجه کشور حدود ۲۰ هزار میلیارد تومان به تسهیلات تولید و اشتغال اختصاص یافت.

او همچنین با اعلام این خبر ادامه داد: ۱۰ هزار میلیارد تومان توسط منابع بانک‌ها و ۱۰ هزار میلیارد تومان از منابع صندوق توسعه ملی در نظر گرفته شده و هزار میلیارد تومان هم یارانه سود تسهیلات منظور شده است.

او ادامه داد: در این برنامه با تخصیص یارانه سود پیش‌بینی شده، نرخ نهایی سود تسهیلات طرح‌ها و واحدهای تولیدی در صورت تحقق اهداف مربوط، برای مناطق برخوردار، به ۱۴ درصد و برای مناطق کمتر برخوردار، به ۱۲ درصد کاهش می‌یابد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت در خصوص زمان بندی بازپرداخت تسهیلات افزود: دوره بازپرداخت تسهیلات تکمیل طرح های نیمه تمام صنعتی و معدنی و توسعه واحدهای موجود (بازسازی و نوسازی) در یک دوره ۵ ساله با ۱۲ قسط در سال است که ۶ ماه تنفس و ۶ ماه دوره مشارکت دارد.

رحمانی ادامه داد: زمان بندی بازپرداخت تسهیلات سرمایه در گردش یک دوره یک ساله با ۱۲ قسط است. وزیر صنعت، معدن و تجارت اما پیش از این، آن دسته از واحدهای تولیدی را مخاطب این طرح دانسته بود که محصولات تولیدی شان در بازار خریدار داشته باشد.

رحمانی در دی ماه امسال گفته بود: تسهیلات در نظر گرفته شده در راستای حمایت از تولید نباید به واحدهایی پرداخت شود که محصولات آنها بازار ندارد و در این روند باید نظارت صورت بگیرد. بنابه اظهارات سکандار صنعت، برای پرداخت تسهیلات به واحدهای تولیدی باید اولویت بندی کرد و واحدهایی که در زنجیره تولید هستند، اشتغالزایی بالایی دارند یا تولید صادراتی، در اولویت قرار بگیرند این اوصاف، ظاهرا تولید کالاهایی که بازار دارند، شرط وزارت صنعت برای تخصیص این تسهیلات به واحدهای متقاضی است.

بر اساس گفته های رحمانی، واحدهای متقاضی این تسهیلات باید به وزارت صنعت تعهد بدهند که در صورت اخذ تسهیلات برای سرمایه در گردش، کالایی را تولید می کنند که بازار دارد.

او همچنین با بیان اینکه هدف دولت از اعطای این تسهیلات به واحدهای تولیدی، حفظ و ایجاد اشتغال است، گفت: در زمینه تامین ارز کالاهای وارداتی نیز آنها را براساس نیاز، اولویت بندی کردیم که مواد اولیه، قطعات و ملزومات خطوط تولید در اولویت است.

طرحی که دیر کلید خورد

این اما دومین باری بود که یکی از چهره های ارشد

وزارت صنعت، در مورد آغاز این طرح اطلاع رسانی می کرد.

پیش از، معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت، در آخرین روز بهمن ماه، با اشاره به شروع روند ثبت نام از متقاضیان واحدهای تولیدی جهت اجرای برنامه تولید و اشتغال بخش صنعت و معدن که در بند «الف» تبصره ۱۸ قانون بودجه به آن اشاره شده، گفته بود: تکمیل طرح های نیمه تمام صنعتی و معدنی و بازسازی و نوسازی واحدهای تولیدی از مهم ترین برنامه های تبصره ۱۸ است.

بنابه اظهارات سعید زرنیدی، واحدهای صنعتی تولیدی نیز در بخش بازسازی و نوسازی می توانند از این تسهیلات بهره مند شوند.

این در حالی است که به گفته مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی، اصلاح ساختار و نوسازی صنایع، یکی از اهداف اصلی این طرح خواهد بود.

البته به گفته محسن صالحی نیا، شهرک های صنعتی نیز در موضوع عارضه یابی و مشاوره های صنعتی در این طرح همکاری می کند. بر اساس اطلاعات موجود در سایت بهین یاب، منظور از دریافت تسهیلات به منظور بازسازی و نوسازی نیز استفاده از منابع دریافتی جهت ارتقای بهره وری انرژی، کاهش شدت مصرف، افزایش رقابت پذیری، توسعه صادرات و انتقال تکنولوژی است.

تبصره ۱۸ قانون بودجه سال ۱۳۹۷ اما بسیار دیر اجرایی شده است، چرا که تنها کمتر از سه هفته تا پایان سال جاری فرصت باقی مانده است. با این همه، بر اساس این تبصره، واحدهای متقاضی دریافت تسهیلات که در زمینه تکمیل طرح، افزایش یا تثبیت تولید و اشتغال نیاز به تسهیلات بانکی دارند می توانند در سه بخش «تکمیل طرح های نیمه تمام با پیشرفت فیزیکی بالای ۶۰ درصد»، «بازسازی و نوسازی» و نیز «تامین سرمایه در گردش»، جهت دریافت تسهیلات در این طرح شرکت کنند.

یکی دیگر از شروط اعطای این تسهیلات هم

قرارگیری واحدهای متقاضی در دسته بندی بنگاه های «کوچک و متوسط» است.

بر این اساس، این واحدها باید کمتر از ۱۰۰ نفر کارکن داشته باشند. این در حالی است که تبصره ۱۸ قانون بودجه تنها بر تزیق منابع مالی به صنایع و واحدهای تولیدی تکیه ندارد.

بر اساس این تبصره قانونی، قرار است واحدهای فعال در شهرک های صنعتی کشور، از خدمات کلینیک ها و خوشه های صنعتی نیز بهره مند شوند.

آیا همه موافقتند؟

با همه اینها، تمام فعالان اقتصادی با اعطای تسهیلات به واحدهای تولید در قالب های کنونی موافق نیستند. اعطای تسهیلات مستقیم به تولیدکنندگان تنها مختص به سال جاری نیست.

وزیر کنونی صنعت، معدن و تجارت، در فاصله سال های ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۷، قائم مقام وزارت صنعت در امور تولید بود و تأمین سرمایه برای واحدهای تولیدی، یکی از راهکارهایی اجرایی او برای جان بخشیدن به صنایع تولیدی در کشور بود. این در حالی است که برخی برآوردها نشان می دهند در سه سال منتهی به سال جاری، وزارت صنعت، معدن و تجارت دست کم ۱۴۰ هزار میلیارد تومان پول به واحدهای تولیدی کشور تزیق کرده است.

مشاور امور اقتصادی معاونت صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت نیز چندی پیش در جلسه ای در اتاق بازرگانی تهران، از اختصاص حدود ۱۱۷ هزار میلیارد تومان تسهیلات به صنایع کشور در ۸ ماهه ابتدایی سال جاری خبر داده بود.

به گفته گلنار نصراللهی، با این آمار، سهم تسهیلات سرمایه در گردش صنعت به ۵۹ درصد رسیده که نسبت به ۵۰ درصد مدت مشابه قبل، نشان از افزایش دارد. این اما در حالی است که بر اساس برآوردهای وزارت صنعت، نیاز صنایع کشور به سرمایه در گردش حدود ۳۰۰ هزار میلیارد تومان است.



سال ۹۷؛ پرنشیب و کم‌فراز

به روزهای پایانی سال ۱۳۹۷ نزدیک می‌شویم. در حالی که نگرانی‌های جدی پیرامون تدارک اقلام عید برای دهک‌های پایینی و میانی درآمدی وجود دارد.

چه از جانب خانوار ایرانی چه از جانب مسوولان امر. آن‌گونه که چندی پیش رییس اتحادیه قنادان و شیرینی‌پزان پیش‌بینی کرده امسال ۴۰ درصد خرید شیرینی کاهش خواهد یافت و احتمالاً اقلامی مانند آجیل که حضورش در سفره ایرانیان جزو آداب و رسوم کهن ملی است و حالا برای بسیاری از خانواده‌ها تبدیل به کالای لوکس شده از سید عیدانه آنها حذف شود.

به گزارش تعادل، چنین پیش‌بینی چندان دور از ذهن هم نیست وقتی اکنون بسیاری برای خرید کالاهای اساسی مانند گوشت با تجربه تورم ۹۰ درصدی دچار مشکل شده‌اند. آنچه امروز بر اقتصاد ایران می‌رود را کمتر کسی می‌توانست پیش‌بینی کند.

گرچه سال گذشته و در انتهای سال ۱۳۹۶ که اندک اندک نوسانات ارز بعد از چند سال تجربه ثبات نسبی بروز می‌کرد بسیاری آن را نشانه بروز شوک تورمی در کوتاه‌مدت در اقتصاد ایران می‌دانستند ولی رسیدن قیمت دلار تا ۲۰ هزار تومان و تورم‌های ماهانه تا ۶ درصدی اعدادی نبود که حتی محافل کارشناسی انتظارش را داشته باشند. همان‌هایی که حتی در گذشته نیز بارها نسبت به رشد افسارگسیخته نقدینگی - که مسعود نیلی از آن به عنوان بمب ساعتی یاد کرده بود - و همچنین سرکوب قیمت ارز، بالا بودن نرخ سود بانکی و تأثیرش بر افزایش نقدینگی و... هشدار داده بودند. بسیاری این وضعیت را بیش از همه دلایل، به آنچه در عالم سیاست اتفاق افتاده مربوط می‌دانند. یعنی آنچه ورود ارز را به ایران محدود کرده و تأثیر روانی آن بر جامعه بروز بحران در بازارها را رقم زده است.

شوکه اردیبهشتی ترامپ

اردیبهشت سال جاری بود که دونالد ترامپ،

رییس‌جمهور امریکا یک جانبه از برجام خارج شد. در ابتدای امر خروج یک جانبه امریکا از برجام چندان خطیر به نظر نمی‌آمد چرا که لحظاتی بعد از نطق ترامپ و اعلام موضع کاخ سفید درباره برجام، فدریکا موگرینی نماینده عالی اتحادیه اروپا در سیاست خارجی و امور امنیتی اعلام کرد که اتحادیه اروپا به برجام پایبند است و برای اجرای آن عزم جدی دارد. او البته از ایران نیز خواست پایبندی خود به برجام را نشان داده و همه برای حفظ تفاهمی که کمتر از دو سال پیش میان ایران و قدرت‌های بزرگ جهان صورت گرفته بود، تلاش کنند.

این موضع‌گیری اتحادیه اروپا تا حدودی بسیاری را به حفظ برجام و بهره‌مندی از عواید اقتصادی آن برای ایران امیدوار کرد. چرا که از ابتدا نیز مبادلات تجاری چندان میان ایران و امریکا بر قرار نبوده و حجم مبادلات دو کشور سالانه به زحمت به ۲۰۰ میلیون دلار می‌رسید. اما این همه ماجرا نبود.

امریکا برای به هم زدن بازی فقط به خروج خودسرانه خود از برجام اکتفا نکرد. مدتی بعد گزارش‌هایی از شرکت‌های اروپایی رسید که نشان می‌داد در امریکا دستگاه‌هایی هستند که با شرکت‌های طرف معامله ایران تماس گرفته و به طرق مختلف آنها را تهدید می‌کنند که اگر به برقراری روابط اقتصادی خود با ایران ادامه دهند قطع رابطه و تحریم از سوی امریکا و شرکت‌های امریکایی در انتظارشان است.

با توجه به حجم گسترده‌تر مبادلات آن شرکت‌ها با امریکا رفته رفته بسیاری از شرکت‌هایی که در فضای پسابرجام به ایران آمده بودند، یا بار سفر بستند یا مبادلات خود را بسیار محدودتر کردند. از توتال گرفته تا پژو.

موضوع مهم‌تری از مساله تردید و خروج شرکت‌ها که اقتصاد ایران را تهدید می‌کرد، مساله ایجاد محدودیت در فروش نفت بود. فروش نفت ایران که در اواخر دولت

یازدهم و در شرایط پسابرجام به روزانه تا ۲ میلیون ۷۰۰ هزار بشکه در روز رسیده بود، بار دیگر با محدودیت روبه‌رو شد و رفته رفته به ۱۶ میلیون بشکه در روز کاهش یافت. و با توجه به وابستگی بودجه دولتی به نفت برای بسیاری این شائبه را ایجاد کرد که احتمالاً دولت در تامین نیازهای بودجه‌ای خود با کسر بودجه شدید روبه‌رو شد و دست به اقدامات تورم‌زا خواهد زد.

در چنین فضایی نا اطمینانی نسبت به آینده اقتصاد ایران، بازارها را به هم ریخته و بیم از کمبود ارز در آینده بسیاری را بر آن داشت که سرمایه‌های ولو اندک خود را به سمت بازار ارز و سایر بازارهایی که پیش‌بینی می‌شد کمتر از جریان کاهش ارزش مصون می‌مانند گسیل‌دارند.

در کنار این دست‌های پنهان دلالتان و سفته‌بازان هم به میدان آمده و با انگیزه سودجویی به التهاب حاکم بر بازارها و به ویژه بازار ارز دامن زد. بازار ارزی که التهاب آن معمولاً به کل اقتصاد سایه می‌اندازد و این بار نیز مستثنی نبود و با فاصله کوتاهی خود را در افزایش شدید قیمت کالاها و خدمات مصرفی مردم نشان داد.

همان‌طور که آخرین گزارش‌های مرکز آمار ایران نیز نشان می‌دهد نرخ تورم نقطه‌ای در بهمن ماه به ۴۳ درصد رسیده و قیمت خوراکی‌ها و آشامیدنی‌ها نیز ۶۴ درصد افزایش یافته است. تورم سالانه نیز در بهمن ماه ۲۳ درصد اعلام شده است.

پیش‌تر صندوق بین‌المللی پول نیز در پیش‌بینی‌های خود درباره تورم اقتصاد ایران عنوان کرده بود که برای سال جاری تورم ۲۹ درصدی در اقتصاد ایران را پیش‌بینی می‌کند. هر چند که صندوق پیش‌تر و در شرایط پسابرجام و قبل از خروج امریکا از برجام در گزارش‌های خود از حاکم شدن ثبات بر اقتصاد ایران خبر داده بود و تورم این سال‌ها را (سال ۹۷ و ۹۸) را در حدود ۱۰ درصد پیش‌بینی کرده بود.

دور مخرب کاهش رشد اقتصادی و افزایش بیکاری

التهابات اخیر اقتصاد ایران به روی رشد اقتصادی هم تاثیر گذار بود. همان طور که پیشتر نیز کارشناسان پیش بینی کرده بودند که با افزایش قیمت ها و به تبع آن رشد قیمت مواد اولیه و کالاهای مصرفی و... در کنار کاهش تقاضا برای بسیاری از کالاها، رکود بنگاه های اقتصادی تشدید خواهد شد.

حالا این پیش بینی در آمارهای منتشر شده از سوی منابع رسمی نیز قابل مشاهده است. طبق آخرین اطلاعاتی که مرکز آمار ایران از وضعیت رشد اقتصادی سال ۱۳۹۷ اعلام کرده است، رشد اقتصادی شش ماهه نخست سال جاری ۰/۴ درصد با احتساب نفت و ۰/۳ درصد بدون احتساب نفت بوده است.

زیر شاخه های رشد اقتصادی نیز نشان می دهد که وضعیت زیر گروه ها چندان مساعد نیست و بخشی که رشد را همچنان مثبت نگه داشته بخش خدمات با عملکرد ۲/۳ درصد است و بخش صنعت منفی ۱/۲ و بخش کشاورزی منفی ۲/۵ درصد رشد داشته اند.

البته بنا بر پیش بینی ها زور خدمات به مثبت نگه داشتن رشد کل سال نخواهد رسید. آن گونه که مرکز پژوهش های مجلس پیش بینی کرده رشد ۹۷ احتمالا برای کل سال در بازه منفی ۰/۵ تا منفی ۲/۵ درصد خواهد بود. صندوق بین المللی نیز پیش بینی نزدیکی دارد.

طبق آنچه صندوق گفته احتمالا رشد اقتصادی ۹۷ در حدود ۱/۵ درصد باشد. پیش تر و قبل از خروج امریکا از برجام پیش بینی صندوق از رشد اقتصادی ایران در حدود ۴ درصد بود. رشد اقتصادی معمولا نقش مستقیمی در نرخ بیکاری دارد.

بنابر آنچه که محافل کارشناسی اعلام می کنند با کاهش عملکرد بنگاه های اقتصادی و میل بسیاری از بنگاه ها به تعدیل نیروهای خود و همچنین عدم افزایش ظرفیت تازه برای جذب نیرو، پیش بینی ها بر این است که به زودی کاهش رشد اقتصادی خود را در افزایش نرخ بیکاری نشان دهد.

نقش عوامل داخلی در التهاب بازارها

نکته ای که بسیاری از کارشناسان یادآوری می کنند این است که در بررسی التهابات اقتصاد ایران در سال ۱۳۹۷

نباید به نقش عوامل داخلی بی توجه بود.

بسیاری به برخی سیاست گذاری های نادرست اقتصادی از قبیل عدم مهار رشد افسار گسیخته نقدینگی، عدم مدیریت رفتار بی ضابطه بانک ها، سرکوب نرخ ارز در سال های گذشته و به ویژه تعیین نرخ ۴۲۰۰ تومانی برای ارز در سال جاری و همچنین عدم اهتمام کافی برای بهبود فضای کسب و کار سخن می گویند.

همچنین موضوع رکود بنگاه های کوچک و متوسط هم هست که بنابر گزارش ها حتی در دوران رشد اقتصادی سال های ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ از رونق لازم برخوردار نشده بودند و مورد غفلت سیاست گذاران قرار گرفته بودند و با ظرفیت ۵۰ درصدی کار می کردند.

در حالی که اگر سیاست گذار برای رونق این بنگاه ها تدابیری می اندیشید با توجه به نقش این بنگاه ها در ایجاد اشتغال حداقل تا حدودی در مهار بحران بیکاری موفق تر ظاهر می شد. بودجه دولت و درآمدها و مخارج آن نیز در نوک پیکان حملات است.

استخدام های اضافه و عدم تعیین تکلیف مشاغل که کارایی لازم ندارند و در عین حال به کار نبستن نظام مناسب حقوق و دستمزد که بر مبنای آن به هر فرد به میزان ارزش افزوده ای که تولید کرده است حقوق پرداخت می شود، جزو انتقاداتی است که به برنامه ریزان اقتصادی کشور می شود. این موضوع به ویژه در شرایط پیش بینی کمبود در منابع حایز اهمیت است.

گرهی که به دست مالیات باز می شود

در کنار این مورد، در بخش مخارج، موضوع دستگاه های بودجه خوار نیز مطرح است. دستگاه هایی که خروجی آنها و ارزش افزوده ای که ایجاد می کنند چندان شفاف نیست ولی همه ساله بخشی از منابع بودجه را می بلعند. دولت در بخش درآمدهای بودجه ای خود نیز همواره مورد انتقاد است. اکنون ۴۰ درصد اقتصاد ایران از پرداخت مالیات معاف است و در عین تا ۵۰ هزار میلیارد تومان فرار مالیاتی برآورد شده.

در عین حال از پایه های مالیاتی مهمی مانند مالیات بر عایدی سرمایه و همچنین مالیات از سود بانکی نیز تاکنون غافل بوده ایم. به این ترتیب دولت فرصت طلایی که بتواند نظام مالیاتی کشور را اصلاح کرده و

مخارج آن را بر آن بنا کرده تا از شوک های خارجی در امان بماند از دست داده است.

علاوه بر همه آنچه گفته شد، عدم تعیین تکلیف با برخی نهادهای و ارگان های بین المللی مانند FATF هم بر زحمت افزوده است. طبق آنچه معاونت اقتصادی وزارت امور خارجه عنوان کرده اکنون حتی کشورهایی مانند عراق و چین که جزو شرکای اقتصادی ایران به حساب می آیند و در شرایط تحریم که کمتر می توان به ابتکارات اروپایی برای برقراری روابط اقتصادی با ایران امید بست، مفری برای مقابله با تحریم ها به شمار می آیند، ادامه روابط اقتصادی خود را مشروط به بهبود جایگاه ایران در رده بندی FATF کرده اند.

با این حال هنوز لوایح مربوط به پیش شرط های FATF برای خروج دایم از لیست سیاه مدام از مجمع تشخیص مصلحت نظام به شورای نگهبان پاسکاری می شود و افق روشنی هم برای تصمیم گیری در این رابطه وجود ندارد.

افق پیش رو

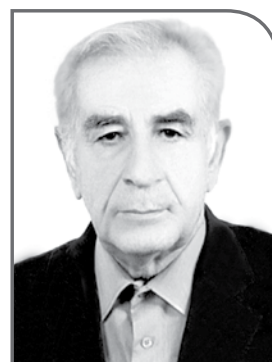
صندوق بین المللی پول برای سال آینده رشد اقتصادی ایران را منفی ۳/۵ پیش بینی کرده. تورم نیز وضعیت مساعدی ندارد. طبق انتظارات صندوق تورم برای سال آینده معادل ۳۵ درصد خواهد بود که البته بسیاری این پیش بینی را خوش بینانه می دانند.

هر چند صندوق اعلام کرده که انتظار دارد در سال ۲۰۲۰ وضعیت ایران تغییر کرده و شاخص های اقتصادی به ثبات نسبی برسند ولی با این حال موضوع تاب آوری اجتماعی هم هست و بسیاری نسبت به وضعیت سال آینده و تبعات آن هشدارهایی را مطرح می کنند.

روشن است که نمی توان چشم امید چندانی نسبت به دگرگونی مواضع امریکا یا تغییرات یک شبه به مسوولان کاخ سفید داشت در عین حال با توجه به روند طی شده با اروپا شاید کمتر کسی اکنون به ابتکارات اینستکسی اروپا هم چشم امید داشته باشد.

شاید در چنین شرایطی آنچه انتظار می رود سیاست گذاران به کار برند تغییر رویکرد و رویه های داخلی باشد. یعنی تغییر مسیری که تاکنون به عدم اصلاح نظام مالیاتی، نظام بانکی، نظام بودجه ریزی و... شده و وضعیت تعامل با برخی نهادهای بین المللی را تعیین تکلیف نکرده است.

بخش دوازدهم



تهیه و تنظیم:
مهندس اکبر شیرزاده

پژوهشی در سیر تکامل لباس ایرانیان در ادوار مختلف

والایی را احراز می‌کرد و عنوان مون بانو (بانوی خانه) شناخته می‌شد و مرد هم عنوان مون بد (رئیس خانواده) را دریافت می‌کرد از اینجا معلوم است که حقوق زن و مرد مساوی بود. زن، بنده و مرئوس مرد محسوب نمی‌شد بلکه همدمش بود و استحقاق اداره زندگی را در کنار وی داشت. معیشت جویی مرد مستلزم بیرون رفتن اوست و اداره امور خانه برعهده زن بود. کار مرد شکار و تلاش و جنگ و کار زن تهیه غذا و پوشاک و تربیت اطفال بود. در میان قبایل آریایی، مقام زن هیچ‌گاه به کنیزی و بردگی نرسید اگرچه اطاعت از شوهر به حکم ضرورت بود اما در اداره امور خانه، مستقل بوده است.

دکتر اسداله بیژن، به دنبال گفتار خود در مورد تعداد زوجات، انتظارات همسران، فن خانه‌داری و سواد خواندن و نوشتن دختران و زنان می‌نویسد: «در بعضی موارد، زن‌ها وظایف دستوری روحانیت را نیز عهده‌دار می‌شدند و این گونه مسئولیت‌ها را قبول می‌کردند و تحصیلاتشان از مبانی تعلیمات ابتدایی بیشتر بود.

تصویر شماره یک، نمونه‌ای از لباس زن و مرد هخامنشی را نشان می‌دهد. در کتاب دینگر، به

رسید. داریوش دوم او را به یک اتاق آکنده از خاکستر انداخت و به فرمانروایی هفت ماهه سُغدیانوس در خاکستر مرگ پایان داد.

منابع شناخت ما پس از مرگ خشایارشا نسبت به دوره قبل بسیار کم و محدود است و تقریباً تنها منبع تاحدودی موثق، نوشته‌های برجای مانده از کتاب‌های کنزیاس است.

ادامه مطلب مربوط به لباس زنان در دوره هخامنشی از لحاظ قانونی و اخلاقی زن به مجرد ازدواج، مقام



تصویر شماره یک- نمونه‌ای از لباس یک زن و مرد هخامنشی

پادشاهی داریوش دوم هخامنشی (۴۰۵-۴۲۴ قبل از میلاد)

اردشیر اول در سال ۴۲۴ پیش از میلاد پس از ۴۱ سال حکومت در شوش درگذشت و پیکرش را به نقش رستم منتقل کردند و در سمت چپ آرامگاه داریوش اول قرار دادند.

پس از وی، خشایارشای دوم، ولیعهد وی به قدرت رسید اما در کمتر از دو ماه، توسط برادر ناتنی‌اش - سُغدیانوس - کشته شد. سُغدیانوس از شاهزادگان هخامنشی و هفتمین پادشاه این سلسله و به باور برخی پسر غیر عقدی اردشیر یکم از زنی بابلی به نام آلوگونه بوده‌است. وی با همراهی خواجه‌ای به نام فارناسیاس و کمک‌های مادرش بر خشایارشای دوم شوريد و برادرش را چند ماه بعد از به سلطنت رسیدن به قتل رساند و خود را شاه اعلام کرد.

وی تقریباً به مدت هفت ماه پادشاه هخامنشیان بود اما بزرگان پارسی که از پادشاهی او ناخشنود بودند با یاری کردن برادر دیگر سُغدیانوس به نام وهوکه علیه وی شوریدند و به حکومت چند ماهه او پایان دادند. پس از آن برادر با نام داریوش دوم در بابل به سلطنت

در شاهنامه به سوارکاری و شرکت زنان در شکار و آشنایی آنان با فنون جنگی اشاره شده است. از آن جمله داستان گردآفرید می‌باشد و مسلماً چون در ایران عهد کیانی، اولاد سالم و نیرومند می‌خواستند، تربیت بدنی زنان توجه ویژه قرار داشت

هم موفق بودند. آنان توانستند قیام‌های پی در پی مردم کشورهای تابعه (به ویژه آسیای صغیر) را که اغلب با پشتیبانی یونانیان آتن و اسپارت انجام می‌شد، از طریق این سیاست بکاهند و یا خشی کنند.

نخستین اقدام داریوش دوم بعد از روی کار آمدن، صدور فرمان قتل عاملان و قاتلان خشایارشا دوم یعنی سغدیانوس و همراهانش بود. تا آن زمان سغدیانوس هفت ماه حکومت کرده بود. ظاهراً هیچ‌یک از این دو برادر ناتنی که هر دو از مادران بابلی بودند به جز خشایارشا دوم که به صورت قانونی جانشین اردشیر اول محسوب می‌شد، جانشین قانونی پادشاه نبودند اما پس از مرگ خشایارشا و در یک مبارزه قدرت میان فرزندان او، اُخس موفق شد با عنوان داریوش دوم تاج‌گذاری کند.

نخستین همسر داریوش پروشات یا «پریزاتس» یا «پریزاد» بود. پریزاتس یک دختر به نام «آمستریس» داشت. قدرت واقعی در زمان او، از آن پریزاتس ملکه داریوش بود. آنها پسری به نام ارساسپس داشتند که بعدها اردشیر نامیده شد و به نام اردشیر دوم جایگزین پدر شد. او پس از پادشاهی نیز فرزندان زیادی به دنیا آورد که همگی مردند و تنها یکی از آنها به نام کوروش زنده ماند.

اندکی پس از شروع پادشاهی داریوش دوم، شورشی در سوریه به رهبری آرتستیس یکی از برادران شاه و آرتیفیوس پسر مکابیز صورت گرفت. شاه، سپاهی به فرماندهی آرتاسیراس را برای سرکوبی برادرش اعزام داشت. آرتاسیراس پس از ناکامی‌های اولیه سرانجام توانست با دادن رشوه، سربازان مزدور آرتستیس را از همراهی آنها منصرف کند و آنان را شکست دهد و در نهایت رهبر این شورش، دستگیر و کشته شد.

شد که از جایگاه آنان نزد مردان کاسته شود چنان‌که مردان حاضر نبودند مورد مقایسه با زنان واقع شوند. هملن‌طور که از نوشته‌های دکتر بیژن استنباط می‌شود، وی نیز زنان و کار را در طبقات بالا مورد تفسیر قرار داده در حالی که در هر زمان اکثریت زنان را طبقات متوسط مخصوصاً زنان زحمتکش تشکیل داده و تا امروز سابقه نداشته که این زنان خدمتگذار داشته باشند و اگر آن عده از زنان که تنبل و تجمل پرست بودند و مردان آنها را از خود دور می‌کردند؛ عده خیلی بودند و متأسفانه باید گفت که دکتر بیژن هم مانند سایرین آن‌طور که باید و شاید درباره کار هنر و زن در دوره هخامنشی نتوانسته بررسی دقیق‌تری به عمل آورد. «متأسفانه همان‌طور که دیدیم نه تنها این محققین درباره بافندگی لباس طبقات دیگر اجتماع به خصوص طبقه زحمتکش آن زمان تفسیری نکرده‌اند و نه تنها فقط به طبقات بالا مخصوصاً شاهزادگان بزرگ ایران اکتفا کرده‌اند بلکه وقتی می‌خواهند از زنان نام ببرند، سعی می‌کنند از زنانی که مورد توجه شاهان و سرداران واقع شده‌اند، سخن بگویند؛ در حالی که از زمان‌های بسیار دور، زنان زحمتکش حتی در طبقات بالا نیز بودند و هم‌دوش مردان خود رنج می‌بردند تا زندگی بهتری برای خود بسازند.

تمدن پارچه بافی ایران و لباس دوزی و حتی فرش بافی و حریربافی در دوره هخامنشی پیشرفت زیادی کرد به‌طوری که تأثیر آن در کشورهای دور و نزدیک پدیدار است. در تأثیر لباس ایران در روم شرقی در کتاب میراث ایران چنین نگاشته شده است «لباس‌های سلطنتی بیزانس قبل از قبول مسیحیت در این کشور به وسیله دیوکلسین -امپراتور روم- از روی لباس‌های سلطنتی ایران اقتباس میشد و مزین به جواهرات قیمتی و سنگ‌های گرانبها بود.»

ویژگی دیگر این دوره، تحول و بازبینی در سیاست خارجی شاهنشاهی پارسیان و استفاده از زر پارسی به جای کما است. پارسیان در این دوره به جای لشکرکشی‌های ناموفق کوشیدند از مشکلات، اختلافات و رقابت‌های بین دولت شهرهای یونانی به ویژه آتن و اسپارت بهره‌برداری و از سیاست «تفرقه بینداز و حکومت کن» استفاده کنند که تا حد زیادی

قابلیت زن‌ها برای مقام قضاوت اشاره شده است و صریحاً اعلام شده زنانی که در علم حقوق تحصیل کرده‌اند، می‌توانند حرفه روحانیت را احراز نمایند و حتی مدیریت انجام تشریفات مذهبی را نیز برعهده بگیرند

در شاهنامه به سوارکاری و شرکت زنان در شکار و آشنایی آنان با فنون جنگی اشاره شده است. از آن جمله داستان گردآفرید می‌باشد و مسلماً چون در ایران عهد کیانی، اولاد سالم و نیرومند می‌خواستند، تربیت بدنی زنان توجه ویژه قرار داشت. به نوشته دکتر بیژن «... بانوی بانوان به سان شاهنشاهان بر سر تاج می‌گذاشت و در روز عید نوروز، مهرگان و سده همچنان که شاهنشاه مردها را می‌زیان بود، بانوی بانوان نیز می‌زیان زنان بود. ملکه ایران دارای حشمت و دستگاه باشکوهی بود. هر گاه مادر شاه زنده بود، پایه‌اش حتی از پایه ملکه نیز برتر بود و سر سفره بالای دست شاه می‌نشست.»

در دوره هخامنشی، اهمیت زن را از جهت مسئولیتی که آنان در به دنیا آوردن فرزند و تربیت آنان برعهده داشتند، می‌توان دریافت. چه تربیت فرزند برای ایران دوره هخامنشی امری بسیار مهم بود تا جایی که شاهان هخامنشی به خانواده‌هایی که فرزند بیشتر (به خصوص فرزند پسر) داشتند، جایزه و انعام می‌داد. دکتر بیژن در ادامه گفتار خود پیرامون زن و کار می‌نویسد «در اول کتاب بررسی نمودیم که زن‌ها سهمیم رنج و راحتی مردان بودند و امور خانه به مدیریت آنها اداره می‌شد. زنان گاه در ورزش‌های مردانه نیز شرکت می‌کردند ولی در اثر افزایش دارایی‌های بسیار در دوره هخامنشی و وجود خدمه فراوان، آنان به تدریج تجمل پرست و تنبل شدند و کمتر امور خانه را انجام می‌دادند. همچنان که مردان از تجارت عار داشتند، زنان از آلودن دستان خود به کارهای خانه کناره می‌گرفتند.»

وی در ادامه می‌نویسد «بافندگی را تنها زینده زنان طبقه پایین می‌شمردند ولی افسانه دختر استریپس پارسی در استعمال زوبین و تیر و کمان معروف بوده و محتمل است زنان طبقات ممتاز نیز در ورزش‌های مختلف شرکت می‌کردند. تجمل پرستی آنان موجب

در تأثیر لباس ایران در روم شرقی در کتاب میراث ایران چنین نگاشته شده است «لباس‌های سلطنتی بیزانس قبل از قبول مسیحیت در این کشور به وسیله دیوکلسین - امپراتور روم- از روی لباس‌های سلطنتی ایران اقتباس میشد و مزین به جواهرات قیمتی و سنگ‌های گرانبها بود

داریوش پس از حذف کلیه رقبای خانوادگی و تثبیت فرمانروایی خود در حدود سال ۴۲۳ قبل از میلاد، توجهش را معطوف به تأارامی‌ها در بعضی از شهرهای آسیای صغیر که در پیوند با یونان بود و همچنین جنگ‌های پلوپونز که همزمان ادامه داشت، نمود. روند حوادث در آسیای صغیر و تحولات در جنگ‌های پلوپونز را دو دولتمرد مقتدر و سیاستمدار پارسی در دوره هخامنشیان یعنی تیسافرن و فارنا باز برعهده داشتند. تیسافرن فرزند هیدرانس فرمانده سپاه جاویدان در دوره هخامنشی خشایارشا در سال ۴۸۰ قبل از میلاد بود. برادر او تربیت‌خمه با دختر داریوش به نام آمستریس ازدواج کرده بود و خواهر او نیز همسر آرساکس پسر پادشاه بود که همه اینها نشانگر امتیازی بزرگ برای این خانواده بود.

اگرچه بعدها این خانواده مورد غضب پروشات قرار گرفت و تربیت‌خمه اعدام شد، تیسافرن موقعیت و جایگاه خود را در دوره داریوش دوم حفظ، همچنان نقش اصلی را در تحولات آسیای صغیر و جنگ‌های پلوپونز و تداوم اختلاف بین آتن و اسپارت داشت. از طرفی فارنا باز یکی از دو سردار اصلی خشایارشا که در جنگ پلاته با یونانیان جنگیده بود، در زمان داریوش دوم شهربانی نواحی هلسپونت و تمامی نواحی شمال غربی آسیای صغیر را به مرکزیت داسکیلوم برعهده داشت و تیسافرن نیز پس از سرکوب شورش شهربان لیدی، شهربانی لیدی و شهرهای یونانی نشین را در مرکز و جنوب غربی آسیای صغیر به دست آورد.

پادشاهی اردشیر دوم و اردشیر سوم؛ دوران افول هخامنشیان:

دوران پادشاهی اردشیر دوم که پس از مرگ داریوش

دوم به پادشاهی رسید، طولانی‌ترین دوران پادشاهی در دوره هخامنشیان است. منابع این دوره پادشاهی اردشیر سوم مانند دوره پیش یعنی دوره اردشیر اول و داریوش دوم با کاستی‌های بسیار روبرو بود و محدود به همان منابع یونانی، رومی و تعداد انگشت شمار کتیبه‌های پارسی باستان و الواح بابلی است. اطلاعات منابع یونانی و رومی نیز بیشتر محدود به حوادث شمال غربی شاهنشاهی یعنی آسیای صغیر و مواردی است که به نحوی در مورد رابطه ایران و یونان پیوند دارد و بخشی از آنها هم مانند پلوتارک و کنزیاس، مسائل و دسیسه‌های درباری و فرزندان پادشاه را پوشش می‌دهد. نوشته‌های یونانی و رومی تا حدودی رویدادهای مربوط به مصر را به گونه‌ای به سرنوشت یونانیان یا اتحاد بین یونانیان و مصریان مربوط می‌کند اما آنها هیچ گونه اطلاعی از تحولات سرزمین‌های شرقی به جز در موارد اندک که سخن از سربازگیری است، نمی‌دهد.

اطلاعات کتیبه‌های فارسی نیز تنها معرفی پادشاه و اجداد او و همین‌طور اشاره به هورامزدا، میترا و آناهیتا است. اطلاعات الواح بابلی نیز محدود به گاه‌نگاری در این دوره است.

در هرحال منبع عمده ما درباره این دو گزارش کنزیاس است که افزون بر دوره پادشاهی داریوش دوم، بخشی از دوران پادشاهی اردشیر دوم تا سال ۳۸۲ قبل از میلاد را در برمی‌گیرد و نوشته‌های وی را تاریخ نگاران بعدی دوران کهن از جمله پلوتارک به کار برده‌اند. در همین راستا، بیشترین اطلاع ما از دوره اردشیر دوم مربوط به گزارش پلوتارک است که زندگینامه اردشیر دوم را با استفاده از آثار کنزیاس، گزنفون و دیگر مورخان یونانی نوشته‌اند.

پلوتارک در این گزارش بسیاری از مسائل و اختلافات درباری را به تصویر کشیده است. افزون بر آن گزنفون ضمن این‌که در کتاب آناسپس، گزارش مفصلی از لشکرکشی کوروش جوان و بازگشت ۱۰ هزار یونانی می‌دهد، در کتاب هلنیکا نیز اطلاعات خوبی درباره اسپارت و مسائل آسیای صغیر می‌دهد.

براساس گزارش‌های فوق و اطلاعات پراکنده‌ای که در پولینوس و ایزوکرکات و سایر منابع یونانی مانند

دینون و منابع عربی وجود دارد؛ تا حدودی می‌توان تحولات این دوره را بازنویسی کرد.

پادشاهی اردشیر دوم

به گفته گزنفون، داریوش دوم افزون بر فرزندان بسیاری که از زنان غیرعقدی خود داشت، از پروشات نیز صاحب چند فرزند بود. از فرزندان پروشات، آنانی که در قید حیات بودند افزون بر آمستریس، دختر محبوب شاه، دو پسر به نام آرساکس و کورورس از جایگاه ممتازی برخوردار بودند.

داریوش دوم طبق سنت دربار شاهان هخامنشی، آرساکس را به دلیل بزرگ‌تر بودن به ولیعهدی برگزیده بود و فرمانروایی سرزمین پهناور و ثروتمند آسیای صغیر را نیز به کوروش واگذار کرد. از آنجا که کوروش مدعی بود آرساکس در زمانی به دنیا آمده که هنوز پدرش مقام پادشاهی نداشته، در نتیجه به ولیعهدی او معترض بود و خود مدعی پادشاهی شد؛ شاید به همین دلیل بود که وی به محض شنیدن خبر بیماری پدر در بابل و به روایتی در ماد با فراخوان پدر همراه تیسافرن، با لشکری از یونانیان مزدور که در ارتش او خدمت می‌کردند؛ روانه دربار شد. علی‌رغم علاقه پروشات به کوروش برای پادشاهی و به دنبال مرگ داریوش دوم، آرساکس به نام اردشیر دوم در سال ۴۰۴ قبل از میلاد طبق سنت پادشاهان هخامنشی در پاسارگاد تاج‌گذاری کرد. بنا به ادعای پلوتارک، طی مراسمی کوروش جوان قصد کشتن برادر را داشت که از طریق تیسافرن این توطئه کشف و موضوع به اطلاع اردشیر دوم رسید. اردشیر حکم اعدام کوروش را می‌دهد و همین که خبر به پروشات رسید، دوان آمد و پسر خود را در آغوش کشیده بدن او را با گیسوان خود پوشید، گردن خود را به گردن او چسباند و چنان او را محکم دربر گرفت که جلا نمی‌توانست ضربتی بر کوروش وارد آورد، بدون آنکه ضربت به پروشات هم اصابت کند. پس از این کار ملکه فریاد برآورد، شیون‌ها کرد تا بالاخره شاه کوروش را بخشید و حکم کرد به ایالتش برگردد. کوروش پس از آن به لیدی می‌رود و مشغول تدارک شورش می‌شود.

معتبرترین رویداد بین‌المللی فرش جهان

مهندس پژمان سلامتی

تحت عنوان «Create 'N' Connect» ایجاد گردیده بود که به زیبایی تم ارتباط میان کف پوش و ارتباطات و تأثیر آن‌ها بر طراحی و دکوراسیون داخلی را به نمایش گذاشته بود.

شرکت بوریا نیز امسال همانند سال‌های گذشته در نمایشگاه دموتکس حضور بهم رسانده بود که این حضور پانزدهمین حضور متوالی این شرکت در این رویداد معتبر بین‌المللی است.



شرکت بوریا با همکاری شرکت ثبت شده در آلمان خود "Efab GmbH" در این رویداد حضور داشت. ارائه ویرایش جدید نرم افزار طراحی فرش بوریا (ویرایش ۱۱)، ارائه قابلیت‌های جدید دستگاه رویت فرش باف بویژه برای تولید چمن مصنوعی از مهمترین محصولات این شرکت در نمایشگاه بود. حضور بازدیدکنندگان از کشورهای مختلف و وجود کاربرانی از بیش از ۴۰ کشور دنیا از افتخارات کم نظیر شرکت بوریا در حوزه فعالیت‌های بین‌المللی می‌باشد.



مرتبط می‌شود.



مرکز نمایشگاهی هانوفر آلمان به عنوان مجری برگزارکننده نمایشگاه دموتکس امسال نیز نظیر سال گذشته تغییراتی جهت بهبود برگزاری نمایشگاه نوع چیدمان و زمان آن داده بود. تغییر تاریخ نمایشگاه و شروع نمایشگاه از روز جمعه به منظور بهره‌مندی از بازدیدکنندگان نمایشگاه Heimtextil (منسوجات خانگی) و همچنین چیدمان جدید فضای سالن‌ها همگی بیانگر تلاش مجری نمایشگاه برای بهبود عملکرد این رویداد است. سالن ۲ تا ۴ به فرش دستباف اختصاص داده شده بود و برندهای برتر فرش دستباف به همراه رویداد معتبر Carpet Design Awards که جایگاه خود را در فرش دستباف به عنوان جایزه برتر یافته است در سالن ۹ جانمایی شده بودند. فرش ماشینی نیز در سالن ۵ تا ۷ جانمایی شده بود که از ایران در بخش فرش ماشینی و دستباف شرکت‌های مختلفی حضور داشتند. حضور بیش از ۴۰ غرفه‌گذار از ایران بیانگر اهمیت این رویداد برای تولیدکنندگان و فعالین حوزه فرش ایران دارد. در سالن ۱۱ موکت و کف‌پوش‌های وینیلی در سالن ۱۱ و ۱۲ جانمایی شده بودند. پارکت و لمینت و ماشین آلات نصب آن‌ها نیز در سالن ۱۲ و ۱۳ حضور داشتند.

نمایشگاه دموتکس هر ساله در زمینه ارائه جریان و مدسازی نیز فعالیت می‌نماید. امسال نیز با همکاری تولیدکنندگان، هنرمندان و دانشجویان در سالن ۹ فضایی

نمایشگاه دموتکس آلمان امسال نیز با آمارهای منحصر بفرد به کار خود خاتمه داد. ۱۴۰۰ غرفه‌گذار از ۶۰ کشور جهان. ۹۰٪ بازدیدکنندگان از تصمیم‌گیران شرکت خود بودند و ۷۰٪ بازدیدکنندگان از خارج از کشور آلمان در این رویداد حضور بهم رسانده بودند.



علی‌رغم اینکه دموتکس آلمان معتبرترین رویداد بین‌المللی صنعت فرش محسوب می‌گردد اقبال چشمگیر بازدیدکنندگان در روزهای برگزاری نمایشگاه محسوس بود که واکنش غرفه‌گذاران را به همراه داشت. از دیدگاه غرفه‌گذاران علل زیر می‌توانست سبب کاهش محسوس بازدیدکنندگان از نمایشگاه دموتکس باشد:

۱- ایجاد نمایشگاه‌های موازی دموتکس در سایر نقاط جهان نظیر دموتکس چین (دموتکس آسیا)، دموتکس ترکیه، دموتکس مکزیک و دموتکس آمریکا.

۲- سخت‌گیری برای ارائه ویزا توسط سفارتخانه‌های آلمان بویژه برای کشورهای آفریقایی

۳- تابستان گرم اروپا که سبب گردید مردم اروپا به علت شرایط متفاوت آب و هوا اغلب اقدام به مسافرت کرده و به تغییر دکوراسیون در فصل تابستان روی نیاورند که این خود سبب کاهش ۴۰ درصدی خرید مردم اروپا در این فصل شده است.

علاوه بر عوامل فوق برای غرفه‌گذاران ایرانی نیز می‌توان دلیل چهارمی را هم ذکر کرد که آن مستقیماً به بحث تحریم‌ها و چگونگی معامله با تجار و تولیدکنندگان ایران

■ کار گروه های تخصصی جامعه متخصصین نساجی ایران



مهندس موشیری (فازانه دار)



مهندس کالامچی (فایپ رئیس)



مهندس مقدسی (رئیس هیئت مدیره)



مهندس فرزاد



مهندس حائری



مهندس دانایی

متخصصین و دست اندرکاران صنایع نساجی و همسوئی با پیشرفتهای بین المللی در این صنعت و صنایع وابسته به آن در جلسات هیئت مدیره خود به بررسی امکان تشکیل کارگروه های تخصصی مختلف پرداخت که از بین این کارگروه های پیشنهادی مقرر شد ۴ کارگروه:

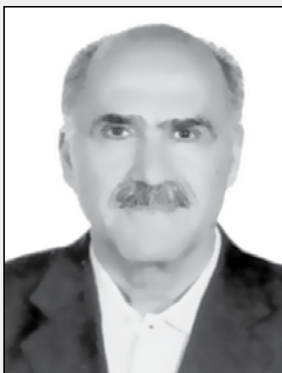
- آپ (آموزش و پژوهش)
 - ارسات (ارتباطات و رسانه و تبلیغات)
 - رفانما (خدمات رفاهی و نمایشگاهی)
 - صنا (صنعت و اشتغال)
- تشکیل شود که اعضای این کارگروه ها به شرح ذیل

- آقای دکتر شهرام شاه بابایی،
 - آقای مهندس محمد کاظم عمید،
 - آقای مهندس غلامرضا سلامتی،
 - خانم دکتر سیما حبیبی (علی البدل)،
 - آقای دکتر صفی (علی البدل)،
 - خانم مهندس بدر (علی البدل)
- با رأی اعضا فعالیت خود را آغاز نمودند.

هیئت مدیره دوره ششم جامعه متخصصین نساجی ایران، در راستای اجرای اهداف اساسنامه و تلاش در جهت برنامه ریزی و اجرای این اهداف و همچنین در جهت ارتقای سطح علمی، فنی و تکنولوژیکی

- دوره ششم انتخابات هیئت مدیره که فعالیت آن از اردیبهشت ماه سال ۹۷ آغاز شد که براساس آن اعضای هیئت مدیره شامل
- آقای مهندس سید محمد مقدسی (رئیس هیئت مدیره)،
 - خانم مهندس سیما کاظمی بآبادی (نایب رئیس هیئت مدیره)،
 - آقای مهندس کامیار صفی نژاد (خزانه دار)،
 - آقای مهندس علیرضا حائری،
 - آقای مهندس میر محمد تقی دانایی هوشیار،
 - آقای مهندس خشایار فرزاد،

■ کار گروه های تخصصی جامعه متخصصین نساجی ایران



دکتر حسین حسینی



دکتر شاه‌پا پای



دکتر ساسانی



فاطمه دکتر حسین حسینی: عضو هیئت مدیره (عالی‌البدل) و عضو کارگروه آپ



دکتر سید حسین حسینی: عضو هیئت مدیره (عالی‌البدل)



دکتر سید حسین حسینی: عضو هیئت مدیره (عالی‌البدل) و عضو کارگروه آپ

هدف از تشکیل این کارگروه‌ها پیگیری منسجم‌تر اهداف ذکر شده در اساسنامه به صورت موضوعی و ارائه خدمات بهتر به اعضا است. تثبیت هرچه بیشتر موقعیت اعضای جامعه در صنعت، بهبود ارتباط بین صنعت و دانشگاه از طریق انجام طرح‌های پژوهشی، مورد نیاز صنعت در قالب پایان‌نامه‌های دانشجویی، امضای قرارداد همکاری با سایر انجمن‌ها و شکل‌های صنعت نساجی و صنایع وابسته به منظور همکاری بیشتر و ایجاد گروهی قدرتمندتر برای توسعه صنعت نساجی و پوشاک و ... تنها بخشی از برنامه‌های مصوب این کارگروه‌ها است.

رفانما، آقای مهندس خشایار فرزاد، آقای مهندس اشکان ستارزاده
(د) کارگروه صنا (صنعت و اشتغال)
خانم مهندس سیما کاظمی بابادی، آقای مهندس کامیار صفی نژاد، آقای مهندس میرمحمدتقی دانایی هوشیار، آقای دکتر شهرام شاه‌بابایی (رئیس کارگروه صنا)
همچنین دو کارگروه نظام مهندسی که بررسی مجدد و اصلاح ساختاری نظام مهندسی را در دستور کار خود دارد و کارگروه بودجه و مالی که جزو وظایف هیئت رئیسه می‌باشد نیز تعریف شده است.

تعیین شد:

الف) کارگروه آپ (آموزش و پژوهش)
خانم مهندس سیما کاظمی بابادی، آقای مهندس غلامرضا سلامتی (رئیس کارگروه آپ)، خانم دکتر سیما حبیبی، آقای دکتر مهدی صفی
ب) کارگروه ارسات (ارتباطات و رسانه و تبلیغات)
آقای مهندس سید محمد مقدسی (رئیس کارگروه ارسات)، آقای مهندس علیرضا حائری، آقای مهندس غلامرضا سلامتی
ج) کارگروه رفانما (خدمات رفاهی و نمایشگاهی)
آقای مهندس سید محمد مقدسی (رئیس کارگروه

■ مصوبات جلسات هیئت مدیره دوره ششم

تاریخ	جلسه	مصوبه
۹۷/۰۲/۱۶	اول	انتخابات داخلی هیئت مدیره انجام شد و نتایج بدین ترتیب اعلام شد: (رئیس هیئت مدیره: جناب آقای مهندس مقدسی، نایب رئیس هیئت مدیره: سرکار خانم مهندس کاظمی، خزانه دار: آقای مهندس عمید)
۹۷/۰۲/۳۰	سوم	تغییر و تحول فعالیت های دوره گذشته جامعه به صورت عملیاتی و بر اساس برنامه های موجود
۹۷/۰۲/۳۰	سوم	هماهنگی و انجام اقدامات لازم جهت عضویت در اتاق بازرگانی
۹۷/۰۲/۳۰	سوم	بررسی برنامه های پیشنهادی اعضای هیئت مدیره و جمع بندی جهت ارائه برنامه های برگزیده
۹۷/۰۲/۳۰	سوم	برگزاری پاتوق ویژه ماه مبارک رمضان
۹۷/۰۲/۳۰	سوم	بررسی نظام مهندسی نساجی سایر کشورها نظیر هندوستان و ترکیه
۹۷/۰۳/۰۶	چهارم	دعوت از خبرگزاری های صنعت نساجی برای رسانه ای کردن برنامه پاتوق و انتشار گزارش خبرگزاری ها
۹۷/۰۳/۰۶	چهارم	برنامه های کلان و ساختاری جامعه در دوره ششم مانند (عضویت در اتاق بازرگانی، فعالیت رسانه ای جامعه، سایت جامعه و کانال های ارتباطی جامعه، حضور در نمایشگاه های تخصصی داخلی، استانی، ملی، اقدامات برندسازی جامعه، جذب اسپانسر در مقاطع مختلف، جشنواره صنعت نساجی، نظام مهندسی نساجی، دفاتر نمایندگی جامعه در استان های نساجی خیز) برنامه های کسب درآمد جامعه (تورهای نمایشگاهی تخصصی، دوره های آموزشی (تخصصی و غیر تخصصی) فعالیت های خدماتی و رفاهی، تورهای تفریحی سیاحتی و گردشگری، حق عضویت، کمک های مردمی و اسپانسری)
۹۷/۰۳/۰۶	چهارم	انجام هماهنگی لازم برای ملاقات اعضای هیئت رئیسه جامعه با آقای نادر سیف معاون تشکل های اتاق بازرگانی ایران
۹۷/۰۳/۰۶	چهارم	افتتاح حساب مشترک جامعه برای خزانه داری

۹۷/۰۴/۰۳	پنجم	استعفای آقای مهندس عمید به دلیل بیماری و عدم حضور ایشان در جلسات و عدم توانایی انجام امور خزانهداری و انتخاب آقای مهندس صفی نژاد به عنوان خزانه دار
۹۷/۰۴/۰۳	پنجم	ارسال نامه معرفی جامعه متخصصین نساجی ایران به وزارت خانه و تمام تشکل ها
۹۷/۰۴/۰۳	پنجم	آشنایی دانشجویی با جامعه و فعالیت های آن برای ایجاد ذهنیت کار تشکلی
۹۷/۰۴/۰۳	پنجم	دریافت و ارسال دو نامه از الوان ثابت با موضوع «تعرفه واردات رنگ و مواد کمکی مصرفی» و تخصیص ارز ردیف ۱ بانک مرکزی» به وزارت صنعت، معدن و تجارت
۹۷/۰۴/۱۰	ششم	افتتاح حساب مشترک آقای مهندس صفی نژاد (خزانه دار) و خانم مهندس کاظمی (نایب رئیس)
۹۷/۰۴/۱۰	ششم	بررسی و انتخاب بیمه ملت جهت انجام بیمه تکمیلی برای اعضای جامعه
۹۷/۰۴/۳۱	هشتم	تفاهم نامه همکاری مجموعه های صمت و دنیای سرمایه گذاری و جذب آگهی و مصاحبه برای این دو ویژه نامه
۹۷/۰۵/۰۷	نهم	ارسال نامه خانم محرابی در مورد مواد رنگی به آقای سوهانگیر و قرار دادن این نامه در داخل کانال جامعه
۹۷/۰۵/۰۷	نهم	همکاری جامعه متخصصین با نساجی امروز در رابطه با نمایشگاه ایتما آسیا ۲۰۱۸ شانگ های چین
۹۷/۰۵/۲۱	دهم	بررسی شرکت ها در مورد مصاحبه و تبلیغ در مجله دنیای سرمایه گذاری
۹۷/۰۵/۲۱	دهم	بررسی جلسه با مرکز تجارت ایرانیان در عمان (۱۰ کیلومتری شهر مسقط)
۹۷/۰۵/۲۸	یازدهم	بررسی خسارت درمان بیمه تکمیلی سال ۱۳۹۶
۹۷/۰۶/	دوازدهم	تأیید متن تفاهم نامه همکاری جامعه متخصصین نساجی ایران با سازمان مدیریت صنعتی ایران و ارسال آن
۹۷/۰۶/	دوازدهم	بررسی شرایط میز نساجی کشور در اصفهان و جایگاه جامعه در این راستا و قرائت متن نامه و قرار دادن نامه در گروه هیئت مدیره
۹۷/۰۶/۲۵	سیزدهم	بررسی جلسه صادرات به عمان با اتحادیه پوشاک

۹۷/۰۷/۰۸	چهاردهم	حذف ضریب خسارت بیمه و عدم وجود سقف در پرداختی بیمه
۹۷/۰۷/۰۸	چهاردهم	تنظیم نامه برای معاونت وزارت صنایع به آقای صالحی نیا (جلسه کمیته یا دبیر خانه مشترک تشکل های صنفی و صنعتی نساجی پوشاک)
۹۷/۰۷/۲۲	شانزدهم	اعلام برنامه کار گروه ها تا مجمع سال خرداد ۹۸
۹۷/۰۷/۲۲	شانزدهم	چاپ نشریه جامعه به صورت فصل نامه و موضوع آن تخصصی - فنی، جناب آقای مهندس مقدسی به عنوان مدیر مسئول نشریه معرفی گردند و همچنین ۵ اسم منتخب طبق اولویت ذیل، به اطلاع مرجع صدور مجوز برسد. ۱. جامعه نساجی ۲. پیام جامعه ۳. صدای نساج ۴. نساجی ایده آل ۵. پیک جامعه
۹۷/۰۷/۲۲	شانزدهم	اعلام برنامه های کار گروه آپ و رفانما جهت نمایشگاه ایران تکس ۲۰۱۸
۹۷/۰۸/۲۰	هفدهم	پیگیری عضویت در کنفدراسیون صادرات، مکاتبه با برگزار کنندگان ایتامی ۲۰۱۹ بارسلون جهت اخذ هر گونه امتیاز رفاهی برای هیأت مدیره در بازدید از این نمایشگاه
۹۷/۰۹/۰۵	هجدهم	برگزاری کارگاه های آموزشی رنگ شناسی، چاپ دیجیتال، از ایده تا طرح و روش های تأمین مالی بنگاه های اقتصادی از طریق بازار سرمایه با حضور اساتید تعیین شده و در زمان های تعیین شده
۹۷/۰۹/۰۵	هجدهم	شروع فعالیت ها و مکاتبات کار گروه صنعت در ایجاد ارتباط با صنایع، ارتباط با تصمیم سازان مانند صمت، مجلس، گمرک و سازمان مبارزه با قاچاق کالا و ارز، استاندارد، موارد خاص خدماتی مانند ارائه خدمات به اسپانسر ها و معرفی ویژگی ها و خدمات اسپانسر، تهیه مطالب خبری و صنعتی.
۹۷/۰۹/۰۵	هجدهم	ارتباط کار گروه آپ با بنیاد ملی مد و لباس اسلامی و دانشگاه الزهرا جهت مشارکت جامعه در همایش طراحی و تولید منسوجات و پوشاک: رویکرد توسعه پایدار دانشگاه الزهرا
۹۷/۰۹/۰۵	هجدهم	تعریف سر فصل اشتغال در کار گروه صنعت و ارائه برنامه کار گروه صنعت در زمینه اشتغال

۹۷/۰۹/۱۸	نوزدهم	ارسال نامه به آقای دکتر ناجی زاده معاون آموزش و پرورش سازمان مدیریت صنعتی و معرفی کارگروه آپ و اعضای آن و بیان خواسته های جامعه به صورت واضح و دقیق، ارسال نامه به آقای مهندس شیخ نیا معاون مشاوره و تحقیق سازمان مدیریت صنعتی و معرفی کارگروه صنعت و جلسه با ایشان، نامه به آقای دکتر کیانی در مورد فضاهای نمایشگاهی و همایش ها
۹۷/۱۰/۰۲	بیستم	شرکت در نمایشگاه نساجی یزد
۹۷/۱۰/۰۲	بیستم	برگزاری کارگاه در زمینه چاپ پارچه در همایش و هفته نوآوری پوشاک در دانشگاه الزهرا
۹۷/۱۰/۰۲	بیستم	حضور یکی از اعضای هیئت مدیره به عنوان نماینده جامعه در جلسه ای تحت عنوان شورای راهبری نوآوری و توسعه فناوری در صنایع نساجی و پوشاک در روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۷/۱۰/۵ در دفتر دانشکده نساجی دانشگاه امیرکبیر با حضور دانشگاه ها اتحادیه و انجمن ها
۹۷/۱۰/۱۶	بیست و یکم	حضور آقای مهندس حائری به عنوان نماینده جامعه متخصصین نساجی در جلسات اتاق فکر
۹۷/۱۰/۱۶	بیست و یکم	ارسال نامه های تشکر به آقای مهندس دستمالچیان (رئیس هیئت مدیره انجمن همگن نساجی استان یزد)، آقای دکتر میر جلیلی و کارخانجات بازدید شده در یزد
۹۷/۱۰/۱۶	بیست و یکم	تعیین دیدگاه جامعه در مورد مسائل مختلف
۹۷/۱۰/۳۰	بیست و دوم	همکاری جامعه با نساجی امروز و آژانس ایوار جهت برگزاری تور ایتما بارسلون ۲۰۱۹
۹۷/۱۰/۳۰	بیست و دوم	همکاری با ماهنامه صنعت نساجی و پوشاک
۹۷/۱۰/۳۰	بیست و دوم	جلسه کارگروه آپ با مهندس عسگری کارشناس بخش نساجی ستاد نانو ریاست جمهوری برای بررسی اهداف مشترک و همکاری و توضیحات بیشتر
۹۷/۱۱/۱۸	بیست و سوم	پیگیری جهت صدور پروانه جامعه متخصصین نساجی
۹۷/۱۱/۱۸	بیست و سوم	اقدامات جهت بررسی امکان عضویت در خانه صنعت و معدن استان تهران
۹۷/۱۱/۱۸	بیست و سوم	برگزاری پاتوق در روز پنج شنبه ۲ اسفندماه
۹۷/۱۱/۱۸	بیست و سوم	تشکیل کارگروه اشتغال و معرفی افراد مورد نظر جهت تأیید و تصویب همکاری به هیئت مدیره
۹۷/۱۱/۱۸	بیست و سوم	همکاری جامعه با گروه آموزشی پژوهشی مقام امن جهت برگزاری کلاس های آموزشی و اعمال درصد تخفیف برای اعضای جامعه
۹۷/۱۱/۱۸	بیست و سوم	بررسی کارگروه آپ جهت برنامه ریزی و اجرای برگزاری کلاس های آموزشی سرمایه گذاری بورس با گروه دانش شناخت دنیای سرمایه



حمایت از تولید داخلی باید جاده ای دو طرفه باشد

علیرضا حائری

عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران

نهادهای دولتی منجمله بانک مرکزی و سیستم بانکی کشور، طرح فروش اقساطی خودرو با استفاده از منابع بانکی کلید خورد و نقدینگی معادل ۳۰۰۰ میلیارد تومان از این منابع و از طریق مردم به خودروسازان تزریق گردید و انبارهای خودروسازان تخلیه و حتی پیش فروش هم انجام گردید و ایشان را از آن بحران نجات داد.

چرا امروز دولت در این بحران و به نفع مردم دخالت نمی کند؟ و خودروسازان را از احتکار محصولات تولیدی منع نمی کند و ایشان را وادار به فروش موجودی انبارهای خود نمی نماید؟

آیا حمایت از محصولات داخلی جاده ای یکطرفه است که فقط مردم باید در آن نقش آفرینی داشته باشند و دیگران منجمله دولت و تولیدکنندگان داخلی هیچ مسئولیت و تعهدی در این زمینه ندارند؟

بدیهی است این حرکت برخی از خودروسازان داخلی در حافله مردم باقی مانده و خاطرشان خواهد ماند که در سالی که بنام حمایت از تولیدات داخلی نام گذاری شده بود، چه رفتاری با مصرف کنندگان داخلی گردید و چه سودهای هنگفتی که به جیب برخی ها از بودجه مردم سرازیر نشد.

رعایت قوانین این معادله نداشته و مترصد فرصتی هستند که تا می توانند نسبت به افزایش نرخ محصولات خود اقدام نمایند.

یکی از این صنایع، خودروسازان بودند که با توجه به فرصت طلایی به دست آمده ناشی از افزایش نرخ ارزهای خارجی و ممنوعیت واردات خودرو و همچنین شایعه خروج احتمالی خودروسازان خارجی از کشور، تمام تلاش خود را مصروف داشتند تا بتوانند نرخ های خود را بصورت نجومی افزایش داده و مدتی هم از عرضه محصولات خود به بازار خودداری نمودند تا به این افزایش قیمت دامن بزنند و در سایه سکوت دولت، بیشترین استفاده را از وضعیت موجود ببرند.

در این راستا ناله های ضعیف برخی از نمایندگان مجلس نیز راهگشا نبود و همچنان خودروسازان یکپاره این بازار مصنوعی بودند.

خاطرمان هست که همین دو سال پیش بود که دولت در بازار خودرو دخالت نمود و هنگامی که مردم خواستار کاهش قیمت خودروهای ساخت داخل بودند و تقاضای ارتقاء کیفیت خودروهای داخلی را داشتند و از خریدن این محصولات خودداری می نمودند، با تلاش های آقای نعمت زاده وزیر صنعت، معدن و تجارت وقت و موافقت سایر

حمایت از تولیدات داخلی در تمام جوامع و کشورها، رمز پیشرفت اقتصادی، مقابله با بیکاری، تولید ثروت، ایجاد رفاه و حرکت به سمت خودکفایی بوده و از الزامات اقتصاد مقاومتی می باشد.

این حرکت و شعار سال ها است که مدنظر مسئولین و البته آحاد مردم بوده و در سال جاری نیز که هدفگذاری مقام معظم رهبری در این راستا شکل گرفته است، شکل جدی تر و الزام آورتری هم به خود گرفته است.

بسیار امیدوار بودیم که با این نام گذاری در سال جاری و با تمهیدات دولت، هر چه بیشتر شاهد این اتحاد و انسجام فی مابین تولید کنندگان داخلی و مصرف کنندگان باشیم و انتظار همگان از طرفین این معادله، رعایت حقوق متقابل یکدیگر می باشد. حقوق مصرف کنندگان با ارتقا کیفیت محصولات و همزمان کاهش قیمت های فروش رعایت می گردد و رعایت حقوق تولید کنندگان با خرید محصولات داخلی و عدم استقبال از محصولات مشابه خارجی توسط مصرف کنندگان عملی می گردد.

اما متأسفانه به نظر می رسد که این جاده یکطرفه بوده و برخی از تولید کنندگان محصولات استراتژیک داخلی نشان داده اند که تعهدی به



جامعه متخصصین نساجی ایران برگزار می کند



اولین نشست نوروزی صنعتگران، متخصصین، تولیدکنندگان و اتحادیه ها در سال ۱۳۹۸

با حضور معاون کل دفتر نساجی و پوشاک وزارت صنعت معدن و تجارت، نمایندگان کمیسیون نساجی مجلس و نمایندگان اتاق بازرگانی

جهت کسب اطلاعات بیشتر با دفتر جامعه متخصصین نساجی ایران تماس حاصل فرمایید.

شماره تماس: ۰۲۱۶۶۳۸۱۳۶۳-۴



www.booria.com

شرکت بوریا حامی نشست نوروزی
جامعه متخصصین نساجی ایران

هینزا شیمی
info@hinzachemical.com





مردم ما به شادی و امید بیشتر نیاز دارند

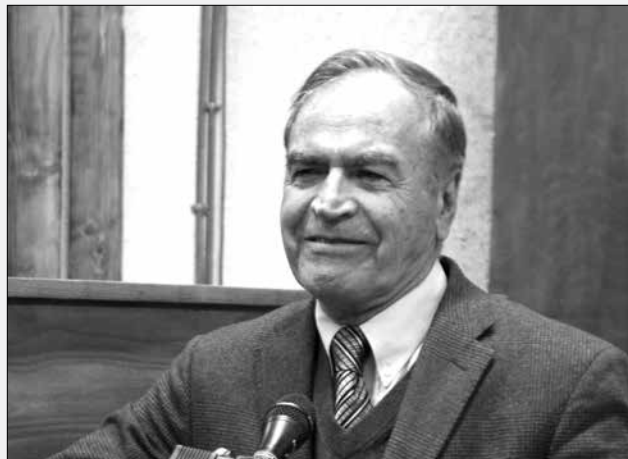
عنوان زیبایی حمایت از تولید و صنعت صادر گردیده، متوقف شود. تولید باعث ایجاد تحرک و پویایی و اشتغالزایی جوانان کشور می شود و در صورت تعطیلی واحدهای تولیدی، جوانان بیکار به صدها مفسده و ناهنجاری اجتماعی کشیده خواهند شد. باید صنعت را رونق داد و سالن های تولید را پر از تلاش و امید و نور کنیم. به اعتقاد من باید با وضو وارد سالن های تولیدی شد زیرا کارخانه، مکان مقدسی است که اشتغال، ارزش افزوده و امید ایجاد می کند. مردم ما به شادی و امید بیشتر نیاز دارند. متأسفانه کاری کرده ایم که عموم مردم غمگین، کم حوصله و مأیوس هستند و روحیه شادابی آنان بسیار پایین آمده است. ملت خوبی هستیم خاصیت انعطاف پذیری ما بسیار بالاست و با اتفاقات کوچک، راضی و خوشحال می شویم نباید این روحیه را از مردم گرفت. وظیفه هیئت حاکمه است که اجازه ندهند نومیی در مردم رخنه کند، جامعه خوب ایرانی مستحق این همه سختی نیست.

وی ضمن انتقاد از تصمیم گیری مسئولان دولتی پشت درب های بسته و بدون نظرخواهی از فعالان بخش خصوصی ابراز داشت: بخش خصوصی حق دارد نگران شرایط کشور باشد زیرا اواخر هر ماه ملزم به پرداخت دستمزد صدها هزار نفر نیروی انسانی است که یک ماه به امید دریافت دستمزد حلالشان در واحدهای تولیدی و صنعتی کار کرده اند؛ اگر بخش خصوصی به دلایل مختلف از تهیه مواد اولیه، واردات قطعات و ماشین آلات صنعتی، دریافت تسهیلات و ... باز بماند، قادر به پرداخت حقوق پرسنل خود نخواهد بود؛ بنابراین بخش خصوصی نهایت تلاش خود را به عمل می آورد تا خدای ناکرده دچار چنین وضعیتی نشود.

دکتر شبیانی ضمن تأکید بر این نکته که دولتمردان باید شعار حمایت از بخش خصوصی را به واقعیت تبدیل کنند، افزود: همان طور که می دانید وزرای «صنعت، معدن و تجارت»، «جهاد کشاورزی» و «تعاون، کار و رفاه اجتماعی» می توانند ۲۰ نفر را به عنوان نماینده دولت به اتاق بازرگانی تهران معرفی نمایند، آقای مهندس نعمت زاده - وزیر اسبق صنعت - از حق مسلم خود به عنوان یک دولتمرد گذشت و از میان ۱۶ نفر نماینده دولت در اتاق تهران، ۴ نفر را از بخش خصوصی دعوت کرد که اقدام بسیار ارزشمند و درستی بود، امیدوارم آقای دکتر رحمانی - وزیر فعلی صنعت - نیز این روند منطقی را ادامه دهند و تعداد نمایندگان خود را در اتاق بازرگانی به عنوان پارلمان بخش خصوصی افزایش دهند.

وی تصریح کرد: دلم می خواهد بگویم به سال ۹۸ خوش بین هستم و پیش بینی سال بهتری می کنم اگر چه پیشگو نیستم و خوش خیال بودن، بدون چشم انداز علمی و عملی خیلی منطقی نیست ولی همه امیدم به توان بی نظیر جوانان کشور و منابع خدادادی لایزالی است که بی دریغ زیر پای ما از کرانه های دریای خزر تا خلیج همیشه فارس نهاده شده است.

دکتر شبیانی عنوان داشت: در دموتکس هانوفر که از ۱۲ تا ۱۵ ژانویه ۲۰۱۹ (برابر با ۲۲ تا ۲۵ دی ماه ۱۳۹۷) در ۱۲ سالن برگزار شد؛ شرکت های ایرانی کمتری نسبت به دوره های گذشته حضور داشتند و حتی سالن ۲ که در سال های قبل



به اعتقاد دکتر علیمردان شبیانی - عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران و مدیرعامل گروه صنعتی موکت همدان، سال رو به پایان ۱۳۹۷، سال بسیار سختی برای کل صنایع کشور بود. برخی صنایع مانند خودرو، پتروشیمی فولاد و ... مورد توجه بیشتری قرار گرفتند اما نباید فراموش کرد اشتغالزایی متعلق به صنایع پایین دستی از جمله صنایع نساجی است که با سرمایه گذاری به مراتب کمتر، ده ها هزار شغل ایجاد می شود.

به گزارش سرویس خبر و گزارش نساجی امروز، این فعال صنعتی خاطرنشان کرد: تأمین سرمایه در گردش صنعتگران کشور را آزد. هزینه های تولید سه برابر قبل شده اما سرمایه در گردش به همان میزان باقی مانده است و همین امر مشکلات بسیاری را برای فعالان صنعتی و تولیدی به وجود آورده است. در این شرایط سیستم بانکی کشور هم آن چنان که لازمه اش بود، حمایتی از تولید به عمل نیاورد، بارها گفته ام متأسفانه سیستم بانکی کشور صنعت محور نیستند و از نقدینگی مورد نیاز صنعت حمایت نمی کنند.

وی ضمن بیان این مطلب که در تأمین مواد اولیه از جمله پنبه دچار مضیق هستیم؛ ادامه داد: زمانی که با کمبود شدید پنبه مواجهیم، چه باید کرد؟ مسئولان چه فکری به حال رفع این کمبود کرده اند؟! جز تصویب قوانین و مقررات متناقض و اعمال محدودیت در واردات که عملاً هیچ ثمری برای صنعتگران نساجی ندارد! در تأمین مواد اولیه پتروشیمی هم با مشکلات متعدد مواجهیم! به دلیل یک مصوبه بسیار اشتباه، سقف رقابت در بورس کالا برداشته شد. وقتی می توان سقف رقابت را برداشت که عرضه به اندازه کافی باشد اما وقتی عرضه به صورت قطره چکانی صورت گیرد و تمام صنعتگران نیازمند مواد اولیه پتروشیمی باشند، برداشتن سقف رقابت قطعاً اقدامی منطقی و اشتباه است. مسئولان ادعا می کنند در صورت برداشتن سقف رقابت، دلال ها از بین خواهند رفت اما متأسفانه در شرایط بعد از برداشتن سقف رقابت شاهد افزایش بیشتر فعالیت های دلالان هستیم.

دکتر شبیانی یادآور شد: ای کاش دولتمردان اجازه ندهند خودروی خسته و سنگین از بار آیین نامه ها و بخشنامه های فراوان و مکرری که متأسفانه اکثر آن تحت



در دمو تکس شاهد حضور ماشین سازان شناخته شده ولو در حد یک غرفه کوچک بودیم اما متأسفانه امسال این طور نبود و شاید مهم ترین دلیل این رونق اندک، نزدیکی برگزاری ایتما به بارسلون است زیرا جایگاه ماشین آلات صنعت نساجی در نمایشگاه معتبر و مطرحی مانند ایتماست.

دکتر شبیانی یادآور شد: دمو تکس امسال را به مراتب کم بیننده تر و کم شرکت کننده تر نسبت به سال های قبل ارزیابی می کنم و پیش بینی می شود اگر برپایی دمو تکس به همین ترتیب ادامه پیدا کند از حالت سالانه به دو سالانه یا سه سالانه تبدیل شود البته لازم است بگویم برخلاف بخش موکت و فرش ماشینی، سالن های عرضه انواع کف پوش های چوبی، لمینیت و پارکت بسیار پر رونق بود و فرش های چاپ دیجیتال هم بازدید کنندگان خاص خود را داشت. در سالن ۹ شعار نمایشگاه امسال یعنی «CREATE > N> CONNECT» بسیار جالب توجه به نظر می رسید.

مدیر عامل گروه صنعتی موکت همدان در پایان عنوان داشت: به نظرم این گونه نمایشگاه ها حتی اگر فایده سریع و مشهود نداشته باشند که البته باید در این جهت حرکت کرد، حداقل محل ملاقات، دید و بازدیدها و قرار مدارهای صحیح و سالم صنفی و صنعتی می گردد که قطعاً پیامد آن در درازمدت مثبت و به نفع صنعت خواهد بود.

به طور کامل در اختیار فرش دستباف کم نظیر ایرانی قرار داشت این بار به دلایل مختلف از جمله هزینه های بسیار بالای حضور در دمو تکس، مشکلات نقل و انتقال پول، تحریم ها و ... غرفه های ایرانی کمتری را به خود اختصاص داده بود. به گفته یکی از غرفه داران چهار روز حضور در دمو تکس، حدود دو میلیارد تومان هزینه در پی دارد اما میزان فروش یک مجموعه تولیدی چه میزان باید باشد تا بتواند از عهده پرداخت این هزینه گزاف برآید! با توجه به این موضوع بسیاری از بزرگان و چهره های شناخته شده فرش ماشینی ایران به عنوان غرفه دار حضور نداشتند و ترجیح دادند امسال به عنوان بازدید کننده در دمو تکس حضور داشته باشند. در سالن ۵ اغلب غرفه داران ایرانی (فرش ماشینی) حضور داشتند شرکت هایی مانند قالی سلیمان، یلدای کویر، فرش زرتشت، فرش فرهی، افشار زربنه، ایران دیا (تولید کننده مستریج)، فرش قیطان، فرش محتشم و فرش اسلیمی.

عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران گفت: برخلاف ایرانی ها، هندی ها حضور بسیار موثر و قابل توجهی داشتند به طوری که تمام سالن ۴ به فرش های دستباف و ماشینی برگرفته از ایده طراحان هندی تبدیل شده بود. به اعتقاد وی، نکته مهم این که علاوه بر رونق اندک شرکت کنندگان فرش و موکت، تولید کنندگان ماشین آلات نیز حضور چندان چشمگیری نداشتند. همیشه

گرانی تقاضای پارچه را کاهش داد

تجاری کشور، ممنوعیتی لحاظ نشد و واردات با دریافت ارز نیمایی و ارز آزاد به کشور انجام شد که نرخ ارز نیمایی و آزاد تفاوت چندانی با یکدیگر نداشت. رئیس اتحادیه بنکداران و طاقه فروشان با تاکید بر اینکه بازار به دلیل رشد قیمت دلار طی سال جاری با تورم همراه شده است، خاطرنشان کرد: قیمت محصولات در حال حاضر نسبت به مدت مشابه سال گذشته با وجود رشد سه برابری قیمت دلار در حدود دو برابر رشد داشته است و تجار برای ادامه حیات این صنف و کسب و کار چندین و چند ساله خود میزان سود فروش را به شدت کاهش داده اند. قدیمی نژاد یادآور شد: تقاضا برای پارچه از سوی مردم در سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته با افت همراه بوده و دلیل این امر افزایش هزینه های خانوار و کاهش قدرت خرید افراد است.

وی در پاسخ به این سوال که متقاضیان به دنبال محصول وارداتی هستند یا تولید داخل، گفت: عموم مردم کیفیت و قیمت محصولات را بررسی می کنند و آنچنان به دنبال نام برند و کشور تولید کننده آن نیستند، اما ناگفته نماند که اگر محصول ایرانی با محصول مشابه وارداتی دارای یک کیفیت و مقرون به صرفه باشد، کالای ایرانی را خریداری می کنند. رئیس اتحادیه بنکداران و طاقه فروشان با اشاره به کیفیت جهانی محصولات داخلی یادآور شد: محصولات ایرانی به کشورهای ترکیه، ایتالیا و کشورهای همسایه صادر می شود که متأسفانه به دلیل تأثیر تحریم ها، بازاریابی در بازارهای اروپایی به صورت امروزی و اقتصادی انجام نمی گیرد.



با نزدیکی به ایام پایانی سال بازارهای مختلفی همچون بازار پوشاک و پارچه با رونق کسب و کار مواجه می شود که به گفته رئیس اتحادیه بنکداران و طاقه فروشان با وجود رفع نیاز بازار، تقاضا به دلیل رشد دو برابری قیمت ها افت کرده است. به گزارش ایسنا، در رابطه با بازار بنکداران و طاقه فروشان، امیر قدیمی نژاد - رئیس این اتحادیه - گفت: بازار پارچه در حال حاضر با هیچ کمبودی روبرو نیست و نیاز این بازار از طریق تولید داخلی و واردات رفع می شود. وی ادامه داد: در زمینه واردات پارچه در پی نوسانات نرخ ارز و سیاست گذاری های



نوسازی و بهسازی کارخانه های نساجی در اولویت برنامه های وزارت صمت

تفاهم نامه منعقد شده بین وزارت صمت با سازمان برنامه و بودجه این تسهیلات در نظر گرفته شده و صاحبان واحد های نساجی می توانند با مراجعه به سایت وزارت صمت به نشانی www.mimt.gov.ir برای دریافت تسهیلات ثبت نام کنند. مدیرکل صنایع نساجی و پوشاک وزارت صمت اظهار داشت: ایران برک به عنوان اولین تولید کننده پارچه فاستونی استاندارد ایران است که کلیه مراحل تهیه، تولید نخ پارچه و کت و شلوار را در این زنجیره تولید به صورت یکجا مهیا نموده است و جز ۱۰۰ برند برتر استاندارد در صنعت نساجی کشور می باشد که سابقه صادرات به کشورهای اروپایی به ویژه سوئد را در کارنامه خود دارد. محرابی با اشاره به اینکه ظرفیت و زیرساخت های لازم برای توسعه تولیدات نساجی و پوشاک در گیلان فراهم است، تصریح کرد: هم اکنون واحدهای بزرگ نساجی گیلان نظیر ایران پوپلین ریسندگی و بافندگی گیلان شرکت ایران برک با برندهای خوشنام و با سابقه در گیلان با ظرفیت اندکی در حال فعالیت اند که به علت وجود ماشین آلات مستعمل قادر به رقابت با تولیدات روز دنیا نیستند اما می توانند با برنامه ریزی مناسب و بهبود ماشین آلات این وضعیت را تغییر دهند. مدیر کل دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صمت، ضمن اعلام آمادگی برای حمایت از صنایع نساجی گیلان در پروسه تامین مواد اولیه و صدور معافیت ورود ماشین آلات نوین نساجی و بافندگی اظهار داشت: در حال حاضر ۲۱ هزار میلیارد تومان تسهیلات ویژه نوسازی و بازسازی صنعت نساجی کشور اختصاص یافته که پیش بینی می شود با اختصاص این مبلغ در صنعت نساجی و افزایش تولید، زمینه ۲۷۰ هزار نفر فرصت شغلی در این بخش فراهم گردد.



مدیرکل صنایع نساجی و پوشاک وزارت صمت در رشت گفت: صاحبان واحدهای نساجی برای گرفتن تسهیلات در سایت این وزارتخانه نام نویسی کنند. مدیرکل صنایع نساجی و پوشاک وزارت صمت، معدن و تجارت که امروز به گیلان سفر کرده است امروز در حاشیه بازدید از کارخانه نساجی ایران برک گفت: موضوع بازسازی و نوسازی کارخانه های نساجی یک امر مستمر است که با جدیت پیگیر آن هستیم.

به گزارش خبرگزاری صدا و سیما، افسانه محرابی با بیان اینکه در حال پیگیری برای تصویب و تخصیص اعتبارات تسهیلات مورد نیاز برای ارتقای سطح کمی و کیفی تولیدات و نوسازی خطوط تولید صنایع نساجی هستیم افزود: بر اساس

گسترش مبارزه با برندهای محرز پوشاک قاچاق به استان ها

محرز عرضه کننده پوشاک قاچاق را به استان ها توسعه می دهیم. حمیدرضا دهقانی نیا در مورد روند اجرای طرح مبارزه با برندهای محرز عرضه کننده پوشاک قاچاق گفت: طرح مبارزه با برندهای محرز عرضه کننده پوشاک قاچاق در حال توسعه به استان ها است و نظر ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز هم مبنی بر توسعه این طرح است. به گزارش افکارنیوز، سخنگوی ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز در پاسخ به این سوال که براساس ارزیابی های صورت گرفته توسط ستاد وضعیت اجرای طرح در تهران چگونه بوده است، افزود: از ۱۱۰ فروشگاه شناسایی شده عرضه کننده پوشاک قاچاق در تهران بیش از ۸۵ درصد رفتار خود را با عرضه پوشاک ایرانی به جای پوشاک وارداتی قاچاق یا تعطیلی فروشگاه عرضه کننده پوشاک قاچاق رفتار خود را اصلاح کردند. وی بیان داشت: بنابراین از ۱۱۰ فروشگاه عرضه کننده پوشاک قاچاق بیش از ۸۰ فروشگاه تغییر رویه داده اند.



سخنگوی ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز گفت: طرح مبارزه با برندهای



تجارت ۵۰۰ میلیارد دلاری پوشاک پنبه ای در دنیا راه اندازی مؤسسه تحقیقات بین المللی پنبه

وی افزود: کربن آلی می تواند ۲۰۰ برابر خاک معمولی، مواد آلاینده را در خودش جذب کند؛ مواد آلاینده ای که از طریق خاک وارد آب شده و باعث بروز بیماری می شود. رئیس مؤسسه تحقیقات پنبه کشور با اشاره به گردش مالی ۵۰۰ میلیارد دلاری پوشاک پنبه ای در دنیا، تصریح کرد: بیش از ۶۰ نوع فرآورده جانبی از پنبه وجود دارد.

روشنی در ادامه خاطرنشان کرد: مؤسسه تحقیقات پنبه چهار بخش تحقیقاتی و ۱۲ ایستگاه در سطح کشور دارد و تعداد نیروهای هیأت علمی در ستاد ۱۸ نفر و شش محقق بوده و در سطح کشور نیز شش عضو هیأت علمی و ۸ محقق داریم. وی با اشاره به اینکه از شروع فعالیت این مرکز ۱۲ رقم جدید پنبه معرفی شده است، گفت: در بذر سال هاست که خوداتکا هستیم. در گذشته هر چهار سال یک رقم معرفی می کردیم، اما در حال حاضر هر هشت ماه یک رقم معرفی می کنیم. رئیس مؤسسه تحقیقات پنبه کشور اظهار کرد: سال گذشته در راستای انجام کشت فراسرز مینی در کشور روسیه اقدام به کشت پنج رقم پنبه در این کشور کردیم. روشنی تصریح کرد: به زودی مؤسسه تحقیقات بین المللی پنبه را در کشور راه اندازی خواهیم کرد که می توان بذرهای سایر کشورها را در استان استفاده کرد و دیگران نیز از بذر کشور ما استفاده کنند.



رئیس مؤسسه تحقیقات پنبه کشور، مهمترین محدودیت در کشاورزی استان گلستان و کشور را کربن خاک دانست و گفت: کربن همانند خون در خاک عمل می کند. در دنیا بدلیل اهمیت این موضوع، تجارت کربن باب شده است. به گزارش ایستا، قربانعلی روشنی در مراسم رونمایی از دو رقم جدید پنبه اظهار کرد: پنبه کاراترین گیاه یک ساله ای است که کربن را به خاک وارد می کند.

صادقی خبر داد: پوشاک تولید داخل از سال آینده شناسه دار می شود

کمیسون مبارزه با قاچاق کالا و اظهار کرد: اجرای طرح جمع آوری برندهای قاچاق پوشاک نیازمند برنامه زمان بندی شده و هدفمند است. به گزارش خبرنگاران جوان، وی افزود: تولید کنندگان پوشاک از مهر ماه سال جاری موظف شدند از طریق سامانه طراحی شده، شناسه مربوط به تولیدات خود را ثبت و در نهایت با دریافت کد رهگیری و شناسه به فروش پوشاک تولید خود اقدام کنند.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران گفت: تعریف شناسه برای پوشاک که البته تنوع خیلی بالایی دارد، کمی دشوار است، اما قابلیت اجرایی شدن دارد. صادقی در ادامه بیان کرد: باید هزینه های مربوط به عرضه پوشاک قاچاق و برندهای خارجی را برای واحدهای صنفی متخلف افزایش دهیم تا فاقد صرفه اقتصادی باشد.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران تصریح کرد: راهبرد اساسی در سال آینده برای اجرای طرح مبارزه با عرضه پوشاک قاچاق اجرای طرح شناسه دار کردن تولید پوشاک است.



رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران از اجرای طرح شناسه دار کردن پوشاک تولید داخل از سال آینده خبر داد. بداله صادقی رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران در جلسه

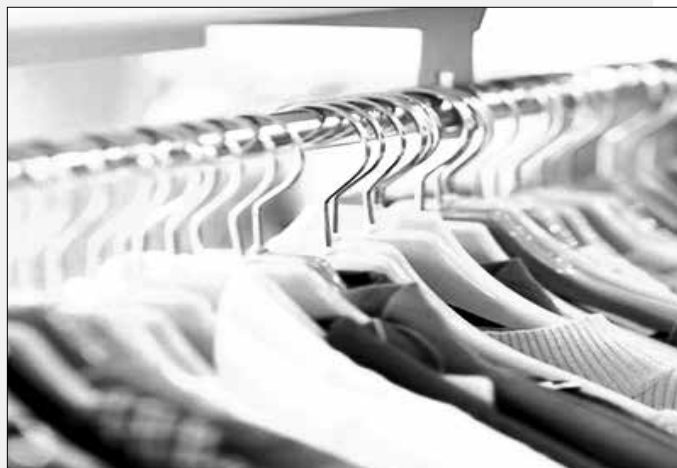


فروش فوق العاده ۵۰۰ واحد صنفی پوشاک کرج در پایان سال جاری

وی افزود: در توزیع پوشاک با قیمت مناسب در پایان سال مشکلی نخواهیم داشت. صدیق به فروش فوق العاده ۵۰۰ واحد صنفی پوشاک در پایان سال خبر داد و گفت: در سطح شهر کرج حوزه بندی شده تا صنفی که ثبت نام می کنند مورد ارزیابی قرار گیرند.

به گزارش قدس آنلاین، وی اضافه کرد: صنفی که ویژگی هایی از جمله کالاهای با کیفیت، عدم مشکل تعزیراتی، و دارای اتیکت و دستگاه پوز باشند به آنها مجوز فروش فوق العاده داده می شود. صدیق با بیان اینکه این صنف ۱۵ تا ۲۰ درصد زیر قیمت متعارف بازار اجناس خود را در پایان سال ارائه خواهند داد، گفت: کسانی که کالاهای زمستانه نیز دارند و هنوز به فروش نرسانده اند اجازه حراج داده می شود تا با قیمت خرید در اختیار خریداران قرار دهند. رییس اتحادیه پوشاک کرج افزود: فروش کیف و کفش نیز به همین صورت خواهد بود و ۱۰۰ واحد صنفی فروش فوق العاده خواهند داشت و تا ۲۵ اسفند ماه ادامه خواهد داشت. صدیق از برپایی نمایشگاه پوشاک در پایان سال جاری خبر داد و گفت: این نمایشگاه در بازارچه دائمی گلستان واقع در جنب پل شهدای پلیس کرج و از ۱۰ تا ۲۵ اسفند ماه برگزار خواهد شد.

وی در پایان گفت: این نمایشگاه جهت تنظیم بازار اقلام ضروری برپا خواهد شد که در دستور کار دولت قرار گرفته و اتحادیه پوشاک نیز مجری این نمایشگاه خواهد بود که زیر نظر اتاق اصناف و سازمان صنعت و معدن و تجارت است.



اسماعیل صدیق با اشاره به فروش فوق العاده ۵۰۰ واحد صنفی پوشاک در پایان سال در کرج، گفت: نمایشگاه اقلام ضروری جهت تنظیم بازار شب عید و پوشاک در نیمه دوم اسفند ماه در نمایشگاه دائمی کرج برگزار خواهد شد. رییس اتحادیه پوشاک کرج در زمینه عرضه پوشاک در پایان سال، گفت: جهت حمایت از کالای داخلی در استان همایشی در ۲۸ بهمن سال جاری در سالن همایش موسسه اصلاح و بذر کرج در زمینه صنعت پوشاک و نساجی خواهیم داشت.

شرایط سخت تولید کنندگان کفش

ایران در تولید کفش در جهان اعلام کرد که تولید کنندگان برای تامین بازار عید آماده هستند.

علی لشکری اظهار کرد: با توجه به اینکه امسال سال خوبی برای تولید کنندگان کفش نبوده و بازار شهر یورماه و زمستان، آنها را دلشاد نکرده، امیدشان به بازار شب عید است.

به گزارش ایسنا، لشکری با بیان اینکه تولید کنندگان کل سال را تلاش می کنند تا آخر سال نتیجه بگیرند، گفت: امیدواریم بازار شب عید که از دهه فجر آغاز می شود و تا اواسط فروردین ماه ادامه دارد، بتواند سهم قابل توجهی برای فروش کفش ایرانی داشته باشد.

به گفته وی، بالغ بر ۵۰ هزار شبکه توزیع کیف، کفش و چرم در سراسر کشور آماده ارائه محصولات به مصرف کنندگان ایرانی هستند.

عضو هیات مدیره جامعه صنعت کفش ایران با بیان اینکه تامین بیش از ۸۵ درصد نیاز کشور به کفش در داخل نشان دهنده کیفیت محصول ایرانی است، گفت: تولید کنندگان تلاش می کنند با استفاده از ماشین آلات و تکنولوژی جدید و نیروی کار باتجربه محصولات با کیفیت به مصرف کنندگان عرضه کنند.



در حال حاضر شرایط سختی برای تداوم فعالیت تولید کنندگان در سال جاری وجود دارد، از این رو تولید کنندگان انتظار همکاری بیشتری از دولت و مسئولان در جهت رفع موانع تولید و حفظ اشتغال موجود دارند. در همین رابطه عضو هیئت مدیره جامعه صنعت کفش ایران با اشاره به رتبه دوازدهم



با دستاوردی نوین در صنعت پارچه‌های فاستونی در تولیدی پوشاک جامعه، ایران در یک قدمی صادرات حتی به اروپا قرار گرفته است

برای تولیدکنندگان تسهیل و هموار کند، تصریح کرد: موضوع تحریم‌ها مانند یک تیغه دو لبه است که علاوه بر تهدید می‌تواند فرصت خوبی را برای پیشرفت رقم بزند. مدیرکل دفتر صنایع نساجی وزارت صنعت، معدن و تجارت تاکید کرد: ممنوعیت واردات در صنعت نساجی برای کالاهایی که توان تولید داخل آن را داریم، فرصت مناسبی را فراهم کرد که این فرصت می‌تواند کوتاه باشد، اگر دوستان به این امر توجه لازم را مبذول نکنند.

محرابی گفت: در صادرات و تولید نساجی با وجود تمام مشکلاتی که از ابتدای سال شاهد آن بودیم، در بخش تولید حدود ۶ درصد، در کل رشته فعالیت‌های صنعت نساجی و در صادرات آن به صورت مرزی ۳۷ درصد و از نظر ارزشی ۲۶ درصد رشد را شاهد بودیم.



مدیرکل صنایع نساجی و پوشاک در بازدید از کارخانجات ریسندگی، بافندگی و پوشاک جامعه اظهار داشت: دستاوردی نوین در صنعت پارچه‌های فاستونی با تولید انواع پارچه‌های Cool Wool توسط شرکت کارخانجات ریسندگی، بافندگی و پوشاک جامعه در استان خراسان رضوی، تحولی مهم در صنعت تولید پوشاک داخلی فراهم کرده است.

افسانه محرابی افزود: این محصولات ضمن دارا بودن رقابت در کیفیت، زبردست و لطافت در مقایسه با پارچه‌های مشابه اروپایی، زمینه‌ساز رشد صادرات پوشاک ایرانی را فراهم خواهد کرد. در جریان بازدید مدیرکل نساجی وزارت صنعت، معدن و تجارت از کارخانجات جامعه که در ۳۰ سال گذشته زمینه اشتغال بالغ بر ۱۰۰۰ نفر، در تولید انواع نخ، پارچه فاستونی و کت و شلوار را فراهم کرده است، با اجرای طرح توسعه و سرمایه‌گذاری جدید، خط تولید پیراهن و مانتو در تکمیل تولید پوشاک به بهره‌برداری رسید.

مدیرکل دفتر صنایع نساجی وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: در صادرات و تولید نساجی با وجود تمام مشکلاتی که از ابتدای سال شاهد آن بودیم، در بخش تولید حدود ۶ درصد، در کل رشته فعالیت‌های صنعت نساجی و در صادرات آن به صورت مرزی ۳۷ درصد و از نظر ارزشی ۲۶ درصد رشد را شاهد بودیم.

افسانه محرابی در خصوص مزیت‌های صنعت نساجی، اظهار کرد: این صنعت از لحاظ مزیت‌های نسبی، مزیت‌های رقابتی، ایجاد اشتغال و امنیت اجتماعی از اهمیت بالایی برخوردار است. وی با اشاره به اینکه در شرایط ویژه‌ای که از لحاظ تحریم با آن مواجه هستیم، این صنعت به خوبی می‌تواند نقش خوبی در اشتغال ایجاد کند، افزود: امسال ما سال سختی را پشت سر گذاشتیم، با توجه به محدودیت منابع ارزی سعی کردیم مشکلات را مقداری کاهش دهیم.

محرابی با تاکید بر اینکه دولت وظیفه دارد که موضوع فضای کسب و کار را



وی بیان کرد: تمام دغدغه ما این بوده که مشکلات تولیدکنندگان به خصوص در بخش تأمین مواد اولیه، تکنولوژی روز و منابع انسانی را حل و فصل کنیم.

مدیرکل دفتر صنایع نساجی وزارت صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه با توجه به افزایش نرخ ارز و مشکل کمبود نقدینگی، وزارت صنعت با سازمان برنامه و بودجه تفاهم نامه‌ای در رابطه با تبصره ۱۸ قانون بودجه سال ۹۷ منعقد کرده است، تاکید کرد: همچنین پیگیر آن خواهیم بود از محل این قانون کمبود نقدینگی صنعت نساجی را به گونه‌ای رفع کنیم. محرابی خاطر نشان کرد: تسهیلات بانکی بخش صنعت نساجی در سه قالب سرمایه در گردش، نوسازی ماشین آلات و خط تولید، اتمام طرح‌های نیمه تمام به فعالان صنعت نساجی و پوشاک اختصاص می‌یابد که بهره بانکی برای صنعتگران مناطق توسعه یافته ۱۴ درصد و مناطق کمتر توسعه یافته ۱۲ درصد است. وی با بیان اینکه صنعت پوشاک همواره با قاچاق درگیر است، گفت: در این راستا هدف ما نیز افزایش کیفیت و کاهش قیمت تمام شده کالاهای خود است.



اظهار نظر در خصوص هایپرهای فرش، تبلیغات و قیمت گذاری فرش در حیطه وظایف و تخصص اتحادیه صنف فروشندگان فرش ماشینی نیست

قیمت گذاری اصولی و صحیح هستند. هایپرها هرگز نمی توانند قیمت را غیر واقعی اعلام کنند، چراکه بسیار زیر ذره بین هستند. توقعاتی که مشتری ها از هایپر ها دارند هرگز از اصناف یا از یک فروشگاه کوچک ندارند؛ هر چند که در اصناف هم قیمت ها، قیمت های صحیحی است، اما انتظاری که یک مشتری از یک فروشگاه بزرگ و ضابطه مند، به لحاظ قیمت، کیفیت، خدمات پس از فروش و حتی برخورد دارد، بسیار متفاوت و بیشتر از آن چیزی است که از یک فروشگاه کوچک انتظار دارد. طبیعتاً هایپر ها روی قیمت های خود مراقبت لازم را دارند. ضمن اینکه آن ها توانسته اند با ارتباطات صحیحی که با بانک ها در زمینه تسهیل شرایط فروش دارند، زمینه را برای خرید اقساطی، چک یا حتی شرکت در طرح هایی در قالب خرید کالای ایرانی ایجاد کرده و به مصرف کنندگان محصولات ایرانی وام بدهند. تمامی این عوامل کمک های بسیار زیادی به توسعه این بازار کرده و آن را به یک بازار قوی، قانونمند و علمی تبدیل کرده است.

شما اگر بخواهید به یک هایپر فرش مراجعه کنید، می بینید که از همان ابتدا از شما سؤال می کنند: چطور با ما آشنا شدید؟ برخورد ها علمی و توسط نیرو های آموزش دیده است، از طرفی فضا به نحوی طراحی شده که باب میل و مناسب یک خانواده باشد؛ امکانات جانبی مثل پارکینگ، رستوران ها وجود دارند و همچنین در مکان یابی، مسیر های اتوبانی و بدون ترافیک را انتخاب می کنند تا دسترسی ها راحت باشد. تقریباً تمام هایپر های شناخته شده، روی فرش هایشان گارانتی دارند؛ در صورتی که گارانتی دادن روی فرش ماشینی، امر متداولی نیست و مشتری ها هم پیش از این، انتظاری برای گارانتی گرفتن روی فرش نداشتند. اگر مواردی به لحاظ کمبود کیفی در محصولات باشد، به تولید کننده عودت داده می شود، چراکه اعتبار یک هایپر، بزرگ ترین سرمایه هایپر است.

در چند سال اخیر هایپر ها نه تنها سودی نکرده اند، بلکه گاهی حتی زیان هم داده اند، اما در مقابل توانسته اند برندینگ خوبی ایجاد کنند. در چند سال ابتدایی، سود و درآمد خود را حذف کرده و در مقابل توسعه و معرفی برندشان را به دست آورده اند. هزینه های فروشگاه های زنجیره ای به نسبت فروششان بالا نیست. بله اگر هزینه های یک فروشگاه زنجیره ای را به صورت کلی، نسبت به یک فروشگاه ۵۰۰ یا ۲۰۰ متری مقایسه کنید، بالاتر است، اما هزینه را به نسبت فروش می سنجند و طبعاً هزینه ای یک کارخانه ۱۰۰ هزار متری نسبت به کارگاه ۱۰ هزار متری بالاتر است، اما میزان تولید آن کارخانه ۱۰۰ هزار متری هم بالاتر است.

هایپر ها مکان های بورس را برای اجاره انتخاب نمی کنند تا هزینه کمتری کنند، در مقابل هزینه های تبلیغاتشان بالاست. ضمن آنکه به واسطه حجم خرید بالا می توانند فرش را از تولید کنندگان به قیمت مناسب تری خریداری نمایند؛ بنابراین هایپر ها با هزینه کمتر اجاره و قیمت خرید پایین تر نسبت به مغازه داران کوچکتر می توانند هزینه تبلیغات بیشتری داشته باشند.



مهندس علی فرهی گفت: اخیراً رئیس اتحادیه صنف فروشندگان فرش ماشینی تهران طی مصاحبه ای عملکرد هایپر های فرش را زیر سؤال برده و مطالبی را عنوان نموده که کارشناسی نیست. بدیهی است هیچ اتحادیه یا سازمانی نباید در اموری که در آن تخصصی ندارد اظهار نظر نماید.

چندی پیش، عصر فرش مصاحبه ای با هادی کمالیان، رئیس اتحادیه فرش ماشینی پیرامون مسائل صنعت فرش داشت.

به گزارش سایت نساجی امروز به دنبال انتشار این مصاحبه، **علی فرهی، مدیر عامل مجموعه آقای فرش**، جوابیه ای را در ارتباط با صحبت های آقای کمالیان به عصر فرش ارسال کرد که خبرگزاری بنابه رسالت خود در جهت انعکاس تمامی نظرات، این جوابیه را عیناً منتشر می کند:

اخیراً رئیس اتحادیه صنف فروشندگان فرش ماشینی تهران طی مصاحبه ای عملکرد هایپر های فرش را زیر سؤال برده و مطالبی را عنوان نموده که کارشناسی نیست. بدیهی است هیچ اتحادیه یا سازمانی نباید در اموری که در آن تخصصی ندارد اظهار نظر نماید. اظهار نظر در خصوص هزینه های هایپر ها، تبلیغات، قیمت گذاری فرش در حیطه وظایف و تخصص اتحادیه صنف فروشندگان فرش ماشینی نیست و هر کدام متولی و ساز و کار مربوط به خود را دارد ضمن آنکه اساساً هایپر ها و فروشگاه های زنجیره ای تحت پوشش اتحادیه فروشگاه های زنجیره ای هستند بنابراین ضمن پاسخ به موارد مطروحه ایشان توصیه می کنیم ایشان در حوزه کاری خودشان اظهار نظر نمایند تا مصرف کنندگان را با اظهارات غیر کارشناسی دچار گمراهی نکنند. هایپر های فرش، اعتبار صنعت خرده فروشی فرش ایران و عامل اصلی توسعه بازار فرش کشور هستند. اعتبار هستند چون هایپر های فرش، با دارا بودن یک فروشگاه چند هزار متری، تنوع بسیار بالایی را در این صنعت دارند و یک فروشگاه شکل، ضابطه مند، با نیرو های آموزش دیده و محصولاتی با



می‌شود، چراکه فضا به گونه‌ای نیست که کارخانه‌های کوچک بتوانند با کارخانه‌های بزرگ رقابت کنند، در چنین شرایطی دود این قضیه در چشم مصرف‌کننده می‌رود و برای اتحادیه، دغدغه ایجاد می‌کند.

کمالیان ضمن اشاره به اینکه نوسان قیمت فرش، مشتری را اذیت می‌کند، اظهار داشت: فرش ماشینی مشمول قیمت‌گذاری نیست و این نوسان قیمت، مشتری‌ها را سرگردان می‌کند. یک فرش ۱۲۰۰ شانه را یک فروشنده ۵ میلیون تومان، این نرخ‌گذاری می‌کند، دیگری ۳۸۰۰ میلیون و بعضی‌ها هم زیر ۳ میلیون تومان. این نوسان قیمت سردرگمی برای مصرف‌کننده ایجاد می‌کند.

رئیس اتحادیه فرش ماشینی ضمن انتقاد از هاپیرهای فرش که طی سال‌های اخیر ایجاد شده‌اند، عنوان کرد: این هاپیرها که بیشتر در تهران وجود دارند و شهرستان‌ها نیز در حال الگوپذیری از آن‌ها هستند، لطمه زیادی به بازار می‌زنند، چرا که هاپیرها هزینه‌های بالایی دارند و طبیعتاً باید کاری کنند تا این هزینه‌ها جبران شود، به همین دلیل ترفندهایی برای خودشان دارند که مشتری گمراه شده و به تبع مشکلاتی ایجاد می‌شود. ما به عنوان اتحادیه باید به مشکلات مردم رسیدگی کنیم و هدف اصلی ما حفظ منافع مصرف‌کننده است که در این راستا مشکلات عدیده‌ای داریم.

متأسفانه بعضی هاپیرها، یک ذهنیت تبلیغاتی برای خرید فرش در مخاطب ایجاد می‌کنند، اما بعد از آن، خریدار به سطح شهر می‌آید و می‌بیند از لحاظ قیمت و کیفیت، محصول متناسب با خواسته او نیست.

وی ضمن اشاره به اینکه اتحادیه فرش ماشینی در این باره پیگیری‌های لازم را انجام داده، تصریح کرد: به سازمان صنعت، معدن و تجارت، صداوسیما و همچنین تعزیرات این موضوع انتقال داده شده است. همچنین با اتاق بازرگانی مکاتبه کرده‌ایم و مدارک و مستندات هم ارائه داده‌ایم.

ما از صداوسیما خواسته‌ایم پیش از آنکه تیزر تبلیغاتی روی آنتن برود، اتحادیه به عنوان مسئول صنف، نظارت کند و اشکالات را متذکر شود. این، تنها صحبت من نیست، حرف ۸۰۰ نفر عضو اتحادیه است؛ اعضای که هر کدام از آن‌ها در حال باطل کردن پروانه‌هایشان هستند، چراکه چرخه زندگی‌شان نمی‌چرخد.

در حال حاضر حدود ۶۰ الی ۷۰ درصد از فروش فرش‌های ماشینی در هاپیرها انجام می‌شود. دارایی، برای اخذ مالیات، به این واحد صنفی که می‌خواهد پروانه‌اش را باطل کند فشار می‌آورد. زمانی که تولیدکننده درآمد ندارد، چگونه مالیات بر درآمد پرداخت کند؟

کمالیان افزود: هاپیرها فعالیت‌هایشان را ادامه بدهند، تبلیغات کنند، این حق هر واحد تولیدی است، اتحادیه هم خوشحال می‌شود و مشکلی ندارد، ولی تبلیغات باید به شکل صحیح و اصولی انجام شود، نه تبلیغاتی که خدایی نکرده در آن اصول رعایت نشده باشد.

کمالیان در پایان گفت: صنعت فرش ماشینی در ماه‌های پایانی سال جنب و جوش بیشتری دارد؛ حجم بازرسی‌های ما در حال حاضر افزایش پیدا کرده و در این شرایط تنها خواهش من از مصرف‌کننده این است که در خریدشان دقت بیشتری داشته باشند. از هر کجا که مایل اند خرید کنند، مانعی نیست، اما سعی کنند پیش از خرید، از واحدهایی که دارای پروانه کسب هستند استعلام بگیرند تا مشکلی پیش نیاید.

فرش ماشینی کالای ضروری مردم نیست ضمن آنکه این محصولات تابع مد بوده و بر اساس هنر به کار رفته و برند محصول ارزش متفاوتی دارند.

زمانی که عرضه کالایی بیش از تقاضای آن است، عرضه‌کنندگان همیشه سعی می‌کنند آن کالا را با بهترین قیمت عرضه کنند، بنابراین قیمت‌گذاری کالا صحیح نیست، ضمن اینکه طبعاً اتحادیه فروشندگان فرش ماشینی نمی‌تواند قیمت‌گذاری کند، اگر هم قرار بر قیمت‌گذاری فرش ماشینی باشد، لازم است توسط افرادی که کارشناس تولید هستند انجام شود، مثل اتحادیه فرش ماشینی کاشان و یا انجمن صنایع نساجی ایران، اما به هر صورت طرح این موضوع اساساً صحیح نیست و مطابق قانون این محصول مشمول قیمت‌گذاری نمی‌باشد.

اتحادیه صنف فروشندگان فرش ماشینی تهران اعلام نموده که تبلیغات شهر با مجوز اتحادیه باشد این سخن غیر کارشناسی است و نمی‌دانم چرا این موضوع را گفته‌اند. شما فرض کنید چند ده هزار کارخانه، بخواهند برای دریافت مجوز، به اتحادیه‌های صنفی مراجعه کنند!

صدا و سیما شورای بازبینی دارد که بسیار نسبت به مسائل تبلیغاتی حساسیت دارد و همین‌طور وزارت فرهنگ بر بیلبردهای تبلیغاتی و امور چاپی نظارت دارد. هم به لحاظ فنی و هم مذهبی ایرادات بسیاری را وارد می‌کنند.

در این زمینه باید گفت: باطل کردن جواز کسب، فقط مختص صنف فرش ماشینی نبوده و در همه اصناف دیده می‌شود و علت آن هاپیرها نیستند، هاپیرها بیش از آنکه بخواهند از بازار سهم بگیرند به آن اضافه کرده‌اند. این مسائل ناشی از کساد بازار است و این نوسانات اقتصادی در بازار و رکودی که حاکم است، در کنار شرایط اقتصادی مملکت، تحریم‌ها و مسائل متعدد باعث بروز مشکلات کسبه شده است. طبق بررسی‌هایی که انجام داده‌ایم در هر کجا که هاپیرها ایجاد شده‌اند با تبلیغات موثر و تسهیل شرایط فروش نداشته‌اند بازار آن کالا را حداقل ۲۰٪ بزرگ کنند در حالیکه کمتر از آن سهم بازار حتی در تهران دارند.

در پایان باید بگویم صنف فرش ماشینی، برای ما محترم هستند. کسانی که در این صنف کار می‌کنند، از کاسب‌های معتبر و محترم این صنف هستند اما شرایط اقتصادی کشور مناسب نیست لذا فعالیت اقتصادی را دشوار و رقابت را بیشتر نموده است اما نباید رقابت غیر حرفه‌ای و غیر اخلاقی باشد و با طرح موضوعات خلاف واقع جایگاه اجتماعی و اخلاق حرفه‌ای خود را زیر سوال ببریم بلکه باید بدنبال راهکارهای سازنده بود تا ان شاء ... بتوانیم این بحران‌ها را سپری کنیم.

تبلیغات هاپیرها، بدون نظارت اتحادیه فرش ماشینی، مشکل ساز است

هاپیرها هزینه‌های بالایی دارند و طبیعتاً باید کاری کنند تا این هزینه‌ها جبران شود، به همین دلیل ترفندهایی برای خودشان دارند که مشتری گمراه شده و به تبع مشکلاتی ایجاد می‌شود.

هادی کمالیان، رئیس اتحادیه فرش ماشینی در مورد مشکلات صنعت فرش ماشینی اظهار داشت: مشکل مواد اولیه همچنان وجود دارد و پیرامون آن با سازمان صنعت هم رایزنی کرده‌ایم. در رابطه با مشکلات توزیع، باید بگویم زمانی که در کارخانه‌ها تولید مازاد وجود داشته باشد، فساد ایجاد می‌شود و فساد هم به این صورت است که از کیفیت فرش چشم‌پوشی شده و مواد اولیه بی‌کیفیت در کار استفاده



امارات، قاچاق پوشاک به ایران را آزاد گذاشته است

واردکننده نتواند هیچ گونه برنامه ریزی برای کارهای خود داشته باشد. احتشامزاد با اشاره به عدم هماهنگی بین سازمان ها و ادارات دولتی گفت: بخشنامه و دستورالعمل صادر می شود اما ظاهراً هیچ گونه هماهنگی عملیاتی وجود ندارد. این سردرگمی و ناهماهنگی بین وزارتخانه های مختلف اقتصادی تبدیل به مهمترین چالش در حوزه تجارت کشور شده است. رئیس فدراسیون واردات تصریح کرد: از سوی دیگر عدم سرعت کافی و ضعیف بودن برخی از حلقه ها باعث شده که مدت ثبت سفارش و نهایتاً ترخیص کالا بسیار طولانی شود. وی گفت: در شرایط فعلی کشور نیاز است یک ستاد مرکزی در دولت ایجاد شود که مدیریت این امور را به صورت اجرایی در دست بگیرد. وقتی صادرکننده و واردکننده ما تحریم بین المللی هستند هر چقدر به آنها آزادی عمل بدهیم به کشور خدمت کرده ایم. رئیس فدراسیون واردات ادامه داد: امروز آنهایی که قانونی کار می کنند قوانین و بخشنامه ها گریبانگیر آنها شده است و کسانی که غیرقانونی فعالیت می کنند خیلی راحت و فقط با پرداخت مبلغ بیشتر کار خود را انجام می دهند که همین امر باعث شده که امروز مسیر قاچاق از مسیر قانونی آسان تر باشد. احتشامزاد ادامه داد: وقتی در شرایط فعلی کشور، امارات جلوی قاچاق هر کالایی به غیر از پوشاک و دارو را به ایران می گیرد به خاطر دلسوزی برای ما نیست بلکه در راستای تحریم های آمریکا است این مساله به ما این پیام را می دهد که در این دوران باید نیاز خودمان را خودمان تامین کنیم. وی گفت: متأسفانه برخی مسئولین پشت میزها نشستند و تخیلی و غیر واقع بینانه تصمیم گیری می کنند که عواقب آن گریبانگیر مردم خواهد شد.



رئیس فدراسیون واردات گفت: متأسفانه برخی مسئولین پشت میزها نشستند و تخیلی و غیر واقع بینانه تصمیم گیری می کنند که عواقب آن گریبانگیر مردم خواهد شد. فرهاد احتشامزاد در خصوص مشکل ثبت سفارش و تخصیص ارز به واردکنندگان گفت: تعدد بخشنامه ها و دستورالعمل ها باعث ایجاد سردرگمی در بین واردکنندگان شده است ابهاماتی در تفویض برخی اختیارات به مراکز استان ها و دسته بندی و نوبت دهی که به صلاح دید کارشناس وزارتخانه انجام می شود وجود دارد و عدم شفافیت در صدور بخشنامه ها، ابهامات را دوچندان کرده است. به گزارش فصل اقتصاد، وی ادامه داد: این دسته بندی ها بدون ضابطه است و بر مبنای کشور، نوع ارز و بانک مبادله کننده مشخص می شود که این امر باعث شده

چرا فعالیت ۱۱۰ فروشگاه پوشاک قاچاق متوقف نشد؟

با حضور فرمانداری و استاندار تهران و مسئولان وزارت صنعت در وزارت کشور، اظهار داشت: در این جلسه موارد متعددی برای اجرای شدن طرح مقابله با برندهای محرز پوشاک قاچاق در سطح عرضه مطرح شد که در نهایت برخورد لازم با این موضوع به اصناف و وزارت صنعت واگذار شد. به گزارش تسنیم، وی با اعلام اینکه بعد از برگزاری این جلسه اصناف و وزارت صنعت ۴ روز مهلت داشتند تا تصمیم لازم را برای ممانعت از فعالیت برندهای محرز پوشاک قاچاق انجام دهند، افزود: متأسفانه از آن تاریخ بیش از ۱۲ روز گذشته و وزارت صنعت هیچ اقدام عملی را انجام نداده است.

این عضو اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران، تصریح کرد: به نظر می رسد هیچ اراده ای برای برخورد با برندهای محرز پوشاک قاچاق در کشور نیست و آنها نیز از این عدم نظارت استفاده کرده و به راحتی اجناس خود را در بازار به فروش می رسانند. دهقانی نیا سخنگوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز، ۲۸ دی ماه امسال گفته بود: با محوریت وزارت صمت و اتحادیه مربوط -خلف سه روز آینده یعنی تا انتهای روز دوشنبه اول بهمن ماه- همه کالاهای ۱۱۰ فروشگاه پوشاک احصا شده توسط ستاد، «جمع آوری» و تابلوی آنها پایین کشیده شود.



نایب رئیس اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران با اعلام اینکه وزارت صنعت ۴ روز مهلت داشت تا تصمیم لازم را برای ممانعت از فعالیت برندهای محرز پوشاک قاچاق انجام دهد، گفت: آقایان هیچ اراده ای برای برخورد با برندهای پوشاک قاچاق ندارند. بهرام شهریاری با اشاره به جلسه اخیر تولیدکنندگان پوشاک



رییس اتحادیه فروشندگان پوشاک دوخته اصفهان: فروش نرفتن پوشاک ایرانی در واحدهای صنفی موجب ضرر و زیان مغازه‌داران است

موجب ضرر و زیان مغازه‌داران است و لازم است که فرهنگ سازی بیشتری از طریق مراجع تبلیغاتی برای حمایت از کالای ملی انجام شود. قشر محدودی از جامعه پوشاک ایرانی خریداری کرده و به دنبال اجناس ایرانی در مغازه‌ها هستند. وی خاطر نشان کرد: باید برای مصرف کنندگان در مورد خصوصیات پوشاک ایرانی فرهنگسازی شود زیرا کیفیت و کمیت تولید داخلی در حوزه پوشاک با اجناس خارجی برابر و در مواردی حتی بسیار بهتر از نمونه مشابه خارجی بوده است.

رییس اتحادیه فروشندگان پوشاک دوخته اصفهان گفت: پوشاک زنانه همچون مانتو و لباس های مجلسی بیشترین میزان واردات به ایران را به خود اختصاص داده و می توان گفت که واردات لباس های مردانه تقریبا صفر است. حجم زیادی از مواد اولیه تولید پوشاک زنانه نیز از کشورهای دیگر وارد می شود و این در حالی است که ۴۰ تا ۶۰ درصد مواد اولیه پوشاک مردانه وارداتی است.

وی اضافه کرد: تا کنون تخلفی از هیچ واحد صنفی مبنی بر فروش پوشاک قاچاق ثبت نشده است اما استفاده از مواد اولیه قاچاق در تولید پوشاک مکررا اتفاق می افتد و علت اصلی آن قیمت زیاد دلار برای خرید مواد اولیه تولید پوشاک است. طبق بازرسی هایی که از واحدهای صنفی به عمل آمده تقریبا تمام مواردی که منبع نامعتبری داشته جمع آوری شده است.

رییس اتحادیه فروشندگان پوشاک دوخته اصفهان گفت: فروش نرفتن پوشاک ایرانی در واحدهای صنفی موجب ضرر و زیان مغازه‌داران است و لازم است که فرهنگ سازی بیشتری از طریق مراجع تبلیغاتی برای حمایت از کالای ملی انجام شود. ابراهیم عطابخش با بیان اینکه اجناس خارجی که در بازار پوشاک وجود دارد، پیش از تحریم ها وارد شده و در حال حاضر واردات پوشاک از کشورهای دیگر کاهش یافته است اظهار کرد: قیمت ارزان پوشاک خارجی نسبت به نمونه مشابه ایرانی آن باعث می شود که مردم پوشاک خارجی از بازار خریداری کنند. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان ، وی تصریح کرد: هزینه های مختلفی همچون دستمزد گران کارگران، مالیات و ... موجب می شود تا پوشاک ایرانی گران تر از پوشاک خارجی باشد و قیمت بیشتر پوشاک ایرانی نسبت به پوشاک خارجی علت اصلی فروش نرفتن آن در بازار است و در واقع افراد با اجناس خارجی ارزان قیمت و پوشاک ایرانی گران قیمت مواجه هستند. رییس اتحادیه فروشندگان پوشاک دوخته اصفهان با بیان اینکه پوشاکی که از کشور هایی همچون چین وارد می شوند در حقیقت یکبار مصرف هستند گفت: کیفیت پوشاک وارداتی از ترکیه بهتر از کیفیت پوشاک وارداتی از چین است و لازم است تا برای کنار زدن رقبا خارجی، رقابت داخلی مناسب و مطلوبی در بازار ایران شکل بگیرد. عطابخش با اشاره به تاثیر رکود بازار در کاهش واردات لباس و پوشاک خارجی افزود: فروش نرفتن پوشاک ایرانی در واحدهای صنفی

عضو هیئت رئیسه فراکسیون تولید مجلس: گزارشی مبنی بر ثبت سفارش پوشاک به ما نرسیده

ممنوعیت کالاست. سبحانی فر تصریح کرد: بر اساس گزارش های رسیده به کمیسیون صنایع هیچ ثبت سفارشی در حوزه پوشاک صورت نمی گیرد و واردات به صورت رسمی وجود ندارد.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس گفت: ستاد مبارزه با قاچاق کالا نیز با تمام توان در پی ممانعت از قاچاق این کالاها هستند؛ مشکلات این حوزه و تامین مواد اولیه و با توجه به افزایش قیمت در داخل و مشکلات واردات مواد نظیر پنبه، در تامین ارز نیمایی با مشکل مواجه است.

سبحانی فر سرمایه در گردش صنعت پوشاک را از دیگر مشکلات خواند و تصریح کرد: قرار است ۲۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات جز اولویت های دولت و وزارت صمت باشد تا بخشی از تولیدات با اولویت اول حمایت شوند و پوشاک نیز جز آنهاست و اخیرا یارانه ۱۰۰۰ میلیاردی از دولت دریافت شده تا وزارت صمت به تولید داخلی رونق بخشد.

عضو هیئت رئیسه فراکسیون تولید مجلس گفت: بر اساس گزارش های رسیده به کمیسیون صنایع هیچ ثبت سفارشی در حوزه پوشاک صورت نمی گیرد و واردات به صورت رسمی وجود ندارد. رمضانعلی سبحانی فر در مصاحبه با برنامه «رویداد» صنعت پوشاک را نیازمند یک سند راهبردی دانست و افزود: این صنعت به مواد اولیه نیازمند است و باید مشخص گردد که آیا در داخل امکان تامین آن وجود دارد یا خیر. وی همچنین نوسازی صنایع این حوزه را از الزامات دانست و گفت: بسیاری ماشین آلات قدیمی است و فاقد توجیه اقتصادی می باشد که قیمت تمام شده را بالا می برد. به گزارش فصل تجارت، سبحانی فر خاطر نشان کرد: اخیرا ماشین آلات جدیدی وارد شده ولی باقی بخش ها نوسازی نشده که باید هرچه زودتر نوسازی شود.

وی در عین حال به قاچاق و واردات پوشاک قاچاق اشاره کرد و افزود: در جلسه قوا تصمیم گرفته شد پوشاک جز ۱۴۰۰ قلمی در نظر گرفته شود که دارای

به موجب صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۹۷/۳/۱۰، سید محمدرضا شکیب به سمت
بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت درج آگهی های شرکت
تعبیر شد.

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۳۱، ترازنامه سود و زیان سال‌های مالی ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ به تصویب مجمع رسید. امیرحسین جمالی به سمت بازرس اصلی و مهدی شهر بابکی به سمت بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. روزنامه کار و کارگر جهت چاپ آگهی‌های شرکت تعیین شد. سرمایه از مبلغ ۶۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۶، شرکت مذکور منحل اعلام شد. محل تصفیه استان چهارمحال بختیاری، شهر کرد، قطب صنعت، بهارستان، ۴م باشد.

طبق صور تجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۹۷/۵/۱۷، محمد باقر شیخ الاسلامی به سمت بازرس اصلی و علی ضامن محمدی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال ۱۳۹۶ مورد تصویب قرار گرفت.

به موجب صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۲۰، سرمایه شرکت تعاونی از مبلغ یک میلیون و ۴۰۰ هزار ریال به مبلغ یک میلیارد و ۸۵۱ میلیون و ۴۰۰ هزار ریال افزایش یافت.

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۹، پرویز ختائی و داوود محدادی به سمت بازرس اصلی و علی‌الدل، مسعود شایختی به عنوان مدیرعامل، منصور شاه یختی به عنوان رئیس هیئت مدیره و سینا شایختی به عنوان نائب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان، سال مالی ۹۶ مورد تصویب قرار گرفت.

برابر صور تجلّسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۱۵، صمد حسن پور به سمت بازرس اصلی، سید حمید یاسینی به سمت بازرس علی‌البدل، فرهاد بهشتی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، مهرداد بهشتی به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان، شرکت منتهی به سال مالی ۱۳۹۶ به تصویب رسید.

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۷/۲/۲۵، مرکز اصلی به آران و بیدگل، شهرک صنعتی آران و بیدگل، بلوار پردیس، خیابان سلامت، پلاک ۲، طبقه همکف منتقل شد. ترازنامه و حساب سود و زیان سال‌های مالی ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ به تصویب رسید. حسین میرزائیان به عنوان بازرس اصلی و مجید پهلوانیان به عنوان بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا برای آگهی‌های شرکت تعیین شد.

برابر صورت جلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۷/۴/۲۷، ترازنامه و صورت حساب سود و زیان شرکت برای سال مالی منتهی به ۹۶/۱۲/۲۹ مورد تصویب قرار گرفت. محمدجواد فتحی به سمت بازرس اصلی و محمدمهدی خیاطی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی، های شرکت تعیین شد.

به موجب صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۲/۹، موسسه حسابرسی آگاه اندیشان خردمند به عنوان بازرس اصلی و شیرین شاهد صادق به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان، منتهی به ۹۶/۱۲/۲۹ به تصویب رسید.

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۱۵، فرهاد بهشتی به سمت رئیس هیئت مدیره، مهرداد بهشتی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، محمد علی بوریائی به سمت مدیرعامل، صمد حسن پور به سمت بازرس اصلی و سید حمید یاسینی به سمت بازرس، علم، البدل، انتخاب شدند.

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۲/۹، تراز نامه و حساب سود و زیان سال مالی منتهی به ۹۵/۱۲/۳۰ مورد تصویب قرار گرفت. سلامت بخش درآبادی به سمت بازرس، اصل، و سحر سپهرنیا به سمت بازرس، علم الدار، انتخاب شدند.

به موجب صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۶/۳/۶، ترازنامه سود و زیان سال مالی ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ به تصویب رسید. حسین بارفروش به سمت رئیس هیئت مدیره، علی بارفروش به سمت عضو نائب رئیس هیئت مدیره، فاطمه علمی به سمت مدیرعامل، سیداحمد زاهدی و سیدمسعود میرحبیبی به سمت بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند. روزنامه جمهوری اسلامی جهت چاپ آگهی‌های شرکت تعیین شد. مرکز اصلی شرکت به کاشان، خیابان طالقانی، کوچه اتحاد، کوچه محراب ۱ تغییر یافت. سرمایه شرکت از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال، به مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال، افزایش یافت.

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۶/۱۱/۵، محل شرکت به ابهر، روستا نورین، مجتمع صنعتی نورین، تغییر یافت.

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۴/۲۸، گروه صنعتی نیکو ابهر با نمایندگی علیرضا دلچوان به سمت رئیس هیئت مدیره، شرکت تولیدی و صنعتی گلریس با نمایندگی صادق خدقلی زاده به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، شرکت ابهرریس با نمایندگی حسن پذیره به سمت مدیرعامل، محمد باقر هرقلی به سمت بازرس اصلی و محمد هواد فتح ، به سمت بازرس ، علم الدین ، انتخاب شدند.

به موجب صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۲۷، ترازنامه و صورتحساب سود و زیان شرکت برای سال مالی منتهی به ۹۶/۱۲/۲۹ به تصویب رسید. حسین سلیمانی اصل به سمت بازرس اصلی و علیرضا دلجووان به سمت بازرس علی‌البدل انتخاب شدند. روزنامه‌اطلاعات جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین شد.

:: شرکت نساجی نگین یاسمن مشهد (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۸، عباس منصوریان به سمت رئیس هیئت مدیره، فاطمه شاطریان به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، امیرحسین حاجی عبدالهی به سمت مدیرعامل، موسسه حسابرسی تلفیق نگار به سمت بازرس اصلی و ماشالله انتهایی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال های ۱۳۹۳ الی ۱۳۹۵ مورد تصویب قرار گرفت.

:: شرکت گل نقش مشهد (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۴، محل شرکت به مشهد، شهرک صنعتی مشهد، خیابان کوشش جنوبی منتقل شد.

:: شرکت صندوق پنبه ایران (سهامی خاص)

به موجب صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۱۱، ترازنامه سود و زیان سال مالی ۱۳۹۶ مورد تصویب قرار گرفت. روزنامه رسالت جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد. مؤسسه حسابرسی و خدمات مالی بهداد روش امین به سمت بازرس اصلی و داریوش زاهدی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت صنایع پوشاک مبتکران گلستان صباح (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۳/۱، علی اصغر لک آزاد به سمت بازرس اصلی و محمود بارانی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه سود و زیان و صورت های ۱۳۹۶ مورد تصویب و تایید اعضا قرار گرفت.

:: شرکت تولیدی فیروز بافت (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۶/۱۲/۱۵، یوسف مرادی کیا به سمت مدیر تصفیه انتخاب و محل تصفیه فیروزکوه، شهر صنعتی فیروزکوه، بلوک ۱۶ است.

:: شرکت ثمین نساج یزد (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۶/۹/۷، موسسه خدمات مالی حافظ گام به سمت بازرس اصلی و عبدالحسین سجادر به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه جمهوری اسلامی جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد و صورت های مالی منتهی به سال ۹۵ به تصویب رسید.

:: شرکت نساجی حجاب شهرکرد (سهامی خاص)

به موجب صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۳۰، ترازنامه و صورت های مالی شرکت مورد بررسی و مورد تصویب مجمع قرار گرفت.

:: شرکت مهران بافت قائم (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۶/۱۰/۲۶، علی باقرزاده به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، محمد باقرزاده به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، سمیه فرخی به عنوان بازرس اصلی و سکینه امینی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه رسالت جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت منسوجات بی بافت نیکو تأمین (سهامی خاص)

به موجب صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۲۷، ترازنامه و صورت حساب سود و زیان شرکت برای سال مالی منتهی به ۹۶/۱۲/۲۹ مورد تصویب قرار گرفت. صادق خدالقی زاده به سمت بازرس اصلی و شهرام نجفی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت نخ به سمن شیوا (با مسئولیت محدود)

پیرو صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۳/۱۹، محل شرکت به اشتهارد، شهر صنعتی، فاز ۲، خیابان گلشن ۵ خیابان گلبن انتقال یافت.

:: شرکت صنایع نساجی نساج پور سپاهان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۲۰، ترازنامه و سود و زیان سال ۱۳۹۶ شرکت به تصویب مجمع رسید. موسسه حسابرسی امین تدبیر بصیر به سمت بازرس اصلی و سید کامران حسینی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت درج آگهی ها و دعوتنامه های شرکت تعیین گردید.

:: شرکت الیاف بافت سپاهان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۲۰، موسسه حسابرسی امین تدبیر بصیر به عنوان بازرس اصلی و سید کامران حسینی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا اصفهان جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد. تراز مالی سال ۹۶ به تصویب رسید.

:: شرکت کارخانجات تولیدی نابریس (سهامی خاص)

به موجب صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۷/۴/۲۷، هیئت مدیره شرکت متشکل از ۳ تا ۵ نفر عضو اصلی می باشد که با رعایت ماده ۸۸ قانون تجارت از بین صاحبان سهام انتخاب و کلاً یا بعضاً قابل عزل و تجدید و انتخاب می باشند و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح شد.

:: گروه صنعتی نیکو ابهر (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۲۷، ترازنامه و صورت حساب سود و زیان شرکت برای سال مالی منتهی به ۹۶/۱۲/۲۹ مورد تصویب قرار گرفت. حسن پذیره به سمت بازرس اصلی و صادق خدالقی زاده به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: کارخانجات تولیدی نابریس (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۲۷، ترازنامه و صورت حساب سود و زیان شرکت برای سال مالی منتهی به ۹۶/۱۲/۲۹ مورد تصویب قرار گرفت. محمد مهدی خیاطی به سمت بازرس اصلی و محمد جواد فتحی به سمت بازرس علی البدل برای مدت یکسال انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت نیکو بافت ابهر (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۲۷، ترازنامه و صورت حساب سود و زیان شرکت برای سال مالی منتهی به ۹۶/۱۲/۲۹ به تصویب رسید. شهرام نجفی به سمت بازرس اصلی و محمد باقر هرقلی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت تولیدی و صنعتی گل ریس (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۲۷، محمد باقر هرقلی به سمت بازرس اصلی و حسن پذیره به سمت بازرس علی البدل شدند. روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت شیوا نساج یزد (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۶/۱۱/۱۰، محل شرکت به یزد، شهرک صنعتی یزد، فاز ۲، بلوار سرو، خیابان ۲۰ متری پامچال، طبقه همکف تغییر یافت.

:: شرکت صنایع پوشاک مبتکران گلستان صباح (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۳/۱، احمد ابراهیمی به سمت رئیس هیئت مدیره، سلطانهلی ابراهیمی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره و حبیب اله عارف نیا به سمت مدیر عامل تعیین شدند.

:: شرکت تولیدی صنعتی پارس نخ (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۳۰، ترازنامه و حساب عملکرد و سود و زیان سال مالی منتهی به ۹۶/۱۲/۲۹ به تصویب رسید. روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد. موسسه آرمان آروین پارس به سمت بازرس اصلی و عبدالحمید ایوبی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت نساجی ایران ریس البرز (سهامی خاص)

به موجب صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۳۰، ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی ۱۳۹۶ به تصویب رسید. موسسه حسابرسی آریا روش به سمت بازرس اصلی و محمدرضا عباسی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه جمهوری اسلامی جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت تولیدی نایلون نخ بوشهر (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۴/۳۱، موسسه حسابرسی و خدمات مالی آگاه نگر عنوان بازرس اصلی و عباس عباسی زاد به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه جمهوری اسلامی جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد. تراز نامه و حساب سود و زیان سال مالی ۱۳۹۶ به تصویب رسید.

:: شرکت صنایع قائم تکمیل کاشان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۲۰، محمدرضا احسانی به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل، حسینعلی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، حسین کاوه به سمت بازرس اصلی و علی کاوه به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. ترازنامه و حساب سود و زیان سالی مالی ۱۳۹۶ به تصویب رسید. سرمایه شرکت از مبلغ ۶۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۶۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت کارخانجات نساجی بروجرد (سهامی خاص)

به موجب صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۲/۲۵، ناصر دهقان به سمت رئیس هیئت مدیره، محمد حسین فهیمی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، سید احمد امامی به سمت عضو هیئت مدیره، علیرضا مظاهری صالحی به سمت مدیر عامل، شرکت روین شیمی با نمایندگی شهلا تلپکانی و محمدهادی مظاهری به عنوان اعضا علی البدل هیئت مدیره انتخاب شدند.

:: شرکت ریسندگی بابر کاشان (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۵/۲۴، سرمایه شرکت از مبلغ ۳۱۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۰۰ میلیارد ریال افزایش یافت. سعید قرآنی نیا و علی آقا وائقی به سمت بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند. روزنامه کار و کارگر جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت رنگدانه سیرجان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۳۱، حساب سود و زیان سال مالی ۱۳۹۶ شرکت مورد تأیید قرار گرفت. موسسه حسابرسی امین نگاه بینا به عنوان بازرس اصلی و سید محسن حسینی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات برای آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت کیمیا کاوه جهان (سهامی خاص)

به موجب صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۹۷/۲/۱۹، علی محمد سوهانگیر به سمت رئیس هیئت مدیره، مریم نقیعی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، مهدی سوهانگیر به سمت مدیر عامل، مقداد محلوچی مقدم به عنوان بازرس اصلی و حمیدرضا براواندر به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. محل شرکت به تهران، خیابان ولی عصر، ساختمان ایرانیان، ورودی A طبقه ششم، واحد ۳ انتقال یافت.

:: شرکت منسوجات نیاخته آراء (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۹۷/۴/۲۰، ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی منتهی به ۱۳۹۶ مورد تصویب قرار گرفت. موسسه حسابرسی سامان پندار به عنوان بازرس اصلی و ابوالفضل نورائی بعنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه کیهان جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت گریوه (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۹۷/۴/۲۰، ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی ۱۳۹۶ مورد تصویب قرار گرفت. موسسه حسابرسی سامان پندار به عنوان بازرس اصلی و ابوالفضل نورائی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه کیهان جهت آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت تولید رنگ و مواد شیمیایی الوان ثابت (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۱۰، موارد ذیل به موضوع شرکت الحاق شد: «تولید رنگ های دارویی، خوراکی و غذایی، آرایشی و بهداشتی، شوینده و پاک کننده، بنزین و مشتقات نفتی، روانکاران، کود و سم، پلیمرها، کاغذ و کاتر، انواع چرم های طبیعی و مصنوعی، مرکب ها، کاشی و سرامیک هنری و صنعتی، تولید انواع سفیدکننده های نوری، ضد کف ها، ضد آب ها و سایر مواد جانبی تولید.»

:: شرکت تولیدی تهران زرنخ (سهامی خاص)

به موجب صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۸، جواد طهرانی به سمت مدیر عامل، مریم طهرانی به سمت رئیس هیئت مدیره، زهرا طهرانی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، موسسه تراز نما همکاران به سمت بازرس اصلی و علی نظری به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه ابرار جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد. ترازنامه و حساب سود و زیان منتهی به سال مالی ۱۳۹۶ مورد تصویب قرار گرفت.

:: شرکت تعاونی تولید پوشاک پارسه جوبین

به موجب صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۴/۱۱، فاطمه اقدامی به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل، خاطره امیدی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، زهرا اقدامی به عنوان بازرس اصلی و خدیجه اقدامی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. اساسنامه جدید شرکت تعاونی مشتمل بر ۵۲ ماده و ۲۹ تبصره به تصویب رسید. مرکز اصلی شرکت به گیلان، رودبار، دهستان رستم آباد جنوبی، کوچه بعثت، پلاک ۸، طبقه همکف تغییر یافت. روزنامه گیلان امروز جهت درج آگهی های شرکت تعاونی تعیین شد.

:: شرکت ملی ریسباف (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۳/۳۱، صورت های مالی و عملکرد مدیر تصفیه از زمان انحلال شرکت تا تاریخ ۲۹ اسفند ماه ۱۳۹۶ به تصویب رسید. موسسه حسابرسی بهمنده به عنوان ناظر تصفیه شرکت برای سال مالی ۱۳۹۷ انتخاب شد. روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد. صورت های مالی شامل ترازنامه و صورت سود و زیان و صورت جریان وجه نقد برای دوره مالی سال ۱۳۹۶ تا زمان انحلال شرکت به تصویب مجمع رسید.

:: شرکت خدمات نساجی سماء رنگین کمان (با مسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۶/۱۲/۲۲، محل شرکت به تهران، خیابان شریعتی، بالاتر از پل سیدخندان، خیابان شقایق، بن بست ارشاد، پلاک ۱۵ تغییر یافت.

:: شرکت تولیدی سپند بافت آذر (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۷/۴/۷، تعداد اعضای هیئت مدیره از ۳ نفر به ۲ نفر تغییر یافت و در نتیجه ماده مربوط اساسنامه اصلاح شد. جعفر حق شناس به عنوان رئیس هیئت مدیره، رضا اصغری به عنوان مدیر عامل و نائب رئیس هیئت مدیره، محمدصادقی به عنوان بازرس اصلی و معصومه آهنگر به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: بنیاد پوشاک فجر

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۱، محل موسسه به تهران، بلوار کشاورز، خیابان ورنوس، پلاک ۷۵، ساختمان سامان، طبقه زیر زمین، واحد ۱۴ تغییر یافت.

:: شرکت نساجی اعلا ریس البرز (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۳۱، ترازنامه و حساب سود و زیان سال ۱۳۹۶ به تصویب رسید. موسسه حسابرسی آریا روش به سمت بازرس اصلی و جمشید شفاعت طلب به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه جمهوری اسلامی جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت ریسندگی و بافندگی پرنیا (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۲۶، ترازنامه و حساب سود و زیان سال ۱۳۹۶ به تصویب رسید. موسسه حسابرسی و خدمات مالی حافظ گام به سمت بازرس اصلی و احمد عباسی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه جمهوری اسلامی جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت هرمز نختاب (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۹۷/۴/۳۱، موسسه حسابرسی پهنود حساب به عنوان بازرس اصلی و کاظم محمدیان به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه سود و زیان شرکت برای سال مالی منتهی به ۹۶/۱۲/۲۹ مورد تصویب قرار گرفت.

:: شرکت ریسندگی بهار ریس اصفهان (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۹۷/۴/۲۷، موسسه حسابرسی دقیق آزما تراز به عنوان بازرس اصلی شرکت و مهدی نقیبان به عنوان بازرس علی البدل برای یک سال مالی انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. تراز مالی سال ۹۶ به تصویب رسید.

:: شرکت بهار جین اصفهان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۲۷، موسسه حسابرسی دقیق آزما تراز به عنوان بازرس اصلی و یداله رجب پور به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی های شرکت انتخاب شد. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به ۹۶/۱۲/۲۹ مورد تصویب قرار گرفت.

:: شرکت تعاونی تریکو کتشف گل آرا اسفراین

پیرو صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۴/۸، عشرت کاوه روئین به سمت رئیس هیئت مدیره، محبوبه خاکپور به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، مریم کاوه روئین به سمت مدیر عامل انتخاب شدند.

:: شرکت صنایع موکت همدان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۲۵، ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به پایان اسفند ماه ۱۳۹۶ به تصویب رسید. موسسه حسابرسی پرهام مشارکت بازرس اصلی و احمد ابوالحسنی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات برای درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت بیدگل نقش بیدگل (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۲/۱، احسان قندی به سمت رئیس هیئت مدیره، سکینه اسماعیلیان به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، عباس قندی به سمت مدیر عامل، موسسه حسابرسی تلفیق نگار به عنوان بازرس اصلی و مرتضی لوابی به عنوان بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان سال های مالی ۱۳۹۶ به تصویب رسید. روزنامه نسل فردا برای آگهی های شرکت انتخاب شد.

:: شرکت نساجی اردبیل (سهامی خاص)

به موجب صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۳۱، تراز نامه و صورتحساب سود و زیان سال ۹۶ به تصویب رسید. محمدحسین آقائی به سمت رئیس هیئت مدیره، محمد آقائی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، احمد آقائی به سمت مدیر عامل، نورالدین نجفی به عنوان بازرس اصلی و مهرداد ترابی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه جمهوری اسلامی برای درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت ریسندگی نگین مشهد (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۴/۲۷، ابراهیم حمایت کار به سمت رئیس هیئت مدیره، نسیرین حمایت کار به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، هادی آقایی به عنوان مدیر عامل، موسسه حسابرسی پارس به روش به عنوان بازرس اصلی و علیرضا لادن مقدم به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه سال مالی منتهی به پایان اسفند ماه ۱۳۹۶ مورد تصویب قرار گرفت. روزنامه خراسان جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت گهر بافت قائمشهر (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۵/۲۹، محمد باقر دادبود به عنوان رئیس هیات مدیره و مدیر عامل و فاطمه قدرتی به عنوان نائب رئیس هیات مدیره انتخاب شدند.

:: شرکت صنایع ریسندگی گلدشت نجف آباد (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۵/۲، حسن توکلی پسند به سمت مدیر عامل، منیژه فرخی به سمت رئیس هیئت مدیره و رامین توکلی پسند به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، محسن هترمندزاده و کمیل فرمائی به سمت بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت صنایع ترمه بافان پارس کوروش (با مسئولیت محدود)

براساس صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۴/۱۷، حامد موسوی نیا به سمت رئیس هیئت مدیره و اصغر موسوی نیا به سمت مدیر عامل انتخاب شدند.

:: شرکت شادلین فرش کاشان (سهامی خاص)

به موجب صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۲۷، حسین شکروی به سمت بازرس اصلی و محسن شکروی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. تراز مالی سال ۹۶ به تصویب رسید. سرمایه شرکت از مبلغ یک میلیارد و ۱۰ میلیون ریال به مبلغ ۱۰ میلیارد ریال افزایش یافت.

تاسیسات شرکت های نساجی

شرکت بافت درسا رنگ (سهامی خاص)

تولید پارچه های سیستم پنبه ای و الیاف مصنوعی زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، حسین باغی مدیرعامل و قزوین، آبیک، شهرک صنعتی کاسپین مرکز اصلی شرکت است.

شرکت الیاف زرین کاوه (با مسئولیت محدود)

تولید و توزیع و خرید و فروش در زمینه نساجی شامل نخ و پارچه و بافندگی زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، کیوان برادران مدیرعامل و تهران، خیابان شهید علی ناطق نوری، کوچه نیائی، پلاک ۴، طبقه اول مرکز اصلی شرکت است.

شرکت نساجی کیمیا الیاف فارس (سهامی خاص)

تولید و فروش و واردات و صادرات انواع الیاف و پارچه های طبیعی و مصنوعی و رنگرزی آنها از قبیل انواع نخ و پارچه از نوع پنبه و انواع نخ و پارچه از نوع پلی استر و انواع نخ و کیسه پلی پروپیلن و انواع نخ و کیسه پلی اتیلن (انواع نخ و کیسه و پارچه های طبیعی و مصنوعی و پلاستیکی) در اندازه ها و رنگ های مختلف زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، محمدحسین کیمیائی اسدی مدیرعامل و تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، خیابان سهروردی شمالی، پلاک ۱۴۳، طبقه چهارم، واحد ۷ مرکز اصلی شرکت است.

شرکت پیام آوران صنعت نساجی خاورمیانه (با مسئولیت محدود)

تولید، طراحی و دوخت، مشاوره و توزیع در زمینه نساجی و محصولات کالای خواب از جمله لحاف، بالش، تشک، روتختی، پتو، ملحفه، الیاف و محصولات مرتبط و مواد اولیه زمینه فعالیت، دنگ مینگ دینگ مدیرعامل، ۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و منطقه ویژه سلفچگان، بلوار صنعت، کوچه صنعت ۴، ساختمان ۳۰۵۸/۳۰۵۸-۳۰۵۸ طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت تاج نخ نقش جهان (سهامی خاص)

ریسندگی، بافندگی، تکمیل انواع نخ و پارچه و الیاف زمینه فعالیت، ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، حجت اله کرباسی زاده مدیرعامل و اصفهان، کوچه بازار بزرگ نیم آور، کوچه باغ قلندرها، پلاک ۹۷، ساختمان سعدی، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت فیدار الیاف سورن (با مسئولیت محدود)

خرید و فروش و تولید و واردات و صادرات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی از جمله صنایع نساجی، الیاف و منسوجات زمینه فعالیت، ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه، شهره فردوسی مدیرعامل و تهران، خیابان مرتضوی، کوچه سرهنگ باستی، کوچه شهید سعید اشرفی، پلاک ۶، طبقه دوم مرکز اصلی شرکت است.

شرکت گوهر نسج ایساتیس کویر (سهامی خاص)

ریسندگی و بافندگی و چاپ و رنگرزی و تکمیل منسوجات و پارچه های نخ و ابریشمی و الیاف مصنوعی زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، عماد سلطانی مدیرعامل و منطقه ویژه اقتصادی یزد، بلوار صنعت، کوچه صنعت ۵، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت فرش و گلیم مهر آرا کاشان (سهامی خاص)

ریسندگی انواع نخ، بافندگی انواع فرش ماشینی، موکت، پارچه بافی، پوشاک، آهار و تکمیل محصولات نساجی، تهیه و تولید و واردات انواع الیاف پلی استر، پنبه و پلی پروپیلن، ارائه خدمات تابندگی، نخ تاب، چله پیچی، تهیه، خرید و واردات مواد اولیه و ماشین آلات و قطعات و لوازم مربوط زمینه فعالیت، وحید گندم کار مدیرعامل، ۷۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه و آران و بیدگل، شهرک سلیمان صباحی، میدان علم و صنعت، بلوار دکتر غلامرضا اسلامی بیدگلی مرکز اصلی شرکت است.

شرکت صنایع نساجی صبا بافت کاشان (سهامی خاص)

ریسندگی انواع نخ، بافندگی انواع فرش ماشینی، موکت، پارچه بافی، پوشاک، آهار و تکمیل محصولات نساجی، تهیه و تولید و واردات انواع الیاف پلی استر، اکریلیک، پنبه و پلی پروپیلن، نخ اکریلیک، ارائه خدمات تابندگی، نخ تاب، چله پیچی زمینه فعالیت، ۱۲۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، محمد متقی مدیرعامل و اصفهان، نوش آباد - شهرک صنعتی، کوچه زیارت مرکز اصلی شرکت است.

شرکت رنگین تار و بود بافت کویر (سهامی خاص)

خرید ماشین آلات و مواد اولیه از داخل و خارج از کشور و ایجاد تاسیسات لازم به منظور تهیه و تولید انواع نخ فانتزی و غیره و پارچه های سیستم پنبه ای و الیاف مصنوعی و رنگرزی، نخ اکریلیک، پنبه و الیاف و پارچه، تولید و توزیع انواع پارچه، پارچه چادری، البسه، تجهیز و نوسازی واحدهای تولید پارچه و لباس زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، عباسعلی وفائی مدیرعامل و یزد، شهرک صنعتی یزد، بلوار ابریشم، خیابان ۲۰ متری ارکیده مرکز اصلی شرکت است.

شرکت نخ و الیاف آسمان لطیف (با مسئولیت محدود)

تهیه، خرید، واردات، فروش ماشین آلات بافندگی و ریسندگی و مواد اولیه محصولات نساجی از قبیل الیاف مصنوعی و نخ کف و نخ اکریلیک زمینه فعالیت، علی اکبر ابریشمی مدیرعامل، ۱۰ میلیون ریال سرمایه، آذربایجان غربی، تکاب، بلوار انقلاب، پلاک ۵۳۴، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت نیک باف گلپا (با مسئولیت محدود)

ریسندگی و بافندگی زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، عباس صلواتی مدیرعامل و تهران، بازار، کوچه شهید سعیدالذاکرین، کوچه بازار خیاطها، پلاک ۵۲، ساختمان جدید امیر کبیر، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت حریران نخ اسپادانا (سهامی خاص)

تولید انواع نخ پلی استر و اسپاندکس زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، ابراهیم تراشده مدیرعامل و نجف آباد، بخش مهردشت، شهر دهق، خیابان مطهری، خیابان دانش مرکز اصلی شرکت است.

شرکت خواب گزاران آرام لالایی (با مسئولیت محدود)

خرید، فروش، واردات و صادرات انواع و اقسام کالای خواب و حمام از قبیل تشک های فنری، طبی، بیمارستانی، مسافرتی، ورزشی و انواع حوله ها، روتختی، بالش و پتو زمینه فعالیت، ۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه، مهرزاد غفاری مدیرعامل و شیراز، خیابان ملاصدرا، خیابان جمالی، کوچه ۴، پلاک ۱۱۳، طبقه دوم، واحد ۲ مرکز اصلی شرکت است.

شرکت تولیدی پوشاک زنگنه منطقه آزاد ماکو (سهامی خاص)

تولید، توزیع، بسته بندی پوشاک و سیسمونی نوزاد اعم از لحاف، قنداق، حوله و زیرانداز نوزاد زمینه فعالیت، ۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه، حسن عزیزاده مدیرعامل و منطقه آزاد ماکو، بازرگان، خیابان امام (ره)، نرسیده به درب ورودی گمرک، پاساژ جعفرپور، طبقه دوم مرکز اصلی شرکت است.

شرکت صنایع نساجی ترک بافت سهران (سهامی خاص)

تولید و فروش انواع محصولات نساجی شامل پرده، پارچه، ملحفه، روتختی، حوله و پارچه حوله ای، ریسندگی و رنگرزی، واردات و صادرات نخ و حوله، ماشین آلات نساجی زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، احمد پور عبدالله مدیرعامل و تبریز، منطقه ویژه اقتصادی سهران، فاز یک مرکز اصلی شرکت است.



برنامه‌ریزی فرآیند تولید پوشاک به منظور افزایش بهره‌وری منابع

تهیه و تنظیم: فاطمه درویشی و عبدالحسین صادقی دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر

چکیده

حوزه پوشاک، یکی از بخش‌های تولیدی صنعت نساجی است که به عنوان یک فعالیت نیازمند سرمایه‌گذاری نسبی اندک و ارزش افزوده بالا، مورد توجه ویژه قرار دارد و همانند همه صنایع تولیدی، یکی از دغدغه‌های سرمایه‌گذاران و کارآفرینان بخش تولید پوشاک، بهینه‌سازی و ارتقای بهره‌وری منابع است که اصلاح برنامه‌ریزی فرآیند تولید یکی از راه‌های رسیدن به آن به شمار می‌رود. در این مقاله ابتدا به صورت مختصر به معرفی سیستم‌های تولید، بهره‌وری و مفهوم برنامه‌ریزی تولید پرداخته و سپس پیشنهادهایی در زمینه بهسازی فرآیند تولید پیراهن مردانه و افزایش بهره‌وری منابع از طریق متعادل‌سازی دقیق‌تر خط تولید، استفاده از کارگران ماهرتر، تولید همزمان چند سفارش در خط تولید مطرح شده است.

۱- مقدمه

تولید و افزایش بهره‌وری یافت شد که در زیر به صورت مختصر به برخی از آنها اشاره می‌شود.

ایشیکرا (۱۹۹۴) سه نوع از برنامه‌ریزی تولید در صنعت پوشاک را مطرح کرده و با استفاده از آنها شبیه‌سازی‌ای به منظور حداکثر کردن سود انجام می‌دهد.

گلدرز و وان (۱۹۸۱) ارزیابی فرآیندهای اخیر در تئوری‌های برنامه‌ریزی تولید را مرور کرده‌اند. الهاگر و جوکیم (۲۰۰۰) در مقاله مروری خود، انتخاب مجموعه‌ای از مناسب‌ترین ابزارها و ارائه یک نمای کلی از برنامه‌ریزی تولید و ابزار کنترلی بود که تا آن روز در دسترس بود، را نشان دادند.

آیوازیان (۱۳۸۶) الگوریتم جدیدی جهت بالانس خطوط تولید پوشاک پیشنهاد نمود و خسروی (۱۳۸۹) خطوط تولید پوشاک را طبقه‌بندی و روش‌های بالانس خط تولید آنها را بررسی نمود. هداوند (۱۳۸۹) سربار برنامه تولید را یکی از راه‌های مقابله با خطاهای پیش‌بینی و کاهش تأثیر نوسانات بازار در برنامه می‌داند. راجش بهدا و همکارش ناراک سینگلا سطوح بهره‌وری صنعت پوشاک هند را بررسی کرده و یک استراتژی برای بهبود بهره‌وری ارائه نمودند.

جیمز چن و گروهی از محققین همکار او (۲۰۱۲) یک الگوریتم ژنتیک گروهی برای متعادل‌سازی خط تولید با سطح مهارت متفاوت کارگران، در صنعت پوشاک ارائه نمودند.

اما مقاله‌ای که به «برنامه‌ریزی خط تولید پوشاک جهت افزایش بهره‌وری از جهات مختلف» پرداخته باشد، یافت نشد. بلکه اغلب مقالات، در زمینه توسعه الگوریتم‌ها و نرم‌افزارها جهت متعادل‌سازی خط تولید ارائه گردیده است، یا بعضاً برنامه‌ریزی تولید جهت افزایش بهره‌وری یک منبع بکار گرفته شده است، لکن برنامه‌ریزی تولید جهت افزایش بهره‌وری چند منبع مهم در صنعت پوشاک (نیروی انسانی، ماشین‌آلات) ارائه نشده است. این مقاله بر آن است تا از طریق برنامه‌ریزی تولید، بهره‌وری برخی منابع اثرگذار در تولید محصول را ارتقا بخشد.

برنامه‌ریزی فرآیند تولید پوشاک، پیش از هر چیز نیازمند شناخت سیستم‌های تولید و نیز انتخاب شیوه مناسب اندازه‌گیری بهره‌وری به منظور امتیازبخشی به عوامل مؤثر بر کارایی و پایش مستمر آن است. به طور کلی، انتخاب سیستم تولید مناسب، به نوع محصول، سیاست‌های کارخانه تولیدکننده، ظرفیت نیروی انسانی و عوامل متعدد دیگر بستگی دارد. از آن‌جا که طبقه‌بندی یگانه‌ای برای سیستم‌های تولید وجود ندارد، در کتاب‌ها و مراجع مختلف، سیستم‌های تولید به دسته‌های مختلفی تقسیم‌بندی شده‌اند. در یک جمع‌بندی کلی از آنچه که مراجع مختلف ارائه کرده‌اند، سیستم‌های تولید که در کارخانه‌های پوشاک به کار می‌روند، در هفت دسته طبقه‌بندی می‌شوند: سیستم تک‌دوزی، سیستم فرآیندی، سیستم باندلی پیش‌رونده، سیستم هماهنگ یا خط مستقیم، سیستم تولید واحد، سیستم دوخت با واکنش سریع و سیستم تولید سلولار. با دقت در این دسته‌ها و در نظر گرفتن این موضوع که تولید پیراهن مردانه اغلب به صورت انبوه و دارای تنوع پایینی می‌باشد، سیستم‌های بخشی، خط مستقیم و باندلی پیش‌رونده برای تولید پیراهن مردانه مناسب‌تر خواهند بود. موضوع بهره‌وری به صورت یکی از اساسی‌ترین موضوعات مورد توجه سازمان‌های مختلف و یکی از متداول‌ترین شاخص‌هایی که از طریق آن می‌توان به قدرت یک فعالیت صنعتی برای دستیابی به مزیت‌های نسبی در بین صنایع مختلف پی‌برد، درآمده است. بهره‌وری استفاده بهینه از زمان، امکانات، سرمایه و سایر نهاده‌های موجود در راستای تحقق اهداف سازمان می‌باشد که با نسبت خروجی به ورودی (معادله ۱) نشان داده می‌شود.

$$(۱) \quad \text{بهره‌وری} = \frac{\text{خروجی}}{\text{ورودی}} = \frac{\text{ستانده}}{\text{نهاده}}$$

با جست‌وجو در میان مقالات، مقالات متعددی مرتبط با برنامه‌ریزی



می‌باشد.

۲- تجربیات

امروزه ماشین‌آلات، نیروی انسانی و تسهیلات به عنوان منابع بحرانی در تولید و فعالیت‌های خدماتی در نظر گرفته می‌شوند. زمان‌بندی درست این منابع منجر به ارتقاء کارایی، بهره‌وری و در نهایت سودآوری می‌شود. بنابراین، به طور کلی، هدف از اجرای این پروژه، برنامه‌ریزی تولید از جهات مختلف می‌باشد که با ترکیب آنها با هم، بتوان بهره‌وری منابع مختلف به کار گرفته شده در تولید محصول (پیراهن مردانه) را ارتقا بخشید.

از طرفی، نهاده‌ها یا درون‌داده‌های یک سیستم تولید در شش طبقه شامل: نیروی انسانی، و جبران خدمات کارکنان (حقوق و مزایا) و ارزش موجودی سرمایه ثابت و انرژی و مواد اولیه و خدمات معرفی می‌شوند.

دقت در این طبقات نشان می‌دهد که کاهش تعداد ایستگاه‌ها و به کارگیری بیشتر ماشین‌آلات می‌تواند با کاهش درون‌داده‌های طبقات اول، دوم و سوم تأثیر قابل ملاحظه‌ای در بهره‌وری شرکت بگذارد. بنابراین در این پژوهش ۳ هدف مشخص دنبال شده است:

- ۱- کاهش تعداد ایستگاه‌های کاری به منظور کاهش تعداد نیروی انسانی درگیر از طریق متعادل‌سازی دقیق‌تر خط تولید،
- ۲- بررسی امکان کاهش هزینه نیروی انسانی از طریق کاهش تعداد آنها به کمک پذیرش تعداد بیشتری از دستگاه‌ها در یک ایستگاه و انتخاب کارگران ماهرتر برای کار همزمان با بیش از یک دستگاه،
- ۳- افزایش میزان به کارگیری دستگاه‌ها به کمک به جریان انداختن همزمان دو یا سه سفارش در خط تولید.

۳- بحث و نتایج

با توجه به توضیحات داده شده در بخش ۲، به منظور دستیابی به اهداف پژوهش، ارتقاء بهره‌وری از جهات مختلف در سه بخش ۱-۳ و ۲-۳ و ۳-۳ مورد بحث قرار می‌گیرد.

۳-۱- ارتقاء بهره‌وری نیروی انسانی از طریق متعادل‌سازی خط تولید

در ابتدا فرآیند تولید که شامل ۱۶ فعالیت است (با زمان سیکل ۴۰ ثانیه و راندمان ۴۱ درصد) در نظر گرفته و از A تا P نام‌گذاری شده و زمان استاندارد هر فعالیت و روابط تقدم و تأخر آنها تعیین گردید؛ سپس با روش‌های مختلف از جمله متعادل‌سازی خط با استفاده از الگوریتم RPW، متعادل‌سازی خط تولید به روش RPW اصلاح شده و متعادل‌سازی خط تولید با استفاده از نرم افزار FLB، متعادل‌سازی خط تولید انجام شد. راندمان کل خط تولید نیز از طریق معادله (۲) محاسبه گردید. در ادامه نتایج حاصل از به کارگیری هر سه روش نمایش داده می‌شود.

محاسبات نشان می‌دهد که تعداد ایستگاه‌های حاصل از الگوریتم، به ۸ ایستگاه با زمان سیکل ۴۰ ثانیه و حداکثر ۵ فعالیت در یک ایستگاه کاهش پیدا کرده و راندمان کل خط نیز در این روش معادل ۸۱ درصد

$$(۲) \quad \text{راندمان کل خط} = \frac{\text{ایستگاه‌ها کاری زمان مجموع}}{\text{سیکل زمان} \times \text{ایستگاه‌ها تعداد}}$$

از آنجائی که این روش متعادل‌سازی، روشی عام برای صنایع مختلف است و اختصاص به صنعت پوشاک ندارد، فرشته خسروی، که الگوریتم پیشنهادی ناکاجیما را برای این صنعت اصلاح کرده و آلتوش آیوازیان که اصلاحاتی برای الگوریتم RPW ارائه کرده است، این روش را برای به کارگیری در صنعت پوشاک اصلاح نموده‌اند. متعادل‌سازی خط تولید به روش RPW اصلاح شده موجب می‌شود که در هر ایستگاه کاری تنها فعالیت‌هایی وجود داشته باشد که با یک نوع دستگاه قابل انجام است، در نتیجه تعداد ایستگاه‌ها ۹ ایستگاه افزایش یافته، زمان سیکل همچنان ۴۰ ثانیه و حداکثر تعداد فعالیت‌ها در یک ایستگاه ۴ و راندمان کل خط تولید به درصد ۷۲ کاهش می‌یابد. در ادامه، به منظور بالانس خط با استفاده از نرم‌افزار FLB، اگر زمان سیکل را بر اساس فرایند گلوگاهی که شامل عملیات اتصال قطعه پیش به پشت است، در نظر بگیریم، می‌توان خط دوخت را در ۷ ایستگاه کاری نظم بخشید که در این حالت راندمان کلی خط تا میزان ۹۲/۹ درصد قابل افزایش خواهد بود. تحلیل حساسیت و امکان تغییر جای عملیات‌ها به سایر ایستگاه‌ها، نشان داد که با جابجایی عملیات‌ها به ایستگاه‌های دیگر زمان سیکل افزایش یافته و بهره‌وری کاهش می‌یابد؛ در نتیجه، این وضعیت حالت بهینه می‌باشد. نتایج نشان می‌دهد که متعادل‌سازی خط تولید با استفاده از نرم‌افزار FLB، بیشترین راندمان با کمترین تعداد ایستگاه‌ها را ارائه نموده است.

۳-۲- ارتقاء بهره‌وری از طریق بهره‌گیری از اپراتورهای ماهر

یکی از روش‌های ارتقای بهره‌وری نیروی انسانی، کاهش درون‌داد نیروی انسانی به کمک کاهش تعداد ایستگاه‌هاست. بدین منظور در صورتی که شرکت امکان به کارگماردن نیروی انسانی ماهر و نیمه ماهر را داشته باشد که بتوانند در یک ایستگاه با دو یا سه ماشین مختلف کار کنند، می‌توان خط تولید را در تعداد ایستگاه کمتر و با تعداد کارگر کمتری متعادل ساخت. برای بررسی موضوع، فرآیند ذکر شده را با فرض آن که کارگران دارای مهارت سطح (a) کارگر ساده) تنها می‌توانند با یک نوع دستگاه در هر ایستگاه کار کنند و در حالی که کارگران دارای مهارت سطح (b) ماهرتر و دارای دستمزد بیشتر) توان کارکردن با دو نوع دستگاه در هر ایستگاه را نیز دارا هستند. با فرض ضریب هزینه ۱ و ۱/۲ به ترتیب برای هر کدام، کل هزینه به کمک معادله (۳) قابل محاسبه است:

$$(۳) \quad (\text{ضریب هزینه} \times (۱) \text{ تعداد کارگر در هر ایستگاه} \times \text{تعداد ایستگاه کاری}) + \sum \text{هزینه}$$

اعمال هزینه‌های اپراتور به نتایج حاصل از بخش ۱-۳ نشان می‌دهد



جدول ۱- مقایسه هزینه کارگر در روش‌های بالانس خط تولید

روش‌های متعادل سازی خط تولید	تعداد ایستگاه‌ها/ کارگران	تعداد کارگران سطح 8	تعداد کارگران سطح b	هزینه	نسبت بهبود به متعادل نشده
بدون متعادل سازی	۱۶	۱۶	۰	۱۶	-
با استفاده از RPW	۸	۶	۲	۸/۴	۴۸٪
با استفاده از RPW اصلاح شده	۹	۹	۰	۹	۴۴٪
با استفاده از نرم افزار FLB	۷	۵	۲	۷/۴	۵۴٪
					۱۸٪

ولید برای هر سفارش

در صورتی که هر کدام از سفارش‌ها به تنهایی تولید شوند، بار گلوگاهی و ظرفیت تولید سالن برای هر کدام به شرح زیر از طریق فرمول‌های ۴ تا ۸ قابل محاسبه است:

۴) بار کاری = زمان مورد نیاز از هر ماشین، برای هر سفارش (بر حسب صدم دقیقه)

۵) زمان در دسترس هر ماشین = تعداد ماشین × ساعت کاری روزانه (صدم دقیقه) = تعداد ماشین × ۴۸۰۰۰

۶) ظرفیت تولید هر ماشین (تعداد در روز) = $\frac{\text{زمان در دسترس هر ماشین}}{\text{بار کاری}}$

۷) بار گلوگاهی = کمترین ظرفیت تولید ماشین‌های مورد نیاز برای هر سفارش

۸) تعداد (محاسباتی) هر ماشین = $\frac{\text{بار کاری هر ماشین} \times \text{ظرفیت گلوگاهی هر ماشین}}{۴۸۰۰۰}$

ظرفیت تولید و تعداد ماشین‌ها برای سفارش‌های I، II، III و IV محاسبه و خلاصه نتایج در جدول ۴ نشان داده شده است. ملاحظه می‌شود که در تمامی سفارش‌ها از تمام ماشین‌های موجود برای تولید، استفاده نشده است.

جدول ۳- مشخصات چهار سفارش موجود در خط تولید

بار زمانی هر کدام از ماشین‌ها برون داد رای مدل‌های مختلف (صدم دقیقه)

ردیف	نوع ماشین	I	II	III	IV
۱	A	۱۱۰	۹۰	۰	۰
۲	B	۰	۰	۳۵	۳۵
۳	C	۷۰	۹۰	۷۰	۷۰
۴	D	۰	۱۲۰	۱۳۰	۱۳۰
۵	E	۰	۰	۰	۱۵۳
۶	F	۰	۰	۳۰	۳۵
۷	G	۳۰	۳۰	۳۰	۰
۸	H	۰	۰	۴۰	۱۰۰
۹	I	۵۵	۶۵	۰	۰
۱۰	J	۲۵	۳۰	۲۵	۰
۱۱	K	۰	۰	۰	۱۵
	مقدار سفارش	۱۰۰'۰۰۰	۱۰۰'۰۰۰	۱۰۰'۰۰۰	۱۰۰'۰۰۰

که متعادل سازی خط تولید با استفاده از نرم افزار و به کارگیری دو سطح تخصصی اپراتورها، نسبت به سایر روش‌ها، بهبود بیشتری حاصل می‌نماید، اما در صورت استفاده از کارگران در یک سطح تخصصی باید از روش از RPW اصلاح شده بهره برد (جدول شماره ۱)

۳-۳- ارتقاء بهره‌وری از طریق به کارگیری کامل تر ماشین آلات

ماشین آلات و تجهیزات یکی از عوامل اثرگذار بر بهره‌وری سازمان‌ها می‌باشند که از راه‌های مختلف از جمله تعمیرات و نگهداری خوب و بموقع، استفاده موثر و مطلوب‌تر از ظرفیت آنها، دوام و عمر آنها، نوآوری، گسترش ظرفیت‌ها و برنامه‌ریزی تولید می‌توان به بهبود بهره‌وری آنها در سازمان کمک کرد.

همواره محصولات مختلف به ماشین‌هایی جهت انجام فعالیت‌های لازم برای تولید آنها، نیازمندند. بنابراین ماشین‌های دیگری از دارایی ثابت شرکت بلااستفاده می‌مانند. این موضوع در سالن دوخت با توجه به تنوع ماشین‌های تخصصی، جدی‌تر می‌شود. برای کسانی که به دنبال ارتقاء بهره‌وری سالن دوخت هستند این سوال می‌تواند مطرح گردد که آیا تولید همزمان دو یا چند سفارش می‌تواند از تعداد ماشین‌هایی که بلا استفاده می‌مانند بکاهد؟ یا ظرفیت تولید روزانه را افزایش دهد؟ در این قسمت به دنبال یافتن پاسخ بهینه برای این سوال هستیم. فرض کنید سالن تولیدی با ۱۱ نوع ماشین (A تا K) و از هر کدام به تعداد مندرج در جدول شماره ۲ در اختیار است. سفارش تولید چهار مدل مختلف تی شرت (I، II، III و IV) نیز در جریان است که در جدول ۳ نشان داده شده است.

ظرفیت تولید این سالن در شرایط مختلف تک سفارشی، تولید دو سفارش همزمان، سه سفارش یا حتی چهار سفارش با هم را بررسی کرده و شرایط بهینه را جست‌وجو می‌کنیم.

جدول ۲: تعداد ماشین آلات موجود

ردیف	نوع ماشین	تعداد ماشین
۱	A	۱۷
۲	B	۵
۳	C	۱۰
۴	D	۱۹
۵	E	۱۰
۶	F	۵
۷	G	۵
۸	H	۱۳
۹	I	۱۹
۱۰	J	۸
۱۱	K	۱



جدول ۵: نتایج ترکیب دوتایی، سه تایی و چهار تایی سفارش‌ها

ترکیب‌ها	بکارگیری %	مدت دوام سفارش (روز)	بکارگیری %- کل	دوام سفارش (روز)- کل
I و II	۴۲	۳۳	۴۸,۵	۶۵
III و IV	۵۵	۳۲		
I و IV	۴۷	۳۳	۵۰	۶۵
II و III	۵۳	۳۲		
I و III	۴۵	۲۹	۵۱,۵	۶۲
II و IV	۵۸	۳۳		
I و II و III	۴۵	۴۷	۴۰,۵	۷۹
IV	۳۴	۳۲		
I و II و IV	۵۳	۴۷	۵۱,۷	۶۲
III	۴۸	۱۵		
II و III و IV	۵۴	۴۷	۵۰,۱	۶۲
I	۳۸	۱۵		
I و III و IV	۵۵	۴۳	۵۱,۹	۶۲
II	۴۵	۱۹		
I و II و III و IV	۵۲	۶۲,۵	۵۲	۶۲,۵

تولید اقدام گردید. محاسبات و بررسی‌های انجام شده، آثار و نتایج این اقدامات را نشان داد. این نتایج ثابت می‌کند که با بهره‌گیری از دانش مدیریت و مشاوره کارشناسان با تجربه، میتوان صرفه‌جویی قابل توجهی از هزینه‌های تولید اعمال نموده و از مزیت‌های رقابتی بزرگی بهره‌مند شد. برای نمونه مطابق آنچه که در این مقاله انجام شد، نتایج به شرح زیر تقدیم می‌گردد:

۱- اجرای طرح متعادل‌سازی خط تولید: در این مقاله با بهره‌گیری از چند الگوریتم متعادل‌سازی خط تولید نشان داده شد که راندمان خط از ۴۱ درصد در شرایط متعادل نشده به ۸۱ درصد در RPW، ۹۲ درصد به کمک FLB و یا ۷۲ درصد در RPW اصلاح شده (در چند شرایط مختلف کاری) قابل ارتقاء است.

۲- به کارگیری اپراتورهای ماهر: استفاده از اپراتورهایی با سطوح مختلف مهارت و دستمزد، می‌تواند از طریق کاهش نیاز به نیروی انسانی (به رغم پرداخت دستمزد بالاتر به نیروی انسانی ماهرتر) هزینه نیروی کار را بین ۷ تا ۱۸ درصد کاهش دهد.

۳- برنامه‌ریزی تولید همزمان: با برنامه‌ریزی تولید همزمان چند سفارش در خط تولید، اگر چه پیچیدگی کار و مدیریت خط تولید افزایش می‌یابد، اما بهینه‌سازی مجموعه زمان به کارگیری ماشین‌آلات، توان تولید در واحد زمان را افزایش خواهد داد. در این پروژه ترکیبات مختلف تولید چهار سفارش، می‌تواند مجموع زمان تولید را از ۸۱ روز به ۶۲ روز کاهش داده و در نتیجه برون‌داد شرکت را ۳۳ درصد افزایش دهد.

منبع: یازدهمین کنفرانس ملی مهندسی نساجی ایران (دانشگاه گیلان)

۳-۳-۲- ظرفیت تولید برای تولید همزمان چند سفارش

اگر سفارش‌ها دو به دو (با درصد ترکیب ۵۰ درصد - ۵۰ درصد) یا سه سفارش و یا حتی چهار سفارش با نسبت مساوی تولید شوند، بار کاری برای ترکیب چند محصول از طریق فرمول (۹) و ظرفیت تولید و بار گلوگاهی نیز از طریق فرمول‌های ۶ و ۷ در بخش ۱-۳-۳ قابل محاسبه است.

(۹) بار کاری = میانگین بار کاری چند محصول (بر حسب صدم دقیقه)

در جدول ۵ نتایج حاصل از برنامه‌ریزی تولید برای ترکیب دوگانه، سه‌گانه و چهارگانه سفارش‌ها (با نسبت‌های مساوی) ارائه شده است. از آنجایی که آماده‌سازی هر چه زودتر سفارش‌ها در اولویت می‌باشد بنابراین هنگامی که سه محصول به صورت همزمان تولید شوند، بهترین حالت ممکن را خواهیم داشت؛ چرا که بیشترین میزان به کارگیری ماشین‌آلات (۹۵٪) و کمترین مدت دوام سفارش (۶۲) روز را دارا می‌باشد اما از طرفی هماهنگی اپراتورها، برنامه‌ریزی ماشین‌ها و بالانس خط برای تولید سه محصول به طور همزمان در خط تولید، پیچیده و دشوار است؛ همچنین همانطور که مشاهده می‌شود ترکیب دوتایی و سه‌تایی سفارش‌ها، تفاوت چندانی با یکدیگر ندارند؛ بنابراین می‌توان گفت حالت بهینه ترکیب دوتایی مدل‌ها می‌باشد و برنامه‌ریزی برای آن راحت‌تر می‌باشد.

جدول ۴: ظرفیت تولید و تعداد ماشین‌ها برای هر سفارش به تنهایی

نوع محصول	تعداد ماشین	بکارگیری ماشین‌ها	روز - وام سفارش
I	۴۳	۳۸	۱۵
II	۵۰	۴۵	۱۹
III	۵۴	۴۸	۱۵
IV	۳۸	۳۴	۳۲
کل	۴۵	۴۰	۸۱

۴- نتیجه‌گیری

دقت در سیستم‌های گوناگون تولید، شاخص‌های بهره‌وری و اصول برنامه‌ریزی تولید نشان می‌دهد که انتخاب سیستم مناسب با توجه به نوع محصول و نیروی انسانی ماهر و باانگیزه، تاثیر چشمگیری در موفقیت اجرایی سیاست‌های کارخانه‌ها و کارگاه‌های تولیدی و دستیابی به هدف‌های از پیش تعیین شده دارد.

توجه به زمان‌بندی در خط تولید، آموزش کارکنان، برقراری تعادل زمانی بین عملیات مختلف در روند چرخه تولید از دیگر مواردی است که می‌تواند، سطح بهره‌وری خط تولید را افزایش داده و محصولاتی با کیفیت و توان رقابت بالاتر عرضه شود. در این پروژه با بهره‌گیری از سه تکنیک مختلف برنامه‌ریزی تولید، به ارتقاء بهره‌وری خط



نانو کامپوزیت تحول بزرگ در مقیاس کوچک

تهیه و تنظیم: دکتر فرناز نایب‌مراد

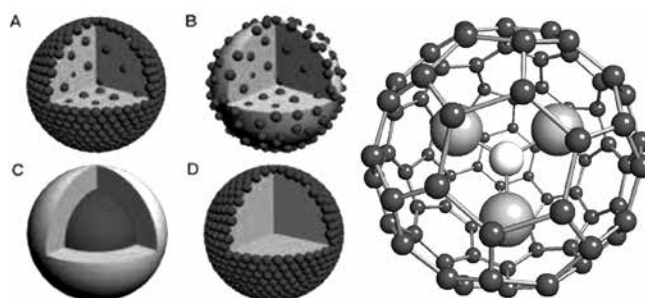
هدف از ایجاد کامپوزیت، به دست آوردن ماده‌ای ترکیبی با خواص دلخواه است.

نانوکامپوزیت، همان کامپوزیت در مقیاس نانومتر است. نانوکامپوزیت‌ها در دو فاز تشکیل می‌شوند. در فاز اول ساختاری بلوری در ابعاد نانو ساخته می‌شود که زمینه یا ماتریس کامپوزیت به شمار می‌رود. این زمینه ممکن است از جنس پلیمر، فلز یا سرامیک باشد. در فاز دوم ذراتی در مقیاس نانو به عنوان تقویت‌کننده برای استحکام، مقاومت، هدایت الکتریکی و... به فاز اول یا ماتریس افزوده می‌شود.

بسته به اینکه زمینه نانوکامپوزیت از چه ماده‌ای تشکیل شده باشد، آن را به سه دسته پلیمری، فلزی و سرامیکی تقسیم می‌کنند. کامپوزیت‌های پلیمری به علت خواصی مانند استحکام، سفتی و پایداری حرارتی و ابعادی، چندین سال است که در ساخت هواپیماها به کار می‌روند. با رشد فناوری نانو، کامپوزیت‌های پلیمری بیش از پیش به کار گرفته خواهند شد.

تقویت پلیمرها با استفاده از مواد آلی یا معدنی بسیار مرسوم است. از نظر ساختاری، ذرات و الیاف معمولاً باعث ایجاد استحکام ذاتی می‌شوند و ماتریس پلیمری می‌تواند با چسبیدن به مواد معدنی، نیروهای اعمال شده به کامپوزیت را به نحو یکنواختی به پُرکن یا تقویت‌کننده منتقل کند.

در این حالت، خصوصیاتِ چون سختی، شفافیت و تخلخلِ ماده درون کامپوزیت تغییر می‌کند. ماتریس پلیمری همچنین می‌تواند سطح پُرکن را از آسیب دور نماید و ذرات را طوری جدا از هم نگه



مواد و توسعه آنها از پایه‌های تمدن به شمار می‌روند. به طوری که دوره‌های تاریخی را با مواد نام‌گذاری کرده‌اند: عصر سنگ، عصر برنز، عصر آهن، عصر فولاد، عصر سیلیکون و عصر کربن. ما اکنون در عصر کربن و عصر نانو به سر می‌بریم. عصر جدید با شناخت یک ماده جدید به وجود نمی‌آید، بلکه با بهینه کردن و ترکیب چند ماده می‌توان پا در عصر نوین گذاشت. دنیای نانو مواد، فرصتی استثنایی برای انقلاب در مواد کامپوزیتی است.

کامپوزیت، ترکیبی است از چند ماده متمایز، به طوری که اجزای آن به آسانی قابل تشخیص از یکدیگر باشند. یکی از کامپوزیت‌های آشنا بتن است که از دو جزء سیمان و ماسه ساخته می‌شود.

برای تغییر دادن و بهینه کردن خواص فیزیکی و شیمیایی مواد، آنها را کامپوز یا ترکیب می‌کنیم. به طور مثال، پلی اتیلن که در ساخت چمن‌های مصنوعی از آن استفاده می‌شود، رنگ‌پذیر نیست و بنابراین، رنگ این چمن‌ها اغلب مات به نظر می‌رسد. برای رفع این عیب، به این پلیمر ویتیل استات می‌افزایند تا خواص پلاستیکی، انعطافی و رنگ‌پذیری آن اصلاح شوند. در واقع،



جایگزین کردن آنها در صنعت، به علت خصوصیات عالی مکانیکی و رسانایی الکتریکی آنها است. (رسانندگی الکتریکی این نانولوله‌ها در حد فلزات است).

اما در دسترس بودن و تجاری بودن نانولوله‌های چنددیواره، باعث شده است که پیشرفت بیشتری در این زمینه صورت بگیرد. تا حدی که اکنون می‌توان از محصولاتی نام برد که در آستانه تجاری شدن تولید هستند. برای نمونه، نانولوله‌های کربنی چنددیواره در پودرهای رنگ به کار رفته‌اند.

استفاده از این نانولوله‌ها باعث می‌شود که رسانایی الکتریکی در مقدار کمی از فاز تقویت‌کننده به دست آید. از نظر نظامی نیز فراهم کردن هدایت الکتریکی فرصت‌های انقلابی به وجود خواهد آورد. به عنوان مثال، از پوسته‌های الکتریکی - مغناطیسی گرفته تا کامپوزیت‌های رسانای گرما و لباس‌های سربازان آینده!

۳- نانوکامپوزیت خاک رُس - پلیمر

نانوکامپوزیت خاک رُس - پلیمر یک مثال موردی از محصولات فناوری نانو است. در این نوع ماده، از خاک رُس به عنوان پُرکننده برای بهبود خواص پلیمرها استفاده می‌شود. خاک رُس‌های نوع اسمکتیت، ساختار لایه‌لایه دارند و هر لایه تقریباً یک نانومتر ضخامت دارد.

صدها یا هزاران عدد از این لایه‌ها به وسیله یک نیروی واندروالسی ضعیف روی هم انباشته می‌شوند تا یک جزء رُسی را تشکیل دهند. با یک پیکربندی مناسب، این امکان وجود دارد که رُس‌ها را به اشکال و ساختارهای گوناگون، درون یک پلیمر به شکل سازمان‌یافته قرار دهیم.

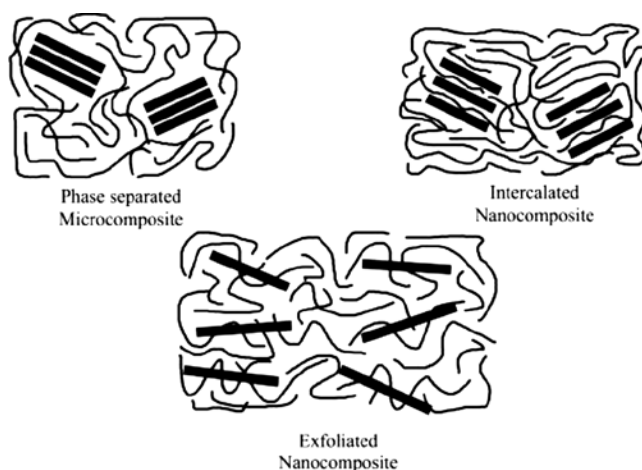
معلوم شده است که بسیاری از خواص مهندسی، هنگامی که در ترکیب ما از میزان کمی - معمولاً چیزی کمتر از ۵ درصد وزنی - پُرکننده استفاده شود، بهبود قابل توجهی می‌یابد.

امتیاز دیگر نانوکامپوزیت‌های خاک رُس - پلیمر این است که تأثیر قابل توجهی بر خواص اپتیکی (نوری) پلیمر ندارند. ضخامت یک لایه رُس منفرد، بسیار کمتر از طول موج نور مرئی است. بنابراین، نانوکامپوزیتی که خوب ورقه شده باشد، از نظر اپتیکی شفاف است.

از طرفی، با توجه به اینکه امروزه حجم وسیعی از کالاهای مصرفی جامعه را پلیمرهایی تشکیل می‌دهند که به راحتی می‌سوزند یا گاهی در مقابل شعله فاجعه می‌آفرینند، لزوم تحقیق در خصوص مواد دیرسوز احساس می‌شود. نتایج تحقیقات حاکی از آن است که میزان آتش‌گیری در این نانوکامپوزیت‌های پلیمری حدود ۷۰ درصد نسبت به پلیمر خالص کمتر است. در عین حال، اغلب خواص کاربردی پلیمر نیز تقویت می‌شوند.

دارد که رشد تَرک به تأخیر افتد. گذشته از تمام این خصوصیات فیزیکی، اجزای مواد نانوکامپوزیتی می‌توانند بر اثر تعامل بین سطح ماتریس و ذرات پُرکن، ترکیبی از خواص هر دو جزء را داشته باشند و بهتر عمل کنند.

کامپوزیت‌هایی که بستر فلزی دارند، کم‌وزن و سبک‌اند و به علت استحکام و سختی بالا، کاربردهای وسیعی در صنایع خودرو و هوا - فضا پیدا کرده‌اند. اما این کاربردها به لحاظ ضعف در قابلیت کشیده شدن در چنین کامپوزیت‌هایی، محدود شده‌اند. تبدیل کامپوزیت به نانوکامپوزیت سبب افزایش بازده استحکامی و رفع ضعف بالا می‌شود.



۱- نانوکامپوزیت‌های نانوذره‌ای

در این کامپوزیت‌ها از نانوذراتی همچون (خاک رس، فلزات، و...) به عنوان تقویت‌کننده استفاده می‌شود. برای مثال، در نانوکامپوزیت‌های پلیمری، از مقادیر کمی (کمتر از ۱۰ درصد وزنی) ذرات نانومتری استفاده می‌شود. این ذرات علاوه بر افزایش استحکام پلیمرها، وزن آنها را نیز کاهش می‌دهند. مهمترین کامپوزیت‌های نانوذره‌ای، سبک‌ترین آنها هستند.

۲- نانوکامپوزیت‌های نانولوله‌ای

نانولوله‌های کربنی در دو گروه طبقه‌بندی می‌شوند: نانولوله‌های تک‌دیواره و نانولوله‌های چنددیواره. در این نوع از کامپوزیت‌ها، این دو گروه از نانولوله‌ها در بستری کامپوزیتی توزیع می‌شوند. در صورتی که قیمت نانولوله‌ها پایین بیاید و موانع اختلاط آنها رفع شود، کامپوزیت‌های نانولوله‌ای موجب رسانایی و استحکام فوق‌العاده‌ای در پلیمرها می‌شوند و کاربردهای حیرت‌انگیزی همچون آسانسور فضایی برای آن قابل تصور است. تحقیقات در زمینه توزیع نانولوله‌های کربنی در پلیمرها بسیار جدید هستند. علاقه به نانولوله‌های تک‌دیواره و تلاش برای

پوشش نانوکامپوزیتی به ضخامت ۲۰ میکرون به عنوان پوسته داخلی است که باعث می‌شود هوای محبوس در داخل توپ ضمن ضربه خوردن خارج نگردد، درحالی‌که توپ‌های معمولی از جنس لاستیک و در برابر هوا نفوذپذیرند.

۶- جدیدترین خودرو نانوکامپوزیتی



این خودرو توسط شرکت جنرال موتورز طراحی شده و به علت استفاده از مواد نانوکامپوزیتی در قسمت‌های مختلف آن، حدود ۸ درصد سبک‌تر از نمونه‌های مشابه قبلی است و علاوه بر سبک بودن، در برابر تغییرات دمایی هم مقاومت می‌کند.

۷- الیاف نانو، تحولی در صنعت نساجی

امروزه ساخت کامپوزیت‌های تقویت‌شده به وسیله نانوالیاف پیشرفت چشمگیری کرده است. لیفچه‌های کربنی جامد و توخالی با چند میکرون طول و دو تا بیش از صد نانومتر قطر خارجی خلق شده‌اند که مصارفی در مواد کامپوزیت و روکش دارند. یکی از دانشجویان کارشناسی ارشد دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه امیرکبیر، دستگاه تولید نانوالیاف از محلول پلیمری را طراحی کرده و ساخته است.

این دستگاه در فیلتراسیون مایعات، گازها و مولکول‌ها، امور پزشکی مانند مواد آزادکننده دارو در بدن، پوشش زخم، ترمیم پوست، نانوکامپوزیت‌ها، نانوحسگرها، لباس‌های محافظ نظامی و غیره کاربرد دارد.

مهمترین تأثیر نانوکامپوزیت‌ها در آینده کاهش وزن محصولات خواهد بود. ابتدا کامپوزیت‌های سبک‌وزن و بعد تجهیزات الکترونیکی کوچک‌تر و سبک‌تر در ماهواره‌های فضایی.

اولین کاربرد تجاری نانوکامپوزیت‌های خاک رُس - نایلون ۶ به عنوان روکش نوار زمان‌سنج برای ماشین‌های توپوتا، در سال ۱۹۹۱ بود. در حال حاضر نیز از این نانوکامپوزیت در صنعت لاستیک استفاده می‌شود. با افزودن ذرات نانومتری خاک رُس به لاستیک، خواص آن به طور قابل ملاحظه‌ای بهبود پیدا می‌کند که از جمله می‌توان در آنها به موارد زیر اشاره کرد:

- افزایش مقاومت لاستیک در برابر سایش
- افزایش استحکام مکانیکی
- افزایش مقاومت گرمایی
- کاهش قابلیت اشتعال
- کاهش وزن لاستیک

۴- نانوکامپوزیت الماس - نانولوله

محققان توانسته‌اند سخت‌ترین ماده شناخته‌شده در جهان (الماس) را با نانولوله‌های کربنی ترکیب کنند و کامپوزیتی با خصوصیات جدید به دست آورند. اگرچه الماس سختی زیادی دارد، ولی به طور عادی هادی جریان الکتریسیته نیست. از طرفی، نانولوله‌های کربن به شکلی باورنکردنی سخت و نیز رسانای جریان الکتریسیته‌اند. با یکپارچه کردن این دو فرم کربن با یکدیگر در مقیاس نانومتر، کامپوزیتی با خصوصیات ویژه به دست خواهد آمد.

این کامپوزیت می‌تواند در نمایشگرهای مسطح کاربرد داشته باشد. الماس می‌تواند نانولوله‌های کربنی را در مقابل از هم گسیختگی حفظ کند. در حالی که به طور طبیعی، وقتی نمایشگر را فقط از نانولوله‌های کربنی بسازند، ممکن است از هم گسیخته شوند. این کامپوزیت همچنین در ردیابی‌های زیستی کاربرد دارد. نانولوله‌ها به مولکول‌های زیستی می‌چسبند و به عنوان حسگر عمل می‌کنند. الماس نیز به عنوان یک الکتروود فوق‌العاده حساس رفتار می‌کند.

۵- توپ تنیس نانوکامپوزیتی



شرکت ورزشی ویلسون، یک توپ تنیس دو لایه به بازار عرضه کرده که عمر مفید آن حدود چهار هفته است — در حالی که توپ‌های معمولی عمر مفیدشان در حدود دو هفته است — ولی از نظر خاصیت ارتجاعی و وزن تفاوتی بین این دو مشاهده نمی‌شود. علت مهم و اصلی دوام توپ‌های نانوکامپوزیتی، وجود یک لایه



که قیمت تمام‌شده محصول را خیلی افزایش ندهد. (مواد افزودنی باید ارزان قیمت باشند).

مواد افزودنی به پلیمرها باید به آسانی با پلیمر فرآیند شود. مواد افزوده‌شده به پلیمر نباید در خواص کاربردی پلیمر تغییر قابل ملاحظه ایجاد کند. زباله‌های این مواد نباید مشکلات زیست‌محیطی ایجاد کند.

با توجه به این موارد، خاک رس از جمله بهترین مواد افزودنی به پلیمرها محسوب می‌شود که می‌تواند آتش‌گیری آنها را به تأخیر بیندازد و سبب ایمنی بیشتر وسایل و لوازم شود. مزیت دیگر خاک رس فراوانی آن است که استفاده از این منبع خدادادی را آسان می‌کند.

۹- ویژگی‌های نانوکامپوزیت‌های پلیمر - خاک رس

خواص مکانیکی نانوکامپوزیت‌های پلیمر-نایلون ۶ که از نظر حجمی فقط حاوی پنج درصد سیلیکات است، بهبود فوق‌العاده‌ای را نسبت به نایلون خالص از خود نشان می‌دهد. مقاومت کششی این نانوکامپوزیت ۴۰ درصد بیشتر، مدول کششی آن ۶۸ درصد بیشتر، انعطاف‌پذیری آن ۶۰ درصد بیشتر و مدول انعطاف آن ۱۲۶ درصد بیشتر از پلیمر اصلی است. دمای تغییر شکل گرمایی آن نیز از ۶۵ درجه سانتی‌گراد به ۱۵۲ درجه سانتی‌گراد افزایش یافته است. در حالی که در برابر همهٔ این تغییرات مناسب، فقط ۱۰ درصد از مقاومت ضربه آن کاسته شده است.

نتایج تحقیقات حاکی از آن است که میزان آتش‌گیری در این نانوکامپوزیت پلیمری حدود ۷۰ درصد نسبت به پلیمر خالص کاهش نشان می‌دهد و این در حالی است که اغلب خواص کاربردی پلیمر نیز تقویت می‌شود. البته کاهش در میزان آتش‌گیری پلیمرها از قدیم مورد بررسی بوده است. بشر با ترکیب مواد افزودنی به پلیمر میزان آتش‌گیری آن را کاهش داد، ولی متأسفانه خواص کاربردی پلیمر هم متناسب با آن کاهش یافته است.

در واقع کاهش در آتش‌گیری هم‌زمان با بهبود خواص کاربری پلیمرها ویژگی منحصر به فرد فناوری نانو است، خصوصاً اینکه تنها با افزودن ۶ درصد ماده افزودنی به پلیمر تا ۷۰ درصد آتش‌گیری آن کاهش می‌یابد.

برخی نانوکامپوزیت‌های پلیمر - خاک رس پایداری حرارتی بیشتری از خود نشان می‌دهند که اهمیت ویژه‌ای برای بهبود مقاومت در برابر آتش‌گیری دارد. این مواد همچنین نفوذپذیری کمتری در برابر گاز و مقاومت بیشتری در برابر حلال‌ها از خود نشان می‌دهند.

سازمان فضایی آمریکا (ناسا) در حمایت از فناوری نانو بسیار فعال است. بزرگترین تأثیر فناوری نانو در فضاپیماها، هواپیماهای تجاری و حتی فناوری موشک، کاهش وزن مواد ساختمانی سازه‌های بزرگ درونی و بیرونی، جدازه سیستم‌های درونی، اجزای موتور راکت‌ها یا صفحات خورشیدی خواهد بود.

در مصارف نظامی نیز کامپوزیت‌ها موجب ارتقا در نحوه حفاظت از قطعات الکترونیکی حساس در برابر تشعشع و خصوصیات دیگر همچون ناپیدایی در رادار می‌شوند.

کامپوزیت‌های نانوذر سیلیکاتی به بازار خودروها وارد شده‌اند. در سال ۲۰۰۱ هم جنرال موتورز و هم تویوتا شروع به تولید محصول با این مواد را اعلام کردند.

فایده آنها افزایش استحکام و کاهش وزن است که مورد آخر صرفه‌جویی در سوخت را به همراه دارد. علاوه بر این، نانوکامپوزیت‌ها به محصولاتی همچون بسته‌بندی غذاها راه یافته‌اند تا سدی بزرگ‌تر در برابر نفوذ گازها باشند (مثلاً با حفظ نیتروژن درون بسته یا مقابله با اکسیژن بیرونی). همچنین خواص تعویق آتش‌گیری کامپوزیت‌های سیلیکات نانوذرهای، می‌تواند در رخت‌خواب، پرده‌ها و غیره کاربردهای بسیاری پیدا کند.

۸- نانوکامپوزیت‌های دیرسوز

با توجه به این که امروزه حجم وسیعی از کالاهای مصرفی هر جامعه‌ای را پلیمرهایی تشکیل می‌دهند که به راحتی می‌سوزند یا گاهی در مقابل شعله فاجعه می‌آفرینند، لزوم تحقیق در خصوص مواد دیرسوز احساس می‌شود. بر همین اساس، در کشورهای صنعتی، تلاش گسترده‌ای برای ساخت موادی با ایمنی بیشتر در برابر شعله آغاز شده است و در این زمینه نتایج مطلوبی هم به دست آمده است.

بر همین اساس و با توجه به تدوین استانداردهای جدید ایمنی، به نظر می‌رسد، استانداردهای ساخت مربوط به پلیمرهای مورد استفاده در خودروسازی، صنایع الکترونیک، صنایع نظامی و تجهیزات حفاظتی و حتی لوازم خانگی، در حال تغییر به سوی مواد دیرسوز است.

از طرف دیگر مدتی است که نانوکامپوزیت‌های پلیمر - خاک رس به عنوان موادی با خواص مناسب مثل تأخیر در شعله‌وری، توجه بسیاری از محققان را به خود جلب کرده است. بنابراین به نظر می‌رسد که نانوکامپوزیت‌های پلیمر - خاک رس می‌توانند جایگزین مناسبی برای مواد پلیمری معمولی باشند؛ برای تهیه پلیمرهای دیرسوز، علاوه بر رفتار آتش‌گیری، عوامل زیادی باید مورد توجه واقع شوند؛ از جمله اینکه از افزودنی‌هایی استفاده شود

اندازه‌گیری یکنواختی سطحی منسوج بی بافت اسپان باند PP با استفاده از پردازش تصویر و ارتباط آن با نتایج تجربی خواص کششی

مینا عمادی^۱ | محمدعلی توانایی^۲ | پدرام پیوندی^۳

چکیده

هدف از این مقاله، پردازش تصویر یکنواختی سطحی منسوج بی بافت اسپان باند PP و ارتباط آن با نتایج تجربی خواص کششی می باشد. نمونه‌ها در دو وزن مختلف و سه سطح نایکنواختی مورد بررسی قرار گرفتند. از روش پردازش تصویر بر اساس الگوریتم خوشه‌بندی K-means به منظور تولید تصاویر خوشه‌ای استفاده شد. بهترین خوشه‌بندی با استفاده از شاخص davies-bouldin انتخاب شده و روش ارزیابی کیفیت تصویر PSNR برای انتخاب بهترین تصویر باینری مورداستفاده قرار گرفت. یکنواختی سطحی نمونه‌های بی بافت با استفاده از روش کوادرات محاسبه گردیده و رابطه بین نتایج عددی و نتایج تجربی کششی مورد بررسی قرار گرفت. نتایج در پردازش تصویر و رفتار کششی نشان داد که یکنواختی سطحی تأثیر به سزایی بر خواص کششی در این محدوده وزن انتخابی و نایکنواختی دارد. به طوری که یک نمونه با سطح بالاتری از یکنواختی بهترین خواص کششی را به نمایش گذاشته است.

مقدمه

پردازش تصویر یک شاخه جدید در کنترل کیفیت و ابزار دقیق ایجاد کرده است به طوری که هر روز سیستم‌های پیشرفته تصویربرداری برای اندازه‌گیری سایز، کالیبراسیون، حمل و نقل، افزایش کیفیت تولید، بازرسی، درجه‌بندی، مرتب‌سازی، جداسازی و غیره ارائه می‌شوند. اصطلاح نایکنواختی به صورت تغییرات در جنبه‌های مختلف نظیر نرایش یدافنگی الی‌داف، وزن، ضخامت، چگالی و قطر الیاف تعریف می‌شود. تلاش‌های بسیاری جهت یافتن یک تکنیک قوی برای تعریف یکنواختی وب بی بافت صورت گرفته است. در زمینه تحقیقات یکنواختی منسوجات بی بافت بر مبنای اندازه‌گیری آن لاین مطالعات بسیاری صورت گرفته است. برخی محققان، از روش نوری برای ارزیابی تغییرات وزن پایه استفاده کرده‌اند.

در این روش‌ها شاخص یکنواختی با استفاده از CV% چگالی نوری محاسبه شده است. مشکل این روش این است که اندازه‌گیری در مقیاس‌های مختلف شاخص‌های متفاوتی ارائه می‌دهد. همچنین، اندازه‌گیری آنالین وزن بر اساس اندازه‌گیری چگالی نوری توسط liu و همکاران صورت گرفت. بررسی تغییرات سریالی وزن پایه نیز توسط Lin و Lai صورت گرفته است. در تحقیقات Kallmes تغییرات وب از طریق رفتار گرادیان محلی ساختارهای تصادفی بررسی شده است Cherkassky از نظریه همگن و ناهمگن میدان تصادفی نامنظم به عنوان معیاری از نایکنواختی وب استفاده کرد.

پژوهش دیگری توسط Johnsson صورت گرفته که پیشنهاد کرد Kurtosis (درجه اوج در یدک نمودار آماری) می‌تواند به عنوان یدک مقیاس اندازه‌گیری از همگنی هر مشخصه قابل اندازه‌گیری بر روی یک سطح مسطح استفاده شود Lin و Zhu در تحقیقات خود با استفاده از آنالیز موجک و شبکه عصبی (LVQ, Learning vector) B و مددل تراکم گوسی تعمیم یافته درجات نایکنواختی نمونه‌های بی بافت را به

دقت شناسایی کردند.

یکی دیگر از رویکردهای بررسی یکنواختی بی بافت‌ها استفاده از روش کوادرات مبتنی بر پردازش تصویر است. Militky و Klicka در تحقیق خود مقایسه روشی را در پیش گرفتند که برای ارزیابی بی بافت‌ها در روش کوادرات از آرایه‌های مستطیلی شکل استفاده کردند. در پژوهش Tascan و همکاران، از روش پردازش تصویر دیجیتال و شبکه عصبی جهت پیش‌بینی وزن، استحکام کشش و ازدیاد طول در نقطه شکست منسوجات بی بافت PP در وزن‌های مختلف استفاده شد. در این مقاله به منظور بررسی یکنواختی سطحی، از روش کوادرات استفاده شده است. از روش کوادرات می‌توان برای اندازه‌گیری یکنواختی کلی نمونه‌ها در یک تصویر استفاده کرد. محدودیت ممکن در مطالعات پیشین استفاده از تصاویر باینری به عنوان تصاویر ورودی در این روش است. فرآیند تبدیل یک تصویر به یک تصویر باینری می‌تواند بسیاری از جزئیات تصویر را از بین ببرد. برای غلبه بر این محدودیت از روش خوشه‌بندی K-means برای تهیه تصاویر استفاده شده است.

در این روش هر شدت نور به یک لایه (خوشه) اختصاص داده می‌شود. این الگوریتم روش مؤثری برای تبدیل تصاویر حاوی اشیاء با شدت نورهای متفاوت به تصاویر خوشه‌ای است. سعی بر این است که تعاملی بین خواص کششی پارچه بی بافت و شاخص یکنواختی به دست آورده شود. برای رسیدن به این هدف، خواص کششی نمونه‌های بی بافت اندازه‌گیری شده و سپس داده‌های تجربی و داده‌های حاصل از پردازش تصویر مقایسه شدند.

۲- روش آزمایش

۲-۱- مواد اولیه

نمونه‌ها به طور مستقیم از یک رول پارچه بی بافت اسپان باند گرفته شده‌اند. از لحاظ خواص پارچه، نمونه‌ها در دو وزن مختلف (۱۵ و ۳۰ گرم بر مترمربع) و سه سطح یکنواختی (خوب، متوسط و ضعیف)



جدول ۱- متوسط وزن و ضخامت و ضریب تغییرات نمونه‌های بی‌بافت ترموپلاست PP

	S15-1	S15-2	S15-3	S30-1	S30-2	S30-3
درجه یکنواختی	Good	Medium	Poor	Good	Medium	Poor
میانگین وزنی (gr/m^2)	15.653	15.690	15.801	30.427	32.861	31.934
C.V%	3.15	5.27	5.37	3.88	5.56	9.22

برای آزمون و مطالعه استفاده شدند.

۲-۲- روش‌ها

۲-۲-۱- آزمون خواص مکانیکی

خواص مکانیکی پارچه‌های بی‌بافت ترمو باند در جهت ماشین توسط دستگاه INSTRON در شرایط آزمایشگاهی (20 ± 2) درجه سانتیگراد و رطوبت ۵۰ درصد) اندازه‌گیری شد. نمونه‌ها با ابعاد 10×25 سانتیمتر درحالی‌که اندازه‌گیری فک در هر دو طرف منطقه آزمون ۵ سانتی‌متر و طول آزمون کشش ۱۵ سانتیمتر بود (ASTM D-5034) در دستگاه آزمون مکانیکی قرار گرفتند. از هر نوع نمونه، ۱۰ نمونه برای آزمون مکانیکی استفاده می‌شود.

۲-۲-۲- اندازه‌گیری یکنواختی سطحی به روش پردازش تصویر

به‌منظور بررسی یکنواختی تصاویر گرفته‌شده از سطوح پارچه‌های بی‌بافت، مطابق با فلوجارت ارائه‌شده در شکل ۱، تصاویر رنگی نمونه‌های بی‌بافت ابتدا به تصاویر خاکستری تبدیل شده و سپس تحت عملیات آستانه گذاری قرار می‌گیرند. در این تحقیق از روش خوشه‌بندی K-means برای سیاه سفید کردن تصویر استفاده‌شده است که استفاده از این روش دقت استخراج شیء از پس‌زمینه تصویر را بالا می‌برد. به علت اینکه الگوریتم خوشه‌بندی K-means با مراکز خوشه تصادفی کار می‌کند، برای همین نتایج خوشه‌بندی، متأثر از مراکز خوشه اولیه انتخابی می‌باشد درنتیجه الگوریتم دارای جواب یکتایی نیست. مسئله پیدا کردن خوشه‌بندی بهینه، در این زمینه موردتوجه است و معمولاً مسئله اعتبار خوشه نامیده می‌شود.

شاخص‌های اعتبار خوشه‌بندی اغلب از دو معیار فشردگی و پراکندگی برای ارزیابی خوشه‌بندی انجام شده، استفاده می‌کنند. این شاخص‌ها سعی در محاسبه فشردگی و جدایش بین خوشه‌ها و در برخی موارد همپوشانی آنها و ساخت ترکیب مناسبی از آنها برای پیدا کردن مناسبترین خوشه‌بندی دارند. ازجمله این شاخص‌ها می‌توان شاخص دیویس بولدین اشاره کرد. بهینه‌ترین حالت خوشه‌بندی زمانی حاصل می‌شود که فاصله درون خوشه‌های کمترین و فاصله بین خوشه‌های بیشترین مقدار را داشته باشد. بنابراین می‌توان دریافت، هر چه مقدار این شاخص کمتر باشد، خوشه‌های بهتری تولیدشده است.

یکی از موارد مهم در سیاه سفید کردن تصویر با استفاده از روش خوشه‌بندی، تعیین تعداد خوشه‌بندی مناسب می‌باشد و با توجه به اینکه نتیجه‌ای مناسب است که تصویر سیاه سفید حاصل، کمترین

تغییرات را نسبت به تصویر اصلی داشته باشد، لذا می‌توان از روش‌های تعیین کیفیت تصاویر، برای تعیین تعداد خوشه‌بندی مناسب استفاده نمود. به‌منظور ارزیابی کیفیت تصویر دودویی شده با استفاده از خوشه‌بندی K-means از تصویر اصلی از شاخص PSNR استفاده می‌شود.

پس از اعمال آستانه گذاری، به منظور ارزیابی شاخص پراکندگی سطحی نمونه‌های بی‌بافت، روش کوادرات بر روی هر تصویر ورودی اجرا می‌شود (شکل ۲) در روش کوادرات تصویر به مربع‌هایی تقسیم و آنالیز می‌شود. این متد یکی از تکنیک‌های مورداستفاده در محیط زیست برای تعیین ویژگی‌های فضایی است. استفاده از روش کوادرات در یک سیستم پردازش تصویر اجازه می‌دهد که یک شاخص پراکندگی که می‌تواند برای تعیین درجه کیفیت مورد ارزیابی قرار بگیرد، تعریف شود. میانگین تعداد پیکسل‌های سفید و خاکستری (پیکسل‌های الیاف در هر مربع (q)، میانگین کل تعداد پیکسل‌های سفید و خاکستری (Q) به عنوان مقدار میانگین کسر الیاف در سطح و شاخص پراکندگی I_D آنها به صورت زیر محاسبه می‌شود:

$$Q = \frac{\sum_1^M \sum_1^N q_{ij}}{MN} \quad (1)$$

$$SD = \left(\frac{\sum_1^M \sum_1^N (q_{ij} - Q)^2}{MN} \right)^{1/2} \quad (2)$$

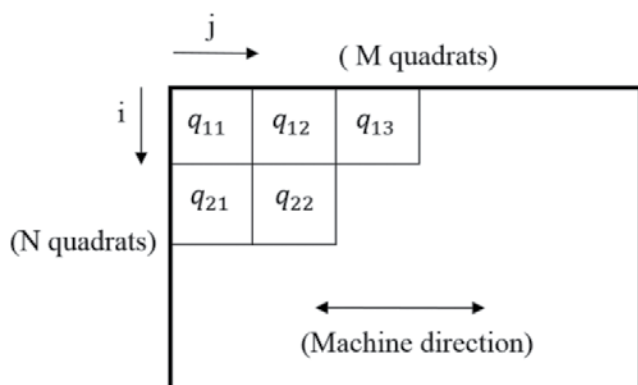
$$I_D = \frac{(SD)^2}{Q} \quad (3)$$

به طوری‌که M و N تعداد مربع‌ها در طول و عرض تصویر هستند. داده‌های آماری به دست آمده از میانگین تعداد پیکسل‌های سفید به عنوان معیاری برای تشخیص سطح یکنواختی پارچه بی‌بافت مورداستفاده قرار می‌گیرد.

۳- بحث و نتایج

به منظور تهیه تصاویر از نمونه‌های بی‌بافت ترموپلاست، از یک اسکنر با رزولوشن ۲۴۰۰ نقطه در اینچ استفاده شده است. یک صفحه سیاه در پشت نمونه‌ها قرار داده شد.

ابعاد همه تصاویر محدود به $10 \times 15 \text{ cm}^2$ است و همه تصاویر تمام منطقه مورد آزمایش از نمونه را پوشش داده‌اند. به منظور بررسی یکنواختی سطحی نمونه‌های بی‌بافت ترموپلاست PP، از روش پردازش تصویر، تصاویر نمونه بی‌بافت، ابتدا تحت عملیات آستانه‌گذاری قرار

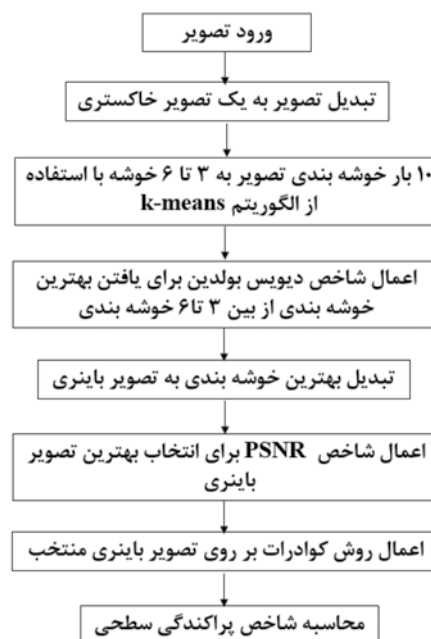


شکل ۲- متوسط تعداد پیکسل‌های سفید و خاکستری تصویر پس از اعمال روش کوادرات

تصاویر، با استفاده از شاخص دیویس بولدین، انتخاب شده است. پس از تبدیل تصاویر خوشه‌بندی شده به تعداد سه تا شش خوشه به تصاویر سیاه سفید، چهار خوشه به عنوان بهترین تعداد خوشه بندی با شاخص PSNR بالاتر انتخاب شده است.

برای تعیین یکنواختی سطحی وب نمونه‌های بی بافت از روش کوادرات مبتنی بر پردازش تصویر دیبیتال و با اندازه پنجره‌های متفاوت استفاده شد. تصاویر نمونه‌های بی بافت به مربع‌هایی تقسیم و آنالیز شدند. مقادیر شاخص پراکندگی به دست آمده از روش پردازش تصویر در جدول ۳ ارائه شده است. جهت تصدیق اطلاعات استخراج شده از روش پردازش تصویر، نمونه‌های بی بافت طبق سائزهای ارائه شده در جدول ۳ برش خورده، وزن شدند و شاخص پراکندگی وزنی آنها نیز محاسبه شد.

ضریب همبستگی برای دو شاخص پراکندگی به دست آمده از روش پردازش تصویر و وزن کردن تجربی نیز در جدول ۳ ارائه شده است. ضریب همبستگی میزان رابطه بین دو متغیر را نشان می‌دهد. مقادیر بالاتر از ۰/۹۵ برای این ضریب بین روش پردازش تصویر و روش تجربی، ارتباطی قوی و مثبت بین این روش‌ها را نشان می‌دهد. شکل ۳ روند



شکل ۱- روند نمای کلی پردازش تصویر

گرفتند. بسیاری از تحقیقات مربوطه به بررسی نایکنواختی سطحی از تصاویر سیاه و سفید شده به روش آستانه‌گذاری معمول به عنوان تصاویر اولیه استفاده کرده‌اند؛ اما تصاویر نمونه‌های بی بافت، یک تصویر با شدت نورهای متفاوت است و پس زمینه واضح و میزایی ندارد؛ بنابراین فرایند تبدیل آن به یک تصویر باینری با استفاده از آستانه گذاری معمول می‌تواند بسیاری از جزئیات تصویر را از بین ببرد. برای غلبه بر این محدودیت از روش خوشه‌بندی K-means برای تهیه تصاویر استفاده شده است. در این مقاله تصاویر نمونه‌های بی بافت به سه تا شش شدت نور یا خوشه، تقسیم‌بندی شده است که برای هر تصویر، ۱۰ مرتبه خوشه‌بندی K-means بر روی تصویر، انجام شده است (جدول ۲) پس از آن، بهترین خوشه‌بندی از بین ۱۰ خوشه‌بندی انجام شده برای

جدول ۲- مقادیر شاخص‌های PSNR و DB برای تصاویر خوشه‌ای نمونه‌های بی بافت ترموباند PP به روش K-means

نمونه‌ها		K=3	K=4	K=5	K=6
S15-1	PSNR	6.587276	6.629604	6.656761	6.516545
	DB	0.459819	0.415363	0.422066	0.398105
S15-2	PSNR	6.756134	6.921165	6.867291	6.862919
	DB	0.441485	0.433043	0.430789	0.396267
S15-3	PSNR	7.220856	7.243876	7.142864	7.279304
	DB	0.406217	0.442203	0.41374	0.40513
S30-1	PSNR	8.298598	8.309866	8.302599	8.290476
	DB	0.454073	0.426906	0.446437	0.409051
S30-2	PSNR	8.104117	8.126946	8.158706	8.133229
	DB	0.444414	0.442208	0.447453	0.410346
S30-3	PSNR	9.038254	9.118703	9.096914	9.141377
	DB	0.438086	0.43529	0.439865	0.43187



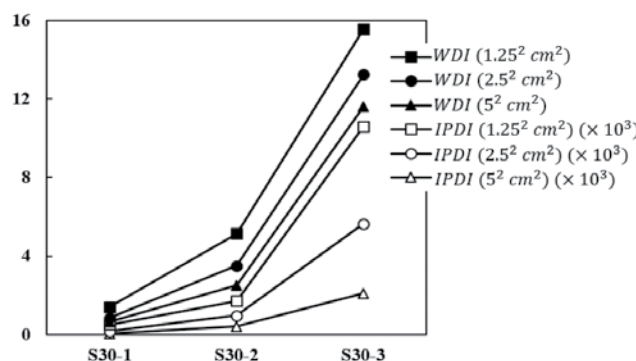
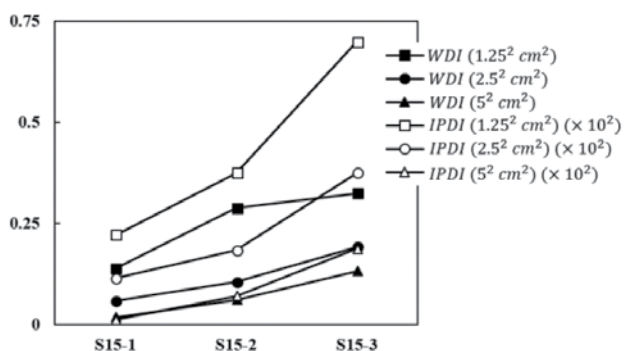
جدول ۳- شاخص‌های پراکندگی به دست آمده از دو روش پردازش تصویر و وزن کردن تجربی و ضریب همبستگی آنها

نمونه‌ها	سایز مربع‌ها (cm ²)	شاخص پراکندگی پردازش تصویر (IPDI)	شاخص پراکندگی وزنی (WDI)	R ² ضریب همبستگی
S15-1	5×5	0.0134×10^{-2}	0.0188	0.9704
	2.5×2.5	0.1646×10^{-2}	0.0592	
	1.25×1.25	0.3041×10^{-2}	0.1388	
S15-2	5×5	0.3467×10^{-2}	0.0614	0.9639
	2.5×2.5	0.4406×10^{-2}	0.1055	
	1.25×1.25	0.5682×10^{-2}	0.2882	
S15-3	5×5	0.2075×10^{-2}	0.1333	0.9957
	2.5×2.5	0.3313×10^{-2}	0.1922	
	1.25×1.25	0.7182×10^{-2}	0.3242	
S30-1	5×5	0.0053×10^{-2}	0.1291	0.9972
	2.5×2.5	0.0128×10^{-2}	0.2036	
	1.25×1.25	0.0215×10^{-2}	0.5788	
S30-2	5×5	0.0378×10^{-2}	0.7867	0.9595
	2.5×2.5	0.0532×10^{-2}	1.0190	
	1.25×1.25	0.0712×10^{-2}	1.6172	
S30-3	5×5	$\times 10^{-2} 0.1757$	1.0112	0.9973
	2.5×2.5	$\times 10^{-2} 0.2982$	1.6223	
	1.25×1.25	$\times 10^{-2} 0.4159$	2.3254	

در جدول ۴ مقادیر مدول یانگ، تنش نهایی و ازدیاد طول در ماکزیمم تنش نمونه‌ها ارائه شده است. همان‌طور که از جدول ۴ مشاهده می‌شود، در هر گروه با میانگین وزنی یکسان، نمونه‌ای با یکنواختی سطحی وب بیشتر، ماکزیمم تنش بالاتر و ازدیاد طول و مدول اولیه بیشتری را در مقایسه با نمونه‌های دیگر در هر گروه از خود نشان داده است؛ بنابراین هرچه درجه یکنواختی بالاتر رود، ماکزیمم تنش، ازدیاد طول و مدول اولیه کاهش می‌یابد. با مقایسه CV درصد‌های ارائه شده برای استحکام و ازدیاد طول مشاهده می‌شود که هرچه نمونه‌ای وزن بیشتری داشته باشد CV درصد خواص کششی آن کمتر است. می‌توان ادعا کرد با افزایش وزن احتمال یکنواختی سطحی نمونه‌های بی‌بافت بیشتر شده و به تبع پراکندگی خواص کششی نمونه‌های آن کمتر است. از طرف دیگر در هر گروه با میانگین وزنی یکسان مشاهده می‌شود که نمونه با درجه یکنواختی متوسط نسبت به نمونه‌ای با بالاترین یکنواختی CV درصد بالاتری دارد که امری بدیهی است؛ اما

نتایج حاصل از پردازش تصویر و وزن کردن تجربی و تعامل آنها را نشان می‌دهد. شاخص پراکندگی ارائه شده به روش پردازش تصویر میزان تنوع کسر الیاف در سطح مربع‌ها را نشان می‌دهد که توصیفی از یکنواختی وب نمونه بی‌بافت می‌باشد. نتایج به دست آمده از روش پردازش تصویر علاوه بر همبستگی خوبی که با نتایج وزنی دارد، به خوبی نیز با درجات یکنواختی دیداری نمونه‌ها سازگار است. به‌طوری‌که به خوبی مشاهده می‌شود که در هر نمونه با میانگین وزنی یکسان هر چه درجه یکنواختی نمونه کاهش پیدا می‌کند، میزان شاخص پراکندگی آن افزایش می‌یابد؛ بنابراین به نظر می‌رسد که روش کوادرات روش مناسبی برای تعیین یکنواختی وزنی پارچه‌های بی‌بافت باشد. با استفاده از این روش می‌توان پارچه‌های بی‌بافت با درجات یکنواختی متفاوت را به خوبی تشخیص داد. به منظور بررسی اثر یکنواختی سطحی وب، بر روی خواص مکانیکی نیز آزمایش استحکام و ازدیاد طول بر روی نمونه‌ها انجام شد.

شکل ۳- نمودارهای شاخص‌های پراکندگی به دست آمده از روش پردازش تصویر و وزن کردن

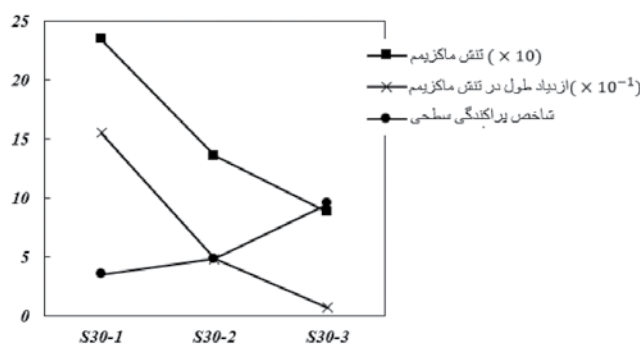
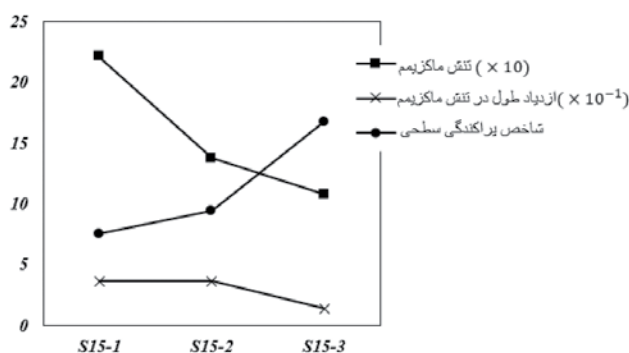




جدول ۴- نتایج آزمون استحکام و ازدیاد طول پارگی در ماکزیم نیرو

		S15-1	S15-2	S15-3	S30-1	S30-2	S30-3
ماکزیم تنش (MPa)	Mean	2.2066	1.3711	1.0748	2.3421	1.3529	0.8773
	CV%	4.840	8.919	8.61	5.667	12.2201	12.249
ازدیاد طول در ماکزیم تنش (%)	Mean	36.0281	35.9719	13.639	154.809	48.196	6.649
	CV%	20.894	36.319	22.112	15.458	29.169	17.319
مدول یانگ		0.3952	0.3368	0.2967	0.4886	0.3158	0.2421

شکل ۴- نمودارهای نتایج دو روش پردازش تصویر و آزمون استحکامی و تعامل آنها



تصویر دیجیتال می‌تواند برای اندازه‌گیری یکنواختی سطح و برآورد خواص کششی استفاده شود. ارتباط بین وزن وب و خروجی پردازش تصویر در روش کوادرات (یکنواختی سطح) بررسی شد و رابطه‌ای خطی با ضریب همبستگی بیش از ۰/۹۵ برای تمام نمونه‌ها بین وزن الیاف و خروجی پردازش تصویر (یکنواختی سطح) به دست آمد. نتایج نشان داد که یک اسکنر می‌تواند برای اندازه‌گیری یکنواختی سطح پارچه‌های بی بافت PP در محدوده وزنی بین ۱۵ تا ۳۰ گرم بر مترمربع استفاده شود. حداکثر تنش، ازدیاد طول در حداکثر تنش و مدول اولیه با کاهش یکنواختی سطح، کاهش یافته است. این نشان می‌دهد که هر چه یک نمونه به سمت یکنواختی سطحی کمتر رود، خواص کششی به شدت کاهش می‌یابد. این موضوع برای تنظیم یک تکنیک جهت کاربرد بر روی خط تولید بی بافت، بسیار قابل توجه خواهد بود. با تغییرات محصول، عدم یکنواختی تشخیص داده شده و اصلاحات در خط تولید به سرعت اعمال می‌شود و با این کار از تولید محصولات نامرغوب و با حجم بالا جلوگیری خواهد شد.

استفاده از پردازش تصویر برای کنترل کیفیت آن‌لاین برای کارخانه‌هایی که می‌خواهند در وقت و سرمایه خود در کنترل کیفیت صرفه‌جویی کنند، بسیار مفید و مؤثر است.

پی‌نوشت

۱. دانشکده مهندسی نساجی، پردیس فنی مهندسی دانشگاه یزد
۲. دانشکده مهندسی نساجی، پردیس فنی مهندسی دانشگاه یزد
۳. دانشکده مهندسی نساجی، پردیس فنی مهندسی دانشگاه یزد

این که چرا نمونه‌ای با پایین‌ترین یکنواختی CV درصد پایین‌تری از نمونه متوسط دارد شاید به این دلیل باشد که این نمونه‌ها به دلیل نایک‌نواختی شدیدی که در ساختار خود دارند در یک رنج استحکامی و ازدیاد طولی تقریباً یکسان و در یک مدت زمان معین و سریع پاره می‌شدند و این امر CV درصد تنش و ازدیاد طولی آنها را نسبت به نمونه متوسط کمتر می‌کرد. به هر حال موضوع مهم همان روند نزولی تنش‌ها و ازدیاد طول‌ها در هر گروه وزنی است که به خوبی با درجات یکنواختی بی بافت‌ها هماهنگی دارد.

شکل ۴ تعامل بین نتایج پردازش تصویری و نتایج تجربی به دست آمده از آزمون استحکام را برای هر دو گروه با میانگین وزنی یکسان را به صورت جداگانه نشان می‌دهد. می‌توان مشاهده کرد در هر گروه وزنی، هر چه نمونه‌ای درجه یکنواختی سطحی آن کاهش یابد، شاخص پراکندگی سطحی آن افزایش و میزان تنش نهایی و ازدیاد طول در نقطه ماکزیم بار آن کاهش می‌یابد.

نمونه‌ای که در پردازش تصویر نتایج ضعیف و وضعیت بدتری از لحاظ ساختاری و خواص باندینگ را ارائه داده بود بدترین وضعیت استحکام و ازدیاد طول را خواهد داشت؛ و این نشان می‌دهد هر چه نمونه از لحاظ ساختاری و خواص باندینگ به سمت یکنواختی کمتر پیش رود، خواص استحکامی آن شدیداً افت می‌کند.

نتیجه‌گیری

با توجه به فقدان یک روش مقرون به صرفه آن‌لاین برای اندازه‌گیری یکنواختی منسوجات بی بافت، بحثی در این مقاله مورد مطالعه قرار داده شد، مبنی بر اینکه آیا یک سیستم پردازش



اصلاح نانولوله‌ها لویزیت با استفاده از ترکیبات درخت سانی با گروه آمین انتهایی به منظور حذف یون کروم (VI)

تهیه و تنظیم: محمدحسن کنعانی جزی^۱، سمیه اکبری^۲ و محمد حقیقت کیش^۲

چکیده

هدف از تحقیق حاضر عامل دار کردن نانوهالوئیزیت با استفاده از اتصالات کربوکسیلیک اسید و ترکیبات پرشاخه با گروه انتهایی آمین در سطح هالوئیزیت به منظور افزایش سایت‌های فعال و افزایش راندمان حذف آلاینده است. نمونه‌های اصلاح شده با آزمون‌های طیف‌سنجی تبدیل فوری مادون قرمز، طیف‌نگاری فوتوالکتریک پرتو X (XPS) مشخصه‌یابی شدند. نتایج آزمون‌ها نشان می‌دهد اصلاحات موردنظر با موفقیت صورت گرفته است. در ادامه حذف کروم (VI) بر جاذب هالوئیزیت اصلاح شده مورد بررسی قرار گرفت، پارامترهای pH و میزان جاذب مورد بررسی قرار گرفت و شرایط بهینه برای حذف آلاینده از پساب به دست آمد. نتایج نشان داد در pH برابر با ۳، درصد حذف یون کروم (VI) از ۲۳ درصد توسط هالوئیزیت خام به مقدار ۸۷ درصد برای جاذب هالوئیزیت اصلاح شده با پلیمر پرشاخه افزایش پیدا کرده است. همچنین با افزایش غلظت جاذب از ۰/۴ g/L تا ۱/۲ g/L درصد حذف کروم (VI) از ۸۲ درصد به ۹۶ درصد افزایش پیدا کرده است.

۱- مقدمه

امروزه حفظ منابع آبی، یعنی حیاتی‌ترین ماده‌ای که بشر به آن نیاز دارد به شدت موردتوجه مجامع مختلف بین‌المللی قرار گرفته است. کروم شش ظرفیتی (VI) یکی از فلزهای آلوده‌کننده خاک و منابع آبی است. با توجه به اینکه ترکیبات کروم به طور گسترده در صنایع مختلف مانند صنایع متالوژی، تولید رنگدانه‌های نساجی، آبکاری و دیباگی چرم و غیره به کار می‌روند این صنایع منبع اصلی رهایش کروم در طبیعت هستند. هالوئیزیت (HNTs) یک ماده معدنی از گروه کاتولین است که ساختار لوله‌ای توخالی دارد. طول هالوئیزیت متغیر در محدوده ۱-۱۵ میکرومتر، دارای قطر داخلی ۳۰-۱۰ نانومتر و قطر خارجی ۷۰-۵۰ نانومتر هستند. هالوئیزیت دارای سطح مخصوص نسبتاً مناسبی است و می‌تواند به عنوان جاذب، پذیرای ترکیبات مهمان نظیر داروها، انواع آلاینده‌ها، رنگ، فلزات سنگین و غیره باشد. با وجود کانال‌های توخالی و گروه‌های سطحی هیدروکسیل، گروه‌های عاملی در دسترس زیادی ندارد، بنابراین اصلاحات مختلفی بر روی هالوئیزیت انجام می‌گردد. در این پژوهش ابتدا هالوئیزیت خام، با ترکیبات آمینو سیلوکسان عامل‌دار شده و سپس با دی کربوکسیلیک اسید عمل خواهد شد. در مرحله نهایی ترکیبات پرشاخه با گروه انتهایی آمین بر روی هالوئیزیت نهایی اتصال داده می‌شود. با این اصلاح علاوه بر افزایش گروه انتهایی فعال، فضای خالی نیز در بین شاخه‌ها ایجاد شده و امکان حذف آلاینده‌ها را افزایش خواهد داد. نمونه‌های اصلاح شده با آزمون‌های طیف‌سنجی تبدیل فوری مادون قرمز و کارایی هالوئیزیت اصلاح شده در حذف کروم (VI) و عوامل موثر بر جذب مورد بررسی قرار گرفت.

۲- تجربیات

۲-۱ مواد مصرفی

جاذب هالوئیزیت مصرفی دارای فرمول شیمیایی $\text{Al}_2\text{Si}_2\text{O}_5(\text{OH})_4 \cdot n\text{H}_2\text{O}$

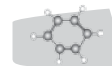
از معدن Dunino کشور لهستان استخراج و از کمپانی Intermark خریداری شد. نمک پتاسیم کرومات با فرمول شیمیایی $\text{Cr}_2\text{O}_7\text{K}_2$ از شرکت مرک تهیه گردید.

۲-۲ اصلاح جاذب هالوئیزیت به روش همگرا

به منظور آماده‌سازی هالوئیزیت و خالص‌سازی آن، جاذب مربوطه به مدت ۲۴ ساعت در معرض اسید هیدروکلریک بر روی همزن مغناطیسی قرار داده شد. سپس به منظور خنثی‌سازی جاذب و رسیدن به pH مناسب هالوئیزیت با آب مقطر چندین مرتبه شستشو داده شد و با کد HNTs-HCl مشخص شد. در ادامه اصلاح سطح هالوئیزیت به منظور ایجاد گروه‌های آمینو از آمینو پروپیل تری متیل سیلوکسان (APTES) تحت رفلاکس در دمای 60°C به مدت ۱۲ ساعت بر روی همزن مغناطیسی استفاده گردید و با کد HNTs-NH- مشخص شد.

در ادامه ۲ HNTs-NH- به منظور پاک‌سازی توسط متانول شسته شد در مرحله بعدی ۰/۵ گرم سوکسینیک انیدرید در محیط دی متیل فرمالدئید DMF دمای 80°C تحت رفلاکس به مدت ۲۴ ساعت بر روی همزن مغناطیسی قرار داده شد.

در مرحله بعد هالوئیزیت اصلاح شده با دی کربوکسیلیک اسید (-COOH HNTs) به مدت ۸ ساعت در آن قرار داده شد. در مرحله نهایی به منظور ایجاد گروه‌های آمین انتهایی، ۱ گرم از جاذب HNTs-COOH به محلول پلی آمیدوآمین ۱-۱۰۰ mg.L اضافه گردید. در ادامه محلول در راکتور شیمیایی به مدت ۲۴ ساعت در دمای محیط بر روی همزن مغناطیسی قرار گرفت و در پایان عملیات جداسازی، شست‌وشو به وسیله آب مقطر و خشک کردن به منظور اصلاح یک جاذب جدید (HNTs-PAMAM hyperbranched) صورت پذیرفت.



۳-۲ بررسی حذف فلز سنگین از پساب

برای تعیین pH بهینه ابتدا محلول‌هایی با غلظت یون مشخص و میزان جاذب مشخص در pH های ۳، ۵، ۷ و ۹ مورد بررسی قرار گرفتند. سپس در pH بهینه آزمون‌هایی برای تعیین غلظت بهینه جاذب در غلظت ثابت از یون فلزی انجام گرفت. تمام نمونه‌ها به مدت یک ساعت بر روی همزن مغناطیسی با سرعت اختلاط ۳۰۰ دور بر دقیقه قرار گرفتند. پس از نمونه‌گیری نمونه‌ها به سانتریفیوژ شده و به مدت ۱۰ دقیقه و دور ۵۰۰۰ rpm تحت عملیات جداسازی جاذب از محلول قرار گرفتند.

برای تعیین میزان یون فلزی باقیمانده از شناساگر دی فنیل کربازید استفاده شد و از دستگاه اسپکتروفتومتر برای تعیین میزان یون کروم (VI) استفاده شد. در انتها درصد حذف آلاینده توسط رابطه ۱ محاسبه شد.

$$Removal = \frac{C_0 - C_t}{C_0} \quad (1)$$

که در آن فرمول (۱) به ترتیب غلظت اولیه آلاینده در محلول و غلظت آلاینده پس از انجام آزمایش است. همچنین ظرفیت جاذب از طریق رابطه ۲ محاسبه شد.

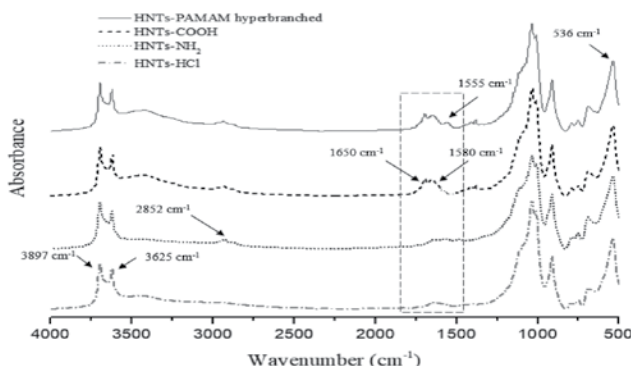
$$q_e = \frac{(C_0 - C_t) * V}{M} \quad (2)$$

که در آن فرمول C_0 و C_t به ترتیب غلظت اولیه آلاینده در محلول و غلظت آلاینده پس از انجام آزمایش است. q_e ظرفیت جاذب، V حجم محلول و M جرم جاذب برحسب گرم است.

۳-۳ بحث و نتایج

۳-۳-۱ تحلیل طیف FTIR هالوژیت اصلاح شده به روش همگرا

شکل ۱ طیف‌های FTIR مربوط به HNTs- COOH، HNTs- NH₂، HNTs- HCl و HNTs- PAMAM hyperbranched را نشان می‌دهد. برای بررسی کمی، تمام پیک‌ها نسبت به پیک cm^{-1} ۵۳۶ مربوط به پیک Al

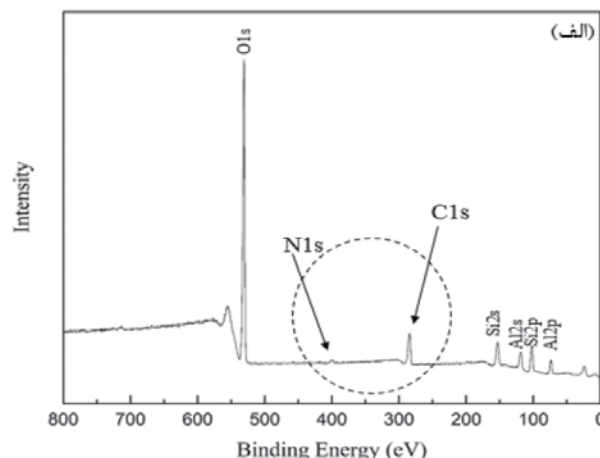
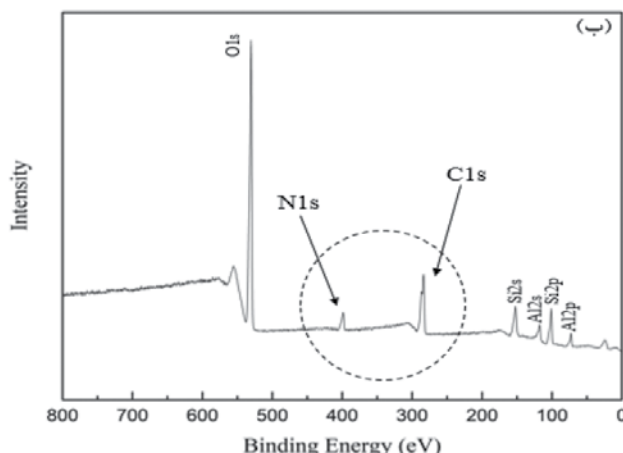


شکل ۱: طیف FTIR مربوط به نمونه‌های اصلاح شده

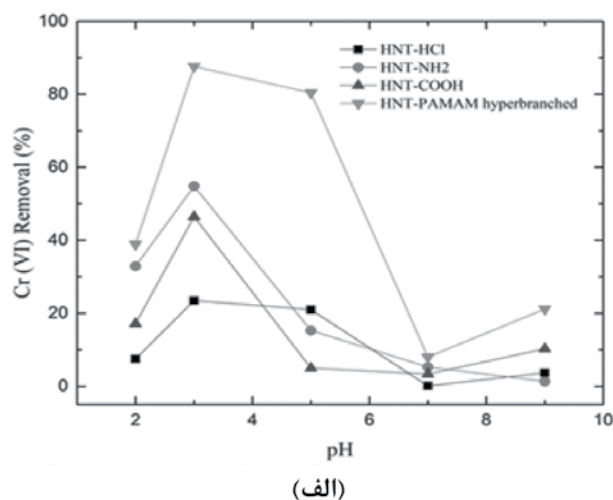
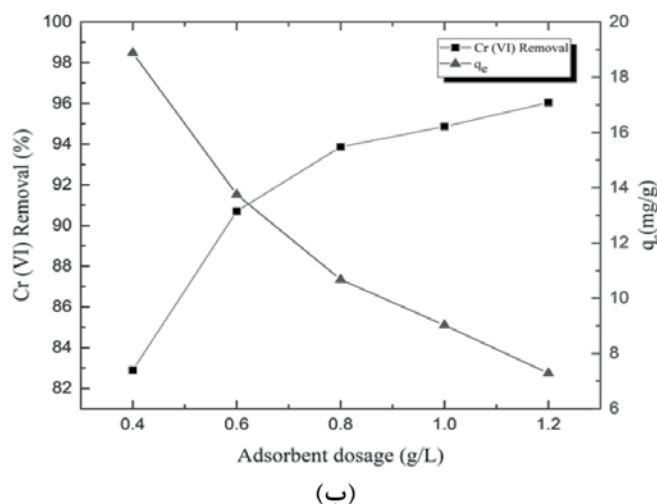
Si-O خمشی نرمال شدند. پیک‌های ناحیه cm^{-1} ۳۶۹۷ و cm^{-1} ۳۸۹۷ ارتعاشات کششی O-H مربوط به پیوندهای سطح داخلی AlOH می‌باشند و پیک مربوط به cm^{-1} ۳۶۲۵ مربوط به ارتعاشات کششی سطح خارجی است. بعد از اصلاح با APTES پیک‌های cm^{-1} ۱۵۵۵ و cm^{-1} ۲۸۲۵ به ترتیب مربوط به ارتعاشات خمشی N-H و ارتعاشات کششی متقارن C-H به وجود آمده است. در مرحله بعدی اصلاح سطح هالوژیت با گروه‌های دی کربوکسیلیک اسید صورت گرفت که گروه‌های هیدروکسل سطح با گروه‌های دی کربوکسیلیک اسید اصلاح شد. پس از این جایگزینی ارتعاشات گروه کربونیل مربوط به طیف HNTs-COOH در cm^{-1} ۱۵۸۰ مربوط به گروه آمیدی و cm^{-1} ۱۶۵۰ مربوط به گروه کربوکسیلیک اسید است. در مرحله بعدی، گروه‌های پلیمر پرشاخه بر روی هالوژیت سنتز شد که چند پیک جدید، بر روی طیف حاصل مشاهده گردید. همان گونه که در شکل مشخص است پیک‌های cm^{-1} ۱۴۸۰ و cm^{-1} ۱۵۵۵ به ترتیب مربوط به گروه‌های C-H خمشی و C-N خمشی در طیف ظاهر شده است. تحلیل طیف‌های FTIR مؤید حضور پیوندهای مربوط به پلیمر پر شاخه بوده و به نظر می‌رسد اصلاحات موردنظر با موفقیت صورت گرفته است.

۳-۳-۲ طیف‌نگاری فوتوالکترون پرتو X (XPS)

در شکل ۲ طیف XPS هالوژیت اصلاح شده با پلیمر پرشاخه و هالوژیت شسته شده را نشان می‌دهد. همان طور که در شکل مشاهده می‌گردد پیک‌های



شکل ۲- طیف‌نگاری فوتوالکترون پرتو X: الف- نمونه‌های هالوژیت خام، ب- هالوژیت اصلاح شده با پلیمر پر شاخه



شکل ۳: الف- بررسی اثر pH بر حذف کروم (VI) توسط جاذب‌های مختلف، ب- اثر غلظت جاذب هالوئیت اصلاح‌شده با پلیمر پرشاخه بر میزان حذف کروم (VI) و ظرفیت جاذب

شدید بین CrO_4^{2-} و $\text{Cr}_2\text{O}_7^{2-}$ برای تصاحب مکان‌های جذبی بر روی سطح جاذب، منجر به کاهش میزان جذب در pHهای بالاتر می‌شود. اثر غلظت جاذب هالوئیت اصلاح‌شده با پلیمر پرشاخه با اضافه کردن مقادیر مشخصی از جاذب به ۵۰ میلی‌لیتر محلول کروم (VI) با غلظت ۵ mg/L و در pH برابر با ۳ مورد ارزیابی قرار گرفت. می‌شود با افزایش غلظت جاذب از ۱/۲ g/L تا ۴/۴ g/L درصد حذف کروم (VI) از ۸۲ درصد به ۹۶ درصد افزایش پیدا کرده است، با این وجود ظرفیت جاذب از ۱۵/۲ mg/g به ۷/۳ mg/g کاهش داشته است که علت این امر می‌تواند به دلیل افزایش مکان‌های جذبی در دسترس مانند پلیمر پرشاخه سنتز شده بر روی سطح جاذب، لومن داخلی و منافذ بیرونی سطح جاذب است که منجر به افزایش درصد حذف می‌گردد. دلیل کاهش ظرفیت جاذب اشباع نشدن تمامی مکان‌های جذبی است.

۴- نتیجه‌گیری

جاذب‌های اصلاح‌شده با آزمون‌های طیف‌سنجی تبدیل فوریه مادون قرمز (FTIR)، طیف‌نگاری فوتوالکتریک پرتو X (XPS)، مشخصه‌یابی شدند. نتایج حاصل از FTIR اصلاح سطح جاذب را در تمامی مراحل تأیید نمود. با استفاده از آزمون طیف‌نگاری فوتوالکتریک پرتو X درصد عناصر موجود در سطح جاذب مورد بررسی قرار گرفت. نتایج حاصل از XPS تأییدکننده صحت سنتز و ایجاد گروه‌های عاملی ایجاد شده بود.

در حذف یون کروم (VI) جاذب هالوئیت اصلاح‌شده با پلیمر پرشاخه به عنوانی جذبی مناسب برای فرآیند حذف بود. همچنین در حذف یون‌های فلزی سنگین pH محلول نقش بسیار مؤثری را در فرآیند جذب ایفا می‌کند به طوریکه بیشترین میزان حذف یون کروم (VI) برای جاذب اصلاح‌شده با پلیمر پرشاخه در pH برابر ۳ است.

۵- پی‌نوشت

۱. دانشکده مهندسی نساجی، دانشگاه صنعتی امیرکبیر
۲. دانشکده مهندسی نساجی، دانشگاه صنعتی امیرکبیر
۳. دانشکده مهندسی نساجی، دانشگاه صنعتی امیرکبیر

شاخص $\text{Si}2\text{p}$ ، $\text{Al}2\text{s}$ ، $\text{O}1\text{s}$ و $\text{Al}2\text{p}$ در طیف هالوئیت خام ظاهر شده که جز عناصر سازنده هالوئیت هستند. نکته قابل توجه افزایش درصد کربن و نیتروژن به میزان ۱۲ و ۴ درصد در طیف هالوئیت اصلاح‌شده با پلیمر پرشاخه است.

۳-۳- حذف یون فلزی کروم (VI)

pH محلول یکی از مهم‌ترین پارامترهایی است که به شدت روی شکل کروم (VI) تأثیر می‌گذارد. به‌منظور بررسی اثر pH، ۰/۴ گرم از تمامی جاذب‌ها به محلول کروم (VI) با غلظت ۵ mg/L در دمای ۲۵ درجه سانتیگراد و ثابت بودن سایر عوامل به محلول اضافه شد. میزان جذب کروم در pHهای بین ۲ تا ۹ مورد بررسی قرار گرفت. شکل ۳ اثر pH بر میزان حذف کروم (VI) را نشان می‌دهد. میزان حذف کروم (VI) به شدت به pH وابسته است و حداکثر میزان جذب در pH برابر با ۳ اتفاق افتاده است. در محلول‌های آبی با pHهای متفاوت یون کروم به صورت یک تک یون نیست بلکه به صورت یک سری از آنیون‌های کروماتیک وابسته به pH است. کروم در محلول‌های آبی با pHهای مختلف می‌تواند به اشکالی نظیر H_2CrO_4 ، HCrO_4^- ، CrO_4^{2-} و $\text{Cr}_2\text{O}_7^{2-}$ نمایان شود. در pHهای بین ۲ تا ۶ یون کروم به صورت HCrO_4^- و $\text{Cr}_2\text{O}_7^{2-}$ وجود دارد که سهم بیشتر را HCrO_4^- تشکیل داده است، بنابراین در این pH، آنیون HCrO_4^- گونه فعال موجود در محلول است که توسط جاذب جذب می‌گردد. با افزایش pH این گونه‌ها به شکل HCrO_4^- و $\text{Cr}_2\text{O}_7^{2-}$ شیف‌ت پیدا می‌کند. در pHهای بالاتر از

۷/۵ CrO_4^{2-} تنها گونه یون کرومات در محلول است؛ بنابراین وقتی pH تغییر میکند نوع یون کروم موجود بر میزان جذب کروم (VI) تأثیر می‌گذارد. با این وجود در pHهای کمتر از ۳ یون‌های CrO_4^{2-} و $\text{Cr}_2\text{O}_7^{2-}$ می‌توانند به شکل $\text{H}_2\text{Cr}_2\text{O}_7$ تبدیل شوند. بر این اساس نیروی الکترواستاتیک بین جاذب و آلایند کاهش می‌یابد و در نتیجه میزان جذب پایینی در pH برابر با ۲ مشاهده می‌شود. با افزایش pH درجه پروتونه شدن سطح در محدوده بین ۳ تا ۶ کاهش می‌یابد. همچنین با افزایش میزان pH غلظت یون‌های OH^- محیط افزایش یافته و در نتیجه رقابت

مروری بر صنعت نساجی و پوشاک ترکیه



اطلاع رسانی

ترجمه: دکتر مزده قهرمانی هنرور

نقاط قوت صنعت نساجی و پوشاک ترکیه

صنعت نساجی و پوشاک ترکیه با رعایت استانداردهای بالا نقش موثری در تجارت جهانی دارد و با توجه به کیفیت بالا و طیف وسیع محصولات می تواند در بازارهای بین المللی رقابت نماید. ترکیه نه تنها پوشاک آماده را صادر می کند؛ بلکه پارچه نیز به جهان صادر می نماید. کشورهای اروپایی از جمله ایتالیا، روسیه، آلمان، رومانی و بلغارستان و غیره مهم ترین بازارهای صادرات پارچه ترکیه هستند.

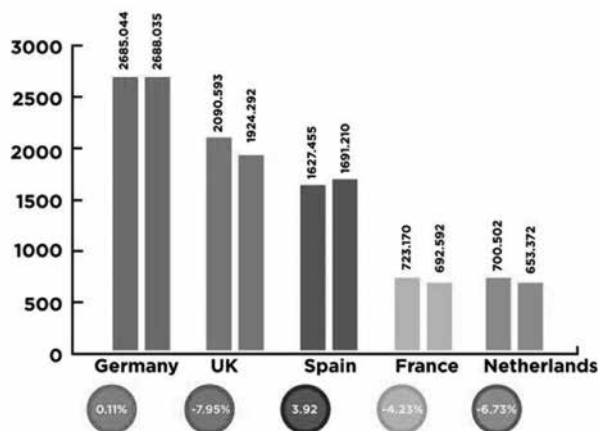
در طی مدت ۳۶ سال، از سال ۱۹۸۰ تا ۲۰۱۸، تولید و صادرات این صنعت از کالاهای با ارزش افزوده کم به کالاهای تولید شده با ارزش افزوده بالا و مد روز تغییر یافت. بخش عمده ای از صنایع نساجی و پوشاک ترکیه عبارتند از:

- منابع انسانی واجد شرایط و تحصیل کرده
- ظرفیت طراحی
- انباشت دانش
- سرمایه گذاری در فن آوری
- ظرفیت تولید پویا و انعطاف پذیر
- زیر صنایع پیشرفته در بخش پوشاک
- دقت عمل بالا در مورد کیفیت، سلامتی و محیط زیست

روند صادرات پوشاک

در دو سال گذشته، با وجود شرایط وابسته به جغرافیای سیاسی در کشورهای همسایه و تنش دیپلماتیک بین ترکیه و رهبران اتحادیه اروپا (EU)، این صنعت پایدار بوده است. ترکیه با تولید از محصولات مبتکرانه و با کیفیت، سهم خود را در بازارهای اصلی، به ویژه در بازار اروپا افزایش داده است.

Top five export destinations for turkey apparel products



شکل ۲- پنج بازار برتر برای صادرات محصولات پوشاک ترکیه (ارزش به میلیون دلار). مقادیر ذکر شده در دایره های پایین جدول، روند تغییرات سالیانه را مشخص می نماید.

ترکیه همچنان در میان تولیدکنندگان جهانی یکی از مهم ترین کشورهای تولیدکننده در صنعت نساجی و پوشاک در جهان محسوب می شود. صنعت نساجی و پوشاک این کشور ششمین تامین کننده بزرگ جهان و سومین تامین کننده عمده در اتحادیه اروپا می باشد. جمهوری ترکیه که از جنوب شرقی اروپا از طریق شبه جزیره آناتولین تا غرب آسیا امتداد یافته است، دارای تاریخچه صنعت نساجی می باشد که به امپراتوری عثمانی بازمی گردد.



شکل ۱- صنعت پوشاک ترکیه در یک نگاه

امروزه، ترکیه همچنان یکی از مهم ترین کشورهای تولیدکننده نساجی و پوشاک در جهان محسوب می شود. بعد از وسایل نقلیه، پوشاک از بهترین محصولات صادراتی ترکیه می باشد که ۹/۴ درصد از کل صادرات کشور را شامل می شود. در بین پوشاک صادراتی، سهم پوشاک تهیه شده از بخش بافندگی حلقوی برابر با ۸/۸ میلیارد دلار (۵/۶ درصد از کل صادرات) و سهم پوشاک تهیه شده از بخش بافندگی تار پودی برابر با ۶/۰ میلیارد دلار (۳/۸ درصد از کل صادرات) در سال ۲۰۱۷ می باشد. صادرات در هر دو بخش نساجی و پوشاک ترکیه در سال ۲۰۱۷ به میزان قابل توجهی رشد داشته و به ترتیب ۲/۵ و ۳/۰ درصد افزایش یافته است. رهبران صنعت پیش بینی کرده اند که این میزان رشد در سال ۲۰۱۸ بیشتر خواهد بود. سال گذشته، صادرات نساجی به حدود ۱۰ میلیارد دلار و صادرات پوشاک به حدود ۱۷ میلیارد دلار رسیده است. رئیس انجمن صادرکنندگان پوشاک در استانبول، افزایش ۱۰-۸٪ صادرات را در بخش پوشاک در سال ۲۰۱۸ پیش بینی نموده است. طبق اطلاعات سازمان تجارت جهانی (WTO) در سال ۲۰۱۶، صنعت پوشاک ترکیه با سهم ۳/۳۹٪، ششمین تامین کننده بزرگ جهان و سومین تامین کننده بزرگ اتحادیه اروپا می باشد. ۴/۰۶٪ سهم صادرات پوشاک تهیه شده از بخش حلقوی و ۲/۷۳٪ سهم صادرات پوشاک تهیه شده از بخش تار پودی در جهان به ترکیه اختصاص دارد.



به داشتن یک صنعت پیشرفته است که می‌تواند محصولات با کیفیت تولید کند.

۴. این کشور در بخش گمرکی با اتحادیه اروپا وارد توافقنامه شده است و با سایر کشورها توافقنامه تجارت آزاد را امضا نموده است.

۵. ترکیه برای شرایط کاری نیروی کار خود اهمیت و اولویت خاصی قائل می‌باشد.

۶. ترکیه همچنان به استفاده از فن‌آوری‌های پیشرفته برای رشد صنعت خود ادامه می‌دهد.

رقابت در صنعت نساجی

گرچه صنعت نساجی ترکیه در طول سال‌های متمادی با رشد پایدار مواجه است، اما با توجه به اینکه این کشور در حال رقابت با چین می‌باشد، با چالش مواجه شده است و مزایای خود را به دلیل هزینه پایین نیروی کار در چین از دست می‌دهد.

Hadi Karasu، رئیس انجمن تولیدکنندگان پوشاک ترکیه (TGSD)، اخیراً عنوان نموده است «پروژه One Belt، One Road، چین» تهدیدی برای صنعت پوشاک ترکیه است.

در درجه اول، چین صنعت پوشاک خود را در بخش چین غربی انتقال داده است تا از مزیت نیروی کار ارزان خود استفاده نماید. بنابراین، چین با دسترسی آسان‌تر به اتحادیه اروپا تهدیدی برای ترکیه محسوب می‌شود و این پروژه مزیت رقابتی بسیار مهم ترکیه را تحت فشار قرار خواهد داد.

ترکیه برای حفظ جایگاه رقابتی خود، تولیدکنندگان داخلی باید طرح‌های خلاقانه‌تر و نوآورانه‌ای را ایجاد کنند که گروه‌های با درآمد بالا را هدف قرار دهند. از آنجایی که این بخش نیز تحت تاثیر منفی تصمیم اتحادیه اروپا برای بستن توافقنامه تجارت آزاد با کره جنوبی و هند می‌باشد.

در پاسخ به افزایش رقابت، دولت ترکیه قصد دارد با ارائه برنامه‌هایی مانند برنامه Turquality کمک‌های بیشتری به تولیدکنندگان داخلی خود ارائه دهد. این برنامه‌ها به طور خاص تولیدکنندگان داخلی را برای رقابت تقویت می‌نماید.

نتیجه‌گیری

امروزه صنعت نساجی و پوشاک ترکیه صنعت بی‌ظنری است که می‌تواند با کیفیت بالا و طیف گسترده‌ای از محصولات، با کشورهای دیگر در بازارهای بین‌المللی رقابت کند.

ترکیه در حال حاضر تولید پنبه خود را افزایش داده است و این باعث می‌شود تا وابستگی کمتر به منابع خارجی پنبه داشته باشد.

در عین حال، دولت ترکیه نگرانی‌های زیادی را برای از بین بردن مشکلات باقی‌مانده در صنعت نساجی و پوشاک دارد. بنابراین، در آینده نزدیک، ترکیه ممکن است قوی‌ترین رقیب برای کشورهای رقیب خود باشد.

منبع:

<https://www.textiletoday.com.bd/overview-turkish-textiles-clothing-industry>

در سال ۲۰۱۴، ارزش کل صادرات پوشاک ۱۶/۲۶ میلیارد دلار آمریکا بود. تقریباً ۸۰٪ از پوشاک صادر شده، پوشاک پنبه‌ای می‌باشد. پوشاک حاصل از بافندگی حلقوی با ارزش صادراتی ۱۰/۰۲ میلیارد دلار، سهم ۶۱/۶۶ درصدی از کل صادرات پوشاک را به خود اختصاص داده است پوشاک حاصل از بافندگی تار پودی با ارزش صادراتی ۶/۲۳ میلیارد دلار سهم ۳۸/۳۴ درصدی را به خود اختصاص داده است.

جدول ۱- میزان صادرات پوشاک ترکیه (میلیون دلار)

Germany	3321.488	2685.044	2688.035	0.11%
United Kingdom	2354.640	2090.593	1924.292	-7.95%
Spain	1588.538	1627.455	1691.210	3.92%
France	930.611	723.170	692.592	-4.23%
Netherlands	812.877	700.502	653.372	-6.73%
Poland	403.822	415.778	523.519	25.91%
Italy	600.163	513.849	512.575	-0.25%
Iraq	609.029	699.136	502.500	-28.13%
Denmark	488.460	390.849	409.342	4.73%
Iran	50.303	107.022	338.707	216.48%
Ukraine	274.407	271.427	297.616	9.65%
USA	236.435	273.442	291.182	6.49%
Belgium	372.892	290.982	280.444	-3.62%
Saudi Arabia	243.341	241.024	266.701	10.65%
Israel	199.049	222.587	265.617	19.33%
Bulgaria	75.618	58.743	248.052	322.27%
Sweden	267.339	199.108	215.609	8.29%
Algeria	136.130	173.571	179.258	3.28%
UAE	135.345	137.457	132.765	-3.41%
Egypt	108.214	122.421	105.577	-13.76%
Others	3048.050	2901.040	2.555.789	-11.90%
Total	16256.751	14845.200	14774.754	-0.47%

تی‌شرت و پلیور، مهم‌ترین محصولات صادراتی در بخش پوشاک تهیه شده از بافندگی حلقوی می‌باشند. درآمد حاصل از صادرات تی‌شرت و پلیور به ترتیب ۲/۹۳ میلیارد دلار و ۱/۶۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ بوده است.

«کت و شلوار زنانه، لباس دو تکه، ژاکت، کت و شلوار پسرانه، لباس مجلسی خانم‌ها، دامن، لباس مجلسی چندتکه، لباس‌های مردانه و پسرانه، کت و شلوار پسرانه، شلوار، لباس کودک، شلوار کار و بند شلوار، شلوارک و غیره» مهم‌ترین محصولات صادراتی در بخش پوشاک ترکیه می‌باشد. در سال ۲۰۱۶ ارزش صادرات «لباس‌های زنانه و دخترانه»، لباس مجلسی، دامن و غیره «برابر با ۲/۲۷ میلیارد دلار و ارزش صادراتی «لباس‌های مردانه و پسران» «کت و شلوار پسرانه، لباس کار، شلوارک و غیره» برابر با ۱/۵۱ میلیارد دلار بوده است.

عوامل تولید در نساجی ترکیه

ترکیه دارای مزایای متعددی در صنعت نساجی و همچنین تامین مواد خام بر اساس موارد زیر می‌باشد:

۱. از لحاظ منطقی، کشور ترکیه دارای موقعیت استراتژیک است زیرا دروازه ایبه بازارهای اروپایی می‌باشد.

۲. این کشور یک منبع غنی از مواد اولیه است که برای تولید استفاده می‌شود. ترکیه در تولید پنبه رتبه هفتم در جهان را به خود اختصاص داده است.

۳. با سیاست‌های تجاری لیبرال خود که مجهز به نیروی کار ماهرانه است، قادر

مقدمه

پیشرو باشد. در گزارش آمده که علت اصلی رشد بازار منسوجات رسانا در اروپا پیشرفت های فنی صورت گرفته در زمینه ی تکنولوژی های قابل پوشیدن است. بر اساس پیش بینی های انجام شده، اروپا به رغم وضعیت فعلی خود دارای بالاترین نرخ رشد ترکیبی سالانه در طول دوره مورد نظر یعنی از سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۱ نخواهد بود. منطقه آسیا-اقیانوسیه شاهد بیشترین رشد می باشد که عمدتاً ناشی از افزایش تقاضا برای منسوجات رسانا به دلیل رشد صنعت ورزش و تناسب اندام در منطقه است.

گرافین رسانا

در سال ۲۰۱۶ تیم های تحقیقاتی از دو منطقه آسیا-اقیانوسیه و اروپا برای ابداع روشی به منظور استفاده از جوهرهای بر پایه گرافین با هم همکاری کرده اند. با استفاده از این جوهرها فرصت های تازه ای در عرصه ی اجزای الکترونیکی قابل پوشیدن و انعطاف پذیر به وجود می آید و دیگر نیازی به انجام مراحل گران و هزینه بر نیست. گرافین-آلوتروپ کربن با ضخامت تنها یک اتم-قابلیت رسانایی نوری، الکتریکی و گرمایی بالایی داشته و قوی ترین ماده اولیه ای است که تا کنون کشف شده است، استحکام کششی این ماده ۱۳۰ گیگاپاسکال بوده که ۳۲۵ بار بیشتر از فولاد A36 می باشد. اگرچه گرافین نوید بخش تحولات زیادی در صنایع نساجی است اما در حال حاضر تولید آن به دلیل هزینه های بالا با محدودیت هایی روبروست. البته دانشمندان در تلاش مداوم برای بررسی و آزمایش روش های تولید جدیدتر و ارزان تر برای این ماده اولیه هستند. محققان در مرکز گرافین کمبریج (CGC) با همکاری دانشمندان دانشگاه جیانگنان چین روشی را برای تولید جوهرهای بر پایه گرافین بر روی پنبه ایجاد کردند تا از این طریق منسوج رسانا تولید کنند. نتیجه این کار یک سنسور حرکتی بر پایه پنبه رسانا بوده است. پیش بینی می شود اروپا در بازار منسوجات رسانا در جهان پیشرو باشد. رشد بازار منسوجات رسانا در اروپا بیشتر ناشی از پیشرفت های صورت گرفته در فناوری های قابل پوشیدن می شود. پیش بینی می شود بازار منسوجات رسانا در منطقه آسیا-اقیانوسیه از سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۱ دارای بیشترین نرخ رشد ترکیبی سالانه باشد. این رشد در درجه اول ناشی از افزایش تقاضا برای منسوجات رسانا از سوی بخش های سلامت و ورزش و تناسب اندام می باشد. منسوجات رسانا با توجه به افزایش محبوبیت منسوجات هوشمند و قابل پوشیدن، رشد پیدا خواهند کرد که این تا حد زیادی به دلیل کاربردهای متنوع و دروازه دهنی است که این منسوجات در آینده پیدا خواهند کرد.

مرجع:

Andy Rhodes, "Innovation sparks demand for conductive textiles", WTN

در گزارشی که اخیراً در Research and Markets به چاپ رسیده پیش بینی شده است که بازار منسوجات رسانا تا سال ۲۰۲۱ و بعد از آن شاهد رشد چشمگیری خواهد بود. بر اساس این گزارش پیش بینی می شود که بازار جهانی منسوجات رسانا از سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۱ دارای نرخ رشد ترکیبی سالانه ۱۵/۶ درصد باشد. ارزش بازار جهانی در سال ۲۰۱۶، ۱/۰۲ میلیارد دلار بوده و پیش بینی می شود تا سال ۲۰۲۱ به ۲/۱۱ میلیارد دلار برسد. در این گزارش بعضی از عوامل کلیدی و موثر بر بازار منسوجات رسانا مشخص شده که در میان آنها رشد یکنواخت نوآوری در عرصه منسوجات فنی نیز به چشم می خورد. از عوامل مهم دیگر می توان به رشد بازار پارچه های هوشمند، افزایش آگاهی از مزایای منسوجات رسانا در برخی از کاربردهای صنعتی و تقاضای زیاد برای منسوجات رسانا از سوی ارتش و وزارت دفاع اشاره کرد. البته یکی از عواملی که باعث ایجاد محدودیت در رشد بازار این محصول می شود این است که محصولات نهایی تهیه شده از منسوجات رسانا و یا حاوی این نوع از منسوجات اغلب گران هستند و این موضوع بر ساختار قیمت گذاری تاثیر می گذارد.

موارد کاربردی

در این گزارش آمده است که منسوجات تاری پودی بزرگترین بخش از بازار جهانی منسوجات رسانا را از نظر نوع منسوجات به خود اختصاص می دهند و بیشترین سهم را در بازار سال ۲۰۱۵ نیز داشته اند. سهم بزرگی از این منسوجات نیز به بی بافت ها تعلق می گیرد که ماده اولیه ایده آلی برای استفاده در بخش هایی نظیر ارتش و دفاع، سلامت، ورزش و تناسب اندام می باشد. بر اساس این گزارش ارتش و دفاع بزرگ ترین بازار جهانی برای منسوجات رسانا هستند؛ مواد اولیه بر پایه منسوجات که مجهز به نانوفناوری و اجزای الکترونیکی است، نقش مهمی در تهیه یونیفرم های ارتشی دارای فناوری پیشرفته ایفا می کند. با به کارگیری فناوری نانو و اجزای الکترونیکی در منسوجات استاندارد می توان از آن ها در موارد متعددی استفاده کرد و کاربردهای زیادی را برایشان متصور شد، چندان جای تعجب ندارد که تقاضا برای این منسوجات در حال افزایش باشد. بین ارتش و دفاع تفاوت چندانی وجود ندارد چون یونیفرم سربازان باید به گونه ای باشد که از آن ها در برابر شرایط بد آب و هوایی نظیر گرما، سرما، باد و باران؛ ضربات بالستیک و تهدیدهای بیولوژیکی، شیمیایی و هسته ای محافظت کند. از این منسوجات همچنین می توان در پاراشوت ها، چادرها، طناب ها و براق های ایمنی استفاده کرد.

قاره های اصلی

بسیاری از کشورها گام های بزرگی در راستای توسعه ی صنایع منسوجات رسانا برداشته اند هر چند که بر اساس گزارش فوق پیش بینی می شود اروپا در این عرصه

تولید ایمپلنت‌های پزشکی جدید با بهره‌گیری از فناوری کشفافی

اکسیداسیون سطحی، هالوژناسیون، تکمیل پلازما یا کرونا می‌توان تابش نخ UHM-WPE را کم کرد. کمپانی هر نیامش واقع در کیواسو، ایتالیا مش جراحی کشفافی سبکی را تولید کرده که دارای ساختار کشفافی تار و الگوی چهار ضلعی می‌باشد. این وسیله را از راه جراحی به صورت ایمپلنت در محل مورد نظر قرار داده که از آن برای درمان بی‌اختیاری در ادرار و مدفوع و یا تقویت بافت نرم استفاده می‌شود.

ضخامت این مش ۰/۸-۰/۲۵ mm و وزن مخصوص آن ۲۵-۳۰۰ gsm می‌باشد. کمپانی سیکانت مدیکال واقع در تلفورد، فیادلدفیا از مواد اولیه زیستی و پلیمرهای با کارایی بالا به صورت ترکیب‌های مختلف در تولید پارچه‌های مختلف تار پودی، کشفافی و بافته شده برای تجهیزات مخصوص ایمپلنت استفاده می‌کند. موارد کاربردی برای محصولات این کمپانی عبارتند از نخ‌های بخیه با استحکام بالا، ابزار مخصوص اتصال به استخوان، عضلات گرداننده شانه و درمان داخل مفصل به روش آرتروسکوپی، گرافت عروقی و دریچه‌های قلب بر پایه منسوجات و مش‌های سبک بر پایه منسوجات که در عملیات جراحی مختلف به منظور تقویت نسج و درمان زخم به کار می‌روند. بنا بر گزارش کمپانی، در سال ۲۰۱۶ فناوری سه بعدی جدیدی ایجاد شد که به واسطه آن ساختارهای کشفافی و بافته شده متداول با مواد اولیه زیستی پیشرفته ادغام شدند. اگرچه چاپ سه بعدی به عنوان روشی برای ایجاد اشکال سه‌بعدی بیوپزشکی در حال رشد و گسترش است اما این روش همیشه ثبات ابعادی، مواد اولیه و خواص مهندسی مطلوب و ایده‌آل را ارائه نمی‌دهد. با استفاده از فناوری سه‌بعدی کمپانی سیکانت می‌توان ساختارهایی با کیفیت بالا و با سطح بالایی از تکرارپذیری تولید کرد. کمپانی پرمیدرم واقع در کارلس بد کالیفرنیا یک پارچه پلی‌آمیدی کشفافی را با سطح پوشش دهی شده با سیلیکون به عنوان جایگزینی برای پوست تولید کرده است.

لایه سیلیکونی دارای الگویی منظم از شکاف‌هاست که برای متخصصان بالینی مشابه منافذ پوست عمل می‌کند. می‌توان از یک سری مواد درمانی نظیر آلوتنه و مواد مشابه استفاده کرد تا فرایند درمان و ترمیم جایگزین پوست بهتر انجام شود. این ماده اولیه همچنین دارای لایه‌ای از ترکیبات ضداسکار است. ماده فوق دارای منافذ قابل تغییر است که توسط متخصصان بالینی کنترل می‌شود. سایز منافذ در لایه نازک سیلیکونی از صفر (فاقد هرگونه کشش و در حالت استراحت) به بالاست که متناسب با میزان کشش به کار گرفته شده می‌باشد. ماده جایگزین پوست از یک یا دو لایه بیولوژیکی تشکیل می‌شود:

- محلولی از آلوتنه خالص

- محلولی از آلوتنه خالص و ژلاتین خونی دارویی هاپتوآلرژنیک یا اندکی حساسیت‌زا

- یک سوسپانسیون از آلوتنه خالص، ژلاتین و ECM

کمپانی پرمیدرم شرح می‌دهد که وجود آلوتنه باعث اتصال و تکثیر تعداد زیادی از سلول‌ها و همچنین افزایش کلاژن‌سازی و تولید پروتئین ACTA2 می‌شود. ماده ECM که ممکن است به مواد فوق اضافه شود ترکیبی از فیبروبلاست‌های انسانی است که باعث رشد بافت‌ها و تکثیر سریع سلولی می‌شود.

تولید استنت‌های^۱ بر پایه الیاف زیستی قابل جذب در کنار افزایش استفاده از روش‌های غیرجراحی و تقریباً غیرتهاجمی باعث افزایش چشمگیر بازار ایمپلنت‌های پزشکی شده است. انتظار می‌رود تا سال ۲۰۲۲ ارزش این بازار به ۱۱۶ میلیارد دلار برسد. البته افزایش بروز بیماری‌های مزمن و رشد جمعیت مسن در جهان از عوامل دیگر تاثیرگذار بر این بازار می‌باشد. اگرچه بر اساس پیش‌بینی‌های انجام شده، آینده این بازار در انحصار آمریکای شمالی، اروپا و ژاپن است اما در طولانی‌مدت فرصت‌های بزرگی در اختیار کشورهای نوظهور به‌ویژه منطقه آسیا-پسیفیک قرار خواهد گرفت. در تولید استنت‌ها تمام فناوری‌های متداول نساجی به کار گرفته می‌شود از بافندگی حلقوی تار و گردبافی گرفته تا بافندگی تار پودی اما اخیراً روش‌های چاپ و تولید سه بعدی نیز در حال افزایش است. با توجه به رشد پیش‌بینی شده جای تعجب ندارد که این بخش موضوع بسیاری از موارد ثبت اختراع شده باشد. در کولیوسکوپی، آندوسکوپ را از طریق ایجاد یک برش درون دیواره شکمی قرار می‌دهند تا روده و سایر ارگان‌های درون حفره شکمی را بررسی کنند. مش یا توری سوفاورادیم مجهز به قلاب‌هایی است که برای گیر کردن و اتصال به بافت‌های بیولوژیکی و سایر منسوجات مناسب است. این ماده همچنین به راحتی قابلیت رول شدن و باز شدن را دارا بوده و می‌تواند بدون آسیب زدن به قلاب‌ها به درون یک کانال منتقل شود. این وسیله پس از این که به محل ایمپلنت در بدن شخص بیمار رسید می‌تواند به راحتی و کاملاً در آن جا گسترش پیدا کند.

کمپانی سوفاورادیم با تاکید بر افزایش نقش الیاف زیستی قابل جذب گفت که پروتزهای کشفافی این کمپانی می‌تواند بر پایه مواد اولیه زیست تجزیه‌پذیر نظیر پلی‌لاکتیک اسید، پلی‌گلایکولیک اسید، اکسید سلولز، پلی‌کاپرولاکتون، پلی‌دیوکزانون، تری متیلن کربنات، پلی‌وینیل الکل یا پلی‌هیدروکسی آلکانوات‌ها باشد. این پارچه‌ها همچنین می‌توانند از مواد اولیه زیست تجزیه‌ناپذیر نظیر پلی‌استر و پلی‌آمید نیز تهیه شوند. پارچه مورد نظر در دستگاه کشفافی تار که دارای سه میله راهنماست، بافته می‌شود تا منافذ ایجاد شده یکنواخت و برای کلونیزاسیون مجدد سلولی مناسب باشد. قلاب‌ها به عنوان یک بست و اتصال دهنده عمل می‌کنند؛ این اتصال می‌تواند یا از طریق درگیر شدن آنها در الیاف یک پروتز پارچه‌ای دیگر باشد و یا با گیر کردن مستقیم به دیواره شکمی در لحظه جایگیری پروتز رخ دهد. کمپانی تفلکس مدیکال واقع در ایلینویز نخ‌های بخیه رنگی تولید کرده است که سرهای آن قابل تشخیص بوده و دارای محل اتصال مجزا هستند.

این نخ‌های جراحی از فیلامنت‌های بافته شده پلی‌اتیلن با وزن ملکولی بسیار بالا (UHM-WPE) تهیه شده است که در حالت کلی بی‌رنگ هستند و فیلامنت‌های رنگی پلی‌آمید یا پلی‌اتیلن به آنها اضافه می‌شود. این نخ‌ها با ایجاد بافتی که حداقل دو سر آن دارای الگوی رنگی متفاوت است، تشخیص انتهای نخ بخیه در طول جراحی را برای جراح آسان‌تر می‌کنند. کمپانی تفلکس مدیکال اشاره می‌کند که در بیشتر سایزهای نخ‌های بخیه بافته شده، یک ساختار بی‌رنگ دارای اولویت است چون بخیه‌های تهیه شده از نخ پلی‌اتیلن با وزن ملکولی بسیار بالا دارای خواص گره خوردگی بهتری می‌باشد. بنا بر ادعای کمپانی نخ‌های بافته شده UHMWPE زمانی که به آنها نیرو اعمال می‌شود به صورت تخت درمی‌آیند، پدیده‌ای که علت آن خواص گره‌خوردگی بهبود یافته این نخ‌هاست. با روش‌های اصلاح سطحی نظیر تکمیل شیمیایی، تکمیل فوتوشیمیایی، پیوند سطحی،

۱. لوله‌ای که در یک گذرگاه یا مجرای طبیعی در بدن برای جلوگیری یا روبرویی با نقص ناشی از انقباض موضعی جریان درون آن مجرا قرار داده می‌شود.

به‌کارگیری فرایند تخمیر و پرورش منسوجات

اولیه جدید روش‌هایی را نیز برای بهبود و جایگزینی فرایند به منظور کسب بهترین نتایج و همچنین ایجاد تنوع در پارچه‌ها پیدا کرده است. برای مثال با قرار دادن گل بین دو لایه مختلف از ماده اولیه طرح‌های گلدار ایجاد کرده است. او در حال حاضر مشغول بررسی فرایندهای مختلف به منظور ضخیم‌تر کردن پارچه و ایجاد خاصیت ضدآب در آن است.

کویبجانو در فرصت مطالعاتی خود که در تابستان در دانشگاه فنی کوپینزلند استرالیا گذارنده به بررسی جایگزین‌های مختلف برای شکر -از برنج گرفته تا نشاسته سیب زمینی- پرداخت تا بهترین شیوه را برای ایجاد بادوام‌ترین و بهترین پارچه از نظر پوشیدن پیدا کند. این پروژه در حال حاضر از اتاق خوابگاه کویبجانو فراتر رفته و به دپارتمان شیمی و بیولوژی دانشگاه لیبرتی رسیده است که به جای ظرف می‌توان از انکوباتور برای پرورش پارچه استفاده کرد. او می‌گوید: هدف نهایی من رساندن این محصول به سطح استاندارد برای تجاری‌سازی است. قصد دارم تحقیقاتی بیشتری را در این زمینه انجام دهم و در عین حال مهارت‌های خود را در عرصه مد اصلاح کنم. مشخص نیست که در آینده هم از همین ترکیب و فرایند استفاده کنم یا خیر اما تمامی تلاش خود را به کار می‌گیرم تا جنبه‌های پایایی را در طراحی‌های خود لحاظ کنم.

چه اندازه می‌تواند غیرپایا باشد. کویبجانو در یک مصاحبه مطبوعاتی گفت: پیش از شروع پروژه به طور دقیق از میزان آلاینده‌گی فرایند تولید پارچه و وجود جایگزینی برای آن به منظور حذف تمامی ضایعات آگاه نبوده‌ام و این واقعیت که شما می‌توانید خودتان پارچه خودتان را پرورش دهید به نظرم انتزاعی می‌آمد.

او نوامبر سال گذشته شروع به تولید ماده اولیه در اتاق خوابگاهش کرد. کویبجانو تمامی عناصر تشکیل‌دهنده را در ظرفی با هم مخلوط نمود و آن را در کف اتاق قرار داد تا مواد تخمیر شوند. پس از دو تا سه هفته لایه‌ای جامد به ضخامت یک اینچ بر روی مخلوط تشکیل شد که پس از خشک شدن ظاهری چرم مانند پیدا کرد که قابلیت دوخته شدن به یکدیگر و تشکیل پارچه را داشت. ماده اولیه جدید جزیی از ترند مد پایا و به طور خاص جایگزین‌های پایا برای چرم محسوب می‌شود. طراحی با برگ‌های آناناس چرم مصنوعی تولید می‌کند؛ یکی از دانه‌های سیب کفش‌های فشن می‌سازد و دیگری با استفاده از شلنگ‌های آتش نشانی قدیمی اکسسوری‌های چرم مانند تهیه می‌کند. کمپانی‌های بزرگ از جمله نایک، اورلین، اچ اند ام و غیره نیز در کنار این طرح‌های توجیهی در حال به‌کارگیری روش‌های پایا می‌باشند.

کویبجانو از زمان شروع تجربیات خود با ماده



در حالی که بیشتر دانشجویان رشته مد تمایل دارند مجموعه‌هایی رنگارنگ و فریبنده طراحی کنند، دانشجوی دانشگاه لیبرتی ویرجینیا، لوییس کویبجانو وقت خود را صرف پروژه‌ای متفاوت کرده است: رشد و پرورش پارچه مخصوص به خود.

او با استفاده از روشی غیرمحمتمل یعنی ترکیب سه رشته مد، میکروبیولوژی و مهندسی مکانیک موفق به تولید ماده اولیه‌ای چرم مانند شده است که از کامبوچا (نوشیدنی حاصل از تخمیر چای سیاه یا سبز)، چای سبز، شکر و آب تخمیر شده تهیه می‌شود. پارچه حاصل یک پارچه پایا و بادوام است که می‌توان آن را برای هر نوع طراحی در صنعت مد به کار گرفت. کویبجانو ایده تولید پرورش پارچه‌های خانگی را از سوزان لی طراح در همایش‌های تد (تکنولوژی، سرگرمی، طراحی) گرفته است. سوزانی لی نیز پیش از این ماده اولیه‌ای را از مشتقات نوشیدنی کامبوچا تولید کرده بود. کویبجانو تحت تأثیر این ایده انتزاعی قرار گرفت و برای اولین بار به این فکر افتاد که صنعت مد در واقعیت تا

کاهش مصرف سوخت در صنایع پوشاک میانمار



در پروژه اسمارت میانمار یا «میانمار هوشمند» که بودجه آن توسط اتحادیه اروپا تامین می‌شود، به کارخانجات پوشاک در میانمار توصیه شده تا مصرف سوخت خود را کاهش دهند. در این پروژه بر لزوم سرمایه‌گذاری بر روی سیستم بازیابی میعانات که باعث صرفه‌جویی اقتصادی شرکت در میان مدت می‌شود، تاکید شده است هرچند که شرکت‌ها هنوز در مورد سرمایه‌گذاری اولیه تردید دارند.

در وبسایت اسمارت میانمار آمده است: «اطمینان از طراحی موثر سیستم بخار و عدم وجود نقص در تله یا جداکننده بخار لازم و کاربردی می‌باشد. از ده کارخانه تازه تاسیس مورد مطالعه بیشترشان دارای اشکال در طراحی و راه‌اندازی سیستم بخار خود بوده‌اند که منجر به اتلاف مقدار زیادی بخار می‌شود.»

اسمارت میانمار همچنین به کارخانجات توصیه می‌کند که انرژی خورشیدی را نیز مدنظر قرار دهند. استفاده از انرژی خورشیدی بسیار ساده بوده و تنها نیازمند یک مخزن آب سیاه و شبکه‌ای از لوله‌های آب سیاه است که در معرض نور خورشید قرار دارند. این آب‌ها سپس به مخزن آب تغذیه دیگر بخار وارد می‌شوند. حرارت به دست آمده از این طریق در شرایط آب و هوای گرمسیری با کاهش میزان سوخت مصرفی مورد نیاز برای گرم کردن آب باعث صرفه‌جویی در مصرف انرژی می‌شود.

سومین راهکار استفاده از زیست توده‌های مختلف به عنوان یک منبع تجدیدپذیر

انرژی می‌باشد. در این رابطه انتخاب‌های زیادی وجود دارد اما به دلیل کشت وسیع برنج در دلتای میانمار، استفاده از پوسته برنج بسیار متداول است. پوسته‌های برنج فشرده شده یک سوخت مناسب و زیست‌پذیر برای دیگ بخار به شمار می‌رود. از پوسته برنج می‌توان در دیگ‌های بخار که از چوب به عنوان سوخت استفاده می‌کنند، استفاده کرد و نیازی هم به تغییر فناوری آن نیست. البته برای استفاده از بعضی از انواع زیست توده‌ها به عنوان منبع انرژی به تجهیزات تخصصی نیاز است.

راهکار بعدی برای تامین سوخت دیگ‌های بخار ضایعات پارچه‌ای است. مراقبت‌های ویژه‌ای برای جلوگیری از سوختن پلاستیک‌ها وجود دارد اما در کل بعضی از فناوری‌های دیگر بخار به‌طور اختصاصی برای سوزاندن ایمن ضایعات پارچه‌ای طراحی شده‌اند.

در این پروژه همچنین روش‌هایی برای استخراج بیش از حد و آلودگی آب پیشنهاد داده شده است. کارخانجات باید کاهش مصرف آب را در سیاست‌های زیست محیطی خود در اولویت قرار دهند. آن‌ها باید میزان مصرف آب خود را مورد سنجش و اندازه‌گیری قرار دهند. علاوه بر اندازه‌گیری مجموع آب مصرفی، آب مورد نیاز در فرایندهایی نظیر ماشین رنگری و شستشو نیز باید مورد اندازه‌گیری قرار گیرد. بر اساس این اندازه‌گیری‌ها می‌توان شاخص‌های عملکردی مهم را تعریف کرد و با به‌کارگیری فرایندها و فناوری‌های جدید اصلاحاتی را انجام داد.

برای بررسی و از بین بردن نشتی‌ها نیاز به بررسی دوره‌ای و منظم توسط کارکنان بخش نگهداری و تعمیرات می‌باشد. باید از آیراتورهای نازل و بازدارنده‌ها برای کاهش مصرف آب استفاده کرد. همچنین کارخانجات باید به این نکته توجه داشته

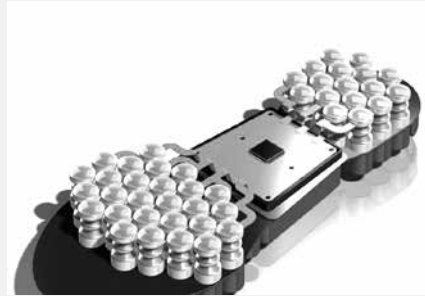
باشند که در مناطق خشک، عملیات و فرایندهای تر جدید راه‌اندازی نکنند. در صورت تولید در این مناطق حتما باید در زمینه ی فناوری های گران حلقه بسته نظیر سیستم تخلیه ی صفر مایع، سرمایه گذاری کنند.

نکته اصلی در کاهش آلودگی آب تصفیه پساب هاست. تمامی فرایندهای تصفیه پساب باید تا سطوح ایمنی انجام شوند. این کار را می‌توان از طریق فرایندهای شیمیایی یا بیولوژیکی انجام داد اما باید از یک سیستم تصفیه مناسب استفاده کرد. اگرچه قوانین مربوطه در سال گذشته ناکافی بوده اما دولت میانمار در حال وضع قوانین سختگیرانه‌تر و احتمالا اعمال جریمه‌های سنگین و تعطیلی کارخانجات می‌باشد.

کارخانه‌ها حتی در صورت داشتن یک سیستم تصفیه موثر باید یک برنامه احتمالی جایگزین نیز داشته باشند تا در موقع خرابی موقت سیستم از آن استفاده کنند. این برنامه می‌تواند یک سیستم تصفیه کمکی، یک مخزن نگهدارنده، توقف تولید و یا روش‌های دیگر باشد. پساب‌های خطرناک نیز باید به یک کارخانه سوم فرستاده شوند. در این پروژه همچنین به کارخانجات آموزش داده می‌شود که ضایعات خطرناک را در یک منطقه محصور انبار کرده و با خدمات مناسب آن‌ها را دور بریزند. همچنین برای بهبود عملکرد برش و کاهش ضایعات پارچه‌ای استفاده از ماشین برش خودکار نیز پیشنهاد شده است.

همان‌طور که در پروژه اسمارت میانمار گفته شده به‌کارگیری بسیاری از روش‌های فوق به نفع محیط زیست بوده و باعث کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای می‌شود و در نهایت با کاهش هزینه‌ها و بالا بردن رتبه شاخص هیگ کارخانجات به نفع آن‌ها خواهد بود.

کفی های دیابتی هوشمند



دو استاد دانشگاه با همکاری یکدیگر کفی های دیابتی هوشمندی را تولید کرده اند که قابلیت تشخیص عفونت بالقوه در بیماران مبتلا به بیماری های متابولیک را داراست.

پروفسور دیوید آرمسترانگ و پروفسور چارلز لیو از دانشگاه کالیفرنیا جنوبی (یو اس سی) با هم بر روی این پروژه کار می کنند. عملکرد این کفی ها بر اساس راه رفتن، سطح فعالیت و بالا رفتن دمای بدن است که می توانند از نشانه های عفونت باشند. آرمسترانگ و لیو به عنوان نمایندگان دانشکده پزشکی کک یو اس سی به انجام مطالعه در زمینه سلامت متابولیکی، تحرک و نوروپاتی که در بیماران دیابتی به چشم می خورد نیز علاقمند هستند.

آن ها پیش از تولید این کفی در زمینه این که تا چه میزان اطلاعات از طریق اعصاب کف پا منتقل

می شود و چگونگی حفظ، اصلاح و جایگزینی سیستم اطلاعات و این که آسیب به اعصاب می تواند بر حرکت بیمار تأثیر بگذارد، تحقیق و مطالعه می کردند. آرمسترانگ می گوید: «من به عنوان یک جراح مغز و اعصاب به مطالعه عملکرد اندام تحتانی و سلامت متابولیک نیز علاقمندم و به این که چطور می توان تحرک را به بیمارانی که حسی در پاهای خود ندارند بازگرداند. این مشکل مشابه زخم پای بیماران دیابتی است.» این دو نفر به دنبال پروژه ای بودند که بتوانند در آن پروژه با هم همکاری داشته باشند. در این مسیر به یک شرکت امنیتی کانادایی برخوردند که با ایده فشار اثر انگشت فعالیت می کرد. در آن زمان شرکت مشغول کار بروی فناوری بود که بر اساس آن فرد ناشناسی که وارد اتاق ایمنی می شد را شناسایی می کرد. آن ها دریافتند که فشار اثر انگشت می تواند راهی برای کشف تغییرات ایجاد شده در راه رفتن فرد در مراحل ابتدایی بوده و به او هشدار دهد که این می تواند علامت بروز مشکلات بعدی باشد. آرمسترانگ و لیو با علاقه ای که به فناوری های پوشیدنی داشتند، مسیر شرکت را به سمت تولید کفی های هوشمند تغییر دادند. این کفی ها تغییر در راه رفتن فرد دیابتی، سطح فعالیت و تعادل

او را نشان می دهد و همچنین افزایش موضعی دما را ارزیابی کرده و امکان تشخیص عفونت را پیش از آن که توسط چشم انسانی قابل رویت باشد، فراهم می کند. آرمسترانگ می گوید: «علایم هشداردهنده زود هنگام بسیار حیاتی است به عبارتی بهترین عمل جراحی عملی است که ما هرگز آن را انجام ندهیم.»

آن ها همچنین عنوان کردند که با فراهم کردن امکان جلوگیری از آسیب جدی در بخش جلویی کفی باعث افزایش عملکرد آن شده اند. باین کار امکان فعالیت شخص بیشتر می شود. این کفی ها همچنین می توانند توصیه های غذایی به بیمار دهند و به او یادآوری کنند که با احتیاط، پیاده روی روزانه خود را انجام دهد.

دانشگاه یو اس سی اعلام کرده است که پروژه آرمسترانگ و لیو و کمپانی کانادایی پتانسیل این را دارد که ارتباط بیشتری بین بیمار و تیم مراقبتی او فراهم کند و در عین حال نیاز به معاینات بالینی را کاهش دهد.

این کفی ها مورد استقبال زیادی واقع شده و در مراسم Diabetes Innovation Challenge 2018 جایزه برگزیده مردم را از آن خود کرده است.

رونق تولیدات نساجی در انگلستان



میانگین تولید در صنایع نساجی انگلستان در سال جاری علی رغم بی ثباتی های اقتصادی موجود، ۲۵ درصد افزایش داشته است.

بر اساس ارزیابی کمپانی Make it British از صد برند نساجی و مد، نیمی از آن ها شاهد افزایش در گردش مالی خود نسبت به سال

گذشته بوده اند. تقریباً یک سوم این برندها (۳۰ درصد) اظهار داشتند که صادرات آن ها نسبت به سال ۲۰۱۶ بیشتر شده چون نرخ ارز در جهت منافع بسیاری از کسب و کارها بوده است.

یک سوم آن ها (۳۳ درصد) گفتند که در حال حاضر صادرات ندارند که به عقیده Make it British یک فرصت عالی برای رشد به شمار می رود. میانگین نمره دهی آنها در پاسخ به این سوال که تا چه حد نسبت به آینده این صنعت خوش بین هستند، ۳/۲ از یک تا پنج بوده است. البته مساله نیروی کار همچنان مهم ترین نگرانی شرکت ها به شمار می رود؛ دو

سوم این شرکت ها (۶۹ درصد) گزارش کرده اند که میانگین سن کارگران آن ها بالای ۴۰ سال است. در سال گذشته کارفرمایان به طور متوسط دارای یک نفر نیروی کاری زیر سی سال بوده اند.

کیت هیلز، موسس و مدیرعامل Make it British گفت: «تعداد شرکت هایی که به دنبال تامین منابع از داخل هستند در حال افزایش بوده و میزان اشتیاق در بین شرکت های خارجی نیز زیاد شده است. در نتیجه کارخانجات بیشتری بازگشایی می شود و ساعت کاری کارخانجات افزایش می یابد و برای همگام شدن با تقاضاها کارآموزان بیشتری استخدام می شوند.»



کشف روشی جدید برای تولید الیاف ریون

بخشی از تولید چند میلیارد دلاری ریون به دنبال گزینه‌های جدید است.

یکی دیگر از مزیت‌های روش فوق این است که می‌توان آن را با استفاده از تجهیزات صنعتی موجود انجام داد. تولیدکنندگانی که مایلند فعالیت خود را از تولید سلولز بر پایه چوب یا گیاه به سلولز تولید شده توسط میکروب تغییر دهند نیازی به اضافه کردن تجهیزات جدید در کارخانجات خود ندارند.

تولید الیافی نظیر پنبه و پشم برای استفاده در لباس نیازمند زمین و آب فراوان است. خوشبختانه دانشمندان مشغول کار بر روی منابع جدیدتر و زیست سازگارتر هستند. کمپانی استرالیایی Nanollose روش جدیدی را برای تولید الیاف ریون کشف کرده است که با کمک گرفتن از موجودات میکروسکوپی بسیار زیست سازگارتر می‌باشد.

lose کاملاً برعکس است. آن‌ها به جای بریدن درختان یا کشت گیاهان و آغشته کردن آن‌ها با مواد شیمیایی مضر، امکان تغذیه میکروب‌ها از بیومس یا زیست توده‌هایی که به عنوان ضایعات شناخته می‌شوند را فراهم می‌کنند. تنها چند هفته طول می‌کشد تا میکروب‌ها زیست توده را به سلولز قابل استفاده تبدیل کنند. کمپانی Nanollose در ابتدا میکروب‌های گرسنه را با پسماندهای نارگیل که از اندونزی وارد می‌شود، تغذیه می‌کند. برای تبدیل این پروسه آزمایشی به مقیاس صنعتی منابع فراوانی از زیست توده نیاز است.

از اوایل قرن بیستم شرکت‌های مختلف اقدام به تولید ریون کرده‌اند. این فرایند نسبتاً کم هزینه است و نیروی انسانی موردنیاز آن در مقایسه با فرایند تولید پشم یا پنبه، چندان زیاد نمی‌باشد. کمپانی به‌منظور افزایش تولید و در اختیار گرفتن



تولید الیاف ریون به روش سنتی مستلزم انجام یک فرایند شیمیایی بر روی پالپ چوب یا الیاف گیاهی می‌باشد. سلولز استخراج شده با این روش با سود سوزآور، دی سولفید کربن و اسید سولفوریک عمل می‌شود. در مضر بودن اسید سولفوریک که شکی نیست اما دی سولفید کربن هم معمولاً ماده خطرناکی است و قرارگیری در معرض آن می‌تواند باعث گرفتگی و ضعف عضلات و کم حس شدن اندام‌ها شود. فرایند به‌کارگرفته شده توسط کمپانی Nanol-

منسوجات ضد آفتاب High IQ محصول جدید کمپانی هانتسمن

نخواهد گذاشت و همچنین قرارگیری طولانی مدت در معرض نور خورشید و شستشوی مکرر باعث از بین رفتن خاصیت محافظتی و رنگ پدیدگی پارچه نخواهد شد.

تنها کارخانجاتی حق استفاده از اتیکت High IQ را بر روی محصولات خود دارند که دقیقاً مطابق با الزامات سختگیرانه کمپانی هانتسمن عمل کرده باشند. این فناوری برای طیف گسترده‌ای از پارچه‌ها و پوشاک از جمله لباس نوزاد و بچه، لباس شنا، لباس ورزشی، لباس کار و یونیفرم‌های مدرسه و همچنین کلاه، پوشش کالسکه، چتر و سایر ملزومات قابل استفاده است.

فناوری مورد استفاده در ایجاد اثر محافظتی High IQ از نظر ایمنی و پایایی مطابق با استاندارد بلوساین است. علاوه بر آن پارچه‌های دارای این اثر با استاندارد ۱۰۰ اکوتکس مطابقت دارند.

و خرده‌فروشان راه‌اندازی کرده تا آنها بتوانند پوشاکی خنک، ضد اصطکاک و با قابلیت ذاتی محافظت در برابر آفتاب در رنگ‌های سفید روشن و رنگ‌های بادوام تولید کنند. پایه و اساس این برنامه رنگ‌های جدید و نوآورانه و حمایت‌های فنی بی‌نظیر و به‌کارگیری دانش کمپانی برای کمک به کارخانجات به منظور بهبود بهره‌وری و رقابت‌پذیری آنها بوده است. آگاهی مصرف‌کنندگان در سرتاسر جهان نسبت به اثرات مضر اشعه خورشید روز به روز بیشتر می‌شود. کودکان معمولاً در این رابطه آسیب‌پذیرتر هستند اما تمام افرادی که در فضاهای خارجی فعالیت می‌کنند هم در معرض خطر قرار دارند.

فناوری جدید که بر اساس بالاترین استانداردهای صنعتی مورد آزمایش قرار گرفته است، بیشترین میزان محافظت را در برابر اشعه‌های UV-A و UV-B فراهم می‌کند. علاوه بر آن بر ظاهر و زیبایی پارچه اثر منفی



کمپانی هانتسمن در راستای رفع نیاز مصرف‌کنندگان برای پوشاک ضد آفتاب، اقدام به گسترش فناوری High IQ برای کمک به کارخانجات، برندها و خرده‌فروشان کرده است. فاکتور محافظت در برابر اشعه فرابنفش یا UVF برای محصولات دارای این فناوری، ۵۰ و بیشتر بوده و در مدت زمان استفاده از آن محصول، بالاترین سطح محافظت برای مصرف‌کننده فراهم می‌شود. برند هانتسمن تکستایل افکت که در عرصه فناوری‌های هوشمند در جهان مطرح است، این برنامه را برای کمک به کارخانجات، برندها



نمایش جدیدترین ماشین آلات نساجی کمپانی ریتز در نمایشگاه ایتما آسیا

کمپانی ریتز همچنین ماشین فیتیل با یکنواخت کننده خودکار RSB-D 26 را نیز در نمایشگاه شانگهای به نمایش گذاشت. این ماشین به دلیل ارائه کیفیت ممتاز، هزینه های پایین تولید و اجرا و نگهداری آسان مورد توجه قرار گرفته است. ماشین های جدید CWX که باعث گسترش زمینه های کاربردی ماشین های بوبین پیچی می شوند نیز بخشی از نمایشگاه بودند. بخش خدمات پس از فروش ریتز نیز با استفاده از یک سری راهکارهای مدرنیزاسیون، عملکرد ماشین آلات موجود ریتز را بهبود بخشیده است. برای مثال واحد برداشت ریتز که از راهکارهای اخیر این کمپانی به شمار می آید، باعث افزایش تولید عدل بازکن خودکار UNIfloc A11 و رساندن آن به حداکثر ۱۴۰۰ کیلوگرم در ساعت می شود. با این روش تا ۲۰ درصد در مصرف انرژی و همچنین در هزینه های نگهداری و قطعات یدکی صرفه جویی خواهد شد.

کمپانی ریتز در ایتما آسیا مثال هایی عملی و تعاملی از چهار فرایند مختلف ارائه خواهد کرد. این مثال ها شامل سیستم های ریسندگی با ماشین ریسندگی رینگ G 32، ماشین ریسندگی روتور R 36 و ماشین ریسندگی ایرجت J 26 است.

ماشین های سری ۸ برای بازارهایی که دارای محدودیت پرسنل هستند و در ضمن تقاضا برای انعطاف پذیری و کیفیت نخ زیاد است، مناسب می باشد. مشتریان با وجود چنین مدل های جامع و کاملی از مزایای اتوماسیون در بالاترین حد آن، بیشترین کارایی و انعطاف پذیری کامل برای تولید نخ های استاندارد و ویژه برخوردار می شوند؛ این ماشین ها دارای محرک الکترونیک سیستم کشش، سیستم یکپارچه نظارت بر هر کدام از اسپیندل ها و ابزار یکپارچه برای ایجاد نخ فانتزی می باشند که در نمایشگاه از آن ها رونمایی شد. ماشین های سری ۷ نیز برای بازارهایی طراحی شده اند که در آن ها کمبود پرسنل چندان مطرح نیست ولی تقاضا برای انعطاف پذیری و کیفیت نخ زیاد است. این ماشین ها به دلیل دارا بودن گستره کاربردی بدون محدودیت حتی برای تمامی نخ ها خاص، سطح بالایی از انعطاف پذیری را در اختیار مشتری قرار می دهند.

اسپیندل جدید LENA که می توان به عنوان یک آپشن یا انتخاب از آن استفاده کرد و چهار مدل هم دارد، باعث صرفه جویی های بیشتر در مصرف انرژی می شود. از سیستم ریسندگی کامپکت Elite نیز می توان به عنوان یک آپشن در سه ماشین ریسندگی رینگ متداول G 32، G 37 و G 38 استفاده کرد.

کمپانی ریتز در نمایشگاه ماشین آلات نساجی ایتما آسیا، جدیدترین مجموعه ریسندگی دیجیتال خود را به نمایش گذاشت. کمپانی ریتز که مرکز آن در سوئیس واقع شده، یکی از مهم ترین تامین کنندگان سیستم های ریسندگی الیاف استیپل کوتاه در جهان است و تمامی فرایندهای مربوط به مقدمات ریسندگی را پوشش می دهد. ریتز با مجموعه جدید ریسندگی دیجیتال، صفحه جدیدی را در دیجیتالی شدن کارخانجات ریسندگی باز کرده است. پلتفرم جدید شامل سیستم ریسندگی روتور در ایتما آسیا به نمایش گذاشت. سیستم های دیجیتال فعلی ریتز یعنی Uptima و SPIDERweb نیز از اواسط سال ۲۰۱۹ به مجموعه ریسندگی دیجیتال منتقل خواهند شد.

سیستم Uptima باعث افزوده شدن هوش به امور مربوط به حفظ و نگهداری در کارخانجات ریسندگی می شود. این سیستم بر اساس پارامترهای مشاهده شده و تجزیه و تحلیل کلان داده ها، داده های عملکردی مهم را جمع آوری کرده، انحرافات را شناسایی و خطاهای احتمالی در آینده و حتی نواقص را مشخص می کند. ریتز از ماشین های ریسندگی رینگ G 37 و G 38 و ماشین های ریسندگی کامپکت K 47 و K 48 در نمایشگاه رونمایی کرد.

کمپانی اچ اندام بزرگ ترین مصرف کننده پنبه پایا در جهان

تا سال ۲۰۳۰ می باشد، متعهد است. یکی از نقاط عطف آن در طول مسیر این است که تمام پنبه مورد استفاده کمپانی تا سال ۲۰۲۰ باید پایا باشد. پنبه پایا شامل پنبه ارگانیک، پنبه بازیافتی و پنبه Better Cotton Initiative می شود. صنعت مد در آینده از مواد اولیه متفاوتی با آن چه امروز مصرف می کند، استفاده خواهد کرد. کمپانی اچ اندام هر ساله از طریق ارایه مجموعه Conscious Exclusionive خود، مواد اولیه جدیدی را در دست بندی محصولات خود به کار می گیرد تا جدیدترین نوآوری ها را کشف کند.

بازیافتی و یا با منابع پایا تا سال ۲۰۳۰ است، نزدیک تر می کند. علاوه بر آن اچ اندام بزرگ ترین مصرف کننده الیاف پشم و کرک با منابع پایا در جهان است. زندگی کردن بر روی سیاره ای با منابع طبیعی محدود به این معناست که صنعت مد قادر نخواهد بود در آینده، عملکردی مشابه امروز داشته باشد. نگرش کمپانی اچ اندام این است که مدل کسب و کاری که دارای منابع پایا بوده و قابلیت استفاده دوباره و دوباره منابع را نیز داراست، تنها راه پایا نگه داشتن صنعت مد می باشد. اچ اندام کاملاً به هدف خود که استفاده صرف از مواد اولیه بازیافتی یا دارای منابع پایا



کمپانی اچ اندام به عنوان بزرگترین کمپانی مصرف کننده پنبه پایا و مواد اولیه سلولزی بشر ساخت در جهان شناخته شده است که این موضوع، کمپانی سوئدی را یک قدم به هدفش که همان استفاده صرف از مواد اولیه

نمایش جدیدترین ماشین آلات نساجی اشتابلی در نمایشگاه فبراتکس

به پارچه‌های مختلف از پارچه حوله‌ای و مبلمان گرفته تا پارچه‌های عریض و منسوجات فنی برخورد خواهند آمد. سری اخیر ماشین‌های ژاکارد LX دارای مکانیزم بالابرندگی هستند که امکان بافندگی با سرعت بالا را حتی در مورد پارچه‌های سنگین فراهم می‌کند.

یکی از جدیدترین مدل‌های سری LX با سرعت بالا، مدل LXL می‌باشد که برای پارچه‌های بسیار سنگین تر طراحی شده است. این مدل می‌تواند به ۶۱۴۴ تا ۱۶۳۸۴ قلاب مجهز شود. با متصل کردن دو ماشین به هم می‌توان تا ظرفیت ۳۲۷۶۸ قلاب را ایجاد کرد.

کمپانی اشتابلی اخیراً یک راهکار جدید برای کاهش زمان تولید جوراب نیز ارائه داده است. دستگاه جدید D4S به طور مستقیم بر روی ماشین جوراب‌بافی سوار شده و بلافاصله پس از کشفافی جوراب سر آن را می‌بندد چون همان‌طور که می‌دانیم برای بستن سر پنجه جوراب‌ها دیگر نباید آن‌ها را از ماشین کشفافی درآورد و بر روی ماشین دیگری قرار داد. دستگاه D4S باعث افزایش چشمگیر تولید شده و تضمین‌کننده بهترین کیفیت برای محصول است.

حداقل می‌رساند. ماشین فوق با امکان استفاده از طیف گسترده‌ای از نخ‌ها و عملکرد ساده و همچنین راه‌اندازی سریع، به آسانی در هر کارخانه‌ای قابل نصب و استفاده می‌باشد.

دستگاه نخ‌کشی خودکار SAFIR نیز باعث صرفه‌جویی بیشتر در زمان موردنیاز برای انجام مقدمات بافندگی می‌شود. این دستگاه برای هر کارخانه بافندگی که به دنبال بهینه‌سازی گردش کار و افزایش کیفیت محصولات خود باشد، ایده‌آل است.

طیف گسترده دابی‌ها و بادامک‌های اشتابلی برای هر نوع سیستم پودگذاری و هرگونه کاربردی مناسب هستند. جدیدترین نسل دابی‌های چرخشی سری S3000 و S3200 دارای یک سیستم قفلی جدید می‌باشند. این ویژگی تکامل یافته باعث افزایش ایمنی در انتخاب ورد شده و سرعت و قابلیت اطمینان دستگاه را افزایش و میزان صدا و ارتعاش را کاهش می‌دهد.

کارخانجات مختلف می‌توانند از میان طیف ماشین‌های ژاکارد رقابت‌پذیر کمپانی اشتابلی، ماشین موردنظر خود را انتخاب کنند. ماشین‌های ژاکارد اشتابلی از پس تمامی چالش‌های مربوط



کمپانی اشتابلی، تامین‌کننده سیستم‌های خودکار با کیفیت بالا در صنعت بافندگی جدیدترین محصولات خود را در نمایشگاه فبراتکس-بزرگ‌ترین نمایشگاه تجاری نساجی برزیل- به نمایش گذاشت.

بازدیدکنندگان این شانس را داشتند تا از نزدیک شاهد این باشند که چطور فعالیت‌های اشتابلی در عرصه اتوماسیون گردش کار، اتوماسیون مقدمات بافندگی و تشکیل دهنده و بافت ژاکارد می‌تواند باعث بهبود فعالیت‌های کارخانه شود.

فعالیت ماشین معروف گره زن نخ تار با نام TOPMATIC با نخ تار صد در صد پنبه‌ای نیز در نمایشگاه به نمایش گذاشته شد. این ماشین با دارا بودن قابلیت بازرسی دو سره، تضمین‌کننده بهترین کیفیت گره‌زنی بوده و زمان کار یا مدت زمانی که ماشین بافندگی کار نمی‌کند را به

نمایش ماشین‌های جدید پیکانول در نمایشگاه ITMAAsia+CITME

طیف گسترده فرایندهای بافندگی پیکانول را تکمیل کردند. دو ماشین OptiMax-i ۱۹۰ cm به بافت پارچه‌های آرامیدی و پیراهنی می‌پردازند. در زمینه ماشین‌های بافندگی ایرجت نیز دو ماشین به بافت پارچه‌های سبک و ملحفه‌ای مشغول بودند.

در این ماشین‌ها می‌توان کارایی، انعطاف‌پذیری و صرفه‌جویی در مصرف انرژی را با هم مشاهده کرد.

یک ماشین نیز در غرفه اشتابلی به بافت پارچه تریکو پرداخت. در مجموع در نمایشگاه امسال ۹ ماشین از پیکانول نمایش داده شد.

نخستین بار در این نمایشگاه به دنیای نساجی معرفی شد. این مدل پس از موفقیت مدل‌های پیشین GT-Max و GTMax-i ساخته شده است. طراحی‌های جدید صورت گرفته در این ماشین باعث افزایش سرعت تولید شده است. علاوه بر آن ظاهر ماشین نیز کاملاً به‌روز شده و توجه خاصی به ارگونومی و کاربری آسان آن شده است.

در مجموع چهار عدد از این مدل ماشین در نمایشگاه عرضه شدند که به عملیات بافندگی پارچه جین، پارچه پرده‌ای گورخری، پارچه تزئینی ژاکارد و لیبل خواهند پرداخت. چهار ماشین دیگر نیز در کنار ماشین‌های فوق



کمپانی بلژیکی پیکانول-پیشرو در عرصه تولید و فروش فناوری‌ها و ماشین‌آلات بافندگی- در این دوره از نمایشگاه ITMAAsia+CITME، ماشین‌های نساجی جدید خود را به نمایش گذاشت. ماشین بافندگی ریپر جدید پیکانول با نام GTMax-I 3.0 برای

نمایش خلاقیت و پایایی توسط کمپانی سیکوال در نمایشگاه پریمیر ویزن



کمپانی سیکوال در این دوره از نمایشگاه پریمیر ویزن پاریس، خلاقیت و تعهد به محیط زیست را در کنار هم به نمایش گذاشتند. در نمایشگاه امسال پنج پارچه که از الیاف سیکوال تهیه شد، در بخش جدید «مواد اولیه هوشمند» به نمایش گذاشتند.

کمپانی سیکوال باعث ایجاد همکاری بین صنعت، سازمان‌های مردم نهاد، انجمن‌ها و مقامات ملی و محلی در راستای آپسایکل یا بهیافت (تبدیل ضایعات به مواد اولیه یا محصولات جدید با کیفیت بهتر و زیست سازگارتر) ضایعات پلاستیک‌های دریایی می‌شود. برند سیکوال که در سال ۲۰۱۶ راه‌اندازی شد نخستین برندی است که از قایق‌های ماهیگیری و سایر ابزار تمیزکننده اقیانوس برای جمع‌آوری و بهیافت

به دنبال بافتار بیشتر هستند، مناسب می‌سازد. این پارچه که در تهیه آن از ۳۵ درصد الیاف سیکوال استفاده شده پاسخ خوبی برای نیاز رو به رشد برای الیاف پایا محسوب می‌شود. کمپانی Textil Santanderina پارچه دیگری را نیز عرضه کرد که جنس آن جین است و به جای استفاده از پنبه در آن از الیاف لایوسل (۷۰ درصد) و سیکوال (۳۰ درصد) استفاده شده است.

این پارچه سبک بوده و برای استفاده در لباس، کیمونو و شومیزهای زنانه مناسب است. پارچه دیگری که در نمایشگاه امسال به نمایش گذاشته شد پارچه‌ای نرم و پایا و با وزن متوسط بوده که در تهیه آن الیاف مریوس ارگانیک (۷۳ درصد) و سیکوال (۲۷ درصد) به کار رفته است و محصول کمپانی Sampaio می‌باشد. کمپانی Sofileta نیز پارچه ژرسه بسیار ظریفی را که از الیاف سیکوال (۷۶ درصد) و الاستومرهای زیست سازگار (۲۴ درصد) تشکیل شده، به نمایش گذاشت. این پارچه برای لباس زیر، لباس شنا، گن و لگینگ مناسب می‌باشد.

ضایعات پلاستیکی پیش از بازگشت دوباره آنها به صنعت استفاده می‌کند.

الیاف سیکوال نقطه شروعی برای داشتن اقیانوسی تمیزتر و الیافی ایده‌آل برای بازار نساجی دوستدار محیط زیست است. خواص فیزیکی این الیاف مشابه پلی‌استر خام بوده و در اندازه‌ها و با تکمیل‌های مختلفی در دسترس می‌باشد (الیاف استپیل و فیلامنت‌های مداوم). از الیاف سیکوال می‌توان در موارد کاربردی مختلف نظیر مد، لباس‌های ورزشی، جین، لباس زیر، لباس شنا، کفش و همچنین مبلمان خانه، خودرو و پارچه‌های بی‌بافت استفاده کرد. در بخش «مواد اولیه هوشمند» نمایشگاه، پنج پارچه جدید که نشان‌دهنده خلاقیت موجود در الیاف سیکوال است، عرضه شد. کمپانی Textil Santanderina پارچه شگفت‌انگیزی را عرضه کرد که از صد در صد الیاف سیکوال تشکیل شده و برای استفاده در کیف و سوییشرت‌های ورزشی مناسب است. کمپانی Lemar پارچه تاری پودی سبکی را به نمایش گذاشت که ساختار زیبا و لطیفش آن را برای استفاده در مایوهای مردانه که طراحان آن

بزرگ‌ترین نمایشگاه ماشین‌آلات نساجی هند



بزرگ‌ترین نمایشگاه ماشین‌آلات نساجی هند با نام ITMACH India در شهر گاندی نگر مرکز ایالت گجرات برگزار شد. این نمایشگاه که در فضایی به مساحت بیشتر از ۴۰۰۰۰ متر مربع برپا شد، میزبان بیش از ۳۵۰ غرفه‌گذار از ده کشور مختلف بود و نوآوری‌های موجود در عرصه فناوری و ماشین‌آلات نساجی در

آجا به نمایش گذاشته شد. ماشین‌آلات بخش‌های مختلف صنایع نساجی شامل ریسندگی، بافندگی، کشفایی، رنگرزی و چاپ در طول روزهای برگزاری نمایشگاه به معرض نمایش گذاشته شدند. تعدادی از کمپانی‌های شرکت‌کننده در این نمایشگاه عبارتند از: زارر، آل ام دبلو، پریمیر، پیکانول، اشتابلی، روتورکرفت و غیره. این نمایشگاه چهار روزه به عنوان یک پلتفرم B2B (تجارت به تجارت) معتبر در صنایع نساجی عمل کرد و در زمینه‌های مختلفی نظیر استفاده از فناوری، افزایش سرمایه‌گذاری، ایجاد ظرفیت و تشریک دانش از شرکت‌کنندگان حمایت نمود. در کنار حضور پرشور غرفه‌گذاران هندی کمپانی‌هایی هم از

آلمان، سوئیس، ایتالیا، بلژیک، هلند، ترکیه، چین، تایوان، کره جنوبی و ژاپن جدیدترین فناوری‌های نوآورانه خود را به بازدیدکنندگان ارائه دادند. به گفته برگزارکنندگان نمایشگاه، بازدیدکنندگان این فرصت را داشتند که درباره جدیدترین، ترندها، پیشرفت‌ها و فرصت‌ها آگاهی کسب کنند و دانش خود را با یکدیگر به اشتراک بگذارند و بهترین نتیجه را از ایده‌های خود به دست آورند. خلاصه این که این رویداد بزرگ راه برای شمار زیادی از ایده‌ها و مباحث تجاری هموار شد. نمایشگاه فوق یک فرصت ایده‌آل برای سرمایه‌گذاران و بازاریابان بخش ماشین‌آلات جهت سرمایه‌گذاری‌های جدید در داخل کشور فراهم کرد.



نمایش جدیدترین فناوری‌های مربوط به فرایندهای نساجی در نمایشگاه تکس پروسس



یکی از مهم‌ترین موضوعات نمایشگاه‌های تکس پروسس و تک تکستیل پیش رو، مبحث پایایی بود. هر دو نمایشگاه برای نخستین بار تلاش‌های غرفه‌گذاران در راستای این موضوع مهم را به معرض نمایش گذاشتند. در این رابطه جوایزی نیز به نوآوری‌های صورت گرفته در این زمینه اهدا شد. این دو نمایشگاه همچنین برای اولین بار دارای یک سالن نمایش مشترک بود. تکس پروسس در سالن ۴۰۱، میکروکارخانه چاپ دیجیتال منسوجات را با خط تولید لباس، کفش و منسوجات سه‌بعدی نمایش داد. علاوه بر آن غرفه‌گذاران در آماده‌سازی محصول، تکمیل، لجستیک و ... حضور داشتند. بعضی از تامین‌کنندگان پارچه‌های کشف و تاییده شده، تار پودی، منسوجات پوشش‌دهی شده و بی‌بافت‌ها و همچنین تامین‌کنندگان منتخب ماشین‌آلات نساجی نیز از نمایشگاه تک تکستیل در این سالن حضور داشتند.

در مجمع تکس پروسس نیز که همه‌روزه در همین سالن برگزار شد، متخصصان در مورد مباحث روز این صنعت به گفتگو پرداختند. نرم‌افزارهای مربوط به مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)، برنامه‌ریزی منابع سازمانی (ERP)، مدیریت چرخه عمر محصول (PLM) و مدیریت زنجیره تامین (SCM) در میان سخنرانی‌های رایج شده توسط غرفه‌گذاران وجود داشت.

و پردازش منسوجات فنی برای مثال منسوجات مربوط به خودرو یا مبلمان می‌شد. دانشگاه فنی آخن با همکاری بعضی از فعالان صنعتی و محققان در میکروکارخانه منسوجات هوشمند خود، یک کوسن هوشمند تولید کردند و به این وسیله سازگاری صنعتی تولید منسوج هوشمند از مرحله طراحی تا تکمیل آن را نشان دادند.

شش کمپانی فعال در عرصه‌های مختلف تصویرسازی، سیستم‌های برش CAD، محاسبه خودکار توده بدنی، طرح‌بندی و اتوماسیون فرایند نیز زیر چتر «جهان مد دیجیتال» گرد هم جمع شدند.

آنها در این نمایشگاه با همکاری یکدیگر روش‌های یکی شدن محصولاتشان را با گردش‌های کاری مختلف در طول زنجیره ارزش افزوده نشان دادند و زنجیره فرایند دیجیتال را به یک تجربه زنده تبدیل کردند. تمرکز اصلی آنها بر روی سفارشی‌سازی مد و پوشاک بود.

علاوه بر آن کمپانی‌های Efk-تولیدکننده سیستم‌های محرک ماشین‌آلات دوخت صنعتی و Gemini-متخصص کد یا طراحی به کمک رایانه- نشان دادند که چطور می‌توان پیراهن‌های فوتبال با طراحی سفارشی تولید کرد. میکروکارخانه راهکاری آسان که بیشتر شرکت‌ها با استفاده از ساختارها و منابع موجود خود بتوانند آن را به کار بگیرند، رایج داد.

در این دوره از نمایشگاه تکس پروسس، جدیدترین ماشین‌آلات و روش‌های انجام فرایند بر روی منسوجات و مواد اولیه انعطاف‌پذیر به نمایش گذاشته شد. بازدیدکنندگان از بخش‌های مد و پوشاک و تولیدکنندگان مبلمان و منسوجات خانگی در این نمایشگاه حضور داشتند. تکس پروسس با داشتن غرفه‌گذاری از ۲۹ کشور مختلف، طیف کاملی از فناوری‌های مربوط به پردازش منسوجات را رایج داد از طراحی گرفته تا طرح‌بندی، برش، ساختن، مرتب کردن، چاپ دیجیتال، فرم‌دهی، تکمیل، لجستیک و بازیافت. موضوع اصلی این دوره از نمایشگاه، میکروکارخانه‌ها بود. در حال حاضر چهار میکروکارخانه در این نمایشگاه وجود دارد.

میکروکارخانه چاپ دیجیتال در تکس پروسس و تک تکستیل با همکاری موسسه تحقیقاتی الیاف و نساجی دنکدورف و شرکای صنعتی، سه خط تولید را در این نمایشگاه به نمایش گذاشتند که مربوط به پوشاک، کفش‌های سه‌بعدی کشف

نادیده گرفتن نیازهای داخلی از سوی کارخانجات نساجی اندونزی



پیش‌بینی می‌شود با توجه به رونق بازار صادرات و افزایش تقاضای داخلی، صنایع نساجی و تولیدات نساجی اندونزی نیز رشد خود را از سر بگیرد. درآمد حاصل از صنایع نساجی و پوشاک کشور تنها ۱۳ میلیارد دلار است. هدف تعیین شده با توجه به برنامه جدید، کسب درآمد ۳۰ تا ۵۰ میلیارد دلاری بین سال‌های ۲۰۲۵ تا ۲۰۳۵ می‌باشد.

کارآفرینان نساجی را به رفع نیازهای داخلی در کشور تشویق می‌کند اما تعداد زیادی از آنها صادرات را انتخاب می‌کنند و به دنبال فرصت‌های جدیدی هستند که در پی روابط تجاری بین ایالات متحده آمریکا و چین پیش خواهد آمد. هدف اصلی، رفع کامل نیازهای داخلی و کسب ارزش صادرات ۳۰ میلیارد دلاری می‌باشد.

با وجود آن که دولت اندونزی بسیاری از

فناوری جدید در تکمیل پنبه

اسمرتی رای از هند از فناوری پوشش‌دهی فوق نازک برای رنگرزی پنبه با استفاده از رنگزاهای راکتیو و ایندیگو استفاده کرده است. میزان مصرف آب در رنگرزی با فناوری ژل نسبت به روش رمق‌کشی کمتر و تثبیت رنگزای بهتر است. گروه تحقیقاتی امیدوار است که این فرایندهای مقرون به صرفه و پایا برای تجاری‌سازی نیز مناسب باشد چون باعث ارتقای صنایع نساجی به مرحله بعدی می‌شود.

با رنگرزی ژل‌های نانوسلولزی به دست آمده از پالپ سفیدگری شده یک محلول معلق رنگزا-نانوسلولز به دست خواهد آمد که از آن برای پوشش‌دهی منسوجات استفاده می‌شود. با روش‌های اسپری کردن یا چاپ اسکرین می‌توان عملیات رنگرزی با استفاده از ژل‌ها را انجام داد. به گفته یکی از محققان عملیات مقدماتی نظیر شستشو و سفیدگری بر راندمان رنگرزی تأثیری نخواهد گذاشت.

فناوری پوشش‌دهی فوق نازک فرصت‌های جدیدی را در رابطه با تکمیل پنبه در اختیار می‌گذارد. پروفیسور سرجی میکنو و سوراچ شارما از دپارتمان نساجی، بازارپایی و فضای داخلی دانشگاه جورجیا در حال بهره‌گیری از فناوری نانو برای توسعه روش‌های پایا برای رنگرزی و تکمیل منسوجات پنبه‌ای هستند. این گروه تحقیقاتی از ژل‌های نانوسلولزی برای رنگرزی پنبه یا ترکیبات دارای پنبه استفاده می‌کنند.

منسوجات هوشمند مخصوص سالمندان

سالخورده را کنترل کنند. در ماه‌های ژوئیه و اوت سال گذشته از ۱۰۵ نفری که در اثر گرم‌زدگی در توکیو جان سپردند، ۸۰ نفر ۷۰ ساله یا مسن‌تر بودند. کمپانی میتسوفوجی برای توسعه بیشتر این فناوری با محققان دانشگاه همکاری کرده است تا بتواند الگوریتمی را برای لباس‌های هارمن طراحی کند که بتواند پیش از بروز گرم‌زدگی آن را پیش‌بینی کند. به گفته مدیرعامل میتسوفوجی پلیورهای هارمن در مقایسه با فناوری‌های پوشیدنی حال حاضر نظیر دستبندها به شیوه‌ای مد روزتر قادر به کنترل ضربان قلب هستند. با استفاده از این فناوری گرم‌زدگی قابل تشخیص بوده و هشدارهایی نیز در هنگام حمله قلبی به افراد مسن‌ول در این رابطه فرستاده می‌شود. کمپانی میتسوفوجی همچنین لباس‌های یک بار مصرف را برای استفاده در مراکز مراقبتی تولید کرده است. او می‌گوید که جمعیت سالخورده یک مشکل جهانی است و ژاپن به عنوان کشوری که تعداد زیادی از این قشر را در خود جای داده است، می‌تواند راهکارهای آن را نیز ارائه دهد. خانواده‌های سنتی پر جمعیت که در آن از افراد مسن خانواده مراقبت و نگهداری می‌شد، مربوط به گذشته است. امروزه پرستارانی که با استفاده از فناوری‌های پزشکی از راه دور به داده‌های مربوط به بیمار نظارت دارند، نقش اعضای خانواده آن بیمار را بازی می‌کنند. به نظر من تا سال ۲۰۴۰ دیگر نیازی به مراجعه به بیمارستان‌ها نیست چون بیماری‌ها و علائم آن‌ها از پیش قابل شناسایی هستند.

درون لباس قرار می‌گیرند که اغلب از آن‌ها به عنوان راحت‌ترین فناوری پوشیدنی یاد می‌شود. این کمپانی در حال حاضر تمرکز خود را بر روی توسعه و تولید الیاف رسانای بر پایه نقره با برند AGPOSS و محصولات پوشیدنی مجهز به اینترنت اشیا با برند Hamon گذاشته است. این محصولات از سال ۲۰۱۶ وارد بازار شده‌اند.

الیاف ای جی پاس الیاف نایلون کشسان و انعطاف‌پذیر و با قابلیت رسانایی الکتریسته بوده که با نقره پوشش‌دهی شده‌اند. با قرار دادن این الیاف در پلیورهای هارمن می‌توان اطلاعات بیومتریک یا زیست‌سنجشی نظیر نرخ تنفس و ضربان قلب، دما، رطوبت و سرعت و داده‌های ژیروسکوپیک را کنترل کرد. این داده‌ها با استفاده از فرستنده متصل به پارچه یا سایر ابزار هوشمند به موبایل‌ها و پلتفرم‌های ابری ارسال می‌شوند. فناوری فوق را می‌توان بر روی انواع مختلفی از پوشاک به کار گرفت. پیشنهاد خود کمپانی استفاده از آن در لباس‌های ورزشی می‌باشد نظیر یوگا یا وزنه‌برداری چون فعالیت‌های ورزشی برای حفظ سلامتی افراد مسن از اهمیت زیادی برخوردار است. این فناوری برای مقاصد صنعتی نیز قابل استفاده است برای مثال لباس‌های کار کارگران. اگرچه این موارد نیز از نظر ارزش در حال رشد هستند اما بخشی که بیشترین توجه را به خود جلب کرده است بخش مراقبت‌های بهداشتی می‌باشد. گفته می‌شود لباس‌های هوشمند هارمن در تابستان داغ این کشور می‌توانند وضعیت سلامتی افراد



به گزارش سازمان ملل، ژاپن کشوری است که در دنیا به دلیل میزان غیرطبیعی جمعیت مسن و سالخورده در آن شناخته شده می‌باشد. به همین دلیل مقدار جمعیت در سن کار این کشور بین سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۸ حدود ۱۲ درصد کاهش یافته و این موضوع در عدم رشد اقتصادی کشور نقش داشته است. ژاپن به منظور مقابله با مشکل جمعیت سالخورده، اقدام به سرمایه‌گذاری بر روی انواع مختلفی از وسایل مجهز به اینترنت اشیا (IoT) کرده است. ابزار هوشمند بهداشتی و پزشکی قابلیت‌های زیادی دارند، بسیاری از آنها قادر به کنترل و ثبت داده‌هایی نظیر نرخ ضربان قلب، تنفس و فشار خون هستند. یکی از کمپانی‌های فعال در عرصه راهکارهای بر پایه اینترنت اشیا، کمپانی میتسوفوجی واقع در کیوتو است. این کمپانی خود را این گونه توصیف می‌کند: «تنها کمپانی در جهان که راهکارهای یک مرحله‌ای از الیاف منحصر به فرد به خدمات ابری ارائه می‌دهد و آنها را از ژاپن در اختیار مشتریان سراسر جهان می‌گذارد.» سنسورهای مجهز به اینترنت اشیا میتسوفوجی



روند تاریخی نمایشگاه
ITMA در اروپا

ضمیمه اطلاع‌رسانی

نمایشگاه امروز

ویژه نمایشگاه ایتما بارسلون
ماهنامه خبری، آموزشی و اطلاع‌رسانی زمستان ۹۷

نمایشگاه ایتما که در دنیا به عنوان المپیک نمایشگاه‌های ماشین‌آلات نساجی شهرت دارد و به‌عنوان یک رویداد شاخص، از قدمت افزون بر نیم قرن در نمایش آخرین سخت‌افزارها و نرم‌افزارهای ساخته شده برای تک‌تک فرآیندهای تولید در صنعت نساجی برخوردار است.

بانی نمایشگاه ایتما، کمیته ماشین‌سازان اروپا متشکل از انجمن‌های ماشین‌سازان کشورهای؛ بلژیک، فرانسه، آلمان، ایتالیا، هلند، اسپانیا، سوئد، سوئیس و انگلستان بوده لیکن برگزاری آن طی چند دوره اخیر به موسسه MP International سپرده شده که تشکیلاتی حرفه در زمینه برگزاری نمایشگاه و کنفرانس است به‌طوری‌که دو سال متوالی ۲۰۰۱ و ۲۰۰۲ موفق شد تا جایزه Enterprise ۵۰ را به خود اختصاص دهد. قابل ذکر اینکه MP International تاکنون برگزاری بیش از ۳۰۰ رویداد عمده را در سطح داخلی و بین‌المللی در برنامه خود به ثبت رسانیده، در عین حال از سال ۲۰۰۸ در برگزاری ایتمای آسیا و CITME همکاری داشته است.

به هرتقدیر CEMATEX یا انجمن ماشین‌سازان اروپا بنیان‌گذار ایتما محسوب می‌گردد که مشتمل بر انجمن‌های ماشین‌سازان از ۹ کشور اروپا در اقتصاد بازار آزاد است. این انجمن‌ها به ترتیب: SYMATEX بلژیک، UCMTEF فرانسه، VDMA آلمان، ACIMIT ایتالیا، GTM هلند، AMTEX اسپانیا، TIMAS سوئد، Swissmem سوئیس و BTMA انگلستان هستند.



رسالت ایتما در حوزه صنعت نساجی

سرفصل اهداف ایتما به این شرح است:

- حفظ و تقویت جایگاهی معتبر به عنوان نمایشگاه پیشگام در صنعت ماشین‌آلات به هدف جلب شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان از اقصی نقاط جهان
- ترویج و تقویت صنعت ماشین‌سازی مرتبط با انجمن‌های عضو
- تدارک عرصه‌ای نه فقط منطبق با اهداف اعضا ذی‌نفع، بلکه در جهت منافع مشتریان
- فرصتی به‌منظور معرفی جدیدترین تکنولوژی‌ها در صنعت برای برآورده ساختن نیازهای تمامی نقش آفرینان رشته نساجی
- عرضه طیفی کامل از ماشین‌آلات و تکنولوژی‌های نساجی در راستای رسانیدن و ابقای ایتما به جایگاه جامع‌ترین نمایشگاه نساجی دنیا
- میسر نمودن بهترین قیمت‌ها هم برای غرفه‌گذاران و هم برای بازدیدکنندگان

ماهنامه نساجی امروز | سال بیست و یکم

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

مهندس سید شجاع الدین امامی رتوف

آدرس دفتر مجله:

خ آزادی، خ اسکندری جنوبی، تقاطع کلهر، پلاک

۱۶۵، طبقه اول

تلفن: ۶۶۹۰۶۸۲۰

www.NassajiEmrouz.com

info@nassajiemrouz.com

nassajiemrouz.com

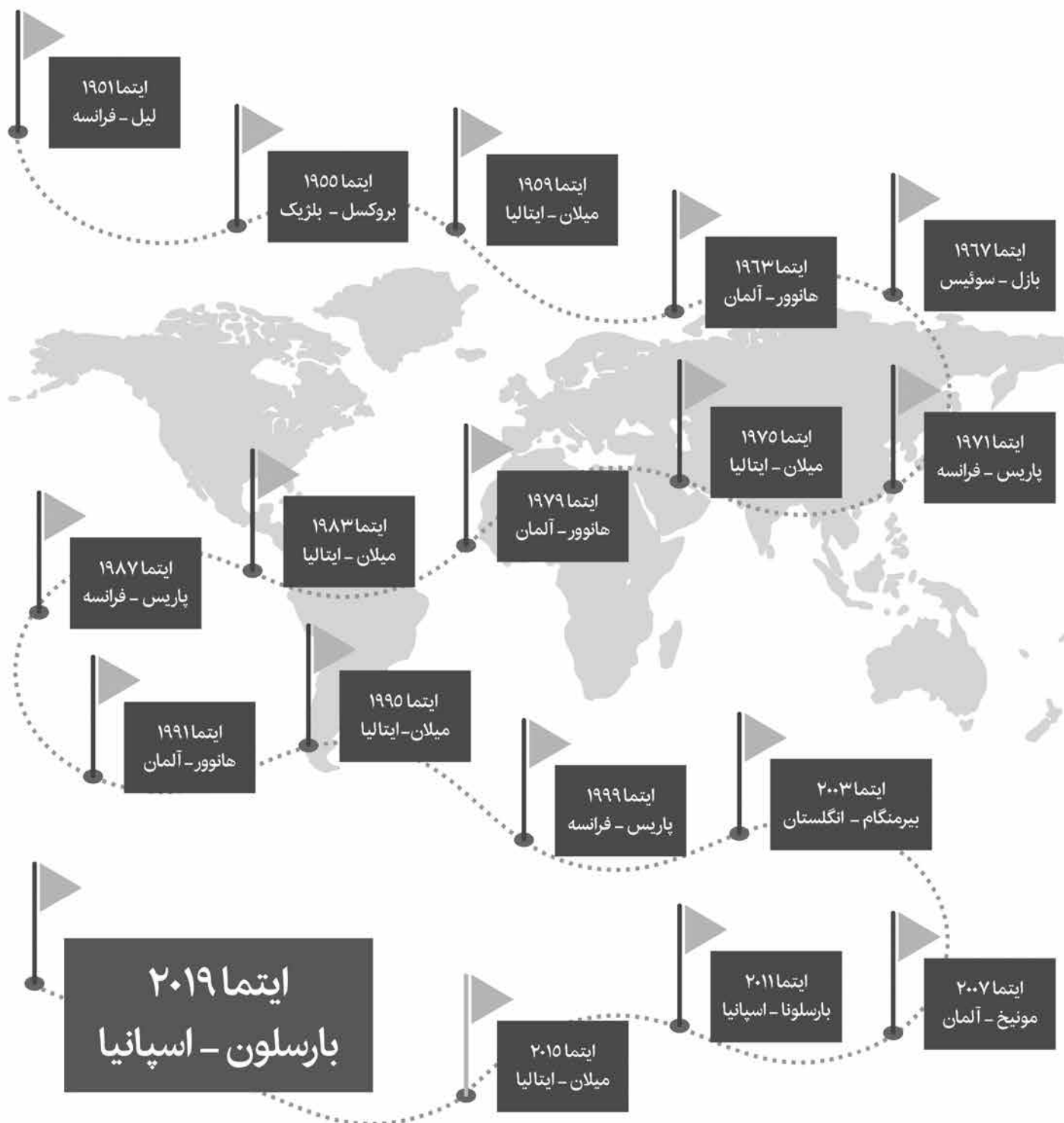
ISSN 1735-2177



جهت اشتراک یا تمديد اشتراک مجله
نساجی امروز به شماره ۶۶۹۰۶۸۲۰
تماس حاصل فرمایید.

تاریخچه نمایشگاه‌های ایتما

اولین نمایشگاه ایتما توسط CEMATEX در سال ۱۹۵۱ اجرا شد و از آن پس با موفقیت چشمگیری هر چهار سال یکبار به‌ترتیب زیر ادامه یافت:



در سال ۱۹۹۹ CEMATEX تصمیم تازه‌ای اتخاذ کرد مبنی بر اینکه رویداد دیگری را به هدف کمک به بهبود شرایط سازندگان آسیایی ماشین‌آلات نساجی راه‌اندازی نماید. مقارن با سال ۲۰۰۱، ایتما آسیا در شهر سنگاپور متولد شد و با ایتما آسیای ۲۰۰۵ در چهار سال بعد ادامه یافت. در سال ۲۰۰۸ و ۲۰۱۰، CEMATEX یک نمایشگاه ترکیبی را در شانگهای چین (ITMA CITME+ASIA) با همپاری چهار شریک چینی یعنی CCPITTEX، CTMA و CIEC برگزار کرد.

ایتما از منظر رسانه نساجی امروز

به لحاظ غرفه‌گذاری نیز، ایطالیا با ۳۷۷ غرفه جایگاه اول را کسب نمود و بعد از آن آلمان با ۳۹۹ غرفه قرار گرفت. البته هند با ۱۰۷ غرفه‌گذار و ترکیه با ۹۱ غرفه‌گذار و چین با ۵۸ غرفه‌گذار، در زمره مهم‌ترین شرکت‌کننده خارج از CEMATEX محسوب می‌شدند.

همچنین غرفه‌گذاران ایرانی شامل شرکت‌های آرشام کوشا، یوریا، پلاستو ماسوره کار، مهارت سمنان بودند.

ایتما بارسلونا ۲۰۱۱

۲۲ تا ۲۹ سپتامبر شهر توریستی بارسلونا میزبان ایتما بود. شصتمین سال تولد ایتما،

مساحت ۱۰۲ هزار مترمربع به ارائه جدیدترین دستاوردهای پرداختند که عملاً ۱۳/۸ درصد رشد را نشان می‌داد. بالغ بر ۱۱۸ هزار بازدیدکننده از ۱۵۱ کشور در این رویداد حضور یافتند که تقریباً ۶۳ درصد از اروپا و ۲۲ درصد از آسیا بودند. بیشترین تعداد بازدید مربوط به کشورهای آلمان، ایطالیا، هند، ترکیه، برزیل، فرانسه، سوییس، اسپانیا، ایران و بلژیک اعلام گردید. این دوره برای نخستین بار شاهد استقبال گسترده از بخش منوسجات بی‌بافت بود و ۶۴ غرفه‌گذار در حوزه دستاوردهای خود را نمایش دادند. که در قیاس با دوره قبل دو برابر به نظر می‌رسید.

ایتما بیرمنگام ۲۰۰۳

اکتبر ۲۰۰۳، شهر بیرمنگام میزبانی ایتما را برعهده داشت. در این نمایشگاه ۱,۲۷۵ غرفه‌گذار از ۴۰ کشور، در مساحت ۱۰۰ هزار مترمربع و در قالب ۱۸ سالن حضور یافتند. حدود ۱۲۵ هزار بازدیدکننده از ۱۲۷ کشور در آن شرکت جستند درحالی‌که ۶۷ درصد اروپایی و الباقی از آسیا بودند.

ایتما مونیخ ۲۰۰۷

۱۳ تا ۲۰ سپتامبر ۲۰۰۷، شهر مونیخ میزبان پانزدهمین دوره ایتما بود. پس از شانزده سال، ایتما بار دیگر به آلمان بازگشت. در این نمایشگاه مجموعاً ۱,۴۵۱ غرفه‌گذار از ۴۱ کشور در



ایتما از منظر رسانه نساجی امروز

EURATEX: کنفدراسیون اروپایی پوشاک و نساجی
IAF: فدراسیون بین‌المللی لباس
IFAI: انجمن بین‌المللی پارچه
ITMF: فدراسیون بین‌المللی تولیدکنندگان نساجی
IWTO: سازمان بین‌المللی نساجی پشم
برای اولین بار ایتما کوشید تا گامی برای ترویج بخش نخ و الیاف بردارد و از این رو ایتما فصل تازه‌ای را با موضوع نخ و الیاف برای شصتمین دوره خود در سال ۲۰۱۱ باز کرد.
بیش از ۷۰ درصد از غرفه‌گذاران از اروپا بودند و در این میان ایتالیا بزرگترین فضا را در اختیار داشت که از این لحاظ پس از ایتالیا به ترتیب آلمان و سوئیس قرار داشتند. الباقی ۳۰ درصد،

قرار گرفت.
۱,۳۵۰ غرفه‌گذار از ۴۵ کشور به ارائه نوین‌ترین دستاوردهای خود پرداختند. ۱۵۹ انجمن از ۶۳ کشور مختلف از جمله حامیان ایتما اعلام شدند و این درحالی بود که ۵۳ همکار مطبوعاتی از ۱۹ کشور ظرف چهارسال پوشش رسانه‌ای ایتما را برعهده داشتند.
رویداد بزرگ نساجی جهان از سوی مهم‌ترین انجمن‌ها و دست‌اندرکاران دنیای نساجی و لباس مورد حمایت قرار گرفت. ۱۵۴ سازمان و تشکیلات از ۶۲ کشور که هریک در بخش‌های مختلف زنجیره ارزش نساجی و لباس و صنایع مرتبط بودند. سازمان‌هایی همچون:

اوج درخشش بزرگترین نمایشگاه ماشین‌آلات نساجی بود، رویدادی که از سال ۱۹۵۱ تا حال با کسب توفیقات برجسته، در جایگاه پیش قراول قافله ارائه‌دهندگان نوآوری نشسته و الهام بخش فعالان عرصه نساجی گشته است. به نشانه پاسداشت این رویداد ویژه، CEMATEX صاحب اصلی این نمایشگاه، با لحاظ نمودن جلوه‌ای تازه، یعنی «شش دهه مشوق نوآوری»، بار دیگر لوگوی آن را طراحی نمود. لوگوی شصت سالگی ایتما، شامل لوگوی نمایشگاه به علاوه سمبل عددی «۶۰» بود. بر اساس آمار، ایتما از سوی بیش از ۱۰۰ هزار بازدیدکننده از ۱۳۸ کشور جهان مورد استقبال



فرانسه، ایالات متحده، ایران، برزیل، پاکستان و اسپانیا کشورهای اعلام شدند. در ایتما میلان، بخش چاپ توجهات ویژه‌ای را به خود جلب نمود و سالن‌های مربوط به این بخش از صنعت جزو پرمخاطب‌ترین سالن‌های نمایشگاه بودند.

گرایش و توسعه در صنعت چاپ دیجیتال، بدون تردید آینده متفاوتی را برای صنعت نساجی، پوشاک و مد در پی خواهد داشت. در نمایشگاه میلان مجلات نساجی امروز، نساجی موفق، کهن و شرکت‌های مهارت سمنان و شیمیایی ماهور نیز به عنوان غرفه‌گذار حضور داشتند.

نسبت به ایتمای ۲۰۱۱ رشد ۲۰ درصدی داشت و همچنین تعداد ۱۲۳ هزار بازدیدکننده از ۱۴۷ کشور از این نمایشگاه بازدید به عمل آوردند. در نمایشگاه ایتمای میلان بیشترین آمار غرفه‌گذاری به شرکت‌های ایتالیایی اختصاص داشت.

توجه به بهره‌وری انرژی و فناوری‌های سبز و توجه بیشتر به بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست از جمله مواردی بود که مورد استقبال بازدیدکنندگان ایتمای قرار گرفت. براساس آمار، ۱۸ درصد از بازدیدکنندگان نمایشگاه از کشور ایتالیا، ۹ درصد کشور هند، ۸ درصد کشور ترکیه، ۷ درصد کشور آلمان بودند و پس از آنها کشورهای

از کشورهای غیراروپایی بودند درحالی‌که ابتدا هند و آنگاه ژاپن و چین بیشترین فشارا به خود اختصاص داده بودند. مسئله تمرکز بر صنعت از جنبه توسعه پایدار صنعت نساجی و پوشاک، منجر به تدارک یک پلویون تحقیق و آموزش از سوی CEMATEX شد. در نمایشگاه میلان مجلات نساجی امروز، نساجی موفق، کهن و شرکت مهارت سمنان نیز به عنوان غرفه‌گذار حضور داشتند.

ایتما میلان ۲۰۱۵

در ایتمای ۲۰۱۵ میلان تعداد شرکت‌های غرفه‌گذار در این نمایشگاه ۱,۶۵۰ شرکت بود که



جاذبه‌های توریستی بارسلونا



کلیسای جامع بارسلونا | Barcelona Cathedral

کلیسای جامع صلیب مقدس و سنت اویلا که به کلیسای جامع مشهور می‌باشد و مقر اسقف اعظم بارسلونا است. ساخت این کلیسا باشکوه در ۱۲۹۸ شروع شده و تکمیلش تا ۱۵۰ سال طول کشیده است. قدمت کلیسای جامع در بارسلونا به حدود ۸۰۰ سال پیش می‌رسد. البته در قرن‌های ۱۴ و ۱۵ و قرن ۱۹ هم بخش‌هایی از آن بازسازی یا تکمیل شده است.



گراسیا | Gracia

این منطقه تا قرن بیستم بخشی از بارسلونا به‌شمار نمی‌رفت. به لطف خیابان‌های باریک و میدان‌های کوچک گراسیا، در اینجا حس بسیار متفاوتی در بیننده ایجاد می‌شود. گراسیا منطقه‌ای جوان، زیبا و بین‌المللی با دانشجویان و هنرمندان است، بنابراین بارها، کافه‌ها و مغازه‌های مستقل فراوانی در آن وجود دارد.



موزه خوان میرو | Fundacio Joan Miro

خوان میرو نیز درست مانند گائودی از هنرمندان بزرگ کاتالونیا بود که بازدید از موزه او تصویر واضح‌تری از روح بارسلونا نشان می‌دهد. موزه خوان میرو توسط این هنرمند در دهه ۶۰ برپا شد. در درون موزه، مجموعه بزرگی از آثار این هنرمند، از جمله تندیس‌ها، طراحی‌ها و نقاشی‌های او وجود دارد. به‌علاوه در این موزه نمایشگاه‌های معاصر از هنر قرن بیستم و بیست‌ویکم و انواع مختلف پروژه‌های گروهی و آموزشی نیز به چشم می‌خورد.



کلیسا ساگرادا فامیلیا | Sagrada Familia

در صدر جاذبه‌های دیدنی بارسلونا، کلیسای زیبا و ارزشمند، ولی هنوز ناتمام ساگرادا فامیلیا قرار دارد که حدود ۱۰۰ سال پیش توسط آنتونی گائودی طراحی شده است. وی ۱۵ سال آخر عمر خود را صرف طراحی این کلیسا کرده بود. مراحل ساخت این کلیسا بسیار طولانی شده است، دلیل آن هم این است که بودجه ساخت آن همیشه از منابع شخصی تامین می‌شده است.



آبنمای جادویی | Montjuic

یکی دیگر از جاذبه‌های بارسلونا آبنمای جادویی این شهر است. تماشای این نمایش فوق‌العاده آب‌ها واقعاً مانند جادو می‌ماند؛ جادویی از نور و موسیقی. این آبنما در سال ۱۹۲۹ به عنوان یکی از جاذبه‌های نمایشگاه جهانی بارسلونا ساخته شد و اکنون تبدیل به یکی از اصلی‌ترین جاذبه‌های این شهر شده است و سالانه حدود ۲/۵ میلیون گردشگر از آن بازدید می‌کنند. در زمستان، نمایش‌های آب و نور تنها در بعدازظهرهای جمعه و شنبه برگزار می‌شوند. ولی در غروب‌های تابستانی، نمایش‌های نور و موسیقی از پنجشنبه شروع شده و تا شنبه ادامه دارند.



پلاسا د کاتالونیا | Placa de Catalunya

پلاسا د کاتالونیا یا میدان کاتالونیا یکی از جاذبه‌های گردشگری بارسلونا می‌باشد. این میدان درست در پایین پسیج د گراسیا و در بالای خیابان رامبلا قرار دارد.



خیابان رامبلا | Las Ramblas

این خیابان ۱.۲ کیلومتری از میدان مرکز بارسلونا شروع می‌شود و تا بنای یادبود کریستوفر کلمبوس ادامه دارد. این خیابان به خودی خود شاید جذابیت چندانی نداشته باشد، ولی بازدید از این خیابان به درک روح شهر بارسلونا کمک می‌کند. البته بعضی اوقات نام این خیابان را جمع می‌بندند، چراکه این خیابان فرعی‌های مختلفی دارد که هریک نام‌های گوناگون دارند.



گوتیک کوآرتِر | Gothic Quarter

این محله همان شهر قدیمی بارسلونا است که قدمت آن به قرون وسطی باز می‌گردد. این منطقه در حول شهر رومی قدیمی بارکینو رشد کرد که قدیمی‌ترین بخش در بارسلونا بود.

محله‌ی گوتیک بارسلونا کلیسا، قصر، بازار و موزه‌های فراوانی دارد و بخش‌هایی از دیوارهای قدیمی و رومی باقی مانده است. با پای پیاده از اینجا بازدید کنید چراکه بعضی از خیابان‌های این محله بسیار باریک هستند و نمی‌توان با وسیله نقلیه از آن‌ها رد شد.



تیبیداو | Tibidabo

بازدید از تیبیداو به‌خصوص برای کودکان خیلی جالب می‌باشد. چراکه چند پارک تفریحی در این منطقه قرار گرفته‌اند. علاوه بر این، تیبیداو در ارتفاع ۵۱۲ متری شهر قرار گرفته و همین امر باعث می‌شود که نمای زیبایی از شهر بارسلونا را بتوان از این ارتفاعات مشاهده کرد.



بازار لابوکریا | La Boqueria

این بازار که یکی دیگر از جاهای دیدنی بارسلونا است، هم چشم‌اندازی نمادین و هم تجربه‌ای آموزشی به شمار می‌رود. از قرون وسطی یک بازار بوکریا در بارسلونا وجود داشته است. البته این مکان خاص فقط حدود ۲۰۰ سال شاهد تجارت و کسب‌وکار بوده است. سقف زیبا و متمایز آهنی و شیشه‌ای که در این بازار در سال ۱۹۱۴ بنا شده است.

این بازار از شبکه‌ای از غرفه‌های دائمی تشکیل شده است. در این غرفه‌ها میوه، سبزیجات، گوشت سرد، پنیر و همچنین فراورده‌های زیتون به‌فروش می‌رسد. کل بازار به‌شکل بیضی است که ماهی‌فروشان در مرکز آن قرار دارند.



عمارت کازا میلا | Casa Mila

به این ساختمان لا پدررا (La Pedrera) هم می‌گویند، زیرا نمای ساختمان کمی شبیه نمای معدن سنگ است. ساختمان کازا میلا در سال ۱۹۱۲ تکمیل شده و یکی دیگر از آثار مهم گائودی است و چهارمین و آخرین ساختمان گائودی در پسیج د گراسیا (Passeig de Gracia) به شمار می‌رود. معماران نوآوری‌های معاصر این ساختمان مانند نمای بیرونی سنگی و پارکینگ زیرزمینی آن را تحسین می‌کنند.



عمارت کازا بالیو | Casa Batlló

یکی دیگر از آثار آنتونی گائودی که برای کارت پستال‌ها بسیار مناسب است، این بلوک آپارتمانی است. البته این ساختمان از صفر ساخته نشده است، بلکه بازسازی ساختمانی است که در اوایل قرن بیستم انجام شده است. بخش بیرونی شامل سقف‌هایی که سفال‌های آن شبیه فلس‌های اژدهایی بزرگ هستند. داخل و بیرون کازا بالیو نیز مانند آثار دیگر گائودی از همان حالت موج‌دار با تعداد کمی خطوط مستقیم و توجهی خیره‌کننده به جزئیات برخوردار است.



موزه پیکاسو | Picasso Museum

موزه پیکاسو در منطقه بونر قرار گرفته است. این موزه معروف‌ترین موزه در شهر بارسلونا است. پیکاسو، هنرمند معروف، در شهر مالاگا که در جنوب اسپانیا قرار دارد به دنیا آمد. ولی خانواده او در سال ۱۸۹۵ به همراه پیکاسو به بارسلونا آمدند و وی تا سال ۱۹۰۴ در این شهر زندگی کرد. معروف‌ترین نقاشی‌های پیکاسو در بارسلونا نیستند، ولی در این موزه حدود ۴۰۰۰ اثر او را در اختیار دارد، که سیر تحول او از یک دانش‌آموز و تبدیل شدن به یکی از محبوب‌ترین نقاش‌های دنیا را نشان می‌دهد.



پارک گوئل | Park Güell

تجربه معماری گائودی را با دیدن این مجموعه باغ در تپه کارمل (Carmel Hill) کامل می‌شود. نیمکت‌های مارپیچ و موزائیک‌ها از شاخص‌ترین آثار موجود در پارک هستند.

در قسمت دیگر پارک، ردیف‌هایی از ستون‌ها، فواره‌ها و مجسمه‌هایی قرار دارند که همگی به سبک متمایز و خاص این معمار ساخته شده‌اند.



قصر موسیقی کاتالان | Palau de la Musica Catalana

این سالن کنسرت نیز که در اوایل قرن بیستم ساخته شده، یکی دیگر از آثار ثبت‌شده شهر بارسلونا در فهرست آثار جهانی یونسکو و یکی از دیدنی‌های بارسلونا است. این سالن کنسرت را یکی از معماران معاصر گائودی، به نام لوئیج دومانچه‌ای مونتانر (Lluís Domènech i Montaner) ساخته است. ساخت این ساختمان در زمانی انجام شد که سرمایه‌گذاری و کمک‌های صنعتگران ثروتمند کاتالان به نسلی از هنرمندان و طراحان موجب می‌شد که حس جدیدی از هویت کاتالانی ایجاد شود.



ورزشگاه نیوکمپ | Camp Nou

در بخش غربی منطقه لس کورتس (Les Corts) ورزشگاه ۹۹ هزار نفری نیوکمپ واقع شده که تلفظ درست آن کمپ نو به معنی «میدان جدید» است. این ورزشگاه از سال ۱۹۵۷ زمین اصلی باشگاه فوتبال بارسلونا بوده است.

خرید در بارسلونا

مرکز خرید لایس آرناس (Las Arenas) که یک معماری خاص دورانی دارد و جدا از بحث خرید تماشای آن از نزدیک ارزشمند است، مرکز خرید ال کورت (El Corte Angles) که هفت طبقه دارد و در آن همه چیز پیدا می‌شود و می‌توان گفت معروف‌ترین مرکز خرید شهر بارسلون است، مرکز خرید مگنوم (Maremagnum) و مرکز خرید دیاگونال (Diagonal Mar Center) که از بزرگترین و لوکس‌ترین مراکز خرید بارسلون هستند. تقریباً در همه مراکز خریدها و محله‌های خرید شعبه‌های بزرگ Zara و Mango را می‌بینید. بهترین‌های این دو برند محبوب همیشه در بارسلونا است. حراج زمستانی از اوایل ژانویه تا پایان فوریه و حراج تابستانی از اواسط ژوئن تا پایان آگوست فرصت مناسبی برای خرید محسوب می‌شوند. در این زمان‌ها برندهای معروف با ۵۰ یا حتی ۷۵ درصد تخفیف عرضه می‌شوند.

Although the USTER name may not yet have the impact in fabric manufacturing as in other sectors, its range of inspection technology now being presented is class-leading, backed by 28 years' experience.

This new offer is based on USTER's acquisition last year of Elbit Vision Systems (EVS), the Israel-based pioneer in automated optical inspection equipment. Now incorporated within USTER, the EVS products are part of a comprehensive textile quality monitoring and control offering, from fiber to fabric.

TEXTILE COLLECTIONS MUST IMPROVE TO BOOST CLOTHING RECYCLING, SAYS WRAP

A new report sets out how the fashion and textiles industry can increase its use of recycled fibres and move to a more circular business model.

The report, produced by the Waste and Resources Action Program (WRAP), is the first to look at the economic factors influencing 'fiber to fiber' recycling – turning used and discarded fabrics back into new clothes.

WRAP estimates that around £140-million worth of clothing is sent to landfill every year in the UK alone, in the context of a growing demand for new clothes: in 2016, around 1.13 million tons of clothing was purchased, up 200,000 tons from 2012. The fashion industry remains very linear, working on a 'take-make-dispose' model with new, cheaply-made and cheaply-sold items put to market every season. The total carbon footprint of clothing bought in the UK has gone up since 2012, when WRAP launched its Sustainable Clothing Action Plan (SCAP), a voluntary agreement aiming to reduce the carbon, waste and water footprint of clothing by 15 per cent by 2020. In 2016, 26.2 million tons of CO2 equivalent (CO2e) were produced from clothing in use the UK – that's looking across a garment's life cycle, from production and transport to washing, drying and disposal. As WRAP's Director Peter Maddox points out, "only housing, transport and food have greater environmental impacts than clothing". The main culprit for these environmental impacts is the extraction of new resources for clothing – around nine million tons of CO2e every year comes from fiber production from agriculture or polymer extrusion (for synthetic fabrics).

Maddox continued: "With rising global demand we

urgently need to secure new sources of materials and find new markets for used clothing. Fiber to fiber recycling offers a potential solution – but one that has not been properly investigated. "Our report is the first to explain the economics of fiber to fiber recycling and will help investors, business-developers and the recycling sector navigate this relatively young, uncharted field. New processes and entrants onto the market should be monitored to inform the business case for future investment, but we already see potential for post-consumer textiles to become part of the UK's fashion scene."

Turkey's economic crisis crushes famed carpet industry

Gaziantep, a city of 1.5 million in Turkey's southeast, ranks among the areas worst hit by the country's economic turmoil. It had long been one of Turkey's main centers of textile manufacturing, but following a nearly 30-percent decline in the lira, 20-percent inflation, and economic contraction, the industry is under severe strain.

At least 40 textile firms in Gaziantep have filed for bankruptcy in the past six months, leaving 20,000 workers without jobs. Before the crisis, some 12,000 people worked as carpet weavers. Today the number is down to 1,500.

Nihat Bencan, Gaziantep representative for the Confederation of Progressive Trade Unions of Turkey (DISK), said that in the past four years 50,000 people had lost their jobs, and even that number underestimated the problem. "When you take family members into account, the number of people affected by the crisis reaches hundreds of thousands," he said.

President Recep Tayyip Erdoğan has said Turkey is in an economic war and called on the population to sell dollars and buy lira. His administration has also targeted social media users who criticise the government over the economic crisis.

Erdoğan has for years forged a strong bond with conservative voters. Working class citizens have regularly voted for him since 2002. His supporters often say they like him because he is one of them, a child of the working class made good. But if the economic troubles continue under his presidency, Turkish citizens may become disenchanted with Erdoğan – a political risk with local elections looming on March 31.

Customers the chance to revitalize and extend the life cycle of their existing weaving machines.

Itema is strongly committed to investing in the Pakistani market, providing highly innovative and technological products to fully satisfy the growing potential and the requirements of the advanced weaving mills of the country. In order to further demonstrate this commitment, in 2016 Itema opened a Dubai-based affiliate, Itema Middle East, which provides business development and continued support in Pakistan, Africa and Middle East basin countries. The physical presence of Itema in Pakistan has been very well received and this customer-oriented approach has contributed to the creation of partnerships with some of the most prominent textile corporations of Pakistan, including denim specialists such as Azgard 9 and Artistic Fabric Mills that installed the Itema denim dedicated rapier R9500denim. Another high-profile partnership which is worth to mention is the one with the vertically integrated textile company Gul Ahmed, that chose the Itema absolute best-seller – the R9500 rapier weaving machine – to refurbish one of its plant to weave a widest range of fabrics in different weaving width such as bed sheeting, apparel and linen applications.

Sunbrella Introduces Its First Non-Woven Seating For Marine Environments

Crafted for durability and comfort, Sunbrella® is introducing its first non-woven marine seating fabric. New Sunbrella Horizon seeks to enrich the boating experience with a luxuriously-soft hand specially designed to resist bacterial staining, cold-cracking, excess stretching and fading. The new product line will debut at the Miami International Boat Show, February 14-18.

“Sunbrella identified a need for a soft, longer-lasting upholstery for the marine market, and we felt it essential to carry the brand’s technical expertise through this new product line,” says Bill McDaniel, marine market manager for Sunbrella. “We invested in extensive research and developed a solution that extends the brand’s legendary performance into a new non-woven line. We’re thrilled to take a bold step in bringing a new product to the marine market that’s backed by the Sunbrella brand promise.”

Sunbrella Horizon withstands life on the water, including

consequences from the notorious pinking effect. It is backed by an industry-leading three-year warranty against bacterial staining, a first for marine vinyl products. In addition, Sunbrella Horizon carries a five-year limited warranty against loss of strength and color, plus resistance to mildew and atmospheric chemicals.

Sporting a luxuriously soft hand, this four-way stretch textile is offered in two distinct embossing patterns and a wide array of 30 colors. It is also designed to match perfectly with other Sunbrella products, ensuring seamless coordination across existing Sunbrella marine products. The pigments used in Horizon are consistent with the pigments which are fed into each Sunbrella fiber, allowing for whole boat customization and color consistency.

The product features powerful resistance to excess stretching and its excellent recovery capability prevents puddling, so boat seating remains in top condition.

USTER Introduces Its Newly-Integrated Systems for Automated Fabric inspection at Techtextil North America 2019

USTER has expanded its technology to cover fabric production, with world-class systems for automated fabric inspection which guarantee consistent and measurable quality.

Taking the successful EVS fabric inspection systems into its portfolio, USTER will seek to expand the scope for automated fabric quality assurance. Its filament yarn tester has already made an impact in technical textiles markets, and this sector will also see USTER explore further applications for its fabric inspection systems, starting with the forthcoming Techtextil North America exhibition.

In filament yarn production, the USTER® evenness tester is now almost as well-established as in cotton spinning. The distinctive grey and red livery of the instrument today is a familiar sight in the laboratories of technical textile yarn manufacturers, acknowledged as essential equipment over the past six decades. In its latest version, the USTER® TESTER 6 C-800 drives global standards – and its new capacitive sensor gives filament yarn producers the power to guarantee right-first-time quality.

At Techtextil North America 2019 USTER introduces its newly-integrated systems for automated fabric inspection.



World Textile News

Textile inspiration for the sports world

Karl Mayer is increasingly participating in trade fairs that focus on applications and end-uses. A leading German textile machinery manufacturer was exhibiting for the first time at the ISPO sports trade fair, held from 3-6 February in Munich.

With its modern, welcoming design and wide range of products to attract visitors, Karl Mayer's stand quickly became a magnet for the public. The team of experts from the company's Textile Product Development Department welcomed around 400 visitors from home and abroad. Many of them were specialists with specific issues to discuss, and just under 150 high-quality conversations were recorded.

Most of the visitors were curious to examine the attractive presentation of selected warp-knitted textiles on show. A range of innovative, warp-knitted spacer textiles with 3D patterns, air-permeable jacquard designs, and a shoe style with the design fully integrated into the surface were being showcased.

Rascheltronic textiles, designed to deliver compression and breathability in the same piece, stretch, sporty lace items and functional, warp knitted meshes were also on show. "Our counter display proved to be a real attraction. Many of the visitors stopped, touched the fabrics, and wanted to know more about their production and performance," said Gabriela Schellner, the Head of Textile Development. She discussed interesting, new concepts and exchanged ideas about the latest trends,

especially with international brand manufacturers.

Another highlight was a battle between two mini-robots, controlled by a textile remote controller, which the visitors could try out for themselves. The electrical control technology needed to produce this was incorporated directly into the textiles during production on a jacquard raschel machine. The onlookers to this spectacle included fabric producers, as well as brand experts and end users. Most of them were from the sports sector, but many of them were also operating in the medical and protective clothing sectors and were looking for inspiration. Their interests were equally as wide and varied.

Itema Exhibits Best-In-Class Weaving Innovations at IGATEX Pakistan 12th

Itema, Italian manufacturer of best-in-class weaving machines, spare parts and integrated services, is exhibiting at IGATEX Pakistan from February 26th to 28th at Karachi Expo Centre in a joint booth with its sole agent in the country, Noon International.

Itema is uniquely positioned by offering to textile manufacturers what is today considered the most complete product portfolio available on the market, providing all the top three weft insertion technologies: rapier, airjet and projectile. Moreover, the company provides OEM spare parts and upgrade kits for Itema, Somet, Vamatex and Sulzer machines models giving to

March 2019 No.193 9

Referring to Sri Lankan capacities, the Ambassador mentioned tower building, construction materials, road and bridge building as suitable areas for investment by the Iranian companies. Tehran-Colombo direct flight will soon become operational which can help promote tourism and economic activities, he said. Yazd economic activists pointed to the province's capacities, including export of tiles, stones, fabric and powder milk and welcomed exchanges with the country.

Iran's ban on clothes imports continues

Iran continues the import ban on clothes, shoes and other related items in textile industry due to foreign currency limitations. "The ban on import of clothes, shoes and other textile products that are currently not necessary will strongly remain in its place," said Director General of Textile and Clothing Office of the Ministry of Industry, Mines and Trade Afsaneh Mehrabi. Iran imposed an import ban on 1,339 unnecessary products in order to protect domestic producers and manage the outflow of currency as the US sanctions hit the country. Therefore, the products are to be produced domestically instead. The banned items include clothes, sugar, cars, shoes, makeup and pharmaceuticals. The officials indicate that during past nine months of current Iranian year (started March 21, 2018), 4,600 tons of clothes worth \$48 million were exported and the clothes exports had a 24 percent rise in value and a 59 percent increase in volume.

Iran Exports \$490m Worth of Handicrafts in 9 Months

In an address to the people of Meybod in the central province of Yazd, Ali Asghar Mounesan said a total of \$190 million worth of handicrafts has been exported through customs points. "The rest, namely \$300 million, has been exported by foreign tourists who visited Iran in the first nine months of the current Persian year," he said.

Iran, as one of the most ancient civilizations of the world, and the land of many tribes so different in culture, lifestyle, and tradition has enjoyed a wide variety of handicrafts during the history. Persian handicrafts, each narrating the stories of the culturally diverse populations in different parts

of Iran, are among the best souvenirs for the tours to Iran. Iranian weavings are well-known for their antiquity, elegance, durability and variety. The most famous one is Persian carpet. It has been used as the covering for floors for thousands of years in Great Persia. Different geometrical shapes, medallions, tendrils, and figures of plants and animals woven with local materials specific to each area, inspired by the natural environment, remind people of colourful Persian gardens; full of flowers and birds. Persian rugs woven by nomads are different in style and design. The most prominent nomad rugs include Gabbeh, Kilim and Jajim. Iranian fabric named Qalamkar is made by hand drawing or printed by the use of patterned wooden stamps. Termeh is another Iranian hand-woven cloth, primarily produced in Yazd. Its weaving is very delicate and time-taking. The most famous of the factories producing traditionally woven Termeh is called Rezaei Termeh.

Another kind of Persian weaving embroidery is Zardoozi. It is making designs using gold and silver threads, pearls and precious stones. Nowadays, copper wires polished by gold or silver, and silk threads are used as well. It also includes Goldoozi (embroidery stitches), Baluchi Suzandoozi (needlework), Sekkeh doozi (shisha embroidery), Rashti Qollabdoozi (special kind of broderie), and Kermani Pateh doozi (a style of Iranian embroidery).

Persian art of handicrafts goes beyond textile weaving. It includes metal works, wood works, pottery, miniature, calligraphy, straw-made products, mosaic and stone.

Iran's Non-Oil Trade With Neighbors Hits \$30b

Iran traded 57.28 million tons of non-oil commodities worth \$29.96 billion with its 15 neighboring countries during the first 10 months of the current fiscal year (March 21, 2018-Jan. 20) to register a 34.34% decline in tonnage and 3.49% growth in value compared with last year's corresponding period. The 15 trading countries are Iraq, Turkey, Afghanistan, Pakistan, Russia, Oman, Azerbaijan, Turkmenistan, Kuwait, Qatar, Kazakhstan, Armenia, Bahrain, the UAE and Saudi Arabia. Latest data released by the Islamic Republic of Iran Customs Administration show Iran's exports totaled 50.46 million tons worth \$20.6 billion during the period, indicating a 16.12% and 21.96% increase in tonnage and value respectively year-on-year.



Iran Textile News

Iranian Researchers Design, Manufacture Anti-Cellulite Wears

Researchers at Isfahan University of Technology for the first time have designed and manufactured anti-cellulite clothes that could be recharged and give micro massage.

A member of the Faculty of Textile Engineering at Isfahan University of Technology said he has been successful in producing anti-cellulose and anti-obesity shorts for the first time in Iran.

The use of cosmetic products containing fat burners, which are commonly provided in form of creams, gels, lotions, and oils for weight loss, is a method of fighting obesity and cellulitis, which need spending time and cost.

The textiles produced for this purpose serve as the second skin of humans. Through prolonged contact with the body and continuous and gradual release of small amounts of active substances, it resolves the problem of obesity and cellulitis. Foreign samples of this product will not be useful anymore after a period of use. While the product produced by this technological group, can be recharged and repeatedly used. These shorts are designed in such a way that adapt themselves to the body moves and also the natural movements of the human body and its features such as PH and temperature.

This anti-obesity clothes can be manufactured in form of shorts, trousers, abdominal corsets, full-body corsets (toes to shoulders, knees to breasts, and knees to shoulders) in eight different sizes and colours.

Iranian festival to highlight Zilou weaving art

Iran's historical city of Meybod plans to hold a festival on February 16 with the goal of highlighting traditional floor covering Zilou. "We should demonstrate our full potential to lay the ground for bringing rising prosperity to the Zilou weaving arena," a local official said in a briefing session.

Last October, the oasis city was designated for being a world city for Zilou by assessors from the World Crafts Council-Asia Pacific Region (WCC-APR).

Iran's handicrafts exports reached \$107 million in the first half of the current Iranian calendar year (started March 21, 2018), showing 9.5 percent growth year on year. Traditional ceramics, pottery vessels, handwoven cloths as well as personal ornamentations with precious and semi-precious gemstones are among Iranian exports to Iraq, Afghanistan and Germany, the U.S., the UK and other countries.

Sri Lanka to promote economic relations with Iran's Yazd province

Sri Lankan Ambassador to Iran Mohammad Sharif Anis has said on Saturday that promoting economic relations between Sri Lanka and Yazd province of Iran will benefit both countries. In a meeting with Yazd economic activists in the center of Iran, he added efforts are underway to pave the ground for investment, concluding necessary deal and communications with industrial and production activists.

some other big Iranian cities are Zara, Bershka, Benetton, Mango, Roberto Cavalli, Gucci and Ecco shoes. It's however doubtful if the registration obligation will be of much help in creating a level playing field in Iran for Indian and other bona fide clothing exporters.

Minimal support from the government

Though the development of the textiles and apparel industry, because of its huge potential for job creation, was listed as one of the ten priority goals of the 20-year development plan Vision 2025 that was adopted in 2005, Iranian companies feel that they have been left out in the cold.

Tahmineh Molana, international relations manager of the Iranian monthly textile magazine Nassaji Emrouz, thinks that the government should support the sector in its double integration effort. First, there's the need to better integrate the value chain from fibre to fashion. Second, in order to succeed in transforming the textiles and apparel industry from a resource-based to a knowledge based industry, the knowhow and R&D results of the universities should be better integrated into the management of the companies.

The ongoing brain drain

Many of the young Iranians are in search of study or job opportunities in countries like Germany, Canada and Denmark where they expect to get a better chance than in Iran to chase their dreams. As a result, Iran is deprived of the services of some of its best and brightest individuals. The reported annual exodus of more than 100,000 educated men and women in search of better and safer opportunities has placed Iran near the top of nations experiencing a brain drain.

Marjan Haddadian and her sister, who are both fluent in European languages, established the company Fartak Andishan Green Card in Tehran, which aims to facilitate and speed up connections between Iranians and universities, high schools and employers in select countries, especially in Germany and France. For the time being, Iranian metallurgic and mechanical, chemical and petrochemical, software and electronic engineers seem to be more eager to find jobs abroad than textile engineers, with their number in Iran being estimated at 10,000.

Tahmineh Molana, who is also the Iran Representative of the leading trade fair Premiere Vision, is working hard to attract Iranian visitors to the Premiere Vision events in Paris and abroad, especially in Istanbul. She regrets that currently no Iranian fabrics manufacturer would qualify for exhibiting. Their level of creativity and quality is simply not high enough. Also regrettable is that many Iranian textile companies who decide to visit Premiere Vision see it as an enjoyable privilege, and not as an occasion to bring their designers in contact with international creativity.

Iranian creativity in textile design is said to be too much inspired from traditional designs.

Low productivity resulting in high prices

With more than 100 years of immersion in the oil and gas industries, the bulk of the Iranian economy still operates at mid-twentieth-century technological standards. An average Iranian textile factory uses several times more energy, more workers, more material and more hours to produce a unit of final product than a similar entity in the internationally competitive textile countries.

Even Iran's most famous textile export products, the handwoven rugs, are rapidly losing market share. Until six years ago, Iran was the world's biggest exporter of kelims and other handwoven rugs with exports exceeding \$19 million in 2011 (compared to \$17 million Indian exports). However, since 2011 the annual export of handwoven rugs from India has more than doubled while the more expensive rugs from Iran have nearly halved. In 2016, India was by far the world's largest exporter of handwoven rugs (around \$30 million), while Iran with an export of \$11 million ended up in the fourth place after India, Germany and Morocco.

(Texprocil), Iranian companies are not allowed to pay in US dollars; so, they pay in Indian rupees. Only two banks in India are authorised to handle these payments. Indian textiles exporters don't take any risk; they only accept to export to Iran under an LOC (letter of credit).

Also, Chinese companies have problems in getting payments from customers in Iran. But they too have found a solution using financial intermediaries in Dubai who are connected with intermediaries in Hong Kong. The sales manager of Changxin Dongxin Textile Co says that Chinese exporters have a supplementary problem: We have a big image problem. In the eyes of Iranians, Chinese products are always cheap. So, even when we

offer the Iranians flame-retardant, water-proof or anti-static fabrics, they want them very cheap.

Matthias Knecht, area sales manager of the German producer of flat-knitting machines Stoll, says that things are moving. He regrets, however, that the situation is not yet clear. Companies still have rules to follow for the transfer of Iranian money to Europe. Because of their interests in the US, big German banks like Deutsche Bank and Commerzbank can't afford working with Iran. Fortunately, some smaller banks can. Mauro Badanelli, economic advisor at the Association of Italian Textile Machinery Manufacturers (Acimit), recollects that in the years before the sanctions, Italy annually exported 30-40 million textile machinery to Iran. Although Iranian customers appreciate Italian machines and are eager to invest, it's hard to restore the same level of business, partly due to money transfer issues.

Moreover, Boris Abadjieff, export marketer at the German textile machinery association VDMA, regrets that there are still pending decisions about the lifting of sanctions. He says that VDMA continued to pay full attention to Iranian customers during the period of the sanctions. An example: in April 2015, German machinery constructors organised a conference which attracted 1,100 visitors from Iran. Today, exports of German textile machines are in full swing. Some small German banks take care of the financial procedure. Abadjieff says: The German exporters accept that Iran is a somewhat more complicated market than other ones.

Import taxes and illegal imports

It's estimated that Iran's textiles and apparel market is worth \$16 billion. Only 40 per cent of this comes from domestic sources. The rest is met through imports. However, India and other textile-exporting countries have in the past been largely absent in the Iranian market, due to the extremely high import taxes introduced by the Iranian government. These taxes amounted up to 200 per cent on apparel and textiles, but have been brought down to 55 per cent and 32 per cent respectively. The government wants to reduce these in the near future to 2025 per cent or even less.

K Banijamali, CEO of the Tehran-based import-export company Mobtakeran Sefaresh Kala, says that the customs in Iran work slowly and import tariffs are not only high but also complicated. Her company imports textile dyes, auxiliaries, textile fibres and chemicals. Custom tariffs for textile dyes are not that high (only 5 per cent import tax 9 per cent valued added tax 4 per cent other taxes). But for some fabric items, tariffs may amount to 55 per cent and for clothing items to 75 per cent.

Majid Nami, board member of Iran Textile Exporters & Manufacturers Association (ITEMA), says that according to Iranian statistics clothing imports in 2016 were as little as \$61 million. However, according to UNIDO statistics, these imports amounted to \$1 billion annually, with China and Turkey being the principal countries of origin. The ITEMA is aware that much clothing enters Iran illegally. The association has been putting pressure on the government in order to enhance border control. Several neighbouring countries lack stability and the means to ensure a strict control of the borders with Iran. There are thus many possibilities of smuggling goods into Iran.

Responding to the demands of ITEMA, the government has initiated an obligation for clothing brands to be registered. Among the Western brands which can be found in the shopping malls in Tehran and



Going remains tough

By: Josef De Coster

Iran is an attractive market for textile companies, garment producers and machinery manufacturers. But the red tape that ties down industry is difficult to cut through. The lethargy created by the decades of international isolation and government control would not be easy to shake off, reports Jozef De Coster from Tehran.

As unbelievably charming and helpful the Iranian people are, as unbelievably bureaucratic and inefficient is the Iranian economy. Polite observers describe Iran mercifully as a country in transition to a market economy. The state controls as much as 70 per cent of the economy. This doesn't apply to the Iranian apparel industry (totally privatised) and textile industry (almost privatised). But how blessed would private owners of the textiles and apparel companies feel, and their suppliers too, if by miracle the burdensome Iranian administration suddenly would be replaced by blockchain.

Aftermath of international sanctions

It's not the task of textile magazines to criticise the political, financial or macro-economic choices of countries which produce/export/import textiles. But it makes sense to show the business partners of such countries as well the pitfalls of the business opportunities.

Business people are supposed to know that Iran has a long history of international sanctions. Since 1979, the United States has led international efforts to use sanctions to influence Iran's policies. In April 2015, the 5 1 (the 5 permanent members of the UN Security Council Germany) reached a provisional agreement with Iran on a framework that, once finalised and implemented, would lift most of the sanctions in exchange for limits on Iran's nuclear programmes extending for at least ten years. As a result, UN sanctions were lifted in January 2016. However, exporters to Iran should keep in mind that unpredictability is one of the characteristics of the current American presidency.

By the way, it's no wonder that the Iranian government is cautious in its relations with the US. Declassified documents released in June 2017 shed light on the CIA's central role in the 1953 coup that brought down Prime Minister Muhammad Mossadegh. This coup fuelled a surge of nationalism which culminated in the 1979 Iranian Revolution, and poisoned US-Iran relations till today.

Continuing payment problems

In spite of the lifting of UN sanctions, the transfer of money from Iran to other countries is still a problem. Foreign exhibitors at the trade fair Irantex (Tehran, September 4, 2017) explained how they solve it. According to Ravindra Kumar, joint director of the Indian Cotton Textiles Export Promotion Council



www.adamos.com/en

About Oerlikon

Oerlikon (SIX: OERL) engineers materials, equipment and surfaces and provides expert services to enable customers to have high-performance products and systems with extended lifespans. Drawing on its key technological competencies and strong financial foundation, the Group is sustaining mid-term growth by executing three strategic drivers: addressing attractive growth markets, securing structural growth, and expanding through targeted mergers and acquisitions. A leading global technology and engineering Group, Oerlikon operates its business in two segments – Surface Solutions and Manmade Fibers – and has a global footprint of over 9 500 employees at 171 locations in 37 countries. In 2017, Oerlikon generated CHF 2.1 billion in restated sales and invested around CHF 100 million in R&D.

For further information: www.oerlikon.com

About the Oerlikon Manmade Fibers Segment

With its Oerlikon Barmag and Oerlikon Neumag brands, Oerlikon Manmade Fibers Segment is the world market leader for manmade fiber filament spinning systems, texturing machines, BCF systems, staple fiber systems, solutions for the production of nonwovens and – as a service provider – offers engineering solutions for the entire textile value added chain. As a future oriented company, the research and development at this division of the Oerlikon Group is driven by energy-efficiency and sustainable technologies (e-save). With the supply of continuous polycondensation and extrusion systems and their key components, the company caters to the entire process – from the monomer all the way through to the textured yarn. The product portfolio is rounded off by automation and industry 4.0 solutions. The primary markets for the products of Oerlikon Barmag are in Asia, especially in China, India and Turkey, and – for those of Oerlikon Neumag – in the USA, Asia, Turkey and Europe. Worldwide, the segment – with just under 3,000 employees – has a presence in 120 countries of production, sales and distribution and service organizations. At the R&D centers in Remscheid, Neumünster (Germany) and Suzhou (China), highly-qualified engineers, technologists and technicians develop innovative and technologically-leading products for tomorrow's world.

For further information: www.oerlikon.com/manmade-fibers



Press Release

Industrie 4.0

Oerlikon Manmade Fibers segment becomes ADAMOS network partner

Remscheid, January 25, 2019 – the Oerlikon Manmade Fibers segment has been a member of ADAMOS, an alliance of machine and systems construction sector companies, since the beginning of 2019. With this move, the company is ramping up its digital strategy, creating the right framework for implementing its concrete Industrie 4.0 solutions.

Membership in the ADAMOS partner network is a further step on the company's journey to becoming a digital solutions provider: ADAMOS was established as a strategic alliance for the future issues of 'Industrie 4.0' and 'Industrial Internet of Things' (IIoT) for market leaders in the machine and systems construction sector. The bundled know-how from machine construction, production and information technology is designed to help the Oerlikon Manmade Fibers segment develop digital solutions with the support of the ADAMOS IIoT platform, promote new business models and establish a specific standard for the textiles industry.

On the path to becoming a digital yarn factory

Even at the ITMA Asia in the fall of last year, the Oerlikon segment with its Oerlikon Barmag and Oerlikon Neumag brands was able to convince customers with its digital products. AIM⁴DTY – Artificially Intelligent Manufacturing for DTY – for example, is a digital system that is trained by means of artificial intelligence so that it continually optimizes the running production process. Faults and deviations are identified more swiftly, enabling operators to initiate targeted troubleshooting measures.

At last year's OpenStack Summit in Berlin, Germany, CEO Georg Stausberg presented a further digital Oerlikon Manmade Fibers innovation: with 'Data Center in a Box', the segment is offering its customers a new high-performance, flexible and above all secure IT infrastructure. The compact computing center works on the basis of the open OpenStack operating system, which enables virtual computing in a secure private cloud environment. "We are working on a whole range of digital solutions that will offer our customers very concrete added value", comments Georg Stausberg.

2164 characters including spaces

For further information:

Susanne Beyer
Marketing, Corporate Communications
& Public Affairs
Tel. +49 2191 67 1526
Fax +49 2191 67 1313
susanne.beyer@oerlikon.com

André Wissenberg
Marketing, Corporate Communications
& Public Affairs
Tel. +49 2191 67 2331
Fax +49 2191 67 1313
andre.wissenberg@oerlikon.com



IN THE NAME OF GOD
NASSAJI EMROUZ
 IRANIAN SCIENTIFIC, TECHNICAL
 AND INDUSTRIAL TEXTILE JOURNAL
 MONTHLY MAGAZINE
 Vol.21, No. 193, March 2019
 ISSN 1735-2177

Index

■ Editorial	
Every year hesitate year ago/Publisher	2
■ Viewpoint	
To build Iran/M.A.Molaei	3
The government offer no protect for manufacturers/M.Zabeti	4
■ Report	
Iranian needs to be remind their valuable nationality/M.Bayani	10
Overview on Linexpo 2019 Istanbul/T.Molana	14
Research and development; the pillar for textile industry improvement	16
■ Feedback	
Kashan: The hub of industry and history/H.Karimi	21
Money therapy, production at the end of year	26
Many declivity and few acclivity for year 1397	28
■ History of Iran textile industry	
Research on development of Iranian apparel in different era/A.Shirzadeh	30
■ Iran Textile Specialists Association	
■ Textile by web	
■ Textile news	
■ Managment	
Production process planning for the sake of increase in resource productivity/F.Darvishi, Abdolhossein Sadeqi	58
■ Sport Textiles	
Nano composite, a tremendous transition in small scale/F.Nayebmorad	62
■ Technical Textiles	
Measuring of spun bond nonwoven by image processing and relation with experimental results of tensional properties/M.Emadi, M.A.Tavanaei, P.Peyvandi	66
■ Nano	
Amendment of halloysite Nano pipes/ M.H.Kanani, S.Akbari, M.Haghighatkish	71
■ Information	
A review of Turkey textile and clothing industry/M.Ghahremani	74
Unexpected growth in demand for conductive textiles/A.Movahed	76
Production of medical implants through knitting technology	77
■ 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

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

Contributors:

H.Amini

A.H.Emami

Subscription:

M.Darvish

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