



این فعال نساجی ادامه داد: پنبه‌هایی که از توسط مجموعه ما از ازبکستان و تاجیکستان وارد می‌شوند، بسیار باکیفیت هستند و هر زمان که کارخانه‌های نساجی درخواست خرید پنبه را مطرح می‌کنند، بدون هیچ‌گونه دیرکردی براساس قیمت روز در اختیارشان قرار می‌دهیم، (برخلاف بعضی از شرکت‌ها که گاه به انتظار افزایش قیمت پنبه از فروش آن به کارخانه‌های نساجی خودداری می‌نمایند)

مدیرعامل پارسوماش تصریح کرد: آمادگی خود جهت تأمین نیاز واحدهای عضو انجمن صنایع نساجی ایران به پنبه را مطرح کرده‌ایم و آماده سرمایه‌گذاری در این بخش هستیم.

نوری با اعلام این مطلب که نشانه‌های مثبت اندکی از گشایش روابط ایران با سایر کشورها پس از توافق برجام را مشاهده می‌کنیم، افزود: البته هنوز مسیر کاملاً هموار نشده است، کماکان از مشکلات مربوط به تحریم‌های بانکی رنج می‌بریم و نقل و انتقال پول به دشواری صورت می‌گیرد؛ امیدوارم هر چه سریع‌تر شاهد رفع مشکلات بانکی باشیم.

مدیرعامل پارسوماش در مورد نمایشگاه نساجی یزد گفت: با هدف آشنایی بیشتر با صنایع نساجی و کارخانه‌های نساجی یزد در این نمایشگاه حضور داشتیم و ابتدای امر تصور نمی‌کردیم با استقبال بازدیدکنندگان روبرو شویم، اما این‌طور نبود و بازدیدکنندگان بسیاری از غرفه ما بازدید به عمل آوردند. در مجموع از حضور در این نمایشگاه راضی بودیم.

وی ضمن انتقاد از هزینه‌های گران مربوط به اخذ غرفه

«شرکت پارسوماش سرمایه سپاهان» حدود ۱۰ سالی است که در زمینه بازرگانی نساجی و واردات محصولات این صنعت از کشورهای مختلف مانند تاجیکستان، ازبکستان، ترکمنستان و قرقیزستان به فعالیت می‌پردازد و عمده محصول وارداتی به کشور توسط پارسوماش، پنبه خام از ازبکستان و تاجیکستان می‌باشد.

مهدی نوری - مدیرعامل - عنوان داشت: برخی از صنعتگران نساجی معتقدند که پنبه‌های مرغوب ازبکستان توسط بازرگانان چینی خریداری می‌شود و پنبه‌های درجه دوم و سوم به خریداران ایرانی می‌رسد اما واقعیت چیز دیگری است. هر بازرگانی که از هر کشوری جهت خرید پنبه وارد ازبکستان می‌شود در خرید گریدها و درجه‌های مختلف پنبه، اختیار عمل کامل دارد و این‌گونه نیست که تولیدکنندگان پنبه ازبکستان، بازرگانان یا صنعتگران نساجی ایران را مجبور به خرید پنبه‌های درجه چندم نماید. از سوی دیگر میزان تولید پنبه این کشور سالیانه حدود یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن می‌باشد و هرچند برخی از کشورها مانند چین، پنبه با حجم بالاتر خریداری می‌کنند اما این‌گونه نیست که بازار پنبه ازبک در انحصار چین باشد.

به گفته نوری، چین یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان پنبه در دنیا محسوب می‌شود اما این‌گونه نیست که اقدام به خرید تمام پنبه‌های درجه یک ازبکستان نماید. بنابراین هر کشوری نسبت به توان مالی و سیاست‌های بازرگانان و تجار خود در تهیه پنبه، مخیر است.



گزارشی از برگزاری نهمین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی ماشین‌آلات و محصولات نساجی، چرم، پوشاک و فرش استان یزد

اشاره:

نهمین نمایشگاه نساجی یزد با هدف ایجاد فضای رقابتی بین فعالان صنعت نساجی در شهر یزد برگزار شد. برگزاری نهمین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی ماشین‌آلات و محصولات نساجی، چرم، پوشاک و فرش در استان یزد و در کنار آن همایش یک روزه بررسی مشکلات و بحران‌های حاکم بر صنعت نساجی کشور با حضور و نقش آفرینی صنعتگران، صاحب‌نظران، اساتید و محققین در زمینه بررسی مشکلات این صنعت همراه بود. این نمایشگاه دو سالانه با انتقاداتی از سوی غرفه‌داران مواجه بود به طوری که برخی از آنان سیستم تهویه ضعیف در گرمای یزد، بازدیدکننده متخصص اندک در مقایسه با دوره‌های گذشته، حضور بسیار کم‌رنگ مسئولان استانی و نیاز جدی سالن نمایشگاه به نوسازی و تعمیرات کلی را از مهم‌ترین مشکلات نهمین نمایشگاه نساجی یزد عنوان کردند.



ایلدیز، الیار، افه و روتاسیل گسترش یافت.

وی در مورد نمایشگاه نساجی یزد گفت: نمایشگاه امسال نسبت به نمایشگاه سال ۹۳ از لحاظ کیفی و کمی و همچنین از لحاظ شرکت کنندگان و بازدیدکنندگان بسیار بهبود یافته بود ولی هنوز فاصله زیادی با نمایشگاه های تهران و حتی اصفهان دارد و انتظار می رود که نمایشگاه در شهر یزد به عنوان یکی از قطب های نساجی ایران با امکانات بیشتری از قبیل سالن های مناسب و سیستم تهویه مناسب و تبلیغات گسترده تری برپا شود؛ این در حالی است که حتی بعضی از مهندسان و مدیران کارخانجات یزد هم در نمایشگاه این استان حضور نداشتند!

به گفته امینی، شرکت های مختلفی از ترکیه و اروپا با توجه به اینکه کارخانجات بزرگی در شهر یزد فعال هستند، در این نمایشگاه حضور یافته بودند اما به رغم این حضور، نمایشگاه مذکور نتوانست انتظارات این شرکت ها را به خوبی برآورده سازد زیرا از لحاظ امکاناتی و تبلیغاتی در حد نمایشگاه های بین المللی قرار نداشت.

امینی در مورد طیف بازدیدکنندگان نمایشگاه گفت: بیشتر بازدیدکنندگان را مهندسین و مدیران کارخانجات استان یزد تشکیل می دادند که امید است در سال های آینده

Denfin, Denraw Denovo, Denactive

و... می باشد. وجود عواملی همانند شرایط حاکم بر کسب و کار کشور، عدم شناخت کافی از مشتریان بازار ایران باعث شد که این مجموعه در ابتدای امر مشتریان محدودی در ایران داشته باشد، اما خوشبختانه پس از گذشت مدتی و امضاء چند قرارداد، توانست به عنوان ارائه محصولات با کیفیت در بازار ایران شناخته شود و به جایگاه ویژه ای بین مشتریان خود دست یابد.

مجید امینی - مدیر فروش و بازاریابی - ادامه داد: پس از آن، با توجه به گسترش فعالیت های تجاری و تمایل سایر شرکت های ترک به همکاری با گروه ما، تصمیم گرفته شد تا فعالیت و خدمات این شرکت به فروش ماشین آلات تکمیل و رنگرزی افزایش یافت، که در زمینه ماشین آلات تکمیل نمایندگی شرکت مرسن شامل ماشین های آبگیر بالنی، کامپکت، پشت و روکن در حال خیس جهت شستشوی پس از آنریم و پشت و روکن پارچه خام برای پارچه های گردبافت و کامپکت عرض باز، تیغ و آنریم شورو آبگیر عرض باز و کو عرض باز برای پارچه های تاری پودی می باشد که یک کمپانی قدیمی و شناخته شده ای در ایران می باشد. همچنین نمایندگی این شرکت به کمپانی های هاس گروپ،

در نمایشگاه نساجی تهران گفت: زمانی که به عنوان یک شرکت ایرانی جهت اجاره غرفه به مسئولین مربوطه مراجعه کردیم، قیمت مشخصی را اعلام نمودند اما به محض این که در جریان فعالیت ما یعنی واردات پنبه قرار گرفتند، در زمره شرکت های خارجی قرار گرفتیم و مبلغ اجاره را بسیار بالا و طبق هزینه شرکت های خارجی و به صورت ارزی (یورو) محاسبه کردند! به همین دلیل در نمایشگاه نساجی تهران شرکت نکردیم. پارسوماش یک شرکت ایرانی است نه نماینده شرکت های خارجی و با بضاعت خوب به واردات پنبه می پردازد. متأسفانه به دلیل سیاست ها و قوانین نادرست مدیران برگزاری نمایشگاه نساجی تهران، امکان حضور در این رویداد صنعتی را پیدا نکردیم.

«شرکت کهن تاج کیمیا» در سال ۱۳۹۰ با هدف تامین رنگ، مواد شیمیایی و ماشین آلات نساجی تاسیس و با شعار «کیفیت اولویت اول است» شروع به فعالیت کرد. اولین نمایندگی این مجموعه، شرکت دنگه کیمیا است که تامین کننده رنگ راکتیو و مواد کمکی فرایندهای رنگرزی و تکمیل کارخانجات نساجی کشورهای هم چون ترکیه، سوریه، مصر، مراکش، پاکستان، هند، مالزی، بنگلادش، پرو و لهستان با نام های تجاری



دومین صنعت بزرگ کشور محسوب می‌شود که بسیاری از مشکلات مانند هزینه‌های سربار تولید و امثالهم مانع پیشرفت آن شده‌اند.

وی در ادامه ضمن انتقاد از فضای نامناسب سالن نمایشگاه نساجی یزد گفت: اغلب بازدیدکنندگان این نمایشگاه، عامه مردم بودند که با هدف تفریح و گردش در نمایشگاه حضور داشتند و تعداد بازدیدکنندگان تخصصی بسیار اندک و انگشت‌شمار بود!

وی ادامه داد: اطلاع‌رسانی‌های مربوط به برگزاری این نمایشگاه در سطح ضعیف صورت گرفته بود. زمان و مکان برگزاری نمایشگاه نامناسب بود، سیستم تهویه سالن پاسخگوی گرمای یزد نبود و در مجموع به این نتیجه رسیدم که فقط حضور در نمایشگاه نساجی تهران مقرون به صرفه و منطقی است و نمایشگاه‌های استانی از نظر سطح کمی و کیفی حرف چندان برای گفتن ندارند (با اندکی اغماض، نمایشگاه نساجی اصفهان شرایط بهتری نسبت به سایرین دارد)

فلاح یادآور شد: غرفه‌های نمایشگاه، دیوارهای عرضی جانبی نداشت و به همین دلیل مردم تصور می‌کردند غرفه‌های وسط، کریدور است و باید از وسط آن عبور کنند! بارها اتفاق افتاد که میهمان و مشتری قدیمی به

در عوض برای جبران کاهش سود باید تیراژ خود را بالا برد که منجر به رونق صنعت خواهد شد. گام اول برای پیشرفت یک صنعت، رقابتی بودن آن محصول و تیراژ بالای آن می‌باشد. بر این اساس چون هدف شرکت کهن تاج کیمیا تامین مواد اولیه و ماشین آلات برای کارخانجات می‌باشد، شدت حساسیت شرکت در خرید مواد اولیه با کیفیت و قیمت مناسب تمام شده بسیار بالا بوده و صاحبان و عوامل شرکت می‌کوشند تمامی تلاش خود را جهت به کار بستن این اهداف در شرکت به کار بندند.

«شرکت درخشان کاپار» در دو بخش تولید نمدهای صنعتی (تحت‌عنوان شرکت لایی ابرینه) و واردات قطعات و ماشین‌آلات نساجی فعال می‌باشد. هم‌چنین نمایندگی تعدادی از شرکت‌های خارجی در زمینه پوشش ماشین‌های کاردینگ را نیز برعهده دارد و به دلیل همکاری و ارتباط با کشورهای جنوب شرق آسیا از تأثیرات نامطلوب تحریم‌ها، دچار آسیب چندان نشد.

حمیدرضا فلاح - مدیرعامل - ضمن اشاره به حجم واردات بی‌رویه منسوجات به کشور گفت: صنعت نساجی علی‌رغم ورود صدها کانتینر جنس قاچاق، همچنان سرپا ایستاده و به فعالیت خود ادامه می‌دهد و پس از نفت،

اگر در جایی از ایران نمایشگاه بین‌المللی برگزار شود، تمامی جامعه نساجی کشور از تمام نقاط جهت بازدید از آن حضور یابند تا تبادل اطلاعات و علمی این صنعت در سطح وسیع تری صورت پذیرد. این فعال نساجی در مورد حضور شرکت متبوع خود بیان داشت: شرکت کهن تاج کیمیا با جدیت و با ۳ نماینده از شرکت‌های دنگه کیمیا و هاس گروپ و ایلدیز از کشور ترکیه و ۸ نفر از اعضای شرکت، جهت معرفی و مشاوره‌های فنی در مورد رنگ و مواد تعاونی و ماشین‌آلات رنگ‌رزی و تکمیل در نمایشگاه یزد حضور یافت که اهداف آن دستیابی به ارتقای سطح صنعت نساجی در بلندمدت می‌باشد چرا که تحقق این اهداف در کوتاه مدت میسر نیست.

به‌اعتقاد این مدیر فروش و بازاریابی، صنعت نساجی تا چند سال پیش تقریباً یک صنعت سنتی در کشور بوده ولی با توجه به رقابتی شدن و انتظار کیفیت از جانب بازار، این صنعت به سمت کیفیت و قیمت مناسب پیش می‌رود. این امر بدون علم و اطلاعات روز دنیا امکان پذیر نخواهد بود. بنابراین در این چند سال کارخانجات هم از لحاظ کیفی و هم از لحاظ علمی رشد قابل توجهی داشته‌اند. وی تصریح کرد: با توجه به رقابت زیاد در آینده نزدیک در این صنعت حاشیه سود کاهش خواهد یافت؛



مدیرعامل آروین یادآور شد: با توجه به این که یزد، شهر نساجی است، انتظار برگزاری نمایشگاهی موثرتر با تعداد شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان بیشتر وجود داشت اما مکان برگزاری نمایشگاه و به‌خصوص تجهیزات سرمایه‌ی سالن مناسب نبود، هم‌چنین سازه‌های نمایشگاهی از برزنت ساخته شده بود! اگرچه با هدف معرفی فعالیت‌های خود در نمایشگاه مذکور حضور داشتیم و به این هدف هم رسیدیم اما امیدوارم در دوره‌های بعدی این قبیل مسائل مورد توجه متولیان امر قرار گیرد.

محمد میرجلیلی - مدیرعامل شرکت مهندسی تحقیقاتی سیما نساج یزد و مدیر نمایشگاه نساجی استان یزد در پاسخ به این سوال که نهمین نمایشگاه نساجی یزد از نظر تعداد شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان نسبت به دوره‌های گذشته چه تفاوت‌هایی داشت، گفت: با توجه به برنامه‌ریزی انجام شده از سوی مجری نمایشگاه نساجی یزد مبنی بر دوسالانه نمودن این نمایشگاه از سال ۱۳۹۳ ما با وجود شرایط خاص حاکم بر صنعت نساجی کشور و رکود بازار شاهد استقبال بسیار خوب واحدهای فعال صنعت نساجی کشور در این نمایشگاه برای ارائه آخرین دستاوردها بودیم. تعداد

رطوبتش بسیار بالاست و در مورد فرش ماشینی به‌دلیل عدم ایستایی لازم، چندان قابل استفاده نیست. نکته جالب این که واردات محصولات تولیدشده از بامبو به‌خصوص حوله در کشور انجام می‌شود و برخی تولیدکنندگان لیبل خود را روی این محصولات نصب می‌کنند و به‌فروش می‌رسانند اما از خرید نخ بامبو خودداری می‌کنند و تمایلی به تولید حوله از جنس بامبو ندارند!

مدیرعامل آروین تصریح کرد: کشت بامبو نیازمند آب و هوای خاص و استوایی است و در کشورهای شرق آسیا رشد و نموی بهتری دارد. جنگل‌های بامبوی ژاپن بسیار شناخته‌شده و معروف هستند زیرا با ارتفاع سربه فلک کشیده ۳۰ متری بامبو، جاده‌ها به فضایی سرپوشیده و بسیار چشم‌نواز تبدیل می‌شوند.

به‌اعتقاد وی، صنعت فرش ماشینی به‌روزترین و مدرن‌ترین ماشین‌آلات تولیدی را در اختیار دارد اما در سایر بخش‌های نساجی چنین اتفاقی رخ نداده و یکی از دلایل بروز مشکلات متعدد برای واحدهای نساجی، عدم نوسازی، بازسازی و به‌روزرسانی خطوط تولید است. ارشدی بیان داشت: در جریان برگزاری نمایشگاه نساجی یزد، به ارائه توضیحات کامل پیرامون نخ بامبو و نخ‌های شگی به بازدیدکنندگان پرداختیم.

غرفه ما می‌آمد و مشغول گفت‌وگو می‌شدیم اما یک‌باره تعدادی افراد ناآشنا وارد غرفه و از طرف دیگر خارج می‌شدند! با چنین وضعیتی در هیچ نمایشگاهی خارج از تهران حضور پیدا نخواهیم کرد.

فعالیت «شرکت بازرگانی آروین» سال ۱۳۸۸ در زمینه واردات نخ جوت به مدیریت **محمدجواد ارشدی** آغاز شد و سپس به واردات نخ پلی‌استر فیلامنتی و فانتزی و نخ بامبو نیز پرداخت. وی در مورد استفاده از نخ بامبو در صنایع نساجی گفت: بامبو برای بازار نساجی ایران ناشناخته است اما جایگاه خود را مانند ویسکوز در دنیا پیدا کرده است. این نوع نخ سلولزی از گیاه بامبو تهیه می‌شود که نوع فانتزی آن در اغلب منازل و شرکت‌ها وجود دارد.

ارشدی ادامه داد: ارتفاع نوع جنگلی بامبو گاه به ۳۰ متر نیز می‌رسد و گونه‌هایی از آن نیز وجود دارند که روزانه یک‌متر رشد می‌کنند.

به‌گفته وی، نخ بامبو ضد اشعه خورشید، جذب رطوبت آن ۶۰ درصد بیشتر از پنبه و قیمتش ۳۰ تا ۵۰ درصد (نسبت به نمره نخ) درصد بالاتر از نخ پنبه می‌باشد.

ارشدی در مورد کاربرد نخ بامبو گفت: این نخ مناسب حوله، جوراب، البسه زیر و پوشاک ورزشی است زیرا جذب



و تجاری کشور به گونه‌ای که تمام نمایشگاه‌های این استان در فضایی استجاری و غیر استاندارد برگزار می‌گردد به گونه‌ای که ضمن تحمیل هزینه‌های بسیار زیادی به مجریان نمایشگاه‌های استان باعث از بین رفتن بخش عمده‌ای از زحمات آنها نیز می‌گردد. وی اذعان داشت: انتظار می‌رود برپایی این نمایشگاه در شهر صنعتی یزد با قدمت دیرینه در صنعت نساجی کشور با حضور فعالان و واحدهای موفق نساجی، بتواند دستیابی به اهداف مورد نظر را میسر می‌سازد. میرجلیلی یادآور شد: فرصت را غنیمت شمرده از تمامی کسانی که با حضور پرثمر خود در این نمایشگاه یک بار دیگر همت صنعتگر، تولید کننده، هنرمند، محقق و تاجر ایرانی را به نمایش گذاشتند قدردانی می‌کنیم و نیز از کلیه یارانی که به هر نحو در برپایی این نمایشگاه بزرگ غرور آفرین نقشی ایفا کرده‌اند؛ سپاسگزاری می‌نمائیم. وی در پایان ابراز امیدواری نمود در آینده این نمایشگاه فرصتی باشد تا مسئولین محترم کشور از نزدیک آخرین دستاوردهای صنایع نساجی کشور را مورد عنایت قرارداده و همزمان با معضلات و تنگناهای این صنعت بومی، کهن، اشتغال‌زا و ارز آور آشنا شده و ما را در حل مشکلات آن یاری نماید.

شرکت‌های خارجی بیشتر فراهم شود. وی ضمن بیان این مطلب که بدون شک یکی از دلایل حضور چشمگیر شرکت‌ها و همچنین بازدیدکنندگان در نهمین دوره نمایشگاه نساجی یزد برگزاری دوسالانه این نمایشگاه می‌باشد، تصریح کرد: این اقدام به شرکت‌ها و فعالان صنعت نساجی و صنایع وابسته فرصت می‌دهد قادر باشند با توجه به عدم تداخل این نمایشگاه و فاصله آن با سایر نمایشگاه‌های نساجی کشور به‌ویژه نمایشگاه نساجی اصفهان با تمام توان و با ارائه آخرین دستاوردها در نمایشگاه نساجی یزد حضور یابند. میرجلیلی در ادامه به مشکلات برگزاری نمایشگاه نساجی یزد اشاره نمود که عبارت بودند از: الف- عدم حمایت اکثر مسئولین استان یزد از این حرکت در طول ده سال برگزاری با وجود تلاش بی وقفه برگزار کنندگان برای جلب تنها حمایت معنوی آنها ب- عدم باور بخش گسترده‌ای از مدیران واحدهای نساجی استان یزد برای حضور و بهره‌گیری از فرصت فراهم آمده در پرتو این نمایشگاه در استان یزد به عنوان یکی از قطب‌های نساجی کشور ج- عدم وجود یک فضای نمایشگاهی استاندارد و مطلوب در استان یزد به عنوان یکی از قطب‌های صنعتی، معدنی

شرکت‌های حاضر در این دوره از نمایشگاه یزد ۱۰۵ شرکت بود، که نسبت به هشتمین دوره این نمایشگاه در سال ۱۳۹۳ افزایش چشمگیری داشت. وی افزود: ضمناً در این دوره به دلیل تبلیغات گسترده‌ای که از سوی مجری در راستای معرفی نمایشگاه انجام شده بود و همچنین سابقه ارزشمند و اختراعات ده ساله نمایشگاه نساجی یزد که آن را به یکی از نمایشگاه‌های ثابت و تاثیرگذار ایران برای صنعت نساجی کشور تبدیل کرده است و نام آن را در اذهان صنعتگران و فعالان نساجی کشور جاودانه نموده است باعث شده بود تا شاهد حضور ارزشمند تعداد زیادی بازدیدکننده از کل کشور باشیم. به‌گفته میرجلیلی، در این دوره از نمایشگاه از مجموع ۱۰۵ شرکت حاضر ۱۵ شرکت از کشورهای خارجی شامل هند، چین، ایتالیا، آلمان و ترکیه حضور داشتند به گونه‌ای که حتی ماشین‌آلات تولید خود را نیز به نمایش گذاشته بودند. البته قابل ذکر هست برای رسیدن به حد مطلوب جهت حضور شرکت‌های خارجی برای دوره‌های بعد تلاش و برنامه‌ریزی بیشتر انجام خواهد شد، ضمن آن که امیدواریم با ایجاد شرایط اقتصادی مطلوب در کشور و سیاست‌های بهتر گمرکی، مالی و سرمایه‌گذاری حاکم بر جامعه از سوی دولتمردان زمینه حضور پرنرنگتر