



# فرصتی برای به روز رسانی دانش فنی



گفت و گو با مهندس حمید صباغی

مدیر منطقه‌ای مرکز تحقیقاتی آی تکس و سر ممیزی استاندارد Oeko-tex

- ◀ مهمترین نکته در ایتمای بارسلونا، افزایش فوق العاده سرعت ماشین آلات بود که می توان گفت در برخی موارد شبیه یک معجزه به نظر می رسیدا
- ◀ برگزاری ایتما برای اسپانیا صرف نظر از ابعاد اقتصادی و درآمدزایی چشمگیری که داشت؛ شخصیت و اعتباری به این کشور بخشید و توانست توانمندی خود را در زمینه برگزاری ایتما به جهانیان نشان دهد.
- ◀ سطح تخصصی و فنی ایتمای بارسلونا بسیار بالا بود و برای علاقه مندان تولید محصولات خاص بر پایه فناوری‌های پیشرفته، موارد فوق العاده ارزشمند و استثنایی وجود داشت.

## ■ اشاره

مهندس صباغی در مصاحبه خود ضمن اشاره به نوآوری های موجود در ایتمای بارسلونا مانند افزایش چشمگیر سرعت ماشین آلات، استفاده گسترده از روبات در دستگاه های تولیدی و حذف اپراتور، توجه به فناوری های پیشرفته و همچنی تعداد قابل توجه بازدیدکنندگان ایرانی از ایتما، به نکته ای قابل تأمل اشاره می نماید که ممکن است تمام مصاحبه پیرامون ایتما را تحت الشعاع خود قرار دهد. وی به مصاحبه حدود ۵ سال خود با نساجی امروز اشاره می کند که گفته بود نساجی ترکیه و هند در حال افت هستند و به همین دلیل فرصت خوبی برای صنعتگران ایرانی ایجاد شده است (مرداد ۱۳۸۵، شماره ۵۱، صفحه ۱۲- با عنوان "افول صنعت نساجی ترکیه و نویدی برای ایران") اما متأسفانه این فرصت ارزشمند را به آسانی از دست دادیم و حالا، همین امروز، ترکیه در ایتمای بارسلونا موفق شد که حدود ۱۵۰۰ ماشین بافندگی خریداری نماید و برای ما یک افسوس بزرگ برجای بگذارد.

یک شرکت هندی در بحث الیاف مصنوعی حرف های زیادی برای گفتن داشت. در مورد سیستم های ریسندگی پنبه، شرکت های قدرتمند و متمول سوئیسی و آلمانی به عنوان قدرت های نخست این بخش از صنعت نساجی محسوب می شوند. در بخش بافندگی نیز تغییرات بسیاری اتفاق افتاده بود به طوری که شاهد حضور برندهای جدیدی در سطح بین المللی بودیم.

در گذشته از طریق مقالات علمی با تولید برخی از پارچه های خاص که مصارف خاص

بسیاری را به خود اختصاص داده بود اما حضور برندهای شناخته شده، چندان پر رنگ نبود البته برخی برندهای جدید نیز حضور داشتند که فکر می کنم در آینده به پیشرفت و توسعه قابل توجهی خواهند رسید.

## این برندهای جدید متعلق به کدام کشورها بودند؟

اغلب از کشورهای اروپایی و آمریکایی اما تعدادی از آنها نیز متعلق به چین، کره جنوبی و هند بودند. برای مثال در بخش ذوب ریسی،

## نمایشگاه ایتمای بارسلونا را از نظر کمی و کیفی چگونه ارزیابی می کنید؟

فکر می کنم ایتمای بارسلونا نسبت به ایتمای مونبخ و بیرمنگام با افت محسوسی مواجه بود که مهمترین دلیل آن، رکود اقتصادی در اروپاست و شرکت ها سعی کرده بودند که با حداقل هزینه در ایتما حاضر شوند. برای مثال برندهای مشهور، پرنسل کمتری را به ایتما برده بودند و بیشتر هزینه های جاری را صرف ارائه ماشین آلات و تکنولوژی های جدید کرده بودند. اگرچه فضای نمایشگاه، وسعت



استفاده از روباتیک در ماشین آلات نساجی به اوج رسیده است و در بسیاری از موارد اپراتور ماشین کاملاً حذف شده است. در مجموع اعتقاد داریم که سطح تخصصی و فنی ایتمای بارسلونا بسیار بالا بود و برای علاقه مندان تولید محصولات خاص بر پایه فناوری‌های پیشرفته، موارد فوق العاده ارزشمند و استثنایی وجود داشت.

در مورد قیمت تکنولوژی‌های جدید هم باید به این نکته اشاره نمایم که به دلیل بالا بودن ارزش افزوده در این بخش طبعاً قیمت‌ها بسیار بالاست. مثلاً یک شرکت ایتالیایی، ماشینی تولید کرده بود که می‌توانست یک میلگرد را با قطر ۵ میلی‌متر در جهت تار و پود ببافد مسلم است که این محصول مصارف گسترده‌ای خواهد داشت. بهای این ماشین جدید در مقایسه با قیمت ماشین‌های بافندگی متداول، سه برابر

را در میلگرد ایجاد نماید. در بخش تولید ماشین‌های کشباف تاری و پودی، پارچه‌های سه بعدی و کالاهای آماده نیز ابتکارات قابل توجهی ارائه شده بود برای مثال روکش تشک خواب با استفاده از پارچه‌های سه بعدی بدون دوخت انجام می‌شد که در نوع خود کم نظیر است.

در بحث تکمیل نساجی نیز تمرکز اصلی بر کاهش مصرف انرژی و سازگار کردن ماشین‌آلات با محیط زیست قرار داشت به این معنی که سازندگان ماشین‌آلات تکمیل تلاش خود را به عمل آورده بودند تا محصولی را تولید نمایند که حداقل مصرف انرژی را داشته باشد و از سوی دیگر مصرف رنگزا، مواد شیمیایی و آب را کاهش دهند تا آسیب‌های کمتری به محیط زیست برسانند.

نکته مهم دیگر ورود فناوری‌های پیشرفته در صنایع نساجی است که البته این حرکت مدت‌هاست انجام شده اما در ایتمای بارسلونا به اوج رسیده بود. به عنوان مثال یکی از شرکت‌ها، روشی جدید به منظور پوشش‌دهی پارچه‌های معمولی و تبدیل آنها به سلول‌های خورشیدی برای تولید انرژی خورشیدی ارائه کرده بود که در نوع خود بسیار جالب توجه بود در این روش هیچ تغییری در خصوصیات مکانیکی پارچه ایجاد نمی‌شد و به آسانی قابلیت تولید روکش خودرو، پارچه‌های رومبلی، پرده و ... با قابلیت سولار فراهم شده بود از این پارچه‌ها امروزه برای تولید برق برای شارژ تلفن همراه، لپ‌تاپ و نورهای تزئینی و غیره استفاده می‌گردد.

در بحث صنایع کفپوش مانند فرش و موکت نیز "الیاف ناول novel" عرضه شده بود که این الیاف رسانا هستند. یک شرکت دیگر نیز نوع خاصی از چمن مصنوعی تولید کرده بود که وقتی فرد بر روی آن راه می‌رود یا می‌دود، نیروی برق تولید می‌شد و چراغ‌های کف زمین را روشن می‌کرد؛ در برخی از مواد شیمیایی و رنگ‌ها نیز پایه شیمیایی جای خود را به پایه‌های گیاهی و طبیعی داده بود که این رنگ‌های طبیعی قابل بازگشت به چرخه طبیعت هستند و به آلودگی محیط زیست منجر نمی‌شوند. افزایش اتوماسیون ماشین‌آلات تکمیل، شست و شو و رنگرزی نیز از موارد جالب ایتمای بارسلونا بود همچنین

صنعتی، نظامی و ... داشتند، آشنا می‌شدیم اما در ایتمای بارسلونا این نوع محصولات به صورت صنعتی در معرض نمایش قرار گرفته بودند و تمام بازدیدکنندگان می‌توانستند از این دستاوردها بهره‌مند شوند در حالی که در گذشته تعداد اندکی از کشورها به آن دسترسی داشتند.

## به تکنولوژی‌ها و ابتکارات جدید و جالب توجه شرکت کنندگان در ایتمای بارسلونا و قیمت آنها اشاره نمائید.

مهمترین نکته در ایتمای بارسلونا، افزایش فوق‌العاده سرعت ماشین‌آلات بود که می‌توان گفت در برخی موارد شبیه یک معجزه به نظر می‌رسید! به عنوان مثال شرکت سه دو کوما، ماشین ایرجتی را با توان پودگذاری ۱۸۶۰ پیک در دقیقه تولید کرده بود که کوچکترین مشکلی از نظر بافت، کارایی، افزایش حرارت بدنه ماشین و گیربکس مشاهده نمی‌شد. اگرچه بازدیدکنندگان مدعی بودند که نمونه مذکور آزمایشی است اما به هر حال سرعت عملکرد آن نسبت به گذشته ۳۰ درصد افزایش یافته بود که رقم فوق‌العاده‌ای محسوب می‌شود. به اعتقاد من در آینده نزدیک، شاهد تحولات بیشتری در سیستم بافندگی خواهیم بود.

نکته دوم در ایتمای بارسلونا این بود که برندهای مشهور صنایع بافندگی (که نام آنها را به دفعات شنیده ایم) صرف نظر از افزایش چشمگیر سرعت ماشین‌آلات و ارتقای سیستم‌های کنترلی، محصول خاصی برای عرضه نداشتند و صرفاً به ارائه پلت فرم‌های جدید پرداخته بودند. ممکن است علت اصلی این امر رکود و بحران اقتصادی در اروپا و آمریکا باشد که براساس آن شرکت‌ها سعی کردند بخش تحقیق و توسعه (R&D) خود را غیرفعال نگه دارند اما در همین شرایط شرکت‌های کوچکی نیز حضور داشتند که خلاقیت و ابتکارات بسیار جالبی را عرضه کرده بودند. مثلاً بافت سیم فولاد، الیاف کربن، الیاف شیشه و امثال آن، که نیازمند کشش بسیار بالا بر روی نخ تار است و امکان بافت این محصولات در ماشین‌آلات متداول و رایج بافندگی وجود ندارد اما در ایتما، ماشینی توسط یک شرکت عرضه شده بود که می‌توانست یک میلگرد را با قطر ۵ میلی‌متر در ماشین بافندگی ببافد و حالت شکل پذیر بافت

## برندهای مشهور صنایع بافندگی (که نام آنها را به دفعات شنیده ایم) صرف نظر از افزایش چشمگیر سرعت ماشین‌آلات و ارتقای سیستم‌های کنترلی، محصول خاصی برای عرضه نداشتند و صرفاً به ارائه پلت فرم‌های جدید پرداخته بودند. ممکن است علت اصلی این امر رکود و بحران اقتصادی در اروپا و آمریکا باشد

است اما ارزش افزوده محصول نهایی آن فراتر از منسوجات معمولی است. ماشین‌های بافندگی برای بافت فیلتر، الیاف شیشه و کربن و به طور کلی پارچه‌های خاص طبیعتاً ماشین‌های خاص خود را نیاز دارند که طبیعتاً قیمت ماشین را به شدت بالا می‌برد.

ارزیابی شما از حضور شرکت‌های آسیایی در ایتمای بارسلونا چیست؟ سطح تکنولوژی و دانش فنی تولیدکنندگان ماشین‌آلات آسیا در مقایسه با رقیبان اروپایی و آمریکایی چگونه است؟

هنوز فاصله تکنولوژیکی بسیاری در این زمینه وجود دارد. البته در میان کشورهای آسیایی، ژاپن را یک استثنا بدانید زیرا صنعت ماشین‌سازی این کشور بسیار پیشرفته و قابل



## بهرتر است در راستای حضور پررنگ‌تر تولیدکنندگان ایرانی در نمایشگاه‌های خارجی، وزارت صنعت، معدن و تجارت غرفه‌ای را به نام "تولیدات صنایع نساجی ایران" در اختیار واحدهای ریسندگی، بافندگی و ... قرار دهد تا تولیدکنندگان تحت نام و عنوان ایران به معرفی توانمندی‌ها و محصولات خود بپردازند

رقابت با هم‌تایان اروپایی و آمریکایی است. اما ماشین‌سازی بسیاری از کشورهای آسیایی مانند چین، هند و ... از نظر کیفیت، مصرف انرژی، عملکرد ماشین‌آلات و ... فاصله زیادی با سازندگان اروپایی دارد به خصوص در زمینه فناوری‌های پیشرفته، تولید نخ‌های چند جزئی و ... که حرفی برای گفتن ندارند البته در زمینه تولید ماشین‌آلات ریسندگی و بافندگی متداول و با فناوری متوسط، عملکرد رضایت بخشی دارند.

### و داستان حضور ایرانی‌ها در این میان چیست؟

باید به مجلات صنایع نساجی ایران مانند نساجی امروز تبریک بگویم که حضور فعال، موثر و ارزنده‌ای در نمایشگاه‌های خارجی دارند. این حضور بسیار ارزشمند است و باید از آن قدردانی به عمل آورد. در مورد حضور شرکت‌های ایرانی نیز باید عنوان نمایم؛ در ایتم‌های گذشته تعداد شرکت‌کنندگان ایرانی بیشتر بود و در ایتمای بارسلونا به حداقل خود رسیده بود این امر دلایل مختلفی دارد شاید تولیدکنندگان ایرانی از نظر میزان فروش در نمایشگاه‌های جهانی و معتبر مانند ایتما، نا امید شده‌اند و یا هزینه حضور در این نمایشگاه‌ها از نظر اقتصادی برایشان مقرون به صرفه نیست. به اعتقاد من باید راهکارهای موثری جهت حضور موثر و پررنگ صنعتگران ایرانی در نمایشگاه‌های خارجی اتخاذ شود زیرا در ایران محصولات متعددی تولید می‌شود که قابل عرضه در بازارهای جهانی است.

### چه محصولاتی؟

در مورد ماشین‌آلات نساجی یک نمونه، تولید دستگاه‌های چله پیچی است که شاید حدود

۷۰ درصد نیاز صنعتگران نساجی به این نوع ماشین‌آلات توسط تولیدکنندگان ایرانی تأمین می‌شود. این توان و قدرت صنعتگران ایرانی هم در داخل مرزهای کشور و هم در ابعاد بین‌المللی گمنام مانده است و به همین دلیل بسیاری از شرکت‌ها اقدام به واردات ماشین‌آلات مشابه از ترکیه آن هم با چند برابر قیمت ماشین داخلی می‌نمایند. در حالی که ماشین‌های چله پیچی در ایران از قیمت و کیفیت مناسب برخوردار هستند. اما به دلیل این که ناشناخته هستند بسیاری از خریداران به سراغ آنها نمی‌روند و به تبع توجهی به ارتقای سطح کیفی ماشین‌آلات خود نشان نمی‌دهند و با همان تکنولوژی سال‌های گذشته، به تولید ادامه می‌دهند.

در مورد تولید ماشین‌آلات بسته بندی نیز همین وضعیت وجود دارد و متأسفانه شرکت‌های معتبر و بزرگ ایرانی، ماشین‌های بسته بندی خود را در شرایطی از ترکیه وارد می‌کنند که کیفیت تکنولوژی نمونه مشابه ایرانی با اندکی توجه به اتوماسیون قابل رقابت است. بنابراین بهتر است در راستای حضور پررنگ‌تر تولیدکنندگان ایرانی در نمایشگاه‌های خارجی، وزارت صنعت، معدن و تجارت غرفه‌ای را به نام "تولیدات صنایع نساجی ایران" در اختیار واحدهای ریسندگی، بافندگی و ... قرار دهد تا تولیدکنندگان تحت نام و عنوان ایران به معرفی توانمندی‌ها و محصولات خود بپردازند و دولت بخشی از هزینه‌های حمل و نقل ماشین‌آلات و اجاره بهای غرفه‌ها را تقبل نماید.

نکته دیگر این که حضور بازدیدکنندگان ایرانی در نمایشگاه‌های خارجی غیراصولی و نادرست است. اجازه دهید در این زمینه به مقایسه‌ای میان صنعتگران هندی و ایرانی بپردازم. صاحب کارخانه‌ای در هند به همراه یک هیأت ۶-۵ نفره متخصصین کارخانه به نمایشگاه خارجی مانند ایتما می‌روند. دو روز ابتدایی برگزاری نمایشگاه، گروه متخصصین از تمام نمایشگاه و صنعت مربوط به خود بازدید به عمل می‌آورند و در روز بعدی مشاهدات و نتیجه‌گیری‌های خود را در قالب جلسه‌ای با حضور مالک کارخانه ارائه می‌نمایند؛ فردای آن روز، صاحب کارخانه را دقیقاً به غرفه‌هایی راهنمایی می‌کنند که قرار است ماشین‌آلاتی خریداری شود یا سرمایه‌گذاری



در آن زمینه انجام شود. بنابراین وقت، زمان و انرژی متخصصین و صاحب کارخانه بیهوده صرف نمی‌شود و طبق برنامه ریزی مشخص و مدون بازدید از ایتما صورت می‌گیرد متأسفانه ما در این زمینه با مشکلات بسیاری مواجه هستیم. بسیاری از صاحبان کارخانه ترجیح می‌دهند به تنهایی آن هم در حالی که تسلط کافی به دانش نساجی و زبان انگلیسی ندارند به نمایشگاه‌های خارجی بروند. به همین دلیل صرفاً در نمایشگاه قدم می‌زنند و ممکن است با نمایندگان ایرانی برخی از شرکت‌ها مذاکره‌ای انجام دهند اما از اغلب شرکت‌های خارجی که دارای نماینده ایرانی نیستند، به راحتی عبور می‌کنند و فرصت ارزشمند و طلایی بهره برداری و آشنایی با تکنولوژی‌های برتر را از دست می‌دهند.

مشکل دوم این که برخی از کارخانجات بزرگ که به ارزش حضور متخصص نساجی در نمایشگاه‌های خارجی پی برده‌اند لذا آنها را به نمایشگاه اعزام می‌نمایند اما در بسیاری از موارد متخصصین دو روزه از نمایشگاه بازدید می‌کنند و سپس ترجیح می‌دهند زمان خود را صرف بازدید از جاذبه‌های توریستی نمایند! باید این انگیزه در میان متخصصین ایجاد شود که از فرصت طلایی حضور در نمایشگاهی همچون ایتما جهت به روز رسانی دانش و اطلاعات خود نهایت استفاده را به عمل آورند.

### نکته جالب توجه این که در اکثر موارد، بازدیدکنندگان ایرانی، رکورد دار بازدید از نمایشگاه‌های خارجی هستند...

بله دقیقاً این گونه است و در ایتمای بارسلونا نیز ایران جزو ۱۰ کشور اول از نظر تعداد بازدیدکننده بود! پیش از برگزاری ایتما به دوستان خود عنوان کرده بودم که تعداد بازدیدکنندگان ایرانی از ایتما ۵ هزار نفر خواهد بود که برای بسیاری این موضوع باورکردنی نبود و رقم بسیار بالایی به نظر می‌رسید اما پس از ایتما مشخص شد که بالغ بر ۷۵۰۰ نفر از ایران جهت حضور در ایتما ثبت نام کرده بودند. نکته تأسف آور این است که بهره برداری و استفاده واقعی صنعتگران از دستاوردهای ایتما چندان زیاد نیست زیرا اغلب بازدیدهای انجام شده، بدون هدف مشخص و برنامه ریزی قبلی بوده است. اگر



## می توان نمره قبولی به برگزار کنندگان این نمایشگاه داد. اگر نمایشگاه ایتما بیرمنگام را مد نظر داشته باشیم و یا ایتمای پاریس که به دلیل بروز اعتصابات کارگری و فقدان وسایل عبور و مرور مانند مترو، اتوبوس، تاکسی و... اعتراض بسیاری از بازدید کنندگان را در بر داشت.

این کشور بخشید و توانست توانمندی خود را در زمینه برگزاری ایتما به جهانیان نشان دهد همان اقدامی که قطر پیرامون برگزاری المپیک انجام می دهد و میلیاردها دلار هزینه می کند تا قدرت خود را به همگان ثابت کند چرا ما نتوانیم یک نمایشگاه موفق نساجی با حضور برندهای بزرگ جهان برگزار کنیم تا به این ترتیب ایرانی ها برای مشاهده ماشین آلات و تکنولوژی های جدید رهسپار نمایشگاه های خارجی نشوند. وقتی در یک نمایشگاه تخصصی، وسایل زینتی و بدلیجات فروخته می شود یا درب ورودی نمایشگاه خاک آلود و سنگلاخی! است چه انتظاری داریم که مدیران کمپانی های بزرگ جهان بزرگ به تهران بیایند و در نمایشگاه شرکت کنند!

نکته دیگر این که حدود ۴ سال پیش اشاره کردم که نساجی ترکیه و هند در حال افت است و فرصت خوبی برای ما ایجاد شده است اما متأسفانه این فرصت ارزشمند را به آسانی از دست دادیم تا جایی که طبق شنیده ها، صنعت ترکیه مجدداً در حال رونق گرفتن است امسال ترکیه حدود ۱۵۰۰ ماشین بافندگی خریداری کرده است. پرسش این است که در ایران طی ۴ سال اخیر چه تعداد ماشین بافندگی ثبت سفارش شده است؟ به جرأت عنوان می نمایم که بیش از ۵۰۰ دستگاه نیست.

مطلب پایانی این که، نرخ رشد جمعیت در ایران حدود ۲ درصد است. اگر جمعیت ایران را ۷۰ میلیون نفر در نظر بگیریم، در مدت ۴ سال گذشته، ۶ میلیون نفر به جمعیت کشور افزوده شده اند، در صورتی که سرانه مصرف منسوجات در ایران را ۱۰ متر فرض نمایم برای تأمین نیاز افزوده شده کشور به ۴ هزار ماشین بافندگی، فرش و تریکو نیاز داریم. آیا به دنبال تأمین این نیاز هستیم؟

## نکته پایانی این گفت و گو؟

نمایشگاه بین المللی نساجی تهران بلافاصله پس از ایتما برگزار شد که البته در هیچ سطحی با آن قابل مقایسه نیست. محل برگزاری نمایشگاه های تهران دارای مشکلات اساسی می باشد. نخست این که مدت ها است بحث تغییر مکان نمایشگاه مطرح شده و به همین دلیل هزینه ای بابت تعمیرات در نمایشگاه انجام نمی شود. شاید ۱۰ سال پیش که وارد محوطه نمایشگاه می شدیم فضای آن ها و سالن ها بسیار رضایت بخش بود اما امروز اینگونه نیست، موکت کف سالن ها بسیار کثیف و مندرس شده و سلامتی حاضرین را تهدید می نماید. درب های ورودی نمایشگاه به اندازه های خاک آلود است که مدیران ارشد واحدهای بزرگ تولیدی و کارخانجات بزرگ رغبتی برای حضور در آن پیدا نمی کنند. مسأله دوم این که در حضور شرکت کنندگان خارجی باید تجدیدنظر بیشتری شود متأسفانه در نمایشگاه نساجی امسال برخی از غرفه داران خارجی، دلال پارچه و یا لباس بودند نه صنعتگر و تولیدکننده. در یک نمایشگاه تخصصی ماشین آلات دستگاه های تخصصی، حضور فروشندگان پوشاک، پرده و حوله چه توجیهی دارد؟ آیا بهتر نیست شرکت های خارجی برای حضور در نمایشگاه فیلتر شوند؟ در تمام نمایشگاه های دنیا مانند ترکیه، یک نمایشگاه منسوجات خانگی و یک نمایشگاه مختص ماشین آلات برگزار می شود و هیچگاه در یک نمایشگاه تخصصی، تولیدکننده شلوار جین حضور پیدا نمی کند. این نمایشگاه به هیچ عنوان در شأن صنعت نساجی و صنعتگران ایرانی نیست.

زمان برگزاری نمایشگاه نساجی بسیار نامناسب بود زیرا اغلب صنعتگران به تازگی از ایتما بازگشته بودند و فرصتی برای حضور در این نمایشگاه نداشتند. اطلاع رسانی و تبلیغات خارجی این نمایشگاه هم یکی از نقاط ضعف آن محسوب می شود. بهتر بود غرفه ای ولو کوچک در نمایشگاه های معتبر خارجی مانند ایتما در نظر گرفته و به معرفی نمایشگاه نساجی تهران پرداخته می شد.

نکته دیگر این که برگزاری ایتما برای اسپانیا صرف نظر از ابعاد اقتصادی و درآمدزایی چشمگیری که داشت؛ شخصیت و اعتباری به

هم قرار باشد خرید ماشین آلات صورت بگیرد به دلیل تحریم ایران و عدم پذیرش LC، واردات با دشواری فراوان و هزینه های گزاف انجام می شود. البته باید توجه داشت غالب خریداران ایرانی ابتدا ماشین آلات مورد نظر را در نمایشگاه مشاهده می نمایند و در مراحل بعد جهت انجام مذاکرات مالی به دفتر مرکزی یا نمایندگی آن شرکت در ایران می روند تا مذاکرات نهایی خرید را انجام دهند که البته روشی درست و اصولی است.

## ایتمای بارسلونا نخستین تجربه اسپانیا در زمینه برپایی این نمایشگاه معتبر و جهانی بود. آیا این کشور توانست از عهده برگزاری موفق نمایشگاهی به عظمت و اعتبار ایتما بر آید؟

به طور کلی می توان نمره قبولی به برگزار کنندگان این نمایشگاه داد. اگر نمایشگاه ایتمای بیرمنگام را مد نظر داشته باشیم و یا ایتمای پاریس که به دلیل بروز اعتصابات کارگری و فقدان وسایل عبور و مرور مانند مترو، اتوبوس، تاکسی و... اعتراض بسیاری از بازدید کنندگان را در بر داشت. می توان گفت در این چهار دوره، ایتمای مونیخ بهترین و مناسب ترین دوره در میان ایتماهای برگزار شده است که به نظم و انضباط خاص آلمانی ها ارتباط مستقیم دارد.

اما ایتمای بارسلونا... بزرگترین اقبال برگزار کنندگان ایتما این بود که هوای شهر بسیار مطلوب بود در غیر این صورت به دلیل ضعف سیستم های تهویه سالن های نمایشگاه، حاضرین با دمای بالای هوا مواجه می شدند. ساعات کار ایتمای بارسلونا نیز اصلاً مناسب نبود زیرا مردم سراسر دنیا عادت دارند ۸ صبح به محل کار خود بروند و ۵ بعداز ظهر به منازل خود بازگردند، ایتمای بارسلونا ۱۰ صبح شروع می شد و تا ۷ بعد از ظهر ادامه داشت به این ترتیب اغلب حاضرین ساعت ۶ صبح بنا به عادت همیشگی از خواب بیدار می شدند و عملاً تا ساعت ۱۰ صبح کاری برای انجام دادن نداشتند، از سوی دیگر ادامه کار پس از ساعت ۵ بعداز ظهر بسیار خسته کننده به نظر می رسید و رمقی برای شرکت کنندگان باقی نمی گذاشت. معضل هتل نیز در ایتمای بارسلونا وجود داشت قیمت هتل ها بسیار بالا بود به نحوی که هزینه های گزاف آن موجب ایجاد مشکلات بسیاری برای میهمانان خارجی می شد.