



به فکر برندسازی باشیم

اشاره:

سیزدهمین نمایشگاه بین‌المللی کف‌پوش، موکت، فرش ماشینی و صنایع وابسته در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی ایران با حضور وزیر صمت، معاون امور صنایع وزارت صمت، مدیرکل دفتر صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صمت، رئیس اتاق بازرگانی کاشان، صنعتگران، تولیدکنندگان و دست‌اندرکاران فرش ماشینی و کف‌پوش افتتاح شد و ۱۰۵ غرفه در مساحتی حدود ۱۴ هزار مترمربع طی چهار روز به عرضه محصولات، دستاوردها و خدمات جدید خود پرداختند.

در مراسم افتتاحیه این نمایشگاه، مهندس افسانه محرابی-مدیرکل دفتر صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صمت- به لزوم راه‌اندازی کنسرسیوم صادراتی با محوریت اتاق بازرگانی برای رفع مشکلات صنعت فرش ماشینی اشاره کرد تا به رونق صادرات فرش ماشینی منتهی شود.

وی یادآور شد: کنسرسیوم صادراتی متشکل از مجموعه متخصصین و کمیته‌های مختلف خواهد بود و طبق راهنمایی‌های راهبردی، مسیر صادرات را برای فعالان این حوزه تسهیل می‌کند.

محرابی در ادامه بیان داشت: ابراز داشت: نمایشگاه فرش ماشینی با توانمندی بالا و در راستای اهداف برگزاری نمایشگاه که به هم‌رسانی واحدها و عرضه و تقاضا است؛ برگزار شده است. این مقام مسئول، صنعت فرش ماشینی را همگام با تکنولوژی‌های روز دنیا برشمرد که در قالب کالای نهایی و مصرف‌کننده جزو لوازم خانگی محسوب می‌شود و در کیفیت و کمیت، به خودکفایی نیز رسیده است.

وی تصریح کرد: اگرچه ظرفیت تولید فرش ماشینی در کشور، سالانه ۱۳۵ میلیون متر مربع است اما تمام این ظرفیت به طور کامل در مدار تولید قرار ندارد. برای مثال طی سال گذشته تولید فرش ماشینی کشور به حداکثر ۹۴ میلیون متر مربع رسید؛ لذا یکی از نکات مورد توجه وزارت صمت دنبال، تکمیل ظرفیت‌های

خالی و افزایش صادرات فرش ماشینی است. به گفته مدیرکل دفتر صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صمت، فرش ماشینی ایران، سرآمد تولیدات فرش ماشینی دنیاست و این ویژگی به واسطه استفاده این صنعت از تکنولوژی روز دنیا و هنر و خلاقیت است و به جرئت می‌توان گفت نقش، طرح و رنگ فرش ماشینی ایران در دنیا، حرف‌های زیادی برای گفتن دارد. به علاوه، وزارت صمت از هر کمک و حمایتی در راستای شکوفایی بیش از پیش این محصول دریغ نخواهد کرد و تلاش می‌کند با تخصیص ارز مورد نیاز صنایع برای تأمین سرمایه در گردش و نوسازی صنایع، بخشی از مشکلات آن را حل نماید.

رضا فاطمی‌امین-وزیر صمت- از پیشنهاد دفتر کل صنایع نساجی و پوشاک وزارتخانه مبنی بر ایجاد کنسرسیوم صادراتی به منظور بررسی مشکلات و چالش‌های پیش روی آن‌ها استقبال کرد و قول برگزاری جلسه‌ای را با حضور نماینده اتاق ایران و اتاق کاشان و همراهی دفتر صنایع نساجی و پوشاک وزارتخانه و تولیدکنندگان فرش‌های ماشینی را داد. غلامحسین شافعی-رئیس اتاق ایران- نیز ضمن بازدید از غرفه‌های نمایشگاه، راه‌گذر از مشکلات را همراهی مسئولان و شنیدن مشکلات صاحبان کسب‌وکار دانست و گفت: صنعت فرش ماشینی ایران



از تکنولوژی روز بهره‌مند است لذا شایسته رسیدگی بیشتر و تسهیل مسیر صادرات می‌باشد.

مهدی صادقی نیارکی - معاون امور صنایع وزارت صمت - در جریان بازدید از نمایشگاه مذکور گفت: بیش از یک‌هزار واحد صنعتی در صنعت فرش ماشینی، کفپوش، موکت و چمن مصنوعی مشغول به فعالیت هستند و طی ۶ ماهه نخست سال جاری ۴۱ میلیون مترمربع فرش ماشینی، ۶۶ میلیون مترمربع موکت و ۳۸۰۰ تن چمن مصنوعی در کشور تولید شده است.

معاون امور صنایع وزارت صمت، ادامه داد: بیش از ۱۳۵ میلیون مترمربع ظرفیت تولید فرش ماشینی و ۲۸۱ میلیون متر مربع ظرفیت تولید انواع موکت در کشور وجود دارد و در سال گذشته صنعتگران در حوزه فرش ماشینی با بیش از ۷۰ درصد ظرفیت اسمی مشغول به فعالیت بوده‌اند. لازم به ذکر است در ۶ ماهه سال جاری ۲۸ هزار تن فرش ماشینی معادل ۱۱۰ میلیون دلار، ۱۰ هزار تن موکت معادل ۷ میلیون دلار و ۱۰ تن چمن مصنوعی معادل ۱۴ هزار دلار از کشور به آسیا، اروپا و اقیانوسیه صادر شده است. بنابر اعلام صادقی، طبق دستور وزیر صمت مقرر شد با محوریت سازمان توسعه تجارت ایران و حضور تشکلهای مرتبط با فرش ماشینی و دفتر صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی، برای توسعه صادرات و افزایش تولید تدابیر لازم اتخاذ گردد.

***گفت‌وگو با تعدادی از غرفه‌داران سیزدهمین نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش**

***صادرکننده، قاچاقچی نیست!**

محمود تولایی - رئیس اتاق بازرگانی کاشان - در پاسخ به این سوال که کرونا طی دو سال اخیر چه تأثیری بر روند تولید، فروش و بازار فرش ماشینی کشور داشت، گفت: کرونا در ابتدا محدودیت‌های فراوانی برای تمام دنیا به وجود آورد و کسب و کارهای مختلف از جمله فرش ماشینی را با مشکلات عدیده‌ای روبرو ساخت زیرا یکی از نخستین مراکزی که به اجبار تعطیل اعلام شد؛ فروشگاه‌ها و مراکز

انگیزه و اشتیاق بیشتری حضور یافته‌اند و تشکلهای فرش ماشینی تولید نمایشگاه را برعهده گرفتند و با تشکیل شورای سیاست‌گذاری و ایجاد هماهنگی میان تشکلهای توسط اتاق بازرگانی کاشان به جرئت می‌توان گفت اکثر غرفه‌داران از شرایط برپایی نمایشگاه خرسند هستند و معتقدند سطح برگزاری این نمایشگاه را باید به سطح جهانی برسانیم. اگر نمایشگاه، واژه «بین‌المللی» را یدک می‌کشد، باید زمینه حضور غرفه‌داران و بازدیدکنندگان از کشورهای مختلف را فراهم نماییم

تولایی ابراز داشت: با هدف نمایش ظرفیت‌ها و توانمندی‌های تولیدکنندگان فرش ماشینی از تمام وابستگان بازرگانی، سفارتخانه‌های مختلف (به خصوص کشورهای مقصد صادرات) و مسئولان مرتبط وزارت امور خارجه یک ماه پیش از برپایی

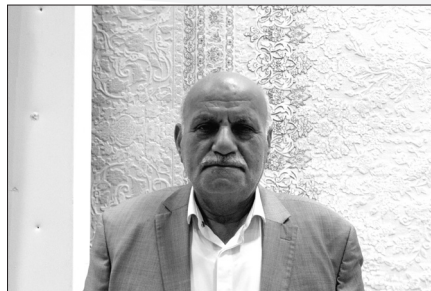
SHOW ROOM بود که به شدت بر تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان آسیب جدی رساند، در بخش تجارت خارجی نیز این معضل وجود داشت و رکود سنگینی را تجربه کردیم اما به تدریج شرایط به سمت بهبودی پیش رفت و وضعیت به حالت عادی خود باز خواهد گشت. البته در این میان کارخانه‌ها به تولید ادامه دادند و با حفظ نیروهای شاغل به آموزش آنها پرداختند، برخی به نوسازی و بازسازی خطوط تولید پرداختند و توانستند خود را به روز نگه دارند؛ در نتیجه امروز شاهدیم عقب ماندگی یک‌ساله خود را در بخش‌های مختلف مانند تکنولوژی، ماشین‌آلات، نوآوری، طراحی، نوع بافت و ... جبران و رشد خوبی کرده‌اند.

وی ادامه داد: بازدید کلی از نمایشگاه امسال نشان می‌دهد نسبت به دو سال گذشته، مشارکت کنندگان با

ملی، صادرات توسعه می‌یابد و روند صعودی به خود می‌گیرد اما در ایران این روند معکوس است یعنی به صورت همزمان هم با کاهش ارزش پول ملی و هم افت محسوس صادرات روبرو شدیم!

وی با اعلام این مطلب که متأسفانه حجم دخالت‌های دولت در اقتصاد کشور بالاست و اغلب مفاسد اقتصادی متأثر از مسائل دولتی می‌باشد، گفت: بخش خصوصی همیشه صادقانه پای میدان بوده و فراز و نشیب‌های بسیاری را پشت سر گذاشته است. امیدوارم دولت، آینده کشور را بر منافع قشری، قومی و جناحی ترجیح دهد، در مسیر درست به حرکت ادامه دهند و بدانند تا این اتفاق رخ ندهد، به سوی رشد و توسعه پیش نخواهیم رفت.

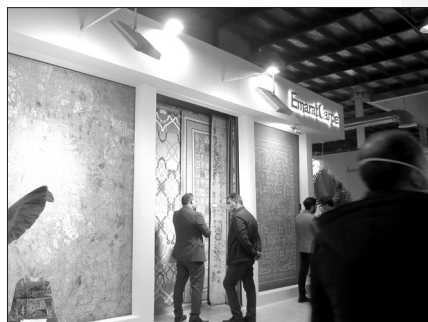
تولایی رقم صادرات فرش ماشینی کشور را حدود ۳۰۰ میلیون دلار برآورد کرد و گفت: به سال ۱۴۰۰ خوش‌بین هستم و فکر می‌کنم شرایط بهتری پیش روی ماست؛ کما این‌که تجربه ۴۵۰ میلیون دلار صادرات را داریم که این رکورد در صادرات یک شاخه از صنایع نساجی رقم قابل ملاحظه‌ای است هرچند برای ما قانع‌کننده نیست و امیدوارم تا چند سال آینده به ۱/۵ میلیارد دلار برسد.



رحمانی - رئیس هیئت مدیره آسایش کاشان



تولایی - رئیس اتاق بازرگانی کاشان



* باید با شرایط سخت تولید کنار بیاییم

«مجمع نساجی آسایش کاشان» سال ۱۳۸۰ در زمینه تولید فرش ماشینی تأسیس شد و با تمرکز بر صادرات توانست طی پنج سال (۸۹،۹۰،۹۱،۹۲،۹۳ و ۹۴) به عنوان صادرکننده نمونه کشوری (ملی)، طی چهارده سال متوالی (از سال ۱۳۸۳ تا سال ۱۳۹۶) به عنوان صادرکننده نمونه و سال‌های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ به عنوان صادرکننده ممتاز استان اصفهان برگزیده شود. تولیدات این مجموعه با حدود ۹۰۰ نفر نیروی شاغل، انواع فرش ماشینی ۱۲۰۰، هزار، ۷۰۰، شانه، فرش کودک، فریز، گبه، گلیم و گلیم جاجیم را در برمی‌گیرد.

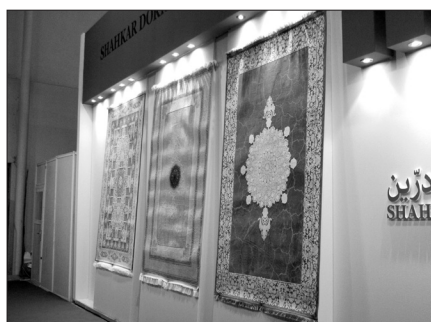
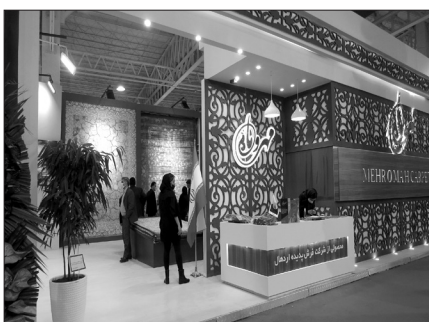
محمدتقی رحمانی - رئیس هیئت مدیره - که یکی از پیشکسوتان فرش ماشینی کشور به شمار می‌آید، عنوان کرد: در هر مقطع زمانی، تولید مشکلات خاص خود را دارد اما در حال حاضر هر روز شرایط سخت‌تر

صادرکنندگان را غافلگیر کرد و تولیدکنندگان و فعالان صادراتی دچار لطمات بسیاری شدند به طوری که برخی عطای صادرات را به لقای آن بخشیدند. پس از برگزاری جلسات متعدد با مدیران بانک مرکزی، وزارت اقتصاد، اتاق بازرگانی و ... این موضوع تفهیم شد که تولیدکننده و صادرکننده نه تنها قاچاقچی نیستند بلکه انسان‌های شریف، محترم، دلسوز نظام و صادق هستند و به قول معروف برادری خود را برای کشور و ملت به اثبات رسانده‌اند و متأسفانه به جای تکریم، مورد تخریب قرار گرفته‌اند.

وی تصریح کرد: به یاد داشته باشیم طی دو سال گذشته تلویحاً اعلام شد صادرکننده نمونه یعنی قاچاقچی! این واژه بسیار توهین‌آمیز و دلسردکننده است آن هم برای کشوری که قادر به فروش منابع نفتی خود نیست و نیاز جدی به دلار و ارز دارد! به گفته تولایی، در تمام کشورها با تنزل ارزش پول

نمایشگاه به طور رسمی دعوت به عمل آوردیم، تجار بین‌المللی در جریان برپایی این نمایشگاه قرار گرفتند و نهایت تلاش خود را به عمل آوردیم تا در سال نخست حضور اتاق بازرگانی کاشان - در کسوت مدیریت نمایشگاه - با دعوت این افراد از موقعیت پیش آمده به نفع صادرات بهره‌مند شویم. پس اگر بخش بین‌المللی نمایشگاه را با تمرکز و زمان بیشتری مورد توجه قرار دهیم فرصت‌های بسیار مثبت و خوبی در صنعت فرش ماشینی شکل خواهد گرفت زیرا از واردات این محصول به کشور تقریباً بی‌نیاز هستیم و رقیبان نمی‌توانند به شکل جدی وارد بازار داخلی ما شوند اما بیشترین مشکل در بخش تحریم‌ها، مسائل بانکی، رفع تعهدات ارزی و امثالهم است.

رئیس اتاق بازرگانی کاشان در مورد بازگشت ارزهای صادراتی گفت: سال ۱۳۹۷ بانک مرکزی به صورت کاملاً شتاب‌زده و با تصویب قوانین خلق الساعه،



می‌شود برای مثال قیمت مواد اولیه به طور ناگهانی زیاد می‌شود، این امر قیمت تمام شده محصولات را افزایش می‌دهد اما تولیدکننده به دلیل عدم کشش بازار، قدرت خرید پایین مردم و حفظ مشتریان چاره‌ای جز کاهش حاشیه سود ندارد.

رحمانی با ذکر این جمله که نمی‌توان کارخانه را با ۹۰۰ کارگر متوقف کرد و باید با شرایط سخت تولید کنار بیاییم، اشاره کرد: ۸۰ درصد فروش محصولات فرش آسایش به صادرات اختصاص دارد که با دور زدن تحریم‌ها امکان‌پذیر است.

وی افزود: نیاز مبرم به نخ مرغوب، با قیمت مناسب و رقابت‌پذیر در بازارهای بین‌المللی باعث شد اقدامات لازم برای خرید، نصب و بهره‌برداری از ماشین‌آلات ریسندگی (نخ اکریلیک) انجام دهیم و به یاری خداوند به زودی نخ‌های قابل مصرف در صنعت فرش ماشینی را جهت تأمین نیاز بازار داخلی و صادراتی تولید خواهیم کرد.

* برندسازی مستلزم «دیدنه شدن» است

«شرکت آراد فرش کاشان» از سال ۱۳۷۸ با برند «فرش مجلل»، تولید را آغاز کرد و با توجه به مدرن شدن ماشین‌آلات در سال ۱۳۹۴ در شهرک سلیمان صباحی بیدگلی با عنوان فرش آراد به تولید فرش ماشینی ۷۰۰ شانه با تراکم ۲۵۵۰ پرداخت. در حال حاضر حدود ۲۵ نفر به طور مستقیم و تا ۱۰۰ نفر به طور غیر مستقیم در این شرکت تولیدی مشغول فعالیت هستند.

حمید صابر - رئیس هیئت مدیره - ادامه داد: سال ۱۳۹۸ دستگاه ۱۵۰۰ شانه تراکم ۴۵۰۰ به مجموعه افزوده شد که به‌عنوان ریزبافت‌ترین فرش جهان به شمار می‌آید و جزو اولین تولیدکنندگانی هستیم که این نوع فرش را با پالت و نقوش کاملاً اختصاصی به بازار مصرف عرضه نمود. اغلب محصولات در داخل شرکت طراحی، رنگ‌آمیزی، ری‌ساز می‌شوند و سپس مراحل بافت آنها انجام می‌گیرد.

وی گفت: محصولات ما توسط نمایندگی‌های سراسر کشور (تهران، کرج، یزد، شیراز، اصفهان، تبریز، مشهد، کرمانشاه، سقز، مریوان، پیرانشهر، ارومیه، بندرعباس و

...) در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد و نکته مهم تفاوت‌های سلیقه‌ای شهرها و استان‌های مختلف در طرح، رنگ و نقش فرش‌هاست و سعی می‌کنیم با تولید طیف وسیعی از طرح و نقشه‌های مختلف، پاسخگوی نیاز مشتریان باشیم. ضمناً پالت‌های آراد فرش، قابلیت ارائه هرگونه سبک، مدل و رنگ فرش ماشینی را دارد.

به گفته صابر، نخ خاب مصرفی ما اکریلیک، پود آن پنبه و نخ تار پلی‌استر است که به دلیل استحکام و مقاومت بالای پلی‌استر مورد استفاده قرار می‌گیرد. نخ پنبه و اکریلیک از تولیدات داخلی و الیاف اکریلیک عمدتاً از ترکیه تهیه می‌شوند. اگرچه قابلیت تولید الیاف اکریلیک در کشور وجود دارد اما ظرفیت تولید آن اندک و پاسخگوی نیاز گسترده تولیدکنندگان فرش ماشینی نیست.

وی در مورد فروش اینترنتی تولیدات آراد فرش

گفت: فروش آنلاین فرش ماشینی امری نادرست نیست اما اغلب محصولات ما از طریق نمایندگی‌ها فروخته می‌شوند زیرا فرش کالایی است که باید جلوه، کیفیت، رنگ و نقش آن از نزدیک و به صورت حضوری مشاهده و لمس شود.

صابر اذعان داشت: صادرات به قطر، عمان، امارات و عراق با موفقیت انجام می‌شد اما پس از شیوع کرونا، بسیاری از کشورها (به خصوص عمان) سیستم قرنطینه بسیار سختگیرانه‌ای مدنظر قرار دادند لذا ورود و تجارت بازرگانان خارجی به ایران بسیار کاهش یافت و طی دو سال اخیر حجم صادرات ما روند نزولی به خود گرفت. البته در بازار داخلی نیز با کاهش تقاضای مردم روبرو شدیم که هرچند به تعدیل نیروهای انسانی کارخانه منتهی نشد اما حجم تولید را به دلیل تعطیلی‌های متعدد سراسر کشور و همچنین قطعی برق واحدهای صنعتی کم کرد.

دستگاه بافندگی فرش ماشینی و اشتغال‌زایی برای ۷۵ نفر به تولید فرش ۷۰۰ شانه با تراکم ۲۵۵۰ و ۱۲۰۰ می‌پردازد.

به اعتقاد امیر شریعت‌زاده- عضو هیئت مدیره و مدیر فروش- شیوع کوید ۱۹، باعث کاهش مشتریان فروشگاه‌های خانگی ما شد و هرچند مشتریان عمده همچنان به فعالیت ادامه می‌دادند اما به طور کلی افت ۳۰-۴۰ درصدی فروش محصولات و افزایش فزاینده چک‌های برگشتی را تجربه کردیم. البته در حال حاضر شرایط بهتر شده و اگر تا ۵ ماه پیش ۳۰-۴۰ درصد چک‌های وصولی برگشت می‌خوردند امروز این رقم به ۵-۱۰ درصد کاهش یافته است.

مدیرفروش قالی مهر آریا یادآور شد: اکثر مشتریان خانگی به دنبال نقش و نگار و تنوع بالایی هستند که تهیه آن دشوار است لذا تولیدات ما توسط عاملان فروش و فروشگاه‌های بزرگ (در سطح هاپرها) توزیع می‌شود و بیشتر با آنها در ارتباط هستیم تا تقاضای مشتریان خانگی را هم تحت پوشش قرار دهند. فروش از طریق سایت هم انجام می‌گیرد اما فرش ماشینی کالایی است که باید خریدار از نزدیک مشاهده کند لذا عرضه اینترنتی آن به مراتب از فروش موبایل و امثالهم که در دسترس همگان است و امکان مقایسه و انتخاب گسترده دارد؛ به مراتب سخت‌تر می‌باشد

شریعت‌زاده گفت: ۷۰-۸۰ درصد از مواد اولیه مصرفی مجموعه ما الیاف «تو TOW» و «تاپس TOWS» است که از شرکت آکسای ترکیه تأمین می‌شوند؛ البته شرکت پلی‌اکریل هم این مواد را تولید می‌کند اما تولیداتش پاسخگوی نیاز تولیدکنندگان داخلی نیست لذا اغلب مواد اولیه وارداتی (از هند و ترکیه) هستند. وی یادآور شد: هنگام صادرات و جهت انتقال پول به ایران دردسرها و مشکلات بسیاری وجود دارد لذا صادرات به سختی انجام می‌گیرد و امیدوارم با رفع تحریم‌ها، شرایط صادرات بهتر شود.

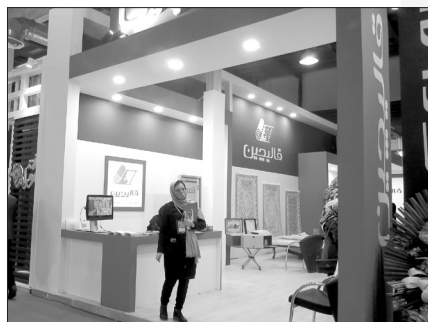
شریعت‌زاده در پایان اذعان داشت: فعالان صنعت فرش ماشینی و کف‌پوش باید در نمایشگاه‌های تخصصی شرکت کنند به همین دلیل در نمایشگاه فرش ماشینی تهران، با هدف اعلام حضور فعال



شریعت‌زاده- عضو هیئت مدیره قالی مهر آریا



نجف‌زاده- عضو تیم فروش فرش جم



بازار به تدریج توان خود را از سر گرفته است. وی گفت: در حال حاضر نمایندگی عرضه مستقیم نداریم زیرا تحقق آن مستلزم سرمایه‌گذاری بسیار بالاست لذا به فروشگاه‌ها و مغازه‌های سطح کشور محصولات خود را عرضه می‌کنیم، همچنین در سایت شرکت نیز فروش آنلاین انجام می‌گیرد.

نجف زاده دلیل حضور در نمایشگاه فرش ماشینی تهران را فروش بیشتر و آشنایی با مشتریان جدید اعلام کرد و گفت: نمایشگاه سال گذشته به دلیل کرونا بسیار خلوت بود و استقبال چندانی از آن صورت نگرفت اما در نمایشگاه امسال شاهد حضور شرکت‌های جدید و بازدیدکنندگان فراوان هستیم؛ اگرچه هنوز شرایط مانند نمایشگاه سال ۱۳۹۸ نیست!

امیدوار به رفع تحریم‌ها و بهبود شرایط صادرات

«شرکت قالی مهر آریا» در سال ۱۳۷۵ با عنوان «فرش البرز راوند» در کاشان ثبت شده و با سه

رئیس هیئت مدیره آراد فرش در پایان گفت: به عنوان یک تولیدکننده و صنعتگر باید در بازار و نمایشگاه‌های تخصصی حضور داشته باشیم و برندسازی مستلزم «دیدن شدن» است.

هنوز شرایط مانند نمایشگاه سال ۱۳۹۸ نیست!

«شرکت فرش جم» فعالیت خود را از سال ۱۳۸۰ شروع کرد و امروز با اختیار داشتن ۵۰-۶۰ نفر نیروی انسانی به تولید فرش‌های ۷۰۰ شانه با تراکم ۲۵۵۰ و هشت رنگ می‌پردازد.

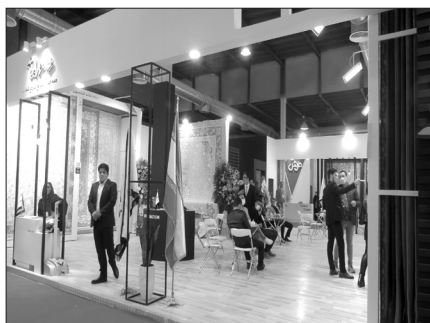
امیر رضا نجف‌زاده- عضو تیم فروش- ضمن اعلام مطالب فوق افزود: طی دو سال اخیر به دلیل کرونا و شرایط دشوار بازار، نهایت تلاش خود را به عمل آوردیم تا مانع تعدیل نیروهای شاغل مجموعه شویم هرچند معتقدم کرونا تأثیر آن‌چنانی در صنعت فرش ماشینی کشور نداشت و صرف‌نظر از سه ماه اول سال،



لاجوردی - رئیس هیئت مدیره آسمان کویر کاشان



خداوردی - مدیرعامل پدیده عمارت کاشان



امیدوار به افزایش صادرات

«شرکت فرش آسمان کویر کاشان» تولیدکننده انواع فرش ماشینی و گلیم است. سیدرضا لاجوردی - رئیس هیئت مدیره - سطح کمی و کیفی سیزدهمین نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش تهران را بسیار عالی، مطلوب و قوت قلب تولیدکنندگان فرش ماشینی و کفپوش توصیف کرد و گفت: خوشبختانه شاهد حضور پررنگ مشتریان صادراتی از ۳۷ کشور هستیم و طی صحبت با تعدادی از غرفه‌داران متوجه رضایت و خرسندی آنان از این نمایشگاه شدم. امیدوارم شاهد رشد و توسعه بیشتر صنعت نساجی کشور باشیم و با حمایت دولتمردان (در بخش تهیه مواد اولیه، معافیت‌های مالیاتی، سهولت واردات ماشین‌آلات مدرن صنعتی و ...)، صادرات فرش ماشینی روند صعودی خود را طی کند؛ زیرا بیش از ۱۲۰۰ کارخانه تولید فرش ماشینی فقط در منطقه

و موثر قالی مهر آریا و یافتن مشتری‌های جدید مشارکت کرده‌ایم و نمایشگاه امسال بسیار خوب و پربار موثر شده و مشتریان مورد انتظار را ملاقات کرده‌ایم اما متأسفانه مسئولان برگزاری همکاری چندانی با ما نداشتند برای مثال به هیچ عنوان اعلام نکرده بودند فرش‌های عرضه شده باید اتیکت‌دار باشند لذا بازرسی سازمان استاندارد حکم توقیف غرفه را صادر کرده است!

یک رقابت لذت‌بخش!

آغاز فعالیت «شرکت پدیده عمارت کاشان» به بیش از ۵۰ سال پیش بازمی‌گردد و تولید فرش نسل به نسل منتقل شده و امروز نسل سوم سکان مدیریت آن را برعهده گرفته است.

میشم خداوردی - مدیرعامل - مهم‌ترین تأثیر کرونا را تعطیلات اجباری اصناف و صنایع مختلف از جمله فرش ماشینی اعلام کرد و گفت: هرچند افزایش قیمت محصولات مختلف به تنش‌های بازار دامن زد اما در کل مشکل خاصی برای این صنعت به وجود نیاورد و استقبال مشتریان و همکاران به راه‌اندازی خط تولید جدید و افزایش تعداد پرسنل منتهی شد. در سال‌های گذشته بخش عمده مخاطبان ما را قشر سالمند جامعه تشکیل می‌داد اما با تمرکز بر جوان‌گرایی و حفظ اصالت فرش ایرانی به ارائه فرش‌های وینتیج (کهنه‌نما) پرداختیم و تصمیم داریم خط کاری خود را تغییر دهیم و به سمت تولید این نوع فرش حرکت کنیم. وی اضافه کرد: سه سال پیش به تولید فرش‌های کلاسیک می‌پرداختیم و تصمیم گرفتیم فرش وینتیج را به سبد محصولات بیفزاییم اما چندان موفق نبودیم زیرا نیازمند دو گروه طراحی متفاوت، تحقیقات بازار متفاوت و مشتریان متفاوت است و هیچ ارتباطی با هم ندارند؛ ضمن این‌که مدیریت و برقراری تعادل میان فرش کلاسیک و وینتیج بسیار زمان‌بر و سخت است.

به گفته خداوردی، حجم فروش آنلاین در این مجموعه هنوز چشمگیر نیست اما آن را بسیار ضروری و واجب می‌دانیم هرچند بسیاری از همکاران مخالف این سبک فروش هستند زیرا امکان مشاهده

کاهش داد و به دلیل روحیه تنوع طلبی در مباحث کاری و طراحی، تصمیم گرفتیم وارد عرصه طراحی و تولید فرش ماشینی شوم.

وی ادامه داد: از پنج سال پیش که تکنولوژی چاپ دیجیتال وارد کشور شد، با توجه به همکاری بسیار نزدیک با یکی از تولیدکنندگان معتبر و خوشنام فرش ماشینی ایران از هنگام راهاندازی تا نصب ماشین‌آلات و آغاز تولید، تجارب ارزشمندی در این زمینه کسب کردم سپس در دوره‌های فوق تخصصی شرکت زیرم حضور یافتیم و پس از مدتی به صورت مستقل، برندی را به طور مستقل در زمینه چاپ دیجیتال فرش ماشینی به وجود آوردیم.

معروفی تصریح کرد: بروز کرونا در بازار فرش ماشینی بی‌تأثیر نبود اما به واسطه نبودن محصول با آسیب چندانی مواجه نشدم زیرا در مقام تولیدکننده قرار ندارم (در واقع طبق نیاز بازار و در قالب برون‌سپاری به فعالیت می‌پردازم)؛ شاید اگر در کسوت تولیدکننده با شما صحبت می‌کردم؛ به انعکاس مسائل و چالش‌های متعدد اثرگذار در روند تولید و فروش می‌پرداختم.

وی خاطرنشان کرد: اگرچه شروع فعالیت مستقلم با اپیدمی کرونا همراه بود اما وقفه‌ای در کارم به وجود نیاورد و بیشتر به‌عنوان یک تجربه آن را مدنظر قرار می‌دهم که توانستم در یک بازار ملتهب و نامساعد فعالیت‌م را شروع کنم.

معروفی اظهار داشت: هدف از شرکت در نمایشگاه معرفی برند نوپای خود به فعالان و نمایندگان فروش فرش ماشینی کشور است. خوشبختانه بازخورد و استقبال خوبی از بازدیدکنندگان دریافت کرده‌ام و با تعدادی از نمایندگان صادراتی مذاکراتی انجام شد.

وی در پایان متذکر شد: اکثر تولیدکنندگان به سمت «طراحی محور» حرکت کرده‌اند و بسیار خوب است که دیگر شاهد تکرار طرح‌ها و پالت‌ها در غرفه‌های مختلف نیستیم اگرچه در پالت رنگی تکرار مکررات صورت می‌گیرد!

فرش ایرانی باید هویت ایرانی داشته باشد

«شرکت آریا تدبیر» به‌عنوان یک آژانس تبلیغاتی بین‌المللی از سال ۱۳۷۶ فعالیت خود را آغاز کرده است



معروفی - مدیرعامل شرکت فرش بهراد



کرده‌ام و با تأسی از اعتقاد لاجوردی بزرگ که «هر زمان مدیر توانمند پیدا کردم، یک کارخانه راهاندازی کردم» من هم این سبک و سیاق را ادامه دادم و به زودی شاهد راهاندازی کارخانه رسیدگی الیاف پلی‌استر و در گام بعدی خط تولید پوشاک خواهیم بود.

حرکت تولیدکنندگان به سمت طرح محوری

ماهان معروفی - مدیرعامل شرکت فرش بهراد بیان داشت: تخصص، تجربه و تجارت خانوادگی ما طراحی، رنگرزی و تولید فرش دستباف است اما متأسفانه تولیدکنندگان فرش دستباف به دلایل مختلف مانند محدودیت در نوع رنگرزی، بافت و... چندان به دنبال نوآوری و به روز رسانی نیستند و همیشه این خلأ وجود داشته و دارد؛ از سوی دیگر به مرور زمان فرش ماشینی با اتکا به تکنولوژی‌های مدرن و بهره‌گیری از ماشین‌آلات جدید، مجال فعالیت فرش دستباف را



آران و بیدگل مستقر است، بیش از ۶۰ هزار نفر به صورت مستقیم در این صنعت فعال هستند و ان‌شاءالله این تعداد به صدهزار نفر برسد.

وی افزود: در دو سال گذشته به دلیل شیوع کرونا ظرفیت تولید کارخانه‌های فرش ماشینی به ۵۰ درصد نیز رسید اما به لطف خداوند با تلاش بی‌وقفه صنعتگران توانمند بخش خصوصی ظرفیت تولید به تدریج افزایش پیدا کرد. لاجوردی یادآور شد: همان‌طور که می‌دانید ایران، تنها کشوری است که با ۱۴ کشور همسایه است و هیچ‌یک از همسایگان دارای ظرفیت بالای تولید فرش ماشینی نیستند به این دلیل توانستیم ظرف چند ماه گذشته، میزان تولید را به حداکثر برسانیم و جایگاه خود را تثبیت نماییم.

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی کاشان اذعان داشت: ۳۰ سال به عنوان تولیدکننده فرش ماشینی، تمام درآمد و سرمایه به دست آمده را به تولید اضافه



عنایتی بیدگلی - مدیر عامل آریا تدبیر



فرش ماشینی در اصفهان راهاندازی شد. در سال ۱۳۹۱ خط تولید انواع نخ‌های BCF فریز، کیبل و هیت‌ست مورد بهره‌برداری قرار گرفت و حدود ۷۰ نفر در این مجموعه به تولید فرش‌های ۷۰۰ شانه هیت‌ست و BCF و همچنین ۱۲۰۰ شانه اکریلیک می‌پردازند.

مهییار محمدی - مدیر فروش - گفت: ارائه محصولات باکیفیت با استفاده از مواد اولیه مرغوب اولویت نخست مدیران مجموعه است اما طی دو سال اخیر به دلیل کرونا، صادرات دچار وقفه شد و محدودیت‌های بسیاری در بازار داخلی به وجود آمد اما سعی کردیم تمام پرسنل را حفظ نماییم؛ همکاری که در روزهای خوب همراه ما بودند، در روزهای نامساعد رها نشدند. خوشبختانه پس از واکسیناسیون سراسری شرایط اندکی بهتر شده است.

وی از حضور در نمایشگاه فرش ماشینی تهران

نابودی هستند اما امروز دوران بازاریابی به سر آمده و باید به فکر برندسازی بود، مردم برندها را دوست دارند، برند یعنی هویت، شخصیت، تعهد. یک تولیدکننده بدون تعهد هیچ جایی در بازار نخواهد داشت. وی اضافه کرد: در آریا تدبیر نسبت به سال‌های قبل تمرکز خود را افزایش داده‌ایم و بحث «بومچه» را مطرح کرده‌ایم. بومچه در واقع نیمچه تحلیلی بر آگهی‌های فرش ماشینی ایران و جهان است. به اعتقاد ما آگهی‌های چاپی، تیزرهای تلویزیونی و تصویری فقط ساخته می‌شوند، هدف و هویت و تفکر آن مورد توجه قرار نمی‌گیرد لذا تصمیم داریم به نکات مثبت تبلیغات فرش ماشینی در ایران و جهان از طریق سایت و اینستاگرام بپردازیم.

حفظ همکاریان در روزهای بد

«شرکت فرش آراکو» در سال ۱۳۷۰ با هدف تولید

و به ارائه خدماتی مانند ساخت غرفه‌های نمایشگاهی در داخل و خارج کشور، طراحی وبسایت و بهینه سازی آن، تولید محتوا برای شبکه‌های اجتماعی، مشاوره و برندینگ کسب و کارها و ... می‌پردازد. به گفته محمد عنایتی بیدگلی - مدیر عامل - کرونا فرصت بسیاری ارزشمندی برای تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان فرش ماشینی به وجود آورده است. وی با بیان این مطالب که ۲۴ سال در صنعت فرش ماشینی به معنای واقعی کلمه «استخوان خُرد می‌کنم» افزود: در این صنعت، بخش تولید (بهره‌مندی از تکنولوژی‌های مدرن) بسیار قدرتمند است و حرف‌های زیادی برای گفتن دارد اما در حوزه‌های مالی، بازاریابی و منابع انسانی بسیار ضعیف می‌باشد.

عنایتی اذعان داشت: در تمام دنیا وقتی ملیت خود را اعلام می‌کنید، سراغ فرش ایران را از شما می‌گیرند زیرا برند و هویت ایرانیان با فرش عجین شده است اما در همین نمایشگاه اغلب طرح‌ها دودی، مشکی یا سفید هستند یا به سمت تولید فرش‌های وینتیج، فانتزی و ... حرکت کرده‌اند در صورتی که فرش ایرانی باید هویت ایرانی داشته باشد و کسی توقع ندارد طراح و تولیدکننده فرش ایرانی از طرح‌های ترکیه استفاده کند! شاید برخی بگویند این قبیل طرح‌ها، سلیقه بازار است اما مگر ذائقه بازار را چه کسی تعیین می‌کند؟! این مشاور بازاریابی و فروش خاطرنشان کرد: پیش از برگزاری نمایشگاه پیش‌بینی کرده بودم که این دوره شاهد برپایی یک نمایشگاه پرشکوه و استقبال چشمگیر بازدیدکنندگان خواهیم بود و خوشبختانه این پیش‌بینی به واقعیت تبدیل شد.

مدیرعامل آریا تدبیر گفت: فلسفه وجودی برپایی نمایشگاه، چیز دیگری بود، زمانی مدیران ارشد و عوامل موثر در فروش و تولید دور هم جمع می‌شدند، به جشن و پایکوبی می‌پرداختند و در کنار آن محصولات خود را عرضه می‌کردند اما به تدریج دید و بازدیدها، جشن و پایکوبی‌ها حذف شدند و چیزی که امروز می‌بینم صرفاً غرفه‌سازی و ارائه محصول است. به گفته عنایتی، ده سال پیش در اغلب سخنرانی‌ها عنوان می‌شد سازمان‌های وابسته به فرد محکوم به

و آزاد بسیار فاحش است لذا صادرات در شرایط فعلی، توجیه‌پذیر نیست.

این صنعتگر نساجی اضافه کرد: سرمایه‌گذاری جدید برای احداث کارخانه فرش ماشینی را به کسی توصیه نمی‌کنم اما فعالانی که در این بازار حضور دارند برای تکمیل سبد کالاهای خود و حفظ مشتریان مجبور به ادامه فعالیت و افزودن دستگاه‌های جدید هستند.

سید سعید سجادی - مدیر صادرات - نیز گفت: هرچند نمایشگاه امسال بسیار پر بار و موفق است و بزرگان صنعت حضور دارند اما تعداد مشتریان صادراتی به دلیل تحریم‌ها و محدودیت‌های کرونا چندان چشمگیر نیست.

سجادی ابراز داشت: امسال با تعطیلی دوماهه مغازه‌ها و فروشگاه‌های شهرهای بزرگ و وضعیت قرمز کرونایی آنها روبرو بودیم به تبع درخواست مشتریان هم به حداقل رسید، شاهد نوسان قیمت‌های کاذب در سطح بازار بودیم و مردم برنامه‌های خرید خود را به تعویق می‌انداختند؛ البته امیدوارم تمام این ظرفیت‌های خالی تا پایان سال جبران شوند.

جایگاه فرش ماشینی ایران در کشورهای همسایه

«شرکت بافته‌های مهستان (فرش پرنیان)» از سال ۱۳۷۷ فعالیت خود را در زمینه تولید انواع فرش ماشینی آغاز نمود و در سال جاری با واردات ماشین‌آلات ۱۵۰۰ شانه، ظرفیت تولید را دو برابر و تعداد نیروی انسانی را ۵۰ درصد افزایش داده است. به اعتقاد **محمد جلالیان - مدیرعامل -** شیوع کرونا نه تنها تأثیر منفی بر بازار فرش ماشینی ایران نگذاشت بلکه طی دو سال اخیر وضعیت آن به مراتب بهتر از سال‌های قبل است؛ شاید به این دلیل که مردم خانه‌نشین شدند و تصمیم گرفتند دکوراسیون منازل خود را تغییر دهند!

وی ابراز داشت: فرش ماشینی ایران جایگاه خود را در کشورهای همسایه پیدا کرده و بخش بزرگی از تولیدات صادر می‌شود و در صورت بازاریابی قدرتمند و موثر، دستیابی به بازارهای جهانی و عرض اندام در مقابل رقبای خارجی دور از دسترس نیست.

جلالیان حضور مستمر در نمایشگاه‌های تخصصی را



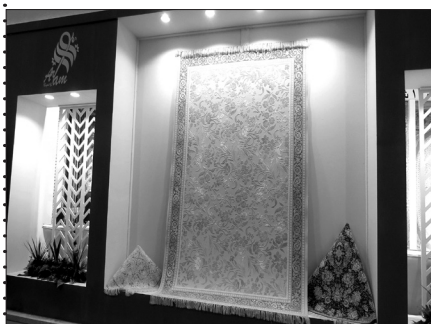
اجباری را پشت سر گذاشتیم اما در حال حاضر شرایط کمی در حال بهبودی است. وی ادامه داد: قیمت مواد اولیه (داخلی و خارجی) به شدت افزایش یافته و در مقابل قدرت خرید مردم پایین آمده که این روند، ادامه کار را برای تولیدکنندگان سخت‌تر می‌کند، حاشیه سود بسیار پایین آمده و سرمایه‌گذاری جدید به هیچ عنوان مقرون به صرفه نیست. به گفته مدیرعامل نساجی اطمینان، منطقه آران و بیدگل به دلیل محوریت و مرکزیت فرش ماشینی ایران خوشبختانه در دوران اوج کرونا با تعطیلی کارخانه‌ای روبرو نشد؛ هرچند بعضی واحدها حجم تولید را کاهش دادند.

سجادی در مورد صادرات و رفع تعهدات ارزی گفت: صادرات مجموعه را کم کرده‌ایم زیرا باید رفع تعهد ارزی انجام دهیم و به دلیل مراد به کشورهای همسایه براساس ریال، باید دلار آزاد بخریم و به سنا تحویل دهیم در حال حاضر اختلاف میان نیما

ابراز رضایت نمود اما زمان برگزاری آن را نامناسب دانست و گفت: این رویداد باید مرداد و شهریورماه برگزار می‌شد که زمان بسیار خوبی برای فعالان فرش ماشینی است.

صادرات در شرایط فعلی، توجیه‌پذیر نیست

«گروه نساجی اطمینان» سال ۱۳۷۴ در شهرک صنعتی سلیمان صباحی بیدگلی تاسیس شد و تولیدکننده انواع فرش ۱۲۰۰، ۷۰۰ و ۱۰۰۰ شانه دستبافت‌گونه است. در سال ۱۳۹۶ نیز تولید فرش ماشینی (در شانه پایین) و گبه و گلیم را با بهره‌گیری از دستگاه‌های بافندگی ۵۰۰ شانه و گلیم آغاز کرد. **سید جواد سجادی - رئیس هیئت مدیره -** ابراز داشت: در مقطعی که فروشگاه‌های عرضه فرش به اجبار (کرونا) تعطیل و دستگاه‌های پوز غیرفعال شدند؛ با مشکلات بسیاری روبرو شدیم و حتی ۲۰ روز تعطیلی



جلالیان - مدیر عامل بافته‌های مهستان



خسروی کاوند - مدیر عامل فرش رجال کرمانشاه

موثر و مفید دانست که جان تازه‌ای به صنعت فرش ماشینی می‌بخشد و مایه دلگرمی تولیدکنندگان و فعالان این صنف محسوب می‌شود؛ ضمناً محل مناسبی برای ارزیابی عملکرد یک‌ساله شرکت‌هاست و می‌توان توان فنی، دستاوردها و محصولات جدید تمام تولیدکنندگان را در یک فضا مشاهده کرد.

نوسان قیمت‌ها آزاردهنده است

«شرکت فرش رجال کرمانشاه» تولیدکننده انواع فرش دستباف گونه ۷۰۰ شانه با تراکم ۳۰۰ و ۱۲۰۰ شانه با تراکم ۳۶۰۰ است.

جواد خسروی کاوند - مدیر عامل - گفت: روزی که در کرمانشاه کارخانه تولید فرش ماشینی احداث کردیم همه می‌گفتند موفق نخواهید شد اما علی‌رغم تمام مشکلات در بازار باقی ماندیم و تبدیل به یک برند در صنعت فرش ماشینی دنیا شدیم. به طوری که ماهیانه حدود ۱۵۰۰ تخته از فرش‌های تولیدی را به کشورهای مختلف مانند کانادا، دانمارک، ایتالیا و انگلیس صادر می‌کنیم. به تازگی بیست هزار متر فرش به لیبی صادر کرده‌ایم که با استقبال فراتر از انتظار اتمان روبرو بود.

وی افزود: افزایش قیمت‌ها در فرایند تولید، مانع فروش می‌شود؛ همچنین نوسان قیمت‌ها آزاردهنده است زیرا هیچ تضمینی وجود ندارد که آیا فردا هم می‌توانیم با قیمت امروز تولید کنیم یا نه! نمی‌دانیم محصولات را با چه قیمتی برای مشتری فاکتور کنیم که فردا متضرر نشویم! با این اوصاف برای تولیدکنندگان داخلی انگیزه و علاقه‌ای به فروش باقی نمی‌ماند. علاوه بر این، بازگشت ارز در صادرات هم دشوار است و طبق شنیده‌ها احتمالاً برخی صادرکنندگان به جرم عدم بازگشت ارز دولتی زندانی شوند؛ در حالی که ما از طریق صراف‌های غیرمجاز ریال را به کشور برمی‌گردانیم.

به اعتقاد خسروی، نمایشگاه بین‌المللی فضایی فراهم کرد که از تمام نقاط ایران و حتی سایر کشورها تولیدکنندگان حضور پیدا کنند. هرچند کرونا باعث شد کمی این نمایشگاه کم‌رنگ شود اما باز هم استقبال مردم خوب بود. برگزاری این نمایشگاه باعث شناخته

۱۰ میلیارد تومان، صادرات به عراق، اقلیم کردستان، ترکیه، روسیه، قزاقستان، ارمنستان، آذربایجان، افغانستان، پاکستان، استرالیا، آلمان، کشورهای حوزه خلیج فارس و... داشتیم.

به گفته بکتاشی، صنعت فرش متأثر از پیشرفت تکنولوژی به سرعت در حال تغییر است لذا سعی کرده‌ایم در محصولات خود از جهت طراحی، رنگ‌آمیزی، تنوع نقشه‌ها و... نوآور باشیم، متناسب با نوآوری‌های روز دنیا عمل کنیم و همیشه به‌روزترین مدل‌ها را ارائه کنیم.

این صنعتگر نمایشگاه امسال را بسیار بهتر از دوره‌های قبل دانست و تاجران بیشتری در این دوره حضور دارند.

تهیه و تنظیم: مینا بیانی و سارا نظام‌الاسلامی
عکس: مهدیه درویش

شدن محصولات ایرانی در جهان می‌شود و همچنین زمینه‌ای فراهم می‌کند تا مشتری‌ها به راحتی به نمایشگاه بیایند و محصولات را ببینند.

مشکل تراشی تعهدات ارزی در مسیر صادرات

عزیز بکتاشی - رئیس هیئت مدیره فرش افشار زرینه و ستاره افشار - با اعلام این مطلب که تعهدات ارزی در مسیر صادرات مشکل تراشی می‌کند؛ گفت: در حال حاضر مشکل اصلی ما رفع تعهدات ارزی است که در فرایند صادرات مشکل تراشی می‌کند. امیدوارم مسئولین بانکی و دولتی، تولیدکنندگان و صادرکنندگان واقعی را شناسایی کنند و به آن‌ها باور داشته باشند تا مشکلات مربوط به رفع تعهد آسان‌تر حل شود و صادرات توسعه پیدا کند.

وی ابراز داشت: سال گذشته، ۶۰ درصد از تولیدات خود را به خارج از کشور صادر کردیم و تقریباً



