



به نام آنکه جان را فکرت آموخت
 ماهنامه علمی، پژوهشی و صنعتی
 نساجی امروز
 سال بیست و یکم، شماره دویست و یکم،
 آبان ۱۳۹۸
 ISSN 1735-2177

فهرست عناوین مقالات

- ▼
- **سر مقاله**
 آیا اقتصاد کشور در نیمه دوم سال هم با همان فرمان به پیش می‌رود؟! / مدیرمسئول ۲
- **دیدگاه**
 مسائل اقتصادی اولویت دولت‌های ما نبوده است / محمدمهدی مباشر ۳
 به گلابه عادت کرده‌ایم! / سعید حقیقی ۱۰
 صنعت نساجی زیان‌ده نبوده و نیست / عبدالله حمزه‌لو ۱۶
 تولید برای ما هیچ محدودیتی ندارد / حسین و حسام عبداللهی ۲۰
 پایگاهی برای انتشار جدیدترین نتایج پژوهش‌های دانشگاهی و صنعتی / محمدعلی توانایی ۲۳
 حمایت از تولیدکننده در شعار خلاصه می‌شود! / مرتضی رضازاده ۲۷
- **گزارش**
 بازیافت: نقشه راه آینده صنایع پلاستیک / شاهین کاظمی ۲۸
 لزوم رویکرد نوآورانه صنعتگران نساجی به فناوری نانو / مینا بیانی ۳۳
- **اطلاعرسانی**
 پوشاک هوشمند چگونه تکنولوژی‌های پوشیدنی دنیا را تغییر می‌دهد / ته‌مینا مولانا ۳۸
 نگهداری پوشاک جین برطرف کردن لکه‌ها ۴۰
 استفاده از فناوری‌های دیجیتال در صنایع نساجی آفریقا / آزاده موحد ۴۳
 استفاده از منسوجات جدید برای ضد میکروبی کردن دستگیره درهای بیمارستانی ۴۵
 استفاده از منسوجات هوشمند در عرصه بازیاب انرژی ۴۶
 بازیافت پوشاک صنعتی ضد آتش ۴۸
- **جامعه متخصصین نساجی ایران**
 نمایشگاه جایگاه و اهمیت و نقش آن در صنعت / سیدمحمد مقدسی ۵۰
 تحریم؛ چوب لای چرخ صنایع / علیرضا حائری ۵۵
- **نساجی در وب**
 وب‌نگار نساجی امروز / مینا بیانی ۶۰
- **تاریخ نساجی ایران**
 پژوهشی در سیر تکامل لباس ایرانیان در ادوار مختلف / اکبر شیرزاد ۷۴
- **تاسیسات و تغییرات شرکت‌های نساجی**
 تغییرات / مینا بیانی ۷۸
 تاسیسات ۸۳
- **مدیریت**
 لزوم بهره‌گیری از مدل‌های کسب و کار مدرن در صنعت نساجی / فرید ملک احمدی و فاطمه نصیری ۸۴
- **تکنولوژی نساجی**
 اثر عوامل فرایند نخ تکسچره جت هوا بر نیروی بیرون کشیدن نخ در پارچه‌های تار و پودی / اسماعیل غیاثی طرزی، محسن هادی‌زاده و مرتضی ودود ۸۷
- **پوشاک**
 به کارگیری روش‌های طراحی لباس به منظور استقبال بیشتر بانوان جوان از لباس‌های متکی بر طرح‌های سنتی - فرهنگی / مریم گلشن، مینا ثابت اقلیدی، رستم نمیرانیان و سیدعباس میرجلیلی ۸۹
- **شیمی**
 سنتز نانوالیاف اکسید تنگستن به روش الکتروریسی جهت حسگری گاز و کرومیک هیدروژن / فاطمه توکلی فروشانی، هژیر بهرامی، حسین توانایی و مهدی رنجبر ۹۱
- **منسوجات ورزشی**
 منسوجات با ساختار سه‌بعدی / فرناز نایب‌مراد ۹۴
- **فرم اشتراک**

■ صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

مهندس سید شجاع الدین امامی رثوف

■ **سر دبیر:** مهندس سعید جلالی قدیری

■ **سرویس خبر و گزارش:** مینا بیانی

(دبیر سرویس)، شبنم سادات امامی رثوف

■ **سرویس علمی و اطلاعرسانی:**

دکتر شاهین کاظمی - مهندس محسن

شنبه - دکتر محمدعلی توانایی - مهندس

آزاده موحد (دبیر سرویس)

■ **سرویس بین الملل:** ته‌مینا مولانا

■ **پذیرش آگهی و روابط عمومی:**

مهندس سید ضیاء الدین طباطبایی

■ **امور مشترکین:**

مهندس مهدیه درویش کوشالی

■ **همکاران تحریریه این شماره:**

سید امیرحسین امامی - سید ضیاء الدین

امامی رثوف - منیره السادات مطهری فرد - نرجس

جمالی - نگین اسفندیاری - اکرم باقری - ناصر

رحیمی گرکانی

■ **طراح و گرافیک:**

مهندس سارا نظام الاسلامی

■ **چاپخانه:** نفیس نگار

■ **صحافی:** آپنوس

■ **طراحی، لیتوگرافی، چاپ و صحافی:**

آتلیه نساجی امروز

■ **تلفن:** ۰۶۸۲۰۶۶۹۰

■ **وبسایت:**



■ **تلگرام:**

جهت دریافت اخبار
 نساجی و پوشاک به
 کانال تلگرام پیوندید



■ **آدرس دفتر مجله:**

خ آزادی - خ اسکندری جنوبی - تقاطع

کلهر - پلاک ۱۶۵ - طبقه اول

■ **صندوق پستی:** ۱۶۳۹-۱۳۱۸۵

■ **تلفن:** ۰۶۸۲۰۶۶۹۰

www.NassajiEmrouz.com

info@nassajiemrouz.com

آیا اقتصاد کشور در نیمه دوم سال هم با همان فرمان به پیش می‌رود؟!

بیش از نیمی از سال ۹۸ را پشت سر گذاردیم و نیمه سپری شده سال با اصرار دولتمردان بر تثبیت نرخ ارز برای کنترل تورم گذشت و نرخ ارز تقریباً در کانال موردنظر دولت کنترل شد. اگرچه سیاست خارجی و به تبع آن تجارت خارجی کشور همچنان با تنش‌های ناشی از تحریم‌های ظالمانه دست و پنجه نرم می‌کند و فروش نفت و فرآورده‌های نفتی و همچنین صادرات کشور با مشکلات عدیده‌ای مواجه است اما ایجاد یکپارچگی بین دستگاه‌های حاکمیتی نظیر بانک مرکزی، سازمان امور مالیاتی، گمرک و وزارتخانه‌های مختلف موجب شده تا بخش قابل توجهی از مبادلات ارزی کشور در کنترل دولت قرار گیرد به خصوص که ایجاد تغییرات در قوه قضائیه و اهتمام این قوه در پیگیری موضوع مفسدان اقتصادی سبب شده تا کنترل بیشتری بر سیاست‌های تخصیص ارز صورت پذیرد. اگرچه این فشارها چنبره کنترلی دولت بر تخصیص ارز و خروج ارز از کشور را بیشتر کرد تا بتواند سیاست‌های انقباضی خود در مدیریت ذخایر ارزی خود را بیشتر کند اما صادرکنندگان و تولیدکنندگان واقعی کشور را با مشکلات بسیاری مواجه ساخت که از جمله آنها می‌توان به تحمیل هزینه‌های بالاسری در دور زدن تحریم‌ها و محدودیت‌های شدید بانکی در عرصه بین‌المللی اشاره نمود.

ممانعت نهادهای مسئول از ارائه جزئیات آمارهای تجارت داخلی و خارجی سبب شده که همچنان برآوردهای دقیقی از وضعیت تجارت خارجی کشور در دسترس نباشد اما آن چه به‌طور کلی از آمارهای اجمالی ارائه شده قابل استنباط است این واقعیت است که ارزش دلاری صادرات با توجه به محدودیت‌های موجود در شش ماهه اول سال وضعیت مناسبی در مقایسه با مدت زمان مشابه سال گذشته ندارد و با کاهش ۱۰/۵ درصدی مواجه بوده است به طوری که در مجموع صادرات شش ماهه اول سال ۹۸ معادل ۲۰/۹ میلیارد دلار بوده است که نسبت به رقم ۲۰/۵ میلیارد دلار صادرات در شش ماهه اول در سال ۹۶ مقدار جزئی افزایش نشان می‌دهد. البته نباید فراموش کنیم که در شش ماهه اول سال ۹۶، نرخ دلار در بازه ۲۷۰۰ تومان تا ۴۰۰۰ تومان قرار داشت و در شش ماهه اول ۹۸ در بازه ۱۱ تا ۱۴ هزار تومان قرار داشته است.

به نظر می‌رسد با توجه به شرایط سیاست خارجی کشور و مشکلات موجود در زمینه تحریم‌ها در نیمه دوم سال نیز روند تجارت خارجی همچنان با مشکلات نیمه اول مواجه باشد و شاهد تغییر آن چنان در شرایط تحریم نخواهیم بود ضمن این که به نظر می‌رسد با توجه به نزدیک بودن زمان انتخابات، دولت تمایل چندانی در تغییر شرایط کنونی نداشته باشد و تلاش خود را در جهت حفظ وضع موجود ادامه دهد که به طور طبیعی شاهد تثبیت دستوری نرخ ارز به بهانه کنترل تورم و نارضایتی مردم و از طرفی صرفه جوئی در تخصیص ارز با هدف استفاده بهینه از ذخایر ارزی خواهیم بود که در این صورت به‌طور طبیعی شاهد رکود در اقتصاد خواهیم بود.

حال در پاسخ به این پرسش که آیا اقتصاد کشور در نیمه دوم سال هم با فرمان نیمه اول به پیش می‌رود یا خیر، باید منتظر گذر زمان و تحلیل شرایط باشیم تا سرنوشت گره خورده سیاست خارجی و سیاست داخلی اثر خود را بر اقتصاد کشور چگونه نمایان می‌سازند.

مدیرمسئول

مسائل اقتصادی اولویت دولت‌های ما نبوده است



تهیه و تنظیم: مینا بیانی

اشاره:

زمان زیادی صرف هماهنگی انجام این گفتگو شد تا در نهایت، ظهر یک روز پائیزی مهمان شرکت موکت پردیس یزد شدیم. دلیل به تعویق افتادن‌های متوالی، نه بهانه‌های رایج برخی صنعتگران بلکه درگیری‌ها و مشکلات مربوط به اجرای طرح توسعه شرکت و نصب و راه‌اندازی خط تولید چاپ جدیدی بود که به گفته مهندس مباشر برای اولین بار در صنعت نساجی کشور، نصب و راه‌اندازی خواهد شد. داستان از همین‌جا شروع شد و در ادامه به نتایج تلخ و گزنده‌ای رسیدیم، گشایش اعتبار ماشین‌آلات دو سال پیش انجام شده و ماشین‌آلات پس از کش و قوس‌های فراوان (که بخشی از نظراتان خواهد گذشت)، وارد کشور شده و تا دو ماه دیگر راه‌اندازی می‌شود... این گفت‌وگو برخلاف روال همیشگی در مورد مسائل مربوط به واردات و صادرات و راه‌اندازی مدرن‌ترین دستگاه چاپ دیجیتال کشور آغاز می‌شود، با پرونده همچنان باز ایتما ۲۰۱۹ ادامه می‌یابد و با بیوگرافی مهندس مباشر - مدیرعامل خوش فکر و پر تلاش موکت پردیس یزد - به پایان می‌رسد.

لازم را از معاون اول رئیس جمهور اخذ نمودیم ولی نهایتاً در بانک مرکزی به در بسته خوردیم. رئیس کل و معاون ارزی وقت بانک مرکزی که این روزها شاهد محاکمه هردو ایشان هستیم مصمم به عدم تخصیص ارز جهت واردات ماشین‌آلات خطوط تولید بودند و ماشین‌آلات را جزو اولویت‌های ارزی کشور نمی‌دانستند نهایتاً علیرغم پیگیری‌های فراوان مجبور شدیم ارز موردنیاز را بصورت آزاد تهیه کنیم. توجه کنید که ما با این مشکلات در مقطع زمانی مهرماه ۹۵ الی مهر ۹۶ روبرو بودیم یعنی زمانی که هنوز در ظاهر کشور با بحران ارزی روبرو نبوده است. از همین نقطه نظر شما می‌توانید میزان توجه و اهمیتی که بعضی از مسئولان محترم ما برای تولید قائل هستند و نیز میزان هماهنگی بین آنها را

آزمایشی آن به اتمام خواهد رسید. باتوجه به توانایی‌ها و مشخصات فنی خط تولید فوق پیش‌بینی ما این است که با راه‌اندازی این طرح تحول بزرگی در صنعت چاپ موکت کشور رخ خواهد داد.

در این جا لازم است متذکر شوم که گشایش اعتبار مربوط به ماشین‌آلات این طرح در آبان ۹۶ صورت گرفته بود هرچند در آن زمان ظاهراً کشور با مشکلات ارزی مواجه نبود و ارتباط با شبکه بانکی بین الملل برقرار بود ولی علی‌هذا بانک مرکزی حتی در آن زمان هم از اختصاص ارز جهت این پروژه و ماشین‌آلات خطوط تولید سایر کارخانه‌ها هم خودداری نمود و تأمین ارز فوق از محل ارز آزاد صورت گرفت. این درحالی است که در آن زمان نظام بانکی برای واردات کالاهای لوکس و مصرفی مثل گوشی موبایل ارز مبادله‌ای تخصیص می‌داد. حدود یک‌سال تمام برای اختصاص ارز مبادله‌ای به مراجع ذیربط مراجعه نمودیم مکاتبات و پیگیری‌های متعددی هم از طرف وزیر صمت و معاون اجرایی رئیس جمهور در آن زمان برای تأمین ارز این پروژه صورت گرفت و حتی دستورات

واردات خط تولید چاپ دیجیتال پس از گذشت دو سال از گشایش اعتبار آن، در چه مرحله‌ای است؟ ممکن است در مورد مشخصات فنی آن توضیحاتی ارائه نمایید.

تکنولوژی مورد استفاده در خطوط تولید چاپ و تکمیل موکت در ایران بسیار قدیمی می‌باشد. اکثر واحدهای تولیدی از روش‌های سنتی چاپ از جمله چاپ روتاری بهره می‌برند.

همزمان با رواج روزافزون تکنولوژی چاپ دیجیتال در دنیا واحدهای صنعتی نساجی کشورمان نیز درصدد بهره برداری از این تکنولوژی برآمدند. در این ارتباط ما نیز درصدد استفاده از این تکنولوژی برآمدیم. مقدمات کار و مذاکرات اولیه از ایتما ۲۰۱۵ میلان شروع گردید و مدرن‌ترین خط تولید چاپ دیجیتال دنیا از شرکت زیمر اتریش انتخاب و پس از کش و قوس‌های فراوان که عمدتاً به دلیل مشکلات مربوط به نظام بانکی ما بود خط تولید فوق با صرف هزینه بسیار زیاد خریداری و حمل و در محل این کارخانه نصب گردیده است و انشاءالله به زودی مراحل تولید

تشخیص دهید!

در حال حاضر نیز که مراحل اجرای پروژه به پایان خود نزدیک می‌شود همچنان با مشکلاتی مواجه هستیم که عمدتاً به دلیل شرایط محیطی به ما تحمیل شده. از جمله برای حمل چند قطعه یدکی که در نصب نهایی ماشین‌آلات مورد نیاز بود مجبور شدیم مسیر طولانی و دشوار و پرهزینه‌ای را طی نماییم یا برای تأمین مواد اولیه مورد نیاز که از خارج از کشور باید تهیه گردد به دلیل مشکلات مربوط به تحریم بانکی و حمل و نقل با چالش‌های زیادی مواجه هستیم. اگر اینگونه مشکلات در سر راه ما قرار نداشت مدتها پیش از این طرح توسعه ما به بهره‌برداری رسیده بود و تاکنون بخشی از هزینه‌های سرمایه‌گذاری هم مطمئناً مستهلک گردیده بود.

به نظر می‌رسد مشکلات مربوط به واردات ماشین‌آلات و دستگاه‌های مدرن، باعث می‌شود خطوط تولید واحدهای نساجی، مجالی برای نوسازی و بازسازی پیدا نکنند و این به تعبیر بسیاری از صنعتگران، زنگ خطری است که به تدریج برای تمام بخش‌های صنایع نساجی به صدا در خواهد آمد...

به نکته بسیار مهمی اشاره کردید. علاوه بر مشکلات مربوط به واردات ماشین‌آلات با توجه به افزایش سرسام آور نرخ ارز و عدم همکاری و مساعدت بانک‌ها شما باید مشکلات مربوط به تأمین نقدینگی

واحدها را به سیاهه مشکلات اضافه کنید. ضمن اینکه بعد از گذر از همه این مراحل شما باید کالای خود را در بازاری که قدرت خرید خریداران بشدت کاهش پیدا کرده و میزان تقاضا را تحت تأثیر قرار داده عرضه کنید

حالا در این شرایط مشکلات و رویه‌های نادرستی که به خصوص در طی یکسال اخیر بر سر راه صادرات محصولات صنعتی ما هم قرار گرفته اضافه کنید تا به عمق فاجعه پی ببرید. با توجه به این نکات و در صورت حل نشدن این مشکلات و سایر مشکلاتی که واحدهای صنعتی ما از سال‌های دور در بخش‌های مالیاتی و بیمه تأمین اجتماعی و قانون کار و غیره با آن روبرو هستند نه تنها صنعت نساجی ما که تمام بخش‌های تولید صنعتی کشور با بحران عمیقی روبرو خواهند شد.

با توجه به حضور شما در نمایشگاه ایتما ۲۰۱۹ لطفاً مختصری از آنچه که در نمایشگاه سپری شد برای ما شرح دهید.

من از ایتمای ۱۹۹۹ بیرمگام تا امروز تقریباً در همه دوره‌ها حاضر بوده‌ام اما در این دوره شاهد مسائلی بودم که خارج از تصور بود. اولاً تعداد زیادی از صنعتگران و فعالان برجسته صنعت نساجی کشور متأسفانه بدلیل عدم مساعدت سفارت اسپانیا موفق به اخذ ویزا نشدند. به نظر می‌رسد پرونده‌ها اصلاً مورد بررسی قرار نمی‌گرفت و گرنه دلیلی ندارد تولیدکننده

و یا مدیری که بارها جهت حضور در نمایشگاه‌ها و یا مذاکرات تجاری ویزای شنگن دریافت نموده ریجکت شود.

متأسفانه شرایط به گونه‌ای می‌باشد که امروز اخذ ویزا دغدغه صنعتگر و تولیدکننده ما شده و این بسیار تأسّف‌بار است. در نمایشگاه هم متأسفانه بسیاری از شرکت‌ها حتی حاضر به مذاکره و گفتگو با شرکت کنندگان ایرانی نبودند. بعید می‌دانم هیچ قرارداد خرید ماشین‌آلات در این نمایشگاه توسط شرکت‌های ایرانی عقد شده باشد.

این در حالی است که در ایتمای ۲۰۱۵ میلان و به دلیل شرایط روبه بهبود روابط کشور با جامعه جهانی با استقبال چشمگیر شرکت‌های اروپایی مواجه شدیم. در آن زمان فضای امیدبخشی حاکم شده بود و بسیاری معتقد بودند با توجه به اینکه ایران آخرین اقتصاد بزرگی است که هنوز به جامعه جهانی نپیوسته بازار بکر و ایده‌آلی برای فعالیت دارد. اغلب شرکت‌ها تمایل به همکاری داشتند و قراردادهای تجاری زیادی در طول نمایشگاه منعقد شد. ما خودمان در طی آن نمایشگاه اقدام به عقد چند قرارداد مهم جهت خرید ماشین‌آلات طرح توسعه و لوازم یدکی مورد نیازمان نمودیم پس از آنهم در طی مسافرت‌هایی که به کشورهای مختلف داشتیم با استقبال فعالین اقتصادی مواجه می‌شدیم. یادم است که سفری به کره جنوبی داشتم و فضا به قدری مساعد بنظر می‌رسید که اتاق بازرگانی شهر دگو (که مرکز صنعت نساجی کره است)



نکته جالب توجه این بود که تغذیه واحدهای پتروشیمی در همان زمان با نرخ دلار ۴۲۰۰ تومان صورت می‌گرفت و این سود سرشار و رانت عظیمی بود که با سوءسیاست‌ها از جیب ملت و دولت به جیب واحدهای پتروشیمی سرازیر شد ولی این واحدها حتی به همین هم قانع نبودند و حاضر نمی‌شدند ارز حاصل از صادرات را به نرخ نیما عرضه کنند پس جرقه ممنوعیت صادرات ریالی از اینجا زده شد. در واقع دولت سعی کرد ضعف نظارت خود بر واحدهای پتروشیمی که اکثراً خصوصی هستند را با یک تصمیم اشتباه دیگر جبران کند. درحالی که انجمن صنایع نساجی به بانک مرکزی پیشنهاد داد اگر مشکل مجتمع‌های پتروشیمی هستند، می‌توان اعلام کرد صادرات محصولات پتروشیمی به اقصی نقاط دنیا باید ارزی شود تا دست از سر بازار عراق و افغانستان و صادرات ریالی به این دو کشور برداشته شود اما پاسخ دادند: اگر قرار است استثنا قائل شویم بدلیل قدرت لابی و نفوذ واحدهای پتروشیمی اولین جایی که باید مستثنی شود پتروشیمی‌ها هستند! پس چاره‌ای جز عدم پذیرش صادرات ریالی برای کلیه واحدهای صنعتی وجود ندارد.

از طرف دیگر باید توجه داشت که چندین میلیون نفر از اتباع کشورهای همسایه ما یعنی افغانستان و عراق در ایران زندگی می‌کنند. این افراد وجوه حاصل از کسب و کار خود در ایران را می‌بایستی طی مکانیسمی به خانواده و بستگان در کشور خود ارسال نمایند. برای مثال اکثر خدمات ساختمانی در ایران توسط برادران افغانی ما صورت می‌پذیرد. همین الان بخش بزرگی از خدمات شهرداری تهران و سایر شهرهای بزرگ توسط پیمانکاران افغانی صورت می‌پذیرد. طبیعی است وجوه حاصل از این فعالیت می‌بایستی به افغانستان ارسال گردد.

از طرف دیگر تجار افغانی نیز برای خرید کالاهای موردنیاز خود به ریال ایران نیاز دارند. مکانیسمی که تاکنون در طی دهه‌ها فعالیت فعالان اقتصادی دو کشور برقرار بوده است بدین شکل طراحی شده که اتباع افغانی مستقر در ایران وجوه حاصل از کسب و کار و فعالیت اقتصادی خود را به تجار افغانی مورد

بعضی از غرفه‌ها را پیدا نمی‌کند و محترمانه عذرشان را می‌خواهند. متأسفانه این روند بسیار تحقیرآمیز است در حالی که نه بخش خصوصی و تولیدکننده و صنعتگر، مقصر ایجاد چنین شرایطی نیست ولی تاوان این شرایط را می‌بایستی بپردازد.

۴ می‌دانیم که بخش قابل توجهی از تولیدات شما به بازارهای منطقه‌ای از جمله عراق و افغانستان صادر می‌گردد با توجه به اینکه در زمینه صادرات ریالی اخیراً انتقادات و حواشی بسیاری مطرح شده است و حتی بعضی معتقدند چون فروش محصول به کشورهای مابعد عراق و افغانستان بصورت ریالی انجام می‌گیرند صادرات محسوب نمی‌شود. دیدگاه شما در این زمینه چیست؟

با توجه به پیچیدگی‌های این موضوع و ابعاد مختلف این مشکل و با توجه به مسئولیت من در کمیته صادرات انجمن صنایع نساجی ایران ناگزیرم از ابعاد گوناگون این مشکل را مطرح کنم. در ابتدا لازم است متذکر شوم که تا پیش از ۱۶ مرداد ۹۷ تمام صادرکنندگان موظف به بازگشت ارز حاصل از صادرات بودند اما صادرکنندگان به عراق و افغانستان از این قاعده مستثنی بودند و به روش ریالی عمل می‌کردند اما از این تاریخ مسئولان اعلام کردند صادرات به عراق و افغانستان هم باید بصورت ارزی انجام گیرد و در غیر این صورت کلیه معافیت‌های مالیاتی صادرات حذف و محدودیت‌های بیشتری برای واحدهایی که این قانون را رعایت نمایند وضع خواهد شد. استدلال آقایان این بود که واحدهای پتروشیمی با سوءاستفاده از امکان صادرات ریالی به عراق و افغانستان، در اظهارنامه گمرکات، مقصد صادرات را عراق و افغانستان قید می‌کنند در حالی که در واقع به هند و چین صادرات انجام می‌شود و عملاً مرتکب تقلب و تخلف آشکار می‌شوند دلیل این تخلف نیز تفاوت نرخ ارز در سامانه نیما و بازار آزاد بود در حالی که نرخ دلار در سامانه نیما حول و حوش ۸ هزار تومان دور می‌زد در همان زمان دلار در بازار آزاد در مقطعی تا ۱۵ هزار تومان نیز معامله میشد که البته بعداً تعدیل شد.

به محض اطلاع از حضور من در این شهر جلسه‌ای را تشکیل داد و تعداد زیادی از فعالان اقتصادی کره در جلسه حاضر و در مورد شرایط سرمایه‌گذاری و فعالیت در ایران سؤال می‌کردند.

اما در ارتباط با تحولات و تغییرات تکنولوژی که در نمایشگاه امسال با آن مواجه بودیم باید متذکر شد که سطح تحولات بسیار چشمگیر بود. بخش مهمی از ماشین‌آلات صنعت نساجی با بهره‌گیری از دانش اتوماسیون ارتقاء محسوسی یافته بود. بسیاری از ماشین‌آلات توسط ربات‌ها هدایت می‌شدند و نقش نیروی انسانی در عملکرد ماشین‌آلات به شدت کاهش یافته بود. ضمن اینکه صنعت چاپ دیجیتال نیز بشدت توسعه یافته بود و شما با دنیایی از تنوع رنگ و طرح مواجه بودید که برای محصولات تولیدی جذابیت بصری ایجاد نموده بود. البته همانطور که قبلاً گفتم متأسفانه سهم ما از این رشد تکنولوژیک فقط دریغ بود و حسرت...

این احساس سرخوردگی در نمایشگاه دموتکس نیز به نوعی دیگر وجود داشت. شرکت‌های تولیدکننده موکت و کفپوش در ایران، بسیار توانمند هستند و برای راه‌اندازی یک واحد تولیدی در سایز کوچک در شرایط فعلی حداقل ۵ میلیون یورو سرمایه‌گذاری نیاز است که البته حجم سرمایه‌گذاری اکثر واحدهای ما به مراتب بیش از این است اما در دموتکس تولیدکنندگان توانمند و متمول ما جایگاهی ندارند در حالی که هندی‌ها و پاکستانی‌ها با عرضه محصولات می‌توانند پادری در نمایشگاه حضور بهم می‌رسانند. اطمینان دارم این واحدهای تولیدی با هزینه بسیار کم و چند دستگاه کوچک و ساده راه‌اندازی شده است اما اعتماد به نفس حضور در بازارهای جهانی را دارند و نیز مورد استقبال دنیا قرار می‌گیرند و قطعاً بازار مناسب و مطلوبی پیدا کرده‌اند که هزینه حضور در دموتکس را برای یافتن مشتریان جدید تقبل می‌کنند و مورد حمایت کامل دولت خود هم قرار دارند. همه می‌دانیم دولت در کشورهایی مانند ترکیه و کره جنوبی بخش عمده‌ای از هزینه‌های حضور تولیدکنندگان در نمایشگاه‌های خارجی، اقامت، رفت و آمد و ... را می‌پردازد اما تولیدکننده ایرانی گاه‌آغاز و ورود به

اطمینان خود سپرده و خانواده‌های آنها معادل وجه فوق را در افغانستان به افغانی دریافت می‌نمایند و تجار افغانی از محل این وجوه که از هموطنان خود در ایران دریافت می‌کنند بهای کالاهای خریداری شده خود را در ایران می‌پردازند. یعنی در واقع بدلیل شرایط خاص در دو کشور در طی دهه‌ها فعالیت اقتصادی یک مکانیسم مالی و انتقال پولی بسیار مطمئن شکل گرفته که هیچ تحریمی هم در آن اثرگذار نیست و در شرایط فعلی بدیلی هم برای آن وجود ندارد.

حالا با تصمیم شتابزده و یک شبه این مکانیسم دچار مشکل شده نتیجه این که افغانه ساکن ایران مجبورند وجوه حاصل از کسب و کارهای خود را در بازار سیاه ارز تبدیل به دلار کرده و به افغانستان ارسال نمایند و با توجه به عدم وجود سیستم بانکی بین دو کشور صادرکنندگان ایرانی نیز مجبورند از مسیرهای ناهموار و پرخطر نسبت به انتقالات مالی خود اقدام نمایند یا از خیر صادرات به این کشورها بگذرند و بازارهایی را که با خون دل و طی سالها زحمت و مرارت و هزینه بدست آورده‌اند دوستی تقدیم رقبای منطقه‌ای از جمله شرکت‌های ترکیه‌ای نمایند.

از آن عجیب‌تر آنکه مسئولان بانک مرکزی مدت‌هاست که اعلام می‌کنند دلار را از چرخه اقتصادی ایران حذف کردیم و حتی شعار استفاده از پول ملی در مبادلات با سایر کشورها را سر می‌دهند ولی وقتی به صادرکننده داخلی می‌رسند همه شعارها فراموش می‌شود و الزام ارائه ارز به سیستم بانکی بعنوان اولویت مطرح می‌شود.

باید به این نکته هم توجه داشت که صادرات ما به عراق و افغانستان است و واحد پول رایج این دو کشور افغانی و دینار هستند اگر هم ما ملزم به ارائه ارز باشیم این ارز می‌بایستی افغانی و یا دینار عراق باشد نه دلار امریکا! از طرف دیگر ما شاهد آن هستیم که به دلیل عدم وجود مکانیسم تبادلات مالی با این کشورها حتی دولت هم امکان دریافت وجوه حاصل از صادرات برق و گاز خود از این کشورها را ندارد ولی انتظار دارد صادرکننده بخش خصوصی راهی برای غلبه بر این مشکلات پیدا کند!

نکته دیگری که از دید بسیاری از عزیزان ما پنهان

مانده است این است که روزگاری ریال ایران بعنوان یک ارز معتبر بین المللی شناخته می‌شد و در کلیه بانک‌ها و صرافی‌های دنیا قابل معامله بود. امروز متأسفانه تنها در دو کشور افغانستان و عراق ریال ایران رواج داشته و سیستم تجاری این کشورها ریال ما را تا حدودی به رسمیت می‌شناسند ولی بانک مرکزی ما به اندازه تجار کشورهای همسایه هم ریال ایران را به رسمیت نمی‌شناسد و مدعی است اگر وجه صادرات به ریال پرداخت شود صادرات محسوب نمی‌شود. مثل این است که بانک مرکزی چین یوان را برای صادرات به رسمیت نشناسد یا بانک مرکزی هند روپیه را به رسمیت نشناسد و به صادرکنندگان اعلام کنند وجه کالای خود را فقط باید به دلار دریافت کنید. این در حالی است که رسالت بانک مرکزی تقویت و بهبود ارزش پول ملی ما و رواج دادن آن در سرتاسر دنیا باید باشد.

با همه اینها در جهت نشان دادن حسن نیت بخش خصوصی به بانک مرکزی اعلام کردیم علی‌رغم اینکه معتقدیم ساز و کار فعالیت اقتصادی که در طی حداقل ۳۰ سال براساس مبادلات ریالی شکل گرفته را نمی‌توان یک شبه و با یک بخشنامه عوض کرد ولی حال که بانک مرکزی بدون مشورت با بخش خصوصی کشور و بدون لحاظ نمودن منافع نگاههای اقتصادی تصمیم به تغییر آبی این ساز و کار گرفته است فرصتی حداقل دوساله را جهت تطبیق با شرایط جدید برای بخش خصوصی قائل شود و در این مدت نیز بانک مرکزی سازوکار انتقالات مالی مطمئن را تعبیه و نسبت به تغییر مجموعه قوانین مربوطه به خصوص در حوزه استرداد وجوه ارزش افزوده صادرات اقدام نماید که این پیشنهاد نیز متأسفانه مورد عنایت قرار نگرفت. توجه شما را به این نکته جلب می‌نمایم که در حال حاضر بدلیل تغییر سیاستهای ارزی بانک مرکزی در حوزه صادرات بالغ بر ۳۰۰۰ میلیارد تومان از وجوه مربوط به ارزش افزوده واحدهای تولیدی که می‌بایستی به بخش خصوصی عودت داده شود به دلیل عدم هماهنگی بخش‌های مختلف دولت با یکدیگر از سال پیش عودت داده نشده و بدین ترتیب در این شرایط رکود و تورم بخش

قابل توجهی از سرمایه در گردش واحدها در اداره امور مالیاتی قفل شده است.

در جلسه‌ای که با آقای دکتر دهقان دهنوی - معاون وزیر اقتصاد - برگزار کردیم پیشنهاد دادیم صنعت نساجی کشور به دلیل شرایط خاص و مشکلاتی که با آن مواجه می‌باشد از این قاعده مستثنی شود که هرچند این پیشنهاد در ابتدا مورد توجه وزیر اقتصاد قرار گرفت ولی با مخالفت بانک مرکزی این پیشنهاد هم به جایی نرسید. مسئله ممنوعیت صادرات ریالی که ضربه سنگینی به واحدهای تولیدی ما وارد کرد آنقدر حائز اهمیت بود که بارها در جلسات شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی در اتاق بازرگانی ایران هم مورد بحث و گفتگو قرار گرفت که عملاً به دلیل مخالفت‌های بانک مرکزی نتیجه‌ای از این جلسات حاصل نگردید.

۴ علی‌رغم مسائلی که مطرح نمودید عده‌ای معتقدند بانک مرکزی با تکیه بر همین سیاست‌ها و الزام صادرکنندگان به برگشت ارز به چرخه اقتصاد توانسته است بازار ارز را کنترل و نرخ ارز را متعادل نگه دارد. آیا شما هم با این دیدگاه موافقت می‌کنید؟

البته که بانک مرکزی به کمک سایر ارکان حاکمیت توانسته است هیجانات بازار ارز را تخلیه و نرخ را کنترل کند ولی این امر عمدتاً بدلیل کنترل تقاضای ارز در بازار رخ داده است. همین امروز که من با شما صحبت می‌کنم واردات بالغ بر ۱۴۰۰ قلم کالا به کشور ممنوع است و حتی واحدهای تولیدی ما برای واردات مواد اولیه و لوازم یدکی ماشین‌آلات خود با محدودیت‌ها و مشکلات فراوانی دست و پنجه نرم می‌کنند. پروسه ثبت سفارش و گشایش اعتباری که قبلاً حتی می‌توانست ۷۲ ساعته طی شود امروز ممکن است تا ۷۲ روز هم طول بکشد. آن هم در شرایطی که دیگر هیچ بانکی در دنیا LC ما را نمی‌پذیرد و ما مجبوریم وجوه مربوط به خریدهای خود را از کانال صرافی‌های مجاز و با صرف هزینه گزاف و پذیرش ریسک بالا و بصورت نقدی پرداخت نماییم. در ارتباط با این ادعا نیز که به دلیل سیاست‌های بانک مرکزی فعالان



اقتصادی مجبور به برگشت ارز حاصل از صادرات خود شده‌اند باید بگویم تولیدکنندگان و صادرکنندگان واقعی و شناسنامه دار مجبور هستند در هر شرایطی وجوه مربوط به صادرات خود را به چرخه کسب و کار خود برگردانند در غیر این صورت برای تأمین مواد اولیه و سایر هزینه‌های واحدهای تولیدی خود دچار مشکل می‌گردند تاکنون هم غیر از این نبوده است از این به بعد هم غیر از این نخواهد بود.

در برهه‌ای نیز مسئولان بانک مرکزی ادعا کردند صادرکنندگان ارز خود را به کانادا و سایر کشورها می‌برند و در آن کشورها نسبت به خرید ملک و ویلا و سرمایه‌گذاری اقدام می‌نمایند که البته من شخصاً کمتر تولیدکننده‌ای را می‌شناسم که در کانادا ویلا داشته باشد ولی تا دلتان بخواهد همه ما دوستانی از همکاران نظام بانکی مثل آقای خاوری را می‌شناسیم که سرمایه‌گذاری‌های کلانی در کانادا و کشورهای دیگر داشته‌اند!

نیمایی کرد.

علی‌رغم تلاش‌های زیادی که از ناحیه اتاق ایران و انجمن صنایع نساجی ایران صورت گرفت و علیرغم مصوبه ۹۷/۱۲/۱۵ هیئت وزیران مبنی بر تسویه اعتبارات مربوط به ماشین‌آلات خطوط تولید که قبل از ۹۷/۰۵/۱۶ گشایش گردیده به نرخ روز گشایش، بدلیل عدم تمکین بانک مرکزی و ناهماهنگی بخشهای مختلف دولت، ما مجبور شدیم در اردیبهشت ۹۸ و پس از سپری شدن هشت ماه از ورود ماشین‌آلات به گمرک با پرداخت وجه اعتبار به نرخ نیمایی که آن زمان حدوداً ۹۰۰۰ تومان بود و پرداخت هزینه ده میلیارد ریالی بابت دموآژ سیزده کانتینر حاوی ماشین‌آلات نسبت به ترخیص ماشین‌آلات اقدام کنیم. توجه کنید که کالای ما ماشین‌آلات خطوط تولید بود و در راستای ایجاد اشتغال و توسعه یک واحد تولیدی فعال و خوشنام و صادرکننده نمونه وارد کشور گردیده بود. طرفه آنکه در همان زمان واردکنندگان کالای مصرفی و لوکس کالای خود را با دلار ۴۲۰۰ تومانی وارد و با نرخ دلار آزاد در بازار فروختند و جیب‌های خود را پر کردند.

این نمونه‌ای است از آنچه که تصمیمات شتابزده بر سر صنعتگران کشور آورده و برشی است کوتاه از قصه پرغصه تولید در کشور. در حوزه صادرات هم

قبلاً شرح دادم که با چه مشکلاتی روبرو هستیم و اما در جواب پرسش شما راهکار پیشنهادی من در اولین قدم عمل به مَر قانون است ماده ۲ قانون بهبود فضای کسب و کار تکلیف را روشن نموده است. در ماده ۲ این قانون نوشته شده که: دولت مکلف است در مراحل بررسی موضوعات مربوط به محیط کسب و کار و تدوین مقررات آئین‌نامه‌ها نظر کتبی اتاقها و ان دسته از تشکل‌های ذیربطی که عضو اتاقها نیستند اعم از کارفرمایی و کارگری را درخواست و بررسی کند. معاون اول رئیس‌جمهور هم اخیراً طی بخشنامه‌ای ارکان دولت را موظف نمودند که در صورت تغییر قوانین مربوط به کسب و کار مهلتی را جهت تطبیق واحدها با قوانین جدید لحاظ نمایند و از تصمیمات خلق الساعه پرهیز کنند. در صورت عمل به این قوانین می‌توان امیدوار بود که از اتخاذ سیاستهای گاه متناقض و تدوین رویه‌های نادرست جلوگیری بعمل آید و فضای کسب و کار مہیای فعالیت گردد. البته متأسفانه تاکنون نه به قانون بهبود فضای کسب و کار و نه به بخشنامه معاون اول از طرف مجموعه حکمرانی کشور اعتنایی نشده است!

مشکلات مربوط به خرید ماشین‌آلات، تأمین مواد اولیه و لوازم یدکی و در کنار آن معضلات



از نمایندگان مجلس ما که وظیفه قانون گذاری برای سیستم اقتصادی ما را برعهده دارند اقتصاد خوانده اند؟ چند اقتصاددان در مجلس داریم؟ نمایندگان بخش صنعت ما در مجلس چه کسانی هستند؟ چند نفر از صنعتگران ما در مراکز تصمیم گیری و تصمیم سازی و یا مجلس حضور دارند؟ کدامیک از این نمایندگان محترم مجلس ما دانش حسابداری دارند؟ بسیاری از نمایندگان که می بایستی بودجه کشور را تصویب کنند و دخل و خرج کشور را تنظیم کنند حتی دانش خواندن و یا تحلیل یک تراز مالی ساده را ندارند ولی برای امور اقتصادی یک کشور هشتاد میلیونی تصمیم سازی می کنند و البته که ما فعالان اقتصادی باید در فضایی فعالیت کنیم که توسط این افراد طراحی و ترسیم می شود! در حالی که تمام گروه های صنفی در مراکز تصمیم گیری کشور صاحب کرسی و نماینده هستند متأسفانه فعالان اقتصادی و صنعتی کشور نقشی در تصمیم گیری های کلان ندارند.

۴ آیا شرایط و وضعیتی که شما برای ما شرح دادید و مشکلات و چالش هایی که واحدهای تولیدی ما با آن روبرو هستند در طی چندسال اخیر و در این دولت به وجود آمده است و یا در سال های قبل هم ما با این گونه مشکلات روبرو بوده ایم؟

دخیل هستند؟

به نظر من ریشه مشکلات ما در بخش صنعت و اقتصاد به این دلیل است که هیچ گاه مسائل اقتصادی اولویت دولت های ما نبوده است. متأسفانه به جای آنکه سیاست ما در خدمت اقتصاد و صنعت باشد مسیر اشتباهی را پیموده ایم و موجودیت صنعت و اقتصاد را به سیاست گره زده ایم.

تلاش همه دولت ها در کشورهای دیگر این است که از موقعیت ها و موفقیت های سیاسی در جهت منافع اقتصادی کشور خود بهره برداری کنند ولی متأسفانه در کشور ما منافع اقتصادی محلی از اعراب ندارد. اگر امریکا یا هر قدرت دیگری در دنیا در امور کشورهای دیگر دخالت و فتنه برپا می کند برای آن است مسیری را برای منافع اقتصادی خود و کمپانی های خود بگشاید ولی متأسفانه ما در کشورمان و در سطوح کلان تصمیم گیری و تصمیم سازی چنین دیدگاهی را مشاهده نمی کنیم. حضور موفق شرکت های ترکیه ای در عراق و افغانستان و سوریه بعد از جنگ علیرغم سهم اندک این کشور در مبارزه با تروریسم در این کشورها و از سوی دیگر عملکرد ضعیف اقتصادی ما در همین کشورها شاهد دیگری است بر این مدعا.

بدیهی است تازمانی که تصمیمات اقتصادی ما توسط سیاستمداران گرفته می شود نمی توان انتظار بهبود اوضاع را داشت. برای مثال شما ببینید چند نفر

مربوط به صادرات و فروش در بازار داخلی و مجموعه مقررات و قوانین موجب شده تا تولید صنعتی در مسیر دشواری قرار گیرد. در این میان با توجه به اینکه زنگ خطر استهلاک ماشین آلات نیز در صنعت نساجی به صدا درآمده چه توجهی برای ادامه فعالیت وجود دارد؟

بله با این شرایط حقیقتاً انگیزه های باقی نمی ماند و هیچ منطق اقتصادی هم وجود ندارد. متأسفانه نرخ بازدهی صنعت به شدت نزول کرده است. در صنعت موکت واحدهای تولیدی در بهترین وضعیت در نقطه سر به سر بسر می برند. سیاست خود ما در سال جاری فقط حفظ سهم بازار و ادامه حیات است و انتظار بازدهی مالی نداریم. این در حالی است که نسبت به سال ۹۶ شاهد نزول ۵۰ درصد تولیدات واحدهای تولید موکت هستیم. بعضی از واحدها تعطیل شده اند و بسیاری با ظرفیت پایین به ادامه فعالیت مشغول هستند.

افزایش قیمت ارز که می توانست به فرصتی برای تجدید حیات صنایع کشور تبدیل گردد امروز با سوءسیاست ها به تهدید برای موجودیت اقتصاد و صنعت کشور تبدیل گردیده است.

۴ به عنوان یک فعال اقتصادی فکر می کنید چه دلایل و عواملی در بوجود آمدن شرایط فعلی

تأسیس «شرکت تولیدی موکت پردیس بافت یزد» اقدام نمود.

فاز اول تولید این شرکت در آذر ۸۸ و در طی سالهای بعد فازهای بعدی به بهره‌برداری رسید. اینک با لطف و مشیت الهی و با فعالیت شبانه‌روزی همکاران من در این واحد و بعد از گذشت ده سال خوشبختانه به یکی از بزرگ‌ترین و معتبرترین تولیدکنندگان و صادرکنندگان در صنعت کفپوش کشور تبدیل شده‌ایم. امروز مدرن‌ترین ماشین‌آلات تولید موکت و چاپ دیجیتال کشور در شرکت موکت پردیس در حال بهره‌برداری است و خوشبختانه سهم قابل توجهی از بازار داخلی و بازارهای صادراتی این صنعت را به خود اختصاص داده‌ایم.

علاوه بر این در حال حاضر بعنوان رئیس کمیته صادرات انجمن صنایع نساجی ایران، عضو اتاق بازرگانی تهران و هم‌چنین عضو شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی و نیز کنفدراسیون صادرات ایران فعالیت دارم. به‌عنوان عضو مؤسس اتاق ایران - کره جنوبی و ایران - اتریش نیز از ابتدای فعالیت این اتاق‌ها حضور فعال داشته‌ام. عضویت و حضور فعال در اتاق بازرگانی مشترک ایران - آلمان و ایران - ایتالیا نیز از دیگر فعالیت‌های من به شمار می‌آید.

اجازه دهید این مصاحبه متفاوت را برخلاف

تمام گفتگوها با بیوگرافی شما به پایان برسانیم.

متولد ۱۳۴۷ در شهر یزد هستم، فارغ‌التحصیل کارشناسی نساجی و کارشناسی ارشد مدیریت و از اواسط دهه ۶۰ و همزمان با تحصیل در دانشگاه فعالیت خود را در بخش‌های مختلف صنعت نساجی اعم از بخش تولید و نیز بازرگانی شروع و تاکنون ادامه دادم. برای اولین بار و در دوره دانشجویی در سال ۱۳۶۶ تا ۱۳۷۰ در «شرکت تولیدی ساطین بافت» کار خود را آغاز کردم. سپس در طی سال‌های ۱۳۷۰ الی ۱۳۷۵ در شرکت بازرگانی دانا صنعت و سپس «شرکت نیک‌تکس» فعالیت داشتم. عمده فعالیت ما در این دو شرکت تأمین مواد اولیه و ماشین‌آلات و لوازم یدکی واحدهای نساجی بود.

بعد از آن تا سال ۱۳۸۳ در «شرکت تولیدی شاهو» و سپس «موکت فیروزه» به‌عنوان مدیر بازرگانی فعالیت می‌نمودم. از سال ۱۳۸۳ الی ۱۳۸۶ به فعالیت در بخش بازرگانی صنایع نساجی به‌خصوص انواع کفپوش پرداخته و با ثبت چندین برند تجاری فعالیت خود را گسترش دادم. سپس در سال ۱۳۸۶ نسبت به

همیشه مشکلات وجود داشته و با گذشت زمان متأسفانه تشدید گردیده است. شاید امروز برای شما عجیب و حتی خنده‌دار باشد اگر به شما بگویم در ساله‌ای ابتدایی فعالیت من در دهه ۶۰ برای استفاده از دستگاه فاکس در شرکت‌ها می‌بایستی از وزارت پست و تلگراف و تلفن آن موقع مجوز می‌گرفتیم و باتوجه به اینکه این مجوز به سختی صادر می‌شد؛ مجبور بودیم برای ارسال یک فاکس به اداره پست مراجعه کنیم یا دستگاه فاکس را در منزل و به دور از چشم بقیه نصب کنیم. گاهی باتوجه به اختلاف ساعت با سایر کشورها مجبور می‌شدیم برای انجام مکاتبات اداری مرسوم در طی روز چندین بار مسیر شرکت به خانه را طی کنیم یا برای واردات مواد اولیه مورد نیاز خود مجبور بودیم پروسه بسیار پیچیده‌ای را که گاهی چندین ماه طول می‌کشید از سر بگذرانیم و بارها مسیر وزارت بازرگانی آن‌موقع و وزارت صنعت و بانک مرکزی را طی کنیم.

مسیر فعالیت برای فعالان اقتصادی و بخصوص صنعتگران در طی همه این سال‌ها صعب و دشوار بوده است و متأسفانه ساختار اداری ما هیچگاه اجازه نداده است که آب خوش از گلوی فعال اقتصادی ما پائین برود.



به گلایه عادت کرده ایم!



گفت‌وگو با سعید حقیقی - مشاور خطوط ریسندگی نساجی

اشاره:

از توضیحات مفصل در مورد سمینار اخیر شرکت واندویل تا تحلیل وضعیت فعلی تولید و بازارهای صادراتی فرش ماشینی، الیاف اکریلیک، پلی استر و پنبه در گفت‌وگو با سعید حقیقی - مشاور خطوط ریسندگی نساجی - مورد اشاره قرار گرفته است. وی در این مصاحبه بر لزوم تشکیل یک بارانداز فروش فرش ماشینی ایران در استرالیا - به عنوان یکی از مقاصد مهم صادرات فرش ماشینی - یاد می‌کند. به اعتقاد وی وضعیت بد نیست اما گویا بعضی از تولیدکنندگان فرش ماشینی به گلایه و شکایت عادت کرده‌اند! کما این که در نمایشگاه فرش ماشینی تهران، محصولات متنوع و جدیدی در معرض تماشای بازدیدکنندگان قرار گرفته بود. برخی تولید فرش‌های شبه ابریشم مختص بازارهای صادراتی را در دستور کار قرار داده‌اند.

حقیقی اذعان می‌دارد « در سال‌های گذشته بانک‌ها حاضر نبودند که به تولیدکنندگان فرش، وام بدهند و معتقد بودند این صنعت ورشکسته است اما امروز تنها صنعتی که نساجی ایران را استوار و مقاوم نگه داشته، فرش ماشینی است، بنابراین تعداد تولیدکنندگان فرش ماشینی بد نیست اما اگر بتوانند زیر چتر یک اتحادیه یا تشکل منسجم و هدفمند کار کنند، شرایط به مراتب بهتر خواهد شد.»

تکس در واقع مغز متفکر این مجموعه را به خدمت گرفت. در زمینه طراحی و تولید ماشین‌آلات BCF هم به موفقیت رسید و دو سال پیش یکی از تولیدکنندگان مطرح فرش ماشینی کاشان، این دستگاه را نصب و راه‌اندازی کرد و از عملکرد آن بسیار راضی است.

در گام‌های بعدی، واندویل یک شرکت انگلیسی تولیدکننده ماشین‌آلات بافت موکت (تافتینگ) به نام کوبل و شرکت فرانسوی سوپرا (تولیدکننده ماشین‌آلات خط هیت ست) را به مجموعه معظم خود افزود، همکاری‌هایی با شرکت بجاماک (هنری پائولوس سابق) متخصص در تولید خط تکمیل فرش ماشینی و مخمل هم آغاز کرده است.

واندویل در کنار افزایش گستره فعالیت‌های خود به ارائه تکنولوژی‌های برتر نیز فکر می‌کند. برای مثال در همایش اخیر، جهت اثبات پیوند صنعت دیجیتال با نساجی به نمایش یک کت جین اقدام نمود که با لمس آستین کت، ساعت، وضعیت آب و هوا و ... توسط بلندگو به مدعوین اعلام شد.

ماشین‌آلات فرش‌بافی در دنیا توسط سه شرکت تولید می‌شود شونهر دو سال پیش در آخرین سری فروش ماشین، به دلیل عقب ماندن تکنولوژیکی، نام خود را به اشتابلی تغییر داده است اما کماکان پس از عرضه ماشین ۱۵۰۰ شانه توسط واندویل، همچنان در سطح ماشین‌های ۱۲۰۰ شانه باقی ماند.

یک شرکت کوچک بلژیکی نیز وجود دارد که به تولید ماشین‌آلات فرش‌بافی می‌پردازد اما به دلیل حجم کوچک، به هیچ‌عنوان رقیب جدی برای واندویل محسوب نمی‌شود در نتیجه می‌توان از واندویل به‌عنوان امپراتوری تولید ماشین‌آلات فرش‌بافی جهان یاد کرد. واندویل هر سال در حال رشد و توسعه خود است و مدیران آن پس از ورشکستگی شرکت سوئیس تکس که تولیدکننده ماشین‌آلات خط تولید بی سی اف بود، مذاکراتی جهت خرید این مجموعه انجام دادند اما در نهایت موفق به خرید سوئیس تکس نشدند و تروشیر، آن را خریداری نمود اما واندویل با جذب و استخدام طراحان و تکنسین‌های سوئیس

۹ در مورد اهداف برگزاری و برنامه‌های سمینار واندویل که مدتی پیش برگزار شد، توضیحاتی ارائه نماید.

شرکت واندویل هر چهار سال یک‌بار برای مشتریان خود در سراسر جهان، سمینار دو روزه معرفی ماشین‌آلات، تکنولوژی‌ها و دستاوردهای جدید را برگزار می‌نماید. یک روز نیز به بازدید از مناطق تاریخی و گردشی اختصاص پیدا می‌کند. اغلب هتل‌های اطراف این شرکت تا شعاع ۶-۷ کیلومتری، پذیرای میهمانان واندویل هستند و تمام هزینه‌های اقامت، ایاب و ذهاب به فرودگاه و ... را متقبل می‌شود. واندویل در بخش مرکز تجربه (اکسپیرینس سنتر) خود یک سالن به وسعت هشت هزار متر مربع برای نمایش ماشین‌آلات مختلف خود را مدنظر آماده نموده بود که امکان نمایش عملکرد دستگاه و بافت نمونه برای مشتریان وجود داشت. طبق اطلاعات ارائه شده این شرکت به زودی در بخش ژاکارد، گوی سبقت را از شرکت اشتابلی خواهد بود.

از سال‌های بسیار دور به ظرافت فرش نگاه ویژه‌ای داریم و تنها کسانی که در دنیا، ابتدا پشت فرش را با دقت نگاه می‌کنند، ایرانیان هستند! به همین دلیل در نمایشگاه‌های خارجی، تا یک بازدیدکننده در بدو امر پشت فرش را نگاه می‌کند؛ غرفه‌داران متوجه ملیت وی می‌شوند زیرا به خوبی در جریان توانمندی ایرانیان در طراحی و تولید فرش ماشینی قرار دارند. در واقع با نگاه کردن به پشت فرش، خود را لو می‌دهیم! به همین دلیل یعنی تمرکز و دقت بر ظرافت فرش سازندگان ماشین‌آلات فرش ماشینی را به سمت رفع نیازهای بازار خود (یعنی تولید فرش ظریف‌تر و نفیس‌تر) سوق دادیم از سوی دیگر کمتر کسی به وضعیت ۲۰-۱۰ سال پیش تولید فرش ماشینی فکر می‌کند؛ زمانی که رقیب اصلی ما در فرش با شانه پایین، ترکیه بود که به دلایل مختلف اقتصادی از جمله قیمت تمام شده بسیار بالای فرش‌های ایران، قادر به رقابت با صادرکنندگان فرش ماشینی ترکیه در بازارهای جهانی نبودیم؛ مجبور شدیم بازار خود

به هیچ وجه با این تفکر موافق نیستیم! شرکت‌های خارج از منطقه کاشان در رقابت داخلی شکست خورده‌اند کما این که مدت‌هاست محصولات جدیدی توسط بعضی از شرکت‌های معتبر و مطرح فرش ماشینی ایران در بازار مشاهده نمی‌شود و توان چندانی برای عرض اندام مقابل تولیدکنندگان فرش ماشینی کاشان ندارند. صنعتگران این شهر در خرید تکنولوژی فرش ماشینی پیشتاز هستند و برخی به صراحت اعلام می‌کنند زمانی که واندویل از ساخت ماشین ۱۲۰۰ شانه خبر داد، تصور می‌کردیم این دستگاه در ایران بازاری نخواهد داشت در حالی که صنعتگران کاشانی، یکی پس از دیگری دستگاه جدید را خریدند و شاهد رونق چشمگیر بازار فرش ۱۲۰۰ شانه بودیم. پس با عرضه ماشین ۱۵۰۰ شانه، شرکت‌های خارج از کاشان نیز اقدام به خرید ماشین‌آلات جدید کردند تا از گردونه رقابت با کاشان خارج نشوند.

در مورد زورآزمایی میان سازندگان ماشین‌آلات تولید فرش ماشینی هم باید یادآور شوم ما ایرانی‌ها

با این اوصاف مسائل فنی و تکنولوژیکی صنعت نساجی در اروپا همچنان قدرتمند و پیشتاز است...

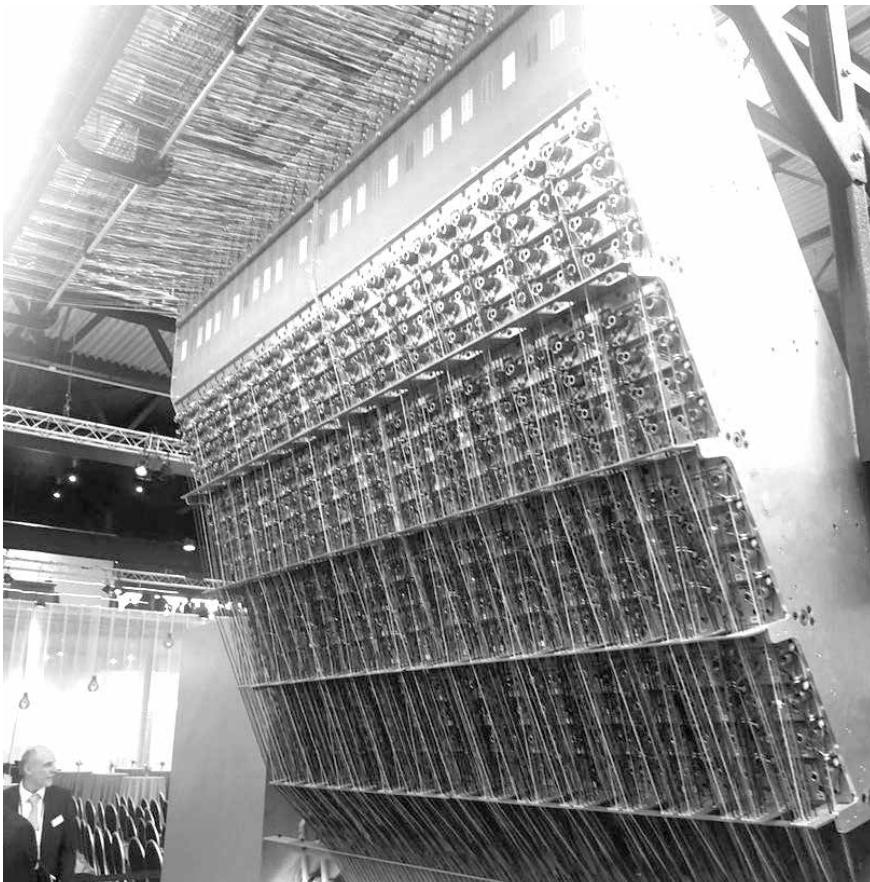
بله... اروپا هنوز سازنده و صاحب اصلی تکنولوژی نساجی در دنیا محسوب می‌شود. اروپا مرتب در حال توسعه و گسترش تکنولوژی نساجی است و رقیب جدی برای آن در آمریکای شمالی نیز وجود ندارد.

۴ ایرانیان حاضر در سمینار واندویل مذاکره جهت خرید ماشین‌آلات جدید انجام دادند یا صرفاً در جریان دستاوردها و تکنولوژی‌های جدید قرار گرفتند؟

نمی‌توان به طور دقیق در این زمینه پاسخ داد زیرا همگی رقیب کاری یکدیگر هستند و خریدهای آتی خود را به اطلاع دیگران نمی‌رسانند اما نکته مسلم این که روند خرید ماشین‌آلات ۱۵۰۰ شانه در کاشان همچنان ادامه دارد و به طور دقیق اطلاع دارم که حدود ۱۰ تولیدکننده فرش ماشینی در کاشان در حال برنامه‌ریزی برای خرید این دستگاه هستند.

با توجه به رکود بازار جهانی، اغلب تولیدکنندگان حاضرند امکانات و سرویس‌های بسیاری به مشتریان خود در اقصی نقاط دنیا ارائه دهند و در این زمینه، ایران نیز بازار قابل توجهی برای آنان محسوب می‌شود و تلاش می‌کنند علی‌رغم تحریم‌ها، به نحوی ماشین‌آلات خود را به فروش برسانند و پول آن از طریق صرافی، کشور ثالث و ... دریافت کنند. در این مراسم تولیدکنندگان پارچه مخمل، رومبلی و ترمه نیز از یزد نیز حضور داشتند که بیشتر مشتریان ژاکارد واندویل هستند.

۴ برخی از تولیدکنندگان مطرح فرش ماشینی معتقدند افزایش تعداد شانه دستگاه‌های فرش بافی، در واقع نوعی مسابقه میان سازندگان اروپایی این صنعت است و صنعتگران ایرانی، بازیگران اصلی این زورآزمایی هستند که دستاوردی هم برای صنعت فرش ماشینی ایران جز رقابت در تعداد شانه ندارد... دیدگاه شما در این مورد چیست؟



اتحادیه اعلام کرده‌ام اگر خود را متولی فرش ماشینی ایران می‌دانید چرا در زمینه صادرات، گام‌های موثری بر نمی‌دارید؟ بازار داخلی که با مشکل خاصی روبرو نیست و تولیدکنندگان فرش علی‌رغم اختلافات مختلف، در کنار هم به تولید ادامه می‌دهند پس اتحادیه با چه هدفی تشکیل شده و چه اقداماتی انجام می‌دهد؟

فرش ماشینی تنها صنعتی است که دخالت دولت (به خصوص در بخش صادرات) در آن بسیار اندک و حداقل است و حتی امتیازاتی برای فعالان فرش ماشینی در زمینه تهیه مواد اولیه در نظر می‌گیرد، اما چرا در صادرات چندان موفق نیستیم؟ چون اولاً اکثر شرکت‌های ۳-۲ دستگاه دارند و نمی‌توانند پرسنل خود را برای تولید در مقیاس بین‌المللی بسیج کنند. ثانیاً ممکن است برخی مشتریان خارجی، نظرات خاصی در مورد نقوش و طرح فرش‌ها داشته باشند و بخواهند تغییراتی در بافت فرش‌ها اعمال شود اما تغییر در خطوط تولید برای بافت مثلاً صد قطعه فرش، از نظر اقتصادی مقرون به صرفه نیست، مشکل مهم بعدی، ارتباطات مالی است. خریدار برچه مبنایی به ما اعتماد کند تا پیش از تحویل سفارش، پول آن را بپردازد؟ ما چگونه به مشتری اعتماد کنیم و کالا را بدون دریافت پول به فروش برسانیم؟! این معضل همیشگی فرش ماشینی ایران است لذا بسیاری از مشتریان خارجی ترجیح می‌دهند برای خرید فرش به ایران بیایند، فرش مدنظر و مورد سلیقه خود را انتخاب کنند، مبلغ را بپردازند و به کشور خود بازگردند، در واقع بخش عمده‌ای از صادرات فرش ماشینی ایران این گونه انجام می‌شود اما توان و نیروی صادرات واقعی را از ما می‌گیرد. به اعتقاد من، فرش ماشینی ایران نیازمند است تا بارانداز در کشورهای هدف ایجاد کند. فرش دستباف ایران از دهه ۳۰ و ۴۰ شمسی تاکنون، یک بارانداز بزرگ و مجهز در شهر هامبورگ آلمان دارد که به‌عنوان مرکز فرش دستباف ایران شناخته می‌شود و تمام مشتریان و تجار فرش ایران از طریق این بارانداز، به معامله می‌پردازند اما چرا در فرش ماشینی چنین باراندازی وجود ندارد؟ وقتی کشوری مانند استرالیا، پنجمین مقصد صادراتی فرش ماشینی



کما این که تاکنون در زمینه کپی برداری از ماشین آلات فرش بافی هم کار خاصی انجام نداده‌اند.

«در حال حاضر بازار صادراتی فرش ماشینی ایران چگونه است؟ بزرگ‌ترین مقاصد صادراتی فرش ماشینی ایران چه کشورهایی است؟»

وضعیت بد نیست اما گویا بعضی از تولیدکنندگان فرش ماشینی به گلایه و شکایت عادت کرده‌اند! کما این که در نمایشگاه فرش ماشینی تهران، محصولات متنوع و جدیدی در معرض تماشای بازدیدکنندگان قرار گرفته بود. برخی تولید فرش‌های شبه ابریشم مختص بازارهای صادراتی را در دستور کار قرار داده‌اند.

بزرگ‌ترین مشتریان فرش ماشینی ایران، عراق، افغانستان و پاکستان هستند اما شاید باورتان نشود پنجمین هدف صادراتی ما در فرش ماشینی، استرالیا است. در این کشور، منازل مسکونی وسیع و اغلب ساکنین مهاجران کشورهای جنوب شرقی آسیا هستند که با مقوله فرش و بخصوص فرش ایران آشنا هستند و از طرح‌های کلاسیک و سنتی ایرانی استقبال به عمل می‌آورند منتها اگر می‌خواهیم مانند ترکیه در صادرات فرش ماشینی، موفق باشیم وظیفه تشکیل‌های فرش ماشینی همچون اتحادیه تولیدکنندگان فرش ماشینی کاشان و ... است که نسبت به این امر کم‌توجهی نکنند. بارها به مسئولان

را به سمتی تغییر دهیم که ترکیه توان حرکت در آن ندارد یعنی تولید فرش ماشینی با شانه و تراکم بالا که هنر، سلیقه و حتی تهیه رنگ موردنظر در سیطره تولیدکنندگان ایرانی قرار دارد.

اجازه دهید یک مثال عینی در مورد تغییر ذائقه بازار بیان نمایم. تا ۴۰ سال پیش در ایران کسی نمی‌دانست سس مایونز چیست اما یک نفر با تولید سس مایونز، ذائقه بازار را تغییر داد و امروز شاهد تولید انواع و اقسام سس طبق ذائقه و سلیقه مصرف‌کنندگان ایرانی هستیم این موضوع را می‌توان به فرش ماشینی نیز تعمیم داد یعنی توانستیم به نحو احسن، ذائقه بازار فرش ماشینی دنیا را به سمت فرش‌های ظریف و نفیس تغییر دهیم و به سطحی رسیده‌ایم که امروز افغان‌ها، کشورهای عربی و حتی برخی کشورهای اروپایی دنبال فرش ۱۲۰۰ و ۱۵۰۰ شانه هستند.

چین به‌عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده فرش ماشینی سبک، فرش شانه بالا از ایران تهیه می‌کند، کشوری با جمعیت یک میلیارد و هفتصد میلیون نفری که حتی اگر یک درصد این بازار را (که دور از انتظار نیست) تأمین نماییم، چندین برابر بیشتر از بازار کشورهای اروپایی و خاورمیانه فرش فروخته‌ایم.

«ممکن است چینی‌ها، سودای تولید فرش شانه بالا را در ذهن پیروانند؟»

خیر! تهیه مواد اولیه، بافت، طراحی و تولید فرش ماشینی با شانه بالا برایشان چندان مورد توجه نیست

ایران است چرا نماینده‌های از اتحادیه‌ها و تعاونی‌های فرش ماشینی یا تجار پاپیش نمی‌گذارند تا با همکاری تولیدکنندگان معتبر و خوش‌نام اقدام به ایجاد بارانداز در کشور استرالیا نمایند و در یک مکان دائمی خدمات خود را به مشتریان این کشور عرضه کنند؟ در کاشان حدود ۱۴۰۰ تولیدکننده فرش ماشینی وجود دارد آیا استطاعت مالی آنان به اجاره یک انبار ۵۰۰ متر مربعی در استرالیا نمی‌رسد؟

به این موضوع هم باید اشاره کنم که بیش از ۹۰ درصد خریداران فرش ماشینی که به ایران می‌آیند، در واقع ایرانیان مقیم سایر کشورها هستند که با شرایط ارزی و تجاری کشور آشنایی دارند. برای مثال یک تخته فرش ماشینی در ایران به قیمت دو میلیون تومان فروخته می‌شود، خریدار خارجی ارز خود را به صرافی می‌فروشد و فرش را با همان قیمت دو میلیون تومان تهیه و از فروشنده می‌خواهد روی کارت بازرگانی برای وی فرش صادر کند. به این ترتیب شاهد رونق صادرات ربالی فرش ماشینی در بازار هستیم در حالی که صادرات باید به صورت ارزی انجام شود.

تاکنون موضوع راه‌اندازی بارانداز فرش ماشینی در استرالیا را با تشکل‌های مرتبط یا فعالان این رشته در میان گذاشته‌اید؟

بله به دفعات اما هنوز به پاسخ روشن و صریحی دست پیدا نکرده‌ام! فکر می‌کنم قدرت اجرایی توانمند و موثری در تولیدکنندگان فرش ماشینی حکمفرما نیست و نمی‌خواهند خود را به دردسر بیندازند! در حالی که کمتر شرکت ترکیه‌ای پیدا می‌کنید که در سایر کشورها بارانداز ندارد. در شرکتی مانند مریوس ترکیه حدود ۱۰۰ دستگاه واندویل زیر یک سقف کار می‌کند. مریوس از دولت وام با بهره اندک جهت خرید دستگاه دریافت کرده و بازپرداخت آن ارزان و طولانی مدت است در نتیجه اگر ۲۰ دستگاه ۱۲۰۰ شانه در اختیار دارد، در واقع بیست رنگ به روی دستگاه‌ها پیچیده شده تا مشتریان از آن بازدید به عمل آورند، همان‌جا سفارش دهند و فرش را تحویل بگیرند

علی‌رغم توانمندی تولیدکنندگان فرش ماشینی ایران در طرح و نقشه و رنگ، چرا حضور آنان به‌عنوان غرفه‌دار در نمایشگاه معتبری مانند دوموتکس هر سال کم و کمتر می‌شود؟

هزینه‌های حضور در دوموتکس بسیار بالاست، رقابت در زمینه قیمت تمام شده کالا در ایران تنگاتنگ است به این معنی که یک مجموعه متمول، مواد اولیه مورد نیاز را به صورت نقدی تهیه می‌کند اما شرکت دیگر، چنین توانی ندارد برای مثال یکی از تولیدکنندگان فرش ماشینی کاشان، خط کامل ریسندگی خریداری نمود تا مشکلی بابت تهیه نخ مورد نیاز خود نداشته باشد لذا سودی که در این میان به ریسنده می‌پرداخت، از چرخه تولید حذف می‌شود. پس قیمت تمام شده فرش‌های این مجموعه به مراتب مناسب‌تر از قیمت تمام شده تولیدکننده‌ای است که خط ریسندگی مستقل در اختیار ندارد و نخ موردنیاز را از بازار به صورت مدت‌دار تأمین می‌نماید بنابراین رقابت در قیمت تمام شده باعث می‌شود بسیاری از تولیدکنندگان قید حضور در دوموتکس را بزنند. شرکت‌هایی که همچنان در دوموتکس حاضر می‌شوند، در واقع نمی‌خواهند جایگاه خود را از دست بدهند

برای صادرات نیازمند یک متولی هستیم و این متولی می‌تواند تعدادی از شرکت‌های ایرانی را در قالب پابویون در دوموتکس دور هم جمع کند تا هزینه‌های حضور در این نمایشگاه بین تمام شرکت‌کنندگان تقسیم شود و همگی مجال معرفی و عرضه محصولات جدید و متنوع خود را پیدا کنند.

تعداد شرکت‌های فرش ماشینی در کاشان را یک مزیت می‌دانید یا نقطه ضعف؟

قطعاً یک مزیت است. در سال‌های گذشته بانک‌ها حاضر نبودند که به تولیدکنندگان فرش، وام بدهند و معتقد بودند این صنعت ورشکسته است اما امروز تنها صنعتی که نساجی ایران را استوار و مقاوم نگه داشته، فرش ماشینی است، بنابراین تعدد تولیدکنندگان فرش ماشینی بد نیست اما اگر بتوانند زیر چتر یک

اتحادیه یا تشکل منسجم و هدفمند کار کنند، شرایط به مراتب بهتر خواهد شد، منتها فرهنگ کار جمعی در ایران ضعیف است. اگر تولیدکننده‌ای در صنعت فرش ماشینی متکی به سرمایه‌های خود باشد و از وام و تسهیلات بانکی به درستی استفاده کند، با هیچ مشکلی مواجه نخواهد شد. بیشتر فعالان فرش ماشینی تحصیلات دانشگاهی مرتبط با این صنعت را ندارند و حتی زمینه شغلی بعضی هم هیچ ارتباطی به نساجی نداشته و صرفاً با توجه به سودآوری این بخش به تولید فرش ماشینی روی آورده‌اند، در واقع کاسبان موفق هستند که امروز به جایگاه مطلوبی در تولید و صادرات رسیده‌اند.

تعدد بنگاه‌های تولیدی یا تولیدکنندگان در وضعیت یک صنعت تأثیرگذار هستند اما بیشتر از آنچه فکر کنیم توانایی افراد به مراتب موثرتر است یعنی اگر کسی به درستی در جایگاه خود قرار گیرد، در کسب و کار موفق خواهد شد، کسانی که در روند کار دچار مشکل می‌شوند، یعنی مسیر را اشتباه پیموده‌اند... برای مثال شما یک خبرنگار توانمند و حرفه‌ای هستید اما الزاماً به این معنی نیست که در تجارت هم موفق خواهید بود. باید توانمندی‌های خود را بشناسیم و طبق آن حرکت کنیم.

گفته می‌شود فرش آکرلیک در بازار کشورهای اروپایی به دلایل مختلف زیست محیطی جایگاهی ندارد و فقط به دلیل جذابیت‌های ظاهری که به فرش می‌دهد در ایران خریدار دارد، ممکن است در این مورد هم توضیح دهید؟

۹۰ درصد پوشاک زمستانی در اروپا، آکرلیک هستند. طبق استاندارد جهانی اکو تکس (OEKO-TEX) که یک گواهی‌نامه بین‌المللی است و هدف آن در جهت سلامت الیاف برای مصرف‌کننده می‌باشد، چنین ادعایی در مورد مضر بودن الیاف آکرلیک برای سلامتی انسان صحت ندارد کما این‌که بخش قابل توجهی از فرش‌های ماشینی ایران، آکرلیک هستند و بدون هیچ مشکل یا محدودیتی به اروپا، استرالیا، ژاپن و ... صادر می‌شوند. اگرچه فرش‌های ظریف با

فکر احداث کارخانه الیاف آکرلیک (پلی اکریل اصفهان فعلی) افتادند. الیاف آکرلیک به دو روش خشک‌ریسی و تر ریزی تولید می‌شوند. الیاف خشک‌ریسی در مرحله ریسندگی، استحکام نخ را افزایش می‌دهد. کارخانه تولید الیاف آکرلیک به روش خشک‌ریسی در دنیا، از تعداد انگشتان یک دست بیشتر نیست. به عبارت بهتر فقط در پرو، آلمان (شرکت در آلون)، هند، چین و ایران وجود دارد و اغلب تولیدکنندگان الیاف خشک، بخش تر ریزی ندارند ولی در پلی‌اکریل اصفهان، تر ریزی نیز در کنار خشک‌ریسی تعبیه شده است.

شرکت پلی‌اکریل با اهداف عالی و والایی که در ذهن داشت، تولید را شروع کرد و توانست جایگاه ارزشمندی در نساجی ایران به دست آورد اما با وقوع انقلاب، مصادره شد و همان بلایی بر سرش آمد که فرش راوند، بافتکار، چیت ری و ... تجربه کردند. کارخانه منحصر به فردی که امروز می‌توانست ۵۰ درصد از نیاز کشور به الیاف آکرلیک را به راحتی تأمین کند و مانع خروج مقادیر قابل توجهی ارز از کشور شود اما به دلیل زیان انباشته عملاً از حیز انتفاع ساقط شده، فقط بخش پلی‌استر آن فعال است و سال‌هاست الیاف آکرلیک در آن تولید نمی‌شود.

نیاز واحدهای نساجی به انواع الیاف آکرلیک حدود ۱۲۰ هزار تن است که باید از طریق واردات تأمین شوند. در سال‌های گذشته، واردات از کشورهای مختلف مانند ترکیه، هند، تایوان، کره جنوبی و ... امکان‌پذیر بود اما در حال حاضر به دلیل تحریم به واردات از هند، ترکیه و چین محدود شده‌ایم البته هر لحظه احتمال توقف واردات وجود دارد! بزرگ‌ترین تولیدکننده الیاف آکرلیک در دنیا، شرکت آکسا با تولید سالانه ۳۶۰ هزار تن انواع آکرلیک رنگی و غیر رنگی و حتی فیلامنت آکرلیک است.

سال ۲۰۰۰ میلادی و با ورود ماشین هزار شانه به ایران، نیاز به نخ نمره ۳۰ افزایش پیدا کرد آن زمان به بسیاری از تولیدکنندگان فرش ماشینی هشدار جدی دادم که در آینده برای تهیه نخ دچار مشکل خواهند شد و باید خط ریسندگی تهیه کنند، بسیاری این هشدار را جدی گرفتند و با اتکا به سرمایه‌های



واندویل بلژیک، ثمره حدود ۱۴۰ سال کار و تولید مستمر است و قطعاً امروز نمی‌توانیم ۱۴۰ سال تلاش را در مدت کوتاهی طی کنیم.

«تحریم‌ها تا چه میزان در روند نوسازی خطوط

تولید فرش ماشینی اثرگذار هستند؟

در بخش واردات، فروشندگان خارجی مشکلی ندارند و آماده فروش هستند اما تولیدکنندگان ایرانی برای تأمین مالی و تعاملات بانکی با مشکلات جدی مواجهند. باید بانک مرکزی تدابیری بیندیشد تا واردات ماشین‌آلات صنعتی، تسهیل شود. تهیه قطعات یدکی و صادرات هم که گرفتاری و دردسرهای خود را دارد که خود مطلبی مفصل و طولانی است!

«در مورد وضعیت تولید و بازار الیاف آکرلیک، پلی‌استر، پلی‌پروپیلن و پنبه مورد مصرف در فرش ماشینی توضیحاتی ارائه نمائید. ظرفیت تولید و نیاز بازار داخلی چه میزان است و چقدر به واردات وابسته‌ایم؟

اجازه دهید از الیاف آکرلیک بحث را شروع کنیم. در این زمینه جزو معدود کشورهایی بودیم که سال‌ها پیش وقتی کارخانه فرش ماشینی توسط زنده‌باد لاجوردی تأسیس شد، به فکر تهیه مواد جایگزین پشم در تولید فرش ماشینی افتادند تا هم قیمت فرش ارزان‌تر تمام شود و هم برای مصرف‌کننده مناسب‌تر باشد، پس از انجام مطالعات فراوان به

شانه بالا، تقریباً مشکل پرزدهی ندارند اما باید توجه کنیم کیفیت بافت، شیرینگ و تکمیل فرش ماشینی به نحوی باشد که پرزدهی به حداقل برسد تا پرزهای فرش از راه تنفس وارد بدن انسان نشود.

«آیا در زمینه ساخت ماشین‌آلات فرش‌بافی

آینده‌ای برای ایران متصور هستید؟

خیر! باید یک‌بار از کارخانه واندویل بازدید به عمل آورید تا به پاسخ خود برسید! طراحی و ساخت ماشین‌آلات تولید فرش ماشینی بسیار حساس و دقیق است و شرکتی مانند شونهر هم نتوانست از عهده رقابت با واندویل برآید. برای ساخت ماشین‌آلات توانایی داریم اما چه کسی می‌خواهد سرمایه‌گذاری کند و چگونه می‌خواهیم یک خط تولید را به سطحی برسانیم که از نظر تکنولوژی و دانش فنی، همتای واندویل باشد؟ ضمن این‌که قیمت تمام شده تولیدات اولیه این دستگاه چه میزان خواهد بود؟

تولید ماشین‌آلات فرش‌بافی را نمی‌توان در مقیاس کارگاهی انجام داد، برای این کار باید خط تولیدی به اندازه کارخانه ایران خودرو راه‌اندازی نمود آیا چنین امکانی در صنعت فرش ماشینی کشور وجود دارد؟ پس واردات ماشین‌آلات فرش‌بافی به مراتب مقرون به صرفه‌تر از ساخت دستگاه‌های مرتبط است. همین دلیل باعث شده چین، آمریکا و دیگر کشورها دنبال ساخت ماشین‌های فرش ماشینی نروند؛ ضمن این‌که

را دچار تحول کرد، دستگاه چاپ دیجیتال است که دو تولیدکننده فرش ماشینی در ایران این دستگاه را خریداری و تولید را آغاز کرده‌اند. این دستگاه بر مبنای پلی‌استر برنامه‌ریزی شده است و پلی‌استری که در دمای ۱۷۰ درجه رنگش پخته و تثبیت می‌شود ایستایی خاب آن مشابه فرش آکرلیک خواهد بود؛ ضمن این که امکان مانور تولیدکننده در ارائه طرح و نقشه متنوع بسیار بالاست.

ماشین آلات بافت فرش سفید فاقد ژاکارد است و به همین دلیل سرعت بافت و بهره‌وری آن به مراتب بالاتر است. فرش سفید بافته می‌شود و بعد از چاپ رنگی تحویل می‌گیرید! ثبات رنگی و نوری این فرش‌ها بسیار بالاست حتی با شوینده‌های قوی نیز رنگ‌های آن آسیب نخواهد دید. بهترین عملکرد این ماشین می‌تواند در جهت تصرف بازارهای صادراتی دنیا باشد. فرش بدون محدودیت در تعداد رنگ و ارزان و با قابلیت بازیافت صد در صدی بخاطر اینکه کلیه اجزا آن از نخ خاب گرفته تا تار و پود آن از پلی‌استر تشکیل شده است.

مطلب‌نهایی

تشکل‌های نساجی کشور باید به جای تمرکز بر مسائل حاشیه‌ای، به فکر ایجاد همدلی و همکاری میان تولیدکنندگان، رونق صادرات و استقرار آنان در بازارهای بین‌المللی باشند و برنامه‌های خود را بر این اساس تدوین و اجرایی نمایند.

مرتب می‌گوییم شهر کاشان، قاضی‌انتپ ایران است اما تاحالا توجه کرده‌ایم چند نمایشگاه معتبر در این شهر برگزار می‌شوند؟ زمانی که دوموتکس آسیا در دوبی برگزار شد، تولیدکنندگان فرش ماشینی ترکیه در آن حضور پیدا نکردند و مراتب اعتراض خود را به این ترتیب با مدیران دوموتکس در میان گذاشتند، دوره بعد دوموتکس آسیا در استانبول برپا شد اما باز هم رضایت صنعتگران فرش ماشینی ترکیه را برآورده نکرد تا در نهایت توانستند دوموتکس را به قاضی‌انتپ منتقل کنند. امیدوارم این اتحاد، همدلی و همراهی برای رسیدن به یک هدف مشترک در تولیدکنندگان فرش ماشینی ایران نیز وجود داشته باشد...

از به‌روزترین و مدرن‌ترین خطوط تولید پلی‌استر دنیاست.

علاوه بر پتروشیمی تندگویان، واحدهای توانمند تولید پلی‌استر در دلجان و یزد نیز با مدیریت بخش خصوصی راه‌اندازی شده‌اند که به لطف خداوند زنگ خطری در تهیه و تأمین پلی‌استر در صنعت فرش ماشینی شنیده نمی‌شود اما زنگ خطر در بخش تولید پوشاک، ریسندگی و بافندگی پارچه پنبه و پلی‌استر به صدا در آمده است.

پنبه

متأسفانه کسی به فکر آینده پنبه نیست. این موضوع را یک سال و نیم پیش با خانم مهندس محرابی-مدیرکل دفتر نساجی و پوشاک وزارت صنعت- در میان گذاشته‌ام. بهتر است سرمایه‌گذاران پیش از راه‌اندازی واحدهای ریسندگی پنبه‌ای، چاره‌ای برای تأمین پنبه مورد نیاز بیندیشند زیرا ازبکستان صادرات پنبه به دنیا را به حداقل رسانده است و باید به فکر جایگزینی کشور مبدأ یا کشت پنبه در کشور باشیم البته با توجه به سطح قابل قبول بارندگی و آب فراوان، کشت پنبه در حال رشد و توسعه است و می‌تواند در مناطقی مانند جیرفت پنبه کاشت که تمام اجزای آن در صنایع مختلف از جمله نساجی، روغن‌کشی، خوراک دام، محصولات سلولزی،... کاربردهای فراوانی دارد و فروش سالیانه آن فقط در صنعت نساجی برای ۶۰ هزار تن در سال تضمین شده است.

پلی‌پروپیلن

پلی‌پروپیلن هم از محصولات است که در ایران تولید می‌شود. خوشبختانه نه تنها پاسخگوی نیاز تولیدکنندگان فرش ماشینی است بلکه صادرات آن نیز قابل توجه است و واردات پلی‌پروپیلن هم جز در موارد بسیار خاص صورت نمی‌گیرد.

امروزه در تولید بخش عمده‌ای از فرش‌های ارزان قیمت دنیا، پلی‌پروپیلن مورد استفاده قرار می‌گیرد اما چون ایران بیشتر در زمینه تولید فرش‌های ظریف و فاخر، متمرکز است، غالباً در فرش‌های فانتزی از پلی‌پروپیلن استفاده می‌کند.

محصول نوظهور و جدیدی که فرش ماشینی دنیا

خود اقدام به واردات خطوط کامل ریسندگی نمودند اما بعضی‌ها که به صندوق توسعه ملی چشم دوخته بودند با مشکلات ارزی فراوان روبرو شدند و از خرید خطوط ریسندگی بازماندند... بسیاری از شرکت‌های ریسندگی نیز با موفقیت به نوسازی و بازسازی پرداختند و آماده تولید نخ ظریف برای فرش هزار شانه شدند، در این فاصله کار به جایی رسید که ماهیانه هزار تن نخ آکرلیک از ترکیه وارد می‌کردیم اما خوشبختانه این روند بیشتر از یک سال طول نکشید زیرا تولیدکنندگان ایرانی به سرعت توانستند با تولید نخ‌های باکیفیت و قابل رقابت، واردات را به حداقل برسانند و امروز پاسخگوی کامل نیاز بازار داخل هستند، حتی بسیاری از آنان به صادرات نیز روی آورده‌اند. آمار واردات نخ آکرلیک از ترکیه نیز به ماهیانه حدود ۱۵۰-۲۰۰ تن رسیده است که چندان قابل توجه نیست.

پلی‌استر

پلی‌استر، پلیمر خوبی برای تولید فرش ماشینی محسوب می‌شود اما پلی‌استرهای مصرفی در ایران به دلیل فقدان ایستایی خاب، چندان مناسب نیستند البته پلی‌استر مناسب فرش ماشینی هم وجود دارد که هنوز وارد ایران نشده است و کسی هم به دلیل ریسک بالا با توجه به شرایط نامساعد اقتصادی فعلی، دنبال واردات آن نیست.

واقعیت این است که خطوط ریسندگی فرش ماشینی در ایران بر مبنای الیاف آکرلیک برنامه‌ریزی شده‌اند و ریسندگی الیاف پلی‌استر آسیب‌های بسیاری بر این خطوط وارد می‌کند در نتیجه استهلاک ماشین‌آلات را بالا می‌برد، اگر از همان ابتدا تصمیم خود را مبنی بر بافت فرش پلی‌استر به سازندگان ماشین‌آلات فرش‌بافی اعلام نماییم، امکاناتی برای سازگاری بیشتر دستگاه با الیاف پلی‌استر مدنظر قرار خواهند داد.

در حال حاضر میزان تولید پلی‌استر در ایران برای تولیدکنندگان فرش ماشینی به اندازه کافی است و مجتمع شهید تندگویان به تنهایی پاسخگوی این نیاز است البته به دلیل سوءمدیریت‌های دولتی، واحدهای نساجی با مشکلات متعددی در تهیه و تأمین مواد اولیه مورد نیاز خود مواجه هستند در حالی که یکی

صنعت نساچ زیان‌ده نبوده و نیست

اشاره:

تنها راه‌حل بحران بیکاری را سرمایه‌گذاری در صنعت نساچی می‌داند و معتقد است: «در صورت حذف شبکه‌های فساد مالی و رانت‌های اقتصادی، کشور ما استوار و قدرتمند در مقابل تحریم‌ها ایستادگی خواهد کرد.»

مهندس حمزه لو که بخش عمده‌ای از دوران فعالیت حرفه‌ای خود را در شرکت‌های معظم نساچی مانند کارخانجات مقدم، ایران پوپلین، الیاف نایلون و... سپری کرده است، از کم‌توجهی دولتمردان به صنایع نساچی گلایه‌مند است و می‌گوید: «رانت‌های اقتصادی بسیاری وجود دارند که اجازه رشد و شکوفایی به صنایع کشور از جمله نساچی را نمی‌دهد و متأسفانه از منابع، مخازن و ذخایر ارزشمند خدادادی کشور در مسیر درست استفاده نمی‌شود.»

وی با اطمینان اعلام می‌کند که صنعت نساچی زیان‌ده نبوده و نیست و سپس تغییر نگرش مسئولان نسبت به تولید و صنعت را ضروری می‌داند و می‌افزاید: «مسئول دو تابعیتی که برایش مهم نیست چه اتفاقاتی برای صنعت و اقتصاد کشور رخ می‌دهد و در صورت بروز کوچک‌ترین مشکل، به خارج از کشور مهاجرت می‌کند؛ نباید چنین افرادی در رأس امور کشور قرار گیرند.» متن کامل این گفت‌وگو از نظر تان می‌گذرد:



تهیه و تنظیم: شبینم سادات امامی رئوف

گفت‌وگو با مهندس عبدالله حمزه‌لو - مدیر کارخانجات صنایع نساچی اردکان یزد

۴ بیوگرافی و سوابق فعالیت در صنایع نساچی متولد سال ۱۳۳۳ در خیابان سلمان فارسی تهران و فارغ‌التحصیل رشته الکترونیک از دانشگاه هندوستان هستم. اسفند سال ۱۳۶۱ به‌عنوان مسئول فنی «شرکت چرم آذر» فعالیت خود را آغاز کردم و چهار سال در این مجموعه مشغول کار بودم. در آن زمان، برای حل مشکل دیگ‌های بخار «کارخانه فخر ایران» توسط یکی از دوستان به کارخانه مذکور معرفی و به این ترتیب وارد صنعت نساچی شدم. شش سال در فخر ایران (که ۳ هزار و ۶۰۰ نفر پرسنل داشت) ماندم و به تدریج با دانش فنی و مسائل تکنولوژیکی صنعت نساچی آشنا شدم تا جایی که امروز به خوبی از عهده انجام مصاحبه جهت استخدام مهندس شیمی یا تکنولوژی نساچی در کارخانه بر می‌آیم.

بعد از فخر ایران به «کارخانجات مقدم» یکی از قدیمی‌ترین تولیدکنندگان پارچه‌های فاستونی در ایران» سپس «شرکت مخمل کاشان» رفتم، مجموعه‌ای مطرح و معظم که ۲ هزار و ۷۸۰ نفر در آن کار می‌کردند. بعد از آن به اجبار به «شرکت

ایران پوپلین» منتقل شدم. این شرکت حدود ۸ ماه مدیرعامل نداشت و به همین دلیل بانک ملی-مالک کارخانه- با فشارهای مضاعف از سوی هیئت دولت مواجه بود.

سال ۱۳۸۰ پس از تصدی به‌عنوان مدیرعامل، کارخانه ایران پوپلین به تدریج از زیان خارج شد و توانست در مدار تولید قرار بگیرد اما به دلیل صراحت کلام در بیان مسائل و چالش‌های صنعت نساچی و وضعیت کارخانه طی انجام یک مصاحبه تلویزیونی، مدیران ارشد بانک ملی مرا از ادامه کار در ایران پوپلین بر کنار کردند

مدتی در «شرکت الیاف نایلون- وابسته به بنیاد مستضعفان» مشغول کار شدم. این کارخانه ماهیانه ۱۵۰ تن نخ استرچ را کیلویی یک دلار و ۱۵ سنت به ترکیه می‌فروخت. یک روز مدیر فروش شرکت از حضور مشتری ترکیه در ایران برای تمدید قرارداد خرید نخ استرچ خبر داد و گفت: «باید قرارداد فروش نخ را امضا کنیم». گفتم: «امضای قرارداد مشروط به افزایش ۱۵ سنت به قیمت نخ خواهد بود.»

از هند وارد کرد، اردیبهشت امسال که بانک مرکزی نرخ روپیه را در سامانه نیما ۱۵۶ تومان اعلام کرد عملاً باعث افزایش ۵۰ درصدی قیمت نخ شد! این فرد نخ ۳۰ اسپان را ۳۸ تومان می فروخت در حالی که قیمت نخ تولید داخل ۳۴ تومان بود، وی برای ماندن در بازار قیمت نخ را ۳۴ تومان اعلام کرد و در مقابل ما قیمت را به ۳۰ تومان کاهش دادیم، در نهایت قیمت نخ اسپان را ۲۶-۲۷ تومان رساند به همین دلیل برای مدتی تولید این نوع نخ را متوقف اعلام کردیم و چند روزی است که تولید را از سر گرفته‌ایم.

جالب است بدانید زمانی که این فرد متوجه شد قادر به فروش نخ با قیمت‌های بالا نیست، با اتکا به همان رانت اقتصادی که در واردات نخ کمکش کرده بود، شش ماه جلوی واردات نخ به کشور را گرفت تا نخ‌های وارداتی را بدون کوچک‌ترین دردسر و مشکل بفروشد! از سوی دیگر متأسفانه به دلیل باندبازی‌های موجود، ابتدا واردات پلی‌استر برحسب نرخ ارز آزاد انجام می‌شد اما پس از مدتی با نفوذ برخی جریان‌های فعال در پتروشیمی شهید تندگویان، واردات آن به طور کامل ممنوع اعلام شد!

تا پایان سال ۹۷، علی‌رغم محدودیت‌های تولیدکنندگان بخش خصوصی پلی‌استر در تهیه چپیس، از تولید داخل استفاده می‌کردیم. آن زمان پتروشیمی شهید تندگویان به صادرات گسترده چپیس پلی‌استر می‌پرداخت و طبق قانون باید ۹۵ درصد فوب خلیج فارس به فروش می‌رفت اما با کمک رانت‌های اقتصادی، عرضه این مواد به بورس کالا منتقل شد و قیمت چپیس پلی‌استر با کیلویی ۱۶۰۰۰ تومان افزایش پیدا کرد. به همین دلیل مجبور شدیم پلی‌استر مورد نیاز را از خارج کشور با قیمت بسیار پایین‌تر از داخل، تهیه کنیم. با توجه به افزایش تحریم‌ها، امکان صادرات برای پتروشیمی شهید تندگویان مانند گذشته فراهم نیست و به همین دلیل مدیران این مجموعه به بازار داخلی روی آورده‌اند و در پاسخ به تماس آنان مبنی بر خرید پلی‌استر، اعلام می‌کنیم فعلاً با کمبود پلی‌استر مواجه نیستیم اما موضوع مهم اینجاست که در شرایط فعلی، از نظر قیمت تمام شده محصولات، امکان رقابت با سایر کشورها را نداریم.

در حالی که عملاً بیشتر از ۱۰-۱۲ نفر نبودند! اسفند ۱۳۸۳ به کارخانجات صنایع نساجی اردکان یزد آمد. آن سال‌ها، نساجی اردکان در حاشیه سود قرار داشت و به جایی رسید که هر سال وضعیتش بهتر و بهتر می‌شد اما به دلیل دخالت‌های فراوان مدیریت جدید، استعفا دادم و همزمان در «شرکت شاد ریس» و «نخ رنگ همدان» به تولید ادامه دادم. شاد ریس سه ماه حقوق معوقه کارگری داشت و در شرایط نامطلوبی به سر می‌برد.

۱۲ آبان سال ۱۳۹۶ به نساجی اردکان بازگشتم. وضعیتش به نحوی بود که مواد اولیه را به صورت مدت‌دار و با حجم اندک (۲۰ تن) می‌خرید. به فروشنده رنگ، پنبه، پلی‌استر، ویسکوز و ... بدهکار بود، منابع مالی کافی برای بازنشسته کردن نیروهای قدیمی در اختیار نداشت و ۱۰ سالی بود که موفق به خرید قطعه نشده بود به کمک خداوند و تلاش جمعی تمام پرسنل، تسویه حساب با تمام طلبکاران انجام شد، با پرداخت بدهی‌های معوق به سازمان تأمین اجتماعی، نیروهای قدیمی بازنشسته شدند.

خوشبختانه امروز نساجی اردکان با اشتغال‌زایی برای ۴۶۰ نفر در وضعیت مناسبی به سر می‌برد. نوسازی خط ریسندگی در اولویت نخست ما قرار دارد و برای این کار چندین دستگاه جدید خریداری کرده‌ایم، به این ترتیب، عملاً خط بافندگی نیز احیا خواهد شد، برای بافندگی نیز ماشین‌آلات مدرن از ایتالیا تهیه کرده‌ایم. طبق آمار مصرف چهار ماده اولیه پنبه پلی‌استر و ویسکوز را در انبار موجود داریم

۴ مواد اولیه داخلی هستند یا خارجی؟

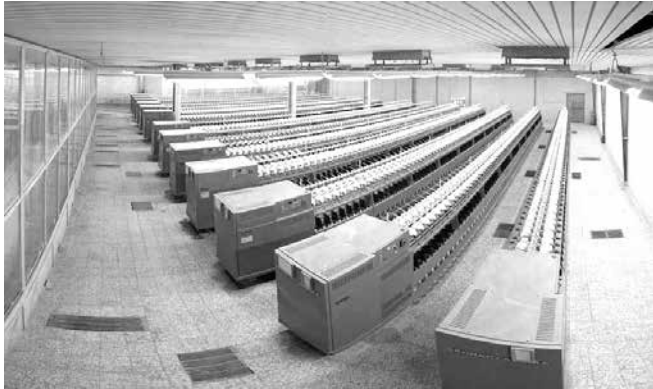
پنبه مصرفی که صد درصد متعلق به ازبکستان است. متأسفانه در پنبه‌های داخلی، الیاف غریبه به وفور وجود دارند که این امر مشکلات فراوانی در بخش رنگرزی به وجود می‌آورد.

مشکلات واردات نخ را با انجمن صنایع نساجی ایران در میان گذاشته‌ام و مدیران انجمن ابراز داشتند برای حفظ منافع صنعتگران نساجی، شش ماه جلوی واردات نخ را گرفتیم اما واقعیت این است فردی که اسفند سال ۹۷، چندین هزار تن نخ با روپیه ۱۰۶ تومانی

خریدار ترکیه بدون هیچ مشکلی موضوع را قبول کرد و قرارداد فروش یک دلار و ۳۰ سنت به امضای طرفین رسید اما اصرار فراوان مدیر فروش کارخانه جهت ملاقات با مشتری ترکیه و پذیرش سریع قیمت توسط خریدار، بسیار تعجب‌آور بود و از خود پرسیدم مگر به اصطلاح چقدر سر این کارخانه کلاه می‌گذارند که ۱۵ سنت افزایش قیمت را به آسانی قبول می‌کنند؟! لذا مدیر فروش را عوض کردم و فردی متعهد، کاملاً مسلط به زبان انگلیسی و مباحث بازرگانی بین‌المللی به‌عنوان مدیر فروش جایگزین وی شد. در گام نخست از مدیر فروش جدید خواستم یک شرکت بازرگانی در ترکیه برای فروش نخ پیدا کند. پس از جست‌وجوی فراوان موفق به پیدا کردن یک شرکت در بورس‌ا شد و نخستین محموله نخ به این شرکت را کیلویی یک دلار و ۵۵ سنت و محموله دوم را به قیمت یک دلار و ۸۵ سنت فروختیم.

در ادامه ضمن بازدید از ۷-۸ کارخانه ترکیه، موفق به فروش نخ FDY با قیمت دو دلار و ۱۵ سنت به آنها شدیم. روز آخر حضور در ترکیه با مشتری قدیمی قرار گذاشتیم و نخ را ۲ دلار و ۳۰ سنت به وی فروختیم و گفتیم قیمت این نخ ۲ دلار و ۴۰ سنت است اما به دلیل سابقه طولانی همکاری، ۱۰ سنت تخفیف لحاظ می‌کنیم. کارخانه الیاف در مدت کوتاهی به رشد و توسعه بسیار چشمگیری دست پیدا کرد، ماهیانه حدود ۲ میلیون دلار مواد اولیه تهیه می‌کرد که رقم قابل توجهی بود و توانست فروش نخ در بازارهای داخلی و خارجی را به سطح فراتر از انتظار برساند.

مدیران وقت بنیاد که متوجه سودآوری شرکت الیاف شدند، مسائلی برایم به وجود آوردند که منجر به استعفا و خروج من از این سیستم شد. مدیریت را به فردی واگذار کردند که کارخانه را متحمل زیان‌های جبران‌ناپذیر مالی و تولیدی نمود به طوری که در حال حاضر فقط یک راکتور ذوب‌ریسی آن به فعالیت ادامه می‌دهد. متأسفانه دامنه تخلفات مالی در آن شرکت بسیار بود برای مثال ضایعات درجه یک را به جای ضایعات درجه دو می‌فروختند! یا پیمانکارانی که برای فضای سبز، نظافت کارخانه، غذاخوری و ... قرارداد بسته بودند، تعداد پرسنل خود را ۲۰ نفر اعلام می‌کردند



عدم امکان رقابت با تولیدات خارجی از چه زمانی در صنعت نساجی ایران به وجود آمد؟ به نظر می‌رسد سال‌های متمادی است که این مشکل به ترجیح‌بند تکراری صنعتگران و تولیدکنندگان نساجی تبدیل شده است...

تمام مسئولان کشور به خوبی می‌دانند برای رفع معضل بیکاری و افزایش اشتغال‌زایی، باید صنایع نساجی را در اولویت قرار دهند. سرمایه‌گذاری برای اشتغال یک‌نفر در خودروسازی، معادل اشتغال‌زایی برای ۵-۶ نفر در صنعت نساجی خواهد بود. کشورهایی مانند هند، چین، ترکیه، پاکستان، بنگلادش، ویتنام و... که با بحران بیکاری مواجه بودند، با سرمایه‌گذاری مناسب در صنعت نساجی و پوشاک، توانستند بیکاری را به حداقل برسانند. اما متأسفانه مسئولان و دولتمردان کشور ما هیچ‌گاه به چنین موضوعی توجه ویژه‌ای نشان نداده‌اند. در واقع رانتهای اقتصادی بسیاری وجود دارند که اجازه رشد و شکوفایی به صنایع کشور از جمله نساجی را نمی‌دهد. متأسفانه از منابع، مخازن و ذخایر ارزشمند خدادادی کشور در مسیر درست استفاده نمی‌شود.

به اعتقاد من، نگرش نسبت به تولید و صنعت باید تغییر کند، مسئول دو تابعیتی که برایش مهم نیست چه اتفاقاتی برای صنعت و اقتصاد کشور رخ می‌دهد و در صورت بروز کوچک‌ترین مشکل، به خارج از کشور مهاجرت می‌کند؛ نباید چنین افرادی در رأس امور کشور قرار گیرند. رانتهای و باندهایی وجود دارند که نمی‌گذارند کشور پیشرفت کند.

۹۵۵۶ تا ۸۰+، وضعیت صنایع نساجی چگونه

بود و چه مشکلات و موانع سر راه تولیدکنندگان وجود داشت؟

صنعت نساجی زبان‌ده نبوده و نیست. مدیران اغلب کارخانه‌های نساجی که زیرمجموعه سازمان صنایع ملی یا بنیاد قرار داشتند، کارخانه‌های معتبری مانند جهان چیت با ۲ هزار کارگر، چیت‌ری با ۳ هزار کارگر و امثالهم را بستند و بزرگ‌ترین لطمه را این نهادها به اشتغال کشور وارد کردند؛ در حالی که برای مثال جهان چیت یا فخر ایران املاک فراوانی در اختیار داشتند و مدیران دولتی می‌توانستند با فروش بخشی از زمین‌های این کارخانه، سرمایه به دست آمده را صرف خرید ماشین‌آلات و تجهیزات مدرن و پیشرفته نمایند، اما فقط صورت مسأله را در قالب تعطیلی این کارخانه‌های معتبر پاک کردند! مدیرانی که چنین اشتباهاتی مرتکب شدند تیشه به ریشه این مملکت زدند و امروز عزم و اراده‌ای برای احیای کارخانه‌های مذکور وجود ندارد.

بنیاد مستضعفان به جای کارخانه‌داری، کارخانه‌ها را بست و به بانک‌داری روی آورد. پس از انقلاب هر دولتی که به قدرت رسید، چندین بانک خصوصی راه‌اندازی کرد زیرا آسان‌ترین کار برای رسیدن سریع به سودهای هنگفت و درآمدهای کلان، تأسیس بانک و بهره‌برداری از سپرده‌های مردم است. کسی نیست با صدای بلند به مسئولان بگوید چیت‌ری را با ۳ هزار کارگر بستید اما هیچ فکری به حال کارگران بیکار نکردید، مگر تهران به چند صد نفر راننده تاکسی یا پیک موتوری نیاز دارد؟! بخش عمده‌ای از ناهنجاری‌های اجتماعی، بزهداری، جرائم و بد اخلاقی‌های کشور به دلیل تعطیلی یکی پس از دیگری کارخانه‌های تولیدی

و بیکاری کارگران است...

با مدیریت دولتی به سبکی که هر کسی به مرکز قدرت نزدیک‌تر باشد، بدون برنامه‌ریزی و دوراندیشی فکر و عمل کند به شدت مخالفم. کارخانه‌ها باید به دست مدیران توانمند بخش خصوصی واگذار شود.

اجازه دهید در این زمینه مثالی بزنم. همان‌طور که می‌دانید «شرکت نساجی مازندران» چندین سال پیش به یک سرمایه‌گذار ترکیه واگذار شد. من و تعدادی از مدیران نساجی به خانم نصراللهی - مدیرکل وقت دفتر نساجی وزارت صنعت - گفتیم: «بهتر است امکانات و تسهیلاتی که جهت احیای نساجی مازندران در اختیار سرمایه‌گذار ترک قرار می‌گیرد به تولیدکنندگان ایرانی اختصاص پیدا کند.» اما این اتفاق هیچ‌گاه رخ نداد. نساجی مازندران به سرمایه‌گذار ترک واگذار و قول مساعد برای پرداخت چندین میلیارد تومان وام کم‌بهره جهت واردات ماشین‌آلات صنعتی به وی داده شد اما فقط وام‌ها را گرفت و حتی یک دستگاه هم وارد نکرد! به یاد دارم هنگام مدیریت در شرکت ایران پوپلین، همراه آقای دکتر شایان - مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری بانک ملی - به دیدار استاندار مازندران رفتیم و آمادگی خود را برای رفع ریشه‌ای مشکلات نساجی مازندران و بازخرید تمام کارگران قدیمی و استخدام کارگران جدید اعلام کردم، دکتر شایان نیز قول مساعد برای تأمین هزینه‌های مالی این اقدام گسترده را مطرح نمود. به استاندار یادآور شدم: «هیچ منطقی وجود ندارد که کارگران قدیمی در منزل استراحت کنند و هر ۶ ماه یک‌بار جاده را در اعتراض به حقوق معوق ببینند اما برای پروژه ریسندگی جدید، کارگران قراردادی از سایر کارخانه‌ها استخدام کنیم!» وی ضمن مخالفت



بی‌رویه نخ، تعداد شیفت‌های کاری کمتر شد. امروزه به دلیل رانت‌های اقتصادی و هیاهوهای بی‌دلیل برخی از واحدهای بافندگی، این تصور شکل گرفته که با کمبود تولید نخ در کشور مواجهیم در حالی که اصلاً چنین نیست و علی‌رغم تمام تبلیغات منفی و سیاه‌نمایی‌های رایج، بخش عمده‌ای از نیاز واحدهای نساجی به نخ باکیفیت، توسط تولیدکنندگان داخلی تأمین می‌شود.

پیش‌بینی شما از وضعیت صنایع نساجی تا پایان سال؟

در کشور ما پیش‌بینی اقتصادی بسیار سخت است، امیدوارم روند فعلی ثابت بماند و بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های خلق الساعه به حداقل برسند. هر صبح منتظر صدور یک بخشنامه جدید و متناقض هستیم و چاره‌ای جز وفق دادن با آنها نداریم!

مطلب‌نهایی

ناخودآگاه و بدون تصمیم قبلی وارد صنعت نساجی شده‌ام؛ شاید اگر در رشته تحصیلی خود -الکترونیک- به فعالیت ادامه می‌دادم، به‌عنوان یک متخصص فنی باسابقه، درآمد بیشتر و در دسر و مشکلات به مراتب کمتری داشتم!

مطلب آخر این که امیدوارم سرانجام روزی دولتمردان به این باور برسند تنها راه حل بحران بیکاری، سرمایه‌گذاری در صنعت نساجی است. در صورت حذف شبکه‌های فساد مالی و رانت‌های اقتصادی، کشور ما استوار و قدرتمند در مقابل تحریم‌ها ایستادگی خواهد کرد. به امید فرا رسیدن آن روز...

سایر شرکت‌ها را جایگزین کرد تا خطوط تولید، معطل خرید قطعه یا دستگاه نمانند. تحریم‌ها اثرگذار هستند اما قوانین و بخشنامه‌های داخلی، به مراتب اثرات مخرب‌تر و نامطلوب‌تری دارند. واقعیت این است که تصمیمات مدیران دولتی، سنجیده و بجا نیست و از نظرات مشاوران برجسته صنعتی در تصمیم‌گیری‌های خود بهره‌برداری نمی‌کنند. معتمد وزرای مرتبط با تولید باید محیط‌های صنعتی را به خوبی بشناسند و نسبت به مسائل و مشکلات تولید بیگانه نباشند اما متأسفانه وزرای ما چنین مشخصاتی ندارند. ایرادات تصمیم‌گیری در هیئت دولت برای صنعت به وفور وجود دارد زیرا افراد نا آگاه با صنعت و تولید دور همدیگر جمع می‌شوند و برای صنعت تصمیم می‌گیرند.

در زمینه صادرات هم فعال هستید؟

بله اما به صورت غیر مستقیم به کشورهای همسایه زیرا انعقاد قرارداد صادرات بر مبنای دلار و یورو جسارت و ریسک بسیار بالایی می‌طلبد و هیچ چشم‌اندازی از قیمت آینده دلار و یورو در کشور وجود ندارد.

نیاز واحدهای نساجی به نخ تا چه میزان توسط تولیدکنندگان داخلی تأمین می‌شود و واردات چه

سهمی از بازار را تشکیل می‌دهد؟

واقعیت این است که بسیاری از واحدهای نساجی از جمله نساجی اردکان با حداقل ظرفیت به تولید ادامه می‌دهند این در حالی است که سال‌های دور، در چهار گروه سه شیفته کار می‌کردیم و در طول ماه تقریباً ۲۹-۳۰ روز به تولید می‌پرداختیم اما با واردات

با این طرح، گفت «چنین اقدامی، بار سیاسی دارد». گفتیم: «آقای استاندار! یک بار برای همیشه اجازه دهید مشکل نساجی مازندران به صورت زیربنایی و اساسی حل شود.» متأسفانه استاندار مازندران پیشنهاد ما را نپذیرفت و این موضوع پس از حواشی‌های فراوان و کش و قوس‌های متعدد به سرمایه‌گذار ترک واگذار شد که در نهایت کوچک‌ترین دستاوردی برای منافع ملی و صنایع نساجی نداشت...

«سبلان پارچه» هم تقریباً چنین وضعیتی را تجربه کرد. ماشین‌آلات برای این کارخانه بی حد و اندازه خریداری شده که بسیاری از آنها بدون مصرف هستند. در جلسه با مالک کارخانه عنوان کردم چنین کارخانه‌ای باید به تدریج راه بیفتد اما وی معتقد بود باید به سرعت مراحل رشد و توسعه را طی کند زیرا ۶۰ هزار دلار برای تدوین برنامه تولید به یک متخصص آلمانی پول داده‌است. پیشنهاد دادم ۶۰ هزار دلار دیگر به وی بپردازند تا سه ماهه این کارخانه راه‌اندازی و آماده تولید کند! پس از مذاکرات متعدد متوجه شدم دیدگاه‌ها و تفکراتم نسبت به تولید با نظرات مالک کارخانه همسو نیست و به همین دلیل همکاری ما به نتیجه‌ای نرسیدیم.

تحریم‌ها تا چه میزان بر روند فعالیت‌های

صنعت نساجی اثرگذار است؟

در حال حاضر از شرکت‌های معتبر آلمانی، لوازم و قطعات مورد نیاز را وارد می‌کنیم اگرچه این واردات به سهولت سال‌های گذشته انجام نمی‌شود اما کاملاً متوقف نشده است. بعضی از شرکت‌های اروپایی به دلیل تحریم با ایران همکاری نمی‌کنند اما می‌توان

تولید برای ما هیچ محدودیتی ندارد



گفت‌وگو با حسین و حسام عبداللهی - مدیران گروه تولیدی سون پون (Sevenpoon)

اشاره:

نسل اول با توجه به وضعیت و شرایط مطلوب تولید پوشاک در کشور، فعالیت خود را از دهه ۶۰ در این صنعت آغاز می‌کند و معتقد است «در آن سال‌ها علی‌رغم جنگ، محدودیتی از نظر دسترسی به مواد اولیه وجود نداشت و اغلب تولیدکنندگان به ارائه محصولات باکیفیت در بازاری می‌پرداختند که هیچ رقیب خارجی در آن وجود نداشت، در واقع بهترین دوران رشد صنعت پوشاک همان زمان بود.»

نسل دوم، تولید را ادامه می‌دهد و بر این باور است «ماشین‌آلات خطوط تولید اغلب کارخانه‌ها قدیمی است و نیازمند سرمایه‌گذاری برای خرید ماشین‌آلات مدرن و جدید هست که در صورت ایجاد ثبات در بازار و شکل‌گیری شرایط برای رقابت سالم؛ تولیدکننده‌ای پیروز میدان خواهد بود که نوسازی و بازسازی ماشین‌آلات را در اولویت نخست فعالیت‌ها و برنامه‌های خود قرار دهد.»

۴ بیوگرافی و آغاز فعالیت در صنعت پوشاک

حسین عبداللهی: در دهه ۶۰ وضعیت تولید و بازار پوشاک بسیار مطلوب و ایده‌آل به نظر می‌رسید به همین دلیل فعالیت‌هایم را در بخش ساختمان‌سازی متوقف کردم و سال ۱۳۶۱ پیشنهاد شراکت یکی از دوستان جهت ورود به صنعت پوشاک را پذیرفتم به این ترتیب تولید را با نام تجاری «پونه» آغاز کردیم. یک‌سال بعد شریکم از من جدا شدم و تولید را تا امروز به صورت مستقل ادامه دادم. طراحی پوشاک زنانه، مردانه، بچه‌گانه و نوزادی در این مجموعه انجام می‌شود اما ما گلدوزی و چاپ در سایر واحدها به صورت برون‌سپاری صورت می‌گیرد.

آن سال‌ها علی‌رغم جنگ، محدودیتی از نظر دسترسی به مواد اولیه وجود نداشت و اغلب تولیدکنندگان به ارائه محصولات باکیفیت در بازاری می‌پرداختند که هیچ رقیب خارجی در آن وجود نداشت؛ در واقع بهترین دوران رشد صنعت پوشاک همان زمان بود، کشورهای همسایه به خصوص جمهوری‌های تازه استقلال یافته شوروی از پوشاک ایرانی استقبال

می‌کردند اما به مرور وضعیت تولید نامساعدتر شد و از سال ۱۳۷۴ با افزایش قاچاق پوشاک از چین و ترکیه، شرایط بسیار دشواری را تجربه کردیم، در واقع کمر تولیدکنندگان را شکست و بسیاری از واحدهای تولیدی پوشاک تعطیل و کارگران بیکار شدند، واحدهایی هم که باقی ماندند با مشکلات کمبود گرانی مواد اولیه دست و پنجه نرم می‌کنند.

۴ تعبیر شما از حمایت واقعی چیست؟
حمایت یعنی شرایط اقتصادی کشور را به نحوی ساماندهی نمایند تا تولیدکننده قادر به تأمین مواد اولیه مورد نیاز و فروش محصولات خود باشد و از سوی دیگر قدرت خرید مردم نیز روز به روز کمتر نشود. متأسفانه حرف و شعار زیاد است اما هیچ‌کدام اثربخش نیستند و به قول معروف به عمل کار برآید به سخن دانی نیست!

در صورت عدم حمایت دولت از تولیدکننده، صنعت پوشاک روند نزولی خود را طی خواهد کرد تا جایی که دیگر مجال و دلیل منطقی برای تداوم تولید باقی نمی‌ماند؛ مسئولان باید متوجه درد و رنج امثال ما شوند و بدانند بسیاری از نیروهای بیکار شده به دلالتی و مشاغل کاذب روی آورده‌اند یا در

پیش از انقلاب، یکی از صادرکنندگان مطرح و معتبر نساجی و پوشاک دنیا محسوب می‌شدیم و کارخانه‌های معظم مانند نساجی مازندران، چیت ری، جهان چیت، فاستونی مقدم و ... محصولات باکیفیت خود را به کشورهای اروپایی مانند انگلیس صادر می‌کردند اما پس از انقلاب و واگذاری مدیریت این کارخانه‌ها به مدیران دولتی، فقط یک نام از آن همه تولید، صادرات، رونق و اشتغال باقی مانده است. متأسفانه هر روز وضعیت برای تولیدکننده و مصرف‌کننده بدتر می‌شود...

در حال حاضر با پشتوانه بیش از ۳۰ سال تولید پوشاک، توجه به نوآوری در طرح و مدل محصولات

داشتیم تولید را با نام تجاری «سون» ادامه دهم اما به دلایلی منصرف شد و نام «سون پون - تلفیقی از سون و پونه- را به عنوان نام تجاری مجموعه انتخاب کردیم که مورد توجه مخاطبان هم قرار گرفت.

۴ به سیستم توزیع محصولات سون پون اشاره نمایید.

پوشاک بچه گانه و نوزادی با برند سون پون و پوشاک زنانه و مردانه با برند دوک در هایپر استارها و فروشگاه های زنجیره ای عرضه می شود، بخش دیگری از محصولاتمان نیز از طریق کانال های تلگرام، سایت و فروشگاه های اینترنتی به فروش می روند.

در زمینه فروش آنلاین، جذب اولیه مشتریان بسیار مهم است و در صورت جلب اعتماد آنان، خریدهای



تولید، از فعالیت در صنعت پوشاک پشتیبان شده اید؟

خیر... ناشکر نیستم و همیشه به عنوان یک تولید کننده متعهد و سالم به کار ادامه داده ام.

۴ تداوم تولید در نسل دوم سون پون حسام عبداللهی - کارشناس رشته مهندسی متالورژی و کارشناس ارشد MBA - : با توجه به فعالیت پدرم از همان دوران کودکی با نخ، پارچه و تولید پوشاک آشنا شدم اما فعالیت حرفه ای خود را در این صنعت از سال ۱۳۸۸ آغاز کردم. ابتدا تصمیم



ترکیه به پست ترین کارها می پردازند تا معاش خود و خانواده هایشان را تأمین نمایند. درد بسیار است اما گوشه شنوای دردهای تولید کنندگان نیست...

برای راه اندازی یک واحد تولیدی، صدها مشکل کوچک و بزرگ و بروکراسی های اداری مقابل کار آفرین قرار می گیرد که از ادامه کار منصرف می شود! هر روز یک قانون و بخشنامه جدید وضع می شود و تولید کننده نمی داند به کدامیک توجه کند و بر مبنای کدام قانون به تولید ادامه دهد، این سردرگمی هر روز بیشتر می شود، هیچ چیز سر جای خود قرار ندارد و تا وقتی این اوضاع آشفته، ساماندهی نشوند، نمی توان به رشد و توسعه صنعت چندان امیدوار بود.

دهه ۶۰ که اوج دوران رشد و پیشرفت صنعت پوشاک بود، منابع مالی بسیاری در کشور وجود داشت که با سوءمدیریت های دولتی از بین رفت. بازار امروز، ورشکسته است و انبوهی از چک های برگشتی در دست داریم که به خوبی می دانیم هیچ گاه وصول نخواهند شد. البته مدتی است تمام خرید و فروش ها به صورت نقدی و در فروشگاه های زنجیره ای انجام می دهیم که در دسرهای به مراتب کمتری از کار با عمده فروشان بازار دارد به عبارت بهتر مشکل تولید کننده در توزیع محصولات را به حداقل می رسانند. البته فروش پوشاک در فروشگاه عرضه مستقیم بسیار موثرتر است اما راه اندازی فروگاه عرضه مستقیم گرفتاری ها و هزینه های خاص خود را دارد به همین دلیل ترجیح می دهیم فعلاً محصولاتمان را در فروشگاه های زنجیره ای عرضه نماییم.

۴ آیا تاکنون به دلیل مسائل و مشکلات فراوان





بی تأثیر نیست.

بعدی انجام می‌شود. البته نحوه عکس برداری از زوایای مختلف محصولات در معرفی آن بسیار مهم است.

۴ مطلب نهایی

چشم انداز ما توسعه مجموعه از مرحله تولید پارچه تا خرده فروشی است که با یاری خداوند و تلاش تمام پرسنل، در راستای تحقق این هدف گام برمی‌داریم. کاملاً به این نکته واقف هستیم که با ورود به دنیای خرده فروشی، نیاز به تنوع محصول افزایش پیدا می‌کند اما تولید برای ما هیچ محدودیتی ندارد و دغدغه اصلی ما فروش موفق محصولات است.

در حال حاضر نحوه پرداختها نقدی شده و به همین دلیل بازار نسبت به گذشته در شرایط بهتری به سر می‌برد. منتها ماشین‌آلات خطوط تولید اغلب کارخانه‌ها قدیمی است و نیازمند سرمایه‌گذاری برای خرید ماشین‌آلات مدرن و جدید هست که در صورت ایجاد ثبات در بازار و شکل‌گیری شرایط برای رقابت سالم؛ تولیدکننده‌ای پیروز میدان خواهد بود که نوسازی و بازسازی ماشین‌آلات را در اولویت نخست فعالیت‌ها و برنامه‌های خود قرار دهد.

۴ در مورد نحوه ورود به هایپرمارکت‌ها و ترغیب مدیران آن جهت عرضه پوشاک ایرانی توضیحاتی ارائه نمایید.

سال ۱۳۹۰ مدیران ارشد هایپرمارکت‌ها و فروشگاه‌های زنجیره‌ای از بخش‌های مختلف کارخانه ما به دقت بازدید به عمل آوردند، کیفیت محصولات را از نزدیک مشاهده کردند و استانداردهای کیفی محصولات را مورد سنجش قرار دادند. عملکرد آنان بسیار قانونمند است و اگرچه حاشیه سود را برای تأمین‌کنندگان در نظر می‌گیرند اما فروش در آن تضمین شده است و کار ریسک کمتری دارد.

* آیا تولیدکنندگان داخلی توان تأمین نیاز بازار

پوشاک را در خلأ پوشاک خارجی دارند؟

بله تولیدکنندگان داخلی محدودیتی در زمینه طراحی و تولید محصولات با کیفیت و قابل رقابت با مشابه خارجی ندارند، زمانی که واردات در شرایط مساوی انجام شود، انگیزه تولیدکنندگان برای ارائه محصولات متنوع‌تر و مناسب‌تر دوچندان می‌شود اما در مقابل پوشاک بی کیفیت و ارزان قیمت قاچاق، هیچ مجالی برای رقابت سالم وجود ندارد. در حال حاضر بسیاری از برندهای معتبر پوشاک به تأمین نیاز بازار داخلی می‌پردازند اما سیاست‌ها باید در راستای حمایت از تولیدکننده تدوین شوند.

۴ وضعیت بازار و فروش پوشاک در کشور را

چگونه ارزیابی می‌کنید؟

به اعتقاد من دوران افول صنعت پوشاک کشور از دهه ۸۰ و با قاچاق پوشاک از چین آغاز شد و این روند تا دو سال پیش ادامه داشت اما با توجه به سیاست‌های دولت جهت مهار قاچاق و افزایش نرخ ارز، قاچاق توجیه خود را از دست داد و شاهد کاهش واردات پوشاک هستیم. اگرچه در این زمینه شکل‌گیری انجمن صنایع پوشاک ایران و تلاش‌های مستمر اعضای هیئت مدیره به خصوص آقای هاگوپیان - رئیس هیئت مدیره - برای اجرای دستورالعمل ثبت قانونی فعالیت برندهای خارجی پوشاک در کشور



اشاره:

فصلنامه علوم و فناوری نساجی دارای مجوز انتشار با اعتبار علمی از کمیسیون بررسی نشریات کشور، وابسته به وزارت علوم، تحقیقات و فناوری توسط موسسه نساجی امروز، منتشر می‌شود. این مجله که عضو پایگاه استنادی علوم جهان اسلام (ISC) نیز هست؛ کلیه مقالات علمی دریافتی در محورهای مرتبط با علوم و مهندسی نساجی را پس از داوری توسط اعضای هیئت علمی دانشگاه‌ها و موسسات علمی، تحقیقاتی دارای مجوز از وزارت علوم و تحقیقات و فناوری، در صورت پذیرش از نظر کیفیت ارائه مطالب، روزآمد بودن موضوع، و تناسب آن با اهداف مجله، به چاپ می‌رساند. از مهم‌ترین اهداف انتشار این مجله می‌توان به مواردی مانند «معرفی آخرین دستاوردهای علمی و پژوهشی پژوهشگران دانشگاهی و صنعتی» «تلاش جهت توسعه و ترویج دانش علوم و مهندسی نساجی»، «افزایش روحیه پژوهشگری در محققین، دانشجویان و متخصصین واحدهای صنعتی» و... اشاره کرد. برای آشنایی و معرفی بیشتر فصلنامه علوم و فناوری نساجی و پوشاک، گفت‌وگویی با دکتر توانایی - قائم مقام سردبیر و مدیر اجرایی این نشریه - انجام دادیم که در ادامه می‌خوانید:

پایگاهی برای انتشار جدیدترین نتایج پژوهش‌های دانشگاهی و صنعتی

تهیه و تنظیم: سید امیرحسین امامی رئوف



گفت‌وگو با دکتر محمدعلی توانایی - عضو هیئت علمی دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر، قائم مقام سردبیر و مدیر اجرایی فصلنامه علوم و فناوری نساجی و پوشاک

نشست با ایشان، از آقای دکتر پرویز نورپناه دعوت کردیم تا به عنوان سردبیر نشریه، یاری‌مان دهند و بنده نیز به عنوان قائم مقام ایشان و مدیر اجرایی فعالیت کردم.

سه‌س تعدادی از همکاران اعضای هیات علمی دانشگاه‌های دولتی و آزاد را نیز به عنوان اعضای هیئت تحریریه، به همکاری دعوت کردیم و با اطلاع‌رسانی به دانشگاه‌ها و موسسات علمی و صنایع، دریافت مقالات را آغاز کردیم. اولین شماره نشریه در پاییز ۱۳۹۰ به چاپ رسید و بعد از انتشار سه شماره، به ارسال مدارک به کمیسیون نشریات وزارت علوم، تحقیقات و فناوری، موفق به اخذ اعتبار علمی شدیم. خوشبختانه از زمان تأسیس پایگاه استنادی علوم جهان اسلام (ISC)، نشریه به عضویت این پایگاه درآمده و از حدود ۱/۵ سال قبل نیز با توجه به تعداد مرجع‌دهی‌ها به مقالات آن، حائز دریافت ضریب‌تاثیر (impact factor) شد.

این نشریه جزو معدود نشریاتی است که توسط یک موسسه خصوصی، تأسیس و اداره شده است. خوشبختانه نشریه مورد استقبال همکاران

شکل‌گیری فصلنامه علوم و فناوری نساجی و پوشاک چگونه و توسط چه کسانی شکل گرفت؟

برای پاسخ این سوال باید برگردم به سال ۱۳۸۸ که یک‌سالگی بیشتر از اتمام مقطع دکترای بنده نگذشته بود. در دوران تحصیل، همواره خلاً یک نشریه علمی معتبر به زبان فارسی در حوزه علوم و مهندسی نساجی، ذهنم را مشغول کرده بود. فضایی که اساتید، محققان و دانشجویان این رشته بتوانند نتایج پژوهش‌های علمی خود را در قالب مقاله به چاپ رسانده و ارتباط جامعه علمی و صنعتی بیشتر تقویت شود.

بعد از فراغت از تحصیل و پیش از شروع به کار در دانشگاه، با توجه به سابقه دوستی و همکاری که با آقای مهندس سیدشجاع‌الدین امامی رئوف داشتم به ایشان پیشنهاد راه‌اندازی یک نشریه دادم که بتواند مجوز اعتبار علمی از وزارت علوم، فناوری و تحقیقات اخذ کند و ایشان هم استقبال کردند و به عنوان صاحب امتیاز نشریه، مدیریت مسئولی آن را برعهده گرفتند. اوایل سال ۱۳۸۹ بعد از چندین

دانشگاهی و صنعتگران قرار گرفت و پیشنهادات و انتقادهای سازنده‌ای به دستمان رسید که خود مایه دلگرمی و تلاش برای بهبود روز به روز آن بود. آقایان دکتر پرویز نورپناه، دکتر بیمان ولی پور، دکتر محسن هادیزاده، دکتر داریوش سمنانی، دکتر علیرضا تهرانی بقاء، دکتر مهدی صفی، دکتر شهرام ارباب، دکتر سعید آجلی نیز از همان روزهای نخست به عنوان اعضای هیئت تحریریه نشریه، همراه ما بودند و همواره نشریه را از حمایت‌های خود بهره‌مند کردند. همچنین لازم است از آقای مهندس سعید جلالی قدیری (سردبیر مجله نساجی امروز)، خانم‌ها مهندس هاجر جمشیدی، مهندس آزاده میربها و آقای مهندس ابوالفضل محمودی نیز که در مقاطع مختلف زمانی در امور اجرایی نشریه کمک‌های



را دریافت و با اعضای هیات تحریریه، داوران و نویسندگان در ارتباط است. به طور کلی فرایند چاپ یک مقاله به شرح زیر است:

- ۱- ارسال مقاله توسط نویسنده در سامانه نشریه
- ۲- بررسی اولیه توسط سردبیر یا جانشین وی برای تعیین قابلیت بررسی داوری
- ۳- ارسال مقاله به داوران تخصصی و دریافت نظرات ایشان
- ۴- ارسال نظرات اصلاحی به نویسندگان در صورت رد نشدن مقاله توسط داوران
- ۵- دریافت مقاله اصلاح شده به همراه پاسخهای نویسنده به نظرات داوران
- ۶- ارسال مجدد به داوران برای تایید نهایی
- ۷- ارسال مقاله به ویراستار فنی پس از تایید نهایی



داوران

- ۸- پذیرش مقاله در صورت تایید انجام اصلاحات و ویراستاری توسط نویسنده
- ۹- ارسال مقاله به صفحه‌آرا برای تهیه ماکت مقاله
- ۱۰- ارسال ماکت مقاله به نویسنده برای تایید نهایی شکل و محتوای قابل چاپ
- ۱۱- انتشار آنلاین و چاپی مقاله به ترتیب در سامانه نشریه و به شکل مجله صحافی شده

در هر یک از مراحل دو تا هشت اگر مقاله مورد تایید قرار نگیرد برای اصلاحات، به نویسنده برگردانده می‌شود و این چرخه تا زمان تایید آن مرحله، تکرار خواهد شد.

۴ یک مقاله چه مدت طول می‌کشد تا مورد داوری قرار گیرد و چاپ شود؟

فرایند چاپ مقاله در نشریات علمی کمی طولانی تر از آن چیزی است که در مجلات غیر علمی وجود دارد بنابراین فرایند داوری به دلیل اینکه در هر یک از موارد بالا ممکن است تاخیرهایی رخ دهد می‌تواند از ۳ هفته تا ۴ ماه نیز به طول بیانجامد. البته مهمترین نکاتی که باعث تاخیر در فرایند داوری و چاپ می‌شوند به طور عمده، تاخیر در داوری‌هایی است که توسط همکاران دانشگاهی مان بوجود می‌آید و دیگری تاخیرهایی است که توسط نویسندگان عزیز

مهندسی نساجی و پژوهش‌گران واحدهای تحقیق و توسعه شاغل در صنایع نساجی هستند. البته بعد از تصویب امکان انتشار حداکثر یک مقاله در هر شماره، از بخش صنعت، که با فرایند داوری متفاوتی پذیرش می‌شوند، مخاطبینی از مدیران نهادهای تصمیم‌ساز و متخصصین شاغل در بخش‌های تولید نیز به جمع مخاطبان افزوده شدند. آمار مقالات دانلود شده از سامانه نشریه نشان می‌دهد، مقالات پذیرفته و چاپ شده از توجه بسیار خوبی برخوردار بوده است. ولیکن در کل تعداد مقالات با کیفیتِ ارسالی به نشریه در طول یک سال، از آنچه پیش‌بینی می‌شود معمولاً کمتر است و انشا... با برخی راهکارهای در نظر گرفته شده، امید می‌رود به تعداد مقالات دریافتی افزوده شود.

۴ در مورد سیستم ارسال مقالات، داوری و نهایتاً چاپ مقالات توضیحاتی ارائه نمایید.

تقریباً از سال دوم انتشار مقالات، به این جمع‌بندی رسیدیم که نشریه به سامانه آنلاین ارسال و دریافت مقالات احتیاج دارد تا فرایند دریافت، داوری، مکاتبات و چاپ مقالات در مدت زمان کوتاهتر و ساده‌تری انجام شود. از این رو نشریه، چندین سال است که از طریق سامانه آنلاین دریافت و انتشار مقالات به آدرس www.jtst.ir مقالات نویسندگان

شایانی کرده‌اند، به نیکی یاد شود.

انتشار این فصلنامه با چه اهدافی دنبال می‌شود؟ مهمترین هدف فصلنامه علوم و فناوری نساجی و پوشاک، کمک به ارتقا و پیشرفت پژوهش‌های علمی و صنعتی در حوزه صنایع نساجی کشور است. نشریه در محورهای مختلفی از نویسندگان دعوت به ارسال مقاله کرده که برخی از آنها عبارتند از: علوم و مهندسی الیاف، تکسچر اینزینگ، ریسندگی و بافندگی، علم رنگ، چاپ و تکمیل، منسوجات بی‌بافت و کفپوش‌ها، فناوری نانو و بایو، منسوجات هوشمند، پلیمرها و کامپوزیت‌های نساجی، پردازش تصویر در نساجی، مدل سازی و شبیه سازی در نساجی، تکنیک‌های آماری در نساجی، کنترل کیفیت و مدیریت نساجی یکی دیگر از اهداف نشریه، ارتباط بیشتر پژوهشگران دانشگاهی و صنعتی و ایجاد بستری برای انتشار نتایج آخرین پژوهش‌های آنها بوده است که خوشبختانه در نشست‌ها یا برخوردهایی که با این عزیزان داشته‌ایم، این هدف نیز ظاهراً به خوبی محقق شده است.

۴ مخاطبان آن چه قشری هستند و تاچه میزان از آن استقبال به عمل آورده‌اند؟

مخاطبان نشریه، اغلب اعضای هیئت علمی و اساتید، محققان و دانشجویان دانشگاه‌ها در رشته

آسان‌تر و سریع‌تر قرار گیرند.
۴ چه برنامه‌هایی برای توسعه و ارتقاء نشریه مدنظر دارید؟

خوشبختانه با همکاری دست اندرکاران اجرایی نشریه، اعضای هیات تحریریه و همکارانمان که زحمت داوری‌ها را می‌پذیرند و محققینی که نتایج پژوهش‌هایشان را به این نشریه ارسال کرده‌اند، با وجود همه مشکلات و محدودیت‌ها، با انتشار تقریباً منظم و با کیفیت مقالات، نشریه همان‌طور که اشاره کردم مراحل ارتقاء را به خوبی طی کرده است. اخیراً ضریب تاثیر نیز دریافت نموده است که نشان از ارتقا قابل توجه آن در طی این سال‌ها بوده است.

اخیراً هم با ابلاغ آیین‌نامه جدید کمیسیون نشریات وزارت عتف، کلیه نشریات دارای امتیاز علمی اعم از ترویجی یا پژوهشی، به عنوان مجله علمی معتبر و همسان شناخته می‌شوند و طی فرایند ارزیابی جدید، بر اساس این آیین‌نامه، نشریات از رتبه برخوردار خواهند شد که در محاسبه امتیازات پژوهشی برای نویسندگان مقالات آنها به صورت ضریبی در نظر گرفته خواهد شد. در راستای ارتقای کیفی نشریه نیز یکی از اقدامات انجام شده، دعوت از تعدادی همکاران شناخته شده و فعال که عضو هیئت علمی دانشکده‌های مهندسی نساجی هستند بوده تا با عضویت در هیات تحریریه نشریه به غنای علمی آن افزوده شود.

نگارش شده توسط محققین آن که باعث میشود تعداد مقالات قابل دریافت به نسبت بسیاری از رشته‌های علمی و فنی کاهش یابد.

۴ تا چه میزان در دانشگاه‌ها و مراکز علمی و تحقیقاتی شناخته شده است و برای آشنایی بیشتر مخاطبان چه اقداماتی انجام می‌شود؟
نشریه در بین دانشکده‌ها و گروه‌های مهندسی نساجی و رشته‌های مرتبط از طریق اساتید محترم این مراکز که اغلب از دوستان و همکاران ما هستند در همان سال نخست راه‌اندازی، شناخته شده و از طریق آنها نیز به دانشجویان و سایر محققین اطلاع‌رسانی شده است. در چند برهه زمانی نیز اطلاع‌رسانی از طریق ایمیل به جامعه متخصصین نساجی و مشترکین مجله نساجی امروز شده است. از جمله برنامه‌های این نشریه اطلاع‌رسانی به دانشکده‌های مرتبط با اهداف مجله و غیر نساجی است تا در صورتی که در این مراکز هم پژوهش‌هایی در این حوزه انجام می‌شود قابل پوشش گردد. بطور مثال در دانشکده‌های مدیریت و مهندسی صنایع، دانشکده‌های مهندسی شیمی و مهندسی پلیمر و.....

همچنین برنامه‌ای که از چندی پیش آغاز کردیم، رایزنی با کنفرانس‌های معتبر تخصصی مهندسی نساجی است تا مقالات برتر این کنفرانس‌ها بعد از خاتمه جهت چاپ در این نشریه مورد ارزیابی

در اصلاحات و ویرایش‌های مورد نظر داوران یا ویراستار نشریه بوجود می‌آید.

۴ در مورد امتیاز این فصلنامه در وزارت علوم، تحقیقات و فناوری توضیحاتی ارائه نمایید.
اولین شماره نشریه علوم و فناوری نساجی و پوشاک در پاییز ۱۳۹۰ به چاپ رسید و بعد از انتشار سه شماره، با ارسال مدارک به کمیسیون نشریات وزارت علوم، تحقیقات و فناوری، موفق به اخذ اعتبار علمی شدیم. خوشبختانه از زمان تاسیس پایگاه استنادی علوم جهان اسلام (ISC)، نشریه به عضویت این پایگاه نیز درآمده است و عناوین و چکیده مقالات از طریق این پایگاه در فضای مجازی منتشر و قابل دسترسی است. از حدود ۱/۵ سال قبل هم با توجه به مرجع‌دهی به مقالات چاپ شده در این نشریه، حائز دریافت ضریب تاثیر (impact factor) شد.

۴ برای انتشار فصلنامه با چه چالش‌هایی مواجه هستید؟

در مجموع اغلب نشریات علمی، اعم از آنهایی که وابسته به یک موسسه، تشکل یا دانشگاه دولتی هستند یا آنهایی که به صورت خصوصی اداره می‌شوند با چالش‌های مختلفی روبرو هستند که به‌طور عمده می‌توان به مواردی همچون، کمبود منابع مالی و حامیان مالی، تعداد مقالات کم با کیفیت دریافت شده، تاخیرهای داوری و ویرایش توسط داوران و نویسندگان اشاره کرد. اما نشریاتی که توسط موسسات خصوصی اداره می‌شوند با مشکلات حادث‌تری دست و پنجه نرم می‌کنند. از جمله، عدم حمایت مالی وزارت علوم، تحقیقات و فناوری از آنها و هزینه‌های چاپ بیشتر. نشریه علوم و فناوری نساجی و پوشاک، علاوه بر موارد گفته شده با برخی چالش‌های دیگری هم روبرو است. از جمله، عدم تمرکز همه عوامل اجرایی نشریه در یک مرکز یا موقعیت جغرافیایی که باعث اندکی طولانی‌تر شدن فرایند چاپ مقالات می‌شود، همچنین، تخصصی بودن رشته مهندسی نساجی و به همین دلیل، کمتر بودن تعداد مقالات



حمایت از تولیدکننده در شعار خلاصه می‌شود!

تهیه و تنظیم: سیدضیاءالدین امامی رئوف

۴ بیوگرافی و معرفی تولیدات شرکت ماشین‌سازی رضازاده

فارغ‌التحصیل رشته مهندسی مکانیک (گرایش جامدات) از دانشگاه کاشان هستم. طراح و سازنده ماشین‌آلات صنعتی که طرح‌های صنعتی ابتدا ایده پردازی شده سپس طراحی کرده و در نهایت در اختیار کادر سازنده قرار گرفته و ساخته میشوند که کل این پروسه در شرکت ماشین‌سازی رضازاده انجام می‌پذیرد.

بنده از سال ۱۳۶۸ تا سال ۱۳۸۳ در بخش ریخته‌گری تحت فشار (دایکاست) به فعالیت می‌پرداختم و مدتی نیز در زمینه طراحی و تولید ماشین‌های لنت ترمز برای شرکت‌های معتبری مانند جهان لنت، پارس لنت و ... مشغول به کار بودم. از سال ۱۳۸۹ نیز بنا به نیاز بازار فرش ماشینی طراحی و ساخت ماشین‌های تکمیل فرش ماشینی در دستور کار مجموعه قرار گرفت. شرکت ماشین‌سازی رضازاده از سال ۱۳۸۹ فعالیت خود را در زمینه ساخت ماشین‌آلات تکمیل فرش ماشینی آغاز کرد. با توجه به هزینه بسیار بالای واردات قطعات خارجی، توانست ماشین‌آلات تکمیل فرش ماشینی را در کشور بومی‌سازی نماید و در حال حاضر ماشین‌آلات شیرینگ و خط تکمیل فرش ماشینی خود را با بهترین کیفیت و یک چهارم قیمت مشابه خارجی در اختیار صنعتگران فرش ماشینی قرار می‌دهد.

۴ ایده اصلی طراحی و ساخت ماشین‌آلات شیرینگ

و خط تکمیل فرش ماشینی چگونه شکل گرفت؟ تولید ماشین‌آلات تکمیل و شیرینگ، یکی از نیازهای اساسی صنعت نساجی محسوب می‌شد و با توجه به گسترده شدن صنعت فرش ماشینی در ایران و افزایش تحریم‌ها، واردات خطوط جدید هزینه‌های بسیار سنگینی برای تولیدکنندگان فرش ماشینی به وجود می‌آورد لذا تصمیم گرفتیم طراحی و تولید این دستگاه را در کشور انجام دهیم تا بخشی از دغدغه تولیدکنندگان نسبت به نوسازی و بازسازی ماشین‌آلات خطوط تولید را برطرف نماییم.



۴ ماشین‌آلات مجموعه شما آیا از نظر کیفیت و قیمت توان رقابت با مشابه خارجی را دارد؟

مشابه این دستگاه از انگلیس و قطعات و سیلندرهای آن از آلمان وارد می‌شدند اما زمانی که بومی‌سازی ماشین‌آلات تکمیل فرش ماشینی را در ایران شروع کردیم، نهایت تلاش خود را برای استفاده از قطعات تولید داخل مانند گیربکس، شاسی‌ها و ... به کار بردیم. البته بخش بسیار کوچکی از قطعات تولید چین هستند که نمونه بسیار با کیفیت‌تر آن توسط صنعتگران ایرانی تولید می‌شود اما قیمت تمام شده آن بالاست لذا چاره‌ای جز استفاده از قطعات چینی نداشتیم. تیغ و تویی‌های مورد نیاز دستگاه نیز چون تکنولوژی تولید آنها در کشور وجود ندارد، از آلمان تهیه می‌شوند.

۴ مزیت‌های ماشین‌آلات تکمیل و شیرینگ مجموعه شما نسبت به مشابه خارجی آن چیست؟

مهمترین مزیتی که دستگاه‌های ساخت این مجموعه نسبت به نمونه‌های خارجی دارد این است که ساخت دستگاه‌های خط تکمیل به واسطه گستردگی صنعت فرش ماشینی در کشور ما، همراه با نیاز شرکت‌های فرش طراحی و ساخته شده همچنین خدمات پس از فروش دستگاه‌های ما بسیار گسترده‌تر و جامع‌تر از نمونه خارجی است؛ البته که کیفیت ماشین‌آلات تولیدی در این مجموعه به دلیل استفاده از بهترین مواد اولیه موجود در کشور به اندازه‌ای بالاست که نیازی به استفاده از خدمات پس از فروش ندارند! برای مثال یکی از شرکت‌های خوش‌نام فرش ماشینی، دو سالی است که بدون هیچ‌گونه مشکل یا نقص فنی از دستگاه‌های ما استفاده می‌کند

از دیگر مزیت‌ها در راستای طراحی و ساخت ماشین‌آلات تکمیل و دستگاه‌های شیرینگ، اینست که توانستیم میزهای خاب برای رد کردن سر طاقه‌های فرش را به حالت چرخشی درآوریم و کل سیستم میز خواب را خطی بصورت متحرک در آوریم. همچنین با استفاده از توان بومی مهندسی در رشته‌های برق و الکترونیک در

اشاره:

شرکت ماشین‌سازی رضازاده به‌عنوان اولین طراح و سازنده ماشین‌آلات شیرینگ و تکمیل فرش ماشینی در کاشان شناخته می‌شود که توانسته سیستم هوشمند را به روی ماشین‌آلات نصب کند. مهندس رضازاده عنوان کرد: «از دولت‌مردان انتظار داریم حمایت‌های واقعی از صنعت و صنعتگر به عمل آورند. متأسفانه همیشه شعار حمایت و پشتیبانی از تولید داخل سر داده شده اما هم‌اکنون زمان آن فرا رسیده اندکی به شعارهای خود جامه عمل بپوشانند.» برای آشنایی بیشتر با فراز و نشیب‌های طراحی تا ساخت ماشین‌آلات شیرینگ و تکمیل فرش ماشینی، گفت‌وگویی با وی انجام دادیم که از نظر تان می‌گذرد:





منطقه کاشان، توانستیم کل سیستم برق دستگاهها را بصورت تماما هوشمند و قابل کنترل کرده بصورتی که امکان راهاندازی خط تولید توسط یک ریموت وجود دارد. از مزیت‌های دیگر ماشین‌آلات نیز می‌توان به تعبیه دستگاه کنترل هوشمند در خشک کن اشاره کرد که با توجه به هوای شهر کاشان در فصول سال دمای خشک کن‌ها در هر ایستگاه دما قابل کنترل می‌باشد. قیمت خط کامل خارجی که وارد کشور می‌شود حدود ۲۰-۲۵ میلیارد تومان هزینه دارد در حالی که همین خط را با یک سوم قیمت در کشور تولید می‌کنیم.

از طراحی تا تولید نهایی ماشین‌آلات تکمیل فرش ماشینی و شیرینگ چه مدت زمان به طول انجامید؟ در این روند از حمایت‌های نهادهای دولتی مرتبط بهره‌مند شدید؟

در ابتدا به تولید یک تا دو دستگاه می‌پرداختیم اما با توجه به افزایش نیاز صنعتگران و هزینه‌های گزاف واردات، خط کامل تولید را طراحی کردیم و ساختیم که از طراحی تا ساخت و نصب و راه اندازی دستگاه‌های خط تکمیل فرش ماشینی حدود ۱۰ تا ۱۲ ماه زمان مورد نیاز است.

واقعیت این است که چندان به دنبال جذب کمک‌های دولتی نبوده و نیستیم زیرا به خوبی می‌دانیم حمایت از تولیدکننده صرفاً در شعار خلاصه می‌شود و تولید ماشین‌آلات صنعتی اهمیت چندانی برای متولیان امر ندارد به همین دلیل با توکل به خداوند و اتکا به سرمایه‌های شرکت، کار را به نحو احسن پیش بردیم تا جایی که امروز در تأمین ماشین‌آلات تکمیل فرش ماشینی کاشان حرف اول را می‌زنیم. خوشبختانه در زمینه تولید با مشکل خاصی مواجه نیستیم، فقط در زمینه تأمین نقدینگی، محدودیت‌هایی وجود دارد که برای رفع آن نمی‌توان سراغ بانک‌ها رفت! زیرا پرداخت وام به صنعتگران به دشواری انجام می‌شود و آن قدر موانع کوچک و بزرگ در مسیر دریافت وام وجود دارد که بسیاری از تولیدکنندگان ترجیح می‌دهند دور گرفتن وام و تسهیلات بانکی را خط بزنند!

دیدگاه صنعتگران نساجی و مخاطبان ماشین‌آلات تکمیل فرش ماشینی و شیرینگ نسبت به دستگاه تولید داخل چگونه است و تا

جدید دارای بخش بخاردهی هستند که پرز و تنش‌های فرش هنگام بافت را از بین می‌برد و کیفیت فرش را افزایش می‌دهد.

دیدگاه شما در مورد وضعیت فعلی صنعت فرش ماشینی کشور چیست؟

فرش ماشینی ایران که در منطقه آسیا حرف اول را می‌زند و با استفاده از ماشین‌آلات مدرن و تکنولوژی‌های پیشرفته، کیفیت فرش ماشینی روز به روز بیشتر و بهتر شد. در حال حاضر فرش‌هایی با تراکم ۱۵۰۰ شانه بافته می‌شود که مانند فرش دستباف ابریشم جلوه می‌کنند...

نکته آخر

از دولتمردان انتظار داریم حمایت‌های واقعی از صنعت و صنعتگر به عمل آورند. متأسفانه همیشه شعار حمایت و پشتیبانی از تولید داخل سر داده شده اما هم اکنون زمان آن فرارسیده اندکی به شعارهای خود جامه عمل بپوشانند

چه میزان پذیرای آن هستند؟

بعضی از تولیدکنندگان تصور می‌کنند ماشین‌آلات گران قیمت خارجی و حتی داخلی بدلیل قیمت بالا، کیفیت و کارایی بسیار بالایی دارند در حالی که نمی‌توان این نظر را به تمام بخش‌های نساجی تعمیم داد کم‌این که شرکت ما با سود کمتر به تولید ماشین‌آلاتی می‌پردازد که به خوبی توان رقابت با مشابه خارجی را دارد.

برای صادرات برنامه‌هایی دارید؟

بله درخواست‌هایی از عراق و افغانستان برای راه‌اندازی خطوط تکمیل فرش ماشینی داشته‌ایم اما برای حفظ شأن و جایگاه صنعت فرش ماشینی ایران و جلوگیری از کاهش تولید فرش در کشور تمایل چندانی به صادرات نداریم و بر رفع نیاز بازار داخلی متمرکز شده‌ایم.

به برنامه‌های آینده خود در زمینه طراحی و

ساخت دستگاه‌های دیگر اشاره نمایید.

طراحی و ساخت دستگاه‌های رانینگ فرش ماشینی یکی از برنامه‌های آتی شرکت است. دستگاه‌های



بازیافت: نقشه راه آینده صنایع پلاستیک

تهیه و تنظیم:
دکتر شاهین کاظمی
عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران

گزارشی از نمایشگاه K بزرگترین نمایشگاه صنعت پلیمر و پلاستیک جهان در دوسلدورف آلمان

تاریخچه

K حرف اول لغت Kunststoffe می‌باشد که در زبان آلمانی به معنای پلاستیک و مواد مصنوعی است. نمایشگاه K دوسلدورف در سال ۱۹۵۲ برای اولین بار برگزار شد. این نمایشگاه در ابتدا قرار بود به عنوان یک نمایشگاه داخلی برای شرکت‌های نوآور آلمانی برگزار گردد و چند دوره نخست هم وضع بر همین منوال بود و شرکت‌کنندگان از آلمانی غربی آن دوران عموماً در این نمایشگاه شرکت می‌کردند، اما از سال ۱۹۶۳ این نمایشگاه جنبه و شخصیت بین‌المللی نیز پیدا کرد. در سال ۲۰۱۳ (دو دوره قبل)، به مناسبت شصت سالگی این رویداد، نمایشگاه K مجموعه‌ای از دیدنی‌ترین عکس‌های خود را در طول برگزاری این رویداد منتشر کرد که تعدادی از آنها را در این گزارش مشاهده می‌کنید. (تصویر ۱ الی تصویر ۶)



مقدمه

شهر دوسلدورف به عنوان هفتمین شهر بزرگ آلمان با جمعیتی نزدیک به ۶۲۰ هزار نفر از تاریخ ۱۶ الی ۲۳ اکتبر ۲۰۱۹ (۲۴ مهر الی ۱ آبان ۱۳۹۸) ۸ ساعت در روز میزبان بزرگترین نمایشگاه و گردهمایی صنایع پلاستیک، پلیمر و پلاستیک جهان به نام K-Show بود. در این گزارش به صورت خلاصه ضمن معرفی این نمایشگاه و بیان تاریخچه‌ای از آن، سعی شده است تا به اختصار آخرین دستاوردهای مورد عرضه در این رخداد بین‌المللی معرفی گردد.

آمار و ارقام نمایشگاه K-2019

نمایشگاه امسال یکی از درخشان‌ترین دوره‌های اجرای خود را پشت سر گذاشت و با مشارکت ۳۳۳۰ شرکت غرفه‌گذار در مساحتی بیش از ۱۷۶,۰۰۰ متر مربع از ۶۳ کشور و ۲۲۵,۰۰۰ بازدیدکننده از ۱۶۵ کشور جهان در ۸ روز آمار بسیار قابل توجهی از ابعاد بین‌المللی یک نمایشگاه را به نمایش گذاشت. وجود انگیزه قوی، مسئولیت و تعهد در صنایع جهانی پلاستیک و پلاستیک همگی در اجرای موفقیت‌آمیز این رویداد جهانی نقش داشته است.

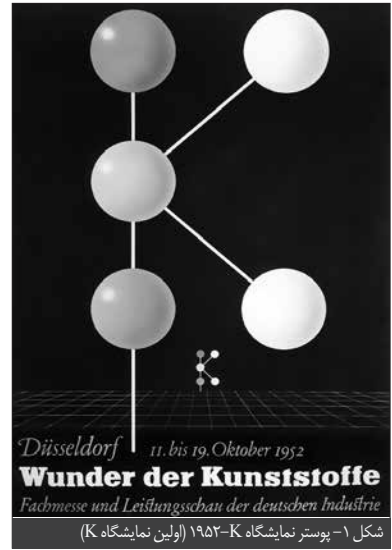
در دوره قبل نمایشگاه K (سال ۲۰۱۶) ۳۲۹۳ شرکت به عنوان غرفه‌گذار از ۶۱ کشور جهان حضور داشتند که مساحت خالصی در حدود ۱۷۳,۰۲۵ مترمربع را به نمایش دستاوردهای خود اختصاص داده بود و ۲۳۲,۰۵۳ نفر از این نمایشگاه بازدید به عمل آورده بودند که ۷۱٪ آنها از خارج از آلمان بودند. با توجه به اینکه در نمایشگاه K-2013 (دو دوره قبل)، نیز ۲۱۸ هزار بازدیدکننده و ۳۲۲۰ غرفه‌دار شرکت کرده بودند، به همین دلیل می‌توان گفت که نمایشگاه



شکل ۳- در سال ۱۹۵۲ تکنولوژی تولید فیلم‌های پلیمری و همچنین دوخت آنها به عنوان لباس بارانی بسیار نوآورانه محسوب می‌شد



شکل ۲- تبلیغات نمایشگاه K-۱۹۵۲



شکل ۱- پوستر نمایشگاه K-۱۹۵۲ (اولین نمایشگاه K)



شکل ۶- ورودی نمایشگاه K-۱۹۷۱



شکل ۵- ورودی نمایشگاه K-۱۹۶۳



شکل ۴- تبلیغات نمایشگاه K-۱۹۵۹

در نمایشگاه سال جاری کشورهای آلمان (۹۷۹ غرفه)، ایتالیا (۴۲۹ غرفه)، چین (۳۶۹ غرفه)، ترکیه (۱۵۵ غرفه)، هند (۱۴۹ غرفه)، تایوان (۱۲۰ غرفه)، فرانسه (۱۱۸ غرفه)، آمریکا (۱۰۹ غرفه)، اطریش (۸۹ غرفه)، سوئیس (۸۹ غرفه)، انگلستان (۸۲ غرفه)، اسپانیا (۷۳ غرفه)، هلند (۷۱ غرفه)، کره جنوبی (۵۳ غرفه)، بلژیک (۴۳ غرفه)، لهستان (۴۱ غرفه)، پرتغال (۳۶ غرفه)، ژاپن (۳۳ غرفه)، جمهوری چک (۲۶ غرفه) و دانمارک (۲۲ غرفه) به ترتیب ۲۰ کشور اول دنیا از بابت حضور در نمایشگاه به عنوان غرفه‌گذار بودند.

همچنین در نمایشگاه امسال (K-۲۰۱۹) ۸ غرفه به شرکت‌های ایرانی اختصاص داشت که عبارت بودند از:

- پتروشیمی باختر
- پتروشیمی جم
- پارسا پلیمر شریف
- هولدینگ خلیج فارس
- پویا تجارت نوین خلیج فارس
- بازرگانی پتروشیمی ایران
- پتروشیمی پلی نار تبریز
- پتروشیمی تبریز

امسال K-2019 توانسته است در همه ابعاد و آمارها روند رو به رشدی در مقایسه با دوره‌های گذشته خود داشته باشد و به همین دلیل برگزارکنندگان آن، این نمایشگاه را بهترین نمایشگاه تاریخ لاستیک و پلاستیک جهان معرفی نموده‌اند (در تصویر ۷ ورودی اصلی نمایشگاه نشان داده شده است).

در نمایشگاه گذشته K-2016 از بین ۲۳۲,۰۵۳ بازدیدکننده، ۱۶۴,۷۵۸ نفر بازدیدکننده بین‌المللی (۷۱٪) و ۶۷,۲۹۵ نفر آنها بازدیدکننده آلمانی (۲۹٪) بودند، که از بین بازدیدکنندگان بین‌المللی سهم قاره‌های مختلف به ترتیب برابر بود با: ۵۸ اروپا، ۲۵٪ آسیا، ۱۲ آمریکا، ۴ آفریقا و ۱ اقیانوسیه.

از لحاظ فضای نمایشگاهی نیز در سال ۲۰۱۶ شرکت‌های آلمانی ۶۷,۰۴۸ مترمربع و سایر شرکت‌کنندگان نیز ۱۰۵,۹۷۷ متر مربع را به نمایش محصولات خود اختصاص داده بودند. (متاسفانه تا لحظه نگارش این گزارش هنوز آمار جزئی و دقیق مربوط به نمایشگاه سال جاری توسط برگزارکننده منتشر نشده است)

در نمایشگاه امسال (۲۰۱۹) بیشترین بازدیدکنندگان پس از بازدیدکنندگان آلمانی به ترتیب مربوط به کشورهای ایتالیا، هلند، هند، ترکیه، چین و آمریکا بود و در مقایسه با نمایشگاه دوره گذشته افزایش قابل ملاحظه‌ای در آمار بازدیدکنندگان کشور روسیه، ژاپن و برزیل نیز مشاهده می‌شود.



شکل ۷- سالن ورودی اصلی نمایشگاه K-۲۰۱۹



شکل ۱۰- غرفه هولینگ خلیج فارس



شکل ۹- غرفه پتروشیمی جم



شکل ۸- غرفه پتروشیمی باختر

هرچند این غرفه‌ها نسبت به نمایشگاه K-2016 که در آن ۱۴ شرکت ایرانی به عنوان غرفه‌گذار حضور داشتند از لحاظ تعدادی کاهش یافته بودند، اما فضای اختصاص یافته به این غرفه‌ها تقریباً ۸۰۰ مترمربع بود که کمی بیشتر از ۷۵۲ مترمربع فضای اشغالی توسط غرفه‌های ایرانی در نمایشگاه K-2016 بود.

البته مشخصاً به دلیل شرایط خاص تحریم و عدم ارتباط مستقیم بانک‌های ایرانی با بانک‌های جهانی، میزان استقبال از غرفه‌های ایرانی نسبت به غرفه‌های همجوار (نظیر غرفه شرکت ساییک عربستان و ...) بسیار اندک بوده و در اکثر اوقات نمایشگاه تنها نفرات محدودی در غرفه شرکت‌های پتروشیمی ایرانی حضور داشتند! (تصویر ۸ الی تصویر ۱۲)

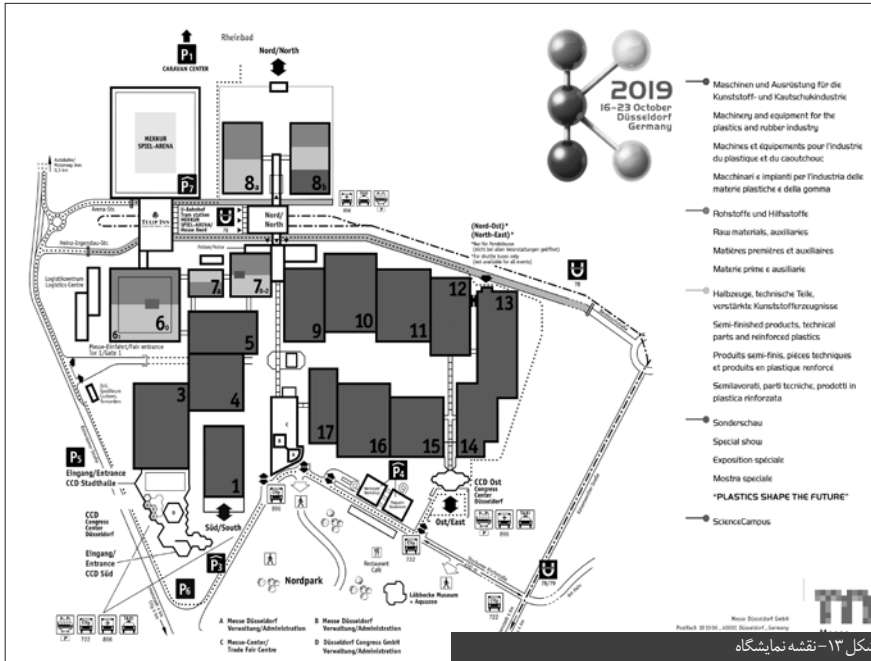
در حوزه‌های ذیل بودند: پلیمرهای گرمانرم (ترموپلاستیک)، مواد الاستومر، رزین‌ها و ترکیبات وابسته، فوم‌ها و مواد واسطه، لاستیک‌ها، رنگ، چسب، رزین، مواد افزودنی، مواد شروع‌کننده واکنش‌های پلیمری، الیاف و نخ‌های پلیمری، الیاف صنعتی (کربن، شیشه، کولار و ...) و ...

حوزه‌های فعالیت نمایشگاه همانطور که در نقشه نمایشگاه (تصویر ۱۳) نیز مشخص است سالن‌های ۶، ۷ و ۸ مختص به عرضه مواد اولیه، مواد افزودنی و کالاهای پلاستیکی نیمه ساخته بود که همه شرکت‌های ایرانی نیز در این سالن‌ها حضور داشتند.

در سالن‌های ماشین‌آلات نیز تقریباً همه شرکت‌های صاحب‌نام جهانی خطوط تولید خود را به صورت کاملاً صنعتی و بعضاً در حال تولید صنعتی نیز نمایش داده بودند که مشخصاً مشاهده دستگاه‌های بسیار عظیم تولید فیلم و یا قطعات پلاستیکی توجه بسیاری از بازدیدکنندگان را به خود جلب نموده بود (تصویر ۱۴).

سایر سالن‌ها نیز از شماره ۱ الی ۱۷ (به غیر از سالن‌های ۲ و ۶-۸) نیز به

انواع مختلف تجهیزات باز یافت پلیمر، دستگاه‌های تزریق پلاستیک‌ها، خطوط



شکل ۱۳- نقشه نمایشگاه



شکل ۱۱- غرفه پتروشیمی تبریز



شکل ۱۲- غرفه شرکت بازرگانی پتروشیمی



شکل ۱۶- غرفه شرکت شوینگ آلمان عرضه کننده سیستم های تمیزکاری صنعتی



شکل ۱۵- غرفه موزارت آلمان عرضه کننده تیغ های برش صنعتی



شکل ۱۴- خطوط عظیم تولید صنعتی فیلم در حال کار

بازرتر از هر نمایشگاه دیگری مطرح بود. برطبق قوانین جدید در اتحادیه اروپا و همچنین آمریکا محدودیت‌های بسیار زیادی جهت تولید مواد پلاستیکی یکبار مصرف ایجاد شده است و به همین دلیل بسیاری از شرکت‌های حاضر در این نمایشگاه توجه بسیار زیادی به این حوزه معطوف نموده بودند و آخرین دستاوردهای خود را در خصوص بازیافت انواع مختلف محصولات پلیمری اعم از PE / PP / PET ... را به نمایش قرار دادند (تصویر ۱۷ و تصویر ۱۸).

در کنار نمایشگاه نیز برنامه‌های جانبی بسیاری زیادی به صورت همزمان برگزار گردید که تعدادی از آنها عبارت بودند از:

- پلاستیک‌ها شکل دهنده آینده جهان
- کمپ دانش و فناوری در حوزه صنایع پلیمر
- نقش طراحی و مواد در صنایع پلاستیک

با توجه به اینکه محصولات صنایع پلیمر و پلاستیک در بسیاری از حوزه‌های دیگر مورد استفاده قرار می‌گیرند، طیف وسیعی از بازدیدکنندگان از تولیدکنندگان در حوزه صنایع بسته‌بندی، صنایع نساجی، صنایع کامپوزیت، صنایع ساخت و ساز، صنایع کشاورزی، صنایع پزشکی، صنایع الکترونیک، صنایع هوافضا و ... همگی از بازدیدکنندگان این نمایشگاه به حساب می‌آیند (تصویر

تولید نوار، نخ منوفیلانت، تسمه بسته‌بندی، گونی بافی، منسوجات بی‌بافت اسپان باند/ ملت بلون، تولید فیلم، ماشین آلات فناوری پلیمرها و ... همچنین تجهیزات کمکی نظیر تیغ‌های برش (تصویر ۱۵)، قالب‌ها، سیستم‌های تمیزکاری قطعات آلوده به مواد پلیمری (شکل ۱۶)، دستگاه‌های پردازش پس از تولید پلاستیک‌ها، ماشین آلات چاپ، تجهیزات آزمایشگاهی و ... همگی از مهمترین حوزه‌هایی بودند که شرکت‌های مختلف در آن به نمایش محصولات خود پرداختند.

مهمترین محورهای این نمایشگاه که در اکثر غرفه‌ها نیز قابل مشاهده بود عبارت بودند از:

- تکنولوژی نسل ۴ و دیجیتالی نمودن در صنایع پلاستیک
- نقش پلاستیک‌ها در توسعه پایدار
- ادغام فرآیندها و سیستم‌ها
- نیروها و متخصصین جوان در صنعت پلاستیک
- اقتصاد چرخشی، انرژی‌های تجدیدپذیر در صنایع پلاستیک، مدیریت آب
- بازیافت پلیمرها و پلاستیک‌ها

از بین موضوعات فوق بحث بازیافت و توسعه پایدار در صنایع پلیمر به وضوح



شکل ۱۹- راهروهای شلوغ نمایشگاه



شکل ۱۸- بازیافت اصلی ترین موضوع مورد توجه در نمایشگاه



شکل ۱۷- بازیافت پرک پلی استر و تبدیل به تسمه بسته بندی در غرفه شرکت سیمما (ایتالیا) (دیتز اند شل Dietze+Schell آلمان)



نکته آخر:

دوره بعدی این نمایشگاه در ۱۹ الی ۲۶ اکتبر سال ۲۰۲۲ در شهر دوسلدورف برگزار خواهد گردید و روزشمار برنامه‌های آن بلافاصله پس از اتمام نمایشگاه جاری آغاز گردیده است. با توجه به اینکه کشور ایران با در اختیار داشتن منابع عظیم نفت و انرژی از مزیت بسیار قابل توجهی در فرآیندهای پایین دستی صنایع پلیمر و پلاستیک برخوردار بوده و مشخصاً تبدیل بسیاری از فرآورده‌ها و محصولات پلیمری صنایع پتروشیمی به محصول نهایی می‌تواند ارزش افزوده بالایی ایجاد نماید لذا رونق این بخش از صنعت می‌تواند ضمن جلوگیری از خام‌فروشی، ارزش‌آوری بسیار قابل توجهی را نیز ایجاد نماید. به همین خاطر انتظار می‌رود که سهم ایران از همچنین نمایشگاه‌های بین‌المللی بسیار بیشتر از چند غرفه عرضه‌کننده مواد خام پتروشیمی و نفقات نسبتاً محدود بازدیدکننده باشد. به امید اینکه تا زمان نمایشگاه آینده K در سال ۲۰۲۲ با برطرف شدن تحریم‌های اقتصادی، فضای کسب و کار تولید و تجارت در ایران بهبود یافته و به طبع آن تعداد شرکت‌های غرفه‌گذار و همچنین بازدیدکننده از ایران نیز افزایش یابد.

۱۹). در گزارش‌های تکمیلی که بعد از نمایشگاه منتشر شد آقای ورنر ماتیباس دورن‌شایدت (Werner Matthias Dornscheidt) رئیس شرکت نمایشگاه‌های دوسلدورف با اعلام رضایت خود از برگزاری این نمایشگاه عنوان نمود که: این نمایشگاه دقیقاً در بهترین زمان ممکن برگزار گردید و نشان داد که موضوع صنایع پلیمر و پلاستیک در جهان تا چه حد دارای اهمیت می‌باشد. همچنین بار دیگر ثابت شد که موقعیت مکانی این نمایشگاه از حیث توجه غرفه‌گذاران و بازدیدکنندگان جهانی قابل مقایسه با هیچ نمایشگاه دیگری در جهان نیست. در حال حاضر با توجه به چالش‌های جهانی، این نمایشگاه توانسته است راهنمای خوبی برای آینده این صنعت باشد. همچنین آقای اولریچ رایفن‌هاوسر (Ulrich Reifenhauer) به‌عنوان رئیس کمیته مشورتی غرفه‌گذاران در نمایشگاه نیز عنوان نمود که: صنایع لاستیک و پلاستیک بار دیگر به دنیا نشان دادند که نه تنها موادی بسیار مهم با خصوصیات ویژه می‌باشند، بلکه این صنعت حس مسئولیت خوبی در کل زنجیره عرضه تا مصرف را نیز دارد. بر طبق نظر ایشان نیاز جهانی به ماشین‌آلات و مواد اولیه جدید هم اکنون بسیار رو به گسترش بوده و علی‌رغم تنش‌های جهانی در حوزه تجارت، فضای کلی این صنعت بسیار مطلوب می‌باشد.

ماخذ آمار: اطلاعات مندرج در سایت <https://www.k-online.com>

لزوم رویکرد نوآورانه صنعتگران نساجی به فناوری نانو

گزارش



تهیه و تنظیم: مینا بیانی

آشاره:

کسب رتبه چهارم دنیا در زمینه تولید علم نانو، فعالیت ۲۳۹ شرکت دانش بنیان و صنعتی تولید بیش از ۶۱۰ محصول و صادرات محصولات نانو به بیش از ۴۰ کشور جهان از دستاوردهای کشور در حوزه نانو است. محصولات عرضه شده در دوازدهمین نمایشگاه بین المللی فناوری نانو، حوزه های آب و محیط زیست، انرژی، مراقبت های بهداشتی، خودرو، ساخت و ساز، نساجی، نفت و کشاورزی را در بر گرفته بود.

۱۱ شرکت فعال در حوزه فناوری نانو در ۱۲ بخش صنعتی مختلف در دوازدهمین جشنواره فناوری نانو حضور داشتند و بیشترین سهم شرکت های این دوره به حوزه تولید نانو مواد تعلق داشت به طوری که ۲۵ شرکت از میان ۱۱۱ شرکت در نمایشگاه سال جاری در بخش تولید

نانومواد به فعالیت می پردازند.

تولیدکنندگان تجهیزات ساخت با ۲۲ شرکت در رتبه دوم قرار دارند و با فاصله زیاد در رتبه سوم، شرکت های تولیدکننده دستگاه های آنالیز و مشخصه یابی قرار دارند که با ۱۰ شرکت در دوازدهمین جشنواره فناوری نانو حضور پیدا کرده بودند. ۹ شرکت از حوزه نساجی، ۷ شرکت از خدمات تجاری سازی، ۷ شرکت از کشاورزی و بسته بندی، ۷ شرکت از سلامت و بهداشت و ۷ شرکت از صنعت خودرو، ۱۷ شرکت نیز از حوزه های آب و محیط زیست، رنگ و پوشش، ساختمان و مواد پیشرفته در این دوره حضور داشتند. امضاء تفاهم نامه های همکاری مشترک و قرارداد تجاری میان شرکت ها از جمله دستاوردهای صنعتی این نمایشگاه بود.



گزارشی از برگزاری دوازدهمین نمایشگاه بین المللی فناوری نانو

پیشتاز در علوم نانو

در مراسم افتتاحیه سورنا ستاری - معاون علمی و فناوری رییس جمهوری - با بیان اینکه در حوزه علوم نانو پیشتاز هستیم گفت: از پنج سال پیش تمرکز جدی برای تجاری سازی محصولات این حوزه آغاز شده است. وی با بیان اینکه تولید یک محصول نتیجه سرمایه گذاری بخش خصوصی در پژوهش است، ادامه داد: اگر بستر مناسبی در این زمینه مهیا شود شاهد تولید محصولات بسیاری می شویم. همانطور که شاهد هستیم علوم جدید همچون نانو تحولات زیادی در زندگی ایجاد می کند و باعث کاهش هزینه ها و نوعی میان بر در حوزه فناوری می شود.

معاون علمی و فناوری رییس جمهوری، پژوهشگاه نیرو را یک نمونه و الگوی موفق در توسعه فناوری با سرمایه گذاری در بخش خصوصی دانست و بیان کرد: این نهاد دولتی به عنوان یک موتور در حوزه پژوهش عمل کرده است و کمکی برای شرکت های خصوصی

جهت توسعه فعالیت استارت آپ ها و شرکت های دانش بنیان است. ستاری ابراز کرد: تا چرخه تجاری سازی به درستی شکل نگیرد در تولید مقاله و پتنت نیز نمی توانیم به خوبی عمل کنیم. سرمایه گذاری روی پژوهش باعث افزایش پتنت و تولید مقالات نیز می شود.

وی با اشاره به توانمندی نیروی انسانی در کشور گفت: نیروی انسانی فوق العاده ای در کشور وجود دارد که بخش دولتی با ایجاد بستر برای بخش خصوصی باید زمینه استفاده از این ظرفیت را در کشور فراهم کند.

سعید سرکار - دبیر ستاد توسعه فناوری نانو - نیز گفت: ایران بنیه قوی در تولید علم فناوری نانو دارد و به طور قطع بدون این علم حرکت در مرز دانش در حوزه توسعه فناوری نانو قطعاً میسر نمی شود تا جایی که از نظر تولیدات علمی برای سومین سال پیاپی رتبه چهارم دنیا را تثبیت کرده ایم.

وی تصریح کرد: از نظر علم نانو که از سال ۲۰۰۱ شروع شده: ما در این حوزه با انتشار ۱۰ مقاله رتبه ۵۷ دنیا را



داشتیم اما امروزه تولیدات علمی ایران در عرصه فناوری نانو از نظر کمی و کیفی پیشرفت قابل توجهی داشته تا جایی که با انتشار ۱۰ هزار مقاله در سال گذشته رتبه چهارم دنیا را به خود اختصاص داده است، به طوری که شاهد رشد ۲۵ درصدی تولیدات علمی در حوزه نانو هستیم

سرکار ادامه داد: ایران بنیه قوی از نظر علمی دارد و بدون آن حرکت در مرز دانش در حوزه توسعه فناوری نانو قطعاً موفق نبودیم از نظر تولیدات علمی برای سومین سال پیاپی رتبه چهارم را تثبیت کرده است ولی قانع نیستیم. هم اکنون چین، آمریکا و هند بالاتر هستند و ایران پس از کره جنوبی و ژاپن جایگاه چهارم را دارد. سرکار افزود: امروز بیش از ۲۲۰ شرکت تولیدی در این صنعت فعالیت می کنند و بیش از ۶۱۰ محصول مورد نیاز بازار را تولید می کنند. می توان گفت بیش از ۱۵ حوزه صنعتی در بخش فناوری نانو ورود کرده اند.

وی ادامه داد: امروز تمرکز اصلی ما صنعتی سازی و توسعه بازار صادراتی است تا جایی که بیش از ۸۰ تا ۱۰۰ درصد از بازار را محصولات نانویی تامین می کند. سال ۹۶ بیش از ۱۴۰۰ میلیارد تومان فروش محصولات مبتنی بر فناوری نانو بوده و در سال ۹۷ نیز به ۲۶۰۰ میلیارد تومان رسید.

سرکار ادامه داد: صادرات محصولات ما به ۴۵ کشور دنیا بوده است. همچنین شاهد رشد ۵۰ درصدی حضور شرکت ها در سال گذشته بودیم که امسال با حضور ۱۲۵ شرکت با رشد ۱۲۰ درصدی مواجه شدیم. امیدواریم این رشد و توسعه به صورت فزاینده ای ادامه پیدا کند.

در این نمایشگاه، تعدادی از غرفه ها به فعالان صنایع نساجی و پوشاک اختصاص داشت که مورد استقبال چشمگیر بازدیدکنندگان نیز قرار گرفت و به همین مناسبت با آنان گفت و گوهایی انجام دادیم که از نظراتان می گذرد:

***گفت و گو با تعدادی از شرکت کنندگان صنایع نساجی و پوشاک در حوزه نانو**

■ صادرات موفق به عراق و ترکیه
 «شرکت تولیدی صادراتی پوشاک مهپار» به عنوان یکی از تولیدکنندگان معتبر و نوآور صنعت پوشاک شناخته می شود که در اغلب دوره های نمایشگاه نانو، حضور موثر و پرباری دارد.

از مواد اولیه مورد نیاز مانند نخ مودال، بامبو، پلی استر- ویسکوز رنگی و نخ تنسل در کشور تولید نمی شود و این نیاز باید از طریق واردات برطرف گردد. وی اذعان داشت: «تأمین سرمایه در گردش» یکی دیگر از مشکلاتی است که تولیدکنندگان با آن دست و پنجه نرم می کنند زیرا سرمایه در گردش آنها به دلیل وضعیت نامطلوب اقتصادی، به یک سوم کاهش یافته است. تولیدکننده ای که تا سال گذشته به ۲ میلیارد تومان سرمایه در گردش نیاز داشت، امسال باید ۶ میلیارد تومان سرمایه در گردش برای حفظ بقا در بازار داشته باشد. به گفته ضرابی، «تعمیر قرارداد همکاری با ال سی وای کی کی در زمینه عرضه جوراب، دستکش، لباس زیر و تی شرت» و «تهیه پک خانواده، پک مسافرتی و پک دامادی با بسته بندی های بسیار شکیل و چشم نواز»، از مهم ترین برنامه های در دست اقدام پوشاک مهپار هستند. مدیرعامل پوشاک مهپار ابراز داشت: از حضور در تمام نمایشگاه های راضی هستیم و به نتایج بسیار خوبی دست پیدا می کنیم؛ ضمن این که در نمایشگاه نانو امسال، مشتریانی از عراق و ترکیه پیشنهاد همکاری مشترک و راه اندازی شرکت در وان ترکیه را مطرح کرده اند.

محمود ضرابی - مدیرعامل - بیان داشت: این شرکت همیشه در زمینه نوآوری و ابتکار، حرف های زیادی برای گفتن دارد. از تکنولوژی های مدرن برای تولید محصولات با کیفیت و پیشرو نهایت استفاده را به عمل می آورد به طوری که از تکنولوژی نانو نقره به سمت اکسید روی و کیتوسان حرکت کرد.

وی به بهره گیری از سیستم COOLMAX (خنک کننده) که در جذب عرق بدن و خنک نگه داشتن مصرف کنندگان به خصوص ورزشکاران بسیار موثر است و محصولات ضد عرق، آب گریز و آب دوست اشاره کرد و گفت: نیاز به استفاده از نخ های با کیفیت مدنظر و عدم رفع این نیاز توسط تولیدکنندگان نخ، شرکت کیان بهریس مهپار را با هدف تولید نخ های اسپاندکس (نایلون، پلی استر و لایکرا) با دو دستگاه شروع کردیم و امروز با هشت دستگاه به تولید سالیانه ۲۵۰۰۰۰ کیلوگرم نخ اسپاندکس ادامه می دهیم. وی به انجام مطالعات پژوهشی توسط آقایان دکتر صابر و مهندس اسفندیار برای تولید مچ بند، ساق بند و زانو بند برای مبتلایان به دیابت، بیماران گوارشی و یا افرادی که به شدت از تزریق آمپول می هراسند، اشاره کرد و گفت: با استفاده از فناوری نانو، کلیسم، منیزیم، پتاسیم و مواد مورد نیاز از طریق پوست وارد بدن آنها می شود. ضرابی تأکید کرد: این محصول (که مشابه داخلی و خارجی ندارد)، تا پایان سال تجاری سازی و وارد بازار خواهد شد.

مدیرعامل پوشاک مهپار ابراز داشت: بخش عمده ای

*تولید دستکش های ایمنی آب گریز
 «شرکت آژینه ابزار پارس (با نام تجاری بوفالو)» فعالیت خود را از سال ۱۳۸۱ در زمینه تولید و صادرات دستکش های ایمنی آغاز نموده در حال حاضر بیش



وی از صادرات دستکش‌های ایمنی آب‌گریز به ترکیه و چین خبر داد و افزود: مشابه این دستکش‌ها فقط در یک شرکت ایرلندی تولید می‌شود و دومین شرکت در دنیا، مجموعه بوفالو محسوب می‌شود که خوشبختانه با استقبال قابل توجه مشتریان خارجی مواجه هستیم.

سلطانی اذعان داشت: بخش عمده مواد اولیه مورد نیاز مانند نخ پلی‌استر از داخل تأمین می‌شود اما برخی از مواد شیمیایی مورد مصرف وارداتی هستند.

قائم مقام آژینه ابزار پارس هدف از حضور در نمایشگاه نانو را «طرح چالش‌های موجود مانند کندسوز کردن، ضد برش کردن و ... دستکش‌های ایمنی با همفکری متخصصین و کارشناسان»، «جذب استعدادهای جوان و علاقه‌مند در بخش‌های مختلف شرکت مانند کارشناس تعمیر و نگهداری خطوط نساجی و ...» و «طرح کارآفرینی بوفالو» اعلام کرد و در مورد این طرح توضیح داد: به دلیل حجم بالای تولید دستکش در این مجموعه، صد دستگاه بافت به تولید می‌پردازند اما کافی نیست و به این فکر افتادیم تا دستگاه‌های بافت دستکش را با قیمت بسیار مناسب به کارآفرینانی که سرمایه اندک در اختیار دارند، به فروش برسانیم. در واقع به آنها کمک می‌کنیم تا تولیدکننده مستقل بافت دستکش شوند و مشتری تضمینی محصولات آنها نیز هستیم و دغدغه‌های برای فروش ندارند؛ همچنین مواد اولیه و قطعات یدکی دستگاه بافت نیز در اختیارشان قرار می‌گیرد تا اختلالی در روند تولیدات به وجود نیاید.

برش و ضد مواد) است اما در بعضی از صنایع یا مناطق جغرافیایی خاص مانند شمال کشور، آب از بخش بافت دستکش وارد دست کارگران می‌شود، با توجه به این نکته که هشت ساعت کار مداوم، باعث عرق کردن دست کارگران و بروز مشکلات دیگری می‌شود؛ این ایده به ذهنمان رسید که بهتر است بخش بافت دستکش نیز آب‌گریز شود تا مشکل نفوذ آب به دست کارگران از بین برود.

قائم مقام آژینه ابزار پارس گفت: ابتدا کار را با یک محلول باکیفیت خارجی شروع کردیم اما خاصیت آب‌گریزی آن پس از چندبار شست‌وشو از بین می‌رفت، پس تصمیم گرفتیم محلول آب‌گریز را با همکاری دانشگاه علم و صنعت در داخل کشور تولید کنیم و محصول ما تا ۱۵ بار شست‌وشو خاصیت خود را به طور کامل حفظ می‌کند البته به دنبال افزایش این رقم هستیم تا جایی که اگر دستکش قابلیت یک‌ماه مصرف مستمر را داشته باشد، کارگر بتواند روزی یک‌بار آن را بشوید و استفاده کند.

وی با بیان این نکته که در حال حاضر دستکش‌های ایمنی بوفالو آب‌گریز، اسید گریز و روغن گریز هستند، ادامه داد: نخبگان و استعدادهای کم‌نظیری در دانشگاه‌های کشور وجود دارند که صنعت از آنها بهره نمی‌برد لذا آمادگی خود را برای تعریف پروژه‌های علمی مشترک با دانشگاه‌های سراسر کشور اعلام می‌نماییم.

سلطانی، کندسوز و نسوز کردن دستکش‌های صنعتی را به‌عنوان یکی از چالش‌های این مجموعه برشمرد.

از ۵۰ نوع دستکش با برند بوفالو در داخل و همچنین کشورهای حوزه خلیج فارس عرضه می‌شود و در سال ۱۳۹۷ گواهی‌نامه نانومقیاس را دریافت کرده است.

فرزانه سلطانی - قائم مقام - عنوان داشت: در اکتبر ۲۰۱۵ به‌عنوان تنها شرکت‌کننده ایرانی نمایشگاه تجهیزات ایمنی و HSE در آلمان، به این نتیجه رسیدیم که تمام رقیبان بر محصولات مبتنی بر فناوری‌های پیشرفته (HighTech) متمرکز شده‌اند به همین دلیل با توجه به حمایت دولت از رشد و توسعه فناوری نانو در کشور و همچنین وجود نخبگان و متخصصین توانمند، تصمیم گرفتیم ارتباط موثری میان صنعت و دانشگاه ایجاد نماییم. وی افزود: در زمینه تولید دستکش‌های ایمنی، از نظر کیفیت مطلوب، شناخته شده هستیم و به نوعی پیشرو این صنعت به شمار می‌آییم اما برای کسب موفقیت در بازارهای بین‌المللی، از اغلب دانشگاه‌های کشور جهت رفع برخی از چالش‌های موجود، کمک گرفتیم. خوشبختانه موفق به برقراری ارتباطات موثر و مستمر با دانشکده شیمی دانشگاه علم و صنعت شدیم و مدیریت واحد تحقیق و توسعه شرکت به آقای دکتر دکامین - مدیر گروه دانشکده شیمی آلی دانشگاه علم و صنعت - واگذار شد تا با همکاری دانشجویان مقطع دکترا، آب‌گریز کردن دستکش‌های ایمنی مورد بررسی قرار گیرد.

سلطانی تصریح کرد: بافت دستکش‌های ایمنی از جنس پلی‌استر و کف آنها از جنس لاتکس و نیتریل (ضد

* تسهیل ارتباط فن آوران با صنایع بزرگ

احمد طالبیان - مدیر شبکه تبادل فناوری نانو - اعلام کرد: شبکه تبادل فناوری نانو ریسک‌های سرمایه‌گذاری صنعت را کاهش می‌دهد تا صنعتگر بتواند از دستاوردهای فناوری نانو بهره‌مند شوند. در واقع مکانیسم ما تسهیل ارتباط فن آوران با صنایع بزرگ است.

وی اضافه کرد: یکی از مکانیسم‌ها اصلی این شبکه، شناسایی نیازهای صنایع و جست‌وجو در بانک فن آوران موجود برای معرفی آن به واحدهای تولیدی است در واقع این ارتباط توسط کارگزاران تبادل فناوری انجام می‌شود. کارگزاران تمام مراحل کار از تقاضای فناوری تا معرفی فنآور، عقد قرارداد، ارائه خدمات مشاوره‌ای و حقوقی را مورد پیگیری مستمر قرار می‌دهند و خدمات مورد نیاز را در اختیار صنعت و فن آور قرار می‌دهند. در این میان ستاد نانو و شبکه تبادل نانو، نقش کاهش‌دهنده ریسک‌های موجود برای کارگزار، فن آور و صنعتگر را ایفا می‌کند.

به گفته طالبیان در شبکه تبادل نانو، فن آوران و اعتبارسنجی شده به کارگزاران معرفی می‌شوند و گاهی وارد مقوله تضمین تیم فن آور می‌شود برای مثال برای جلوگیری از بروز آسیب به خط تولید یکی از پروژه‌های پتروشیمی، بخشی از هزینه‌های ریسک احتمالی را پذیرفت.

وی خاطر نشان کرد: خوشبختانه صنعتگران نساجی، به ضرورت به‌روز رسانی دانش فنی و تجهیزات خطوط تولید واقف هستند و با توجه به پیشرفت‌های رقیبان بین‌المللی، محصولات هوشمند و نوین در این صنعت، جایگاه ویژه‌ای پیدا کرده است.

مدیر شبکه تبادل فناوری نانو گفت: همکاری واحدهای تولیدی نساجی با این شبکه هیچ محدودیتی ندارد و از حضور شرکت‌های کوچک و متوسط نیز استقبال به عمل می‌آوردیم.

طالبیان در پایان گفت: شرکت‌های مطرح و معتبری از صنایع نساجی و پوشاک با هدف ارائه محصولات به روز و جدید در نمایشگاه نانو حضور دارند.

■ نفوذ صنعت الکترونیک چایی در نساجی و پوشاک زمینه فعالیت «شرکت رویال توسعه پایدار» رباتیک و صنعت بسیار نوظهور «الکترونیک چایی» است و چاپ انواع مدارها به روی سطوح منعطف از جمله پارچه را امکان پذیر می‌کند.



علاقبندراد - عضو هیئت مدیره رویال توسعه پایدار



طالبیان - مدیر شبکه تبادل فناوری نانو



حقیقه نژاد - کارگزار حوزه نساجی ستاد فناوری نانو

متصل به اینترنت اشیاء است.

علاقبندراد تصریح کرد: به همکاری شبکه تبادل فناوری نانو، موفق به مذاکره با برخی از تولیدکنندگان پوشاک کشور شده‌ایم که خوشبختانه این محصولات، جذابیت بسیاری برای آنان داشته است. وی اذعان داشت: مشابه خارجی این محصولات در سایت آمازون به صورت کاپشن‌های گرم‌شونده به فروش می‌رود که قیمت آن از ۶۰۰-۷۰۰ دلار شروع می‌شود و با احتساب دلار ۱۲ هزار تومانی، (صرف‌نظر از هزینه حمل و نقل، پست و...) حدود هفت میلیون تومان هزینه در بر دارد در حالی که گجت‌های ما به دلیل قیمت بسیار مناسب برای اقشار مختلف مردم قابل استفاده است.

علاقبندراد به مذاکره با شرکت‌های خارجی جهت صادرات خبر داد و ابراز امیدواری نمود تا در آینده نزدیک شاهد صادرات موفق و مستمر محصولات رویال توسعه پایدار باشیم. وی از حضور در نمایشگاه نانو ابراز رضایت نمود و گفت: بسیاری از صنعتگران از غرفه ما بازدید به عمل آورده‌اند و از محصولات عرضه شده در بخش‌های مختلف استقبال کرده‌اند.

■ باید سراغ نوآوری رفت

امیر حنیفه نژاد - کارگزار حوزه نساجی ستاد فناوری نانو - اظهار داشت: ایجاد ارتباط میان صنعت و فن آور، وظیفه اصلی کارگزاران ستاد توسعه فناوری نانو است که شناخت کاملی از صنعت دارند و به خوبی با نقاط مورد نیاز

اینتر علاقبندراد - عضو هیئت مدیره - به ارائه توضیحاتی در مورد محصولات مرتبط با صنعت نساجی و پوشاک این شرکت پرداخت و گفت: سنسورها و مدارهای چایی به صورت مستقیم روی پارچه قرار می‌گیرند و به‌عنوان پارچه هوشمند جهت گرم کردن بدن استفاده می‌شوند که به‌دلیل وزن اندک و انعطاف‌پذیری بالا، مانع حرکت مصرف‌کننده نمی‌شوند.

وی افزود: جوهرهای استفاده شده در این گرم‌کن‌ها با شست‌وشو از بین نمی‌روند و از نانو ذراتی تشکیل شده‌اند که بدون استفاده از هیچ‌گونه کنترل‌کننده‌ای، دمای گرم‌کن را ثابت نگه می‌دارند.

به گفته علاقبندراد، امکان تنظیم در چند سطح دمایی، اتصال به پاور بانک و گرم نگه داشتن بدن مصرف‌کننده به مدت ۶-۷ ساعت، از مهم‌ترین قابلیت‌های این محصول محسوب می‌شوند.

وی تصریح کرد: پارچه گرم‌کن در تشک و کیسه خواب، لباس، دستکش، صندلی خودرو و کریر نوزاد قابل استفاده است.

عضو هیئت مدیره رویال توسعه پایدار در مورد تولید پارچه‌های شیلد گفت: پارچه‌های شیلد منعطف، بسیار نازک، قیمت مناسب و دوام بالا هستند، آسیب‌پذیری افراد در مقابل امواج الکترومغناطیس را کاهش می‌دهد و کاربرد آن برای خانم‌های باردار، نوزادان و کودکان، سیستم‌های پزشکی، مخابراتی، نظامی، امنیتی و وسایل



رضوانی مقدم - مدیرعامل برنا شیمی آریا

ناصرالملکی - مدیر اجرایی پوشاک نانو بنیتا

سهام چاپ دیجیتال پارچه خواهد بود که رقم بسیار قابل تأملی است.

■ تلاش برای افزایش عمر مفید البسه

«شرکت پوشاک نانو بنیتا» به تولید و تکمیل پوشاک نانو (ضد آب و لک، ضد امواج، ضد فرسایش و سایش، آنتی باکتریال و خنک کننده سوپر جاذب) با بهره گیری از تکنولوژی پلازما پلاس می پردازد.

بهاره ناصرالملکی - مدیر اجرایی - گفت: تلاش می کنیم عمر مفید لباس ها و کیفیت آنها را با بهره گیری از فناوری نانو افزایش دهیم.

به گفته وی در حال حاضر، فناوری های مختلف روی اجزای پوشاک با توجه به نیاز مصرف کننده انجام می شود برای مثال بخش دور یقه و سرآستین را ضد لک کرده ایم تا کثیف نشوند و قابلیت شست و شو تا ۳۰ مرتبه را دارند. البته در صورت شست و شو با آنزیم با دمای بسیار بالا، مواد نانو زودتر از بین می رود. همچنین در بخش زیر بغل، فناوری خنک کننده و جذب سریع تر عرق بدن استفاده شده است.

ناصرالملکی، نمایش و معرفی توانمندی های پوشاک بنیتا به بازدید کنندگان را مهم ترین دلیل حضور در نمایشگاه نانو برشمرد و گفت: محصولاتمان مانند پوشاک ضد لک یا ضد آب برای مردم بسیار جذاب است و سوالات متعددی در این زمینه مطرح می کنند.

اما سرانجام مسابقه افزایش تعداد شانه به اتمام خواهد رسید و باید سراغ نوآوری رفت تا مشتری نسبت به خرید محصولات جدید ترغیب شود.

■ بومی سازی جوهرهای سابلمیشن در ایران

«شرکت برنا شیمی آریا» سال ۱۳۹۵ در زمینه تولید جوهرهای سابلمیشن برای استفاده در چاپگرها و پلاترهای جوهرافشان راه اندازی شد و دارای تأییدیه نانو مقیاس می باشد.

امیر رضوانی مقدم - مدیرعامل - اظهار داشت: همکاران این شرکت متشکل از کارشناسان و فعالان حوزه رنگ و پلیمر هستند و پس از ۳-۴ سال تحقیق و مطالعه مستمر، موفق به بومی سازی جوهر سابلمیشن در کشور شدیم.

وی ادامه داد: مواد رنگزای این جوهرها، نانو هستند که مشکل گرفتگی هد دستگاهها را از بین می برند و مانع بروز آسیب به پرینتر می شوند، همچنین به دلیل استفاده از نانو، درخشندگی و وضوح رنگها به مراتب بیشتر از نمونه های خارجی است. ثبات های نوری، مالشی و شست و شویی با توجه به ابعاد کوچک نانو و نفوذ به بافت پارچه، بسیار بالا هستند.

مدیرعامل برنا شیمی تأکید کرد: قیمت جوهرهای این شرکت نسبت به نمونه های با کیفیت خارجی حدود ۳۰-۴۰ درصد پایین تر است. به گفته وی، طبق برآوردهای صورت گرفته در سال ۲۰۲۱، یک میلیارد متر مکعب

صنعت برای بهره گیری از فن آوران آگاه هستند. این دانشجوی مقطع دکترای نساجی افزود: بسیاری از صنعتگران نساجی، اطلاعات کافی از مزایای فناوری نانو در محصولات خود ندارند اما شرکت هایی نیز در این صنعت به فعالیت می پردازند که رویکرد نوآورانه دارند و طبعاً در مقابل بهره گیری از فناوری نانو نه تنها مقاومت نمی کنند بلکه پذیرای آن هستند مانند «شرکت فرش پامچال» که به تازگی فرش آنتی باکتریال و ضد بو تولید کرده است و دارای گواهی نامه نانومقیاس می باشد. تست سه مرتبه شست و شوی این فرش مورد تأیید قرار گرفته و طبق پیش بینی های اولیه، به امکان پنج بار شست و شو خواهد رسید. لازم به توضیح است که فرش آنتی باکتریال، از رشد میکروب جلوگیری به عمل می آورد، حساسیت زرا نیست و خاصیت ضدبوی آن باعث می شود فرشها در مکان های با رفت و آمد زیاد بوی نامطبوع نگیرند و به همین دلیل انتخاب بسیار مناسبی برای اماکن عمومی مانند مساجد، تکایا و مجتمع های فرهنگی هستند. فرش آنتی باکتریال پامچال، حساسیت های پوستی و تنفسی را تحریک نمی کند و برای افراد مبتلا به آلرژی، انتخاب مناسبی است و از اکسید روی برای ایجاد خواص آنتی باکتریال روی الیاف اکریلیک استفاده می کند.

به گفته حنیفه نژاد، تاکنون برای رشد و توسعه فرش ماشینی، افزایش تعداد شانه نقش مهمی ایفا می کرد



پوشاک هوشمند

چگونه تکنولوژی‌های پوشیدنی دنیا را تغییر می‌دهند

تهیه و تنظیم: ته‌میننه مولانا

به مشخص کردن محل کودکان به والدین توسط والدین اشاره نمود. در صورتی که در تمامی لباس‌ها چنین تکنولوژی تعبیه شود، موضوع هرگونه مفقودی به سرعت حل خواهد شد. تعبیه و دوخت ردیاب‌ها در پوشیدنی‌ها، قدمی مهمی است در امداد به افرادی که نیاز فوری به رسیدگی دارند.

از ساعت‌ها گرفته تا لباس‌های هوشمند؛ طراحان به سرعت در راستای عرضه انواع تکنولوژی‌های پوشیدنی حرکت می‌کنند، محصولاتی که هر روز بیش از قبل کاربردی‌تر و مهیج‌تر هستند. توجه شما را به نمونه‌هایی از تکنولوژی‌های پوشیدنی جلب می‌کنیم:

تعریق هوشمند:

ساعت‌های هوشمند (مثل fitbit) قادرند تا میزان کالری مصرفی یا مدت زمان خواب را نشان دهند. دنبال کردن این اطلاعات مفید و ساده بی‌شک به بررسی سلامت فردی کمک کرده و در عین حال در درازمدت، در پیشگیری از بیماری‌های جدی همچون ناراحتی‌های قلبی موثر واقع می‌شوند. داشتن تکنولوژی هوشمند به صورت روزمره در پوشیدنی‌ها، به این معناست که حتی در زمان‌های پر از مشغله مراقبت سلامت امکان‌پذیر گردد.

مد چشم‌گیر:

لباسی را فرض کنید که رنگش بسته به حال شما تغییر کند. طراحان در حال حاضر گام در راه استفاده از تکنولوژی‌هایی گذارده‌اند که ضمن کاربردهای خاص، چشمگیر و زیبا هم هستند. به عنوان نمونه؛ اخیراً در مراسم فرش قرمز Metgala لباسی مزین به ۱۵۰ لامپ LED برتن یکی از مهمان بود که طبق یک برنامه مشخص در رنگ‌های گوناگون روشن می‌شد.

ایمنی در سبک:

همه‌هنگ کردن انواع البسه، با ابزار GPS از جمله ابداعات بسیار کاربردی در حوزه تکنولوژی‌های پوشیدنی محسوب می‌گردد. از کاربردهای این ابداع نوین، می‌توان

تغییر رنگ لباس‌های هوشمند در مواجهه با گازهای مختلف:

نخ جدیدی در ایالات متحده تولید شده که حاوی خاصیت تغییر رنگ می‌باشد. با این تکنولوژی؛ نمایشگرهای لمسی روی بدن قرار می‌گیرند و مثلاً امکان رنگ یک بلوز مشکی به سبز فراهم می‌شود. نخ‌های جدید در واکنش به بارهای الکتریکی رنگ خود را تغییر می‌دهند. البته هنوز تا بهره‌برداری از چنین محصولی راه زیادی باقی مانده است. تکنولوژی مذکور با نام Ebb نهایتاً منجر به نسل تازه‌ای از لباس‌های هوشمند خواهد گردید.

این نخ‌ها به‌طور اخص در البسه‌ای قرار می‌گیرند که در مواجهه با گازها تغییر رنگ دهند. محققین دانشگاه Tufts در امریکا نشان دادند که تغییر نخ‌های مذکور با چشم

یا حتی دقیق‌تر با دوربین تلفن هوشمند قابل پیگیری‌اند.

در چهارچوب این ابداع؛ نخ‌های هوشمند با برخورداری از طیفی از رنگ‌ها و بسته به ترکیب شیمیایی پیچیده هر گاز تغییر رنگ پیدا می‌کنند. چنین قابلیت در حوزه پزشکی، کاری و محیط‌های امداد و نجات کاربرد روزافزونی دارد چرا که علاوه بر قابلیت تعویض و شستشو، به هر لحاظ مقرون به‌صرفه نیز هستند.

محققین پروژه، البسه مذکور را جایگزین دقیق وسایل الکترونیکی نمی‌دانند لیکن این پوشیدنی‌ها بدون نیاز به آموزش و بدون نیاز به تجهیزات خاص جهت تشخیص گازها در منسوجات جایگاه مهمی را به خود اختصاص خواهند داد.

به این ترتیب، تکنولوژی جدید برای استفاده توسط نیروی عمومی کار و اصنافی



خانگی و شهری در سراسر دنیا محسوب می‌شود.

بلوزهای ردیاب منوکسید کربن از این روند استفاده می‌کنند که؛ به محض رسیدن مونوکسید کربن به لباس، با نمک شیمیایی روی پارچه اکسیده شده و به دی‌اکسید کربن بدل می‌گردد. این مواد شیمیایی در رنگ همزمان کاهش می‌یابد - به دیگر عبارت، آنها مقداری اتم اکسیژن از دست می‌دهند. این فرآیند رنگ پارچه را سیاه می‌کند. همچنین رنگ، حاوی نمک شیمیایی است که از تبدیل فلزات حاصل شده است. همین که مونوکسید کربن برطرف شد، نمک فلزی مقداری اکسیژن از هوا ربوده و کاتالیست را دوباره به شکل شیمیایی اولیه درمی‌آورد - بنابراین ردیاب‌ها در پارچه مجدداً به سفید تغییر می‌کنند.

بیشتر سنسورهای کیفیت هوا، مدل‌های ثابتی دارند و کمبود آنها در شهرهای درحال توسعه به شدت احساس می‌شود. اپلیکشن‌هایی مانند AirBeam این امکان را فراهم می‌آورد تا سنسورها همراه شخص باشند، ولی در این حالت شخص باید یک گجت سنگین را حمل کند. هدف اصلی Aerochromics ساختن روابط سلامت‌تر با سیاره‌مان است نه اینکه ابزاری دست و پاگیر را به‌طور روزمره به ما اضافه کند.

در یک نگاه این یک ایده جذاب است لیکن باید دید تا چه حد پوشیدن لباس حساس به آلودگی، واقعاً عملی خواهد بود. می‌توان قانع شد که تکنولوژی پوشیدنی در محافظت از سلامتی افراد نقش داشته باشند. ایجاد سیستمی از سنسورها که به روشن شدن علت و معلول‌های آلودگی کمک می‌کند چشم‌انداز مهمی در راستای مبارزه با آلودگی و توسعه راهکارهای مرتبط خواهد بود.

لباس‌های تغییر رنگ‌دهنده برای شناسایی بیماری:

در سال‌های اخیر، لباس‌های tech-heavy در طیفی از رویدادهای علمی و هنری ارائه شده‌اند. واضح است که البسه هوشمند قادرند کاربری فراتر از محدوده‌های نمایشی داشته باشند.

از میان طرح‌های توسعه پوشاک هوشمند می‌توان به طرح «اخطار سلامت» برای پوشنده البسه اشاره نمود که بر اساس تغییر رنگ تنظیم شده است. در واکنش به هر تغییر حرارتی، رنگ لباس عوض می‌شود. این شیوه به کسانی که نیاز به کنترل مرتب بیماری‌هایشان دارند بی‌شک کمک به‌سزایی می‌کند. مثلاً لباس فرد مبتلا به دیابت قادر است زمانی که سطح گلوکز خون‌اش بسیار بالا برود از طریق تغییر رنگ اخطار بدهد. نمونه دیگر از این تکنولوژی؛ امکان شارژ تلفن همراه با بهره‌گیری از پنل‌های خورشیدی می‌باشد که از طریق تعبیه الیاف رسانا در پارچه میسر خواهد بود.

نکته جالب توجه اینکه؛ البسه مبتنی بر تکنولوژی نه تنها ارزشی فراتر از پوشش دارند بلکه در آینده راهکاری برای گرایش‌های مد هم خواهند بود که ذاتاً گذرا هستند. به این ترتیب مصرف‌کننده، لباسی را می‌خرد که مرتباً تنوع رنگ دارد.

منابع:

www.theweek.in

hyperallergic.com

www.yamsandfibers.com

www.sciencealert.com

که منابع محدودتری در اختیار دارند بدون تردید در آینده‌ای نزدیک امکانی آسان و دسترس‌پذیر به نظر می‌رسد.

در بخشی از مطالعات پیرامون نخ‌های هوشمند، برای اثبات مفهوم از رنگ حاوی منگنز، MnTPP و bromothymol آبی و متیل قرمز استفاده شده است.

توجه داشته باشید هر دوی MnTPP و bromothymol قادر به تشخیص کلرید هیدروژن هستند که معمولاً از مواد تمیزکننده‌ها، کودها و مواد شیمیایی آزاد می‌شوند.

یک فرآیند سه‌مرحله‌ای فرآوری بر نخ اعمال می‌شود؛ یعنی نخ ابتدا در رنگ آغشته شده و آنگاه با اسید استیک عمل آورده می‌شود در نتیجه سطح آن درشت‌تر شده و فیبر متورم می‌گردد، چون احتمالاً تعامل بیشتری بین رنگ و نخ فراهم شده است. در نهایت، نخ با پلی‌متیل سیلوکسان (PDMS) polydimethylsiloxane عمل‌آوری می‌شود تا لایه‌ای منعطف در اطراف آن ایجاد می‌گردد، آب دفع شده و از خروج رنگ در حین شستشو نیز جلوگیری خواهد شد. ضمناً PDMS با گاز قابل نفوذ است و به آنالیت‌ها اجازه می‌دهد تا به رنگ‌های نوری برسند.

یکی از محققین این پروژه در دانشگاه Tufts اظهار داشته که چون از رنگ‌ها به شیوه‌های مختلفی استفاده شده است در نتیجه امکان کشف گازهای گوناگون وجود دارد.

رنگ‌های مورد آزمایش که متناسب غلظت گاز تغییر پیدا کرده‌اند با روش طیف‌سنجی spectroscopic اندازه‌گیری می‌شوند.

تغییر رنگ لباس برای تشخیص هوای آلوده:

در حال حاضر، همه از ریسک شدید هوای آلوده به‌ویژه آسیب‌های ریوی، دیابت، مشکلات پوستی، معضلات سلامت روان و انواع بیماری قلبی آگاهی دارند. با این وجود، ساکنین شهرها جز پوشیدن ماسک کاری نمی‌کنند تا از این گونه صدمات تدریجی تنفس در هوای آلوده کاسته شود.

اما تصور کنید اگر به جای پوشیدن ماسک، لباسی بر تن داشته باشیم که ما را از میزان آلودگی هوا مطلع کند.

به‌همین منظور، مجموعه‌ای تحت عنوان Aerochromics توسط طراحی به نام Nikolas Bentel عرضه شده است و شامل طیفی از لباس‌هایی است که بر اساس کیفیت هوای اطراف قادر به تغییر رنگ می‌باشند. مثلاً رنگ بلوزها در هنگام وجود رادیواکتیو از سیاه به سفید تغییر می‌کنند.

در این مجموعه، سه تی‌شرت با طرح‌های سیاه و سفید، سه نوع آلودگی مختلف را تشخیص می‌دهند. تی‌شرت سفید با دایره‌های مشکی، مونوکسید کربن، بی‌رنگ و بورا جستجو می‌کند که باعث مسمومیت‌کننده می‌شود را تشخیص می‌دهد. خال‌های سفید بر روی تی‌شرت سیاه در صورت وجود ذرات آلودگی ایجاد می‌شوند - که درمه و ابرو غباری است که بیشتر ساکنین شهرها با آن مواجه هستند - که ریسک بیماری‌های قلبی و سرطان ریه و حملات آسمی را بالا می‌برد.

طرح مارپیچ سرخ مایل به زرد روی بلوز مشکی که رادیواکتیو را نشان می‌دهد که می‌تواند منشاء سرطان و آسیب‌های DNA باشد و ریسک شایعی در فضاهای



اطلاع رسانی

نگهداری پوشاک جین برطرف کردن لکه‌ها

تهیه و تنظیم: تهمینه مولانا

دنییم پارچه‌ای منحصر به فرد است؛ هم به لحاظ رنگ شدن با رنگدانه طبیعی «نیل»، که گویی اتصالی با تمامی رنگها دارد و هم به لحاظ روش بافت و نخ‌های به کاررفته که اسباب تمایز از سایر پارچه‌ها و استحکام و بافت مقاوم دنییم گشته است. عمر پارچه جاودانه نیست ولی البسه جین و به ویژه شلوار جین باید عمر طولانی تری داشته باشند و دست کم دو سال به صورت مداوم پوشیده شوند. نخستین مبحث پیرامون نگهداری دنییم؛ شستشوی آن می‌باشد. البسه جین خوب است پس از چهار یا پنج بار شسته شوند. جهت شستشوی جین را باید برعکس نمود و با دور ملایم و دمای کم ماشین لباسشویی شست. لباس‌های سبک همیشه باید از لباس‌های سنگین مانند حوله و البته جین جداگانه شسته شوند. در انتخاب نوع مواد شوینده باید گفت که؛ از دهه ۱۹۳۰ میلادی پودرهای قوی شستشوی رایج بوده‌اند که هنوز نیز ارزان تر از مایع یا کپسول‌های شوینده ارائه می‌شوند. لیکن از نظر کیفی، طیف مایع‌های شوینده و قرص‌ها، جهت انواع پارچه‌ها، سازگارتر و کم آسیب‌تر از پودرها می‌باشند.

شستن زیاد پوشاک جین، اصولاً میزان فرسایش را بالا می‌برد چون نه فقط اصطکاک پارچه لباس‌ها با یکدیگر بلکه تاثیر شوینده‌ها بر زیپ و دکمه و ضمام، عواملی‌اند که بی‌شک بر رنگ و استحکام لباس آسیب می‌زند. ترجیحاً باید لباس جین را منفرداً شست و بهتر اینکه ندرتاً شسته شود.

C- شستشوی بلوزهای جین

جهت احتیاط بیشتر در خصوص بلوز و پیراهن جین؛ اصولاً استفاده از ماشین لباسشویی توصیه نمی‌شود. بلوز یا پیراهن با آب ولرم و ماده شوینده، ۴۵ دقیقه الی یک ساعت خیس گردند. پس از اتمام مرحله شستشو، از خشک‌کن استفاده نشود و لباس‌ها آویزان شده و در هوای آزاد خشک شوند.

D- بحث فریز کردن دنییم

ثابت شده که دماهای بسیار پایین قادر به کشتن باکتری‌ها نیستند. لیکن «لوی اشتراس» که مبتکر اصلی پوشاک جین به‌شمار می‌رود همواره چنین تاکید داشته که به‌منظور از میان بردن باکتری‌هایی که منشأ بوی نامطبوع هستند بهتر است تا لباس جین را در فریزر قرار دهید. تئوری وی تنها می‌تواند موجب صرفه‌جویی در آب شود لیکن راه کار بهداشتی به‌شمار نمی‌رود.

نکاتی در باب شستشوی جین‌های «تیره»

- ۱- با آب سرد شسته شوند.
- ۲- همراه البسه تیره در ماشین لباسشویی قرار گیرند.
- ۳- پیش از شستشو حتماً برعکس شوند.
- ۴- دور ملایم ماشین لباسشویی برای شستشو انتخاب گردد.
- ۵- مواد شوینده مخصوص لباس‌های رنگی یا لباس‌های تیره مورد استفاده قرار گیرند.
- ۶- استفاده از یک فنجان سرکه در فرآیند شستشو توصیه می‌شود.
- ۷- بعضاً می‌توان یک قاشق چایخوری نمک هم برای شستشوی بهتر به کاربرد.

نکات عمومی در شستشوی پوشاک جین

- A- جلوگیری از خروج رنگ از پارچه دنییم
سطحی را از آب سرد پر کرده و یک فنجان سرکه سفید به آن بیافزایید. لباس جین را اول برعکس کرده و سپس برای حداقل یک ساعت (الی یک شب) لباس را در آن غوطه‌ور نمایید. بعد در ماشین لباسشویی قرار داده و ترجیحاً یک فنجان سرکه یا کمی شوینده لباس رنگی یا تیره به آن اضافه نمایید.
- B- ضرورت شستن دنییم به صورت برعکس



حاصل نمایید. در نهایت محل لکه را با آب سرد آب‌کشی نموده، سپس مثل همیشه با لباس شویی بشویید.

لکه خون مانده

خون مانده روی لباس، به‌ویژه بیش از یک روز، به سختی برطرف می‌شود. کمی مایع لباس‌شویی را با آب سرد رقیق کرده، یک اسفنج برداشته و محلول را روی لکه خون بزنید، اسفنج را خشک کرده و دوباره تکرار کنید تا جایی که لکه برطرف شود. اگر لکه همچنان باقی ماند کمی محلول آمونیاک با آب سرد درست کرده و با همان روش قبلی روی لکه بزنید. آب‌کشی نمایید و با ماشین لباس‌شویی بشویید.

توجه: شستن با آب گرم یا داغ جایز نیست چون در آن صورت لکه تثبیت خواهد شد. ضمناً، به هیچ وجه از hydrogen peroxide جهت برطرف کردن لک روی جین استفاده ننمایید یا چون احتمال سفید شدن و صدمه به پارچه وجود دارد.

لکه سبزه

این مورد به خصوص برای کودکان اتفاق می‌افتد. جهت برطرف نمودن لکه سبزه از روی لباس جین؛ یک اسفنج را در سرکه سفید خالص خیس کرده و روی لکه بزنید. محل لکه را با یک دستمال خشک فشار دهید تا رنگ سبزه خارج شود و همین کار را تا برطرف شدن کامل رنگ از روی لباس جین تکرار کنید. حالا لباس جین را در ماشین لباس‌شویی با آب سرد بشویید. اگر محل لکه بزرگ است بهتر اینکه یک شب در سرکه بماند.

لکه سبزه همچنان باقی مانده

در صورت باقی ماندن لکه سبزه راه‌های دیگری هم وجود دارند. مقداری جوش شیرین را با سرکه سفید مخلوط کرده (حاصل یک ترکیب خمیری شکل است) با استفاده از یک مسواک مخلوط را روی لکه آنقدر بکشید تا لکه کاملاً برطرف شود. طی این فرآیند، لازم است تاسواک مرتباً با آب سرد شسته و تمیز گردد. در نهایت جین را مثل همیشه در ماشین لباس‌شویی بشویید.

چنانچه لکه سبزه خیلی قدیمی است و هر دو روش بالا کفایت نمی‌کند؛ یک چهارم پیمانه آب گرم را با سه قاشق غذاخوری سرکه سفید و دو قاشق مایع

E- برطرف نمودن بوی ناخوشایند دنیپ

راه کارهای متعددی پیشنهاد می‌شود مثلاً؛ صابون برای از بین بردن بوی مواد شیمیایی از جین موثر است. سرکه به‌طور کلی از بین برنده بو است. جوش شیرین هم بسیار کارکرد خوبی دارد. سطلی از آب داغ پر کرده و ملاقه‌ای از OxiClean به آن بیافزایید. معمولاً این شوینده‌ها بهترین هستند.

برطرف کردن لکه‌ها از پوشاک جین با دسترسی محدود

گرچه منشاء لکه ایجاد شده بر روی دنیپ میتواند متفاوت باشد ولی گاه دسترسی ما به مواد لازم محدود است درحالی که به تعویق انداختن عملکرد جایز هم نیست. از این رو نکات زیر را در نظر داشته باشید:

- شستشو با آب ولرم
- کشیدن یک لیف یا حوله مرطوب روی لکه
- زدن اسپری مو
- غوطه‌ور کردن در محلول جوش شیرین و نمک
- پوشانیدن روی لکه با مخلوط پودر بچه و سیلیکات منیزیم (پودرتالک)
- غوطه‌ور کردن در شیرین‌کننده‌های طبیعی
- استفاده از مایع ظرفشویی

برطرف کردن انواع مختلف لکه‌ها از روی دنیپ

هر چقدر لباس جین شما گران‌قیمت باشد یا چقدر در نگهداری آن دقت شود، باز گاهی اتفاق می‌افتد که لکه‌هایی مثل لکه خون، لکه نوشیدنی یا لکه جوهر ناخواسته روی آن بیافتند. قرار نیست در این شرایط لباس‌تان بلااستفاده گردد در نتیجه آگاهی از راهکارهای موثر جهت برطرف کردن این لکه‌ها ضروری و اجتناب‌ناپذیر است.

لکه‌هایی از نوع گوجه فرنگی

ابتدا اضافی مواد را، با دقت و با لبه قاشق یا کارد، از سطح جین بردارید. بعد لکه را با سرکه سفید خالص به‌طور کامل خیس کنید. پنج دقیقه نگه داشته و آنگاه با آب سرد بشویید.

لکه خون تازه

لکه خون به محض قرارگرفتن روی جین به سهولت برطرف می‌شود. به این ترتیب که محل لکه باید در آب سرد غوطه‌ور شده و بعد با مواد شوینده در همان آب سرد و حتی در ماشین لباس‌شویی شسته شود.

همچنین برطرف کردن لکه خون با سرکه سفیدخالص هم امکان‌پذیر است از این قرار که؛ محل لکه ده دقیقه غوطه‌ور در سرکه بماند و آنگاه با حوله کاغذی، خشک شود. سپس با آب سرد در ماشین لباس‌شویی شسته شده و آویزان گردد. راه دیگر؛ با اسفنج کاملاً خیس است به این ترتیب که؛ محل لکه روی لباس جین با یک اسفنج کاملاً خیس شود. بعد مقداری نمک خوراکی روی آن پاشید و با یک مسواک روی آن بکشید و آن قدر تکرار کنید تا از پاک شدن آن اطمینان



توجه: اکیداً از صابون یا پودر، روی لکه آبمیوه بر لباس جین پرهیز نمایید چون قطعاً لکه را تثبیت می کند.

لکه شیر

به هیچ وجه از لکه شیر نگران نشوید چون به سهولت برطرف می گردد. اگر لکه تازه است، ظرفی را پر از آب سرد کرده و محل لکه را به مدت ۱۰ دقیقه در آن رها کنید. سپس آن را چلانیده و در ماشین لباسشویی مطابق معمول بشویید. اگر لکه قدیمی است؛ اول هر مقدار از شیر خشک شده را از روی پارچه بردارید، مقداری مایع لباسشویی را مستقیم روی لکه ریخته و با انگشت دست روی لکه بمالید. بعد ظرفی را پر از آب سرد نموده و به مدت ۳۰ دقیقه لباس جین را در آن بخیسانید. جین را چلانده و مثل همیشه در ماشین لباسشویی بشویید.

لکه قهوه

برای پاک کردن لکه قهوه، به محض اینکه متوجه شده‌اید قسمت لکه را در آب ولرم بخیسانید. اسفنجی را در مایع شوینده قوی آغشته کرده و روی محل لکه بزنید سپس با آب داغ بشویید. بدون چلانیدن آویزان کنید تا خشک شود. توجه: به هیچ عنوان از صابون یا پودر روی لکه قهوه استفاده نشود چون برعکس آن را تثبیت می کنند.

لکه جوهر

راه اول: چندین بار با یک لیف آغشته به الکل به آرامی روی لکه جوهر زده و خشک کنید. تا زمانی که از لکه چیزی نماند، مقداری مایع لباسشویی با آب مخلوط کرده و روی لکه ضربه بزنید. با آب سرد آب کشی نموده و مانند همیشه در ماشین لباسشویی بشویید.

راه دوم: یک اسفنج را مرطوب کرده یا یک لیف را به شیر آغشته کنید و آرام با مالش لکه را پاک نمایید. این عمل را تکرار کنید تا زمانی که لکه جوهر کاملاً برطرف شود و بعد جین را در ماشین لباسشویی بیاندازید و مانند همیشه بشویید. راه سوم: اول با خیسانیدن در سرکه سیب خالص امتحان کنید. چند دقیقه بماند و سپس در خمیری از سه واحد نشاسته ذرت با دو واحد سرکه روی آن بمالید. خمیر خوب که خشک شد محل خمیر را با آب گرم بشویید و مانند همیشه در ماشین لباسشویی قرار دهید.

لکه لاک ناخن

عمدتاً لکه لاک ناخن از روی جین پاک نمی شود. اما خوشبختانه روشی وجود دارد که احتمالاً تا حدی موثر واقع می گردد، لیکن به هر حال سرعت عمل مهم است. ابتدا جین را برعکس کنید و یک حوله پنبه‌ای مابین جین و سطح کار قرار دهید. تکه‌ای پنبه را آغشته به مایع لاک پاک‌کن نموده و پشت لکه کاملاً آغشته کنید. حالا چنانچه حوله پنبه‌ای از رنگ لاک پر شد، مجدداً آن را با حوله تمیز جایگزین کنید. تا نهایتاً لکه از روی جین برطرف گردد. محل لکه را با آب سرد شستشو دهید و جین را مانند همیشه در ماشین لباسشویی قرار دهید.

لباس شویی ترکیب نموده، با یک اسفنج روی لکه بکشید. ۱۰ دقیقه که ماند محل لکه را خشک کرده و بازمانده ترکیب را از روی آن بردارید. در آخر مثل همیشه در ماشین لباسشویی شسته بشویید.

لکه رنگ مو

در خصوص لکه رنگ مو، اگر ظرف ۲۴ ساعت عمل کنید احتمال پاک کردن لکه رنگ مو وجود دارد. سرکه سفید خالص را مستقیم روی لکه بریزید. برای یک دقیقه که ماند، جین را در ماشین لباسشویی قرارداده و مطابق معمول و البته با آب سرد بشویید. برای لکه‌های بزرگ یا لکه‌های متعدد، یک الی دو فنجان سرکه را هم در حین شستشوی ماشین لباسشویی به آن اضافه نمایید.

لکه آبمیوه

به محض اینکه لکه روی لباس جین ایجاد شد، منطقه لکه را زیر آب گرم شیردستشویی بگیرید. نمک خوراکی را مستقیم روی لکه ریخته و تا ۵ دقیقه نگه دارید. سپس نمک را برس زده و منطقه را مجدداً با آب سرد بشویید. جین را برعکس کرده و سپس بر روی حوله یا دستمال ضخیمی بفشارید تا هرچه بیشتر شراب از آن خارج شود. دوباره منطقه لکه را شسته و بلافاصله در ماشین لباسشویی با آب سرد، شستشوی نهایی را انجام دهید.

اگر لکه آبمیوه تازه باشد، از جوش شیرین (برای حداکثر یک یا دو دقیقه) در محل لکه استفاده کنید. جوش شیرین کمک می کند تا لکه جذب شود. بعد یک کتری آب جوش آورده، در یک ظرف بزرگ محل لکه را از دو طرف کشیده و آب را رویش بریزید. آنگاه با آب سرد آب کشی کرده و مانند همیشه با ماشین لباسشویی با آب سرد بشویید.

شما می توانید با اشباع کردن محل لکه از سرکه سفید خالص هم عمل کنید. به این ترتیب که لکه را پنج دقیقه در سرکه نگاه داشته و سپس با آب سرد بشویید. این عمل را ادامه دهید تا لکه کاملاً برطرف گردد. در انتها با یک دستمال خشک روی منطقه ی لکه آن را خشک کرده و مثل همیشه در ماشین لباسشویی قرار دهید.



استفاده از فناوری‌های دیجیتال در صنایع نساجی آفریقا

ترجمه: آزاده موحد

تولید و کیفیت محصولاتش را افزایش دهد.

با وجود برنامه رقابتی نساجی و پوشاک دپارتمان صنایع و بازرگانی آفریقای جنوبی (DTI) برای تشویق به سرمایه‌گذاری و همچنین برنامه‌ریزی خوشه منسوجات فنی آفریقای جنوبی (SATTC) برای مشارکت و همکاری شرکت‌ها با هم برای ترویج دیجیتال سازی، می‌توان گفت که دولت نیز در اقدام فوق نقش داشته است.

از جمله این سرمایه‌گذاری‌ها می‌توان به نصب سیستم حمل مواد اولیه بالاتر از سطح زمین با فناوری پیشرفته کمپانی Eton System در کمپانی Canvas and Tent از اعضای SATTC واقع در استان گائوتنگ اشاره کرد. سرمایه‌گذاری برای نصب ماشین آلات نساجی چند محوری قابل تنظیم توسط کمپانی Gelvenor Textile واقع در شهر دوربان نیز مثالی دیگر در این رابطه است.

کمپانی Finlam Technical Textile Laminates and Finishing از فناوری فیلتر کربن بافته شده با گرید صنعتی در تولید شال‌های مخصوص فیلتراسیون هوا در برابر آلودگی و بیماری، استفاده می‌کند. این شال‌ها همچنین با تجهیزات دارای فناوری پیشرفته مورد آزمایش و کنترل کیفی قرار می‌گیرند.

نواری‌های مربوط به فناوری اطلاعات نیز به تولیدات بالادستی در آفریقای جنوبی کمک کرده است. این برنامه‌ای است تحت عنوان خوشه پنبه پایا که گروه صنعتی Cotton SA به تبلیغ و گسترش آن در آفریقای جنوبی می‌پردازد.

مجری برنامه، هاینریش شالتز توضیح می‌دهد که چگونه یک فناوری اطلاعاتی بر پایه سیستم ابری در صنایع نساجی به کار گرفته شد تا به این وسیله محصول قابل ردیابی باشد و با ایجاد خدمات مالی و بیمه‌ای مختص صنایع، کشاورزان به کشت پنبه تشویق شوند.

رییس گروه حرفه‌ای پارچه و پوشاک CONECT (کنفدراسیون شرکت‌های تونسی)، سمیر بن عبدالله در مورد امکان گسترش فناوری‌های دیجیتال در صنایع نساجی و پوشاک آفریقا اظهار خوش بینی کرده است. او گفت این که آفریقای شمالی و جنوبی در زنجیره ارزش ریسندگی، بافندگی، تکمیل و دوخت مکمل یکدیگر باشند خود یک پتانسیل بزرگ به شمار می‌رود.

او پیش بینی کرد که به محض به کارگیری فناوری دیجیتال در زنجیره تامین نساجی و پوشاک آفریقای شمالی، این دانش از آفریقای شمالی به آفریقای سیاه (آنسوی آفریقای جنوبی) انتقال خواهد یافت.

الیور زیشانک، اقتصاددان در فدراسیون بین‌المللی تولیدکنندگان نساجی (ITMF) در همان کنفرانس بر این نکته تاکید کرد که آفریقا باید در صنایع نساجی خود همگام

استفاده از فناوری‌های دیجیتال در صنایع نساجی و پوشاک آفریقا در حال گسترش می‌باشد هر چند که میزان استفاده از آن در کشورهای مختلف سرتاسر این قاره مختلف است؛ فاکتورهای فرهنگی و اقتصادی در این رابطه تاثیر گذارند.

استاد نساجی و طراحی دانشگاه گلداسمیت لندن، رز سینکلر بر این نکته تاکید کرد که رشد فناوری‌های نوظهور در آفریقای جنوبی بیشتر از سایر مناطق مشاهده می‌شود. جزیره موریس نیز که سابقه تولیدات نساجی آن به دهه ۱۹۷۰ برمی‌گردد، به سرعت در حال افزایش ارزش افزوده محصولات خود از طریق خلاقیت در طراحی آن‌ها می‌باشد. او می‌گوید که سایر مناطق دارای نقاط قوتی هستند که باید در استفاده از فناوری دیجیتال در آینده رواج پیدا کند برای مثال چاپ اسکرین سنتی و چاپ با موم در آفریقای غربی.

سینکلر اضافه کرد که حتی در سایر کشورها پتانسیل آفریقا برای استفاده از فناوری‌های دیجیتال به منظور بهبود، تغییر و حمایت از فرایندهای طراحی و تولید منسوجات وجود دارد که لازمه عملی کردن آن اتصال به اینترنت است چون در حال حاضر نرم‌افزارهای طراحی بیشتر به سرویس‌های ابری و داندوها وابسته هستند تا استفاده از یک سی دی رام. سینکلر می‌گوید یکی از راه‌های رفع این مشکل ایجاد مراکز طراحی متصل به اینترنت و با ظرفیت حجمی بالا می‌باشد که در حال حاضر در صنعت چاپ با موم در آفریقای غربی برای مثال در توگو و غنا در حال احداث است.

ایجاد فضاهای دیجیتال مرتبط با هم در آفریقا می‌تواند به ایجاد نوآوری کمک کند چون باعث می‌شود به‌جای گذاشتن مسوولیت بر دوش هر فرد، مشارکت جوامع و فعالیت دسته‌جمعی به وجود بیاید.

علاوه بر آن گسترش فناوری‌های سیار موجود با تلفن‌های همراه که به‌طور گسترده‌ای در سرتاسر آفریقا مورد استفاده قرار می‌گیرد، منطقی به نظر می‌رسد. خدمات مالی و بانکداری با تلفن همراه در بسیاری از کشورهای آفریقایی کاربرد گسترده‌ای داشته و در این رابطه اپلیکیشن‌های تولید سیار می‌تواند کمکی برای بخش نساجی باشد. در این رابطه ایجاد بازارهای خرد و کوچک از طریق تجارت‌های آنلاین نظیر وبسایت‌های Etsy، Folksy و Craftsy که در انگلستان و ایالات متحده رونق زیادی دارند، از اقداماتی است که باعث ایجاد ارتباط تولیدکنندگان با بازارها می‌شود.

سینکلر تاکید می‌کند که چالشی که پیش‌روی آفریقا قرار دارد افزایش سرمایه‌گذاری در زمینه آموزش فناوری‌های دیجیتال و استفاده از آن‌ها در فرایندهای تولیدی است. در این راستا کشور نسبتاً توسعه یافته آفریقای جنوبی یک مزیت دارد و آن این است که پنج سال پیش در بخش فناوری صنایع نساجی خود سرمایه‌گذاری کرد تا بهره‌وری



با فناوری‌های دیجیتال حرکت کند. او گفت: «بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاران در زمینه ماشین‌آلات نساجی دیجیتال چین، هند، بنگلادش و ویتنام هستند. آفریقای سیاه و آفریقای شمالی هنوز آن طور که باید خود را نشان نداده‌اند.»

البته به گفته زیشانک فشارها برای استفاده از فناوری‌های دیجیتال نیز در حال افزایش است چون بارش فروش آنلاین، نوع تقاضاها تغییر می‌کند و این نیازمند انعطاف‌پذیری است که تولید دیجیتال آن را با خود به ارمغان می‌آورد و آفریقا باید پاسخگوی این نیازها باشد.

زیشانک اضافه کرد: «امروزه روش تولید، خرید و مصرف منسوجات در حال تغییر است و روند رو به رشد مصرف از راه اینترنت تأییدی بر این قضیه می‌باشد.»

زیشانک ادامه داد: «موضوع اصلی در میان تفاوت‌های زیادی که در میان کشورهای مختلف از نظر فروش الکترونیک وجود دارد عبارت است از سفارشی‌سازی انبوه، موج چهارم صنعتی شدن یا صنعت ۴.۰، ارتباط ماشین‌ها و اجزا با یکدیگر با واحدهای تولیدی مستقل. همچنین فشار زیادی نیز از لحاظ مبحث پایایی و محیط زیست بر روی صنایع نساجی و پوشاک وجود دارد.»

آفریقا می‌تواند مکانی مناسب برای زنجیره تامین یکپارچه و جدید باشد که به تمامی نیازهای فوق پاسخ می‌دهد. او گفت: «نقش آفریقا در جهان در حال پررنگ شدن است. این احتمال وجود دارد که در صورت انجام سرمایه‌گذاری‌های لازم، بازاری را جذب کند که در آینده در اثر تحولات رخ داده شده در چین ایجاد خواهد شد.» زیشانک اضافه کرد که با رشد طبقه متوسط در آفریقا و در نتیجه افزایش تقاضاهای داخلی و با وجود دستمزدهای ساعتی پایین‌تر نسبت به چین، یک فضای خلاء ایجاد خواهد شد که باید توسط سایر مناطق پر شود.

رییس شورای ارتقای صادرات کنیا، جازویندر بدی گفت که برای بررسی چرایی نصب فناوری‌های دیجیتال در آفریقا و گرایش تولیدی آن، به قراردادهای تجاری امضا شده توسط دولت‌های آفریقایی توجه کنید. هدف این توافقنامه‌ها بازارهایی است که صنعت نساجی دیجیتال در آفریقا به دنبال پاسخگویی به آن‌ها خواهد بود.

بدی افزود: «در حال حاضر صورت جدیدی از زنجیره‌های تامین شکل گرفته است که به اولویت‌های تجاری مربوط می‌شود. ویتنام با پیش‌بینی شراکت ترنس‌سیفیک یا همان پیمان تجاری اقیانوس آرام، ۱۰ میلیون اسپیندل خریداری کرد تا به بازارهای ایالات متحده آمریکا دسترسی پیدا کند هرچند که این پیمان توسط رییس جمهور جدید آمریکا، دونالد ترامپ لغو شده است.

بدی تأکید کرد که علی‌رغم وجود تعداد زیادی از توافقنامه‌های تجاری در سرتاسر قاره آفریقا باز هم لازم است تا تمهیداتی در رابطه با یکپارچه‌سازی صنایع نساجی در منطقه انجام گیرد. او گفت: «آفریقا با آفریقا معامله نمی‌کند. معاملات کشورهای اروپایی با یکدیگر ۶۰ درصد تولید ناخالص داخلی را تشکیل می‌دهند در حالی که در مورد کشورهای آفریقایی این رقم تنها ۱۱ درصد می‌باشد. کشورهای آفریقایی تمایلی به انجام معامله با همدیگر ندارند و بیشتر آسیا یا سایر مناطق را ترجیح می‌دهند.»

یکی از کشورهای واقع در آفریقای سیاه که در زمینه چاپ دیجیتال دارای آینده درخشانی از لحاظ طراحی، تولید و توزیع فناوری می‌باشد، اتیوپی است. روی آشرست، مشاور کمیسیون سرمایه‌گذاری اتیوپی در این رابطه خوش بین است. او می‌گوید: «اتیوپی هنوز در مرحله تولد و پدیدار شدن است اما دولت این کشور تعهد خود را در زمینه سرمایه‌گذاری داخلی نشان داده است. علاوه بر آن، آن‌ها پذیرفته‌اند که چیز

زیادی در این باره نمی‌دانند. وظیفه ما راهنمایی آن‌هاست و این که از تغییرات مورد نیاز برای جذب کسب و کارها آگاهشان کنیم.»

او اضافه کرد که بعضی اصلاحات بسیار ساده و بی‌اهمیت هستند اما دولت مشتاق به ایجاد تغییر است. بر اساس یکی از قوانین اتیوپی، شرکت‌های سرمایه‌گذار خارجی اجازه چاپ بر روی کاغذ را ندارند که این باعث ایجاد مشکلاتی برای شرکت‌های نساجی و پوشاک از نظر برچسب‌گذاری می‌شود به‌ویژه شرکت‌هایی که دارای زنجیره‌های تامین دیجیتال هستند. در واقع این قانون برای حمایت از ناشران کتاب در اتیوپی وضع شده بود. آشرست گفت: «من با در دست داشتن برچسب قیمت یک پیراهن و کاغذی که لازم داشتیم به دفتر نخست وزیر رفتم و گفتم که من به این دلیل خواستار چاپ بر روی کاغذ هستم.» آن‌ها پذیرفتند و قوانین مربوطه را عوض کردند. این یک مثال کوچک بود اما نشان داد که دولت اتیوپی هر کاری برای کمک به این صنعت انجام می‌دهد. در نتیجه بازار چاپ دیجیتال منسوجات در آفریقا در کوتاه‌مدت و میان‌مدت در آستانه خرید سیستم‌ها و تجهیزات قرار خواهد گرفت. این به سود شرکت‌هایی خواهد بود در حال حاضر روابط خوبی با شرکت‌های نساجی آفریقایی دارند.

یکی از این شرکت‌ها کمپانی چاپ دیجیتال Haama واقع در اسرائیل است که روابط نزدیکی با تولیدکنندگان پوشاک مصری داشته و کارخانه‌ای نیز در شهر ششم اکتبر مصر دارد.

این کارخانه با تامین بیش از ۱۰۰۰ کمپانی و برند از جمله کلونین کلاین، لیوایز، جورددیک و گپ از مزایای مناطق صنعتی واجد شرایط (QIZ) که به‌موجب آن صادرات مصر به آمریکا در صورتی که ۱۰/۵ درصد مواد اولیه محصول از اسرائیل تامین شود بدون گمرک است، بهره می‌برد.

مدیرعامل کمپانی هاما، یارون هارل می‌گوید: «نوآوری تنها راه بقا در اسرائیل است اما صنایع نساجی و پوشاک مصر هنوز به این مرحله نرسیده‌اند. آن‌ها نیازمند خرید فناوری هستند. تولیدکنندگان آفریقایی هنوز دست به نوآوری نزنده‌اند. ۹۰ درصد فعالیت‌هایی که در مصر انجام می‌شود فقط و فقط مونتاژ است.»

کمپانی هاما و شرکت‌های تابعه آن از فناوری‌های جدید برای تولید لایه‌های داخلی استرچ (STTM)، لایه‌های داخلی FDI، محصولات عایق Snowwhite TM، زیپ و نخ دوخت استفاده می‌کند. این کمپانی همچنین در زمینه تولید محصولات نساجی و عایق‌بندی تخصص دارد و در ضمن فناوری رنگرزی دیجیتال نخ را با بیش از یک میلیون رنگ عرضه کرده است.

دکتر هانی سلام، مدیرعامل کمپانی سلامتکس - تولیدکننده پارچه‌های صادراتی کشف تاری و تور در مصر - گفت که خرید محصولات فوق و به دست آوردن تجربه در استفاده از آن‌ها باعث افزایش رقابت‌پذیری صنایع نساجی آفریقا در جهان شده و آن را به یک خریدار باتجربه تبدیل می‌کند. در حال حاضر ظرفیت تولید کمپانی سلامتکس ۱۲۰ تن در ماه و گردش مالی آن ۱۰ میلیون دلار است.

دکتر سلام گفت: «آفریقا با چالش‌های عظیمی در بخش منسوجات فنی و دیجیتال مواجه است. ایجاد فضای کاری مناسب برای به کارگیری فناوری‌های پیچیده دیجیتال و البته تضمین ثبات سیاسی یکی از این چالش‌هاست.» او اضافه کرد که ایجاد محیط کاری مناسب در کشورهای باثبات جواب می‌دهد و ممکن است باعث سرازیر شدن سرمایه به این کشورها شود. شرکت‌های آفریقایی از دانش فنی لازم برخوردار نیستند که می‌توانند با آموزش مناسب آن را به دست آورند.

استفاده از منسوجات جدید برای

ضدمیکروبی کردن دستگیره درهای بیمارستانی

ترجمه: آزاده موحد



اطلاع‌رسانی

مارک ویلکاکس، استاد میکروبیولوژی در دانشگاه لیدز گفت: «نتیجه مطالعات ما نشان داد که پدهای آنتی‌باکتریال می‌توانند به کاهش آلودگی میکروبی درها کمک کنند. آن‌ها روشی جدید برای کاهش خطر گسترش باکتری و ویروس در محیط‌های بیمارستانی و سایر مواردی هستند که تماس مکرر دست با در می‌تواند بهداشت دست‌ها را دچار مشکل کند.»

فناوری Surfaceskins

پدهای آنتی‌باکتریال Surfaceskins درون یک جلد پلاستیکی قرار دارند که به در وصل می‌شود. آن‌ها دارای یک مخزن برای ژل الکلی و یک غشا با دریچه‌های بسیار ظریف هستند که در زمان باز شدن در و هنگامی که فشرده می‌شوند، ژل را بر روی سطح پخش و در طول چند ثانیه آن را ضدعفونی می‌کنند.

کریس فولر، مدیر اجرایی کمپانی تولیدکننده این محصول گفت: «پدهای Surfaceskins به روشی ساده، موثر و کم هزینه برطرف‌کننده یک نیاز مشخص هستند. آن‌ها برای استفاده در بسیاری از شرایط پر خطر طراحی شده‌اند و بازار جهانی برای این محصول بسیار گسترده می‌باشد.»

علاوه بر آزمایشات موفقیت‌آمیزی که توسط سرویس سلامت همگانی (ان اچ اس) انگلیس انجام شده است، بسیاری از سازمان‌های غیربیمارستانی نیز علاقه زیادی به استفاده از این محصول نشان داده‌اند. پدهای Surfaceskins می‌توانند در هر جایی که نیاز است دست‌ها هنگام لمس دستگیره در تمیز باقی بمانند، مورد استفاده قرار بگیرند.»

کمپانی همچنین با استفاده از فناوری جدید اقدام به تولید دستگیره‌های در نیز کرده است.

کاربرد در سایر بخش‌ها

استفاده از پدهای جدید در سایر بخش‌های صنعتی که بهداشت دست‌ها در آن‌ها ضروری است از جمله کیت‌رینگ نیز هدف‌گذاری شده است. در حال حاضر کمپانی با پشتوانه آزمایشات موفقیت‌آمیزی به دنبال سرمایه‌گذاری ۶۰۰۰۰۰ پوندی برای گسترش ظرفیت تولید و شبکه فروش خود در کارخانه واقع در لیدز می‌باشد. محصول جدید نتیجه همکاری موسسه تحقیقات و نوآوری بی‌بافت‌ها، یک شرکت اسپین‌اوت وابسته به مدرسه طراحی دانشگاه لیدز و دو طراح صنعتی -آدام واکر و سیمون اسکات هاردن- است.

یک شرکت اسپین‌اف وابسته به دانشگاه لیدز پس از هفت سال تحقیق و توسعه موفق شده است محصول جدیدی را تحت عنوان Surfaceskins تولید کند که دارای خاصیت خود ضدعفونی‌کنندگی بوده و گفته می‌شود قادر است تا میزان حضور باکتری‌ها را تا بیش از ۹۰ درصد کاهش دهد. هدف دانشمندان این است که با استفاده از این منسوج خاص به جای صفحات آلومینیومی متداول در قسمتی از درهای بیمارستانی که دست برای هل دادن و باز کردن بر روی آن قرار می‌گیرد، بهداشت دست‌ها را افزایش دهند.

افزایش آگاهی

درهای بیمارستانی با توجه به این که بارها توسط افراد مختلف لمس می‌شوند، از نظر بهداشت یک نقطه ضعف مهم به‌شمار می‌روند. کافیت تا یک نفر با دست‌های آلوده دستگیره را لمس کند؛ پس از آن افرادی که بعد از او از در عبور می‌کنند نیز مبتلا خواهند شد.

پدهای آنتی‌باکتریال مخصوص در Surfaceskins با توزیع مقدار اندکی از ژل الکلی بر روی پد در زمان فشار دادن آن، سطح را برای استفاده نفر بعدی ضدعفونی می‌کنند.

طراحی این وسیله کم‌هزینه که از سه لایه منسوج بی‌بافت تشکیل شده به گونه ای است که پس از هفت روز یا هزار بار فشار دادن (هر کدام زودتر اتفاق بیفتد) باید عوض شود.

این پدهای آنتی‌باکتریال جای شیوه‌های شستشوی دست در بیمارستان را نخواهد گرفت بلکه یک شیوه دفاعی مضاعف برای تمیز باقی‌ماندن دست‌های تمیز است. متخصصان انتظار دارند که با استفاده از پدهای جدید آگاهی افراد نسبت به اهمیت شستشو و رعایت بهداشت دست‌ها افزایش پیدا کند.

نتایج مطالعات

نتیجه بررسی‌های انجام شده پیرامون اثربخشی فناوری‌های جدید در مجله عفونت بیمارستانی به چاپ رسیده است.

در ابتدا، هم پدهای آنتی‌باکتریال Surfaceskins و هم صفحات آلومینیومی تا حدی که دست کارکنان بیمارستان دارای باکتری است، آغشته به باکتری شدند. نتایج حاصل نشان داد که در طول هفت روز، تاثیر پدهای آنتی‌باکتریال در کاهش سطح سه‌گونه از باکتری‌های متداول که منجر به عفونت‌های بیمارستانی می‌شوند یعنی استفیلوکوکوس اورئوس، اشریشیا کلی و انتروکوک فکالیس بیشتر است.

استفاده از منسوجات هوشمند در عرصه بازیاب انرژی

ترجمه: اکرم باقری توسنانی



اطلاع‌رسانی

همراه است که با حرکت شخص شارژ می‌شود. شناسایی از روی راه رفتن را نیز می‌توان در این طبقه‌بندی قرار داد. روش اول مرحله بصری است که در آن با استفاده از یک دوربین و پیش از استفاده از فناوری‌های پردازش افزوده، اطلاعات از یک فاصله مشخص دریافت می‌شوند. در روش دوم سنسورهایی در زیرزمین نصب می‌شوند و برای پردازش بیشتر، داده‌ها را ثبت می‌کنند. در روش سوم نیز سنسورهای پوشیدنی همراه با شتاب‌سنج‌ها در نقاط مختلف بدن قرار می‌گیرند. فناوری KEH-Sense پاسخگوی هم زمان دو نیاز مختلف در یک محصول است یعنی یک فناوری پوشیدنی که هم مجهز به سیستم شناسایی و تشخیص کاربر بوده و هم قابلیت شارژ خود را دارد. در تحقیق مشترکی که توسط محققانی از دانشگاه‌های چین و استرالیا و همچنین سازمان پژوهش‌های علمی و صنعتی مشترک‌المنافع همسود استرالیا انجام شده، محققان از تجهیزات بازیاب انرژی جنبشی برای بازیاب انرژی از بدن انسان و تبدیل آن به نیرو استفاده کرده‌اند.

استفاده از سیستم‌های آنالیز حرکتی بر اساس شتاب‌سنج برای شناسایی کاربر در فناوری‌های پوشیدنی مربوط به سلامت انسان، توجه زیادی را به خود جلب کرده است. البته شتاب‌سنج‌ها به دلیل کاهش عمر باتری سنسورهای پوشیدنی، مانع بزرگی برای پیشرفت این بخش به شمار می‌روند. فناوری KEH-SENSE قصد دارد با حذف شتاب‌سنج‌ها بر این مشکل فایق آید و به جای آن اطلاعات را به‌طور مستقیم از از تعاشات محیط دریافت کند که الگوهای مشخصی از تولید انرژی را در مدار سیستم بازیاب انرژی تولید می‌کند.

به‌گفته سازمان پژوهش‌های علمی استرالیا از آن جایی که در این روش هیچ سنسور واقعی نظیر شتاب‌سنج مورد نیاز نیست پس درصد چشمگیری از انرژی محدود قابل بازیابی را می‌توان ذخیره کرد که این در عرصه فناوری‌های پوشیدنی خود تامین پیشرفت بزرگی به‌شمار می‌رود.

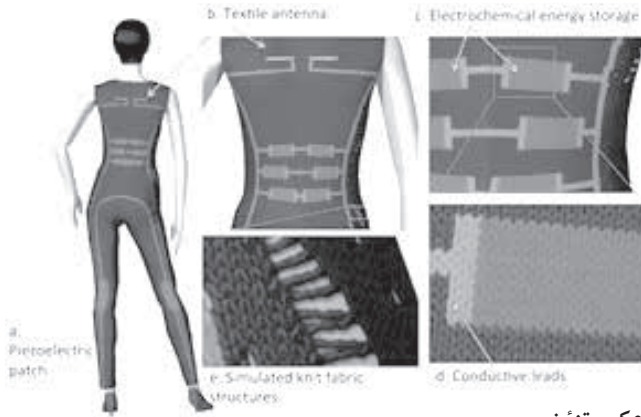
این موضوع در مورد تمام فناوری‌های پوشیدنی از جمله محصولات مربوط به سلامتی از اهمیت زیادی برخوردار است برای مثال ایمپلنت‌های پزشکی دارای طول عمر زیاد اما عمر باتری کوتاه هستند و برای تعویض باتری هم عمل جراحی

صنایع منسوجات هوشمند و فناوری‌های پوشیدنی مدت زمانی است که به مبحث تامین انرژی به‌عنوان وسیله‌ای برای تحقق نوآوری محصول می‌نگرد. روند این فرایند کند است اما موضوع انرژی به خودی خود تبدیل به یکی از مهیج‌ترین مباحث تحقیق و توسعه در عرصه سیستم‌ها و مواد اولیه هوشمند شده است.

در دهه ۱۹۹۰ باتری‌های لیتیومی چاره کار برای تامین انرژی فناوری‌های پوشیدنی بوده‌اند اما واضح است که بازی عوض شده و این باتری‌های دیگر کاربردی ندارند. انرژی‌های خورشید، باد، اقیانوس و انرژی جنبشی نیز در کنار توسعه قابلیت‌های فنی جدید در الیاف، پارچه، لمینت و سایر فناوری‌های پوشش‌دهی و تکمیل، رشد و توسعه یافته‌اند. علاوه بر آن مبحث پایایی و همچنین طراحی محصول با توجه بیشتر به کاربر، تقاضا را برای منابع انرژی که دارای اثرات زیست محیطی کمتر باشند، افزایش داده است.

موضوع پایان‌نامه دکتر بنجامین ویز که به خاطر آن جایزه بنیاد والتر هاینس ۲۰۱۸ را از سوی انجمن صنایع مهندسی مکانیک آلمان دریافت کرد، توسعه نخ‌های مولتی فیلامنتی اصلاح شده با گرافین برای تولید منسوجات ذخیره‌کننده شارژ بوده است. ویز الیاف گرافین و پلی‌آمید جدیدی را تولید کرد و آن‌ها را بر روی سطح منسوجات مورد پردازش قرار داد. این الیاف دارای کارایی بالا در ذخیره شارژ بوده که این امکان را فراهم می‌کنند تا از آن‌ها در خازن‌های دو لایه یا ابرخازن‌ها استفاده کرد. این فناوری مزایای زیادی نسبت به باتری‌های لیتیومی قدیمی دارد چون به دلیل نبود واکنش شیمیایی دارای چگالی نیرو و طول عمر بیشتری است. با این کار می‌توان ابزار ذخیره‌کننده شارژ را به‌طور مستقیم در لباس قرار داد و دیگر نیازی به دوختن باتری قابل شارژ به آن نیست. این الیاف پتانسیل تسریع فرایند توسعه محصولات نظیر دفیبریلاتور یا الکتروشوک تهیه شده از منسوجات که حتی مقادیر اندکی از انرژی می‌تواند تغییرات بزرگی ایجاد کند را دارا هستند.

در حال حاضر تجهیزات بازیاب انرژی جنبشی (KEH) بیشتر در بازار به چشم می‌خورد برای مثال AMPY MOVE که یک باتری قابل حمل برای تلفن



عکس تزئینی

این ال ای دی از نیروگاه برق آبی میکرو تامین می شود و در نتیجه دیگر نیازی به حمل تجهیزات نوری اضافی یا باتری نیست. در این فناوری با استفاده از یک تیغه توربین که در میکروژنراتور قرار گرفته می توان جریان آب را به الکتریسیته تبدیل کرد. نور تولید شده با این روش تا یک ساعت قابل استفاده می باشد. این سیستم همچنین دارای تجهیزاتی مشابه سیستم های آب پاش است که درون ساختمان قرار دارد و به حفظ ایمنی هم آتش نشان ها و هم افراد محبوس در ساختمان کمک می کند.

گروه Soteria Battery Innovation در حال کار بر روی بهبود ساختار باتری های لیتیومی می باشد. مشکلی که این تیم با آن روبروست، بالا رفتن دما، آتش گرفتن و انفجار است که با پوشش دهی الکترودها با ترکیبی از فلزات و استفاده از جداکننده های پلاستیکی با نقطه ذوب نسبتاً پایین می توان بر آن غلبه کرد. این کمپانی با استفاده از منسوجات بی بافت حاوی الیاف پیشرفته و پایدار در برابر حرارت به جای جداکننده های پلاستیکی بین آند و کاتد باتری، موفق به تولید جداکننده Dreamweaver شده است.

پایداری حرارتی منسوج بی بافت بدان معناست که در برابر جریان های الکتریکی شدید ذوب یا جمع نمی شود و در نتیجه تا حد زیادی باعث افزایش ایمنی باتری می گردد.

این اختراع اهمیت زیادی هم از جنبه فناوری های پوشیدنی و هم صنایع بی بافت دارد چون این صنعت همواره به دنبال این بوده تا در کنار بازار محصولات یک بار مصرف در بازار محصولات با دوام نیز حضور داشته باشد. ایده استفاده از منبع نیرو به صورت جداگانه در جیب لباس یا به صورت مچ بند به سرعت در حال محو شدن است.

مصرف کنندگان بیشتر خواستار محصولی انعطاف پذیر و با توزیع وزنی یکنواخت هستند چون کارگران معمولاً در شرایط محیطی سختی کار می کنند و راحتی برای آن ها جزو موارد لوکس به شمار نمی آید بلکه باعث افزایش کارایی و سلامتی آن ها می شود.

در کل می توان نتیجه گرفت که سیستم های انرژی نوآورانه در همان فرایند اولیه طراحی محصول تاثیر گذار هستند و حتی منجر به ایجاد طراحی ها و محصولات جدید می شوند.

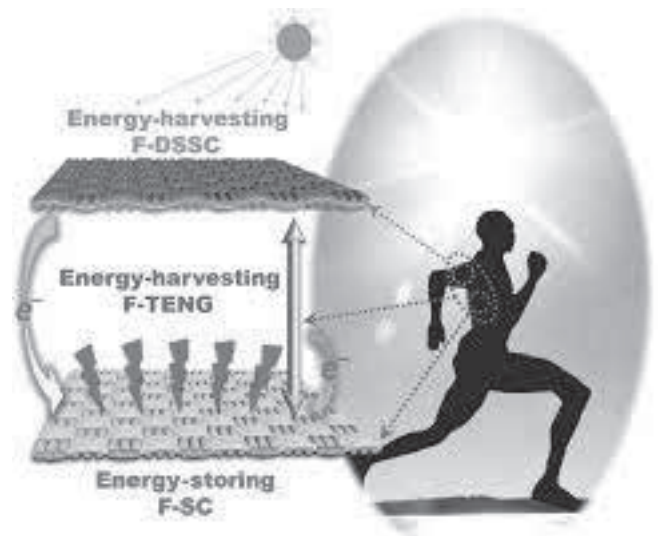
نیاز است. در آزمایشات اولیه از دو سیستم متفاوت بازیاب انرژی استفاده شده است؛ پیزوالکتریک و الکترومغناطیس. دقت هر دو سیستم در مقایسه با شناسایی بر اساس شتابسنج حدود ۶ درصد کمتر می باشد. برای رفع این مشکل می توان از PMSSRC استفاده کرد که با ترکیب داده های به دست آمده از روش های مختلف میزان دقت را به همان سطح قبلی خود باز می گرداند. محققان همچنین سیستم رمزنگاری بیومتریکی را نیز بررسی کرده اند. با این روش می توان از داده های بیومتریکی برای ایجاد یک کلید رمزنگاری منحصر به فرد استفاده کرد. با به کارگیری فناوری های پوشیدنی در لباس های کار می توان نیازهای موجود در رابطه با ایمنی و کارایی را نیز برآورده کرد.

در این رابطه برخی از تجهیزات اولیه برای ارتقای مسیریابی و دسترسی از راه دور به داده ها مورد استفاده قرار گرفته اند، فناوری های جدیدتر نیز برای بررسی نرخ ضربان قلب، سطح خستگی و هشدار نسبت به خطرات زیست محیطی و اجرایی به کار می روند. کمپانی بین المللی ترموداین فناوری PhelTex را برای بازیابی گرما و حرکت بدن شخص و تبدیل آن به انرژی الکتریکی تولید کرده است. این فناوری مشابه یک منبع نیرو است که در لباس فرد قرار داده می شود و نیاز به شارژ مجدد باتری را از بین می برد که در شرایط خطرناک به نفع کارگران می باشد.

همچنین می توان با استفاده از آن در شرایط مختلف و بر حسب نیاز تولید گرما یا سرما کرد. کمپانی سول پاور نیز با حمایت ارتش آمریکا و بنیاد ملی علوم، EnSoles را برای بازیاب نیرو از حرکت شخص تولید کرده است.

از این فناوری می توان در چکمه های هوشمند استفاده کرد و بازار هدف آن صنعت، دفاع و امداد رسانی می باشد. با استفاده از چند سنسور برای موقعیت، حرکت و شرایط محیطی می توان در مواقعی که یک کارگر با شرایط مرگبار مواجه شده و یا از حرکت ایستاده است، به او و همکارانش هشدار داد.

محققان در موسسه تحقیقات صنعتی تایوان در حال کار بر روی نوررسانی سیار برای آتش نشان ها هستند بدون این که آن ها مجبور به حمل تجهیزاتی با وزن بالغ بر ۳۰ کیلوگرم باشند. آن ها سیستم روشنایی اضطراری FDEL را طراحی و تولید کرده اند که می توان آن را در هنگام کار با شلنگ آتش نشانی به آن وصل کرد. برق



بازیافت پوشاک صنعتی ضد آتش

ترجمه: نگین اسفندیاری



اطلاع رسانی

در جهان می‌باشد. هیدروالکتروسیته یا برق آبی هم که یکی از بخش‌های کلیدی پروژه ماست به راحتی در دسترس می‌باشد.»
او ادامه داد: «در حال حاضر بیشتر تولیدات ما در ایالت کبک انجام می‌شود چون زیرساخت‌های قدیمی نساجی در کانادا به این شهر برمی‌گردد و جایی است که ارتباطات ما در زمینه‌های کشفایی، رنگرزی، بافندگی تار پودی و تکمیل در آن مکان شکل گرفته است. در نتیجه افتتاح فروشگاه در آن جا منطقی به نظر می‌رسد. ما همچنین یک انبار در شهر آلبرتا و نزدیک به میدان نفتی داریم. در حال حاضر عملیات تکه تکه کردن محصولات را در ایتالیا و اسپانیا انجام می‌دهیم و در حال کار بر روی تعدادی طرح اولیه با یک کمپانی فرانسوی هستیم، همچنین به طور مستقیم با کمپانی دوپونت که دارای شبکه‌ای قدیمی و گسترده می‌باشد نیز کار می‌کنیم.»

بررسی عملکردهای مختلف

همان‌طور که کاسپر شرح می‌دهد کار با الیاف بازیافتی تکه‌تکه شده این امکان را برای کمپانی فراهم می‌کند تا کاربردهای مختلفی برای پوشاک بازیافتی تولیدی خود ایجاد کند. کاسپر می‌گوید: «ما موفق به تولید پارچه‌ای نسبتاً سبک در مقایسه با سایر پارچه‌های موجود در بازار شده‌ایم که قدرت محافظت آن در برابر آتش و قوس الکتریکی دوبرابر است. پارچه تولید شده باید از چندین مرحله آزمایشی استاندارد برای بررسی فاکتورهای نظیر استحکام کششی، سایشی، جمع شدگی در برابر گرما و احتراق عمودی عبور کند. محصول ما درست مانند محصولات کرمل و نومکس (دوپونت) با تمامی استانداردها مطابقت داشت.»

کاسپر می‌گوید که جنرال ریسایکلد قادر است علی‌رغم تمام نگرانی‌ها پیرامون کوتاهی الیاف تکه شده در مقایسه با الیاف خام که در استحکام آن‌ها تاثیرگذار است، بر مشکلات فائق آید. او می‌گوید: «مهم‌ترین ویژگی محصولات ما عایق بودن آن‌ها در برابر حرارت است. محصول کمپانی ما باید مانند سایر محصولات در تست‌های مختلف مورد بررسی قرار گیرد از جمله تست سوختن مانکن. لباس مورد نظر به یک آزمایشگاه مستقل و معتبر که در آمریکای شمالی ۵ عدد و در کانادا دو عدد از آن وجود دارد، فرستاده می‌شود. در این آزمایشگاه‌ها مانکنی وجود دارد که دارای ۱۲۲ سنسور می‌باشد. در آن جا لباس بر تن مانکن پوشیده شده و در معرض یک شعله آتش شبیه‌سازی شده سه ثانیه‌ای با دمای بین ۶۰۰ تا ۱۰۰۰°C قرار می‌گیرد و درصد سوختگی درجه دوم و سوم بر روی مانکن محاسبه می‌شود.» کاسپر می‌گوید برای این که لباس با استانداردهای آمریکایی و کانادایی مطابقت

الیاف آرامید جزء جدایی‌ناپذیر منسوجات محافظ هستند که به دلیل ویژگی‌های خود در نجات جان افراد نظیر استحکام بالا، مقاومت سایشی، مقاومت در برابر حلال‌های آلی و انسجام پارچه در دماهای بالا شناخته شده می‌باشند اما چیزی که چندان در این صنعت مورد توجه قرار نمی‌گیرد اثرات زیست محیطی پوشاک تولید شده از این الیاف در پایان چرخه حیات آن‌هاست. آرامید زیست تجزیه‌ناپذیر بوده و این بدان معناست که سالانه هزاران تن از پوشاک آرامیدی پس از مصرف به زمین‌های دفن زباله ریخته می‌شوند.

البته این الیاف قابل بازیافت هستند که این خود یک راهکار عالی برای مقابله با مشکل فوق است. دیو کاسپر، موسس کمپانی جنرال ریسایکلد (GR) زیرمجموعه کمپانی اسپارلینگز اسپورتزویور در این زمینه اطلاعاتی را کسب کرده است. این کمپانی که در شهر ونکوور واقع شده لباس‌های کار ضد آتش در بخش صنعتی را بازیافت کرده و آن‌ها را به پارچه‌ها و لباس‌های ضد آتش تبدیل می‌کند.

ریشه‌های صنعتی

کاسپر نزدیک به سی سال در بخش نساجی مشغول بوده و فعالیت خود را از یک کارخانه گردبافی در نزدیکی مونترال، جایی که در آن تجربیاتی در زمینه پارچه جمع‌آوری کرد، آغاز کرده است. تد پارکر، رییس کمپانی و شریک تجاری کاسپر در زمینه تولید سابقه داشته و در اوایل دهه ۱۹۹۰ از مشتریان کاسپر بوده است. کاسپر می‌گوید: «نقش من در این پروژه، به جلو راندن و پیشبرد آن و نقش تد در اختیار گذاشتن تخصص و تجربیاتش در زمینه تولید و تجارت بود.»

ایده اولیه کار با پارچه‌های پوشاک محافظ از سوی یکی از همکاران کاسپر بوده است. کاسپر می‌گوید: «برای اولین بار در سال ۲۰۱۱ دن کینگ از کمپانی دیوی تکستایل سولوشنز واقع در ادمونتون این ایده را مطرح کرد. او تولیدکننده نوارهای شبرنگ با دید بالا برای پوشاک است. من و تد نیز در این عرصه با او مشارکت کردیم و از همان جا آزمون و خطاهای زیادی را برای تولید پارچه‌های بازیافتی انجام دادیم.»

همان‌طور که کاسپر اشاره کرد مشکلی در زمینه کمبود پوشاک آرامیدی محافظ در بازار وجود ندارد. کمپانی دوپونت بزرگ‌ترین تولیدکننده این الیاف بوده و پس از آن نیز کمپانی فرانسوی کرمل و کمپانی ژاپنی تیجین به تولید الیاف فوق می‌پردازند. به گفته ی کاسپر کمپانی جنرال ریسایکلد که فعالیت خود را از آمریکای شمالی آغاز کرده است، در حال گسترش مرزهای خود در قاره اروپا می‌باشد. او اضافه کرد: «نف و گاز برای ما آسان‌ترین هدف است چون کانادا دارای سومین ذخایر نفتی



در معادله لحاظ شود و این بخشی از مشکل صنعت است. چنانچه من این پرسش را در طول زنجیره تامین مطرح کنم که هزینه دور ریختن محصولات چقدر است پاسخ این خواهد بود که دور ریختن هزینه‌ای ندارد و تنها ریختن ضایعات در سطل آشغال است اما اگر همین پرسش را از یک مسئول مدیریت ضایعات بپرسم او شرح می‌دهد که ابتدا باید تمام لباس‌ها جمع‌آوری شده، تمیز و مرتب شوند، انبار شوند و همچنین به یک قرارداد با کمپانی دفن زباله هم نیاز است تا در پایان هر ماه ضایعات انبار شده را جمع‌آوری کند.

هزینه این کارها ۱۵-۱۰ دلار است که در بین مخارج کلی گم می‌شود اما در واقعیت این هزینه‌ها تبدیل به هزینه خرید لباس خواهد شد. ما به شرکت‌ها در شناسایی هزینه‌ها کمک می‌کنیم.»

او افزود: «آن چه که ما از شرکت‌ها می‌خواهیم این است که هزینه‌هایی را که در حال حاضر متحمل می‌شوند را برای بازیافت به ما بپردازند و از ما لباسی با سطح استاندارد بالاتر تحویل بگیرند که دارای محافظت حرارتی بهتری بوده و قیمت آن هم در طولانی مدت ارزان‌تر تمام می‌شود.»

فعالیت‌های آتی

کمپانی جنرال ریسایکلد اخیراً برای رفع مشکل مربوط به کاهش طول لیاف، استفاده از پارچه‌های بی‌بافت در لباس‌های خود را نیز مورد بررسی قرار داده است.

کاسپر می‌گوید: «از آن جایی که بازیافت بارها و بارها تکرار می‌شود، طول لیاف تا حد زیادی کاهش پیدا می‌کند. ما می‌توانیم به جای دور ریختن، آن‌ها را به منسوجات بی‌بافت تبدیل کنیم و برای مثال آن‌ها را درون لایه‌های لباس‌های زمستانی ضدآتش قرار دهیم. این می‌تواند اولین مورد کاربردی آن‌ها باشد.» برنامه‌های کمپانی در آینده همچنان معطوف به ورود به سایر بازارهاست. کمپانی به دنبال تاسیس یک کارخانه بازیافت در اروپا می‌باشد. کاسپر می‌گوید: «در حال حاضر توجه ما به جنبه‌های مختلف ماشین‌آلات ایتالیایی است. ما این جا در کانادا دارای امکاناتی هستیم، یکی از مشکلاتی که در رابطه با ماشین‌آلات اروپایی وجود دارد مربوط به انتقال آن‌ها به اینجاست که به نظر ما به راحتی قابل انتقال است. ما در ریسندگی نخ‌های خود از لیاف کرمل و ویسکوز ضدآتش استفاده کرده‌ایم که هر کدام در اروپا دارای کاربردهای مخصوص به خود هستند. ما موارد کاربردی دیگری را برای آن‌ها در نظر گرفته‌ایم که برای اجرای کامل آن‌ها لازم است تا در همان محل باشیم.»

در حال حاضر کمپانی جنرال ریسایکلد در حال همکاری با تامین‌کنندگان لیاف در آسیا، اروپا و آمریکای شمالی است تا از ضایعات آن‌ها در تولید محصولات کشفیافت و تری پودی ضدآتش استفاده کند.

کاسپر می‌گوید: «ما همچنین به دنبال بازیافت پارچه‌های سنگین‌تر برای استفاده در تجهیزات آتش‌نشانی نیز هستیم. از نظر میزان لیاف هیچ کمبودی نداریم. استفاده از محصولات ما در ارتش نیز از دیگر اهدافمان است. ما مذاکراتی را نیز با دپارتمان ملی دفاع کانادا انجام داده‌ایم اما همچنان اقدامات زیادی باید صورت بگیرد.»

داشته باشد، مانکن نباید مجموعاً دارای بیش از ۴۰ درصد سوختگی درجه دو و درجه سه باشد. با پوشیدن این محصول میزان سوختگی درجه دو ۷/۳ درصد و میزان سوختگی درجه سه صفر درصد است. یک محصول غیربازیافتی مشابه مانند نومکس IIIA دارای ۲۰-۱۸ درصد سوختگی درجه دوم در سه ثانیه است.

کمپانی جنرال ریسایکلد برای بررسی بیشتر محصول از آزمایشگاه خواست تا تست پنج ثانیه‌ای روی آن انجام دهد. به گفته کاسپر آزمایشگاه سعی داشت مانع از این کار شود چون تصور می‌کرد این کار باعث آسیب دیدن سنسورها می‌شود اما آزمایش فوق انجام شد و نتیجه آن ۲۱/۵ درصد سوختگی درجه دوم و ۰ درصد سوختگی درجه سوم بود. نتایج به دست آمده برای محصول بازیافتی در طول پنج ثانیه صد در صد بهتر از نتایج نومکس در چهار ثانیه بوده است. در نتیجه توجه دویونت و سایر تامین‌کنندگان به محصول ما جلب شد.

نتایج استثنایی فوق کمپانی را واداشت تا به کشف علل آن بپردازد. کاسپر اضافه کرد: «یک آزمایشگاه در دانشگاه آلبرتا بررسی‌هایی را بر روی نخ‌های بازیافتی ما انجام داد و نشان داد که ما قادر به تولید مجدد پارچه‌های خود هستیم.»

کاسپر شرح داد که علی‌رغم این که لیاف آرامید تکه تکه شده معمولاً کوتاه‌تر از لیاف مشابه غیربازیافتی هستند، کمپانی به دلیل استحکام ذاتی آن‌ها را با آرامید خام، مداکرلیک و عوامل آنتی استاتیک ترکیب می‌کند تا خواص آن را بهبود ببخشد.

بازیافت مقرون به صرفه

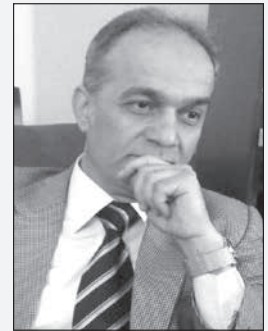
کمپانی جنرال ریسایکلد روش گردباف را در فرایندهای تولیدی خود به کار می‌گیرد. کاسپر می‌گوید: «ما در حال حاضر پارچه‌های تری پودی مختلفی تولید می‌کنیم. هر چه نخ مورد استفاده ضخیم‌تر باشد، محتوای بازیافت آن بیشتر است برای مثال در مورد نخ‌های پشمی سنگین محتوای بازیافت می‌تواند تا ۵۰ درصد باشد.»

او اضافه کرد: «از نخ‌های ظریف‌تر نیز می‌توان استفاده کرد که در این صورت محتوای بازیافت به ناچار کاهش می‌یابد اما همچنان امکان‌پذیر است. تمامی محصولاتی که در بالا ذکر شد بارها و بارها قابل بازیافت هستند. بازیافت ما به صورت حلقه بسته بوده و هدفمان این است که بریده‌های پارچه و همچنین پوشاک به محض این که به پایان چرخه عمر مفید خود می‌رسند مجدداً به ابتدای چرخه بازگردند.»

تلاش‌های کمپانی جنرال ریسایکلد در راستای حمایت از فعالیت شورای وزیران محیط زیست کانادا می‌باشد.

این شورا در حال حاضر مشغول کار بر روی طرحی است که در نهایت باعث افزایش حس مسئولیت نسبت به دور ریختن مواد ضدآتش می‌شود. در صورت تصویب این طرح، منطقی به نظر می‌رسد که هزینه‌های مربوط به دور ریختن از تولیدکنندگان پوشاک به مصرف‌کنندگان منتقل شود.»

کمپانی جنرال ریسایکلد صرف‌نظر از زمان تصویب طرح فوق عقیده دارد که برنامه آن‌ها به کاهش هر گونه هزینه‌ای که برای تولیدکننده و صنعت به وجود خواهد آمد، کمک می‌کند. کاسپر می‌گوید: «پروژه بازیافت ما به آن گرانی که صنعت در حال حاضر متحمل می‌شود، نمی‌باشد هر چند که لازم است تا هزینه‌های بازیافت



نمایشگاه جایگاه و اهمیت و نقش آن در صنعت

مهندس سیدمحمد مقدسی - رئیس هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران

رسیدن به بازارهای جهانی مستلزم حرکت به سوی اقتصاد باز و به کارگیری استراتژی‌های صادراتی و نگاه مدیرانه به نیازها و خواسته‌های مشتریان گوناگون در بازارهای مختلف می‌باشد. نیل به هدف مذکور نیازمند حضوری پررنگ در بازارهای مختلف صنعتی می‌باشد. یکی از سکوهای بسیار مهم در معرفی و شناسایی توانمندی‌ها و قابلیت‌های فنی واحدهای تولیدی و خدماتی نمایشگاه می‌باشد. نمایشگاه مرکزی برای تبادل اطلاعات و دست یافتن به پدیده‌های نوین علم و صنعت و انتقال فناوری است. حضور در نمایشگاه باعث می‌شود تا توانمندی واحدها و بنگاه‌های مختلف تولیدی به معرض نمایش گذاشته شود و زمینه برای دست یافتن به بازارهای جدید فراهم گردد.

نمایشگاه را می‌توان «تبلیغ زنده» نامید. چرا که در نمایشگاه عواملی چون تولیدکننده، توزیع‌کننده، مصرف‌کننده کالا و یا خدمات در یک زمان و مکان مناسب گرد هم می‌آیند. نمایشگاه مکانی است جهت به نمایش گذاشتن توانمندی‌ها و پیشرفت‌های یک منطقه یا کشور در زمینه‌های گوناگون. نمایشگاه موجب افزایش و بالا رفتن سطح اطلاعات و دانش عمومی، علمی و فنی بازدیدکنندگان می‌شود.

امروز نمایشگاه‌ها صرفاً به خاطر اهداف تجاری برگزار نمی‌گردد به همین دلیل میزان موفقیت یک نمایشگاه را با ارزش قراردادهایی که در طول برپایی نمایشگاه منعقد می‌گردد ارزیابی نمی‌کنند زیرا

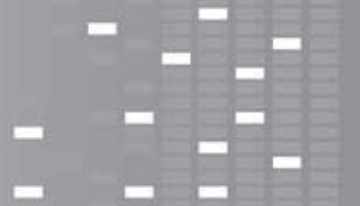
دستاوردهای یک نمایشگاه وسیع تر و گسترده تر از مبادلات تجاری است که در جریان دایر بودن نمایشگاه میان تجار و غرفه داران صورت می‌پذیرد. امروز اغلب کارشناسان امور تبلیغات و بازاریابی، نمایشگاه را از مهمترین شیوه‌های بازاریابی تلقی می‌کنند و با ذکر دلایلی ثابت می‌کنند که بازده مستقیم شرکت در یک نمایشگاه چندین برابر هزینه‌های انجام شده و نتایج آن بسیار چشمگیرتر از روش‌های تبلیغی دیگر است.

در حال حاضر نمایشگاه‌ها کارکردهای آموزشی، تبلیغی و اطلاعاتی بسیار پر اهمیتی پیدا کرده است. حضور در نمایشگاه از جمله فعالیت‌هایی است که در زمینه بازاریابی بسیار مقرون به صرفه است. در نمایشگاه شرکت‌ها در مدتی محدود و معین و در مکانی با تسهیلات و امکانات مناسب فرصت‌های بی شماری را برای تحقیق و بررسی وضعیت بازار، دیدار با رقبا و تماشای آخرین دستاوردها در زمینه‌های گوناگون به دست می‌آورند. خریداری که از نمایشگاه بازدید می‌کند در واقع این فرصت را داراست تا محصولات را از نزدیک ببیند، لمس کند و مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌دهد یعنی کارهایی را انجام دهد که حتی تلفن و یا اینترنت چنین امکانی را برای او فراهم نمی‌آورد.

در حال حاضر کشورهای پیشرفته صنعتی جهان با اصول و مقررات سازمان تجارت‌آشنایی لازم و کافی را دارند و روش‌های نوین تبلیغاتی و بازاریابی، سیستم

های بسته بندی صادراتی، اصول و فنون مذاکرات و قراردادهای بازرگانی، استانداردها و مکانیزم‌های ورودی به بازارهای جهانی را بخوبی می‌شناسد و از ساختار بازارهای مختلف و ویژگی‌های اقتصادی سیاسی و فرهنگی کشورهای هدف آگاهی کامل دارند. در نتیجه میزان موفقیت هر شرکت یا کشور در امر صادرات بستگی به پارامترهای قید شده دارد که جزو رسالت‌های مهم نمایشگاه به‌شمار می‌رود. تاریخچه نمایشگاه در ایران به قبل از انقلاب بر می‌گردد. البته نمایشگاه‌های محدودی و آن‌هم تنها در تهران برگزار می‌شد ولی مرکز نمایشگاهی بزرگ تهران واقع در خیابان سئول ساخته شده در قبل از انقلاب است و همچنان این مکان تنها مکان مناسب برگزاری نمایشگاه‌های صنعتی تهران است. قبل از انقلاب نمایشگاه‌های برگزار شده با رویکرد ارائه کالاهای خارجی در بازار ایران بود که مسیر واردات را بسیار هموار می‌کرد. بعد از انقلاب و سپری شدن دوران جنگ تحمیلی عراق به ایران، نیاز به بازسازی صنایع و اولویت دادن به توسعه صادرات موجب شد سیاست‌ها به سوی توسعه صادرات غیر نفتی و اجرای سیاست جهت صادرات سوق پیدا کند.

پس از پیروزی انقلاب در ۲۸ شهریور ۱۳۵۹ با حضور ۱۵ کشور خارجی هفتمین نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار گردید در این نمایشگاه سعی شد کشورهای شرکت‌کننده به جای ورود کالاهای



که اطلاعات کافی بازاریابی ندارند در مراحل اولیه بسیار باصرفه و کم هزینه است و با پرداخت هزینه کم تولیدات و کالاهای خود را به آسانی می توانند تبلیغ کنند.

دلایل شرکت در نمایشگاه

به ۱۰ دلیل ما تصمیم می گیریم که در نمایشگاه حضور یابیم.

اول: بخاطر نمایش کارایی کالا و یا خدمات قابل عرضه خودمان

دوم: نمایشگاه ارزان ترین وسیله بازاریابی است.

سوم: می توانیم جدیدترین کالاها و تولیدات خود را به معرض نمایش بگذاریم.

چهارم: نمایشگاه امکان بررسی بازار و شناخت رقبا را برای ما مهیا می سازد.

پنجم: ما در نمایشگاه قادر خواهیم بود بازارهای جدید را شناسایی کنیم.

ششم: در نمایشگاه با استفاده از رسانه های گروهی می توانیم شرکت خود را مجانی تبلیغ نماییم.

هفتم: در نمایشگاه یک فرصت مناسب و بسیار خوب در یک زمانی کوتاه جهت شناخت بازدیدکنندگان مهم فراهم می آید.

هشتم: نمایشگاه امکان علاقه مشتریان بالقوه را افزایش می دهد.

نهم: در نمایشگاه می توانیم با مراجعه کننده و بازدیدکننده بصورتی عمیق و مبسوط و کاربردی مذاکره نماییم.

دهم: نمایشگاه محل حضور و مراجعه افراد برجسته و خاص است و هنر ما این باید باشد که قادر باشیم آنها را تشخیص دهیم و از افراد عادی تمیز دهیم و با آنان مذاکره نماییم.

مدیریت نمایشگاهی

انتخاب یک مدیر نمایشگاهی از مهمترین و استراتژیک ترین تصمیم های نمایشگاهی است.

اطلاعات را کاهش می دهد. مبادله اطلاعات دقیقاً به اندازه مبادله کالا و خدمات اداری دارای ارزش و اعتبار می باشد.

چهارم: انسان عامل مهم در برپایی نمایشگاه: سه عضو مهم نمایشگاه که برگزار کننده- شرکت کننده- بازدید کننده می باشد، انسان است. فکر و اندیشه انسانهاست که تبدیل به طرح می شود و به اجرا در می آید. در نمایشگاه امکان برخورد اندیشه ها و بهره گیری از استعداد و نبوغ انسانها به راحتی فراهم می آید. نمایشگاه یک مقوله دانش بر، استعدادپر و کاربر می باشد.

پنجم: تمرکز: در یک محدوده زمانی و مکانی خاص همه فعالیت های اقتصادی، فرهنگی، هنری، سیاسی و اجتماعی جمع می شود و افراد از این تمرکز به راحتی می توانند اطلاعات مورد نیاز خود را در دسترس داشته باشند و مورد مطالعه و بررسی قرار دهند.

ششم: ارزیابی و واکنش بازدید کننده: در نمایشگاه می توان عکس العمل خریدار و بازدید کننده را نسبت به کالای عرضه شده در کوتاهترین فرصت ممکن احساس کرد و نیاز به نظرسنجی کتبی کمتر است. هفتم: یافتن خریداران ناشناخته است. یکی از مهمترین مشکلات بازاریابی شناسایی خریداران بالقوه می باشد. نمایشگاه امکان دسترسی به خریداران ناشناخته را فراهم می سازد که در شرایط عادی دستیابی به آنها دشوار است.

هشتم: ارزیابی کالا یا خدمات رقبا: در نمایشگاه می توان بی برد که رقیب از چه تکنیک ها و روشهایی بهره می برد که موفقیت آنها تضمین شده است. ایجاد رقابت سالم از عوامل مهم پیشرفت در زمینه علمی تحقیقی و صنعتی می باشد.

نهم: حمایت گروهی: انجمن ها، اتحادیه ها و تشکل ها به نمایندگی از شرکتهای نوپا که جسارت حضور مستقل را ندارند در نمایشگاه شرکت و کالاها را معرفی می نمایند. این شیوه برای شرکتهای نوپا

لوکس و تجملی خود سعی کنند کالاهای تولیدی صنعتی و نیز کالای واسطه خود را به نمایش بگذارند. سعی شده است نمایشگاه بین المللی تهران منظم همه ساله بصورت بازرگانی عمومی برگزار شود اما به تدریج رویکرد برپایی نمایشگاههای تخصصی منجر به تغییر روند انجام و برپایی نمایشگاهها شد و نمایشگاه عمومی بین المللی تهران که همانند اکسپو با دید بازرگانی عمدتاً در جمیع محصولات صنایع تعریف می شود و حداقل زمان اجرای آن نیز ۱۰ روز و تنها یک بار در سال برگزار می شد به نمایشگاهی کوچکتر و تخصصی تبدیل شده و در تمام ایام سال این مکان شاهد برگزاری نمایشگاه باشد. بنابراین از سال ۱۳۷۹ به بعد با پی بردن به نقش و اهمیت نمایشگاههای تخصصی در پیشبرد اهداف کلان اقتصادی به جای برگزاری نمایشگاه بین المللی نمایشگاه تخصصی در زمینه های مختلف برگزار می گردد.

در ادبیات بازاریابی امروز نمایشگاه به سکویی اطلاق می شود که تولیدکنندگان، محققین، مبتکرین، نوآوران صنعتی و بازرگانی به نمایش و عرضه کالاهای جدید می پردازند و از این طریق سعی می کنند با تولیدکنندگان مواد اولیه مورد نیاز خریداران، پیمانکاران و سازمان های دولتی و رسمی ارتباط برقرار نمایند.

ویژگی های مهم نمایشگاه

اول: نمایشگاه یک صنعت است. هر نوع نرم افزار مدیریتی که به درآمد ختم شود و ارزش افزوده داشته باشد صنعت تلقی می شود. همانند فوتبال که ۴۰۰ میلیون نفر در صنعت فوتبال درآمد دارند. دوم: خلاقیت در نمایشگاه: در نمایشگاه می توان به الهام دست یافت و نوآوری ها و ابتکارات را مشاهده کرد و عرضه نمود.

سوم: نقش اطلاع رسانی در نمایشگاه: نمایشگاه هزینه جستجو برای یافتن کالا با دسترسی به

مدیر نمایشگاهی باید لایق- شایسته- با حرارت و پرشور- دارای پشتکار- روابط عمومی بسیار قوی- خوش صحبت- آینده نگر- پیگیر جهت کسب موفقیت ها انتخاب و منصوب شود. نقش مدیر در موفقیت یک نمایشگاه بسیار اساسی و مهم است. یک مدیر نمایشگاهی باید دلشوره داشته باشد. نگران آینده کار باشد، حساس و پیگیر باشد بتواند برنامه ریزی، سازماندهی، فرماندهی، هماهنگی، ارتباطات و گزارش گیری و بودجه بندی نماید. هفت وظیفه اصلی برای یک مدیر نمایشگاهی مد نظر می باشد:

۱. توان پیش بینی عملیات اساسی و تنظیم برنامه عملیات به منظور تامین هدف سازمانی را بخوبی اجرا می نمایند.
۲. حدود و اختیارات نیروهای تحت امر خود را صریحاً مشخص و تقسیم کار نماید.
۳. برای انجام موفق مسئولیت خود همکاری را انتخاب و به کار گیرد تا اهداف از پیش تعیین شده به نحو مطلوب تحقق یابد.
۴. توان اخذ تصمیم مداوم در مورد فعالیت های خاص یا کلی کارکنان و نیز صدور دستور برای هدایت سازمان را داشته باشد.
۵. تطبیق وظایف مشاغل مختلف سازمان برای تحقق اهداف سازمانی و ایجاد وحدت رویه میان همکاران
۶. گزارش گیری از نیروهای تحت سرپرستی و آگاهی از پیشرفت امور را اعمال کند.
۷. طرح مالی و بودجه بندی نماید و هزینه های نمایشگاه را نظارت و کنترل بر اجرای آن داشته باشد.

انواع نمایشگاهها

امروز برحسب موضوع فعالیت نمایشگاهها به انواع زیر تقسیم می شوند:

۱- نمایشگاههای عمومی بازرگانی؛ این نمایشگاهها

سالی یکبار یا هر چند سال یک بار برگزار می شود و محلی است برای عرضه یا نمایش تولیدات و محصولات جدید صنعتی-کشاورزی-خانگی- اداری و یا کالاهای سرمایه ای و مصرفی. محل برگزاری نیز در شهر یا منطقه و یا کشور خاصی خواهد بود. این نمایشگاه عموماً در سطح ملی برگزار می شود. نمایشگاه تهران قبل از انقلاب در این زمره نمایشگاه ها بود.

۲- نمایشگاههای بازرگانی تخصصی: نمایشگاههای تخصصی معمولاً کالاهای خاصی برای گروه های خاصی یا موضوع خاصی مورد توجه است و از این طریق سعی می شود که تکنولوژی یا پیشرفتهای فنی جدید به اطلاع و عرضه علاقه مندان و متخصصین رسانده شود.

اهداف اصلی برگزاری این نمایشگاههای تخصصی ارائه توانمندیهای صنعتی اشتغال دانش فنی و ارتقا علوم دانش پژوهان است. نمایشگاههای تخصصی در هر رشتهای مخاطبان خاص خود را به صحنه می کشاند و فضای مساعدی را برای تبادل اطلاعات فراهم می سازد.

نمایشگاههای نساجی در صنایع و زیر مجموعه آن فرش ماشینی و کپوشها- پوشاک- منسوجات خانگی- ماشین آلات و قطعات- دوخت و دوز- محصولات نساجی هر سال تحت عنوانهای ایران تکس IRAN TEX - ایران پوشاک IRAN MODE در تهران برگزار می شود.

۳- نمایشگاههای اختصاصی: این نمایشگاهها محصولات و تولیدات یک کشور در کشور دیگر را به نمایش می گذارند. این نمایشگاهها می توانند در افزایش میزان صادرات و معرفی توانمندیهای کشورها به ملل دیگر نقش مهمی ایفا نماید. نقش تشکلها، انجمنها و اتحادیهها در این عرصه بسیار مهم است که می تواند برای ضعف خود اقدامات موثر و کارسازی انجام دهند. نمایشگاههای اختصاصی جمهوری اسلامی ایران در کشورهای مختلف که

عمدتاً در افغانستان، عمان، عربستان، پاکستان، امارات، سوریه و لبنان طی سالیان گذشته برگزار شد که عموماً موفقیتی به دست نیاورند چرا که با اهداف تعیین شدهای عمل کردند و ساختار اجرایی مناسبی نیز در این زمینه وجود نداشت بگونهای که عمده سبب ناکامی سیاست خارجی کشور مستولی بر این فضاها بود و مراودات صحیح و کارایی در آن شکل نگرفت یا بسیار کم بود.

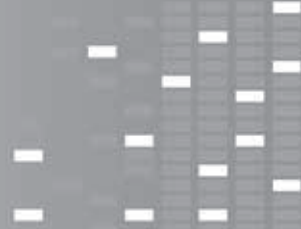
۴- نمایشگاههای غیر بازرگانی (اکسپوها): این نمایشگاهها عمده جنبه نمایشی دارند. آخرین فناوریها به نمایش گذاشته می شود تا در آینده در خدمت تجارت قرار گیرد.

۵- نمایشگاههای فروش یا عرضه مستقیم کالا: این نمایشگاهها اهمیت کمتری دارند. به نوعی برای رفع نواقص سیستم توزیع و در حمایت از مصرف کنندگان تشکیل می شود.

۶- نمایشگاههای مجازی: نمایشگاههای مجازی یکی از دستاوردهای نوین محققان و اندیشمندان امروزی می باشد. که سعی بر این دارند تا با حداقل هزینه و کمترین زمان رابطه ای هم زمان میان فروشنده و خریدار برقرار نمایند.

نمایشگاههای مجازی ایدههایی هستند که برخی سازمانها مانند سازمان بازرگانی ژاپن سعی در اجرای کاربردی آن دارند. از امتیازاتی که در رابطه با اینگونه نمایشگاهها می توان برشمرد کاهش هزینه و صرف زمان در بازدید از نمایشگاهها خاصی می توان اشاره نمود.

۷- نمایشگاههای بین المللی ماهواره ای: این نمایشگاهها روشی تازه است که با استفاده از آن تمامی اعضای اتحادیه نمایشگاههای جهانی می توانند در خانههای خود و در جریان کم و کیف برگزاری نمایشگاههای بین المللی قرار بگیرند. در این سیستم ماهواره ای مخصوص نمایشگاهها در مدار و یا مدارهای تعیین شده از قبل قرار می گیرند و جزئیات نمایشگاهها را به نقاط مختلف دنیا مخابره



می‌کنند. این طرح که به نظر بسیاری از کارشناسان قابل اجرا می‌باشد و در قرن آینده اجرا خواهد شد تحولی عظیم در دنیای نمایشگاه‌های بین‌المللی بوجود می‌آورد.

نمایشگاه‌ها از جمله موثرترین روش‌ها جهت معرفی خدمات و نمایش کالاها و محصولات به تعداد زیادی از مشتریان بالقوه و بازدیدکنندگان تلقی می‌شود. دکتر آلن کونوپاکی مشاور امور نمایشگاهی و رئیس سازمان تحقیقات اینکام اینترنشنال چنین اظهار می‌کند «سهم نمایشگاه‌ها در بازگشت سرمایه ۱۰ به ۱ است». البته بسیاری از شرکت‌کنندگان در نمایشگاه‌ها به دلیل اینکه درست از نمایشگاه بهره‌برداری نمی‌کنند منافع و مزایای چشمگیر آن‌را براحتی از دست می‌دهند. امروزه موفق‌ترین غرفه‌داران نمایشگاه‌ها کسانی هستند که آمادگی کامل دارند تا مدت زمان بیشتری را با بازدیدکنندگان صرف کنند.

*** و اینکه آیا صنعت نمایشگاهی در ایران که می‌تواند یکی از صنایع پایه دارای درجه تاثیرگذاری بالا بر رشد تولید ناخالص ملی است این جایگاه را دارد؟ باید بپذیریم یکی از ضعف‌های صنعت نمایشگاهی که در ایران بدان کم توجهی شده است آموزش است. این آموزش باید به شیوه‌های مختلف و برای تمام افراد مرتبط با صنعت نمایشگاهی نظیر تمامی مدیران، کارکنان خدماتی و رفاهی، بخش تاسیسات، غرفه‌آرایی، غرفه‌داران، فعالان عرصه تبلیغاتی، مطبوعاتی و حتی بازدیدکنندگان تعمیم پیدا کند. متأسفانه در ایران در برپایی‌ها و برگزاری‌های نمایشگاه‌های تخصصی و غیر تخصصی و حوزه‌های مختلف تفاوت فاحش نحوه اجرا و رعایت استانداردها بسیار چشمگیر است که خود باعث رکود شدید استقبال و بهره‌گیری از صنعت نمایشگاهی است.

سالهاست که مشاهده می‌کنیم که شرکت‌های خارجی از نمایشگاه‌های تخصصی ایران استقبال

نمی‌کنند و نیز موضوع در صنعت نساجی بسیار چشمگیر است. اما این عدم استقبال ناشی از چه عواملی می‌باشد؟

۱. بی‌ثباتی سیاست‌های اقتصادی کشور و تغییرات متناوب آن

۲. دولتی بودن فضای اقتصادی کشور و این مزید بر علت می‌شود هنگامی که سیاست نیز بر آن حاکم باشد.

۳. انجام تبلیغ مناسب و ارتباطات کافی با شرکت‌های خارجی برای دعوت آن‌ها به نمایشگاه

۴. مشکلات دریافت روادید و ورود به ایران

۵. مشکلات گمرکی در ارتباط با ترخیص کالا

۶. ندادن خدمات مطلوب به شرکت‌های خارجی در جریان برگزاری نمایشگاه

۷. نداشتن برنامه‌ریزی مناسب برای اوقات فراغت شرکت‌کنندگان در نمایشگاه

۸. فقدان تصویر روشن و مشخص از موقعیت ارزی و اقتصادی ایران

بر اساس بررسی‌های انجام شده کشور آلمان از لحاظ برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی تجاری و صنعتی سرآمد کشورهای جهان محسوب می‌شود و قریب دو سوم نمایشگاه‌های تجاری مهم دنیا در این کشور برپا می‌گردد.

بر اساس نتایج بررسی‌هایی که توسط انجمن صنعت نمایشگاهی آلمان AUMA منتشر گردیده است، موسسات و شرکت‌های آلمانی نمایشگاه‌های تجاری را یکی از مهم‌ترین ابزار بازاریابی و ارتباطات تجاری بنگاه به بنگاه حساب می‌آورند. فعالیت‌های تجاری در آلمان نه تنها از نمایشگاه‌های تجاری داخل کشور بهره می‌گیرد بلکه از نمایشگاه‌های تجاری مهم خارجی نیز به منظور بازاریابی صادراتی بهره‌مند می‌گردد.

امروزه در کشورهای مختلف جهان از جمله کشورهای آلمان، انگلستان، فرانسه، ترکیه، امارات متحده عربی، هنگ کنگ، سنگاپور، ایتالیا، چین و

... فعالیت‌های نمایشگاهی در آن‌ها رونق داشته و به طور رقابت‌آفرینی در این عرصه فعالیت می‌نمایند. این نمایشگاه‌ها موجبات پویایی سایر بخش‌های اقتصادی را نیز فراهم می‌نماید بگونه‌ای که بهره‌گیری از روش‌ها و تکنیک‌های عملی مبتنی بر برنامه‌ریزی هدفمند و جامعه در فرآیند برپایی و استفاده از نتایج برگزاری نمایشگاه‌ها می‌تواند نویدبخش رونق اقتصادی در دوره رکود باشد و یا منجر به رشد اقتصادی در مرحله رونق گردد.

نمایشگاه سیاست اصلاح تقویت و بهبود معرفی کالا محصول و یا برند و نیز سیستم توزیع و تسهیل تجارت و رونق مبادلات را برعهده دارد و یکی از ابزارهای اساسی اجرای برنامه‌ها و سیاست‌های ارتباطی شرکت هاست.

نمایشگاه نقش رسانه‌ای را ایفا می‌کند که در آن غرفه‌دار (تولیدکننده یا عرضه‌کننده) رو در روی مصرف‌کننده با در اختیار داشتن نمونه امکانات و محصولات خود را به نمایش گذاشته و به عنوان فرستنده پیام وارد عمل شده و بازدیدکننده را که دریافت‌کننده پیام می‌باشد تحت تاثیر قرار می‌دهد. حضور در نمایشگاه‌ها از جمله موارد معدودی است که در هر سه حوزه تبلیغاتی، روابط عمومی و پیشبرد فروش نقش بسیار مهمی ایفا نموده و استفاده بجا از آن منجر به ایجاد ذهنیت خوب و شناخت صحیح مخاطبان از شرکت‌ها می‌گردد. حضور موفق در نمایشگاه به راحتی می‌تواند منجر به افزایش سهم بازار، افزایش فروش، افزایش تولید و در نتیجه کاهش قیمت تمام شده افزایش سود گردد.

آنچه درباره نمایشگاه و نقش آن و اهمیت آن به اجمال بازگو کردیم گفتیم که نمایشگاه خود یک صنعت است اشاره کردیم به اینکه نمایشگاه مهم‌ترین ابزار بازاریابی و ارتباطات تجاری است و اینکه مرکز تبادل اطلاعات، ارزش فنی و بررسی‌های تجاری خواهد بود. علاوه بر آن نمایشگاه‌ها توسعه‌دهنده گردشگری و اشتغال ملی است. چه این نمایشگاه‌ها

در سطوح منطقه‌ای انجام شود و چه بین‌المللی از جنبه‌های مختلف موجبات پویایی اقتصاد بومی را فراهم می‌سازد. با نمایشگاه‌ها حمایت‌های بازرگانان خارجی و تورهای بازدید فراهم می‌گردد که موجب ورود ارز به کشور و رونق بخش‌های مختلف می‌گردد. حال که تمامی محاسن نمایشگاه‌ها و تاثیر مهم آن‌ها در رونق بخش اقتصادی و صنعتی کشور بازگو شد چرا خود صنعت اهتمام به اهمیت و کارا بودن آن اقدامات لازم را بعمل نمی‌آورد. صنعت بزرگ نساجی که خود از شاخه‌های مرتبط و متعددی مستقیماً و غیرمستقیماً درگیر است همانند صنایع فرش و کفپوش‌های ماشینی، فرش دستیاف، کالای خواب، ریسندگی و بافندگی، منسوجات بی‌بافت، پوشاک، مد و طراحی لباس، ایلف سازی، منسوجات خانگی، دوخت، رنگرزی چاپ و تکمیل، ماشین‌سازی و قطعه‌سازی، تریکوبافی و ... می‌تواند بسیار تخصصی و کاربردی نمایشگاه‌های مشخص خود را داشته باشد و از این امکانات بالقوه و بالفعل نمایشگاه‌ها استفاده نماید.

نمایشگاه‌های نساجی که در حال برگزاری است:

۱. ایران تکس IRAN TEX که شامل ماشین‌آلات، منسوجات بافندگی، مواد اولیه، ماشین‌های گلدوزی و دوخت و کالای خواب می‌شود.

۲. پوشاک IRAN MODE

۳. فرش و کفپوش‌های ماشینی

جدا از بحث اینکه آیا این سه نمایشگاه قادر به تامین معرفی و ایجاد ارتباط بین تمامی بخش‌های صنعتی نساجی می‌باشد یا خیر؟ نحوه برگزاری، رعایت استانداردهای نمایشگاهی در اجرا، لزوم نکات مهم و حائز اهمیت توسعه بخش این صنعت نمایشگاهی که خود منجر به رشد و پویایی صنعت تخصصی مد نظر خواهد بود رعایت و انجام می‌گردد؟ خود صنعتگران نساجی تا چه اندازه به اهمیت حضور و نقش نمایشگاه‌ها واقف هستند و با توجه

به هزینه و وقتی که صرف آن می‌کنند بسترهای لازم جهت بهره‌گیری از آن حاصل می‌گردد یا خیر؟ چقدر به لزوم پر بار بودن نمایشگاه

۱. برنامه ریزی آن

۲. مدیریت و اجرای کامل برنامه‌ها،

۳. منطبق بودن برنامه‌ها با خواست و نیاز صنعت و تجارت

۴. نمایشگاه اهداف درست و مشخص را تدوین کرده است؟

۵. امکانات اجرایی تا چه اندازه قابل قبول و در حد صنعتگری است که با هزینه خود می‌خواهد از آن بهره‌گیری نماید؟

۶. مکان‌ها و سالن‌های نمایشگاهی در حد برگزاری نمایشگاه‌ها هست و استاندارد لازم را دارد؟

۷. سازه‌های غرفه‌ها و ابزار به کار رفته و طراحی شده منطبق بر اصول لازم و کافی یک نمایشگاه صنعتی هست؟

۸. پکیج‌های اطلاعاتی و تبلیغاتی برای ارائه به مخاطبان نمایشگاه درست طراحی و تدوین شده است؟

۹. نیروهایی که درگیر نمایشگاهی و پاسخگوی اجرای روند ساخت و ساز و تحویل غرفه‌ها هستند در جای خود هستند؟ و آموزش لازم را دیده‌اند؟ ۱۰. روش ثبت نام و نام‌نویسی از متقاضیان حضور در نمایشگاه اصولی به عمل می‌آید یا کمترین صرف انرژی و وقت و اتلاف آن؟

۱۱. تالیسات، روشنایی سالن‌ها، کف‌سازی، پنل بندی و ... مطابق اصول صحیح برپایی یک نمایشگاه می‌باشد؟ در شان صنعتگر، تولید کننده و شرکت کننده در نمایشگاه است؟ ۱۲. آیا مدیریت مجریان برگزار کننده نمایشگاه‌ها تخصصی است؟

چقدر با این حرفه‌آشنایی و متخصصان آموزش لازم و دانش منطبق بر آن دارند؟ ۱۳. چقدر مسئولین رده بالا تعیین کننده ساختار نمایشگاهی با این صنعت مهم و ساز و کار آن آشنایی و آگاهی

دارند؟ آیا سرجای خود قرار دارند؟

زمانیکه یک تولیدکننده، کارفرما، صنعت‌گر، عرضه‌کننده و ... صنعت نساجی می‌خواهد در نمایشگاه تخصصی خود شرکت نماید با اهمیت دادن به این سوال‌ها به آن‌ها توجه کند و جهت رعایت و ایجاد و حفظ تک تک آن‌ها اقدام و تلاش نماید. همت خود را به کار گیرد تا نمایشگاه تخصصی خود را به بهترین نحو در اجرا، با امکانات لازم با کیفیت در اختیار بگیرد. همانگونه که صنعت نمایشگاهی بسیار پرسود است زمینه رونق بخشیدن و بستر آن را از مجری و دست‌اندرکاران طلب کند تا خود نیز با برنامه‌ریزی و هدفمند بودن در حضور و بکارگیری تمهیدات لازم بهره‌های مناسب و تعریف‌شده‌ای را که می‌تواند از بستر نمایشگاه حاصل گردد را به دست بیاورد.

خود صنعت در این‌جا نقش مهمی باید ایفا کند. تشکلهای و انجمن‌های صنفی صنعت بسیار در این مهم می‌توانند تاثیرگذار باشند. به عنوان نماینده صنعت و لیدر و بازگو کننده خواست‌های صنعتگر و اعضای خود می‌توانند شرایط کمی و کیفی نمایشگاه تخصصی صنعت را با نظارت دقیق ارزیابی نموده و در تحقق و رعایت ملاک‌ها و معیارهای صحیح و درست برپایی یک نمایشگاه تمامی موارد را زیر نظر داشته باشند و نقش مکمل و فیلترینگ صحیح خود را ایفا نمایند. اهمیت دادن به این موضع زمینه لازم و بهره‌گیری مناسبی که در یک نمایشگاه همانگونه که دقیقاً در متن بدان‌ها اشاره شد برای صنعت فراهم می‌شود و رونق لازم شکل گرفته و بهره اقتصادی نیز به صنعت منتقل می‌گردد. این رونق خود می‌تواند برای برگزار کننده و مجری موفق و کارآمد نیز توسعه اقتصادی و منافع مالی و اعتباری اعطا نماید که در یک عرصه بردبرد دلبه صنعت درگیر یکی صنعت نمایشگاهی و دیگری صنعت تخصصی مرتبط هر دو منافع خود را به دست آورند.

تحریم؛ چوب لای چرخ صنایع

مهندس علیرضا حائری - عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران



بسیاری از کشورها مانند چین خودشان عمدا ارزش پول ملی خود را در برابر دلار کاهش می‌دهند تا بتوانند توسعه صادراتی داشته باشند.

بازار صادرات یک بازار شدیداً رقابتی است و تاجر همیشه باید بازار هدف خود را رصد کند؛ در گذشته ما در ۲۴ کشور رایزن بازرگانی داشتیم که کار این افراد شناسایی وضعیت و نیاز بازار هدف و انتقال آن به تاجر داخلی بود اما الان به خاطر هزینه و حقوق رایزنان، تعدادشان از ۲۴ به ۴ کشور کاهش یافته است.

بنابراین یکی دیگر از راه‌های رشد صنایع توسعه صادرات از طریق رایزنان بازرگانی است، ولی ما رایزن نداریم و از بسیاری از کشورها عقب مانده‌ایم و بسیاری از بازارها را نیز از دست داده‌ایم و تنها به صادرات نفتی اتکاء کرده‌ایم.

علاوه بر این با اینکه می‌گویند ممنوعیت واردات کمک حال صنایع است مخالفم؛ از نظر من هرگونه ممنوعیت در هر زمینه‌ای به نفع اقتصاد نیست، با ممنوع کردن یک کالا صنعت توانمند نمی‌شود و تنها نتیجه این کار عقب‌ماندگی صنایع از محصولات روز دنیا و از دست دادن بازارها است.

اما تحریم‌ها چوب لای چرخ صنایع ما بردند و به این ترتیب در حال حاضر برای خریدهای خارجی اول باید تسویه و بعد کالا وارد کنیم؛ از این رو یکی از دلایلی که به واحدهای صنعتی از لحاظ نقدینگی فشار آورده همین تحریم سیستم‌های بین‌المللی است، یعنی تمام فشار بر بانک‌های داخلی افتاده و این بانک‌ها نیز شرایط مناسبی برای حمایت از صنایع ندارند.

از طرفی دیگر این روزها مطالبات معوق بانک‌ها از ۲۵۰ هزار میلیارد تومان هم فراتر رفته و این یعنی عده‌ای از بانک‌ها تسهیلات گرفته و به هر دلیلی پس نداده‌اند، بنابراین با این مطالبات معوق سرسام‌آور، صنایع نمی‌توانند انتظار تامین نقدینگی داشته باشند و گزینه تامین نقدینگی از طریق بانک‌ها داخلی نیز از بین رفت؛ بر این اساس به نظر در شرایط فعلی باید مهم‌ترین دستور کار قوه قضاییه این باشد که مطالبات معوق بانک‌ها را از افرادی که تسهیلات گرفته‌اند پس بگیرد تا شاید صنایع هم از این طریق به سمت بهبود پیش بروند.

همچنین افزایش نرخ ارز و یا کاهش ارزش پول ملی می‌توانست کمک بزرگی برای توسعه صادرات باشد، اما ما نتوانستیم از این فرصت استفاده کنیم.

نقدینگی در حال حاضر به یکی از مشکلات عمده صنایع مختلف از جمله نساجی و پوشاک تبدیل شده و علیرغم اینکه کمبود نقدینگی راه نفس صنایع را گرفته، بانک‌های کشور به خاطر مطالبات معوق سنگینی که دارند مانند سایر کشورها نمی‌توانند کمک حال ما باشند.

در گذشته نقدینگی از چند راه از جمله ریفاینانس و اعتبارات بین‌المللی و یا یوزانس تامین می‌شد یعنی اگر واحدهای صنعتی و تولیدی به نقدینگی احتیاج داشتند می‌توانستند از طریق ریفاینانس و اعتباری که پیش شرکت خود داشتند این نقدینگی را تامین کنند.

راه دیگر استفاده از سیستم یوزانس بود یعنی تاجر می‌توانست خرید خود را انجام دهد و در مدت سه یا شش ماهه و بعد از تولید و فروش محصول پول طرف خارجی را تسویه کند؛ بنابراین اگر سیستم بانکی ما تحریم نبود و می‌توانستیم از یوزانس استفاده کنیم، بسیاری از مواد اولیه واحدهای تولیدی از طریق اعتباری وارد و با پول اعتبار بین‌المللی نقدینگی صنایع تامین می‌شد، یا اگر صنایع به جای مواد اولیه به نقدینگی احتیاج داشتند از طریق ریفاینانس و اعتبارات خارجی آن را تامین می‌کردند.

دپارتمان حقوقی

انجام مشاوره حقوقی و امور مرتبط با آن :
تنظیم قراردادهای تجاری داخلی و بین المللی
تنظیم قراردادهای پرسلی، کاری
دعاوی مربوطه به شرکت ها و امور حقوقی آن ها
داوری، تنظیم های داوری و اجرای رای و...



بیمه درمان تکمیلی

ثبت نام بیمه درمان تکمیلی برای کلیه ی افراد حقیقی و حقوقی

Fiber 2 Fashion

امکان دسترسی متخصصین نساجی به مطالب و تحلیل های
تکنیکال سایت TextPro
صادرات و واردات محصولات نساجی، مواد شیمیایی و پوشاک
قیمت های مواد اولیه صنعت نساجی
گزارش های تحلیلی در زمینه محصولات نساجی و ...

دوره های آموزشی

برگزاری دوره های آموزشی تخصصی و غیر تخصصی
دوره های مدیریت، کسب و کار، شخصیت شناسی و...

جهت کسب اطلاعات بیشتر با دبیرخانه جامعه متخصصین نساجی ایران با شماره های زیر تماس حاصل نمایند.
۰۲۱-۸۸۷۶۶۳۸ و ۰۲۱-۸۸۷۶۲۰۷



جامعه متخصصین

نساجی ایران

شما را به بازدید از

بیست و پنجمین

نمایشگاه بین المللی

ماشین آلات، مواد اولیه؛ منسوجات خانگی،
ماشین های گلدوزی و محصولات نساجی

25 IRANTEX 2019

دعوت می نماید.

۲۱-۱۸ آذرماه ۱۳۹۸



محل دائمی

نمایشگاه های بین المللی تهران

سالن ۳۸

غرفه ۹

انا لله و انالیه راجعون

جناب آقای دکتر محمد اسماعیل یزدان شناس

مصیبت وارده را تسلیت عرض نموده و برای
آن مرحوم رحمت و غفران الهی و برای
بازماندگان صبر مسألت داریم.

تحریر به ماهنامه نساجی امروز

انا لله و انالیه راجعون

جناب آقای دکتر شهوازیان

مصیبت وارده را تسلیت عرض نموده و برای
آن مرحوم رحمت و غفران الهی و برای
بازماندگان صبر مسألت داریم.

تحریر به ماهنامه نساجی امروز

انا لله و انالیه راجعون

جناب آقای دکتر پیمان ولی پور

رئیس هیئت مدیره انجمن همگن نساجی، جرم و پوشاک استان
مازندران و معاون علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد قائم شهر

درگذشت پدر محترمتان را تسلیت و تعزیت عرض
نموده و از خداوند متعال برای آن مرحوم آمرزش الهی
و برای شما و سایر بازماندگان شکیبایی مسئلت داریم.

هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران

انا لله و انالیه راجعون

جناب آقای مهندس محمد جعفر شهلایی

ریاست محترم هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران

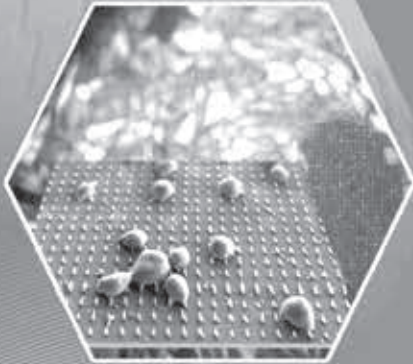
مصیبت وارده به شما و خانواده محترم تسلیت عرض
نموده و برای آن عزیز سفر کرده، علو درجات را طلب
می کنیم.

هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران

نسا.امروز

۸۳

تاسیسات
شرکت‌های نسا.امروز



۶۰

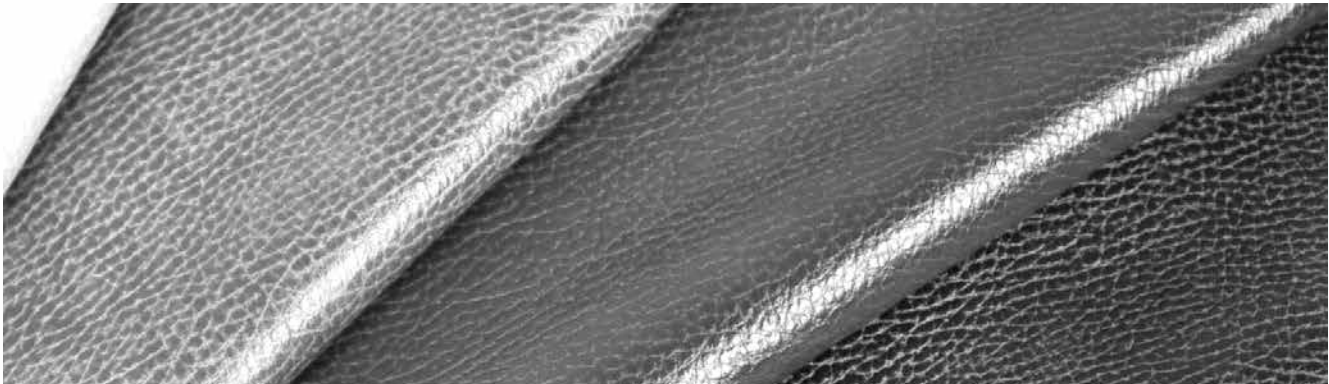
وب‌نگار نسا.امروز

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

۷۸

تغییرات
شرکت‌های نسا.امروز





وزیر صمت:

تولید محصولات چرم ایران در تراز برندهای معتبر جهانی است

رحمانی اعلام کرد: بسیاری از تولیدات کشورمان امکان و ظرفیت رقابت با تولیدات معتبر جهانی را دارند و باید از طرف خودمان نیز مورد حمایت جدی‌تری قرار بگیرند. وی گفت: هم‌اکنون واحدهای صنفی و صنعتی بسیار خوبی در حوزه کیف، کفش و چرم در سطح کشور داریم که در کشورهای مختلف جهان دارای شعبات فروش بسیار خوبی هستند و برند ایرانی در این کشورها به خوبی شناخته شده و دارای اعتبار است.

رحمانی با اشاره به زمینه‌های ایجاد شده برای همکاری مشترک واحدهای تولیدی و شرکت‌های پتروشیمی برای تامین مواد اولیه، خاطرنشان کرد: خوشبختانه بخش دیگری از نیازهای مواد اولیه این صنعت از طریق داخلی سازی در حال تکمیل است و قطعاً برنامه تامین حداکثری مواد اولیه نیز در دستور کار وزارت صنعت، معدن و تجارت است.

وی اضافه کرد: تامین نقدینگی و سرمایه در گردش مورد نیاز واحدها نیز یکی دیگر از موارد مطرح شده از سوی تولیدکنندگان صنایع مختلف از جمله این حوزه است که با سوق دادن منابع داخلی سرگردان به سمت تولید این مشکل را می‌توانیم به حداقل ممکن برسانیم.

وزیر صنعت، معدن و تجارت تصریح کرد: البته گاهی شاهد طرح برخی دغدغه‌ها بابت عدم همکاری مناسب برخی دستگاه‌ها و متولیان حوزه تولید با صنعتگران هستیم که این موضوع یکی از ملزومات همان باور عمومی است که هر فردی در این کشور باید با یک نگاه مسئولانه در قبال تولید و صنعت قدم بردارد.

وی با اشاره به تأکیدات مقام معظم رهبری در خصوص اهمیت رونق تولید و اینکه هر یک از دستگاه‌های دولتی و عوامل موثر در حوزه تولید مکلف‌اند همکاری‌های لازم را برای توسعه این بخش داشته باشند، گفت: در مجموع امسال روند رشد بخش تولید کاملاً مثبت بوده، البته با نقطه ایده‌آل فاصله داریم و باید برای دستیابی به اهداف متعالی رونق تولید بیش از این همت کنیم و تلاش به خرج دهیم ما می‌توانیم به نقطه‌ای که جایگاه و شان آن را داریم دست یابیم.



وزیر صنعت، معدن و تجارت در بازدید از ششمین نمایشگاه بین‌المللی کیف، کفش، چرم و صنایع وابسته در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران گفت: صنعت کیف، کفش و چرم ما پیشرفت فوق‌العاده چشمگیری داشته است و امروز علاوه بر تامین نیاز داخلی، می‌تواند بیش از صادرات موجود، روی توسعه بازارهای صادراتی جدید نیز برنامه‌ریزی و اقدام نماید.

رضا رحمانی افزود: امروز در این نمایشگاه محصولاتی عرضه شده که در تراز تولیدات برندها و شرکت‌های معتبر جهانی و کشورهای پیشرو این صنعت در سطح جهان است. به گزارش شاتاه، وی ادامه داد: از نظر قیمت نیز محصولات تولید ایرانی امکان رقابت با محصولات و برندهای معتبر جهانی را دارند و می‌توانند در بازار جهانی موفق عمل کنند.

رحمانی تصریح کرد: تامین مواد اولیه به عنوان یکی از دغدغه‌های اصلی این صنعت مورد توجه است که باید در این موضوع با عنایت به ظرفیت‌های موجود از جمله تولیدات پتروشیمی و همچنین بسترهای ایجاد شده برای داخلی‌سازی برخی مواد مورد نیاز، حتماً این روند توسعه‌ای در این صنعت تداوم خواهد داشت. وزیر صنعت، معدن و تجارت خاطر نشان کرد: اولویت نخست در حمایت از صنایع و تولیدات ایرانی تغییر باورها و حمایت مردم از محصولات کشورمان است که می‌تواند ضامن موفقیت صنایع مختلف در کشور شود.



رشد ۶۱ درصدی صادرات کفش در سال گذشته

وزارت صنعت، معدن و تجارت، سال گذشته را سال سختی برای تولیدکنندگان توصیف کرد و گفت: با وجود افزایش نرخ ارز، مشکلات تامین مواد اولیه و کاهش نقدینگی در سال گذشته شاهد رشد تولید و صادرات کفش بودیم. وی افزود: میزان صادرات در سال ۱۳۹۶ معادله ۹۲ میلیون دلار و در سال گذشته حدود ۱۱۵ میلیون دلار بوده که نشان دهنده رشد ۲۵ درصدی ارزش صادرات در صنعت کفش است.

این مقام مسئول همچنین از افزایش ۶۱ درصدی وزن صادرات کفش در سال گذشته نسبت به سال ۱۳۹۶ خبر داد و ابراز امیدواری کرد که صنعت کفش به سمت تولیدات رقابت‌پذیر و صادرات محور حرکت کند.

محرابی با اشاره به تاثیر ممنوعیت واردات کفش بر بهبود کار تولیدکنندگان که از تاریخ سی‌ویکم خرداد سال گذشته اعمال شد، از افزایش ظرفیت ۶۰ میلیون زوج کفش در سال جاری خبر داد. وی همچنین با اشاره به اهمیت تاسیس شهرک‌های تخصصی صنعت کفش، تصریح کرد: حدود ۹۵ درصد واحدهای تولید کفش و صنایع چرم، کوچک و متوسط هستند که باید در راستایی کاهش قیمت تمام شده، ارتقا کیفی و صادرات ساماندهی شوند.

به گفته مدیرکل دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت در حال حاضر احداث دو شهرک تخصصی در بخش صنعت کفش در قم و آذربایجان شرقی آغاز شده و منابع تاسیس شهرک تخصصی در شهر تبریز نیز قرار است از محل تسهیلات صندوق روستایی تامین شود.

محرابی در ادامه وضعیت تامین پوست سبک در کشور را خوب توصیف کرد و گفت: ایران در بخش پوست گوسفندی رتبه ۴ و در بخش پوست بز رتبه ۷ را دارد، اما برای تامین پوست گاوی به واردات نیاز داریم که در این زمینه جلسات متعددی با سازمان دامپزشکی کشور برگزار شده است و در حال حاضر واردات پوست سنگین از بسیاری از کشورهای مجاز شده است.



مدیرکل دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صمت از افزایش ۶۱ درصدی وزن صادرات کفش در سال گذشته نسبت به سال ۱۳۹۶ خبر داد و ابراز امیدواری کرد که صنعت کفش به سمت تولیدات رقابت‌پذیر و صادرات محور حرکت کند. مدیرکل دفتر صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صنعت، معدن و تجارت از آغاز احداث دو شهرک تخصصی در بخش صنعت کفش در قم و آذربایجان شرقی و همچنین برنامه‌ریزی برای تامین منابع تاسیس شهرک تخصصی در شهر تبریز خبر داد و اعلام کرد که در حال حاضر واردات پوست سنگین از بسیاری از کشورهای مجاز شده است.

به گزارش تجارت‌نیوز، مراسم افتتاحیه ششمین نمایشگاه بین‌المللی کیف، کفش، چرم و صنایع وابسته با حضور سرپرست معاونت امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت)، مدیرکل دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صمت، برخی از نمایندگان مجلس، جمعی از تولیدکنندگان صنایع چرم، کیف و کفش و جمعی از مهمانان از کشورهای ایتالیا، روسیه و عراق در محل نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار شد.

در این مراسم افسانه محرابی، مدیرکل دفتر صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی

صنعت پوشاک؛ گرفتار در تله قاچاق مدیریت شده

کشور و تغییر نوع آن به تولید ضربه می زند.

رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی مشهد گفت: برخی کارگاه‌های تولیدی در مناطق آزاد مانند بندر انزلی راه اندازی شده که در ظاهر پوشاک ایرانی تولید می کنند اما در کنار تولید پوشاک، برچسب کالای وارداتی قاچاق را تغییر داده و نام برند خود را بر روی آن نصب می کنند.

رخصت افزود: لازم است مدیران دستگاه‌های نظارتی، نظارت خود را در مناطق آزاد به ویژه در حوزه کالاهای قاچاق افزایش دهند زیرا این نوع قاچاق به تولید که در شرایط کنونی رونق گرفته است ضربه مهلکی خواهد زد.

رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی مشهد گفت: ایران از معضل قاچاق مستقیم پوشاک تا حدی رهایی جسته اما گرفتار تله قاچاق مدیریت شده، است.

غلامعلی رخصت افزود: هر چند واردات پوشاک ممنوع شده است اما این کالا به صورت قاچاق وارد مناطق آزاد ایران می شود و تولیدکنندگان متقلب برچسب آن را تغییر می دهند و نام برند خود را روی آن نصب کرده و به عنوان پوشاک ایرانی به بازار می فرستند. به گزارش ایرنا، وی ادامه داد: هم اینک به دلیل ممنوعیت واردات پوشاک، وضعیت تولید در این رشته بسیار مطلوب است اما قاچاق مدیریت شده در



رفع مشکلات صنعت فرش ماشینی، تقویت تولید صادرات محور

تفویض اختیارها به دستگاههای اجرایی از جمله در بخش صنعت خبر داد و خواستار بازنگری در این روند شد.

فرماندار ویژه کاشان نیز در این همایش اظهار داشت: با توجه به اینکه کاشان و آران و بیدگل رتبه برتر از نظر تولید فرش را دارند و زمینه هفت هزار اشتغال را ایجاد کرده، در سال رونق تولید تلاش می‌شود با بررسی چالش‌ها در سال رونق تولید، حمایت‌های لازم را داشته باشیم. علی‌اکبر مرتضایی قهرودی، گوناگونی در طرح و رنگ فرش‌های ایرانی را مورد اشاره قرار داد و افزود: این صنعت ارزش را با چهار چالش روبه‌رو شده که نخست دانش و فناوری و سپس وابستگی به خارج از جنبه تامین مواد اولیه مانند الیاف است.

وی با اشاره به گوناگونی متقاضیان به ویژه در خارج از کشور بیان کرد: نحوه معرفی و عرضه کالا و زمان تحویل از دیگر چالش‌ها است که برگزاری نمایشگاه بین‌المللی فرش در کاشان می‌تواند در این راستا و همچنین انتقال دانش تولید و استفاده از دیدگاه کارشناسان موثر واقع شود.

فرماندار ویژه کاشان همچنین اضافه کرد: با وجود تحریم‌های ناجوانمردانه و مشکلات موجود، ۷۰ درصد شرکت‌ها به تولید خود ادامه داده‌اند که امید می‌رود در ادامه راه نیز بتوانیم حمایت‌های خوبی از واحدها داشته باشیم.

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کاشان با بیان اینکه هم‌اکنون فرش ماشینی این منطقه به ۸۰ کشور جهان صادر می‌شود، گفت: این صنعت از پیشرفته‌ترین و به‌روزترین ماشین‌آلات صنعتی بهره‌مند است.

محمود تولایی با اشاره به الگوی واحدهای تولیدی و صنعتی در بعضی از کشورها اظهار داشت: تجمیع واحدهای تولیدی یک صنعت در یک منطقه می‌تواند باعث رونق تولید، افزایش اشتغال و توسعه صادرات محصولات تولیدی شود. وی با اشاره به اینکه کاشان یکی از معدود شهرهایی بوده است که از این الگو استفاده کرده است، ابراز داشت: بخش صنعت بعد از انقلاب با الگویی جدید و استفاده از بخش خصوصی توانسته است ظرفیت‌های خوبی برای توسعه صادرات ایجاد کند. رئیس اتاق بازرگانی کاشان با بیان اینکه نیروی انسانی متخصص واحدهای صنعتی وابسته به فرش ماشینی در کاشان یکی از مزیت‌های این منطقه است، تصریح کرد: به دلیل شرایط مساعد اقتصادی و همچنین شرایط مناسب تولید بسیاری از صنعتگران و سرمایه‌گذاران دیگر شهرها واحدهای خود را در کاشان برپا می‌کنند.

وی با بیان اینکه فرش ماشینی تولید شده در منطقه کاشان به بیش از ۷۰ کشور دنیا صادر می‌شود، بیان داشت: وجود نمایشگاه تخصصی فرش ماشینی در کاشان یکی از مهمترین خواسته‌های صاحبان صنایع کاشان است.

تولایی با اشاره به اینکه فرش ماشینی کاشان گل سرسبد نساجی کشور از لحاظ به روز بودن ماشین‌آلات است، اظهار داشت: کاشان این ظرفیت را دارد که به دلیل تولید محصولاتی با کیفیت بازارهای بین‌المللی خود را حتی در کشورهای



همایش یک‌روزه «توسعه صادرات فرش ماشینی، فرصت‌ها و چالش‌ها» به میزبانی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کاشان برگزار شد.

نماینده مردم شهرستان‌های کاشان و آران و بیدگل در مجلس شورای اسلامی در این همایش به میزبانی اتاق بازرگانی کاشان گفت: از سال ۱۳۱۳ با ورود صنعت به کشور، کاشان هم با صنعت نساجی وارد عمل شد و امروزه دومین منطقه تولید فرش ماشینی در جهان به شمار می‌رود که هر چه در بخش صنعت داریم، مدیون فعالیت و ایستادگی عزتمندانه تولیدکنندگان بوده است.

به گزارش ایران، سید جواد ساداتی‌نژاد افزود: بیشتر فروش این واحدهای تولیدی در بازارهای داخلی صورت می‌گیرد و از این رو به دلیل وجود مشتری، بسیاری از تولیدکنندگان کوچک دغدغه صادرات ندارند اما در مجموع روند رو به رشدی در این زمینه داشتیم.

وی در ادامه بیان کرد: اگر زنجیره ارزش را در نظر بگیریم، در بخش مواد اولیه به عنوان حلقه نخست مشکل داریم که باید برای آن چاره‌ای اندیشید؛ گرچه حلقه پایانی یا همان صادرات هم مشکل وجود دارد.

نماینده کاشان و آران و بیدگل در مجلس اضافه کرد: جداسازی بحث بازاریابی و فروش که در واحدهای تولیدی یکسان در نظر گرفته می‌شود، از دیگر مشکلات است که در این راستا تشکیل خوشه بازاریابی فرش می‌تواند به توسعه این صنعت کمک کند.

وی فقدان وجود گمرک واردات را از دیگر مشکلات برشمرد و تصریح کرد: با وجود اینکه منطقه در سه شاخص بزرگ اقتصادی از ۱۷ استان کشور بالاتر است و با پیگیری‌های صورت گرفته، هنوز راه‌اندازی نشده که سازمان توسعه تجارت می‌تواند نگاه ویژه‌ای به موضوع داشته باشد.

ساداتی‌نژاد همچنین پیگیری ۱۷ ساله مسوولان برای راه‌اندازی نمایشگاه در کاشان یادآور شد و تاکید کرد: در شرایط کنونی باید با تامین تسهیلاتی، تولیدکنندگان را در راستای تقویت صادرات به موضوع ترغیب کنیم.

وی در ادامه با اشاره به جایگاه منطقه کاشان، از موضوع حذف تدریجی برخی



بی‌رقیب و بی‌مانند بسازد، افزود: به جرات می‌توان گفت صنعت فرش ماشینی صنعتی سودآور و با ارزش افزوده بالایی است و بر همین اساس با بومی‌سازی می‌توان به رونق تولید بخش فرش ماشینی کمک شایانی کرد.

معاون وزیر صمت با بیان اینکه ورود به اقتصاد بین‌الملل لازمه عدم وابستگی اقتصاد به نفت است، ابراز داشت: تولیدکنندگان رزمندگان جنگ اقتصادی علیه ایران هستند و بر همین اساس ایران در شش ماهه نخست سال جاری بیش از ۲۱ میلیارد دلار صادرات به نام خود ثبت کرده و در نقطه مقابل نیز حدود ۲۱ میلیارد دلار نیز واردات صورت گرفته، بنابراین مجموع مبادلات ارزی کشورمان طی همین دوره بیش از ۴۲ میلیارد دلار بوده است.

وی با بیان اینکه برخی مشکلات ناشی از مشکلات ساختاری، واحدهای تولیدی و یا عملکرد مسئولان است، گفت: برپایی میز ملی فرش ماشینی در کاشان می‌تواند نقش مهمی در حل مشکلات و موانع صادرات تولیدکنندگان داشته باشد و بر همین اساس برای رونق بخشی مجوز برپایی نمایشگاه ملی فرش ماشینی در کاشان صادر شد. برگزاری چهارمین جلسه میز ملی فرش و قدردانی از ۱۵ نفر صنعتگر، تولیدکننده و صادرکننده نمونه استانی و کشوری از دیگر بخش‌های همایش یک‌روزه «توسعه صادرات فرش ماشینی، فرصت‌ها و چالش‌ها» به میزبانی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کاشان بود.

آمریکایی و اقیانوسیه توسعه دهد. وی با بیان اینکه فرش ماشینی، ورق‌های فولادی و گلاب بیشترین اقلام صادراتی را از کاشان به خارج از مرزها دارند، افزود: در آران و بیدگل نیز ۹۰ درصد صنایع مربوط به فرش ماشینی و صنایع وابسته به آن است.

رئیس اتاق بازرگانی کاشان از وجود سه گمرک در استان اصفهان خبر داد و بیان داشت: گمرک کاشان تنها گمرکی است که در آن مواد صنعتی متنوع به خارج از کشور صادر می‌شود.

وی از لزوم تاسیس گمرک وارداتی در کاشان نیز سخن گفت و تصریح کرد: این گمرک می‌تواند باعث تسهیل در تجارت صنعتگران و بازرگانان کاشانی و افزایش اشتغال در منطقه شود.

معاون وزیر صمت با بیان اینکه طی شش ماهه سال جاری صادرات غیرنفتی ایران به ۲۱ میلیارد دلار رسید، گفت: تولیدکنندگان رزمندگان جنگ اقتصادی هستند و در شرایط فعلی باید با تمام توان از آنها حمایت شود.

حمید زابدوم ضمن اشاره به پیشرفت صنعت فرش ماشینی در کاشان اظهار داشت: آمارها نشان می‌دهد ۴۰ درصد تولید فرش در اختیار ترکیه است در حالی که ایران در قسمت‌های مختلف تولید فرش صاحب منصب بوده است.

وی با بیان اینکه ورود صحیح به صنعت فرش ماشینی می‌تواند تولیدکنندگانی

با حضور وزیر صمت انجام شد:

افتتاح طرح توسعه شرکت پوشاک نانو مهیار در استان زنجان

به گسترش شرکت نموده است و سهم به سزایی در صادرات استان داشته و محصولات خود را به کشورهای حاشیه خلیج فارس و اروپا از جمله کشور ایتالیا و همچنین کشورهای همسایه صادر می‌کند. این واحد با سرمایه‌گذاری بالغ بر ۱۵۰ میلیارد ریال زمینه اشتغال مستقیم برای ۳۵ نفر را فراهم نموده است.

شرکت پوشاک نانو مهیار اولین تولیدکننده جوراب آنتی باکتریال در ایران است که با استفاده از فناوری نانوذرات نقره اقدام به تولید جورابهایی با خاصیت ضد میکروب و ضد بو نموده است.

جورابهایی آنتی باکتریال مهیار، مجوز کفا از ستاد نانو کشور و تأییدیه‌های انستیتو پاستور، دانشگاه تهران، دانشگاه شهید بهشتی، شرکت آزمایشگاهی IGI و ... را اخذ نموده است.

شرکت مهیار با رعایت شرایط استاندارد، محصولات خود را با برند A.H.A وارد بازار می‌نماید. این شرکت تولیدی به دلیل بهره‌مندی از تکنولوژی و ماشین‌آلات پیشرفته، استفاده از نیروی انسانی متخصص، بکارگیری با کیفیت‌ترین مواد اولیه و شکل‌ترین بسته‌بندی مطابق با طراحی روز دنیا، توانسته است علاوه بر تأمین نیاز بازار داخلی، تولیدات خود را هم تراز با بزرگترین تولیدکنندگان جوراب، به بازارهای جهانی عرضه نماید و اولین صادرکننده پوشاک در استان زنجان است.



با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت طرح توسعه شرکت پوشاک نانو مهیار در زنجان به بهره‌برداری رسید.

شرکت پوشاک نانو مهیار از واحدهای برتر در زمینه پوشاک نانو در استان زنجان به تولید مستمر خود ادامه داده است و طی سال‌های ۹۴، ۹۵ و ۹۶ جزو صادرکنندگان نمونه استان بوده است.

به گزارش شاتا، این واحد تولیدی با انتقال به شهرک صنعتی علی آباد اقدام



اتاق بازرگانی کاشان؛ مسئول برگزاری نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی در تهران



محمود تولایی - رئیس اتاق بازرگانی کاشان - از واگذاری برپایی نمایشگاه فرش ماشینی تهران به اتاق بازرگانی کاشان خبر داد.

به گزارش سرویس خبر و گزارش نساجی امروز، وی ضمن اعلام مطلب فوق افزود: اصلاً قرار نیست نمایشگاه بین المللی فرش ماشینی تهران در کاشان برگزار شود بلکه طبق ضوابط و قوانین، قاعدتا باید مسئولیت برگزاری نمایشگاه‌های بین المللی بر عهده اتاق‌های بازرگانی و نمایشگاه‌های داخلی اتاق اصناف باشد. تولایی یادآور شد: شورای سیاست‌گذاری نمایشگاه فرش ماشینی تهران متشکل از مدیران و صاحبان صنایع و متخصصین فرش ماشینی و نساجی کشور تشکیل می‌گردد و از کمیته فرش ماشینی انجمن نساجی هم تقاضای معرفی نماینده در این شورا کردیم

رئیس اتاق بازرگانی کاشان به تلاش برای جلب مشارکت شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان خارجی و همچنین بهره‌مندی از مجری توانمند و متعهد در زمینه برگزاری موفق و پربار نمایشگاه فرش ماشینی تهران اشاره کرد و گفت: البته این احتمال وجود دارد که مجری فعلی نمایشگاه مذکور توسط شورای سیاست‌گذاری معین و برای برگزاری به سازمان توسعه تجارت و شرکت نمایشگاه بین المللی ایران معرفی شود.

به گفته تولایی، «همایش فرش ماشینی کاشان» در زمینه توسعه صادرات، مشکلات و چالش‌های حوزه صادرات و کسب و کار فرش ماشینی هر سال توسط دانشگاه آزاد اسلامی واحد کاشان برگزار می‌شد که امسال با توجه عدم برگزاری این رویداد اتاق بازرگانی کاشان، تصمیم برپایی این همایش را گرفت. چون رویکرد صادراتی برای این همایش مد نظر بود از رئیس و مدیران ارشد سازمان توسعه تجارت دعوت نمودیم و این سازمان با تیم کاملی از مدیران و متخصصین در همایش شرکت نمودند.

وی افزود: یکی از برنامه‌های این همایش، برپایی چهارمین جلسه میز فرش ماشینی با حضور رئیس سازمان توسعه تجارت بود که طی آن مسائل مربوط با تولید و صادرات و صادرات فرش مورد بررسی قرار گرفت.

رئیس اتاق بازرگانی کاشان در پاسخ به انتقادات موجود مبنی بر اطلاع‌رسانی اندک برگزاری همایش مذکور گفت: ابتدا باید از مدیران فرش ماشینی که از استانها مختلف تشریف آوردند تشکر کنم و در مورد سوال شما عرض کنم حدود یک هفته پیش از برپایی همایش، دعوت‌نامه‌ها توسط اتاق بازرگانی کاشان و رئیس سازمان صنایع استان اصفهان به مدعوین ارسال شد بنابراین دوستان می‌توانستند مراتب حضور یا عدم حضور را اطلاع دهند.

تولایی با بیان این مطلب که فعالیت‌های میز فرش ماشینی هیچ‌گونه تداخل و موازی‌کاری با میز نساجی ندارد؛ اذعان داشت: وزارت صنعت، معدن و تجارت با تشکیل میزهای تخصصی بستر مناسبی برای تسهیل فعالیت‌های تولیدی برخی از صنایع پیشران کشور مدنظر قرار داده است و فرصت بسیار ارزشمندی برای تولیدکنندگان و فعالان بخش خصوصی پیش آمده تا از این تریبون، دیدگاه‌ها و نقطه‌نظرات خود را به دولتمردان منعکس و مطالبه نمایند.

گفتنی است میز ملی فرش ماشینی به سازمان صمت در استان اصفهان واگذار و مسئولیت برگزاری میز به اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کاشان واگذار شده است.

وی از ایجاد هم‌افزایی میان تشکل‌های نساجی سراسر کشور استقبال به عمل آورد و ابراز امیدواری نمود تا شاهد همکاری‌های مشترک فعالان و تشکل‌های صنایع نساجی در راستای هم‌افزایی و دستیابی به منافع ملی باشیم.

به گزارش سرویس خبر و گزارش نساجی امروز، تولایی، صنعت فرش ماشینی ایران را به‌روزتر، قدرتمندتر و استوارتر از سایر صنایع کشور توصیف کرد و گفت: اگرچه ممکن است تضاد منافع میان تولیدکنندگان وجود داشته باشد اما تمام مشکلات و چالش‌های موجود را با کمک یکدیگر حل می‌کنند.

وی تأکید کرد: اتحادیه تولیدکنندگان فرش ماشینی کاشان با تلاش بسیار توانست ۲۵۰-۳۰۰ واحد تولیدی را به‌عنوان عضو جذب نماید و حدود ۴۰ درصد از تولیدکنندگان فرش ماشینی عضو این تشکل هستند، این نگرش باید در تمام تشکل‌ها تسری یابد تا همگی به یک زبان مشترک در انعکاس مشکلات و ارائه راهکارهای خود به مسئولان دست یابیم. از دوستان و همکاران در انجمن نساجی که در پیگیری مسائل و مشکلات این صنعت بزرگ فعال هستند تشکر دارم.



فساد قاچاق پوشاک را در گمرک جستجو کنید

مسئولان امر، صادرات پوشاک چین، امارات، ترکیه و کشورهای دیگر را به ایران معیار قرار داده و با محاسبه اختلاف رقم گمرکی واردات پوشاک به کشور در نهایت اعلام می کنند که این میزان رقم پوشاک به صورت قاچاق یا کم اظهاری وارد کشور شده است. وی اضافه کرد: اما باید این نکته را توجه کرد که شبانه در گمرکات کانتینرها به صورت ۱۰ تایی یا ۵ تایی از گمرک ترخیص شده ولی برگ سبز ترخیص یک کامیون ثبت می شود. فساد را باید در گمرکات جستجو کرد، مگر می شود ۸ میلیارد دلار را به صورت کوله بری و یا لنجی وارد کشور کرد. قاچاقچیان به راحتی در گمرکات با کم اظهاری و یا صرف هزینه هایی کانتینرهای خود در روز روشن و یا حتی شبانه ترخیص می کنند و کسی هم با آنها برخورد نمی کند. این موضوع را در جلسات با مسئولان گمرک تأکید کردیم و آنها نیز ضمن تأیید این موضوع گفتند نمی توانیم با آنها برخورد کنیم.

عضو هیئت مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران با اعلام اینکه امروز باید تولیدکننده ایرانی ارزش افزوده بالایی را بابت محصولات خود پرداخت کند، افزود: قاچاقچیان هیچ پولی پرداخت نمی کنند به نحوی که شبکه قاچاق معاف از مالیات است و همین موضوع آسیب جدی را به تولیدکنندگان وارد کرده است. سرشار زاده افزود: امروز وقتی ممیزان مالیاتی به بنکداران مراجعه می کنند با مشاهده ارزش مغازه و اجاره بهای آن رقمی را برای آنها تعیین می کنند که این موضوع برای ما بسیار سوال برانگیز است. ممیز مالیاتی دیگر کاری ندارد که در این مغازه چه کالایی وارد و با چه ارزشی به فروش می رسد. جالب اینجاست آنها از تولیدکنندگان نیز به صورت طاقه ای خرید می کنند و حتی فاکتورهای سوری به آنها ارائه می دهند که در نهایت تولیدکننده علی الراس شده و باید مالیات مضاعف پرداخت کند. وی در توضیح این موضوع گفت: به عنوان نمونه بنکدار از طریق کد اقتصادی اقدام به خرید از تولیدکننده می کند اما این کد اقتصادی که مربوط به شرکتی هست عمر شش ماهه داشته و وقتی که ممیز مالیاتی به تولیدکننده برای پرداخت مالیات مراجعه می کند تولیدکننده می بیند که کد اقتصادی خریدار فاقد اعتبار بوده و باید مالیات مضاعفی پرداخت کند. جالب اینجاست بنکداران از طریق واسطه هایی این شرکت های سوری را به صورت شش ماهه یا یک ساله تأسیس و بعد از خریدهای خود آنها را تعطیل می کنند. این تولیدکننده با انتقاد از اینکه هیچ پارچه فروشی به صورت واقعی مالیات پرداخت نمی کند، گفت: همین مشکل اساسی ما شده است تولیدکننده مشمول پرداخت مالیات است اما توزیع کننده از خلأهای قانونی مالیاتی استفاده کرده و فقط نرخ علی الحسابی را به صورت سالیانه به سازمان مالیاتی پرداخت می کند، این در حالی است که کسی از آنها نمی پرسد این کالا از کجا آمده و با چه نرخی به فروش می رسد.

سرشار زاده به بازار آشفته فروش چادر مشکی در کشور اشاره کرد و گفت: متولیان امر، اراده ای برای ساماندهی توزیع چادر مشکی ندارند و در پاسخ به اعتراض ما، اعلام می کنند موضوع را سیاسی نکنید! چرا که بازاربان مغازه ها را بسته و همین موضوع مشکل ساز می شود. در این شرایط بگویید تولیدکننده چه کند؟!

عضو هیئت مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران، مشکلات تولید و بازار چادر مشکی را برشمرد و گفت: شبانه در گمرکات کانتینرها به صورت ۱۰ تایی و ۵ تایی ترخیص شده ولی برگ سبز ترخیص یک کامیون ثبت می شود. فساد را باید در گمرکات جستجو کرد، غیر از این مگر می شود ۸ میلیارد دلار پوشاک قاچاق کرد؟!

عباس سرشارزاده با اشاره به اینکه در تولید چادر مشکی دو بحث فنی وجود دارد، اظهار داشت: در حال حاضر تولیدکنندگان داخلی در تولید فیزیکی پارچه چادر مشکی که باید دارای لطافت و نرمی بالایی داشته باشد، مشکلی ندارند، به نحوی که ماشین آلات دو کارخانه کرپ ناز کرمانشاه و حجاب شهر کرد قادر به تولید این پارچه هستند. به گزارش خبرگزاری تسنیم، وی با بیان اینکه مشکل اساسی در تولید چادر مشکی رنگ آن است، افزود: وقتی پارچه چادر در دستگاه های خاص به نرمی و لطافت می رسد باید بتوان رنگ مشکی را در تار و پود این پارچه قرار داد که ما دانش فنی این موضوع را نداریم و تکنیک خاصی را می طلبید.

این تولیدکننده با اعلام اینکه ایرادات تولید چادر مشکی باعث شده تا محصول بور و حتی به قرمزی بزند، گفت: کارخانه ایران مریوس در رابطه با رنگ چادر مشکی تلاش بسیاری کرد و تا حدودی هم موفق شد اما در نهایت بروز برخی مشکلات باعث شد تا نتواند در تولید چادر مشکی موفق باشد.

سرشارزاده با اعلام اینکه آنهایی که ماشین آلات تولید چادر مشکی را خریده اند نخست باید به فکر انتقال دانش فنی رنگ آن باشند، تصریح کرد: باید قبل از خرید ماشین آلات به طرف خارجی گفته شود در صورتی این ماشین آلات خریداری می شود که دانش فنی آنها نیز به کشور انتقال پیدا کند اما متأسفانه ما فقط تمرکز خود را به خرید ماشین آلات قرار دادیم و امروز در دانش فنی مشکل داریم.

عضو هیئت مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران با انتقاد از اینکه البته امروز تلاشی برای کسب دانش فنی تولید چادر مشکی در کشور نمی شود، گفت: اگر یک دهم هزینه خرید ماشین آلات صرف سرمایه گذاری در دانشگاه ها برای تولید چادر مشکی می شد به طور حتم ما امروز در این جایگاه قرار نداشتیم و حتی می توانستیم با دو کارخانه ای که امروز در کشور مستقر هستند تمام نیاز چادر مشکی کشور را تأمین کنیم. اما مشکل اینجاست که آقایان اعتقادی به سرمایه گذاری در دانشگاه ها ندارند و هنوز تولید چادر مشکی در انتظار دانش فنی رنگ آن است. این تولیدکننده با اشاره به اینکه کارخانه کرپ ناز کرمانشاه تجهیزات لازم را برای تولید چادر مشکی دارد اما مشکلات رنگ، عاملی شده تا امروز به تولید پارچه های چاپی و روسری بپردازد، در خصوص استقرار کارخانه جدیدی در قزوین به منظور تولید چادر مشکی، افزود: اگر آقایان پتانسیل فقط دو کارخانه کرپ ناز و حجاب شهر کرد را فعال کنند ما نیازی به استقرار کارخانه جدیدی نداریم.

سرشار زاده به موضوع قاچاق در پوشاک نیز اشاره کرد و اظهار داشت: براساس اعلام مسئولان سالانه ۸ میلیارد دلار پوشاک وارد کشور می شود که از این میان کمتر از یک میلیارد آن از مبادی رسمی وارد کشور می شود. البته جالب اینجاست



رئیس سازمان صنعت معدن و تجارت آذربایجان شرقی؛ جایگزینی مناسب لازمه مبارزه با قاچاق پوشاک است

وی با اشاره به اینکه مصمم به حمایت از تولید ملی هستیم اظهار داشت: فرهنگ سازی استفاده از تولید ملی از طریق رسانه ها بویژه رسانه ملی از یک سو و همت و تلاش مضاعف تولیدکنندگان پوشاک استان از سوی دیگر باعث خواهد شد با رونق محصول ایرانی شاهد کاهش قاچاق باشیم.

رئیس سازمان صنعت معدن و تجارت آذربایجان شرقی، وجود واسطه‌های زائد بین مصرف کننده و تولیدکننده پوشاک را عاملی برای کاهش اثربخشی تسهیلات ارائه شده به این بخش عنوان کرد و گفت: تزریق هر میزان تسهیلات مالی به صنعت به نفع واسطه هاست تا تولید کننده و مصرف کننده که باید تریبی اتخاذ شود تا حد الامکان شاهد کاهش منطقی واسطه ها باشیم. در این نشست که معاونان امور بازرگانی و توسعه تجارت و همچنین نظارت و بازرسی سازمان، رئیس سازمان امور اقتصاد و دارایی استان اتاق اصناف تبریز و اتحادیه‌های صنفی و انجمن‌های صنعتی مرتبط با حوزه پوشاک حضور داشتند؛ مواردی همچون ارائه تسهیلات کم بهره بانکی، حمایت‌های رسانه‌ای، حمایت سازمان‌هایی نظیر شهرداری و امور مالیاتی، برگزاری مدون نمایشگاه‌های مد و لباس، نظارت بیشتر بر فضای مجازی برای جلوگیری از فروش پوشاک قاچاق در بستر پیام رسان‌های مجازی در جهت حمایت از تولید ملی در صنعت پوشاک مطرح شد.



رئیس سازمان صنعت معدن و تجارت آذربایجان شرقی گفت: به موازات مبارزه با قاچاق پوشاک باید درصدد جایگزینی محصول ملی و فرهنگ سازی آن باشیم. حبیب امین زاده در جلسه کارگروه حمایت از تولید و نظارت بر گردش کالا در سطح عرضه افزود: در سالهای گذشته اقدامات بسیار خوبی در حوزه مبارزه با قاچاق کالا در استان صورت گرفته و در همین راستا باید محصول اصیل و با کیفیت به عنوان جایگزین معرفی شود. به گزارش ایلنا، وی ادامه داد: رقابت پذیر بودن، کیفیت و قیمت مناسب جزء مولفه های مهم این محصول بومی بشمار می رود.

افتتاح ۵ مرکز نوآوری تخصصی در دانشگاه صنعتی امیر کبیر

به گزارش روابط عمومی دانشگاه صنعتی امیر کبیر، همچنین یک شتاب‌دهنده کسب و کار معدنی و یک مرکز تحقیق و توسعه در دانشگاه در کنار افتتاح مراکز نوآوری نیز راه‌اندازی شدند.

مرکز نوآوری دانشگاه صنعتی امیر کبیر در دانشکده مهندسی برق که مساحتی برابر با ۳۱۵ متر مربع دارد، ظرفیت حداقل ۱۶ تیم سه نفره را داراست.

دانشکده مهندسی مکانیک این مرکز با مساحت ۳۱۵ متر مربع ظرفیت حداقل ۱۶ تیم سه نفره را در دانشکده مهندسی مکانیک دانشگاه امیر کبیر دارد.

مرکز نوآوری دانشکده مهندسی پزشکی دانشگاه امیر کبیر به مساحت ۴۰۰ متر مربع واقع در ضلع جنوبی طبقه چهارم دانشکده مهندسی پزشکی احداث شده که دارای ۳ فضای مجزا با امکانات نمونه‌سازی، تیم‌های فناور و شتاب‌دهنده‌ها و فضای اداری به منظور استقرار مدیریت و تیم‌های اجرایی است. مرکز نوآوری دانشکده مهندسی نساجی در فضایی به مساحت ۲۰۰ متر با ظرفیت ۸ تیم سه نفره در طبقه هشتم دانشکده مهندسی نساجی احداث شده است.

همچنین مرکز نوآوری دانشکده مهندسی کامپیوتر در فضایی به مساحت ۱۰۰ متر مربع در طبقه هم‌کف دانشگاه مهندسی کامپیوتر واقع شده که در راستای توسعه فناوری‌های دیجیتال و کاربردی‌سازی آنها این مرکز راه‌اندازی شده است.



پنج مرکز نوآوری تخصصی در دانشکده‌های برق، مکانیک، پزشکی، نساجی و کامپیوتر در دانشگاه صنعتی امیر کبیر افتتاح شد.

مراسم افتتاح پنج مرکز نوآوری تخصصی در دانشکده‌های مهندسی برق، مکانیک، پزشکی، نساجی و کامپیوتر دانشگاه صنعتی امیر کبیر با حضور دکتر سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رییس‌جمهوری، دکتر منصور کیگانیان قائم مقام ستاد راهبردی اجرای نقشه جامع علمی کشور، دکتر احمد معتمدی رئیس دانشگاه صنعتی امیر کبیر برگزار شد.



معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری خراسان رضوی تاکید کرد؛

مکان یابی اراضی مناسب برای راهاندازی شهرک‌های صنفی سوغات و پوشاک

این راهاندازی شهرک‌هایی برای صنوف کارگاهی نیز مدنظر است که در خصوص آن نقطه نظرانی وجود دارد. بخشی از این‌ها صنوف کارگاهی هستند و بخش دیگر با توجه به رسته خود توانایی تجمیع دارند. تجمیع این صنوف در مجموعه شرکت شهرک‌های صنعتی می‌تواند امکانات اشتراکی برای این دسته از اصناف ایجاد کند که به رشد آن کمک خواهد کرد. او تصریح کرد: عمده‌ترین مسئله مربوط به راهاندازی شهرک‌های صنفی تولیدی، تغییر کاربری زمین‌های آن‌هاست. به عنوان نمونه زمین شهرک آجیل و خشکبار با سرمایه اصناف خریداری شده، اما باید تسهیلاتی در صدور مجوزها ارائه شود. در حال حاضر برای تغییر کاربری‌ها با ارقام آنچنانی مواجه هستیم. جهاد کشاورزی استان نیز باید به این موضوع به صورت ویژه نگاه کند، چون این شهرک‌ها به نوعی صنایع تبدیلی نیز به‌شمار می‌آیند.

رئیس اتاق اصناف مشهد گفت: برای راهاندازی شهرک صنفی تولیدی چوب نیز بازدیدهایی انجام و منطقه‌ای برای آن در نظر گرفته شده است. اگر بتوان به سمت این رفت که تسهیلاتی برای این موضوع در نظر گرفته شود، می‌توان کار را آغاز کرد و کم‌کم شهرک صنفی صنعتی خصوصی ایجاد کرد. متأسفانه در حال حاضر ۸۰ درصد قیمت زمین بعد از تغییر کاربری، برای تغییر کاربری این زمین‌ها دریافت می‌شود که چنین ارقامی اصلاً برای اصناف توجیه‌پذیر نیست.

بنابراین در خصوص راهاندازی شهرک پوشاک نیز افزود: یکی از مشکلات موجود در روند راهاندازی شهرک‌های صنفی تولیدی پوشاک، مسئله قیمت‌هاست که بر توجیه‌پذیری اقتصادی تاثیر می‌گذارد. در واقع مشکل کارگاه‌های تولیدی ما این است که باید هزینه‌های مکان فعالیت خود را به صورت تجاری بپردازند و در شرایط غیراستاندارد به کار ادامه بدهند. به همین دلیل ضروری است تا با راهاندازی شهرک‌های صنفی تولیدی، این وضعیت را از حالت غیراستاندارد خارج کنیم.

مسعود مهدی‌زاده مقدم مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی خراسان رضوی نیز در این نشست با اشاره به بی‌سرانجامی راهاندازی ۷ شهرک صنفی استان، گفت: به نظر می‌رسد ۹۰ درصد مواردی که دنبال ایجاد شهرک صنفی هستند، در واقع با هدف تغییر کاربری و واگذاری آن در آینده این کار را دنبال می‌کنند. به همین جهت پیشنهاد می‌شود اراضی شهرک‌های صنفی تولیدی را شرکت شهرک‌های صنعتی مدیریت کند. در واقع شرکت اراضی را در اختیار گرفته و شهرک‌های صنفی تولیدی را در دست بگیرد. مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی خراسان رضوی گفت: یکی دیگر از پیشنهادات ما این است که این شهرک‌ها در قالب نواحی صنعتی راهاندازی شود و به راحتی می‌توان مجوز نواحی صنعتی را در استان صادر کرد.

رئیس سازمان جهاد کشاورزی خراسان رضوی گفت: چرخه کامل تولید بذر و بخش بازرگانی و ریسندگی پنبه از ویژگی‌های منحصر به فرد این محصول است و هرچه بیشتر زنجیره‌ها از مزرعه تا تولید پوشاک و مصارف جانبی کامل تر باشد به پایداری تولید کمک می‌کند.



معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری خراسان رضوی گفت: لازم است، کمیته‌ای برای مکان‌یابی مناسب راهاندازی شهرک‌های صنفی سوغات و پوشاک شکل بگیرد. **علی رسولیان** معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری خراسان رضوی در نشستی که به منظور بررسی توسعه شهرک‌های صنفی و صنعتی برگزار شد، با تاکید بر لزوم مکان‌یابی برای اراضی مناسب جهت راهاندازی شهرک سوغات و سایر شهرک‌های صنفی تولیدی، گفت: در مسیر این شهرک‌ها معاونت اقتصادی استانداری، شهرداری مشهد و وزارت صنایع باید با همکاری یکدیگر طی یک بازه دو ماهه مطالعات مربوط به طرح سوغات را به نتیجه برسانند.

او تصریح کرد: توسعه شهرک‌های صنفی یکی از موضوعات مهمی است که باید به آن توجه ویژه صورت بگیرد. سال‌های گذشته نیز این مسئله مورد توجه مسئولان بود و مقرر شده بود تا در حوزه راهاندازی شهرک صنفی سوغات در استان اقداماتی انجام بگیرد و حتی جلساتی نیز در این خصوص برگزار و طرحی هم برای این منظور تدوین شد. معاون هماهنگی امور اقتصادی استاندار خراسان رضوی گفت: براساس همان جلسات اتحادیه‌های صنفی نیز پای کار آمدند و همین موجب شد تا سهم آنان از سوغات زائر افزایش زیادی پیدا کند. همچنین در حوزه کیف، کفش و پوشاک نیز اقدامات خوبی صورت گرفت که البته ممکن است این وضعیت پایدار نباشد، اما باید به شکل پایدار درآید؛ به همین منظور از منطقه سپاد برای راهاندازی شهرک صنفی تولیدی بازدید شد و تفاهم‌نامه‌ای نیز با مجموعه سپاد به امضا رسید تا در آن منطقه، شهرک سوغات ایجاد شود. شهرداری نیز در این حوزه پای کار آمد.

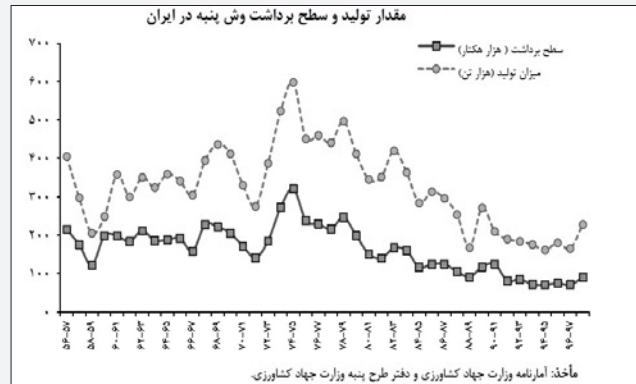
رسولیان افزود: جایگاه خراسان در حوزه پوشاک دارای اهمیت بسیاری است. خراسان رضوی در این حوزه از ظرفیت بالایی برخوردار است و ظرفیت جدیدی نیز قرار است طی روزهای آینده در بردسکن به مبلغ ۵۰۰ میلیون تومان افتتاح شود. خشکبار نیز یکی دیگر از ظرفیت‌های سوغات استان به شمار می‌آید که باید روی آن کار بیشتری صورت بگیرد. **محمود بنانژاد** رئیس اتاق اصناف مشهد نیز در این نشست با اشاره به انعقاد تفاهم‌نامه بین استانداری، سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان رضوی و اتاق اصناف مشهد در خصوص ایجاد شهرک‌های صنفی، گفت: علاوه بر



تولید پنبه در کشور از ۴۰ درصد به ۱۳ درصد رسیده است

محصول شده که معادل ریالی آن بالغ بر ۱۴۵۳ میلیارد تومان است. بنابراین، با توجه به محدودیت های ارزی و مشکلات ناشی از تحریم، پیشنهاد می شود اولاً، توسعه تحقیقات جهت کاهش مصرف آب و افزایش عملکرد در واحد سطح صورت بگیرد و از طرف دیگر، انگیزه اقتصادی کشاورزی و سودآوری این محصول تقویت شده و همچنین سیاست های تعرفه ای مناسب در مورد واردات پنبه اتخاذ شود. در همین راستا تکمیل زنجیره ارزش تولید پنبه در استان های عمده تولیدکننده و بهبود فناوری صنایع پایین دستی نیز راهگشا خواهد بود. در سال ۲۰۱۷ بیش از ۳ / ۷۴ میلیون تن و ش پنبه در جهان تولید شده است که کشورهای هند با ۱۸،۵، چین با ۱۷ / ۱، آمریکا با ۱۲، پاکستان با ۵ / ۷، برزیل با ۳ / ۸، ازبکستان با ۲ / ۹، ترکیه با ۲ / ۴۵، استرالیا با ۲ / ۱۵ و مکزیک با یک میلیون تن، ۱۰ کشور بزرگ تولیدکننده این محصول به شمار می روند. در ایران نیز، سطح زیر کشت پنبه از حدود چهل درصد از سطح زیر کشت کل نباتات صنعتی در چهار دهه گذشته به حدود ۱۳ درصد در سال ۱۳۹۶ رسیده است.

در سال زراعی ۱۳۹۶ - ۱۳۹۵ میزان سطح زیر کشت پنبه ۷۴۸۵۰ هکتار بوده است که به ترتیب در استان های خراسان رضوی (۳۰ درصد)، فارس ۲۱ درصد گلستان (۱۶ درصد) و سایر استان ها کشت شده است. میزان سطح زیر کشت دیم این محصول هم در حدود یک درصد بوده است (دفتر طرح پنبه وزارت جهاد کشاورزی، ۱۳۹۸) از این رو، این محصول دارای نیاز آبی بالا بوده و کشت دیم آن در کشور تقریباً مقدر نیست؛ چراکه میزان بارش ها در اقلیم ایران کفاف تأمین آب مورد نیاز برای یک هکتار از این محصول را نمی دهد. نیاز آبی این محصول به طور متوسط ۱۵۰۰۰ مترمکعب در هکتار است که ۲ / ۳ برابر گندم و ۱ / ۲۵ برابر شلتوک است.



از دست رفتن جایگاه تولید محصول پنبه باعث شده تا ایران به یک کشور واردکننده پنبه تبدیل شود. پنبه یکی از مهمترین گیاهان زراعی در ایران است، اما سطح زیر کشت آن از ۴۰ درصد، به کمتر از ۱۳ درصد رسیده است. از دست رفتن جایگاه این محصول باعث شده تا ایران به یک کشور واردکننده پنبه تبدیل شود.

به گزارش اتاق تهران، اگرچه عوامل زیادی در کاهش سطح زیر کشت این محصول نقش داشته اند، اما مهمترین عامل آن را می توان از دست دادن جذابیت اقتصادی این محصول دانست.

بالاتر بودن هزینه تولید این محصول نسبت به متوسط جهانی و کشورهای همسایه از یک طرف و کاهش نسبت قیمتی این محصول نسبت به گندم، باعث کمتر شدن سود خالص این محصول شده و در نهایت انگیزه کشاورزان برای قرار دادن این محصول در الگوی کشت از دست رفته است.

همین امر در نهایت میزان خودکفایی این محصول را به ۵۰ درصد کاهش داده است. این عوامل در سال ۱۳۹۷ منجر به صرف ۱۴۲ میلیون دلار برای واردات این

جلوگیری از خروج ارز با تولید برخی نخ های فانتزی در کشور

مدیر کل صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صنعت، معدن و تجارت در حاشیه بازدید از کارخانجات کاوه الیاف، سهیل نسج و تدبیر البرز واقع در شهرک صنعتی کاوه و شهرک صنعتی مامونیه عنوان کرد: با توجه به نامگذاری سال رونق تولید و اهم برنامه های ابلاغی از سوی مقام محترم وزارت، با سیاستگذاری و برنامه ریزی های صورت گرفته با تشویق و هدایت تولیدکنندگان بسمت تولید محصولات موردنیاز صنایع داخلی و با هدف تعمیق ساخت داخل محصولات نساجی هم اکنون شاهد تولید انواع نخ های شنیل و فانتزی در کشور هستیم. به گزارش شاتا، افسانه محرابی افزود: شرکت سهیل نسج از سال گذشته تا کنون موفق به تولید نخ های KDK، فانتزی و اسلپ گردیده که موجب جلوگیری از خروج ارز به میزان بیش از ۴ میلیون دلار شده است.



مدیر کل صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صنعت، معدن و تجارت خبر از تولید نخ های فانتزی و اسلپ در کشور داد.



با واردات، صنعت کفش را از پانیندازیم

و این امر تنها با حمایت از تولیدکنندگان صورت خواهد گرفت نه با واردات! وی بیان کرد: دولت بهتر است به جای بازاریابی برای برندها خارجی، از تولیدکننده داخلی حمایت کند تا علاوه بر اشباع بازار داخل، بازار صادراتی رونق بگیرد. بنابراین می‌توان برنامه‌ریزی کرد که به جای واردات برای مناطق آزاد، تولید را چنان سهل و آسان کنند تا محصولات وارداتی با انعقاد قرارداد، در داخل کشور تولید شوند.

عضو هیئت مدیره جامعه صنعت کفش ایران، با بیان اینکه باید طرز فکر خود را نسبت به واردات عوض کنیم، اظهار کرد: انواع کفش‌ها جهت حفاری، ایمنی، آتش‌نشانی، پوتین‌های نظامی زیره لاستیک، در کشور تولید و به آلمان صادر می‌شود. به عنوان مثال با برنامه‌ریزی درست می‌توان کفش استوک دار زیر پیچ دار را به تولیدکنندگان داخلی سفارش و آنگاه آن را صادر کرد. زیرا ما تمام تکنولوژی را در اختیار داریم، اما تقاضا برای آن وجود ندارد.

لشگری با بیان اینکه برخی از برندهای وارداتی تقلبی هستند، افزود: در شرایط تحریم، نباید درهای کشور را روی برندهای خارجی باز کرد؛ این امر ورشکستی تولیدکنندگان داخلی را در پی خواهد داشت.

عضو هیئت مدیره جامعه صنعت کفش ایران با بیان اینکه در شرایط تحریم تولیدکنندگان داخلی با سختی رو پای خود ایستاده‌اند، افزود: چنین تصمیماتی تولیدکنندگان را از پای در خواهد آورد که حاصل آن افزایش بیکاری چندین هزار نفره صنعت کفش خواهد بود و این امر در شرایط بحران اقتصادی به نفع کشور نیست. وی افزود: طی دو سال گذشته با افزایش نرخ ارز دیگر قاچاق کفش مقرون به صرفه نیست. به همین دلیل کشش بازار به سمت مصرف کفش‌های ایرانی رفته است، اما با این تصمیم دولت، کفش‌های ایرانی از رونق خواهند افتاد.

لشگری معتقد است: در صورت عدم حمایت دولت و افزایش واردات کفش، ممکن است برخی از تولیدکنندگان در کشورهای دیگر سرمایه‌گذاری کنند.



عضو هیئت مدیره جامعه صنعت کفش ایران، با انتقاد از آزادسازی واردات کفش به مناطق آزاد گفت: نام گذاری سال ۹۸ تحت عنوان رونق تولید نشان از اهمیت تولید داخلی است، هنگامی که یک کشور دچار بحران اقتصادی و یا تحریم می‌شود، باید از سربازان اقتصادی حمایت کنند؛ این در حالی است که دولت با آزادسازی واردات، شرایط را برای سربازان اقتصادی سخت‌تر می‌کنند. علی لشگری، با بیان اینکه واردات، ضربه‌ای سنگین به بازار تولید داخل وارد خواهد کرد، افزود: واردات در شرایط مثبت خواهد بود که کشور توان تولید نداشته و یا میزان تولید آن جوابگوی نیاز داخل نیست. این در حالی است که جدیدترین تکنولوژی و ماشین‌آلات در این صنعت مورد استفاده قرار می‌گیرد و ما تنها ۲۰ درصد به کشور خارج وابسته هستیم. این در حالی است که وابستگی کشوری مانند ایتالیا برای تامین مواد اولیه ۶۰ درصد است.

به گزارش ایلنا، وی با اشاره به آزاد شدن واردات کفش‌های تخت بیرونی از جنس چرم، کفش دو میدانی و ... گفت: در سال رونق تولید با توجه تحریم‌ها دولت باید دانش تولید برخی از محصولات که توان تولید آنها در کشور وجود ندارد را بومی کند

کسب جایزه علمی دکتر آشتیانی توسط عضو هیئت علمی دانشگاه یزد

عضو هیئت علمی دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه یزد موفق به کسب جایزه علمی دکتر کاظمی آشتیانی بنیاد ملی نخبگان شد.

کمک به ایجاد امکانات اولیه برای تجهیز فعالیت‌های آموزشی و پژوهشی، اعتبار تجهیزات و همچنین حمایت از شرکت در دوره‌های آموزش حرفه‌ای و توانمندسازی از جمله تسهیلات اعطایی به دکتر مهدی حسن‌زاده مقدم اباتری است.

به گزارش ایسنا، جایزه علمی دکتر کاظمی آشتیانی به منظور شناسایی و ارتقای توانمندی‌های استادیاران جوان دانشگاه‌ها و موسسه‌های علمی کشور تدوین شده است و برترین‌ها حداکثر تا دو سال فرصت دارند تا از تسهیلات این طرح استفاده کنند





تداوم همکاری دو شرکت ایرانی برای تولید فرش‌های نانویی آنتی‌باکتریال

مدیر بخش تحقیق و توسعه شرکت تابان اندیش برجیس ایجاد خواص آنتی‌باکتریال را اولین گام برای همکاری مشترک دانسته و توسعه بیشتر محصولات نساجی پامچال با استفاده از نانومواد را گام بعدی همکاری مشترک دو شرکت می‌داند به طوری که در حال حاضر تحقیق و توسعه روی ایجاد خواص آنتی‌استاتیک و ضدآتش در فرش‌های شرکت نساجی پامچال در حال انجام است.

مریم رضانی؛ عضو هیئت‌مدیره شرکت فرش پامچال از توزیع فرش‌هایی نانویی در بازار خبر داد و درباره توسعه فناوری‌نانو در این شرکت گفت: «در حال حاضر ده درصد از تولیدات ما به محصولات نانویی اختصاص دارد و با توسعه بیشتر بازار تلاش می‌کنیم سهم محصولات نانویی را افزایش دهیم.»

وی از برنامه ویژه شرکت پامچال برای صادرات فرش‌های نانویی خبر داد و شرکت در نمایشگاه دمو تکس ۲۰۱۹ ترکیه را فرصتی مناسب برای بازاریابی برای این فرش‌ها دانست که با توجه به خواص بهبود یافته فرش‌ها می‌توان بازار صادراتی مناسبی برای این فرش‌ها متصور بود.

لازم به ذکر است شرکت فرش پامچال با استفاده از مواد نانویی در تاروپود فرش‌ها موفق به ایجاد خواص آنتی‌باکتریال در فرش‌های تولیدی خود شده است. این شرکت از اکسیدروی برای ایجاد خواص آنتی‌باکتریال روی الیاف اکریلیک استفاده می‌کند

قرارداد همکاری میان شرکت تابان اندیش برجیس و صنایع نساجی پامچال برای استفاده از نانومواد در تولید فرش‌های آنتی‌باکتریال منعقد شد تا همکاری این دو شرکت که از یک سال قبل آغاز شده، تداوم یابد.

با امضاء قرارداد میان شرکت تابان اندیش برجیس و صنایع نساجی پامچال همکاری این دو شرکت برای استفاده از نانومواد در فرش‌های آنتی‌باکتریال ادامه می‌یابد.

سیامک سلیمی؛ مدیر بخش تحقیق و توسعه شرکت تابان اندیش برجیس می‌گوید: «بیش از یک سال از آغاز همکاری میان شرکت تابان اندیش برجیس و صنایع نساجی پامچال می‌گذرد.

در نقطه آغازین همکاری، کارشناسان تابان اندیش برجیس از خط تولید شرکت پامچال بازدید کرده و پیشنهادهای برای استفاده از نانومواد در فرش‌های تولیدی این شرکت ارائه کردند که پس از موافقت پامچال، نمونه اولیه از کار آماده و ارائه شد. پس از راه‌اندازی خط تولید پایلوت و انجام تست‌های اولیه، این محصول موفق به دریافت گواهی نانومقیاس شد.»

سلیمی درباره این فناوری می‌گوید: «برای استفاده از نانومواد روی خط تولید، کارشناسان شرکت تابان اندیش برجیس اقدام به نصب نازل‌های ویژه‌ای کردند که با استفاده از آن می‌توان سطح الیاف را پوشش دهی کرد. موفقیت در تولید نمونه‌های اولیه موجب شد تا ۳۰۰ کیلوگرم نانومواد از سوی شرکت نساجی پامچال سفارش داده شود که این محصول به این شرکت تحویل داده شده است.»

معاون وزیر صنعت: برای اجرای طرح پوشاک ۴۰۰ میلیارد تومان نیاز داریم

به گزارش خبرگزاری تسنیم، وی با بیان اینکه ۲۱ درصد این واحدها دچار رکود است یا با ظرفیت کم در حال فعالیت هستند، افزود: در تلاشیم تا پایان سال یک‌هزار و ۳۵۰ واحد را فعال کنیم که تاکنون ۶۰۰ واحد آن فعال شده است.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت کشور عنوان کرد: می‌توان تقاطع‌های غیرهم‌سطح در سراسر کشور را با برنامه‌ریزی با وزارت راه و شهرسازی و سازمان برنامه و بودجه احداث کرد.

وی ادامه داد: در برنامه ششم توسعه ظرفیت احداث ۱۰۰ ناحیه صنعتی پیش‌بینی شده که به همین منظور آمادگی کلنگ‌زنی نواحی صنعتی در کشور وجود دارد.

صالحی‌نیا گفت: برای اجرای طرح پوشاک در مجموع ۴۰۰ میلیارد تومان در پنج استان نیاز است و برای حل مسائل مالی طرح پوشاک، پیشنهاد افزایش ۱۰۰ میلیارد سرمایه در قالب تبصره ۱۸ به صندوق صنایع کوچک داده شده است.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت عنوان کرد: در ارتباط با پیگیری مشکلات مناطق محروم بیان کرد: آمادگی داریم براساس قواعد و پیشنهادات مشکلات شهرک‌ها و نواحی صنعتی چهارمحال و بختیاری را حل کنیم.



معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: برای اجرای طرح پوشاک در مجموع ۴۰۰ میلیارد تومان در پنج استان نیاز است.

محسن صالحی‌نیا در دیدار با استاندار چهارمحال و بختیاری با بیان اینکه ۴۴ هزار واحد صنعتی در سطح کشور فعال است، اظهار داشت: ۸۴۰ شهرک و ناحیه صنعتی در کشور وجود دارد که در این واحدها ۹۰۰ هزار نفر مشغول به کارند.



نایب رئیس اتاق اصناف کشور:

پوشاک ایرانی برای حضور در بازار جهانی نیاز به برندسازی دارد

به واحدها و صنایع تولیدی بزرگتر را به عنوان یک ضرورت مورد تأکید قرار داد و بیان داشت: برندسازی و کدینگ کردن کالاها در بخش پوشاک زنانه و مردانه باید در دستور کار قرار گیرد و اتاق اصناف کشور نیز در همین رابطه به نوبه خود برنامه‌ریزی لازم را انجام می‌دهد. نایب رئیس اتاق اصناف کشور حضور چند برند ایرانی تولیدکننده انواع پوشاک ورزشی در میادین بین‌المللی را نشانه وجود استعدادهای برتر کشور در حوزه مد و لباس عنوان کرد و اظهار داشت: بحث برندسازی پوشاک نباید تنها به صنایع بزرگ محدود شود بلکه باید آن را در حوزه صنایع و واحدهای تولیدی کوچکتر نیز فعال کنیم. شکریه از وجود طراحان بسیار خوب و خوش فکر در سطح کشور که با الگوها و طرح‌های جدید و مطابق با ضوابط و چارچوب‌های اسلامی خود می‌توانند به ساماندهی بحث مد و لباس کمک کنند سخن گفت و تصریح کرد: البته این موضوع تنها با ارائه طرح عملیاتی نمی‌شود و دولت به عنوان یک دستگاه اجرایی باید به این حوزه ورود کند. رئیس اتاق اصناف استان گیلان تسهیل در امر ترخیص کالا، ورود برخی از پارچه‌های مورد نیاز به داخل که امکان تولید آن‌ها فعلاً در کشور فراهم نشده است را از جمله تکالیف دولت نامید و گفت: کاهش تعرفه‌ها برای واحدهای تولیدی بزرگ توسط دولت می‌تواند قدرت رقابت تولیدات پوشاک داخلی را با نمونه‌های خارجی افزایش دهد. وی تلاش دولت در امر پیشبرد مبارزه با قاچاق کالا را حرکتی بسیار خوب برای حمایت از تولیدکنندگان ایرانی دانست و افزود: تداوم مبارزه با کالای قاچاق به ویژه در حوزه پوشاک یکی از مهم‌ترین خواسته‌های تولیدکنندگان و مجموعه اصناف کشور است و قطعاً این موضوع به فعال شدن هر چه بیشتر واحدهای تولیدی کمک می‌کند.

نایب رئیس اتاق اصناف کشور، ساماندهی حوزه مد و لباس را از اهداف مهم این نهاد اعلام کرد و گفت: پوشاک ایرانی برای مقابله با کالای مشابه خارجی و تقویت حضور خود در بازار به برندسازی نیاز دارد. جلال‌الدین محمد شکریه با بیان اینکه جهت تحقق ساماندهی مد و لباس در کشور باید مؤلفه‌های زیادی را در دستور کار قرار دهیم اظهار داشت: یکی از این شاخصه‌ها، برندسازی است که می‌تواند توان رقابت پوشاک ایرانی را در برابر پوشاک خارجی به مقدار قابل ملاحظه‌ای افزایش دهد.

نایب رئیس اتاق اصناف کشور؛ آموزش، اعطای تسهیلات بانکی، حمایت دولت از واحدهای صنفی و ورود ماشین‌آلات لازم را از جمله نیازهای اساسی فعالان صنعت پوشاک خواند و عنوان کرد: ساماندهی مد و لباس در کشور نیازمند تحقق مؤلفه‌های یاد شده است و با بسترسازی جهت اجرای آن‌ها دستیابی به این هدف نیز ممکن می‌شود. به گزارش اتاق اصناف ایران، شکریه فرهنگ‌سازی و اصلاح الگوی مصرف را از دیگر شاخصه‌های بسیار تأثیرگذار در حوزه مد و لباس دانست و گفت: مردم با خرید پوشاک ایرانی در حقیقت به تولیدکنندگان داخلی امکان ادامه فعالیت و رقابت در بازار را می‌دهند البته فعالان صنعت پوشاک کشور نیز با ارتقاء کیفیت محصولات خود می‌توانند مردم را به امر خرید ترغیب کنند.

رئیس اتاق اصناف استان گیلان جلوگیری از خروج ارز از کشور و بی‌نیاز شدن به واردات کالاهای مشابه خارجی در حوزه پوشاک و لباس را مورد اشاره قرار داد و ابراز داشت: استعدادهای بسیار خوب و ذی‌قیمتی در حوزه مد و لباس، طراحی و تولید انواع پوشاک در سطح کشور وجود دارد که هنوز از آن استفاده بهینه‌ای نشده است. وی ارائه تسهیلات بانکی و تبدیل واحدهای صنفی کوچک تولید انواع پوشاک

طرح بهینه سازی و اصلاح تولید واحد POLY H پتروشیمی تندگویان افتتاح شد

با بهره برداری از این طرح جدید ظرفیت تولید PET گرید خاص نساجی در پتروشیمی تندگویان به ۱۵۸ هزار تن در سال افزایش می‌یابد به طوری که ظرفیت تولید در واحد POLY H این مجتمع از ۴۰۰ تن فعلی به بیش از ۴۸۰ تن در روز افزایش خواهد یافت. بر اساس این گزارش؛ نکته مهم بهره برداری از این طرح آن است که پیشتر قرارداد ساخت و اجرای طرح بهینه سازی و اصلاح تولید واحد POLY H پتروشیمی تندگویان به یک شرکت چینی واگذار شده بود که این شرکت پس از اعمال تحریم‌های غیر قانونی از ادامه مشارکت در این پروژه انصراف داد و عملاً این طرح به همت متخصصان داخلی نصب، راه اندازی و در مدار بهره برداری قرار گرفت. به گزارش عصر اقتصاد، سید رضا قاسمی شهری مدیرعامل پتروشیمی تندگویان گفت: تولید مهرماه پتروشیمی تندگویان به مرز ۱۱۰ هزار تن رسید و این شرکت از زبان به سودآوری تبدیل شد، سود ۷ ماه پتروشیمی تندگویان ۱۳۴۴ میلیارد تومان شد.



طرح بهینه سازی و اصلاح تولید واحد POLY H پتروشیمی تندگویان با حضور مدیرعامل هلدینگ خلیج فارس بصورت رسمی افتتاح شد.



بالاتکلیفی اجرای کد شناسنامه کالا در بخش پوشاک

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، رئیس اتحادیه پیراهن فروشان با اشاره به اینکه ۲۰ درصد قاچاق، چمدانی است، تصریح کرد: متأسفانه بیشترین ضربه ورود قاچاق به کشور، متوجه مردم است. آقا کوچکی با تاکید بر اینکه ۹۰ درصد تولیدات داخلی، با برندهای خارجی، در بازار فروخته می شود اظهار کرد: امیدواریم که با همکاری مسئولان ذی ربط، مشکلات قاچاق در بازار مرتفع شود. رئیس اتحادیه پیراهن فروشان در پاسخ به این پرسش که چرا با وجود ممنوعیت واردات پوشاک، بازار مملو از کالاهای وارداتی است؟ تصریح کرد: شاید اصلی ترین دلیل این موضوع، قاچاق پوشاک برند خارجی و عدم حمایت صحیح از برند ایرانی باشد.

آقا کوچکی با تاکید بر اینکه ۳۰ درصد پوشاک موجود در بازار قاچاق است، افزود: البته که وضعیت قاچاق، نسبت به سال گذشته کاهش یافته است. رئیس اتحادیه پیراهن فروشان با تاکید بر اینکه شرایط اقتصادی فعلی، موجب شده که بسیاری از نشانه های تجاری، نتوانند کالای خود را به کشور وارد کنند، گفت: این امر باعث شده که بسیاری از نمایندگی های فروش این نام های تجاری بصورت نیمه تعطیل فعالیت کنند.



رئیس اتحادیه پیراهن فروشان گفت: اجرای کد شناسنامه کالا در بخش پوشاک، بالاتکلیف است.

حسین آقا کوچکی، درباره اجرای کد شناسنامه کالا در بخش پوشاک اظهار کرد: هم اکنون اجرای کد شناسنامه کالا در بخش پوشاک، بالاتکلیف مانده است و برنامه ریزی مناسبی برای آن، وجود ندارد.

کیسه های پلاستیکی، بلای جان طلای سفید خراسان شمالی

وی اضافه کرد: کاهش کیفیت محلوج ها سبب می شود تا کارخانه های ریسندگی اقبال خوبی به خرید آن نداشته باشند زیرا الیاف پلاستیکی، در هنگام بافت وارد بافت پارچه می شود، اما رنگ نمی پذیرد و این امر سبب انتقاد واحدهای نساجی شده است. معاون بهبود تولیدات گیاهی سازمان جهاد کشاورزی خراسان شمالی گفت: در چند سال اخیر همواره تلاش کرده ایم تا استفاده از کیسه های پلاستیکی در فصل برداشت پنبه به حداقل برسد اما کشاورزان همچنان از این کیسه ها استفاده می کنند.

تشکری خاطر نشان کرد: در وهله نخست، کارخانه های پنبه پاک کنی باید کیسه های گونی را میان پنبه کاران توزیع کنند تا در جمع آوری محصول، از آن استفاده شود که البته این اقدام توسط برخی کارخانه ها انجام می شود.

وی گفت: ناخالصی موجود در محلوج های پنبه سبب شده بود تا برخی کارخانه های ریسندگی تمایلی به خرید محلوج های داخل استان نداشته باشند و از محلوج های وارداتی استفاده کنند اما از سال گذشته، با افزایش قیمت ارز که بر واردات محلوج تاثیر گذاشت، کارخانه های ریسندگی از محلوج های تولید کارخانه های داخلی نیز استفاده می کنند. تشکری اظهار داشت: امسال هفت هزار و ۲۰۰ هکتار از کشتزارهای استان زیر کشت پنبه رفته بود اما سیل و بارندگی های بهار امسال سبب شد تا تنها ۶ هزار و ۹۵۰ هکتار از این سطح به مرحله برداشت برسد.

معاون بهبود تولیدات گیاهی جهاد کشاورزی خراسان شمالی گفت: پیش بینی می شود امسال ۱۷ هزار و ۵۰۰ تن و ش پنبه از کشتزارهای استان برداشت شود.



استفاده کشاورزان خراسان شمالی از کیسه های پلاستیکی برای جمع آوری پنبه، موجب افت کیفیت محصول و بی رغبتی واحدهای نساجی به خرید آن شده است. معاون بهبود تولیدات گیاهی سازمان جهاد کشاورزی خراسان شمالی استفاده از کیسه های پلاستیکی برای جا به جایی پنبه را آسیبی برای این صنعت خواند و اظهار داشت: متأسفانه، پنبه کاران استان به هنگام برداشت محصول، از کیسه های پلاستیکی استفاده کرده و در کیسه ها را نیز بانج نایلونی می دوزند که این امر سبب ایجاد ناخالصی در تولید محلوج ها می شود.

به گزارش ایرنا، محمدجواد تشکری افزود: الیاف پلاستیکی کیسه به هنگام تحویل پنبه به کارخانه های پنبه پاک کنی، وارد محلوج ها شده و به عنوان ناخالصی سبب کاهش کیفیت آن می شود.



تشدید مشکلات تأمین مواد اولیه در صنعت چرم مصنوعی

گران در اختیار تولید کنندگان قرار می‌گیرد، تصریح کرد: ما امروز در گرفتاری عجیبی قرار گرفته ایم پتروشیمی‌ها نیز به بهانه قیمت‌های جهانی حاضر به کاهش قیمت‌ها نیستند و همین موضوعات باعث شده حجم بستانکاری تولید کنندگان افزایش پیدا کند و حتی تعدادی از شرکتها مجبور به تعطیلی شوند چرا که منابع کافی برای گردش فعالیت خود ندارند.

ملک پوری به عنوان یک تولیدکننده چرم مصنوعی که با قطعه سازان خودرو مشارکت می‌کند، گفت: در طول شش ماه گذشته یک ریال هم دریافت نکرده‌ام. قطعه سازان می‌گویند خودروسازان به ما منابعی پرداخت نکرده‌اند تا پولهای شما را پرداخت کنیم. این وضعیت برای ما بسیار سخت است.

وی در ادامه صحبت‌های خود با تأکید بر اینکه باید رئیس کل بانک مرکزی اقدامات لازم را برای مدیریت بازار اعمال نماید، تصریح کرد: شرکت‌های صنعتی سوپرمارکت نیستند که هر روز قیمت‌های خود را تغییر دهند در صورت تغییر قیمت‌ها ما شرکای خود را از دست می‌دهیم بازار باید به سمت ثبات حرکت کند تا فعالیت برای تولید کننده به صرفه باشد.

رئیس اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان چرم مصنوعی ایران اضافه کرد: در حال حاضر ۵۰ شرکت مدعی تولید چرم مصنوعی در کشور هستند که در این میان ۳۵ شرکت شناخته شده و با ظرفیت ۲۰ درصدی فعالیت می‌کنند. مابقی واحدها نیز شیفت کاری خود را کاهش داده و به سمت تعطیلی می‌روند.

ملک پوری با تأکید بر اینکه امسال باید موضوع رونق تولید مورد توجه بسیاری از بخش‌ها قرار می‌گرفت، اظهار داشت: در عمل ما شاهد اتفاقی در بازار نیستیم و گرفتاری تولیدکننده هر روز افزایش پیدا می‌کند نمی‌توانیم گردش مالی خود را رونق داده و تأمین نقدینگی را انجام دهیم از طرف دیگر سیستم بانکی نیز با سودهایی بسیار بالا محل خوبی برای تأمین نقدینگی ما نیست.



رئیس اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان چرم مصنوعی ایران با بیان اینکه امروز تولید کنندگان این بخش در گرفتاری عجیبی قرار گرفته‌اند، گفت: ۳۵ شرکت به نام این صنعت فقط با ظرفیت ۲۰ درصدی فعالیت می‌کنند.

علیرضا ملک پوری با اشاره به اینکه امروز تولید کنندگان چرم مصنوعی با مشکلات متعددی در امر تولید دست و پنجه نرم می‌کنند، اظهار داشت: ۴۰ درصد مواد اولیه واحدهای تولیدی از محل واردات تأمین می‌شود و ما مجبوریم سیستم‌های تو در توی وزارت صنعت را طی و در نهایت مجوز واردات با ارز آزاد را دریافت کنیم.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، وی با بیان اینکه علاوه بر این بخشی از مواد اولیه داخلی ما در بازار داخلی تأمین می‌شود، افزود: تعدادی از تأمین کنندگان صنعت چرم مصنوعی مدعی هستند مواد خود را با دلار ۱۴ تا ۱۵ هزار تومانی وارد کرده و نمی‌توانند کاهش قیمت را در محصولات خود اعمال کنند ما نیز مجبوریم این مواد اولیه را با قیمت گران خریداری کنیم.

رئیس اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان چرم مصنوعی ایران با تأکید بر اینکه قیمت پارچه مورد استفاده صنعت چرم مصنوعی ارزان نشده و هنوز با قیمت‌های

کاهش قیمت مواد اولیه تولید کفش

رئیس اتحادیه کفاشان تبریز با اشاره به افزایش هزینه‌های خانوار، بازار کفش را در حالت نیمه راکد توصیف کرد.

جباریان فم همچنین از کاهش تکفروشی در بازار کفش از شهریورماه خبر داد و گفت: تولید کنندگان در حال حاضر به دنبال تقویت بازارهای صادراتی هستند.

سال گذشته با افزایش نرخ ارز، قیمت مواد اولیه اکثر صنایع افزایش یافت. از طرف دیگر ایران در بخش پوست گاو نیازمند واردات است که در این زمینه اختلافاتی بین دست‌اندرکاران صنعت چرم و سازمان دامپزشکی کشور وجود دارد، اما اخیراً مدیرکل دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) خبر داد که در حال حاضر واردات پوست سنگین از بسیاری از کشورها مجاز شده است.

رئیس اتحادیه کفاشان تبریز از کاهش قیمت مواد اولیه تولید کفش خبر داد و اظهار کرد: تولید کنندگان این محصول به دنبال تقویت بازارهای صادراتی هستند.

علیرضا جباریان فم از شروع کاهش قیمت مواد اولیه تولید کفش از خرداد ماه امسال خبر داد و تصریح کرد: در مواردی حساب‌های بزرگ قیمتی در برخی از مواد اولیه وجود داشت که بیش از ۳۰۰ درصد افزایش قیمت داشتند، اما این حساب‌ها شکسته شده است. به گزارش عصر اقتصاد، وی با بیان اینکه قیمت مواد اولیه ۱۰ تا ۳۰ درصد کاهش یافته است، اظهار کرد: قیمت چرم ۱۵۰ تا ۲۰۰ درصد در سال گذشته افزایش داشت، اما از حدود ۱۵ روز پیش در تبریز و مشهد، ۱۰ تا ۳۰ درصد کاهش یافته است که علت آن کاهش جزئی قیمت پوست خام و کاهش قیمت چشمگیر سایر مواد اولیه بوده است.

بخش نوزدهم



تهیه و تنظیم:
مهندس اکبر شیرزاده

پژوهشی در سیر تکامل لباس ایرانیان در ادوار مختلف

به پیروزی عظیم و پرسروصدایی توفیق یافت و قدرت رومیان در غرب، شاپور را مجبور می‌ساخت که همواره آماده نبرد باشد.

شاهنشاهی کوشان، که در سایه تجارت بین‌المللی ثروتمند شده بود، در مقابل قدرت نظامی شاپور به زانو درآمد و سرانجام بر اثر فتوحات پی‌درپی این پادشاه جوان، سلسله کوشان منقرض گردید و شهر پیشاور و دره سند و ایالت بلخ و سمرقند و تاشکند به تصرف ایرانیان درآمد.

در جبهه غرب نیز شاپور پس از سالها نبرد، سرانجام

پیدایش سلسله ساسانیان- دوران زمامداری شاپور در برخی از پارچه‌های دیگر دوره ساسانی، نقش دیگری هست که سابقه قدیمی دارد و آن صورت شاه‌ی سوار بر اژدهاست که با جانوری افسانه‌های گلاویز شده و در زیر آن شیرها و برغاله‌های هستند و شاه از یک‌طرف بچه شیری و از طرف دیگر مرغ شکاری بر دست دارد. نقش اژدها و جانور افسانه‌ای که در این پارچه‌ها جود دارد، در حجاری‌های تخت جمشید نیز دیده می‌شود.

از این پارچه‌ها نمونه‌های بسیاری در کلیسای سنت اورسول آلمان و موزه کلونی پاریس وجود دارد که صورت یزدگرد سوم در آنها دیده می‌شود.

شاپور اول

اردشیر قبل از مرگ، فرزند خود شاپور را در سلطنت شریک کرد. شاپور در دوران زمامداری، انضباط بیشتری در ارتش و سازمان اداری کشور پدید آورد. او نیز مانند پدر با مشکلات و مسائل خارجی چندی مواجه بود؛ شاهنشاهی کوشان در شرق، مشکل ارمنستان، تهدید و فشار بدویان بر معابر قفقاز، و



تصویر شماره ۲- شاپور اول



تصویر شماره یک- اردشیر، تاج‌شاهی را به فرزندش شاپور می‌دهد



در قرن دوم قبل از میلاد، مردم آسیای مرکزی با ابریشم آشنایی داشتند زیرا چینی‌ها آن را به شکل نخ به آن نواحی صادر می‌کردند. پارت‌ها نیز در دوران اقتدار خود، نساجان قابلی داشتند که منسوجات پشمی و کتانی خوبی برای آنها می‌یافتند

در پارچه‌های دیگر ساسانی که تا امروز مانده، صورت شاه در شکار سوار بر اسب بالدار یا جانور افسانه‌های دیگری است و نقش جانوران دیگر هم آن را احاطه کرده‌اند.

در میان نقش‌های پارچه‌های ساسانی نقوسی وجود دارد که مانند آنها را در غارهای ترکستان شرقی تقلید کرده‌اند.

«لوکونین» علل و ریشه‌های اجتماعی و اقتصادی شکست روم از ایران را چنین توصیف می‌کند: «... در آن روزگار روم از نظر اقتصادی و سیاسی وضعی بسیار درهم و آشفته داشت. با بحران عمومی نظام برده‌داری و انحطاط اقتصادی شدیدی که کشور روم را فراگرفته بود، همواره شورش و قیام سربازان و هجوم نیروهای وحشی، آن سرزمین را به لرزه افکنده بود... همه چیز دستخوش انحطاط گشته بود.

کیبیریانوس که در این دوران می‌زیست چنین نوشته است: «در کشتزارها برزگر، در دریا ملوان، در سپاه سپاهی، در مجلس، شرف و وجدان و در دادگاه‌ها دادگر به قدر کفایت نیست.»

گیبون می‌نویسد: «ندای تاریخ که اکثراً چیزی جز پیک تنفر یا چالپوسی نیست، شاپور را سرزنش می‌کند که از سر کبر، استیلای بر دشمن را وسیله سوء استفاده قرار داد. می‌گویند والرین را با جبه و پیرایه‌های امپراتوری زنجیر کرد و در معرض تماشای خلاق گذاشت ... و هرگاه که شهریار ایران می‌خواست بر مرکب خویش سوار شود، پا بر گردن والرین می‌گذاشت.»

علیرغم تمام نکوهش‌های متفقی‌نش که کرارا شاپور را از فراز و نشیب‌های بخت و اعاده قدرت امپراتوری روم برحذر می‌ساختند و به وی تذکر می‌دادند که آن اسیر عالیقدر را گروگان صلح سازد ... شهریار

فاخری که در ایران و چه در سرزمین بیزانس بافته‌اند، دیده می‌شود. در این‌که بافندگی بیزانس کاملاً تحت نفوذ و تأثیر صنایع ایران بوده، جای هیچ شکی نیست.

در نقش‌های برجسته طاق بستان، نقوش بسیاری از پارچه‌ها را با کمال دقت ساخته‌اند و در نقش پارچه‌هایی که بر تن پادشاه، تمثال‌های مذهبی، زنان نوازنده و پاسبانان شکارگاه هست، نقش‌های خوبی دیده می‌شود.

نقش‌های این پارچه‌ها گاهی دارای گل‌های چهار پر با اشکال و رنگ‌های مختلف است، گاه شطرنجی است و گاهی دارای نقش حیوانات مانند بز کوهی، خروس، مرغابی و حواصیل که روبروی هم قرار گرفته‌اند، گاهش نیز نقش‌های مرکب دیده می‌شود.

در تصویر شماره ۴، پارچه ابریشمی بیزانسی متعلق به قرن ۸ پیش از میلاد دیده می‌شود که در موزه شهر لیون فرانسه از آن نگهداری می‌گردد. در این نقش مرتب از گل و ستاره استفاده شده یا تاجی از مروارید در اطراف هلالی قرار گرفته و یا در طرف شکل، مرغی نقش کرده‌اند.

در این نقش برجسته، زنانی که در زورق‌ها پارو می‌زنند، جامه‌هایی بر تن دارند که نقش آن سرخوک است و یک قطعه پارچه ساسانی با همین نقش امروز در موزه برلین موجود است که لفافه یک شی متبرک کلیسا بوده است.



تصویر شماره ۴- پارچه ابریشمی بیزانسی

پس از فتح سوریه و انطاکیه و رها، والرین امپراتور روم، را با ۷۰ هزار لژیونر رومی و فرماندار شهر و سناتورها و اشراف و بزرگان روم اسیر کرد و آنان را به ایران فرستاد و آنها در شهرهایی که خود به سبک اردوگاه‌های نظامی رومی بنا کرده بودند مستقر شدند. امپراتوری روم چنین پیکاری را به خود ندیده بود. پیروزی شاپور اول نشانه‌ای از نیرو و همبستگی دولت نوپیدا ساسانی بود.

هنر و صنعت در این دوره به درجه مناسبی رسیده بود. به طوری که در نقش ظروف نقره ساسانی نیز تصویری از جامه‌ها و پارچه‌ها و نقوش آنها وجود دارد که با آنچه تا امروز باقی مانده، تطابق دارد. در اواخر دوره ساسانی، پارچه‌های ایرانی را به اقصی نقاط دنیا می‌برند و چنان مطلوب بوده است که اغلب از آنها تقلید می‌شد.

در این پارچه‌ها نقشی که بسیار دیده می‌شود شاخ و برگ گل‌های گرد و حلقه‌ها و تاج پیچ در پیچ و اشکال حیوانات و انسان است که روبروی هم قرار گرفته است. اغلب هوم - گیاه مقدس دین زرتشت - را در میان آنها قرار داده‌اند.

در تصویر شماره ۳، پارچه زربفت بیزانسی شبیه پارچه‌های که برای کفن سنت سیویارد به کار رفته، دیده می‌شود. این نقشه‌ها عیناً چه در پارچه‌های



تصویر شماره ۳- پارچه زربفت

در قرن چهارم میلادی، ایرانیان تجارت با شرق را منحصر به خود کرده بودند و پارچه‌هایی که از راه زمین به ساحل مالایا وارد می‌شدند و هم‌چنین مصنوعات چینی که از راه دریا به وسیله کشتی‌ها به هندوستان جنوبی و جزیره سیلان می‌رسید، همه را یک‌جا می‌خریدند.

ساسانی حاضر به هیچ‌گونه گذشت نبود. چون والرین سرانجام، در زیر بار سنگین شرمساری و اندوه، جهان را بدرود گفت، پوستش را از کاه پر کرده به شکل پیکره آدمی، در مشهورترین پرستشگاه‌های ایران حفظ کردند. سپس گیون می‌نویسد: «این داستان آموزنده و حزن‌انگیز است اما به اغلب احتمال در صحت آن باید تردید داشت؛ نمی‌توان تصور کرد پادشاهی، از سر رشک، حتی در مقام معامله با رقیب خویش، شأن پادشاهان را علناً چنین خوار سازد...» حکومت ایران از متخصصین و کارشناسان مختلفی که در بین این عده بودند برای اجرای نقشه‌های وسیع عمرانی استفاده کرد و به کمک معماران و مهندسی رومی، پل‌ها، سدها، شهرها و طرق ارتباطی بسیاری ساخته شد که آثار برخی از آنها هنوز باقی است.

شاپور این اسرای دانا را که در بین آنها عده‌ای مهندس، معمار، پزشک و مساح بود، در پیروی از آداب و رسوم خود آزاد گذاشت و در همان ایامی که



تصویر شماره ۵- پارچه ابریشمی



تصویر شماره ۶- پارچه ابریشمی

امپراتور روم پیروان مسیحیت را اعدام می‌کرد، شاپور به مسیحیان اجازه داد برای خود کلیسا بسازند. شاپور دستور داد غلبه او را بر «والریانوس» بر روی صخره‌ای در فارس منقوش سازند. در دوره سلطنت این پادشاه، امور اقتصادی و اجتماعی شاهنشاهی پیش‌ازپیش منظم گردید. آثار علمی یونانیان و رومیان در رشته فلسفه، نجوم، طب، ترجمه شد و در دسترس اهل علم قرار گرفت. شاپور، مانی را در اشاعه دین خود آزاد گذاشت، ولی چنانکه بتفصیل خواهیم دید، بهرام اول با وی از در دشمنی درآمد و به دستور او مانی را اعدام کردند.

شاپور در دوران زمامداری خود، غیر از پیروزی‌های نظامی، به فعالیت‌های عمرانی وسیعی دست زد که از آنجمله است، سد نزدیک شوشتر که به بند قیصر معروف است و شهر شاپور در نزدیکی کازرون فارس و شهر جندی‌شاپور (بین شوشتر و دزفول) قابل ذکر است. شهر اخیر از مراکز مهم علوم و فنون ایران در آن دوره بوده است، و بیمارستان بزرگ این شهر و پزشکان عالی‌قدری که در آن کار می‌کردند شهرت جهانی داشتند. وفات شاپور اول در سال ۲۷۱ میلادی اتفاق افتاد.

هانری دالمانی در کتاب سفرنامه از خراسان تا بختیاری می‌نویسد که صنعت پارچه‌بافی در ایران از زمان قدیم بسیار اهمیت داشت و به متتهای درجه

کمال رسیده بود. نساجان، مواد گرانبهایی را از قبیل ابریشم، مفتول سیب و زر در پارچه به کار می‌بردند و منسوجات بسیار نفیس و بی‌نظیری را می‌بافتند. نمونه این نوع پارچه‌های گرانبه‌های قدیمی اکنون در موزه‌های اروپا و کلیساهای قدیمی موجود و محفوظ است.

در قرون وسطی، فرانسویان نمی‌دانستند که این پارچه‌ها محصول کدام یک از کشورهای دنیاست و فقط می‌دانستند این منسوجات از کشورهای خاوری و آن طرف دریاها، به اروپا وارد می‌شود. غالباً سیاحان با عزم و همت بلند و زحمات فراوان، نمونه آنها را به کشورهای باختری می‌آوردند و ثروتمندان مانند جواهر قدیمی از این پارچه‌ها نگهداری می‌کردند برخی هم برای نشان دادن خلوص عقیده و ایمان خود آنها را به کلیسا تقدیم می‌کردند تا به‌عنوان پوشش صندوق‌های معنوی یادگارهای مقدس به کار روند اما متأسفانه طوفان انقلاب‌های مختلف، آنها را از بین برد و اکنون فقط قطعاتی در برخی کلیساها وجود دارد.

در تصویر شماره ۵، پارچه ابریشمی مشاهده می‌شود که دارای نقوش متقارن است و پهلوانان ساسانی را نمایش می‌دهد که سوار بر اسب‌های بالدار هستند. در یک‌دست هوم و در دست دیگر شیر کوچکی دارند. نوع دیگر از پارچه‌های تولید ایران که بسیار نفیس و با ارزش هستند و از ایران به آلمان رفته، در تصویر



تصویر شماره ۷- پارچه ابریشمی



آلمانی‌ها، پارچه کفن شارلمانی را که از منسوجات ایران بوده است در شهر اکس لاشاپل حفظ کرده‌اند. در شهر کلنی و خزائن کلیساهای سنت اورسول و سنت کونیبرت، نمونه‌هایی از تافته‌های ایرانی متعلق به قرون ششم و هشتم پیش از میلاد باقی مانده است



تصویر شماره ۸- پارچه عهد ساسانی

تاریخ ایران در سده سوم میلادی زیر سایه ایشان قرار گرفت.

اواخر سده دوم و اوایل سده سوم میلادی در قلمرو اشکانیان و سرزمین‌های پیرامون آن روزگار، بحران‌های بزرگ اقتصادی، فرهنگی و فکری وجود داشت. این بحران‌ها که چند دهه آخر حکومت اشکانان را به کلی فرا گرفته بود، در مناطق جنوب غربی ایران و جنوب میان‌رودان با وضوح بیشتر دیده می‌شد و نشانه آن ظهور عقاید و آئین‌های زاهدانه و ریاضت طلبانه توأم با بدبینی به زندگی و عالم جسمانی بود.

زمانی که بیش از یک قرن به پایان شاهنشاهی اشکانیان باقی مانده بود، سه لشکرکشی بزرگ رومیان به ایران به ترتیب به دست تراپانوس هادریانوس در دوره خسرو اشکانی، مارکوس اورلیوس در زمان بلاش چهارم و سرانجام سپتیموس سوروس در عهد بلاش پنجم، انجام شد که نه تنها تیسفون را عرصه نهیب و غارت قرار داد بلکه میان‌رودان و به ویژه مناطق جنوبی آن را با فقر، بیماری و مرگ روبرو ساخت و بنیان‌های اقتصادی را در این نواحی ویران کرد. از این رو شگفت‌آور نیست که اواخر روزگار اشکانیان، آراء و فرقه‌های گنوسی انتشار قابل ملاحظه‌ای بیابند.

پاتیگ- پدر مانی- به طایفه مغتسله از مذاهب گنوسی رایج در میان‌رودان آن روزگار پیوسته بود. مانی در چنین محیطی پرورده شده بود از این روست که صیغه گنوسی کیش مانی مورد توافق بسیاری از محققین قرار گرفته و گزارشات موجود در مورد خانواده و دوران کودکی و نوجوانی مانی نیز ابهام‌آمیز است.

رومیان تا قرن پنجم، ابریشم را از ایرانیان می‌خریدند و چون در معاملات با تجار ایرانی، پیوسته با مشکلاتی برمی‌خوردند، ژوستینیان- امپراتور روم- برای رفع اشکال درصدد برآمد با اهالی حبشه که مالک قسمت زیادی از عربستان بودند، سازش کند و پیمان تجاری با آنها ببندد تا شاید بتواند به این وسیله تجارت قدیمی را که سابقاً از راه بحر احمر انجام می‌شد، دوباره برقرار سازد اما اقدامات او به نتیجه‌ای نرسید زیرا پادشاه حبشه پاسخ داد مبارزه کردن با تجار ایرانی در بازار هندوستان برایش امکان‌پذیر نیست. به هرحال نمونه این پارچه‌های نفیس هنوز در بعضی از خزائن ملی ما یافت می‌شود.

پارچه‌های مذکور به وسیله اولین مسیحیانی که برای زیارت به خوار رفته بودند، وارد اروپا شد. در تزئین پارچه‌های قدیمی ایرانی، آثار مذهبی هم دخالت داشته است زیرا در اغلب آنها نقش هوم و تصاویر آتشکده‌ها دیده می‌شود.

در تصویر شماره ۷، پارچه ابریشمی با نقوش متقارن دیده می‌شود که بهرام گور را در حال شکار نمایش می‌دهد. گاهی اوقات، طراح یا هنرمند بافنده با استفاده از تخیلات خود یا با ایده گرفتن از اشیاء اطراف خود، طرح‌هایی روی پارچه‌ها پیاده می‌کند و اثرات بسیار زیبا و خلاقانه را بروز می‌دهد.

معمولاً این پارچه‌ها با صور خیالی مانند حیوانی که بدن آن به شکل اسب است و شاخی در پیشانی خود دارد یا طاووس هندی که گاهی آدمی بر آن سوار شده است. همچنین با شکل انسان، اسب، عقاب، ببر، یوزپلنگ و سایر حیوانات که در ایران و هندوستان وجود دارد و انواع گل و ریحان و درختان سیب و نارنج تزئین یافته‌اند.

مانی و کردیر

تاریخ ساسانیان در نخستین دهه‌های ظهور این سلسله، زیر نفوذ دو شخصیت دینی شکل گرفته است. یک پیامبر و یک موبد. با این حال این دو مرد دین در کنار شاهان ساسانی، اردشیر بابکان و شاپور اول به بزرگ‌ترین بازیگران عصر تبدیل شدند و

شماره ۶ به کار رفته است. این پارچه ابریشمی بیزانسی، کفن سن‌ویکتور است و در گنجینه کلیسای سانس وجود دارد.

آلمانی‌ها، پارچه کفن شارلمانی را که از منسوجات ایران بوده است در شهر اکس لاشاپل حفظ کرده‌اند. در شهر کلنی و خزائن کلیساهای سنت اورسول و سنت کونیبرت، نمونه‌هایی از تافته‌های ایرانی متعلق به قرون ششم و هشتم پیش از میلاد باقی مانده است.

در قرن دوم قبل از میلاد، مردم آسیای مرکزی با ابریشم آشنایی داشتند زیرا چینی‌ها آن را به شکل نخ به آن نواحی صادر می‌کردند. پارت‌ها نیز در دوران اقتدار خود، نساجان قابلی داشتند که منسوجات پشمی و کتانی خوبی برای آنها می‌بافتند.

بعدها طرز بافتن پارچه‌های ابریشمی را دریافتند و چون می‌خواستند این صنعت منحصر به خودشان تعلق داشته باشد و دیگران از اسرار آن آگاه نگردند، تمام ابریشم چین را به ایران وارد می‌کردند و پس از آن که به صورت پارچه‌های نفیس و عالی با رنگ‌های شفاف و درخشان و زیبا درمی‌آوردند، به کشورهای دیگر صادر می‌نمودند.

در قرن چهارم میلادی، ایرانیان تجارت با شرق را منحصر به خود کرده بودند و پارچه‌هایی که از راه زمین به ساحل مالایا وارد می‌شدند و همچنین مصنوعات چینی که از راه دریا به وسیله کشتی‌ها به هندوستان جنوبی و جزیره سیلان می‌رسید، همه را یک‌جا می‌خریدند و بعد به آسیای صغیر و ممالک دیگر صادر می‌کردند بنابراین تجارت شرق و غرب، منحصرأ به آنها اختصاص داشت.

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

تغییرات شرکت های نساجی

شرکت پوریا بافت معین (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۸/۵/۲، سرمایه شرکت از مبلغ ۱/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۶/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت تاج نخ نقش جهان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۸/۴/۲۰، حجت اله کرباسی به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، محمد دافعیان به سمت نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

شرکت ترمه آبیگ (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۸/۵/۲۰، نسرین رسائی به سمت رئیس هیئت مدیره، محمود اقبال به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت صنایع نساجی پویا باف اصفهان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۸/۵/۲۲، سرمایه شرکت از مبلغ ۷۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به ۲۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت رنگین الیاف ایساتیس (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۸/۵/۳۰، فاطمه ابراهیم پور به سمت رئیس هیئت مدیره، مهدی ملک ثابت به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، محمد ملک ثابت به سمت مدیرعامل، محمود صیادی به سمت بازرس اصلی و سیدمجتبی وحیدی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه پیمان یزد جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. سرمایه شرکت از مبلغ ۳۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت تولیدی و صنعتی نگین پلی استر اشتهارد (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۳/۲۸، روزنامه کنیرالاتشار ابرار جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. معصومه شکری به عنوان بازرس اصلی و منیژه ملاعلی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. تراز نامه و حساب سود و زیان سال مالی ۹۶ به تصویب رسید.

شرکت زرنخ نگار (بامسئولیت محدود)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۱، داود سلیمی به سمت مدیرعامل، مهدی سلیمی به سمت رئیس هیئت مدیره و فریدون صادقیار به سمت نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

شرکت خرجه پوشان اهورا مهرگان (بامسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۸/۵/۲۲، شرکت مذکور منحل اعلام و هلن حضوری به سمت مدیر تصفیه انتخاب شد. محل تصفیه تهران، پاسداران، خیابان شهید مصطفی وفامنش، ساختمان آرین، بلوک A، واحد ۱ شرقی طبقه اول، پلاک ۲۶ است.

شرکت بافت و تکمیل ستاره درخشان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۸/۲/۲۸، علی نجفی به سمت مدیرعامل، کلثوم فلاح پور به سمت رئیس هیئت مدیره و کبری نجفی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

شرکت ریسندگی بافندگی خاتم بافت مشکنان اصفهان (سهامی عام)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۱۱/۸، علی شاهمرادی به سمت مدیرعامل، سیداصغر حسینی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، سید رضا حسینی به سمت رئیس هیئت مدیره، موسسه حسابرسی امین تدبیر بصیر به سمت بازرس اصلی و موسسه آئین تراز آریا به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه کار و کارگر و محلی نسل فردا جهت نشر آگهی ها و دعوت نامه های شرکت تعیین شد. تراز مالی سال ۹۶ به تصویب رسید.

شرکت صنایع کرک یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۸/۵/۲۰، محل شرکت به یزد، نعیم آباد، کوچه شهید پورمحمدعلی، کوچه ۵۴ تغییر یافت. حسین نصیریانی به سمت مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره، محمد رنگجیان به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، علی کاجی به سمت بازرس اصلی و محمدرضا بهاری به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه ندای یزد جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. صورت های مالی منتهی به سال ۹۷ به تصویب رسید.

شرکت ریسندگی و بافندگی نجف آباد (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه هیئت تصفیه مورخ ۹۸/۴/۱۱، آروین رویا به عنوان مدیر اجرایی هیئت تصفیه و میراسماعیل رضوی و وحید قیصری به سمت مدیران تصفیه تعیین شدند.

شرکت نانوخ و گرانول سیرجان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۴/۳۱، حساب های مالی سال ۹۷ شرکت مورد تصویب قرار گرفت. رضا زید آبادی به عنوان مدیرعامل، لیلا اکبرپور به عنوان رئیس هیئت مدیره، هانیه پرند به عنوان نایب رئیس هیئت مدیره، موسسه حسابرسی آرشین به عنوان بازرس اصلی و علی تقی زاده به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت رنگدانه سیرجان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۴/۳۰، صورت های مالی سال ۹۷ مورد تأیید و تصویب قرار گرفت. موسسه حسابرسی آرشین حساب به عنوان بازرس اصلی و قانونی و سیدمحسن حسینی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت ریسندگی رضوان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۴/۱۸، ترازنامه و حساب های سود و زیان سال مالی ۱۳۹۷ به تصویب رسید. غلامحسین فرزین به سمت رئیس هیئت مدیره، اکرم قطان به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، شیرین فرزین به سمت مدیرعامل موسسه حسابرسی اعتماد ارقام امین به عنوان بازرس اصلی و رضوان توکلی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت نساجی رضوان تاب (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۴/۱۸، روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد. ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی ۱۳۹۷ به تصویب رسید. غلامحسین فرزین به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، اکرم قیطان به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، موسسه حسابرسی اعتماد ارقام امین به عنوان بازرس اصلی و رضوان توکلی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت خانه پیراهن ایرانیان (بامسئولیت محدود)

پیرو صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۸/۵/۲۶، محل شرکت به تهران، خیابان شهید دکترا مفتاح، کوچه شاهرخ، پلاک ۶، طبقه سوم، واحد ۸ تغییر یافت.

شرکت ریسندگی و بافندگی قماش آذرشهر (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۸/۵/۱۴، سیدمحسن حسینی به سمت مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره، سیدبابک حسینی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، فریده رجیبه و آیدا شرفی به عنوان بازرسان اصلی و علی البدل انتخاب شدند.

شرکت نساجی دیبا ريسان آران (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۸/۶/۲، شبان قمصری به سمت رئیس هیئت مدیره، شبان قمصری به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، مریم پهلوانیان به سمت مدیرعامل انتخاب شدند. تراز مالی سال های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ به تصویب رسید.

شرکت نگین مشهد هلال (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۸/۵/۲۵، ساره شبان قمصری به سمت رئیس هیئت مدیره، رضاشبان قمصری به سمت نائب رئیس هیئت مدیره و عباس بهادری به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت کارخانجات مخمل و ابریشم کاشان (سهامی عام)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۳/۳۰، موسسه حسابرسی آزمون پرداز ایران مشهود به عنوان حسابرس مستقل و بازرسان اصلی و موسسه حسابرسی خدمات مدیریت ارقام نگر آریا به عنوان بازرسان علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه و صورت سود زیان و صورت جریان وجه نقد شرکت برای سال مالی منتهی ۹۷/۱۲/۲۹ به تصویب رسید. روزنامه های اطلاعات و روزنامه رسالت جهت درج آگهی های شرکت تعیین شدند.

شرکت ژئو شبکه پارسیان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۸/۵/۱۲، حمیدرضا قادی به سمت رئیس هیئت مدیره، آروین رضا به سمت نائب رئیس هیئت مدیره و حسین قادی به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت تولیدی صادراتی نیما نساج (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۵/۱۶، صورت های مالی منتهی به ۹۷/۱۲/۲۹ به تصویب رسید. لیلا بهزادی به عنوان بازرسان اصلی و حسین نجار به عنوان بازرسان علی البدل انتخاب شدند. روزنامه رسالت برای نشر آگهی های شرکت انتخاب شد.

شرکت الماس بافت زاینده رود (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۸/۵/۱۰، شرکت منحل اعلام و داریوش آگاهی زاده به عنوان مدیر تصفیه انتخاب شد. محل شرکت منحل در حال تصفیه اصفهان، محله کاوه، کوچه تیران، کوچه شهید اصغر هادی زاده، پلاک ۱۴، ساختمان سپند، بلوک سی، طبقه ششم، واحد شرقی است.

شرکت ریسندگی و بافندگی مطهری (بامسئولیت محدود)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۴/۲۴، مؤسسه حسابرسی و خدمات مدیریت سامان پندار به عنوان بازرسان اصلی و وحید ذوقی به عنوان بازرسان علی البدل انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی منتهی به ۱۳۹۷ مورد تصویب قرار گرفت.

شرکت بهین بافت اسپادانا (بامسئولیت محدود)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۸/۵/۲۸، مرکز اصلی شرکت به اصفهان، حکیم شفائی اول، خیابان همافر، بن بست تخت طاووس، پلاک قدیم ۶۸، طبقه اول انتقال یافت.

شرکت کیسه گیلان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۹۸/۴/۱۷، ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی منتهی به سال ۱۳۹۷ مورد تصویب قرار گرفت. ناصر ورزیده کار به سمت رئیس هیئت مدیره، معصومه نخجوانی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، مجید ورزیده کار به سمت مدیرعامل، موسسه آریا حسابرسان پارسا به سمت بازرسان اصلی و اصغر قاسمی به سمت بازرسان علی البدل انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات برای درج آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت شیمی بافت (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۲/۲۰، ترازنامه و حساب سود و زیان برای سال مالی منتهی به ۹۷/۱۲/۲۹، مورد تصویب قرار گرفت. موسسه حسابرسی داریا روش به عنوان بازرسان اصلی و موسسه حسابرسی هوشیار ممیز به عنوان بازرسان علی البدل انتخاب شدند. روزنامه دنیای اقتصاد جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت کرک نخ سمنان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۴/۳۰، ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۱۳۹۷ مورد تصویب قرار گرفت. مرتضی رضازاده به عنوان مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره، مهری معینی به عنوان نائب رئیس هیئت مدیره، موسسه حسابرسی بهنام مشار به عنوان بازرسان اصلی و موسسه حسابرسی و خدمات مالی همیار حساب به عنوان بازرسان علی البدل انتخاب شدند. روزنامه ابرار جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت نساجی بهارنطنز (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۸/۵/۱۳، سرمایه شرکت از مبلغ ۸۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت. سعید میرزاآقاخان به عنوان بازرسان اصلی و حسن امیرپوربه عنوان بازرسان علی البدل انتخاب شدند.

شرکت تولیدی صنعتی پروزن (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۴/۲۳، ترازنامه و صورتهای مالی منتهی به ۹۷/۱۲/۲۹ به تصویب رسید. موسسه حسابرسی و خدمات مدیریت سامان پندار به عنوان بازرسان اصلی و سیدمحمد باقر شاهمرادی به عنوان بازرسان علی البدل انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت تولیدی و ریسندگی همدان نخ (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۴/۳۱، حمیدرضا شیبانی به سمت بازرسان اصلی و سیامک صفی خانی به سمت بازرسان علی البدل تعیین شدند.

شرکت نساجی اطلس یزد (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۸/۵/۲۸، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۲۶۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۲۷۸۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت نساجی بهتابان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۸/۴/۲۵، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۴۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۳۶۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت صنایع نخ خوانسار (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۴/۲۹، مصطفی صفری به عنوان رئیس هیئت مدیره، محمدباقر نقی زاده به عنوان نائب رئیس هیئت مدیره و احمدعلیمردانی به عنوان مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت رنگین نخ سامان شرکت (با مسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۸/۴/۲۱، سرمایه شرکت از مبلغ ۴۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به ۶۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت

شرکت نرمینه بافت (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۸/۴/۲۵، سرمایه شرکت از مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۶۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت نساجی مشکین دشت کرج (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۴/۲۵، ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به ۹۸/۱۲/۲۹، محسن معقولی بسمت رئیس هیئت مدیره، بابک ناجی بسمت نایب رئیس هیئت مدیره، علی اکبر مداح به سمت مدیرعامل، علی بابائی به سمت بازرس اصلی و ناصر مباشر به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه ابرار جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت تولیدی بازرگانی بافت دوخت نخستین (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۸/۴/۲۳، زهرا هژبری به سمت مدیرعامل، حسن کرمانی به سمت رئیس هیئت مدیره، محمد مهدی کرمانی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، سیدعباس اورعی به سمت بازرس اصلی و فاطمه قنبری به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. محل شرکت تهران، خیابان انقلاب، خیابان دانشگاه، خیابان شهید دکتر مرتضی لبافی نژاد، پلاک ۱۵۶، طبقه اول، واحد شرقی است.

شرکت منسوجات گل زرین یزد (با مسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۸/۵/۲۶، شرکت منحل اعلام گردید و محمد صادقیان زاد به سمت مدیر تصفیه انتخاب شد. محل تصفیه تهران، بازار، کوچه بازار زید، کوچه بازار چهارسوق بزرگ، پلاک ۱۹۲، ساختمان دالان سوم حاج حسن، طبقه همکف، واحد ۱/۱۵ است.

شرکت الیاف خورشید خراسان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۸/۸/۲۴، نسرین حسن زاده به سمت بازرس اصلی و امیرحسین اخلاقی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه هدف و اقتصاد جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت پاریز باف (با مسئولیت محدود)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۹۸/۳/۲۰ نادر مقدری به سمت رئیس هیئت مدیره، حمیدرضا مقدری به سمت مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره تعیین شدند.

شرکت نسیم ریس کویر (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۸/۵/۶، اعظم شاهدی به سمت مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره، عبدالصمد محمد به سمت نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند. سرمایه از مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۴۲۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

کارخانجات نساجی نگین نقشین یزد (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۸/۶/۱، اصغر زارع به سمت رئیس هیئت مدیره، سیدرضا حسینی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، رضا زارع به سمت مدیرعامل احمد جمالی به سمت بازرس اصلی و سیدمحمدسقیقی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه پیمان یزد جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. صورت های مالی منتهی به سال ۹۷ به تصویب رسید.

شرکت فرش زرباف خراسان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۹/۶، صورت های مالی به تصویب رسید. محمدعلی عرفانیان به عنوان بازرس اصلی و سیداصغر حسینی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه خراسان برای درج آگهی ها تعیین شد.

شرکت فرش پدیده میرداماد تهران (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۳/۹، روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد. علیرضا منجمی به سمت مدیرعامل، احمدرضا منجمی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، فاطمه رحمانی به سمت رئیس هیئت مدیره، علیرضا نمکیان به عنوان بازرس اصلی و منصور محمدرضائی بیدگلی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت زیبا پوشان پارس دیبا (با مسئولیت محدود)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۸/۳/۶، نام شرکت به «پویان گستر پارس دیبا» تغییر یافت.

شرکت تهران پلی استر تاپس (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۴/۲۹، ترازنامه و صورت های مالی شرکت برای سال مالی منتهی به ۹۷/۱۲/۲۹ به تصویب رسید. مؤسسه حسابرسی و خدمات مدیریت سامان پندار ه عنوان بازرس اصلی و وحید ذوقی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه کیهان جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت نسیم بافت گیل (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۸/۴/۳، حسین رجبی به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، رقیه معصومی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، سید مهیار آقائی به سمت بازرس اصلی و مجتبی شمس به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه فضیلت جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

اتحادیه صنف فروشندگان فرش ماشینی و موکت شهرستان گرگان

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۸/۴/۰۱، عبدالعزیز مهیمنی به سمت رئیس هیئت مدیره، فرهاد اردلان به سمت نایب رئیس اول هیئت مدیره، احمد میر و کیلی به سمت نایب رئیس دوم هیئت مدیره، علی ساداتی به سمت دبیر، نصرت اله دنگچی به سمت خزانه دار، احسان اخوان راد به سمت بازرس اصلی انتخاب شدند.

شرکت تولیدی مهتاب نخ (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۴/۳۱، مصطفی کریمی به عنوان بازرس اصلی و میثم صحرائیان به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه جمهوری اسلامی جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد. صورت های مالی سال ۹۷ به تصویب رسید.

شرکت تولیدی و صنعتی ابریشم طوس (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۴/۳۱، ترازنامه به تصویب رسید. حسین مقدسیان به سمت مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره، عباس مقدسیان به سمت رئیس هیئت مدیره، آنیسا سلیمی به عنوان بازرس اصلی و مهدی طاهرنیا به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه خراسان به منظور درج آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت الباف پردیس دلپجان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۹۸/۵/۲۸، غلامعلی اسماعیلی به عنوان بازرس اصلی و سید حسین جلالی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت نور بافت (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۷/۴/۳۰، موسسه حسابرسی امجد تراز به سمت بازرس اصلی و زهرا مودنی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال ۱۳۹۷ به تصویب رسید.

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

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۴/۱۹، رضا رضائی به سمت مدیرعامل تعیین شد.

:: شرکت کوشش نساج کویبر (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۵/۲۵، حسین مجاهدی به سمت رئیس هیئت مدیره و نسری کریم پور به سمت نائب رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل انتخاب شدند.

:: شرکت جامینه (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۶، بابک شرافتی به سمت بازرس اصلی و سیدمحمد ابوالحسنی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت جمیل کرک بافت (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۹۷/۲/۳۰، ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی منتهی به ۹۷/۱۲/۲۹ مورد تصویب قرار گرفت. روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد. موسسه حسابرسی آزمون پرداز ایران مشهود به عنوان بازرس اصلی و موسسه حسابرسی و خدمات مدیریت دایا رهیافت به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت تولیدی پوشاک جامه سرا (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۳۱، جلیل فرج پور به سمت مدیرعامل، احمد فرج پور به سمت رئیس هیئت مدیره، صمد فرج پور به سمت نائب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

:: شرکت آراین دوخت آذین (با مسئولیت محدود)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۲۶، سرمایه شرکت از مبلغ ۶۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال کاهش یافت. محمدرضا محبتی به سمت مدیرعامل و رسول فشکی به سمت رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

:: شرکت تولیدی ابهر بافت (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۳۰، شرکت منحل اعلام و محمد حسین فرقانی به عنوان مدیر تصفیه انتخاب شد. محل تصفیه تهران، میدان مادر، خیابان شاه نظری، خیابان فرجام، خیابان مظفری، ساختمان ترمه، پلاک ۲، طبقه ۴ است.

:: شرکت کاسپین مد آیدانا (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۲/۲۰، داریوش افشاری به سمت مدیرعامل، امین اله لک به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، مجید لک به سمت رئیس هیئت مدیره، موسسه حسابرسی آگاه اندیشان خردمند به سمت بازرس اصلی و حمید دهقانی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت ریسندگی و بافندگی درخشان قم (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۴/۱۵، حسن غزنوی به سمت رئیس هیئت مدیره، رضا گیوه چی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، علی گیوه چی به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

:: شرکت صنایع فرش خیام آران (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۵/۲۷، محمد ترکی به سمت رئیس هیئت مدیره، حمید ترکی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و محسن ترکی به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

:: شرکت اطلس جامه آریا (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۵/۱۲، محمد شهریاری به سمت رئیس هیئت مدیره، محسن شهریاری به سمت مدیرعامل، مهدی شهریاری به سمت نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

:: شرکت الباف زر لیف اصفهان (با مسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۲۰، مهدی مقضی به سمت مدیرعامل، سیدجعفر حسینی به سمت رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

:: شرکت مه ریس گیلان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۴/۱۸، سرمایه شرکت از مبلغ ۴۰ میلیارد ریال به مبلغ ۴۸ میلیارد ریال افزایش یافت.

:: گروه پوشاک شکوه فرجام ایرانیان (با مسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۶/۹، روزنامه اخبار صنعت جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید. سرمایه شرکت از مبلغ ۱۰۱۰۰۰۰ ریال به ۲۱۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت. علی محمد نعمتی به سمت رئیس هیئت مدیره، جواد اسحق آبادی به سمت مدیرعامل و نائب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

:: شرکت پلیمر بافت بابل (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۷/۳/۲۹، سرمایه شرکت از مبلغ ۸ میلیارد ریال به مبلغ ۱۶ میلیارد ریال افزایش یافت.

:: شرکت مهباد میلان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۱۴، موسسه حسابرسی و خدمات مالی حافظ گام به سمت بازرس اصلی و منصوره کمائی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت آراین دوخت آذین (با مسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۲۶، سرمایه شرکت از مبلغ ۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۶۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت صنایع فرش افشار زرینه میاندوآب (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۴/۲۵، کریم بکتاشی به عنوان رئیس هیئت مدیره، رحیم بکتاشی به عنوان نائب رئیس هیئت مدیره، عزیز بکتاشی به عنوان مدیرعامل، مکرمه فرجی بسمت بازرس اصلی و لیدا اجالالی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت ممتاز نخ مانا ایساتیس (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۶/۱۰، حسین مرادی به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، سهیلا غلامشاهی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، قاسم زارع به سمت بازرس اصلی و مسعود سلطانی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. صورت های مالی منتهی به سال ۱۳۹۷ مورد تصویب قرار گرفت. روزنامه پیمان یزد جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت نساجی الماس ریس آریا (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۸/۶/۱۲، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۵/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۴۰/۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال افزایش یافت. علیرضا علی محمد به سمت بازرس اصلی و حسن خاک نگار به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت طلای سفید استهبان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۸/۵/۱، محمد جواد ستایش به عنوان مدیرعامل داود سهیل به عنوان رئیس هیئت مدیره و سید عمار حق گو به عنوان نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

شرکت ایلیاف خورشید خراسان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۷/۸/۲۴، انسیه شاهدهی به سمت رئیس هیئت مدیره، مریم شمسی فر به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و رضا شبابی به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت نساجی حریر بافت تفت (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۸/۴/۲۵، حمید وزیری جم به سمت رئیس هیئت مدیره و سید ضیاء الدین جلالیان به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و لبانه وزیری جم به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت سپاهان لایه (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۱۳، حمید طالع به سمت بازرس اصلی و مهدی کریمی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی ها و دعوت نامه های شرکت تعیین شد. صورتهای مالی منتهی به ۹۷/۱۲/۲۹ به تصویب رسید.

شرکت تولیدی پنبه دانه سپید گل خراسان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۵/۲۲، علی اکبر حاتمی به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، محمد اسماعیل غیبی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، علیرضا دلاور به سمت بازرس اصلی و حسنعلی علی نژاد به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه سایه جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت تولیدی ایران نوبافت (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۹۸/۱/۳۱، سیدمهدی منصوری بسمت بازرس اصلی و مرتضی رئیسی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی ها و دعوت نامه های شرکت تعیین شد. صورتهای مالی منتهی به ۹۷/۱۲/۲۹ به تصویب رسید.

شرکت ایلیاف یزد (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۴/۲۶، صورتهای مالی منتهی به ۸۷/۱۲/۲۹ مورد تصویب قرار گرفت. روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد. موسسه تدبیر تراز نگار به عنوان بازرس اصلی و علیرضا جاهدی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت منسوجات نباخته آراء (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۹۸/۴/۱۹، نصرت اله بهروز صنعتی به سمت رئیس هیئت مدیره، نادر بهروز صنعتی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و رویا محبی به سمت مدیرعامل انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی ۱۳۹۷ به تصویب رسید.

شرکت بوستان ترمه (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۹۸/۶/۵، موسسه حسابرسی پردازش حساب هونام به سمت بازرس اصلی و مژگان غفرانی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت نوبافت شادیلون (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۸/۴/۳۱، حمید بادامچی به سمت رئیس هیئت مدیره، علی اکبر بادامچی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و زهرا مرشدیان به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت ماهدیس مشهد هلال (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۳/۲۶، رضا شبان قمصری به سمت رئیس هیئت مدیره، عباس بهادری به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و زهرا حسینی به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت نساجی سیمین تاب تفت (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۸/۴/۲۲، نوشین ادیب زاده به سمت رئیس هیئت مدیره، ملوک روان به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، سید شهاب الدین جلالیان به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت تبریز نیک پوش (بامسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۸/۵/۵، حسین پیغامی به سمت مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره تعیین شدند.

شرکت فرش شکوه کنگره کویر کاشان (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۸/۵/۲۴، محمد هادی زاده به سمت رئیس هیئت مدیره، مصطفی هادی زاده به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، مهدی هادی زاده به سمت مدیرعامل، سعید مازندرانیان به سمت بازرس اصلی و اکبر حسینی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به ۹۷/۱۲/۲۹ مورد تصویب قرار گرفت.

شرکت مهتاب فرش کاشان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۸/۵/۲۲، علی سفارشی به سمت رئیس هیئت مدیره، علیرضا سفارشی بسمت نایب رئیس هیئت مدیره، علی اصغر سفارشی به سمت مدیرعامل، مهین دخت اکبری به سمت بازرس اصلی و منصور امیر سیافی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت نساجی وحید دهق (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۸/۱/۲۶، مرضیه روان بخش به سمت بازرس اصلی و معصومه عباسی پور به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی ها و دعوت نامه های شرکت تعیین شد.

شرکت موکت فیروزه یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۸/۲۹، صورتهای مالی منتهی به سال ۱۳۹۶ مورد تصویب مجمع قرار گرفت. موسسه حسابرسی و خدمات مدیریت سامان پندار به عنوان بازرس اصلی و فاطمه رنجبر به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه پیمان یزد جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

تاسیسات شرکت های نساجی

شرکت سلامت پوشش زینو (سهامی خاص)

تولید، تهیه، توزیع و پخش انواع البسه و پوشاک از منسوجات بی بافت زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، همایون عبدالهی مدیرعامل و شهر صنعتی اشتهارد، فاز ۳، خیابان لادن ۴-خیابان لاله ۳، قطعه ۲۵۲۳، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت پوشاک برازنده نصف جهان (با مسئولیت محدود)

خرید و فروش، تولید و توزیع و پخش، صادرات و واردات پوشاک زنانه زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، مرضیه قاسمی مدیرعامل و اصفهان، خیابان شهدای صفه، خیابان دانشگاه اصفهان، مرکز اصلی شرکت است.

شرکت یاسین طب ابهر (با مسئولیت محدود)

تولید انواع پوشاک زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، زهرا عزیزخانی مدیرعامل و زنجان، ابهر، کوچه شهیدحجت اله معصومی، بن بست پگاه، پلاک ۲۷، طبقه اول مرکز اصلی شرکت است.

شرکت رویان تهران رها آوران نوین (با مسئولیت محدود)

تولید انواع تشک و روختی و انواع تشک های طبی، فنی، ملحفه و سرویس های خواب زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، مینا نجفی به سمت مدیرعامل و نیشابور، خیابان نور، تقاطع گمنام شرقی، قطعه سوم شمالی، پلاک ۵۲ مرکز اصلی شرکت است.

شرکت دیبا راد پویا (سهامی خاص)

تهیه، تولید، توزیع و بسته بندی انواع پارچه و پوشاک زمینه فعالیت، ۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، شیوا باورزاده مدیرعامل، تهران، بلوار نلسون ماندلا، خیابان فرزنان غربی، پلاک ۲۹، طبقه دوم، واحد غربی مرکز اصلی شرکت است.

شرکت نوین ایده پردازان بیست بافت (سهامی خاص)

واردات انواع قطعات و ملزومات یدکی و انواع ماشین آلات نساجی، ریسندگی، بافندگی و دوخت پوشاک زمینه فعالیت، ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، مهدی عرفانیان مدیرعامل، تهران، خیابان خیام شمالی، کوچه شهید محمدعلی شاهرخ شاهی، خیابان خیام، پلاک ۵۶۴، طبقه اول، واحد ۱ غربی مرکز اصلی شرکت است.

شرکت سپهر صنعت سلامت (سهامی خاص)

تولید تجهیزات پزشکی یکبار مصرف از جمله باند و گاز استریل، پنبه، پد الکلی، پک های جراحی اتاق عمل، البسه بیمارستانی، ملحفه، دوخت کاور جسد، انواع روپوش بیمارستانی زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، علیرضا طاهری مدیرعامل و اصفهان، خیابان جی، کوچه شهید صالح، پلاک ۱۱۰، طبقه دوم مرکز اصلی شرکت است.

شرکت فرش بادیز اسپرلوس سیستان (سهامی خاص)

تولید فرش، برپایی دار قالی کارگاه های فرش بافی ماشینی زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، محمد درخشانی مدیرعامل و سیستان و بلوچستان، زابل، میدان انقلاب، کوچه زال، کوچه امام خمینی ۳۱، پلاک ۶۱، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت سپهر صد گن جهامون (سهامی خاص)

تولید البسه یکبار مصرف پزشکی، راه اندازی کارگاه های خیاطی، تولید البسه نانو بیمارستانی زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، ابوالقاسم میرشکاری مدیرعامل و زاهدان، بلوار خلیج فارس، بلوار جنت مرکز اصلی شرکت است.

شرکت امیران ترمه کویر کاشان (سهامی خاص)

تاسیس کارخانجات تولیدی محصولات نساجی اعم از ریسندگی و تولید انواع نخ، تولید انواع فرش، گلیم و گبه ماشینی، آهار و تکمیل محصولات نساجی زمینه فعالیت، ۱۵۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، منیره پناهیده مدیرعامل و آران و بیدگل، جاده قدیم، بلوار دکتر غلامرضا اسلامی بیدگلی مرکز اصلی شرکت است.

شرکت نیک هوران کویر (سهامی خاص)

تولید انواع البسه و منسوجات با فناوری نانو زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه و مینو مدیرعامل و زاهدان، دانشجو، خیابان بزرگمهر، بلوار دانشجو مرکز اصلی شرکت است.

شرکت الیاف سازان دیبای البرز (سهامی خاص)

تولید، خرید و فروش الیاف پلی استر، پلی پروپیلن و پلی آمیدز زمینه فعالیت، ۹۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، حسین میرهادیان مدیرعامل، کرج، شهرک صنعتی بهارستان، خیابان باغستان شمالی، بلوار گلستان نهم، پلاک ۲۲۴، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت الوند پایدار آیتک (سهامی خاص)

انجام کلیه فعالیت های تولیدی و صنعتی در زمینه پوشاک و منسوجات و صنایع وابسته زمینه فعالیت، ۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، محمود سلیمانی فر مدیرعامل تهران، شهرستان رباط کریم، شهرک صنعتی نصیرشهر، خیابان پروفیسور حسابی مرکز اصلی شرکت است.

شرکت ماهسار تجارت ارس (سهامی خاص)

صادرات و واردات و خرید و فروش پوشاک مردانه و زنانه زمینه فعالیت، ۷۶۰ میلیون ریال سرمایه، محمدرضا کربلایی حسین مدیرعامل و آذربایجان شرقی، جلفا، منطقه آزاد تجاری، خیابان ارس شمالی، قطعه ۱۱، B ارس فاز ۱، خیابان ۵ مرکز اصلی شرکت است.

شرکت تعاونی چهار هزار و چهارصد و چهل و هشت نرجس

تولید پرده و پوشاک (به جز البسه بی بافت) زمینه فعالیت، ۳۰/۰۰۰/۰۰۰ سرمایه، امید رسولی مدیرعامل و کردستان، شهرستان قروه، شریعتی کوچه سرچشمه مرکز اصلی شرکت است.

شرکت عرفان درسا درودیان (سهامی خاص)

خرید و فروش و صادرات و واردات و تولید و بسته بندی و توزیع پوشاک زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، حمیدرضا درودی مدیرعامل و تهران، ونک، بزرگراه کردستان، خیابان ملاصدرا، پلاک ۱۶، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت آز پلیمر الیاف (با مسئولیت محدود)

انجام کلیه آزمایشات مربوط به پلیمر و الیاف صنعتی و پارچه زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، مرضیه بورقانی مدیرعامل و تهران، خیابان سهروردی شمالی، کوچه شهیدحمیدقدس، پلاک ۴۵۵، ساختمان زیبا، طبقه هشتم، واحد غربی مرکز اصلی شرکت است.

شرکت آتنا تن پوش نامی (با مسئولیت محدود)

تولید و توزیع انواع پوشاک زنانه، مردانه، دخترانه و بچه گانه زمینه فعالیت، ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال سرمایه، رمضان شاهنده مدیرعامل و تهران، سه راه جمهوری، خیابان ولیعصر، کوچه گودرز، پلاک ۶، طبقه دوم، واحد ۸ مرکز اصلی شرکت است.

موسسه غیر تجاری جلوه پوشاک آریا

پخش و توزیع پوشاک زمینه فعالیت، ۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال سرمایه، احمد کمری مدیرعامل و تهران، یافت آباد شمالی، بلوار معلم، خیابان شهید جواد زندیه، پلاک ۱۰۶، طبقه دوم، واحد ۵ مرکز اصلی شرکت است.



زوم بهره‌گیری از مدل‌های کسب و کار مدرن در صنعت نساجی

فرید ملک احمدی^۱ | فاطمه نصیری^۲

چکیده

بررسی‌های اقتصادی و پیشینه کشورهای پیشرفته نقش صنعت نساجی در توسعه را اثبات کرده است. در کشور ایران نیز قدمت و اثر این صنعت بر سه مولفه اقتصادی ایجاد ارزش افزوده، ارزآوری و ایجاد اشتغال پایدار با کمترین سرمایه را نشان داده است. علیرغم تبلیغات منفی مبنی بر ورشکستگی کارخانجات نساجی، نمی‌توان از شکل‌گیری برندهای جدید چشم‌پوشی نمود. صنعت نساجی زیرمجموعه‌های متعددی دارد که می‌تواند از نظر اشتغال‌زایی و ثروت‌آفرینی در کشور بسیار موثر باشد و این امر مستلزم بهره‌گیری از مدل‌های جدید کسب و کار و به‌روزرسانی این صنعت در تمام زمینه‌های تجهیزات و ماشین‌آلات، تبلیغات و بازاریابی، برندسازی، تامین مواد اولیه، ساختار مدل‌های کسب و کار و غیره می‌باشد. از جمله مهم‌ترین چالش‌های موجود در این حوزه قاچاق، تعرفه‌های بالا، تجهیزات و ماشین‌آلات قدیمی، عدم شناخت بازار، اقتصاد بانک‌محور، بهبود کیفیت و فرهنگ سازی مصرف تولیدات داخلی و ... می‌باشد. بررسی دقیق این چالش‌ها، ارزیابی ریسک و تعیین راه‌حل‌های متعدد برای هر مورد بسیار حائز اهمیت است که با تنظیم ۹ بخش مختلف یک مدل کسب و کار نوین می‌توان به این مهم دست یافت.

۱- مقدمه

علی‌رغم اخبار ناگوار تعطیلی کارخانجات مختلف نساجی در کشور، نمی‌توان ظهور و شکل‌گیری کارخانجات جدید و مدرن را نیز نادیده گرفت. در حال حاضر صنعت نساجی با حدود ۹۰۰۰ واحد دارای پروانه بهره‌برداری، معادل ۱۱ درصد از واحدهای صنعتی کشور را شامل می‌شود؛ در حدود ۱۲ درصد از اشتغال صنعتی کشور را با اشتغال‌زایی برای ۳۰۰ هزار نفر از آن خود کرده است؛ ارزش افزوده این صنعت نسبت به کل صنایع در حدود ۳ درصد برآورد می‌شود و در حدود ۷۰۰ میلیون دلار درآمد ارزی سالیانه این صنعت از طریق صادرات است که البته این رقم در کل جهان در حدود ۸۰۰ میلیارد دلار در سال تخمین زده می‌شود. بنابراین در این مقاله به بررسی قابلیت اشتغال‌زایی و پتانسیل اقتصادی صنعت نساجی در ایران پرداخته می‌شود.

سپس با بیان برخی از چالش‌های این صنعت در کشور، به بررسی چرایی بهره‌گیری از مدل‌های جدید کسب و کار در این صنعت پرداخته می‌شود.

۲- تئوری بوم کسب و کار

یکی از مواردی که در تحلیل‌های اقتصادی دیده می‌شود ورود کسب و کارهای نوپا به عرصه اقتصادی کشورهاست. با در نظر گرفتن رکود صنعت نساجی در کشور، مشاهده و بهره‌گیری مناسب از روش‌های نوین و نوآورانه بسیار حائز اهمیت است. همچون سایر کشورها، در ایران نیز سیاست‌گذاران، سرمایه‌گذاران، فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها و کارآفرینان و گروه قابل توجهی از مردم به این باور رسیده‌اند که توجه به اقتصاد دانش‌بنیان و کسب و کارهای ایده‌محور مبتنی بر فناوری، راهی برای برون‌رفت از رکود، بحران اشتغال، افزایش بهره‌وری، ایجاد ثروت ملی، جانمایی مجدد در چرخه اقتصاد جهانی و قابلیت‌افزایی برای ایفای نقش در صادرات خدمات فنی و مهندسی است. در این راستا مدل کسب و کار به عنوان یک مفهوم نوین مدیریتی از اوایل دهه ۹۰ میلادی وارد ادبیات کسب و کار شد که توانست خیلی از سازمان‌ها را به روز رسانی نموده و برای بسیاری دیگر چالش‌های دشوار و در ظاهر

صنعت نساجی در ایران، تاریخچه‌ای دیرینه با سابقه حدود پنج هزار ساله دارد، برای مثال منسوجات ایرانی در موزه واشنگتن مربوط به سال‌های ۱۲۷ تا ۱۳۲ هجری قمری است. در قسمت‌های مختلف ایران، نساجی به دلیل عوامل متعددی همچون نزدیک بودن به جاده‌های تجاری، دسترسی به آب و وجود مواد اولیه رشد کرده و مراکز مختلف پارچه‌بافی شکل گرفته است به طوری که این کارخانجات نساجی تبدیل به نماد شهرها شده و محلی برای تامین معاش مردمان آن منطقه بوده است. خز ابریشمی از شوش، ردا و جامه بلند زنانه از فارس، عبا و روپوش از اصفهان، پارچه‌های پرده ابریشمی در فسا، طرازهای شاهانه و یا عمامه‌های دولتی در زمان امویان که به دلیل کتیبه نویسی تزیینی و سوزن‌دوزی بسیار مشهورند، پارچه‌های ابریشمی، بافت جناغی، مراکز پرورش کرم ابریشم در طبرستان (مازندران کنونی)، آذربایجان و خراسان، صنایع پارچه‌بافی در شمال شرقی ایران (خراسان، نیشابور، مرو)، ابریشمینه‌های محلی کازرون، پیراهن و روسری پنبه‌ای، پارچه‌های کتان و کرکی از موی بز و قالی و گلیم، طراحی و تولید قالی‌های ایرانی با نمادهای پادشاهان ایرانی در دوره‌های مختلف نمادی از قدرت این صنعت در کشور ایران است. اگرچه صنعت نساجی در حمله مغول به شدت آسیب دید اما در دوره تیموریان و صفویان از نو احیا شد. بررسی‌های اقتصادی صورت گرفته نشان می‌دهد که مسیر صنعتی شدن کشورهای پیشرفته از رشد و توسعه صنایع نساجی به عنوان صنعت پیشران و پس از آن از صنعت پوشاک که زیرمجموعه‌ای از صنعت بزرگ نساجی است نشأت گرفته است.

نساجی از جمله صنایعی است که مبادلات تجاری و بالایی را در بازارهای جهانی و بازار ایران به خود اختصاص داده است. بنابراین صنعت نساجی از جمله صنایع مهم و موثر در اقتصاد هر کشور دارای این صنعت است که بر هر سه مولفه اقتصادی «ایجاد ارزش افزوده»، «ارزآوری» و «ایجاد اشتغال پایدار با کمترین سرمایه‌گذاری» تاثیر قابل توجهی دارد.



زیرمجموعه نساجی کشور در پایان سال ۹۵ معادل ۱۱۳۴/۶ میلیون دلار بوده است که ۱/۷ درصد نسبت به سال ۹۴ کاهش داشته است. با توجه به تاثیر چشمگیر این صنعت در اقتصاد کشور باید به بررسی هر زیرمجموعه در این صنعت پرداخت و با تعیین یک مدل کسب و کار مناسب به تقویت آن پرداخت. در شکل ۱، میزان واردات و صادرات صنعت نساجی کشور آورده شده است.

۴- چالش‌های صنعت نساجی در کشور و ارائه راه‌حل بر اساس بوم کسب و کار با توجه به بررسی و تحلیل‌های انجام شده بر روی چالش‌های صنعت نساجی در سال‌های اخیر، نیاز به تجهیزات و ماشین‌آلات مرغوب برای به حداکثر رساندن بازده تولید از نظر کمی و کیفی در صنعت نساجی به اثبات رسیده است. اقتصاد بانک محور، قاچاق، تعرفه‌های بالا، غیرواقعی بودن نرخ ارز، بی‌توجهی به صنعت مد و برند سازی، بالا بودن قیمت تمام شده کالا در داخل و استفاده از روش‌های سنتی در بازاریابی و تبلیغات، عدم تمایل کارخانجات به تولید پارچه پوشاک به دلیل در اختیار نداشتن بازار مطلوب از جمله چالش‌های شناخته شده در صنعت نساجی است. برای مثال عدم شناخت مناسب بازار، بهره نگرایی از فناوری‌های جدید در بخش جذب و حفظ مشتری و همسو نشدن با روندهای جهانی در حوزه کسب و کار از عواملی است که باعث شده کارخانجات حتی با داشتن مدرن‌ترین ماشین‌آلات و تجهیزات تولید پارچه پوشاک، به تولید پارچه‌های باند و گاز پزشکی اقدام کنند.

با توجه به بوم کسب و کار انتخاب مناسب مشتریان، بررسی ارزش پیشنهادی قابل ارائه و کانال توزیع می‌تواند به بررسی و شناخت بازار کمک شایانی کند. در بررسی بازار هدف باید به مناطق کارآتر توجه نمود و بخش مشتریان را با دقت تحلیل نمود. برای مثال در کشور ایران، استان خراسان بدلیل دارا بودن شرایط خاص زیارتی

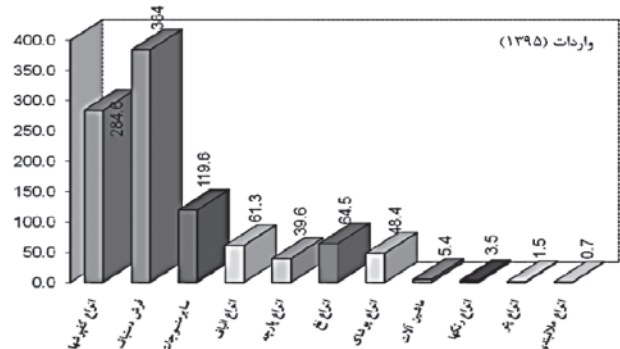
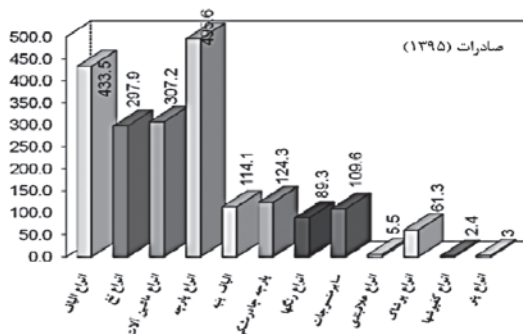
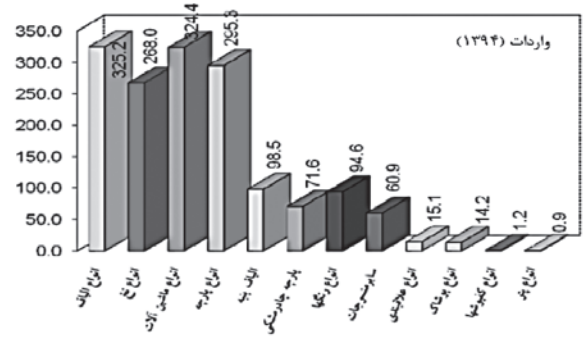
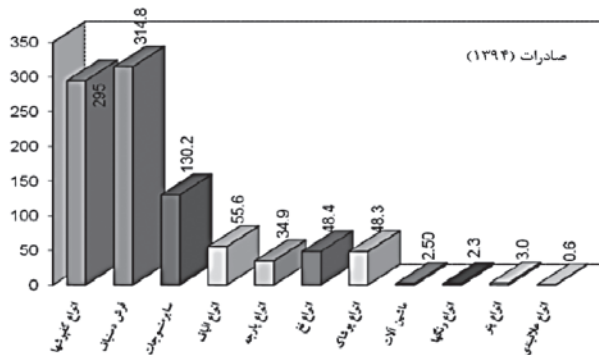
غیر قابل حل را برطرف نماید. بنابراین در این بازار و اقتصاد جهانی، برای ماندگاری و پیشی گرفتن از رقبا باید بدانیم که سازمان ما، چه مدل کسب و کاری دارد. با تعیین مدل کسب و کار می‌توان بینش عمیقی در صنعت ایجاد نمود. یک بوم کسب و کار از ۹ بخش تشکیل شده است که تشریح پاسخ‌های مطرح شده در هر بخش می‌تواند تاثیر بسزایی در دیده شدن بخش‌های مبهم و مخفی کار داشته باشد. این ۹ بخش عبارتند از:

- ۱- بخش مشتریان
- ۲- ارتباط با مشتریان
- ۳- ارزش پیشنهادی
- ۴- کانال توزیع
- ۵- فعالیت‌های اصلی
- ۶- منابع اصلی
- ۷- شرکای کلیدی
- ۸- جریان درآمد
- ۹- ساختار هزینه‌ها.

با تکمیل و کنترل این بوم توسط متخصصین، ریسک کار و چالش‌های غیرمنتظره به مقدار زیادی کم می‌شود. در ادامه به بیان پتانسیل‌های اقتصادی و اشتغال‌زایی صنعت نساجی و چالش‌های آن با بهره‌گیری از بوم کسب و کار پرداخته می‌شود.

۳- پتانسیل اقتصادی صنعت نساجی در کشور

صنایع نساجی اساس و پایه تولید را در کشور ایران گذاشته‌اند و بیشتر واحدهای قدیمی تولیدی کشور مربوط به این صنعت است. عملکرد صادرات کالاهای



شکل ۱- نمودار میزان صادرات/واردات صنعت نساجی در سال‌های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵



و سیاحتی (زائرینی بیش از ۲۷ میلیون نفر) توانسته است در بخش پوشاک رشد بسیار قابل توجهی داشته باشد بطوریکه در سال ۹۵ توانسته رتبه نخست سوغات (پوشاک) را با حضور محصولاتی چون زعفران، مهر و تسیب، عطریات و نبات به دست آورد. در بحث رونق اقتصادی، باید امر بازاریابی و تبلیغات و همچنین برندسازی را نیز مورد توجه خاص قرار داد، برای مثال تولید لباس جین در ترکیه از ۱۲ درصد در سال ۲۰۱۴ به ۸ درصد در سال ۲۰۱۵ رسیده است که در تحلیل‌ها، تبلیغات و بازاریابی غیر مدرن نیز از عوامل این افت بیان شده است.

علاوه بر موارد ذکر شده ظهور محصولات مشابه ارزان تر نیز خطر بزرگی برای فعالان این حوزه است که سعی می‌کنند با همان روال سنتی در بازار باقی بمانند. برای مثال تولید شلوارهای لگ با طرح جین در هند با استقبال زیادی مواجه شده است و با توجه به کیفیت و راحتی و قیمت مناسب رقیب سرسختی برای لباس‌های جین شده است. همچنین در این کشور با برگزاری حراج‌های مختلف و مشتری پسند توانسته‌اند مشتریان زیادی جذب کنند و پیش بینی می‌شود تا سال ۲۰۲۰ درآمد حاصل از این کار به ۲۰۰ میلیارد روپیه برسد. البته در تحلیل تمامی موارد بیان شده عامل رکود اقتصادی نیز جایگاه ویژه‌ای دارد. بنابراین یکی از مواردی که در ایران باید در نظر گرفته شود تبلیغات مناسب و برندسازی موثر در جهت معرفی کالا و فرهنگ سازی مصرف کالاهای داخلی است. یک برند موفق باید فروشگاه اختصاصی خود را برای عرضه کالا داشته باشد تا مشتری برای دسترسی به آن دچار مشکل نشود. امکان ارائه برند مورد نظر توسط سایر فروشگاه‌های خوشنام و معتبر نیز گزینه مطلوبی در بازار است.

باید به این مسئله توجه کرد که چگونه می‌توان برای ایجاد اشتغال و تولید بیشتر با اقتصاد همسو شد. طی سال‌های اخیر و با توجه به مشکلات کلان اقتصادی در ایران و سایر کشورهای جهان، صنعت نساجی نیز مانند دیگر صنایع، از فضای حاکم بر اقتصاد و صنعت متاثر شده و نتایجی چون رکود حاکم بر بازار و یا کمبود نقدینگی را ایجاد کرده است. از طرفی دیگر رشد اقتصادی بر پایه تزریق درآمدهای نفتی قابل تداوم نیست. اقتصاد بانک محور خود باعث کاهش تمایل سرمایه‌گذاران به سرمایه‌گذاری در صنایع می‌شود بنابراین با کاهش سود تسهیلات و تامین نیازهای مالی صنعت با نرخ مناسب به ویژه در زمینه ماشین‌آلات و ابزار مورد نیاز، می‌توان شرایط بهتری ایجاد نمود. از طرفی وضعیت نامتعادل در ارتباط با سیستم جهانی بانکی نیز از جمله مشکلات در تامین نیازهای صنعت نساجی همچون مدرن سازی کارخانجات به منظور کاهش فاصله تکنولوژیک بین کشور ایران و دیگر کشورهای دارای صنعت نساجی می‌باشد.

بهبود امنیت سرمایه‌گذاری، آزادسازی و بهبود محیط کسب و کار، اصلاحات نهادی مانند تعریف ساختار برای گمرک، نظام پولی بانکی، تقویت سیستم بانکی و ارتقای انضباط پولی و افزایش توان تجهیز منابع بانک‌ها، تعامل سازنده با جهان، توانمندسازی بخش خصوصی و بهبود کیفیت سیاست‌گذاری اقتصادی از عوامل موثر در ایجاد محیط جذاب برای سرمایه‌گذاری و اشتغال‌زایی است. با بررسی تئوری‌ها و تجارب اهل اقتصاد، بهره‌گیری از منطق اقتصادی، همراهی کنشگران اقتصادی، استفاده از انواع فناوری در فضای اقتصاد و نیز با مطالعه پیشینه اقتصادی

کشور و الگوبرداری از کشورهای موفق در حوزه کسب و کار، می‌توان تحلیل و تصمیم‌گیری را به یک رویکرد عملی تبدیل نمود تا بتوان از عصر «کسب و کار تورم محور و رانتی» به دوران «کسب و کارهای رقابتی متکی بر بهره‌وری و نوآوری» رسید. بنابراین اصلاح ساختار بازارهای صنعتی با توجه به الگوی خصوصی رقابت محور، کاهش شدت موانع ورود به بازارهای صنعتی، حمایت از بنگاه‌های صنعتی کوچک و متوسط در بازارهای انحصاری و مقابله با کالاهای قاچاق از جمله موضوعاتی هستند که برای افزایش سهم صنایع کارخانه‌ای در اشتغال باید مورد توجه قرار گیرد.

۵- نتیجه‌گیری

برای بررسی و تحلیل بهبود کسب و کار در حوزه صنعت نساجی باید به موانع رونق این کسب و کار پرداخت. تعرفه‌های بالا، بروکراسی‌های سخت‌اداری، قاچاق، به روز رسانی ماشین‌آلات و تجهیزات، بازاریابی و تبلیغات نامناسب، کمبود مواد اولیه (که رقابت با شرکت‌های خارجی دارای مواد اولیه با تعرفه صفر درصدی و یا مواد اولیه قاچاق شده به کشور را غیرممکن می‌نماید) و عدم شناخت درست مشتریان و ارزش‌های پیشنهادی مناسب برای آن‌ها از جمله مهم‌ترین چالش‌های این صنعت است که باید بررسی و تحلیل شود. بنابراین صنعت نساجی که دارای بیشترین حجم اشتغال‌زایی در کشور و قابلیت تامین احتیاجات داخلی و امکان صادرات و درآمدزایی فوق‌العاده صنعتی است، نیاز به اصلاحات اساسی در کشور دارد. از جمله این اصلاحات می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- ۱- همسو شدن با مدل‌های کسب و کار نوین
- ۲- کاهش بهره‌وام‌های تولیدی و هزینه سرمایه‌گذاری
- ۳- ورود ماشین‌آلات مدرن و جدید با تکنولوژی پیشرفته برای تولید منسوجات نساجی و پوشاک و تسهیل واردات آن‌ها برای تولیدکنندگان؛
- ۴- انطباق کیفیت پارچه‌ها و پوشاک تولید شده از سوی واحدهای مختلف تولیدی با خواسته‌های بازار هدف؛
- ۵- برآورده ساختن و تطابق محصولات با نیازهای مشتری
- ۶- پرهیز از تولید نابجا و تولید کالاهای فاقد کیفیت
- ۷- اعمال مشوق‌های لازم برای صادرکنندگان
- ۸- پرداخت تسهیلات بانکی درازمدت با بهره کم برای نوسازی کارخانه‌ها
- ۹- اعمال کنترل بیشتر بر قاچاق کالا
- ۱۰- اتخاذ قوانین موثر به منظور تامین منابع مالی ارزان قیمت
- ۱۱- حمایت دولت از واحدهای تولید از طریق کاهش در میزان تعرفه‌های گمرکی واردات مواد اولیه
- ۱۲- حذف عوارض و مالیات و اعطای تسهیلات ویژه به تولیدکنندگان و تشویق تولیدکنندگان به تولید دارای سطح کیفی مطلوب و صادرات محور.

پی‌نوشت:

- ۱- دانشگاه صنعتی اصفهان
- ۲- مرکز نوآوری و فناوری استان مازندران



اثر عوامل فرایند نخ تکسچره جت هوا بر نیروی بیرون کشیدن نخ در پارچه‌های تاری و پودی

اسماعیل غیائی طرزی^۱ | محسن هادی زاده^۱ | مرتضی ودود^۱

چکیده

امروزه در صنعت نساجی از پارچه‌هایی که دارای نخ تکسچره جت هوا هستند؛ استفاده فراوان می‌شود. در نتیجه بررسی خواص فیزیکی و مکانیکی آنها دارای اهمیت است. در این راستا نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه، نشان‌دهنده برهم‌کنش داخلی و رفتار اصطکاکی پارچه است. در این مقاله به بررسی تاثیر عوامل فرایند تولید نخ تکسچره جت هوا بر روی نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه پرداخته شده است. نمونه نخ‌هایی با تغییر برخی از عوامل تولید شامل کشیدگی، اورفید مغزی و اورفید افکت در سه سطح و ترکیب تعداد مغزی به افکت در دو سطح تولید شدند، ابتدا نمره نخ‌های تولید شده اندازه‌گیری شدند و سپس نخ‌ها به عنوان پود در پارچه مورد استفاده قرار گرفتند، در نهایت آزمون نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه انجام شد. نتایج به دست آمده از آزمایشات با استفاده از روش سطح پاسخ مورد تجزیه و تحلیل آماری قرار گرفت. نتایج به دست آمده حاکی از آن است که عوامل کشیدگی و اورفیدهای مغزی و افکت بر روی نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه تاثیر گذار می‌باشد.

۱- مقدمه

به ابعاد نمونه، تراکم پارچه، بافت پارچه، نسبت تجعد و تعداد نخ‌های بیرون کشیده شده از پارچه دارد. نیلیکانتان در سال ۲۰۱۳ تاثیر نمره نخ، سرعت بیرون کشیدن نخ و کشش اولیه وارد بر پارچه بر روی رفتار نیروی بیرون کشیدن نخ در پارچه‌های چلوار را بررسی کرد.

نتایج نشان داد که با افزایش کشش اولیه نیروی بیرون کشیدن نخ افزایش و با افزایش سرعت بیرون کشیدن نخ، نیروی بیرون کشیدن کاهش می‌یابد. لا بارا و همکارانش در سال ۲۰۱۳ به منظور تعیین اصطکاک نخ با نخ، آزمون بیرون کشیدن نخ را انجام دادند. شیب منحنی نیرو- ازدیاد طول برای هر دو انرژی اصطکاک جنبشی و استاتیکی برای پیش‌بینی ارتباط بین ضریب اصطکاک جنبشی و استاتیکی استفاده شد.

در این تحقیق سعی شده است تا با استفاده از روش سطح پاسخ و در نظر گرفتن تاثیر عوامل فرایند تولید نخ تکسچره جت هوا شامل کشیدگی، اورفید مغزی و اورفید افکت و ترکیب تعداد مغزی به افکت، نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه مورد ارزیابی قرار گیرد.

۲- تجربیات

۲-۱ مشخصات مواد اولیه

ماده اولیه مورد استفاده در این تحقیق، نخ تکسچره جت هوا می‌باشد. این نخ از پلی‌استر فیلامنت ۱۰۰ درصد از نوع نیمه آرایش یافته (POY)، با نمره ۵۰۰ دنیر و تعداد ۹۶ فیلامنت می‌باشد. تعداد نمونه‌ها بر اساس طرح آزمایش روش پاسخ سطح (RSM) بصورت ذیل طراحی گردید:

از میان روش‌های مختلفی که جهت ارزیابی خصوصیات مکانیکی پارچه‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد، آزمایش بیرون کشی نخ روشی کاربردی می‌باشد که با تکیه بر نقش نخ‌ها به عنوان اجزای سازنده پارچه، جهت شناسایی برهم‌کنش‌های داخلی آن به کار برده می‌شود.

ولی زاده و همکارانش در سال ۲۰۰۶ یک مدل تحلیلی برای بیرون کشیدن نخ در پارچه‌های تاری و پودی با بافت ساده ارائه دادند.

مدل ارائه شده می‌توانست تغییرات پارامترهای داخلی پارچه تاری و پودی را با استفاده از آنالیز تعادل نیرو پیش‌بینی کند. دانگ و سون در سال ۲۰۰۹ آزمون بیرون کشیدن نخ از پارچه‌های تاری و پودی را مورد مطالعه قرار دادند.

با استفاده منحنی نیرو-جابجایی نشان دادند که با شروع بیرون کشیدن نخ، نیروی بیرون کشیدن نخ از نقطه اوج به شدت کاهش می‌یابد و بعد از آن تغییرات نیرو به صورت نوسانی است. همچنین مشخص شد که موج نخ، اصطکاک نخ و مدول، تاثیر خطی بر روی نیروی بیرون کشیدن نخ دارد و قطر الیاف بر روی نیروی بیرون کشیدن نخ تاثیر درجه دو را دارد.

بیلیسیک در سال ۲۰۱۱ خواص نیروی بیرون کشیدن نخ تک‌لا و چندلا در پارچه‌های ساتین، ساده و ریب را بررسی کرد نتایج نشان داد که بافت پارچه بر روی نیروی بیرون کشیدن نخ‌های تک‌لا به دلیل تعداد نقاط تقاطع و توزیع نقاط تقاطع در سطح پارچه تاثیر دارد. همچنین نیروی بیرون کشیدن نخ چندلا نسبت به نخ تک‌لا بیشتر است.

بیلیسیک و همکارانش در سال ۲۰۱۲ جمع‌شدگی نخ در شروع بیرون کشیدن نخ از پارچه را بررسی کردند. نتایج کار آنها نشان داد که میزان جمع‌شدگی نخ بستگی



جدول ۱: مشخصات نمونه پارچه‌های تولید شده

شماره	کشش	اورفید مغزی	اورفید افکت	تعداد نخ مغزی	نمره نخ (دنیبر)	تراکم پود (1/cm)	وزن (g/m ²)	شماره	کشش	اورفید مغزی	اورفید افکت	تعداد نخ مغزی	نمره نخ (دنیبر)	تراکم پود (1/cm)	وزن (g/m ²)
۱	۱/۸	۱۰	۲۰	۲	۹۲۴	۱۵	۲۳۷/۷	۲۱	۱/۸	۲۰	۲۰	۲	۹۲۴	۱۵	۲۳۸
۲	۱/۶	۳۰	۱۰	۱	۹۳۲	۱۳	۲۳۷/۳	۲۲	۱/۶	۳۰	۱۰	۲	۱۰۹۳	۱۳	۲۳۹/۹
۳	۱/۶	۱۰	۳۰	۱	۱۰۵۸	۱۳	۲۳۴/۸	۲۳	۱/۸	۱۰	۲۰	۱	۱۰۹۱	۱۳	۲۳۹/۶
۴	۱/۶	۲۰	۲۰	۲	۹۲۶	۱۴	۲۳۶/۳	۲۴	۱/۸	۲۰	۲۰	۲	۱۰۳۸	۱۴	۲۴۳/۵
۵	۱/۸	۲۰	۲۰	۱	۹۳۳	۱۵	۲۳۷/۵	۲۵	۱/۶	۱۰	۳۰	۱	۹۳۰	۱۵	۲۳۷
۶	۱/۸	۲۰	۲۰	۲	۱۰۵۲	۱۳	۲۳۴	۲۶	۱/۸	۲۰	۲۰	۲	۹۳۲	۱۵	۲۳۷/۳
۷	۲	۳۰	۱۰	۲	۹۳۵	۱۶	۲۳۷/۸	۲۷	۲	۱۰	۱۰	۲	۸۶۰	۱۶	۲۳۴/۹
۸	۱/۶	۳۰	۳۰	۲	۸۱۰	۱۳	۲۳۵	۲۸	۱/۸	۲۰	۲۰	۲	۱۰۵۵	۱۳	۲۳۴/۴
۹	۲	۱۰	۲۰	۱	۹۳۱	۱۵	۲۳۷/۲	۲۹	۱/۸	۲۰	۲۰	۱	۹۰۳	۱۵	۲۳۲/۵
۱۰	۱/۶	۲۰	۲۰	۱	۹۳۶	۱۴	۲۳۸	۳۰	۱/۸	۲۰	۲۰	۱	۱۰۳۳	۱۴	۲۴۲/۷
۱۱	۱/۸	۳۰	۳۰	۱	۹۲۴	۱۴	۲۳۶	۳۱	۲	۲۰	۲۰	۲	۹۶۵	۱۴	۲۳۲/۱
۱۲	۲	۱۰	۳۰	۲	۸۵۳	۱۶	۲۳۳/۶	۳۲	۱/۸	۲۰	۲۰	۲	۸۶۰	۱۶	۲۳۴/۹
۱۳	۲	۳۰	۱۰	۲	۹۶۱	۱۵	۲۴۲/۲	۳۳	۲	۱۰	۱۰	۲	۹۰۴	۱۵	۲۳۲/۷
۱۴	۱/۸	۲۰	۲۰	۱	۸۲۰	۱۷	۲۳۶/۹	۳۴	۱/۸	۲۰	۲۰	۱	۹۳۴	۱۵	۲۳۷/۷
۱۵	۱/۸	۲۰	۲۰	۲	۹۴۳	۱۵	۲۳۹/۲	۳۵	۱/۸	۲۰	۲۰	۲	۹۳۶	۱۵	۲۳۸
۱۶	۱/۶	۳۰	۳۰	۲	۹۴۲	۱۳	۲۳۹	۳۶	۲	۳۰	۳۰	۲	۱۰۵۸	۱۳	۲۳۴/۸
۱۷	۱/۸	۲۰	۲۰	۱	۸۸۰	۱۶	۲۳۸/۴	۳۷	۱/۶	۱۰	۱۰	۱	۹۶۵	۱۶	۲۳۲/۱
۱۸	۱/۸	۲۰	۲۰	۲	۹۹۸	۱۴	۲۳۷/۲	۳۸	۱/۶	۱۰	۱۰	۲	۹۳۴	۱۵	۲۳۷/۷
۱۹	۲	۳۰	۳۰	۱	۹۹۹	۱۴	۲۳۷/۴	۳۹	۲	۲۰	۲۰	۱	۸۸۱	۱۶	۲۳۸/۶
۲۰	۱/۸	۲۰	۲۰	۱	۸۶۰	۱۶	۲۳۴/۹	۴۰	۱/۸	۳۰	۳۰	۱	۹۳۴	۱۵	۲۳۷/۷

برای انجام آزمون استحکام نخ، استحکام پارچه و تعیین میزان نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه از دستگاه استحکام سنج مدل SDL، ساخت شرکت شرلی استفاده شد. برای آزمون بیرون کشیدن نخ پارچه به ابعاد ۸۰ میلی‌متر در جهت پود و ۵۰ میلی‌متر در جهت تار برش زده شد. جهت انجام آزمون بیرون کشیدن نخ، دستگاه را در حالت کششی قرار داده و فک مربوط به نگه داشتن پارچه به آن متصل گردید.

سپس پارچه را داخل گیرهای جانبی U شکلی قرار گرفت. سپس گیره نگه دارنده داخل فک پایینی دستگاه استحکام سنج که به لودسل ۲۵۰ گرم نیرو متصل است قرار داده شد و محکم گردید. سپس توسط پنس، یکی از پودها گرفته شده و توسط وسیله جانبی که دارای دو قلاب میباشد به فک بالایی دستگاه استحکام سنج متصل می‌شود. سپس در فاصله ۵ سانتیمتری از لبه پارچه برش کوچک ۵ میلی‌متری جهت آزادسازی انتهای پود نگه داشته شده توسط پنس، بر روی پارچه ایجاد میشود. شکل ۱ نحوه انجام آزمون توسط استحکام سنج و یک نمونه نمودار نیرو - ازدیاد طول در آزمایش بیرون کشیدن نخ را نشان می‌دهد.

۱- میزان کشیدگی نخ در سه سطح ۱/۶، ۱/۸ و ۲ یا به عبارتی ۶۰٪، ۸۰٪ و ۱۰۰٪ کشیدگی، که این کشش با اختلاف سرعت بین گودتهای گرم با دمای ۹۵ و ۱۷۰ درجه سانتیگراد ایجاد میشود، در نظر گرفته شد.

۲- میزان اورفید مغزی و اورفید افکت در نخهای مختلف به میزان ۱۰، ۲۰ و ۳۰ درصد در نظر گرفته شد. با توجه به اینکه نخها از نظر ضخامت متفاوت میباشند، نمی‌توان پارچه‌ها را با تراکم یکسان تولید نمود، لذا گرم در متر مربع پارچه‌ها مد نظر قرار گرفت و برای داشتن وزن یکسان در واحد سطح، تراکمهای متناسب با این موضوع انتخاب شد تا شرایط یکسان برای ارزیابی نمونه ایجاد گردد. با توجه به ثابت بودن نخهای تار که از جنس پلی استر ویسکوز با نمره ۲ / ۳۰ انگلیسی بود و با توجه به متغیر بودن نمره نخهای پود، پارچه‌ها در ۵ تراکم مختلف بین ۱۳ تا ۱۷ پود در سانتیمتر تولید شدند. مشخصات نمونه پارچه‌های تولید شده در جدول ۱ نشان داده شده است.

۲-۲ آزمایش بیرون کشیدن نخ



جدول ۲: شاخص‌های آماری مربوط به آزمون بیرون کشیدن نخ

Std. Dev.	Mean	C.V. %	PRESS	R-Squared	Adj R-Squared	Pred R-Squared	Adeq Precision
۰/۸۲	۱۴/۳۳	۵/۷۶	۳۵/۴۷	۰/۸۷۵۵	۰/۸۳۲۶	۰/۷۷۶۲	۱۶/۰۳۸

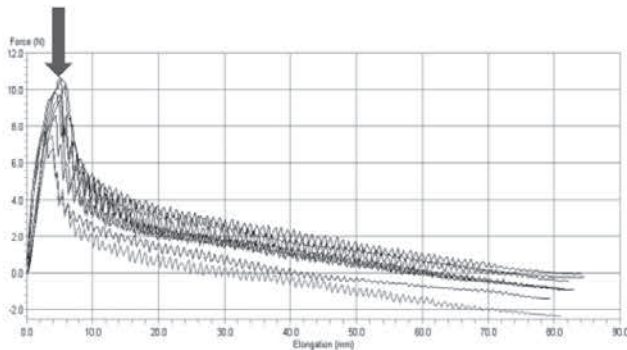
۳- بحث و نتایج

۲ مشاهده می‌شود، با افزایش اورفید مغزی و اورفید افکت، نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه‌ها افزایش می‌یابد، زیرا افزایش اورفید باعث می‌شود که فیلامنت‌ها بیشتر به صورت فرموج در ساختار نخ قرار گیرند و باعث درگیری بیشتر نخ در پارچه شود. همچنین تأثیر اورفید مغزی کمتر از اورفید افکت در افزایش نیروی بیرون کشیدن نخ از پارچه است.

شکل ۳: نمودار دوبعدی و نمودار سه بعدی حاصل از تجزیه و تحلیل اورفید مغزی و کشش نخ را نشان می‌دهد. با افزایش کشش، نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه زیاد می‌شود. همچنین افزایش اورفید باعث می‌شود که فیلامنت‌ها بیشتر به صورت فرموج در ساختار نخ قرار گیرند و باعث درگیری بیشتر نخ در پارچه می‌شود.

نتایج حاصل از آزمون بیرون کشیدن نخ مورد تجزیه و تحلیل آنالیز واریانس قرار گرفت. نتایج نشان داد که متغیر تعداد مغزی نخ به تنهایی بر روی نیروی بیرون کشیدن نخ تأثیر چندانی ندارد. اما متغیرهای مستقل کشیدگی نخ، اورفید مغزی و اورفید افکت و همچنین اثر متقابل برخی از عوامل مذکور دارای اثر معنادار می‌باشد. مدل در حالت کلی در سطح اطمینان ۹۵ درصد معنادار است. نتایج ANOVA در جدول ۲ نشان داده شده است، همانطور که از این جدول مشاهده می‌شود انحراف معیار داده‌ها، ۰/۸۲، ضریب تغییرات ۵/۷۶، درصد و ضریب تعیین ۸۷/۵۵ درصد است.

شکل ۲ نمودار دو بعدی (کانتر) و نمودار سه بعدی حاصل از تجزیه و تحلیل اورفید مغزی و اورفید افکت را در نیروی بیرون کشیدن نخ نشان می‌دهد. از شکل

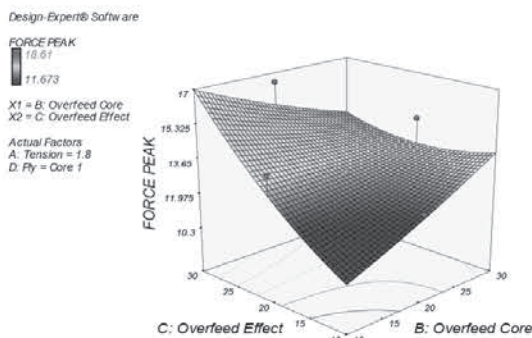


ب



الف

شکل ۱: الف) آزمون بیرون کشیدن نخ ب) نمودار نیرو-ازدیاد طول در آزمایش بیرون کشیدن نخ

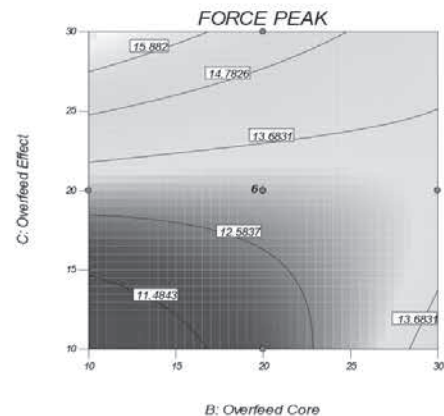


ب

Design-Expert® Software

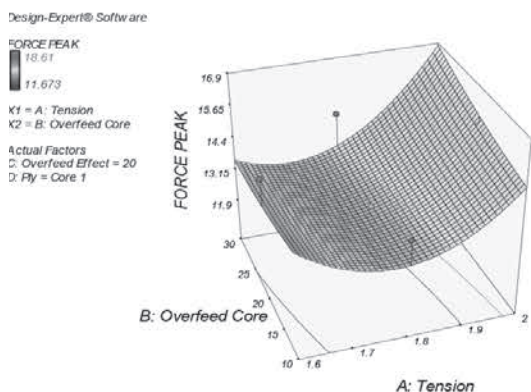
FORCE PEAK
● Design Points
18.61
11.673

X1 = B: Overfeed Core
X2 = C: Overfeed Effect
Actual Factors
A: Tension = 1.8
D: Fly = Core 1

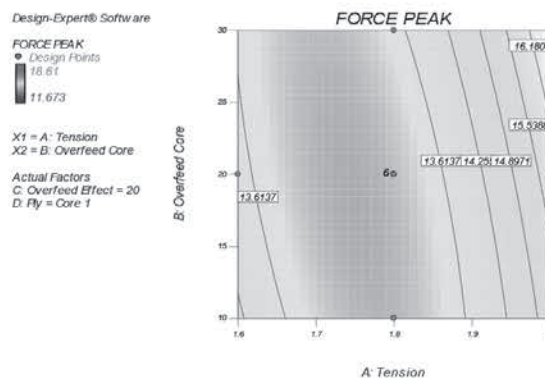


الف

شکل ۲: نمودار الف) دو بعدی ب) سه بعدی اثرات متقابل اورفید مغزی و اورفید افکت بر نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه

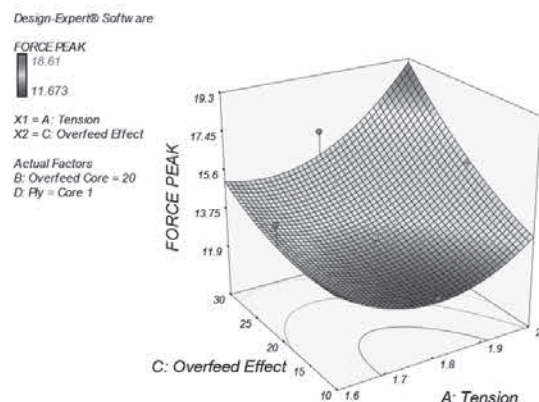


ب

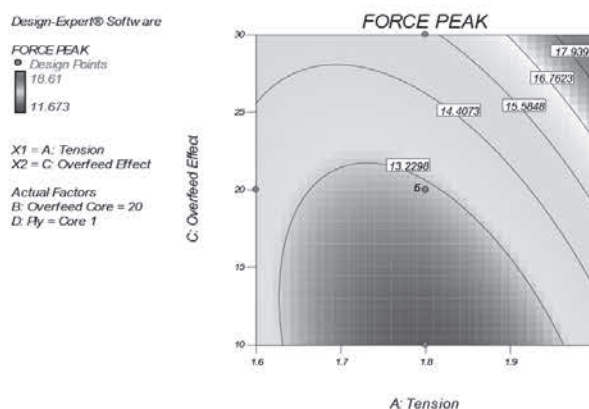


الف

شکل ۳: نمودار الف) دو بعدی ب) سه بعدی اثرات متقابل اورفید مغزی و کشش بر نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه



ب



الف

شکل ۴: نمودار الف) دو بعدی ب) سه بعدی اثرات متقابل اورفید افکت و کشش بر نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه

معناداری بر نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه داشته و با افزایش آن، نیروی بیرون کشیدن نخ نیز افزایش و با کاهش آن، نیروی بیرون کشیدن نخ کاهش می‌یابد. اورفید افکت اثر معناداری بر نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه داشته و با افزایش آن، نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه افزایش و با کاهش آن، نیروی بیرون کشیدن کاهش می‌یابد.

تأثیر اورفید مغزی کمتر از اورفید افکت در افزایش نیرو است. عامل تعداد مغزی نخ به تنهایی بر روی نیروی بیرون کشیدن نخ تأثیر چندانی ندارد. متغیرهای مستقل کشیدگی نخ، اورفید مغزی و اورفید افکت و همچنین اثر متقابل برخی از عوامل مذکور دارای اثر معنادار می‌باشد. به طوری که بیشترین نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه مربوط به بیشترین کشش و بیشترین اورفید مغزی می‌باشد.

پی‌نوشت:

۱- دانشکده نساجی دانشگاه یزد

شکل ۴ نمودار دوبعدی و نمودار سه‌بعدی حاصل از تجزیه و تحلیل اورفید افکت و کشش نخ را نشان می‌دهد. افزایش کشش و تغییرات اورفید افکت ابتدا سبب کاهش نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه شده است و سپس افزایش کشش و افزایش اورفید افکت سبب افزایش نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه می‌شود.

۴- نتیجه گیری

در این تحقیق، تأثیر کشیدگی نخ فیلامنت پلی استر (POY) و همچنین میزان اورفید مغزی و اورفید افکت با دو حالت یک مغزی و دو افکت و بالعکس بر روی خصوصیت نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه‌ها بررسی شده است. نتایج نشان داد که میزان کشیدگی در مرحله تولید نخ‌های پلی استر فیلامنت تکسچره جت هوا بر نیروی بیرون کشیدن نخ از داخل پارچه اثر معناداری داشته، به گونه‌ای که افزایش کشش سبب افزایش این نیرو می‌شود. اورفید مغزی اثر

سنتر نانوالیاف اکسید تنگستن به روش الکتروریسی جهت حسگری گازو کرومیک هیدروژن

فاطمه توکلی فروشانی^۱ | هژیر بهرامی^۲ | حسین توانایی^۲ | مهدی رنجبر^۴

چکیده

در این پژوهش خاصیت گازو کرومیک نانوالیاف اکسید تنگستن جهت حسگری گاز هیدروژن بررسی شده است. در ابتدا پیش ماده تنگستنی پروکسوپلی تنگستیک اسید (PPTA) با دستور کدو سنتز شد. سپس با پلیمر کمکی پلی وینیل پیرولیدون (PVP) و حلال اتانول ریسندگی الکتروستاتیکی گردید. سرانجام با عملیات کلسینه کردن در دمای 500°C با نرخ $5^{\circ}\text{C}/\text{min}$ پلیمر کمکی حذف و سه نمونه نانوالیاف اکسید تنگستن با قطر متوسط $103, 182, 293$ نانومتر متشکل از دانه‌های به هم پیوسته تهیه گردید. نتایج بررسی خاصیت گازو کرومیک نشان می‌دهد وب نانوالیاف اکسید تنگستن پس از گذشت حدود ۱ دقیقه در مقابل گاز هیدروژن - آرگون ($10-90$) از بی‌رنگ به آبی تغییر رنگ می‌دهد.

۱- مقدمه

مولکول‌های گاز هیدروژن سریعتر به اتم یا یون هیدروژن تجزیه شده و در داخل ماده حسگر پخش شوند و تغییر رنگ اتفاق بیفتد. ساختارهای نانوالیافی به علت سطح مخصوص بالا یکی از ساختارهای مناسب جهت حسگری گاز تلقی می‌شوند. تکنیک الکتروریسی روشی غیر گران و راحت جهت تهیه انواع مختلف نانوالیاف است. به کمک این روش می‌توان کنترل خوبی روی قطر الیاف داشت و به همین علت در این پژوهش ساختار نانولیفی تهیه شده به روش الکتروریسی انتخاب شده است. در پژوهش حاضر برای اولین بار بررسی خاصیت گازو کرومیک نانوالیاف اکسید تنگستن در دمای محیط جهت حسگری گاز هیدروژن انتخاب شد و اثر قطر نانوالیاف بر تغییر رنگ گازو کرومیک مورد ارزیابی قرار گرفت.

ابداع و بهبود روش‌های تشخیص گازهای خطرناک از نظر ایمنی و سلامت برای بشر امری بسیار مهم می‌باشد. حسگرهای گازی کاربردهای متعددی از قبیل نظارت بر محیط زیست، تولید صنعتی و ایمنی، تشخیص پزشکی و صنایع نظامی دارند.

تابه حال حسگرهای مختلفی جهت حسگری گاز هیدروژن معرفی شده‌اند در این بین، حسگرهای اکسید فلزی به علت ساخت آسان، هزینه کم، پاسخ سریع، حساسیت بالا و اندازه کوچک مورد مطالعه بیشتری قرار گرفته است.

اکسید تنگستن یکی از پرکاربردترین این اکسیدهای فلزی جهت حسگری گاز هیدروژن می‌باشد که می‌تواند آشکارسازی هیدروژن را به دو شکل تغییر مقاومت الکتریکی و تغییر رنگ موسوم به گازو کرومیک نشان دهد. اکسید تنگستن در شکل‌های مختلفی از جمله فیلم، نانومیله و نانوالیاف جهت حسگری الکتریکی گاز هیدروژن مطالعه شده است اما حسگرهای الکتریکی خطر ایجاد جرقه و انفجار حین استفاده را دارند؛ بنابراین کاربرد عملی آنها برای گاز هیدروژن نیازمند احتیاط و دقت است به همین خاطر در پژوهش حاضر حسگری گازو کرومیک اکسید تنگستن که روشی ایمن تر است مورد بررسی قرار گرفت.

پاسخ سریع حسگرهای گازو کرومیک مستلزم استفاده از کاتالیستی از جنس فلزات نجیب نظیر Pt، Pd و بر روی سطح ماده حسگر است تا به واسطه آن

۲- تجربیات

۲-۱ سنتز سل پروکسوپلی تنگستیک اسید (PPTA)

جهت تهیه نانوالیاف اکسید تنگستن ابتدا سل پروکسوپلی تنگستیک (PPTA) مطابق روش کدو تهیه شد. بدین صورت که ابتدا سیم تنگستن (خالص) خرد شده سپس طی چندین مرحله با آب و صابون، استون، اتانول، حمام اولتراسونیک و آب دی یونیزه شست و شو می‌شود تا از هرگونه آلودگی زدوده شده و در آخر خشک می‌گردد. 20 ml آب اکسیژنه (30% درصد مرک) به 5 g سیم تنگستن خرد شده



جدول ۱: مشخصات محلول‌های الکترورسی نمونه ۲،۱ و ۳

نمونه	PVP MW (kDa)	PPTA/Ethanol(v/v)	PVP/(Ethanol+PPTA) (g/ml)
۱	۲۹	0,6/3	0,27
۲	۱۳۰۰	1,8/1,8	0,06
۳	۲۹	2,1/1,4	0,18

افزوده، در محیط تاریک با دمای 23°C – 20°C روی همزن مغناطیسی قرار داده شد.

تا آرام آرام تنگستن در آب اکسیژنه حل شود. پس از حل شدن کامل تنگستن، به منظور حذف آب اکسیژنه واکنش ن داده در محلول، یک سیسم پلاتینی به مدت یک ساعت درون محلول قرار می‌گیرد.

۲-۵ مشخصه یابی جهت بررسی مورفولوژی و ساختار سطحی نانوالیاف قبل و بعد از عملیات کلسینه کردن از میکروسکوپ الکترونی روبشی (SEM (Philips, XL30) استفاده شد و همچنین FTIR (Hartmann & Braun, MB Series BOMEM) برای شناسایی گروه‌های عاملی و ترکیب شیمیایی استفاده شدند.

پلاتین موجب تجزیه آب اکسیژنه به آب و اکسیژن می‌شود. سپس سیسم پلاتینی را در آورده، ۲۰ ml اتانول خالص (مرک) در دمای 80°C به سل اضافه شد و پس از تغییر رنگ سل از شیری به زرد روشن سل را صاف کرده و در یخچال با دمای 4°C – 2°C نگهداری کردیم.

۲-۶ تست گاز و کرومیک وب نانوالیاف اکسید تنگستن

از آنجایی که با افزودن اتانول در دمای 80°C آب سل تبخیر شده و به تبع آن هنگام فرایند الکترورسی گرفتگی سوزن داشتیم به همین علت در فرایند سنتز سل نمونه ۱ و ۲ این مرحله را اجرا نکرده و تنها برای سل نمونه ۳ اتانول در دمای 80°C اضافه شد. حذف این مرحله صرفاً راهکاری برای الکترورسی بهتر بود.

جهت بررسی خاصیت گاز و کرومیک نانوالیاف اکسید تنگستن، $0,3\text{g}$ از هر نمونه نانوالیاف را روی لام قرار داده، سپس جهت فعال کردن سطح نمونه‌ها در برابر گاز هیدروژن، 1ml محلول $0,2\text{g/l}$ PdCl_2 بر روی هر کدام از نمونه‌ها چکانده شد. هر سه نمونه با هم داخل سل فولادی قرار گرفته و به مدت ۶ دقیقه در معرض جریان گاز هیدروژن آرگون $90-10$ درصد قرار گرفتند. سپس به کمک دوربین عکاسی در حالیکه نمونه‌ها داخل سل در حال رنگی شدن بودند از آنها عکس گرفته شد.

۲-۲ تهیه محلول الکترورسی

تهیه محلول‌های الکترورسی بدین ترتیب صورت گرفت که: اتانول خالص (مرک) به عنوان حلال و سل را به نسبت‌های درج شده در جدول ۱ با یکدیگر مخلوط کرده سپس به صورت تدریجی پلیمر PVP با وزن مولکولی درج شده در جدول ۱ به آن اضافه شد و تا بدست آمدن یک محلول کاملاً یکنواخت روی استیرر و در دمای محیط همزده شد. (برای اینکه بتوانیم سه قطرمتنوع از نانوالیاف اکسید تنگستن تهیه کنیم مجبور به استفاده از PVP با دو وزن مولکولی مختلف شدیم.

۳- نتایج و بحث

۳-۱ مشخصه یابی نانوالیاف

تصاویر میکروسکوپ الکترونی روبشی نانوالیاف PPTA-PVP به ترتیب متوسط قطر 205 ، 199 ، و 755 نانومتر را برای نمونه‌های A، B و C نشان می‌دهد. همانطور که ملاحظه می‌شود هر سه لیف مورفولوژی یکنواخت و بدون دانه دارند. تصاویر SEM نانوالیاف A، B و C بعد از کلسینه کردن به ترتیب در شکل ۱-۱، F، E، D آمده‌است. همان‌طور که مشاهده می‌شود پس از کلسینه کردن و حذف PVP قطر نانوالیاف کاهش یافته و سطح صاف نانوالیاف کامپوزیتی به صورت غیرصاف و دانه دانه تبدیل شده‌است. بدین ترتیب قطرمتوسط نانوالیاف به ترتیب به 103 ، 182 ، و 293 نانومتر کاهش یافته است.

۳-۲ الکترورسی

محلول‌های الکترورسی آماده شده را در سرنگ‌های پلاستیکی 5 میلی لیتری با گیج 23 ریخته سپس آن را در جایگاه پمپ تغذیه قرار داده و هر محلول به مدت 10 ساعت بر ورقه آلومینیومی روی جمع کننده چرخان (با سرعت 100 rpm) با شرایط درج شده در جدول ۲ الکترورسی شد.

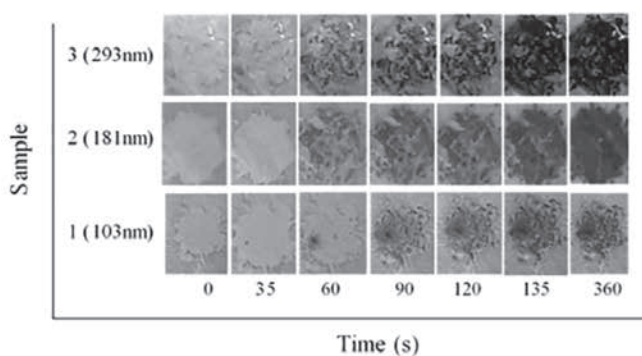
۴-۲ کلسینه کردن

وب‌های کامپوزیتی تهیه شده پس از افزایش دما با نرخ 5 درجه سلسیوس بر دقیقه در دمای 500 درجه سلسیوس به مدت 2 ساعت در هوا توسط کوره‌ی دما بالا

شکل ۲ طیف FTIR PVP و نانوالیاف نمونه ۲ قبل و بعد از کلسینه کردن را نشان می‌دهد. همان‌طور که طیف a نشان می‌دهد پیک‌های مشخصی PVP در

جدول ۲: شرایط الکترورسی نمونه ۲،۱ و ۳

نمونه	ولتاژ (kV)	نرخ تغذیه (ml/h)	فاصله نازل تا جمع کننده (cm)
1	19	0,3	16
2	17	0,4	16
3	20	0,8	16



شکل ۳- تغییرات رنگ نانوالیاف اکسید تنگستن در مجاورت گاز هیدروژن ۱۰ درصد برحسب زمان

پیک‌های مشخصه مربوط به PPTA هستند. لازم به ذکر است که طیف a و b نسبت به پیک SP^3 C-H نرمالایز شده‌اند. طیف FTIR نانوالیاف کامپوزیتی-PPTA-PVP پس از کلسینه شدن (شکل c-۲) تنها پیک پهن و شدیدی در عدد موجی 806 cm^{-1} را نشان می‌دهد.

عدم حضور پیک‌های مشخصه PVP پس از کلسینه کردن حاکی از حذف کامل PVP از ساختار نانوالیاف مرکب بوده و مشاهده پیک مشخصه اکسید تنگستن کریستالی در عدد موجی 806 cm^{-1} (ارتعاشات کششی (O-W-O) نشان از تشکیل اکسید تنگستن خالص از PPTA است.

۲-۳ بررسی خاصیت گازوکرومیک نانوالیاف

شکل ۳ تصاویر تغییر رنگ سه نمونه نانوالیاف اکسید تنگستن با قطرهای مختلف در مجاورت گاز هیدروژن ۱۰ درصد با توجه به مدت زمان در معرض گاز قرار گرفتن نشان می‌دهد.

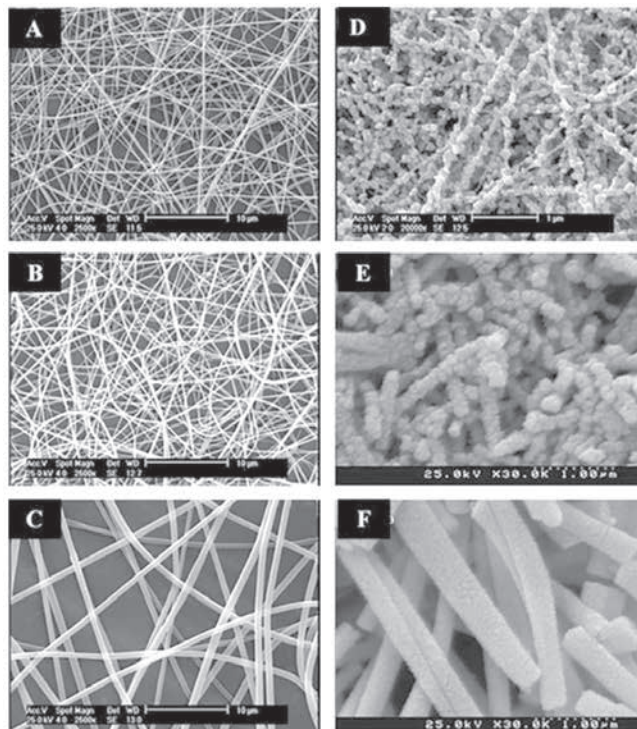
مشاهده می‌شود که هر سه نمونه نانوالیاف در مجاورت گاز هیدروژن ۱۰ درصد از ته زرد به آبی تغییر رنگ دادند اما عمق رنگی این سه نمونه نانوالیاف با قطرهای مختلف کاملاً با یکدیگر متفاوت می‌باشد و نمونه ۱ با میانگین قطر در حدود 103 nm نانومتر زودتر از دو نمونه دیگر به گاز هیدروژن ۱۰ درصد واکنش نشان داد (در ثانیه ۳۵ نقطه آبی رنگی روی آن ظاهر شد.

۴- نتیجه‌گیری

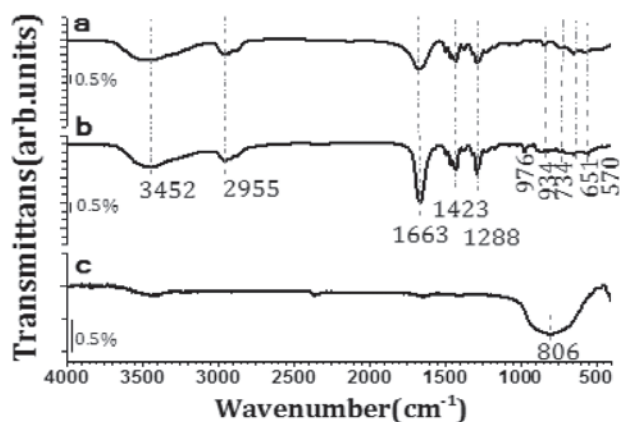
نانوالیاف اکسید تنگستن با متوسط قطر 103 nm ، 182 nm و 293 nm نانومتر به روش الکتروریسی تهیه گردید. این نانوالیاف قابلیت تشخیص گاز هیدروژن ۱۰ درصد پس از زمان حدود ۱ دقیقه با تغییر رنگ به آبی را دارند.

پی‌نوشت

- ۱- دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر
- ۲- دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر
- ۳- دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی اصفهان
- ۴- دانشکده فیزیک، دانشگاه صنعتی اصفهان



شکل ۱- تصاویر SEM نانوالیاف PPTA-PVP (A، B و C قبل از کلسینه کردن) و نانوالیاف اکسید تنگستن (D، E و F بعد از کلسینه کردن)



شکل ۲- طیف FT-IR (a) پودر PVP (b) نانوالیاف PVP-PPTA (c) نانوالیاف اکسید تنگستن نمونه ۲

عددهای موجی 3452 cm^{-1} (O-H)، 2955 cm^{-1} (C-H کششی غیرمتقارن)، 1663 cm^{-1} (SP^3 C=O آمیدی)، 1423 cm^{-1} (C-H خمشی گروه‌های متیلنی)، 1288 cm^{-1} (C-N)، 976 cm^{-1} (C-C)، 934 cm^{-1} (C-C)، 806 cm^{-1} (N-C=O) می‌باشند.

همانطور که مشاهده می‌شود طیف b (نانوالیاف کامپوزیتی PPTA - PVP قبل از کلسینه کردن) حاوی تمام پیک‌های مشخصه PVP بوده و به علاوه پیک‌هایی در عدد موجی 976 cm^{-1} (ارتعاشات کششی W=O خارجی) و چند پیک در محدوده $610-820\text{ cm}^{-1}$ (ارتعاشات کششی W-O-W) دارد که



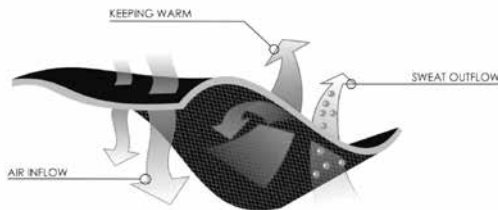
منسوجات با ساختار سه بعدی

تهیه و تنظیم: دکتر فرناز نایب مراد

منسوجات با ساختار استثنایی

پارچه‌های سه بعدی دارای خصوصیات متنوعی نظیر گردش هوای کافی داخل پارچه، قابلیت برگشت پذیری بی نظیر پس از اعمال نیرو، قابلیت جذب رطوبت به داخل ساختمان پارچه، نفوذپذیری هوا، قابلیت انتقال بخار آب از سطح پارچه و ... هستند.

این خصوصیات کاربردهای متنوعی را برای این پارچه‌ها فراهم کرده است که کاربرد در صنایع اتومبیل سازی به عنوان روکش‌های صندلی و یا به عنوان عایق صوتی و حرارتی در کف و بدنه اتومبیل، منسوجات پزشکی شامل روکش تخت‌های بیمارستان و ویلچرها، لباس‌های ورزشی، پارچه‌های مقاوم در برابر حرارت و پارچه‌های محافظ (به عنوان آستری برای لباس‌های آتش نشانان و لباس‌های ضد گلوله و مقاوم در برابر عوامل شیمیایی)، ژئوتکستایل‌ها، به عنوان لایه محافظ برای جلوگیری از ضربه و خش از آن جمله هستند.

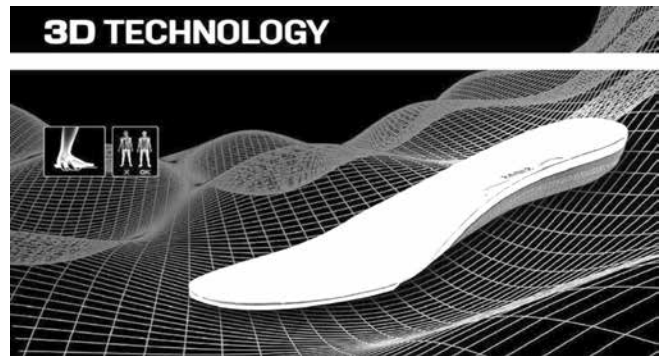


در بررسی‌های صورت گرفته مشخص شده استفاده از پارچه‌های سه بعدی به جای فوم‌های شکل یافته معمول در صندلی‌ها، راحتی بیشتری را برای مسافران به وجود می‌آورد (مقاومت در برابر عبور بخار آب از آنها حدود ۴۰ درصد کمتر). همچنین این پارچه‌ها دارای گردش هوای چندین برابر در مقایسه با ساختارهای چند لایه ساندویچی هستند که امروزه بیشتر از آنها در تولید صندلی اتومبیل استفاده می‌شود.

از سوی دیگر استفاده از مواد ضد میکروب نیز به منظور توقف یا مرگ میکروارگانیسم‌ها در این نوع پارچه‌ها به کار می‌رود، بلکه به منظور کاهش آسیب‌های ناشی از رشد آنها نظیر کاهش استحکام، بوی نامطبوع (حاصل از تجزیه عرق بدن از سوی میکروارگانیسم‌ها که در تماس مستقیم با پوست هستند) کاهش شدید و فام رنگی پارچه اهمیت فوق العاده‌ای دارد.

به طور کلی باید گفت با توجه به این که اندازه ذرات آب چندین برابر ذرات بخار آب است، با استفاده از عملیات تکمیلی و تغییر در ساختار و کشش سطحی پارچه تلاش شده ساختار پارچه به گونه‌ای طراحی شود که ذرات آب نتوانند از پارچه عبور کنند و در عین حال ذرات بخار آب قابلیت عبور از پارچه را داشته باشند به این منظور در این پارچه، مواد تکمیلی با ساختارهای شیمیایی متفاوت در غلظت‌های مختلف مورد استفاده قرار گرفت و نتایج آن بررسی شد.

برای ایجاد خواص ضد میکروب از نوعی ماده ضد عفونی کننده معمول استفاده شده است که با استفاده از این ماده پارچه بافته شده مقاومت بسیار خوبی در برابر رشد میکروبی



در حال حاضر از پارچه‌های سه بعدی در تولید پوشاک ورزشی، کفش‌های ورزشی و منسوجات پزشکی استفاده می‌شود. این نوع پارچه‌ها به علت داشتن ساختمانی سه بعدی و همچنین فضای خالی بین دو سطح پارچه، دارای خصوصیات متنوعی نظیر گردش هوای کافی داخل پارچه، قابلیت برگشت پذیری بی نظیر پس از اعمال نیرو، قابلیت جذب رطوبت به داخل ساختمان پارچه، نفوذپذیری هوا، قابلیت انتقال بخار آب از سطح پارچه و سبک هستند.

پارچه‌های سه بعدی پارچه‌هایی با ساختار حلقوی هستند که از اتصال دو پارچه جدا از هم به وسیله نخ‌های متصل کننده ایجاد می‌شوند و لذا این خصوصیات کاربردهای متنوعی را برای این پارچه‌ها فراهم کرده است. پژوهشگران با توجه به کاربردهای استثنایی این پارچه پس از مطالعات و تحقیقات گسترده به فناوری ساخت آن دست یافته‌اند.

نوعی از پارچه‌های سه بعدی (Spacer Fabric) مقاوم در برابر نفوذ آب از یکسو با قابلیت عبور بخار آب از سوی دیگر با دارا بودن خواص ضد میکروب تولید شد.

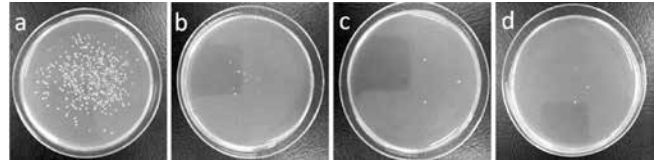


پارچه‌های سه بعدی پارچه‌هایی با ساختار چند لایه هستند که از اتصال دو پارچه جدا از هم به وسیله نخ‌های متصل کننده (نخ‌های ایجاد کننده فاصله بین دو پارچه) با ساختی خمشی متفاوت از نخ مورد استفاده در پارچه‌های سطحی ایجاد می‌شوند. معمولاً جنس نخ‌های متصل کننده منوفیلامنت پلی استر یا پلی آمید است و نوع نخ پارچه‌های سطحی با توجه به کاربرد نهایی پارچه می‌تواند پلی استر، نایلون و یا پلی پروپیلن باشد. هر دو طرف پارچه از لحاظ تراکم، طرح و جنس می‌تواند مشابه یا متفاوت باشد. که لایه‌های این نوع پارچه به صورت همزمان تولید و به هم متصل می‌شوند.



ورود آلودگی ممنوع

با توجه به ضرورت توجه به مساله انتقال بیماری‌ها و ویروس‌های خطرناک که به صورت معمول از طریق خون و ترشحات مایعی به محیط اطراف انتقال پیدا می‌کند، تجهیزات و منسوجات مورد استفاده در بیمارستان‌ها و مراکز درمانی باید به گونه‌ای طراحی و تولید شوند تا حتی الامکان از انتقال و انتشار این نوع بیماری‌ها جلوگیری کنند یا مقاومت از خود نشان دهند. به این منظور لازم است در وهله اول در برابر انتقال آب (خون و ترشحات مایعی) از خود مقاومت نشان دهد و همچنین در برابر انتقال و رشد میکروارگانیزم‌ها مقاوم باشند. به عنوان مثال، در لباس‌های جراحی باید هر دو ویژگی ضدآب و ضد میکروب فراهم شده باشد. ضمن آن که با توجه به شرایط استرس و حساسیت کار لباس باید از لحاظ شرایط راحتی نیز در سطح قابل قبولی قرار داشته باشد تا مثلاً آزادی حرکت بدن را مختل نکند یا در برابر انتقال رطوبت، حرارت یا هوا از سطح پوست به محیط اطراف مقاومتی از خود نشان ندهند که با توجه به شرایط راحتی و ساختمانی پارچه‌های سه بعدی استفاده از آنها در منسوجات پزشکی بسیار مناسب ارزیابی می‌شود. برای افزودن خواص ضد میکروب و ضدآب به این نوع پارچه‌ها از مواد تکمیلی متفاوتی استفاده شد و پارچه‌ها تحت آزمایشات مختلفی قرار گرفت. پارچه تولید شده در نهایت حالتی شبه یک لایه غشایی عمل می‌کند که با وجود داشتن خاصیت ضد میکروبی، راحت است و از سمت داخل بدن قابلیت عبور بخار آب را دارد، اما از سمت خارجی در برابر عبور آب مقاوم است. در حال حاضر از پارچه‌های سه بعدی در کشورهای پیشرفته از جمله کشورهای اروپایی در تولید پوشاک ورزشی، کفش‌های ورزشی و منسوجات پزشکی استفاده می‌شوند که با اضافه کردن خواص مذکور به نتایج بهتری می‌توان دست یافت. از پارچه تولید شده با خواص مذکور می‌توان در تولید کفش‌های طبی یا کفش‌های مخصوص بیماران دیابتی و همچنین تولید روکش تخت‌های بیمارستان‌ها برای بیمارانی که احتیاج به شرایط مراقبتی خاص دارند، استفاده کرد. طبق بررسی‌های صورت گرفته، در صورت استفاده از پارچه‌های تولید شده برای روکش تشک، خطر ابتلا به زخم‌های بستر کاهش می‌یابد.

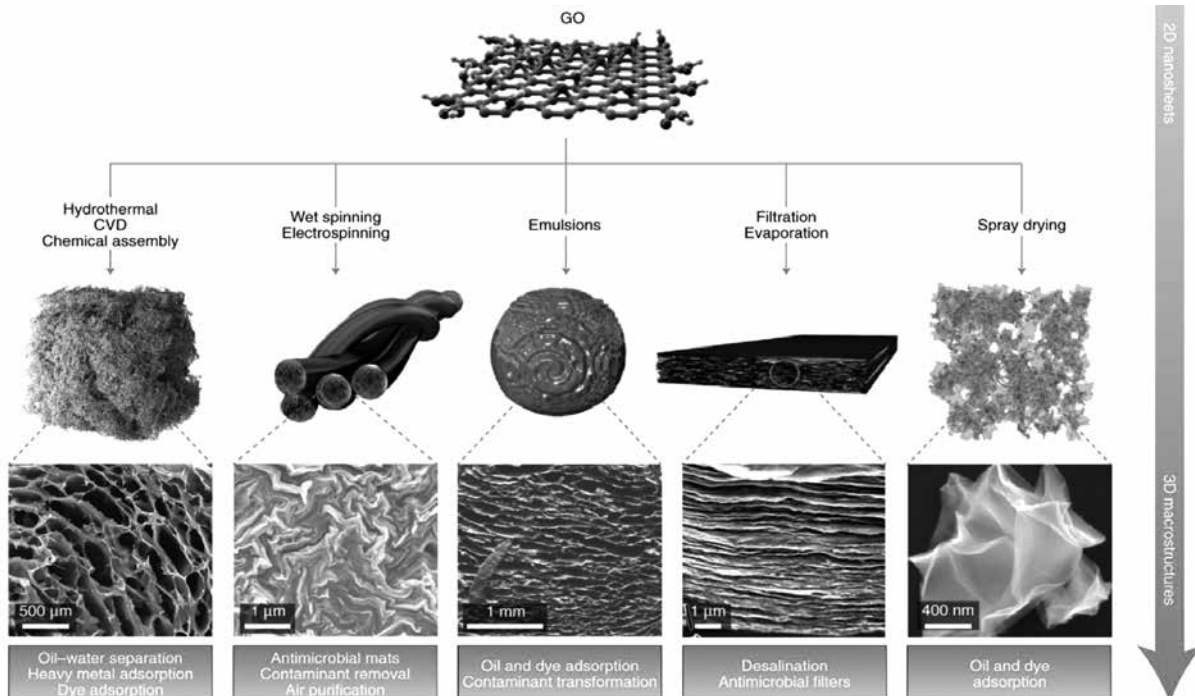


از خود نشان داده است. در ضمن با اداره مبارزه با بیماری‌های غدد و متابولیک وزارت بهداشت و درمان در خصوص تولید کفش‌های مخصوص بیماران دیابتی با استفاده از این نوع پارچه مذاکراتی صورت گرفته است که در نتیجه با تولید پارچه ضدآب با خواص ضد میکروبی در دانشگاه امیرکبیر ساخت کفش‌های بیمارستانی و ویژه بیماران دیابتی در کشور امکان پذیر شده است.

استفاده از ترکیبات ضد میکروب

به دلیل تماس مستقیم پوست با البسه در مدت زمان کوتاهی، میکروارگانیزم‌ها به آنها منتقل می‌شوند و چون سطح پارچه ناصاف و متخلخل است، محیط مناسب رشد را فراهم می‌آورند. لباس، ملحفه، حوله، مبلمان، آستر کفش، لباس‌های زیر و لباس شنا مثال‌هایی از مکان رشد میکروارگانیزم‌هاست. میکروارگانیزم‌ها می‌تواند به شکل قارچ (کپک و مخمر)، باکتری و ویروس باشد و کنترل رشد میکروارگانیزم‌ها در پارچه‌ها نه تنها برای سلامتی، بلکه به منظور جلوگیری از بوی نامطبوع و همچنین کاهش استحکام آنها ضروری است.

به طور مثال، میکروب *Staphylococcus epidermidis* بر عرق بدن عمل و بوی نامطبوع ایجاد می‌کند یا *Staphylococcus aureus* سبب کاهش استحکام پارچه می‌شود. به این منظور لازم است تا حد امکان به کمک عملیات ضد میکروب، رشد میکروارگانیزم‌ها را متوقف کرد. مکانیزم عمل ترکیبات ضد میکروب در مقابل رشد میکروب بسیار متنوع است. برخی آنها از تولید مجدد میکروب‌ها ممانعت می‌کنند و بعضی به وسیله آنزیم‌ها مسدود می‌شوند، برخی دیگر با غشای سلول واکنش داده (مانند یون‌های نقره) و دیواره سلول را تخریب می‌کنند.





IN THE NAME OF GOD
NASSAJI EMROUZ
IRANIAN SCIENTIFIC, TECHNICAL
AND INDUSTRIAL TEXTILE JOURNAL
MONTHLY MAGAZINE
Vol.21, No. 201, November 2019
ISSN 1735-2177

Index

■ Editorial

Does Iran economy go along the same direction for the second half of the year? /Publisher.....2

■ Viewpoint

Economic issues haven't been considered as priority for our government/ M.Mobasher.....3
We got used to complain! /S.Haghighi.....10
Textile industry hasn't been and isn't disadvantageous/A.Hamzelou.....16
Manufacturing has no limitation for us/H.Abdolahi20
A database for publishing the most recent results of university and industry researches/M.Tavanaei23
Supporting of producer merely sums up in slogan! / M.Rezazadeh27

■ Report

Recycling: Road map for the future of plastic industry/Sh.Kazemi.....28
The need for innovative approach of textile industrialists toward nano technology/ M.Bayani.....33

■ Information

Clever cloths- how is wearable technology changing our world/T.Molana.....38
Maintenance of Denim---Stain removal/T.Molana.....40
Africa adopts digital textile technologies/A.Movahed.....43
The use of new textiles to antimicrobial the hospital door handles.....45
Smart textiles for energy harvesting46
Recycling of industrial fire proof apparel48

■ Iran Textile Specialists Association

Exhibitions position, importance and role in industry/M.Moghaddasi.....50
Sanction: placing obstacle for industries/A.Haeri55

■ Textile by web

■ History of Iran textile industry

Research on development of Iranian apparel in different era/A.Shirzadeh74

■ Management

The necessity for applying business modern prototypes in textile industry /F.Malekhamadi, F.Nasiri.....84

■ Textile Technology

Factors' effect of jet-air texturized yarn properties on pull-out rate in woven fabrics /E.Ghiasi, M.Hadizadeh, M.Vadood.....87

■ Apparel

Application of design methods in order to attract young ladies for cultural-traditional based apparel/ M.Golshan, M.Sabet, R.Namirani, A.Mirjalili89

■ Chemical Textile

Synthesis of tungsten oxide nanofibers by electrospinning for hydrogen sensor /F.Tavakoli, H.Bahrami, H.Tavanaei, M.Renjbar91

■ Sport Textiles

Textiles with 3D technology structure/F.Nayebmorad94

■ 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 & Infographic:

S.Nezam Eslami

Lay out:

Nassaji Emrouz

Published:

Karafarinan

+98 (021) 88808229

Website:



Telegram:

