



اشاره:

در شماره گذشته نساجی امروز، بخش نخست مصاحبه‌های اختصاصی با تعدادی از صنعتگران و فعالان صنایع نساجی و پوشاک در مورد برگزاری ایتمای ۲۰۱۹ منتشر شد و در این شماره بخش دوم این گفت‌وگوها از نظرتان خواهد گذشت.

قسمت دوم ایتما، تبلور کاربردی علوم نساجی است

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

■ نفوذ به بازارهای صادراتی با حضور در نمایشگاه‌های جهانی



«شرکت ماشین‌سازی راعی» یکی از غرفه‌داران ایرانی در ایتمای ۲۰۱۹ بود که توانست در کنار شرکت‌های معظم نساجی جهان، عرض‌انداز نماید و پرچم ایران را با

افتخار و سربلندی به اهتزاز درآورد اگرچه مسائل اقتصادی و تحریم‌ها، محدودیت‌های بسیاری برای این شرکت خوش‌نام و بی‌ادعا در تعامل با بازدیدکنندگان کشورهای مختلف به وجود آورده است.

مهندس محسن راعی - مدیرعامل - با اعلام این مطلب که تکنولوژی نانو و پلاسمای ماشین‌آلات و مواد مصرفی نسبت به دوره قبل ایتما پیشرفت چشمگیری کرده بود، گفت: با توجه به کیفیت بسیار بالای محصولات این شرکت و قیمت رقابتی و اطمینان خاطر نسبت به نفوذ در بازار آسیا، در ایتما حضور یافتیم و استقبال کم‌نظیر کشورهای هدف از کلمبیا، سوریه، مصر و حتی برخی کشورهای اروپایی، برای ما بسیار امیدوارکننده بود.

وی در پاسخ به این سوال که آیا حضور غرفه‌های ایرانی در ایتما از نظر اقتصادی و فنون بازاریابی رقابتی مناسب به نظر می‌رسد، گفت: با توجه به توانایی صنعتگران ایرانی در

تولید محصولات با کیفیت و همچنین قیمت‌های رقابتی، با بهبود شرایط سیاسی و اقتصادی به طور قطع غرفه‌داران ایرانی می‌توانند نتایج موثری بگیرند.

این صنعتگر نساجی، بهترین و مناسب‌ترین راه نفوذ به بازارهای صادراتی را حضور مستمر در نمایشگاه‌های معتبر بین‌المللی دانست و افزود: حضور در رویدادهای جهانی مانند ایتما، از اهمیت خاصی برای مجموعه ما برخوردار است.

مهندس راعی اذعان داشت: بیش از ۱۴۷ کشور در این نمایشگاه حضور داشتند و اغلب بازدیدکنندگان از کشورهای بودند که برای مذاکره با آنها پیش از برپایی ایتما برنامه‌ریزی کرده بودیم و از این طریق توانستیم ارتباطات بسیار مثبت و موثر برقرار نماییم اما مانع اصلی ما در توسعه روابط بین‌المللی، گره خوردن مسائل صادراتی با تحریم‌هاست برای مثال با شرکت‌های مختلف از اقصی نقاط دنیا مذاکره انجام دادیم و به دلیل کیفیت بالای محصولات ما و همچنین قیمت مناسب و رقابتی آن، به انجام معامله و عقد قرارداد تمایل بسیاری داشتند و برخی از وجود تحریم‌ها بسیار ابراز تأسف نمودند اما معامله با ایران را به بهبود شرایط سیاسی و بین‌المللی ایران و رفع تحریم‌ها موکول کردند.

وی خاطر نشان کرد: نقطه مثبت و مزیت شرکت

ماشین‌سازی راعی، تولید انواع چله پیچ‌ها با مشخصات فنی متفاوت است و خوشبختانه امسال علاوه بر محصولات مشترک با شرکت سوئسی مگ، ۶ مدل متفاوت از ماشین چله پیچی را در معرض نمایش قرار دادیم که هر یک، جذابیت‌های فوق‌العاده‌ای برای بازدیدکنندگان داشت.

به گفته مهندس راعی، حمایت‌های دولت برای حضور شرکت‌های توانمند ایرانی در نمایشگاه‌های خارجی بسیار اندک و ضعیف است و با توجه ثبت نام جهت حضور در ایتما ۴ سال پیش و با نرخ پایین ارز صورت گرفت، متأسفانه تسویه حساب طبق نرخ ارز سال ۲۰۱۹ انجام و هزینه‌های سنگینی به مجموعه تحمیل شد اما علی‌رغم تمام مسائل و مشکلات با توکل به خداوند، صد در صد در ایتمای ۲۰۲۳ حضور بسیار موفق‌تر و پررنگ‌تر خواهیم داشت.

■ امیدوار به توسعه بازارهای بین‌المللی

«شرکت آراز» بعد از معرفی برند ایرانی «جولا» در زمینه ماشین‌های گردبافی و فروش موفق داخلی آن با توجه به عناصر کیفیت، بومی‌سازی ماشین، قیمت اقتصادی و خدمات پس از فروش مناسب، با توجه به توان تخصصی مهندسان شرکت که همگی از فارغ التحصیلان مدارج بالای دانشگاه‌های تهران هستند، از چهار سال پیش



غرفه شرکت آراز



محسن راعی - مدیرعامل ماشین سازی راعی



خود را در این نمایشگاه رونمایی کرد. این محصول با نصب شدن روی ماشین‌های نساجی و شبکه‌سازی آنها، قابلیت کنترل وضعیت آنلاین ماشین‌آلات و همچنین گزارشات دوره‌ای فعالیت و بازدید هر ماشین را برای مدیران کارخانه از طریق بستر اینترنت فراهم می‌نماید که خوشبختانه بسیار مورد توجه قرار گرفت.

مدیرعامل آراز تصریح کرد: با توجه به فرسودگی بسیاری از ماشین‌آلات صنعت نساجی در ایران و همچنین ذوق و سلیقه صنعتگران ایرانی، بهره‌گیری از تکنولوژی‌های مدرن و به‌روز دنیا باعث یک جهش بزرگ خواهد شد اما وقتی با تفکر سیستمی به موضوع نگاه کنیم در کوتاه مدت و تا زمانی که نگرش‌های کلان سیاسی، اجتماعی و اقتصادی در کشور دچار اصلاح و بازنگری نگردد، این مدرن‌سازی در توسعه بهره‌وری چندان موثر واقع نخواهد شد.

دکتر حمید رحیم‌پور - مدیر تکنولوژی - در پاسخ به این سوال که بیشترین غرفه در ایتما متعلق به چه کشورهایی بود؛ گفت: هم از نظر تعداد غرفه و هم (تقریباً) از نظر تنوع محصولات ارائه شده، آلمان با اختلاف در صدر کشورهای شرکت‌کننده در این نمایشگاه قرار داشت و اکثر

مهندس میثم جواهری پور - مدیرعامل - عنوان داشت: با توجه به جوان بودن شرکت و برگزاری نمایشگاه ایتما در دوره‌های چهارساله، این اولین دوره شرکت ما در این نمایشگاه بود و لذا از منظر مقایسه‌ای اظهار نظر ما بلاموضوع است اما در مقایسه با نمایشگاه‌های دیگر تخصصی نساجی دنیا، هم از لحاظ تنوع و هم از لحاظ به کارگیری فناوری و معرفی محصولات جدید، بسیار قابل توجه و ارزشمند بود.

وی افزود: در ایتمای ۲۰۱۹، ورود فناوری‌های پیشرو، IOT و اینترنت اشیا به صنعت نساجی و به نوعی آمیخته شدن علوم کامپیوتر و الکترونیک در این نمایشگاه برای شرکت ما که در این حوزه دارای تخصص است، جالب توجه بود. نتیجه این آمیختگی، علاوه بر ظرفیت‌بخشی به مدیریت یکپارچه کارخانه‌های نساجی و افزایش بازدید کارخانه، در ارتقاء تک‌تک قطعات جانبی و اصلی ماشین اعم از واحد پردازشگر ماشین و ماشین‌های نساجی قابل برنامه‌ریزی کاملاً مشهود بود.

به گفته مهندس جواهری پور، خوشبختانه شرکت آراز در این زمینه همگام با تحولات جهانی، محصول KnitNet

در حوزه ساخت تجهیزات کنترلی ماشین‌های بافندگی، پروژه‌های فناورانه‌ای تعریف نمود که تاکنون ۳ محصول تجاری دانش بنیان با نام‌های «سنسور سوزن شکسته جول»، «چرخش نگار» و «کنترل و پایش کارخانه بافندگی از راه دور» از میان این پروژه‌ها به بازار داخل و خارج عرضه شده است. این محصولات به خصوص محصول سنسور سوزن با توجه به دانش و فناوری منحصر به فرد، در عرصه بین‌المللی هم کم‌نظیر بوده و تنها دارای رقبای آلمانی و بلژیکی می‌باشند.

با توجه به پتانسیل بالای صادراتی چنین محصولات دانش‌محوری، برند ایرانی جول در بزرگترین نمایشگاه بین‌المللی نساجی دنیا یعنی ایتمای ۲۰۱۹ بارسلون به‌عنوان غرفه‌دار حضور داشت و محصولاتش مورد استقبال بازدیدکنندگان، بافندگان و ماشین‌سازان بزرگ این حوزه قرار گرفت، اگرچه علی‌رغم اشتیاق فراوان، یکی از نگرانی‌های اکثر بازدیدکنندگان (به خصوص کشورهای اروپایی)، تعامل مالی با ایران و یافتن راهی برای رفع این مشکل بود. صنعتگران مصری هم به دلیل عدم ارتباط دیپلماتیک با ایران، دچار چنین مشکلی بودند.



سعید آذری - مدیرعامل سولتکس ایران



افشین سالاردینی - مدیرعامل حریر الوان



بهرام شهریاری - مدیرعامل طرح بافت رایان



تخصیص ارز برای واردات ماشین آلات نساجی و همچنین انتقال پول بسیار سخت است و به نظر می‌رسد نتوانیم مانند سال‌های گذشته، تکنولوژی‌های مدرن و ماشین‌آلات به روز را وارد صنعت نساجی کشور نماییم، این موضوع بسیار خطرناک است و متأسفانه باعث می‌شود در طولانی‌مدت بازار خود را از دست بدهیم.

مدیرعامل طرح بافت رایان، حضور بازدیدکنندگان ایرانی در ایتما بارسلون را به دلیل سخت‌گیری‌های سفارت اسپانیا در صدور ویزا بسیار کم‌رنگ توصیف کرد و گفت: جای تأسف فراوان است که صنعتگران ایرانی نتوانستند از تکنولوژی‌های روز اطلاعات جامع و کامل کسب کنند.

فقدان حمایت‌های دولتی و بانکی از صنعت نساجی

مهندس افشین سالاردینی - مدیرعامل حریر الوان - با اشاره به این مطلب که از سال ۱۹۹۲ هر چهار سال یک‌بار در نمایشگاه‌های ایتما شرکت کرده‌ام، گفت: در بخش‌های بافت و رنگ‌رزی تقریباً شرایط همیشگی حکمفرما بود اما افزایش سرعت و ارتقای کیفیت محصولات در چاپ دیجیتال بسیار شگفت‌آور بود و به نظر می‌رسد طی چهار



دشواری واردات ماشین‌آلات نساجی

مهندس بهرام شهریاری - نماینده شرکت شیمیا سبکی ژاپن در ایران - از سال ۱۹۹۸ تاکنون در تمام دوره‌های ایتما به‌عنوان



بازدیدکننده حضور پیدا کرده است. وی عنوان داشت: در ایتما بارسلون، شاهد توسعه و پیشرفت چاپ دیجیتال بودیم و پرازدحام‌ترین و جذاب‌ترین سالن نمایشگاه به این بخش اختصاص داشت.

وی گفت: تمام برندهای معتبر و مطرح در زمینه ماشین‌های تخت‌باف حضور داشتند و شرکت شیمیا سبکی به‌عنوان یکی از پیشتازان تولید ماشین‌های تخت‌باف، یک مدل ماشین جدید عرضه کرده بود که با توجه به شرایط فعلی، واردات آن به کشور دشوار است.

مهندس شهریاری ضمن اشاره به حضور پررنگ شرکت‌های اروپایی در ایتما گفت: تعداد غرفه‌داران کشورهای آسیایی در مقایسه با کشورهای اروپایی به مراتب کمتر بود.

وی ضمن تأیید این دیدگاه که سهم صنعتگران ایرانی از حضور در ایتما فقط مشاهده ماشین‌آلات است و امکان خرید آنها وجود ندارد؛ گفت: به دلیل مشکلات ارزی،

بازدیدکنندگان را می‌توان به دو دسته اصلی بافندگان و نمایندگان فروش تقسیم کرد. بافندها به دنبال مشاهده و آشنایی با آخرین تحولات و تکنولوژی‌های عرضه شده این صنعت و شاید به کارگیری برخی از آنها در واحدهای تولیدی خود بودند، نمایندگان فروش هم بیشتر بر توسعه کسب و کار و تجارت متمرکز بودند، ضمن اینکه گروه‌های دانشجویی و کسب و کارهای جانبی نیز در این نمایشگاه در زمره بازدیدکنندگان قرار داشتند.

دکتر رحیم‌پور، هدف شرکت آراز از حضور و اخذ غرفه در ایتما بارسلون، «جایگاه‌سازی و معرفی برند جولا در سطح بین‌المللی»، «توسعه بازار فروش (و جذب نمایندگان محلی بدین منظور)»، «مذاکره و همکاری با شرکت‌های بزرگ سازنده ماشین» و «آشنایی با محصولات و ایده‌های جدید در این حوزه» برشمرد و افزود: استقبال فراتر از حد انتظار کارخانجات بافندگی و همچنین مذاکرات اولیه با شرکت‌های بزرگ و پیشرو ماشین‌ساز اروپایی همچون مایر و تروت، ماشین‌سازان تایوانی و چینی در خصوص همکاری و استفاده از محصول ما در ماشین‌هایشان، می‌تواند نشانه‌های روشنی از دستیابی به این اهداف باشد و ما را به ادامه مذاکرات و پیگیری‌های تجاری امیدوار نموده است.

می‌نمایند و امسال نیز به دلیل افزایش نرخ ارز، این روند با شدت بیشتری در جریان بود اگرچه گروه ITEMA هیچ مشکلی در زمینه فروش ماشین‌آلات نساجی به ایران ندارد. وی از مهم‌ترین مشکلات فعلی صنعتگران و سرمایه‌گذاران را عدم اطمینان به آینده صنعت نساجی، مسائل ارزی و چالش‌های نقل و انتقال بانکی دانست.

■ مشکلاتی مانند تحریم ماندگار نخواهند ماند

مهندس خشایار فرزاد- مدیر دفتر فنی شرکت کویر جین سمنان- برای چهارمین مرتبه در نمایشگاه ایتما حضور داشت. وی، نوآوری‌ها و دستاوردهای عرضه شده شرکت‌های نساجی در ایتمای امسال را کمتر از دوره‌های



گذشته (علی‌الخصوص ایتمای میلان) دانست و گفت: برخی از ماشین‌آلات عرضه شده در مرحله تحقیق و توسعه تکنولوژی قرار داشتند و بیشتر به صورت مفهومی ارائه شده بود و هنوز آماده فروش نبودند اما چند مورد در بخش ریسندگی بسیار جالب توجه بود؛ برای مثال یکی از شرکت‌های اسپانیایی مدعی بود که بدون تغییر و افزایش دور بر دقیقه ماشین ریسندگی با استفاده از تکنیک خاصی می‌تواند تولید ماشین را تا ۳۰ درصد افزایش دهد.

وی ادامه داد: یک شرکت بافندگی نیز سیستم دابی را حذف و حرکت وردها را با استفاده از موتور الکتریکی انجام می‌داد که امکان مانور تولیدکننده را در طراحی‌های پیچیده افزایش داده بود. شرکتی هم یک دستگاه ماشین بافندگی جدید معرفی کرده بود که سیستم بودگذاری آن ترکیبی از رایبر و پروچکتایل بود. به گفته مهندس فرزاد، بخش عمده شرکت‌کنندگان در بخش مواد شیمیایی و رنگ، مدعی ارائه محصولات با کیفیت بالا با توجه به رعایت کلیه موارد زیست محیطی بودند به طوری که به محیط زیست آسیب وارد نمی‌کند و آب کمتری نیز به مصرف می‌رسد.

وی عنوان داشت: اغلب غرفه‌ها به کشورهای اروپایی اختصاص داشت و فکر می‌کنم تعداد شرکت‌های چینی و هندی نسبت به ایتمای میلان کمتر بود. از ایران نیز شرکت ماشین‌سازی راعی، رنگدانه سیرجان و مجلات نساجی موفق و صنعت کهن حضور داشتند.

به گفته مهندس فرزاد، به جز شرکت لوا (LUWA) که تمایلی به مذاکره با مشتریان ایرانی نداشت، سایر شرکت‌ها علی‌رغم وجود مشکلاتی در ارسال قطعات و دریافت پول

ایتالیایی عرضه‌کننده بهترین ماشین‌آلات چاپ، هنگام مذاکره با ما اعلام کرد نمی‌توانیم به صورت مستقیم دستگاهی به ایران بفروشیم. سایر کشورهای غیر آسیایی نیز با مشکل فروش به ایران مواجه بودند و به صراحت می‌گفتند: «امکان گشایش اعتبار و انتقال پول نداریم و محدودیت‌های بسیاری برای معامله با ایران داریم.» حسرت من به دلیل نخریدن ماشین‌آلات موجود در ایتما نیست از این موضوع بسیار آزرده خاطر هستم که چرا مانند کشورهای دیگر نمی‌توانیم به آسانی و بدون دغدغه و محدودیت، ماشین‌آلات و تکنولوژی‌های روز دنیا را بخریم و به کشور منتقل نماییم. چرا باید از طریق کشورهای ثالث و صرف هزینه‌های گزاف، واردات انجام شود؟

این صنعتگر نساجی تصریح کرد: رشد و توسعه در دنیا متوقف نمی‌شود، امیوارم در دوره بعدی ایتما، محدودیت‌ها و موانع اقتصادی و سیاسی از بین برود تا صنعتگران ایرانی بتوانند با تهیه ماشین‌آلات مدرن و تکنولوژی‌های پیشرفته، خطوط تولید را مورد نوسازی و بازسازی قرار دهند.

■ عدم اطمینان صنعتگران و سرمایه‌گذاران به آینده صنعت نساجی

مهندس سعید آذری- مدیرعامل شرکت سولتکس ایران- که از سال ۱۹۸۷ - ایتمای پاریس - تاکنون در ایتما حضور داشته، عنوان داشت: در نمایشگاه ایتمای این دوره، گروه ITEMA ماشینی تحت عنوان «دیسکوری» عرضه کرد که سیستم بودگذاری آن مانند پروژکتایل، انعطاف‌پذیری آن مانند رایبر و سادگی مانند ایرجت است؛ البته هنوز هیچ قیمتی برای این ماشین تعیین نشده و فقط برای مشاهده بازدیدکنندگان نمایش داده شده بود. همچنین ماشین‌آلات تولید دنیما، رایبر و ایرجت‌های نسل دو را نیز در ایتمای امسال عرضه کرد.



نماینده گروه ITEMA در ایران، از خرید شرکت PANTER توسط این گروه صنعتی - تحت عنوان ITE-TECH MA-TECH خبر داد. به گفته مهندس آذری، حضور بازدیدکنندگان آسیایی (به خصوص هند، چین و پاکستان) در ایتمای امسال بسیار چشمگیر اما تعداد بازدیدکنندگان ایرانی نسبت به قبل بسیار کمتر بود.

مدیرعامل سولتکس ایران تصریح کرد: به طور کلی ایرانی‌ها به ندرت در ایتما، قرارداد خرید ماشین‌آلات منعقد



سال آینده، شاهد پیشرفت فوق‌العاده این بخش در صنعت نساجی و همین‌طور حرکت به سوی تولید انبوه خواهیم بود. وی یادآور شد: حضور شرکت‌های آلمانی و ایتالیایی در ایتمای این دوره به مراتب محسوس‌تر و بیشتر از سایر کشورها بود، شرکت‌های چینی نیز حضور مطلوبی داشتند و نکته جالب سرعت چشمگیر شرکت‌های ترکیه به سمت تولید ماشین‌آلات نساجی (تحت حمایت دولت این کشور) بود.

مدیرعامل حریر الوان، یکی از بزرگ‌ترین مشکلات صنعتگران نساجی را عدم امکان نوسازی و بازسازی واحدهای تولیدی و فقدان حمایت‌های دولتی و بانکی در این بخش اعلام کرد و گفت: نساجی، صنعتی است که باید به طور مستمر به روز شود و هر چند سال یک‌بار ماشین‌آلات جدید و مدرن جایگزین ماشین‌آلات قدیمی شود.

مهندس سالاردینی ضمن ابراز خرسندی از حضور غرفه‌های ایرانی در این نمایشگاه بین‌المللی گفت: شاید حسرت بزرگ فعالان نساجی و پوشاک کشور این باشد که چرا نمی‌توانند حضور موثرتر و پررنگ‌تری در ایتما داشته باشند...

وی به مشکلات خرید و واردات ماشین‌آلات مدرن عرضه شده در ایتما نیز پرداخت و اذعان داشت: یک شرکت



احمد عبدالرزاقی - مدیر فروش و بازاریابی الیاف گستر یزد



عباس مولایی - مدیر عامل بهینه پویان کیمیا صنعت (سمت راست)



خسرو فرزند - مدیر دفتر فنی کویر چین سمنان (سمت راست)



تولید تکنولوژی‌های جدید هستیم اما متأسفانه ایران کمی از این قافله عقب‌تر است و صاحبان صنایع با توجه به رکود اقتصادی موجود در بازار کنونی ایران، کمتر سرمایه‌های خود را صرف ارتقای تکنولوژی می‌کنند (شاید منطقی باشد)؛ البته در چندسال اخیر شاهد پیشرفت‌هایی هم بوده‌ایم که حاصل تفکر تعداد معدودی از صنعتگران و تلاش شخصی آنها بوده است.

■ ایتما بارسلون، یک نمایشگاه جامع و کامل

احمد عبدالرزاقی - مدیر فروش و بازاریابی شرکت الیاف گستر یزد - به‌عنوان یکی از بازدیدکنندگان این دوره از نمایشگاه ایتما ابراز داشت: ایتمای بارسلون، نمایشگاهی



بسیار جامع و کامل بود، در آن طیف وسیعی از خدمات، ماشین‌آلات و لوازم جانبی صنعت نساجی به نمایش گذاشته شد و فرصت بسیار خوبی برای کسب اطلاعات از تکنولوژی‌های مدرن صنعت نساجی به‌شمار می‌آید. وی ادامه داد: سه شرکت معتبر و مطرح بخش ریسندگی (ریتر، زاورر و ساویو) ماشین‌آلات مدرن منطبق بر تکنولوژی‌های پیشرفته با سرعت و بهره‌وری بسیار بالا

روکش‌های غلطک‌های کشش، جهت تأمین قطعات و ملزومات ماشین‌آلات صنایع نساجی در ایران در نمایشگاه ایتما حضور داشت، گفت: شرکت‌کنندگان ایتما تمام تلاش خود را به عمل آورده بودند تا مدرن‌ترین و پیشرفته‌ترین دستگاه‌های خود را به نمایش بگذارند و از دستگاه‌هایی با توان تولید متنوع نیز رونمایی شد.

وی ضمن اشاره رونمایی شرکت وندویل از دستگاه بسیار مدرن تولید موقت تافتینگ، خاطرنشان کرد: کشورهای اروپایی بیشترین غرفه‌ها را به خود اختصاص داده بودند اما از چین، هند و ایالات متحده نیز حضور چشمگیری داشتند. به گفته مولایی، اغلب بازدیدکنندگان ایرانی حاضر در ایتما، صاحبان صنایع و کارخانجات بودند که بیشتر پیگیر تکنولوژی‌های روز دنیا و ارتقاء خطوط تولید واحدهای خود بودند.

مدیرعامل کیمیا صنعت، هدف از حضور در ایتما را معرفی و ارائه خدمات به هموطنان و صاحبان صنایع نساجی حاضر در ایتما، ترغیب شرکت‌های اروپایی جهت همکاری با صنعتگران ایرانی و ارائه خدمات و محصولات به تولیدکنندگان کشور برشمرد.

مولایی داشت: در حال حاضر صنایع نساجی دنیا با سرعت بسیار بالایی در حال رشد و توسعه است و هر روز شاهد

از ایران، همچنان تمایل خود را در تعامل با بازار ایران حفظ کرده بودند زیرا به‌عنوان فروشنده تکنولوژی و ماشین‌آلات، دنبال کسب درآمد هستند و می‌دانند مشکلاتی مانند تحریم و ... ماندگار نخواهند ماند به همین دلیل ارتباطات خود را با بازار ایران به طور کامل متوقف نمی‌کنند.

مدیر دفتر فنی شرکت کویر چین سمنان اذعان داشت: مدیران برگزارکننده ایتما باید تدابیر جدی برای تسهیل صدور ویزا برای بازدیدکنندگان و غرفه‌داران در کشور اسپانیا بیندیشند زیرا مشکل عدم صدور ویزا مختص ایرانیان نبود و شنیده می‌شد که از بک‌ها، پاکستانی‌ها و حتی پرسنل بعضی شرکت‌های ترکیه نیز با این مسأله مواجه شده بودند، وجود چنین مسأله‌هایی در شأن نمایشگاه معتبر و مهمی مانند ایتما نیست.

■ رشد و توسعه فزاینده صنایع نساجی دنیا

عباس مولایی - مدیرعامل شرکت بهینه پویان کیمیا صنعت - که به‌عنوان نماینده انحصاری شرکت‌های لوتر آلمان در زمینه تیغ‌های صنعتی، جک مونت اسپانیا



در زمینه هارنیش و کمبربرد و بوبوتکس آلمان در زمینه

■ ایتمای تغییرات و تحولات اساسی!

مهندس سعید حقیقی - مشاور

خطوط ریسندگی نساجی - که در

ادوار مختلف نمایشگاه ایتما موفق به

بازدید از این رویداد جهانی شده است،

گفت: در مقایسه با سه دوره گذشته،

در ایتمای امسال تقریباً تمام ماشین آلات به روز شده بودند

و تغییر و تحولات اساسی در اغلب شرکت‌های مطرح بسیار

چشمگیر بود.

وی ادامه داد: در بخش ریسندگی الیاف بلند، شاهد تغییرات

تکنولوژیکی شرکت سایدل (Seydel) بودیم، شرکت

سنت آندره آ (Sant'Andrea) نیز به روی پاساژهای خود

تغییرات قابل توجهی انجام داده بود در گذشته اتولور به

صورت الکترومکانیکی بود و امروز به شکل الکترومگنتی و

کاملاً بدون تماس فیزیکی عرضه می‌شود؛ همچنین برای

اولین بار، فینیشر عمودی ۲۸ هد را به بازار عرضه کرده بود

در حالی که تا پیش از این تمام فینیشرهای موجود در بازار

۲۴ هد بود؛ این امر در فعال شدن ظرفیت‌های نهفته تولید

نقش موثری ایفا می‌نماید. شرکت‌های سوپرپا و وندویل

نیز تحولات شگرفی به روی ماشین آلات خود اعمال کرده

بودند.

به گفته مهندس حقیقی، شرکت‌های زینسر و اشلافهورث

نیز تغییرات قابل توجهی روی رینگ و اتوکنر انجام داده

بودند و افزایش چندبرابری سرعت عملکرد دستگاه را به

همراه داشت، به طور کلی می‌توان از ایتمای ۲۰۱۹ به‌عنوان

نمایشگاه تغییرات و تحولات اساسی یاد کرد.

این مشاور خطوط ریسندگی یادآور شد: کشورهای اروپایی

حضور به مراتب پررنگ‌تری در ایتما داشتند و هنوز تغییرات

فنی و تکنولوژیکی نساجی جهان ابتدا در اروپا عرضه

می‌شود.

وی هدف از حضور در ایتما را مشاهده تغییرات تکنولوژیکی

اعلام کرد و گفت: به برخی از فعالان بخش ریسندگی

کشور پیشنهاد کردم که برای افزایش سرعت و دقت

تولید، حداقل یک دستگاه پاساژ خریداری نمایند اما پس

از محاسبه ساده متوجه شدیم قیمت آن حدود ۲ میلیارد

و ۲۱۰ میلیون تومان است که در شرایط فعلی تقبل چنین

هزینه‌ای به هیچ‌وجه منطقی و مقرون به صرفه نیست.

ناتوانی در تهیه تکنولوژی‌های مدرن و عدم تخصیص وام

جهت واردات ماشین آلات، یک زنگ خطر جدی برای

صنایع نساجی ایران است.



سعید حقیقی - مشاور خطوط ریسندگی نساجی (سمت راست)



عرضه کرده بودند. البته فروش اغلب سازندگان ماشین آلات

ریسندگی در اروپا بر کشورهای آسیایی متمرکز شده‌اند به

همین دلیل بهترین بازار برای صادرات الیاف ایران، بازار

ترکیه و کشورهای آسیای میانه است.

مدیر فروش الیاف گستر یزد، حضور غرفه‌های چینی

در ایتمای بارسلون را چشمگیر اعلام کرد و گفت: تعداد

شرکت‌های ترکیه و هند نیز قابل توجه بود.

عبدالرزاقی در پاسخ به این سوال که آیا خرید ماشین آلات

نساجی در ایتما امکان‌پذیر بود، به عدم اختصاص ارز دولتی

برای واردات ماشین آلات اشاره کرد و گفت: در حال حاضر

برای بسیاری از صنعتگران، خرید ماشین آلات نساجی -

عمدتاً اروپایی - مقرون به صرفه نیست، از سوی دیگر

تحریم‌ها نیز مانع جدی برای نقل و انتقال پول محسوب

می‌شود.

وی هدف از حضور در ایتما را «کسب تجربه»، «مشاهده

تکنولوژی و ماشین آلات روز دنیا» و «بازاریابی در زمینه

صادرات الیاف به آسیای میانه و ترکیه» اعلام و آن را

رضایت بخش توصیف کرد.

عبدالرزاقی ابراز داشت: حضور بازدیدکنندگان ایرانی در

ایتمای امسال به دلیل سخت‌گیری بی‌دلیل سفارت اسپانیا

در صدور ویزا، اندک و کم رونق بود.

مهندس حقیقی اذعان داشت: اغلب غرفه‌داران ایتما تمایل

به فروش ماشین آلات به ایران داشتند اما بسیاری از آنان

یا شرکای آمریکایی دارند و یا ماشین‌آلاتشان می‌تواند مورد

استفاده دوگانه قرار گیرد به همین دلیل یک شرکت واسط

را معرفی می‌کردند و موردی وجود نداشت که از فروش به

ایران استنکاف نمایند، البته شرکت‌های ژاپنی از این موضوع

مستثنی هستند زیرا همیشه سخت‌گیرانه‌تر و محتاط‌تر از

اروپا و آمریکا عمل می‌نمایند و به همین دلیل سال‌های

متمادی است شرکت‌هایی مانند موارتا، تویوتا (ماشین آلات

بافندگی) و... بازار ایران را ترک کرده‌اند.

■ افزایش سرعت ماشین آلات و بهره‌وری خطوط

تولید

مهندس امیر عابدیان - رئیس

هیئت مدیره شرکت یکتا الیاف - در

مورد ایتمای ۲۰۱۹ گفت: در زمینه

ماشین آلات تولید الیاف پلی‌استر،

شرکت‌های نیومگ و بارمگ حضور



داشتند اما با توجه به نرخ فعلی ارز، به هیچ عنوان خرید

ماشین آلات از چنین شرکت‌هایی، توجیه اقتصادی ندارد.

وی افزود: در این بخش (ماشین آلات تولید الیاف پلی‌استر)،

تکنولوژی جدید و خاصی عرضه نشده بود و صرفاً سرعت

ماشین آلات و بهره‌وری آنان بالا رفته بود.

به گفته مهندس عابدیان، شرکت‌های مطرح در بخش‌های

چاپ و تکمیل پارچه، ریسندگی و بافندگی در ایتمای امسال

بسیار قدرتمند ظاهر شده بودند.

رئیس هیئت مدیره یکتا الیاف، اغلب غرفه‌های ایتما را متعلق

به آلمان، ایتالیا و اسپانیا دانست و افزود: در میان کشورهای

آسیایی، چین بیشترین غرفه را به خود اختصاص داده بود.

وی افزود: «نحوه نقل و انتقال پول» پرسش مشترک

تمام غرفه‌هایی بود که از آنها بازدید به عمل آوردیم و به

نظر می‌رسید غرفه‌داران (شرکت‌های اروپایی بسیار بیشتر

از شرکت‌های آسیایی) تمایل چندانی به تعامل با ایران

نداشتند. این صنعتگر نساجی تصریح کرد: پیش از حضور

در ایتما، به خوبی می‌دانستیم اکثر شرکت‌های اروپایی با

ماشین آلات گران‌قیمت در نمایشگاه غرفه خواهند داشت

و در این راستا، ایده برداری جهت افزودن مجموعه‌های

جدید در آینده و آشنایی با تکنولوژی‌های جدید و روز دنیا را

به‌عنوان اهداف اصلی بازدید از ایتمای بارسلون قرار دادیم

و تصمیمی برای خرید ماشین آلات و انعقاد قرارداد نداشتیم.



شهراام شاه‌بابایی - مدیرعامل شیمی فرایند مهر آریا (سمت راست)



مهندس بهرام حریری - مهندس عامل مانا نسج (سمت چپ)



میر هادیان - رئیس صنعت ملایر و نساجی لایف



صنعت نساجی از لحاظ ساختار فرایند تولید طی چهار سال آینده در دنیا اتفاق خواهد افتاد. وی گفت: نگاه به اتوماسیون در کشور ما طی سال‌های گذشته، پیچیده و دور از ذهن به شمار می‌رفت اما در حال حاضر تولیدکنندگان، دستگاه‌های به روز و منطبق با تکنولوژی‌های پیشرفته را برای ارائه محصولات باکیفیت، نصب و راه‌اندازی کرده‌اند و همگام با رقیبان خارجی، محصولات باکیفیت و کمیت بالا ارائه می‌نمایند؛ لذا بر این باورم که در صورت رفع مشکلات کلان صنعت نساجی (به خصوص در بخش تحریم‌ها)، با توجه به موقعیت جغرافیایی مناسب و همچنین دانش بالای صنعتگران و متخصصین ایرانی، شاهد رشد قابل توجه صنایع نساجی و پوشاک کشور خواهیم بود.

■ حضور گسترده سازندگان ماشین‌آلات بافندگی در ایتمای ۲۰۱۹

مهندس نازنین فرد اسماعیل‌پور - مدیر برندینگ شرکت سیاوود - عنوان داشت: سرعت تغییرات و تحولات تکنولوژیکی آن قدر افزایش یافته که با حضور در نمایشگاهی مانند ایتما و مشاهده ماشین‌آلات مدرن به ضرورت



به تمایل مصرف‌کنندگان و تغییر نگاه مصرف‌کنندگان و همچنین تأثیر مد در جوامع می‌باشد. در زمینه چاپ پارچه به روش دیجیتال نیز رشد چشمگیری انجام شده بود. وی ادامه داد: بیشترین غرفه‌های ایتمای این دوره به کشورهای ایتالیا، چین، آلمان، هند و ترکیه اختصاص داشت و نکته قابل توجه، رشد سازندگان ماشین‌آلات در ترکیه نسبت به ایتمای دوره پیش می‌باشد و این امر نشان‌دهنده انتقال تکنولوژی ماشین‌آلات از کشورهای اروپایی به ترکیه است. به اعتقاد مهندس حریری، با توجه به چهار سالانه بودن ایتما و نام‌گذاری آن به عنوان المپیک صنایع نساجی، تمام فعالان بخش‌های مختلف صنعت نساجی در این رویداد جهانی حضور می‌یابند اما متأسفانه امسال به دلیل عدم صدور ویزا برای بسیاری از صنعتگران ایرانی و بعضی کشورها، باعث شد تعدادی از فعالان و افراد مرتبط با صنایع نساجی و پوشاک از حضور در ایتما محروم شوند.

مدیرعامل مانا نسج، آشنایی با تغییرات تکنولوژیکی سازندگان و پیگیری موارد مرتبط در نمایشگاه را هدف اصلی حضور در ایتمای ۲۰۱۹ اعلام کرد. این صنعتگر نساجی خاطر نشان کرد: در ایتمای دوره بعد، شاهد تولید دستگاه‌های کاملاً هوشمند و همچنین فرایند تولید هوشمند خواهیم بود و به اعتقاد من، انقلاب بزرگی در

مهندس عابدیان خاطر نشان کرد: با توجه به نرخ بالای ارز، رکود صنعت و کاهش سود و ارزش افزوده نساجی در ایران، اگر شاهد تغییرات مثبت و سازنده نباشیم، خرید ماشین‌آلات و خطوط تولید از کشورهای توسعه یافته صنعتی مانند آلمان و ایتالیا، بسیار دشوار و فاقد توجیه اقتصادی خواهد بود، در نتیجه صرفاً می‌توان از نمایشگاه‌های معتبری مانند ایتما ایده گرفت و سراغ کشورهایی مانند چین برویم و ماشین‌آلات با کیفیت (تحت لیسانس شرکت‌های اروپایی) از آنان بخواهیم که قیمتی بین یک پنجم تا یک دهم کشورهای اروپایی دارند.

■ تولید دستگاه‌های کاملاً هوشمند و انقلاب بزرگ در صنعت نساجی دنیا

مهندس بهرام حریری - مدیرعامل شرکت مانا نسج - که تجربه شش مرتبه حضور در نمایشگاه‌های ایتما را دارد، ابراز داشت: در زمینه تکمیل نساجی نسبت به دوره‌های قبل،



تغییرات قابل ملاحظه‌ای مشاهده شد و نکته قابل توجه، سوق سازندگان ماشین‌آلات به سمت مد و Fashion بیشتر از افزایش میزان تولید در ماشین‌آلات بود و آن نیز

عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران در پاسخ به این سوال که بازدیدکنندگان بیشتر چه طیفی را تشکیل می‌دادند، گفت: مانند سال‌های گذشته شرکت‌های برند و صاحب‌نام نساجی مانند ریتز، پیکانول و ... از محصولات جدید در این نمایشگاه رونمایی کردند و یا تغییرات و به روزرسانی سیستم‌های تولیدی خود را در معرض مشاهده علاقه‌مندان قرار داده بودند. بازدیدکنندگان اغلب متعلق به دو طیف صاحبان صنعت (مدیران صنایع نساجی کشورهای مختلف) و پژوهشگران و علاقه‌مندان صنعت نساجی بودند که هر دو طیف با هدف به روزرسانی دانش فنی و اطلاعات تخصصی خود و آشنایی با ماشین‌آلات مدرن و جدید در ایتما حضور یافته بودند.

مهندس شاه بابایی اظهار داشت: در نمایشگاه امسال، با هدف حمایت از نوآوری در صنعت، غرفه‌های پژوهشی شامل دانشگاه‌ها، انستیتوهای پژوهشی نساجی، شرکت‌ها و موسسات پژوهشی آزمایشگاهی به ارائه تحقیقات و ابداعات نوین خود پرداختند. در بخش دیگر نمایشگاه، همایش‌هایی جهت ارائه اطلاعات و دانش روز برگزار شد که محققان و مبتکران به ارائه دستاوردهای علمی و صنعتی خود پرداختند و در نهایت مباحث ارائه شده توسط هیئت داوران مورد بررسی قرار گرفت و به برترین‌ها جوایزی اهدا شد؛ همین امر باعث افزایش انگیزه و رقابت در بخش‌های علمی و نوآوری در صنعت می‌شود. به این مورد هم باید اشاره کنم در ایتمای ۲۰۱۹ مسائلی مانند بهره‌گیری از مواد اولیه نوآورانه و ارتقای تکنولوژی تولید، نوآوری در کسب و کار از طریق اتوماسیون و دیجیتالی کردن، اعمال نوآوری‌های فنی و توجه به صنعت پاک در راستای حفظ محیط زیست مورد توجه خاصی قرار داشت. وی تأکید کرد: به نظر می‌رسد دیجیتالی شدن و بهره‌گیری از تکنولوژی‌های نوین مانند هوش مصنوعی، به زودی صنعت نساجی را با انقلاب جدیدی روبرو خواهد کرد و راه‌گیزی هم نخواهد بود.

وی عنوان داشت: بسیاری از کشورهای توسعه یافته در زمینه تولید پارچه‌های هوشمند سرمایه‌گذاری‌های کلان انجام داده‌اند و در این میان، ما نیز - علی‌رغم شرایط دشوار تحریم - چاره‌ای جز پیشرفت نداریم. همکاری صنعت و دانشگاه در بخش طراحی و ساخت ماشین‌آلات و تولید نرم‌افزارهای کاربردی صنعت نساجی و پوشاک، را به‌عنوان یک فرصت ارزشمند دانست و افزود: به این موضوع می‌توان به‌عنوان یک چشم‌انداز استراتژیک برای برداشتن گام‌های بلند در توسعه صنعت نساجی ایران نگرست.

این که سطح شهر بارسلون، مملو از تبلیغات نمایشگاه ITM اترکیه بود! ۲-۳ سالن هم فقط به شرکت‌های آلمانی اختصاص داشت و باید گفت هنوز اروپا، پرچمدار صنعت نساجی دنیا است.

تبادل دانش و اطلاعات؛ یک پلتفرم در صنایع نساجی

مهندس شهرام شاه‌بابایی -



مدیرعامل شرکت شیمی فرایند مهر آریا - که برای سومین بار موفق به بازدید از نمایشگاه ایتما شده بود، گفت: در ایتمای ۲۰۱۹، ۱۷۱۷ غرفه

وجود داشت که از این نظر در میان ایتماهای گذشته، رکورد دار است. وی افزود: این دوره نمایشگاه در وسعت ۱۱۴۵۰۰ متر مربع به صورت فضای خالص نمایشگاهی برگزار شد که این فضا در قالب ۹ سالن طراحی و اجرا شد. تعداد غرفه‌ها و مساحت برگزاری، افزایش ۹ درصدی نسبت به دوره گذشته یعنی سال ۲۰۱۵ را در برداشته است.

به گفته مهندس شاه بابایی، تقریباً نیمی از شرکت‌کنندگان ایتمای امسال از کشورهای غیر اروپایی بودند و همین امر بیانگر رشد و توسعه تکنولوژی در صنایع نساجی کشورهای غیر اروپایی است. وی ضمن بیان این مطلب که تبادل دانش و اطلاعات به عنوان یک پلتفرم در صنایع نساجی استفاده می‌شود، افزود: یکی از بهترین راه‌ها برای تبادل دانش و فن‌آوری حضور در ایتماست زیرا این نمایشگاه معتبر، رقابتی همچون جام جهانی در سطح بین‌المللی برای صنایع نساجی به شمار می‌آید که تمام شرکت‌کنندگان نهایت تلاش خود را برای حضور پر بار و موفق در این رویداد جهانی به عمل می‌آورند. مدیرعامل شیمی فرایند، محسوس‌ترین تغییر صورت گرفته در صنعت نساجی طی چند سال اخیر را در بخش «چاپ» دانست و گفت: تغییرات بسیار چشمگیر در سالن چاپ ایتمای امسال کاملاً مشهود بود و از رشد ۳۸ درصدی خبر می‌داد. همچنین دیجیتالی‌سازی، گرایش به مدرنیزه شدن، حرکت به سمت استفاده از الیاف و پارچه‌های هوشمند از پایه‌های بنیادین در این نمایشگاه به شمار می‌آید. وی گفت: ایتالیا با ۳۶۴ غرفه به عنوان فعال‌ترین و دارنده بیشترین غرفه‌های ایتمای ۲۰۱۹ محسوب می‌شد و چین با ۲۷۶ غرفه، آلمان با ۲۲۲ غرفه، هند با ۱۶۹ غرفه و ترکیه با ۱۶۴ غرفه در ایتمای ۲۰۱۹ حضور داشتند. در بخش تکمیل ۳۲۵ غرفه، بخش ریسندگی ۲۸۱ غرفه، بخش بافندگی ۲۸۱ غرفه و بخش چاپ ۱۵۷ غرفه وجود داشت.



بازسازی خطوط تولید پی می‌بریم اما خرید ماشین‌آلات یعنی تقبل میلیون‌های دلار ضمن این که به دلیل تحریم، افزایش نرخ ارز و ... خرید ماشین‌آلات اروپایی به سادگی امکان‌پذیر نیست... وی ادامه داد: هنگام بازدید از غرفه‌های مختلف در ایتمای بارسلون، فقط حسرت می‌خوریم چه امکانات و تکنولوژی‌های پیشرفته‌ای در دنیا وجود دارد که قادر به انتقال آنها به ایران نیستیم. ضمن این که تعداد بازدیدکنندگان ایرانی به دلیل سخت‌گیری سفارت اسپانیا در صدور ویزا و هزینه‌های بالای سفر به اروپا بسیار اندک بود، البته بسیاری از مدیران هم به دلیل مشغله فراوان ترجیح دادند به ایتما نروند. مهندس فرد اسماعیل پور ضمن اشاره به حضور گسترده سازندگان ماشین‌آلات بافندگی افزود: در بخش تکنولوژی‌های دوخت نکته خاصی مشاهده نکردم اما تولید رویه‌های کفش توسط ماشین‌های تخت‌باف و همچنین تکنولوژی تولید لباس بدون درز بسیار جالب توجه بود. چاپ دیجیتالی هم که مورد استقبال فوق‌العاده بازدیدکنندگان قرار گرفت. ماشین‌هایی که کمتر از دو دقیقه می‌توانست چاپ روی تیشرت را انجام بدهد.

این فعال صنعت پوشاک تصریح کرد: حضور شرکت‌های ترکیه - به خصوص در بخش رنگرزی - در ایتمای امسال به مراتب چشمگیرتر از دوره‌های پیش بود و نکته جالب