



به نام آنکه جان را فکرت آموخت
ماهنامه علمی، پژوهشی و صنعتی
نساجی امروز
سال بیست و سوم، شماره دویست و یازدهم،
بهمن ۱۳۹۹
 ISSN 1735-2177

فهرست عناوین مقالات

- **سر مقاله**
 آیا نمایشگاه‌های مجازی می‌توانند جایگزین مناسبی برای صنعت نمایشگاهی باشند؟ / مدیرمسئول ۲
- **دیدگاه**
 امیدوار به بازگشت ثبات در بازار تولید و مصرف / احمد عبدالرزاقی ۳
 برند، لکوموتیو صنعت نساجی و پوشاک است / سید محمود محمدی ۷
 ترک‌های تجارت بر بدنه تولید / حسین سلاح‌ورزی ۱۳
 روزنه امید در سیاهی کرونا / محمدرضا قندهاری ۱۷
 حفظ اعتبار بهشوران، اولویت نخست ماست / بابک رفیعی، بهنام رفیعی و محمد شهبازی ۲۰
- **گزارش**
 صنعت نساجی در پیچ و تاب تأمین مواد اولیه ۲۶
- **نساجی دیگران**
 قواعد بازار پنبه و چشم‌انداز قیمت ۳۱
- **جامعه متخصصین نساجی ایران**
 واردات پنبه مشکل اساسی صنعت نساجی نیست ۴۴
- **نساجی در وب**
 وب‌نگار نساجی امروز / مینا بیانی ۳۸
 تغییرات / مینا بیانی ۵۴
 تانسیسات ۵۹
- **پوشاک**
 اهمیت روانشناسی رنگ در طراحی لباس فرم / پریرسا یزدانی ۶۶
- **منسوجات ورزشی**
 نانو کفیوش‌های اپوکسی / فرناز نایب مراد ۶۸
- **اطلاع‌رسانی**
 ارزیابی قابلیت استفاده مجدد فیلترهای تهیه شده از نانو الیاف و منسوجات ملت بلون / مژده قهرمانی هنرور ۷۲
 نحوه عملکرد ماسک‌های تنفسی در مقابله با ویروس‌ها / مژده قهرمانی هنرور ۸۰
 بررسی پیشرفت‌های صورت گرفته در فرایند پوشش‌دهی با پلازما / آزاده موحد ۸۵
- **تاریخ نساجی ایران**
 پژوهشی در دیرینه‌شناسی تولید پارچه ایران باستان / اکبر شیرزاد ۸۹
- **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 شامین کاظمی - مهندس محسن

شنبه - دکتر محمدعلی توانایی - مهندس

آزاده موحد (دبیر سرویس)

■ **سرویس بین الملل:** تهمنه 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 - اکرم باقری

■ **طراح و گرافیک:**

مهندس سارا نظام الاسلامی

■ **چاپخانه:** نفیس نگار

■ **صحافی:** آبتوس

■ **طراحی، لیتوگرافی، چاپ و صحافی:**

آئلیه نساجی امروز

■ **تلفن:** ۰۶۶۹۰۶۸۲۰

■ **وبسایت:**



■ **تلگرام:**

جهت دریافت اخبار
 نساجی و پوشاک به
 کانال تلگرام بپیوندید



■ **آدرس دفتر مجله:**

خ آزادی - خ اسکندری جنوبی - تقاطع

کلهر - پلاک ۱۶۵ - طبقه اول

■ **صندوق پستی:** ۱۶۳۹-۱۳۱۸۵

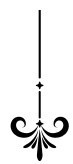
■ **تلفن:** ۰۶۶۹۰۶۸۲۰

www.NassajiEmrouz.com

info@nassajiemrouz.com



سر مقاله



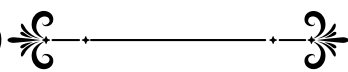
آیا نمایشگاه‌های مجازی می‌توانند جایگزین مناسبی برای صنعت نمایشگاهی باشند؟

نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات، مواد اولیه و محصولات نساجی تهران که قرار بود آذرماه برگزار شود، پس از مصوبات ستاد ملی مبارزه با کرونا مبنی بر عدم برگزاری نمایشگاه‌ها، در نهایت پس از چند نوبت جایجایی تاریخ، در نوزدهم بهمن ماه همزمان با نمایشگاه بین‌المللی پوشاک تهران و نمایشگاه بین‌المللی فرش و کفپوش برگزار شد.

اگرچه نمایشگاه‌های مذکور هم از نظر کمی و هم از نظر کیفی اصلاً قابل مقایسه با سال‌های گذشته نبود و نتوانست رضایت شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان را فراهم نماید اما به هر حال در سال ۹۹ که تقریباً تمامی اجتماعات و مجامع تخصصی نساجی به دلیل کرونا تعطیل بود؛ همین اجتماع کوچک نیز از باب تجدید دیدارها و روحیه‌فعالین صنعت غنیمت بود هر چند که اصولاً بهتر بود همچون سایر کشورها که تقویم نمایشگاه‌های بزرگ و پراهمیت بین‌المللی خود را تغییر دادند و یا نمایشگاه‌های خود را به صورت مجازی برگزار نمودند؛ برپایی این نمایشگاه‌ها نیز به تعویق می‌افتاد تا خدای ناکرده سلامت بازدیدکنندگان و شرکت‌کنندگان را به مخاطره نیندازد. اگرچه حضور کم‌رونق شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان، نمایش سالیانه صنایع نساجی، فرش و پوشاک کشور را در مقایسه با سال‌های گذشته بسیار متفاوت و غیرقابل قیاس نمود اما نساجی امروز به رسم انجام وظیفه همچون سال‌های گذشته در این نمایشگاه حضور یافت که گزارش خبری کامل این نمایشگاه در شماره آتی مجله (اسفند ماه) منتشر خواهد شد؛ بسیار امیدواریم برای دوستانی که به هر دلیل امکان حضور و بازدید از این نمایشگاه‌ها را نداشتند؛ مفید و ثمربخش باشد.

البته ذکر این موضوع خالی از لطف نیست که اخیراً اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران به تبعیت از تحولات جهانی در صنعت نمایشگاهی و رویکردهای بین‌المللی در استفاده از فناوری اطلاعات در این حوزه اقدام به برگزاری نخستین نمایشگاه مجازی ایران و معرفی کالا و خدمات به صورت آنلاین از تاریخ پنجم لغایت بیستم اسفندماه نموده است که پس از تجربه اولیه برگزاری نمایشگاه بین‌المللی کتاب به صورت مجازی، می‌تواند بستر جدیدی برای برگزاری نمایشگاه‌های این چنینی باشد؛ هرچند که صرفاً مرور زمان و کسب تجربه‌های موفق و ناموفق می‌تواند پاسخگوی این پرسش باشد که آیا نمایشگاه‌های مجازی می‌توانند جایگزین جدید صنایع نمایشگاهی در دنیای امروز باشند؟

مدیرمسئول



اشاره:

گالایه صنعتگران نساجی از تأمین مواد اولیه پتروشیمی موضوع چندان تازهای نیست و بارها موضوع گفت‌و‌گوهای نساجی امروز با صنعتگران و فعالان این صنعت بوده است. مدتی پیش گفت‌و‌گوی تلویزیونی از شبکه دوم سیما پیرامون مشکلات تهیه و تأمین مواد اولیه نساجی در بخش پنبه و الیاف مصنوعی پخش شد که مشروح آن در این شماره مجله خواهید خواند. اگرچه به نظر می‌رسید میهمانان برنامه از پاسخ‌های مدیرعامل پتروشیمی تندگویان قانع نشدند و همچنان مشکل پابرجاست. در این زمینه مهندس عبدالرزاقی - مدیرفروش و بازاریابی الیاف گستر یزد می‌گوید: «توان تولید داریم ولی با کدام مواد اولیه؟! نمی‌دانیم مشکل از چیست و کجاست؛ همین اندازه می‌دانیم که تقریباً هر هفته به آقای قاسمی شهری - مدیرعامل پتروشیمی تندگویان - نامه می‌فرستیم و با خواهش و اصرار خواهان دریافت چهار حواله می‌شویم ولی در نهایت فقط نصف یک حواله دریافت می‌کنیم!» وی ادامه می‌دهد: «اگر شرایط به همین منوال ادامه پیدا کند و مواد اولیه‌ای به دستمان نرسد، به غیر از شرکت الیاف گستر مشتریان صنایع پایین دستی ما هم با مشکل جدی روبرو خواهند شد. روزانه به ۷۰ تن مواد پتروشیمی فقط برای یک خط تولید کارخانه نیاز داریم در حالی که پتروشیمی تندگویان بخش کوچکی از این رقم را آن هم با تأخیر در اختیارمان قرار می‌دهد.»

به اعتقاد این فعال نساجی، که تمام تولیدکنندگان الیاف و مصرف‌کنندگان PET پتروشیمی در شرایط مساعدی از نظر دسترسی به مواد اولیه به سر نمی‌برند. حتی مکاتبات و تلاش‌های وزارت صمت، مدیرکل دفتر نساجی و پوشاک وزارت صمت، مصاحبه‌های تلویزیونی، جلسات مختلف تشکل‌های نساجی و... به نتیجه خاصی نرسیده و مشکلی حل نشده است! عبدالرزاقی ابراز امیدواری می‌کند شاهد بازگشت ثبات به بازار تولید و مصرف باشیم تا هم مردم با دغدغه کمتر به خرید محصولات متنوع بپردازند و هم تولیدکننده تکلیف خود را بدانند.

امیدوار به بازگشت ثبات در بازار تولید و مصرف



۴ معرفی بیشتر شرکت الیاف گستر یزد...

شرکت الیاف گستر یزد در سال ۱۳۹۳ با مشارکت بانک صنعت و معدن و ظرفیت تولید ۵۰۰۰۰ تن در سال در منطقه ویژه اقتصادی یزد با هدف تولید انواع الیاف پلی‌استر جهت استفاده در صنایع داخلی و کاهش وابستگی کشور به این مواد استراتژیک ماشین‌آلات خود را نصب و راه‌اندازی کرد و به تولید آزمایشی الیاف پلی‌استر با هدف شناخت بازار و نیاز مشتریان پرداخت. برای جلب اعتماد مشتریان، تلاش‌های گسترده‌ای انجام گرفت کیفیت محصولات را مرتب ارتقا دادیم و سال ۹۳ تمام تلاش خود را به عمل آوردیم تا فاصله خود را با رقیبان به حداقل برسانیم. در سال ۱۳۹۴ اولین شرکت ایرانی بودیم که موفق به تولید الیاف پلی‌استر با استحکام بالا و شرط رنگ شد. اگرچه به فاصله یک‌سال، سایر رقیبان نیز این کار را انجام دادند. این موفقیت باعث جلب نظر و اطمینان مشتریان شد در حالی که تا پیش از این، بالغ بر ۷۰ درصد آنان از الیاف خارجی استفاده می‌کردند زیرا الیاف پلی‌استر با شرط رنگ در ایران تولید نمی‌شد و راهی جز واردات نداشتند. وقتی طبق برنامه‌ریزی مشخص استفاده از این محصول را در ذهن مشتریان جانداختیم، شوک بسیار



گستر یزد به پشتوانه فعالیت بنیانگذار آن یعنی ساختمان‌سازی، سرمایه‌گذاری‌های کلان انجام می‌دهد. اگر فروش چندانی در بخش الیاف نداشته باشد، باز هم منابع مالی به آن تزریق می‌شود و صرفاً یک مجموعه متمرکز است که دغدغه تولید، نساجی و الیاف را ندارد. پاسخ شما به این موضوع چیست؟ بخش فعالیت‌های خارج از تولید الیاف صحت ندارد. چون که افرادی که در زمینه ساخت و ساز و سایر امور درآمدزا بالا فعالیت دارند هیچگاه در عرصه تولید ورود نمی‌کنند البته ایشان دارای بنیه مالی هستند اما تمام همت و دغدغه خود را در زمینه تولید الیاف متمرکز نموده و با تمام قوا در این زمینه به فعالیت ادامه می‌دهند.



همان‌طور که می‌دانید بارها و بارها فعالان نساجی نسبت به عدم تهیه به موقع و کافی مواد اولیه پتروشیمی انتقادات فراوانی داشته و دارند و این اعتراضات را به عناوین مختلف اعم از ارسال نامه به مسئولان، مصاحبه‌های تلویزیونی، جلسات مشترک و ... به گوش مسئولان رسانده‌اند... ارزیابی شما از وضعیت فعلی تهیه مواد اولیه پتروشیمی برای صنایع نساجی چگونه است؟

واقعیت این است که تمام تولیدکنندگان الیاف و مصرف‌کنندگان PET پتروشیمی در شرایط مساعدی از نظر دسترسی به مواد اولیه به سر نمی‌برند. حتی مکاتبات و تلاش‌های وزارت صمت، مدیرکل دفتر نساجی و پوشاک وزارت صمت، مصاحبه‌های تلویزیونی، جلسات مختلف شکل‌های نساجی و... به نتیجه خاصی نرسیده و مشکلی حل نشده است!

مشکل، واقعاً خام‌فروشی پتروشیمی‌هاست؟ نمی‌توان با قطعیت اعلام کرد مقصر اصلی، خام‌فروشی است چون طبق شنیده‌ها،

کارخانه‌های متعددی در یزد، اصفهان و ... مراجعه می‌کردیم و پس از ارائه کاتالوگ و نمونه محصولات، سعی در جلب اعتماد صنعتگرانی داشتیم که از الیاف وارداتی استفاده می‌کردند و ریسک بسیار بالای خرید الیاف پلی‌استر آن هم با شرط رنگ توسط یک مجموعه ایرانی را به سختی می‌پذیرفتند. به تدریج با لطف خداوند و تلاش همکاران، الیاف گستر یزد توانست نام خود را به‌عنوان یک برند معتبر و خوش‌نام ایرانی نزد فعالان نساجی تثبیت کند. این نکته را اضافه کنم که تعداد مشتریان ما یعنی کارخانه‌های معظم ریسندگی آن‌قدر نیست که جز هنگام معرفی محصول جدید (مانند الیاف رنگی)، نیاز به بازاریابی مجدد داشته باشیم.

گاهی این زمزمه شنیده می‌شود که الیاف

بزرگی بر بازار رقیبان وارد شد و آنها نیز به تکاپو افتادند تا چنین الیافی تولید کنند. سال ۱۳۹۵ حدود ۲۰ هزارتن مواد اولیه از کره جنوبی سفارش دادیم اما با اصرارهای فراوان مدیران پتروشیمی تندگویان جهت خرید مواد اولیه داخلی روبرو شدیم. آن زمان مازاد محصولات این شرکت، جای خالی در انبارها باقی نگذاشته بود! به تدریج توانستیم فاصله خود را با رقیبان زیاد کنیم و تناژ روزانه ما در مقایسه با سایرین بسیار بالا بود.

در یک شرکت تولیدکننده مواد اولیه، شیوه جلب مشتری و بازاریابی چگونه انجام می‌شود؟

اعتقاد زیادی به «بازاریابی دهان به دهان» در صنعت نساجی دارم زیرا بهترین نوع بازاریابی است. طبعاً ابتدای کار به

مدیرعامل پتروشیمی تندگویان اعلام کرده تا آذر امسال صادراتی انجام نشده پس می‌توان نتیجه گرفت عرضه مواد اولیه پتروشیمی نسبت به سال‌های پیش اندک می‌باشد. حداقل میزان عرضه‌ای که هر هفته صنعت نساجی به آن نیاز دارد حدود ۶ تا ۶۵۰۰ تن است اما وقتی ۲ تا ۲۵۰۰ تن از این مقدار کم می‌شود؛ نتیجه آن ایجاد تورم، گرانی، رقابت‌های سرسام‌آور ۶۰ درصدی است که رقم بسیار سنگینی در گرید نساجی به شمار می‌آید.

نکته بعد این که امکان واردات مواد اولیه پتروشیمی به دلیل افزایش نرخ دلار وجود ندارد؛ از سوی دیگر ثبت سفارش در سطح ۲۰۰-۳۰۰ تن که انجام نمی‌شود و باید ثبت سفارش حداقل دو هزار تن انجام شود که این رقم نیازمند سرمایه در گردش چندین میلیارد تومانی است؛ ضمناً صنعتگران نساجی امیدوار بودند مشکل کمبود مواد اولیه از سوی پتروشیمی تندگویان هر چه زودتر رفع شود.

سال ۹۹، اولین سالی بود که بیش از پنج مرتبه توقف پنج تا دوازده روزه خط تولید را به دلیل کمبود مواد اولیه پتروشیمی تجربه کردیم که در طولانی‌مدت بسیار مخرب و آسیب‌رسان است. در حالی به‌عنوان بزرگترین تولیدکننده الیاف پلی‌استر از لحاظ تناژ شناخته می‌شویم که امسال یک خط تولید ما به دلیل کمبود مواد اولیه روشن نشد و خط دیگر هم با نصف ظرفیت کار می‌کند. چندین مرتبه به پتروشیمی تندگویان، وزارت صنعت، انجمن صنایع نساجی و ... مراتب را در قالب نامه به مسئولان منعکس کردیم اما به نتیجه‌ای نرسیدیم.

آبان و آذر امسال به اندازه دو هزار تن، مبالغی بابت مواد اولیه پتروشیمی پرداخت کرده‌ایم ولی پس از گذشت سه ماه، هنوز

سفارشات خود را تحویل نگرفته‌ایم. در چنین شرایطی، جلوی واردات نخ گرفته شده و تمام مشتریان داخلی، انتظار دارند نیازهایشان توسط تولیدکنندگان داخلی الیاف برطرف شود؛ ما هم توان تولید داریم ولی با کدام مواد اولیه؟! نمی‌دانیم مشکل از چیست و کجاست؛ همین اندازه می‌دانیم که تقریباً هر هفته به آقای قاسمی شهری-مدیرعامل پتروشیمی تندگویان- نامه می‌فرستیم و با خواهش و اصرار خواهان دریافت چهار حواله می‌شویم ولی در نهایت فقط نصف یک حواله دریافت می‌کنیم! اگر شرایط به همین منوال ادامه پیدا کند و مواد اولیه‌ای به دستمان نرسد، به غیر از شرکت الیاف گستر مشتریان صنایع پایین دستی ما هم با مشکل جدی روبرو خواهند شد. روزانه به ۷۰ تن مواد پتروشیمی فقط برای یک خط تولید کارخانه نیاز داریم در حالی که پتروشیمی تندگویان بخش کوچکی از این رقم را آن هم با تأخیر در اختیارمان قرار می‌دهد.

۴ یعنی اولویت پتروشیمی تندگویان بر صادرات استوار است تا رفع نیاز واحدهای

۴ پایین دستی مانند نساجی؟

صادرات که انجام می‌دهند ولی آن هم دستوری چون به هر حال پتروشیمی‌ها باید ارز وارد کشور کنند. مدیران پتروشیمی تندگویان مدعی هستند که سقف کف عرضه را رعایت کرده‌اند ولی سقف کف عرضه برای صنایع پایین دستی بر اساس چه معیاری تعیین می‌شود؟ طبعاً این مجتمع پتروشیمی توان تولید بیشتر را دارد اما اطمینان داریم تا پایان سال برای ما (تولیدکنندگان الیاف پلی‌استر) وضعیت فرقی نخواهد کرد و نیمی از حواله‌های امسال به سال آینده موکول می‌شود!

۴ تا سال پیش شرایط این گونه نبود؛ اصلاً چه زمانی وضعیت تأمین مواد اولیه پتروشیمی تندگویان این چنین بغرنج و پیچیده شد؟

اصلاً چنین شرایطی حکمفرما نبود. با اطمینان می‌توان بگوییم از اواسط اردیبهشت، تأمین مواد اولیه پتروشیمی بسیار سخت شد و در مزیقه قرار گرفتیم تا امروز که همچنان ادامه دارد! سال‌های پیش آن قدر مواد اولیه به اصطلاح روی دست پتروشیمی تندگویان مانده بود که ال‌سی‌های سه ماهه مدنظر قرار می‌دادند. آزادی عمل تولیدکنندگان الیاف بیشتر بود و می‌توانستیم از مشتریان چک‌های مدت‌دار دریافت کنیم ولی امروز که باید سه روزه با پتروشیمی تسویه حساب کنیم و در صورت عدم پرداخت پول، مشمول پرداخت جرایم سنگین می‌شویم، دریافت چک از مشتریان به هیچ وجه منطقی نیست. متأسفانه امسال، حتی برای یک ماه هم نتوانستیم به سقف تولید سال گذشته برسیم زیرا نه تنها تولیداتمان بیشتر نشده بلکه بارها کمبود مواد اولیه پتروشیمی باعث توقف خط تولید کارخانه شده است.

سه‌ماهه‌های بهین‌یاب هر هفته یک داستان جدید دارد! برای مثال به‌عنوان تولیدکننده الیاف پلی‌استر، ۲۳۵۰ تن سه‌ماهه مواد اولیه پتروشیمی (گرید نساجی) دارید ولی دو هفته بعد بدون هیچ دلیل مشخصی سه‌ماهه شما ۱۵۰۰ تن اعلام می‌شود! پس از پیگیری‌های فراوان، وضعیت اندکی بهتر می‌شود اما هفته بعد با کاهش سه‌ماهه مواد پتروشیمی روبرو خواهید بود... مسئولان هم در پاسخ به اعتراضات ما، از «طرح افق» سخن می‌گویند... اصولاً شرایط قابل درک نیست و ارتباطی هم با کرونا ندارد. پتروشیمی تندگویان طی یک ماه به اندازه مصرف ۸ تا ۱۰ روز، مواد اولیه در اختیارمان



قرار می‌دهد و نمی‌دانیم تولید را بدون مواد اولیه چگونه و چطور باید ادامه داد؟

۴ آیا توسط دلال‌های مواد پتروشیمی نمی‌توان بخشی از مواد اولیه را تأمین کرد؟

تناژ مواد اولیه‌ای که در اختیار دلال‌ها وجود دارد به اندازه‌ای پایین است که به هیچ عنوان پاسخگوی نیاز کارخانه‌های بزرگ تولید الیاف نیست و بیشتر مناسب واحدهای کوچک‌تر با ماشین‌آلات کمتر است. ضمن این‌که تمام مراحل کاری ما به صورت شفاف، روشن و قانونی است و مواد اولیه را فقط از طریق بورس خریداری می‌کنیم نه دلال!

متأسفانه هر سالی که روال عادی نرخ دلار برهم می‌خورد، شاهد التهاب شدید در بازار هستیم کما این‌که سال ۹۷ هم دقیقاً همین اتفاق افتاد.

۴ از ابتدای این گفت‌وگو، مهمترین مشکل تولیدکنندگان الیاف پلی‌استر را کمبود مواد اولیه پتروشیمی اعلام کردید. بسیاری از صنعتگران، مشکل تحریم‌های بین‌المللی

را هم یک مانع بزرگ بر سر راه تولید و توسعه خطوط تولید می‌دانند. دیدگاه شما در این مورد چیست؟ تا چه میزان تحریم‌ها بر فعالیت الیاف گستر یزد اثرگذار بوده و هست؟

فکر نمی‌کنم مشکلات ما ارتباط مستقیمی با تحریم‌ها داشته باشد شاید در بحث تأمین برخی مواد اولیه، ماشین‌آلات و قطعات یدکی، نیازمند واردات باشیم که تأمین آنها سخت به نظر می‌رسد و مجبور به تقبل هزینه‌های بیشتر واردات از طریق کشورهای ثالث باشید که بر افزایش قیمت تمام شده موثر است اما کمبود مواد اولیه پتروشیمی ارتباط چندانی با تحریم‌ها ندارد چون یک مشکل داخلی است. به هر حال می‌توان برای دور زدن تحریم‌ها چاره‌ای اندیشید و محصولات خارجی را با تدابیر مختلف وارد کشور کرد ولی تأمین به موقع مواد اولیه به مراتب سخت‌تر است.

در شرایط نامساعد فعلی، آرزوی قلبی من تثبیت قیمت دلار است و داستان نوسانات نرخ ارز به پایان برسد. هر اتفاقی که قرار است در صحنه بین‌المللی اعم از بازگشت

به برجام، مذاکره با دولت جدید آمریکا و ... رخ دهد، امیدوارم به ثابت ماندن نرخ دلار (و البته هر چه پایین‌تر بهتر!) منتهی شود. وقتی قیمت دلار در ایران کاهش پیدا می‌کند، گویی تمام امور متوقف می‌شود، هیچ‌کسی، هیچ‌چیزی نمی‌خرد، نمی‌فروشد و همه منتظر می‌مانند تا شرایط بهتر شود ولی تثبیت نرخ دلار، منافع جمعی را به همراه دارد و هر کسی تکلیف خود را (با احتمال نوسان ۵۰۰ تا هزار تومانی) به خوبی می‌داند ولی امیدوارم قیمت دلار پایین بیاید تا قدرت خرید مردم بالاتر رود.

۴ و مطلب پایانی؟

امیدوارم شاهد بازگشت ثبات به بازار تولید و مصرف باشیم تا هم مردم با دغدغه کمتر به خرید محصولات متنوع بپردازند و هم تولیدکننده تکلیف خود را بدانند و با مشکلات ناشی از کمبود مواد اولیه یا نوسان نرخ ارز دست و پنجه نرم نکنند.

تهیه و تنظیم: سیدضیاءالدین امامی رؤف

«بیوگرافی و فعالیت در صنعت پوشاک کشور»

متولد سال ۱۳۵۱ و دانش‌آموخته رشته حقوق هستیم. به طور کاملاً اتفاقی و پس از اتمام خدمت سربازی، سال ۱۳۷۷ فعالیت خود را در صنعت پوشاک (با مدیریت نمایندگی کرج شرکت جامه‌گران) آغاز کردم. تا اواخر سال ۱۳۷۹ به همکاری با این مجموعه ادامه دادم. پس از چند سال، مدیران این مجموعه تصمیم به صادرات محصولات خود گرفتند زیرا در آن سال‌ها بسیاری از تولیدکنندگان پوشاک به صادرات می‌پرداختند و بازار تولید و صادرات پر رونق به نظر می‌رسید اما در حال حاضر به دلیل نوسانات نرخ ارز، صادرات به حداقل ممکن رسیده است.

از آنجایی که تمایلی به تولید برندهای تقلبی و فروش محصولات فیک نداشتم، ثبت یک برند را امری منطقی و صحیح می‌دانستم هر چند آن سال‌ها برندسازی در ایران امری متداول و مرسوم نبود. «برند سالیان» در سال ۱۳۸۰ در اداره کل ثبت علائم و مالکیت‌های معنوی به ثبت رسید. طی چند سال نخست، فروشگاه‌های مانند سالیان که نام آن و مارک پوشاک آن یکی باشد خیلی مورد استقبال مردم نبود ولی به تدریج با استمرار کیفیت و تنوع و ارزش به مشتری، برند سالیان جایگاه خود را تا حدی تثبیت نمود.

هدف از معنای سالیان همانطور که در واژه آن نهفته است، همراهی مستمر با مشتریان، همکارانمان در سالیان و تولیدکنندگان طی سال‌های متمادی است و در واقع هدف این است که «ماندگاری» را به ذهن مخاطب تداعی نماییم.

از اواخر سال ۱۳۸۶ «شرکت سالیان کیش» را به دلیل افتتاح فروشگاه‌های در جزیره کیش، به همراه برادرم در سازمان مناطق آزاد کیش ثبت و فعالیت‌های سالیان در قالب شخصیت حقوقی آغاز شد.

هدف مجموعه سالیان، برنامه‌ریزی و طراحی کالکشن، سفارش‌گذاری و تولید برون سپار، کنترل کیفیت و توزیع می‌باشد. تنوع محصولات سالیان در هر کلکسیون فصلی بالغ بر ۵۰۰ مدل است و در حال حاضر بالغ بر ۴۰ واحد تولیدی به صورت مستقیم با سالیان مشغول به همکاری هستند. سبک محصولات نیز عبارتند از پوشاک، کیف، کفش زنانه، مردانه و بچه‌گانه (۲ سال تا ۱۴ سال) و حداقل مترای برای فروشگاه‌های سالیان ۱۰۰۰ متر می‌باشد.

گفت‌وگو با سید محمود محمدی
مدیرعامل شرکت سالیان کیش

برند، لکوموتیو صنعت نساجی و پوشاک است

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

دیدگاه



اشاره:

«سالیان» نام شناخته شده و معتبری در صنعت پوشاک کشور محسوب می‌شود و در گفت‌وگو با مدیرعامل این مجموعه، به بررسی زوایای مختلف فعالیت‌های این مجموعه پرداختیم. به اعتقاد سید محمود محمدی، هدف سالیان از ایجاد فروشگاه‌های زنجیره‌ای، رسیدن به حداقل‌های تولید بود. تولید پوشاک به صورت برون سپاری در تمام کشورها سطح حداقلی را مطالبه می‌کند برای مثال در زمینه تولید پیراهن، باید توان تولید هزار متر پارچه از هر مدل رنگ را داشته باشید. متأسفانه این فضا در کشور ما فراهم نیست. وی در بخش دیگر مصاحبه ابراز داشت: «در سال ۹۹۱۳ که با افزایش نرخ ارز عملاً قاچاق پوشاک متوقف شده بود، فرصتی طلایی برای تولیدکنندگان پوشاک به وجود آمد تا بتوانند از فضای موجود استفاده و موجبات رونق تولید فراهم شود، اما شیوع کرونا این فرصت را از بین برد و به بدترین سال برای صنعت پوشاک تبدیل شد.»

salian
COLLECTION



«معیار انتخاب واحدهای تولیدی جهت برون‌سپاری چیست؟»

در دفتر مرکزی، سه بخش «برنامه‌ریزی و طراحی»، «مهندسی پوشاک» و «مدیریت تولید» مستقر هستند که واحدهای تولید پوشاک از طریق مدیریت تولید مورد ارزیابی کلی قرار گرفته و پس از بازدید و ارزیابی، نظارت بر روند تولیدات و کنترل مباحث کنترل کیفی همکاری با تولیدکنندگان آغاز می‌شود. بطور کلی سعی شده است که از تولیدی‌های با تجربه، دارای امکانات، تجهیزات و ساختار مناسب بهره برده شود و تمام تلاش بر این است که همراه با رشد کمی و کیفی مجموعه سالیان، تولید کنندگان نیز به صورت همگام رشد نمایند.

«در سالیان چند نفر به صورت مستقیم مشغول کار هستند؟»

حدود ۳۰۰ نفر در حال حاضر در دفتر مرکزی و یازده شعبه فعال در تهران (ایران مال، شمیران ستر و لواسان)، کرج، اصفهان، مشهد، تبریز و مارندران مستقر هستند و به امید خداوند تا تیرماه ۱۴۰۰، سه شعبه در قم، شیراز و تهران (روبال پارک) راه‌اندازی خواهد شد.

«محصولات سالیان برای دهک بالای جامعه است یا سلیقه و نیاز تمام اقشار درآمدی جامعه را در برمی‌گیرد؟»

اگر جامعه را به ۱۰ دهک درآمدی تقسیم کنیم، سه دهک نخست، در شرایط عادی مشتری ما نیستند و می‌توان گفت سایر دهک‌های جامعه مشتریان سالیان هستند. در مجموع تلاش خود را به عمل می‌آوریم تا بهترین‌ها را تولید و عرضه نماییم.

مهمترین نکته در برند سالیان جلب و حفظ اعتماد مشتریان می‌باشد.

نهایت تلاش برای استفاده از بهترین مواد اولیه ممکن، بهترین ملزومات و اکسسوری، الگوها و تن‌خوری مناسب، تکنیکی‌ترین دوخت‌ها و عرضه مناسب و درخور مشتریان، همه در راستای اعتمادسازی مشتریان انجام می‌پذیرد.

«سالیان فروشگاه آنلاین هم دارد. برخی بر این باورند که امکان خرید پوشاک از طریق فضای مجازی به دلیل عدم امکان لمس محصول و مشاهده مدل، طرح و رنگ آن از نزدیک، چندان موفق نیست. دیدگاه شما در این مورد چیست؟»

بله این موضوع تا حدی صحیح است اما در دو مورد فروشگاه آنلاین بسیار موثر است، نخست هنگامی که مشتری از قبل کالا را مشاهده و لمس کرده و سابقه ذهنی خوبی نسبت به کیفیت محصول دارد و دوم در اوج همه‌گیری کرونا که فروشگاه‌های آنلاین بیش از هر زمان دیگری مورد توجه مردم قرار گرفت.

پیش از کرونا فروشگاه آنلاین سالیان را یک فروشگاه تمام عیار تلقی نمی‌کردیم اما در دوران کرونا به ما ثابت شد که مردم از خرید در فضای مجازی استقبال می‌کنند و این موضوع لزوم دقت نظر در ارائه محصول استاندارد، باکیفیت، متنوع و مطابق تصویر (در سایت) را دو چندان می‌کند.

«به فرایند طراحی محصولات سالیان اشاره نمایید. مبدأ طرح، مدل، رنگ و ... چیست؟»

اگر امروز فردی ادعای طراحی پوشاک از مرحله صفر را مطرح کند، ادعای نادرستی است.

امروز امپراتوری مد در دنیا شکل گرفته است و مد ایجاد می‌شود و نسل جوان، پوشاکی بر تن می‌کنند که شاید برای نسل قبلی شگفت‌آور به نظر برسد؛ لذا از منبع مشخصی جهت طراحی بهره‌مند نمی‌شویم.

بخشی از طراحی‌ها، ایده‌پردازی گروه طراحی سالیان است و در بعضی موارد کپی‌برداری انجام می‌گیرد اما ایده‌های خارجی را استانداردسازی و به نوعی سالیانیزه می‌کنیم! یعنی طرحی مطابق با جداول اندازه‌ها و استانداردهای مشخص سالیان عرضه می‌کنیم.

بسیاری از مواقع، نمونه اورجینال را می‌خریم اما کالایی که ما طراحی می‌کنیم، به مراتب بهتر از نمونه اصلی آن است چون متناسب با نیاز و سلیقه مصرف‌کننده ایرانی طراحی شده است.

«به تأثیرات شیوع کرونا بر روند فعالیت‌های این مجموعه اشاره نمایید.»

در سال ۹۹۱۳ که با افزایش نرخ ارز عملاً قاچاق پوشاک متوقف شده بود، فرصتی طلایی برای تولیدکنندگان پوشاک به وجود آمد تا بتوانند از فضای موجود استفاده و موجبات رونق تولید فراهم شود. اما شیوع کرونا این فرصت را از بین برد و به بدترین سال برای صنعت پوشاک تبدیل شد. امروز با مشکل محدودیت ساعت کاری فروشگاه‌ها روبرو هستیم. اوج فعالیت ما در ساعت ۱۹ تا ۲۱ است ولی به دلیل رعایت پروتکل‌های بهداشتی مجبور به تعطیلی زودهنگام فروشگاه هستیم، محدودیت‌های تردد هم به این موضوع دامن زده به طوری که امسال فروشگاه‌های شمال کشور، مشکلات زیادی داشتند و متأسفانه هیچ حمایت، تسهیلات و پشتیبانی هم از سوی دولت صورت نگرفته است.

مشکل اساسی این است که طبق دستورالعمل‌های ستاد مبارزه با کرونا واحدهای تولیدی می‌توانستند به فعالیت ادامه دهند اما برای فعالیت بخش فروش و توزیع، محدودیت زمانی در نظر گرفته شد؛ وقتی محصولات تولیدکننده به فروش نمی‌رسد چگونه امکان ادامه فعالیت باقی می‌ماند؟ وقتی ساعت کاری بخش فروش به حداقل می‌رسد، چگونه می‌توان به تعهدات خود در برابر تامین کنندگان پاسخ داد؟ طبیعی است با توقف فروش در مجموعه، انبارهای ما لبریز از محصولات شده و برای تخلیه انبارها مجبور به حراج اجناس هستیم که آنهم طبق دستورالعمل‌های ستاد مبارزه با کرونا ممنوع می‌باشد. متأسفانه به این موارد در هیچ‌یک از دستورالعمل‌های ستاد مبارزه با کرونا توجه نشده است.

«نحوه تبلیغات و اطلاع‌رسانی سالیان چگونه است؟»

در کل بهترین مبلغ سالیان مشتریان قدیمی آن هستند که در حال حاضر حدود ۱۵۰ هزار مشترک در بانک اطلاعاتی مشتریان سالیان داریم و مشتریان بنا بر میزان خرید، مشترک ویژه سالیان می‌شوند و در طول سال محصولات مختلف را با تخفیفات

ضابطه باشد، همان اتفاقی رخ خواهد داد که ۳-۴ سال پیش شاهد آن بودیم یعنی انبوه واردات پوشاک خارجی و به حاشیه کشیده شدن تولید پوشاک ایران و برندهای ایرانی.

مشکلی که سال‌هاست بخش تولید و صنعت با آن دست به گریبان است اینست که متأسفانه نرخ ارز تابعی از سیاست‌های حکومتی است و وقتی نرخ ارز را به صورت دستوری تنظیم می‌شود ولی دستمزدها هر ساله افزایش می‌یابد بدیهی است با این اقدام، چند سال یکبار تولیدکننده داخلی قادر به رقابت با تولید کنندگان خارجی نخواهد بود. اگر حقوق و دستمزد افزایش می‌یابد، نرخ ارز نیز افزایش داشته باشد و در غیر اینصورت انتظار رونق تولید داخلی خیال باطل است.

همیشه با قاچاق کالا روبرو بوده‌ایم اما جالب اینجاست که در گذشته محصولات از خارج وارد کشور می‌شدند اما در سال جاری به دلیل نرخ ارز از داخل به خارج، قاچاق (عمدتاً سوخت و مواد غذایی) صورت می‌گیرد. مبارزه با قاچاق کالا در کشور ما قدمت چندین ساله دارد اما همیشه با منطقی شدن نرخ ارز، قاچاق کالا مهار شده و می‌شود زیرا با دلار ۲۷۰۰۰ تومانی، صرفه اقتصادی قاچاق از بین می‌رود.

«قیمت واقعی ارز را چه میزانی می‌دانید؟»

واقعیت این است زمانی که بسیاری از تولیدکنندگان بر مبنای دلار بیست تا سی هزار تومان هم قادر به رقابت با کالاهای خارجی نباشند، باید تدابیر اساسی برای مجموعه خود اتخاذ نمایند زیرا تولیدکننده‌ای که علی‌رغم افزایش نرخ ارز و ممنوعیت واردات، در شرایط فعلی همچنان قدرت رقابت ندارند، بهتر است به فکر شغل دیگری باشند.

در حال حاضر بزرگ‌ترین مشکل ما تأمین مواد اولیه است، از یک‌سو واردات انجام نمی‌شود و از سوی دیگر متأسفانه با مافیای نخ و پارچه روبرو هستیم. این مافیا بدون هیچ مشکل و دغدغه‌ای به تولید می‌پردازد و بدون هیچ نظارتی به قیمت دلخواه نخ و پارچه را با هر کیفیتی عرضه می‌کنند و هر زمان مایل باشند عرضه را متوقف می‌کنند، هیچ‌کسی هم یارای مقابله

قالب شخصیت حقوقی اداره نشود با مرگ بنیانگذار، به تدریج از هم می‌پاشد و فقط نام آن باقی می‌ماند. به اعتقاد من در این مورد، بحث قائم به شخص (بنیان‌گذاران) بودن یک شرکت مطرح است. هویت و موجودیت اغلب مجموعه‌ها به بنیانگذاران خود وابسته می‌باشد و پس از یک تا دو نسل، ادامه حرکت آن متوقف می‌شود. لذا همیشه تأکید من بر اینست که یک سازمان نباید وابسته به یک شخص باشد و ساختارها، بخش‌ها، دپارتمان‌ها و چارت سازمانی باید به نحوی تنظیم شود که تا سال‌های سال، ماندگار و پایدار باقی بماند. بسیاری از مدیران توجه چندانی به این موضوع مهم نشان نمی‌دهند و تا زمانی که در رأس قدرت هستند، سازمان با تمام قوا به پیش می‌رود اما در غیاب آنها سیستم مختل و حتی متوقف می‌شود.

«تفکر غالب مردم جامعه در دهه‌های ۷۰ و ۸۰، این بود که پوشاک متنوع و باکیفیت موجود در بازار، خارجی و پوشاک بی‌کیفیت تولید داخل است؛ این نگرش تا چه میزان درست بود و در حال حاضر سطح کیفی پوشاک ایرانی به سطحی رسیده که مردم میان پوشاک خارجی و داخلی، تولید ایران را برای خرید ترجیح دهند؟»

قطعاً تولیدکنندگان ایرانی به این سطح از توانمندی رسیده‌اند اما نگرش غالب دهه‌های ۷۰ و ۸۰ که اشاره کردید کاملاً درست است زیرا کیفیت پوشاک ایرانی چندان مطلوب نبود ضمن این‌که تولیدکننده توانمند و حرفه‌ای چندانی هم نداشتیم اما امروز سطح محصولات از نظر مواد اولیه، الگوها، دوخت، طرح و کیفیت کاملاً ارتقا پیدا کرده و مصرف‌کننده به خوبی متوجه این موضوع شده است. البته باید بسته بودن درب‌های کشور به روی پوشاک خارجی هم اشاره کنم که در واقع رقیبی برای تولیدکنندگان پوشاک وجود ندارد و مردم اقبال خوبی نسبت به پوشاک داخلی نشان می‌دهند.

اگرچه مخالف ممنوعیت واردات هستم ولی موافق واردات بی ضابطه هم نیستیم. وقتی واردات بدون

خاصی خریداری می‌کنند. هر سال دو حراج فصلی و دو فروش فوق‌العاده فصلی برگزار می‌شود و در اینستاگرام هم حضور فعال و موثری داریم.

«برنامه‌ای برای صادرات دارید؟»

با توجه به تحریم، مشکلات ارزی و در دسرهای انتقال ارز در حال حاضر صادرات در اولویت کاری ما نیست. هدف نخست ما رفع نیاز مصرف‌کنندگان داخلی و در گام‌های بعدی صادرات است.

«تحریم‌های بین‌المللی تا چه میزان در کسب و کار سالیان اثرگذار است؟»

بسیار زیاد! مهم‌ترین تأثیر تحریم‌ها در ابعاد نرم‌افزاری است؛ برای مثال در سال‌های گذشته قصد داشتیم ERP برای مجموعه تهیه کنیم که به دلیل تحریم‌ها در آن زمان میسر نشد و الان هم با نرخ بالای دلار اصلاً نمی‌توان در این مورد صحبتی کرد! زمانی که قیمت دلار پایین‌تر بود، تحریم‌ها اجازه این کار را به ما نداد. سایر کشورها به ایران ماشین‌آلات می‌فروشند اما از عرضه نرم‌افزار به دلیل تحریم خودداری می‌کنند.

«اجازه دهید از شما که برندسازی را اولویت نخست فعالیت‌های حرفه‌ای خود قرار داده‌اید، این سوال را مطرح کنیم که چرا برندها در ایران قدمت چندانی ندارند در حالی که عمر برند در سایر کشورها به ۲۰۰ سال هم می‌رسد؟ چرا برندهایی مانند ارج، آزمایش، بافتکار و ... به یک خاطره محو تبدیل شده‌اند و اثری از آنها باقی نماند؟»

طبعاً یکی از دلایل این امر به مباحث سیاسی بازمی‌گردد. بسیاری از شرکت‌های خوشنام، پس از انقلاب به دلیل مسائل سیاسی مصادره و بعدها تعطیل شدند. دلیل دیگر را باید در احکام حقوقی مانند حقوق ارث و مرگ بنیانگذاران دانست. یکی از شرکت‌های معتبر پیش از انقلاب را می‌شناسم که امروز تحت مدیریت یکی از بستگان دور اداره می‌شود و هرگونه استفاده از این برند توسط وی، اعتراض سایر افراد خاندان را به همراه دارد. وقتی شرکت در

با آن را ندارد.

از نظر من برند، لکوموتیو صنعت نساجی و پوشاک است و اگر موتور آن خاموش شود، سایر بخش‌ها از حرکت بازمی‌مانند اما همان‌طور که اشاره کردم، در شرایط کنونی اختیار عمل دست مافیای نخ و پارچه است.

در حال حاضر کلیه برندهای موجود مواد اولیه و محصولات خود را از تعداد معدودی از تولیدکنندگان تهیه نموده و بدیهی است که با این شرایط امکان تهیه مواد اولیه و تولید محصول بصورت متنوع فراهم نیست و اگر به محصولات عرضه شده در کلکسیون برندها در مراکز خرید مراجعه نمایید، متوجه خواهید شد که محصولات برندهای مختلف کاملاً شبیه یکدیگر هستند و تنوع قابل توجهی وجود ندارد اما برای مثال آیا شرکت‌های مشابه خارجی هم با همین روش محصولات خود را تولید می‌کنند؟ آیا ایندیتکس در اسپانیا نمی‌تواند تمام محصولات خود را در این کشور تولید کند؟ آیا قدرت و مکنت مالی کافی ندارد؟ چرا عمده محصولات خود را در چین و بنگلادش تولید می‌کند؟ چه منطقی در این تصمیم وجود دارد؟ چرا برندهای داخلی در این خصوص محدودیت دارند و همیشه واردات پوشاک توسط برندهای داخلی ممنوع می‌باشد با توجه به شرایط فعلی امکان تولید کلیه مواد اولیه مورد نیاز در ایران

وجود ندارد و این توجیه اقتصادی ندارد. تولید در دنیا به صورت تخصصی انجام می‌شود و تمام کشورها همه چیز را تولید نمی‌کنند.

متأسفانه وجود تفکر نادرست در صنعت پوشاک ایران، مانع رشد و توسعه آن شده است، بیست و دو سال است که تمام توان خود را در این صنعت صرف کرده‌ایم تا به جایگاه امروز رسیده‌ایم اما با این سابقه، شرکت‌های مشابه خارجی در سطح جهانی فعالیت می‌کنند.

«فعالان نساجی معتقدند تولیدکنندگان پوشاک خواستار تهیه نخ یا پارچه‌ای هستند که از نظر صرفه اقتصادی، امکان تولید آن در ایران وجود ندارد، یا کیفیت محصولات ما مورد تأیید آنان نیست و به این بهانه، خواستار واردات نخ، پارچه و اکسسوری خارجی هستند. دیدگاه شما در این مورد چیست؟»

هدف ما از ایجاد فروشگاه‌های زنجیره‌ای، رسیدن به حداقل‌های تولید بود. تولید پوشاک به صورت برون‌سپاری در تمام کشورها سطح حداقلی را مطالبه می‌کند برای مثال در زمینه تولید پیراهن، باید توان تولید هزار متر پارچه از هر مدل رنگ را داشته باشید. متأسفانه این فضا در کشور ما فراهم نیست.

یکی دیگر از مشکلات ما نقدینگی است. برنامه ریزی و تولید کلکسیون‌های پوشاک یکسال قبل از عرضه کالا آغاز می‌شود و حداقل شش ماه تا یک سال زمان برای فروش آن محصول نیاز است.

یکی دیگر از چالش‌های اصلی ما، نظام قیمت‌گذاری نادرست است که مختص پس از انقلاب نیست و پیشینه طولانی دارد. طبق قانون، تعرفه خرده‌فروشی در صنعت پوشاک بیست درصد سود می‌باشد ولی چنین امری با شرایط فعلی عملاً محال است. لازم است به عدم شفافیت نیز به عنوان یکی دیگر از معضلات اشاره نمود.

«آیا صنعت پوشاک به سمتی پیش می‌رود که تولیدکنندگان به لزوم رشد و توسعه بی‌برند و بدانند در صورت عرضه محصولات بی‌کیفیت، محکوم به توقف هستند؟»

پیش از پاسخ به این سوال باید در مورد تعاریف به نتیجه‌گیری برسیم. توزیع پوشاک به سه بخش تقسیم می‌شود: *فروشندگان صنفی: بخش عمده‌ای از فعالان صنفی به فروش محصولات فیک عرضه محصولات با نام تقلبی می‌پردازند. کمتر واحد صنفی به چشم می‌خورد که نام و عنوان مشخصی برای خود داشته باشد. یکی از مشکلات ما نهادینه شدن دروغ‌گویی در جامعه است؛ یعنی مردم پذیرفته‌اند



از کیفیت و قیمت مناسب، تمام برندها می‌توانند به وی سفارش تولید بدهند. پس الزاماً تولیدکنندگان نباید با برندها در یک جلسه مربوط به قیمت‌گذاری حضور پیدا کنند؛ زیرا ممکن است به‌عنوان یک برند به نمایندگی از پنجاه تولیدکننده مطالبی عنوان نمایم؛ ولی یک تولیدکننده صرفاً مسائل و مشکلات واحد خود را اعلام می‌کند. تعداد برندهای پوشاک در کشور اندک است و چه بسا یک برند به اندازه ۴۰ واحد تولیدی به ارائه محصول پرداخته و ارتباط مستمر با مصرف‌کنندگان دارد که این نکته وجه تمایز بسیار مهمی است.

امکان برقراری ارتباط مستقیم تولیدکننده با مصرف‌کنندگان به دلیل مشغله فراوان تولیدکننده امکان‌پذیر نیست و به همین دلیل پیشرفت آنها به کندی صورت می‌گیرد.

اما بسیاری از همین تولیدکنندگان، جهت ارتباط با مردم فروشگاه عرضه مستقیم راه‌اندازی و خود را یک برند می‌دانند!

بله فروشگاه تأسیس می‌کنند و منکر این موضوع نیستیم اما قطعاً پنجاه درصد زمان و انرژی آنان به تولید اختصاص پیدا می‌کند و بسیاری از اوقات زمان مناسبی برای پرداختن به اصول بازاریابی، برنامه‌ریزی، سرمایه‌گذاری و ... در اختیار ندارند. شاید بتوانند به صورت تک‌محصولی کار کنند اما وقتی وارد عرصه برندسازی می‌شوند، صرفاً می‌توانند در یک زمینه مشخص مانند تریکو، فاستونی، کت و شلوار و ... به ارائه محصول بپردازند و تنوعی در محصولاتشان وجود ندارد.

بعضی از دوستان پیشنهاد تشکیل تعاونی را مطرح می‌کنند اما به نتیجه‌ای نخواهد رسید و از ابتدا مخالف راه‌اندازی شرکت تعاونی بودم چون امکان تصمیم‌گیری را از بین می‌برد و در هیچ کشوری چنین موردی موفقیت‌آمیز نبوده است.

متأسفانه امروز هر گروهی برای خود یک اتحادیه و انجمن راه‌اندازی کرده است و نمی‌توان به تصمیم واحدی دست پیدا کرد اما ابتدا باید در نقاط مشترک به توافق رسید که به نظرم در حال حاضر تنها

هزار تومانی قادر به رقابت نباشد، بهتر است به فکر شغل دیگری باشد! متأسفانه بسیاری از تولیدکنندگان پوشاک، اجناس خود را بر مبنای دلار قیمت‌گذاری می‌کنند ولی در دنیا چنین شیوه‌ای متداول نیست. باید بدانیم در صنعت پوشاک، «رقابت» می‌تواند قیمت را اصلاح کند نه «نظارت» زیرا امکان نظارت نیست و اگر هم نظارتی اعمال شود، صرفاً تحمیل هزینه اضافی بر دوش فروشگاه‌هاست.

*برندهای خارجی: حدود ۴-۵ سال گذشته، پس از باز شدن بدون حساب و کتاب درهای کشور به سوی واردات، شاهد قاچاق پوشاک خارجی به صورت لجام گسیخته بودیم که ادامه حیات صنعت کشور را تهدید می‌کرد اما نرخ دلار بالا رفت و عملاً صرفه اقتصادی قاچاق از بین رفت. به نظرم در زمینه مهار قاچاق از مجرای گمرک به نتیجه‌ای دست نخواهیم یافت. گمرک باید به نحوی واردات را تسهیل نماید که ورود کالاهای مختلف از جمله پوشاک به کشور بصورت قانونی امکان‌پذیر باشد، اما پیشنهاد من برای حمایت از برندهای داخلی، اخذ مالیات بر مترای فروشگاه‌هایی با برند خارجی و تعرفه دو برابری برای واردات کالاهای با برندهای خارجی می‌باشد.

فکر می‌کنید نقش تشکلهای و انجمن‌های تخصصی پوشاک در زمینه نظام قیمت‌گذاری تا چه میزان موثر باشد؟ به‌هر حال در جلسات مشترک تولیدکنندگان و برندها به همفکری با هم بپردازند...

اول باید تولیدکننده را از برند جدا کنیم.

منظورتان چیست؟

به‌عنوان یک برند در برخی موارد با تولیدکنندگان پوشاک تضاد منافع داریم زیرا الزاماً برند، تولیدکننده نیست

تولیدکننده، برند هست؟

خیر! ممکن است نباشد... تولیدکننده‌ای هر فصل ۵۰-۱۰۰ هزار قطعه پوشاک به ما تحویل می‌دهد ولی در عین حال برند نیست و در صورت بهره‌مندی

پوشاک را با مارک خارجی تقلبی بخرند؛ به خوبی می‌دانند پوشاک مدنظرشان تقلبی است اما توجهی به این موضوع ندارند، از سوی دیگر سیستم‌های نظارتی هم به فیک بودن آن اذعان دارند ولی عرضه چنین محصولاتی را مورد تأیید قرار می‌دهند! وقتی حساسیتی در مورد این دروغ بزرگ وجود ندارد، طبعاً از برندسازی حمایت نمی‌شود. اصناف در قوانین مالیاتی از پرداخت مالیات بر ارزش افزوده معاف هستند ولی ما موظف به پرداخت این مالیات هستیم! هدف از قوانین مالیاتی در دنیا فقط پول گرفتن نیست بلکه «اصلاح روش‌ها» مدنظر قانون‌گذار می‌باشد. دولت در ایران فقط به فکر دریافت پول از تولیدکنندگان جهت رفع مشکل نقدینگی است. باید اقدامات تشویقی توسط دولت اجرا شود تا اصناف به پرداخت مالیات بر ارزش افزوده ترغیب شوند نه این که صنعتگر از ادامه تولید پشیمان شود و در مسیر فرار مالیاتی گام بردارد!

*برندهای داخلی تولیدکننده: برندهای داخلی که بعضاً خود هم تولیدکننده و توزیع‌کننده می‌باشند و برندهای داخلی که صرفاً توزیع‌کننده هستند. تفاوت برندی مثل سالیان با سایر برندهای ایرانی این است که بخش عمده‌ای از مشغله آنان پیرامون مسائل واحد تولیدی خودشان شکل می‌گیرد در حالی که ما معتقدیم وظیفه ما پرداختن به آن بخشی از کار است که تولیدکننده فرصت کافی برای پرداختن به آن ندارد. یعنی به تدوین برنامه، انتخاب مدل و کالکشن، بازاریابی، آنالیز بازار می‌پردازیم که نتیجه مستقیم آن برداشتن ریسک از روی دوش تولیدکننده می‌باشد. به این ترتیب که با مصرف‌کننده نهایی ارتباط مستقیم داریم، گزارش و تحلیل‌های بازار را جمع‌آوری و بر این اساس نتیجه می‌گیریم کدام محصول پرفروش‌تر است و بیشتر مورد استقبال مخاطب قرار می‌گیرد.

با باز شدن درب‌ها به روی واردات، احتمال سفارش تولید از سوی برندهای خارجی به تولیدکنندگان پوشاک کشور وجود دارد (مشروط به قیمت و کیفیت منطقی و خوب) در غیر این صورت سفارشی انجام نمی‌شود زیرا تولیدکنندگان داخلی یا کیفیت خوبی ندارند و یا قیمت تمام شده‌شان بالاست. بار دیگر متذکر می‌شوم اگر تولیدکننده‌ای با دلار بیست و پنج



۴ یک سوال سیاسی که با اقتصاد و صنعت گره خورده است. فکر می‌کنید با توجه به روی کار آمدن دولت جدید در آمریکا، شاهد بازگشت این کشور به برجام و لغو تحریم‌ها خواهیم بود؟

طبعاً گمانه‌زنی‌های بسیاری در این زمینه وجود دارد اما به نظر مشکلات اساسی ما چنین مسائلی نیست. فرض کنیم تمام تحریم‌های بین‌المللی لغو شد ولی مشکلات قانونی، معضلات قیمت‌گذاری و ... همچنان پابرجا هستند و هیچ ارتباطی با تحریم‌ها ندارند. یکی از مشکلات ما این است که قوانین مالیاتی کشورهای توسعه یافته مانند فرانسه و آلمان را در کشوری اجرا می‌کنیم که مردم هیچ الزامی برای پرداخت مالیات در خود حس نمی‌کنند!

۴ و حسن ختام

سپاس از زمانی که به ما اختصاص دادید و توانستم بخشی از تجربیات بیست ساله خود را به شما منتقل کنم. امیدوارم این قبیل گفت‌وگوها در جهت اصلاح قوانین و آگاهی بخشی به قانونگذاران و دولتمردان موثر واقع شود و تسهیلاتی برای صنعت ایجاد نمایند. همین قدر که قوانین اصلاح شوند و نهادهای مختلف دولتی به اصطلاح چوب لای چرخ ما نگذارند، برایمان کافی است و از عهده مدیریت اقتصادی، تولیدی و صنعتی واحدهای خود به خوبی برمی‌آییم.

۴ تاکنون حجم مسائل و مشکلات به اندازه‌ای سنگین بوده که از ادامه فعالیت، خسته یا پشیمان شوید؟

بله، شاید بتوان گفت هر روز! بعضی‌ها دلیل ادامه کار را شیفتگی و برخی دیوانگی می‌دانند اما وقتی انسان بیست سال عمر خود را صرف انجام یک کار می‌کند؛ دیگر بیرون آمدن از آن کار برایش آسان نیست. اگر دوباره به بیست سال پیش باز می‌گشتم، قطعاً این شغل را انتخاب نمی‌کردم و کسی را هم تشویق به فعالیت در این عرصه نخواهم کرد! در کشور ما مسائل و مشکلات قانونی بسیاری وجود دارد اما باید ادامه داد و کنار کشیدن به این سادگی‌ها نیست!

۴ تعدادی از فعالان صنعت پوشاک معتقدند بزرگ شدن و برند بودن در ایران در دسرهای بسیاری دارد و بهتر است چراغ خاموش به فعالیت ادامه داد تا به اصطلاح جلوی چشم نباشیم. این موضوع را چقدر قبول دارید؟

تا چند سال پیش این موضوع را قبول داشتم اما امروز دیگر کسی نمی‌تواند چراغ خاموش کار کند؛ وقتی دستگاه کارتخوان در فروشگاه‌های شما قرار دارد یعنی عملاً نور بالا حرکت می‌کنید! چراغ خاموش زمانی معنا داشت که در حجره بازار با یک تلفن میلیون‌ها تومان پول جابجا می‌شد.

نقطه اشتراک، برند است. برندهای پوشاک به‌عنوان لگوموتیو این صنعت باید دور یک میز جمع شوند. این اتفاق تاکنون رخ نداده و کسانی که منافعی در عدم اجماع است، بابت این موضوع خرسند و خوشحال هستند!

۴ بعضی تولیدکنندگان معتقدند محصولات خود را طبق نیاز و سلیقه مشتریان عرضه می‌کنند، برخی هم مدعی هستند که محصولات جدید و متنوع را به بازار دیکته می‌نمایند... کدام روش را می‌پذیرید و چه نظری در این زمینه دارید؟

سفارشات از سمت بازار در اختیار ما قرار می‌گیرد شاید یک تولیدکننده بتواند محصولات مختلف به بازار عرضه کند و به بازاریابی بپردازد اما تا چه زمانی قادر به انجام این کار است؟ چقدر توان این کار را دارند؟ آیا صنعت پوشاک کشور ما در سطحی قرار دارد که به خلق مد برای دنیا بپردازد؟

۴ رشته تحصیلی شما (حقوق) تا چه میزان در مدیریت یک برند موثر است؟

در زمینه مسائل کارگری و کارفرمایی، آشنایی با حقوق مدیران و .. بسیار موثر است، در واقع از آن دست رشته‌هایی است که حتی اگر در آن مشغول کار نباشید در زندگی روزمره بسیار کاربردی است.



ترک‌های تجارت بر بدنه تولید

اشاره:

اقتصاد ایران کوچک شده است. این را به دقت می‌توان از بخش‌های مختلف صنعت و تجارت کشور درک کرد. بازی اقتصاد ایران با دنیا به لحاظ نحوه تعاملات خارجی کوچک و کوچک‌تر شده و آن‌گونه که آمارهای تجاری می‌گویند واردات در پنج ماه نخست امسال، ۲۵ درصد کمتر شده است.

اما این شاید در نگاه اول موضوع خوبی باشد که به کاهش ارزبری و خروج ارز کشور آن هم در شرایطی انجامیده است که ایران با مضیق‌های ارزی ناشی از کاهش فروش نفت و بلوکه شدن منابع ارزی خود در نقاط مختلف دنیا مواجه است؛ اما وقتی دقیق‌تر به ترکیب کالاهای وارداتی کشور نگاه کنیم، بالغ بر ۸۰ درصد واردات ایران را مواد اولیه، تجهیزات و کالاهای مورد مصرف در صنایع مختلف کشور تشکیل می‌دهد و کاهش واردات، خود زنگ خطری را برای کاهش تولید به صدا درمی‌آورد. اینجاست که دیگر نمی‌توان از کاهش واردات خشنود بود. حسین سلاح‌ورزی، نایب‌رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران از روزهای پیش روی تولید به لحاظ تامین مواد اولیه می‌گوید.

«این روزها، روزهای خوشی برای اقتصاد ایران نیست. این را می‌توان از کوچک شدن تجارت خارجی به عنوان یک نشانه فهمید. ارزیابی شما چیست؟ به طور مثال کاهش واردات چگونه بر شرایط اقتصادی اثرات منفی به جای می‌گذارد؟ پیش از اینکه وارد جزئیات درباره پیامدهای کاهش واردات کالاهای واسطه‌ای و نیز کمبود مواد اولیه بر تولید، تجارت، بازارهای کار و کالا شویم و به صورت جزئی‌تر درباره آنها بحث کنیم، لازم است چند نکته را درباره وضعیت اقتصاد ایران یادآور شویم.

واقعیت این است که بدون تحلیل از شرایط عمومی جامعه و نیز درهم‌تنیدگی‌های اقتصاد ایران با سیاست داخلی و سیاست خارجی و نیز مهار کردن بحث‌ها در چارچوب اقتصاد محض، نمی‌توان درباره هیچ مقوله مهمی راهگشایی کرد. واقعیت نخست این است که در وضعیت امروز ایران، اقتصاد سیاسی وجه غالب و اصلی در کلیت اقتصاد شده است و سیاست‌های اقتصاد کلان، سیاست‌های ارزی، سیاست‌های تجاری و سیاست‌های بازارهای سرمایه و پول زیر ضرب اقتصاد سیاسی قرار گرفته‌اند.

فعالان اقتصادی و نیز اقتصاددانان سال‌هاست راه‌حل‌های بیرون بردن اقتصاد را از وضعیت نامساعد فعلی پیش‌بینی و ارائه کرده‌اند و اصولاً در

دنیای امروز، برطرف کردن گرفتاری‌ها کار چندان دشواری نیست؛ اما در ایران سایه سنگین سیاست داخلی و سیاست خارجی اجازه کارکرد رفتارهای بر پایه دانش اقتصادی را سلب کرده‌اند. به طور مثال اکنون در دنیا فرمول کاهش نرخ تورم و مهار کردن آن در اندازه‌های بین دو تا پنج درصد شناخته شده است و این شاخص و متغیر مهم، حل شده است؛ اما در ایران به دلیل لجبازی با سیاست‌های پولی و نیز بودجه‌های سخاوتمندانه مبتنی بر خرج در وضعیت درآمدی سخت، به کسری بودجه و از همان مسیر به تورم بالاتر دامن می‌زند.

از سوی دیگر در دنیای امروز، ورود و خروج سرمایه‌های بین‌المللی به بازار سرمایه کشورهای جهان، امری عادی است و کشورها در دوره رکود، به بازارهای جهانی مراجعه و نیاز ارزی خود را برطرف می‌کنند؛ اما در ایران این راه مسدود شده است. متأسفانه به دلیل سیاست‌های ناکارآمد و نیز تشدید تحریم‌ها، سرمایه‌گذاری در ایران روند کاهنده را تجربه کرده است و نیز تحریم‌های گسترش‌یابنده، دسترسی ایران به منابع ارزی شناخته‌شده به



ویژه درآمد صادرات نفت خام را با سقوط مواجه کرده است. از سوی دیگر، تجارت ایران در دو سال تازه سپری شده، با افت محسوس مواجه شده است که کاهش واردات کالاهای واسطه‌ای یکی از پیامدهای آن است.

با توجه به این شرایط و ترکیب کالاهای وارداتی کشور، حالا درباره پیامدهای افت ۲۵ درصدی واردات کالاهای واسطه‌ای چه ارزیابی‌ای دارید؟

اقتصاد ایران در سال ۱۳۹۹ یکی از پیچیده‌ترین و پررمزوارترین دوران تاریخ معاصر را سپری می‌کند. گسترش روزافزون تحریم‌های آمریکایی و کشورهایی که با این کشور اتحاد تاریخی و راهبردی دارند و کشورهایی که از ترس آمریکا ایران را تحریم کرده‌اند، شرایط بسیار دشواری را برای کسب‌وکار ایرانیان پدیدار کرده است. علاوه بر این سیاست‌های اقتصادی جزیره‌ای در ایران، برای گذران روزها و بی‌تابی برخی از اعضای کابینه برای نشان دادن خود و اینکه با وجود سختی‌ها، آنها موفق هستند و به این ترتیب انسجام دولت را به هم می‌ریزند و سرانجام گسترش و مدیریت نابهینه ویروس کرونا، اقتصاد ایران را در گرداب فرو برده است.

از نشانه‌های نمایان شده این وضعیت، رشدهای منفی تولید ناخالص داخلی و رشدهای منفی سرمایه‌گذاری و نیز کوچک‌تر شدن حجم تجارت خارجی است. آمارهای ارائه شده از سوی منابع رسمی نشان می‌دهند که اقتصاد ایران توانایی‌های قبلی برای استفاده از تجارت خارجی برای راه‌اندازی طرح‌های تازه تولیدی و نیز بدتر از آن، صیانت از بنگاه‌های داخلی را ندارد.

کاهش یا بهتر بگوییم سقوط صادرات نفت خام و صادرات غیر از نفت در نیمه اول امسال، نشان‌دهنده کوچک شدن حجم تجارت ایران است. از سوی دیگر، واردات ایران نیز روندی

کاهنده را تجربه کرده است. با توجه به اینکه واردات مواد غذایی و نهاده‌های دامی را نمی‌توان کاهش داد، کمبود درآمدهای ارزی سبب آن شده است که مواد واسطه‌ای، بخش‌های تولید را مجازات کرده و راه ورود آنها را تنگ‌تر از هر دوره دیگری کرده است. با توجه به اینکه واحدهای تولیدی ذخیره راهبردی برای تولید دارند، هنوز با باقی‌مانده ذخایر قبلی فعالیت دارند؛ اما به مرور و با کاهش ذخایر باید آنها را با واردات تازه جایگزین کنند. حالا که این اتفاق افتاده و واردات مواد اولیه کاهش یافته است، باید در ماه‌های آینده شاهد از نفس افتادن بخشی از تولید باشیم. این میزان می‌تواند تا ۲۵ درصد کاهش یابد و این در بهترین و خوشبینانه‌ترین حالت است.

از سوی دیگر در حالی که واردکنندگان کالاهای واسطه‌ای برای واردات یک دلار از این نوع کالاها در فروردین‌ماه باید حداکثر ۱۳ هزار تومان می‌دادند تا دلار تهیه کنند، حالا باید ۲۸ هزار تومان بدهند و این یعنی افزایشی شدن قیمت تمام‌شده تولیداتی که واردات کالاهای واسطه‌ای آنها با ارزهای دو برابر شده، انجام می‌شود. ادامه این وضعیت ممکن است تولیدکنندگان را به این فکر بیندازد که بنگاه خود را تعطیل کنند؛ چون احتمال اینکه بازار برای آنها کوچک‌تر شود و کاهش قدرت خرید شهروندان ایرانی روی میزان فروش آنها موثر باشد وجود دارد.

با توجه به آنچه درباره پیامدهای اقتصادی کاهش واردات گفتید، پیش‌بینی شما از آینده درباره این مقوله چیست؟

رفتار و گفتار مدیران بانک مرکزی نشان می‌دهد به دلیل کاهش عرضه ارز به این نهاد از مسیر توسعه صادرات غیرنفتی که به شرایط بدی گرفتار شده و نیز کاهش درآمد نفت خام امکان اینکه این نهاد بتواند به

همه نیازهای ارزی جواب دهد، وجود ندارد. بانک مرکزی در چنین شرایطی به دستور دولت و حکومت تن می‌دهد و ارزی را که در اختیارش قرار دارد، به نیازهای فوری و حیاتی اختصاص می‌دهد تا از بروز و ظهور پدیده‌های ناشناس و تهدیدآمیز سیاسی، اجتماعی و دفاعی جلوگیری کند.

به این ترتیب در وضعیت عدم تعادل عرضه و تقاضای ارز و روند کاهنده درآمدهای ارزی شاهد سرکوب تقاضا برای ثبت سفارش کالاهای دیگر از جمله کالاهای واسطه‌ای خواهیم بود. پیش‌بینی در اقتصاد ایران البته به دلیل شتاب بالای تحولات در سپهر سیاست داخلی و خارجی و نیز شرایط شکننده امروز اقتصاد ایران، کار آسانی نیست و نیازمند اطلاعات و تحلیل‌های سیاسی و اقتصادی در سطح مناسب، به ویژه اطلاعات کافی و لازم از تغییرات سیاست خارجی است.

با فرض اینکه بنیادهای سیاست خارجی ایران بر همین بناهای استوار شده باقی بمانند، می‌توان پیش‌بینی کرد در کوتاه‌مدت و تا پایان امسال، شاهد کاهش استفاده از ظرفیت تولید واحدهای تولیدی باشیم که برای ادامه تولید به کالاهای واسطه‌ای خارجی وابستگی بیشتری دارند.

مدیران بنگاه‌های تولیدی برای اینکه در موقعیت سیاسی و اجتماعی بدتری قرار نگیرند و به چیزی متهم نشوند، تعدیل نیروی کار را به مرور انجام می‌دهند و از سوی دیگر با توجه به کاهش تقاضا برای کالای تولیدی خود با نرخ‌های جایگزینی واردات آتی کالاهای واسطه‌ای، قیمت فروش را افزایش می‌دهند تا بتوانند تراز مالی خود را برقرار سازند.

اگر این وضعیت ادامه یابد، برخی از واحدهای تولیدی تلاش خواهند کرد با توجه به شرایط رقابت‌پذیری با تولیدات مشابه خارجی به صادرات روی بیاورند تا بتوانند کالای بیشتری



در بازارهای تازه بفروشند و با توجه به قیمت مناسب ارزشهای معتبر، بخشی از عدم تعادل بودجه‌ای را از این مسیر برطرف کنند؛ اما اگر شرایط سیاسی داخلی آنها را ناگزیر کند که به قیمت‌های دستوری دولتی تن دهند و از افزودن بر قیمت فروش منع شوند و نیز دولت فشار بیاورد که برای صیانت از بازار داخل و نیز نبود بازار مناسب در صادرات نیز ناکام بمانند، راهی جز تعطیلی بنگاه با شتاب بیشتر و نیز کاهش شدیدتر نیروی کار نخواهند داشت.

پیش‌بینی بلندمدت‌تر نیز به دلیل نبود چشم‌انداز روشنی از سیاست‌ها به ویژه اینکه از سال آینده دولتی با گرایش‌های ناشناخته بر سرکار می‌آید ناممکن است. در صورتی که بنگاه‌های تولیدی نخواهند از کالای واسطه‌ای که در انبارها دارند، یکباره استفاده کنند، این احتمال که عرضه برخی کالاها در بازار کاهش یابد نیز وجود دارد.

«پیامدهای غیراقتصادی رکود از مسیر کاهش تجارت و تولید کدام‌اند؟»

تا اینجای کار و در پاسخ به وضعیت موجود یادآور شدیم اگر در ماه‌های آتی، گشایش تازه‌ای در شرایط تجارت خارجی به ویژه کاهش سختگیری نسبت به واردات به دلیل کاهش درآمد ارزی رخ ندهد و واردات کالاهای واسطه‌ای که به جریان افتادن تولید را تضمین می‌کنند، با کاهش بیشتری همراه باشد، گسترش رکود جدی‌تر خواهد شد.

گسترش رکود البته در هر جامعه‌ای با توجه به وضعیت سیاسی داخلی، مناسبات قدرت با شهروندان و نیز مناسبات جهانی حکومت پیامدهای خود را دارد؛ اما چیزی که تجربه جهانی نشان می‌دهد این است که در شرایط رکود گسترده جامعه و گروه‌های اجتماعی درون‌گراتر شده و تلاش‌های شهروندان معطوف به صیانت از هسته خانواده خود و

اقتصادی گام‌های موثری برداشته شود تا رکود اقتصادی، گسترده‌تر و ادامه‌دارتر نشود. برخی از انعطاف‌ها در سیاست خارجی در این وضعیت محتمل است. شاید حکومت ترجیح داد برای شکست تحریم و راه‌اندازی چرخ‌های تولید و عبور از تله رکود، همکاری‌های تازه‌ای را با کشورهای دیگر گسترش دهد و به طور مثال از چین کمک بگیرد، البته باید نتایج این رفتار سنجیده شود.

دولت البته در برابر رفتارهای احتمالی پرخاشگری اجتماعی نیز ممکن است واکنش‌های تازه‌ای نشان دهد و راه‌های جلوگیری از گسترش اعتراض‌ها را ببندد یا اجازه دهد در چارچوب‌های مسالمت‌آمیز اعتراض‌ها بیان شود. دولت البته راه‌هایی برای خروج از رکود را نیز توصیه خواهد کرد. از سوی دیگر اما گسترش رکود در بخش تولید در گام نخست به کاهش تمایل و تقاضای سرمایه‌گذاری تولید منجر خواهد شد و تقاضا برای فعالیت‌های اقتصادی زودبازده و در بازارهایی که سرمایه با شتاب به نقدینگی می‌رسند، افزایش می‌یابد.

در شرایط نبود چشم‌انداز عبور از رکود، احتمال خروج سرمایه از کشور نیز وجود دارد که البته با سختگیری‌های دولت و حکومت به قاچاق ارز و کالا منجر خواهد شد. باید آرزو کرد قبل از اینکه رکود گسترده، بنیان‌های اخلاقی و

سپس برادران و خواهران و پدر و مادر خواهد شد و همبستگی‌ها روند کاهنده را تجربه می‌کند. صیانت از شغل و درآمدهایی که به هر حال وجود دارند از سوی شهروندان احتمال تغییر رفتار آنها را به دنبال دارد. برخی ممکن است بر شدت خشمشان افزوده شود و به سوی پرخاش و اعتراض بروند و پیامدهای ناشناس اجتماعی و سیاسی را فراهم کنند. در شرایط رکود گسترده؛ اما گروهی از افراد به ویژه اگر بدانند رکود ادامه دارد، هوای مهاجرت خواهند داشت و تمایل به این موضوع بیشتر خواهد شد.

گروه‌هایی از جامعه نیز ممکن است به ناامیدی و بی‌تفاوتی برسند که خطرناک‌ترین شرایط است. بی‌تفاوتی شهروندان به رکود گسترده به فروپاشی و سقوط اخلاقی جامعه منجر می‌شود.

از سوی دیگر شاید شهروندان در بدترین شرایط رکودی که نتوانند حداقل‌های کالایی و آرامش ذهنی را داشته باشند، خواستار دگرگونی در دلایل پدیدار شدن این وضعیت باشند. به طور مثال بخواهند که سدها و موانع راه برای برداشتن تحریم‌ها برداشته شود؛ اما پاسخ و واکنش دولت نسبت به هر کدام از واکنش‌ها متفاوت خواهد بود. حالت خوشبینانه این است که تحت شرایط مناسب برای رفع تحریم و تصحیح سیاست‌های

مادی جامعه ایرانی را سست کند، راههایی برای عبور مسالمت‌آمیز از رکود بیابیم.

«در پرسش‌های پیشین، توضیح مشروحي را درباره پیامدهای اقتصادی و سیاسی و اجتماعی کوچک شدن واردات کالاهای واسطه‌ای و مواد اولیه بر تولید، بازگو کردید. به نظر شما اقتصاد ایران در کلیت خود یا به عبارت دیگر در اقتصاد کلان و بازارهای مهم، چه پیامدهایی را به خود خواهد دید؟»

فعالیت‌های تولیدی در هر جامعه‌ای بخشی از فعالیت‌های اقتصادی به حساب می‌آید و البته مقوله تولید داخلی برای هر سرزمینی یک ضرورت و اولویت است. با این حال می‌توان تصور کرد که تولید را مترادف با بازار کالا فرض کنیم و بازارهای دیگر مثل بازار کار، بازار سرمایه و پول را نیز تکمیل‌کننده بازار کالا در نظر بگیریم.

ارزش افزوده تولید در ایران شامل تولیدات صنعتی، معدنی و کشاورزی در تولید ناخالص داخلی رقم بالایی است و اگر کمبود مواد اولیه برای تولید ادامه یابد و این بازار با افت محسوس یا سقوط مواجه شود، سایر بازارها به ویژه بازار کار از تعادل خارج می‌شود. در یک نقطه فرضی، با کمبود مواد اولیه وارداتی می‌توان تصور کرد بازار اشتغال زودتر از هر بازار دیگری با سیل بنیان‌برانداز روبه‌رو خواهد

شد. در فقدان کمبود مواد اولیه و کاهش رشد تولید و نیز رشدهای منفی که چندان دور از انتظار نیست، تقاضا برای اشتغال تازه روندی کاهنده را تجربه خواهد کرد و به این ترتیب نرخ بیکاری افزایش می‌یابد.

از سوی دیگر در این وضعیت بنگاه‌های تولیدی در اندازه‌های گوناگون ناگزیر به فکر تعدیل نیروی کار می‌افتند و باز هم بازار کار را با تنش بیشتری مواجه خواهند کرد. در این وضعیت بازار سرمایه به ویژه بازار سهام نیز از تعادل خارج خواهد شد؛ زیرا شرکت‌های تولیدی موجود در بورس، سودآوری کمتری دارند و نمی‌توانند سود دهند و به این ترتیب، صف فروش برای سهام آنها تشکیل می‌شود. بازار پول و بانکداری نیز با از کار افتادن بخش تولید ممکن است در دریافت طلب خود با توقف مواجه شده و تراز دارایی و بدهی‌هایشان به هم بخورد. به این ترتیب از ریل تعادل خارج شدن بازارهای مهم کار و کالا از پیامدهای کمبود مواد اولیه و کاهش ارزش افزوده بخش تولید است.

«بیشترین آسیب‌ها به کدام بخش‌های تولید وارد شده است؟»

برای پاسخ به این سوال باید گفت که اگرچه اطلاعات دقیقی از میزان آسیب‌پذیری بخش‌های مختلف تولیدی در شرایط حاضر

و با توجه به وضعیت تازه وجود ندارد؛ اما آن‌گونه که از اخبار و گزارش‌ها شنیده می‌شود، صنعت دام و طیور که یکی از گسترده‌ترین صنایع به حساب می‌آید، به دلیل کاهش یا کاستی‌ها در واردات نهاده‌های دامی با دشواری روبه‌رو شده است؛ به نحوی که افزایش قیمت گوشت قرمز، مرغ و تخم‌مرغ در دسترس‌ساز شده است. این صنعت که شمار قابل‌اعتنایی بنگاه کوچک و بزرگ در آن فعالیت دارند با گرفتاری‌های بزرگی مواجه است. از سوی دیگر کمبود واردات قطعات خودرو و کاهش تولید انواع خودرو به این صنعت نیز آسیب جدی زده است. آمارهای ارائه‌شده از سوی مدیران تشکلهای اقتصادی قطعه‌سازان نشان می‌دهد ۴۰۰ کارخانه تعطیل و ۳۰۰ کارخانه نیز با ظرفیت‌های پایین کار می‌کنند. همچنین کاهش واردات ماشین‌آلات معدنی نیز به تعطیلی بخشی از معادن منجر شده است؛ اما واقعیت این است که اقتصاد ایران در شرایط دشوار و طاقت‌فرسایی قرار دارد که کاهش واردات کالاهای واسطه‌ای که در این مصاحبه در کانون توجه بود، بخشی از واقعیت‌هاست و آثار منفی این اتفاق بر تولید گوشه‌ای از حقیقت اقتصاد ایران است. دولت و سایر نهادهای قدرت باید هر چه زودتر دست به کار شوند تا شهروندان ایرانی از این وضعیت رها شده و در دره مرگ اقتصاد نیفتند.

منبع: تجارت فردا





ایرانسماپاره

طراح و تولید کننده قطعات ماشین‌ساز



گفت‌وگو با محمدرضا قندهاری
مدیرعامل شرکت ایران ماسوره

روزنه امید در سیاهی کرونا

اشاره:

این گفت‌وگو با نسل دوم از یک خانواده نساج است که در زمینه قطعه‌سازی به فعالیت می‌پردازد. تولیدکننده‌ای که گالایه نمی‌کند نه به این معنی که از حمایت‌های خاص دولت بهره‌مند است چون «همیشه سعی کرده‌ام خوبی‌ها را ببینم و بدی‌ها را از ذهنم پاک کنم. این نکته را سرلوحه فعالیت‌های صنعتی و تولیدی خود هم قرار داده‌ام؛ به عبارت بهتر، توجهی به مشکلات کار نشان نمی‌دهم و بر یافتن راه‌حل و بهبود کار متمرکز می‌شوم. با فشارهای مالی، افزایش چندبرابری مالیات نسبت به سال گذشته، مشکلات بیمه، خرید مواد اولیه مدنظر و ده‌ها چالش دیگر دست و پنجه نرم می‌کنیم اما به اصطلاح دست روی دست نمی‌گذاریم و آن قدر به دنبال یافتن راه‌حل می‌گردیم تا به نتیجه برسیم.»

قندهاری در بخش دیگر این گفت‌وگو ادامه می‌دهد: «فکر می‌کنم یک تولیدکننده باید در شرایط سخت، راه‌های جدید پیدا کند نه این که در صورت بروز کوچک‌ترین مشکل، تسلیم شود. در حال حاضر هم باید دید از بطن کرونا چگونه می‌توان فرصت به وجود آورد. باید نیمه پر لیوان را دید و بر نقاط سیاه کرونا، چشم ندوخت!»

«بیوگرافی و آغاز فعالیت در صنایع نساجی

متولد سال ۱۳۵۷ در تهران هستم. پدرم در سال ۱۳۵۵ قطعه‌سازی ماشین‌آلات نساجی را آغاز کردند و من نیز سال ۱۳۷۵ فعالیت حرفه‌ای‌ام را کنار ایشان شروع کردم. در این مدت همراه با تحولات تکنولوژیکی به نوسازی ماشین‌آلات و افزایش تنوع تولیدات مجموعه پرداختیم، اغلب قطعات ما مختص ماشین‌های ریسندگی، تابندگی و اتوکنر است. تاکنون بالغ بر بیست هزار قالب برای تولید قطعه ساخته‌ایم و ماهیانه ۲۰ تا ۲۵ دست قالب اضافه می‌شود زیرا قطعات ماشین‌آلات جدید، مدام در حال تغییر و ارتقاء هستند.

«مگر در حال حاضر واردات ماشین‌آلات جدید

نساجی انجام می‌شود؟

خیر، چند سالی است که ماشین‌آلات جدید و قابل توجهی وارد نشده اما ماشین‌هایی که از سال ۲۰۱۴ به بعد وارد ایران شده‌اند، نیازمند تأمین قطعات یدکی هستند و با توجه به تحریم‌ها، واردات این قطعات از اروپا دشوار است. از یک سو مواد اولیه برخی قطعات خاص به طور غیرمنطقی بسیار گران شده‌اند و از سوی دیگر تکنولوژی و مواد اولیه آنها در کشور وجود ندارد اما خوشبختانه ما توانسته‌ایم با برنامه ریزی صحیح، تکنولوژی و مواد اولیه خود را تأمین نموده و هم چنان قطعاتی با کیفیت بالا و قابل رقابت با نمونه‌های خارجی تولید نماییم.

«در این مدت بازار مصرف به ایران ماسوره به‌عنوان یک قطعه‌ساز معتبر، اعتماد کرده است؟ یا به دلیل دشواری‌های واردات به تأمین قطعه از مجموعه شما روی آورده‌اند؟
خوشبختانه طی این سال‌ها به دلیل تنوع، تمرکز و تکیه بر ارتقای کیفیت قطعات، موفق به جلب اطمینان مشتریان شده‌ایم و در صورت بروز هر گونه مشکل در عملکرد قطعه، امکان عودت آن به ایران ماسوره را دارند. بارها اتفاق افتاده که مشتریان قطعه‌ای را خریداری می‌کنند اما پس از چندماه به دلیل فنی آن را برمی‌گردانند که پس از رفع مشکل، محصول را با کیفیت به مراتب بهتر تحویلشان داده‌ایم.

قیمت قطعات تولیدی ما بسیار منطقی و مناسب است و شاید یک سوم قیمت قطعات خارجی هستند اما کیفیت آنها چیزی کمتر از مشابه خارجی ندارد و در این سال‌ها به مشتریان ثابت شده که استفاده از قطعات با کیفیت ایرانی در ماشین‌آلات خطوط تولید مقرون به صرفه است. در مجموع مشتریان به ما اعتماد کردند و ما نیز با ساخت قطعات با کیفیت، پاسخ این اعتماد را به بهترین شکل داده‌ایم و کار را پیش برده‌ایم.

«آیا می‌توان گفت در زمینه قطعات یدکی ماشین‌آلات ریسندگی و تابندگی، بازار چین را محدود کرده‌اید؟



کارخانه‌های مدرن و پیشرفته هم هستیم...

بله خوشبختانه تفکر اکثر مدیران بخش خصوصی بر نوسازی ماشین‌های صنعتی متمرکز است، عملکرد بسیار قابل توجهی در صنعت نساجی دارند و خود را با بازار تطبیق داده‌اند به خصوص در بخش ریسندگی که طی چند سال گذشته، شاهد نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات جدید و پیشرفته بودیم البته در قسمت بافندگی هم شاهد به‌روز رسانی خطوط تولید هستیم.

«حدود یک‌سال از شیوع کرونا می‌گذرد... تحلیل شما از تبعات این اپیدمی بر صنعت نساجی کشور چیست؟ تا چه میزان بر عملکرد شما به‌عنوان قطعه‌ساز اثر گذار بود؟

شاید بعضی بنکداران و مغازه‌داران به دلیل کرونا، با مشکلات بسیاری روبرو شدند اما مشاغل جدیدی پا به عرصه وجود گذاشته‌اند یا مردم آنها را بیشتر جدی گرفته‌اند مانند فروشگاه‌های اینترنتی.

تولید و تجارت و فروش به دلیل کرونا متوقف نشده بلکه متفاوت شده است. شاید پیش از کرونا برای خرید

یک محصول، به چندین پاساژ و مرکز خرید مراجعه می‌کردیم اما امروز از طریق فروشگاه‌های آنلاین و فضای مجازی، کالای مورد نظر را انتخاب و تهیه می‌کنیم. به اعتقاد من، دلیل افت خرید محصولات مختلف، کاهش قدرت خرید مردم است زیرا متأسفانه درآمد بخشی از جامعه با توجه به تورم، تحریم و ... کم شده و مانند گذشته قادر به خرید نیستند و گرنه مشتریانی که از تمول مالی بهره‌مند هستند از شیوه‌های دیگر مانند خرید اینترنتی استفاده می‌کنند.

به هر حال شیوع کرونا بر صنعت نساجی بی‌تأثیر نبوده اما این اثرگذاری به اندازه‌ای نیست که یک کارخانه معظم ریسندگی یا بافندگی را به طور کامل متوقف کند. شاید پنج درصد در روند تولیدات آنها وقفه ایجاد شده که رقم چندان بالایی نیست.

فکر می‌کنم یک تولیدکننده باید در شرایط سخت، راه‌های جدید پیدا کند نه این که در صورت بروز کوچک‌ترین مشکل، تسلیم شود.

در حال حاضر هم باید دید از بطن کرونا چگونه می‌توان فرصت به وجود آورد. باید نیمه پر لیوان را

دوران کودکی با محیط کار و فعالیت صنعتی غریبه نبودید اما اواسط دهه ۷۰ به طور حرفه‌ای در صنعت نساجی مشغول کار شدید؛ آن زمان وضعیت صنعت نساجی چگونه بود؟ مسائل و مشکلات قطعه‌سازان در آن سال‌ها چه بود و چقدر با چالش‌های امروز متفاوت یا شبیه هستند؟

بله پیش از اتمام تحصیلات، نزد پدرم مشغول کار بودم، به عبارت بهتر هم کار می‌کردم هم به تحصیل می‌پرداختم و از سن کم در کارگاه قطعه‌سازی ایشان رفت و آمد داشتم. دهه ۷۰، کارخانه‌ها با توان بالا کار می‌کردند و فعالیت گسترده‌تر بود اما امروز محدودتر شده است. البته بسیاری از شرکت‌هایی که همواره به نوسازی و بازسازی خطوط تولید می‌پردازند؛ امروزه عملکرد به مراتب بهتری از دهه ۷۰ دارند ولی حفظ این جایگاه، منوط به مدیریت صحیح و کارآمد و حرکت در راستای تغییرات فنی و تکنولوژیکی است.

طی مدتی که از فعالیت در صنعت نساجی می‌گذرد؛ کارخانه‌های بسیاری (اغلب دولتی یا تحت پوشش نهادهای دولتی) به دلیل سوءمدیریت متوقف شده‌اند و بسیاری از ماشین‌آلات ارزشمند آنها، وارد کوره‌های ذوب آهن شدند و از بین رفتند در حالی که این ماشین‌ها به‌عنوان سرمایه‌های ملی به شمار می‌آمدند و امکان اشتغال‌زایی و درآمدزایی توسط آنها وجود داشت...

«البته از دهه ۷۰ تاکنون شاهد راه‌اندازی

چین که همچنان در بازار قطعات نساجی ایران حضور دارد و اگرچه تمام قطعات چینی از کیفیت چندان مطلوبی بهره‌مند نیستند اما با توجه به افزایش نرخ ارز، قیمت قطعات چینی بالا رفته و توانسته‌ایم با آنها در زمینه قیمت تمام شده رقابت موفق داشته باشیم. به این نکته باید اشاره کنم که تولید بعضی از قطعات با قیمت چین در کشور امکان‌پذیر نیست زیرا تولید قطعه در چین به صورت انبوه و با تیراژ بسیار بالاست؛ ضمن این که گستره فروش آنها تمام بازارهای جهانی را در برمی‌گیرد ولی ما محدود به بازار ایران و صادرات بسیار محدود هستیم.

«توانمندی فنی و تکنولوژیکی صادرات قطعات نساجی در ایران وجود دارد یا صرفاً به دلیل مسائل سیاسی و تحریم‌ها، صادراتی انجام نمی‌شود؟ آیا بازارهای جهانی، ایران را به‌عنوان یک قطعه‌ساز قابل اعتنا می‌شناسد؟

متأسفانه خیر... هیچ‌گاه تجار و بازرگانانی نداشته‌ایم که در این حوزه به صورت جدی و حرفه‌ای فعالیت کنند (هرچند به دلیل تنوع بسیار بالای قطعات، امکان مانور اندک است). به اعتقاد من اگر بازرگانان با سرمایه‌گذاری وارد این حوزه شود به سودآوری قابل توجهی دست خواهد یافت. بخشی از دلیل عدم صادرات نیز به دلیل تحریم‌هاست که امیدوارم برطرف شوند.

«احتمالاً به دلیل فعالیت پدر در این صنعت، از

مهم‌ترین رسالت یک مدیر تولید کننده است.

«فکر می‌کنید با تغییر دولت آمریکا می‌توان شاهد احیای برجام و رفع تحریم‌ها بود؟»

معتقدم تا زمانی که تحولی در ایدئولوژی‌های ما ایجاد نشود، روی کار آمدن دولت‌های مختلف در دنیا، تأثیری بر شرایط ما نخواهد داشت. تا وقتی مسئولان به این نتیجه نرسند که برای پیشبرد اهداف کشور، دستیابی به رشد و توسعه صنعتی و اقتصادی باید با دنیا متحد و همراه باشند، چیزی تغییر نخواهد کرد در حالی که روابط تجاری لزوماً به سلطه همه جانبه یک کشور منتهی نمی‌شود!

«مطلب‌نهایی»

نساجی، یک صنعت بسیار گسترده است که در صورت سرمایه‌گذاری توأم با درایت و چشم‌انداز بلندمدت، صنعتی پیشرفته، سودآور، پربازده و اشتغال‌زاست. امیدوارم روزی در این صنعت به خودکفایی برسیم و سایر کشورها به دنبال کسب اطلاع از آخرین دستاوردها و محصولات جدید در نساجی ایران باشند و این بار آنها به‌عنوان دنباله‌رو تکنولوژی‌های مدرن دنیا محسوب شوند. مانند سال‌های دور که پارچه و پوشاک ایران به قلب اروپا صادر می‌شد؛ تمام این موارد مستلزم بهره‌مندی از یک مدیر توانمند، خلاق و حرفه‌ای است...

تهیه و تنظیم: سیدامیر حسین امامی رئوف

نادرست، کار متوقف ماند... هیچ سرمایه‌گذاری نیست که بر تولید قطعات نساجی در تیراژ بالا متمرکز شود تا منابع مالی در بانک‌های کشور راکد بماند و صرفاً سود به آن تعلق گیرد.

«تاکنون حجم مسائل و مشکلات مختلف به اندازه‌های سنگین بوده که باعث دلزدگی شما از ادامه فعالیت پدر و کار در صنعت نساجی شود؟ خیر از همان کودکی به شغل پدر علاقه‌مند بودم و با عشق کار می‌کردم. شاید در مقطعی از زمان به دلیل حجم بالای کار یا برخی مسائل خسته شده باشم اما مقطعی و کوتاه‌مدت بوده و هیچ‌گاه از تولید دلزده یا پشیمان نشده‌ام.

«این عشق و علاقه به نسل سوم هم منتقل خواهد شد؟»

صد درصد... یکی از دخترانم در رشته مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر مشغول تحصیل است و دختر دیگرم در رشته مدیریت دانشگاه تهران تحصیل می‌کند؛ هر دو به کار در صنعت نساجی و قطعه‌سازی علاقه بسیاری دارند. برخلاف تصور برخی، قطعه‌سازی یک کار مردانه نیست! و اتفاقاً خانم‌ها در بعضی زمینه‌های طراحی قطعه دقت نظر و حوصله بیشتری دارند. ضمن این‌که الزاماً نباید پای دستگاه کار کنند و مدیریت صحیح بر عملکرد پرسنل و یافتن راه‌حل‌های مناسب در مواقع بحرانی،

دید و بر نقاط سیاه کرونا، چشم ندوخت! در واقع همیشه سعی کرده‌ام خوبی‌ها را ببینم و بدی‌ها را از ذهنم پاک کنم. این نکته را سرلوحه فعالیت‌های صنعتی و تولیدی خود هم قرار داده‌ام؛ به عبارت بهتر، توجهی به مشکلات کار نشان نمی‌دهم و بر یافتن راه‌حل و بهبود کار متمرکز می‌شوم. با فشارهای مالی، افزایش چندبرابری مالیات نسبت به سال گذشته، مشکلات بیمه، خرید مواد اولیه مدنظر و ده‌ها چالش دیگر دست و پنجه نرم می‌کنیم اما به اصطلاح دست روی دست نمی‌گذاریم و آن‌قدر به دنبال یافتن راه‌حل می‌گردیم تا به نتیجه برسیم.

معتقدم اگر دولت اجازه خروج ماشین‌آلات فرسوده و مستهلک و واردات دستگاه‌های مدرن و پیشرفته تزریق، پرس، CNC و ... را به تولیدکنندگان قطعات صنعتی بدهد؛ قطعاً توان بیشتری برای رفع نیاز واحدهای ریسندگی و بافندگی داخلی و صادرات موفق و قابل رقابت پیدا خواهیم داشت.

«تاکنون به تولید دستگاه فکر کرده‌اید؟»

بارها و بارها! از نظر فنی و تکنیکی مشکل یا محدودیتی وجود ندارد اما این امر مستلزم گردهم آوردن مجموعه‌ای از قطعه‌سازان کشور است. چندسال پیش شرکتی در تبریز تصمیم گرفت به تولید ماشین‌آلات رینگ‌پرداز و قطعات مورد نیاز رادر تیراژ بالا به ما سفارش داد اما متأسفانه به دلیل مدیریت



تهیه و تنظیم: مینا بیانی

حفظ اعتبار بهشوران، اولویت نخست ماست



اشاره:

مدیران بهشوران با افتخار می‌گویند «کیفیت را قربانی استفاده از رنگ‌ها و مواد اولیه بی‌کیفیت و ارزان قیمت نمی‌کنیم زیرا حفظ اعتبار و آبروی بهشوران در بازار، اولویت نخست ماست.»

این تولیدکنندگان که نسل دوم فعال در صنایع نساجی و پوشاک به شمار می‌آیند، تلاش خود را برای کسب اعتماد و سلامت محصولات خود به عمل می‌آورند تا جایی که عنوان می‌دارند: «برای اطمینان خاطر مشتریان نسبت به کیفیت رنگ‌های مصرفی با همکاری پژوهشگاه رنگ از تمام نمونه‌های موجود تست گرفتیم و با تاییدیه دریافتی از سوی پژوهشگاه با اطمینان اعلام می‌کنم که هیچ کدام سمی و سرطان‌زا نیستند.»

دکتر شهبازی نیز، شیفته تولید است و می‌گوید: «وقتی وارد سالن کارخانه می‌شوید و از نزدیک به کار مستمر ماشین‌آلات، تکاپوی کارگران، تبدیل یک پارچه ساده، بی‌رنگ و بدون هویت به پارچه‌های رنگارنگ، متنوع و جذاب می‌نگرید، لذت فوق‌العاده‌ای تجربه می‌کنید که ارزش‌والایی دارد.»

به گفته وی که پزشک نیز هست، «از وقتی به مجموعه بهشوران پیوستم، تلاش کردم محصولاتی متناسب با سیستم سلامتی و بهداشت مصرف‌کنندگان نهایی عرضه نمایم و در این راستا بهره‌گیری از مواد آنتی‌باکتریال، فناوری نانو و رنگ‌رزی طبیعی را در نظر گرفتیم که در دنیا استفاده از رنگ‌های ارگانیک مورد استقبال تولیدکنندگان قرار می‌گیرد.»

«بیوگرافی و آغاز فعالیت در صنعت نساجی... بابک رفیعی: پدرم از حدود ۳۰ سال پیش به سنگ‌شویی و آنزیم‌شویی پوشاک جین و کتان می‌پرداختند و رنگ‌رزی به شیوه مدرن امروزی متداول نبود، به عبارت بهتر رنگ‌رزی پوشاک خام در مقایسه با رنگ‌رزی پارچه، یک صنعت به مراتب جدیدتر است. از حدود پانزده سال پیش و به تدریج وارد این صنعت شده و تلاش خود را جهت رشد و توسعه مجموعه به عمل آوردیم.»

در این راستا به بروز رسانی دانش و تکنولوژی نساجی و همچنین نوسازی خطوط تولید پرداختیم و ماشین‌آلات مدرن و به روز ایتالیایی، جایگزین ماشین‌های قدیمی شد.

در آن سال‌ها به دلیل پایین بودن هزینه‌های زندگی و درآمد متناسب بالای مردم، در میزان سودآوری واحدهای تولیدی و نوع بازار شرایط بهتری حکمفرما بود ولی در حال حاضر با توجه به نوسانات شدید نرخ

ارز، هرچند رقم درآمدها بالاتر رفته ولی هزینه‌های تهیه مواد اولیه، پرداخت دستمزد نیروی کار، قیمت حامل‌های انرژی و ... بسیار بالا رفته و شاهد کاهش سود هستیم.

البته به این نکته هم اشاره کنم که فعالیت ما به رنگ‌رزی پوشاک خام محدود نمی‌شود و انواع تکمیل پوشاک از شست‌وشوی ساده و آنزیم‌شویی گرفته تا هرگونه تکمیل خاص مانند تکمیل نانو، آنتی‌باکتریال و غیره را در برمی‌گیرد. ولی به دلیل اینکه رنگ‌رزی پوشاک خام بسیار تخصصی‌تر از دیگر موارد تکمیل پوشاک است بیشتر در این زمینه متمرکز شدیم.

بهنام رفیعی: به دلیل فعالیت پدرم در این صنعت، از همان دوران کودکی به کارخانه رفت و آمد داشتم و با شرایط کار و محیط کارخانه غریبه نبودم لذا رشته مهندسی نساجی را در دانشگاه انتخاب کردم و در مقاطع کارشناسی و کارشناسی ارشد مشغول تحصیل



اختیار دارد، طیفی از رنگ‌ها را انتخاب می‌کند. تجربه نشان می‌دهد بسیاری از صنعتگران پوشاک کمتر به استفاده از رنگ‌های متنوع در محصولات خود اقبال نشان می‌دهند مثلاً ممکن است در کالیته ما، ۴۰۰ رنگ موجود باشد ولی تولیدکننده برای عرضه تی‌شرت، صرفاً شش رنگ را انتخاب و تا زمانی که استقبال بازار را به همراه داشته باشد؛ تغییری در رنگ تی‌شرت‌ها اعمال نمی‌کند. تولید پوشاک طبق رنگ سال یکی از سفارشات متعدد و پر فروش بهشوران به شمار می‌آید هرچند در بعضی محصولات، استفاده از رنگ سال توجه چندانی ندارد.

نکته بعد این که سیستم خام‌دوزی را به مشتریان پیشنهاد می‌دهیم به این معنا که بعضی فعالان پوشاک به صورت سنتی، سراغ استفاده از پارچه‌های رنگی جهت تولید پوشاک می‌روند ولی مزایای خام‌دوزی پوشاک را به مشتریان توضیح می‌دهیم و ذهن آنان را به این سمت سوق می‌دهیم.

«لطفاً این مزایا را به ما هم توضیح دهید!»

بابک رفیعی: یک صنعتگر پوشاک وقتی پارچه رنگی خریداری می‌کند باید براساس همان رنگ و مقدار پارچه به تولید بپردازد حتی اگر در بازار با استقبال مردم روبرو نشود اما مهم‌ترین مزیت خام‌دوزی پوشاک این است که پس از دوخت پارچه، امکان انتخاب رنگ‌های مختلف براساس سلیقه بازار، نیاز مردم و ... وجود دارد و اگر برای مثال رنگ‌های مصرفی مورد استقبال قرار نگرفت، می‌تواند بلافاصله طیف رنگ‌ها را تغییر می‌دهد.

بهنام رفیعی: پارچه خام باید یک‌مرتب مورد عملیات BMS قرار گیرد که هزینه‌های خاص خود را دارد. این عملیات در واقع پارچه را جهت رنگ‌ریزی آماده می‌کند چون ممکن است اثر غوزه پنبه یا نشاسته پارچه باقی بماند که جذب رنگ، کیفیت و شفافیت پارچه را تضعیف کند. به همین دلیل مجموع هزینه رنگ‌ریزی بالا می‌رود. ولی کسانی سراغ رنگ‌ریزی پوشاک می‌آیند که معمولاً کالای خود را با کیفیت بالاتر و قیمت بالاتر می‌فروشند. به عنوان مثال قیمت تی‌شرتی که با پارچه خام تولید و بعد تحت رنگ‌ریزی قرار گرفته، بالاتر و گران‌تر از تی‌شرتی است که با

فعالیت‌های چشمگیری پیرامون رنگ‌ریزی پوشاک خام انجام می‌گیرد.

بهنام رفیعی: از نظر مسائل علمی و تخصصی امکان رنگ‌ریزی پارچه برایمان فراهم است اما بازار رنگ‌ریزی پوشاک خام به مراتب بکرتر و وسیع‌تر است و جای کار بسیاری دارد. پارچه رنگ نشده، کاربردی ندارد مانند پوشاک خام و بدون رنگ که مشتریان جهت رنگ‌ریزی به ما ارجاع می‌دهند و در این بخش با کمک رنگ‌های متنوع، پوشاک جان می‌گیرد و جذابیت‌های بصری و جلوه زیبایی پیدا می‌کند؛ همچنین ماندگاری و دوام پوشاک به طور مستقیم با کیفیت رنگ‌ریزی ارتباط دارد و نباید محصولی به دست مصرف‌کننده نهایی برسد که فاقد کیفیت باشد. به عنوان مثال نباید محصولی به دست مصرف‌کننده نهایی می‌رسد پس از شست‌وشو رنگ پس بدهد یا زیر نور خورشید تغییر رنگ داشته باشد

در این جا اهمیت رنگ‌ریزی و توجه به کیفیت محصول نهایی توسط واحدهای رنگ‌ریزی به خوبی مشخص می‌شود. متأسفانه در این زمینه شیطنتهایی نیز از سوی برخی همکاران صورت می‌گیرد به این صورت که لیبل رنگ‌های اروپایی را به بسته‌بندی رنگ‌های چینی می‌زنند و به نام اروپایی می‌فروشند! لذا در مجموعه بهشوران حساسیت فوق‌العاده‌ای در تأمین مواد اولیه مصرفی (به خصوص رنگ) توسط کارشناسان فنی اعمال میگردد.

چه بسا هزینه خرید مواد اولیه ما چندین برابر سایر همکاران است ولی هیچ‌گاه کیفیت راقربانی استفاده از رنگ‌ها و مواد اولیه بی کیفیت و ارزان قیمت نمی‌کنیم زیرا حفظ اعتبار و آبروی بهشوران در بازار، اولویت نخست ماست.

***تولیدکنندگان پوشاک جهت رنگ‌ریزی محصولات به بهشوران مراجعه می‌کنند... آیا برای مثال پیشنهاد استفاده از رنگ‌های سال یا مد روز را شما به آنان ارائه می‌دهید یا صرفاً طبق سفارش رنگ‌ریزی پوشاک خام انجام می‌گیرد؟**
بابک رفیعی: قطعاً به مشتریان پیشنهاداتی در مورد انتخاب رنگ منطبق با مد، فصل و ... ارائه می‌کنیم و برخی اوقات نیز رنگ‌ها را خود مشتریان پیشنهاد می‌کنند، اما معمولاً تولیدکننده به نسبت بازاری که در

شدم تا در ارتقای سطح علمی، فنی و تخصصی مجموعه نقش موثری ایفا نمایم؛ هر چند دانشگاه اصول و پایه کار را به من آموخت ولی اگر مانند بسیاری از هم‌دوره‌های‌ها به صورت عملی با صنعت آشنایی نداشتیم قطعاً سطح دانش و تخصصم پایین‌تر از امروز بود. حدوداً در سن بیست سالگی و حین تحصیل در دانشگاه به کارخانه نیز می‌رفتم و به مرور با سبک کار و مشتریان مجموعه آشنا شدم و امکان طرح پرسش‌های فنی و تخصصی از اساتید دانشگاه فراهم بود و زمانی که متوجه فعالیت‌م در صنعت نساجی می‌شدند، با انگیزه و اشتیاق بیشتری به سوالاتم پاسخ می‌دادند زیرا بیش از ۸۰ درصد دانشجویان، رشته نساجی را بدون اطلاعات کامل و به دلایل مختلف مانند پرستیژ اجتماعی و ... انتخاب می‌کردند و هیچ آینده‌شغلی برای خود متصور نبودند.

در سال‌های بعد، در راستای گسترش بهشوران بر نوسازی ماشین‌آلات متمرکز شدیم اگرچه هزینه تهیه ماشین‌آلات جدید بر مبنای اقتصاد ایران سرسام‌آور به نظر می‌رسید ولی آن‌قدر شیفته تولید بودیم که هزینه‌های سنگین خرید، نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات مدرن اروپایی را پذیرفتیم.

البته امروز با قیمت‌های نجومی دلار و یورو حتی نمی‌توان به خرید دستگاه‌های اروپایی فکر کرد! در حال حاضر به جرئت می‌توان گفت از نظر کیفیت رنگ‌ریزی پوشاک خام، به عنوان پیشروترین مجموعه در کشور شناخته می‌شویم و تلاش برای ارتقای کیفیت همچنان ادامه دارد تا به ایده‌آل‌های ذهنی خود دست یابیم.

«برنامه‌ای برای رنگ‌ریزی پارچه مدنظر دارید یا صرفاً بر رنگ‌ریزی پوشاک خام متمرکز شده‌اید؟»

بابک رفیعی: ماشین‌آلات و تکنولوژی رنگ‌ریزی پوشاک تفاوت بسیاری با رنگ‌ریزی پارچه دارد. همچنین مخاطبان این دو حوزه نیز متفاوت هستند. فعلاً برنامه‌ای برای رنگ‌ریزی پارچه نداریم و معتقدیم فرایند رنگ‌ریزی پوشاک خام به اندازه کافی، گسترده و تخصصی است و همگام با تکنولوژی روز دنیا حرکت می‌کند و حتی برندهای معتبر اروپایی در این زمینه کار می‌کنند و چندسالی است که در ایران نیز

پارچه رنگی تولید شده است. اما تی شرت رنگرزی شده به هیچ عنوان آبرفت و تغییر ابعاد ندارد، از استحکام و دوام بالایی برخوردار است زیرا دوخت آن به اصطلاح با سوزن های سرساقمه ای انجام می شود که سر آنها بر خلاف سوزن های رایج، تیز نیست بلکه گرد هستند و هنگام دوخت از لابلای تار و پود پارچه عبور می کند و باعث سوراخ شدن نخ و در نهایت پارگی پارچه نمی شود؛ به همین دلیل اگر محصول نهایی هزاران مرتبه هم شسته شود، درز کار سوراخ نخواهد شد.

مزیت دیگر خام دوزی، امکان ترکیب چند نوع پارچه از جنس های مختلف است مثلاً برخی از تولیدکنندگان سر شانه تی شرت را از یک نوع پارچه و تنه آن را از پارچه دیگر استفاده می کنند و همه را به صورت خام و سفید در کنار هم می دوزند و پس از رنگرزی، هر بخش دارای افکت خاصی است.

همچنین شاهد تحقق فست فشن (مد سریع) خواهید بود یعنی از انتخاب رنگ برای لباس خام دوخته شده تا عرضه همان محصول به بازار نهایتاً یک هفته به طول می انجامد ولی انتخاب رنگ و تهیه پارچه رنگی، سپس برش و دوخت و عرضه محصول به بازار، حداقل یک ماه زمان می برد که این امر باعث میشود تولیدکننده برای عرضه رنگ مورد نظر خود به بازار زمان را از دست داده و از رقبای خود عقب بماند.

«پس قاعدتاً باید تولیدکنندگان پوشاک از رنگرزی پارچه خام استقبال کنند...»

بهنام رفیعی: متأسفانه اغلب تولیدکنندگان با این شیوه چندان آشنا نیستند.

بابک رفیعی: به هر حال رنگرزی پوشاک خام، در دسرهای خاص خود را دارد. اکثر صنعتگران به سیستم معمول دوخت و رنگرزی پارچه عادت دارند و ایجاد تحول در روند کاری آنان به این صورت است که یا باید توسط سایر همکاران باتجربه در مورد رنگرزی پوشاک خام، تحت آموزش قرار گیرند که معمولاً کمتر شاهد انتقال اطلاعات هستیم یا هزینه کسب تجربه و به اصطلاح قلق گیری رنگرزی پوشاک خام را تقبل کنند که بسیاری از آنان زیر بار ریسک هزینه های جدید نمی روند.

«با توجه به افزایش نرخ ارز و تحریم ها چگونه

واردات رنگ های مورد نیاز را انجام می دهید؟

بهنام رفیعی: در گذشته پرفورما را دریافت و سپس هزینه را پرداخت می کردیم و یک ماه بعد سفارشات به دستمان می رسید اما در حال حاضر این مدت به حدود پنج ماه افزایش پیدا کرده است، به دلیل تحریم نیز تأمین محصول از طریق یک کشور واسط، مشروط به تقبل هزینه های بیشتری باشد، همچنین پس از خرید، سفارشات در گمرک ایران بالاتکلیف می ماند و طبق شنیده هایی که هنوز صحت و سقم آن بر ما مشخص نیست، از سال آینده تعرفه گمرکی رنگ و مواد اولیه چهار برابر افزایش پیدا خواهد کرد ولی دوستان واردکننده از همین امسال، افزایش قیمت را اجرایی کرده اند! حال شما بگویید با قیمت بالای دلار، خواب سرمایه، افزایش تعرفه گمرک و ... مجالی برای ادامه حیات واحدهای صنعتی باقی می ماند؟ گویی در کشور ما هدف گذاری بر مبنای توقف تولید صورت می گیرد نه حمایت از آن! در حالی که صنعتگران ترکیه مشمول دریافت وام کم بهره می شوند ولی در ایران دریافت وام بانکی یعنی استقبال از ورشکستگی چون آن قدر به عنوانی مختلف باید پول بپردازد که اصل تولید و فعالیت صنعتی فراموش می شود!

«آقای دکتر شهبازی، بفرمایید از چه زمانی و چگونه با برادران رفیعی و مجموعه بهشوران هم داستان شدید...»

دکتر محمد شهبازی: آقای بابک رفیعی از دوستان بسیار قدیمی بنده هستند و از دور با مجموعه پدر ایشان در ارتباط بودم. از سال ۱۳۹۷ با توجه به اجرای طرح توسعه بهشوران، تقدیر این گونه رقم خورد که من هم به دوستان پیوندم و در زمینه دریافت استاندارد ایزو، اصلاح و توسعه زیرساخت های مجموعه متمرکز شوم و به لطف خداوند، بهشوران به طور سیستماتیک فعالیت های خود را ادامه می دهد. تا ده سال پیش، بهشوران بر مدار سنتی حرکت می کرد اما پس از انتقال آن به شهرک صنعتی عشق آباد و بعدتر آغاز شراکت، گام های رشد و توسعه با سرعت بیشتری در حال طی شدن است. صنعت پوشاک، از صنایع استراتژیک و اصلی کشور محسوب می شود اما تحت حمایت و پشتیبانی واقعی قرار نمی گیرد. اگر یک مجموعه تولیدی دارای توانمندی مالی و بنیه بالای اقتصادی

باشد که سراپا خواهد ماند و در غیر این صورت در مقابل مشکلات فراوان، راهی جز توقف برایش باقی نمی ماند. در واقع دلایل اصلی ورشکستگی واحدهای تولید پوشاک را نباید در عملکرد نادرست مدیران بخش خصوصی یا آشفتگی بازار بلکه در عدم حمایت واقعی جستجو کرد.

صنعت پوشاک به واردات بسیار وابسته است و اگر مواد اولیه به درستی وارد نشود قطعاً برای ارائه کیفیت خوب پوشاک در ایران به مشکل میخوریم از طرفی به محض رونق قاچاق، حتی بزرگترین تولیدکنندگان هم دچار مخاطره می شوند و فقط مجموعه های باقی می ماند که توان مالی قابل توجهی در برابر انبوه مسائل و مشکلات دارند... اگر امروز بهشوران پس از گذشت سی سال همچنان پایدار و مقاوم باقی مانده، به دلیل حمایت یا کمک های دولتی نیست چون حتی یک ریال هم وام دولتی دریافت نکرده است و متکی به توان خود پیش می رود.

به اعتقاد من صنعت پوشاک، قدرتمند و پیشتاز است به خصوص وقتی با افزایش نرخ دلار مواجه می شویم. زیرا قاچاق، صرفه اقتصادی خود را از دست می دهد و تولید داخلی، رونق از دست رفته خود را باز می یابد.

«رنگرزی، یک صنعت آلاینده به شمار می آید، آیا تکنیک فنی برای کاهش این آلاینده وجود دارد؟»

بابک رفیعی: تصفیه خانه مرکزی در شهرک صنعتی عشق آباد برای استفاده صنایع آلاینده، طراحی و هزینه های آن توسط مدیران بخش خصوصی پرداخت شده است ولی هنوز کار در سطح مورد انتظار پیش نرفته است؛ البته هر واحد صنعتی می تواند یک تصفیه خانه برای خود راه اندازی کند اما هزینه بر است و همچنین تصفیه فاضلاب توسط سیستم به مراتب با دقت بیشتر و تخصصی تر انجام می شود.

در ضمن ماشین آلات مجموعه بهشوران به گونه ای طراحی شده اند که از نظر تولید مواد آلاینده در پایین ترین سطح قرار دارند و بهشوران از نظر دسترسی به این تکنولوژی به روز پیشتاز است.

بهنام رفیعی: برای اطمینان خاطر مشتریان نسبت به کیفیت رنگ های مصرفی با همکاری پژوهشگاه

رنگ از تمام نمونه‌های موجود تست گرفتیم و با تاییدیه دریافتی از سوی پژوهشگاه، با اطمینان اعلام می‌کنم که هیچ کدام سمی و سرطان‌زا نیستند. مضاف بر این بعضی از مشتریان به دلیل قیمت ارزان بعضی از رنگها، به واحدهای رنگرزی اصرار می‌کنند که از چنین رنگ‌هایی استفاده کنند ولی چون این رنگها فاقد کیفیت، یا حتی سمی و سرطان‌زا هستند بهشوران به هیچ وجه زیر بار استفاده از این رنگ‌ها نمی‌رود.

«مزیت فعالیت در شهرک صنعتی چیست؟»

بابک رفیعی: هیچ! برق که به شدت نوسان دارد و با هر بار قطع برق آن هم بدون اطلاع قبلی، ماشین آلات دچار اختلال جدی می‌شوند.

بهنام رفیعی: ولتاژ برق سه فاز شهرک در برخی زمانها به جای ۳۸۰ ولت، ۳۴۰ ولت است، یعنی ۴۰ ولت افت ولتاژ داریم که بر عملکرد دستگاه‌های گران قیمت و حساس ما اثر منفی می‌گذارد و بروز کوچک‌ترین مشکل در آنها، میلیون‌ها تومان هزینه در بر دارد؛ به علاوه مخارج سنگین رفت و برگشت، اقامت و اجرت تشخیص مشکل توسط تکنسین اروپایی... اما اداره برق به هیچ وجه پاسخگوی این عملکرد خود نیست.

*محمد شهبازی: شاید تنها مزیت حضور در شهرک صنعتی، مجاورت صنایع مختلف در کنار همدیگر باشد که در مواقع بحرانی و بروز مشکل به کمک دیگران می‌شتابند و گاهی از کار سایر همسایگان باز می‌کنند.

«البته این مجاورت برآمده از مشارکت بخش خصوصی است و نمونه بارز و گسترده آن همکاری مردم در اتفاقات مختلفی است که در کشور به وجود می‌آید. برای مثال هنگام سیل، زلزله و... به کمک آسیب‌زدگان می‌شتابند، این اتحاد و همدلی از جنس مردم است و لزوماً برآمده از حمایت‌های دولتی و... نیست...»

بابک رفیعی: دقیقاً همین‌طور است مانند آپارتمان که برای یک همسایه مشکلی به وجود می‌آید و بقیه به وی کمک می‌کنند و خبری از حمایت بیرونی نیست...»

«تقریباً هر روز هنگام بارگذاری اخبار در سایت

و کانال اطلاع‌رسانی مجله نساجی امروز، با حجم بالایی از آئین‌نامه، مصوبه و قوانینی مواجه می‌شویم که خواندن همگی آنها چندساعت طول می‌کشد! چه برسد به تولیدکنندگان که بنا به اقتضای کاری خود باید آنها را به یاد بسپارند و رعایت کنند... چه عاملی باعث می‌شود با این حجم از مشکلات کوچک و بزرگ همچنان به کار ادامه دهید؟

بابک رفیعی: فقط عشق به تولید باعث ادامه کار می‌شود.

«عشق تا کجا ادامه پیدا می‌کند، هر صبری یک روز به سر نمی‌رسد!»

بابک رفیعی: خلق یک محصول، بسیار لذت‌بخش است؛ ضمن این که خلاقیت با هنر تلفیق می‌شود و آن چه به دست مخاطبان می‌رسد، ثمره این عشق و خلاقیت است. ما هم به نوعی آلوده تولید شده‌ایم و شیفته آن هستیم. از منظر اقتصادی، اگر سرمایه‌های مالی مجموعه را به ساختمان‌سازی یا خرید خودرو اختصاص می‌دادیم، صدها برابر سود بیشتر نصیبمان می‌کرد و در دسرهای بیمه، مالیات، اداره برق، تهیه مواد اولیه را تحمل نمی‌کردیم.

موضوع انگیزشی دیگر در تولید، کارآفرینی است. کارآفرینی، احساس بسیار خوب و ارزشمندی به انسان می‌دهد که قابل توصیف نیست.

بهنام رفیعی: همه توان خود را به ارائه محصولات قابل رقابت با نمونه‌های خارجی اختصاص داده‌ایم زیرا چند سالی است دیدگاه مردم نسبت به کیفیت پوشاک ایرانی بهتر شده در حالی که حدوداً تا ده سال قبل، این روند مشاهده نمی‌شد و اولویت مردم خرید پوشاک خارجی بود. همچنین بسیاری از جوانان به راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای کوچک روی آورده‌اند که بسیار مطلوب و قابل قبول است. البته در کنار علاقه به تولید، کسب منافع مالی هم وجود دارد اما افراد بسیاری از طریق بهشوران، امرار معاش می‌کنند و نان حلال به خانه می‌برند که برایمان ارزش تولید را چند برابر افزایش می‌دهد.

محمد شهبازی: بعضی دوستانم از دوران جوانی به تجارت، خرید فروش سکه، طلا و ارز می‌پردازند و امروز سرمایه‌های هنگفتی در اختیار دارند اما هر اندازه

سعی می‌کنم خود را در یک حجره دو متری بازار با درآمد میلیارد تومانی تصور کنم؛ موفق نمی‌شوم! وقتی وارد سالن کارخانه می‌شوید و از نزدیک به کار مستمر ماشین‌آلات، تکاپوی کارگران، تبدیل یک پارچه ساده، بی‌رنگ و بدون هویت به پارچه‌های رنگارنگ، متنوع و جذاب می‌نگرید، لذت فوق‌العاده‌ای تجربه می‌کنید که ارزش والایی دارد.

«پس «عشق، آتش بود و خانه خرابی دارد» حداقل در مورد شما صدق می‌کند، هر چند بارها و بارها تولیدکنندگان مختلف در مصاحبه با ما خود را عاشق و دیوانه نامیده‌اند!»

بابک رفیعی: بله فکر می‌کنم تمام تولیدکنندگان و صنعتگران چنین نگرشی نسبت به فعالیت‌های خود دارند.

بهنام رفیعی: ضمن این که تولید کننده‌هایی که الان مشغول هستند اکثراً سرمایه‌های کلانی به تولید اختصاص می‌دهند. اگر چه به نظر من از صفر تا صد صنعت پوشاک، سودآور است و برخلاف تصور بعضی، بحران‌زده و زیان‌ده نیست. متأسفانه به دلیل ساختار نادرست مملکت ماست که دلال، سود بیشتری در قبال زحمت کمتر به دست می‌آورد.

محمد شهبازی: طبق اعلام کشورهای توسعه یافته، طرح‌های توسعه صنعتی وقتی ظرف ۳۶ ماه به نقطه سر به سر می‌رسد، «بسیار عالی» و اگر ظرف ۶۰ ماه به نقطه سر به سر برسد «متوسط» تلقی می‌شوند ولی برای مثال هر کدام از دستگاه‌ها و ماشین‌آلات نصب شده در بهشوران حداقل ۶-۷ میلیارد تومان ارزش دارد و مبالغ کلانی برای تهیه آنها سرمایه‌گذاری شده پس اگر فکر کنیم در صنعت پوشاک ظرف ۳۶ ماه به نقطه سر به سر خواهیم رسید، کاملاً در اشتباهیم!

«شیوع کرونا تا چه میزان در روند فعالیت‌های شما اثرگذار بود؟»

بابک رفیعی: کرونا در سال گذشته، بازار شب عید را به طور کامل تعطیل کرد و در پایان سال با انبوهی از چک‌های برگشتی مواجه شدیم. این روند تا خرداد سال ۹۹ هم ادامه داشت. البته برخی هم از مهلت بانک مرکزی مبنی بر عدم برخورد قانونی با چک‌های

برگشتی، سوءاستفاده کردند و هنوز هم با بعضی چک‌ها دچار مشکل هستیم. از نظر تیراژ کار، اسفند سال ۹۸ با افت محسوس روبرو شدیم، فروردین ۹۹ کاملاً تعطیل و اردیبهشت و خرداد را با یک چهارم ظرفیت ادامه دادیم. هرچند کرونا همچنان با تمام توان ادامه دارد! اما مردم به زندگی در کنار کرونا و رعایت همه جانبه پروتکل‌های بهداشتی عادت کرده‌اند و به تدریج خریدهای خود را از سر می‌گیرند؛ اگر همین روال ادامه پیدا کند، بازار بی‌رونق و کساد شب عید تکرار نخواهد شد.

بهنام رفیعی: هرچند سال گذشته، شرایط خوبی در بازار حکمفرما نبود اما به لطف خداوند شرایط بهتری نسبت به سایر همکاران داشتیم و تا پایان اسفندماه کار کردیم اگرچه تیراژ کار نسبت به سال گذشته کمتر بود. **محمد شهبازی:** کرونا بیش از ۵۰ درصد تیراژهای تولید پوشاک را کاهش داد که رقم قابل توجهی است زیرا بعضی از هزینه‌ها مانند حقوق کارگران، پول آب، برق و ... ثابت هستند و بسیاری از واحدها در پرداخت آن دچار مشکلات عدیده شدند و تا مرز ورشکستگی پیش رفتند. به لطف خداوند بهشوران با توجه به تیراژ بالای کار، از خطر توقف‌هایی پیدا کرد هرچند با چالش‌های فراوانی روبرو شد.

امسال هم زمزمه‌هایی مبنی بر تعطیلی دو هفته آخر هفته بهممن ۹۹ در بازار به دلیل شیوع موج چهارم کرونا شنیده می‌شود که ممکن است تیراژ تولید را حتی تا ۴۰ درصد کاهش دهد؛ پس امیدواریم کرونا هر چه سریع‌تر ریشه کن شود و به نظر من و به فرض ریشه‌کنی کرونا، ظرف کمتر از ۳ تا ۶ ماه شاهد جهش فوق‌العاده‌ای در تولید خواهیم بود.

«بخشی از فعالیت‌های بهشوران به بهره‌گیری از فناوری نانو اختصاص دارد. در این زمینه توضیحات بیشتری ارائه دهید.

بهنام رفیعی: نانو یک مبحث بسیار گسترده است و به طور خلاصه اقداماتی که می‌توان با تکیه بر این فناوری نوین به روی پوشاک انجام داد؛ عبارت است از ضدآب، ضد لک، ضد آتش، افزایش تنفس‌پذیری پارچه، ضد الکتریسته ساکن، ضد اشعه UV و ... البته ضدلک و ضد آب کردن پوشاک بدون استفاده از فناوری نانو هم

قابل اجراست ولی به دلیل ابعاد بسیار کوچک ذرات نانو، تأثیری در زیردست پوشاک به جا نمی‌گذارد ولی چالش چندین ساله ما در گسترش محصولات نانو، هزینه بالای آن است که مانع استقبال تولیدکنندگان پوشاک می‌شود.

محمد شهبازی: از زمانی که به مجموعه بهشوران پیوستم، تلاش کردم محصولاتی متناسب با سیستم سلامتی و بهداشت مصرف‌کنندگان نهایی عرضه نمایم و در این راستا بهره‌گیری از مواد آنتی‌باکتریال، فناوری نانو و رنگرزی طبیعی را در نظر گرفتیم که در دنیا استفاده از رنگرزی‌های ارگانیک مورد استقبال تولیدکنندگان قرار می‌گیرد اما متأسفانه در نمایشگاه نساجی سال گذشته حتی یک بازدیدکننده تمایل خود را مبنی بر رنگرزی طبیعی مطرح نکرد و صرفاً اطلاعات اولیه از ما گرفتند! به عنوان یک صنعت واسطه، تا زمانی که تولیدکننده سفارش کار به ما ندهد؛ نمی‌توانیم کاری انجام دهیم و پیشنهاد می‌کنم در این مصاحبه به مزیت‌های استفاده از رنگرزی طبیعی اشاره کنید و به نوعی فرهنگ‌سازی این روند را برعهده بگیرید تا تولیدکنندگان در جریان امر قرار گیرند. این فرهنگ‌سازی وظیفه رسانه‌های تخصصی است که به انعکاس آخرین فناوری‌های در دسترس نساجی کشور بپردازند.

بهنام رفیعی: البته لازم به ذکر است که تهیه و تأمین مواد اولیه رنگرزی طبیعی، هزینه نسبتاً بالایی به خود اختصاص می‌دهد اما مزیت‌های بسیاری دارد.

«قطعاً پیش از شیوع کرونا به‌عنوان یک تولیدکننده و صنعتگر از نمایشگاه‌های تخصصی خارجی بازدید به عمل می‌آورید، آیا بخش رنگرزی پوشاک خام در ایران بسیار عقب‌تر از فناوری روز دنیا است یا اختلافی وجود ندارد؟

بابک رفیعی: بهشوران از نظر بهره‌گیری از تکنولوژی‌های روز رنگرزی پوشاک خام، عقب نیست اما این بخش از صنعت نساجی در مقایسه با سایر کشورها بسیار عقب‌تر است. کما این که در اکثر نمایشگاه‌های خارجی، وقتی تولیدکنندگان معتبر ماشین‌آلات رنگرزی پوشاک متوجه وجود دستگاه‌های ایتالیایی تونلو (Tonello) در کارخانه ما

می‌شدند، اعلام می‌کردند «شما به آخرین تکنولوژی دسترسی دارید و ما حرف دیگری برای گفتن نداریم!»

۴ و حسن ختام این گفت‌وگو

بابک رفیعی: متأسفانه عدم حمایت از سوی مراجع ذی‌ربط، صنعت پوشاک را آزار می‌دهد، نکته بعد معضل چک‌های برگشتی در این صنعت است. تولیدکنندگان در این زمینه بسیار مظلوم واقع شده‌اند زیرا فروشنده نهایی وقتی محصول را می‌فروشد به جای ارائه پول نقد، چک‌های مدت دار به تولیدکننده ارائه می‌دهد و این امر، مانع بزرگی در زمینه توسعه صنعت پوشاک ایران محسوب می‌شود.

البته خوشبختانه پس از وقوع نوسانات نرخ دلار، تولید، تکمیل و رنگرزی پارچه در شرایط بهتری به سر می‌برد، خرید و فروش به صورت نقدی انجام می‌شود و با ۹۰ درصد مشتریان نقدی کار می‌کنیم و همکاری با ۱۰ درصد مابقی به سبک و سیاق گذشته امکان‌پذیر نیست زیرا تمام خریدهای ما در قالب نقدی انجام می‌شود و هزینه‌های جاری نیز چند برابر افزایش یافته است. به اعتقاد من زمانی صنعت پوشاک نجات پیدا می‌کند که بازار از درس‌های چک آسوده شود!

فکر می‌کنم گسترش فرهنگ تکمیل پوشاک علی‌الخصوص رنگرزی پوشاک خام میان تولیدکنندگان، هم کیفیت نهایی کار را ارتقا خواهد داد و هم این بخش را به عرصه مناسبی برای رقابت سالم میان همکاران جهت ارائه محصولات باکیفیت‌تر تبدیل می‌کند.

بهنام رفیعی: در دورانی که به سر می‌بریم که شاهد بروز تغییر و تحولات مثبت در صنعت پوشاک کشور هستیم. به یاد دارم در روزهای نخست ورود به کارخانه پدرم و شروع کار، دوستان دیدگاه منفی نسبت به کیفیت منسوجات و پوشاک تولید داخل داشتند اما در حال حاضر نگرش آنها کاملاً تغییر کرده و بسیاری از آنها، برندهای قابل توجهی در زمینه تولید و عرضه پوشاک به وجود آورده‌اند. خوشبختانه شور و شغف چشمگیری در نسل جوان نسبت به صنعت پوشاک ایجاد شده که قابل توجه و ارزشمند است. از همین جا اعلام می‌کنیم که بهشوران تمام‌قد آماده ارائه خدمات با بهترین کیفیت در ایران به همه تولیدکنندگان محترم پوشاک است.



صنعت نساجی در پیچ و تاب تأمین مواد اولیه



اولیه پتروشیمی اختصاص داشت. وی گفت: سال ۹۷ تقاضاهای فراوان و کاذب برای مواد اولیه نساجی در مجتمع‌های پتروشیمی وجود داشت که پس از ظرفیت‌سنجی واحدهای پلی‌استر (برحسب تعداد ماشین‌آلات نصب شده در کارخانه‌ها)، نیاز واقعی مشخص شد. مدیرکل دفتر نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صنعت اضافه کرد: تولید مجتمع‌های پتروشیمی به مراتب بیشتر از نیاز صنایع نساجی است لذا برای مجتمع پتروشیمی تندگویان کف عرضه (هفته‌ای شش هزار تن) را مشخص کرده‌ایم. وی به «طرح افق» هم اشاره کرد که براساس آن تمام خریداران مواد پتروشیمی باید نسبت به ثبت فروش و درج صحیح قیمت محصولات تولیدی خود در سامانه جامع تجارت اقدام نمایند. وی با عنوان این مطلب که عرضه مناسب مواد اولیه صنایع نساجی در بورس توسط به خوبی انجام نمی‌شد متذکر شد: طی ۹ ماهه گذشته پتروشیمی تندگویان ۳۲۰۰ تن در هفته مواد اولیه صنایع نساجی (گرانول پت) را عرضه کرده و فقط سه هفته این میزان شش هزار و ۵۰۰ تن در هفته بوده است. مهندس محرابی یادآور شد: پتروشیمی تندگویان گرانول پت را در بورس عرضه می‌کند، اما طبق قراردادهای وجود، زمان تحویل از یک ماه تا سه ماه اعلام شده که این امر بر قیمت‌ها اثرگذار است. این مقام مسئول اذعان داشت: کف عرضه

رشد و توسعه خوبی دست یافته است. به گفته وی، واحدهای ریسندگی با ظرفیت کامل کار می‌کنند و در بحث تحویل نخ‌ها به صورت نقدی پول می‌گیرند و یک ماه بعد، سفارش را تحویل می‌دهند. این مقام مسئول تأکید کرد: سال گذشته ظرفیت ریسندگی کارخانجات ۴۸ هزار تن بود و ظرفیت تولید پوشاک نیز حدود ۲۰-۲۵ درصد افزایش یافته است که همگی مشغول فعالیت هستند. مهندس محرابی در پاسخ به این سوال که نیاز واحدهای نساجی به پنبه چه میزان است؛ گفت: تا سال گذشته به حدود ۱۲۰ هزار تن پنبه نیاز داشتیم که با توجه به افزایش ظرفیت واحدهای تولیدی و بهره‌برداری از طرح‌های توسعه در پایان سال گذشته، ۹۸ هزار تن واردات و ۶۰ هزار تن نیز پنبه تولید داخل مصرف شد که با توجه به افزایش نرخ ارز؛ پنبه وارداتی گران‌تر است و نیازی به تعرفه ندارد. مدیرکل دفتر نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صنعت، ضمن بیان این نکته که قیمت واردات پنبه ۱۰ هزار تومان گران‌تر از پنبه تولید داخل است و افزایش تعرفه واقعاً هیچ توجیهی ندارد، افزود: با توجه به تحریم، مشکلات انتقال پول و ... واردات پنبه به دشواری انجام می‌شود لذا به وزارت جهاد کشاورزی اعلام کرده‌ایم تمام پنبه‌های تولید داخل را خریداری خواهیم کرد. بخش دیگر سخنان مهندس محرابی به مواد

برنامه گفتگوی ویژه خبری شبکه دو سیما به بررسی شرایط تهیه و تأمین مواد اولیه صنایع نساجی، اختصاص داشت. میهمانان این برنامه مهندس افسانه محرابی - مدیرکل دفتر نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صنعت - ، دکتر علیمردان شببانی - عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران و ابراهیم هزار جریبی - مجری طرح پنبه کشور به صورت حضوری در استودیو حضور داشتند. همچنین علی جدی - رئیس کارگروه نساجی و نایب رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس - ، سیدرضا قاسمی شهری - مدیرعامل شرکت پتروشیمی شهید تندگویان - و رضا محتشمی‌پور - معاون عملیات و نظارت شرکت بورس کالای ایران - به صورت تلفنی پاسخگوی پرسش‌ها بودند.

در ابتدای برنامه، مهندس افسانه محرابی - مدیرکل دفتر نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صنعت - ضمن انتقاد به پخش برخی گزارش‌های خبری از صدا و سیما پیرامون وضعیت نامساعد واحدهای نساجی گفت: با مجموعه‌هایی مصاحبه می‌شود که مشخص نیست چند سال از تعطیلی آنها می‌گذرد با چه مشکلاتی مواجه بوده‌اند؛ لذا پیشنهاد می‌کنم صحت و سقم این موارد با انجمن‌ها و تشکل‌های بخش خصوصی نساجی مورد بررسی قرار گیرد زیرا صنعت نساجی طی چند سال اخیر، علی‌رغم تمام مسائل و مشکلات به



پرسید: مبنای قیمت هفتگی مواد اولیه پتروشیمی که براساس کاهش یا افزایش نرخ ارز اعلام می‌شود؛ چیست؟ این چه قانونی است که محصول تولید داخل بر مبنای دلار و یورو عرضه شود؟!

حرکت رو به رشد پنبه شروع شده است

ابراهیم هزار جریبی - مجری طرح پنبه کشور - که به نمایندگی از وزارت جهاد کشاورزی در این برنامه حضور داشت؛ در مورد عقب‌ماندگی تولید و افزایش واردات پنبه اظهار داشت: میانگین واردات پنبه در چند سال اخیر ۶۰-۶۵ هزار تن بوده و استثنائاً سال گذشته به دلیل تبعات تحریم ۹۸ هزار تن واردات انجام شد.

وی یادآور شد: از دلایل افت تولید پنبه در ایران می‌توان به وجود دلارهای ارزان در خدمت واردکنندگان پنبه، توجه صنعتگران نساجی به پنبه‌ها وارداتی و از بین رفتن تعرفه واردات اشاره کرد و به این ترتیب سیصد هزار هکتار زمین پنبه به ۷۰ هزار هکتار در اوایل دهه ۹۰ رسید. هزار جریبی خاطرنشان کرد: پنبه در برنامه ستاد اقتصاد مقاومتی قرار گرفت و به این ترتیب مانع نزول کشت پنبه در کشور شدیم و می‌توان گفت به حدود ۴۰ درصد خودکفایی در تولید پنبه رسیده‌ایم.

وی ضمن اعلام این مطلب که حرکت رو به رشد پنبه شروع شده افزود: تولید پنبه به ۴۰ هزار تن هم رسید و در حال حاضر این رقم ۷۰ هزار تن است و در سال جاری طبق پیش‌بینی‌ها، ۸۰ هزار تن پنبه تولید خواهد

در پاسخ به این سوال که آیا خواسته صنایع نساجی، کاهش تعرفه واردات پنبه است؛ گفت: درخواست صنعتگران نساجی، تأمین به موقع مواد اولیه مورد نیاز است با تلاش‌های فراوان وزارت صنعت و انجمن صنایع نساجی ایران، تعرفه واردات پنبه از ۲۰ درصد به ۵ درصد رسید ولی همچنان چوب هزینه‌های بی‌منطق و بی‌اساس را می‌خوریم در حالی که تعرفه پنبه در کشورهای رقیب، صفر درصد است!

دکتر شیبانی تصریح کرد: متأسفانه تعرفه واردات پنبه بر مبنای ارز نیمایی لحاظ می‌شود که بار بسیار سنگینی بر دوش صنعتگران محسوب می‌شود.

وی خطاب به مجری طرح پنبه کشور گفت: بارها در جلسات انجمن صنایع نساجی ایران حضور داشته‌اید و از نزدیک درد دل‌های صنعتگران نساجی را شنیده‌اید، لذا اقدامات لازم جهت تأمین مواد اولیه را اعلام نمایید تا صنعتگران بخش خصوصی نساجی آن را انجام دهند ولی تخصیص تعرفه بر کالاهایی که در کشور تولید نمی‌شوند، راه چندان درستی نیست! عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران یادآور شد: در پنبه با مشکل کمبود تولید مواجهیم اما با همت جوانان توانمند ایرانی در زمینه تولید مواد اولیه پتروشیمی با هیچ کمبودی روبرو نیستیم اما مواد اولیه پلیمری ابتدا باید به واحدهای داخلی عرضه و مازاد آن در قالب خام فروشی به سایر کشورها صادر شود.

دکتر شیبانی در پایان از مسئولان پتروشیمی

پلی پروپیلن توسط پتروشیمی‌ها، هفته‌های ۸۵۹۰ تن است که برخی پتروشیمی‌ها در برخی هفته‌ها و گریدهای مشخص، هیچ عرضه‌ای ندارند در صورتی که باید برنامه هر صنعتی کاملاً مشخص باشد تا در صورت کمبود مواد پلیمری داخلی، صنعتگران نساجی بتوانند نیاز خود را از طریق واردات تأمین نمایند.

چالش‌های تهیه مواد اولیه پتروشیمی

دکتر علیمردان شیبانی - عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران - نیز بیان داشت: سال‌های نه چندان دور، ۲۷۰ هزار تن پنبه صادر می‌کردیم اما متأسفانه امروزه تولید پنبه در بهترین حالت ۵۰ تا ۶۰ هزار تن است و مسئولان وزارت جهاد کشاورزی باید دلایل این عقب‌ماندگی را توضیح دهند.

وی ادامه داد: با توجه به نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات جدید در کارخانه‌های نساجی، به حداقل ۱۹۰-۲۰۰ هزار تن پنبه نیاز داریم که به گفته خانم محرابی، ۶۰ هزار تن پنبه توسط واحدهای داخلی تأمین می‌شود اما باید حدود ۱۳۰-۱۲۰ هزار تن پنبه وارد شود اما کمتر کسی از چالش‌ها و مشکلات واردات پنبه باخبر است... دکتر شیبانی در مورد کیفیت پنبه‌های تولید داخل اذعان داشت: تا آخرین گرم پنبه‌های تولید داخل توسط واحدهای نساجی مصرف شده‌اند، شاید کیفیت پنبه داخل به سطح پنبه‌های مرغوب سایر کشورها (مانند مصر) نرسد ولی مشکل اصلی ما کمبود پنبه است. عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران

فروش سلف و عرضه عادی هفتگی، ۴۱۸ هزار تن به بورس عرضه کردیم یعنی ۱۰۶ درصد از تولیدات به بازار داخلی اختصاص یافت. در گرید نساجی، ۴ درصد مازاد بر کف عرضه که برای ما تعیین کردند، کالا به بورس تحویل دادیم.

دکتر شیبانی گفت: درد اینجاست که آذر سال ۹۸، قیمت یک کیلوگرم پلی پروپیلن ۹۸۰۰ تومان بود اما آذر امسال به ۳۱ هزار و ۲۵۶ تومان رسید! یعنی ۴۰۰ برابر افزایش قیمت! کدام صنایع پایین دستی این چنین قیمت‌ها را بالا می‌برد؟! شرایط به نحوی است که ناچاریم به دلیل عرضه قطره چکانی در بورس تا ۶۰ درصد با همکاران خود رقابت کنیم... وی متذکر شد: مشکلات ما به پتروشیمی تندگویان محدود نمی‌شود و در زمینه تهیه پلی پروپیلن هم با چالش‌های بسیاری مواجهیم. بارها در جلسات مشترک با متولیان پتروشیمی اعلام کرده‌ایم هر هفته حداقل ۸۴۰۰ تن پلی پروپیلن باید در بورس کالا عرضه شود تا زمانی که این میزان عرضه می‌شود، کوچک‌ترین مشکلی نداشته‌ایم اما امروز این رقم به سه هزار تن هم می‌رسد. قاسمی شهری، بی‌نظمی پتروشیمی تندگویان در عرضه مواد اولیه را رد کرد و گفت: ماه‌هایی که با مشکلات فنی روبرو بودیم، کف عرضه را رعایت کرده‌ایم و مستندات آن وجود دارد و در صورت عدم اصلاح سامانه بهین‌یاب این قبیل مشکلات همچنان وجود دارد...

رضا محتشمی‌پور - معاون عملیات و نظارت شرکت بورس کالای ایران - گفت: حجم کالایی که امسال پتروشیمی تندگویان در بورس عرضه کرده، چندین درصد افزایش داشته است لذا این نکته که مواد اولیه عرضه نشده، صحیح نیست. البته طی یک‌ماه گذشته به دلیل مشکلات فنی پتروشیمی تندگویان، بیشتر از کف اعلامی عرضه نکرده است.

وی معتقد بود که پتروشیمی تندگویان تمام تولیدات خود را در بورس کالا عرضه کرده است.

تهیه و تنظیم: اکرم باقری توستانی

جدی، میل بازار مصرف به پنبه‌های تولید داخل را به دلیل افزایش نرخ ارز دانست و گفت: به این ترتیب انگیزه کشاورز جهت کشت بیشتر پنبه افزایش یافته است پس تنها دلیل افزایش حجم تولید پنبه ناشی از برنامه‌ریزی راهبردی وزارت جهاد کشاورزی نیست و در سال‌هایی که با جهش نرخ ارز روبرو بوده‌ایم و توجیه واردات به شدت کاهش می‌یابد، تولید پنبه داخلی برای مصرف واحدهای ریسندگی، بافندگی و ... افزایش پیدا می‌کند.

نایب رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس در مورد کیفیت پنبه‌های ایرانی ابراز داشت: موارد مصرف پنبه در صنایع نساجی متنوع است و نمی‌توان گفت چون کیفیت پنبه کشور از نظر یکنواختی یا طول الیاف با پنبه برخی کشورها قابل مقایسه نیست پس نمی‌توان از پنبه داخلی استفاده کرد زیرا در طیف گسترده‌ای از تولید نخ، پنبه‌های ایران به آسانی قابل مصرف هستند به طوری که از ۱۲۰ هزار تن تولید داخل، حدود ۸۰-۹۰ هزار تن قابل بهره‌گیری کارخانه‌های نساجی هستند. جدی ضمن انتقاد از تعرفه پنج درصدی واردات پنبه یادآور شد: معمولاً در اغلب کشورهای دنیا، تعرفه‌ای بر واردات مواد اولیه وضع نمی‌شود و مشکل تولید پنبه در ایران، دلایل دیگری دارد. مشکل ما در زمان و میزان واردات است. به این معنی که حجم قابل توجهی پنبه روی دست کشاورز پنبه‌کار باقی مانده ولی در همان حال رقم بالایی واردات پنبه صورت می‌گیرد و بازار داخلی با آشفتگی و اختلال مواجه می‌شود.

کف عرضه را ما تعیین نمی‌کنیم

سیدرضا قاسمی شهری - مدیرعامل شرکت پتروشیمی شهید تندگویان - گفت: کف عرضه را ما تعیین نمی‌کنیم بلکه صنایع پایین دستی، قیمت را به ما اعلام می‌نمایند براین اساس طی ۹ ماه ابتدای سال جاری، تمام تعهدات خود را در مورد عرضه مواد اولیه انجام دادیم و طبق آمار ۳۹۴ هزار تن تولید داشتیم که با احتساب

شد؛ همچنین قرار است در سال آینده سطح زیرکشت پنبه به ۱۲۰ هزار هکتار برسد.

هزارجریبی از رونق بذر پنبه در کشور به دلیل واردات بذور استاندارد و مرغوب خبر داد و گفت: یکی از سیاست‌های حمایت از کشت پنبه داخلی، «سیاست تعرفه‌ای» است. در سال‌های گذشته بالغ بر ۱۵۰ کارخانه پنبه پاک‌کنی در کشور وجود داشت اما به دلیل حذف تعرفه واردات پنبه اغلب آنها تعطیل شدند و در حال حاضر ۷۰ کارخانه با ظرفیت پایین به فعالیت ادامه می‌دهند. مجری طرح پنبه کشور نسبت به نادیده گرفتن کارخانه‌های پنبه‌پاک‌کنی به‌عنوان واسطه میان کشاورزان پنبه‌کار و واحدهای ریسندگی انتقاد کرد و گفت: متأسفانه سه فرآورده مهم پنبه یعنی «روغن»، «کنجاله» و «لینتر» کمتر مورد توجه قرار می‌گیرند.

وی در پاسخ به این سوال که چه زمانی قادر به رفع نیاز واحدهای نساجی به پنبه هستید؛ گفت: طبق برنامه‌ریزی‌های سند چشم‌انداز توسعه، قرار است در سال ۱۴۰۴ به خودکفایی در تولید پنبه برسیم. هزارجریبی، «وضع تعرفه بر پنبه وارداتی» و «مساعدت واحدهای نساجی در تسریع رشد کمی و کیفی پنبه تولید داخل» را به فعالان صنعت نساجی پیشنهاد کرد و گفت: این مدل با موفقیت در تولید ماکارونی، چغندر قند و گوجه فرنگی در حال اجراست و اقداماتی نیز در حوزه پنبه انجام داده‌ایم.

انتقاد از تعرفه پنج درصدی واردات پنبه

علی جدی - رئیس کارگروه نساجی و نایب رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس - ابراز داشت: در کشور ما میزان مصرف پنبه تقریباً دو برابر حجم تولید این محصول است ولی هنوز برنامه حمایتی منظم و تعریف شده‌ای برای کشاورزان وجود ندارد تا کشاورزان به تولید و کشت بیشتر پنبه ترغیب شوند؛ پس برای رشد تولید پنبه، نیازمند برنامه منسجم و کاربردی هستیم تا کشاورزان را تحت حمایت خود قرار دهد.

قواعد بازار پنبه و چشم انداز قیمت

قیمت‌های جهانی پنبه در مقایسه با ماه گذشته همچنان در حال طی کردن مسیر صعودی است.

– قراردادهای آتی نیویورک در ماه مارس از 74 cents/lb به 82 cents/lb افزایش پیدا کرده است. قراردادهای آتی ماه دسامبر که نمایانگر انتظارات قیمتی پس از برداشت محصول در ۲۰۲۱/۲۲ می باشد نیز از ۷۲ به 77 lb رسیده است.

– شاخص Cotlook A از ۸۰ به 86 cents/lb رسیده است.
– در سطح بین المللی شاخص پنبه چین (CC Index 3128B) از ۱۰۲ به 108 cents/lb افزایش یافته است. در داخل نیز ارزش آن از ۱۴۷۰۰ به 15300 RMB/ton رسیده است. ارزش RMB (رنمینی، یکای پول رسمی چین) در برابر دلار آمریکا از ۶/۵۵ به 47/6 RMB/USD رسیده است.
– قیمت های پنبه هند (کیفیت Shankar-6) از ۷۱ به 75 cents/lb افزایش پیدا کرده است. در داخل نیز ارزش آن از ۴۰۷۰۰ به 43200 INR/candy رسیده است. ارزش روپیه هند در برابر دلار آمریکا نیز ثابت و حدود 73 USD بوده است.

– در سطح بین المللی قیمت های پاکستان از ۷۲ به 80 cents/lb رسیده است. در داخل، قیمت ها از ۹۵۰۰ به 10500 PKR/maund افزایش یافته است. ارزش روپیه پاکستان در برابر دلار آمریکا نیز ثابت و حدود 160 USD بوده است.

عرضه، تقاضا و دادوستد

جدیدترین گزارش دپارتمان کشاورزی ایالات متحده آمریکا نشان دهنده کاهش تولید جهانی (۱/۰- میلیون عدل و رسیدن آن به ۱۱۲/۹ میلیون عدل) و افزایش اندک مصرف جهانی کارخانجات (۱۰۰۰۰۰+ عدل و رسیدن آن به ۱۱۵/۷ میلیون عدل) می باشد. یک سری از بازننگری های جزئی بر روی برآوردهای مربوط به ۲۰۱۹/۲۰ منجر به کاهش اندک در موجودی اولیه پنبه در انبارها پس از برداشت در ۲۰۲۰/۲۱ (۱۴۳۰۰۰- عدل و رسیدن آن به ۹۹/۳ میلیون عدل) شده است. نتیجه نهایی کاهش ۱/۲ میلیون عدلی در مقایسه با پیش بینی موجودی نهایی پنبه در انبار در ۲۰۲۰/۲۱ (رسیدن به ۹۶/۳ میلیون عدل) می باشد.

در سطح کشوری شاهد تغییرات گسترده ای در میزان تولید بوده ایم. بیشترین آن مربوط به ایالات متحده آمریکا بوده که میزان برداشت محصول ۱/۰ میلیون عدل کمتر از مقدار برآورد شده است. این دومین کاهش چشمگیر پیاپی نسبت به میزان پیش بینی شده می باشد (میزان کاهش در ماه گذشته ۱/۲ میلیون عدل بوده است). در حال حاضر پیش بینی برداشت ۱۵/۰ میلیون عدل نشان دهنده کاهش سالانه ۵ میلیون عدلی برای محصول در ایالات متحده آمریکاست.

بازنگری های قابل توجه دیگر برای تولید مربوط به یونان (۱۵۰۰۰۰+ عدل



ترازنامه چین

million 480 lb. bales	2020/21		
	2019/20	Dec	Jan
Beg. Stocks	35.7	36.9	36.9
Production	27.2	27.5	27.5
Imports	7.1	10.0	10.5
Mill-Use	33.0	38.0	38.5
Exports	0.2	0.1	0.1
Ending Stocks	36.9	36.3	36.3
Stocks/Use	111.3%	95.1%	93.9%

ترازنامه جهانی منهای چین

million 480 lb. bales	2020/21		
	2019/20	Dec	Jan
Beg. Stocks	44.6	62.5	62.4
Production	94.9	86.4	85.4
Imports from China	0.2	0.1	0.1
Mill-Use	69.6	77.6	77.2
Exports to China	7.1	10.0	10.5
Ending Stocks	62.4	61.2	60.0
Stocks/Use	81.3%	69.9%	68.4%

Additional balance sheet data available here.

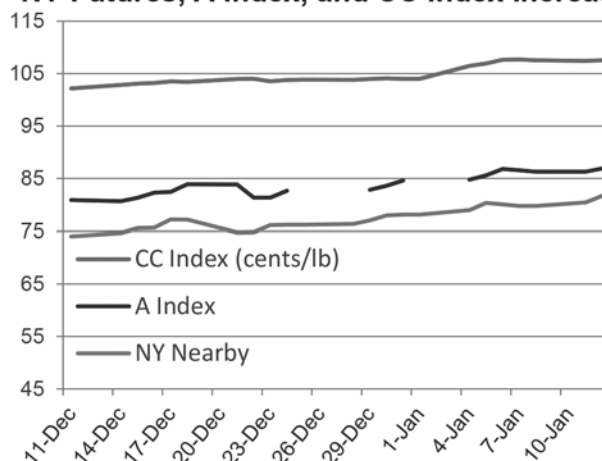
با افزایش ۳۸۰۰۰۰ عدل، ۴۳/۶ میلیون عدل می باشد. از نظر میزان واردات بیشترین تغییرات مربوط به چین (+۵۰۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۱۰/۵ میلیون عدل)، پاکستان (+۲۰۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۴/۹ میلیون عدل)، مکزیک (+۱۰۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن ۰/۸ میلیون عدل)، ترکیه (+۱۰۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۴/۵ میلیون عدل)، ویتنام (-۱۰۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۶/۷ میلیون عدل) و اندونزی (-۲۰۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۲/۶ میلیون عدل) بوده است. از نظر صادرات بیشترین تغییرات مربوط به ایالات متحده آمریکا (+۲۵۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۱۵/۳ میلیون عدل)، استرالیا (+۱۰۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۱/۵ میلیون عدل)، مکزیک (+۱۰۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۰/۳ میلیون عدل) و مالی (-۱۵۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۰/۶ میلیون عدل) بوده است.

چشم انداز قیمت

بازنگری های اخیر دپارتمان کشاورزی ایالات متحده آمریکا ممکن است فاصله بین قیمت ها و برآوردهای مربوط به موجودی نهایی را تا حدی کم کرده باشد اما بین آن ها همواره یک شکاف باقی خواهد ماند.

از ماه اوت پیش بینی دپارتمان کشاورزی برای موجودی نهایی ۲۰۲۰/۲۱ از ۱۰۴/۹ میلیون عدل به ۹۶/۳ میلیون عدل افت پیدا کرده است. با این وجود در جدیدترین گزارش این دپارتمان پیش بینی شده است که حجم موجودی نهایی به چهارمین بالاترین مقدار خود که تا کنون به صورت رسمی اندازه گیری شده، می رسد. پیش بینی میزان مصرف حدود ۵ میلیون عدل کمتر از دوران قبل از پاندمی است (۱۲۰/۲ میلیون عدل در سال ۲۰۱۸/۱۹، ۱۱۵/۷ میلیون عدل در سال ۲۰۲۰/۲۱).

NY Futures, A Index, and CC Index Increase



و رسیدن آن به ۱/۴ میلیون عدل)، استرالیا (+۱۰۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۲/۵ میلیون عدل)، ترکیه (+۱۰۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۲/۹ میلیون عدل)، مالی (-۱۱۵۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۰/۳ میلیون عدل) و پاکستان (-۲۰۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۴/۳ میلیون عدل) می باشد. پیش بینی فعلی از پاکستان حدود نیمی از میانگین محصول برداشت شده در سال های اخیر است (میزان تولید در سال زراعی گذشته پایین و میانگین آن از ۲۰۱۴/۱۵ تا ۲۰۱۸/۱۹، ۸/۲ میلیون عدل بوده است). در زمینه مصرف کارخانجات بیشترین تغییرات مربوط به چین (+۵۰۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۳۸/۵ میلیون عدل)، ترکیه (+۲۰۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۷/۲ میلیون عدل)، ایالات متحده آمریکا (-۱۰۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۲/۴ میلیون عدل)، ویتنام (-۱۰۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۶/۷ میلیون عدل) و اندونزی (-۲۰۰۰۰۰ عدل و رسیدن آن به ۲/۷ میلیون عدل) بوده است. پیش بینی جهانی از میزان داد و ستد پنبه

داده های مربوط به قیمت های اخیر

	Latest Value (Jan 12)	Latest Month (Dec)	Last 12 Months (Jan20-Dec21)
cents/lb			
NY Nearby	81.7	74.8	64.2
A Index	86.9	81.0	71.9
CC Index	107.5	102.8	85.3
Indian Spot	75.4	72.2	65.1
Pakistani Spot	80.6	73.8	67.2

Additional price data available here.

Price definitions available here.

ترازنامه جهانی

million 480 lb. bales	2020/21		
	2019/20	Dec	Jan
Beg. Stocks	80.3	99.4	99.3
Production	122.1	113.9	112.9
Mill-Use	102.6	115.6	115.7
Ending Stocks	99.3	97.5	96.3
Stocks/Use	96.8%	84.3%	83.2%

میزان مصرف کارخانجات در جهان

million 480 lb. bales	2020/21		
	2019/20	Dec	Jan
China	33.0	38.0	38.5
India	20.0	24.0	24.0
Pakistan	9.2	10.0	10.0
Bangladesh	6.9	7.3	7.3
Turkey	6.6	7.0	7.2
Rest of World	26.9	29.3	28.7
World	102.6	115.6	115.7

صادرات پنبه در جهان

million 480 lb. bales	2020/21		
	2019/20	Dec	Jan
United States	15.5	15.0	15.3
Brazil	8.9	10.0	10.0
India	3.2	5.0	5.0
Australia	1.4	1.4	1.5
Benin	1.2	1.4	1.4
Rest of World	11.0	10.5	10.5
World	41.2	43.2	43.6

واردات پنبه در جهان

million 480 lb. bales	2020/21		
	2019/20	Dec	Jan
China	7.1	10.0	10.5
Bangladesh	7.5	6.9	6.9
Vietnam	6.5	6.8	6.7
Pakistan	4.0	4.7	4.9
Turkey	4.7	4.4	4.5
Rest of World	10.9	10.4	10.0
World	40.7	43.2	43.5

موجودی نهایی پنبه جهان

million 480 lb. bales	2020/21		
	2019/20	Dec	Jan
China	36.9	36.3	36.3
Brazil	14.4	13.4	13.4
India	17.9	19.4	19.4
United States	7.3	5.7	4.6
Pakistan	3.4	2.5	2.5
Rest of World	19.4	20.2	20.1
World	99.3	97.5	96.3

Additional supply and demand data available here.

در ایالات متحده آمریکا انجام شده، سطح زیر کشت این کشور در سال مالی آینده می تواند تا حدود ۵ درصد کاهش پیدا کند. شورای ملی پنبه در نشست سالانه خود (۱۴-۱۲ فوریه) نتایج مطالعات بر روی اهداف پرورش دهندگان پنبه در آمریکا را منتشر خواهد کرد. دپارتمان کشاورزی آمریکا نیز در بزرگ ترین گردهمایی سالانه خود (AOF) در روزهای ۱۸ و ۱۹ فوریه، برآوردهای اولیه از عرضه و تقاضای جهانی در سال ۲۰۲۱/۲۲ را ارائه خواهد داد.

حجم بالای موجودی و مصرف پایین نشان از افزایش ارزش نسبت انبار به مصرف دارد و رقم فعلی (۸۳/۲٪) چهارمین رکورد در دهه های اخیر است. در اوایل دهه ۲۰۰۰ نسبت های انبار به مصرف نزدیک به ۵۰ درصد بیشتر شده بود. بین سال های ۲۰۰۴/۰۵ تا ۲۰۰۶/۰۷ زمانی که میانگین موجودی به استفاده، ۵۳/۲ درصد بود، میانگین NY Nearby، cents/lb 2/51 بوده است (معادل ۶۸/۹ cents/lb با توجه به ارزش فعلی دلار و فرض ۲ درصد تورم سالیانه). ارزش فعلی NY Nearby، cents/lb 82 و نسبت فعلی انبار به مصرف، ۸۳/۲ درصد می باشد.

در آن زمان تغییرات مهمی در بازار رخ داد برای مثال افزایش تولید در برزیل. موجودی نهایی به صورت حجم پنبه در دسترس در پایان ماه ژوئیه تعریف می شود. زمان برداشت در برزیل (نیمکره جنوبی) باعث می شود تقریباً تمامی محصولات آن به عنوان موجودی نهایی در نظر گرفته شوند. دپارتمان کشاورزی آمریکا پس از افزایش قیمت در سال ۲۰۱۰/۱۱، در تخمین های خود از موجودی هند تجدید نظر کرد و آن را افزایش داد. این امر به مدت چندین سال باعث تخمین بیش از اندازه از موجودی هند شد.

پس از جبران افزایش ۶ میلیون عدلی محصول در برزیل در طول پانزده سال گذشته و امکان کاهش موجودی هند به همان میزان، برآوردهای جهانی از موجودی باعث شد تا نسبت انبار به مصرف به ۷۲/۸ درصد برسد. این نسبت در جهان بین سال های ۲۰۱۶/۱۷ و ۲۰۱۸/۱۹ کمتر از ۷۰/۰ درصد بوده است (بین ۶۶/۰ درصد و ۶۹/۱ درصد در این سه سال زراعی). در این دوران میانگین های سال زراعی برای NY Nearby از ۷۲/۹ تا ۷۴/۴ cents/lb بوده است.

نسبت انبار به مصرف پایین تر و قیمت های کمتر در سال های اخیر نشان می دهد که چگونه ممکن است قیمت ها فراتر از محدوده قابل توجیه توسط برآوردهای فعلی از عرضه و تقاضا افزایش پیدا کرده باشد. با این وجود احتمالاً انجام تجدید نظرهای بیشتر بر روی عرضه و تقاضا ضروری به نظر می رسد. علاوه بر آن ممکن است اصلاح نزولی نیز در قیمت ها اتفاق بیفتد.

با این حال افزایش اخیر در قیمت های پنبه می تواند بر تصمیم گیری های مربوط به کشاورزی در سال زراعی پیش رو (۲۰۲۱/۲۲) تاثیر گذار باشد. بر اساس مطالعه ای که اخیراً توسط یک نشریه بازرگانی بر روی پرورش دهندگان پنبه

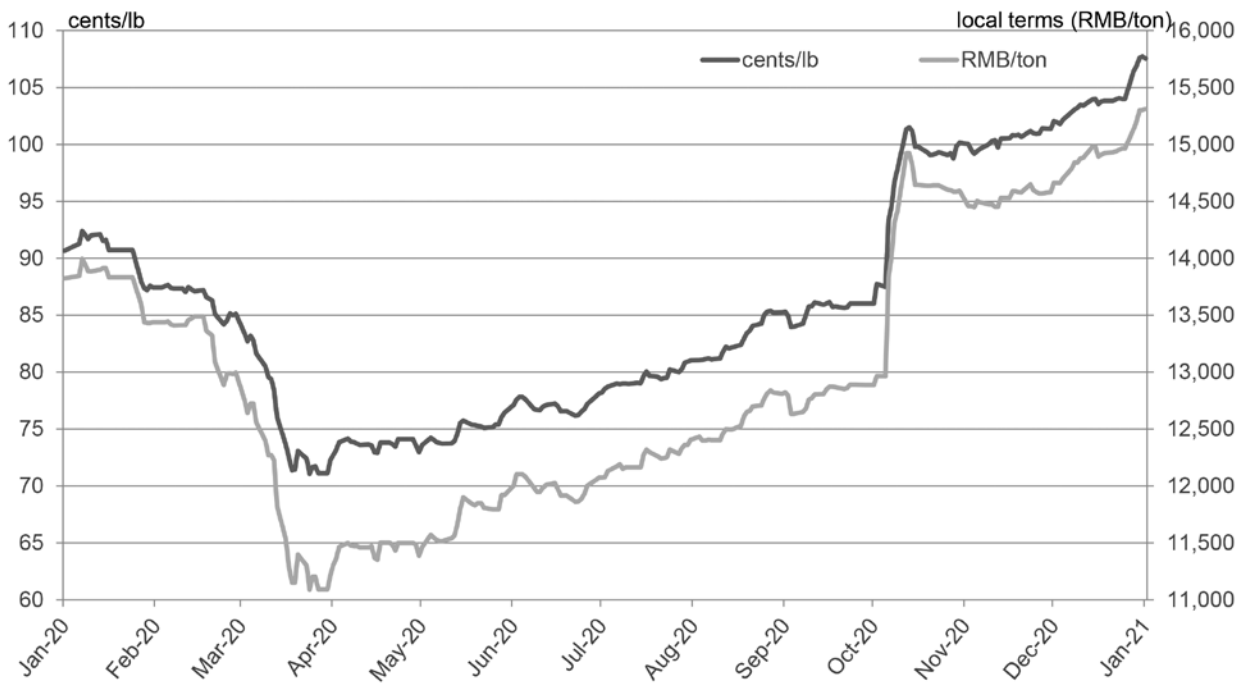
تولید پنبه در جهان

million 480 lb. bales	2020/21		
	2019/20	Dec	Jan
India	29.5	29.5	29.5
China	27.3	27.5	27.5
United States	19.9	15.9	15.0
Brazil	13.8	12.0	12.0
Pakistan	6.2	4.5	4.3
Rest of World	25.5	24.5	24.6
World	122.1	113.9	112.9

One Year of Daily A Index and NY Nearby Prices

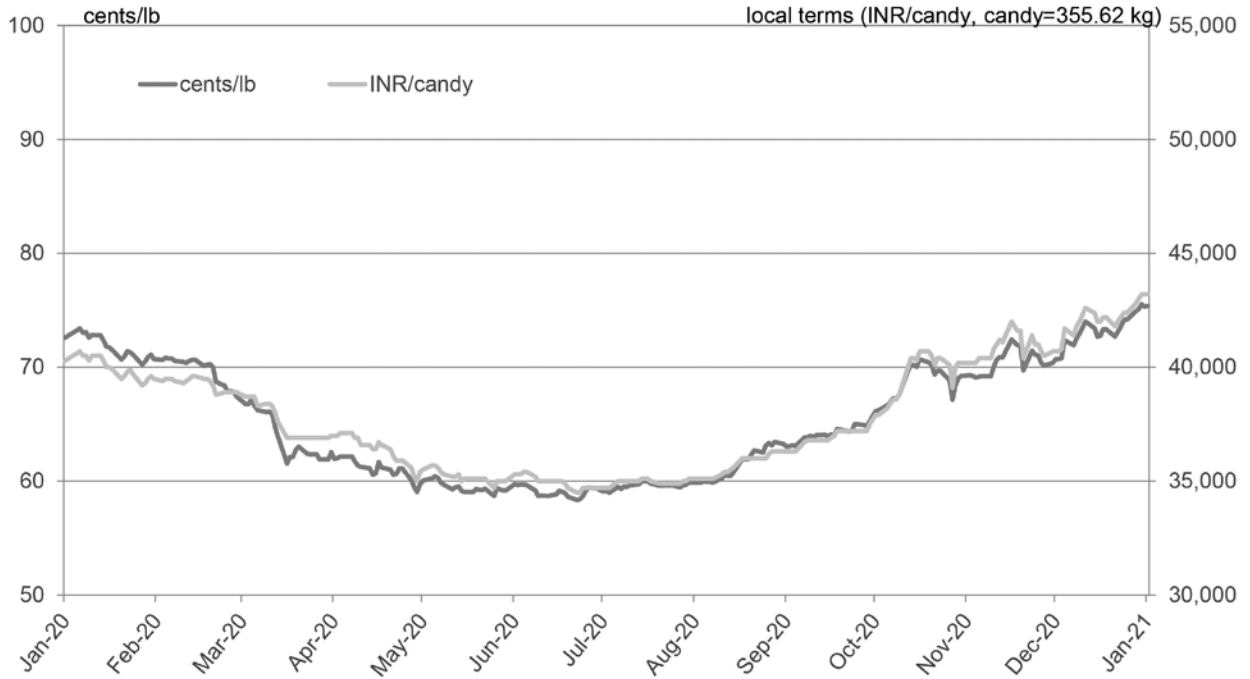


One Year of Daily CC Index (Grade 328) Prices

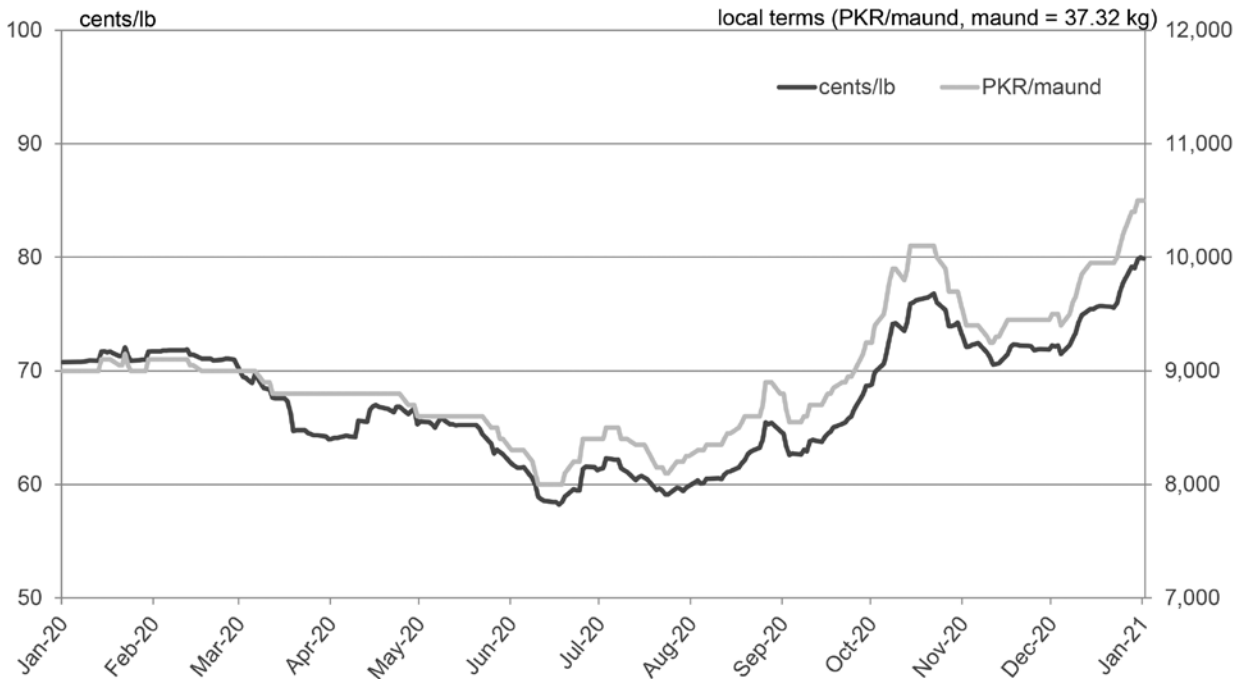


Note: Differences in price movement in local and international terms (cents/lb) due to changes in exchange rates.

One Year of Daily Indian Spot Prices (Shankar-6 Variety)



One Year of Daily Pakistani Spot Prices



Note: Differences in price movement in local and international terms (cents/lb) due to changes in exchange rates.

World Balance Sheet

million 480 lb. bales	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
Beginning Stocks	90.3	80.3	81.1	80.3	99.4	99.3
Production	106.7	124.0	118.6	122.1	113.9	112.9
Supply	197.0	204.3	199.7	202.4	213.3	212.1
Mill-Use	116.3	122.9	120.2	102.6	115.6	115.7
Ending Stocks	80.3	81.1	80.3	99.3	97.5	96.3
Stocks/Use Ratio	69.1%	66.0%	66.8%	96.8%	84.3%	83.2%

China Balance Sheet

million 480 lb. bales	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
Beginning Stocks	56.7	45.9	38.0	35.7	36.9	36.9
Production	22.8	27.5	27.8	27.3	27.5	27.5
Imports	5.0	5.7	9.6	7.1	10.0	10.5
Supply	84.5	79.1	75.4	70.1	74.4	74.9
Mill-Use	38.5	41.0	39.5	33.0	38.0	38.5
Exports	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1
Demand	38.6	41.1	39.7	33.2	38.1	38.6
Ending Stocks	45.9	38.0	35.7	36.9	36.3	36.3
Stocks/Use Ratio	119.1%	92.4%	89.8%	111.3%	95.1%	93.9%

World-Less-China Balance Sheet

million 480 lb. bales	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
Beginning Stocks	33.6	34.4	43.1	44.6	62.5	62.4
Production	83.9	96.5	90.8	94.9	86.4	85.4
Imports from China	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1
Supply	117.6	131.0	134.2	139.6	149.0	147.9
Mill-Use	77.8	81.9	80.7	69.6	77.6	77.2
Exports to China	5.0	5.7	9.6	7.1	10.0	10.5
Demand	82.8	87.6	90.3	76.7	87.6	87.7
Ending Stocks	34.4	43.1	44.6	62.4	61.2	60.0
Stocks/Use Ratio	41.5%	49.2%	49.4%	81.3%	69.9%	68.4%

Source: USDA

India Balance Sheet

million 480 lb. bales	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
Beginning Stocks	7.0	7.9	9.2	9.3	17.9	17.9
Production	27.0	29.0	25.8	29.5	29.5	29.5
Imports	2.7	1.7	1.8	2.3	1.0	1.0
Supply	36.8	38.6	36.8	41.1	48.4	48.4
Mill-Use	24.4	24.2	24.0	20.0	24.0	24.0
Exports	4.6	5.2	3.5	3.2	5.0	5.0
Demand	28.9	29.3	27.5	23.2	29.0	29.0
Ending Stocks	7.9	9.2	9.3	17.9	19.4	19.4
Stocks/Use Ratio	27.3%	31.5%	33.8%	77.1%	66.8%	66.8%

U.S. Balance Sheet

million 480 lb. bales	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
Beginning Stocks	3.8	2.8	4.2	4.9	7.3	7.3
Production	17.2	20.9	18.4	19.9	15.9	15.0
Imports	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Supply	21.0	23.7	22.6	24.8	23.2	22.2
Mill-Use	3.3	3.2	3.0	2.2	2.5	2.4
Exports	14.9	16.3	14.8	15.5	15.0	15.3
Demand	18.2	19.5	17.8	17.7	17.5	17.7
Ending Stocks	2.8	4.2	4.9	7.3	5.7	4.6
Stocks/Use Ratio	15.1%	21.5%	27.2%	41.0%	32.6%	26.1%

Pakistan Balance Sheet

million 480 lb. bales	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
Beginning Stocks	2.6	2.3	2.8	2.5	3.4	3.4
Production	7.7	8.2	7.6	6.2	4.5	4.3
Imports	2.5	3.4	2.9	4.0	4.7	4.9
Supply	12.8	13.9	13.3	12.7	12.6	12.6
Mill-Use	10.3	10.9	10.7	9.2	10.0	10.0
Exports	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
Demand	10.4	11.1	10.8	9.3	10.1	10.1
Ending Stocks	2.3	2.8	2.5	3.4	2.5	2.5
Stocks/Use Ratio	22.2%	25.6%	23.2%	36.6%	25.0%	25.0%

Source: USDA

World Cotton Production

million 480 lb. bales	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
India	27.0	29.0	25.8	29.5	29.5	29.5
China	22.8	27.5	27.8	27.3	27.5	27.5
United States	17.2	20.9	18.4	19.9	15.9	15.0
Brazil	7.0	9.2	13.0	13.8	12.0	12.0
Pakistan	7.7	8.2	7.6	6.2	4.5	4.3
Uzbekistan	3.7	3.9	3.3	3.5	3.5	3.5
Turkey	3.2	4.0	3.8	3.5	2.8	2.9
Australia	4.1	4.8	2.2	0.6	2.4	2.5
Greece	1.0	1.2	1.4	1.7	1.3	1.4
Benin	0.9	1.1	1.4	1.4	1.4	1.4
Mexico	0.8	1.6	1.7	1.6	1.1	1.1
Cote d'Ivoire	0.6	0.8	0.9	1.0	1.0	1.0
Turkmenistan	1.3	1.3	0.9	0.9	1.0	1.0
Rest of World	9.4	10.4	10.4	11.3	10.1	9.9
African Franc Zone	4.9	5.1	5.1	5.6	4.5	4.5
EU-27	1.3	1.5	1.7	2.0	1.7	1.7
World	106.7	124.0	118.6	122.1	113.9	112.9

World Cotton Exports

million 480 lb. bales	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
United States	14.9	16.3	14.8	15.5	15.0	15.3
Brazil	2.8	4.2	6.0	8.9	10.0	10.0
India	4.6	5.2	3.5	3.2	5.0	5.0
Australia	3.7	3.9	3.6	1.4	1.4	1.5
Benin	0.8	1.1	1.4	1.2	1.4	1.4
Greece	1.0	1.1	1.4	1.5	1.3	1.4
Cote d'Ivoire	0.6	0.6	0.9	0.6	1.0	1.0
Burkina	1.2	1.2	0.8	0.9	0.8	0.8
Mali	1.1	1.3	1.4	1.2	0.8	0.6
Cameroon	0.5	0.4	0.6	0.5	0.6	0.6
Argentina	0.3	0.2	0.5	0.4	0.6	0.6
Sudan	0.3	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5
Turkey	0.5	0.5	0.7	0.5	0.5	0.5
Rest of World	5.8	5.5	5.6	5.1	4.6	4.7
African Franc Zone	4.4	4.9	5.1	4.6	4.5	4.5
EU-27	1.3	1.4	1.7	1.8	1.6	1.6
World	38.1	41.7	41.6	41.2	43.2	43.6

Source: USDA

نسخه الکترونی

شماره ۲۱۵ بهمن ۹۹ ۳۵

World Cotton Mill-Use

million 480 lb. bales	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
China	38.5	41.0	39.5	33.0	38.0	38.5
India	24.4	24.2	24.0	20.0	24.0	24.0
Pakistan	10.3	10.9	10.7	9.2	10.0	10.0
Bangladesh	6.8	7.5	7.2	6.9	7.3	7.3
Turkey	6.7	7.6	6.9	6.6	7.0	7.2
Vietnam	5.4	6.6	7.0	6.3	6.8	6.7
Uzbekistan	2.0	2.5	2.8	3.0	3.2	3.2
Brazil	3.2	3.4	3.4	2.7	3.0	3.0
Indonesia	3.3	3.5	3.2	2.4	2.9	2.7
United States	3.3	3.2	3.0	2.2	2.5	2.4
Mexico	1.8	1.9	2.0	1.5	1.6	1.6
Turkmenistan	0.7	0.7	0.8	0.7	0.8	0.8
Thailand	1.2	1.1	1.1	0.8	0.7	0.7
Rest of World	8.9	8.8	8.7	7.4	7.9	7.7
African Franc Zone	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
EU-27	0.7	0.7	0.7	0.6	0.7	0.7
World	116.3	122.9	120.2	102.6	115.6	115.7

World Cotton Imports

million 480 lb. bales	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
China	5.0	5.7	9.6	7.1	10.0	10.5
Bangladesh	6.8	7.6	7.0	7.5	6.9	6.9
Vietnam	5.5	7.0	6.9	6.5	6.8	6.7
Pakistan	2.5	3.4	2.9	4.0	4.7	4.9
Turkey	3.9	4.4	3.6	4.7	4.4	4.5
Indonesia	3.4	3.5	3.1	2.5	2.8	2.6
India	2.7	1.7	1.8	2.3	1.0	1.0
Malaysia	0.4	0.7	0.7	0.9	0.9	0.9
Mexico	1.0	0.9	0.9	0.6	0.7	0.8
Thailand	1.2	1.1	1.1	0.7	0.7	0.7
Egypt	0.5	0.6	0.5	0.5	0.6	0.6
South Korea	1.0	0.9	0.8	0.6	0.6	0.6
Taiwan	0.6	0.6	0.6	0.4	0.4	0.4
Rest of World	3.3	3.4	3.0	2.6	2.8	2.7
African Franc Zone	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EU-27	0.7	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6
World Total	37.9	41.6	42.4	40.7	43.2	43.5

Source: USDA

World Balance Sheet

million metric tons	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
Beginning Stocks	19.7	17.5	17.7	17.5	21.6	21.6
Production	23.2	27.0	25.8	26.6	24.8	24.6
Supply	42.9	44.5	43.5	44.1	46.4	46.2
Mill-Use	25.3	26.8	26.2	22.3	25.2	25.2
Ending Stocks	17.5	17.7	17.5	21.6	21.2	21.0
Stocks/Use Ratio	69.1%	66.0%	66.8%	96.8%	84.3%	83.2%

China Balance Sheet

million metric tons	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
Beginning Stocks	12.3	10.0	8.3	7.8	8.0	8.0
Production	5.0	6.0	6.0	5.9	6.0	6.0
Imports	1.1	1.2	2.1	1.6	2.2	2.3
Supply	18.4	17.2	16.4	15.3	16.2	16.3
Mill-Use	8.4	8.9	8.6	7.2	8.3	8.4
Exports	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Demand	8.4	9.0	8.6	7.2	8.3	8.4
Ending Stocks	10.0	8.3	7.8	8.0	7.9	7.9
Stocks/Use Ratio	119.1%	92.4%	89.8%	111.3%	95.1%	93.9%

World-Less-China Balance Sheet

million metric tons	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
Beginning Stocks	7.3	7.5	9.4	9.7	13.6	13.6
Production	18.3	21.0	19.8	20.7	18.8	18.6
Imports from China	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Supply	25.6	28.5	29.2	30.4	32.5	32.2
Mill-Use	16.9	17.8	17.6	15.2	16.9	16.8
Exports to China	1.1	1.2	2.1	1.6	2.2	2.3
Demand	18.0	19.1	19.7	16.7	19.1	19.1
Ending Stocks	7.5	9.4	9.7	13.6	13.3	13.1
Stocks/Use Ratio	41.5%	49.2%	49.4%	81.3%	69.9%	68.4%

Source: USDA

نستجاری

شماره ۲۱۵ بهمن ۹۹ ۳۷

India Balance Sheet

million metric tons	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
Beginning Stocks	1.5	1.7	2.0	2.0	3.9	3.9
Production	5.9	6.3	5.6	6.4	6.4	6.4
Imports	0.6	0.4	0.4	0.5	0.2	0.2
Supply	8.0	8.4	8.0	8.9	10.5	10.5
Mill-Use	5.3	5.3	5.2	4.4	5.2	5.2
Exports	1.0	1.1	0.8	0.7	1.1	1.1
Demand	6.3	6.4	6.0	5.1	6.3	6.3
Ending Stocks	1.7	2.0	2.0	3.9	4.2	4.2
Stocks/Use Ratio	27.3%	31.5%	33.8%	77.1%	66.8%	66.8%

U.S. Balance Sheet

million metric tons	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
Beginning Stocks	0.8	0.6	0.9	1.1	1.6	1.6
Production	3.7	4.6	4.0	4.3	3.5	3.3
Imports	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Supply	4.6	5.2	4.9	5.4	5.1	4.8
Mill-Use	0.7	0.7	0.6	0.5	0.5	0.5
Exports	3.2	3.5	3.2	3.4	3.3	3.3
Demand	4.0	4.2	3.9	3.8	3.8	3.8
Ending Stocks	0.6	0.9	1.1	1.6	1.2	1.0
Stocks/Use Ratio	15.1%	21.5%	27.2%	41.0%	32.6%	26.1%

Pakistan Balance Sheet

million metric tons	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
Beginning Stocks	0.6	0.5	0.6	0.5	0.7	0.7
Production	1.7	1.8	1.7	1.3	1.0	0.9
Imports	0.5	0.7	0.6	0.9	1.0	1.1
Supply	2.8	3.0	2.9	2.8	2.7	2.7
Mill-Use	2.2	2.4	2.3	2.0	2.2	2.2
Exports	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Demand	2.3	2.4	2.3	2.0	2.2	2.2
Ending Stocks	0.5	0.6	0.5	0.7	0.5	0.5
Stocks/Use Ratio	22.2%	25.6%	23.2%	36.6%	25.0%	25.0%

Source: USDA

World Cotton Production

million metric tons	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
India	5.9	6.3	5.6	6.4	6.4	6.4
China	5.0	6.0	6.0	5.9	6.0	6.0
United States	3.7	4.6	4.0	4.3	3.5	3.3
Brazil	1.5	2.0	2.8	3.0	2.6	2.6
Pakistan	1.7	1.8	1.7	1.3	1.0	0.9
Uzbekistan	0.8	0.8	0.7	0.8	0.8	0.8
Turkey	0.7	0.9	0.8	0.8	0.6	0.6
Australia	0.9	1.0	0.5	0.1	0.5	0.5
Greece	0.2	0.3	0.3	0.4	0.3	0.3
Benin	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3
Mexico	0.2	0.3	0.4	0.3	0.2	0.2
Cote d'Ivoire	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Turkmenistan	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2
Rest of World	2.1	2.3	2.3	2.5	2.2	2.2
African Franc Zone	1.1	1.1	1.1	1.2	1.0	1.0
EU-27	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4
World	23.2	27.0	25.8	26.6	24.8	24.6

World Cotton Exports

million metric tons	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
United States	3.2	3.5	3.2	3.4	3.3	3.3
Brazil	0.6	0.9	1.3	1.9	2.2	2.2
India	1.0	1.1	0.8	0.7	1.1	1.1
Australia	0.8	0.9	0.8	0.3	0.3	0.3
Benin	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3
Greece	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3
Cote d'Ivoire	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2
Burkina	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2
Mali	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	0.1
Cameroon	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Argentina	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1
Sudan	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Turkey	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1
Rest of World	1.3	1.2	1.2	1.1	1.0	1.0
African Franc Zone	1.0	1.1	1.1	1.0	1.0	1.0
EU-27	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4
World	8.3	9.1	9.1	9.0	9.4	9.5

Source: USDA

World Cotton Consumption

million metric tons	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
China	8.4	8.9	8.6	7.2	8.3	8.4
India	5.3	5.3	5.2	4.4	5.2	5.2
Pakistan	2.2	2.4	2.3	2.0	2.2	2.2
Bangladesh	1.5	1.6	1.6	1.5	1.6	1.6
Turkey	1.4	1.6	1.5	1.4	1.5	1.6
Vietnam	1.2	1.4	1.5	1.4	1.5	1.5
Uzbekistan	0.4	0.5	0.6	0.7	0.7	0.7
Brazil	0.7	0.7	0.7	0.6	0.7	0.7
Indonesia	0.7	0.8	0.7	0.5	0.6	0.6
United States	0.7	0.7	0.6	0.5	0.5	0.5
Mexico	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3
Turkmenistan	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Thailand	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1
Rest of World	1.9	1.9	1.9	1.6	1.7	1.7
African Franc Zone	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EU-27	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1
World Total	25.3	26.8	26.2	22.3	25.2	25.2

World Cotton Imports

million metric tons	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21 December	2020/21 January
China	1.1	1.2	2.1	1.6	2.2	2.3
Bangladesh	1.5	1.7	1.5	1.6	1.5	1.5
Vietnam	1.2	1.5	1.5	1.4	1.5	1.5
Pakistan	0.5	0.7	0.6	0.9	1.0	1.1
Turkey	0.8	1.0	0.8	1.0	1.0	1.0
Indonesia	0.7	0.8	0.7	0.5	0.6	0.6
India	0.6	0.4	0.4	0.5	0.2	0.2
Malaysia	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Mexico	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.2
Thailand	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.1
Egypt	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
South Korea	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1
Taiwan	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Rest of World	0.7	0.7	0.7	0.6	0.6	0.6
African Franc Zone	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EU-27	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
World Total	8.2	9.0	9.2	8.9	9.4	9.5

Source: USDA

با سپاس فراوان از آقای سعید حقیقی جهت ارسال فایل انگلیسی این مطلب

منبع: سایت cottoninc

تنظیم: شبنم السادات امامی رؤف



عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران:

واردات پنبه مشکل اساسی صنعت نساجی نیست

مهندس علیرضا حائری - عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران

عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران گفت: مشکل صنعت نساجی واردات سالیانه حدود ۱۰۰ هزار تنی پنبه و صرف هزینه بیش از یکصد میلیون دلاری نیست، بلکه مشکل آنجاست که نتوانسته‌ایم از امکانات موجود در کشور به خوبی استفاده کرده و درآمدزایی و ارزآوری داشته باشیم. به گزارش ایرنا، به‌تازگی مدیرکل صنایع نساجی و پوشاک و سلولزی وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد: ریسندگی‌های کشور با ظرفیت کامل در حال کار کردن هستند و سال گذشته ۴۷ الی ۴۸ هزار تن افزایش ظرفیت ریسندگی در پنبه داشتیم. «افسانه محرابی» افزود: واحدهای ریسندگی به خوبی فعالیت دارند و ظرفیت مصرف پوشاک کشور نیز ۲۰ درصد افزایش یافته است.

وی با اشاره به اینکه تا سال گذشته ۱۲۰ هزار تن پنبه نیاز داشتیم، توضیح داد: با افزایش ظرفیتی که انجام شد، در پایان سال گذشته طرح‌های توسعه‌ای و ایجاد بی بهره‌برداری رسید، ۹۸ هزار تن پنبه وارد شد و حدود ۶۰ هزار تن پنبه داخلی به شکل کامل مصرف شد.

سال‌های گذشته اقدام‌های خوب و مناسبی برای ظرفیت‌سازی و استفاده از توان داخلی در این حوزه

انجام شده، اما عضو هیئت مدیره انجمن متخصصان صنایع نساجی ایران معتقد است: مشکل صنعت نساجی این نیست که سالیانه بین ۵۰ تا ۱۰۰ هزار تن پنبه با ارزشی بیش از ۱۰۰ میلیون دلاری باید وارد کند، در حالی که فقط برای چادر مشکی سالیانه ۱۳۰ میلیون دلار ارزشی وجود دارد که قابل توجه است.

«علیرضا حائری» افزود: چنانچه در کشور به تولید پنبه پرداخته شود و بر ارتقای کیفیت این محصول اقدام به عمل آید، بهتر است و پیامد صادرات را هم به دنبال دارد، ضمن اینکه اصل مطلب متفاوت است.

بنگلادش و توفیق در صنعت پوشاک

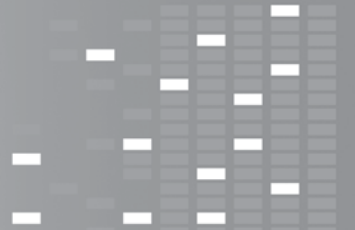
حائری معتقد است: ایران و بنگلادش شرایط متفاوتی دارند و این کشور بدون دارا بودن زیرساخت‌های مناسب آب، برق، گاز، بنادر و غیره، سال گذشته ۴۰ میلیارد دلار ارزآوری از محل صادرات پوشاک داشت و مطابق برنامه‌ریزی انجام شده تا سال ۲۰۲۵ به ۶۰ میلیارد دلاری در این صنعت خواهد رسید.

وی تصریح کرد: این کشور سالیانه حدود یک میلیون تن پنبه وارد می‌کند که ارزشی ۱.۵ تا ۱.۶

میلیارد دلاری دارد، اما توانسته با برقراری مناسبات اقتصادی و تجاری خوب با همه کشورهای جهان و با انجام سرمایه‌گذاری مشترک با آنها، به اشتغال‌زایی و ارزآوری بسیار خوبی در این صنعت برسد، به طوری که امروز ۹۰ درصد صادرات آن را پوشاک تشکیل داده و به اندازه صادرات غیرنفتی کشورمان از پوشاک ارزآوری دارد.

امکان صادرات ۵ میلیارد دلاری صنعت نساجی این فعال صنعت نساجی تصریح کرد: چنانچه به صنعت نساجی اجازه داده شود که به شکل رقابت‌پذیر کار کرده و منابع ارزی مورد نیاز آن تامین شود که سالیانه با احتساب واردات ماشین‌آلات بین ۲ تا ۲.۲ میلیارد دلار ارز برای این صنعت مورد نیاز است و می‌تواند سالیانه بین چهار تا پنج میلیارد دلار صادرات داشته باشد؛ این در حالی است که پارسال پیش از شیوع کرونا صادرات صنعت نساجی به ۷۰۰ میلیون دلار رسیده بود که به نظر می‌رسد این روزها به نصف این میزان کاهش یافته باشد.

وی گفت: ایران از نظر تولید محصولات پتروشیمی خودکفاست، اما نحوه عرضه و توزیع این محصولات بگونه‌ای است که گرانول پلی پروپیلن و چپس پلی استر به عنوان دو ماده اولیه مورد نیاز این صنعت، به



خوبی به دست فعالان آن نمی‌رسد.

حائری یادآور شد: براساس اعلام مدیرکل نساجی و پوشاک وزارت صنعت، ۵۰ هزار تن به ظرفیت صنایع ریسندگی کشور اضافه شده که با در نظر داشتن تولید ۲۳۰ هزار تن سال ۹۸، حداقل ۳۰۰ هزار تن نخ تولید می‌شود و این میزان بازار را بطور کامل اشباع خواهد کرد، هر چند واردات نخ نیز ممنوع نیست.

وی گفت: چنانچه بتوانیم به تولید ۳۰۰ هزار تن نخ دست یابیم که در داخل کشور آن قدر هم تقاضا و کشتش ندارد، اما پرسش آنجاست که چرا کارخانه‌های تولیدی نخ را دو تا سه ماهه تحویل می‌دهند؟ در حالی که ۳۰۰ هزار تن نخ تولید می‌تواند بین ۱.۲ تا ۱.۳ میلیارد متر مربع پارچه تولید کند، آنگاه نخ کیلویی ۱۰۰ هزار تومان به بالا چه مفهومی دارد؟

عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران معتقد است: بنابراین سیاست ممنوعیت واردات که واردات پوشاک نیز حدود دو سال است که ممنوع شده، این صنعت را از رقابت دور کرده و آن را به یک صنعت محلی تبدیل می‌کند.

وی افزود: امروز پوشاک یک صنعت داخلی شده و امکان صادرات ندارد، هرچند این سیاست به نفع تولیدکننده است، اما در مجموع به نفع صنعت نبوده و به ضرر جامعه و مردم است، زیرا باید جنس را گران‌تر بخرند.

حائری گفت: امروز هر کیلوگرم پنبه در بازارهای جهانی بین ۱.۵ تا ۱.۶ دلار قیمت دارد و بر این اساس هر کیلوگرم نخ در نهایت باید حداکثر ۷۰ تا ۸۰ هزار تومان به دست تولیدکننده برسد، اما اینکه چطور به قیمت ۱۲۰ هزار تومان می‌رسد، جای پرسش است.

وی تأکید کرد: باید صنایع را توانمند ساخت تا بتوانند در بازارهای جهانی رقابت کنند، در حالی که در سال‌های گذشته راهی به جز تعرفه‌های ۱۰۰ درصدی برای حمایت از صنایع بلد نبودیم.

حائری تصریح کرد: امروز مشکل صنعت نساجی این نیست که به واردات پنبه بپردازد، بلکه مشکل ما مکانیزاسیون، بالا بودن قیمت تمام شده است، ضمن اینکه اصل واردات و خرید پنبه به خودی خود نکوهیده نیست، بلکه باید بتوانیم آن را به محصول با ارزش افزوده بالا تبدیل ساخت که تحقق آن، موفقیت محسوب می‌شود.

پنبه ایرانی و مشکلات موجود

به گزارش ایرنا، کشورمان دارای مناطق عمده پنبه خیز است که شامل گرگان و گنبد، خراسان، دشت مغان و فارس و داراب است.

به گفته کارشناسان، از نظر مرغوبیت، پنبه تولیدی گرگان و گنبد بسیار ظریف بوده، با طول الیاف بلند و مرغوب است، اما مشکلی که وجود دارد در سال‌های گذشته سطح زیر کشت پنبه در این مناطق کاهش یافته و کشاورزان به کشت دیگر محصولات جایگزین روی آورده‌اند.

پنبه تولیدی خراسان که منطقه‌ای خشک است، با طول الیاف کوتاه، ضخامت بیشتر و نامرغوب‌تر است، همچنین پنبه تولیدی دشت مغان نیز چنین ویژگی‌هایی دارد، اما منطقه فارس و داراب پنبه نسبتاً خوبی داشته و رتبه دوم مرغوبیت پنبه را پس از گرگان و گنبد در اختیار دارد.

۹۰ درصد واردات از ازبکستان

عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران خاطرنشان کرد: اکنون حدود نیمی از پنبه مورد نیاز کشور از محل واردات تامین می‌شود و کشور ازبکستان سهم ۹۰ درصدی واردات ایران را به خود اختصاص داده و در عین حال تاجیکستان، ترکمنستان، هند و پاکستان، سایر کشورهای مبدأ واردات این محصول را تشکیل می‌دهند.

به گفته وی، هرچند پنبه ازبکستان مرغوبیت بالاتری نسبت به پنبه ایرانی ندارد، اما این کشور محصول پنبه خود را در استانداردهای جهانی می‌فروشد.

حائری افزود: امروز در جهان، بسته‌بندی جزو محصول پنبه محسوب نمی‌شود، اما در کشورمان

«عدل» (پنبه در بسته‌های بزرگی که عدل نام دارد، به کارخانه نخ‌ریسی برده می‌شود)، گونی و مفتول دور آن را همراه با محصول حساب می‌کنند که سه درصد وزن آن را تشکیل می‌دهد.

وی تصریح کرد: کارخانه‌های پنبه پاک‌کنی کشور بسیار قدیمی شده و همواره سه تا چهار درصد وزن پنبه داخلی را ناخالصی‌ها تشکیل می‌دهد که کار ریسندگی را سخت کرده و تولید نخ را دشوار می‌کند، این در حالی است که پنبه ازبکستان ناخالصی نداشته و ظریف‌تر است.

حائری به وجود «الیاف غریبه» در پنبه ایرانی اشاره کرد و افزود: بسته‌بندی عدل‌های پنبه با پارچه‌های پلی‌پروپیلن انجام می‌شود که در برخی موارد با پنبه قاطی شده و تبدیل به نخ می‌شود که به آن الیاف غریبه اطلاق می‌شود، این الیاف رنگ نمی‌گیرند و در زمان تبدیل پارچه و رنگ‌رزی، خطوطی به درازای دو تا سه متر در پارچه رنگ نگرفته و باطل می‌شود. وی خاطرنشان کرد: در سال‌های گذشته و با انعقاد قرارداد دوجانبه تعرفه ترجیحی با ازبکستان، واردکنندگان به پنبه تولیدی این کشور با مشخصات ذکر شده روی آوردند و امروز ازبکستان ۹۰ درصد واردات پنبه ایران را تامین می‌کند.

حائری یادآور شد: سالیانه بین ۵۰ تا ۱۰۰ هزار تن کمبود پنبه در کشور وجود دارد که باید از محل واردات تامین شود، تعرفه فعلی واردات این محصول پنج درصد است که تعرفه بسیار خوبی برای صنایع نساجی است، هرچند چون در فصل برداشت پنبه داخلی قرار داریم، به ضرر کشاورزان است.

وی اضافه کرد: سال‌های گذشته در ۶ ماهه نخست سال که پنبه داخلی وجود نداشت، تعرفه‌ها را کاهش می‌دادند تا واردات انجام شود، اما در ۶ ماهه دوم سال به دلیل برداشت داخلی تعرفه‌ها به ۱۰ درصد افزایش می‌یافت.

وی تأکید کرد: تعیین قیمت تضمینی و انجام خرید تضمینی از سوی دولت برای کشاورزان بسیار خوب است و به خود کفایی این محصول می‌انجامد.

فرم عضویت در جامعه متخصصین نساجی ایران

نام و نام خانوادگی: شماره عضویت:

جنسیت: مذکر مونث وضعیت تأهل: مجرد متأهل کدملی:

نام:

نام خانوادگی:

تاریخ تولد: ۱۳ / / محل تولد: محل صدور: شماره شناسنامه: شماره ملی: نام پدر: شماره کارت بازرگانی:

محل
چسباندن
عکس

First Name:

Last Name:

سال فراغت	سال شروع	نام دانشگاه	گرایش تحصیلی	رشته تحصیلی	مدرک تحصیلی
					۱ کاردانی
					۲ کارشناسی
					۳ کارشناسی ارشد
					۴ دکتری

سوابق شغلی:

نام (شرکت/مؤسسه/نهاد) محل کار: سمت فعلی:

مهارت‌های اصلی: مهارت‌های جانبی:

زمینه فعالیت شرکت: تولیدالیاف تولید نخ تولید پارچه رنگرزی چاپ و تکمیل فرش و کفپوش پتو و حوله پوشاک

رنگ و مواد تعاونی ماشین آلات و قطعات بازرگانی و خدمات چرم و کفش اتوماسیون و مشاوره سایر:

نشانی محل کار: استان: شهر: شهرستان:

ادامه آدرس:

کدپستی: صندوق پستی:

تلفن ثابت: تلفن همراه:

فکس: وبسایت:

ایمیل:

نشانی منزل: استان: شهر: شهرستان:

ادامه آدرس:

کدپستی: صندوق پستی:

تلفن ثابت: تلفن همراه:

فکس: وبسایت:

ایمیل:

مدارک مورد نیاز جهت عضویت:	هزینه حق عضویت	مدت عضویت
۱- تکمیل فرم عضویت	۲,۰۰۰,۰۰۰ ریال	یکساله
۲- واریز نمودن حق عضویت و تصویر فیش بانکی مربوطه		
۳- تصویر صفحه اول شناسنامه و همچنین کارت ملی	۶,۰۰۰,۰۰۰ ریال	سه ساله
۴- تصویر مدارک تحصیلی		
۵- دو قطعه عکس پرسنلی ۳×۴ رنگی	۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	پنج ساله
۶- تصویر کارت بازرگانی (در صورت دارا بودن)		

اینجانب در تاریخ / / صحت اطلاعات وارد شده در این فرم را تأیید می نمایم.

امضا

چنانچه مایل به پرداخت وجهی نیز تحت عنوان همت عالی برای حمایت مالی از جامعه می باشید مبلغ آن را قید فرمایید.....ریال
 متقاضیان عضویت در جامعه متخصصین نساجی ایران می توانند فرم عضویت و سایر مدارک مربوط را به همراه اصل فیش بانکی واریز
 حق عضویت به حساب جاری شماره ۴۶۷۳۷۷۸۴ بانک تجارت یا شماره کارت ۵۸۵۹۸۳۱۱۲۴۴۷۸۹۲۹۷ به نام خانم سیما
 کاظمی (نایب رئیس هیأت مدیره) و آقای کامیار صفی نژاد (خزانه دار)، را از طریق آدرس یا شماره های درج شده در ذیل صفحه به دبیرخانه
 جامعه تحویل دهند یا ارسال فرمایند.

چنانچه آدرس و شماره تلفنی از دوستان خود در اختیار دارید فرم مشخصات زیر را تکمیل فرمایید تا از طریق دبیرخانه جامعه متخصصین
 نساجی ایران با آن ها مکاتبه صورت گیرد.

پیشاپیش از همکاری شما در تکمیل این بانک اطلاعات متشکریم.

نام: نام خانوادگی: مدرک تحصیلی: تلفن تماس:

نام: نام خانوادگی: مدرک تحصیلی: تلفن تماس:

نام: نام خانوادگی: مدرک تحصیلی: تلفن تماس:

کلیه توجه: کلیه عزیزانی که مایل به عضویت یا همکاری در کارگروه های تخصصی جامعه (۱- آموزش و پژوهش،
 ۲- ارتباطات، رسانه تبلیغات، ۳- خدمات رفاهی و نمایشگاهی، ۴- صنعت ۵- اشتغال ۶- نظام مهندسی) می باشند، باید درخواست کتبی خود
 را به دبیرخانه تحویل نمایند.

با هم بودن آغاز است، با هم ماندن شرف است، با هم کار کردن موفقیت است.

آدرس: خیابان یوسف آباد، خیابان جهان آرا، کوچه شریفی (۳۱)، پ ۲۵، طبقه دوم شرقی



برخی از خدمات جامعه متخصصین نساجی ایران

I T S A



بیمه
درمان
تکمیلی

تورهای
نمایشگاهی

بهره مندی از
خدمات
کارگزاری
بورس
سامان

دوره های
آموزشی
و
تخصصی
غیر تخصصی

جهت کسب اطلاعات بیشتر با دبیر خانه جامعه متخصصین نساجی ایران با شماره های

۰۹۹۰۴۲۴۴۰۲۴_۸۸۶۳۹۳۲۶ تماس حاصل فرمایید.

mail:info@itsa.ir telegram:@itsa_ir instagram:itsa.tex



شرکت کارگزاری بانک سامان
Saman Bank Brokerage Co.



انفعاذ تفاهم نامه همکاری فی مابین

جامعه متخصصین نساجی ایران و شرکت کارگزاری بانک سامان



تفصیص تفصیفات ویژه به مشتریان جامعه (حقیقی و حقوقی)
بهت پذیرش در بورس و فرابورس و انتشار اوراق بهادار

*ارائه سمنارها، دوره های تخصصی و کارگاه های آموزشی کوتاه مدت و بلند مدت بصورت حضوری و آنلاین

و...

جهت کسب اطلاعات بیشتر با دبیر خانه جامعه متخصصین نساجی ایران با شماره های زیر تماس حاصل فرمایید.

۰۹۹۰۴۲۴۴۰۲۴-۸۸۶۳۹۳۲۶



برخی اقدامات انجام شده جامعه
متخصصین نساجی ایران
در آبان ۹۹

۱- تفاهم نامه همکاری جامعه متخصصین نساجی

ایران با شرکت الوان ثابت

۲- تفاهم نامه همکاری جامعه متخصصین نساجی

ایران با چرم مشهد



دپارتمان حقوقی

انجام مشاوره حقوقی و امور مرتبط با آن:

تنظیم قراردادهای تجاری داخلی و بین المللی

تنظیم قراردادهای پرسنلی، 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 TexPro

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 دبیر خانه جامعه متخصصین نساجی ایران با شماره های زیر تماس حاصل فرمایید.

۰۹۹۰۴۲۴۴۰۲۴_۰۹۰۴۴۴۶۰۷۴۳۵



محمود تولایی در جمع صنعتگران کاشانی:

صنایع کاشان نیازمند ایجاد گمرک واردات در این شهرستان هستند

بانک توسعه صادرات ایران است. به گفته تولایی، اگرچه در ابتدا بانک توسعه صادرات در قالب باجه در کاشان فعال شد اما در مدت کوتاهی عملکردی بهتر از بیشتر شعب این بانک در سراسر کشور داشت و پس از ۲ سال به شعبه کاشان ارتقا یافت. در ادامه معاون وزیر اقتصاد اظهار کرد: تجارت خارجی تأثیر بسزایی در توسعه دارد در حالی متأسفانه کشور ما از این موضوع بهره‌مندی کافی را ندارد. عباس معمارنژاد با بیان اینکه تجارت دو بخش صادرات و واردات را دارد، افزود: دنیای رقابتی در تجارت خارجی وجود دارد و همه در تلاش هستند که صادرات از واردات بالاتر باشد اما آنچه اهمیت دارد باید صادرات نفتی را کنار بگذاریم و به صادرات غیرنفتی اهمیت بدهیم.

او با بیان اینکه امروز صادرات غیرنفتی به صادرات نفتی ما ۸۰ درصد است، ابراز داشت: این موضوع بدین معنی است که اگر یک هزار دلار واردات داشته باشیم ۸۰۰ دلار صادرات داریم و در صنعت چشم‌انداز نیز تأکید شده که در حوزه صادرات در منطقه رتبه نخست باشیم.

معاون وزیر اقتصاد و دارایی با بیان اینکه تنوع صادراتی ما در کشور بالا نیست، گفت: ما باید تنوع صادراتی را در محصولات و مقاصد صادراتی افزایش دهیم در حالی که حدود ۷۰۰ ردیف صادراتی داریم و مقاصد صادراتی ما نیز محدود است و این نشأت گرفته از تحریم و عدم سازوکار در این زمینه است.



محمود تولایی، رئیس اتاق کاشان معتقد است: با توجه به اینکه بخش عمده مواد اولیه صنعت فرش ماشینی منطقه کاشان وارداتی است، باید در این منطقه گمرک واردات ایجاد شود تا این صنایع امور گمرکی خود را به‌جای مرزهای غربی و یا بندرعباس، در خود شهرستان کاشان انجام دهند.

رئیس اتاق کاشان گفت: واحدهای تولیدی و صنایع منطقه کاشان به‌ویژه شرکت‌های فرش ماشینی نیازمند گمرک واردات هستند، این منطقه در سه دهه گذشته صادرات را آغاز و یکی از شهرستان‌هایی است که حرف‌های زیادی برای گفتن در این خصوص دارد.

محمود تولایی در جمع صنعتگران منطقه و در مراسم افتتاح ساختمان جدید بانک توسعه صادرات کاشان با بیان اینکه ایجاد زیرساخت‌های صادراتی کاشان باید در راستای تسهیل امور صادراتی صورت پذیرد، افزود: ایجاد زیرساخت‌های صادراتی در کاشان از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است چراکه کاشان در حوزه صنعتی ظرفیت‌های بسیار بالایی دارد به‌نحوی که دومین تولیدکننده فرش ماشینی در جهان و نخستین تولیدکننده کشوری محسوب می‌شود.

او با بیان اینکه گمرک منطقه کاشان دارای مشکل حاد است، گفت: ساختار گمرک کاشان اصلاً مناسب نیست و در این زمینه مشکلات بسیار زیادی وجود دارد و زیرساخت‌های لازم در این زمینه وجود ندارد و امیدواریم حضور مسئولان وزارت اقتصاد در این منطقه مشکل گمرک را حل کند. تولایی تصریح کرد: عمده مواد اولیه صنعت فرش ماشینی منطقه کاشان وارداتی است و امیدواریم عملیات اجرایی ایجاد زیرساخت‌های گمرک کاشان حداکثر تا اوایل سال آینده آغاز شود چراکه صنایع مختلف نیازمند گمرک است در حالی که امور واردات خود را عمدتاً در مرزهای غربی و یا بندرعباس انجام می‌دهیم در حالی که این موضوع خوب نیست و مشکلات متعدد برای تولیدکنندگان ایجاد می‌کند.

او با اشاره به تلاش اتاق کاشان برای راه‌اندازی بانک‌ها، بیمه تخصصی و گمرک در این شهرستان اظهار داشت: یکی از این اقدامات پیگیری افتتاح شعبه کاشان



معمارنژاد ضمن اشاره به صادرات محصولات با فناوری پایین توسط کشور تصریح کرد: این موضوع باعث نمی‌شود ارزش افزوده بالایی برای ما حاصل شود در حالی که این موضوع از اهمیت بالایی در حوزه صادراتی وجود دارد اما صادرات کشور با فناوری بالا یک درصد از صادرات را شامل می‌شود.

او ضمن اشاره به عدم عملیات اجرایی احداث گمرک کاشان با وجود تخصیص زمین به این مناسبت تأکید کرد: این موضوع حتماً پیگیری می‌شود و مسئولان سازمان گمرک جلسات لازم برگزار و در راستای ایجاد گمرک کاشان نیز تمام تلاش خود را به کار می‌گیریم.



نامه‌نگاری وزیر صمت با معاون اول رئیس‌جمهور در خصوص اختیارات ستاد تنظیم بازار

با عنایت به بروز محدودیتهای ارزی که ناشی از تحریم های ظالمانه دولت آمریکا علیه جمهوری اسلامی ایران بوده و برای جلوگیری از آثار تحریم های یادشده از طریق هماهنگی و مدیریت یکپارچه دستگاههای ذیربط در حوزه های تولید، تامین، صادرات و واردات با هدف تنظیم بازار، تعادل عرضه و تقاضا و کنترل سطح عمومی قیمتها و دسترسی مطلوب تر اقشار آسیب پذیر به کالاهای مورد نیاز، طی مصوبه شماره ۷۰۱۱۸ مورخ ۲۹/۵/۱۳۹۷ شورای عالی هماهنگی اقتصادی بر فعالیت ستاد مذکور تاکید و وظایفی نیز اضافه گردید.

نظر به اینکه مهلت اجرای مصوبه ۲۹/۵/۱۳۹۷ شورای عالی هماهنگی اقتصادی تا پایان سال ۱۳۹۸ بوده و از طرفی به دلیل لغو مصوبه شماره ۱۲۰۰۳۳/ت/۴۹۵۸۶ مورخ ۲۶/۶/۱۳۹۲ هیات محترم وزیران موضوع تشکیل ستاد هدفمندی یارانه ها در اعتبار تصویب نامه مورخ ۱۹/۱۱/۱۳۹۲ از سوی نهادهای نظارتی تشکیک ایجاد شده و همچنین به جهت تداوم تحریم های ظالمانه و لزوم نظارت بر قیمتها با استفاده از ظرفیت استانها، پیش نویس تصویب نامه پیوست جهت طرح در هیات محترم دولت تقدیم می شود.

وزیر صمت، معدن و تجارت با ارسال نامه ای به معاون اول رئیس‌جمهور خواستار تصمیم گیری هیات دولت در خصوص اختیارات و جایگاه قانونی ستاد تنظیم بازار شد و اعلام کرد: وظایف ستاد باید بار دیگر در جلسه هیات دولت مصوب شود.

به گزارش سایت نساجی امروز به نقل از اکسپورتنا، علیرضا رزم حسینی، وزیر صمت، معدن و تجارت با ارسال نامه‌ای به اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور اعلام کرد: مهلت اجرای مصوبه اختیارات ستاد تنظیم بازار در پایان سال ۱۳۹۸ به پایان رسیده و بر این اساس وظایف این ستاد بار دیگر باید مورد تصویب هیات دولت قرار گیرد.

متن کامل نامه:

جناب آقای دکتر اسحاق جهانگیری

معاون اول محترم رئیس‌جمهور

با سلام

احتراما همانگونه که مستحضرید به منظور کنترل سطح عمومی قیمتها و ایجاد تعادل در عرضه و تقاضا، به موجب بند پ تصویب نامه شماره ۱۷۳۴۹۶ / ت / ۵۰۲۰۴ مورخ ۱۹/۱۱/۱۳۹۲ ستاد هدفمندی یارانه ها، ستاد تنظیم بازار با اختیارات مشخص تشکیل گردید.

سامانه جامع تجارت در خدمت صادرکنندگان

مدیران مرکز توسعه تجارت الکترونیک اظهار داشت: با رفع دغدغه ارائه خدمات برخط به صادرکنندگان با همکاری و تعامل کامل سازمان توسعه تجارت ایران، مرکز توسعه تجارت الکترونیکی و دفتر مقررات صادرات و واردات، شاهد توسعه بیش از پیش صادرات غیرنفتی خواهیم بود.

به گزارش اکسپورتنا، وی با اشاره به ضرورت فرماندهی واحد در تجارت خارجی کشور افزود: با صدور کارت بازرگانی از طریق سامانه تجارت، ضمن ایجاد شفافیت در فرآیند صدور و تمدید، دغدغه‌های صادرکنندگان کاهش یافته انجام استعلامات صدور و تمدید و امور مرتبط با کارت بازرگانی به صورت برخط، دقت و سرعت بیشتری به فرآیند می‌بخشد.

معاون وزیر و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران گفت: پس از تصویب و اجرایی شدن مصوبه کمیته هفتاد و هفتمین نشست ستاد هماهنگی اقتصادی دولت در حوزه ایفای تعهدات ارزی صادرکنندگان و دستورالعمل تکمیلی آن، بخش بزرگی از مشکلات صادرکنندگان در این زمینه رفع شده و با انعطاف در نظر گرفته شده در روش‌های بازگشت ارز حاصل از صادرات، انتظار می‌رود روند آن سرعت بیشتری را تجربه کند.



معاون وزیر و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران با اشاره به ظرفیت‌های موجود در سامانه جامع تجارت گفت: دغدغه ارائه خدمات برخط به صادرکنندگان با همکاری و تعامل کامل سازمان توسعه تجارت ایران، مرکز توسعه تجارت الکترونیکی و دفتر مقررات صادرات و واردات رفع خواهد شد. حمید زابدوم در جلسه مشترک با قائم مقام وزیر صمت در امور بازرگانی و



عضو هیات مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران:

واردات، برای بزرگترین مصرف کننده چادر مشکی خجالت آور است

رنگ‌سازی و مواد افزودنی دیگر و همچنین ماشین‌آلات همچنان به کره جنوبی، ژاپن و تایلند وابسته هستیم خصوصا ماده خاصی در رنگ به نام DIS PERS که باعث می‌شود نخ‌های پلی استر بور نشوند، گرد و غبار نگیرند و ثابت نور و ثابت سایشی خوبی داشته باشند.

این عضو هیات مدیره خانه صنعت و معدن استان تهران در ادامه اظهار کرد: در حالی حاضر مابقی نیاز کشور به چادر مشکی با تعرفه ۳۰ درصد از خارج وارد می‌شود که قریب ۱۰۰ تا ۱۵۰ میلیون دلار است و نیاز به قاچاق وجود ندارد البته ممکن است پول‌های کثیفی در پوشش قاچاق، پارچه چادر مشکی وارد کشور کنند.

حائری در خصوص اینکه قیمت تمام شده چادر داخلی برای مصرف کننده هنوز گران تمام می‌شود گفت: قرار بود چادر مشکی در داخل تولید شود تا با قیمت مناسب در اختیار مصرف کننده قرار بگیرد چرا که چادر مشکی در کشور صرفا یک کالای اقتصادی و صنعتی نیست بلکه یک محصول فرهنگی است و برای بزرگترین مصرف کننده چادر مشکی خجالت آور است که از کشوری که در سال ۱۰۰ متر هم از این پارچه مصرف نمی‌کند میلیون‌ها متر چادر وارد کند.

وی گفت: مدیران اقتصادی و صنعتی کشور ما در این ۴۰ ساله همت نکردند ۵ خط تولید چادر مشکی ۲۰ میلیون متری وارد کنند در حالی که تا ۱۰۰ میلیون متر چادر مشکی به راحتی در این کشور و کشورهای عرب حاشیه خلیج فارس مصرف دارد. برای کشورهایی چون کویت و امارات ترجیح این است که با لنج باربری و فاصله ۴۵ دقیقه‌ای، پارچه چادر مشکی از ایران وارد کنند تا نصف کره زمین را دور بزنند و چادر از کره جنوبی و تایلند و اندونزی با کشتی‌های اقیانوس پیما وارد کنند.

وی ادامه داد: اگر چادر تولیدی در ایران هم قیمت و بالاتر از نمونه‌های خارجی تمام می‌شود به دلیل این است که تولید کننده در بهترین حالت تمام مواد اولیه‌اش را چه در داخل یا خارج با قیمت جهانی تهیه می‌کند؛ چرا که کارخانه تولید نخ مواد اولیه‌اش را از کارخانجات پتروشیمی کشور با نرخ فوب خلیج فارس می‌خرد -اگر در بورس و در رقابت با سایر خریداران مواد پتروشیمی گرانتر از قیمت جهانی نخرند-. این در حالی است که نفت و گاز این مملکت ارزان و فراوان است اما کارخانجات پتروشیمی ترجیح می‌دهند همان ابتدای خط تولید تمامی سود و ارزش افزوده مواد پتروشیمی را انحصارا در اختیار خود بگیرند و بخشی از این سود را به دلیل اینکه از ماده اولیه نفت یا گاز رایگان استفاده می‌کنند به سایر حلقه‌های زنجیره تولید منتقل نکنند.

عضو هیات مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران افزود: این در حالی است که پتروشیمی‌ها باید اجازه دهند ۳۰ درصد سود و ارزش افزوده برای تولید کننده نخ و



در حالی حاضر مابقی نیاز کشور به چادر مشکی با تعرفه ۳۰ درصد از خارج وارد می‌شود که قریب ۱۰۰ تا ۱۵۰ میلیون دلار است و نیاز به قاچاق وجود ندارد.

علیرضا حائری عضو هیات مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران گفت: تنها تولید پارچه چادر مشکی در ایران در کارخانه حجاب شهر کرد در استان چهارمحال و بختیاری انجام می‌گیرد که ۱۰ میلیون متر در سال ظرفیت دارد اما بر اساس آخرین خبر تولید آن تازه به ۷.۵ میلیون متر در سال رسیده این در حالی است که نیاز کشور به چادر مشکی در سال ۷۰ میلیون متر است که در بهترین حالت ۱۰ درصد نیاز داخل را پاسخ می‌دهد.

به گزارش قدس آنلاین، وی افزود: اخیرا کارخانه نایب زرین خوانسار نیز که حدود ۱۰ الی ۱۵ سال پیش به همین منظور راه‌اندازی اما متوقف شده بود، دوباره بازسازی شده و قرار است چادر مشکی تولید کند و تا تیر و مرداد سال آینده خط تولید آن به ظرفیت ۵ میلیون متر راه‌اندازی خواهد شد. این کارخانه در فاز ۲ نیز به تولید ۱۰ میلیون متر خواهد رسید. همچنین مقامات وزارت صمت خبر داده‌اند یک واحد دیگر هم در قزوین با دو خط تولید به ظرفیت ۲۰ میلیون متر تا سال ۱۴۰۰ راه‌اندازی می‌شود. با این حساب تولید پارچه چادر مشکی به ۳۰ تا ۳۵ میلیون متر می‌رسد که ۵۰ درصد نیاز کشور را پاسخگو است و بازم باید ۳۵ میلیون متر واردات داشته باشیم.

حائری با اشاره به اینکه کیفیت پارچه تولیدی کارخانه حجاب شهر کرد مطلوب و مطابق استانداردهای جهانی مخصوص چادر مشکی است تصریح کرد: در این میان این صنعت مشکلات و چالش‌های زیادی را پشت سر گذاشت اما چالش‌های دیگری هنوز بر سر تولید این صنعت وجود دارد از جمله نخ مخصوص این پارچه تا دو سه سال پیش از خارج وارد می‌شد اما اخیرا چند کارخانه تولید نخ‌های فیلامنت پلی استر جهت تولید نخ‌های DTY و ATY که نخ‌های پُر تاب نیز گفته می‌شود احداث شده که نیاز این کارخانه را تامین می‌کند. در



تعرفه واردات تا این حد بالا باشد نهایتاً دولت می‌تواند با تعرفه ۵ درصد شروع کرده و با راه‌اندازی هر کارخانه تولید چادر مشکی ۵ درصد دیگر به صورت پلکانی به تعرفه بیافزاید. اما دولت از این درآمد کلان به راحتی نمی‌گذرد. کافی است ۱۵۰ میلیون دلار واردات چادر مشکی در سال را ضرب در ۳۰ درصد تعرفه کنیم تا بدانیم تنها از این یک قلم چه سود سرشاری نصیب دولت می‌شود.

۲۰ درصد دیگر به بافنده نخ و تولیدکننده پارچه برسد دولت باید از نظر فرهنگی از تولیدکننده این کالا حمایت کند اما در عمل می‌بینیم نه تنها در تامین خوراک اولیه پتروشیمی از این صنعت حمایت نمی‌کند بلکه با اعمال تعرفه ۳۰ درصدی برای واردات محصولی که در کشور وجود ندارد از جیب مصرف‌کننده برای تولیدکننده داخلی چادر خرج می‌کند. حائری در ادامه تاکید کرد: وقتی تولید داخل کفاف نیاز داخلی را نمی‌دهد نباید

جزئیات آخرین وضعیت اصلاح بسته بازگشت ارز صادراتی سال ۹۸ و ۹۹

ملایی در خصوص شاخصه‌های این بسته خاطر نشان کرد: مهمترین بحثی که در ابلاغیه ۱۷۷ ستاد هماهنگی اقتصادی دولت دیده نشده بود، عدم تعیین تکلیف مواردی همچون صادرات ریالی به عراق و افغانستان در سال ۹۷ بود که بر این اساس در این خصوص پیشنهادهای ارایه شده است؛ ضمن اینکه در خصوص باتکلیفی صادرکنندگانی که بعد از ۳۰ دی ۹۸ صادرات صورت داده‌اند نیز، در حوزه استرداد مالیات بر ارزش افزوده و معافیت‌های مالیاتی نیز تصمیماتی اتخاذ شده است.

وی اظهار داشت: بر اساس ابلاغیه شماره ۱۷۷ ستاد هماهنگی اقتصادی دولت، پروانه‌های صادراتی تنها قابلیت واگذاری به واردکنندگانی داشت که توانایی واردات ۱۰۰۰ قلم کالای تعیین شده از سوی وزارت صمت را دارند؛ در حالیکه اعتقاد اتاق بازرگانی این است که هر واحد تولیدی باید ابتدا مواد اولیه بنگاه تولیدی خود را تهیه کند و فارغ از اینکه این مواد اولیه در فهرست ۱۰۰۰ قلم کالای تعیین شده از سوی وزارت صمت و ۳۰۰ قلم کالای تعیین شده از سوی وزارت جهاد قرار دارد، این تامین ارز را برای بنگاه تولیدی خود انجام دهد و مازاد آن را به دست سایر واردکنندگان بسپارد.

ملایی ادامه داد: این مورد هم از جمله مواردی بود که در اصلاحیه جدید لحاظ شده است که امیدواریم با تصویب آن در شورای هماهنگی اقتصادی دولت، این موضوع و مشکلات پیش روی تولیدکنندگان، واردکنندگان و صادرکنندگان هم حل شود.

معاون کسب و کار اتاق بازرگانی ایران ادامه داد: نگرانی و دغدغه این روزهای صادرکنندگان این است که این بسته هر چه سریعتر ابلاغ شود بلکه تا پایان سال عملیاتی گردد، در غیر این صورت مشکل صادرکنندگان به سال ۱۴۰۰ منتقل خواهد شد.

ملایی گفت: متأسفانه از زمان ابلاغ مصوبه ۱۷۷ ستاد هماهنگی اقتصادی دولت تا اجرایی شدن آن، حدود ۴۰ روز به طول انجامید و اجرای آن نیز به شدت با کندی صورت گرفت، اما بعد از ابلاغ هم برخی بانکهای عامل نسبت به اجرای این بسته اقدام نکردند و امیدواریم این بار علاوه بر اینکه بسته هر چه سریعتر ابلاغ شود، دستگاهها نیز نهایت همکاری را در اجرای آن داشته باشند.

معاون کسب و کار اتاق بازرگانی ایران با تشریح جزئیات آخرین وضعیت اصلاح بسته بازگشت ارز صادراتی سال ۹۸ و ۹۹ که در قالب ابلاغیه ۱۷۷ ستاد هماهنگی اقتصادی دولت صورت گرفته، گفت: تعیین تکلیف صادرات ریالی به عراق و افغانستان در سال ۹۷ و استرداد مالیات بر ارزش افزوده صادرات سال ۹۸ و ۹۹ در این اصلاحیه انجام شده است.

علی ملایی، معاون کسب و کار اتاق بازرگانی ایران با اشاره به اصلاحات انجام شده در خصوص ابلاغیه شماره ۱۷۷ ستاد هماهنگی اقتصادی دولت گفت: در جریان اعتراضات فعالان اقتصادی به ابهام در برخی از بندهای ابلاغیه ۱۷۷ ستاد هماهنگی اقتصادی دولت، جلساتی در کمیته اقدام ارزی سازمان توسعه تجارت ایران و با حضور نمایندگان دستگاههای مختلف از جمله بانک مرکزی برگزار و این دستورالعمل مورد اصلاح قرار گرفت که در قالب اصلاحیه‌ای ظرف روزهای آینده ابلاغ خواهد شد.

به گزارش اکسپورتنا، وی از ارسال این اصلاحیه به وزیر صنعت، معدن و تجارت به عنوان متولی تجارت کشور، خبر داد و افزود: با توجه به نقطه نظرات وزیر صنعت، معدن و تجارت و دیدگاه کلی وی نسبت به تجارت خارجی، عنوان شد که این بسته صرفاً بر روی صادرات تمرکز کرده و واردات مواد اولیه مورد نیاز واحدهای تولیدی در آن تسهیل نشده است که بر این اساس مقرر گردید تا مجدد، بازبینی دیگری بر روی این اصلاحیه صورت گیرد.

ملایی گفت: در اصلاحیه‌ای که با نظرات جمعی نمایندگان دستگاههای دولتی عضو کمیته اقدام و نمایندگان بخش خصوصی صورت گرفته، علاوه بر مباحث صادراتی و حل مشکلات و مسائل پیش روی صادرکنندگان، در مورد واردات و تسهیل ورود مواد اولیه مورد نیاز واحدهای تولیدی نیز اصلاحاتی صورت گرفته و مجدد پیش‌نویس دستورالعمل برای تصمیم‌گیری در دولت، به وزیر صنعت، معدن و تجارت ارایه شده است.

این مقام مسئول در اتاق بازرگانی ایران ادامه داد: بر این اساس قرار است در جلسه بعدی شورای هماهنگی اقتصادی دولت، بسته بازگشت ارز صادراتی مورد تصویب قرار گیرد که امیدواریم بتوانیم ظرف روزهای آینده، شاهد تصویب و ابلاغ این بسته باشیم.



معاون استاندار اصفهان:

احداث مجتمع صنفی پوشاک اصفهان ۱۰۰ هزار اشتغال ایجاد می کند

به گزارش ایرنا، وی ادامه داد: مقرر شد هیات موسس از انجمن نساجی، اتحادیه پوشاک، کیف، کفش و پارچه استان اصفهان تشکیل شود که کارها و امورات مربوط با ساماندهی بهتر پیش برود. معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری اصفهان با اشاره به جانمایی این مجتمع صنفی تصریح کرد: بالاتر از شهر کمشچه در قسمت شرقی آزادراه شرق اصفهان محل احداث مراکز تولیدی است که مجوز دستگاههای مرتبط اخذ شده است. وی اضافه کرد: در کنار این مجموعه نیروگاه خورشیدی قرار دارد که برق این منطقه از طریق نیروگاه تامین می شود تا این مجتمع صنفی به مجتمع سبز تبدیل شود.

با تأسیس شهرک پوشاک، کیف و کفش اصفهان بسیاری از مشکلات این صنعت برطرف و موجب رونق این استان می شود. هدف از ایجاد این شهرک علاوه بر ساماندهی چرخه تولید تا توزیع، بهره گیری از ظرفیت های این صنعت و اشتغالزایی، برندسازی محصولات و پرداختن به صنعت مد است. از مجموع ۹ هزار و ۲۰۰ واحد تولیدی در استان اصفهان، ۲ هزار و ۳۰۰ واحد در صنعت نساجی با ۱۱۷ هزار نیروی کار فعالیت می کنند.



معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری اصفهان گفت: با تأسیس مجتمع صنفی پوشاک، کیف و کفش این استان برای ۱۰۰ هزار نفر اشتغال ایجاد می شود. حسن قاضی عسگر افزود: تاکنون حدود ۱۰ جلسه در خصوص تأسیس مجتمع صنفی پوشاک، کیف و کفش استان تشکیل شده و استعلام لازم اخذ شده است تا هیات موسس آن انتخاب شود.

مشوقهای صادراتی به سمت ساخت پایانه های صادراتی مرزی هدایت می شود

ریالی به صادرکنندگانی است که به منابع مالی ربالی نیاز دارند و از طریق صندوق توسعه ملی یا بانکها می توانند تسهیلات با نرخ بهره ۱۴.۵ درصدی دریافت کنند. رئیس کل سازمان توسعه تجارت افزود: هم اکنون این تسهیلات از طریق بانک توسعه صادرات و چند بانک عامل دیگر در حال پرداخت به صادرکنندگان است. زابدوم گفت: زیرساخت های مرزی از قبیل پایانه های مرزی صادراتی و تیرپارکها و پایگاه های صادراتی بیشترین مشکل را در روند ساده سازی و روان سازی صادرات کشور دارند و کالا در این مرزها رسوب می کند. وی افزود: برای حل این مشکل در قالب ۵۶ طرحی که از استانها رسیده و در حال ارزیابی است، برای کمک به بخش خصوصی فعال در این بخش، اقدام به ایجاد زیرساخت های صادراتی از قبیل سردخانه و ... در مرزها از محل بودجه های دولتی مشوق صادراتی خواهیم کرد.

رئیس کل سازمان توسعه تجارت گفت: زیرساخت های صادراتی و لجستیک صادرات ما واقعاً ضعیف است و برای افزایش صادرات باید این زیرساختها درست شود. وی افزود: برخی از این زیرساختها مثل جاده ها و پایانه های مرزی و گمرک با همکاری وزارت راه و شهرسازی و گمرکات کل کشور و برخی دیگر از طریق توسعه لجستیک و خدمات بازرگانی در پایانه ها باید ایجاد شود که ما مشوق های صادراتی را در سال جاری به این سمت سوق داده ایم.



رئیس کل سازمان توسعه تجارت گفت: مشوقهای صادراتی به سمت صادرکنندگان و تجهیز پایانه های صادراتی مرزی کشور هدایت می شود. حمید زابدوم گفت: مشوقهای صادراتی که در قانون بودجه امسال گنجانده شده بود، امسال محقق شده و بودجه این مشوقها در اختیار ما قرار گرفته است. به گزارش اکسپورتنا، رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران، مشوقهای صادراتی برای صادرکنندگان و تجهیز پایانه های صادراتی مرزی کشور اعمال می شود. زابدوم گفت: بخشی از این مشوقهای صادراتی در قالب وام و اعتبارات



کدام کالاهای ایرانی به عراق می‌روند؟

در سال‌های گذشته با بهبود نسبی شرایط سیاسی و امنیتی در عراق، دولت این کشور برای حمایت از تولید، واردات برخی محصولات را ممنوع اعلام کرده که همین موضوع برای برخی کالاهای ایرانی مشکل‌ساز شده است اما با این وجود فعالان اقتصادی معتقدند عراق ظرفیت بالایی دارد و می‌توان با جایگزین کردن محصولات، نفوذ ایران در بازار این کشور را تمدید کرد.

در چنین شرایطی سازمان توسعه تجارت اعلام کرده که یک نمایشگاه تخصصی برای معرفی محصولات ایرانی در عراق برگزار خواهد کرد. براساس برنامه‌های سازمان توسعه تجارت ایران در سال ۱۳۹۹ در زمینه تسهیل و توسعه صادرات به کشورهای همسایه به ویژه کشور عراق از طریق برگزاری نمایشگاه‌های معرفی کالا و محصولات ایرانی، این نمایشگاه از ششم تا نهم اسفندماه سال جاری توسط شرکت مدیریت پروژه‌های نمایشگاهی و تحت نظارت دفتر عربی و آفریقایی سازمان توسعه تجارت برگزار خواهد شد.

ایران تلاش کرده در این نمایشگاه تمام محصولاتی که در عراق با اقبال مواجه شده‌اند را عرضه و معرفی کند. طبق اعلام سازمان توسعه تجارت، لوازم و تجهیزات ساختمانی، کاشی و سرامیک، تجهیزات خانه و آشپزخانه، رنگ و ابزار، عمران و راهسازی، آب، برق، گاز، پتروشیمی، مواد شوینده و بهداشتی، دارو و تجهیزات پزشکی، مبلمان و دکوراسیون خانه و آشپزخانه، مواد غذایی و صنایع مرتبط، انواع ماشین‌آلات، پلاستیک و صنایع وابسته، کیف و کفش و پوشاک، کشاورزی، دام و طیور، نساجی، آرایشی و بهداشتی، فرش و کف‌پوش بخشی از محصولاتی است که در این نمایشگاه عرضه خواهند شد.



سازمان توسعه تجارت اعلام کرده که در هفته‌های آینده یک نمایشگاه اختصاصی برای معرفی کالاهای ایرانی در عراق برگزار خواهد شد. در طول سال‌های گذشته عراق همواره به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین مقاصد صادراتی کالاهای ایرانی مطرح بوده و این روند در سال جاری نیز ادامه پیدا کرده است. با وجود آنکه تحت تاثیر کرونا، تردد در مرزهای مشترک دو کشور برای چند ماه ممنوع یا محدود شد اما با از سرگیری تجارت، بار دیگر عراق به مقصدی مهم برای کالاهای ایرانی بدل شد. به گزارش ایسنا، در آماري که از تجارت ایران در سال ۹۹ تا اواسط پاییز منتشر شد، عراق برای دوره‌ای کوتاه توانست جایگاه چین را به‌عنوان اصلی‌ترین واردکننده بگیرد و در آمارهای فعلی نیز با فاصله‌ای کم نسبت به چین در رده دوم قرار دارد.

معاون امور صنایع وزارت صمت در مراسم افتتاح واحدی تولیدی پارچه گردباف خبر داد:

رشد ۲۸ درصدی اشتغال صنعتی کشور در ۱۰ ماهه امسال

مهدی صادقی نیارکی در جریان سفر یک روزه به استان قم با اشاره به زیرساخت‌های صنعتی این استان از رشد ۸ درصدی پروانه‌های صنعتی در سال جاری خبر داد و گفت: در سال جاری پروژه‌های مهمی به بهره‌برداری رسید و در ۱۰ ماه اخیر تعداد واحدهای صنعتی به ۵ هزار و ۸۰۰ مورد رسیده که برای بیش از ۱۰۹ هزار نفر اشتغال صنعتی به همراه داشته است.

به گزارش شاتا، وی افزود: میزان سرمایه‌گذاری در کشور نیز از رشد مناسبی برخوردار بوده و با افزایش ۳۰۰ درصدی به ۱۷۰ هزار میلیارد تومان رسیده است. معاون امور صنایع وزارت صمت در بخش دیگری از سخنانش با تاکید بر توسعه ساخت داخل و مدیریت واردات گزارشی از میزهای تخصصی توسعه و تعمیق ساخت داخل و تحقق برنامه‌های داخلی سازی در صنایع راهبردی ارائه کرد.

گفتنی است که معاون امور صنایع وزارت صمت در این سفر یک روزه از نزدیک در جریان پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های صنعتی استان قم قرار گرفت.



معاون امور صنایع وزارت صمت در افتتاح واحد صنعتی پویا بافت تولیدکننده انواع پارچه گردباف و پاکت بسته‌بندی مواد غذایی از رشد ۲۸ درصدی اشتغال صنعتی در کشور در ۱۰ ماهه امسال خبر داد.



بازدید از زیرساخت‌های تولیدی یکی از واحدهای نساجی استان آذربایجان غربی

وجین و بیش از ۱۴ هزار تن انواع نخ پنبه پلی استر و ویسکوز، اولین برنامه این سفر صنعتی بود. فرماندار خوی گفت: با بهره‌برداری از فاز توسعه کارخانه‌های نساجی این شهرستان برای ۵۰۰ جوان جویای کار شغل در این شهرستان فرصت اشتغال ایجاد می‌شود.

حسین عباسی فرماندار خوی با اشاره به افتتاح فاز توسعه کارخانه‌های نساجی خوی گفت: اکنون در این واحد صنعتی حدود ۵۰۰ نفر مشغول به کار هستند که با بهره‌برداری از واحد توسعه، به ۲ برابر افزایش می‌یابد.

او اظهار کرد: با بهره‌برداری از فاز توسعه کارخانجات نساجی خوی، ظرفیت تولید سالانه آن به ۲۷ میلیون متر مربع پارچه کتان و جین و ۱۴ هزار تن انواع نخ پنبه پولیستر رسیده و مواد تولیدی آن، نیاز اولیه ۵۰ واحد نساجی کشور را تامین می‌کند. عباسی بیان کرد: طرح توسعه کارخانجات نساجی شامل احداث و تجهیز بخش رنگرزی این کارخانجات است که روزانه ۴۰ هزار متر مربع از پارچه‌های خام تولیدی را رنگرزی خواهد کرد.

فرماندار خوی اظهار کرد: کارخانه نساجی این شهرستان ظرفیت بسیار خوبی به لحاظ تولید و رنگرزی داراست و برای پیشرفت بیشتر به همکاری بیشتر از پیش مسوولان این کارخانه و مدیران شهرستانی نیاز داریم.

عباسی با اشاره به میزان سرمایه‌گذاری در فاز توسعه این کارخانجات، گفت: یک هزار و ۸۰۰ میلیارد ریال از محل آورده شخصی سرمایه‌گذار برای توسعه کارخانه نساجی خوی سرمایه‌گذاری و فاز توسعه آن با ۱۲ هزار مترمربع مساحت در حال احداث است.



معاون امور صنایع وزارت صمت در جریان بازدید از صنایع مهم استان آذربایجان غربی از نزدیک از روند تولید واحد صنعتی نساجی خوی با ظرفیت اشتغالی بیش از ۸۰۰ نفر بازدید کرد. مهدی صادقی نیارکی در جریان این بازدید که شهرداری استاندار آذربایجان غربی و مدیران کل معاونت امور صنایع حضور داشتند از نزدیک در جریان توانمندی‌های این واحد صنعتی قرار گرفت.

به گزارش شاتا، این واحد تولیدی بزرگترین واحد صنعتی در حوزه نساجی در استان بوده که توانایی تولید انواع نخ و انواع پارچه و رنگرزی را دارد و برای تکمیل زنجیره محصولات تولیدی جواز توسعه در زمینه تولید انواع پوشاک کسب کرده است.

واحد صنعتی نساجی خوی با ظرفیت تولید ۲۷ میلیون متر مربع انواع پارچه کتان

با حضور مشاور رییس جمهور؛ واحد تولیدی پوشاک دیانا تجارت ریسمن در منطقه آزاد ماکو به بهره‌برداری رسید

پوشاک «دیانا تجارت ریسمن» با حجم سرمایه‌گذاری خارجی ۳ میلیون دلار در شهرک صنعتی ماکو افتتاح شد.

این واحد تولیدی که روزی وارد کننده پوشاک بودند امروز به تولید کننده پوشاک تبدیل شده‌اند و با انتقال تجهیزات و تکنولوژی از کشور ترکیه به منطقه آزاد ماکو، اقدام به تولید پیراهن و کت و شلوار کرده‌اند.

به گزارش اقتصاد ۳۴، با توجه به بیماری کرونا و رعایت پروتکل‌های بهداشتی در حال حاضر ۱۱۰ نفر در این واحد تولیدی مشغول به کار هستند که در صورت رفع این مشکل این تعداد به ۲ برابر افزایش خواهد یافت.

این واحد تماماً با سرمایه‌گذاری خارجی انجام گرفته است و میزان سرمایه‌گذاری در این واحد تولیدی سه میلیون دلار است.

همچنین با توجه به فعالیت جدید نیروی انسانی در این واحد روزانه ۶۰۰ پیراهن تولید می‌شود، که قابلیت افزایش به ۲ هزار عدد را دارد.



با حضور مشاور رییس جمهور و دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ماکو و جمعی از مسئولان منطقه، واحد تولیدی



مدیر کل دفتر تامین مالی و پشتیبانی تولید وزارت صمت تأکید کرد:

تامین مالی صنعت نساجی با استفاده از اوراق گام

تأکید همه ی کارشناسان است .

شهبازی بیان کرد: اوراق گام فرصت مناسبی برای صنایعی مانند قطعه سازی ، نساجی و... است که می توانند از این ظرفیت استفاده نمایند.

مدیر کل دفتر تامین مالی و پشتیبانی تولید وزارت صمت توضیح داد: حدود ۳۰۰۰ میلیارد تومان مصوبه انتشار اوراق گام برای تأمین سرمایه در گردش زنجیره قطعات خودرو اخذ شده و زنجیره های فرش ماشینی، نساجی، ساخت تجهیزات و ماشین آلات صنعتی در حال طی مسیر هستند.

در این نشست، معاون دفتر اعتبارات بانک مرکزی گفت: گواهی اعتبار مولد (گام) که از ابزارهای مورد تأیید بانک مرکزی و بازار سرمایه است به عنوان ابزاری دو گانه در بازار پول و بازار سرمایه امکان تأمین نقدینگی و سرمایه در گردش واحد های تولیدی را خواهد داشت.

عمرانی افزود: به دلیل ضمانت کامل بانکهای عامل، ریسکی متوجه دارندگان اوراق نخواهد بود.

در پایان این نشست، با توجه به استقبال حاضرین برای استفاده از اوراق گام جهت تأمین مالی بخشی از نیاز واحدهای نساجی، مقرر گردید به منظور عملیاتی نمودن و فرهنگ سازی بهره مندی از این اوراق در زنجیره صنعت نساجی، ابتدا تعدادی از واحدهای متقاضی از سوی انجمن صنایع نساجی ایران به منظور هماهنگی ها و اقدامات لازم تا حصول نتیجه به دفتر تامین منابع مالی وزارت صمت معرفی شوند .

بنا بر این گزارش، مزیت اصلی اوراق گام احیای خرید اعتباری در زنجیره های تولید بوده که با توجه به اینکه کارمزد انتشار یک بار قابل پرداخت است در صورت مدیریت صحیح و شناسایی زنجیره ها امکان نقل و انتقال بدون کارمزد و در نتیجه کاهش هزینه های مالی بنگاه های تولیدی فراهم شده است



مدیر کل دفتر تامین مالی و پشتیبانی تولید وزارت صمت، معدن و تجارت گفت: سیاست وزارتخانه سوق دادن صنایع مختلف به استفاده از ابزارهای نوین مالی است و در این راستا، با همکاری بانک مرکزی ، تامین مالی صنعت نساجی از طریق اوراق گام اجرایی می شود.

نعمت اله شهبازی در نشست مشترک بهره گیری از ابزار گواهی اعتبار مولد (گام) در زنجیره های تولیدی صنعت نساجی، در محل انجمن صنایع نساجی ایران که با حضور هیات مدیره انجمن و مدیران تعدادی از واحدهای این صنعت و مدیران مرتبط وزارت صمت و بانک مرکزی برگزار شد گفت: واحدهای صنعتی فعال در زنجیره صنعت نساجی می توانند برای کمک به تأمین بخشی از سرمایه در گردش مورد نیاز از گواهی اعتبار مولد گام استفاده نمایند.

به گزارش شاتا، وی افزود: شبکه بانکی بنا به رشد شدید هزینه های تولید در سال جاری توان و ظرفیت پاسخگویی به تمام نیاز واحدهای تولیدی به تسهیلات را ندارد و متنوع نمودن ابزارهای تأمین مالی بخش تولید امری ضروری و مورد

صادرات پارچه ازبکستان به ۱.۹ میلیارد دلار رسید

دولت ازبکستان در حال برنامه ریزی برای فرآوری کل محصول کتان خام این کشور در سال ۲۰۲۵ است تا ارزش محصولات نساجی خود را به ۷ میلیارد دلار برساند.

در اوایل این ماه کمیته آمار ازبکستان اعلام کرد که حجم کل تجارت خارجی این کشور در سال ۲۰۲۰ با سقوطی ۱۳.۱ درصدی نسبت به سال گذشته به ۳۶.۳ میلیارد دلار رسیده است.

داده های کمیته آمار ازبکستان نشان می دهد که صادرات محصولات نساجی این کشور به ۷۰ کشور جهان در سال ۲۰۲۰ نسبت به سال گذشته ۲۹۵ میلیون دلار جهش داشته و به ۱.۹ میلیارد دلار رسیده است.

بخش بزرگی از کالاهای نساجی ازبکستان به روسیه، چین، قرقیزستان و ترکیه ارسال شده است.

به گزارش خبرگزاری مهر، ازبکستان به عنوان یکی از بزرگترین صادر کنندگان کتان جهان، در سال های اخیر گام های مهمی برداشته است تا به جای صادر کردن مواد خام، پارچه های با ارزش افزوده بالا را به جهان صادر کند.



ورود یک میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار ارز صادراتی به سامانه نیما

اقتصادی مناسبی برخوردار شویم.

همتی با بیان اینکه برخی سیاستهای تجاری و ارزی کشور، تمام ارزهای ایران را می‌بلعید، گفت: طی سالهای گذشته چندصد میلیارد دلار از ارزهای ایران از روش واردات کالاهای لوکس و غیرضروری یا دارای مشابه داخلی یا حتی از طریق واردات بدون انتقال ارز از کشور خارج شده است؛ اما باید به طور جدی این موضوع را در سیاستگذاری‌های خود در نظر بگیریم که منابع ارزی را بهینه مصرف کنیم.

رئیس کل بانک مرکزی با بیان اینکه من همچنان مخالف ارز ۴۲۰۰ تومانی هستم، گفت: ارز ۴۲۰۰ تومانی زمانی به کالاهای اساسی داده شد که البته آن زمان نرخ دلار نیمایی ۷ هزار تومان بود؛ اما به تدریج ارز نیمایی رشد کرد؛ اما در همان مقطع ما تأمین ارز ۴۲۰۰ تومانی را کمتر کردیم؛ اما وقتی که فاصله بالا رفت، مجبور هستیم که ارز ۴۲۰۰ تومانی برای حمایت از اقشار آسیب پذیر تزریق کنیم.

رئیس کل بانک مرکزی با بیان اینکه اگر بنای دلار ۲۳ هزار تومان باشد، باید این نرخ باز هم کاهش یابد پس نوسان در قیمتها خواهیم داشت؛ گفت: ما مسائل روزمره مردم را به شرایط بازار آزاد نمی‌توانیم بسپاریم؛ ضمن اینکه اگر تحریم ادامه یابد باید روی خوراک روزانه مردم کنترل بیشتری داشته باشیم.

وی افزود: من مخالف برداشته شدن ارز ۴۲۰۰ تومانی نیستم؛ اما مسائل کشور مسائلی نیست که یک شب آزمون کنیم و فردا اعمال نمائیم.

رئیس کل بانک مرکزی گفت: از ابتدای سال تاکنون ۱,۲۰۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات بانکی پرداخت شده که ۶۰ درصد آن سرمایه در گردش بوده که ۷۲۰ هزار میلیارد تومان منابع را شامل می‌شود که منجر به رشد اقتصادی بخش‌های مختلف هم شده است. در این رابطه دادستان کل کشور در بانک مرکزی حضور یافته که بر اساس آن جلسه، کمیته‌ای مشترک میان نظام بانکی و دادستانی به صورت منظم دو هفته یکبار تشکیل شده است تا مورد به مورد مسائل مطرح شود. همتی با بیان اینکه هر روز چندین نامه نظارتی و اعتراضی به بانک‌ها از سوی بانک مرکزی ارسال می‌شود گفت: مقاومت زیادی در برخی مناطق و شهرستانها برای تعطیلی شعب وجود دارد و نمایندگان مجلس و استاندار نامه می‌زنند که فلان شعبه تعطیل نشود.

همتی در خصوص نرخ سود سپرده نیز گفت: در شرایط اقتصاد تورمی، نرخ سود باید افزایش یابد و این دیدگاه گروهی از اقتصاددانان است اما گروه دیگری معتقد به کاهش سود هستند تا پی به ای بازار سرمایه نسبت به سود سپرده برتری یابد؛ البته ما قادر به بالا بردن نرخ سود سپرده نیستیم و این اعتقاد من در شرایط کنونی است تا منجر به ناترازی بیشتر بانک‌ها نشود؛ ضمن اینکه تورم کنونی ناشی از سود بانکی نیست؛ بلکه ناشی از شوک ارز و انتظارات تورمی است.

رئیس کل بانک مرکزی با بیان اینکه در شرایط تحریم، دلار ۴۲۰۰ تومانی را نمی‌توان به صورت یک‌شبه و بدون برنامه‌ریزی دقیق حذف کرد؛ چراکه قیمت دلار حساس است، گفت: از ابتدای بهمن یک میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار ارز از سوی صادرکنندگان در نیما عرضه شده است.

عبدالناصر همتی با بیان اینکه سخت‌ترین شرایط را گذرانده ایم و از آن عبور کرده ایم، گفت: با توجه به مذاکراتی که از سوی ایران در حال انجام است، به نظر می‌رسد که شرایط، بهتر خواهد شد.

به گزارش اکسپورتنا، وی با بیان اینکه علت نوسان ارز بیشتر روانی است، تصریح کرد: البته مسئولان باید در اظهارنظرهایشان دقت کنند؛ این در حالی است که بانک مرکزی مدافع سرکوب نرخ ارز نیست؛ اما به هر حال انتظارات تعدیل شده و نرخ ارز به کمتر از بیست هزار تومان خواهد رسید.

وی در پاسخ به این سوال که دولت نقدینگی خود را چگونه تأمین کرده و آیا این تأمین منابع، باعث افزایش قیمت ارز خواهد شد، افزود: بانک مرکزی طرفدار این نیست که قیمت ارز بالا بماند تا دولت نقدینگی تأمین کند؛ بلکه بانک مرکزی تمام تلاش خود را خواهد کرد تا نقدینگی مورد نیاز دولت را تأمین نماید؛ این در حالی است که سال قبل ۱۵ میلیارد دلار برای ارز ۴۲۰۰ تومانی تخصیص داده شده که بانک مرکزی ۷ میلیارد دلار آن را از ذخایر خود تأمین کرده است. همتی گفت: نرخ ارز در بازار ربطی به تأمین ارز دولتی ندارد؛ ضمن اینکه امسال نیز بانک مرکزی بخشی از نیازهای دولت را از ذخایر خود تأمین کرد؛ این در شرایطی است که برخی معتقد بودند که بازار را باید با ارزیابی تعدیل کرد؛ اما بانک مرکزی این کار را نکرد و محکم ایستاد و علیرغم بی‌سابقه‌ترین فشارهای تحریم، کالاهای مردم را با دلار ۴۲۰۰ تومانی تأمین کرد.

همتی با بیان اینکه احساس کردم که مسئولان کشور عمان در مذاکرات طولانی و مفصل خود با ایران، عزم جدی برای همکاری با ایران دارند گفت: ما منابع ارزی خوبی در عمان داشتیم که از آن استفاده کردیم و امیدواریم این روابط بهبود یابد. وی گفت: از منابع بلوکه شده خود در عمان استفاده کردیم و در مقابل، از کره‌ای‌ها برای عدم آزادسازی منابع خود شکایت خواهیم کرد.

رئیس کل بانک مرکزی در خصوص خنثی سازی تحریم‌ها گفت: در حداکثر تحریم‌ها، کالاهای غیرنفتی، نفت و فرآورده‌های نفتی را صادر می‌کنیم و البته هنوز هم تحریم‌ها تمام نشده است؛ ضمن اینکه از ابتدای بهمن یک میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار ارز از سوی صادرکنندگان در نیما عرضه شده و تولید در کشور راه اندازی کرده است.

وی از طراحی بسته ای برای تأمین مالی زنجیره خودروسازی خبر داد و گفت: این امر تحقق خواهد یافت، چراکه خودروسازی ایران به سمت شرایط بهتری خواهد رفت؛ البته ما هم نظارت می‌کنیم که منابع هدفمند در خطوط تولیدی از جمله لوازم خانگی، قطعه سازی، کشاورزی و خودروسازی استفاده شود و از رشد



عضو هیات مدیره جامعه صنعت کفش ایران مطرح کرد؛ فرمول برندینگ کفش در ایران

توسعه صادرات دست پیدا کند.

اما برای تدوین این برنامه راهبردی چه مواردی باید مدنظر قرار گیرد؟ فعالان این بخش معتقدند که مراحل زنجیره ارزش در صنعت پوشاک و کفش اعم از تامین مواد اولیه، طراحی و مد، تحقیق و توسعه، تولید بازاریابی و فروش و همچنین خدمات پس از فروش باید در برنامه راهبردی در نظر گرفته شود.

در این خصوص عضو هیات مدیره جامعه صنعت کفش ایران معتقد است؛ که در مرحله اول برنامه راهبردی باید زنجیره ارزش که مربوط به تامین مواد اولیه است مدنظر قرار گیرد، بزرگان این صنعت می توانند با جمع بندی تقاضا، مواد اولیه این زنجیره را به صورت تجمیعی تولید کنند و در اختیار سایر واحدهای صنعتی قرار دهند تا به این طریق هزینه های تامین مواد اولیه کاهش پیدا کند و به این طریق تولید مقرون به صرفه شود.

به اعتقاد لشکری، در مراحل بعدی زنجیره ارزش نیز می توان گروههای تولیدی در کنار یکدیگر (فعالان صنعت نساجی و پوشاک) از ظرفیت های موجود یکدیگر بهره مند شد تا در نهایت با تشکیل چند برند مشترک از مجموعه شرکت های حوزه پوشاک و کفش شکل بگیرد، این رخ داد هر چند به رقابتی شدن این دو گروه منجر می شود، اما آنچه مسلم است در فروش نهایی این دو گروه می توانند سود ببرند.

عضو هیات مدیره جامعه صنعت کفش ایران با اشاره به اینکه این دو صنعت به بازار و مواد اولیه نیاز دارد افزود: اگر دو صنعت نساجی و کفش در کنار یکدیگر باشند می توانند زمینه سرسپیدن به بازار جهانی و برندسازی را فراهم کنند. به گفته لشکری، کشورهای نوظهور در ۲۵ سال گذشته با سرمایه گذاری در دو صنعت پوشاک و کفش توانستند روند توسعه خود را شتاب دهند و در حال حاضر به عنوان کشورهای اصلی تولیدکننده پوشاک و کفش شناخته می شوند. ما نیز می توانیم به این روش روند توسعه خود را گسترش دهیم البته برای رسیدن به این هدف باید زنجیره تامین خود را فعال کنیم.

عضو هیات مدیره جامعه صنعت کفش ایران در ادامه با اشاره به اینکه توان تولید کفش ورزشی در کشور وجود دارد عنوان کرد: در تولید کفش ورزشی نیازمند پارچه هستیم در صورتی که بتوانیم با تولیدکنندگان نساجی در تامین پارچه مورد نیاز به تعامل برسیم می توانیم در این بخش به رشد قابل توجهی دست پیدا کنیم و در صورت تحقق این امر علاوه بر توکنندگان کفش فعالان صنعت نساجی نیز متفجع خواهند شد و از سوی دیگر زمینه برندسازی در این خصوص نیز فراهم خواهد شد.

به گفته لشکری، پروژه وزارت صنعت، معدن و تجارت تقویت زنجیره تامین است تا حلقه های زنجیره بتوانند به شبکه های فروش متصل شوند.



سهم بالای صنعت نساجی و پوشاک در ارزش تولیدات صنعتی موجب شد تا وزارت صنعت، معدن و تجارت در کنار سه «شامل آشامیدنی و غذایی، گوهر سنگ ها و لوازم خانگی» تدوین برنامه راهبردی برای این صنایع در دستور قرار دهد.

توانمند کردن بخش تولید را می توان یکی از راهکارهای رسیدن به صادرات غیر نفتی دانست، مسیری که می تواند روند توسعه این بخش را شتاب دهد و علاوه بر حضور در بازارهای جهانی می تواند زمینه برندسازی را برای این دو صنعت فراهم کند. اما سوالی که در این میان مطرح می شود این است که برنامه های این چنینی تا چه میزان می تواند گره گشای مشکلات صنایع باشد و چالش های بنگاههای تولیدی را کاهش دهد؟

به گزارش سایت نساجی امروز به نقل از اقتصادنیوز، در این خصوص علی لشکری عضو هیات مدیره جامعه صنعت کفش ایران با اشاره به سهم بالای صنعت نساجی و پوشاک در ارزش تولیدات صنعتی می گوید: این دو صنعت در کنار سه گروه دیگر از صنایع به عنوان صنایع راهبردی مدنظر قرار گرفته اند و تدوین برنامه راهبردی برای این صنایع در دستور کار وزارت صنعت، معدن و تجارت قرار گرفته است.

بر اساس هدف گذاری صمت، برنامه ریزی راهبردی برای این صنایع متناسب با ظرفیت های موجود در سه بخش «توسعه بازار داخلی، خارجی و ارتقاء توانمندی های نیروی شاغل در این صنایع با همکاری تشکل های تخصصی و صنایع پیشران» صورت خواهد گرفت؛ هدف گذاری که در راستای افزایش توانمندی این گروههای صنعتی پیش بینی شده است.

در این خصوص و برای تحقق این هدف وزارت صنعت، معدن و تجارت تدوین برنامه های توسعه ای را برای چهار گروه کالایی مهم شامل آشامیدنی و غذایی، گوهر سنگ ها و لوازم خانگی را در دستور کار قرار دهد. در کنار برنامه توسعه ای این وزارتخانه سعی دارد تا با تجمیع این صنایع و ایجاد یک برند مشترک به



آخرین آمار ترخیص کالاهای اساسی از گمرکات کشور

کنند

وی ادامه داد: همچنین در مورد استرداد حقوق ورودی کالا، مواد اولیه که وارد می شود و در فرآیند تولید کالا قرار می گیرد، تضمین از آنها گرفته می شود تا در فرایند ساخت پس از صادرات مضامین آنها مسترد شود.

رییس کل گمرک همچنین در بخش دیگری از سخنان خود از صرفه جویی ۷۰ میلیون یورویی معادل ۲ هزار میلیارد تومان در واردات ایکس ری خبر داد. وی افزود: در ترانزیت، سرعت و دقت باید توامان با هم باشد که البته هر کدام از این مولفه ها متضاد هم هستند بنابراین اگر سرعت بالا برود دقت کاهش می یابد و اگر دقت بالا برود سرعت کاهش می یابد در نتیجه باید این دو مورد را با استفاده از تجهیزات لازم هماهنگ و رصد کنیم.

میراشرفی تصریح کرد: یکی از کشورهای هستیم که پیچیدگی در تجارت خارجی داریم و بیش از ۳۰ سازمان در کنار تعدد قوانین و سایر مباحث به این پیچیدگی دامن زده است و کرونا را نیز باید به آن اضافه کرد.

معاون وزیر اقتصاد افزود: یکی از برنامه ها اجرای نظارت های غیر ملموس و غیر مزاحم است که لازمه آن استفاده از دستگاه های ایکس ری است که در حال حاضر ۱۴ دستگاه ایکس ری کامیونی داریم که حداقل باید به ۵۰ دستگاه برسد که هر کدام چند ده میلیارد تومان هزینه دارد.

میراشرفی ادامه داد: در حال حاضر برنامه ریزی برای تجهیز ۱۴ دستگاه ایکس ری تا سال آینده هستیم و پنج دستگاه ایکس ری خودرویی نیز اضافه می شود. وی گفت: با توجه به قراردادهایی که با بخش خصوصی بسته شده ۷۰ میلیون یورو معادل ۲ هزار میلیارد تومان صرفه جویی ارزی در واردات ایکس ری داریم که این ایکس ری ها با مشارکت بخش خصوصی منعقد شده و ساخت داخل است. رییس کل گمرک درباره واردات موز گفت: در این بخش اگر ثبت سفارش معتبر و کد ساتنای بانکی وجود داشته باشد و اختصاص داده شده باشد کالا ترخیص می شود. وی ادامه داد: ۱۰۰ کانتینر شامل ۲ هزار تن موز هفته گذشته وجود داشت که منتظر کد ساتا بود و کار آن انجام و ترخیص شد اما به هر حال واردات میوه های گرمسیری مانند موز، نارگیل و آناناس با توجه به محدودیت ارزی محدود شده است.

میراشرفی درباره رسوب ۴۰ میلیون دلار کالا در گمرکات اظهار کرد: بر اساس مصوبات ستاد هماهنگی اقتصادی دولت، کالاهایی که تا ۱۱ آبان ماه به مبادی ورودی کشور رسیده باشد احصا و آمار آن به وزارت صمت داده شد که در نهایت کالاهایی که استعداد تخصیص ارز و کد ساتای بانکی با ارز متقاضی داشته باشند وارد خواهد شد و بر اساس همین مصوبه حجم زیادی کالا با همین مصوبه ترخیص شد. عمده این کالاها ماشین آلات راهسازی خطوط تولید آرایشی و بهداشتی هستند که با توجه به اولویت ها برای ترخیص، هنوز توسط وزارت



رییس کل گمرک از ترخیص ۴.۵ میلیون تن کالای اساسی از گمرکات کشور خبر داد. مهدی میراشرفی در یک نشست خبری که به صورت آنلاین برگزار شد، با اشاره به میزان کالاهای تخلیه شده، در حال تخلیه و در انتظار تخلیه اظهار کرد: برای ۴.۵ میلیون تن کالاهای اساسی قبض انبار صادر شده و این کالاها تخلیه شده اند.

به گزارش سایت نساجی امروز به نقل از اینستا، وی ادامه داد: هم اکنون ۱۶ فروند شناور نیز در اسکله، در حال تخلیه ۵۰۰ هزار تن کالا هستند و ۱۴ فروند شناور نیز در لنگرگاه وجود دارند که ۶۰۷ هزار تن کالا را به زودی تخلیه خواهد کرد. به گفته رییس کل گمرک، در مجموع آمار کالاهای تخلیه شده و در حال تخلیه و همچنین شناورهای موجود در لنگرگاه برای تخلیه کالا ۵ میلیون و ۶۰۷ هزار تن است. میراشرفی ادامه داد: سعی شده در ترخیص کالاهای اساسی به ویژه کالاهایی که مربوط به مقابله با کرونا می شوند در کمترین زمان ممکن تشریفات ترخیص انجام شود مثلاً تشریفات ترخیص واکسن «اسپوتنیک وی» ظرف کمتر از ۱۰ دقیقه انجام شد. همچنین یک سری از اقلام مرتبط با کرونا ظرف کمتر از ۴۸ ساعت تشریفاتمانند تامین ارز، مجوزها و سایر مباحث انجام شده و ترخیص شدند.

رییس کل گمرک پیش بینی کرد: تا پایان سال جاری واردات به ۳۶ میلیارد دلار و صادرات به ۳۴ میلیارد دلار می رسد که جمعاً حدود ۷۰ میلیارد دلار خواهد شد. البته این رقم زینده کشور نیست چراکه ۲۴ هزار میلیارد دلار در دنیا صادرات وجود دارد با توجه به آنکه ۷.۵ درصد منابع دنیا را در اختیار داریم اگر یک درصد صادرات را به خود اختصاص دهیم باید ۲۴۰ میلیارد دلار صادرات داشته باشیم که نیاز به توسعه استراتژی صادرات دارد.

معاون وزیر اقتصاد در مورد شرکت های خوشنام نیز گفت: در حال حاضر ۲۳۰ شرکت و سازمان خوشنام در امر تجارت از زمان اظهارنامه کالا تا مدت یکسال می توانند اظهارنامه خود را ارائه داده و حقوق عوارض خود را تا یک سال پرداخت



صمت، موردی به ما اعلام نشده است.

معاون وزیر اقتصاد درباره وضعیت درآمدهای گمرک نیز گفت: ۱۲ هزار میلیارد تومان رقم مصوب بودجه سال جاری است که تاکنون ۱۱ هزار میلیارد تومان

آن وصول شده و پیش‌بینی می‌کنیم ۱۰۰ درصد آن محقق شود. همچنین ۷ تا ۸ هزار میلیارد تومان مالیات ارزش افزوده وصول خواهد شد و در مجموع درآمد حقوق ورودی و مالیات ارزش افزوده به مرز ۲۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد.

پیشنهادهایی برای بهبود وضعیت صنعت پوشاک؛ صنعت پوشاک حریف کرونا نشد

واردات غیر رسمی (قاچاق) در بازار داخل به واسطه توزیع مویرگی پوشاک خارجی خصوصاً از طریق شبکه‌های اجتماعی؛ ضعف انسجام سیاستی ناشی از دوگانگی نهاد سیاستگذار و قوانین بالاسری در صنف (قانون اصناف) و صنعت (قانون تجارت)؛ محدودیت واردات مواد اولیه (خرچکار، پارچه و...) مورد نیاز برای صادرات پوشاک؛ ضعف در حلقه مد و طراحی شامل تحقیقات بازار، تحقیقات اندامی، کلکسیون سازی و Show Fashion، ضعف در برندینگ، خدمات پس از فروش (شامل استرداد، تعویض، تعمیر) افزایش هزینه‌های توزیعی در شبکه توزیع خرده فروشی سنتی و فقدان فروشگاه‌های تخصصی، فروش آنلاین، ضعف توان فناورانه در حوزه‌های مهندسی دوخت، فرآیند تولید و تجهیزات تولید»



در این بین متأسفانه تمرکز بالای این صنعت بر بازار داخل بواسطه نقصان‌هایی در زنجیره ارزش آن، همراه با تحدید بازارهای داخلی از ناحیه قاچاق اجناس خارجی، موجب شده است تا این صنعت از توان رقابتی چندانی برخوردار نباشد. بر همین اساس مرکز مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی در گزارشی و در راستای ارتقای توان رقابت پذیری این صنعت از منظر بهبود و تکمیل زنجیره ارزش، پیشنهادهایی ارائه داده است:

۱- حمایت از توسعه فناوری‌های نوین در زنجیره ارزش پوشاک شامل دو بخش طراحی (بهره‌گیری از ظرفیت شرکت‌های دانش بنیان و استارت‌آپ‌ها برای داخلی سازی نرم افزارهای تخصصی تامین، تدارک، طراحی و مد) و تولید (استفاده از مواد اولیه پیشرفته و ارگانیک در تولید، مکانیزاسیون فرآیند تولید با بکارگیری ERP، چاپ سه بعدی و پرو مجازی)

۲- ایجاد پنجره واحد طراحی و تولید پوشاک با مشارکت وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، انجمن‌ها و اتحادیه‌های تولید و صادرات پوشاک با هدف تسریع فرآیندهای مجوزدهی

۳- پشتیبانی از ایجاد مدارس تخصصی طراحی و تاسیس خانه مد پوشاک
۴- مجوزدهی به شرکت‌های تخصصی خدمات طراحی و مد و پرداخت بخشی از هزینه طراحی برای شرکت‌های تولیدکننده داخلی
۵- تشویق ادغام‌های عمودی میان تولیدکنندگان محصولات نساجی و پوشاک و در اولویت قراردادن این بنگاه‌ها جهت دریافت حمایت‌های دولتی.
۶- حمایت از برگزاری جشنواره‌های ملی پوشاک بومی در هر فصل.
۷- صدور جواز ورود موقت جهت تامین مواد اولیه مشروط به صادرات حداقل ۵۲ درصدی تولیدات.»

بررسی و ارزیابی زنجیره ارزش پوشاک ایران حاکی از آن است که مهمترین مشکلات این زنجیره عبارتند از: ناهمخوانی کیفیت، انعطاف ناپذیری و تنوع کم محصولات، بالا بودن سهم واردات غیر رسمی (قاچاق) و...

صنعت پوشاک بواسطه ارتباط مستقیم آن با زندگی روزمره و نیازهای اساسی خانوار، پس از مواد غذایی و مسکن در درجه سوم اهمیت قرار دارد.

در کنار نقش استراتژیک این صنعت در تامین یکی از اقلام اساسی خانوار، ویژگی اشتغال زای آن توأم با هزینه پایین ایجاد هر شغل در این صنعت موجب شده است تا به یکی از کانون‌های ایجاد اشتغال صنعتی، همواره مورد توجه سیاستگذاران باشد. اما در یک سال گذشته به واسطه سایه سنگین کرونا صنعت پوشاک به شدت با بحران رو به رو شده است تا جایی که شاهد تعطیلی صدها کارگاه تولید پوشاک (به خصوص کارگاه‌های کوچک) و بیکاری جمعیت بسیار زیادی در حوزه پوشاک بوده ایم که البته هنوز آمار دقیق‌تری از آن‌ها منتشر نشده است.

به گزارش اتاق تهران، در این بین کاهش تقاضا برای خرید پوشاک به خصوص در دو بازار مهم شب عید و شروع سال تحصیلی هم در اقتصاد صنعت پوشاک نقش بسیار مخربی داشته است. همچنین باید به این مورد حضور بیشتر افراد در خانه و کاهش نیاز به خرید پوشاک به عنوان کالایی مصرفی را هم اضافه کرد. البته در کنار این چالش‌ها صنعت پوشاک با مشکلات ریشه‌ای هم همیشه درگیر بوده است. بررسی و ارزیابی زنجیره ارزش پوشاک ایران حاکی از آن است که مهمترین مشکلات این زنجیره عبارتند از:

۱- ناهمخوانی کیفیت، انعطاف ناپذیری و تنوع کم محصولات، بالا بودن سهم



چه کسانی می توانند تسهیلات ارزی بگیرند

یک میلیارد دلار تسهیلات ارزی را برای تسهیلات یک ساله و ۴۰ درصد باقی مانده را برای تسهیلات چهار ساله اختصاص بدهند و اعطای تسهیلات بیش از این مبلغ به تایید بانک مرکزی نیاز دارد.

همچنین، بانکها می توانند حداکثر تا سقف پنج میلیون دلار برای اشخاص حقیقی و ۲۰ میلیون دلار برای اشخاص حقوقی اعم از خصوصی و دولتی مشروط به اینکه تسهیلات اعطایی از پنج درصد سرمایه بانک تجاوز نکند، بپردازند.



علاوه بر این، اعطای تسهیلات ارزی به اشخاص حقوقی در قالب اعتبار خریدار حداکثر تا سقف ۳۰ میلیون دلار مانعی ندارد. طبق اعلام بانک مرکزی، محل تامین و اعطای تسهیلات ارزی سرمایه‌های ارزی مشتریان نزد بانکها، ذخایر ارزی بانکها، امکانات شعب خارج از کشور و کارگزاران بانکها است و کسانی که واجد شرایط برای دریافت این وام هستند شامل صادرکنندگان کالاهای غیرنفتی، خدمات و تولیدکنندگان، مجریان طرحهای خودگردان با اولویت طرحهای نیمه تمام می شود.

صادرکنندگان کالاهای غیرنفتی، خدمات و تولیدکنندگان، مجریان طرحهای خودگردان با اولویت طرحهای نیمه تمام می توانند از بانکهای کشور تسهیلات ارزی دریافت کنند که بانکها می توانند حداکثر تا سقف پنج میلیون دلار برای اشخاص حقیقی و ۲۰ میلیون دلار برای اشخاص حقوقی اعم از خصوصی و دولتی مشروط به اینکه تسهیلات اعطایی از پنج درصد سرمایه بانک تجاوز نکند، بپردازند.

از سوی دیگر، نرخ سود تسهیلات ارزی به تشخیص بانک عامل با توجه به نرخ ارز و وضعیت اعتباری متقاضی تعیین و نرخ سود تسهیلات صادراتی براساس مفاد آیین نامه تامین مالی صادرات محاسبه می شود.

بانکها برای کمک به توسعه اقتصادی، گسترش صادرات و ایجاد اشتغال می توانند تا یک میلیارد دلار به صادرکنندگان و تولیدکنندگان واجد شرایط تسهیلات ارزی بپردازند که این تسهیلات یک ساله و چهارساله هستند و نوع اول برای خرید مواد اولیه و مصرفی و دیگری برای خرید ماشین آلات تولیدی، خدمات مربوطه یا تکمیل طرحهای نیمه تمام و هزینه های مربوط به صدور خدمات پرداخته می شود.

همچنین متقاضیان دریافت این وام بدانند که تا شش ماه پس از تاریخ گشایش اعتبار اسنادی برای خرید مواد اولیه و مصرفی و تا دو سال پس از تاریخ گشایش اعتبار اسنادی برای ورود ماشین آلات و اجرای طرحها می توانند از تسهیلات ارزی بهره مند شوند و در صورت سپری شدن دوره استفاده قبل از استفاده کامل از تسهیلات، تمدید دوره یادشده به تشخیص بانک با توجه به مقررات جاری بلامانع است.

به گزارش خبرنگار این، در این راستا، بانکها می توانند معادل ۶۰ درصد از

الزام شناسه دار بودن کالاهای پوشاک، کفش، کیف و کمر بند خارجی

مذکور علاوه بر ضبط کالا، موجب جریمه نقدی یک تا سه برابر ارزش کالای قاچاق می باشد.

لازم به ذکر است قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز و دستورالعمل های مذکور سابقاً به طرق مقتضی اطلاع رسانی شده و در فضای مجازی نیز در دسترس است و بیش از دو سال نیز از پایان مهلت های قانونی سپری شده است. ضمناً لازم است پیرونامه شماره ۲۴۸۱۱۸/۶۰ مورخ ۱۵/۱۰/۱۳۹۹ وزارت صنعت، معدن و تجارت، هرچه سریعتر نسبت به ثبت اطلاعات موجودی و خرید و فروش کالاهای برند خارجی خود در سامانه جامع تجارت اقدام نمایید.

قابل توجه کلیه واردکنندگان و عرضه کنندگان محترم کالاهای خارجی پوشاک، کفش، کیف و کمر بند

به اطلاع می رساند پیرو بند «ذ» مواد ۱ و ۲ و ماده ۱۳ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز، هرگونه عرضه پوشاک، کفش، کیف و کمر بند وارداتی فاقد شناسه کالا یا دارای ویژگی های غیرمنطبق با شناسه کالای نصب شده در سطح خرده فروشی حتی در صورت ارائه اسناد مثبت گمرکی، قاچاق محسوب می شود و می بایست از سطح عرضه جمع آوری گردد.

شایان ذکر است مجازات ارتکاب قاچاق به موجب بند «ب» ماده ۱۸ قانون



ترخیص کالاهای ممنوعه آزاد شد

به گفته ارونقی، چنانچه بانک عامل به صورت کتبی و صراحتاً تأمین ارز را تأیید و در سامانه تأمین ارز بانک مرکزی رویت شود، امکان ادامه فرایند تجاری و ترخیص، به صورت بانکی مقرر خواهد بود.

وی تأکید کرد که ثبت سفارشات اخذ شده از این محل مشمول قید زمانی برای ترخیص نیست و صاحبان کالا می توانند از روز شنبه (امروز) همزمان با ۲۵ بهمن ماه برای ترخیص کالاهای خود اقدام کنند.

معاون فنی گمرک ایران در رابطه با اینکه وضعیت کالاهایی که ثبت سفارش آن ها بدون انتقال ارز بوده، چگونه خواهد شد؟ نیز توضیح داد که در این رابطه و براساس مصوبه هیأت وزیران و اصلاحیه بعدی آن در ۲۹ بهمن ماه سال گذشته، کالاهایی که دارای ثبت سفارش بوده و بارنامه یا قبض انبار آن ها قبل از دویست و شصت ماه سال گذشته صادر شده بود امکان ترخیص به صورت بدون انتقال ارز را داشتند که صاحب کالا می توانست با پرداخت حقوق ورودی و دو برابر سود بازرگانی تا ۲۶ شهریورماه نسبت به آن اقدام کند.

وی با بیان این که ادامه فرایند ترخیص کالاهای گروه چهار با ثبت سفارش بدون انتقال ارز از پایان مهلت تعیین شده دیگر امکان پذیر نبود یادآور شد که مذاکراتی در این رابطه صورت گرفته که در صورت موافقت هیأت وزیران و تمدید زمان، امکان ترخیص این کالاها نیز وجود خواهد داشت.



گفتنی است؛ در مدت اخیر در مورد کالاهایی که قبل از ممنوعیت وارد گمرک و بنادر شده بودند حواشی وجود داشته و صاحبان کالا بارها خواستار تعیین تکلیف این کالاها شدند، این در حالی است که بعد از ورود کالا به دلیل تغییر شرایط، با وجود مجوزهای صادره و حقوق مکتسبه ای که برای صاحب کالا ایجاد شده بود امکان ترخیص پیدا نکردند.

در کنار گروه چهار اقلام گروه ۲۷ نیز قرار دارند که اولویت ارزی غیر فعال داشته و امکان ترخیص ندارند، در بین اقلام این گروه ها کالاهای فاسد شدنی نیز قرار دارد که در نتیجه عدم تعیین تکلیف در آستانه فساد قرار گرفته اند.



طبق اعلام معاون فنی گمرک ایران طی پیگیری های صورت گرفته، امکان ترخیص آن دسته از کالاهای گروه چهار (واردات ممنوع) که دارای ثبت سفارش بانکی بوده و قبل و یا حتی بعد از تاریخ ممنوعیت تأمین ارز شده باشند، بدون قید زمانی فراهم شده است، در مورد ترخیص ثبت سفارش های بدون انتقال ارز نیز به زودی تصمیم گیری می شود.

از سال ۱۳۹۷ و با تغییر شرایط ارزی و محدودیت های اعمال شده، واردات کالاهای گروه چهار که عمدتاً مصرفی و غیر ضرور هستند، ممنوع شد. اما قبل از ممنوعیت، بیش از ۷۰ میلیون یورو از این کالاها وارد گمرک و بنادر شده بود که با توجه به محدودیت های ارزی، با واردات آن ها مخالفت و متوقف شد. به گزارش ایسنا، در حالی انتقاداتی نسبت به ترخیص این قبیل کالاها وجود داشت که مسئولان گمرک اعلام کرده بودند تمام این اقلام قبل از ممنوعیت واردات به گمرک و بنادر آمده و صاحبان آن ها علیرغم حقوق مکتسبه ایجاد شده نتوانسته بودند در مهلت قانونی نسبت به ترخیص اقدام کنند.

به هر صورت، طی مذاکرات صورت گرفته از سال گذشته و در ۲۹ بهمن سال ۱۳۹۸ تا ۲۶ شهریورماه امسال، در دو دوره زمانی فرصتی برای ترخیص کالاهای گروه چهار طبق شرایطی تعیین شد که بخشی ترخیص و همچنان بخش دیگری باقی مانده بودند. در بین آنها اقلام با ثبت سفارش بانکی و بدون انتقال ارز وجود داشت، در عین حال که خارج این اقلام نیز بودند کالاهای با ثبت سفارش بانکی که در ترخیص با ابهاماتی مواجه بود.

اما تازه ترین اعلام ارونقی - معاون فنی گمرک ایران - از این حکایت دارد که در مورد ترخیص کالاهای گروه چهار با ثبت سفارش بانکی تصمیماتی اتخاذ شده و برای آن دسته که دارای ثبت سفارش بدون انتقال ارز نیز هستند در ادامه تصمیم گیری خواهد شد.

وی اعلام کرد که با موافقت های صورت گرفته، امکان ادامه فرایند تجاری اعم از تمدید، ویرایش یا ترخیص برای آن دسته که دارای ثبت سفارش بانکی بوده و چه قبل یا بعد از تاریخ ممنوعیت تأمین ارز شده باشند، فراهم شده است.

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

تغییرات شرکت های نساجی

شرکت بافت پوش خاورمیانه (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۹/۷/۱۳، روزنامه کثیرالانتشار ابرار جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت البسه طب پادر (بامسئولیت محدود)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۷/۱۵، محل شرکت به تهران بلوار ابوذر، کوچه دوم شرقی، بلوار ابوذر، پلاک ۱۰۲۱، طبقه اول، واحد شمالی تغییر یافت.

شرکت بی بافت نشان البرز (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۹/۹/۱۹، مرکز اصلی شرکت به تهران، بلوار شهید پاک نژاد، خیابان آسمان دوم شرقی، ساختمان بهمن، طبقه پنجم، واحد ۱۱ انتقال یافت.

شرکت مهتاب بافت حریر (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۹/۹/۴، مریم آذر سعید به سمت مدیرعامل، محسن طراوات به سمت رئیس هیئت مدیره و احمد حسین اخلاصی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

شرکت صنایع فرش تهران (بامسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۹/۶/۲۵، سرمایه شرکت از مبلغ ۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت تولیدی تجاری یکتا فلاح سپاهان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۴/۲۳، علیرضا فلاحتیان نماینده قانونی شرکت پرشیمان امید چی به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل و محسن فلاحتیان به سمت نائب رئیس هیئت مدیره تعیین شدند.

شرکت صنایع فرش بافته های نفیس البافان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۹/۹/۲، کاشان، خیابان شهدای نوش آباد، خیابان محراب، کوچه پنجم مرکز اصلی شرکت است.

شرکت صنایع فرش و موکت بابل (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۹/۷/۱۰، موسسه حسابرسی آتیه اندیش نمودگر به سمت بازرس اصلی و محمد جواد احمدزاده به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال ۹۷/۱۲/۲۹ مورد تصویب قرار گرفت.

شرکت فرش ابریشم شمال (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۹/۸/۲۸، ترازنامه و حساب سود و زیان منتهی به سال مالی ۱۳۹۸ به تصویب رسید. فرید ضابطی به عنوان رئیس هیئت مدیره، فرزانه ضابطی به عنوان نایب رئیس هیئت مدیره، عباسعلی ضابطی به عنوان مدیرعامل، موسسه پردازش حساب هونام به عنوان بازرس اصلی و نیما آریان پور به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه ابرار جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت تعاونی تولید پوشاک حامیان توسعه کهگیلویه

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۸/۲۲، سیدمحمدمراد موحدی به سمت رئیس هیئت مدیره، زرین تاج رنگیان به سمت نائب رئیس هیئت مدیره و سید یوسف افروغی به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت صنایع مه بافت هامون (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۹/۱۵، مهدی امیرحسینی به سمت رئیس هیئت مدیره، فرشته ابوالقاسم فلاح به سمت مدیرعامل، مونا امیرحسینی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، کاظم محمدیان به عنوان بازرس اصلی و نادر اصلانی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه و سود و زیان شرکت برای سال مالی منتهی به ۹۷/۱۲/۲۹ مورد تصویب قرار گرفت.

شرکت نقشین یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۹/۹/۲، مؤسسه حسابرسی و خدمات مدیریت هژیان به سمت بازرس اصلی و سید محمد سیفتی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه پیمان جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. صورت های مالی منتهی به سال ۹۸ به تصویب رسید.

شرکت کیسه بافی ثمین (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۹/۶/۱۵، ترازنامه و حساب سود و زیان عملکرد سال ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ شرکت مورد تصویب مجمع قرار گرفت. جواد راستگار به سمت رئیس هیئت مدیره، داود شاه جوان به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، علی قلمزن به سمت مدیرعامل، موسسه حسابرسی امین حسابرس افق به عنوان بازرس اصلی و غلامرضا کریمی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت نساجی پرین آریایی (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۸/۱۵، ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال های مالی ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ به تصویب رسید. روزنامه نسل فردا جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد. ناصر چاوشی به عنوان بازرس اصلی و منصور محمدرضائی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت ترمه بافت آذر (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۹/۸/۲۲، جمال صفائیان به سمت مدیرعامل، رسول صفائیان به سمت رئیس هیئت مدیره، جلال صفائیان به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، حسین اسکوتیان و حسن اسکوتیان به عنوان بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند.

شرکت فرش آتیه سبلان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۹/۱۵، علی اکبر داری به سمت رئیس هیئت مدیره، علی داری به سمت مدیرعامل و سلمان اکرمی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

شرکت ریسندگی و بافندگی بهبود یزد (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۹/۷/۲۵، مسعود مجاهد به عنوان رئیس هیئت مدیره، حمید مجاهد به عنوان مدیرعامل، نازنین لطیفی به عنوان نایب رئیس هیئت مدیره، عصمت سامعی به سمت بازرس اصلی و ماشاءاله سامعی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه پیمان یزد جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. صورت های مالی منتهی به سال های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ مورد تصویب قرار گرفت.

شرکت تعاونی تولیدی پوشاک بنیامین دماوندی

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۹/۹/۱۲، تراز مالی شرکت مربوط به سال ۱۳۹۸ در مجمع مورد تصویب قرار گرفت. آرزو دماوندی به عنوان بازرس اصلی و زهرا حمیدیان به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت تولیدی دیبا (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۹/۷/۵، «موضوع شرکت عبارت است از ایجاد کارخانجات ریسندگی و بافندگی، رنگرزی، چاپ و تکمیل پارچه های پنبه ای، پشمی، ابریشمی و سایر پارچه های مورد مصرف داخلی و خارجی.»

شرکت نور بافت (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۹/۷/۲۲، موسسه حسابرسی امجد تراز به سمت بازرس اصلی و زهرا موذنی 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 ۱۳۹۸ مورد تصویب قرار گرفت.

شرکت سپاهان بافت اسپادانا (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۹/۹/۲۴، مرکز اصلی شرکت به اصفهان، شاهین شهر، شهرک صنعتی مورچه خورت، خیابان بوعلی سوم، خیابان بوعلی دوم، پلاک ۴۳۶، طبقه همکف انتقال یافت.

شرکت سورنا فرش ایرانیان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۸/۱۰/۲۰، ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی ۱۳۹۷ به تصویب رسید. موسسه حسابرسی تلفیق نگار به عنوان بازرس اصلی و عباس قامتی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا برای آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت کیان جامه ایرانیان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۹/۱۵، سرمایه شرکت از مبلغ ۶۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۲۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت فرش سمند رخ (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده ۹۸/۱۲/۱۵، موسسه حسابرسی تلفیق نگار به عنوان بازرس اصلی و عباس قامتی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد. ترازنامه و حساب سود و زیان سالهای مالی ۱۳۹۷ به تصویب رسید.

شرکت ریسندگی رشید بلداجی (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۹/۲/۱۵، جهانخش قاسمی به سمت مدیرعامل، فریبرز طاهری به سمت رئیس هیئت مدیره، قاسمعلی طاهری به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، کیومرث طاهری دهنوتی و رضا قاسمی به سمت بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند. روزنامه رسالت جهت چاپ آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت بهرنگ ریس (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۳/۳۱، سرمایه شرکت از مبلغ ۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت صنایع فرش کیمیا زرین کاشان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۹/۹/۲۷، نام شرکت به کیمیا زرین کاشان تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح شد.

شرکت صنایع نساجی و بازرگانی نگین ساین بیدگل

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۹/۲۲، کریم سعدآبادی بعنوان رئیس هیئت مدیره، مرتضی رزاق زاده بعنوان نائب رئیس هیئت مدیره، علی رزاق زاده به عنوان مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت ریسندگی بستان آباد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۷/۱۲/۱۱، محل شرکت به آذربایجان شرقی، بستان آباد، بلوار آزادگان، بزرگراه ترانزیت منتقل شد.

شرکت ریس باف یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۸/۲۴، سیدمحمد امامی به سمت رئیس هیئت مدیره، سیدعلی امامی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و نصراله شریف به عنوان مدیرعامل انتخاب شدند. روزنامه پیمان یزد جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت صنایع فرش مهتاب پارسیان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۹/۸/۲۰، شعبه شرکت در کاشان، شهرک صنعتی امیر کبیر، فاز یک، خیابان میر عماد، لاله یک به مدیریت محمد حسین دلاوری تاسیس شد.

شرکت نساجی ایده بافت زرین (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۷/۳۰، محل شرکت به قزوین، آبیگ، شهرک صنعتی کاسپین، بلوار ابتکار جنوبی تغییر یافت.

شرکت امین نسج تهران (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۹/۷/۲۷، علی حبشی به سمت رئیس هیات مدیره، شیرین محمدی به سمت نائب رئیس، امین حبشی به سمت مدیرعامل، یوسف آقایی به سمت بازرس اصلی و زهرا دوایی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت صنایع طراحان دوخت یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۹/۶/۲۰، سید جواد عبداللهی به سمت مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره، رضوان اخلاصیان بسمت نایب رئیس هیئت مدیره، نسرین سیف الدینی به سمت بازرس اصلی و مهدی گل وردی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه پیمان یزد جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت فرش کسری یزد (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۷/۱۵، مرتضی صفدری زاده بعنوان رئیس هیئت مدیره، محمد صفدری زاده بعنوان نائب رئیس هیئت مدیره، حمید رضا رضائیان به عنوان مدیرعامل، مصطفی کوکب زاده به عنوان بازرس اصلی و عباس مومنی بعنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه پیمان یزد جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد. صورتهای مالی شرکت منتهی به سال های ۹۷ و ۹۸ مورد تأیید و تصویب مجمع قرار گرفت.

شرکت فرش اوژن کویر کاشان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۸/۴، امیرحسین بانوئی به سمت مدیرعامل، الهه بانوئی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و نعمت اله بانوئی به سمت رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

شرکت ریسندگی بافندگی شاپرک فام (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی بهطور فوق العاده مورخ ۹۹/۹/۱۱، امیر رضازاده به سمت رئیس هیئت مدیره، آرش رضا زاده به سمت مدیرعامل، فهیمه احمدی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، مریم باغانی و ناصر نادعلی به سمت بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند.

شرکت پیشرو رادین خاورمیانه (با مسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۹/۹/۱۲، زمینه فعالیت شرکت عبارت است از « طراحی و تولید ماسک جراحی پزشکی، ماسک فیلتر دار بدون سوپاپ و ماسک فیلتر دار سوپاپ دار در لایه های مختلف، پوشاک از منسوج ناپافته، انواع پوشش و لباس جراحی یکبار مصرف بیمارستانی، گاز استریل و باند پانسمان، تولید پارچه های اسپان باند، ملت بلون، تولید انواع کش و کش قیطانی.»

شرکت نقش بافت آرنیکا (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی بهطور فوق العاده مورخ ۹۹/۹/۲۴، محمد حسن کریمی به سمت مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره، شهره حامدی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، مریم شاکری به عنوان بازرس اصلی و آسیه ابراهیمی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت فرش پرنیان سیرنگ کاشان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۹/۲۳، عباس قطبی به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، مجید قطبی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

شرکت نخ پرنده یزد (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۹/۲۶، محمد حسن افراز به سمت رئیس هیئت مدیره، امین افراز به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و ایمان افراز به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت نساجی فن آوران آذربایجان مراغه (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۹۸/۲/۲۶، محمدرضا تقوی به عنوان بازرس اصلی و کمال احمدپور به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه عصرآزادی برای درج آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت گروه صنعتی بازرگانی لیلیان بافت یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بهطور فوق العاده مورخ ۹۹/۹/۴، مجید باعرضه به سمت رئیس هیئت مدیره، علیرضا باعرضه به سمت مدیرعامل، غلامحسین باعرضه به سمت نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

شرکت فرش برلیان کاشان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۹/۸/۲۵، موارد ذیل به موضوع شرکت اضافه شد: «تجهیز و راه اندازی واحدهای صنعتی و تولیدی صنایع نساجی اعم از ریسندگی انواع نخ (اکرولیک، پلی استر، پنبه، سایرالیاف)، رنگرزی، تولید انواع فرش ماشینی (کات و لوب)، تکمیل و آهارو کلیه صنایع مرتبط کلیه امور تجاری و بازرگانی.»

شرکت تولیدی لپان بافت (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۸/۲۲، سیاوش آزرمی به سمت رئیس هیئت مدیره، محمود ترابیان به سمت مدیرعامل و محمود قنوت احمدی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

شرکت فرش اوژن کویر (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۹/۱۰، سرمایه شرکت از مبلغ ۵۰۷۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۶۰۷۲۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت نساجی گلچهر کاشان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بهطور فوق العاده مورخ ۹۹/۸/۱۷، علیرضا قربانچیان به عنوان رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، رضا قربانچیان بعنوان نایب رئیس هیئت مدیره، موسسه حسابرسی امجد تراز رضا حجازی به سمت بازرسان اصلی و علی البدل انتخاب شدند. روزنامه کیمیای وطن جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت نگین پنبه امید جلین (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی بهطور فوق العاده مورخ ۹۹/۶/۲۰، ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به ۹۸/۱۲/۲۹ مورد تأیید قرار گرفت.

شرکت ظفر ریس کبیر (سهامی خاص)

پیرو صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۹/۸، سعید کبیری به سمت رئیس هیئت مدیره، محمد صدرا بخت آور به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و حمیدرضا قاجار به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت صنایع نساجی گل باف بهادر (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بهطور فوق العاده مورخ ۹۹/۱۰/۴، مهرداد پناهیده به سمت رئیس هیئت مدیره، مریم ساکت به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، محمد پناهیده به سمت مدیرعامل، شدند. موسسه حسابرسی تلفیق نگار به سمت بازرس اصلی و محمدمهدی سیاری به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه آفرینش جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال ۱۳۹۸ مورد تصویب قرار گرفت.

شرکت گلرنگ فرش بیدگل (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۱۰/۳، علی پامیلی به سمت رئیس هیئت مدیره، جواد پامیلی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و محمد پامیلی به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت پویا کیسه استرآباد شمال (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بهطور فوق العاده مورخ ۹۹/۱۰/۶، میثم اسلام به سمت بازرس اصلی و سعید ملک حسینی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. سرمایه شرکت از مبلغ ۱۰/۰۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۳۷/۵۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت تولیدی تریکو بافی دهکده صنعت شمال (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بهطور فوق العاده مورخ ۹۹/۹/۱۵، الهیار کاظمی به سمت رئیس هیئت مدیره، فاطمه کاظمی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، سجاد کاظمی به سمت مدیرعامل، آرش ابراهیم زاده به سمت بازرس اصلی و مهبران رحیمی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسیم جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ مورد تصویب قرار گرفت.

شرکت ریسندگی دیبای دلیجان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بهطور فوق العاده مورخ ۹۹/۷/۲۷، روزنامه کثیرالانتشار اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد. سید مرتضی سیدکاظم رضوی مهر به عنوان بازرس اصلی و محمدحسین ستاوند به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت نساجی نادیا فرش کاشان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۹/۹، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۶۲۱۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۸۶۲۱۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت تولیدی البسکو (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۹/۲۹، محمد گلابگیر به سمت مدیرعامل و نائب رئیس هیئت مدیره و خلیل گلابگیر به سمت رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند. روزنامه خراسان رضوی جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

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

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۹/۸/۲۹، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به ۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت

:: شرکت تعاونی پوشاک سارینا کویر طیس

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۵/۸/۲۲، مریم آذرنیوشه به عنوان بازرس اصلی و زهرا رحیمی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه سال ۱۳۹۴ مورد تصویب قرار گرفت.

:: شرکت کارخانجات ایران مریوس (سهامی عام)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۶/۳۱، بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی ایران با نمایندگی حمیدرضا حداد به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، شرکت روین شیمی با نمایندگی شهلا تلیکانی به سمت رئیس هیئت مدیره و احمد دنیانور به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

:: شرکت اطلس باف آراز (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۹/۹/۱۵، محل شرکت به تهران، بازار، کوچه بازار حمام چال، بازار امیر، پلاک ۲۹۹، ساختمان سه دالان ملک (دالان دوم) طبقه اول، واحد ۶۰۴ تغییر یافت

:: شرکت تعاونی ریسندگی نخ میامی

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۸/۷/۱۳، سرمایه شرکت از مبلغ ۲۳۰۸۸۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۴۶۱۷۶۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت. صورت های مالی عملکرد پایان سال ۱۳۹۷ تصویب شد. موسسه حسابرسی داوران حساب به نمایندگی شعبان حبیب پور به سمت بازرس اصلی و غفت طاهری به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت پویا ریس کاشان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۹/۹، محمد کاظم همدانی به سمت رئیس هیئت مدیره، رضا همدانی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره و کیاوش صادقی به سمت مدیرعامل، عزیزاله اخلاقی فر به عنوان بازرس اصلی و عزت اله اخلاقی فر به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت ایلاف پرسپولیس دلجان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۹/۸/۲۴، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۳۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ افزایش یافت.

:: شرکت فرش به نقش فاخر (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۱۰/۶، سید مصطفی حسنی بعنوان رئیس هیئت مدیره، سید محمد مهدی حسنی بعنوان نائب رئیس هیئت مدیره و سید مرتضی حسنی بعنوان انتخاب شدند.

:: شرکت کارخانجات نساجی نگین نقشین یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده ۹۹/۱۰/۱، احمدجمالی به سمت بازرس اصلی و سیدمحمد سیفتی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه پیمان یزد جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد و صورت های مالی منتهی به سال ۹۸ به تصویب رسید.

:: شرکت دیبا بافت اطلس (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۹/۳/۲۷، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت نساجی تهران (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۹/۴/۲۹، موسسه حسابرسی آرمان آروین پارس به عنوان بازرس اصلی و داود شفیعی به عنوان بازرس علی البدل تعیین شدند. روزنامه ابرار جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. احمد نجفی اصل به سمت رئیس هیئت مدیره، حسام الدین نجفی اصل به سمت نائب رئیس هیئت مدیره و احمد مسلمی به عنوان مدیرعامل انتخاب شدند.

:: شرکت پارس تکسان دانا (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۹/۸/۲۵، محمد حسین اله وردی به سمت مدیرعامل و نائب رئیس هیئت مدیره، غلامرضا اله وردی به سمت رئیس هیئت مدیره، محمد علی دعوتی و مجید عیشاهی به عنوان بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت صنایع نساجی کیمیا کاشان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۸/۱۲/۲۵، مرتضی لولایی بعنوان بازرس اصلی و مهدی اجدادی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی ۱۳۹۷ به تصویب رسید. روزنامه نسل فردا برای آگهی های شرکت تعیین شد. ترازنامه و حساب سود و زیان سال های مالی ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ به تصویب رسید.

:: شرکت تهران قطعه (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۹/۸/۱، محل شرکت به تهران، میدان ونک، خیابان شهید حجت الاسلام عباس شیرازی، کوچه بهار دوم، پلاک ۱، طبقه دوم، واحد ۴ تغییر یافت.

:: شرکت پنجاه رنگ ابریشم مشهد (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۹/۱۶، سرمایه شرکت مبلغ بیست میلیارد ریال منقسم به هزار سهم با نام بیست میلیون ربالی است که تماما پرداخت شده است. علیرضا سالمی به سمت بازرس اصلی و علی ایرانیان به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه کثیرالانتشار رسالت جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت به نسج سپاهان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۹/۸/۱، محمدعلی رجالی به سمت رئیس هیئت مدیره، شهناز رجالی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، حسن شعرباقیون به سمت مدیرعامل، موسسه حسابرسی امین تدبیربصیر به سمت بازرس اصلی و عباس موهبت به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال ۱۳۹۸ مورد تصویب قرار گرفت. روزنامه اصفهان امروز جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت صنایع کرک یزد (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۹۹/۱۰/۴، سرمایه شرکت از مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت تعاونی تولیدی پوشاک سالار پوش

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۹۸/۴/۳۱، صورتهای مالی سال ۹۵ و ۹۶ به تصویب رسید. محمود سالار به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، زهرا درویش زاده به سمت نائب رئیس هیأت مدیره، حمید سالار و غلامحسین درویش پور به عنوان بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت نخ ارمان کاشان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۵/۲۸، سرمایه شرکت از مبلغ ۲۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۵۲۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت. محل شرکت به آران و بیدگل، نوش آباد، شهرک صنعتی، خیابان توسعه اصلی، پلاک ۲۴۳ طبقه همکف تغییر پیدا کرد.

:: شرکت تولیدی پارچه صنعتی غزال کویر یزد (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۹/۶/۲۱، مهدی میرمحمدی به سمت رئیس هیئت مدیره، بی بی اقدس فانی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، حسین اسمعیلی به سمت مدیرعامل، عزت پور رضائی به سمت بازرس اصلی و محمدحسین ابراهیم آبادی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه پیمان یزد جهت نشر آگهی های شرکت انتخاب شد.

:: شرکت ثمین نساج یزد (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۹/۱۲، محمدرضا طرازی به سمت رئیس هیئت مدیره و، محسن نیکزاد به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، فریده اخوان به سمت مدیرعامل و حمیدرضا طرازی به سمت قائم مقام مدیرعامل انتخاب شدند.

:: شرکت ریسندگی و بافندگی کاشان (سهامی عام)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۷/۹/۲۴، حسین دیگبری به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل و جواد دشتی زاده به سمت نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

:: شرکت ایران تک نخ (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۹۳/۷/۲۰، جواد اسمعیل زاده به سمت رئیس هیئت مدیره، زهرا اسمعیل نژاد به سمت نایب رئیس و، محمد رضا اسمعیل زاده به سمت مدیرعامل، موسسه حسابرسی اصلاح گستران امین به سمت بازرس اصلی و سید عباس موسوی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه ابرار اقتصادی جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد. ترازنامه و حساب سود و زیان منتهی به سال مالی ۱۳۹۲ به تصویب رسید. روزنامه ابرار اقتصادی جهت نشر آگهی های شرکت تعیین انتخاب شد. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال ۱۳۹۸ مورد تصویب قرار گرفت.

:: شرکت صنایع نساجی فیروز تاب (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۲۵، آدرس شرکت به قم، شهرک صنعتی شکوهیه، خیابان پامچال، پلاک ۸۰۳، قطعه ۵۵۹، طبقه همکف تغییر یافت.

:: شرکت صنایع نساجی اورامان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۹/۱۰/۲۵، محل شرکت به استان کرمانشاه، روانسر، شهرک صنعتی روانسر، خیابان اصلی، کوچه تعاونی تغییر یافت.

:: شرکت نساجی سپهر بافت سپاهان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۰۱، سیدحمید سید قلعه بعنوان رئیس هیات مدیره، زهرا سادات سید قلعه بعنوان نائب رئیس هیات مدیره و ریحانه سید قلعه بعنوان مدیرعامل تا تاریخ ۱۴۰۱/۵/۱۶ انتخاب شدند.

:: شرکت نساجی هدیه پردیس کاشان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۰۴، عباس صدقی نژاد به سمت رئیس هیئت مدیره، فاطمه سلطان مرعاییان به سمت نائب رئیس هیئت مدیره و نرجس صدقی نژاد به سمت مدیرعامل، جعفر اخباری به سمت بازرس اصلی و میثم و کیلی به سمت بازرس علی البدل، انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی های شرکت انتخاب شد. ترازنامه و حساب سود و زیان سالی مالی ۱۳۹۸ شرکت به تصویب رسید.

:: شرکت تجارت پلیمر نساجی ایرانیان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۱۴، محل شرکت به بندرماهشهر، محله ناحیه صنعتی، خیابان بانک صادرات، خیابان پتروشیمی شیراز، پاساژ سیتی سنتر، طبقه سوم، واحد ۴۸ تغییر یافت. اکبر مغیطی به سمت مدیرعامل، مجتبی مغیطی به سمت رئیس هیئت مدیره، مصطفی مغیطی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، سید امیر موسوی به سمت بازرس اصلی و فاطمه آدمی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت نساجی نگین سورن مشهد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۱۳، سرمایه شرکت از مبلغ ده میلیون ریال به مبلغ بیست میلیارد ریال افزایش یافت.

:: شرکت صنایع الیاف ساویس اسپادانا (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۱۴، نام شرکت به «صنایع نساجی ساویس اسپادانا» تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح شد.

:: شرکت نساجی پارس آهنگ (با مسئولیت محدود)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی شرکت مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۱۲، محل شرکت به تهران، خیابان شهید قندی، خیابان سروش، خیابان شهید بهرام حاج حسنی، پلاک ۱۰، طبقه همکف انتقال یافت.

:: شرکت نساجی و پتو بهزاد لیان (با مسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۲۰، حمیرا صمدیان مطلق به سمت مدیرعامل و رئیس هیات مدیره انتخاب شدند.

:: شرکت صنایع نساجی قروه (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۹/۰۸/۲۸، موسسه حسابرسی آگاه تدبیر به عنوان بازرس اصلی، محمد رضا شکوهی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی منتهی به ۱۳۹۸/۱۲/۲۹ به تصویب رسید. روزنامه اطلاعات جهت درج آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت صنایع نساجی سپید ریس سفید شهر (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۳۹۹/۰۷/۱۵، مهرداد پناهیده بسمت رئیس هیات مدیره، مریم ساکت پور بسمت مدیرعامل، محمد پناهیده بسمت نائب رئیس هیئت مدیره، محبوبه اشرفی به سمت بازرس اصلی و محمد مهدی سیاری به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه کنیرالاتشار سراج جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد.

تاسیسات شرکت های نساجی

شرکت فاخته تجارت ایرانیان (با مسئولیت محدود)

تهیه، تامین و تولید و بسته بندی کلیه تجهیزات پزشکی و دندانپزشکی اعم از لباس ها و پوشش های بیمارستانی، انواع روپوش های پزشکی و روپوش های دندانپزشکی زمینه فعالیت، ۱۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، سجاد امیری مدیرعامل و تهران، جنت آباد جنوبی، ساختمان سهیل، طبقه دوم، واحد ۲ شرقی مرکز اصلی شرکت است.

شرکت شیبک پوشان هیرکانی (سهامی خاص)

احداث مرکز تولیدی، خرید و فروش، تهیه و توزیع و پخش پوشاک مردانه، زنانه، بچه گانه، کت و شلوار، مانتو، لباسهای فصل، لباس زیر مردانه و زنانه، لباسهای ورزشی، شال و روسری، مقنعه، دستکش، هد بند و مچ بند زمینه فعالیت، ۱۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، قاسمعلی کاویانی مدیرعامل و گرگان، بلوار ناهارخوران، خیابان عدالت، سروش جنگل مرکز اصلی شرکت است.

شرکت تعاونی بهین فیدار سوپا

لحاف دوزی، گلدوزی و تولید انواع رو تختی زمینه فعالیت، ۱۰،۵۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، سمیه جدیری مدیرعامل و آذربایجان غربی، ارومیه، خیابان دیگاله، خیابان شهیدجبرئیل قتیعی، کوچه شماره مرکز اصلی شرکت است.

شرکت دیبا پوشان شرق (سهامی خاص)

تولید و توزیع انواع پوشاک زنانه، مردانه و بچه گانه زمینه فعالیت، ۱۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، ناصر صاحبدری مدیرعامل و مشهد، خیابان ثامن کوچه کرامت پلاک مرکز اصلی شرکت است.

شرکت ماهان نوین کیان مهر آریا (سهامی خاص)

انجام امور ریسندگی و بافندگی و نساجی و تکمیل محصولات نساجی اعم از احداث کارخانه های ریسندگی نخ و بافت پارچه، فرش و موکت و پتو و کلیه محصولات نساجی چاپ و رنگرزی انواع نخ و پارچه آماده، تکمیل و آهار، بافت و دوخت انواع لباس و پوشاک اعم از لباس های رو و زیر، زیرپوش و جوراب و سایر پوشاک، آهار و تکمیل محصولات نساجی، تهیه و تولید انواع پارچه ها، الیاف پلی استر، آکرلیک، پنبه و پلی پروپیلن، ارائه خدمات تابندگی نخ و چله پیچی، تهیه و خرید و فروش و صادرات و واردات کلیه محصولات تولیدی، قطعات و ماشین آلات و خطوط تولید مرتبط زمینه فعالیت، ۱۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، سعید رضانی زاده مدیرعامل و یزد، بلوار منتظر قائم، بن بست ۲، پلاک ۴۲، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت بارمان بافت مرکزی (سهامی خاص)

تولید، توزیع، خرید و فروش انواع لایی پلی استر، تولید، توزیع، خرید و فروش انواع لایه های بی بافت و سوزنی و سایر فرآورده های صنعت نساجی، تولید منسوج بی بافت، تشکیل لایه در محیط خشک به روش کاردینگ، با اتصال مکانیکی سوزن زنی زمینه فعالیت، ۱۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، جواد شفیعی مدیرعامل و دلیجان، شهرک صنعتی دلیجان، محله ندارد، خیابان سرو ۳، خیابان سرو ۵، قطعه ۱۰۵۹، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت کیا مخمل باران نائین (با مسئولیت محدود)

تهیه و تولید خرید و فروش توزیع و بسته بندی انواع کالا های مرتبط با منسوجات و انواع پارچه ها زمینه فعالیت، ۲۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، مجید نائینی مدیرعامل و نظرآباد، شهرک صنعتی سپهر، بلوار کارآفرینان، بلوار آذر غربی، ملک میراحمدی، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت آریا پوشش بارمان (با مسئولیت محدود)

تولید، توزیع، خرید و فروش و صادرات و واردات انواع پوشاک، کت، پالتو، مانتو، پانچو، کاپشن، کت، جلیقه، ژاکت، پلیور، سوی شرت و هودی زمینه فعالیت، ۱۰،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، علیرضا اعرابی مدیرعامل و همدان، خیابان مدنی، کوچه جعفری، پلاک ۱۲۹، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت تعاونی پوشاک گستر اطمینان خنج

طراحی، دوخت، توزیع فروش و خرید انواع پوشاک زنانه و مردانه و بچه گانه، انواع پارچه و لوازم دوخت زمینه فعالیت، گلزار ابولی مدیرعامل، ۱۰،۵۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه و خنج، خیابان امام خمینی، خیابان شهرداری مرکز اصلی شرکت است.

شرکت کیان طب روشا (با مسئولیت محدود)

تولید و پخش پوشاک مردانه زنانه و بچه گانه دخترانه و پسرانه زمینه فعالیت، ۵،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، حسین هنزکانی مدیرعامل و تهران، مجیدیه، خیابان جانبازان غربی، کوچه شهید حمیدرضا درانی، پلاک ۳۲۷، طبقه چهارم مرکز اصلی شرکت است.

شرکت لباس پوشان صنعتی ناب (با مسئولیت محدود)

تولید و خرید و فروش پوشاک پرسنلی و ایمنی زمینه فعالیت، ۵۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، فاطمه عیوضی مدیرعامل و تهران، شهرآرا، خیابان شهید مهران آفرند، پلاک ۲۰، طبقه اول مرکز اصلی شرکت است.

شرکت الیاف سازان گردیه (سهامی خاص)

خرید و فروش و واردات و صادرات، تهیه و تولید و پخش کلیه کالاهای مجاز بازرگانی از قبیل پوشاک و تولید پارچه های فانتزی تار و پودی و حلقوی و گرد و انواع پارچه های کت و راشل، پارچه های حلقوی تار و پودی و نخ زمینه فعالیت، ۱۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، محمدرضا تیموری مدیرعامل و تهران، خیابان خواجه نظام الملک، کوچه شهید امیر متقی، بن بست شهید شعبانعلی توکلی، پلاک ۴، طبقه سوم مرکز اصلی شرکت است.

شرکت الماس طب جی سهامی خاص

تولید، خرید و فروش، تامین، توزیع انواع محصولات و ملزومات و لوازم مصرفی پزشکی، آزمایشگاهی، البسه زمینه فعالیت، ۱۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، شاهین جعفری مدیرعامل و اصفهان، فرح آباد، میدان ارتش، کوچه شهید علی مرادیان، پلاک ۳، طبقه پنجم، واحد ۲۶ مرکز اصلی شرکت است.

شرکت خرم دوخت ارم (با مسئولیت محدود)

تولید و عرضه البسه مردانه و زنانه بیمارستانی و ماسک، تولید کت و شلوار مردانه، مانتو و شلوار زنانه اداری و شخصی و سایر مصنوعات پارچه ای و البسه بیمارستانی و ماسک زمینه فعالیت، ۱۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، سیدرضا ابوالحسن خرمی مدیرعامل و شیراز، خیابان هدایت، خیابان سیدجمال الدین اسدآبادی، مجتمع تجاری اداری امیریه، طبقه پنجم، واحد ۱۱ مرکز اصلی شرکت است.

شرکت تعاونی زنان کار آفرین جنت

تهیه و اجرای طرح و اداره واحد تولیدی در زمینه تولیدی انواع پوشاک بزرگسال و بچه گانه زمینه فعالیت، ۱۰،۵۰۰،۰۰۰ ریال سرمایه، فریده معروفی مدیرعامل و داراب، خیابان کمربندی، کوچه قاسم خسروی مرکز اصلی شرکت است.



اهمیت روانشناسی رنگ در طراحی لباس فرم

پریسا بزدانی، دانش آموخته کارشناسی ارشد، ارتباط تصویری از دانشگاه علم و فرهنگ

مقدمه

و رنگ سازمانی خود، از رنگ قرمز درخشان و زرد استفاده می‌کنند. مانند مک دونالد، برگر کینگ و غیره...

حال در بیان دلیل توجه به این دو رنگ باید به این نکته اشاره کرد که رنگ قرمز یک پیام شیمیایی به مغز غده فوق کلیوی می‌رسد و هورمون «اپی نفرین» یا آدرنالین آزاد می‌کند. این هورمون، سیستم شیمیایی بدن را تغییر داده و باعث تنفس بیشتر و سریعتر می‌شود و فشار خون، ضربان قلب و ضربان نبض را افزایش می‌دهد و جریان آدرنالین را زیاد کرده و باعث ایجاد واکنش‌های روانی می‌شود. همچنین برای جلب مشتری گزینه بسیار مناسبی باشد، زیرا در کمتر از چند ثانیه نگاه افراد را به خود متوجه می‌کند همچنین این رنگ، اشتها برانگیز است و احساس هیجان را برانگیخته می‌کند این در حالی است که رنگ زرد دلیلی برای توقف و افزایش قدرت تمرکز و ایجاد احساس شادی در مشتری می‌شود، که همین موضوع به دلیل ایجاد یک تصور ذهنی مثبت افراد را ترغیب به خرید می‌کند.

اگر شما قدرت دیگری از تحریک رنگ‌ها را لازم دارید باید گفت که به آخرین باری در یک منطقه شلوغ خرده‌فروشی رانندگی کردید یا در یک فورت کورت در یک مرکز خرید راه رفتید کدام رنگ توجه شما را بیشتر به خود جلب کرده است؟

قطعا رنگ قرمز درخشان و زرد خواهد بود. مزیت‌های رنگ‌ها نشان می‌دهد که یک واکنش احساسی عمیق وجود دارد در حالی که هیچ احساس منطقی در آن لحظه وجود ندارد. محقق برجسته موسسه بین المللی سلامتی دکتر آکلاس فیلدس در یک مقاله‌ای در مجله سایکولوژی تودی این چنین بیان میکند که رنگ نقش بسیار مهمی را در انتخاب‌های ما در همه موارد بازی میکند. همچنین ایشان اشاره دارد که مردم دوست دارند خودشان را یک انسان منطقی بدانند در صورتی که اکثر آنها با قدرت اسرارآمیز رنگ‌ها تحت تاثیر قرار گرفته‌اند روانشناسی رنگ‌ها هیچ وقت در کسب کارهای موفق نادیده گرفته نشده بلکه از این موضوع بیشترین استفاده را برای رسیدن به موفقیت‌های خود بهره برده‌اند و همیشه توجه ویژه‌ای به آن داشته‌اند.

UPS یک موسسه حمل و نقل است که از رنگ قهوه‌ای تیره برای گرافیک می‌حیطی بدنه کامیون‌ها و لباس فرم راننده‌هایشان استفاده کرده است. تحقیقات نشان داده که رنگ قهوه‌ای حسی از اعتماد و اعتبار را به همراه دارد و این دقیقا همان چیزی است که این شرکت می‌خواهد تا مشتری‌ها و مخاطبینش تصور کنند. زیرا آنها ضامن حفظ بسته‌های مشتریان‌شان هستند که به این شرکت سپرده‌اند. یا در مثالی دیگر شرکت تولید و طراحی نرم‌افزاری IBM از رنگ آبی خاصی برای ارائه محصولات، بسته بندی و لوگو و معرفی شرکت خود بکار برده است تا احساسی از صداقت و پاکی را در ذهن مشتری‌ها القا کند و در دنیای بسیار رقابتی نرم‌افزار فروشی‌ها صداقت بعد از خود کالا بسیار مطلوب و کارگشا خواهد بود.

کارشناسان مارکتینگ بر این موضوع توافق دارند که برای رسیدن به بیشترین سود و منفعت، انتخاب رنگ مناسب با هویت کسب کار مورد نظر باید به گونه‌ای باشد که رنگ سازمانی به نحوه موثر و درست نشان داده شود طوری که مشتری در تمام نقاط تماس با آن شرکت رنگ سازمانی تعریف شده را به خوبی ببیند و حسش کند و با

همیشه در اولین برخورد ها و تمامی اشکال و ارتباطات غیر کلامی، رنگ در پوشش افراد یکی از سریع‌ترین روش‌های انتقال پیام است که در میان انواع پیام‌ها، رنگ به شدت با تمام احساس آدمی در ارتباط است. بی شک اکثر ما به اهمیت رنگ در دنیای پر مشغله امروزه پی برده‌ایم. در دنیایی که همه ما از هر سو مورد بمباران تصویر و رنگ و تاثیرات آن بر روی ذهن قرار داریم. به هیچ وجه نمیشود منکر اثر گذاری ذهنی و روانی و بصری رنگ‌ها شد. رنگ‌ها حتی در میزان قدرت تمرکز ما در محیط‌های مختلف تاثیر گذارند.

تحقیقات مختلفی در حوزه روانشناسی رنگ‌ها در طراحی لباس فرم صورت گرفته که این موضوع را ثابت کرده است که پوشیدن لباس مخصوص با توجه به رنگ‌های تعریف شده در موسسات یا هر کسب کار دیگری، می‌تواند به افزایش جلب توجه و دقت و از همه مهم‌تر متمایز شدن و حتی رسیدن به راه‌های خلاقیت در کار کمک کند و تاثیر گذار باشد.

در حقیقت هر لباسی که دارید، در برگزیده خاطرات تلخ و شیرین شما خواهد بود، بنابراین استفاده از لباس‌هایی غیر از لباس فرم کاری، در حین کار می‌تواند حواس شما را پرت کند و همین موضوع عدم تمرکز را با خود به همراه خواهد داشت.

مبانی نظری

اهمیت رنگ لباس فرم

شاید با خود این‌گونه فکر کنید، که پوشیدن لباس‌هایی یکدست و یک رنگ چگونه می‌تواند قوه خلاقیت کارکنان یک اداره یا موسسه را برانگیزد، اما تحقیقات نشان داده که افرادی با لباس فرم‌های واحد دارای ذهنی روشن، باز و دقیق هستند.

این تحقیق به این صورت بوده است که تعدادی از دانش‌آموزان با به تن داشتن لباس‌های فرم رسمی و تعدادی از دانش‌آموزان دیگر بدون لباس فرم، در یک آزمون تحصیلی شرکت می‌کنند.

نتیجه این آزمون برای دانش‌آموزانی با لباس فرم‌های رسمی بسیار مثبت بوده است. دانش‌آموزانی که با لباس‌های آزاد و اسپرت در این آزمون شرکت کرده بودند به صورت کاملاً سطحی به سوالات پاسخ داده بودند.

بنابراین برای افزایش خلاقیت و دیگر جنبه‌های مثبت لباس فرم، باید به نکات بسیار ریزی دقت داشت. از جمله سن افراد و نحوه فعالیتی که قرار است در چه مکان و زمانی صورت گیرد. همچنین رنگ انتخابی و جنس پارچه و حتی نحوه طراحی المان‌های مورد استفاده، تاثیر بسزایی در معرفی و جذب مخاطب خود در کسب و کارها خواهد داشت.

همچنین رنگ پیراهن و شلوار کارکنان، می‌تواند به تقویت بهبود کسب و کار کمک شایانی داشته باشد. یک دانشمند تحصیل کرده در زمینه علوم ژورنالیستی: این‌گونه بیان می‌کند که بارها نشان داده شده رنگی را که برای کسب و کار انتخاب می‌کنید یکی از موثرترین راه‌های جذب و نگهداری مشتری است. برای مثال در نظر بگیرید که فست‌فودها و رستوران‌ها و خیلی از این دست شغل‌ها برای پوشش نشان تجاری



بر خورد میکنند پس باید همیشه آماده و آراسته و مرتب باشند. چون اولین تصویری که مشتری از پرسنل میبیند به عنوان تصویر آن برند در ذهنش ثبت میکند. این تصویر باید کاملاً خوب و حرفه‌ای باشد. در نتیجه برای انتخاب لباس فرم باید از لباس کژوال دوری کرد. چون مطالعات نشان می‌دهد که مردم تمایل بیشتری دارند از کارمندی خدمات بگیرند که لباس فرم پوشیده‌اند به دلیل اینکه آنها را حرفه‌ای و شایسته‌تر و با معلومات بیشتر میدانند.

چند دلیل دیگر بر اثبات اهمیت لباس فرم

- ایجاد تصویر جذاب از کار

- ترفیع دادن درجه شرکت و برند

- تبلیغ رایگان

- حفاظت از نیروی کار (استفاده از پارچه‌های خاص فعالیت‌های متفاوت و به کاربردن رنگهای نمونی و شبرنگ در شرایط خاص کاری)

- تقویت امنیت (سریع مشخص شدن تمایز حضور شخص بیگانه در مجموعه)

- معانت از ورود آلودگی‌های خط تولید (بخصوص در رستوران‌ها و مراکز درمانی بهداشتی)

- پرورش روحیه تیمی

- به صرفه بودن برای کارمندان در وقت و هزینه

- تقویت احساس نزدیکی مشتری تقویت غرور شرکت (زیرا کارکنان سفیران شرکت هستند)

- تشخیص آسان تر پرسنل برای مشتری (مراکز درمانی و رستوران‌ها و غیره...)

- آراستگی و همگونی یکسان و برابری پرسنل شرکت که خود باعث عزت و غرور بیشتر آن برند میشود

- ایجاد طرز برخورد بهتر و احساس نزدیکی پرسنل به هم

نتیجه‌گیری

در این پژوهش سعی بر آن شده که به یک سری عوامل مهم که اهمیت بسزایی در رسیدن به موفقیت در هر کسب و کاری دارد، پرداخت. یکی از همین عوامل مهم تاثیر رنگ در طراحی و تولید لباس فرم کارکنان در هر کسب و کاری است زیرا رنگ‌ها دنیای بزرگ و پر راز و رمزی دارند که افراد اصولاً از آنها غافلند و به جای توجه به ویژگی‌های هر رنگ، و اهداف و چشم‌اندازهای تعریف شده در هر شغلی انتخاب‌های گاه‌از روی اجبار و یا بدونه آگاهی و یا حتی به تقلید کورکورانه از برندی دیگر استفاده می‌نمایند. این در حالیست که از این نکته مهم آگاه نیستند که انتخاب نا درست رنگ در دراز مدت میتواند تاثیرات مخربی با خود به همراه داشته باشد.

منابع:

آیزمن، لئاتریس (۱۳۸۸) روانشناسی کاربردی رنگها، مترجم: روح زمزمه، انتشارات، بیهق کتاب

لوشر، ماکس (۱۳۹۳) روانشناسی رنگها، مترجم: ویدا ایی زاده، انتشارات، درسا

پنهان، امیرارسلان (۱۳۹۶) روانشناسی رنگها در کسب و کار، انتشارات چشم ساعی

مقالات

صفی یاری، نوشین (۱۳۹۲) بررسی تطبیقی روانشناسی فرم و رنگ با اهداف آموزش و پرورش در طراحی

لباس دانش آموزان، مجله چیدمان، سال دوم، شماره ۲

www.unifirst.com

آن ارتباط موثری بر قرار سازد. پس در انتخاب رنگ سازمانی مهم ترین مسئله، ایجاد احساس خوب بیشتر توسط تعداد مشتریان بیشتر است.

در واقع بهتر است بیان داشت که استفاده از روانشناسی رنگ‌ها قطعاً به تقویت تصویر ذهنی مخاطب و رساندن پیام‌هایی از قبیل تکنیکی بودن، حرفه‌ای بودن، صداقت و حس اعتماد و در یادها ماندن کمک شایانی میکند. شایان ذکر است که رنگی که برای لباس فرم کارکنان استفاده میشود میتواند نقش قابل توجهی در بهتر دیده شدن و رسیدن به موفقیت بازی کند. زیرا مشتریان اغلب ناخودآگاه پیام‌هایی از لباس فرم دریافت میکنند. زیرا توسط یک انسان واقعی پوشیده شده که میتواند نماد ملموسی از آن برند یا کسب کار باشد. در اینجا جا دارد به چند رنگ پر کاربرد در صنایع مختلف به لحاظ روانشناسی اشاره کرد.

- سفید: نمادی از پاکی، خلوص، سبک‌بالی و عفاف و تمیزی است. (به همین دلیل توسط پزشکان و پرستاران مورد استفاده قرار میگیرد)

- مشکی: نمادی از قدرت، تسلط، مرموز، کلاسیک است. (کمک میکند برای ایجاد حس خبرگی و برتری و در صنعت بسته بندی لوازم لوکس مورد استفاده قرار میگیرد)

- سبز: نمادی از طبیعت، طراوت، تکسین دهنده، آرامش و حاصلخیزی و رویش است. (مورد استفاده در بسته بندی مواد آرایشی و در حیطة کشاورزی و محیط زیست)

- ارغوانی زرشکی: نمادی از وقار، تجملات و شکوهمند بودن، برازنده و مرموز است. (برای محصولات با رویکرد تکنولوژی‌های جدید مناسب است و پیشنهادی

اعلاء برای خدمات و محصولات خاص و آوانگارد می باشد.)

- نارنجی: نمادی از گرما، انرژی زاه، جذاب، دوستانه و با نشاط است. (برای فضای کارهای خلاق و نوگرا در حوزه تجارت استفاده میشود.)

- قرمز: نمادی از هیجان، سرزندگی، محرک است. غده هیپوفیز وقتی رنگ قرمز را میبیند، فعال میشود. (برای متمایز کردن کارکنان در چارت سازمانی و در لباس کارکنان سازمان آتش نشانی بکار میرود.)

- آبی: نمادی از صداقت، تعلق، آرام و خنک، ساکت، قابل اعتماد است. (این رنگ از اعتقاد و اطمینان الهام میگیرد و به همین دلیل در اکثر کسب و کارها از آن استفاده میکنند)

- زرد: نمادی از روشنگری، شادمانی، گرمابخش، با شکوه و جلال است. (سمبل مناسبی جهت قدرت صنعتی برای محصولات سنگین با دوام است که برای الفای حس خوب استفاده میشود.)

- طلایی: نمادی از کیفیت، با پرستیژ، گرانقیمت و لوکس، کلاسیک است. (ایجاد یک حس برتری خاص و برای بسته بندی‌های لوکس و تبلیغات مورد استفاده قرار میگیرد.)

- نقره‌ای: نمادی از پرستیژ، علم، آینده نگرا و نوین است. (اغلب انتخاب شرکت‌های فعال در حوزه، های تک (تکنولوژی‌های بالا) است.)

نهایتاً باید به این نکته اشاره داشت که بهترین و درست‌ترین رنگ برای معرفی لباس فرم کارکنان با توجه به هویت و اهداف فعالیتهای هر کسب و کاری باید برگزیده شود، زیرا این کار باعث ایجاد رقابتی سازنده خواهد شد. یکی از دلایل توجه بسیار این پژوهش به اهمیت لباس فرم این است که، مدیران نمیخواهند لباس را بی دلیل به کارمندان بدهند بلکه میخواهند از این طریق به تقویت نتایج حاصل کمک کنند. زیرا اولین پیامی که لباس فرم پرسنل مخابره میکند این است که افراد آن برند آموزش دیده و حرفه‌ای هستند. هر چند مشخص نیست که دقیقاً چه زمانی پرسنل با مشتری



تهیه و تنظیم: دکتر فرناز نایب‌مراد



نانو کفپوش‌های اپوکسی

کفپوش اپوکسی نانو چیست؟

در عصر نوینی که در حال حاضر پیش رو داریم تمامی محصولات از جمله کفپوش‌ها نیز دائم در حال پیشرفت و بروز شدن برای آسایش و راحتی بیشتر برای کاربران خود هستند و این کاربرد پذیری زیبایی را هم شامل می‌شود. مدیران شرکت‌های بزرگ همواره به دنبال بروزرسانی محصولات خود به آخرین لول و سطح علمی و فناوری هستند از این رو کفپوش‌های اپوکسی نیز از این قضیه جدا نیستند و دائم در حال بروز رسانی مواد تشکیل دهنده آن و فناوری ایجاد آن هست. کفپوش‌های اپوکسی نانو یکی از جدیدترین محصولات و عرضه‌های هم خانواده خود هست.

کفپوش‌های اپوکسی نانو به دلیل ساختار زیرینی شکلی که دارند، کاملاً یک دست و بدون هیچ‌گونه درز اجرا می‌شوند و در آن نهایت دقت به کار می‌رود. این شاخصه این محصول را به یک محصول ضدباکتری و هر گونه آلودگی مانند موارد ذیل بدیل کرده است:

- قارچ

- کپک

- بر

- جرم

- و...

به‌طور کلی کفپوش‌های نانوآنتی باکتریال می‌باشند، همچنین این محصول جز محصولات آنتی‌استاتیک می‌باشد چرا که قابلیت انتقال جریان الکتریکی را دارا می‌باشد، از مزایای این محصول می‌توان چسبندگی مثال زدنی آن بر روی فلزات را نام برد.

برخی از ویژگی‌های دیگر اپوکسی نانو:

- مقاوم در برابر عبور چرخ‌های خودرو

- عایق رطوبت و صدا

- ضدحریق و بازگشت‌پذیری به طبیعت

- مقاوم در برابر اشعه UV

- مقاوم در برابر مواد اسیدی و باز

- ضدضربه و شکستگی

- امکان طراحی و خط‌کشی رو آن

- در مقایسه با دیگر کفپوش‌ها هزینه اجرا و پیاده‌سازی کمتری دارد

- مقاوم در برابر یخ‌زدگی و حرارت

- و...

از این محصول به دلیل قابلیت‌های زیادی که دارد و مقاومت بالا در برابر موارد اشاره شده در بالا همچون سرما، گرما، ضربه و... مورد استفاده موارد ذیل می‌باشید:

- کف پارکینگ‌ها

- کارخانه‌جات صنعتی

- پشت‌بام‌ها

- نمای ساختمان

- حمام

- سرویس‌های بهداشتی

- استخرها

- آبنماها

- و...

اپوکسی یا پلی‌پوکساید، یک بسپار ترموست است که از واکنش رزین اپوکساید با سخت‌کننده پلی‌آمین یا پلی‌آمید حاصل می‌شود. این جمله را ندیده بگیرید چون نیازی به آن نخواهیم داشت و تنها جهت معرفی بیان شد. اما خوب است بدانید اپوکسی کلاً از دو ماده اصلی تشکیل شده یکی رزین اپوکسی و دوم فعال‌کننده یا سخت‌کننده آن. رزین معمولاً رنگ روشنی دارد و بدون بو است.

هاردنر معمولاً تیره است و بوی کمی دارند. پس از اتصال این دو ماده با هم، یک ماده پلاستیکی قوی و سخت را تشکیل می‌دهند. رنگ‌های اپوکسی آمینی بعلا



- کفپوش اپوکسی پارکینگ
- کفپوش اپوکسی سه بعدی

مراحل اجرای کفپوش اپوکسی:

خلاصه مراحل

- انجام زیرسازی لازم

زیرسازی بهتر است با بتن، سنگ یا موزائیک باشد. سپس برای ترمیم ترک‌ها و درزهای احتمالی باید با گروت اپوکسی آنها را پر نمود. ضمناً می‌توان برای افزایش چسبندگی از ساب نیز استفاده کرد.

- اجرای لایه پرایمر

پرایمر اپوکسی از رزین اپوکسی و هاردنر تشکیل شده است. این پرایمر می‌تواند تمامی حفره‌های سطح بتن را پر نموده و باعث افزایش چسبندگی لایه‌های دیگر شود. برای انجام این لایه از غلظت یا تی می‌توان استفاده نمود. در مورد مقدار مورد نیاز هم باید بگوییم هر ۲۰۰ گرم آن می‌تواند در یک متر مربع استفاده شود.

- اجرای لایه دوم یا لایه میانی

در مرحله بعد لازم است تا لایه‌های میانی اپوکسی نیز اجرا شود. همانطور که در بالا نیز اشاره کردیم ترکیبات این لایه از رنگ اپوکسی و ذرات سیلیس دانه‌بندی شده می‌باشد. دلیل اجرای این لایه هم افزایش مقاومت مکانیکی و فشار بر روی کفپوش اپوکسی می‌باشد. بنا بر نیاز و با توجه به سطح زیر کار این بخش در یک مرحله یا چند مرحله انجام می‌شود. در انتها سطح صاف و بدون ترک و حفره می‌باشد.

- اجرای لایه نهایی

بطور متوسط برای اجرای یک سالن ۱۰۰۰ متر مربعی نیاز به ۴ نفر نیرو و ۴ روز کار می‌باشد.

برای یک سطح متر مربعی با ضخامت یک میلی‌متر حدوداً شما نیاز به یک لیتر رنگ اپوکسی و مواد مورد نیاز دارید.

بعد از اجرا نیز باید تا حداکثر ۳ روز از رفت و آمد بر روی کفپوش خودداری شود تا اتفاقی نیفتد و یا اشیاء تیز بر روی کف کشیده نشود که کفپوش خراب گردد.

نداشتن حلال و در نتیجه کاهش حجم بیشتر کاربرد چسب و کفپوش اپوکسی را داراست و اپوکسی پلی آمیدیکه بیشتر بعنوان رنگ اپوکسی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

کلاً اپوکسی‌ها را به خاطر چسبندگی، مقاومت شیمیایی و گرمایی، خواص خوب یا حتی عالی مکانیکی، و مقاومت الکتریکی بسیار خوب آنها می‌شناسیم. پس این ماده خاص ارزش شناسایی و بکارگیری دارد. اپوکسی خالص عایق برق است اما وقتی با نقره ترکیب شود رسانا می‌شود و سپس به صنعت برق می‌رود.

ساخار شیمیایی اپوکسی به گونه‌ای است که بحدی در برابر مواد شیمیایی، ضربات مکانیکی و برق مقاوم است که معمولاً در محیط‌هایی که تماس مستقیم با اسید و باز و ضربه دارند بکار می‌رود. صیقلی بودن سطح آن مناسب سطوح بهداشتی مثل بیمارستانها و هتلهاست.



تاریخچه کفپوش اپوکسی در جهان:

در سال ۱۹۰۹ میلادی که دانشمندان علم شیمی بعد از سنتز و ترکیب مواد شیمیایی با همدیگر در دور ظرف آزمایش ماده لزج و چسبناکی جمع میشد و می‌چسبید که آن را ابتدا به عنوان یک ماده ی زائد و مزاحم می دانستند و تمیز می کردند و دور می ریختند ولی بعد از مدتی متوجه شدند که از این ماده می‌توانند استفاده مفیدی هم ببرند پس در سال ۱۹۰۹ میلادی این ماده ثبت شد.

ولی بعد از سال‌ها تحقیق و مطالعه دانشمندی به نام پیر کاستان که در یک شرکت ساخت دندان‌های مصنوعی کار می‌کرد توانست این رزین را به مقاومت و سختی بالایی برساند ولی از آنجایی که این رزین به درد دندان‌های مصنوعی نمی‌خورد طبق قوانین آن شرکت دندانسازی باید اطلاعات این دانشمند به بایگانی برده می‌شد و این تحقیقات مخدومه اعلام می‌شد و از آن استفاده‌ای نمی‌کرد.

ولی این دانشمند توانست از سال‌ها تلاش و زحمت خودش چشم‌پوشی کند و آنرا به بایگانی بفرستد. با پا فشاری توانست شرکتی را به اسم سیبا ciba که یک شرکت سوئیسی بود و در ساخت رنگ فعالیت داشت قانع کند که بعنوان یک عایق از آن استفاده کنند و بسیار ماده مقاومی در مقابل خوردگی و ضربه و فشار و بسیار نفوذناپذیر است و در برابر اسیدها مقاوم. بعد از چند سال تحقیق و کار بر روی این رزین بالاخره در سال ۱۹۴۸ و بعد از ۱۰ سال کار این رزین به بازار آمد.

انواع کفپوش‌های اپوکسی:

- کفپوش اپوکسی آنتی‌استاتیک
- کفپوش اپوکسی آنتی باکتریال



نکاتی در خصوص اجرای کفپوش اپوکسی

آن دقیقاً بستگی به قیمت دلار دارد. پس نمی‌توان در هر زمان قیمت ثابتی برای آن تعیین کرد. اگر هم هزینه بالایی برای این نوع کفپوش مصرف شود، چون هزینه نگهداری آن پایین است و سال‌ها دوام می‌آورد می‌توان به دید یک سرمایه‌گذاری بلندمدت به آن فکر کرد.

از آنجا که این کفپوش‌ها مناسب سطوحی است که رفت و آمد ماشین‌آلات سنگین را دارد و یا در مجاورت مستقیم موارد شیمیایی و یا سردخانه‌های صنعتی است بهتر است در چنین مکان‌هایی از مواد درجه یک آن استفاده نمود.

در خصوص کارخانجاتی که نیاز به تعویض کفپوش دارند از آنجا که سرعت اجرای کفپوش اپوکسی بالاست خط تولید مدت زمان کمتری تعطیل خواهد شد که احتمالاً همین امر تفاوت قیمت این کفپوش و سایر گزینه‌ها را جبران می‌کند.

برای اجرای کفپوش اپوکسی یک سطح متخلخل و دارای منفذ باید زمین را ساب زد و آنرا بسیار تمیز و عاری از گرد و خاک کرد. حتی برای داشتن انواع کفپوش‌های سه بعدی این کفسازی لازم است. مهم است که قبل از استفاده از رنگ اپوکسی، همه ترک‌ها و تراشه‌ها تعمیر شوند و همچنین قبل از اعمال پوشش باید سطح عاری از چربی و روغن باشد. معمولاً برای داشتن بهترین سطح سند بلاست انجام می‌شود و حتماً دقت کنید که بعد از سند بلاست گرد و غبار ناشی از آن را تمیز کنید. هنگام کار بهتر است دما بین ۱۵ تا ۳۵ درجه باشد و هوای خیلی سرد و یا گرمی در محیط نداشته باشیم. برای تهیه موارد، هر دو ماده را به نسبتی که اعلام شده مخلوط کرده و با هم‌زن بصورت آهسته ترکیب می‌کنیم. سپس با پیستوله یا قلم مو به سطح زده می‌شود.

دقت کنید که در هر بار مواد را به میزان مصرف تهیه کنید و سپس دوباره اقدام به تهیه کنید. هر لایه که تمام شد ۶ ساعت باید زمان بدهید تا خشک شود سپس لایه بعدی. زمانی که مواد را مخلوط کردید زمان کمی دارید که بتوانید آنرا مصرف کنید سپس ابتدا اقدامات اولیه را انجام دهید. سپس بعد از خشک شدن باید با استفاده از یک پین غلطکی اپوکسی را در لایه نازک حد اقل ۲ میلیمتری بر روی سراسر سطح اجرا نمود و پس از خشک شدن پوشش دوم را اجرا کنید.

موارد مصرف کفپوش اپوکسی

معمولاً مورد مصرف کفپوش اپوکسی سالن‌های صنعتی از جمله انبارها و خط‌های تولید، کف‌سازی پارکینگ‌ها و همچنین سوله‌هاست. همچنین بخاطر آنتی باکتریال بودن این کفپوش می‌توان آن را در سالن‌های بیمارستان و داروسازی و فضاهای درمانی و بهداشتی استفاده کرد. یکی دیگر از جاهایی که این روزها از این نوع کفپوش استفاده می‌کنند برای فضاهای آموزشی و ورزشی مثل سالن‌های بدن‌سازی و سالن‌های ورزشی و مهد کودک‌ها است. البته به دلیل تنوع رنگی این کفپوش می‌توان از آن در خانه‌ها و محوطه‌سازی و کف‌سازی لابی‌ها و تالار و رستوران نیز استفاده کرد. این کفپوش برای مکان‌هایی که دما بالاتر از ۷۰ درجه می‌رسد به هیچ وجه مناسب نیست چرا که پوسته پوسته شده و یا تپله می‌کند و آسیب جدی خواهد دید.

کفپوش اپوکسی مناسب برای کف‌سازی پارکینگ‌ها؛ کف‌سازی سوله‌ها؛ کف‌سازی انبارها؛ کف‌سازی کارخانه‌ها؛ کف‌سازی بیمارستان‌ها؛ کف‌سازی داروسازی‌ها؛ کف‌سازی فروشگاه‌های لوکس و زنجیره‌ای؛ کف‌سازی قنادی و شیرینی‌پزی؛ کف‌سازی آشپخانه‌ها؛ کف‌سازی سالن تولید محصولات آرایشی؛ کف‌سازی لابی و داخل منازل؛ کف‌سازی محوطه و زیباسازی و سایر کف‌سازی‌های صنعتی و بهداشتی لوکس می‌باشد.

هزینه اجرای کفپوش اپوکسی

هزینه اجرا به موارد بسیاری بستگی دارد. یکی از مهم‌ترین این موارد کف فعلی است. هرچه کف‌سازی و تعمیر کف بیشتر کار داشته باشد هزینه شما بالاتر خواهد رفت. به خود اپوکسی که برسیم، اپوکسی یک جنس وارداتی است و قیمت

مزایای کفپوش اپوکسی:

- ایجاد لایه محافظ قوی
- مقاومت بسیار بالا در برابر دما و وزن
- مقاومت در برابر اسید و باز و موارد شیمیایی
- تنوع در رنگ و طرح (هرگونه عکس و علامت روی آن قابل اجراست، مثل مسیرها و علائم رانندگی و هشداردهنده در کف کارخانجات)
- عدم جذب گرد و غبار بنابراین سرعت بالا در تمیز کردن

- آنتی باکتریال بودن

- زیبایی و درخشندگی

- شست و شوی آسان در منزل

- عایق رطوبت و حرارت

معایب کفپوش اپوکسی:

- قیمت بالا

- شکنندگی در دماهای بسیار بالا

- حساس بودن به نور خورشید/ مناسب فضاهای باز نیست

- پوسته پوسته شدن در دماهای بالاتر از ۷۰ درجه

- خش‌پذیری در برابر چرخ‌های فلزی ماشین‌آلات صنعتی

کفپوش اپوکسی سه بعدی چیست؟

از کفپوش‌های اپوکسی بیشتر برای تزئین کف منازل و اماکن استفاده می‌شود. کفپوش اپوکسی سه‌بعدی فقط یک تصویر ساده نیست. یک شی هنری در مقیاس بزرگ است که اساساً ساختار قدیمی کفپوش‌های اپوکسی را تغییر می‌دهد و یک قدم فراتر از آنها می‌باشد.

کفپوش‌های اپوکسی سه‌بعدی مانند دیگر انواع کفپوش‌ها کاملاً مقاوم هستند و در برابر راه رفتن، گرما، سرما و رطوبت مقاوم می‌باشند.

امروزه از کفپوش‌های اپوکسی در ساختمان‌های اداری و مراکز تجاری بزرگ استفاده می‌شود.

کفپوش‌های اپوکسی سه‌بعدی با محیط زیست کاملاً سازگار هستند و هیچ خطری



نباید از ۴ درصد بیشتر باشد، در غیر اینصورت بعد از یک الی دو هفته کل سطح کفپوش از زمین جدا می شود.

۵. در این مرحله صفحه پرایمر اپوکسی خودتنظیم، نصب و اجرا می شود.

۶. نقاشی سه بعدی کف بر روی سطح موردنظر ترسیم و یا نصب می شود. اگر طرح از قبل آماده و مشخص است، اطمینان حاصل کنید که در هیچ قسمت از طرح پیچیدگی یا تاشدگی دیده نمی شود و طرح کاملاً صاف و یکدست است.

۷. نصب دولایه اپوکسی روشن یا در بیشتر مواقع، پلی یورتان بر روی طرح مورد نظر که هم اکنون بر روی سطح زمین نصب شده است، در این مرحله اتفاق می افتد. با نصب این لایه ها بر روی طرح، یک لایه شفاف از پوشش اپوکسی بر روی طرح موردنظر به دست می آید. با نصب این لایه ها بر روی طرح، هم عمق موردنظر طرح به دست می آید و همچنین این لایه ها به عنوان محافظ عمل کرده و از ایجاد خرابی و شکستگی بر روی کفپوش جلوگیری می کنند. نصب این لایه ها به دقت بیشتری احتیاج دارد و حتی ذره کوچکی از گرد و غبار هم بر روی سطح نباید باشد.

۸. در صورت لزوم در مرحله آخر، یک لایه سیلر حفاظتی با پوشش بالا روی طرح اجرا می شود. خشک شدن کامل سطح بستگی به لاک اپوکسی دارد و از ۱۲ ساعت به بالا برای خشک شدن کامل سطح باید منتظر ماند.

- در تمام مراحل اجرا باید این نکته را در نظر داشت که حتی کوچکترین حبابی بر روی سطح کار ایجاد نشود و آلودگی در زیر سطح قرار نگیرد. به همین دلیل تمام مراحل کار باید یک فرد متخصص انجام شود.

از کفپوش اپوکسی در مکان های مختلفی با توجه به نوع بهره برداری آن استفاده می شود: بیمارستان ها، سالن های ورزشی والیبال و ...، کف استخرها، آزمایشگاه ها، کف پارکینگ ها، کف کارخانجات صنعتی، غذایی، دارویی، کف اتاق های پست برق، کف هتل ها، کلین روم، کف سوله ها و انبارها، مقاوم به اسید، مقاوم به خوردگی، آنتی استاتیک، آنتی باکتریال، آنتی داست (خاک گیر)، فلکسیبل، عایق برق و ...

۱- کفپوش گردگیر با ضخامت ۱ میلیمتری: این نوع کفپوش به منظور جلوگیری از ایجاد گرد و غبار بتن مورد استفاده قرار می یرد.

۲- کفپوش یکپارچه با ضخامت ۳ میلیمتری: این کفپوش مقاومت بالایی دارد و در صنایع خودروسازی، داروسازی و ... مورد استفاده قرار می گیرد.

۳- کفپوش پلی یورتان با ضخامت ۳ میلیمتری معوج: این روکش مانع لغزش افراد و ماشین آلات در محیط های خیس و چرب می شود.

۴- کفپوش نیمه زبر: این کفپوش ضخامتی بیش از ۴ میلیمتر دارد و از مقاومت بالایی برخوردار است.

۵- کفپوش ضداسید: این کفپوش ها مقاومت بالایی در برابر مواد شیمیایی دارند.

۶- کفپوش ورزشی: در ساخت آن از اپوکسی انعطاف پذیر استفاده می شود.

۷- کفپوش آنتی استاتیک: کفپوش آنتی استاتیک یا ضد جرقه در انبارهای مهمات، سالن های مخابرات، اطاق های عمل و سایر اماکن حساس استفاده می شود.

هر قدر که ضخامت اجرایی بالاتر باشد بهتر و گران تر می باشد.

برای طبیعت انسان و دیگر جانوران ندارند. در هنگام اجرای کفپوش اپوکسی سه بعدی هیچ گاز یا بخار سمی ای منتشر نمی شود تا خطری ایجاد کند.

کفپوش سه بعدی طول عمر بالایی دارد و پس از اجرا می تواند تا چندین سال نیاز شما را برآورده کند. در صورتی که توسط متخصصین مجرب این کار انجام شود، به شما قول می دهیم حداقل تا ۱۰ سال با دوام بماند. دوام کفپوش های سه بعدی در حدی بالا می باشد که در صورت استفاده از میلان یا وسایل سنگین، هیچگونه آسیبی ایجاد نمی کند.

برای مراقبت از این نوع کفپوش ها نیاز نیست که حتما فرد متخصصی استخدام شود. هر کس به راحتی می تواند با رعایت اصول ساده از این کفپوش ها استفاده و مراقبت کند.

تا چندسال پیش استفاده از کفپوش های اپوکسی سه بعدی فقط در مراکز تجاری و ساختمان ها بزرگ مانند هتل ها بود. اما امروزه به جرات می توان گفت که در منازل و دیگر ملک های مسکونی استفاده دارد.

کاربردهای کفپوش اپوکسی سه بعدی

- ساختمان های عمومی و اداری
- پله ها، راهروها، زمین های بازی
- نمایشگاه خودرو، گاراژ، پارکینگ
- مراکز خرید، مغازه ها، بوتیک ها، دفاتر هتل ها
- باشگاه ها، کافه ها و رستوران ها
- آزمایشگاه ها، درمانگاه ها، بیمارستان ها، مراکز پزشکی
- مدارس، مهد کودک و موسسات
- خانه های روستایی، ویلا، آپارتمان، خانه های خصوصی
- نمایشگاه ها، تئاترها، گالری ها، موزه ها
- استخر و ...

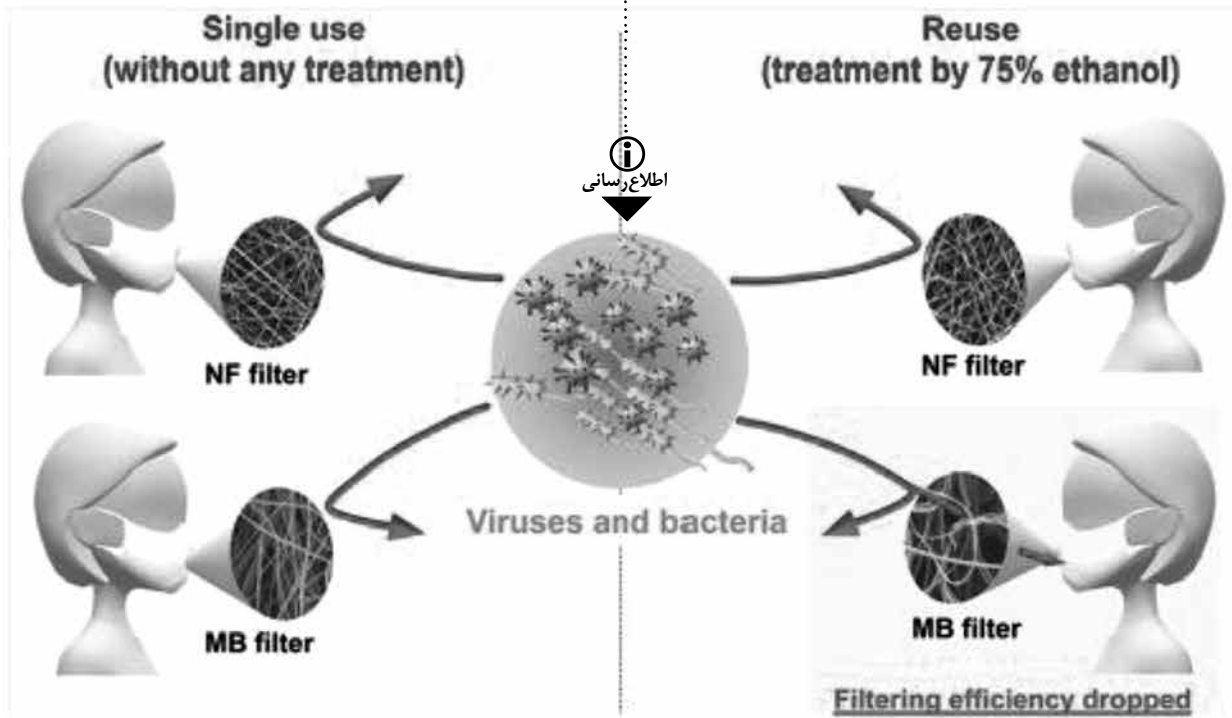
مراحل نصب کفپوش های سه بعدی:

۱. در ابتدا زمین موردنظر باید از لحاظ رطوبت و انتشار بخار تست شود. رطوبت زیر کار می تواند باعث شکستگی، چسبندگی مصالح، رشد قارچ، پیچ خوردن کاشی ها و ایجاد حباب زیر کفپوش سه بعدی شود. بنا بر این باید حتماً میزان رطوبت سطح اندازه گیری و تنظیم شود.

۲. سطح بستر را کاملاً آماده کنید. از ابزارهای سنگ زنی الماس یا ابزارهای سنگ زنی برای آماده کردن سطح زیر کار استفاده می شود. تمام سطح باید صاف و یکدست بدون هیچ گونه ترک یا شکستگی باشد. از اینکه تمام منطقه موردنظر را به خوبی و کاملاً بررسی می کنید، اطمینان حاصل فرمایید.

۳. کف باید به خوبی تمیز شده و اسکراب اتوماتیک بر روی سطح انجام شود تا حتی کوچکترین ذره های از گرد و غبار نیز بر روی سطح باقی نمانده باشد. کف باید کاملاً خشک و بدون رطوبت و تمیز باشد.

۴. اندازه گیری رطوبت محیط یک مرحله بسیار مهم می باشد. رطوبت محیط



ارزیابی قابلیت استفاده مجدد فیلترهای تهیه شده از نانو الیاف و منسوجات ملت

مترجم: دکتر مژده قهرمانی هنرور*

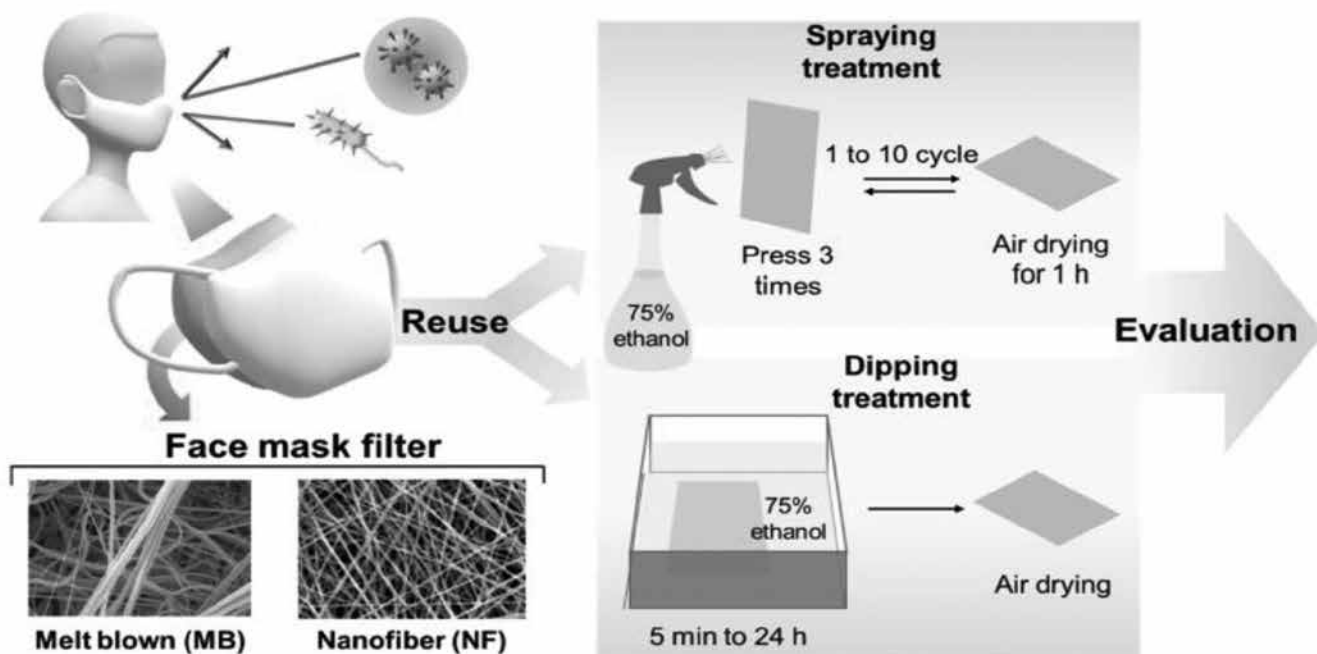
مقدمه

این کشورها شامل کشورهای پیشرفته مانند اتحادیه اروپا، ایالات متحده ژاپن و انگلیس می‌باشند که در تولید ماسک تنفسی N95، یکی از بهترین فیلترهایی که تاکنون برای این ویروس شناخته شده، به صورت یکبار مصرف فعالیت دارند. گزارش شده است که COVID-19 می‌تواند به مدت یک هفته در سطح خارجی ماسک به صورت زنده باقی بماند. این امر منجر به انجام اقداماتی در جهت از بین بردن ویروس‌های قرار گرفته بر روی سطح و استفاده مجدد از ماسک شده است. مطالعات فعلی برای استریلیزه نمودن ماسک‌های تنفسی N95 با استفاده از نور UV انجام شده است.

به‌طور کلی، فیلتر N95 از الیاف ملت بلون (MB) تولید می‌شود ولی در حال حاضر با ورود تکنولوژی نانو و تولید نانوذرات از این فن‌آوری در جهت بالا بردن عملکرد ماسک‌های N95 استفاده شده است. در ماسک‌های N95 رطوبت مطلق قابل توجهی در داخل سطح ماسک گزارش شده است که این مقدار در ماسک‌های تکمیل شده با ذرات نانو نسبتاً کمتر شده و سبب راحتی در پوشش گردیده است. در مقایسه‌ای که بین ماسک‌های جراحی و N95 انجام شده است مشخص گردیده که نفوذپذیری هوا و نفوذ بخار آب به میزان قابل توجهی در ماسک‌های N95 نسبت به ماسک‌های جراحی کمتر است. همچنین بررسی‌ها نشان داده است که ماسک‌های N95 می‌توانند تا ۹۷٪ از اجسام خارجی را فیلتر کنند، در حالی که ماسک‌های جراحی می‌توانند تا ۹۵٪ کارایی داشته باشند. ماسک‌های جراحی تکمیل شده با ذرات نانو می‌توانند عملکردهای محافظتی دیگری در جلوگیری از انتشار مویرگی و فعالیت‌های ضدباکتری ایجاد کنند. مطالعه انجام شده جهت

از زمان پیدایش نوع جدید ویروس کرونا (COVID-19)، تعداد افراد آلوده به طور تصاعدی در حال افزایش است. براساس آمار سازمان بهداشت جهانی (WHO)، ۶۶۶۳۳۰۴ مورد COVID-19 تا ۶ ژوئن سال ۲۰۲۰ گزارش شده است. اطلاعات محدودی در مورد مشخصات بالینی COVID-19 وجود دارد. برخی از علائم و پارامترهای اصلی برای بررسی وجود COVID-19 در بیمار گزارش شده است. از زمان ابتلا به اولین عفونت در اوایل دسامبر ۲۰۱۹، مطالعات گسترده‌ای در مورد منشأ، علائم، روند عفونت، انتقال عفونت از فرد به فرد، تهیه احتمالی واکسن و اقدامات احتیاطی صورت گرفته است. برخی از محققان ادعا کردند استفاده از ماسک صورت N95، که یکی از بهترین ماسک‌های تنفسی شناخته شده در این مورد می‌باشد، در صورتی که فقط به صورت یکبار مصرف استفاده شود سبب غیرفعال کردن ویروس کرونا می‌گردد.

تجهیزات حفاظت شخصی (PPE) از زمان بروز بیماری همه‌گیر COVID-19 به یک موضوع حیاتی تبدیل شده است. مقامات و نهادهای بالاتر از جمله WHO نگران کمبود ماسک‌های تنفسی هستند و حتی اگر ماسک پزشکی در بازار موجود نباشد، استفاده عمومی از ماسک پارچه‌ای را پیشنهاد می‌کنند. چین تولیدکننده عمده ماسک‌های صورت با تقریباً ۵۰ درصد سهم در مصرف جهانی ماسک‌های صورت است. با این حال، شیوع گسترده COVID-19 بر تولید و عرضه ماسک‌های تنفسی در سراسر جهان تأثیر منفی گذاشته و کشورهایی که توانایی تولید ماسک صورت را دارند نیز از کمبود ماسک تنفسی رنج می‌برند.

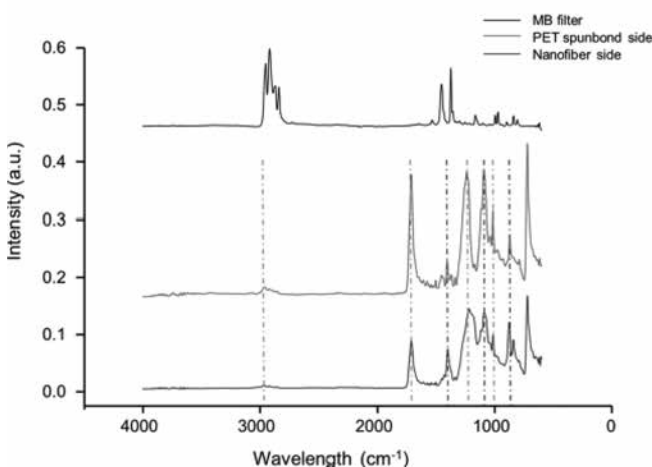


شکل ۱. نمودار شماتیک در روش‌های پاششی و غوطه‌وری فیلترهای ماسک تنفسی با استفاده از اتانول ۷۵٪ برای ارزیابی قابلیت استفاده مجدد

در جهان مورد استفاده قرار گرفته است. یک مطالعه مقایسه‌ای بر روی ویژگی‌های عملکرد ماسک فیلتر هوا مبتنی بر فن‌آوری ملت بلون (N95) و نیز ماسک تهیه شده از نانوالیاف برای ارزیابی قابلیت استفاده مجدد پس از تمیز کردن (از طریق روش‌های پاششی و غوطه‌وری) با استفاده از اتانول ۷۵٪ انجام شده است (مقایسه از طریق تعیین نفوذپذیری هوا، سطح، خواص مورفولوژیکی تخلخل و عملکرد فیلتراسیون انجام شده) (شکل ۱).

نتایج:

نتایج مطالعه فیزیکی و شیمیایی انجام شده بر روی طیف FTIR فیلترهای ملت بلون (MB) و نانوالیاف (NF) در شکل ۲ نشان داده شده است. طیف FTIR



شکل ۲. طیف‌های FTIR-ATR فیلتر MB و فیلتر NF (هر دو حالت: نانوالیاف و اسپان باند). طیف‌های FTIR فیلتر MB حاصل از الیاف پلی‌پروپیلن و استفاده از ترکیب PET و PVDF در فیلتر NF

بررسی و مقایسه بازدهی فیلتراسیون ماسک N95 و ماسک‌های جراحی در برابر ویروس‌های منتشر شده از طریق هوا می‌باشد.

مقایسه فیلترهای تهیه شده از روش ملت بلون و فن‌آوری نانو:

بر طبق بررسی‌های انجام شده مشخص گردیده که ماسک‌های تنفسی N95 بازده فیلتراسیون بالایی در برابر ذرات با ابعاد بسیار کوچک ندارند اما بسیار کارآمدتر از ماسک‌های جراحی در برابر عوامل ایجادکننده عفونت در محدوده ۱۰-۸۰ نانومتر هستند. یک نظرسنجی در مورد خطرات موجود در ایجاد سردرد به دلیل استفاده از دستگاه تنفس N95 وجود دارد. آنها گزارش دادند که سطح رطوبت بالاتر، مقاومت در برابر نفس و تجمع گرما در داخل ماسک‌ها منجر به سردرد می‌شود. بنابراین، پیشنهاد شده است که استفاده کوتاه‌مدت از ماسک می‌تواند به طور قابل توجهی از شدت سردردها بکاهد. همچنین یک نظرسنجی در مورد سطح محافظت از ماسک‌های جراحی در مقابل ماسک‌های N95 برای جلوگیری از آنفلوآنزا در بین کارکنان مراقبت‌های بهداشتی انجام شده و گزارش شده است که ماسک‌های N95 در محافظت در برابر آنفلوآنزا بهتر از ماسک‌های جراحی نیستند.

نانوالیاف دارای کاربردهای گسترده‌ای در بخش‌های بهداشت و درمان، مهندسی محیط زیست و ذخیره انرژی هستند. در حال حاضر، در برخی از کشورها از جمله کره، ژاپن، ایالات متحده آمریکا و کشورهای اروپایی، نانوالیاف به صورت صنعتی تولید می‌شوند. الیاف نانو به دلیل ویژگی‌های متمایز آنها از جمله سطح انرژی بالاتر که می‌تواند خواص مطلوبی مانند مورفولوژی یکنواخت، سازگاری در خصوصیات ساختاری ایجاد کند می‌تواند بهترین جایگزین برای الیاف میکرو و فیلم‌های نازک باشد و با تکنیک‌های ساده می‌توان سطوح را توسط نانوالیاف پوشش داد. بنابراین، به تدریج صنعت تولید نانو الیاف برای تولید انواع فیلترها از جمله ماسک‌های تنفسی



فیلترها پلیمرهای بکار رفته در آنها را تایید می‌نماید:

ارزیابی عملکرد فیلترها پس از پاکسازی توسط اتانول:

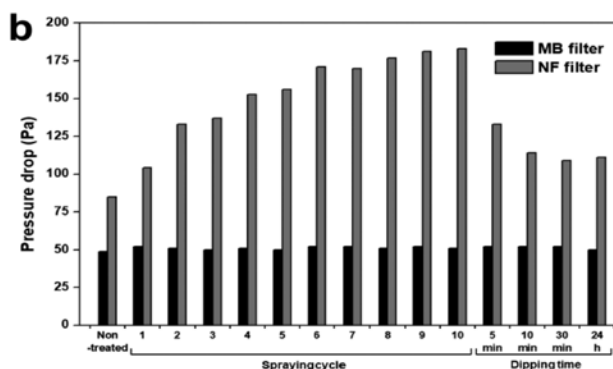
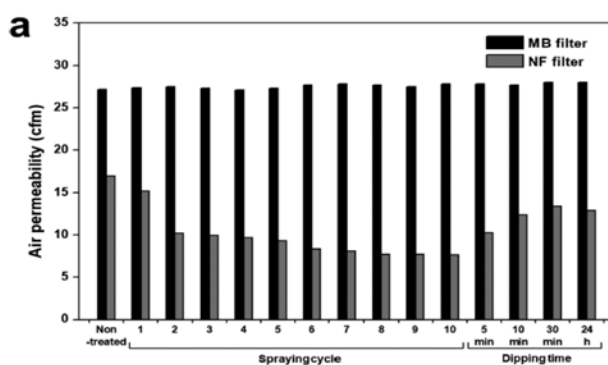
برای ارزیابی قابلیت استفاده مجدد فیلترهای ماسک صورت MB و F، از دو نوع روش متداول پاکسازی شامل پاشش اتانول ۷۵٪ تا ۱۰ بار تکرار (هر بار پاشش با فشاری معادل ۳ برابر فشار سمپاشی) و غوطه‌وری در اتانول ۷۵٪ استفاده شده است. تمام پارامترهای ممکن جهت مقایسه عملکرد فیلترهای MB و NF قبل و بعد از تمیز کردن با اتانول، ثابت در نظر گرفته شده‌اند.

ارزیابی نفوذپذیری هوا:

ابتدا نفوذپذیری هوا (میزان جریان هوا) در هر دو فیلتر اندازه‌گیری شده است: (شکل ۳a)

همانطور که مشاهده می‌شود نفوذپذیری هوا (در واحد cfm) در فیلتر ملت بلون MB به عنوان مقدار متوسط قبل از پاکسازی توسط اتانول ثبت شده است. بعد از پاکسازی توسط اتانول، در هر دو روش پاکسازی، تفاوت معنی داری در نفوذپذیری هوا مشاهده نشده است.

در مورد فیلتر NF، نفوذپذیری هوا قبل از تمیز کردن حدود ۱۷٫۰ cfm گزارش شده است که پس از پاکسازی توسط اتانول این مقدار تا حدودی کاهش می‌یابد. از آنجا که فیلتر NF تهیه شده از پلیمر PVDF در این کار بر روی لایه نگهدارنده اسپان باند از جنس (PET) قرار گرفته است، ممکن است یکی از احتمالات این است که وقتی فیلتر NF با اتانول تصفیه می‌شود، PET به دی اتیلن یا مونو



شکل ۳. (a) نفوذپذیری هوا و (b) افت فشار برای فیلترهای ماسک صورت MB و NF قبل و بعد از پاشش و غوطه‌وری با استفاده از اتانول ۷۵٪.

اتیلن تجزیه شده باشد. با اینکه تجزیه ۱۰۰٪ PET فقط در شرایط فوق بحرانی امکان پذیر است ولی به طور جزئی امکان تجزیه در شرایط غیر بحرانی وجود دارد. بنابراین، تجزیه جزئی PET ممکن است سبب تغییراتی در مورفولوژی سطح لایه فیلتر NF ایجاد نماید و از این طریق اندازه منافذ را کاهش دهد.

بنابراین، می‌توان نتیجه گرفت با پاکسازی توسط اتانول، توسط هر دو روش پاششی و غوطه‌وری، تأثیر قابل توجهی در نفوذپذیری هوا بر روی فیلتر MB ندارد ولی در مورد فیلتر NF نفوذپذیری هوا تا حدودی کاهش می‌یابد.

ارزیابی افت فشار:

پارامتر افت فشار جهت تجزیه و تحلیل مشکلات تنفسی در هنگام استفاده از ماسک‌ها مورد بررسی قرار می‌گیرد و قطعاً هر چه میزان این پارامتر باشد تنفس به سختی انجام شده و سبب کاهش راحتی پوشش می‌گردد. پارامتر افت فشار به میزان تخلخل و مورفولوژی سطح فیلتر بستگی دارد.

همانطور که در شکل ۳b مشاهده می‌شود افت فشار برای ماسک MB کمتر از فیلتر NF است. در مورد فیلتر MB، هنگام پاکسازی با اتانول افت فشار قابل توجهی مشاهده نشده است در حالیکه افت فشار در فیلتر NF هنگام پاکسازی با اتانول افزایش یافته است که البته این میزان تغییرات در محدوده استفاده ایمن می‌باشد.

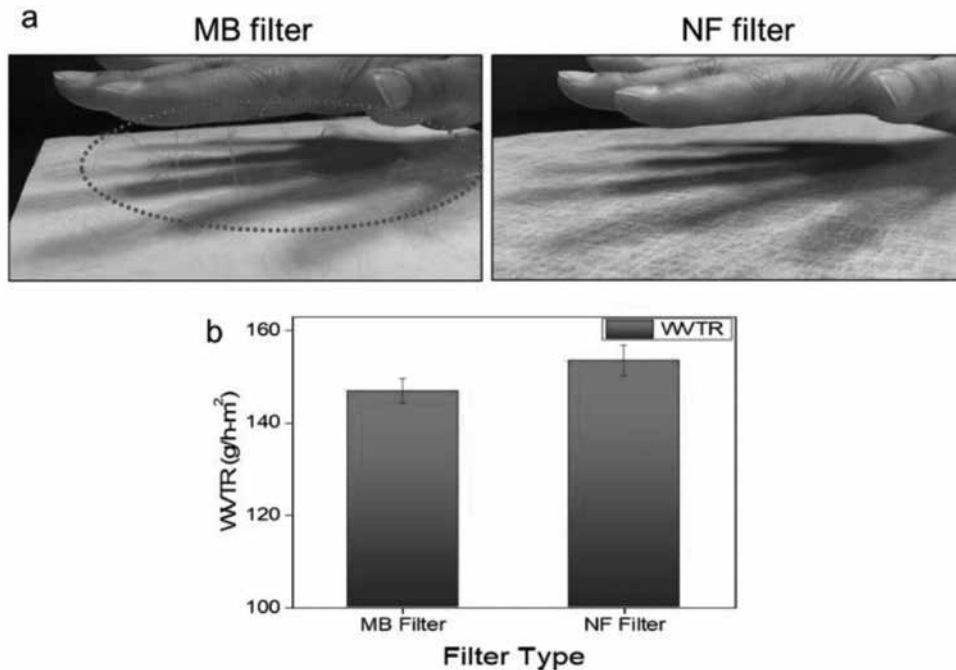
از آنجا که PET در اتانول پایدار نیست، تجزیه جزئی پلیمری ممکن است باعث شود فیلتر NF در برابر هوا به میزان بیشتری مقاومت کند و به طور همزمان باعث ایجاد کمی نایکنواخت سطحی نیز می‌شود. با این حال، در این مرحله از تحقیقات، هیچ چیز قطعی نیست و در مورد مکانیسم احتمالی افزایش فشار در مورد PET تحت پاکسازی با اتانول نیاز به بررسی‌های بیشتری می‌باشد.

ارزیابی انتقال رطوبت:

تنفس راحت در زمان استفاده از ماسک، به سرعت انتقال رطوبت از طریق فیلتر نیز بستگی دارد. نتایج آزمون تنفس برای ارزیابی (میزان انتقال بخار آب) WVTR در شکل ۳b نشان داده شده است:

همانطور که مشاهده می‌شود میزان WVTR فیلتر NF از فیلتر MB بالاتر می‌باشد که این نتیجه ممکن است دو دلیل داشته باشد. از طرفی ساختار اسفنجی مانند فیلتر MB که در برابر رطوبت مقاومت می‌کند، سبب می‌شود زمان عبور از فیلتر طولانی‌تر شود. در حالیکه فیلتر NF دارای ساختار ظریف‌تر، مورفولوژی یکنواخت‌تر و منافذ یکنواخت با ابعاد کمتر می‌باشد که اجازه می‌دهد بخار آب با بازدهی بیشتری از فیلتر عبور نماید.

در آزمایش افت فشار و بازدهی فیلتراسیون طبق استاندارد ASTM از ذرات NaCl استفاده شده است، اما در مورد WVTR، هیچ نمکی در آب وجود ندارد و از آنجا که اندازه ذرات NaCl از قطر منافذ فیلترهای NF بزرگتر است، افت فشار در مورد فیلتر NF بالاتر ثبت شده است. با این حال، اندازه ذرات بخار آب کمتری بوده و به راحتی می‌تواند از طریق هر دو فیلتر عبور کند.

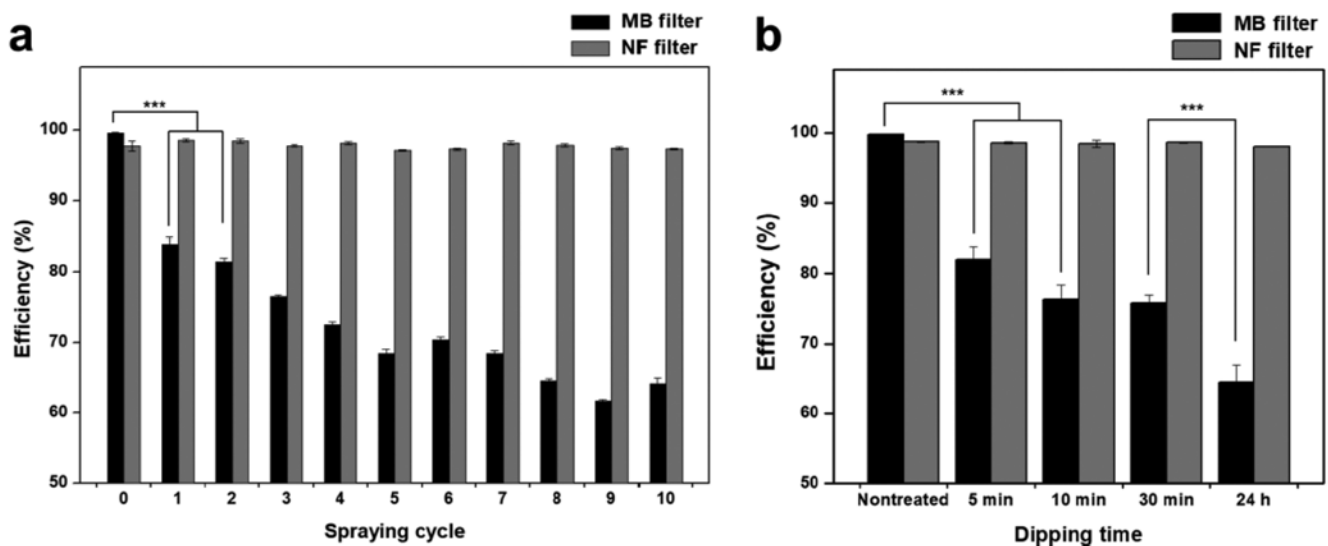


شکل ۴. (a) مشاهده بار ثابت در سطوح فیلترهای ماسک صورت MB و NF (b) میزان انتقال بخار آب فیلترهای MB و NF.

بازدهی فیلتراسیون:

بنابراین، کاهش قابل توجه بازدهی فیلتراسیون در فیلتر MB پس از پاکسازی توسط اتانول می تواند به یک نتیجه گیری واضح منجر شود که فیلتر MB (که اغلب در ماسک های تنفسی با کیفیت بالا مانند N95 استفاده می شود) تنها برای یکبار استفاده مناسب می باشد و استفاده مجدد از آن مناسب نمی باشد. همانطور که در شکل ۴a مشاهده می شود این لایه پس از پاکسازی توسط اتانول، شاهد از بین رفتن بار سطحی ساکن فیلتر MB هستیم. از بین رفتن بار ساکن فیلتر (که به طور مستقیم با کارایی فیلتر MB در ارتباط است) یکی از دلایل احتمالی کاهش بازدهی فیلتراسیون پس از پاکسازی توسط اتانول می باشد. همچنین با توجه به اینکه در فیلتر NF هیچ بار ثابتی در سطح خود ندارد و عملاً بازدهی فیلتراسیون

بازدهی فیلتراسیون یکی از مهمترین نگرانی ها در مورد معیارهای عملکرد ماسک تنفسی است. بنابراین، آزمون کارایی فیلتراسیون برای بررسی اعتبار استفاده مجدد از ماسک ها پس از پاکسازی توسط اتانول مورد بررسی قرار گرفته است و نتایج حاصله در شکل ۵ نشان داده شده است: بازدهی فیلتراسیون در فیلتر MB پس از یک مرحله پاشش اتانول و نیز ۱۰ بار پاشش، به ترتیب به ۸۴ و ۶۲ درصد کاهش یافته است (شکل ۴a). مشابه روش پاشش، بازده فیلتراسیون فیلتر MB پس از ۵ دقیقه به ۶۵ و پس از ۲۴ ساعت فرو بردن در اتانول به ۸۲ درصد کاهش یافته است (شکل ۴b).



شکل ۵. کارایی فیلتراسیون ماسک صورت MB و NF با توجه به (a) تعداد دفعات در روش پاکسازی پاششی و (b) زمان غوطه وری

مشاهده شده است که فیلتر NF راحتی تنفسی بالایی را با رفتار حرارتی مناسب نسبت به فیلتر MB به نمایش می گذارد (شکل ۶a).

فیلتر NF دارای مورفولوژی یکنواخت با قطر تقریبی منافذ ۵۰-۱۰۰ نانومتر است که بزرگتر از اندازه ذرات هوا (~۴ نانومتر) است بوده و کوچکتر از ابعاد ذرات معلق در هوا و نیز باکتری ها و ویروس ها (به عنوان مثال اندازه ذرات ویروس کرونا در محدوده ۸۰-۱۶۰ نانومتر است) می باشد. توزیع یکنواخت قطر منافذ فیلتر NF می تواند یکی از دلایل احتمالی راحتی تنفس و همچنین کارایی بالاتر و پایدار فیلتراسیون باشد. در مورد فیلتر MB، توزیع قطر به دلیل مورفولوژی غیر یکنواخت گسترده تر بوده که می تواند دلیل احتمالی برای کاهش انتقال حرارت و CO₂ و مواد خارجی باشد. شکل ۶b مکانیسم انتشار CO₂ هر دو نوع فیلتر را نشان می دهد. می توان مشاهده کرد که فیلتر MB در مقایسه با فیلتر NF انتشار ضعیفی را نشان می دهد. این پدیده می تواند به دلیل ساختار اسفنج مانند، ضخامت بالاتر و قطر غیر یکنواخت منافذ فیلتر MB باشد. فیلتر NF به طور کلی نازکتر و یکنواختتر است و به مولکول های CO₂ اجازه عبور سریعتر را می دهد.

ارزیابی تغییرات مورفولوژی سطح هر دو نوع فیلتر قبل و بعد از پاکسازی با اتانول ۷۵٪ (در هر دو روش پاشش و غوطه وری) مورد بررسی قرار گرفته است:

ابتدا از طریق تجزیه و تحلیل SEM، تأیید شده است که تغییر معنی داری در مورفولوژی فیلتر NF بعد از پاکسازی با اتانول مشاهده نشده است (شکل ۷a). فیلتر NF دارای مورفولوژی یکنواخت و بدون تشکیل بید در طی فرآیند الکتروروسی بوده است و قطر نانوالیاف برای همه نمونه ها یکنواخت می باشد. همچنین مشاهده شده است که هیچ تغییر مورفولوژیکی در نانوالیاف حتی پس از ۲۴ ساعت غوطه وری در اتانول و یا ۱۰ بار پاشش وجود ندارد.

در مورد فیلتر MB، مورفولوژی غیر یکنواخت با طیف گسترده ای از قطرها به وضوح در شکل ۷a مشاهده می شود. در تصاویر حاصله از SEM، قطر الیاف MB در ابعاد کمتر از میکرومتر تا ابعاد بالاتر قابل مشاهده است و هیچ آرایش یافتگی مشخصی از الیاف در لایه مشاهده نمی شود. با این حال، نتایج حاصله از تصاویر SEM تأیید می نماید که در فیلتر MB نیز پس از پاکسازی با اتانول، از نظر مورفولوژیکی تغییر معناداری مشاهده نمی شود. (شکل ۷b).

تغییر سطح هر دو فیلتر پس از پاکسازی با اتانول مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته است. همانطور که انتظار می رفت در فیلتر MB نسبت به فیلتر NF سطح بسیار کمتری قابل مشاهده می باشد (به طور متوسط ۰.۵۸۸ g/m²)، و همراه با افزایش زمان پاکسازی این مقدار افزایش می یابد (شکل ۷b) و پس از ۲۴ ساعت غوطه وری تقریباً تا ۳ برابر افزایش یافته است. ژ

پدیده مشابهی در ارتباط با فیلتر NF نیز مشاهده شده است. در فیلتر NF از ابتدا سطح بیشتری (به طور متوسط ۱۲.۵۲۹ g/m²) قابل مشاهده می باشد که مقدار آن پس از پاکسازی با اتانول به مراتب افزایش می یابد.

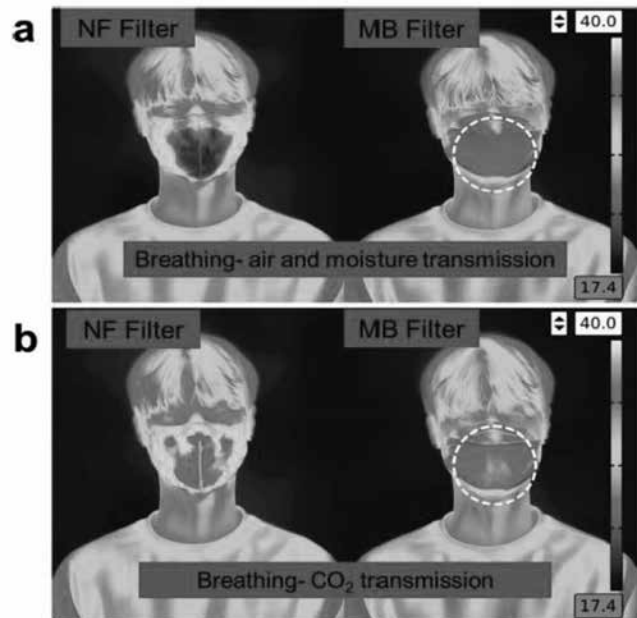
در مورد فیلتر MB، دلیل افزایش سطح پس از پاکسازی با اتانول ممکن است جمع شدن الیاف پس از واکنش با اتانول باشد (البته مقدار آن به حدی کم است که در تصاویر SEM به وضوح قابل مشاهده نمی باشد). در مورد فیلتر NF، تجزیه پلیمر در لایه اسپان باند می تواند دلیلی برای روند افزایش سطح باشد. این دلایل برای

تنها ناشی از ابعاد الیاف تشکیل دهنده و ابعاد منافذ شکل گرفته بر روی سطح لایه می باشد می توان گفت بازدهی این نوع فیلتر قبل و بعد از پاکسازی توسط اتانول ثابت بوده و در محدوده ۹۸٪ می باشد (شکل ۵). همچنین در بررسی نتایج آزمون بازدهی فیلتراسیون، فیلتر NF به دلیل ساختار یکنواخت منافذ، بازدهی ثابتی را نشان می دهد در حالی که در فیلتر MB بازدهی فیلتراسیون در اثر پاکسازی با اتانول کاهش می یابد.

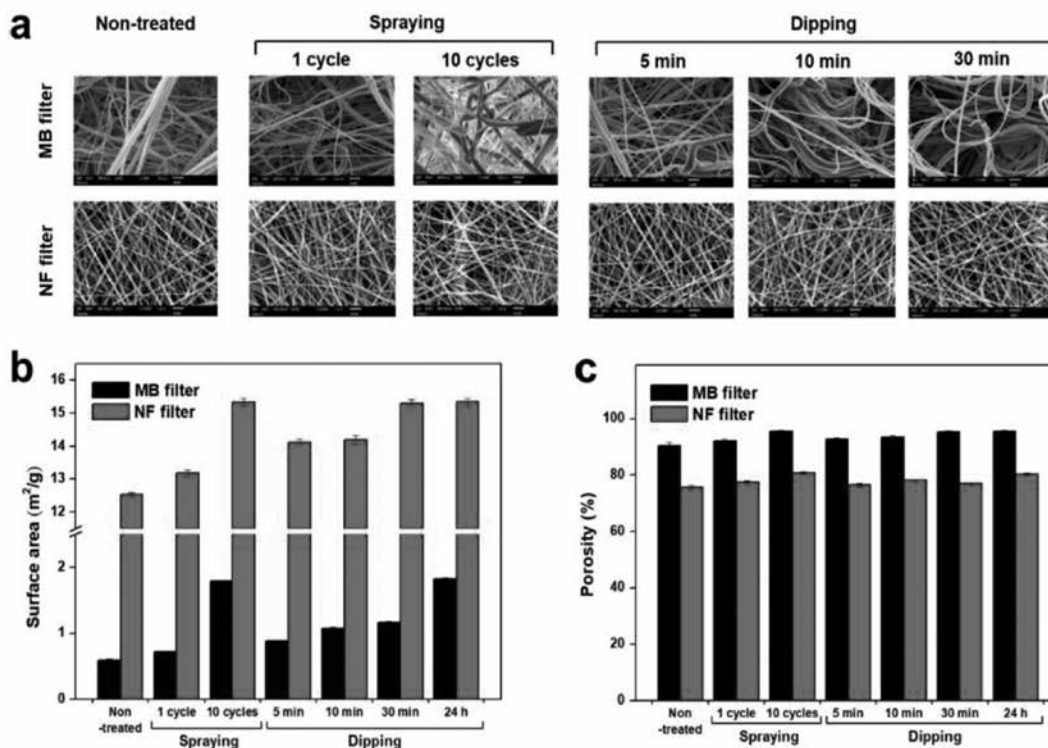
نتیجه گیری از ویژگی های عملکرد، افت فشار و نفوذ پذیری هوا در مورد فیلتر MB بهتر از NF بوده است. با این حال نتایج راحتی تنفس دقیقاً برعکس گزارش شده است. بنابراین، افت فشار نشانگر راحتی یا ناراحتی تنفسی نیست. در مورد اندازه گیری افت فشار، از ذرات NaCl استفاده می شود که اندازه ذرات بیشتری نسبت به هوا دارند، بنابراین افت فشار نمی تواند مبنایی برای نمایش راحتی تنفس باشد. نتایج WVTR همچنین تأیید کرد که عملکرد تنفس هر دو نوع فیلتر برای استفاده عملی مناسب می باشد.

علاوه بر این، مشاهده شده است که زمان خشک شدن فیلترهای MB (حدود ۳ ساعت) نسبت به فیلترهای NF (حدود ۱۰ دقیقه) طولانی تر می باشد. با توجه به شیوع همه گیر ویروس کرونا، در حال حاضر زمان خشک شدن فیلترها نیز عامل مهمی برای بررسی خواهد بود زیرا برخی مطالعات گزارش داده اند که ماسک N95 مبتنی بر فیلتر MB به دلیل محیط مرطوبی که در اطراف آن ایجاد می شود و زمان خشک شدن لایه نیز طولانی می باشد، محیط مطلوبی را برای ویروس ها و باکتری ها ایجاد می نماید.

علاوه بر نفوذ هوا و افت فشار، فیلترهای ماسک باید از ویژگی های راحتی تنفس برای استفاده کنندگان برخوردار باشند. بنابراین، انتقال هوا، رطوبت و دی اکسید کربن (CO₂) با استفاده از دوربین حرارتی مادون قرمز ارزیابی شد. به وضوح



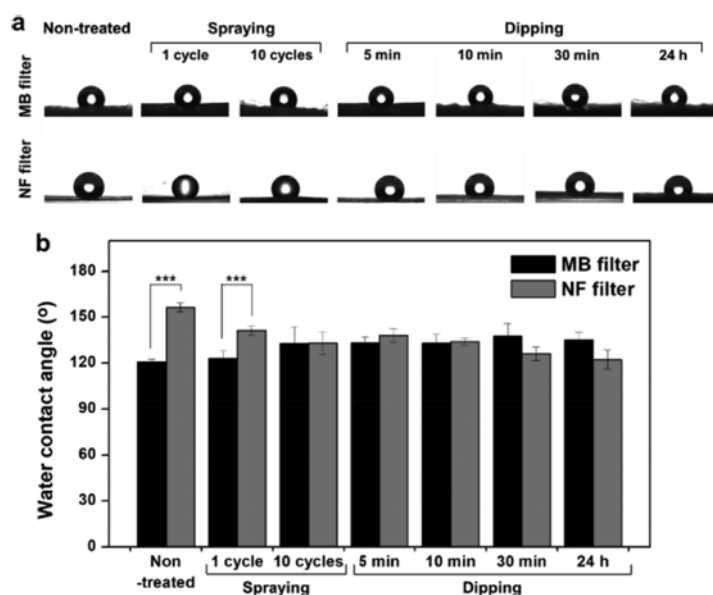
شکل ۶. ارزیابی راحتی تنفس توسط دوربین حرارتی مادون قرمز: (a) انتقال هوا و رطوبت و (b) انتقال CO₂.



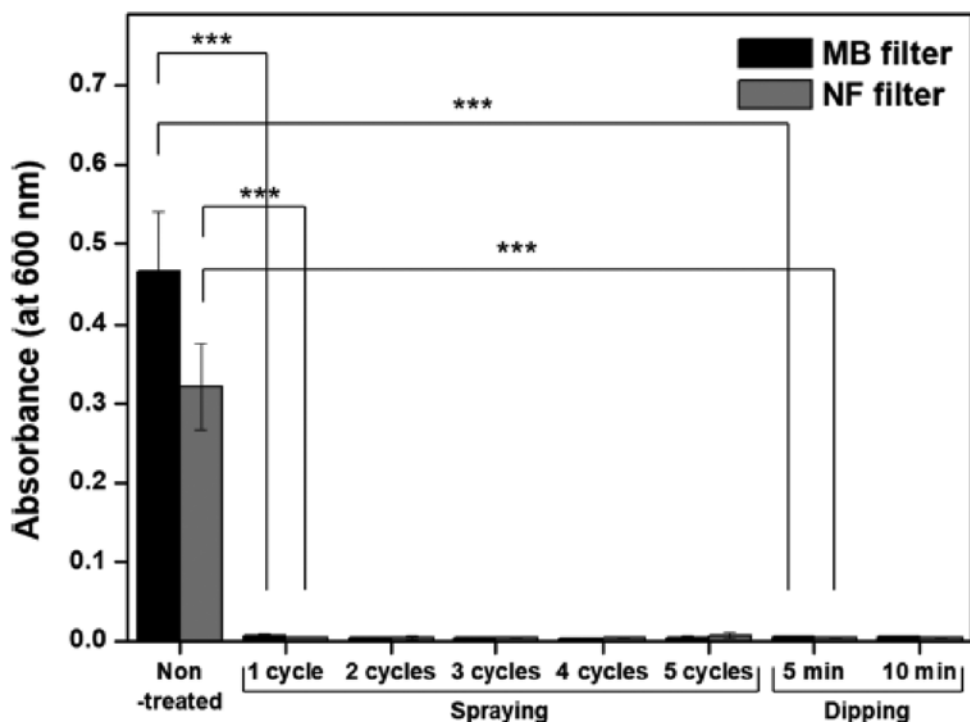
شکل ۷. (a) تصاویر SEM، (b) سطح و (c) تخلخل فیلترهای ماسک صورت MB و NF قبل و بعد از پاشش و غوطه‌وری با اتانول. تصاویر SEM با بزرگنمایی ۱۰۰۰ برای فیلتر MB و ۱۰۰۰۰ برای فیلتر NF گرفته شده است. طول مقیاس برای فیلتر MB ۱۰ میکرومتر و برای فیلتر NF میکرومتر

روند افزایشی را نشان می‌دهد. تخلخل این فیلترها همچنین در نتایج حاصل از نفوذپذیری هوا و افت فشار قابل پیش بینی می‌باشد. میزان آب دوست بودن یا آبگریز بودن سطح فیلتر نیز نقش مهمی در ایجاد محیط‌های مطلوب یا نامساعد برای انواع مختلف باکتری‌ها و ویروس‌ها دارد. خاصیت نگهداری رطوبت نیز به طبیعت آب دوستی بستر بستگی دارد. بنابراین، زاویه تماس

اثبات شدن نیاز به بررسی بیشتری دارد که در اینجا به آن پرداخته نشده است. تخلخل هر دو نوع فیلتر قبل و بعد از پاکسازی با اتانول بررسی شده و در شکل ۷ قابل مشاهده می‌باشد. فیلتر MB نسبت به فیلتر NF تخلخل بالاتری را نشان می‌دهد (همانطور که از نظر بصری مانند یک اسفنج به نظر می‌رسد). همچنین مشاهده شده است که تخلخل هر دو نوع فیلتر با افزایش زمان پاکسازی



شکل ۸. (a) تصاویر قطرات آب در سطوح تماس گرفته شده و (b) زاویه تماس محاسبه شده فیلترهای ماسک صورت MB و NF قبل و بعد از پاشش و غوطه‌وری در اتانول



شکل ۹. بازدهی استریلیزه کردن فیلترهای ماسک صورت MB و NF حاوی باکتری قبل و بعد از پاشش و غوطه‌وری نمونه‌ها در محیط آزمایشگاهی در دمای ۳۷ درجه سانتیگراد به مدت ۱۲ ساعت

مدت ۱۲ ساعت در محیط مایع کشت شده اند.

نتایج نشان داده است هنگامی که فیلترها با فرآیند پاشش یا غوطه‌وری در اتانول تحت فرآیند پاکسازی قرار می‌گیرند، تراکم نوری هر دو فیلتر کشت شده به طور چشمگیری کاهش می‌یابد (شکل ۹).

به طور خاص، فرآیند پاشش در دور اول (۳ بار فشار دادن) یا غوطه‌وری به مدت ۵ دقیقه جهت سرکوب کامل رشد باکتری در هر دو نوع فیلتر کافی بود. بنابراین، نتیجه‌گیری شد که پاکسازی ساده اتانول برای اثر ضد باکتریایی بر روی هر دو نوع فیلتر MB و NF کافی می‌باشد.

ارزیابی قابلیت سازگاری فیلتر:

سلول‌های کراتینوسیت انسانی HaCaT و سلول‌های اندوتلیال HUVEC برای بررسی شرایط قرار گرفتن پوست صورت و سیستم تنفسی در معرض لایه‌های فیلتر ماسک انتخاب شده‌اند. نتایج نشان داده است که هر دو نوع فیلتر تحت هیچ شرایطی سمیت سلولی نسبت به سلول‌های HaCaT نداشته‌اند (شکل ۱۰a). قدرت زنده ماندن سلول‌های HUVEC با غلظت بیش از ۱.۵٪ (m/w) در فیلتر MB، به طور قابل توجهی کاهش یافته است. مطابق با استاندارد ISO 10993-5، زنده ماندن سلول بالاتر از ۸۰٪ نشان‌دهنده عدم سمیت، زنده ماندن در ۸۰-۶۰٪ حالت ضعیف، ۶۰-۴۰٪ متوسط و ۴۰-۰٪ سمیت قوی را گزارش می‌نماید.

در فیلتر NF برای هر دو نوع سلول انسانی سمیت سلولی گزارش نشده است. این نتایج همچنین از طریق تجزیه و تحلیل میکروسکوپی فلورسانس زنده / مرده تأیید

آب هر دو فیلتر قبل و بعد از پاکسازی با اتانول تعیین شده است (شکل ۸):

همانطور که مشاهده می‌شود زاویه تماس آب در هر دو نوع فیلتر بالاتر از ۹۰ درجه ثبت شده است که نشان می‌دهد هر دو فیلتر ماهیت آبگریزی دارند. به طور خاص، سطح NF دارای زاویه تماس آب بسیار بزرگتر از ۱۵۰ درجه است که می‌تواند به عنوان یک سطح فوق آبگریز در نظر گرفته شود.

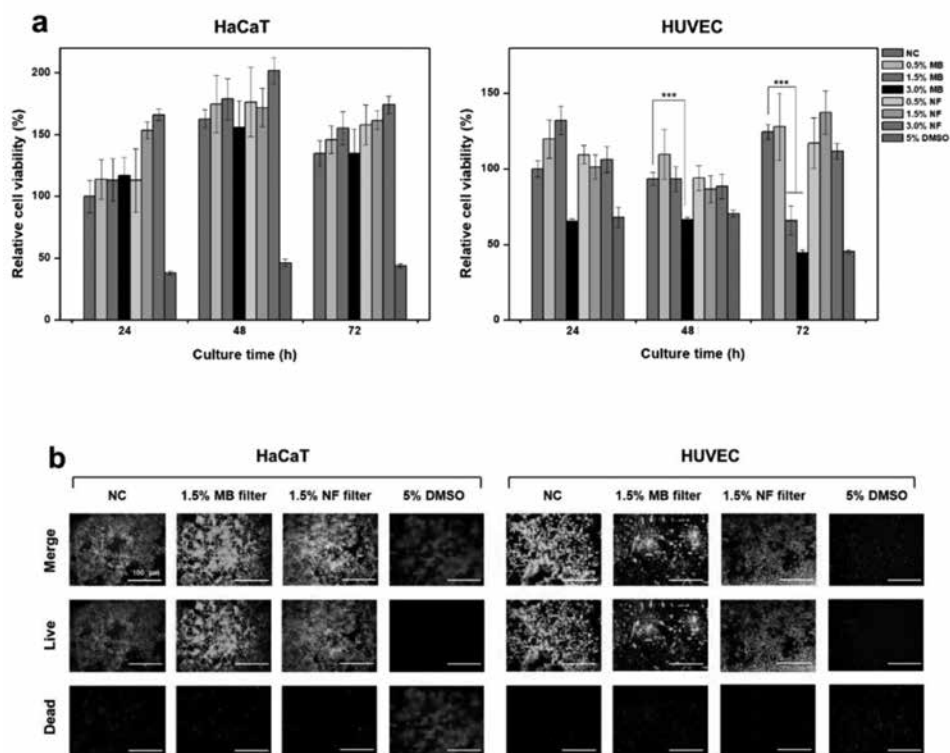
در پاکسازی با اتانول، زاویه تماس آب با فیلتر MB افزایش جزئی را نشان می‌دهد و این پدیده ممکن است به دلیل کاهش بار استاتیکی سطحی باشد. زاویه تماس آب برای فیلتر NF به دلیل تخریب احتمالی پیوندهای استر در PET که در اندازه‌گیری تخلخل شرح داده شد، پس از پاکسازی با اتانول تا حدودی کاهش یافته است. نکته مهم، در هر دو روش پاکسازی، این است که هر دو فیلتر هنوز در محدوده آبگریزی (< ۹۰ درجه) هستند.

بنابراین، می‌توان گفت خصوصیات مکانیکی و شیمیایی هر دو نوع فیلتر پس از پاکسازی با اتانول به طور قابل توجهی تغییر نکرده است.

ماسک‌های تنفسی باید از خیس شدن در رطوبت و یا قطرات بزاق جلوگیری کرده تا از رشد و انتقال پاتوژن و باکتری در داخل محیط تنفسی ممانعت به عمل آید.

ارزیابی اثر ضد باکتریایی پس از پاکسازی با اتانول:

از آنجایی که اتانول به عنوان یک آنتی‌بیوتیک در میکروارگانیسم‌ها عمل می‌کند، اثرات ضد باکتریایی فرآیند پاکسازی توسط اتانول بر روی فیلترها مورد ارزیابی قرار گرفته است. سلول‌های باکتریایی پخش شده بر روی سطح فیلتر با اتانول ۷۵٪ و به



شکل ۱. سازگاری سلولی فیلترهای ماسک صورت MB و NF قبل و بعد از پاشش و غوطه‌وری: (a) زنده بودن نسبی سلول‌های HaCaT و HUVEC توسط روش CCK-8 و (b) تصاویر سلول‌های فلورسنت زنده / مرده با کشت ۷۲ ساعت. طول هر مقیاس ۱۰۰ میکرومتر است. از محیط خالی و ۵٪ DMSO به ترتیب به عنوان شاهد منفی (NC) و شاهد مثبت استفاده شده است.

از پاکسازی با اتانول، هر دو نوع فیلتر دارای معیارهای اساسی استفاده از ماسک صورت هستند. با این حال، با توجه به پارامتر بازدهی فیلتراسیون، در حالی که فیلتر MB به دلیل کاهش فیلتراسیون بعد از پاکسازی با اتانول، اغلب برای یکبار استفاده موثر بومی باشد (۶۴~)، فیلتر NF به دلیل بازدهی ثابت فیلتراسیون (۹۹~۹۷٪) ممکن است برای چندین بار استفاده معتبر باشد.

به طور کل با توجه به نیاز شدید ماسک تنفسی بهترین گزینه برای تهیه لایه‌های فیلتراسیون جهت استفاده در ماسک، لایه‌های ملت بلون و نیز لایه‌های تهیه شده از الیاف نانو می‌باشد که در بار اول استفاده بهترین عملکرد در هر دو ماسک مشاهده شده است و در ارتباط با استفاده مجدد از ماسک‌ها نیاز به پاکسازی با اتانول می‌باشد که هر یک از پارامترهای موثر در عملکرد ماسک‌ها به طور مفصل مورد بررسی قرار گرفته و اغلب تا یک محدوده خاص برای هر دو ماسک استفاده از اتانول قابل قبول بوده و از یک محدوده‌ای به بعد ماسک حاوی نانوالیاف جهت استفاده مکرر ترجیح داده شده است.

* مدیریت واحد تحقیق و توسعه شرکت صنعتی لایه ساز

منبع:

Reusability Comparison of Melt-Blown vs Nanofiber Face Mask Filters for Use in the Coronavirus Pandemic
ACS Appl. Nano Mater. 2020, 3, 7231–7241

شده است (شکل ۱b).

بنابراین نتیجه‌گیری شده است که هر دو فیلتر برای مواجهه با پوست بی‌ضرر هستند در حالی که فیلتر MB ممکن است برای سلول‌های عروقی در طی زمان استفاده طولانی مدت در حد بسیار کمی سمی باشد.

نتیجه‌گیری:

با توجه به شیوع بیماری همه‌گیر COVID-19 و به خصوص به دلیل کمبود ماسک صورت در سراسر جهان بسیار مطلوب است که راهی برای استفاده مجدد از ماسک‌های تنفسی با حداقل احتمال خطر پیدا شود. در این راستا پارامترهای مهم و قابل بررسی در عملکرد فیلترهای تنفسی که به عنوان ماسک استفاده می‌شود، جهت استفاده مجدد مورد بررسی قرار گرفته‌اند.

در این مقاله، یک ارزیابی مقایسه‌ای در مورد قابلیت استفاده مجدد دو نوع فیلتر ماسک صورت با استفاده از روش پاکسازی با اتانول از طریق پاشش و غوطه‌وری انجام شده است. فیلتر MB قبل و بعد از پاکسازی توسط اتانول، نفوذپذیری هوای بهتری را نشان می‌دهد (دو برابر فیلتر NF) و این امر می‌تواند به دلیل تخلخل بالاتر فیلتر MB باشد که تا ۹۶٪ ثابت شده است. در فیلتر NF تخلخل کمتری وجود داشته (۸۰٪) و قبل و بعد از پاکسازی با اتانول می‌تواند مستقیماً با افت فشار همراه باشد (بالاتر از ۱۸۳ Pa).

به دلیل نفوذپذیری خوب هوا، افت فشار و خصوصیات مورفولوژیکی صرف نظر

مترجم: دکتر مژده قهرمانی هنرور*

مقدمه:

است که هر لایه عملکرد خاصی دارد. نحوه عملکرد این لایه‌ها در شکل ۱ نشان داده شده است.

همانطور که در شکل ۱ مشاهده می‌شود بیرونی‌ترین لایه (به رنگ آبی) ضدآب است و به دفع مایعات مانند قطرات مخاط دهان کمک می‌کند. قطعه میانی فیلتر است که از نفوذ ذرات یا عوامل بیماری‌زا از هر دو جهت جلوگیری می‌کند. داخلی‌ترین لایه از مواد جاذب ساخته شده است تا قطرات مخاطی-بزاقی را از کاربر به دام بیندازد. این لایه همچنین رطوبت هوای بازدم را جذب می‌کند، بنابراین راحتی را تا حدودی برای کاربر بهبود می‌بخشد.

در کنار هم، این ۳ لایه با محدود کردن نفوذ ذرات و عوامل بیماری‌زا در هر دو جهت، به طور موثر از کاربر و افرادی که اطراف کاربر قرار گرفته‌اند محافظت می‌کند.

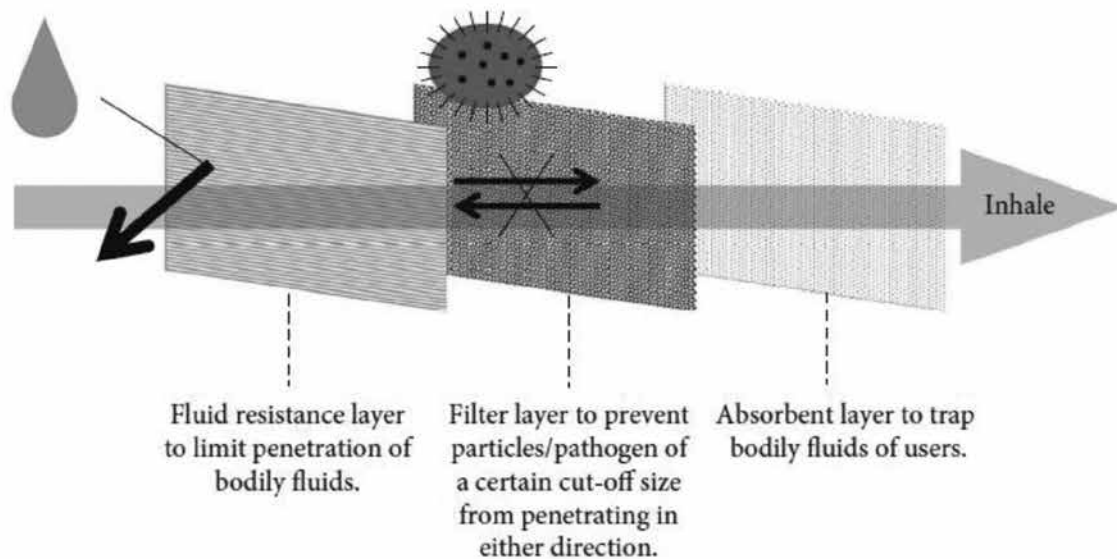
نحوه تولید لایه‌های ماسک:

همانطور که از نام آن مشخص است در لایه‌های بی‌بافت از بافت نخ‌های تابیده شده جهت تولید لایه استفاده نمی‌شود و در واقع لایه‌های بی‌بافت متشکل از رشته‌های در هم آمیخته‌ای هستند که این توده الیاف با استفاده از حرارت، مواد شیمیایی یا مکانیکی به یکدیگر پیوند داده شده و تشکیل یک لایه یا منسوج را می‌دهد. نم‌یکی از متداول‌ترین نمونه‌های پارچه نفاخته است. اگرچه منسوجات نفاخته از نظر مکانیکی ضعیف‌تر از منسوجات بافته شده هستند، اما تولید آنها ارزان و سریع است. بنابراین، این لایه‌ها برای تولید ماسک جراحی ایده‌آل می‌باشد.

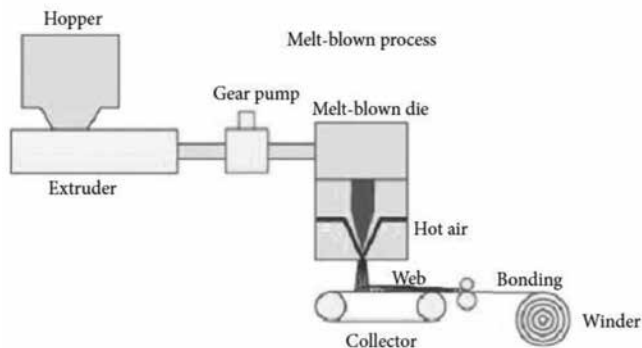
شیوع بیماری‌های عفونی تنفسی در دهه‌های اخیر تهدیدی جدی برای سلامت جامعه می‌باشد و منجر به مشکلات زیادی در بحث تعاملات اجتماعی می‌گردد. مسیرهای انتقال این نوع بیماری‌ها متفاوت است ولی اغلب در این نوع بیماری‌ها انتقال از طریق صحبت کردن، عطسه، سرفه و به کمک قطره تنفسی یا مسیر هوایی صورت می‌گیرد و همین امر موجب ایجاد قوانینی جهت فاصله گذاری‌های اجتماعی می‌گردد تا از شیوع بیشتر این نوع بیماری جلوگیری نماید در نتیجه بیشترین تاثیر را در ایجاد اختلال در روابط اجتماعی دارد، در حالی که توسط ماسک صورت تا حدودی قابل پیشگیری می‌باشد. انواع مختلف ماسک‌ها، سطوح مختلفی از ایمنی و محافظت را ایجاد می‌نمایند. شیوع بیماری COVID-19 منجر به کمبود جهانی ماسک صورت و لایه‌های مصرفی بکار رفته در آنها شده و دولت‌ها را جهت تامین این نیازها به چالش کشده است. در حال حاضر، تحقیقات گسترده‌ای در زمینه بهبود کیفیت و عملکرد ماسک‌های صورت مانند فعالیت ضد میکروبی و خواص ابر آبرگریزی در حال انجام است. جهت ارتقا کیفیت ماسک‌ها نیاز به شناخت کامل نحوه عملکرد آنها در مقابله با انواع ویروس‌ها می‌باشد و در این مقاله سعی شده به این مهم پرداخته شود.

ماسک جراحی ۳ لایه:

ماسک جراحی ۳ لایه معمولاً در بیماری همه‌گیر COVID-19 استفاده می‌شود. این ماسک جراحی از ۳ لایه مختلف پارچه بی‌بافت (Nonwoven) تشکیل شده



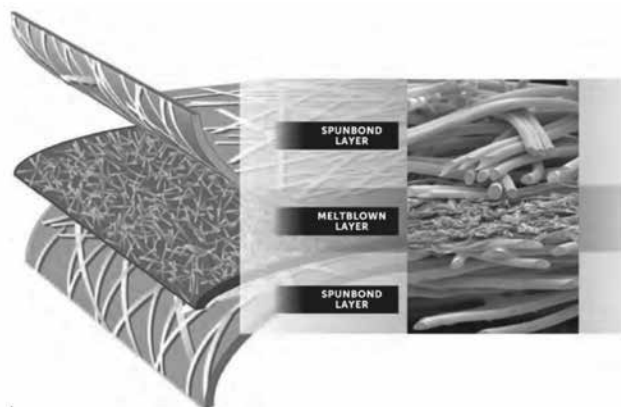
شکل ۱- نحوه عملکرد هر لایه جداگانه از یک ماسک جراحی ۳ لایه



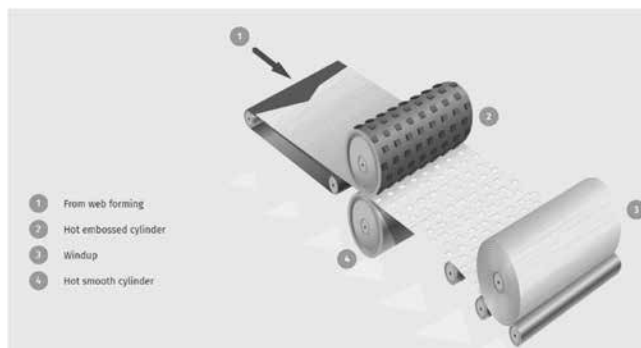
شکل ۴- نحوه تولید لایه‌های بی‌بافت ملت بلون

روی صفحه جمع‌کننده به صورت وب الیاف قرار می‌گیرند. عملیات نهایی مشابه روش‌های قبلی شامل باندینگ یا ایجاد پیوند توسط غلتک‌های داغ می‌باشد. لایه نهایی تولید شده توسط این روش به دلیل دارا بودن الیاف با ظرافت بالاتر و پراکندگی، سائز منافذ شکل گرفته بر روی لایه بسیار کوچکتر از دو روش قبلی می‌باشد و این امر سبب قابلیت فیلتراسیون بیشتر ذرات با ابعاد بسیار کوچکتر می‌شود و به همین دلیل معمولاً به عنوان لایه میانی در ماسک (که نقش فیلتراسیون ذرات یا عوامل بیماری‌زا را بر عهده دارد) مورد استفاده قرار می‌گیرد. جهت درک بهتر تفاوت الیاف تولید شده در این روش با سایر روش‌ها، در شکل ۵ ظرافت الیاف تولید شده در روش ملت بلون با الیاف تولید شده در روش اسپان باند مقایسه گردیده است:

ماده اولیه بکار رفته برای هر سه روش بیان شده اغلب الیاف و یا گرانول پلی‌پروپیلن می‌باشد. به دلیل استفاده از روش گرمایی جهت تهیه لایه نهایی از پلیمرهای ترموپلاست (گرما نرم) مانند پلی‌پروپیلن، پلی‌استر، پلی‌اتیلن، پلی‌امید و پلی‌اورتان می‌توان در این فرایندها استفاده نمود که از بین این مواد، پلی‌پروپیلن به دلیل مصارف پزشکی و بهداشتی متداول‌ترین است. علاوه بر آن این پلیمر نسبتاً ارزان است و دارای گرانیوی ذوب کم برای پردازش آسان است. بنابراین، پلی‌پروپیلن متداول‌ترین ماده‌ای است که برای تهیه ماسک جراحی ۳ لایه استفاده می‌شود در حالی که از مواد دیگری مانند پلی‌استایرن، پلی‌کربنات، پلی‌اتیلن و پلی‌استر نیز می‌توان در ماسک استفاده کرد.



شکل ۵- تفاوت ظرافت الیاف تولید شده در روش اسپان باند و ملت بلون



شکل ۲- نحوه تولید لایه‌های بی‌بافت ترموباند

از روش‌های متداول در تهیه لایه‌های بی‌بافت جهت تولید ماسک جراحی: اسپان باند، ملت بلون و ترموباند می‌باشد. در ادامه به‌طور مختصر هر سه روش تولید مورد بررسی قرار می‌گیرد:

فرایند Thermobond:

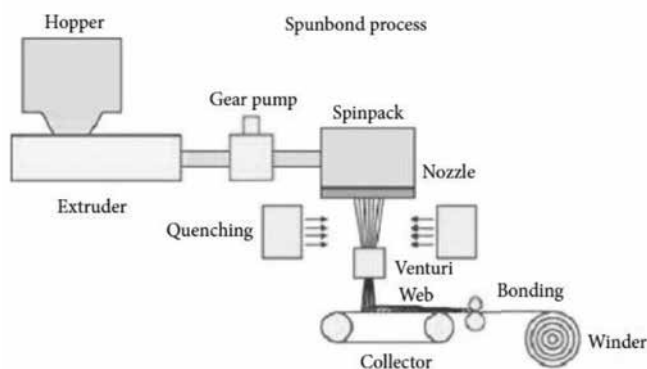
در این فرایند الیاف پس از طی مراحل حلاجی و عبور از دستگاه کاردینگ به صورت وب الیاف وارد پروسه باندینگ حرارتی توسط دو غلطک داغ می‌شوند. در شکل ۲ دیگرانم نحوه تغذیه وب الیاف و تشکیل لایه‌های بی‌بافت ترموباند نشان داده شده است:

فرایند spunbond:

در این فرایند مطابق با شکل ۳، به جای استفاده از الیاف و عبور آنها از مراحل حلاجی و کاردینگ، گرانول مستقیماً به دستگاه تغذیه شده و پس از عبور از اکسترودر به سمت اسپینرت پمپاژ شده و در نهایت با خروج فیلامنت‌ها از روزه‌ها، بر روی صفحه جمع‌کننده وب الیاف شکل می‌گیرد و سپس فرایند باندینگ یا ایجاد پیوند توسط غلتک‌ها انجام می‌شود.

فرایند Melt-blown:

در این فرایند مطابق با شکل ۴، نحوه تولید تا حدودی مشابه با اسپان باند می‌باشد و تفاوت آن در مرحله خروج فیلامنت‌ها از روزه‌های اسپینرت است که با ایجاد جریان هوای داغ در محفظه، الیاف با ظرافت بالاتر و پراکندگی بیشتر تولید و بر



شکل ۳- نحوه تولید لایه‌های بی‌بافت اسپان باند



که در این معادله A سطح مقطع ورودی و خروجی کانال و v سرعت است. بنابراین، هنگامی که هوا مطابق شکل ۶ از طریق کانال وارد می‌شود:

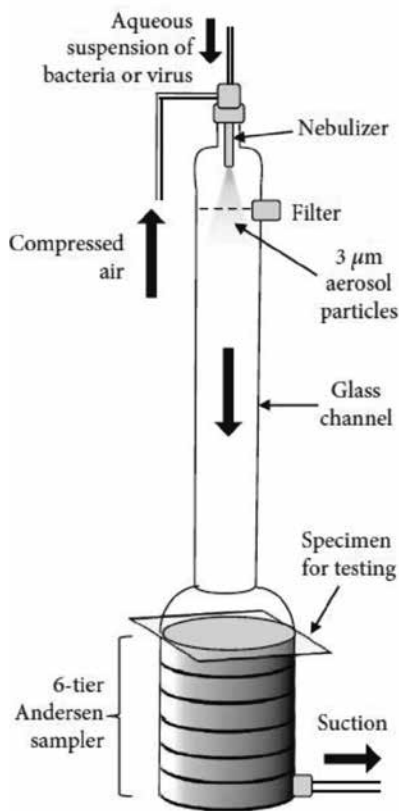
$$\frac{A_1}{A_2} = \frac{v_2}{v_1} > 1. \quad (5)$$

هنگامی که معادله (۵) < 1 است، هنگامی که هوا از کانال در شکل ۵ جریان می‌یابد، تغییر فشار با توجه به معادله (۳):

$$\Delta P < 0. \quad (6)$$

جریان هوا از کانال در شکل ۷ نشان می‌دهد که هوا هر زمان که کاربر نفس بکشد، به ماسک نفوذ می‌کند.

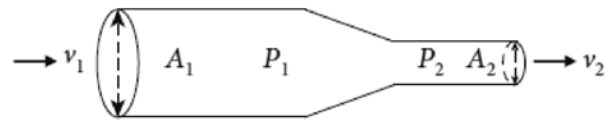
هوای محیط اطراف به منافذ کوچک و بی‌شمار ماسک وارد می‌شود. از معادلات (۳) و (۵) مشخص است که هرچه اختلاف سطح در مناطقی که هوا عبور می‌کند بیشتر باشد یا منافذ ماسک کوچکتر باشد، افت فشار بیشتر خواهد بود. به عبارت دیگر، نفس کشیدن از طریق ماسک برای استفاده کننده



شکل ۷ - نحوه ارزیابی BFE و VFE بر روی ماسک‌های تنفسی

معیارهای عملکرد ماسک‌های تجاری:

ماسک‌های صورت با فیلتراسیون فیزیکی، محافظت در برابر ذرات معلق در هوا، عوامل بیماری‌زا، ترشحات و مایعات بدن را در اختیار کاربر قرار می‌دهند. طبق استاندارد F2100 انجمن آزمایش و مواد آمریکایی (ASTM) که الزامات عملکرد مواد مورد استفاده در ماسک‌های صورت پزشکی را مشخص می‌کند، پنج ویژگی



شکل ۶ - نحوه جریان هوا از یک کانال باریک

جریان هوای داخل ماسک:

برای درک جریان هوا از طریق ماسک، مکانیک سیالات لازم است. شکل ۶ نحوه جریان هوا از یک کانال باریک را نشان می‌دهد.

طبق معادله برنولی:

$$P_1 + \frac{1}{2}\rho v_1^2 + \rho gh_1 = P_2 + \frac{1}{2}\rho v_2^2 + \rho gh_2, \quad (1)$$

در این معادله: P فشار، ρ چگالی سیال، v سرعت، g ثابت گرانش و h ارتفاع است. به شرط آنکه جریان هوا دارای شرایط زیر باشد:

- (۱) جریان ثابت
- (۲) جریان غیر قابل فشرده‌گی
- (۳) جریان بدون اصطکاک
- (۴) در امتداد یک جریان ساده هوا

از آنجا که کانال در شکل ۶ در راستای افق قرار دارد:

$$\rho gh_1 = \rho gh_2. \quad (2)$$

با ترکیب معادلات (۱) و (۲):

$$P_1 + \frac{1}{2}\rho v_1^2 = P_2 + \frac{1}{2}\rho v_2^2, \quad (3)$$

$$P_2 - P_1 = \frac{1}{2}\rho v_1^2 - \frac{1}{2}\rho v_2^2,$$

$$\Delta P = \frac{1}{2}\rho(v_1^2 - v_2^2),$$

$$\Delta P = \frac{1}{2}\rho(v_1 + v_2)(v_1 - v_2).$$

$$\rho A_1 v_1 = \rho A_2 v_2, \quad (4)$$

$$\frac{A_1}{A_2} = \frac{v_2}{v_1},$$



(میانگین اندازه ذرات 3 ± 0.3 میکرومتر) با سرعت جریان ثابت $1 \text{ ft}^3/\text{min}$ (3.min28) مطابق با شکل ۷ به نمونه فیلتر هدف تغذیه می شود و سپس از یک نمونه شش مرحله ای آندرسن عبور داده می شود. هر مرحله یا ردیف حاوی یک صفحه آگار است که به عنوان واسطه ای رشد هر باکتری را پس از عبور از مواد فیلتر به صورت کلی های قابل مشاهده روی صفحات مشخص می کند. یک کنترل نیز در شرایط یکسان در غیاب نمونه فیلتر انجام می شود. درصد BFE را می توان با معادله (۹) محاسبه کرد:

$$BFE = 100 \left(\frac{C - F}{C} \right), \quad (9)$$

در این معادله C و F به ترتیب تعداد کلی های باکتری را در قبل و بعد از حضور فیلتر نشان می دهند. با استفاده از استاندارد ASTM F2101 می توان حداکثر 99.9% BFE را بدست آورد. برای ماسک های جراحی حداقل 95% BFE مورد نیاز است. لازم به ذکر است که به غیر از مشخصات ASTM، برخی از تولیدکنندگان ماسک رتبه بندی BFE را با استفاده از روش اصلاح شده Greene و Vesley کمی می کنند، که این روش کارایی ماسک را در جلوگیری از عبور باکتری در صورت استفاده از صورت انسان آزمایش می کند. این روش با ASTM F2101 قابل مقایسه نیست و توسط ASTM برای مقایسه توصیه نمی شود. روش ASTM F2101 دارای مزایای بی شماری است از جمله اینکه یک روش آزمایش تکرارپذیر با توانایی کنترل دقیق اندازه ذرات آئروسول باکتری بوده و یک مجموعه استاندارد از استانداردها را برای مقایسه بین بسیاری از مواد فیلتری مختلف در زمان های مختلف ارزیابی، فراهم می کند. با این حال، این روش همانند استاندارد ASTM F2299 برای PFE، استاندارد ASTM F2101 برای BFE مناسب، طراحی و خصوصیات محافظت از صورت ماسک را ارزیابی نمی کند.

راندمان تصفیه ویروسی (VFE):

(VFE) پارامتر دیگری است که توسط تولیدکنندگان ماسک برای بازاریابی و برای برخی از ماسکهای تنفسی مخصوص N95 مورد استفاده قرار می گیرد. اگرچه در حال حاضر توسط ASTM به عنوان یک روش آزمون استاندارد شناخته نشده است و بنابراین الزامی برای ارزیابی ماسک نیست. آزمون VFE از همان روش و تنظیمات توصیه شده توسط ASTM F2101 برای BFE استفاده می کند (شکل ۷). باکتریوفاز $\Phi X174$ ، که فقط باکتری های E.coli را آلوده می کند، به عنوان ویروس چالشی مورد استفاده قرار می گیرد. این ویروس ها در قطرات آب قرار گرفته و قطرات حاوی ویروس با ابعاد 3 ± 0.3 میکرومتر را تشکیل می دهد. همانطور که در بالا برای BFE توضیح داده شده است مقدار VFE در مقایسه با حالت بدن فیلتر محاسبه می گردد.

مقاومت در برابر مایعات:

مقاومت در برابر مایعات در حقیقت توانایی ماسک را در زمان پاشش قطرات

یا عملکرد جهت بررسی کیفی ماسکها باید مورد توجه و اندازه گیری قرار بگیرد: راندمان فیلتراسیون ذرات (PFE)، بازده فیلتراسیون باکتریایی (BFE)، مقاومت در برابر مایعات، افت فشار و قابلیت اشتعال از آنجا که ماسکهای تنفسی بخشی جدایی ناپذیر از کیت تجهیزات محافظت شخصی (PPE) برای محافظت در مقابل بیماری های عفونی و ویروسی می باشد، بررسی پارمترهای بیان شده مطابق با استاندارد، اطمینان کاربر نهایی را نسبت به ایمنی مورد تقاضا بالا برده و کمک می کند تا آگاهانه ترین انتخاب ماسک را برای برنامه مورد نظر انجام دهد.

راندمان فیلتراسیون ذرات (PFE):

این آزمون کارایی فیلتراسیون ماسکهای صورت را نسبت به ذرات پراکنده موجود در هوا با سرعت جریان ثابت اندازه گیری می کند. برای آزمایش PFE و کمی سازی کارایی فیلتراسیون لایه های استفاده شده در ماسکهای صورت، مطابق با استاندارد ASTM F2299 از ذرات لاتکس پلی استایرن 0.1 میکرومتر در جریان هوا با سرعت $0.5-2.5$ سانتی متر بر ثانیه، استفاده می شود. از پراکندگی نور برای تعیین کمیت تعداد ذرات قبل از فیلتراسیون (Mu) و همچنین مقدار آن در بعد از فیلتراسیون (Md) استفاده می شود. بازده فیلتراسیون (E)، که اغلب به صورت درصد بیان می شود، می تواند مطابق با معادله (۷) محاسبه شود:

$$E = 100 \left(1 - \frac{M_d}{M_u} \right). \quad (7)$$

درصد نفوذ (P)، یا نشت ذرات از طریق ماسک، می تواند مطابق با معادله (۸) به صورت کمی تعیین شود:

$$P = 100 \left(\frac{M_d}{M_u} \right) = 100 - E. \quad (8)$$

بنابراین هرچه مقدار E بالاتر باشد (یا P کوچکتر باشد) نشان دهنده توانایی بهتر ماسک در فیلتر کردن ذرات زیر میکرون است. بنابراین مطابق با استاندارد F2299 امکان مقایسه مقدار PFE لایه های مختلف مورد استفاده برای تولید ماسکهای تنفسی فراهم می شود.

راندمان فیلتراسیون باکتری (BFE):

این آزمون، عملکرد ماسک را در فیلتر کردن باکتری ها (با بکارگیری باکتری های آئروسول استافیلوکوکوس اورئوس) مطابق با استاندارد ASTM F2101 به صورت کمی مشخص می نماید. باکتری های آئروسول استافیلوکوکوس اورئوس به دلیل ارتباط بالینی آن به عنوان یکی از مهمترین دلایل ابتلا به عفونت های بیمارستانی در بیمارستان یا مراکز بهداشتی درمانی انتخاب شده است. برای انجام آزمایش، یک سوسپانسیون مایع در هوا از باکتری های آئروسول استافیلوکوکوس اورئوس



جدول ۱- مقایسه انواع ماسک تجاری، عملکرد و موارد استفاده

	BFE@ 3.0 μm	PFE@ 0.1 μm	Fluid resistance (mmHg)	Delta P mm H ₂ O/cm ²	Flame spread
N95	≥99.9%	99.9%	160	>5.0	Class 1 ^a Used when treating patients with diseases such as TB, measles, or influenza.
ASTM level 3	≥98%	≥98%	160	<5.0	Class 1 ^a Used for procedures where heavy levels of aerosols, spray, and/or fluids are produced.
ASTM level 2	≥98%	≥98%	120	<5.0	Class 1 ^a Used for procedures where light to moderate levels of aerosols, spray, and/or fluids are produced.
ASTM level 1	≥95%	≥95%	80	<4.0	Class 1 ^a Used for procedures where low levels of aerosols, spray, and/or fluids are produced.
Utility mask (low performance)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A Used as a simple physical barrier for dry, short procedures without fluid, spray, or aerosols.
Utility mask (minimum performance)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A Used as a simple physical barrier for dry, short procedures without fluid, spray, or aerosols.

^aClass 1 flammability requires an average burn time of ≥3.5 s [77].

اشتعال پذیری:

بیمارستان‌ها عموماً دارای منابع اشتعال متعددی مانند گرما، اکسیژن و منابع سوخت هستند. از آنجا که الیاف طبیعی و مصنوعی بکار رفته در ماسک قابل اشتعال هستند، به دلیل سرعت و شدت پخش شدن شعله، این می‌تواند خطرات احتمالی را برای استفاده کننده ایجاد کند. اشتعال پذیری ماسک مطابق با استاندارد 16 CFR Part 1610 ارزیابی می‌شود، به طور معمول آزمایشات را بر روی ۵-۱۰ نمونه آزمایش انجام می‌دهند.

به‌طور خلاصه، نمونه ماسک ابتدا به ابعاد تعریف شده ۱۵۰×۵۰ میلی‌متر بریده می‌شود، سپس بر روی یک نگهدارنده دستگاه سوار شده و فیکس می‌شود. پس از آن، نمونه فیکس شده قبل از انتقال به محفظه آزمایش، در کوره خشک کن در (۳ ± ۱۰۵) درجه سانتیگراد به مدت ۳۰ دقیقه قرار می‌گیرد. سپس نمونه به محفظه آزمایش انتقال یافته و شعله پایدار بوتان با طول ثابت (۱۶ میلی‌متر) دقیقاً به مدت ۱۰، ثانیه بر روی نمونه قرار می‌گیرد. زمان سوختگی، یعنی زمان لازم برای حرکت شعله در فاصله تعیین شده بر روی نمونه ماسک، ثبت می‌شود. مطابق با استاندارد ASTM F2100 برای تعیین جنس الیاف مورد استفاده در تهیه ماسک‌های پزشکی، ماسک‌ها باید الزامات قابلیت اشتعال کلاس ۱ را، با متوسط زمان سوختن ۳/۵ ≤ دارا باشند.

علاوه بر آزمایشات استاندارد بیان شده، ماسک‌های پزشکی باید مطابق با استاندارد ISO 10993-5 و 10 که به ترتیب روش‌های سمیت سلولی و حساسیت پوستی را مشخص می‌کنند، مورد آزمایش قرار می‌گیرند تا اطمینان حاصل شود که لایه‌های ماسک برای استفاده کننده مضر نیستند. خلاصه‌ای از انواع ماسک‌ها، معیارهای عملکرد آنها و کاربردهای استفاده در جدول ۱ ارائه شده است.

* مدیریت واحد تحقیق و توسعه شرکت لایبی ساز

منابع:

Face Masks in the New COVID-19 Normal: Materials, Testing, and Perspectives, Review Article, AAAS, Research, Volume 2020, Article ID 7286735, 40 pages

محیطی جهت عدم انتقال از لایه‌های بیرونی آن به لایه‌های داخلی ارزیابی می‌کند. طبق استاندارد ASTM F1862، ۲ میلی‌لیتر خون مصنوعی، حاوی یک رنگ قرمز برای تشخیص بینایی و یک مایع غلیظ مطابق با غلظت خون، در برابر نمونه کامل ماسک پزشکی با سرعت‌های مختلف قرار می‌گیرد. این سرعت‌ها با فرض فشارهای مختلف ۸۰ میلی‌متر جیوه (سطح ۱، فشار خون وریدی)، ۱۲۰ میلی‌متر جیوه (سطح ۲، فشار شریانی) و ۱۶۰ میلی‌متر جیوه (سطح ۳، فشارهای بالا در حین ضربه یا در شرایط جراحی با فشار بالا اتفاق می‌افتد) مطابقت دارند. تعیین مقاومت در برابر مایعات براساس تشخیص بصری نفوذ خون مصنوعی به لایه داخلی ماسک صورت می‌گیرد. برای شبیه‌سازی شرایط استفاده واقعی، یعنی تنفس، که باعث ایجاد رطوبت بالا می‌شود (بنابراین در مقاومت در برابر مایعات تأثیر می‌گذارد)، نمونه‌های آزمایش نیز در رطوبت نسبی بالا (۵ ± ۸۵) در دمای (۵ ± ۲۱) درجه سانتیگراد مورد آزمایش قرار می‌گیرند.

اختلاف فشار (DP):

این پارامتر، توانایی ماسک را برای محدود کردن جریان هوا اندازه‌گیری می‌کند و نشانه‌ای از قابلیت تنفس ماسک می‌باشد. به‌طور معمول جهت اندازه‌گیری این پارامتر، از یک فشارسنج با سرعت جریان هوای ثابت استفاده می‌شود و اختلاف فشار هوا در دو طرف ماسک اندازه‌گیری شده و اختلاف فشار بدست آمده با توجه به استاندارد MIL-M-36954 بر سطح نمونه تقسیم می‌شود. به این ترتیب زمانی که اختلاف فشار کمتری (یعنی اختلاف فشار کمتری در هر دو طرف) گزارش شود، نشان‌دهنده تنفس پذیری بهتر ماسک و احساس راحتی بیشتر کاربر می‌باشد. مطابق با استاندارد ASTM برای ماسک‌های با محافظت متوسط و بالا، مقدار DP > ۵ و برای ماسک‌های با محافظت کمتر این مقدار باید DP < 4 باشد. قابل توجه است که در طراحی ماسک‌ها باید بین مقدار DP و مقاومت در برابر مایعات یک مقدار بهینه تعیین و در زمان تولید لایه‌های بی‌بافت مورد توجه قرار گیرد. به‌طور کلی، افزایش مقاومت در برابر نفوذ خون مصنوعی همچنین منجر به افت فشار بیشتر در لایه‌های ماسک می‌شود و بنابراین قابلیت تنفس را کاهش می‌دهد.

بررسی پیشرفت‌های صورت گرفته در فرایند پوشش دهی با پلاسما

ترجمه: آزاده موحد

شوندگی، ضد خراش، ضد خوردگی، پوشش‌های نجسب، متالیزاسیون و غیره. این موضوع نشان دهنده پتانسیل بالای فناوری پلاسما برای انجام تکمیل‌های موثر و دوست‌دار محیط زیست است.

این تکمیل‌های پلاسمایی که جایگزینی زیست‌سازگار و خشک برای رنگ‌ها و تکمیل‌های شیمیایی محسوب می‌شوند، دارای مزایای دیگری هم هستند. کمپانی دینر الکترونیک یکی از کمپانی‌هایی است که به بررسی و ارائه قابلیت‌های فناوری پلاسما پرداخته و آن را در زمینه‌های مختلفی نظیر پلاسما ژنراتورها، دستگاه پلاسمای فشار پایین (تولید پلاسما در محفظه‌های خالی) و پلاسمای اتمسفری (خروج پلاسما از یک نازل و توسط هوای فشرده بدون نیاز به محفظه) عرضه می‌کند.

این کمپانی در سال ۱۹۹۳ توسط کریستوف دینر در شهر ناگلد (آلمان) تاسیس شده است. مدیر فروش کمپانی، آرکادی کونافکو می‌گوید دینر از زمان تاسیس کمپانی بیش از ۱۰۰۰۰ سیستم را در سرتاسر جهان برای انجام آماده‌سازی سطحی و همچنین ایجاد پوشش‌های محافظ برای مشتریان خود در صنایع مختلف نصب کرده است از جمله بخش پزشکی (لنزهای تماسی، ایمپلنت‌ها، تجهیزات پزشکی، کاتتر)، بخش خودروسازی (ایمنی برقی، مدیریت موتور، تولید وسایل نقلیه الکتریکی)، محصولات لوکس (ساعت، جواهرات، دکوراسیون)، صنایع عام (بسته‌بندی مواد غذایی، صنایع سبک) و در نهایت منسوجات. کمپانی دینر راهکارهای زیادی را برای صنایع نساجی ارائه می‌دهد از پوشش

تعداد اندکی از کمپانی‌های فعال در عرصه رنگرزی و تکمیل پلاسما را جایگزین مواد شیمیایی و رنگ‌های آلاینده و خطرناک کرده‌اند. در زیر به بررسی ترندهای بازار در زمینه فناوری‌های پلاسما از دیدگاه کمپانی Diener Electronic پرداخته می‌شود.

پلاسما حالت چهارم ماده پس از جامد، مایع و گاز است و معمولاً در هنگام رعد و برق یا ظهور شفق قطبی به وجود می‌آید اما استفاده از فناوری‌های بر پایه پلاسما در زندگی روزمره مدام در حال بیشتر شدن است: تلویزیون‌های پلاسما، لامپ‌های فلورسنت و حتی فنک‌های قابل شارژ که در آن‌ها از پلاسما برای روشن کردن سیگار استفاده می‌شود. تولیدکنندگان صنعت نساجی نیز می‌توانند با بهره‌گیری از این حالت ماده و بدون استفاده از مواد شیمیایی خطرناک ویژگی‌های خاصی را در پارچه ایجاد کنند.

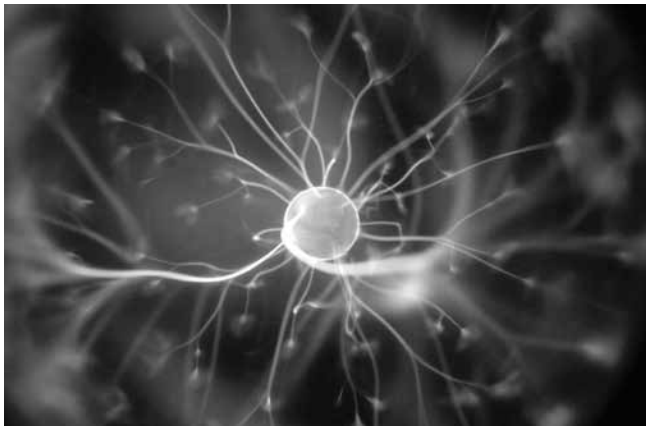
تولیدکنندگان برای انجام این کار از گاز پلاسمای یونیزه شده استفاده می‌کنند. در مقیاس اتمی این گاز دارای انرژی کافی برای آزادسازی الکترون از اتم‌های خود و ایجاد اقیانوسی از الکترون‌های آزاد است. فرارگیری منسوج در معرض گاز پلاسمای یونیزه شده باعث ایجاد یک سری واکنش‌های شیمیایی در سطح آن و در نتیجه ایجاد خصوصیتی می‌شود که پیش از این با استفاده از تکمیل‌های شیمیایی انجام می‌شد. از آن جایی که ماده مورد نظیر به داخل منسوج نفوذ نمی‌کند باعث آسیب رساندن به منسوج و ایجاد تغییر در آن نمی‌شود.

تکمیل‌های پلاسمایی انواع مختلفی دارد نظیر کندکنندگی شعله، دفع آب، تر

شده اما به کارگیری آن در صنعت همچنان کند است که نشان می دهد موانعی بر سر راه رشد آن قرار دارد. کونافکو علت آن را هزینه بالای فعالیت های مربوط به تحقیق و توسعه می داند. این هزینه ها برای موارد کاربردی دارای فناوری های سطح پایین بیش از حد بالاست. وضعیت مالی تولیدکننده ای که قصد استفاده از فناوری پلاسما را دارد نیز از اهمیت زیادی برخوردار است. در حال حاضر تکمیل پلاسما برای منسوجات تنها برای منسوجات گران قیمت نظیر منسوجات فنی، منسوجات کارکردی، منسوجات ورزشی مخصوص فضاهای باز، منسوجات پزشکی و منسوجات هوشمند توجیه اقتصادی دارد.

کونافکو می گوید: «پلاسما یک فناوری نسبتاً گران است و این بدان معناست که نیاز به سرمایه گذاری های مشخصی از سوی مشتریان بالقوه دارد. کمپانی هایی که از این فناوری استفاده می کنند باید اطمینان حاصل کنند که بخش تحقیق و توسعه آن ها واکنش سریعی به تغییرات بازار مانند توسعه محصولات و فناوری های جدید نشان می دهد.»

با استفاده از فناوری پلاسما انگیزه لازم برای توسعه محصولات کاملاً جدید با خصوصیات مختلف ایجاد خواهد شد.



کونافکو عقیده دارد بررسی خواص ضد میکروبی پوشش های پلاسمایی، افزایش مقاومت سایشی در پوشش های آب گریز پلاسمایی و استفاده از پوشش های فلزی نظیر مس و نقره از بخش های تحقیقاتی مهم و کلیدی هستند.

بخش های کلیدی کمپانی دینر برای آینده عبارت است از فعالیت در جهت تولید خودکار، ایجاد ارتباط بین تجهیزات تولیدی و صنعت ۴,۰. احتمال دارد به زودی از سیستم های پوشش دهی پلاسما که در شبکه اجزای متصل به کار گرفته می شود رونمایی شود. بررسی مواد شیمیایی جدید برای ایجاد خواص کارکردی در سطح پارچه به ویژه بهبود کیفیت رنگرزی و چاپ از دیگر فعالیت های این کمپانی در آینده خواهد بود. بنابراین با وجود هزینه بالای تحقیق و توسعه پیشرفت فناوری همچنان ادامه دارد.

مرجع:

Otis Robinson, "Diener Electronic examines developments in plasma coating", WTIN, January 2020



منسوجات ورزشی، لباس زیر، کفش و لباس شنا گرفته تا استفاده از پلاسما در شستشوی منسوجات.

کونافکو می گوید: «تکمیل پلاسمای دینر از طریق گاز یونیزه شده حاصل از تخلیه الکتریکی باعث ایجاد تغییر در خواص کارکردی منسوجات می شود. برای انجام این تکمیل به هیچ عملیات قبلی و بعدی نیاز نیست اما باز هم بستگی به محصول و کاربرد آن دارد.

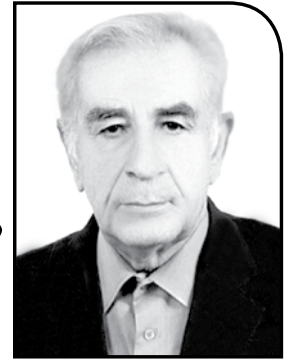
گازهای مورد استفاده در فرایند پلاسمای استاندارد-هوای فشرده، اکسیژن، آرگون و غیره-هیچ تاثیر منفی بر محیط زیست ندارند و هیچ پسابی هم در این فرایند تولید نمی شود. در صورت انجام فرایند پلاسما بر روی محصولات سمی باید از پلاسمای فشار پایین استفاده کرد. در این حالت حجم مواد شیمیایی مورد استفاده بسیار پایین خواهد بود و احتمالاً با استفاده از یک فیلتر کربن نیز می توان مانع از آزادسازی ضایعات سمی حاصل شد.»

مصرف انرژی در این فرایند به سبب سیستم و تجهیزات مورد استفاده بستگی دارد ولی معمولاً چندان بالا نیست. با توجه به مزایای زیاد فناوری پلاسما و سهولت اجرای آن، عجیب است که این فناوری آن طور که باید و شاید در بخش تکمیل منسوجات به کار گرفته نمی شود. از طرفی به نظر می رسد خرید و نصب سیستم های پلاسمایی در صنایع موازی و موسسات آکادمیک بسیار رایج باشد.

سرمایه گذاری و تحقیق و توسعه

کمپانی دینر الکترونیک که مرکز آن در شهر ابهاوزن (آلمان) واقع شده و دارای پنج شعبه در نقاط مختلف جهان از جمله شانگهای است، دارای مشتریان زیادی در آسیا و اروپا و در بخش های مختلف پزشکی، نساجی، خودروسازی و لوازم الکترونیکی مصرفی می باشد. فناوری های پلاسمای این کمپانی توسط دبیرستان ها و دانشگاه های جهان مورد تحقیق و بررسی قرار می گیرند که نشان دهنده کاربردهای این فناوری در بازار آینده است.

اگرچه به نظر می رسد از تمام پتانسیل این فناوری برای پوشش دهی استفاده

تهیه و تنظیم:
مهندس اکبر شیرزاده

پژوهشی در دیرینه شناسی تولید پارچه ایران باستان

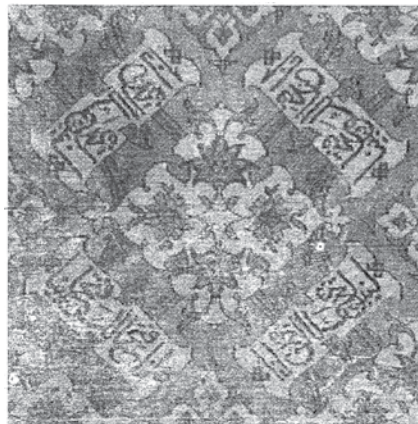
وجود آمدن حس خلاقیت هنری، صنایع آن چنان ترقی کرد که با دوره‌های قبل قابل قیاس نبود. با این که تاکنون درباره طرز بافندگی و موادی که در آن به کار می‌رفت به طور دقیق بحثی نشده اما به طور کلی می‌توان گفت در زمان ساسانیان، صنعت پارچه‌بافی همدوش صنایع دیگر ترقی فراوان کرد و در نتیجه این پیشرفت عظیم، مقدار زیادی پارچه‌هایی را که گل‌های زیبا و صورت حیوانات عجیب در آنها بافته شده و چه از راه تجارت در قرون وسطی و چه در زمان جنگ‌های صلیبی به اروپا برده‌اند و آنها را پوشش اشیای متبرک کلیساها قرار داده‌اند؛ تا امروز باقی است.



تصویر شماره ۳- پارچه زربفت با نقش سیمرغ و ازدها

تصویر شماره ۴، پارچه زری با نقش سیمرغ و ازدها، نوع دیگری از نمایش بافت پارچه‌های زربفت شکل‌دار را نشان می‌دهد که برای بافت آن از دو دسته تار و دو نوع دهنه استفاده می‌شد. یک دسته تار به وسیله لنگه ورد برای زمینه بافت و دسته دوم به وسیله گوشواره در بالای دستگاه بافندگی به وسیله کارگران ماهر مدنظر

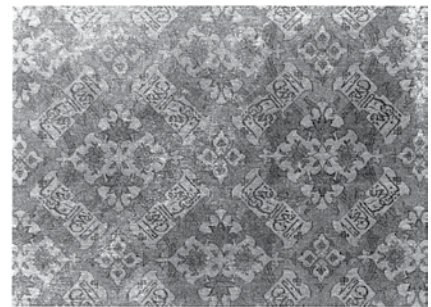
این نوع پارچه امروز به وسیله دستگاه ژاکارد به راحتی بافته می‌شود ولی چندین هزار سال قبل توسط کارگران ماهر انجام می‌شد به این صورت که در بالای ماشین قرار می‌گرفتند و دسته‌های نخ تار را به موقع و تحت فرمان نقش خوان (شعربافت) از دست‌های خود که در نقشه پیش‌بینی شده بود بالا می‌بردند و با هماهنگی سایر کارگرا، برای رو قرار گرفتن نخ‌های تار و رد شدن نخ پود از زیر آنها عمل می‌کردند. این عمل تعداد نخ‌های پود در بافت پارچه تکرار می‌شد. در تصویر شماره ۲، نقشه به صورت گسترده‌تر به نمایش درآمده است.



تصویر شماره ۲- پارچه زربفت

بنابر گفته اکثر مستشرقین و نویسندگان، پس از یک رکود ممتد در هنر و صنایع ایران در دوره ساسانی با احیای مدل‌های قدیمی لباس ایرانی و صنعت بافندگی و علاقه خاص مردم به سنن قدیمی و به

چندین قرن حکومت و سلطنت ساسانیان یکی از درخشان‌ترین ادوار تاریخ هنر ایران محسوب می‌شود. پارچه‌های ساسانی در تمام دنیا شهرت داشت و نساجی ایران در این دوره سرآمد تمام کشورها به شمار می‌آمد. این پارچه‌ها که اغلب ابریشمی هستند در بافت یا تزئین آن از نخ و الیاف طلا و نقره استفاده شده است و طرح‌های آن عصر بیشتر شامل نقوش انسانی، حیوانی و موجودات افسانه‌ای و اسطوره‌ای است. قطعات بسیاری از پارچه‌های دوران ساسانیان هم اکنون در موزه‌های داخلی آمریکا و اروپا نگهداری می‌شود که دلالت بر رونق و شکوفایی این صنعت بوده است.



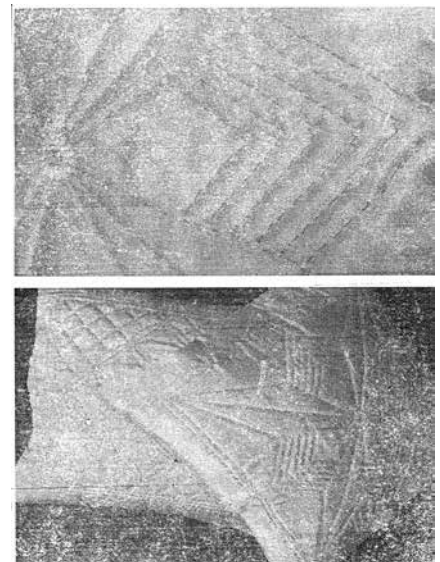
تصویر شماره یک- پارچه زربفت

تصویر شماره یک قطعه پارچه زربافت مزین به آیهای از قرآن مزین است در حالی که به صورت قاب تنظیم شده و بافت بسیار نفیسی دارد. در اطراف گل و بوته‌های بسیار زیبا به روی پارچه که تارهای آن از ابریشم رنگی است، قرینه شده و بسیار دقیق و بی‌عیب بافته شده است.

قرار می‌گرفت. آنان نخ‌های تار را در دستان خود نگه می‌داشتند و به موقع طی فرمان برای حرکت و وارد شدن پود در وسط تارها، دستان خود را بالا و پایین می‌بردند و عمل بافت را انجام می‌دادند.

در اجرای این طرح‌ها دقت عمل بسیار قابل توجه است چون معمولاً بین ۵ تا ۱۵ کارگر در بالای ماشین، عمل حرکت نخ‌های تار را با توجه به گفته نقشه‌خوان انجام می‌دادند و باید گوش به زنگ می‌ماندند تا به موقع، دست چپ یا راست خود را حرکت دهند.

در آن زمان، زمستان‌ها یک نوع جامه برتن می‌کردند که از ابریشم و پشم بافته شده بود و در آستر آنها ابریشم تاییده جا می‌دادند و به‌عنوان «آجیده دوزی» شناخته می‌شد. تصویر شماره ۴، نمونه‌هایی از آجیده دوزی با نقش‌های نوری و به صورت ضربدری و قرینه شده را نشان می‌دهد.

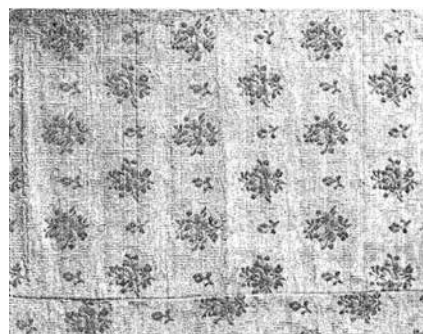


تصویر شماره ۴- آجیده دوزی

معمولاً پارچه‌های زری بافی، مخمل، ترمه، تافته با تور یا حریر نقده‌دوزی یا آجیده دوزی شده، آستردار بود. در کتاب مروری بر صنایع دستی ایران، عمر مفید پارچه‌های نقده دوزی و آجیده دوزی را حدود ۱۰۰ سال و عمر مخمل را بین ۵۰ تا ۷۰ سال دانسته‌اند. در خراسان جنوبی، نقده دوزی و آجیده دوزی رواج داشت و هم‌اکنون زنان سالخورده در این کار مهارت کامل و کافی را دارند.

ابریشم را از هندوستان از راه دریا می‌آوردند. راه‌های خشکی آسیای مرکزی که مردم سغد پاسبان آن بودند. ایران را با چین در روابط دائمی نگهداشته و به وسیله ایران، امپراتوری روم نیز با چین مربوط بود و از آنجا مستقیماً ابریشم می‌آوردند. در مقابل، مردم چین کالاهای دیگر مخصوصاً وسمه ایران را که برای رنگ کردن ابرو بود، می‌پسندیدند و به قیمت گزاف آن را می‌خریدند. تولید ابریشم که کاشف آن چینی‌ها بودند به مدت ۲۰۰ سال مخفی ماند و تمام دروازه‌های خود را کنترل می‌کردند که کسی تخت کرم ابریشم را از چین خارج نکنند و تمام افرادی که خارج می‌شدند مورد تفتیش قرار می‌گرفتند تا مطمئن شوند تخ ابریشم از چین خارج نمی‌گردد.

اولین بار یک شاهزاده ایرانی مبادرت به سوراخ کردن وسط عصای خود شده و در داخل سوراخ عصا، مقداری تخم ابریشم قرار داد و از چین به شمال ایران - مرکز درخت‌های توت- آورد. وی به تهیه و تولید کرم ابریشم و در نتیجه خود ابریشم نمود. این عمل چنان زیبا و پرقدرت انجام شد که ایرانیان، تولید ابریشم را به انحصار خود درآوردند و چنان پارچه ابریشمی را با نقش و نگار و گل و بوته و همچنین رنگ‌های متناوب و متفاوت به دنیا عرضه نمودند که شاهزادگان و مردم متمول چین خریدار آنها شدند و افتخار می‌کردند لباس ایرانی بر تن دارند.



تصویر شماره ۵- پارچه ابریشمی

تصویر شماره ۵، پارچه ابریشمی زری بافی را نشان می‌دهد که با نقش گل و بوته در اصفهان (قرن ۱۰ و ۱۱) بافته شده و هم‌اکنون در موزه ملی ایران قرار دارد. متأسفانه تاکنون تحقیقات کامل در مورد محل

کار بافندگان، نام متخصصین و ذکر معانی لغات و اصطلاحات بافندگان آن زمان انجام نشده است اما دلایل بسیاری وجود دارد که بافندگان و متخصصین، بافتن پارچه‌های فاخر مانند دیبا و زری مورد استفاده پادشاهان و حکام وقت بوده در زمان ساسانیان را بسط و گسترش دادند.

ابریشم بافی و از جمله بافت زریفت، از سده چهارم میلادی در ایران سابقه داشته است. طبق نظر بهشتی پور، دیبای شوشتر پوشاک بزرگان عالم بود و خریدار بسیار داشت و نیز در شوشتر و بلاد دیگر خوزستان، قسمی پارچه از پر مرغ ماهی خوار و قو درست می‌کردند که پربهاترین منسوجات و در لطافت و ظرافت بی مانند بود. برخلاف نظر پوپ که نوشته است، ما نمی‌دانیم اولین کارگاه‌های بافندگی ابریشم از چه تاریخ و در کجای ایران تاسیس شده‌اند، بهشتی پور می‌نویسد: «کارخانه‌های نساجی در مرو، ری، اهواز و شوشتر، انواع منسوجات مانند شال‌های کرکی، پشمی، حریر و دیبا را می‌بافتند. زراعت و صنعت پنبه نیز ترقی کرده و در جمیع ایالات مخصوصاً نواحی خراسان، معمول بود.»

او در جای دیگری می‌نویسد: «مردم در زمستان از جامه‌های ابریشم و پشم استفاده می‌کردند و دلایل بسیاری است که بافندگی، مخصوصاً بافتن پارچه‌های فاخر، مانند دیبا و زری که مسلماً مورد استفاده شاهان وقت بوده، در زمان ساسانی ترقی کرده است. همچنین، پارچه‌های بسیار لطیف از پشم، کرک و ابریشم در ایران ساسانی بافته می‌شد که مشهور آفاق بود. در مغرب نیز، پارچه‌های ابریشمی ایران بسیار مورد توجه بودند. چنان که ژوستینین، امپراتور روم به زحمت توانست برای کارگران حق انحصاری بافتن آنها را به دست آورد. همین امر باعث شد، بسیاری از کارگران سوریه به ایران بازگشتند. پس از آن ژوستین، امپراتور دیگر، توانست از پادشاهان ساسانی اجازه بگیرد که مردم سرزمین سغد تنها برای رومیان پارچه بیافند»

در کتاب «هنرهای ایرانی و آثار برجسته آن» ذکر شده است که تقریباً همه نمونه پارچه‌های این دوره در خارج از ایران هستند. کریستی معتقد است، بیش

قرن‌ها پس از انقراض ساسانیان، در دست مردم و بازار بوده است. در جنگ‌های صلیبی چنان قیمتی داشت که اشیای متبرک کلیسا را در آن پیچیده یا به عنوان کفن با خود به گور برده‌اند و برخی از خزانه کلیساها به موزه‌ها منتقل شدند.

پارچه زربافت

در لغت نامه دهخدا از زری چنین تعریف کرده‌اند: «زری، یک صفت نسبی منسوب به زر است یعنی ساخته شده از زر، در لغتنامه دهخدا معنی «زری» چنین بیان شده است: «زری یک صفت نسبی منسوب به زر است، یعنی ساخته شده از زر، زرین، طلایی، زری عبارت است از پارچه‌های زربافت. پارچه‌ای که پودهای آن از طلا است و زربافت و زری بافی عمل بافتن زری و زربافت بافی است (دهخدا، ۱۳۷۷: ذیل واژه). «زری» یا «زربافت» به پارچه‌ای اطلاق می‌شود که در بافت آن الیاف فلز طلا یا نقره به کار رفته باشد. این الیاف را در اصطلاح گلابتون می‌گویند. گلابتون نخ ابریشم بسیار ظریف است که بر دور آن رشته نازکی از فلز طلا یا نقره پیچیده شده باشد.

زهره روح‌فر نیز در مقاله‌ای به عنوان «زری بافی در ایران» پارچه‌های زری و زربافت را چنین تعریف کرده است: «به طور کلی به پارچه‌ای که در بافت آن، الیاف فلز طلا و نقره به کار رفته است، زری یا زربافت می‌گویند.» نه تنها در تعاریف بلکه در بسیاری از دیگر منابع، پارچه زری، پارچه‌ای شناخته شده است که در آن زر و سیم به کار رفته است اما می‌توان گفت که هر پارچه‌ای که در آن الیاف زر به کار رفته باشد، مسلماً زری است؟ و یا هر پارچه‌ای که در آن طلا و نقره به کار رفته باشد، زری نیست؟

در گذشته بیشتر بافته‌های ارزشمند چون زری، مخمل و ... به مصرف دربار می‌رسید و اغلب بافندگان هم در خدمت دربار بودند. برای آن که بر جنبه تجمل و نفاست پارچه‌های بیفزایند از الیاف طلا و نقره نیز استفاده می‌کردند و سعی داشتند که لباس درباریان الیافی از طلا و نقره داشته باشد، حتی میزان زر به کار رفته در لباس درباریان گویای مقام و جایگاه آنان بود. این پارچه از هر جنسی که بود و به هر شیوه‌ای

دیده می‌شود، معمولاً کار مطالعه پارچه‌های ساسانی را آسان می‌کند. امیل مال می‌گوید: «حتی در چین که سرزمین ابریشم نامیده می‌شد، گاه از اسلوب پارچه بافی ایرانی تقلید می‌کردند.»

طبق نظر پوپ، گران‌بها ترین اسباب تجمل در دوره ساسانی ابریشم بوده است؛ زیرا دست کم تا زمان سلطنت ژوستینین (۵۶۵-۵۲۷ م)، ایران ماده اولیه پارچه‌هایی را که می‌بافته، خود نداشته است و آن را از چین به صورت ابریشم خام دریافت می‌کرد که هنوز قابل بافتن و رنگ کردن نبوده یا به صورت پارچه‌ای بوده که می‌شکافته است تا دوباره از نخ آن استفاده کند.

نقل کرده‌اند که وقتی نساجان انطاکیه را به شوشتر بردند، شاپور اول در سال ۲۶۰ میلادی صنعت ابریشم را در ایران تاسیس کرد. اما از طرف دیگر، اگر محرز باشد که تا قرن سوم پیش از میلاد چین نگذاشته است کسی در خارج، از ابریشم و صنایع مربوط به آن اطلاعی به دست آورد. می‌توان نتیجه گرفت که از آن پس، مهاجرینی کم کم ابریشم رشته و پارچه‌های ابریشمی و بعد صنعت رشتن و بافتن آن را به آسیای غربی برده‌اند. ولی بر ما معلوم نیست که چه وقت و در کجا این مهاجرین به ایران رسیده‌اند و اطلاعاتی هم که از آزمایش پارچه‌ها به دست آمده، بسیار اندک است.

مقارن نیمه قرن ششم میلادی بود که پرورش نوغان و تهیه ابریشم در ایران معمول شد. مسعودی می‌نویسد: «شاپور دوم بعد از شکست رومیان عده‌ای از بافندگان را در شوشتر، شوش و شهرهای ناحیه اهواز جای داد و در این زمان، تولید دیبای شوشتر و انواع حریر در این شهر معمول شد. تافته را در شوش و پرده را در خاک نصیبین می‌بافتند.» همچنین، شاپور دوم بافندگانی را از «آمیده»، در شمال بین النهرین، به شوش و دیگر شهرهای خوزستان کوچ داد و آنها گونه‌های تازه‌ای از پارچه‌های ابریشمی و زری رواج دادند. این داستان را گویا، گزارشی در «کارنامه شهیدان» درباره پوسی نامی که گویند رییس کارگاهی وابسته به کاخ شاپور در شوش و بعدها در «کرخادی» لیدان بوده است، تأیید می‌کند. این گونه پارچه‌ها به اندازه‌ای مطلوب بوده که

از ۶۰ نمونه از کالاهای نساجی آن زمان در دست است که اغلب آنها در موزه‌های اروپا و هندوستان نگهداری می‌شوند. یک مورخ دیگر می‌نویسد: این نمونه‌ها در موزه‌های بزرگ جهان چون: آرمیتاژ، برلن، آلبرت و ویکتوریا در لندن موجودند.

علاوه بر اینها، تقریباً ۲۵ قسم نقشه پارچه روی حجاری‌های طاق بستان نمایش داده شده که برای متخصصین راهنمای مهمی است و به تشخیص و تقسیم بندی منسوجات زمان ساسانی کمک می‌کند. گیرشمن در این مورد می‌نویسد: «از ابتدای سال هزار میلادی، تجارت اشیای متبرک مقدس رواج عجیبی یافت. هر عبادتگاهی می‌خواست مالکیت استخوان‌های پارسیان مسیحی را داشته باشد و برای آنکه این استخوان‌ها را از شرق بیآورند، آنها را در پربهاترین بافته‌ها می‌پیچیدند. به این ترتیب، این پارچه‌های کهنسال که در صندوق‌های متبرک محفوظ مانده بودند، به دوران ما رسیدند.

پارچه‌های زمان ساسانی در تمام دنیا معروف و ایران در صنعت نساجی از تمام کشورهای جهان پیش بود. در آن زمان، پارچه‌های ابریشمی و سایر قماش ایران در اروپا و نقاط دیگر دنیا خریداران زیادی داشت، ولی حتی یک بافته که بتوان آن را به دوره ساسانی منتسب دانست، هنوز در ایران پیدا نشده است. آگاهی ما درباره بافته‌های ساسانی به بازنمایی‌های آنها در نقوش برجسته طاق بستان و نقاشی‌های دیواری در چند نقطه آسیای میانه محدود است.

چند بافته را به دوره ساسانی نسبت داده‌اند که چون هسته‌ای کوچک و سخت نقش و نگارهایی به راستی ساسانی دارند و با اسلوب ساسانی خالص بافته شده‌اند، می‌توان اعتبار آنها را پذیرفت. شناسایی بافته‌های ساسانی را، تقلیدهای فراوانی که نه تنها بافندگان آن روزگار، بلکه بافندگان چند سده بعد از آنها کردند، دشوار می‌سازد.

مجموعه کوچکی از بافته‌ها که تعلق آنها به دوره ساسانی قطعی است، آنهایی هستند که در گورهای آسیای میانه و مصر و در خزائن کلیساهای اروپا حفظ شده‌اند. بیشتر این بافته‌ها ابریشم هستند تصویر لباس‌هایی که در حجاری‌ها یا روی ظروف سیمین

که بافته می‌شد، الیاف طلایی داشت و به درستی نمی‌توان گفت که پارچه زری، پارچه‌ای است که الیاف طلا و نقره دارد زیرا این تعریف می‌تواند تمام بافته‌هایی را در برگیرد که گذشتگان برای آن که در خور مقام شاهی و درباری باشند از الیاف زر در تار و پود آنها استفاده می‌کردند با پارچه‌های دیگر که در آنها زر به کار رفته است

دالمانی در «سفرنامه از خراسان تا بختیاری» می‌نویسد: «اگر مورخان قدیمی درباره بافته‌های طلایی، مطالبی نوشته‌اند منظور آنها قالی و قالیچه بوده که مفوت طلا جهت تزئین به کار می‌بردند.» برای عده‌ای هنوز هم در تعریف پارچه زری، ابهاماتی وجود دارد و بسیاری از پارچه‌هایی که زری نیست هم به نام زری می‌خوانند. به راستی زری چیست و چند درصد از یک پارچه زری را الیاف گلابتون تشکیل می‌دهد؟

زری، پارچه‌ای است که چله یا تار آن از ابریشم خالص، پودهایش ابریشم رنگی و یکی از نخ‌های پود، گلابتون (طلا) است که می‌تواند زرین یا سیمین باشد. مطمئناً فقط نخ طلا، تعیین کننده درصد نفیس بودن این پارچه‌های گرانبها نبوده و عوامل دیگری همچون لطافت و ظرافت، طرح و نوع نقشه بافت نیز تعیین کننده است.

یکی از استادان فن زری‌بافی در میراث فرهنگی استان اصفهان می‌گوید: «مثلاً در یک قطعه پارچه زری، صد گرم گلابتون به کار می‌رود و هر مثقال گلابتون، هزار تومان باشد، قیمت گلابتون به کار رفته در این پارچه، صد هزار تومان و اگر هر مثقال دو هزار تومان باشد، ارزش گلابتون مصرفی دویست هزار تومان خواهد بود؛ در حالی که همین پارچه زری اگر خوب بافته شود حدود یک میلیون تومان ارزش دارد و اگر نقش آن تکراری نباشد و دیگر بافته نشود، نمی‌توان برایش قیمتی تعیین کرد.» چون ارزش این یافته‌ها تنها به الیاف گلابتون بستگی ندارد پس در تعاریف نیز نباید ارزش را به الیاف گلابتون معطوف کرد. به گفته همین هنرمند، در گذشته زری‌هایی می‌بافتیم که اصلاً در آنها گلابتون به کار نرفته ولی باز هم آن را پارچه زری می‌دانستند و با قیمت‌های

بالا فروخته می‌شد.

استاد دیگری می‌گوید «اگر گلابتون نداشته باشیم یا اگر کسی پارچه نرم‌تری سفارش دهد، به ندرت به جای گلابتون از نخ ابریشم رنگی دیگری استفاده می‌کنم. رنگ‌ها در دست بافته است و می‌تواند از هر رنگی استفاده کند. پارچه زری با گلابتون و بدون آن هم بافته می‌شود.» با چین اوصافی پرسش اینجاست که اگر پارچه زری، منسوجی بافته شده از زر است چرا بافته‌هایی که فاقد الیاف زر هستند، به نام پارچه زری در بازار خرید و فروش می‌شوند؟

باید این نکته یادآوری شود که پارچه‌های مختلفی با ابریشم بافته می‌شوند و مسلماً روش بافت آنها نیز متفاوت است اما نمی‌توان آنها را با هم به یک نام شناخت. البته پارچه ابریشمی که به روش زری بافته می‌شود، زری است حتی اگر فاقد زر باشد؛ پس در این تعریف، تمایز پارچه‌های ابریشمی با یکدیگر در تفاوت شیوه‌های بافت است.

درست نیست بافته‌ای که تمام ویژگی‌های فنی زری مانند بافت، نوع الیاف، زیبایی، ظرافت و ... که جزو مشخصات زری است؛ در گروه پارچه‌های دیگر بدانیم.

پارچه زری ویژگی‌های خاص خود را دارد و دارای ظرافت بسیاری است؛ پس می‌توان گفت هر پارچه ابریشمین که به روش زری و با دستگاه زری‌بافی بافته شود، یک پارچه زری است.

یکی از اساتید ماهر و صاحب‌نظر در این مورد می‌گوید: «زری، نامی است که بر روی این پارچه گذاشته‌اند. چن هم زیباست، هم ظریف و هم دقت زیادی برای خلق آن صورت گرفته و تمام ریزه‌کاری‌های به دقت رعایت شده است. هر پارچه ابریشمی که به این شیوه و شرایط بافته شود و به رویش نقش و نگار ایجاد شود، زری است چه گلابتون داشته باشد و چه فاقد گلابتون. یکی از پودهایی که در این پارچه به کار می‌رود، گلابتون است.»

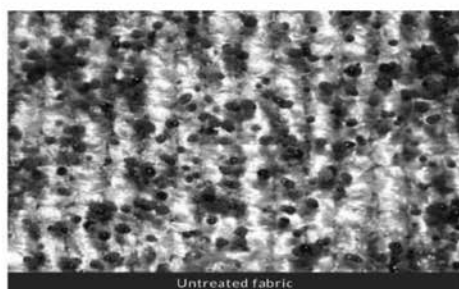
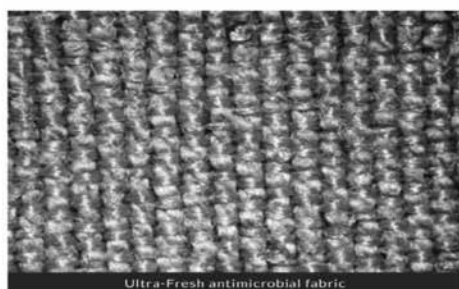
متأسفانه مستشرقین و اغلب محققین، مورخان و نویسندگان با عرضه تعاریف نادرست از پارچه زری، ارزش این بافته را تنها الیاف طلا و نقره نسبت داده‌اند و به کلی از اهمیت اصلی این منسوج غافل مانده‌اند.

از آن جایی که در بافت این پارچه، بیشتر از الیاف زر استفاده می‌شود، می‌توان گفت که زر آن قدر با این بافته عجین شده که جدایی این دو غیرممکن است.



تصویر شماره ۶- نوعی پارچه زری

در تصویر شماره ۶، یک نوع پارچه زری با زمینه سبز و گلابتون دیده می‌شود. ابتکار جدیدی طرح ریزی شده تا بتوان چنین بافتی با زیبایی خاص و برجسته به وجود آید. در طراحی این نوع زری با استفاده از قرینه‌سازی و ابتکار در تقسیم‌بندی خ‌های تار از محور وسط این طرح نخ‌های مشابه را در موقع نخ‌کشی از وردها و گوشواره‌های به شکلی انجام می‌دهند که نخ‌های مشابه در طرفین در یک دسته گوشواره قرار گیرند یعنی نخ تار نوک پرنده سمت چپ و نوک پرنده سمت راست در یک جا روی طرح اثر می‌گذارد و بقیه نقاط بدن پرنده در طرفین در یک نقطه مشابه هستند و روی تارهای مشابه دیگر گوشواره قرار می‌گیرند؛ این نوع عمل را صرفه‌جویی در حرکت می‌نامند که یک نفر کارگر ماهر گوشواره‌کش با حرکت یک دست خود، ترهای تکراری را یک جا به بالا هدایت می‌کند با این عمل سرعت بافت دو برابر می‌شود ولی در موقع نخ‌کشی از وردها، دقت بسیار زیادی لازم است که باید ابتداء روی کاغذ شطرنجی آنها را پیاده نمود و تارهای مشابه را تعیین کرد. این نوع طرح شکل‌دار در زمان ساسانیان طراحی و در دست هنرمندان زری‌بافت قرار گرفت که باعث تعجب و تحسین جهانیان قرار گرفت و چون هنرمندان کشورهای دیگر نسبت به آن بی‌اطلاع بودند، بر این نوع طراحی‌ها نقش افسانه زدند و گفتند: «این عمل کار بشر نیست بلکه اشخاص ماوراءالطبیعه انجام داده‌اند!»



How Does Antibacterial Fabric Work?

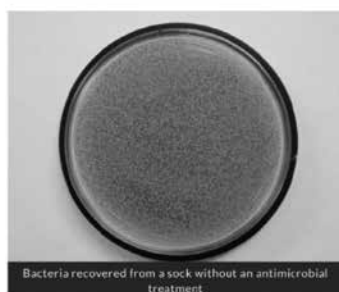
The photos and graph below are taken from our blog titled “Antimicrobial Socks: What They Are and Why You Need Them”.

Two sock fabric samples, one treated with Ultra-Fresh antimicrobial and another without an antimicrobial treatment, were tested using the ISO 20743.

The same amounts of bacteria (*Staphylococcus aureus*) were added to each sample and then incubated at 37C/98F (body temperature) for 24 hours.

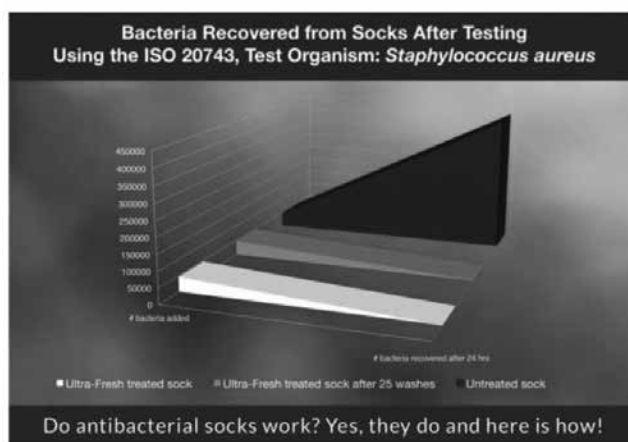
Afterwards, both samples were assessed to determine how many bacteria were remaining.

As seen in the below photos, heavy amounts of bacteria were recovered from the untreated sock fabric. In contrast, hardly any bacteria were recovered from the antimicrobial sock fabric.



The graph below demonstrates how antibacterial fabric, used to make socks, performs over time and after washing. The same number of bacteria were added to an antimicrobial sock, the same sock after 25 home launderings, and also an untreated sock.

The samples were incubated for 24 hours at 98F/37C (body temperature). Afterwards, the number of bacteria remaining were determined.



Antimicrobial socks: how they work

Do antibacterial socks work? Yes, they do and here is how! The bacteria on the untreated sock fabric grew exponentially (from about 50,000 to over 400,000!).

However, the Ultra-Fresh treated antimicrobial socks, had 99.9% fewer bacteria as compared to the untreated sock after the same time period – even after 25 washes!

Therefore, the conclusion is very simple: fewer bacteria = less unwanted, embarrassing odor.

• Where is an Antimicrobial Fabric Used?

Antimicrobial fabrics are used across a wide range of end-use applications. We have listed a few examples below.

Housewares: towels, bedding, upholstery, carpets, curtains, pillows

Commercial: window coverings, military fabrics, uniforms, tenting, carpets.

Apparel: caps, jackets, work wear, sportswear, fleeces, intimates

Building Products: architectural fabrics, awnings, canopies

Healthcare: scrubs, masks, drapery, window coverings, bedding, filters, lab coats



Dr. F Nayeb Morad



Antimicrobial fabric

Antimicrobial fabric treatments can be applied during normal textile finishing processes, meaning no special equipment or processing steps are required.

When applying by coating, padding, exhaustion or foaming, the antimicrobial additive can typically be used in combination with other common auxiliaries such as softeners, moisture management systems, fluorocarbons or resins.

Antimicrobial treatment for fabric can be used in textile coatings by adding directly to the liquid prior to application.

Certain antimicrobial additives for fabrics can also be included during the extrusion process of synthetic fibers such as polyester, polyamide or polypropylene.

Ultra-Fresh and Silpure antimicrobial additives are applicable to a wide range of substrates, including cotton, viscose, polyester, nylon, acrylic, polyolefin, rayon, wool and their blends.

By offering a broad selection of actives and formulations, you can be confident we will always have the right product for you, regardless of your end use.

Our range of antifungal and antibacterial additives for fabrics ensure premium protection and performance.

• **Active Ingredients Used for Antimicrobial Fabric Treatment**
Antimicrobial additives for textiles are selected based on the fiber type, processing conditions and what type of protection is needed such as antibacterial and/or antifungal activity. Other requirements, such as wash durability and individual country regulations must also be considered.

• **Antibacterial Fabric:**

The most common antibacterial additives used to treat fabric for end uses such as apparel and home textiles are zinc pyrithione, silver, silane quaternary ammonia compounds (more commonly known as silane quats) and polyhexamethylene biguanide (PHMB).

These additives have strong antibacterial activity at low concentrations and most also have excellent wash durability.

High concentrations are typically required if antifungal properties are also required.

• **Antifungal Fabric:**

Fabrics destined for industrial or outdoor end-uses often require antimicrobial treatment for mold. Isothiazolinone and thiabendazole, have robust antifungal profiles but are not as effective against bacterial attack.

• **Antimicrobial Fabric:**

Need a fabric that has strong antibacterial and antifungal properties?

All technologies have their pros and cons regarding their degree of antimicrobial effectiveness, along with where and how they can be incorporated during the manufacturing process. No single active ingredient or product formulation will work across all situations.

Synergistic combinations of different actives can lower overall anti-microbial use levels, provide economical savings and most importantly, deliver superior antimicrobial performance. Therefore, it is important to work with an experienced antimicrobial supplier who has a variety of options and formulations.

Difference Between Antimicrobial Fabric versus Untreated Fabric

The photos below are an example of the benefits of antimicrobial fabrics. Under the right conditions, mold and mildew can flourish by using the fabric as a food source. Anti microbial fabrics provide antibacterial and antifungal protection, keeping textiles clean and safe from attack.

Both fabric samples were tested using the AATCC Method 30, Part III using *Aspergillus niger* as specified by the method. The untreated sample supported heavy amounts of the black mold after seven days of incubation. The anti-microbial fabric is free of fungal growth, maintaining esthetic appeal and tensile strength.