



# اقتصاد کشور ثبات بیشتری پیدا خواهد کرد

اشاره:

یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی انواع کفپوش، موکت، فرش ماشینی و صنایع وابسته با حضور رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی، مدیرکل صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صنعت، معدن و تجارت، رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران، دبیرکل و عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران، تولیدکنندگان، صنعتگران و فعالان صنعت فرش ماشینی افتتاح شد. روز سوم برپایی نمایشگاه نیز وزیر صنعت با حضور در سالن ۸ از برخی غرفه‌های نمایشگاه فرش ماشینی بازدید به عمل آورد که همین موضوع انتقاداتی را میان سایر شرکت‌کنندگان به وجود آورد و آنان معتقد بودند بهتر است وزیر فرصت

آنان معتنق بودند بهتر است وزیر فرصت بیشتری برای بازدید از تمام سالن‌ها نمایشگاه اختصاص دهد تا صنعتگران و تولیدکنندگان از نزدیک بتوانند چالش‌های خود را با وی در میان بگذارند؛ همچنین انبوه عکاسان و تصویربرداران در اطراف وزیر، مانع می‌شد امکان گفت‌و شنود میان وزیر و غرفه‌داران با مشکل مواجه شود.

در نمایشگاه امسال، تنوع محصولات، طرح و نقوش بسیار جالب توجه و چشمگیر بود به طوری که برخی از محصولات از نظر ظرافت مانند پارچه به نظر می‌رسید! از دشواری‌های تولید، تهیه مواد اولیه تا صادرات، عدم حمایت دولت در اختصاص مشوق‌های صادراتی و رکود بازار مهم‌ترین نکاتی بود که در گفت‌وگو با غرفه‌داران مورد توجه اشاره قرار گرفت که مشروح این نظرات از نظر تان می‌گذرد:



## گزارشی از برگزاری یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی انواع کفپوش، موکت و فرش ماشینی و صنایع وابسته

سایر دستگاه‌ها به‌ویژه سازمان صدا و سیما جمهوری اسلامی ایران ضروری و حائز اهمیت است.

این مقام مسئول تصریح کرد: برگزاری این نمایشگاه باید با حضور تامین‌کنندگان مواد اولیه فرش ماشینی از جمله ریسندگان نخ اکریلیک فرش ماشینی، نخ‌های پلی‌پروپیلن و نیز سیستم پنبه‌ای، پررنگ‌تر از گذشته باشد تا ضمن شناسایی و ارائه این توانمندی‌ها، شاهد کاهش وابستگی به واردات مواد اولیه مورد نیاز این صنعت باشیم.

گفت‌وگو با تعدادی از غرفه‌داران نمایشگاه فرش ماشینی تهران

■ تا امروز به تلاش خود ادامه داده‌ایم

«شرکت تولیدی نیما بافت (با نام تجاری ماهور)» سال ۱۳۷۶ تأسیس شده و در زمینه تولید انواع

مهندس افسانه محرابی - مدیرکل صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صمت - در حاشیه افتتاح این نمایشگاه ابراز داشت: گفت: صنعت فرش ماشینی کشور با تعداد ۸۷۰ واحد صنعتی تولیدکننده، اشتغال ۲۵ هزار نفر و پتانسیل ارزشآوری بیش از ۴۰۰ میلیون دلار در حوزه انواع کفپوش نسجی ماشینی از مهمترین صنایع حوزه نساجی و پوشاک می‌باشد.

به گفته وی، حضور برخی تولیدکنندگان فرش ماشینی با رونمایی از دستاوردهای جدید و دستیاب گونه با طرح‌ها و نقشه‌های سنتی و مدرن در حال رقابت در صادرات با کشورهای مطرح دنیا از جمله ترکیه است به طوری که ایران رتبه پنجم صادرات انواع کفپوش‌های نسجی در دنیا را به خود اختصاص داده و به همین منظور حمایت‌های همه جانبه و ارائه توانمندی‌های این صنعت با همکاری



مهدی ضابطی - مدیرعامل نیما پاشی



شهاب هاشم نژاد مدیرفروش خارجی اویسا کاشان



برعهده بانک‌هاست در حالی که سیستم بانکی هیچ تغییری بر رویکرد و نوع تسهیلات ارائه شده به تولیدکنندگان ایجاد نمی‌کند.

این تولیدکننده خاطرنشان کرد: در زمینه صادرات نیز به فعالیت می‌پردازیم اما مشکل اینجاست نرخ‌های گمرک با واقعیت فروش شرکت‌ها، همخوانی ندارد.

به گفته وی، در طرح‌های کلاسیک فرش ماشینی به دلیل پیشینه درخشان فرش دستباف، سرآمد تمام کشورها از جمله ترکیه هستیم اما رشد و پیشرفت ترکیه در ارائه طرح‌های مدرن غیرقابل انکار است و هنوز نمی‌توانیم در این زمینه به رقابت با آنها بپردازیم.

ضابطی در پاسخ به این سوال که مصرف‌کنندگان ایرانی، تمایل بیشتری به خرید فرش‌های مدرن دارند یا سنتی، گفت: نسل جوان علاقه بسیاری به طرح‌های مدرن دارند.

مدیرعامل فرش ماهور در زمینه امکان واردات ماشین‌آلات مدرن فرش‌بافی به دلیل تحریم‌ها و مشکلات بانکی بیان داشت: با قیمت فعلی دلار، واردات ماشین‌آلات جدید مقرون به صرفه نیست ضمن این‌که بازار هم اشباع شده و میزان تولید، دو نیم برابر مصرف است و با تعدد تولیدکنندگان، کسانی که طرح و پالت‌های جدید، مدل فروش متفاوت و ... را مد نظر قرار می‌دهند، فروش خوبی دارند و انبارهایشان تقریباً خالی است.

وی در مورد توزیع فرش ماشینی توسط هایپررها و فروشگاه‌های مختص این صنف معتقد بود: وجود هایپررها در ایران اجتناب‌ناپذیر است و سال‌هایتمادی از فعالیت این قبیل فروشگاه‌ها در دنیا سپری می‌شود؛ بنابراین توسعه هایپررها فی‌نفسه مشکلی ندارد به شرط این‌که تک قطبی نشوند و تولیدکنندگان در حالت ضعف قرار نگیرند.

ضابطی در پایان گفت: تا امروز به تلاش خود ادامه داده‌ایم، به نحو احسن به تولید و صادرات می‌پردازیم و عهد کرده‌ایم نیروهای شاغل در مجموعه را تا آخرین توان حفظ نماییم.

فرش ۴۲۰، ۷۰۰، هزار و ۱۲۰۰ شانه، تابلو فرش و فرش سه بعدی فعال است.

مهدی ضابطی - مدیرعامل - اظهار داشت: قیمت فرش ماشینی نسبت به سایر کالاها، چندان افزایش پیدا نکرده است و به دلیل تعداد زیاد تولیدکنندگان فرش ماشینی، قیمت‌ها در بازار شکسته می‌شود.

وی افزود: نمایشگاه امسال در سطح قابل قبولی برگزار شد و با توجه به مشکلات عدیده در بخش‌های مختلف تولید، صنعت و خدمات، هنوز هم امیدواری‌هایی نسبت به بهبود وضعیت وجود دارد.

ضابطی با بیان این مطلب که انتقال نمایشگاه فرش ماشینی از تهران به کاشان، برای ما تفاوت چندان ندارد؛ گفت: ابتدا باید زیرساخت‌های لازم برای برگزاری نمایشگاه در کاشان شکل بگیرد و به صورت احساسی با این موضوع برخورد نشود. نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش امسال، حدود ۱۸ هزار متر مربع از فضای مرکز نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران را تحت پوشش قرار داد آیا در شهر کاشان چنین فضای گسترده‌ای وجود دارد؟ آیا زیرساخت‌های لازم جهت پذیرایی و اقامت میهمانان، خدمات حمل و نقل و ... در کاشان مهیاست؟ این موضوع باید از تمام زوایا مورد مطالعات دقیق کارشناسی قرار گیرد و صرف این‌که برخی همکاران، در کاشان اقامت دارند برای برگزاری یک نمایشگاه بین‌المللی فاقد توجیه منطقی است.

مدیرعامل فرش ماهور تأکید کرد: واحدهای تولید فرش ماشینی به دلیل بهره‌گیری از مدیران خلاق، چابک و توانمند، خطوط تولید پیوسته مورد نوسازی و بازسازی قرار گرفته‌اند و به ارائه محصولات متنوع و جدید می‌پردازند اما به معنای این نیست که نسبت به سایر بخش‌های صنعت نساجی در شرایط بهتری به سر می‌برند و هیچ‌گونه مشکلی ندارند!

ضابطی اذعان داشت: با افزایش نرخ دلار، در بخش نقدینگی با مشکلات متعدد مواجه شدیم، قیمت مواد اولیه سه تا چهار برابر گران‌تر شد در حالی که سود ما کمتر شده است، رفع این خلأ

شناخته می‌شود؛ همچنین به تولید رزین پلی ونیل استات نیز می‌پردازد.

فرهاد طالبیان -مسئول بازرگانی- ادامه داد: مقاومت شست‌وشویی لاتکس S.B.R در مقایسه با رزین پلی ونیل استات به مراتب بیشتر است و در تولید موکت باید از لاتکس S.B.R استفاده شود که اغلب تولیدکنندگان موکت مشتریان ما به شمار می‌آیند اما فعالان فرش ماشینی کمتر به این موضوع اقبال نشان می‌دهند زیرا دغدغه اصلی آنان، قیمت است و کیفیت تکمیل در اولویت‌های بعدی قرار دارد.

وی با بیان این نکته که تعداد تولیدکنندگان فرش ماشینی فراوان، رقابت میان آنها بسیار تنگاتنگ و بازارشان محدود است، اذعان داشت: ای کاش صنعتگران نساجی به جای رقابت ناسالم، یک بازار وسیع جهانی برای خود پیدا و با همدیگر شراکت کنند.

#### \* نگارش کتابی در مورد فرش دستباف ایران

«شرکت فرش چهل تکه» با ارائه طرح‌های متنوع و به روز در نمایشگاه امسال حضور داشت و توانست نظر بازدیدکنندگان را به خود جلب کند.

دریا سبچه -قائم مقام مدیرعامل- ضمن اشاره به عدم استقبال از نمایشگاه فرش دستباف امسال و نارضایتی بسیاری از غرفه‌داران گفت: این در حالی است که صنعتگران فرش ماشینی، تبلیغات گسترده‌ای در سطح شهر و فضاهای مجازی برای دعوت مردم به حضور در نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش تهران و مشاهده آخرین محصولات و توانمندی‌های خود به عمل آورند که خوشبختانه این تبلیغات بسیار مفید و ثمربخش بود و شاهد نمایشگاهی پر رونق و شلوغ هستیم.

وی ادامه داد: با انتقال نمایشگاه فرش ماشینی تهران به کاشان موافق نیستیم زیرا از تمام شهرهای ایران جهت بازدید راهی تهران می‌شوند و در میان فعالان فرش ماشینی و کفپوش شناخته شده است؛ ضمن این‌که کاشان هنوز زیرساخت‌های لازم برای برگزاری یک نمایشگاه بین‌المللی را

#### ■ ترکیه؛ رقیب جدی فرش ماشینی ایران در بازارهای جهانی

«شرکت فرش آویسا کاشان» به‌عنوان یکی از شرکت‌های فعال در صنعت تولید فرش ماشینی، سال ۱۳۹۱ تأسیس شده است و در حال حاضر به‌عنوان یکی از صادرکنندگان توانمند فرش ماشینی کشور به شمار می‌آید.

شهاب هاشم‌نژاد -کارشناس فروش خارجی- ابراز داشت: مدیریت شرکت -آقای صدوقی- به حضور در نمایشگاه‌های معتبر خارجی و بازاریابی در سطح بین‌المللی تأکید بسیاری دارند و به دلیل همین دیدگاه متفاوت، به موفقیت‌های قابل توجهی در زمینه صادرات دست یافته‌ایم.

هاشم‌نژاد تصریح کرد: قدرت خرید مردم کاهش نیافته بلکه به دلیل نوسانات شدید بازار، نگران هستند که کالاهای مختلف را با قیمت گران تهیه کنند اما چند روز بعد، قیمت‌ها ارزان تر شود.

وی با بیان این مطلب که امسال هم با توجه به تغییر طرح و نقشه‌ها و هم میزان صادرات در شرایط بهتری نسبت به سال گذشته به سر می‌بریم؛ افزود: به دلیل تحریم و مسائل سیاسی، صادرات به کشورهای اروپایی و برخی کشورهای عربی با دشواری انجام می‌شود.

کارشناس فروش خارجی آویسا، رقیب جدی فرش ماشینی ایران در بازارهای جهانی را ترکیه دانست و گفت: بسیاری از تولیدکنندگان فرش ماشینی این کشور از طرح و نقشه فرش ایران کپی‌برداری می‌کنند و به دلیل تولید نخ در این کشور، قیمت تمام شده فرش ماشینی ترکیه پایین‌تر از مشابه ایرانی است.

هاشم‌نژاد از حضور در نمایشگاه ابراز خرسندی نمود و گفت: بازدیدکنندگان بسیاری از غرفه آویسا بازدید به عمل آورده‌اند.

#### ■ شراکت برای یافتن بازارهای وسیع جهانی

«شرکت پایا رزین» سال ۱۳۷۱ راه‌اندازی شده و اولین تولیدکننده لاتکس S.B.R در ایران (به‌عنوان بهترین گزینه برای تکمیل فرش ماشینی و موکت)



مدیران پایا رزین



دریا سبچه -قائم مقام مدیرعامل فرش چهل تکه





آرش پورقاسم - مدیر بازرگانی فرش قصر ایرانیان



مشیرالانوار زریس نطنز



اما در فرش کلاسیک ایران کاملاً اصیل و بی‌رقیب است و به اصطلاح به گرد پای ما هم نمی‌رسند! پورقاسم در مورد نمایشگاه فرش ماشینی تهران گفت: نمایشگاه فرصت بسیار خوبی برای عرضه طرح‌ها، محصولات و ایده‌های جدید و همچنین نمایش توانمندی‌های صنعت به بازدیدکنندگان است، به همین دلیل بسیاری از شرکت‌های مطرح که نیازی به جذب مشتریان جدید ندارند، به احترام مخاطبان و مشتریان خود در نمایشگاه حضور می‌یابند. وی از حضور در نمایشگاه فرش ماشینی تهران ابراز خرسندی نمود و گفت: به هیچ‌عنوان موافق برگزاری دو نمایشگاه در یک‌ماه نیستیم زیرا ظرفیت فرش ماشینی ایران پاسخگوی چنین حجمی نیست. بهتر است «یک نمایشگاه» اما موفق، بین‌المللی به معنی واقعی کلمه، موثر و پربار برگزار شود.

### ■ واردات بی‌رویه نخ؛ چالش مشترک واحدهای ریسندهی

«شرکت الوان زر ریس نطنز» در سال ۱۳۸۱ تأسیس شد و از سال ۱۳۸۳ تولید نخ‌های صد درصد اکریلیک فرش ماشینی را با استفاده از ماشین‌آلات مدرن و تکنولوژی روز دنیا آغاز کرد. «شرکت نیلگون الیاف» نیز به‌عنوان زیرمجموعه الوان زر ریس به رنگرزی نخ فرش ماشینی می‌پردازد. در این واحد تولیدی حدود ۲۰۰ نفر مشغول کار هستند

فرزاد رحیمی - قائم‌مقام مدیرعامل - افزود: بخش ریسندهی، نیازمند سرمایه‌گذاری‌های سنگین است ضمن این‌که در دسرهای زیادی هم دارد! به همین دلیل فعلاً ترجیح می‌دهیم در این زمینه متمرکز شویم و برنامه‌ای برای تولید فرش ماشینی نداریم. وی خاطر نشان کرد: در صنایع نساجی هر اندازه به سمت زنجیره‌های پایانی (مانند پوشاک و فرش ماشینی که به طور مستقیم با مشتریان در ارتباط هستند)، حرکت می‌کنیم بازدهی تولید و سودآوری به مراتب بیشتر و نیاز به سرمایه کمتر می‌شود.

به گفته رحیمی، اکریلیک از نظر استحکام و دوام در فرش ماشینی بهترین نخ مورد استفاده است که

ندارد. سبحه که در حال نگارش کتابی پیرامون فرش دستباف ایران است در این زمینه توضیح داد: این کتاب در مورد بافت فرش در سه شهر مهم و اثرگذار جهانی از جمله کاشان با اتکا به مطالعات و تحقیقات گسترده و همچنین تجربیات پدر و عمویم ابتدا به زبان فارسی و سپس به زبان انگلیسی منتشر خواهد شد.

### ■ با تمام توان به صادرات ادامه می‌دهیم

«شرکت فرش قصر ایرانیان» دو سالی است که با این نام تجاری وارد بازار فرش ماشینی کشور شده و پیش از آن حدود ۳۵ سال به نام مجتمع فرش آسایش کاشان شناخته می‌شد. در حال حاضر محصولات این شرکت به ۲۱ کشور صادر می‌شود. عمده فعالیت این شرکت بر تولید فرش‌های ۱۲۰۰ شانه با تراکم ۳۶۰۰ متمرکز است. جنس نخ خاب فرش‌های ۱۲۰۰ شانه این شرکت صددرصد اکریلیک هیت‌ست شده و جنس نخ پود آن ترکیبی از پلی‌استر و پنبه است.

آرش پورقاسم - مدیر بازرگانی - اظهار داشت: در گذشته مواد اولیه باکیفیت را از خارج کشور تهیه می‌کردیم و به واحدهای ریسندهی می‌سپردیم منتها به دلیل افزایش نرخ ارز و کاهش ارزش پول ملی، با زیان‌های هنگفت مالی مواجه شدیم و برای جبران آن به صادرات متمرکز شدیم. اگرچه تحریم‌ها به شدت آزردهنده هستند و سال‌هاست با آنها دست و پنجه نرم می‌کنیم اما راه‌های دور زدن هم وجود دارد و با تمام توان به صادرات ادامه می‌دهیم.

وی اضافه کرد: با کاهش ارزش پول ملی، قیمت فرش ماشینی باکیفیت ایرانی برای سایر کشورها بسیار مناسب شد و اغلب بازرگانان خارجی به سمت خرید فرش‌های ایرانی هجوم آوردند که در این زمینه با در نظر گرفتن سلاقی و نیاز بازار کشورهای مختلف توسط طراحان توانمند و حرفه‌ای، گام‌های موثری در زمینه صادرات برداشتیم.

مدیر بازرگانی قصر ایرانیان یادآور شد: در فرش‌های مدرن کشورهایی مانند ترکیه بسیار قدرتمند هستند

فرش ماشینی یعنی کاشان با حضور تولیدکنندگان و فعالان این صنعت از اقصی نقاط کشور باشیم. به گفته صابر، اگرچه صادرات فرش ماشینی به سختی انجام می‌شود اما متوقف نشده است. مدیرعامل خاطره کویر کاشان اذعان داشت: تمام تولیدکنندگان در شرایط نامساعد اقتصادی به سر می‌برند و نمی‌توان گفت شرایط تولیدکنندگان فرش ماشینی بهتر از سایرین است، همگی با مشکلاتی همچون افت شدید نقدینگی، دشواری تهیه مواد اولیه و ... دست و پنجه نرم می‌کنیم.

■ بازار فرش ماشینی بسیار رقابتی شده است «شرکت صنایع فرش شاد نقش مشهد» سال ۱۳۷۸ تأسیس شد و در حال حاضر تولیدکننده انواع فرش‌های ۶ متر، ۹ متری و ۱۲ متری در ۱۰ رنگ، ۷۰۰ شانه و در تراکم‌های بین ۲۷۰۰ الی ۳۰۰۰ است، بخشی از تولیدات این مجموعه نیز به تابلو فرش‌های دستیافته گونه اختصاص دارد.

به گفته ابراهیم سیدی -مدیرعامل- در حال حاضر بازار فرش ماشینی بسیار رقابتی شده و حرف اول در دنیای فرش ماشینی را کیفیت بالا و به روز بودن می‌زند اما خوشبختانه در ایران به نقطه‌ای رسیده‌ایم که با ارائه فرش‌های باکیفیت و نقشه‌های اصیل گوی سبقت را از سایر کشورها همچون ترکیه روده‌ایم تا جایی که دستیابی به کیفیت، نقش و رنگ فرش ماشینی ایران، آرزوی بسیاری از کشورهاست.

وی تصریح کرد: مهم‌ترین مزیت تحریم‌های بین‌المللی این بود که مسابقه غیرمنطقی میان دو سازنده اروپایی ماشین‌آلات فرش ماشینی را در تعداد تراکم و شانه از بین برد البته برای گشایش اعتبار، واردات قطعات یدکی و مواد اولیه با محدودیت‌های متعددی مواجه شده‌ایم.

سیدی، مهم‌ترین دستاورد حضور در نمایشگاه را ملاقات با بازدیدکنندگان متخصص و مخاطبان اصلی صنعت فرش ماشینی قلمداد کرد و گفت: اکثر بازدیدکنندگان، خریداران واقعی هستند که به بررسی و تحلیل محصولات شرکت‌های مختلف می‌پردازند. مدیرعامل شاد نقش تأکید کرد: صد درصد با برپایی

دوام زیادی دارد، در رفت و آمدهای متعدد به روی فرش، مقاوم می‌باشد و برگشت‌پذیری خوبی دارد در حالی که مقاومت نخ‌های پلی‌استر و پلی‌پروپیلن در برابر نور آفتاب بسیار کمتر است و به مرور زمان پرز فرش از بین می‌رود اما پرزدهی اکریلیک ممکن است اثرات مخربی بر دستگاه تنفسی داشته باشد. این صنعتگر، چالش مشترک تمام واحدهای ریسندگی کشور را واردات بی‌رویه نخ اعلام کرد در حالی که کیفیت نخ‌های تولید کشور مطلوب و قابل رقابت هستند.

قائم مقام الوان زر ریس تصریح کرد: اولین بار است در نمایشگاه فرش ماشینی تهران شرکت کرده‌ایم و با هدف نمایش و معرفی محصولات خود به تولیدکنندگان فرش ماشینی و کفپوش در این رویداد حضور داریم.

■ تولیدکنندگان در شرایط نامساعد اقتصادی به سر می‌برند

«شرکت فرش خاطره کویر کاشان» فعالیت خود را سال ۱۳۷۴ در شهرک صنعتی امیرکبیر آغاز نمود و به تولید فرش‌های هزار، ۱۲۰۰ و ۱۵۰۰ شانه می‌پردازد و در نمایشگاه امسال از فرش ۱۶۰۰ شانه خود رونمایی کرد. این شرکت سابقه صادرات سالیانه ۵-۶ میلیون دلار را در پرونده کاری خود ثبت کرده و تصمیم داشت حجم صادرات را به ۱۲ میلیون دلار برساند اما متأسفانه به دلیل نوسانات نرخ ارز و بخشنامه‌های خلق‌الساعه بانک مرکزی، این امر تحقق پیدا نکرد.

جواد صابر -مدیرعامل- حضور در نمایشگاه فرش ماشینی امسال را برای شرکت تحت مدیریت خود بسیار موثر و ثمربخش برشمرد و گفت: صنعت فرش ماشینی در ایران به رشد و توسعه قابل توجهی دست یافته است و بیشتر شرکت‌کنندگان نمایشگاه، محصولات صادراتی جدید، متنوع و چشم‌نواز ارائه نموده‌اند و تنوع محصولات به اندازه‌ای بالاست که مصرف‌کنندگان وادار به خرید می‌شوند!

وی ابراز امیدواری نمود تا در آینده نزدیک شاهد برپایی یک نمایشگاه موفق و پربار در قطب صنعت





حمید صابری - رئیس هیئت مدیره فرش آراد کاشان



محمّد زرکار - مدیرعامل سیناتاب کاشان



انتظارات ماست البته ای کاش فاصله برایی نمایشگاه با تعطیلات تاسوعا و عاشورا بیشتر بود، ضمن این که به نظر می‌رسد برخی سالن‌ها مختص شرکت‌های خاص شده است و هر اندازه برای ثبت‌نام در سالن‌هایی مانند ۸ و ۹ زودتر اقدام می‌کنیم، باز موفق به دریافت غرفه در این سالن‌ها نمی‌شویم!

به گفته رئیس هیئت مدیره فرش آراد، انتقال نمایشگاه فرش ماشینی از کاشان به تهران، منطقی است زیرا مهد این صنعت، شهر کاشان است و دنیا، فرش ایران را با نام کاشان می‌شناسد اما امکانات و تسهیلات لازم برای برگزاری نمایشگاه بین‌المللی در این شهر فراهم نیست.

### ■ رکود بازار؛ بزرگ‌ترین مشکل تولیدکنندگان

«کارخانجات ریسندگی و بافندگی سیناتاب کاشان» در سال ۱۳۶۹ فعالیت خود را در زمینه چله‌پیچی و بافت فرش ماشینی با ماشین‌آلات ایرانی و خط آهار و تکمیل فرش آغاز کرد و در حال حاضر به تولید نخ اکریلیک برای فرش ماشینی ۷۰۰، هزار، ۱۲۰۰ و ۱۵۰۰ شانه می‌پردازد.

محمد زرکار - مدیرعامل - بزرگ‌ترین مشکل تولیدکنندگان را رکود بازار اعلام کرد و گفت: بازار متشکله ارزی مانند یک فتر است و در مقابل افزایش هزینه‌ها، مقاومت چندانی ندارد.

وی افزود: نمایشگاه امسال نسبت به سال ۹۷ کمی بهتر است اما همچنان رونق سال‌های گذشته را ندارد. زرکار، برپایی همزمان نمایشگاه‌های فرش ماشینی و فرش دستباف را بسیار مطلوب توصیف کرد که متأسفانه به دلیل مخالفت فعالان فرش دستباف، این اتفاق رخ نداد.

مدیرعامل سیناتاب در مورد انتقال نمایشگاه فرش ماشینی تهران به کاشان گفت: اگرچه کاشان، قطب این صنعت محسوب می‌شود اما تهران، پایتخت و مرکز است و بسیاری از بازدیدکنندگان طی سالیان متمادی عادت کرده‌اند که برای نمایشگاه فرش ماشینی به تهران مراجعه کنند؛ ضمن این که هنوز زیرساخت‌های کاشان برای برگزاری یک نمایشگاه

نمایشگاه فرش ماشینی در کاشان موافق هستیم زیرا کاشان، پایتخت فرش ماشینی ایران است و دلیلی ندارد در پایتخت ایران نمایشگاه برگزار کنیم! چرا باید تمام امکانات، تجهیزات و حتی نمایشگاه‌های مطرح و بزرگ در تهران مستقر شوند؟ بخش عمده تولیدکنندگان فرش ماشینی کشور در کاشان حضور دارند چرا باید زمان، انرژی و هزینه آنان بابت چهار روز حضور در نمایشگاه تهران صرف شود؟ وی یادآور شد: تولیدات شادنقش توسط نمایندگان فروش شهرستان‌های مختلف کشور عرضه می‌شوند و اعتقاد چندانی به عملکرد هایپرمارکت‌های فرش ماشینی به خصوص در زمینه تبلیغات ندارم زیرا تولیدکنندگان واقعی به تدریج از بین می‌روند و رانت‌خواران رشد می‌کنند.

### ■ صنعت باید همیشه به‌روز باشد

«شرکت فرش آراد کاشان» تولیدکننده فرش ماشینی ۷۰۰ و ۱۲۰۰ شانه صد درصد اکریلیک است که در نمایشگاه امسال از فرش ۱۵۰۰ شانه خود رونمایی و بازخورد بسیار خوبی از سوی بازدیدکنندگان دریافت کرد و به تازگی محصولات خود را به کویت، امارات و قطر صادر کرده است.

حمید صابری - رئیس هیئت مدیره - ضمن تأکید بر حمایت دولتمردان از تولید فرش ماشینی گفت: یک‌ساله است که به دلیل تحریم‌ها ماشین‌آلات وارد نمی‌شود و به‌عبارت بهتر، خطوط تولید صنعت نساجی ایران یک‌سال مستهلک‌تر شد در حالی که یک صنعت باید همیشه به‌روز باشد و از رقیبان عقب نماند.

وی افزود: محصولات فرش آراد میان بنکداران و نمایندگی‌های فروش و در یکی از هایپرهای فرش ماشینی توزیع می‌شود اما تصمیم داریم طی سال‌های آینده در شهرهای بزرگ مانند تهران، مشهد، اصفهان، شیراز و تبریز فروشگاه عرضه مستقیم راه‌اندازی نماییم.

صابر از حضور در نمایشگاه امسال رضایت داشت و گفت: برای اولین بار در نمایشگاه غرفه داریم و خوشبختانه استقبال بازدیدکنندگان فراتر از

انتقال این نمایشگاه به کاشان - قطب تولید فرش ماشینی ایران - نه تنها مشکلی به وجود نمی‌آورد بلکه ضروری هم هست؛ منتها باید زیرساخت‌های فیزیکی برای برپایی نمایشگاه مانند امکانات اقامتی و ... در کاشان فراهم شود.

### ■ انتقاد از فقدان ارتباط میان صنعت و دانشگاه در کشور

«شرکت موکت ترمه» که فعالیت خود را از سال ۱۳۶۰ آغاز کرده است، به تولید موکت نمدی، نخ بی سی اف و الیاف پلی پروپیلن، مت‌های بازی کودکان و دیوارپوش‌های نمدی می‌پردازد و محصولات آن توسط عاملیت فروش در سطح کشور توزیع می‌شود.

محمد جعفرزاده - مدیرعامل - گفت: در روند تولید با چالش‌های مختلف اعم از کاهش قدرت خرید مردم، تغییر سریع قوانین و مقررات، خودتخریمی‌ها، محدودیت‌های دریافت پول از مشتریان خارجی و ... مواجهیم به همین دلیل تلاش می‌کنیم بر صادرات و بازاریابی در سایر کشورها متمرکز شویم البته این امر به دلیل تحریم‌های خارجی، آسان به نظر نمی‌رسد و فکر می‌کنم اغلب صنعتگران با این مسائل دست و پنجه نرم می‌کنند.

وی ضمن انتقاد از فقدان ارتباط میان صنعت و دانشگاه در کشور گفت: زمانی که با شرکت‌های مطرح و معتبر بین‌المللی به رقابت می‌پردازیم، نیازمند حمایت و همفکری علمی و پژوهشی دانشگاه‌ها هستیم اما متأسفانه این اتفاق چندان در کشور رخ نمی‌دهد و دانشگاهیان یا تمایل چندانی به همکاری با صنعت ندارند و یا مبالغ بسیار سنگینی را در قبال همکاری مشترک با صنعت اعلام می‌کنند. به اعتقاد مدیرعامل موکت ترمه، جذابیت ظاهری موکت برای مشتریان در اولویت نخست قرار دارد و در مراحل بعد قیمت، کیفیت، خدمات پس از فروش و ... مطرح می‌شود به همین دلیل طراحی یکی از مهم‌ترین اصولی است که تمام تولیدکنندگان موکت ملزم به رعایت آن هستند و با ارائه طرح‌های مدرن و به روز، نیازها و خواسته‌های مشتریان داخلی و

بین‌المللی مهیا نیست.

■ رقابت در بازار فرش ماشینی بسیار تنگاتنگ است «گروه صنعتی سمند رخ (با نام تجاری سورنا)» تولیدکننده فرش ماشینی ۱۲۰۰ شانه، ۱۰۰۰ شانه و ۷۰۰ شانه است.

رضا محمودیان - مدیرعامل - گفت: از به‌روز رسانی چندین طرح و نقشه فرش‌های این شرکت جهت حضور در نمایشگاه فرش ماشینی تهران خبر داد و گفت: یکی از مهم‌ترین مشکلات ما، مسائل مربوط به تعهد ارزی است که صادرات را تحت‌الشعاع خود قرار داده است همچنین با دشواری‌های انتقال پول بابت تهیه مواد اولیه نیز مواجهیم.

وی با ذکر این مطلب که کاهش حجم فروش را با افزایش تعداد نمایندگان فروش جبران کرده‌ایم، گفت: معتقدیم آینده متعلق به فروشگاه‌های عرضه مستقیم است و در این راستا سه فروشگاه در تهران راه‌اندازی کرده‌ایم که به فروش مستقیم محصولات ما می‌پردازند لذا در هاپیرهای فرش ماشینی حضور نداریم. متأسفانه تبلیغات برخی از این هاپیرها در زمینه قیمت پایین محصولات صحیح نیست و هیچ نهادی هم قیمت خرید و فروش آنها را تجزیه و تحلیل نمی‌کند تا اطلاعات درست و منطقی به مردم منتقل شود.

محمودیان تأکید کرد: رقابت در بازار فرش ماشینی بسیار تنگاتنگ است، طرح، رنگ و نقشه‌ها بسیار متنوع هستند و تولیدکنندگان آموخته‌اند که ایده‌های جدید را در کوتاه‌ترین زمان به بازار ارائه نمایند لذا کپی‌برداری نسبت به سال‌های گذشته کمتر شده است.

وی برگزاری دو نمایشگاه فرش ماشینی در طول یک‌ماه را باعث سردرگمی و آشفتگی غرفه‌داران و بازدیدکنندگان دانست و گفت: این امر وجهه تولیدکنندگان فرش ماشینی ایران را نزد مشتریان بین‌المللی خدشه‌دار می‌کند.

مدیرعامل فرش سورنا اعتقاد داشت: حدود ۸۰ درصد از شرکت‌کنندگان نمایشگاه فرش ماشینی تهران، از شهر کاشان آمده‌اند و هزینه‌های سنگین بابت اقامت، رفت و آمد و ... متقبل شده‌اند لذا



رضا محمودیان - مدیرعامل فرش سورنا



محمد جعفرزاده - مدیرعامل موکت ترمه





مدیران فرش شیک



محمود اسلامی - مدیر فروش فرش مدرن



تولیدکنندگانی که قرابت بیشتری با اتاق کاشان دارند، بهترین مکان و غرفه را در اختیار خواهند گرفت و شاهد اجحاف حقوق دیگران و افزایش بی‌نظمی در اجرای نمایشگاه خواهیم بود. شیبانی متذکر شد: باید مجری برگزاری نمایشگاه کاملاً بی‌طرف باشد و در مقابل شرکت‌کنندگان به‌صورت سلیقه‌ای عمل نکند.

### هیچ حمایتی از تولید نمی‌شود

«شرکت صنایع فرش آذرخش بیدگل کاشان (با نام تجاری فرش مدرن)» در سال ۱۳۷۵ با هدف تولید فرش ماشینی راه‌اندازی شد. فرش‌های این مجموعه از الیاف صددرصد آکرلیک هیت‌ست است و از طریق نمایندگی‌های فروش در سطح شهرستان‌ها عرضه می‌شود.

محمود اسلامی - مدیر فروش - به تولید و نمایش فرش جدید این شرکت یعنی ۱۲۰۰ شانه هشت رنگ گل برجسته پرداخت و گفت: پیش از برپایی نمایشگاه، از تمام واحدهای ریسندگی ایران، نمونه رنگ گرفتیم و پس از کارشناسی و مطالعه دقیق رنگ‌ها، با رنگ‌بندی‌های کاملاً جدید در نمایشگاه امسال حضور پیدا کرده‌ایم؛ همچنین فرش عروسکی نیز به تولیدات ما اضافه شده است. این فعال صنعتی ابراز داشت: وضعیت تولید، بازار و صادرات به دلایل مختلف از جمله تحریم‌ها، چندان مساعد نیست.

وی ضمن بیان این مطلب که به‌عنوان تولیدکننده تحت فشارهای مضاعف قرار داریم، گفت: در این شرایط باید از سوی دولت، مزایا و تسهیلاتی برای تولیدکنندگان در نظر گرفته شود تا دوام بیاورند اما متأسفانه هیچ حمایتی از تولید نمی‌شود و بسیاری از واحدهای تولیدی در این وضعیت یا تعداد نیروهای انسانی و یا حجم تولید را کم کرده‌اند؛ ما نیز نهایت تلاش خود را برای حفظ نیروهای انسانی به کار برده‌ایم ولی در برخی موارد یک شیفت کاری را کمک کرده‌ایم.

اسلامی در مورد صادرات ریالی فرش ماشینی به کشورهای همسایه گفت: این امر برای صنعت

خارجی را برطرف نمایند. جعفرزاده تصریح کرد: برای نخستین بار است که در نمایشگاه کف‌پوش تهران به‌عنوان غرفه‌دار حضور پیدا کرده‌ایم و از آن بسیار راضی هستیم.

### فروش سخت‌تر از تولید است!

«شرکت فرش شیک» سال ۱۳۹۱ در قالب یک مجموعه بازرگانی ثبت شد اما تولید فرش ماشینی را از سال ۱۳۹۵ آغاز نموده است و توسط بنکداران و فروشگاه‌های سطح کشور توزیع می‌شود. علیرضا شیبانی - رئیس هیئت مدیره و مدیر فروش - ادامه داد: فرش ماشینی ابتدا با پشم تولید می‌شد و بعدها از آکرلیک استفاده شد که به خاطر خصوصیت بازگشت‌پذیری مورد استقبال تولیدکنندگان ایرانی قرار دارد در حالی که در بسیاری از کشورها منسوخ شده است.

وی با بیان این نکته که قیمت پلی‌پروپیلن در مقایسه با آکرلیک مناسب‌تر می‌باشد، گفت: پلی‌پروپیلن پرز نمی‌دهد و برای رنگرزی نیاز به آب ندارد و یکی از شرکت‌های توانمند داخلی، تاب‌نخ پلی‌پروپیلن بالا برده تا برگشت‌پذیری داشته باشد منتها هنوز به سطح برگشت‌پذیری آکرلیک نرسیده است.

شیبانی در پاسخ به این سوال که فروش سخت‌تر است یا تولید، گفت: با توجه رقابت‌های تنگاتنگ فعلی در بازار، فروش بسیار دشوارتر است.

مدیرعامل فرش شیک یادآور شد: متأسفانه فاصله طبقاتی در چیدمان سالن‌های نمایشگاه هم وجود دارد! تولیدکننده‌ای که یک دستگاه تولید فرش ماشینی در اختیار دارد، فرصتی برای عرض‌اندام و معرفی توانمندی‌های خود به مسئولان پیدا نمی‌کند چون اغلب مسئولان فقط از سالن ۸ و ۹ بازدید می‌کنند و سپس نمایشگاه را ترک می‌کنند! به همین دلیل تمام شرکت‌کنندگان برای گرفتن غرفه در سالن مذکور از یکدیگر سبقت می‌گیرند.

وی گفت: شنیده‌ها حاکی از این است که برگزاری نمایشگاه فرش ماشینی تحت نظارت اتاق بازرگانی کاشان قرار خواهد گرفت اما در این صورت



ارتباطات بانکی با دنیا و ... چندان منطقی نیست. کمتر بازرگان بین‌المللی تمایل به کار با کشوری دارد که تحت فشارهای مختلف بین‌المللی دنیا قرار دارد، کار کند زیرا ریسک آن بسیار بالاست و هر کسی حاضر به پذیرش این ریسک نیست. یکی از راه‌های خروج از بحران واحدهای تولیدی را نوآوری دانست و گفت: براین اساس شرکت سروش پایتخت، محصولات جدید به بازار عرضه کرده و با اقبال عمومی مواجه شده است.

### ■ تولید فرش اکریک بدون پرز

«شرکت فرش لیلی» دارای ده سال سابقه تولید فرش ماشینی ۷۰۰، هزار و ۱۲۰۰ شانه است که در نمایشگاه امسال از جدیدترین محصول خود یعنی فرش اکریک بدون پرز رونمایی کرد. این فرش قابلیت شست‌وشو با شوینده‌های بسیار قوی مانند وایتکس را دارد، ضد بید و ضد کپک است و ثبات رنگ آن در مقابل نور بسیار بالاست.

پیلهوریان - مدیرعامل - گفت: خوشبختانه این محصول مورد توجه بازدیدکنندگان نمایشگاه قرار گرفت و بحث عدم پرزدهی فرش برایشان جالب توجه و مهم بود. وی ابراز امیدواری کرد تا این محصول با موفقیت به بازارهای اروپایی راه پیدا کند.

وی اذعان داشت: مطمئن باشید در نمایشگاه سال آینده، بیش از ۲۰ شرکت به عرضه فرش اکریک بدون پرز می‌پردازند!

### ■ مشوقی برای صادرات وجود ندارد

از فعالیت «شرکت فرش آتیه سبلان» - تولیدکننده فرش ماشینی با طرح‌های فانتزی - حدود هشت سال سپری می‌شود. فرش طرح کلاسیک ۷۰۰ شانه این مجموعه نیز با برند «فرش لاهور» در بازار شناخته می‌شود و توزیع محصولات فرش سبلان از طریق نمایندگی‌های سراسر کشور انجام می‌شود.

علی داریسی - مدیرعامل - ابراز داشت: دو نوع محصول در این مجموعه تولید می‌شود «فانتزی

فرش ماشینی کشور مفید نیست اما چاره دیگری وجود ندارد! شرکت ما سال گذشته با حضور در نمایشگاه فرش ماشینی تهران توانست به افغانستان و عراق صادرات انجام دهد اما به دلیل مشکلات موجود، این صادرات به صورت ریالی انجام شد. همچنین با یک مشتری از روسیه شش ماه مذاکره انجام دادیم اما به دلیل عدم گشایش اعتبار، موفق به صادرات نشدیم!

مدیر فروش فرش مدرن تأکید کرد: علی‌رغم تمام مسائل و مشکلات باید امیدوار و خوش‌بین بود و پیش‌بینی می‌کنم سال آینده، شرایط بهتر خواهد شد.

وی اذعان داشت: متأسفانه در برگزاری نمایشگاه، نظارتی وجود ندارد برای مثال غرفه با ایرادات فراوان در اختیار ما گذاشته شد به چه مرجع و مسئولی باید رجوع کرد؟! آیا پاسخگویی وجود دارد؟

### ■ نوآوری؛ یکی از راه‌های خروج از بحران واحدهای تولیدی

«شرکت فرش سروش پایتخت» به‌عنوان یکی از تولیدکنندگان مطرح فرش ماشینی در نمایشگاه امسال حضور داشت.

به اعتقاد احمد مشیری - مدیرعامل - استقبال چشمگیر بازدیدکنندگان و حضور پررنگ شرکت‌کنندگان و ارائه محصولات جدید در نمایشگاه کفپوش امسال علی‌رغم شرایط موجود، فراتر از انتظارات ما بود.

وی ادامه داد: امکانات و زیرساخت‌های برگزاری یک نمایشگاه بین‌المللی در شهر کاشان فراهم نیست و به همین دلیل انتقال نمایشگاه فرش ماشینی تهران به کاشان، در حال حاضر امکان‌پذیر نیست اما طبق شنیده‌ها، قرار است مدیریت برگزاری نمایشگاه به اتاق بازرگانی کاشان و فعالان ذی‌ربط منتقل شود.

مشیری ابراز داشت: شرایط اقتصادی برای تمام صنعتگران و تولیدکنندگان نامطلوب است و هیچ استثنایی در این میان وجود ندارد؛ وقتی هم شرایط کلی خوب نباشد، صادرات نیز به دلیل تحریم، قطع





محمود نجاری - مدیرعامل فرش فرحزاد



محمد عزتی - رئیس هیئت مدیره فرش تارا



علی مقیمی - مدیرعامل فرش هیوا



داری، زمان برگزاری نمایشگاه فرش ماشینی تهران در اواخر شهریور ماه را مناسب اعلام کرد.

■ تولید و بازار در شرایط مناسبی به سر نمی‌برد «شرکت فرش گلریس کویر ( با نام تجاری فرحزاد)» دارای ۱۵ سال سابقه تولید در صنعت فرش ماشینی کشور است و در حال حاضر با بهره‌گیری از دستگاه‌های مدرن به تولید فرش ۷۰۰، هزار، ۱۲۰۰ شانه سنتی و مدرن می‌پردازد؛ ضمن این‌که به کشورهایمانند استرالیا، عراق، افغانستان و ازبکستان نیز صادرات دارد.

محمود نجاری - مدیرعامل - عنوان داشت: تولید و بازار در شرایط مناسبی به سر نمی‌برد، با کمبود نقدینگی و کاهش فروش مواجهیم و اکثر صنعتگران به اصطلاح صورت خود را با سیلی سرخ نگه داشته‌اند!

وی ضمن ابراز خرسندی از حضور در نمایشگاه امسال، از زحمات و تلاش‌های برگزارکنندگان آن قدردانی کرد و گفت: بهتر بود نمایشگاه روز جمعه به اتمام می‌رسید.

نجاری افزود: برگزاری نمایشگاه فرش ماشینی در کاشان یک اقدام مناسب و منطقی است و به این ترتیب هزینه‌های حمل و نقل محصولات و رفت و آمد پرسنل به تهران جهت حضور در نمایشگاه برای شرکت‌کنندگان کاشانی کاهش پیدا خواهد کرد.

### ■ کاهش میزان سود واحدهای تولیدی

«شرکت صنایع راد فرش مروارید تبریز (با نام تجاری فرش تارا)» سال ۱۳۷۵ فعالیت خود را در زمینه تولید انواع فرش ماشینی در شهر تبریز شروع کرد و در حال حاضر به تولید فرش ماشینی با ۷۰۰ شانه با تراکم ۷۰۰، هزار و ۱۲۰۰ شانه اکریک می‌پردازد.

محمد عزتی - رئیس هیئت مدیره - وضعیت تولیدکنندگان نخ فرش ماشینی را مساعدتر از تولیدکنندگان فرش ماشینی دانست و افزود: مواد اولیه مانند طلا ارزشمند است و نوسان قیمت آن در

مدرن» که به نام «طرح ترک» و «فانتزی سنتی» که به نام «گبه» معروف هستند.

وی افزود: قیمت فرش فانتزی طرح ترک، به دلیل هزینه‌های مناسب تولید در ایران از مشابه ترکیه پایین‌تر است و قابلیت رقابت با نمونه‌های خارجی را دارد.

به گفته داری، مصرف‌کنندگان تمایل بسیاری به استفاده از فرش‌های فانتزی دارند و به نظر می‌رسد فرش‌های سنتی جایگاه خود را تا حدودی از دست داده‌اند.

وی با اشاره به حمایت همه‌جانبه دولت ترکیه از صنعتگران و تولیدکنندگان این کشور گفت: این در حالی است که سال‌های گذشته، جوایز صادراتی به صادرکنندگان ایرانی اختصاص پیدا می‌کرد اما امروز ملزم به بازگشت ارز حاصل از صادرات هستیم و هیچ مشوقی برای صادرات وجود ندارد.

مدیرعامل فرش سبلان عنوان داشت: با توجه به تهیه مواد اولیه از واحدهای داخلی، با مشکل خاصی در بخش تولید مواجه نیستیم اما در زمینه فروش محصولات با افت شدید روبرو هستیم و متأسفانه وضعیت هر روز بدتر می‌شود.

داری به افزایش سه تا چهاربرابری هزینه لوازم و قطعات یدکی ماشین‌آلات نیز اشاره کرد و گفت: اگر در گذشته با X ریال امکان خرید یک دستگاه تولید فرش ماشینی وجود داشت امروز باید پنج X هزینه جهت خرید همان دستگاه بپردازیم که طبعاً با توجه به شرایط نامساعد اقتصادی، بسیار دشوار است.

این تولیدکننده یادآور شد: نمایشگاه، محلی برای تجمع بنکداران، فروشندگان و تولیدکنندگان سراسر کشور است که فرصت خوبی برای فعالان صنعت فرش ماشینی به وجود می‌آورد البته برگزاری دو نمایشگاه در یک‌ماه به هیچ وجه منطقی نیست و اگر بنا به برگزاری دو نمایشگاه برای صنعت فرش ماشینی است (که نباید این گونه باشد و یک نمایشگاه کافی به نظر می‌رسد)، بهتر است نمایشگاه شهر آفتاب به دی یا بهمن ماه موکول شود.



حمیدرضا مبین - مدیرعامل فرش خاطره متین کاشان



زنجیره‌های بعدی بسیار اثرگذار می‌باشد. وی ضمن اشاره به کاهش میزان سود واحدهای تولیدی گفت: این موضوع باعث کاهش حجم تولید یا تعدیل نیروهای شاغل در مجموعه ما نشده است. عزی، ۵ درصد از فرش‌های تولیدی راد فرش مرورید را طرح فانتزی و مابقی را طرح‌های اصیل تبریز برشمرد.

رئیس هیئت مدیره تصریح کرد: بزرگ‌ترین مشکل فعلی صنعت فرش ماشینی، نقدینگی است. مواد اولیه باید به صورت نقدی تهیه شود اما فروش به صورت مدت‌دار انجام می‌شود همین موضوع، چالش‌های بسیاری را برای تولیدکنندگان فرش ماشینی به وجود آورده است. وی از حضور در نمایشگاه فرش ماشینی تهران ابراز رضایت نمود.

### ■ تولید فرش پلی پروپیلن

«شرکت صنایع بافندگی یکتا الماس کاشان (با نام تجاری هیوا)» سال ۱۳۹۰ راه‌اندازی شده و به گفته مدیرعامل آن جزو اولین تولیدکنندگان فرش پلی پروپیلن در کشور محسوب می‌شود.

علی مقیمی - مدیرعامل - ادامه داد: از قدیم الایام این روند در کشور ما وجود داشت که ماشین‌آلات مدرن به تولید فرش‌های باکیفیت و عموماً طرح کلاسیک و ماشین‌آلات درجه دوم به تولید فرش‌های فانتزی اختصاص پیدا می‌کرد اما معتقدم مصرف‌کننده‌ای که برای سالن پذیرایی منزل خود، نیازمند فرش باکیفیت است حتماً برای اتاق خواب یا اتاق کودک هم نیازمند فرش مرغوب است و با توجه به این موضوع که نباید برای اتاق کودک از کفپوش اکریلیک استفاده کرد؛ با بهره‌گیری از ماشین‌آلات به‌روز، فرش پلی پروپیلن تولید کردیم.

وی گفت: در ابتدا تولید فرش پلی پروپیلن مورد انتقاد فراوان قرار گرفت و حتی برخی از واحدهای ریسندگی حاضر به تولید نخ موردنظر ما نبودند اما ریسک این کار را با تمام وجود پذیرفتیم و خوشبختانه با استقبال چشمگیر بازار داخلی و خارجی مواجه شدیم. مقیمی، سیستم توزیع و فروش فرش ماشینی را

به سه گروه تقسیم کرد و گفت: گروه اول فقط در فروشگاه‌های عرضه مستقیم خود به ارائه محصولات می‌پردازند، گروه دوم با تعداد زیادی از تک‌فروش‌ها کار می‌کنند و گروه سوم هم ترجیح می‌دهند با بنکدار و عمده‌فروشان کار کنند اما سیستم توزیع محصولات مجموعه ما ترکیبی از گروه دوم و سوم است. یعنی بخش عمده محصولات به بنکداران و مابقی به تک‌فروش‌ها ارائه می‌شود.

به گفته مدیرعامل فرش هیوا، فروشندگان باید با فروشگاه‌های زنجیره‌ای مانند شهروند، رفاه، جانبو و ... ارتباط برقرار نمایند تا فرش ماشینی به‌عنوان یک کالای مصرفی در دسترس مردم قرار گیرد، حتی بعضی از فرش‌های سایز کوچک می‌تواند در سوپرمارکت‌ها عرضه شود.

وی اعتقاد داشت: واردات ماشین‌آلات تولید فرش ماشینی از اروپا به دشواری و با هزینه‌های گزاف انجام می‌شود اما غیرممکن نیست.

مقیمی، تجدید دیدار با دوستان و مشتریان را هدف از حضور در نمایشگاه اعلام و از حضور در آن ابراز خرسندی کرد.

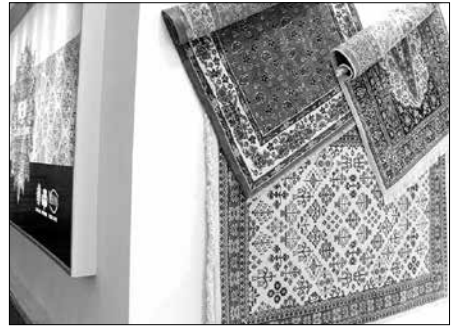
### ■ رکود اقتصادی و افزایش نرخ دلار

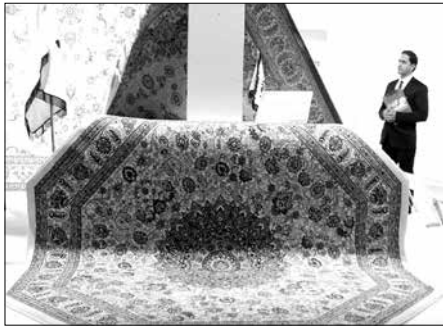
«شرکت فرش خاطره متین کاشان» تولیدکننده فرش ماشینی ۷۰۰، هزار و ۱۲۰۰ شانه است. حمیدرضا مبین - مدیرعامل - ابراز داشت: اگر نرخ دلار به ثبات برسد و فروشندگان متوجه ریتم ثابت بازار شوند، شرایط تولیدی و صنعتی بهتر خواهد شد.

وی اضافه کرد: طی دو سال اخیر به دلیل رکود اقتصادی و افزایش نرخ دلار، بسیاری از تولیدکنندگان به صادرات روی آورده‌اند و موفق هم بوده‌اند.

مدیرعامل خاطره متین یادآور شد: یکی از بزرگ‌ترین فروشگاه‌های فرش ماشینی در شهرک صباحی بیدگلی آران و بیدگل متعلق به این مجموعه است و بخشی از تولیدات هم به سوئد، چین، عراق و افغانستان صادر می‌شود.

مبین، استقبال بازدیدکنندگان از نمایشگاه کفپوش امسال را «قابل توجه» توصیف کرد.







## نگین رز

### صنایع نساجی نگین رز:

فعالیت این شرکت در سال ۱۳۷۲ آغاز گردیده و در حوزه‌های زیر فعالیت دارد:

۱- رز موکت: این بخش توانایی تولید انواع موکت نمدی، چایی و طرح دار یا عرض‌های مختلف از ۲ الی ۴ متر و وزن‌های گوناگون را دارا می‌باشد.

۲- رز رنگ (رز مستریج): این بخش، قادر به تولید انواع مستریج‌های پایه پلی‌پروپیلن، پلی‌استر و پلی‌اتیلن است.

۳- رز الیاف: این بخش دارای دو خط تولید کامل و پیشرفته الیاف پلی‌پروپیلن با ظرافت و طول متفاوت است.

۴- منسوجات بی‌بافت رز: این بخش مجهز به ماشین‌آلات به روز و پیشرفته در تولید منسوجات بی‌بافت سوزن‌زنی شده است که با فعالیت نیروی کار آموزش دیده و مجرب، محصولاتش را شامل عایق‌های صوتی و حرارتی، کف‌پوش و لایه‌های مخصوص خودرو، منسوجات فنی و سایر کف‌پوش‌ها تولید می‌کند. خط تولیدی این بخش شامل حلاجی، کاردینگ، سوزن‌زنی چند مرحله‌ای، طرح‌زنی، چاپ، تکمیل و بسته‌بندی است. وجود لابراتواری مجهز در این بخش، امکان تولید محصولات با کیفیت بالا و مطابق با استانداردهای به روز را برای عرضه به بازارهای داخلی و خارجی فراهم می‌سازد.

## صنایع نساجی نگین رز

شرکت صنایع نساجی نگین رز، وابسته به هلدینگ صنعتی رز، پس از گذشت نزدیک به چهار دهه فعالیت صنعتی، امروزه به یکی از پیشگامان در حوزه تولید منسوجات فنی تبدیل شده است. ارائه ایده‌های نوآورانه، وجود امکانات تحقیقی و توسعه، بهره‌مندی از کادر متخصص و آموزش‌دیده، ایجاد ارتباط مناسب با نخبگان و کارشناسان برجسته صنعت و دانشگاه، شرایطی را برای تولید محصولات و ارائه خدمات ممتاز توسط این شرکت فراهم ساخته است به گونه‌ای که قابل رقابت با سایر شرکت‌های باکیفیت در عرصه بین‌المللی باشد.

تلاش بکپارچه و روزمره گروه تخصصی مجتمع صنایع نساجی نگین رز، همواره در جهت ارتقای سطح زندگی بشر و بهره‌مندی از منابع و فرصت‌ها بوده و هست این مجتمع صنعتی باور دارد که با دانش و استانداردهای فنی، بهره‌گیری از تجهیزات به‌روز و مناسب و انجام کار گروهی منسجم، قادر خواهد بود گامی بزرگ به سوی پیشرفت صنعتی کشور عزیزمان بردارد.



Negin Rose Textile Industries Co.



## چالاکی و سرعت واحدهای تولیدی را بالا ببریم

شاهد جهش‌های صادراتی به خصوص در بخش موکت باشیم اما پس از مدتی به این نتیجه رسیدیم که ایران از نظر زیرساخت‌ها آمادگی این جهش‌ها را ندارد به عبارت بهتر قوانین پولی و بانکی کشور، قدرت هضم این فرصت ارزشمند برای صنایع کشور را نداشت. به همین دلیل جلسات متعددی با مسئولان وزارت اقتصاد و متولیان بانک مرکزی در انجمن صنایع نساجی ایران برگزار کردیم تا آنان را با تفکرات بخش خصوصی همفکر و هم‌فاز نماییم اگرچه انتظارات ما برآورده نشد اما چند گام به سمت جلو حرکت کردیم.

مهندس الهوردی تأکید کرد: باید در فضای جدید به سمت صادرات بیشتر حرکت نماییم، ارتقای کتفی و کیفی در محصولات لحاظ شود، هزینه‌های تمام شده را کاهش دهیم و چالاکی و سرعت واحدهای تولیدی را بالا ببریم. به اعتقاد مدیرعامل نگین رز، صنعت کفپوش ویژگی‌های خاصی دارد به‌عنوان مثال ایران هیچ‌گاه واردکننده بزرگ موکت نبوده است زیرا

«گروه صنایع نساجی نگین رز» به‌عنوان یکی از پیشگامان تولید کفپوش بی‌بافت در نمایشگاه امسال فرش ماشینی و کفپوش تهران حضور داشت.

مهندس رضا الهوردی - مدیرعامل - ضمن بیان این مطلب که حضور در کمیته موکت و متسوجات بی‌بافت انجمن صنایع نساجی ایران (به‌عنوان دبیر این کمیته تخصصی) باعث شده نگرش نسبت به مسائل تولیدی و اقتصادی علاوه بر سطح شرکتی در سطح کلان صنعت نیز ارتقا پیدا کند؛ افزود: در ابتدای سال گذشته، ارزش پول ملی کشور به سمت واقعی شدن حرکت کرد. برای مثال در گذشته تولید محصولی برای ایران به قیمت ۱/۶ دلار و برای چینی‌ها ۱/۲ دلار تمام می‌شد اما پس از تعدیل ارز، قیمت محصولات ایرانی تقریباً با چین یکسان شد با توجه به بهره‌مندی از ماشین‌آلات مدرن‌تر و اروپایی، ابتدای سال گذشته این خوش‌بینی وجود داشت که



ماشین‌آلات این صنعت در کشور از طریق مهندسی معکوس و ... وجود دارد. گفت: خلا یک گروه یا تشکیلات ماشین‌سازی در کشور ما احساس می‌شود؛ در حالی که می‌توان ماشین‌آلات قابل توجهی با هزینه‌های پایین‌تر از سایر کشورها (حتی ترکیه) تولید نماییم و در این زمینه، کشورهای دیگر به دلیل هزینه‌های تمام شده پایین در ایران حاضر به سرمایه‌گذاری مشترک با ما هستند. پس می‌توان به ماشین‌سازی در ایران به طور جدی، فکر و عمل کرد.

مهندس اله‌وردی یادآور شد: در صورت تقسیم‌بندی صنعت فروش ماشینی و کفپوش به سه بخش «موکت تافتینگ»، «موکت نمدی» و «فروش ماشینی» باید بدانیم هر سه بخش، مسائل خاص خود را دارند. شرکت‌های توانمند و چابک در شرایط بهتری به سر می‌برند و شرکت‌های ضعیف‌تر به تدریج از گردونه رقابت خارج خواهند شد؛ برای مثال

تولید موکت در ایران کاملاً بومی‌سازی شده و برای تولیدکننده چینی رقابت با تولیدکنندگان توانمند ایرانی که به تکنولوژی و ماشین‌آلات مدرن دسترسی دارند، مقرون به صرفه نیست. از سوی دیگر به دلیل تحریم و دشواری روابط بانکی با دنیا، می‌توان از کشورهای همسایه برای گسترش و رونق صادرات به عنوان اهرم استفاده کنیم.

این تولیدکننده اذعان داشت: واردات ماشین‌آلات تولید فرش ماشینی و موکت نسبت به گذشته سخت‌تر شده و زنگ خطری برای استهلاک ماشین‌آلات فعلی و ناتوانی در بازسازی خطوط تولید به شمار می‌آید ضمن این‌که هیچ توجیه اقتصادی برای ورود ماشین‌آلات وجود ندارد و بازگشت سرمایه بسیار طولانی است اما برای رفع این مشکل باید دنبال راه‌حل‌های دیگر مانند بالا بردن انوماسیون در خطوط تولید، کاهش مصرف انرژی و ... باشیم. وی در پاسخ به این سوال که آیا امکان تولید



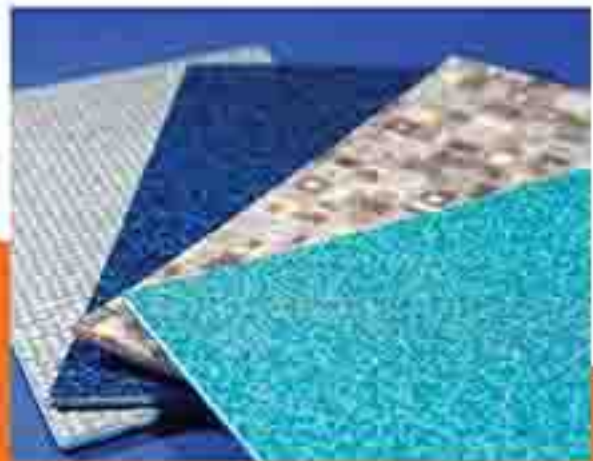


قرارداد پنا افزایش میزان فروش در روزهای برگزاری نمایشگاه نیست باید در نمایشگاه حضور داشت تا هم شما دیگران را ببینید و هم دیگران در جریان توانمندی‌های شما قرار بگیرند. در نمایشگاه با آخرین دستاوردهای این صنعت آشنا می‌شوید و در جریان ایده‌های جدید و ناب محققان و پژوهشگران قرار می‌گیرید.

وی تصریح کرد: پیشنهاد می‌کنم مدیران برگزاری نمایشگاه مطالعات بیشتری در مورد اصول برپایی یک نمایشگاه موفق و حرفه‌ای در سطح بین‌المللی داشته باشند تا انشاله شاهد برگزاری نمایشگاه‌های موثرتر باشیم.

در صنعت موکت حدود ۷۰ شرکت بزرگ وجود داشت که امروز بیش از ۴۰-۳۰ شرکت باقی مانده‌اند! پس نمی‌توان یک نسخه برای تمام صنعت کف‌پوش پیچید. وی پیش‌بینی کرد که اقتصاد کشور ثبات بیشتری پیدا خواهد کرد زیرا به تدریج شوک‌های مختلف جذب اقتصاد شده‌اند، دلار قیمت واقعی خود را پیدا می‌کند، میزان تحصیل اقتصاد کشور بالاتر خواهد رفت و خیر بسیار خوب، رهایی از اقتصاد وابسته به نفت است.

مدیرعامل لگین رز در مورد حضور نمایشگاهی شرکت منبوع خود ابراز داشت: «دیدم شدن در نمایشگاه» به معنای انعقاد سریع و فوری



## نگین رز

دفتر مرکزی

تهران خیابان شهید مطهری، خیابان علم الهدی

خیابان صفای زنده پلاک ۴۲، طبقه اول

کد پستی ۱۵۷۶۹۴۵۱۱۱

تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۱۵۳۸۱

فکس: ۰۲۱-۸۵۱۴۱۸۰۹۰

ایمیل: info@neginrose.com



نگین رز  
Rose Holding

@Neginrose\_co

@Neginrose\_co



