

اشاره:

نمایشگاه ایتما که در میان فعالان و صنعتگران صنایع نساجی و پوشاک ایران به‌عنوان «المپیک ماشین‌آلات نساجی دنیا» شناخته می‌شود، ۳۰ خرداد تا ۵ تیر ۱۳۹۸ در شهر بارسلون اسپانیا برگزار شد و میزبان شرکت‌کنندگان و بازدیدکنندگان اقصی نقاط دنیا بود. بانی نمایشگاه ایتما، کمیته ماشین‌سازان اروپا متشکل از انجمن‌های ماشین‌سازان کشورهای؛ بلژیک، فرانسه، آلمان، ایتالیا، هلند، اسپانیا، سوئد، سوئیس و انگلستان بوده لیکن برگزاری آن طی چند دوره اخیر به موسسه MP Interna-tional سپرده شده که تشکیلاتی حرفه در زمینه برگزاری نمایشگاه و کنفرانس است. CEMATEX یا انجمن ماشین‌سازان اروپا بنیان‌گذار ایتما محسوب می‌شود که مشتمل بر انجمن‌های ماشین‌سازان از ۹ کشور اروپا در اقتصاد بازار آزاد است. این انجمن‌ها به ترتیب؛ SYMATEX بلژیک، UCMTF فرانسه، VDMA آلمان، ACIMIT ایتالیا، GTM هلند، AMTEX اسپانیا، TIMAS سوئد، Swissmem سوئیس و BTMA انگلستان هستند. اولین نمایشگاه ایتما توسط CEMATEX در سال ۱۹۵۱ اجرا شد و از آن پس با موفقیت چشمگیری هر چهار سال یکبار به ترتیب زیر ادامه یافت:

«ایتما ۱۹۵۱ لیل / فرانسه

ایتما ۱۹۵۵ بروکسل / بلژیک

ایتما ۱۹۵۹ میلان / ایتالیا

ایتما ۱۹۶۳ هانووور / آلمان

ایتما ۱۹۶۷ بازل / سوئیس

ایتما ۱۹۷۱ پاریس / فرانسه

ایتما ۱۹۷۵ میلان / ایتالیا

ایتما ۱۹۷۹ هانووور / آلمان

ایتما ۱۹۸۳ میلان / ایتالیا

ایتما ۱۹۸۷ پاریس / فرانسه

ایتما ۱۹۹۱ هانووور / آلمان

ایتما ۱۹۹۵ میلان / ایتالیا

ایتما ۱۹۹۹ پاریس / فرانسه

ایتما ۲۰۰۳ بیرمنگام / انگلستان

ایتما ۲۰۰۷ مونیخ / آلمان

ایتما ۲۰۱۱ بارسلونا / اسپانیا

ایتما ۲۰۱۵ میلان / ایتالیا

ایتما ۲۰۱۹ بارسلون / اسپانیا

و در آینده نزدیک... ایتما ۲۰۲۳ میلان / ایتالیا»

آن‌چه از نظرتان می‌گذرد، گفت‌وگو با تعدادی از صنعتگران نساجی ایران است که در کسوت‌های مختلف اعم از بازدیدکننده، نماینده شرکت خارجی در ایران و ... در این رویداد جهانی حضور داشتند. برخی از آنان، دستاورد ایرانیان از حضور در ایتما را تنها آشنایی و مشاهده ماشین‌آلات مدرن دنیا دانستند که فقط می‌توان آنها را دید و با حسرت نخريدن به کشور بازگشت اما در مقابل گروهی نیز اعتقاد دارند علی‌رغم تمام تحریم‌ها و فشارهای اقتصادی، هنوز واردات ماشین‌آلات نساجی - ولو با مشکلات متعدد و هزینه‌های گزاف - ادامه دارد.

قسمت اول

گزارش



ایتما،

تبلور کاربردی علوم نساجی است

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

■ صنعت باید به روز شود

دکتر علیمردان شیبانی - عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران و مدیرعامل گروه صنعتی موکت همدان - که از سال ۱۳۵۹ وارد صنعت نساجی شده، موفق به



بازدید از اکثر دوره‌های ایتما شده است. این پیشکسوت صنعت نساجی بیان داشت: محیط و فضای شهر اسپانیا، جذابیت بسیاری برای بازدیدکنندگان به خصوص ایرانیان دارد زیرا ترکیبی از فرهنگ شرق و غرب را در برمی‌گیرد.

وی با اشاره به هشت سالن گسترده و مملو از شرکت‌های قدرتمند نساجی در نمایشگاه ایتما مانند اوستر، بنیگر، سلرز، گراف، اپسون، گروز بکرت، رجیانی، زیمر، اسمیت، تویوتا، اشتابلی، دورنیر، بیکانول، وندویل، دیلو، بونینو، لاروش، ریتز، مارزولی، تروشله، زاورر، موارتک، ساویو، اورلیکن، لواء، لنز، بتکس، اشتول و ... آخرین دستاوردها و تکنولوژی‌های خود را در معرض مشاهده بازدیدکنندگان اقصی نقاط دنیا قرار داده بودند.

دکتر شیبانی تصریح کرد: هر نیم ساعت یکبار که شرکت‌ها اجازه روشن کردن ماشین‌آلات خود را طی ۱۵ دقیقه داشتند، هیچ دستگاهی به دلیل نقص فنی و ... خاموش نبود و همه چیز مرتب و منظم در جای خود قرار داشت. وی ضمن اشاره به شعار ایتمای ۲۰۱۹



رضا الهوردی - مدیر عامل گروه صنایع نساجی نگین رز



علیرضاان شیبانی - مدیر عامل گروه صنعتی موکت همدان



رضا الهوردی - مدیر عامل گروه صنایع نساجی نگین رز



■ جای خالی انجمن یا گروه ماشین سازی بسیار

قدرتمند در صنعت نساجی کشور

مهندس رضا الهوردی - مدیر عامل

گروه صنایع نساجی نگین

رز- از ایتمای بارسلون بازدید

به عمل آورده است و در اغلب

نمایشگاه‌های تخصصی مانند

دموتکس، تک‌تکستیل و ... حضور پیدا می‌کند. وی

در مورد ایتما ۲۰۱۹ گفت: تقریباً از تمام بخش‌های

نمایشگاه بازدید کردم و یک روز کامل را به بازدید از

بخش منسوجات بی‌یافت اختصاص دادم.

مهندس الهوردی اضافه کرد: آلمان با فاصله چشمگیری

از سایر سازندگان ماشین‌آلات نساجی دنیا در ایتما

حضور داشت، بزرگ‌ترین غرفه‌ها متعلق به آلمان بود و

با آخرین تکنولوژی و دستاوردهای خود در ایتما شرکت

کرده بودند، فرانسه و ایتالیا در رتبه‌های بعدی قرار دارند.

وی یادآور شد: شرکت‌های ریسندگی، بافندگی،

تکمیل، چاپ، رنگرزی و ... که شاید ۳۰ سال پیش

و هنگام تحصیل در دانشگاه نامشان را شنیده بودم،

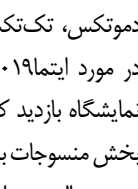
همچنان با قدرت، پر صلابت و با تکیه بر پیشرفته‌ترین

تکنولوژی‌های روز دنیا در صنعت نساجی به فعالیت

ادامه می‌دهند و حضور پررنگ و موثری در ایتما داشتند.

به گفته مدیرعامل نگین رز، تصور می‌کردم شرکت‌های

چینی در ایتما - مانند ایتمای شانگهای- بسیار



پیگیری‌های لازم را انجام دهد.

این فعال نساجی اذعان داشت: درد دیگر ما ایرانیان این

بود که متأسفانه از اغلب غرفه‌های ایتما بازدید به عمل

آوردیم اما می‌دانستیم امکان خرید ماشین‌آلات مدرن

به آسانی برایمان میسر نیست. نه قدرت اقتصادی و

دلار ۱۳ هزار تومانی اجازه خرید ماشین‌آلات اروپایی را

می‌دهد و نه قوانین و مقررات بانکی! همچنین رغبت

چندانی از طرف سازندگان ماشین‌آلات به مذاکره

تجاری با ایران وجود نداشت. در حالی که صنعت باید

به روز شود و مورد نوسازی و بازسازی قرار گیرد و گرنه

محکوم به شکست است...

وی ضمن تجلیل از حضور غرفه‌داران ایرانی در ایتمای

بارسلون (شرکت‌های ماشین‌سازی راعی و رنگدانه

سیرجان) گفت: همین که دو شرکت توانمند ایرانی

جسارت قرار گرفتن در کنار غول‌های صنایع نساجی

دنیا را داشتند؛ بسیار ارزشمند و قابل احترام است.

مدیرعامل گروه صنعتی موکت همدان خاطرنشان

کرد: طبق مصوبه انجمن صنایع نساجی قرار بود

یکی از اعضای تلاشگر، توانمند و محقق این شکل

به نمایندگی از طرف انجمن به ایتما اعزام شود اما

متأسفانه به دلیل همان سخت‌گیری‌های بی‌مورد

سفارت اسپانیا، موفق به اخذ ویزا و در نتیجه بازدید از

ایتما نشدند که این امر جای سوال و پرسش جدی از

سوی مسئولان دارد.

یعنی «نوآوری» افزود: شرکت‌کنندگان در زمینه کاهش

مصرف انرژی و افزایش سرعت ماشین‌آلات به راستی

کار کرده بودند و تمام حرکات در راستای کاهش قیمت

تمام شده و حفظ بازار صورت می‌گرفت.

به گفته مدیرعامل گروه صنعتی موکت همدان، شنیده‌ها

از حضور یک میلیون و ۵۰۰ هزار نفر بازدیدکننده

حکایت می‌کند که اسپانیا ۱۱ درصد، ایتالیا ۱۰ درصد،

هند ۸ درصد، ترکیه و آلمان ۷ درصد از بازدیدکنندگان

ایتما را به خود اختصاص داده بود؛ همچنین ۱۳۷ کشور

از آلمان و ایتالیا گرفته تا چین، هند، ترکیه و ایران در

ایتما غرفه داشتند. عضو هیئت مدیره انجمن صنایع

نساجی ایران، «بافندگی سه بعدی»، «تکنولوژی

استفاده از روبات» و «فناوری‌های پیشرفته در منسوجات

بی‌یافت» را از نکات چشمگیر ایتما اعلام کرد و گفت:

برخی غرفه‌ها، تولید پارچه را به یک اثر هنری بسیار

ظریف با رنگ‌آمیزی‌های چشم‌نواز و بدیع تبدیل کرده

بودند و بازدیدکننده تصور می‌کرد با یک تابلوی هنری

نفیس روبروست نه محصول یک ماشین صنعتی!

دکتر شیبانی تصریح کرد: متأسفانه ایرانیان بدون هیچ

دلیل یا منطق خاصی در دریافت ویزا با عدم همکاری

سفارت اسپانیا مواجه شدند و تعدادی از کارشناسان،

متخصصین و فعالان زنده صنایع نساجی نتوانستند

در ایتما حضور یابند؛ که در این راستا انجمن صنایع

نساجی ایران باید برای جلوگیری از تکرار چنین اقدامی،



■ تولیدکنندگان ایرانی، علی‌رغم شرایط دشوار به تولید ادامه می‌دهند

مهندس مجید نامی - مدیرعامل شرکت پرنک مس (نماینده انحصاری شرکت‌های گالی، موتو کونو، مونته فیبره اسپانیا و چین در ایران) - که از ایتامی پاریس تا



ایتمای بارسلون موفق به حضور در این رویداد جهانی شده است، ابراز داشت: ایتامی امسال تفاوت چندانی نسبت به دوره گذشته نداشت ولی نکته مهم در دو دوره اخیر، توسعه صنعت دیجیتال در نساجی (به ویژه در بخش چاپ)، آنلاین بودن سیستم‌های کنترلی دستگاه‌ها، افزایش سرعت و ارتقای انعطاف‌پذیری در ارائه محصول است. وی افزود: امسال، دستگاه جدیدی (با طول کمتر از یک و نیم متر) برای رنگرزی انواع نخ‌های فیلامنت ارائه شده بود که بدون نیاز به داشتن دستگاه عریض و طویل رنگرزی، نخ خام را به صورت اختصاصی و طبق رنگ‌های مدنظر، بلافاصله همانندسازی و رنگ می‌کرد.

مهندس نامی، ضمن تأیید این مطلب که اغلب غرفه‌های ایتما مختص کشورهای اروپایی بود، گفت: آن دسته از شرکت‌های چینی یا آسیایی در ایتما حضور پیدا می‌کنند که صادرات قابل توجهی دارند، از نظر کیفی بالاتر از شرکت‌های مشابه هستند و به این نتیجه رسیده‌اند که توان صادرات و ارائه خدمات به تمام کشورها را دارند و گزینه حضور بسیاری از شرکت‌های چینی، تایوانی، کره‌ای و... در ایتامی شانگهای به مراتب چشمگیرتر است. از ترکیه نیز شرکت‌های فعال بخش رنگرزی و تکمیل حضور خوبی داشتند.

مدیرعامل پرنک مس تصریح کرد: ایتما نمایشگاهی است که هر چهار سال یک‌بار برگزار می‌شود و نامساعد بودن شرایط اقتصادی یا تحریم‌ها، توجیه خوبی برای حضور نیافتن در ایتما نیست. طی چهل سال اخیر ایران همواره در تحریم قرار داشته ولی صنعتگران و تولیدکنندگان ایرانی، علی‌رغم شرایط دشوار به تولید ادامه می‌دهند، اطلاعات و دانش فنی خود را با حضور در نمایشگاه‌های مطرح بین‌المللی مانند ایتما به روز می‌نمایند و از روند فعالیت رقیبان خود در دنیا مطلع می‌شوند. پس نباید به بهانه تحریم دست روی دست بگذاریم و کاری انجام ندهیم...

قدرتمندانه ظاهر خواهند شد اما این‌طور نبود و جالب است که صنعتگران چینی به استفاده از ماشین‌های درجه یک اروپایی روی آورده‌اند. در بخش رنگرزی و تکمیل و تولید دستگاه‌های جت و استنتر، شرکت‌های ترکیه قوی ظاهر شده بودند و غرفه‌های بزرگ و مجهزی داشتند، در بخش قطعه‌سازی نیز چند شرکت از ترکیه مشاهده کردم.

وی اضافه کرد: چندین ماشین عمده‌تأ اروپایی را برای نوسازی خط تولید و طرح‌های توسعه انتخاب کردیم. اغلب مدیران این شرکت‌ها، گروه صنعتی نگین رز را به‌عنوان مشتری قدیمی و معتبر می‌شناسند و استقبال بسیار خوبی به عمل می‌آوردند اما هنگام مذاکره ابتدا در مورد آینده روابط ایران و اروپا از ما سوال می‌کردند، تمایل به همکاری با ایران دارند ولی نحوه نقل و انتقال پول در شرایط تحریم، مشکل بزرگی است.

مهندس الهوردی اذعان داشت: فرصت بسیار مغتنمی است تا با برنامه‌ریزی دقیق و اصولی هنگامی که در شرایط تحریم و مشکلات مربوط به خرید ماشین‌آلات قرار می‌گیریم، علم ماشین‌سازی را تقویت نماییم که در این راستا جای یک انجمن یا یک گروه ماشین‌سازی بسیار قدرتمند در صنعت نساجی کشور بسیار خالی به نظر می‌رسد تا روش‌های نوین ماشین‌سازی دنیا را در ایران اجرایی نماید.

مدیرعامل نگین رز یادآور شد: از توان و دانش فنی فارغ‌التحصیلان کارشناسی ارشد، دکترا و پسادکترای رشته مکانیک ساخت و تولید دانشگاه صنعتی شریف و الکترونیک و مکانیک در انجام چندین پروژه بهره‌مند شده‌ایم و اطمینان دارم توان مهندسی بسیار بالایی در کشور وجود دارد که باید مورد بهره‌برداری واحدهای صنعتی قرار گیرد. وی افزود: اگرچه خرید ماشین‌آلات و دستگاه‌های خارجی بسیار دشوار است اما می‌توان نقشه‌های ساخت و بخش‌های طراحی و مهندسی ماشین‌آلات را از شرکت‌های معظم نساجی خریداری کرد. مهندس الهوردی در پایان گفت: حضور در ایتما برایم مانند یک دانشگاه مملو از نکات بسیار ارزشمند و قابل توجه فنی و تخصصی بود. با مشاهده پویایی و جنب و جوش خاص شرکت‌کنندگان ایتما، احساس سرزندگی به انسان دست می‌دهد و باید این حس را به جوانان علاقه‌مند و مستعد منتقل کنیم. نباید اجازه دهیم درد نومیدی و خستگی بر دوش آنان سنگینی کند.

■ ایتما به تدریج کمرنگ‌تر می‌شود

امید یراقی - مدیرعامل شرکت تارا ریس - که تجربه حضور در اغلب دوره‌های ایتما را دارد، در مورد نمایشگاه امسال گفت: بسیاری از شرکت‌های کوچک با شرکت‌های بزرگ ادغام شده‌اند تا بتوانند خط کامل‌تری را ارائه دهند. شهر بارسلون از نظر دسترسی به هتل، مترو و تاکسی‌ها بسیار خوب بود و نسبت به هشت سال پیش بسیار بهتر برگزار بود اما تعداد شرکت‌های آسیایی و شرکت‌های غیر اروپایی در ایتامی قبلی بارسلون به مراتب بیشتر از این دوره بود.



وی افزود: در حال حاضر برخی از شرکت‌های اروپایی ماشین‌آلات خود را در چین تولید می‌کنند و برای افزایش رقابت‌پذیری، به جای این‌که بازار را در اختیار شرکت‌های آسیایی قرار دهند، بخشی از تولید را به کشوری مانند چین منتقل کرده‌اند.

یراقی به حضور شرکت‌های ترکیه هم اشاره کرد و گفت: حضور شرکت‌های ترکیه در ایتما بسیار پررنگ‌تر از همیشه بود. مدیرعامل تارا ریس تصریح کرد: یکی از نکات قابل توجه در ایتما، نصب سیستم روبات روی دستگاه‌های رینگ شرکت ریتز بود که نوآوری قابل ملاحظه‌ای به شمار می‌آید.

وی به تعداد بسیار اندک بازدیدکنندگان ایرانی در ایتما



مهران زهتاب (سمت چپ) مشاور نساجی



امید پراچی (متر وسط) مدیرعامل تارا ریس



محمد نامی - مدیرعامل پرنگ مس



و متعلق به جهان سوم بسیار آزار دهنده به نظر می‌رسید: عدم صدور ویزا برای مسلمانان توسط دولت اسپانیا و کاهش محسوس تعداد بازدیدکنندگان خاورمیانه و آسیای میانه (طبق شنیده‌ها تا ۷۰ درصد)

متنوع شرکت‌های متعدد در همکاری با ایرانیان به دلیل هراس از جرایم ناشی از معامله با ایران که البته این موضوع تا حدودی قابل درک است اما قطع ارتباطات انسانی و پشتیبانی فنی این شرکت‌ها با ایران، نکته آزاردهنده‌ای است به طوری که بارها از برخوردهای زننده یا سرد آنان در طول برگزاری نمایشگاه با هموطنانمان باخبر شدیم.

این که دولت، وزارت صنعت و وزارت امور خارجه هیچ‌گونه راه چاره‌ای پیش پای صنعتگران نگذاشته‌اند و هدایتی نکرده و نمی‌کنند، دیگر تبدیل به عادت شده! اما از صنعتگران ایرانی انتظار می‌رود (و به طور جدی تقاضا دارم) برای دوره جدید تحریم‌ها، شرکت‌های مورد نظر را نشانه‌گذاری کنند تا بلکه با همفکری بتوان به مرام مشتری در برخورد با چنین شرکت‌هایی دست یافت به خصوص آن دسته از شرکت‌های اروپایی و ژاپنی که در دور گذشته تحریم‌ها که شرایط سهل‌تر بود، مشابه همین عمل را انجام داده بودند.

به اعتقاد این مشاور صنعت نساجی، برگزاری ایتما می‌تواند همزمان با فصل مسافرت‌های تابستانی (معروف به های سیزن) بسیار ظالمانه بود که حاصلی جز گرانی

فناوری‌های پیشرفته (High Tech) قرار گرفته است. یکی از دلایل کم‌رنگ‌تر شدن ایتما، قوی‌تر شدن نمایشگاه‌های مانند ITM ترکیه و ایتما چین می‌باشد که بازدیدکنندگان زیادی به دلیل نزدیکی جغرافیایی، ترجیح می‌دهند در آنها حضور یابند.

وی گفت: نمایشگاه صرفاً فضایی برای خرید ماشین‌آلات مدرن نیست و ابعاد بسیار گسترده‌ای مانند آشنایی با نوآوری‌های جدید، برقراری ارتباطات فنی و تجاری، آشنایی با فروشندگان جدید (به خصوص در بخش قطعات) و جایگزینی آنها با شرکت‌هایی که به دلیل تحریم ارتباطی با ایران ندارند و ... را در برمی‌گیرد. یراقی در جمع‌بندی پایانی این گفت‌وگو عنوان داشت: در مجموع ایتما این دوره نسبت به سال‌های قبل چندان پر از دحام و شلوغ نبود و فروشندگان وقت و انرژی بیشتری برای معرفی و توضیح ماشین‌آلات خود به بازدیدکنندگان داشتند.

افزایش فاصله صنعت نساجی ایران با صنعت روز دنیا

مهندس مهران زهتاب - مشاور نساجی و مدیر بازرگانی شرکت تولیدی خزر نوشهر - عنوان داشت: در ایتما امسال سه مورد برای ایرانیان به عنوان افراد غیر اروپایی



بارسلون نیز پرداخت که متأسفانه به عدم هماهنگی برگزارکننده ایتما با دولت اسپانیا، اغلب صنعتگران و فعالان صنایع نساجی ایران موفق به دریافت ویزا نشدند و این موضوع مورد انتقاد بسیاری از کمپانی‌های بزرگ نساجی نیز قرار گرفت. لازم به ذکر است که بازدیدکنندگان بنگلادشی نیز با همین مشکل مواجه شدند. وی یادآور شد: نمایندگان بانک‌ها، وزارتخانه‌ها و نهادهای مرتبط دولتی اکثر کشورها در ایتما حضور داشتند اما از بخش دولتی و مالی ایران حتی یک نفر را هم مشاهده نکردیم و این جای تأسف دارد!

این فعال نساجی یادآور شد: بسیاری از شرکت‌های مطرح و بزرگ نساجی دنیا که سابقه طولانی تجارت با ایران را دارند، هر گونه ارتباط با ایران را کاملاً قطع کرده‌اند به همین دلیل صنعتگران ایرانی مجبورند از شرکت‌های درجه دوم و ... ماشین‌آلات و قطعات مورد نیاز خود را تهیه کنند، شرکت‌هایی هم که به همکاری با ایران ادامه می‌دهند به صورت غیر مستقیم و از طریق یک شرکت غیر ایرانی حاضر به معامله با آن هستند.

به اعتقاد یراقی، ایتما به تدریج کم‌رنگ‌تر می‌شود و در مقابل شاهد رشد و توسعه روزافزون نمایشگاه Tech-textile هستیم؛ برای مثال وقتی در سیستم رینگ اکثر تولیدکنندگان به دنبال استفاده از نیروی روبات و افزایش تولید هستند، پس می‌توان این‌گونه نتیجه گرفت که صنعت نساجی دنیا در مسیر بهره‌گیری از



نساجی ایران با صنعت روز دنیا در بخش ماشین آلات، دانش فنی، بازدهی، تنوع مواد اولیه و... هر روز بیشتر می شود و بعید می دانم جز برای موارد خاص مانند فرش ماشینی در آینده حرفی برای گفتن داشته باشیم.

■ نبض صنعت نساجی در ایتما می زند

مهندس امیرمسعود بزرگیان -

مدیرعامل شرکت مهندسی

بازرگانی ژینا تکس - در پاسخ

به این سوال که ایتمای امسال

با دوره های گذشته از لحاظ



ارائه دستاوردها، تکنولوژی ها و محصولات مدرن چه تفاوت هایی داشت؛ گفت: با بررسی و مقایسه ادوار گذشته نمایشگاه ایتما طی حدود بیست سال شرکت در پنج دوره باید عنوان نمایم در حوزه منسوجات معمول به جز موارد استثنایی و خاص، بیشترین نوآوری ها و بهینه سازی های ملموس در حوزه تکنولوژی و ماشین آلات تولید مربوط به افزایش بهره وری، کاهش مصرف انرژی و افزایش سرعت تولید بود.

وی افزود: با توجه به وسعت نمایشگاه و ارایه گستره وسیعی از ماشین آلات متنوع در شاخه های مختلف صنعت اعم از ریسندگی، بافندگی، تکمیل، تولید الیاف مصنوعی، پوشاک، منسوجات بی بافت و منسوجات فنی، طبیعی است آگاهی از تمامی نوآوری های ارایه شده در این نمایشگاه برای من که مشغله های دیگری در زمان برگزاری نمایشگاه داشتم، میسر نبود اما با توجه به حوزه مورد علاقه من یعنی منسوجات فنی و بی بافت ها، موارد قابل توجهی از اقبال عمومی سازندگان و صاحبان تکنولوژی به ارائه راه حل های جدید بر پایه خلاقیت و دانش های نوین در این بخش از صنعت نساجی کاملاً مشهود بود. از طرف دیگر یکی از بزرگترین سالن های ایتمای اخیر به ماشین آلات و ارائه تکنولوژی های چاپ اختصاص داشت؛ ماشین آلتی که تمرکز خاصی روی استفاده از تکنولوژی دیجیتال برای چاپ داشتند و حکایت از رویکرد جدید صنعت نساجی در توجه به تنوع مد و حرکت به سمت مکانیسم کسب و کار طبق مبانی آندیماند (print on demand) است.

مهندس بزرگیان به تلاش نه چندان پر رنگ اما مشهود چند کمپانی بزرگ تولیدکننده ماشین آلات نساجی برای به کارگیری تکنولوژی نانو در ایتما اشاره کرد که نوید

سه برابری هتل ها نسبت به ایام عادی با توجه به نرخ غیر عادلانه یورو برای ما نداشت شاید این هم راهی بود که بخش عمده دریافت کنندگان ویزا (کشورهای جهان سوم) از رفتن به ایتما انصراف دهند. ای کاش من هم نمی رفتم، اما متأسفانه هدف بنده از شرکت در نمایشگاه مانند گذشته، همراهی با هموطنان نساج و یاری رساندن به آنان بود که این بار نیز نتوانستم از آن سر باز بزنم.

وی در مورد تفاوت ها و پیشرفت های مشاهده شده در ایتمای امسال گفت: روش های سنتی مانند ریسندگی الیاف کوتاه و بلند کماکان با تغییرات جزئی در تکنولوژی و کلی در ظاهر ماشین آلات به فعالیت خود ادامه می دهند؛ حتی در بخش فیلامنت هیچ گونه تحولی دیده نشد اما تکنیک های بافت و تولید پوشاک خلاصه تر و جذاب تر شده بودند؛ افزایش بهروری تولید در بافت و ماشین آلات تکمیل پوشاک چشمگیر بود. همچنین در تبلیغات بسیاری از شرکت ها، تکیه بر تکنولوژی سبز و حافظ محیط زیست مشاهده می شد

مهندس زهتاب تصریح کرد: بیشترین پیشرفت همانند ایتمای دوره قبل، بر ماشین های چاپ دیجیتال استوار بود؛ کما اینکه از عمر فعالیت برخی شرکت های حاضر در این رشته، دو سال بیشتر سپری نمی شد اما در این مدت کوتاه به چنان پیشرفت و نوآوری دست یافته اند که توان عرض اندام در ایتما را پیدا کرده بودند؛ همچنین در این دوره حضور خانم ها در بخش های فنی و فروش بیش از گذشته محسوس بود.

وی اضافه کرد: اسپانیا - کشور میزبان - به پیشرفت و تحولات زیادی در ساخت ماشین آلات دست یافته به طوری که می توان آینده این رشته را از هم اکنون در دست صنعتگران اسپانیایی دانست.

وی گفت: از روز چهارم در نمایشگاه حاضر شدم و به خاطر همراهی با هموطنان، زمان کمتری برای مشاهده سایر غرفه ها داشتم اما باید اعتراف کنم که آلمانی ها به اصطلاح مثل همیشه غوغا کرده بودند و از سوی دیگر بازدید کنندگان بسیار جدی و اغلب مصرف کننده ماشین آلات بودند.

این فعال صنعت نساجی اذعان داشت: تا زمانی که تحریم ها ادامه دارد، قیمت ارز بالاست و شاهد بی تفاوتی دولت نسبت به صنعت نساجی هستیم، افراد زیادی مبادرت به سرمایه گذاری (برای بار اول) جهت خرید ماشین آلات نمی نمایند؛ ضمن اینکه فاصله صنعت

حرکات جدی تر این رویکرد در ایتمای آینده را می داد. به اعتقاد مدیرعامل شرکت مهندسی - بازرگانی ژینا تکس، توجه به افزایش سرعت تولید، کاهش انرژی مصرفی و بهینه سازی مصارف انرژی و آب کماکان اهمیت فراوانی برای سازندگان ماشین آلات داشت که با توجه به گام های بزرگی که طی سال های گذشته در این برداشته اند، تغییر چندان قابل توجه و متمایز را نمی توان برشمرد. وی اذعان داشت: توجه به منسوجات فنی و منسوجات بی بافت در این نمایشگاه کاملاً قابل لمس بود؛ نکته ای که در دوره های گذشته ایتما شاهد آن نبودیم و بیشتر این اقبال را در نمایشگاه های تخصصی حوزه مذکور مشاهده می کردیم.

مهندس بزرگیان، یکی از جالب ترین تکنولوژی جدید ارائه شده در ایتمای امسال را به دلیل ارتباط با گروه اتفا سولوشن AUTEFA SOLUTIONS رونمایی از سیستم جت آب جدید این گروه برای ماشین آلات اسپان لیث و پنتت رسمی این شرکت به نام V-jet اعلام کرد و گفت: با انجام تغییرات خاص در نازل های ماشین اسپان، عملکرد جت های آب ۳۰ درصد افزایش یافته و با فشار آب کمتر، تولید و استحکام دهی بیشتری تضمین شده بود.

این صنعتگر نساجی تصریح کرد: ایتمای امسال حدود صد هزار بازدیدکننده از ۱۴۰ کشور داشت و از نظر مساحت غرفه ها، بزرگترین نمایشگاه ایتما در حال



■ اروپا هنوز حرف اول را در تولید ماشین‌آلات

نساجی می‌زند

مهندس روزبه مروج - نماینده

شرکت سلرز انگلستان در

ایران - که از ایتمای بیرمنگام

تاکنون از تمام ادوار ایتما بازدید

به عمل آورده، آن را یک

«واقع بین‌المللی» توصیف کرد که فقط در نمایش

ماشین‌آلات و دستاوردهای جدید خلاصه نمی‌شود و

تمام دست‌اندرکاران اصلی نساجی دنیا در یک شهر و در

یک زمان مشخص حضور پیدا می‌کنند. وی با بیان این

مطلب که طی چند سال اخیر انقلاب بزرگی در بخش

چاپ نساجی (روی پارچه خام، روی فرش و ...) رخ

داده، اضافه کرد: کیفیت و دقت چاپ دیجیتال در صنعت

نساجی بسیار قابل ملاحظه است.

مهندس مروج عنوان داشت: به جرأت می‌توانم بگویم

طی بیست سال بازدید از ایتما، تعداد هموطنان ایرانی در

ایتما امسال بسیار کمتر بود که این امر دلایل مختلفی

مانند عدم صدور ویزا توسط سفارت اسپانیا، کاهش

تمایل به سرمایه‌گذاری، قوانین ارزی و بانکی برون

مرزی و فرامرزی و هزینه بالای سفر به اروپا دارد.

وی گفت: اروپا (آلمان، ایتالیا و فرانسه) هنوز حرف اول

را در تولید ماشین‌آلات نساجی می‌زند و این موضوع

در ایتمای بارسلون به وضوح قابل مشاهده بود البته از



داشت: صنعت نساجی ایران به دلیل سابقه و مزیت‌هایی که داشته و دارد؛ علی‌رغم فراز و فرودهایی که شاهد آن هستیم بخشی از صنعت نساجی جهانی محسوب می‌شود که حتی برای صاحبان تکنولوژی جهانی قابل توجه است، هر چند این روزها حال صنعت نساجی خوب نیست اما باید به این موضوع توجه کنیم که در مقام مقایسه با بسیاری از دیگر از شاخه‌های صنعت در کشور نساجی به صورت کلان نسبت به تحریم‌ها مقاوم‌تر است و جا دارد مسئولان توجه بیشتری به ظرفیت‌های این صنعت داشته باشند.

وی اضافه کرد: در حال حاضر در مسیر رشد و به کارگیری تکنولوژی‌های جدید در صنعت نساجی کشور قرار داریم و نباید نسبت به این حرکت‌ها ناامید بود. باید بدانیم که این صنعت در ایران به صورت ذاتی دارای مزیت‌های فنی و اقتصادی فراوانی است و البته در برخی از رشته‌ها نیز از مزیت نسبی بهره‌مند می‌باشد که آگاهی اهالی صنعت از این موضوع و هدایت سرمایه‌ها در حوزه‌های دارای مزیت با ارزیابی صحیح ظرفیت‌های هر حوزه، می‌تواند منجر به شکوفایی بیشتر صنعت نساجی کشور شود. مهندس بزرگیان در پایان گفت: مینا قرار دادن تولید با مبانی بازار جهانی از نظر کمی و کیفی، توجه به محصولات دانش بنیان و توسعه روزافزون بخش منسوجات فنی از راهکارهای موثر برای توسعه صنعت نساجی ایران به شمار می‌آیند.

حاضر محسوب می‌شود. ضمن این که ۵۵ کشور در ایتما غرفه داشتند و ایران در این نمایشگاه با ۷ غرفه در بین ۵۵ کشور قرار گرفت و طبق روال همیشه، حضور بازدیدکنندگان آلمانی و ایتالیایی در تمام سالن‌ها بسیار مشهود بود. وی خاطر نشان کرد: اغلب بازدیدکنندگان ایتما فعالان صنعت، مهندسان، تجار، دانشجویان و حتی دانش‌آموزان بودند که در این میان، تعداد بازدیدکنندگان ایرانی به صورت کاملاً ملموس کمتر از دوره‌های قبل بودند که به اعتقاد من مسائلی مانند مشکلات اقتصادی، عدم امکان برقراری ارتباط بانکی و تحریم‌ها مهم‌ترین عوامل این موضوع هستند البته عدم همکاری سفارت اسپانیا در صدور روادید برای تعداد قابل توجهی از متقاضیان ایرانی نیز بی‌تأثیر نبود. مهندس بزرگیان افزود: برای متخصصان حوزه صنعت حضور در رویدادی به بزرگی نمایشگاه ایتما بسیار ضروری است، زیرا می‌توان گفت که نبض صنعت نساجی در ایتما می‌زند و عدم حضور در این رویداد به هیچ وجه توجیهی ندارد؛ اما از منظر نتایج کوتاه مدت شاید این نمایشگاه از کم رونق‌ترین نمایشگاه‌ها برای ایرانیان حاضر بوده و مشکلات عدم اختصاص منابع مالی به پروژه‌های ضروری از یک طرف و مشکلات ناشی از تحریم‌ها و مبادلات مالی از طرف دیگر به شدت بر نتایج مورد انتظار اثر منفی داشت.

مدیرعامل شرکت مهندسی - بازرگانی ژینا تکس ابراز



۲۰۰۴ بود. وی گفت: در ایتامی این دوره، ماشین آلات و تجهیزات بسیار مدرن و قابل توجهی عرضه شده بود اما صنعتگران ایرانی مانند سال‌های قبل نمی‌توانند به آسانی و بدون دغدغه با شرکت‌های معظم اروپایی مذاکره کنند لذا به مذاکره برای خرید تکنولوژی از چین و هند اکتفا می‌کنند

به گفته مهندس بادامچی به دلیل تحریم‌ها، بسیاری از شرکت‌های اروپایی هیچ مرادهای با ایرانیان ندارند، برای مثال مجموعه ما یکی از مشتریان چهار ساله بسیاری از سازندگان ماشین‌آلات نساجی اروپایی محسوب می‌شود که از سال‌های دور تکنسین‌ها و متخصصین ما را می‌شناختند اما امسال نه تنها به قول معروف تحویل‌مان نگرفتند بلکه غریب آمدیم و غریب هم رفتیم.

مدیرعامل شادیلون تصریح کرد: در بخش ریسندگی و بافندگی تغییر و تحولات خاصی مشاهده نکردم فقط سرعت ماشین‌آلات بسیار بالا رفته بود و در بخش تکمیل، تجهیزات جدیدی به نمایش درآمده بود.

وی به حضور اندک بازدیدکنندگان ایرانی در ایتامی بارسلون اشاره کرد و گفت: متأسفانه سفارت اسپانیا در صدور ویزا، سخت‌گیرهای بی‌موردی به عمل آورد و بسیاری از صنعتگران معتبر و خوش‌نام ایرانی نتوانستند ویزا دریافت کنند. این پیشکشوت صنعت نساجی اذعان داشت: با توجه به شرایط نامساعد فعلی به دنبال خرید ماشین‌آلات اروپایی دست دوم یا خرید ماشین‌آلات چینی هستیم.

مهندس بادامچی یادآور شد: در سال‌های گذشته تمام صنعتگران ایرانی، علاقه‌مند به دیدن و خرید ماشین‌آلات و تجهیزات جدید عرضه شده در ایتما بودند اما متأسفانه امسال فقط ماشین‌آلات را تماشا کردیم و به کشور بازگشتیم!

■ صنعت را با سلاح دانستن مجهز نماییم

مهندس افشین صلواتی-مدیرعامل شرکت جولا (ارائه‌دهنده خدمات ماشین‌آلات بافندگی پیکانول)- تاکنون پنج مرتبه در نمایشگاه ایتما حضور داشته است. وی در



زمینه دستاوردهای جدید ایتامی ۲۰۱۹ گفت: امسال بخش نساجی دیجیتال بسیار پررنگ‌تر از همیشه بود و

چین، هند و ترکیه هم شرکت‌کنندگان فعال و موثری حضور داشتند.

این فعال نساجی ادامه داد: بعضی معتقدند برای خرید و واردات ماشین‌آلات مدرن نساجی باید تحریم‌ها را دور زد اما فراموش نکنیم در حال حاضر ممنوعیتی به دلیل تحریم برای واردات ماشین‌آلات نساجی وجود ندارد و چالش اصلی با مسائل بانکی است. شاید برخی شرکت‌های خارجی به صراحت اعلام کنند که حاضر به معامله با ایران نیستند اما این به دلیل تحریم نیست بلکه تصمیم خود شرکت‌ها برای از دست ندادن بازار بسیار خوب آمریکاست.

مهندس مروج تصریح کرد: صنعتگران نساجی با توجه به افزایش نرخ ارز و ... برای خرید ماشین‌آلات احتیاط بسیاری به خرج می‌دهند زیرا احتمال می‌دهند پس از واردات دستگاه با دلار وقت، تحریم‌ها لغو شود و نرخ دلار کاهش پیدا کند آن‌گاه رقیبان به آسانی می‌توانند همین دستگاه را با دلار ارزان‌تر تهیه کنند پس به شدت متضرر می‌شوند؛ متأسفانه این بی‌ثباتی، عدم تمایل به سرمایه‌گذاری را در پی دارد.

وی اذعان داشت: یکی از دوستان بسیار موفق و توانمند که در افغانستان سرمایه‌گذاری انجام داده و پس از نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات مورد نیاز، در این کشور به تولید می‌پردازد، می‌گفت «وقتی وارد غرفه‌های مختلف ایتما می‌شوم، کارت ویزیت شرکت افغانستان را ارائه می‌دهم تا بیشتر تحویل بگیرند!» این یک حقیقت تلخ است... مهندس مروج گفت: یکی از غرفه‌های بسیار مطرح سازنده ماشین‌آلات فرش ماشینی که اغلب مشتریان آن ایرانی هستند، دوره‌های قبل، چای به سبک ایرانی سرو می‌کرد و این غرفه به پاتوق ایرانی‌ها تبدیل می‌شد اما امسال به ندرت یک ایرانی در آن مشاهده می‌شد و متأسفانه مدیران این شرکت اظهار کردند شرایط خوبی حکمفرما نیست و نمی‌توانند مانند گذشته به اصطلاح روی بازار ایران حساب باز کنند.

■ غریب آمدیم و غریب هم رفتیم

آخرین ایتامی اروپایی که مهندس محمدرضا بادامچی-مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت شادیلون- از آن بازدید به عمل آورده، ایتامی بیرمنگام در سال



صنعتگران کشورهای پیشرفته در ارائه محصولات خود، بهای بیشتری به «انقلاب چهارم صنعتی» و «مسائل زیست محیطی» و «ماشین‌های هوشمند» داده بودند. مهندس صلواتی خاطر نشان کرد: شاید این بحث مطرح شود که توسعه دیجیتال در صنعت نساجی و گسترش بهره‌گیری از ربات‌های هوشمند، بیکاری افراد زیادی در کشورهای در حال توسعه یا توسعه نیافته را به همراه دارد و از زمان انقلاب صنعتی تا امروز همیشه این موضوع مطرح بوده که حرکت به سمت صنعتی شدن، موجب کاهش نیاز به نیروهای انسانی می‌شود اما واقعیت این است که کاربرد نیروی انسانی در خطوط تولید تغییر می‌کند و به متخصصان توانمندتر و ماهرتر تبدیل می‌شوند، پس به هیچ وجه حذف نیروی انسانی در دستور کار قرار ندارد.

مدیرعامل شرکت جولا اظهار داشت: حدود هزار و ۷۰۰ شرکت از ۴۵ کشور و ۱۲۰ هزار بازدیدکننده از ۱۴۷ کشور در ایتامی این دوره حضور داشتند که به نظر می‌رسد حضور کشورهای توسعه یافته صنعتی بسیار بیشتر از کشورهایی مانند چین یا ترکیه بود. (البته چینی‌ها در ایتامی شانگهای و ترکیه در نمایشگاه ITM حضور بسیار چشمگیری دارند.)

به گفته مهندس صلواتی فضای ایتامی دوره گذشته (میلان) حدود ۱۰۸ هزار متر مربع بود در حالی که ایتامی امسال در فضایی به مساحت ۲۲۰ هزار متر



محموده مشاطا (سمت راست) - مدیرعامل شرکت هپو تک دنیا



محمدرضا یادامچی - مدیرعامل شاپوولون



افشین صلواتی (سمت چپ) مدیرعامل جولان



مشاهده بود. وی ضمن بیان این مطلب که روند توسعه نساجی متمرکز بر محصولات فنی و هوشمند است، ادامه داد: در نمایشگاه Techtextile، تمرکز تمام شرکت‌های بزرگ بر درآمدزایی و معطوف به صنایع هوایی، نظامی، خودرو، ساختمانی، فیلتراسیون، پوشاک هوشمند می‌باشد که در موارد فوق، با توجه به ارتباط نداشتن با دنیا و عدم حضور شرکت‌های بین‌المللی با استاندارد بالا در ایران پیشرفت بسیار کند و در حد توقف است، تنها حوزه‌های قابل پیشرفت در ایران از نظر اینجانب، فیلتراسیون و پوشاک هوشمند است زیرا فیلتراسیون در بحث‌های حساس کاربرد دارد که نتیجه نهایی به هیچ وجه قابل اغماض نیست و به علت شرایط اقلیمی نیاز به آن بسیار احساس می‌شود. در مورد پوشاک هوشمند نیز به علت سرعت پیشرفت و نفوذ تکنولوژی‌های روز در ایران و ابزارهای مورد استفاده مردم همانند تلفن همراه، حضور در این عرصه قابل توسعه و پیشرفت است.

■ حرکت به سمت موج چهارم صنعتی

دکتر محمدعلی عامری - عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران و رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت مهباد میلان - که تجربه هفت دوره حضور در نمایشگاه‌های



جهت نساجی در دنیا تمرکز بر محصولات نساجی ویژه و فنی است تا ماشین‌آلات و مواد مصرفی بدین معنی که دنیا به دنبال ابداعات در محصول نهایی است که شاید با تکنولوژی‌های قبلی هم هنوز پهنه گسترده و بدیعی باشد وی متذکر شد: شاید با توجه به تمرکز در حوزه کاری خود، نتوانستیم بر روی تکنولوژی‌های جدید عرضه شده وقت زیادی اختصاص دهیم اما در بحث ریسندگی، گره زن‌های جدید عرضه شده بود. گرچه جهت سودآوری نساجی دنیا از مرحله بهره‌وری و افزایش تولید گذشته و به مرحله محصولات ویژه هوشمند - عجین شده با انسان - رسیده است مهندس مشاطا ادامه داد: کشورهای آسیایی در ایتامی چین حضور پررنگ تری نسبت به ایتامی اروپا دارند و در ایتامی بارسلون، شرکت‌های آلمان و ایتالیا حضور بیشتری داشتند. شرکت‌های بلژیکی هم علی‌رغم تعداد اندک، حضور موثری داشتند.

مدیرعامل دنیز تک دنیا در مورد هدف از حضور در ایتامی ۲۰۱۹ گفت: دلیل اصلی حضورم، ملاقات با شرکت‌کنندگان ایرانی در غرفه‌های شرکت‌هایی است که نمایندگی آنها را در ایران برعهده دارم، همچنین کسب اطلاع از حرکت صنایع نساجی در دنیا که در مورد اول تعداد بازدیدکنندگان ایرانی مطابق دوره‌های قبل نبود اما همین حضور را هم مثبت ارزیابی می‌کنم و در مورد دوم جهت گیری نساجی دنیا به وضوح قابل

مربع برگزار شد. وی اذعان داشت: تعداد بازدیدکنندگان ایرانی نسبت به سال گذشته، کمتر بود که دلیل آن عدم دریافت ویزا از سوی سفارت اسپانیا و هزینه‌های سنگین حضور در اروپا بود. این صنعتگر نساجی گفت: ایتما، تبلور کاربردی علوم نساجی است و اگر صنعتگری خود را از مشاهده رویدادهای روز نساجی دنیا محروم نماید، اشتباه بزرگی را مرتکب می‌شود؛ ضمن این که حتماً نباید در ایتما دستگاه یا ماشین‌آلاتی خریداری کند بلکه باید خود را با سلاح دانستن مجهز نماید تا پس از رفع تحریم‌ها، با تکنولوژی و دانش روز بیگانه نباشیم. مهندس صلواتی ابراز امیدواری نمود تا تولیدکنندگان و صنعتگران نساجی همواره خود را در جریان علوم و تکنولوژی‌های مدرن قرار دهند و در ارائه اطلاعات و انتقال دانش فنی به یکدیگر کمک کنند.

■ تمرکز بر محصولات فنی و هوشمند

به اعتقاد مهندس محمود مشاطا - مدیرعامل شرکت دنیز تک دنیا، رئیس هیئت مدیره بهینه پویان کیمیا صنعت (نماینده انواع تیغ‌های لوتر آلمان، هارنیش و ادوات ژاکارد چک مونته و روکش غلتک بوبوتکس آلمان در ایران) - ایتامی امسال از لحاظ تکنولوژی و محصولات مدرن پیشرفت فوق العاده‌ای نداشت و فکر می‌کنم





مهررداد انوری (نفر وسط) - نماینده رسمی شلنتر آلمان



روز می‌پردازند. امسال نیز دستگاه‌ها، مدرن‌تر و عامه‌پسندتر بود برای مثال در بخش چاپ، تولیدکنندگان با تمام توان ظاهر شده بودند و توانستند بازدیدکنندگان بسیاری را به خود جلب کنند.

وی اضافه کرد: برخی شرکت‌ها تغییرات اندکی در ماشین‌آلات خود اعمال کرده بودند و در مجموع ایتمای بارسلون بسیار موفق و پر بار بود البته نه برای ایرانیان!

به گفته مهندس انوری، تولید شلوار جین زاپ‌دار در ایران به صورت مکانیکی انجام می‌شود اما در ایتما، ماشینی ارائه شده بود که با کمک لیزر می‌تواند هر نوع طرحی را روی پارچه جین ارائه نماید. این فعال صنعت نساجی یادآور شد: یک شرکت سوئیسی دستگاهی عرضه کرده بود که بالش و لحاف را در و کیوم و تحت پرس خاصی قرار می‌داد که جای بسیار اندکی را اشغال می‌کرد و به محض باز شدن و کیوم، این محصولات به شکل طبیعی خود باز می‌گشتند. آلمان، ایتالیا، چین، اتریش، سوئیس، ایتالیا و کانادا از کشورهایی بودند که به گفته مهندس انوری، غرفه‌های بیشتری را در ایتمای بارسلون به خود اختصاص داده بودند. چین و هند نیز حضور متوسطی داشتند؛ بنابراین صنعت نساجی، هنوز هم صنعتی پیشرو و قابل توجه در اروپا به شمار می‌آید و توان قدرت‌نمایی بیشتر را هم دارد. نماینده شرکت شلنتر در ایران اذعان داشت: بازدیدکنندگان بیشتر از آلمان، هند، پاکستان، ژاپن آمده بودند و استقبال بازدیدکنندگان بسیار بالا

محسوب می‌شود. دکتر عامری ادامه داد: اغلب غرفه‌ها به کشورهای اروپایی اختصاص داشت و حضور کشورهای آسیایی مانند چین، هند، کره جنوبی و حتی ژاپن را تحت‌الشعاع خود قرار می‌داد زیرا تولید ماشین‌آلات مدرن در اختیار کشورهای اروپایی (به خصوص آلمان، سوئیس و ایتالیا) است. در سوئیس، تعداد کارخانه‌های ریسندگی اندک است (که آنها هم تولیدکننده نخ‌های پنبه‌ای بسیار ظریف نمره ۲۰۰ هستند) اما همین کشور از بزرگ‌ترین سازندگان ماشین‌آلات نساجی برای کشورهای آسیایی، خاورمیانه و آمریکای جنوبی محسوب می‌شود. عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران اذعان داشت: اگرچه در ایتمای بارسلون، برخی از صنعتگران ایرانی کاملاً بی‌نیاز از دریافت وام (از صندوق توسعه ارزی) پول نقد برای خرید ماشین‌آلات همراه خود داشتند اما تحریم‌ها و بالا رفتن نرخ ارز، تبعات بسیار سنگینی بر حضور ایرانیان در ایتما داشت. بعضی شرکت‌های اروپایی ناچار به دریافت مجوز برای فروش ماشین به ایران شدند اما بعضی نیز صراحتاً اعلام کردند هیچ دستگاهی به ایران نمی‌فروشند. به اعتقاد مدیرعامل شرکت مهباد میلان، دانش فنی و تخصصی یک مدیر و صنعتگر موفق باید به روز باشد و این امر در بازدید از نمایشگاه‌های معتبر و مطرح بین‌المللی مانند ایتما، تقویت می‌شود؛ ضمن این‌که در طرح توسعه مجموعه خود، ماشین‌آلات جدید و تکنولوژی‌های مدرن را مدنظر قرار می‌دهد. وی اذعان داشت: تا حدودی به اهداف خود از حضور در ایتمای بارسلون دست یافتیم اما بعضی شرکت‌ها به ایران ماشین نمی‌فروختند لذا در این زمینه چندان موفق نبودیم. دکتر عامری از صنعتگران نساجی خواست تا برای ماندن در میدان تولید، حتی‌المقدور کارشناسان کلیدی خود را به ایتما اعزام نمایند تا دانش فنی آنان به روز شود و اطلاعات ارزشمندشان را به خط تولید کارخانه منتقل نمایند.

■ قدرت‌نمایی اروپا در صنعت نساجی

مهندس مهررداد انوری - نماینده

رسمی شرکت شلنتر آلمان در ایران - برای هشتمین مرتبه در ایتما حضور داشت. وی ابراز داشت: در تمام دوره‌های ایتما شاهد تغییرات



گسترده هستیم و شرکت‌کنندگان به ارائه تکنولوژی‌های

ایتما را دارد، عنوان داشت: پیشرفت‌های علمی و صنعتی در ماشین‌آلات نساجی به سطح بسیار بالایی رسیده و ماشین‌آلات بسیار مدرن و قابل توجهی در ایتمای امسال عرضه شده بود. وی افزود: سازندگان ماشین‌آلات و لوازم جانبی بخش ریسندگی نهایت تلاش خود را برای حرکت به سمت موج چهارم صنعت به عمل آورده بودند. برای مثال کارخانه تروشلر تکنولوژی قسمت عدل شکن بخش حلاجی را به طور کلی تغییر داده بود که به اعتقاد من برای کارخانه‌های نساجی بسیار موثر و مطلوب است. دکتر عامری یادآور شد: در بخش ماشین‌های کاردینگ، شرکت‌های ریترو و تروشلر کاردینگ‌های جدیدی ارائه کرده بودند که علاوه بر رفع تمام معایب کاردینگ‌های قبلی، نوآوری قابل توجهی در این ماشین‌آلات به عمل آورده بودند. همچنین شرکت ریترو ماشینی با جمع‌آوری دانش فنی سایر ماشین‌های خود و اعمال آنها در ماشین‌خانه، حرکت جدیدی و جالبی انجام داده بود که به نحوی که محصول نهایی با سرعت بیشتر و کیفیت بالاتر ارائه می‌شد. در بخش ماشین‌های رینگ، تغییرات جزئی صورت گرفته بود که البته طی چهار سال گذشته از دید صنعتگران نساجی دنیا پنهان نبود.

در بخش اتوکنتر، شرکت اشلافهورث حضور پرباری داشت و برای اولین بار وارد ماشین‌جت شده بود. در بخش اوپن اند، ماشین‌آلات شرکت ساویو جالب توجه بود. شرکت موراتا سرعت ماشین‌های ایرجت خود را ۱۰ درصد افزایش داده بود که پیشرفت بسیار شگرفی بود که متأسفانه به دلیل تحریم، اجازه فروش به ایران را نداشتند. رئیس هیئت مدیره مهباد ریس در مورد سطح قیمت ماشین‌آلات و تکنولوژی‌های جدید گفت: هر اندازه تکنولوژی ساخت ماشین‌آلات پیشرفته‌تر شود، شرکت‌ها با توجه به کسب سهم بیشتر نسبت به رقیبان، نمی‌توانند قیمت محصولات خود را به راحتی بالا ببرند؛ مگر این‌که تکنولوژی بسیار خاص و ویژه‌ای ارائه شود که در این صورت نهایتاً تا ۱۰ درصد قادر به افزایش قیمت هستند. وی ضمن بیان این نکته که طبق آمار، یک میلیون و چهارصد هزار نفر از ایتمای امسال بازدید کردند، افزود: سفارت اسپانیا در صدور ویزا برای ایران، بنگلادش، پاکستان و ازبکستان بسیار سخت‌گیری کرد و همین امر کاهش تعداد بازدیدکنندگان کشورهای مذکور را به همراه داشت، البته افزایش نرخ یورو یکی دیگر از عوامل مهم حضور کم‌رنگ ایرانیان در ایتمای بارسلون



حوریه عباسی - کارشناس فروش رهجو در ایران



از سمت راست (افشین سالاردینی، حامد اسماعیل پور، وحید فنی، امین مصلح، وحید حریری و بهرام شهبازی)



محمدعلی عامری - مدیر عامل جهاد میلان



به دستشان می‌رسید امروز این زمان به شش ماه افزایش پیدا کرده و با توجه به افزایش نرخ ارز و پایین آمدن ارزش پولی ملی ایران، قیمت دستگاه‌ها چندبرابر شده است. وی تأکید کرد: بهتر است مشتریان ایرانی با مطالعه و برنامه بیشتری در نمایشگاه ایتما حضور یابند. یک هفته حضور در ایتما و آشنایی با آخرین دستاوردها و تکنولوژی‌های نساجی دنیا، ارزش زمان و هزینه‌ای که برای آن صرف می‌کنند (به خصوص برای متخصصین و تکنسین‌های فنی) را دارد.

■ نمایشگاه، محلی برای مشاهده، ارزیابی و مقایسه تمام تکنولوژی‌هاست

مهندس وحید حریری - مشاور صنعت نساجی و عضو هیئت مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران - که امسال پنجمین دوره حضور در ایتما را



تجربه کرد، گفت: صرفاً افزایش سرعت ماشین‌آلات و ارتقای اتوماسیون در ایتما بسیار چشمگیر بود و نکته خاص دیگری به چشم نمی‌آمد. وی اظهار داشت: در بخش ریسنجی، حضور شرکت‌های آلمانی و سوئیس مشهودتر بود، شرکت لاکشیمی از هند نیز حضور موثری داشت و توسعه ایرجت اسپینینگ بسیار محسوس به نظر می‌رسید. مهندس حریری، هدف

تغییرات چندانی در دستگاه‌های خود لحاظ نکرده‌اند و صرفاً سرعت دستگاه‌ها را افزایش داده‌اند؛ این اعتقاد تا حدودی درست است اما تکنسین‌ها و متخصصین فنی شرکت‌های خارجی که بر جزئیات ماشین‌آلات کاملاً واقف هستند، اعلام می‌کردند بسیاری از قطعات و بخش‌های دستگاه‌ها (مانند گیربکس‌ها، تجهیزات جانبی و ...) به طور کامل عوض شده‌اند، بازدهی آنها افزایش یافته و طول عمر قطعات و ماشین‌آلات نیز بیشتر شده است.

وی به توسعه روزافزون دیجیتال شدن ماشین‌آلات و تجهیزات نساجی اشاره کرد و گفت: بسیاری از شرکت‌ها بخش عمده‌ای از سیستم کاری دستگاه‌های خود را دیجیتال کرده بودند و بر این اساس اپراتور به راحتی می‌تواند اطلاعات دستگاه‌ها را به روی صفحه نمایش مشاهده کند، از سوی دیگر مدیر کارخانه بر تمام جزئیات عملکرد کارخانه با کمک یک نمایشگر مسلط است و حتی می‌تواند تغییرات یا رفع عیوبی مانند پارگی نخ و ... را روی دستگاه‌ها اعمال نماید.

این کارشناس فروش تصریح کرد: بیشتر بازدیدکنندگان ایتمای امسال، از ایتالیا و چین راهی اسپانیا شده بودند و اکثر غرفه‌ها متعلق به کشورهای اروپایی بود.

مهندس عباسی اذعان داشت: خرید دستگاه‌ها از شرکت‌های اروپایی امکان‌پذیر بوده و هست فقط با سرعت بسیار کم. به این معنا که اگر در گذشته دستگاه جدید یک تا دو ماه

بود به طوری که از ۹/۳۰ صبح تا ۶ بعدازظهر یکسره در غرفه بودیم و بعد از آن هم جلسات مختلف با گروه‌های متعدد برگزار می‌شد. وی یادآور شد: برخی بازدیدکنندگان ایرانی از غرفه‌ها بازدید به عمل می‌آوردند و تصمیم داشتند دستگاه هم بخرند (به ویژه در بخش چاپ) اما امکان خرید مستقیم فراهم نبود و خرید از کشور ثالث نیز هزینه‌های بسیار سنگینی دارد به همین دلیل، افسوس بر چهره بسیاری از صنعتگران ایرانی قابل مشاهده بود. مهندس انوری گفت: ایتما، نمایشگاهی است که وقتی وارد آن می‌شوید بارها از خود می‌پرسید صنعت نساجی در دنیا چه جایگاهی دارد و ما کجای داستان قرار داریم!! مشاهده ماشین‌آلات و تکنولوژی‌های مدرن حس بسیار خوبی به انسان می‌دهد اما وقتی نمی‌توانید ماشین مدنظرتان را بدون دغدغه و دردسر، تهیه کنید، احساس بسیار بدی به شما دست می‌دهد.

■ توسعه روزافزون دیجیتال شدن در صنعت نساجی

به گفته مهندس حوریه عباسی - کارشناس فروش و خدمات پس از فروش شرکت ریتور در ایران - که برای دومین بار در ایتما حضور داشت، بسیاری از صنعتگران نساجی کشور معتقد بودند که شرکت‌کنندگان ایتمای ۲۰۱۹،





از حضور در ایتمای بارسلون را مشاهده و آشنایی با دستگاه‌های جدید و آخرین دستاوردهای سازندگان مطرح و بین‌المللی ماشین‌آلات نساجی و مشاوره به بعضی از سرمایه‌گذاران جهت انتخاب تکنولوژی مناسب برشمرده و گفت: صنعتگران ایرانی به دلیل تحریم برای مذاکره و خرید ماشین‌آلات ژاپنی با محدودیت بسیار جدی روبرو بودند و عملاً خرید ماشین‌های ژاپنی امکان‌پذیر به نظر نمی‌رسید اما مذاکره با شرکت‌های سوئیسی، آلمانی و هندی بدون هیچ‌گونه مشکلی انجام شد. توجه کنیم که خرید و انتقال ماشین‌آلات اروپایی به ایران با دور زدن‌های مختلف و پیدا کردن راه‌های عملی برای پرداخت پول (اگرچه به سختی) با سختی و مشکلات بسیار زیادی همراه می‌باشد. این مشاور صنعت نساجی اضافه کرد: صنعتگران ایرانی با حسرت به تکنولوژی‌ها و ماشین‌آلات جدید نگاه می‌کردند و افسوس بر سرمایه‌گذاری‌های ارزشمندی که در صنعت نساجی صورت می‌گیرد اما به دلیل تحریم و ... امکان نوسازی و بازسازی خطوط تولید وجود ندارد. مهندس حریری اذعان داشت: بسیاری از بازدیدکنندگان ایرانی، پول نقد برای خرید قطعات به همراه داشتند در حالی که نمایشگاه، محلی برای مشاهده، ارزیابی و مقایسه تمام تکنولوژی‌ها و ماشین‌آلات جدید و در نهایت مذاکره و خرید است نه خرید سریع و بدون مطالعه!

■ حضور موفق در بازارهای داخلی و خارجی

مهندس وحید میرزا باقی - مدیر فروش شرکت نوباف پارسیان (نماینده شرکت گروز بکرت در ایران) - که برای دومین بار در ایتمای حضور داشت، در ایتمای امسال



نسبت به ایتمای میلان تعداد بازدیدکنندگان ایرانی به دلیل مشکلات صدور ویزا و مسائل ارزی و اقتصادی اندک بود به همین دلیل بسیاری از صاحبان صنایع موفق به حضور در این نمایشگاه نشدند. حضور بازدیدکنندگان هندی نسبت به دوره پیش بسیار مشهود بود، از چین و ترکیه نیز شرکت‌های متعددی حضور داشتند. وی اظهار داشت: در بخش‌های مختلف نساجی شرکت‌های مطرح دنیا - اغلب اروپایی - مثل همیشه نوآوری داشتند. به عنوان مثال در بخش بی‌بافت شرکت Dilo با ساخت واحد طراحی رنگی الیاف پیش از ورودی سوزن زن

می‌شوند؛ بسیاری از دستگاه‌های به نمایش درآمده تازگی داشتند، به خصوص دستگاه‌هایی که مصرف آب و برق و فضای مورد نیاز را به شدت کاهش می‌دهند و ادامه داد: مثال شرکت گالوانین (Galvanin) ایتالیا دستگاه خشک‌کنی در ایتما عرضه کرده بود که حدود بیست تن الیاف تو (TOW) را فقط با مصرف ۲۷ کیلو وات برق خشک می‌کرد که مصرف برق آن حدود یک ششم دستگاه‌های مشابه است.

کمپانی Biancalni نیز دستگاه چند کاره شست‌وشو و خشک‌کن مدل Airo ارائه داده بود. این دستگاه علاوه بر خشک کردن پارچه باعث شست‌وشو و آزیب شویی، آهارگیری، پرزگیری، خشک کردن پارچه، بهبود زبردست و حجم‌دهی و نرم و لطیف و انعطاف به انواع پارچه، سه بعدی کردن پارچه‌های ژاکارد، حجم دادن به پارچه‌های خاب‌دار (حوله، مخمل، پلار، فرش نرم) و ردیف کردن پایل و ارائه پارچه‌ای با کیفیت می‌شود که اکثر برندهای دنیا از این نوع پارچه استفاده می‌کنند و نیاز مبرم صنعت نساجی کشور ما نیز به شمار می‌آید.

این مشاور صنعت نساجی تصریح کرد: شرکت MCS ایتالیا نیز دستگاه جدیدی در بخش شست‌وشو پس از چاپ ارائه کرده بود که در این دستگاه مصرف آب ۶۰ درصد کمتر از دستگاه جت می‌باشد؛ همچنین اغلب شرکت‌های ایتالیایی به سمت صنعت سبز و طراحی و تولید ماشین‌هایی رفته‌اند که به محیط زیست آسیب

■ لزوم تولید کالاهای باکیفیت، قابل رقابت و صادرات محور

مهندس حمزه نصیر زاده - مشاور و تهیه‌کننده ماشین‌آلات نساجی - سابقه حضور در پنج دوره نمایشگاه ایتما را دارد؛ گفت: شاید برای من که ارتباط مستمر و مداوم با



ماشین‌آلات و دستگاه‌های روز دنیا دارم، تکنولوژی یا دستاورد خاصی در ایتمای ۲۰۱۹ جلب توجه نکرد اما برای صنعتگران و تولیدکنندگانی که هر چهارسال یکبار به ایتما می‌روند و با تکنولوژی‌های جدید آشنا



روح‌اله احمدی - مدیرعامل شرکت فنی مهندسی آیتین



حمزه نصیرزاده (سمت چپ) - تهیه کننده ماشین آلات نساجی



وحید میرزایی - مدیر فروش نوباف پارسیان



ارائه شده بیانگر اهمیت جایگاه واحد های تحقیق و توسعه و مهندسی محصول و فرآیند در ساختار سازمانی شرکت های پیشرو در صنعت نساجی دنیاست. وی در پاسخ به این سوال که عکس العمل و رفتار غرفه داران در برخورد با بازدیدکنندگان ایرانی چگونه بود، گفت: به دلیل مشکلات ناشی از تحریم ها، برخی از شرکت های مطرح اروپایی تمایلی به صرف وقت برای مشتریان ایرانی نداشتند برای مثال مذاکره کننده شرکت CHT پیشنهاد برگزاری جلسه در فضای خارج از غرفه را مطرح نمود؛ و یا مسئول ارتباط با مشتریان ایرانی شرکت Oerlikon نیز گفت نمی توانیم در زمینه فروش ماشین آلات و تجهیزات با شرکت های ایرانی همکاری کنیم و پاسخ به درخواست فنی تیم ما را در فضای نمایشگاه ناتمام باقی گذاشت. از طرف دیگر شرکت های ترکیه، هند و چین که کمتر در فضا و محدودیت های ناشی از تحریم قرار دارند، تمایل بیشتری به جذب مشتریان ایرانی داشتند و امیدوار بودند جایگزین شرکت های اروپایی در بازار نساجی ایران شوند، البته راهکارهایی از طرف برخی شرکت های اروپایی در زمینه رفع اثر تحریم های اعمالی مطرح می شود که به موجب آن تولیدکننده و بازرگان مصمم ایرانی با دست خالی از نمایشگاه باز نمی گردد. وی حضور برخی شرکت های ایرانی در نمایشگاه ایتما بارسلون از جمله شرکت ماشین سازی راعی و رنگدانه سیرجان را ستودنی و قابل تقدیر دانست.

ادامه دارد

رشد و گسترش چاپ دیجیتال در ایتما

بازدید از ایتمای ۲۰۱۹ بارسلون، اولین تجربه مهندس روح‌اله احمدی - مدیرعامل شرکت فنی مهندسی آیتین و مدیر تحقیق و توسعه بسپار شیمی - در این رویداد



جهانی است. وی گفت: حضور حرفه ای و برنامه ریزی شده شرکت های ترکیه در ایتما بسیار قابل توجه بود و بعد از چین و آلمان، بیشترین تعداد غرفه متعلق به این کشور بود و با توجه به هدف تیم شرکت کننده مبنی بر توسعه فعالیت های شرکت در زمینه بازرگانی رنگ، مواد تعاونی و شیمیایی و همچنین ورود به فرآیندهای تولید مواد تعاونی نساجی، توانستیم مذاکرات خوبی با تولیدکنندگان این کشور انجام دهیم. به گفته وی، رشد و گسترش چاپ دیجیتال در ایتما بسیار مشهود بود و صنعت چاپ نساجی به پیشرفت های بسیار چشمگیری در زمینه افزایش قابلیت های ماشین آلات، سرعت و بهره وری دست یافته است. مدیرعامل شرکت آیتین تصریح کرد: «تولید اسپان باند با گرماژهای بسیار پایین (۷-۸ گرم بر مترمربع) از جنس پلی پروپیلین» و «بهینه سازی تولید منسوجات بی بافت با استفاده از الیاف طبیعی»، از نکات قابل توجه ایتمای بارسلون بود. معمولاً اولین و مهمترین سوالی که هنگام مراجعه به شرکت های بزرگ مطرح می گردد در مورد نوآوری و فعالیت های جدید بود که توضیحات

وارد نمی کنند. به اعتقاد مهندس نصیرزاده، کشورهای آلمان، ایتالیا و اسپانیا غرفه های بیشتری را به خود اختصاص داده بودند و از آسیا نیز شرکت های چین و کره جنوبی حضور مطلوبی داشتند. وی خاطر نشان کرد: بسیاری از همکاران ایرانی معتقد بودند حضور در ایتما فایده ای ندارد زیرا فقط می توان ماشین آلات و تکنولوژی های روز دنیا را نگاه کنیم، امکان خرید مقدور نیست و فقط حسرت برایمان باقی می ماند اما برای مثال در مورد شرکت های ایتالیایی، هنوز یک بانک این کشور از طریق واسطه با ایران می کند. به اعتقاد من سرآمدان و پیشتازان صنعت نساجی ایران (که بازار نسبتاً مطلوبی در شرایط فعلی دارند)؛ در ایتمای امسال حضور داشتند و جالب است بدانید سفارش خرید ماشین های اروپایی و سرمایه گذاری برای راه اندازی خطوط جدید تولید نیز دادند. مهندس نصیرزاده به فعالان صنایع نساجی (به خصوص بخش رنگرزی) توصیه کرد علی رغم تحریم ها و افزایش نرخ ارز، کالاهای صادرات محور تولید نمایند. وی افزود: در همین راستا ماشین آلاتی به آنان معرفی کردم که در افزایش کیفیت پارچه بسیار موثر هستند. خوشبختانه بسیاری از دوستان به این توصیه عمل کرده اند و بر این باورند که تولید یک محصول عادی، از عهده تمام شرکت ها برمی آید اما تولید کالاهای باکیفیت، قابل رقابت و صادرات محور، یک مجموعه تولیدی را ماندگار و جهانی خواهد کرد.