



به نام آنکه جان را فکرت آموخت
ماهنامه علمی، پژوهشی و صنعتی
نساجی امروز
سال بیست و چهارم، شماره دویست و بیست و هفتم،
بهمن ۱۴۰۰
ISSN 1735-2177

فهرست عناوین مقالات

- ۲ **سر مقاله**
قانون معطل مانده بهبود مستمر محیط کسب و کار / مدیرمسئول
- ۳ **دیدگاه**
Sho off / منصور تیرگر
- ۷ آغاز فصلی تازه در صنعت پوشاک ایران / حمیدرضا شیرازی نیا
- ۱۲ مواد شیمیایی نساجی، کسب و کار ماست / رضا مشیری
- ۱۴ **گزارش**
ورشکستگی برای دولت مفهوم ندارد!
- ۱۹ تفکر درباره تفکر
- ۲۳ **گزارش ویژه**
۹۰ سال تولید حوله در ایران از حوله جوادی تا برق لامع
- ۲۵ **بازتاب**
نیاز به واردات یک میلیارد دلار پنبه
- ۳۰ **نساجی در وب**
وب‌نگار نساجی امروز / مینا بیانی
- ۴۸ تغییرات / مینا بیانی
- ۵۳ تاسیسات
- ۵۴ **مدیریت**
طراحی یک مدل شبیه‌ساز سیستم ریسندگی چرخانه‌ای جهت بررسی میزان عیوب نخ / محمد صالح اولیاء، عماد اولیاء و مهسا سرداری
- ۵۷ **الیاف**
مطالعه خواص مکانیکی کششی و ترکیب پارچه حلقوی بودی یک روسیلندر ابریشم قبل و بعد از صمغ‌گیری / ساناز خادم القرانی، فاطمه اجل لوثیان، حسین توانایی
- ۶۰ **پوشاک**
بررسی تأثیر روش اتصال لایی نانوالیاف بر راحتی پوشاک سه‌لایه / شیما غفاری، فاطمه موسی‌زادگان و مریم یوسف‌زاده
- ۶۳ **تکنولوژی**
ارزیابی فنی هدهای جدید چاپگرهای دیجیتال چاپ منسوجات / سمیرا موحدی و محمدرضا بابائی
- ۶۶ **آموزش**
ماشین شانه‌زنی تروشیر / قاسم حیدری
- ۷۰ **نانو**
تهیه نانو هیدروژل کراتین جهت دارو رسانی در منسوجات پزشکی / نازنین شیرازی، نیلوفر اصلاحی و عادلہ قلی پور کنعانی
- ۷۲ **اطلاعرسانی**
آیا بافندگی حلقوی بدون درز واقعا روشی پایدار است؟ / آزاده موحد
- ۷۵ الیاف پلیمری حاصل از تخمیر پروتئین
- ۷۷ پیشرفت‌های صورت گرفته در عرصه کنترل کیفیت
- ۸۰ اخبار نساجی امروز
- ۸۹ **تاریخ نساجی ایران**
پژوهشی در بهره‌گیری از ابریشم در صنعت نساجی / اکبر شیرزاد
- **فرم اشتراک**

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

مهندس سید شجاع الدین امامی رئوف

سردبیر: مهندس سعید جلالی قدیری

سرویس خبر و گزارش: مینا بیانی

(دبیر سرویس)، شبنم سادات امامی رئوف

سرویس علمی و اطلاعرسانی:

دکتر شاهین کاظمی - مهندس محسن

شنبه - دکتر محمدعلی توانایی - مهندس

آزاده موحد (دبیر سرویس)

سرویس بین الملل: ته‌مینة مولانا

پذیرش آگهی و روابط عمومی:

مهندس سید ضیاء الدین طباطبایی

امور مشترکین:

مهندس مهدیه درویش کوشالی

همکاران تحریریه این شماره:

سید امیرحسین امامی - سید ضیاء الدین

امامی رئوف - منیره السادات مطهری فرد - نرجس

جمالی - اکرم باقری

طراح و گرافیک:

مهندس سارا نظام الاسلامی

چاپخانه: نفیس نگار

صحافی: آبتوس

طراحی، لیتوگرافی، چاپ و صحافی:

آتلیه نساجی امروز

تلفن: ۰۶۸۲۰۶۶۹۰

وبسایت:



تلگرام:

جهت دریافت اخبار
نساجی و پوشاک به
کانال تلگرام بپیوندید



آدرسی دفتر مجله:

خ آزادی - خ اسکندری جنوبی - تقاطع

کلهر - پلاک ۱۶۵ - طبقه اول

صندوق پستی: ۱۶۳۹-۱۳۱۸۵

تلفن: ۰۶۸۲۰۶۶۹

www.NassajiEmrouz.com

info@nassajiemrouz.com

اخیراً معاونت حقوقی ریاست جمهوری، بخشنامه‌ای خطاب به دستگاه‌های اجرایی و سازمان‌های مرتبط ابلاغ نموده و از کلیه زیرمجموعه‌های دولت خواسته است که در راستای اجرای مفاد ۲ و ۳ قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار، نسبت به استعلام نظر تخصصی از اتاق‌های بازرگانی و تشکل‌های تخصصی (پیش از صدور و ابلاغ آئین‌نامه‌ها و بخشنامه‌ها) اقدام نماید. اگرچه عمر این قانون به سال ۱۳۹۰ باز می‌گردد؛ لیکن در طول سالیان گذشته مورد بی‌مهری و کم‌توجهی حاکمیت قرار گرفته است که بسیار امیدواریم در دوره جدید ریاست جمهوری شاهد اجرای صحیح و کامل آن باشیم چرا که در حرف، قطعاً دولت‌های قبلی که این قانون در زمان ایشان به تصویب رسید؛ حرف بیشتری برای گفتن داشتند.

در طول ماه‌های اخیر شاهد تصویب و انتشار چارت جدید سازمانی وزارت صمت بودیم؛ منتقدان بر این باورند که نه تنها با هیچ یک از تشکل‌های تخصصی در تدوین آن مشورت نشده، بلکه حتی در مجموعه وزارت صمت نیز با دفاتر مختلف در این خصوص اشتراک نظری صورت نگرفته است و نتیجه آنکه، پس از انتشار اخبار مربوطه در رسانه‌ها، ذی‌نفعان واقعی از این چارت مطلع شدند.

دستورالعمل جدید عرضه مواد اولیه پتروشیمی در بورس، مورد دیگری بود که خوشبختانه به محض رسانه‌ای شدن مورد انتقادات شدید ذی‌نفعان واقع شد و فعلاً برای اخذ نظرات بخش خصوصی به مرحله اجرا نرسیده است.

بخشنامه مربوط به الزام زنجیره ارزش صنایع نساجی به ثبت نام در سامانه جامع تجارت و رعایت دستورالعمل‌ها و ضوابط مربوط، مورد دیگری است که اخیراً به واحدهای تولیدی اطلاع‌رسانی و ابلاغ شده است.

شیوه‌نامه جدید معافیت حقوق و عوارض گمرکی ماشین‌آلات دست دوم، دیگر ابلاغیه‌ای است که گریبانگیر یکسری از واحدها شده و خوشبختانه در این فقره وزارت صمت، قبلاً نسبت به اخذ نظرات تشکل‌های بخش خصوصی اقدام نمود؛ لیکن شیوه‌نامه تدوین شده، در جهت خلاف دیدگاه‌های بخش خصوصی است و از این دست بخشنامه‌ها و ابلاغیه‌ها در طول سالیان گذشته کم نبوده است که امیدواریم با همراهی بیشتر مسئولان دولتی با بخش خصوصی شاهد سر و سامان بیشتر این موضوع باشیم.

بدون تردید قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار یکی از قوانین موجود است که اجرای صحیح و کامل آن می‌تواند تا حدود زیادی مسائل و مشکلات بخش خصوصی را در شرایط دشوار اقتصادی فعلی حل و فصل نماید. قانونی که شاید به دلیل مشارکت بخش خصوصی در تدوین آن و همراهی و همکاری دولت و مجلس در تدوین و تصویب آن، یکی از کارآمدترین قوانین در حمایت از تولید است. بخش خصوصی بسیار امیدوار است با توجه به اهتمام بیشتر دولت به اجرای این قانون، گره‌های بسیاری از مشکلات تولید باز شود که انشاءالله چنین شود.

۴ به نظر شما سال ۱۴۰۰ برای تولیدکنندگان و فعالان صنعت پوشاک کشور چگونه گذشت؟

قوانین و برنامه‌ریزی‌های کشور ما نه تنها در راستای رونق تولید تدوین نشده‌اند بلکه تمام ارکان و اجزای آن ضد تولید می‌باشد اگرچه ایران پیش از آن که تولیدمحور باشد، تجارت محور بوده و هست.

نکنه دیگر این که توازن ناعادلانه سطح درآمد مردم و همچنین گرانی ناهمگون زمین و ملک به ایجاد ثروت منتهی شده که این ثروت نه از طریق صنعت یا تجارت بلکه از مسیر رانت، به دست افرادی رسیده که توان مدیریت صحیح بر ارزش افزوده این سرمایه عظیم یا بکارگیری آن در جهت منافع عمومی را ندارند؛ پس این معضل بزرگ شکل گرفته که نسل جوان هیچ تمایلی به تکاپو و فعالیت مستمر ندارند و بیشتر به دنبال پول بادآورده، ارت هنگفت یا پیشنهاد دلالی و واسطه‌گری هستند تا یک‌شبه پولدار شوند! لذا یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های تولیدکنندگان، جذب نیروی کار توانمند و متعهد است.

یکی دیگر از مشکلات تولیدکنندگان پوشاک، قیمت بالای مواد اولیه می‌باشد. همان‌طور که می‌دانید در بعضی موارد قیمت مواد اولیه داخلی، حدود ۲۰ تا ۲۵ درصد گران‌تر از مشابه خارجی (ترکیه) است در حالی که کیفیت پایین‌تری دارد. پیش از انقلاب، ایران به‌عنوان قطب صنعت نساجی محسوب می‌شد و به دلیل توانمندی‌های بخش کشاورزی، سرمایه‌گذاری‌های خوبی در این حوزه انجام شد اما بعد از انقلاب، بیشتر کارخانه‌های معتبر و مطرح صادره و مدیریت آنها به نهادهای دولتی سپرده شد؛ کسی به فکر فروش و سکوه‌های صادراتی این واحدهای تولیدی نبود؛ از سوی دیگر بسیاری از صنعتگران (خواسته تا ناخواسته) به فروش دلار هفت هزار تومانی به بازار آزاد، ساختمان‌سازی و ... شدند؛ در حالی که باید موتور تولید برای صنعتگران نساجی روشن می‌شد که این اتفاق نیافتاد.

در سال‌های بعد لزوم حمایت از برندسازی در کشور به‌عنوان موتور محرکه تولیدکنندگان پیش از هر زمان دیگری حس شد اما در این زمینه هیچ برنامه‌ریزی صورت نگرفت و به جای آن شاهد آزادسازی واردات پوشاک بودیم.

۴ این کم‌توجهی به دلیل تکیه بر منابع بی‌حد و

حصر نفت و دلارهای نفتی بود؟

بله متأسفانه همین‌طور است. طیف اصلاح طلب کشور معتقد بودند باید از خوان گسترده نفت مانند سایر کشورهای منطقه بهره‌مند شویم از سوی دانش‌اندک دولتمردان با قواعد بین‌المللی باعث شد دلارهای حاصل از فروش نفت هیچ‌گاه بابت تثبیت زیرساخت‌های اقتصادی، تولیدی و



Show Off!

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

اشاره:

دکتر تیرگر عنوان می‌کند: «باید سال‌های پیش صندوق‌های مکانیزه فروش در مغازه‌ها و فروشگاه‌ها نصب می‌شدند. آیا راه‌اندازی صندوق‌های مکانیزه اینقدر دشوار و غیرممکن است که تا حالا موفق به اجرای آن نشده‌ایم؟ چه اراده‌ای مانع از شفاف‌سازی در دریافت مالیات بر ارزش افزوده و ساماندهی واحدهای تولیدی می‌گردد؟ تشکلهای تا چه میزان اجرای صندوق مکانیزه را مطالبه کرده‌اند؟ در صورت نهادینه سازی این صندوق‌ها توسط دولت یا تشکلهای، رقابت میان واحدهای زیربلاهای با کارخانه‌های صنعتی عادلانه دنبال می‌شد.»

وی می‌افزاید: «مردم از پوشاک خارجی استقبال می‌کنند چون تفکراتمان رشد نکرده، توجهی به نیاز و سلیقه مصرف‌کننده امروز نداریم، البته منکر فعالیت برندهای متعهد و توانمند در کشور نیستیم و باید تفکر و نگرش آنها در بدنه صنعت اشاعه یابد. هرچند قیمت پوشاک بعضی از آنان چندین برابر گران‌تر از پوشاک درجه یک ایتالیایی است ولی دلیل قیمت بالا، الزاماً کیفیت مطلوب نیست.»



صنعتی کشور صرف نشود و دولت‌ها برای تزریق این منابع مالی مجبور به واردات کالاهای مصرفی درجه دوم و سوم بودند.

در سوی دیگر، طیف اصولگرا بر عدم اتکا به درآمدهای حاصل از فروش نفت اعتقاد داشتند و شعار خودکفایی در تولید تمام محصولات را سر می‌دادند. البته این نگاه هم منطقی و صحیح نبود چون هر کشوری از یکسری پتانسیل‌ها و مزیت‌های نسبی بهره‌مند است که طبق آن قادر به تولید (و صادرات) بعضی محصولات هست و برای تأمین برخی کالاهای مورد نیاز راهی جز واردات ندارد؛ همچنین باید بتواند میان حجم واردات و صادرات، تعادل ایجاد کند. رقابت میان این دو طیف و کارشکنی‌های مختلف، آسیب‌های بسیاری به پیکره تولید و صنعت کشور وارد کرد.

در مجموع باید اذعان نمایم کشور ما مساعد تولید نیست و فرهنگ تولید در آن جایگاه چندانی ندارد؛ اگرچه معتقدم برای ورود به میدان تولید، دیر نیست اما فعالیت مستمر و دستیابی به جایگاه قابل اعتنا در بازارهای داخلی و خارجی، سیاست‌گذاری‌های صحیح و عقلانی کلان می‌طلبد. به این ترتیب که از تولید محصولات دارای مزیت نسبی حمایت شود، واردات کالاهایی که تولید داخل ندارند طبق برنامه مشخص و سیستماتیک صورت گیرد و تلاش برای صادرات موفق به طور مستمر ادامه یابد؛ متأسفانه نه تنها هیچ‌یک از اقدامات مذکور انجام نشده بلکه آن دسته از تولیدکنندگان زیرپله‌ای که بدون هیچ مشکل و مانعی، قوانین، مقررات، ضوابط و هزینه‌ها را دور می‌زنند و محصولاتشان را با برچسب خارجی و قیمت نازل روانه بازار می‌کنند، توانستند به حیات خود ادامه دهند اما در همین بازار آشفته و نابسامان، تولیدکنندگان اخلاقی مدار و معتقد به اصول و چارچوب ضوابط تجاری، هیچ‌موقع نتوانستند با واحدهای زیرپله‌ای یا پوشاک قاچاق به رقابت بپردازند. سوال اینجاست که برای رشد صنعت پوشاک کشور باید تولیدکنندگان زیرپله‌ای را از بین برد یا ریشه قاچاق را سوزاند؟ چنین سوالاتی ماهیت کلی دارد. خلق سوژه برای نمایش اقتدار خود مقابل قاچاق یا بزرگ‌نمایی در بگیر و ببندهای پلیسی و انتظامی فقط برای عامه مردم جذابیت

دارد و مشکلی برای صنعتگر حل نمی‌کند. در واقع با هرج و مرج تمام عیاری روبرو هستیم که کسی در آن نقش اصلی خود را ایفا نمی‌کند.

«پس یکی از عملکردهای تشکل‌های تخصصی را مبارزه با قاچاق نمی‌دانید؟»

تشکل‌ها باید از حقوق اعضای خود دفاع کند و در مسیر جلب منافع آنان گام بردارد. مبارزه با قاچاق یک مسأله امنیتی و انتظامی محسوب می‌شود. طی سفر به چین متوجه شدم از الیاف پلی‌استر بازاریافتی، نخ‌های خاصی تولید می‌شود و از مبادی گمرک عبور نمی‌کند و قشر کم درآمد جامعه که از نظر اقتصادی در شرایط خوبی به سر نمی‌برند؛ مجبورند کالاهای ارزان قیمت‌تر را تهیه کنند.

اصولاً سیاست‌گذاری برای تولید کالای ارزان قیمت وظیفه دولت است همان‌طور که در بسیاری از کشورها با موفقیت انجام شده برای مثال تایلند با راه‌اندازی و تقویت مراکز طراحی و برش در روستاها و ارسال محصولات به کارخانه‌های تولید پوشاک، نقش مهمی در توسعه این صنعت و افزایش اشتغال‌زایی ایفا کرد. ولی در ایران فقط شعارهای مبنی بر حمایت از تولید در روستا و ... سر می‌دهند و هیچ اقدام عملیاتی صورت نمی‌گیرد!

متأسفانه برنامه‌ای برای تولید پوشاک با دوام و ارزان قیمت برای دهک‌های پایین جامعه وجود ندارد برخلاف دیگر کشورها که اصولاً برندهایی برای رفع نیاز دهک‌های متوسط و متوسط رو به پایین، به پوشاک استاندارد با قیمت مناسب خلق شده‌اند. شاید پوشاک این بخش چندان درگیر و دار مد و فشن نباشد اما قشر کم درآمد توان تهیه و خرید آن را دارد. چرا تاکنون در این زمینه حرکت جدی انجام نشده است؟ اصولاً دعوای برندها سر چیست؟

این که تشکل‌ها پیگیری امور مربوط به مهار و مبارزه با قاچاق را مطالبه نمایند؛ کاملاً بجا و منطقی است اما اگر بخواهند کاسه داغ‌تر از آتش شوند و منافع بعضی (به حق یا ناحق) را نادیده بگیرند، اشتباه است. به اعتقاد من تدوین قانون فعالیت برندهای پوشاک خارجی در کشور نیز کار درستی نبود و بارها در مصاحبه‌های مختلف اعلام کرده‌ام یکسری برندها

متعلق به دهک‌های ۹ و ۱۰ جامعه است که بهتر است اجازه ورود آنها به بازار پوشاک ایران داده شود زیرا حداقل مزیت آنان، سوده‌های قابل توجه خرده‌فروشی و جلوگیری از خروج ارز توسط مسافرانی است که برای خرید پوشاک خارجی راهی ترکیه و ... می‌شوند. پس در این دهک تکلیف مشخص است و باید برای تأمین نیاز دهک‌های هفتم به پایین جامعه برنامه‌ریزی شود. نکته بعد این که برندهای خارجی را به این امید وارد کشور کرده‌اند که چند سال آینده، ۲۰ درصد تولیداتشان را در ایران انجام دهند؟ چنین اتفاقی نیفتاده و می‌دانستیم نخواهد افتاد! آیا نمی‌توانستیم به برندهای خارجی دارای شعبات متعدد اعلام کنیم اجازه واردات بیست درصد از کالاهایی که در ایران تولید نمی‌شوند را دارند؟ مگر موتور محرک تولید، برندها نیستند؟ با تصویب قانون ثبت برندهای پوشاک خارجی و راه‌اندازی فروشگاه‌های بزرگ، ذائقه مردم را تغییر دادند و بازار فروشگاه‌های کوچک تقدیم بودیم اما بعدها قانون را عوض کردند و ضربه نهایی به بدنه پوشاک وارد شد.

زمانی می‌توان از بهبود شرایط و رونق تولید سخن گفت که بستر مناسب برای ظهور تولیدکنندگان جدید مهیا باشد. آیا این بستر مهیاست؟ کسی می‌تواند وارد مافیای تولید شود؟ هر زمان بستر مناسب آماده شد و تولیدکننده تازه نفس و جدید به راحتی توانست وارد مدار توسعه شود؛ می‌توان به وضعیت خوب تولید پی برد. امروز تولید مقرون به صرفه نیست چون قاچاق همچنان پابرجاست منتها شکل آن تغییر کرده است. یک نفر به ظاهر واحد کوچک تولیدی راه‌اندازی می‌کند اما به روی تمام محصولات وارداتی، شناسه کالا نصب می‌کند! کسی می‌تواند جلوی آن را بگیرد یا این روند را احصاء کند؟

به اعتقاد من باید سال‌های پیش صندوق‌های مکانیزه فروش در مغازه‌ها و فروشگاه‌ها نصب می‌شدند. آیا راه‌اندازی صندوق‌های مکانیزه اینقدر دشوار و غیرممکن است که تا حالا موفق به اجرای آن نشده‌ایم؟ چه اراده‌ای مانع از شفاف‌سازی در دریافت مالیات بر ارزش افزوده و ساماندهی واحدهای تولیدی می‌گردد؟ تشکل‌ها تا چه میزان اجرای صندوق

مکانیزه را مطالبه کرده‌اند؟ در صورت نهادینه سازی این صندوق‌ها توسط دولت یا تشکل‌ها، رقابت میان واحدهای زیرپله‌ای با کارخانه‌های صنعتی عادلانه دنبال می‌شود. سال‌های سال، شعار حمایت از تولید و مبارزه با قاچاق سر داده می‌شود؛ تولیدکننده‌ای که طی ۷-۸ سال اخیر با کاهش شدید ارزش پول ملی روبرو شده، چقدر و چگونه باید سودآور باشد که این سقوط را جبران کند؟ آیا برای تولیدکننده داخلی، وام‌های کم‌بهره در نظر گرفته شده تا آسیب‌های ناشی از کاهش ارزش پول ملی را جبران کنند؟ فقط و فقط Show Off وجود دارد و بس! هنوز در تولید مشکل تهیه مواد اولیه باکیفیت و قیمت مناسب داریم، هنوز قاچاق بالای جان تولیدکنندگان است، هنوز مشکلات کارگری داریم، هنوز کمتر تولیدکننده‌ای صد درصد نسبت به حقوق مصرف‌کنندگان متعهد است، هنوز پوشاک استانداردهای لازم را ندارد و ... مشکلات در این حوزه فراوان است، از کجا بگوییم؟

مسئولان امر در اخبار و مصاحبه‌های مختلف به این نکته اذعان داشتند که قانون ثبت برندهای پوشاک خارجی به تولید پوشاک در بعضی واحدهای تولیدی منتهی شد. مثلاً یکی از برندهای مشهور پوشاک ترکیه، بخشی از تولیدات خود را در ایران انجام می‌دهد... دیدگاه شما در این مورد چیست؟

بله اطلاع دارم که یکی از برندهای ترکیه در کشور ما به تولید می‌پردازد اما تمام محصولاتشان را در ایران تولید می‌کنند؟ آیا پس پرده این فعالیت چیزهای دیگری است؟ آیا برای یک برند خارجی که دارای شعبات متعدد در اغلب کشورهاست، حضور در ایران آنقدر مزیت و سود دارد که مشغول به تولید و فروش در ایران شود؟ واقعاً بازار ایران اینقدر مساعد و خوب است و تولیدکنندگان داخلی از آن بی‌خبرند؟ وقتی چنین سوالاتی را کنار هم بگذارید و پاسخ‌های خود را پیدا کنید، ناخودآگاه متوجه بعضی واقعیات می‌شوید و نیازی به مکاشفه بیشتر نیست. به طور کلی بر این باورم که رشد و توسعه صنعت پوشاک با فعالیت یک برند خارجی ولو اشتغال‌زایی برای صد نفر میسر نخواهد بود

اصولاً فلسفه شکل‌گیری و انجام قاچاق چیست؟ نیاز مصرف‌کننده به پوشاک متنوع، مد روز، جذاب، باکیفیت و ارزان‌قیمت که توسط تولیدکنندگان داخلی (به دلایل مختلف) برآورده نشده است؟

سال‌های پیش جامعه شناسان تحلیل‌های جالبی در مورد قاچاق ارائه کردند. اجازه دهید با یک مثال پاسخ بدهم. وقتی یک حشره را از طبیعت جدا کنید، یک گونه گیاهی از بین می‌رود و به دنبال آن یک جانور، حشرات دیگر و ... از بین می‌روند و در طولانی مدت چرخه طبیعت مختل می‌شود. در کشور ما اکوسیستم قاچاق وجود دارد و به هیچ عنوان نمی‌توان جلوی رشد آن را گرفت. با حذف یک قاچاقچی، نفر بعدی پیدا می‌شود و این روند همچنان ادامه دارد.

نیاز و خواسته مردم ما از نظر فرهنگی و پوششی در سطح بالاتری از کشورهای هم‌مطراز قرار دارد. از طرفی تولیدکننده داخلی به خوبی می‌داند تولید در بستر قوانین و مقررات دست و پاگیر، دردسرسازترین است لذا در ابعاد زیرزمینی به تولید می‌پردازد تا در صورت بروز هرگونه ناهنجاری از مهلکه بگریزد. طبعاً با این اوصاف به تولیدات خود متعهد نخواهد بود و با نادیده گرفتن استانداردها و به نوعی کم‌فروشی، پوشاک ارزان قیمت و بی‌کیفیت روانه بازار مصرف می‌کند. مشتری به تدریج متوجه عدم تعهد تولیدکننده می‌شود و به سمت خرید پوشاک باکیفیت و بادوام خارجی حرکت می‌کند. کدام تشکل به دنبال احقاق حق مشتریان است؟ تشکل‌های ما در صورت عملکرد هوشمندانه و ترغیب اعضای خود به رعایت حقوق مصرف‌کنندگان، می‌توانستند اعتماد از دست رفته مردم نسبت به پوشاک ایرانی را بازگردانند. علت خودباختگی در مقابل کالای خارجی، مصرف‌کننده است؟ خیر! علتش آموزش‌های نادرست، تعهدات اشتباه، قوانین غیرمنطقی و ... است. وظیفه مهم تشکل‌ها این است که مطالبات خود را از دولتمردان و مراجع دولتی طلب کنند. آیا حقوق مصرف‌کننده را مطالبه می‌کنند؟ متأسفانه در وهله اول منافع آنی و شخصی لحاظ می‌شود...

مردم از پوشاک خارجی استقبال می‌کنند چون تفکراتمان رشد نکرده، توجهی به نیاز و سلیقه مصرف‌کننده امروز نداریم، البته منکر فعالیت برندهای متعهد و توانمند در کشور نیستیم و باید تفکر و نگرش آنها در بدنه صنعت اشاعه یابد. هرچند قیمت پوشاک بعضی از آنان چندین برابر گران‌تر از پوشاک درجه یک ایتالیایی است ولی دلیل قیمت بالا، الزاماً کیفیت مطلوب نیست.

موضوع دیگر این‌که رسانه‌های ما هم نگرش مثبتی به تولیدکنندگان پوشاک ندارند و بارها در فیلم‌های سینمایی و سریال‌های تلویزیونی، افراد گرفتار و کم‌بضاعت در کارگاه‌های پوشاک مشغول کار هستند! متأسفانه نگاه برخی فیلم‌سازان نسبت کارگران صنعت پوشاک منفی است و همین امر به ضد تبلیغ تبدیل شده و نمی‌توانیم به تربیت کارگران متعهد و دلسوز بپردازیم. به دلیل قیمت بالای مواد اولیه داخلی و خارجی، تعداد تولیدکنندگانی که برای حفظ حیات، کیفیت را قربانی کمیت می‌کنند یا وادار به تعدیل نیروهای انسانی مجموعه می‌شوند؛ کم نیستند، کارگران ماهر به مسافر کشی یا مشاغل کاذب روی می‌آورند. به این ترتیب کارگران حرفه‌ای به مرور زمان از عرصه فعالیت خارج می‌شوند و کسانی که می‌مانند روحیه و انگیزه کافی ندارند؛ در حالی که ظرفیت اشتغال‌زایی صنعت پوشاک بسیار قابل توجه است و همواره به عنوان اشتغال‌زاترین صنعت کشور از آن یاد می‌شود.

بسیاری از تولیدکنندگان پوشاک در مصاحبه‌های خبری خود، دلیل اصلی استفاده از نخ، پارچه و اکسسوری وارداتی را کیفیت پایین مواد اولیه داخلی اعلام می‌کنند و معتقدند کیفیت، تنوع و تیراژ تولید کارخانه‌های نساجی تناسب چندانی با نیاز و درخواست‌های آنان ندارد... این مورد را چگونه تحلیل می‌کنید؟

صد درصد این گفته درست است و حتی حاضر به مناظره در این زمینه هستم. مد در دنیا از بطن فرایندهایی شکل می‌گیرد، به عینیت می‌رسد و به تدریج مورد استفاده گسترده مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد؛ ترند پارچه سه سال از ترند پوشاک جلوتر

است؛ در کشور ما چیزی به نام ترند وجود ندارد و صرفاً شاهد کپی و پیست از طرح‌های موفق جهانی هستیم

به‌عنوان تولیدکننده پوشاک، چهار ماه پیش برای تهیه نخ مورد نیاز به یکی از کارخانه‌های نساجی مراجعه و ۴۰ درصد مبلغ کل را به صورت نقدی پرداخت کردیم اما هنوز موفق به دریافت سفارش خود نشده‌ایم و هیچ توجیهی برای دیرکرد خود ندارد ضمناً قیمت محصولاتشان ۲۵ تا ۳۰ درصد بالاتر از مشابه خارجی است، در حالی که تولیدکننده ترکیه همین سفارش را کمتر از سه هفته برایمان ارسال می‌کند.

تولیدکننده پوشاک باید بر رقابت با پوشاک قاچاق متمرکز شود اما مواد اولیه بی کیفیت و گران، عدم تعهد بعضی کارخانه‌های نساجی در مقابل تحویل به موقع سفارشات، واقعیت تلخ روزگار ماست. سال‌های متمادی از زیپ‌های ترکیه استفاده می‌کردیم اما سال گذشته به یکی از سازندگان زیپ در کشور (با تأکید بر این که کیفیت اهمیت فوق‌العاده‌ای برایمان دارد و باید نمونه‌های خارجی باشد) سفارش کار دادیم. دو سال با این شرکت کار می‌کنیم اما به هیچ عنوان از کیفیت محصولات راضی نیستیم و زیپ‌ها پس از چندبار استفاده، خراب و غیرقابل مصرف می‌شوند. مشتری هم وقتی می‌بیند زیپ لباسش زود خراب می‌شود؛ تقصیر را به گردن تولیدکننده پوشاک می‌اندازد و اعتمادش نسبت به محصولات ایرانی از بین می‌رود.

با این اوصاف چگونه قادر به مقابله با پوشاک قاچاق هستیم؟ کدام شاخصه‌ها و استانداردهای جهانی در تولید پوشاک جدی گرفته می‌شوند که انتظار داریم مصرف‌کننده سراغ البسه وارداتی نرود؟! بسیاری از تولیدکنندگان مجبور می‌شوند از کشوری دیگر پوشاک وارد و برچسب خود را روی آن نصب کنند! مگر چند تولیدکننده زیپ در ایران وجود دارد که بتوانند نیاز ما را برطرف نمایند؟

«وقتی پای صحبت‌های صنعتگران نساجی بنشینید، آنان نیز مسائل و مشکلات خود را دارند، از تهیه پنبه، چپیس پلی‌استر و الیاف گرفته تا تأمین رنگ و مواد تعاونی...»

چون از ماست که بر ماست! کسی خود را متعهد

به انجام کار درست نمی‌داند. بخشی از این تفکر ریشه‌های فرهنگی دارد. مثلاً یک تولیدکننده فقط می‌خواهد کالای خود را سریع‌تر بفروشد، کارگر هم تعهد ندارد و فکر پایان ساعت اداری است و توجهی به کیفیت عملکردش ندارد، کارفرما صد مرتبه به وی تذکر دهد که با دقت بیشتری سرکار حاضر شود اما همچنان خطا و اشتباه ادامه پیدا می‌کند! به هر حال کارخانه‌های نساجی که در سطح قابل قبول فعال هستند و نیاز صنعتگران پوشاک را به خوبی برآورده می‌کنند، وجود دارند اما تعدادشان کم است. چطور کارخانه‌های موفق می‌توانند محصول باکیفیت تولید کنند اما سایرین نمی‌توانند؟ چرا این‌ها واحد تحقیق و توسعه مجهز و متمرکز دارند اما بقیه توجهی به تحقیق و توسعه نشان نمی‌دهند؟

بارها اتفاق افتاده مشتریان رنگ‌رفتگی پوشاک را تذکر داده‌اند، وقتی سراغ تولیدکننده پارچه می‌رویم؛ می‌گوید «طبق استانداردهای جهانی از شاخص نوری ۳ استفاده می‌کند.» ولی شاخص نوری ۳ در کشورهای اروپایی که قدرت تابش خورشید به مراتب کمتر از کشورهای آسیایی است، مورد استفاده قرار می‌گیرد و شاخص نوری در کشوری مانند ایران باید ۴ باشد. ولی متأسفانه کمتر تولیدکننده‌ای به این موضوع اهمیت می‌دهد و گویی می‌خواهند فقط جنسی را بفروشند و تعهدی نسبت به کیفیت و دوام آن ندارند.

«وقتی کیفیت و قیمت نخ یا پارچه داخلی نیاز شما را برآورده نمی‌کند و حتی موجب خدشه‌دار شدن اعتبارتان در بازار می‌شود چرا از نمونه خارجی استفاده نمی‌کنید؟»

تا چند سال پیش از مواد اولیه وارداتی استفاده می‌کردیم اما پس از ممنوعیت واردات و افزایش نرخ ارز، طبق قانون تا ۳۰ درصد مجاز به واردات هستیم و مابقی مواد اولیه باید از کارخانه‌های داخلی و تأمین شوند. در صورتی که معتقدم فضای کسب و کار باید رقابتی باشد و واردات محصولی که توجیه فنی و اقتصادی در تولید آن نداریم بدون محدودیت صورت گیرد. تهیه نخ و پارچه مرغوب (به‌عنوان مواد اولیه تولید پوشاک) در کشور واقعاً دشوار است و تولیدکنندگان پوشاک از این نظر در مضیقه قرار دارند.

«آیا در صنعت پوشاک ایران، برند داریم؟ خیلی‌ها مفهوم برند و مارک و نشان تجاری را مترادف هم می‌دانند. یک تولیدکننده پوشاک چگونه می‌تواند به برند تبدیل شود؟ آیا صرف طراحی لوگوی خاص، تأسیس فروشگاه‌های همسان و هم‌شکل، راه‌اندازی سایت فروش قدرتمند و پشتیبانی از محصولات برای برند شدن کافی است؟»

خیر. در کل صنعت ایران برندی داریم؟ آیا ایران خودرو یک برند است؟! همگی مارک هستند. برند یعنی پذیرش مسئولیت محصولات از ابتدا تا انتها زنجیره تأمین. برند یعنی پایداری، هویت و داشتن شاخصه کالایی مشخص... با این اوصاف نام و عنوان برند خاصی به ذهن‌تان می‌رسد؟ تولیدکنندگان معتبر و خوشنامی هستند که با استقرار سیستم CRM قدرتمند، هویت کالایی مشخصی دارند اما آنها هم در مسیر برند شدن گام‌های موثری برداشته‌اند و نمی‌توان با اطمینان گفت برند هستند. در تمام شعبات برندی مانند Mothercare اطمینان دارید که استانداردهای خاص لباس کودک در آن رعایت شده، تا ۱۴ روز پس از فروش، مشتری می‌تواند کالا را مرجوع کند به عبارت بهتر وقتی محصولی از یک برند می‌خرید، فقط یک کالا نخریده‌اید بلکه بخش بزرگی از خدمات آن برند هم به شما فروخته شده است ولی در ایران کالا فروخته می‌شود و هیچ تعهد و ضمانتی برای پس گرفتن آن وجود ندارد. «مرا یاد و تو را خاطر فراموش!!!» آیا به چنین واحدی می‌توان عنوان برند اطلاق کرد؟ مردم از خودروهای خارجی استقبال بسیاری به عمل می‌آورند چون دارای گارانتی ۵ هزار تا ۱۰۰ هزار متر است و پیش از ۵ سال نیازی به تعویض هیچ قطعه‌ای ندارد و صرفاً آب یا روغن باید چک شود. آیا تولیدکنندگان ایرانی چنین ضمانت و تعهدی به مشتری می‌دهند؟ جامعه مخاطبان برندهای ایرانی معلوم است؟ به چرخه مد وصل شده‌اند؟ به‌عنوان یک برند، هویت دارند؟ تعهد مشخص برای مخاطبان‌شان دارند؟ اغلب آنها در مسیر برند شدن گام برمی‌دارند و تلاش‌هایشان ستودنی است اما هنوز نمی‌توان نام برند بر آنها گذاشت.



آغاز فصلی تازه در صنعت پوشاک ایران

گفت‌وگو با مهندس حمیدرضا شیرازی‌ها - مدیرعامل شرکت خلاق ستیا تمایز یک آرمان (بُرنس)

صورت می‌گرفت و به جای گارانتی یا خدمات پس از فروش، صرفاً مهلت تست داشتند، به خاطر دارم پس از تعطیلی مدرسه، جهت تست قطعات (رم، هارد، مادربرد، CPU، فلاپی و...) به شرکت برادرم می‌رفتم و گاهی اوقات به دلیل حجم بالای قطعات، ساعت‌های طولانی مشغول تست آنها می‌شدم.

با اصرار برادرم به پدر مبنی بر سودآوری، پویایی و آینده درخشان صنعت کامپیوتر، تمام فعالیت‌هایمان در صنعت پوشاک متوقف و فصل جدیدی در کسب و کار خانوادگی ما آغاز شد. از اول دی سال ۱۳۷۷ به طور رسمی و حرفه‌ای به‌عنوان مدیر مجموعه مشغول کار شدم، در ادامه به پدر پیشنهاد دادم برای تسریع و سهولت در کار از نرم‌افزارهای حسابداری استفاده کنیم و به این ترتیب نحوه کار با سیستم‌های حسابداری را آموختم. تا ۲۶ دی سال ۱۳۹۲ به گارانتی، فروش و تأمین قطعات کامپیوتری ادامه دادم. جالب است بدانید با حضور در اغلب نمایشگاه‌های تخصصی کشور حضور به معرفی برندهای معتبر آلمانی، تایوانی، چینی، هلندی و ... (که نمایندگی آنها را برعهده داشتیم)؛ می‌پرداختیم. پس از گذشت چند سال، به دلایل

«بیوگرافی و شروع فعالیت‌های حرفه‌ای متولد سال ۱۳۶۱ و دانش‌آموخته رشته مهندسی کامپیوتر هستم. پیشینه فعالیت خانوادگی ما (پدر بزرگ، عموها و پدرم) به علاقه‌مندی (عمده فروشی زیپ، دکمه و سایر تجهیزات مشابه به واحدهای تولید پوشاک) بازمی‌گردد. زمانی که پدرم به سن بیست سالگی می‌رسند، پدر بزرگم برای ایشان مغازه‌ای در پاساژ کاشانی‌ها خریداری می‌کنند و به این ترتیب شغل علاقه‌مندی را ادامه می‌دهند.

با توجه به علاقه فراوان پدر به مسافرت (مخصوصاً شهرهای مرزی مانند بندر ترکمن، بندر دیلم، بندر گناوه و ...) همیشه محصولات مختلفی از جمله پوشاک به تهران می‌آوردند، کارهای جدید را به مشتریان مغازه (تولیدکنندگان پوشاک) نشان می‌دادند و اغلب آنان، طبق نمونه‌های موجود به تولید محصولات مشابه می‌پرداختند. جذابیت این کار به اندازه‌ای برای ایشان افزایش یافت که به تدریج علاقه‌مندی را کنار گذاشتند و فعالیت در صنعت پوشاک را آغاز کردند.

برادر بزرگم از سال ۱۳۷۵ در زمینه خرید و فروش قطعات کامپیوتری مشغول کار می‌شوند آن سال‌ها واردات تجهیزات کامپیوتر به صورت قاچاقی



اشاره:

کاملاً برخلاف بعضی مدیران (که انجام یک مصاحبه ساده را منوط به هماهنگی با مدیر روابط عمومی یا مدیر دپارتمان بازرگانی و سایر مناصب! می‌دانند و مسئول دفتر هم به سبک و سیاق فیلم‌های پلیسی دنبال نیت اصلی ما برای انجام مصاحبه، هویت‌مان، دانستن تمام جزئیات رزومه مجله، و ... می‌گردد تا چند هفته به این بهانه بگذرد!) بسیار ساده و سریع روز ملاقات را تعیین می‌کند. وقتی پیش از شروع رسمی مصاحبه، این تفاوت را با مهندس شیرازی‌ها در میان می‌گذاریم؛ می‌گوید: «اگر برندی در ایتالیا، هیچ‌گونه تبلیغات و مصاحبه انجام ندهد؛ چگونه انتظار دارد به‌عنوان یک مجموعه معتبر و سرشناس شناخته شود؟ مگر تولیدکنندگان موظف به پرداخت مالیات نیستند؟ مگر دفاتر مالی آنان توسط دولت قابل رصد نیست؟ این چه طرز فکر اشتباهی است که انجام مصاحبه یا انتشار آگهی را به زبان خود می‌دانند؟ گویی خود را در جزیره‌ای قرار داده‌ایم که نه شنوای حرف کسی هستیم، نه از سایرین می‌آموزیم و نه اصولاً کسی ما را می‌شناسد.»

وی اعلام می‌کند «می‌خواهیم فصل جدیدی در صنعت پوشاک به وجود آوریم» پیشینه خانوادگی‌اش به علاقه‌مندی و بعدتر صنعت پوشاک بازمی‌گردد که مشروح آن را خواهید خواند. مهندس شیرازی‌ها مانند اغلب بنیانگذاران جوان و مدیران تازه نفس، سری پر شور و ایده‌های فراوان برای آینده دارد.

به گفته مدیرعامل بُرنس، دغدغه و نگرانی خاصی بابت کمی‌برداری نداشته و ندارد زیرا معتقد است «دنای امروز از چنین فضاهایی عبور کرده ولی هنوز بعضی صنعتگران ایرانی با چنین فضاهایی آشنا نیستند و پنهان کردن طرح یا کمی‌کاری از دیگران به متد کاری‌شان تبدیل شده است!

مختلف از جمله رقابت سرسام‌آور و فشرده بازار قطعات کامپیوتر از این عرصه خارج شدیم. سال ۱۳۹۵ با توجه به مطالعات گسترده و رصد مداوم بازار محصولات مختلف توسط تیم تحقیق و توسعه، به این نتیجه رسیدیم که صنعت پوشاک، همچنان به سبک و سیاق سنتی به فعالیت ادامه می‌دهد و تجارت الکترونیک در آن بسیار محدود انجام می‌شود؛ روحیه جسور و ریسک‌پذیر گروه (علی‌رغم انتقادات و مخالفت‌های اطرافیان) ما را به حضور در این صنعت سوق داد.

«به زبان ساده، دنبال دردرس بودید!»

شاید! در بسیاری از موارد اولین گروهی در صنعت پوشاک ایران هستیم که کارهای بدیع و منحصر به فرد انجام می‌دهد. در پاسخ به انتقادات اعلام می‌کردیم «می‌خواهیم فصل جدیدی در این صنعت به وجود آوریم و کار متمایزی انجام دهیم.» امروز همچنان به حرف خود پایبند هستیم برای مثال مهندسی محصول یک کالای نمونه‌دوزی شده هزینه نسبتاً بالایی دارد ولی آن را در فهرست مخارج مجموعه پذیرفته‌ایم تا مانند برندهای خارجی و برخلاف برخی تولیدکنندگان ایرانی! هیچ‌گاه (به جز برخی مدل‌های پر استفاده و موردنیاز بانوان) مدل‌های تکراری تولید و عرضه نخواهیم کرد حتی اگر با استقبال گسترده خریداران روبرو شود. زیرا معتقدیم مشتری از برند، انتظار

تنوع دارد نه تکرار.

در بخش فروش آنلاین پوشاک، مدت‌ها به این موضوع فکر کردیم در قبال از دست دادن امکان پرو یا لمس پوشاک چه چیزی در اختیار مخاطبان قرار می‌دهیم؟ از ابزارهایی مانند سایت، تلگرام و بعدتر اینستاگرام و پینترست کمک گرفتیم زیرا به رشد و توسعه چنین امکاناتی برای تولید محتوای غنی‌تر و کاربردی‌تر اطمینان داشتیم.

در مرحله بعد دریافتیم تولیدکنندگان نگران کپی‌برداری رقیبان هستند لذا از محصولات خود عکس نمی‌گیرند! ولی این موضوع برای ما اصلاً اهمیتی ندارد چون تکرار در مجموعه ما جایی ندارد کما این‌که در نمایشگاه‌های مختلف رقیبان از محصولات مختلف ما عکس می‌گیرند و دغدغه و نگرانی خاصی بابت کپی‌برداری نداشته و نداریم. حتی زوایای مختلف کار و نمونه دوخته شده را در پیج اینستاگرام به آنان نشان می‌دهیم! ندیای امروز از چنین فضاهایی عبور کرده و بسیاری از برندهای ایتالیایی فایل تولید محصولات را در سایت خود آپلود کرده و سایرین در عرض چند دقیقه می‌توانند فایل را دانلود و به خط تولید انتقال دهند. ولی متأسفانه هنوز بعضی صنعتگران ایرانی با چنین فضاهایی آشنا نیستند و پنهان کردن طرح یا کپی‌کاری از دیگران به متد کاری‌شان تبدیل شده است! به همین دلیل مثلاً یک مدل شومیز ۳۸ آنها با شومیز ۳۸ مدل دیگر یکسان نیست چون هر

کدام را از کارخانه‌های مختلف کپی کرده‌اند و بر این باورند هر چه تولید کنند، مشتری می‌خرد اما متأسفانه این فضای فکری هیچ سنخیتی با اصول و استانداردهای بین‌المللی ندارد.

سال ۱۳۹۶ به دلیل تجاری‌سازی که هنگام بازدید از نمایشگاه‌های معتبر جهانی و آشنایی با فضای برندهای بین‌المللی کسب کرده بودیم؛ ابتدا برند برنس را در ایران، سپس در ترکیه و اتریش به ثبت رساندیم.

از بیست سال پیش دفتری در امارات داشتیم و بعدتر در ترکیه نیز شرکتی تأسیس کردیم تا در آینده بتوانیم به‌عنوان بازوان قدرتمند برنس از آن بهره‌مند شویم. سال ۱۳۹۷ به شرایط پایدار و قابل توجهی در تولید رسیدیم و زمان مناسبی برای عرضه در بازار به نظر می‌رسید اما مانور چندانی در بازار ایران ندادیم هرچند گروه ایران به کار خود ادامه می‌داد ولی مدیران برنس تصمیم گرفتند نمونه محصولات را به سطح اروپا و کشورهای حاشیه خلیج فارس عرضه کنند. در Show Room‌های میلان -دومین شهر مد اروپا- که مشتریانی از تمام اقصی نقاط دنیا (کانادا، روسیه، چین، ژاپن، استرالیا، آرژانتین و ...) دارند، با استقبال فراتر از تصور مواجه شدیم زیرا کالای مشابه ما را در بخش عمده‌فروشی ۴۰-۵۰ دلار می‌فروختند ولی با احتساب حداکثر سود، همان محصول را به قیمت ۲۰ یورو در اختیارشان قرار می‌دادیم. اگرچه مذاکرات بسیار خوبی انجام شد اما نمونه‌های اولیه را از فروشگاه‌ها پس گرفتیم و به کشور بازگشتیم.

«چرا؟!»

چون در ایران تحت مشکلات فراوان به تولید می‌پردازیم. در بسیاری از بازارهای جهانی، اولین خطا، آخرین خطاست. اگر تحت عنوان یک برند وارد بازار کشوری می‌شوید، بروز کوچک‌ترین خطا شما را در لیست سیاه جای می‌دهد و بازگشت مجدد به همان بازار، زمان و هزینه بسیاری می‌طلبد. ولی اگر وارد نشوید همیشه شرایط برای ورود شما مهیاست.



«مشکل از کجاست؟!»

مشکل اینجا بود که از همان زمان تا امروز کیفیت و کمیت مواد اولیه تولید داخل قابل اتکا نیست. گاهی اوقات یک نوع پارچه امروز در موجود است، فردا قیمت آن دو برابر می‌شود و هفته بعد دیگر در بازار پیدا نمی‌کنید؛ یا یک‌بار زیر دست پارچه لطیف و نرم است ولی دفعه بعد با زیردست ضخیم و زیر روبرو می‌شوید! در واقع هیچ‌گاه اطمینانی نسبت به تأمین به موقع مواد اولیه وجود ندارد و این یعنی از دست رفتن آبرو و اعتبار برند ما در ابعاد جهانی چون این قبیل موضوعات برای مشتریان خارجی قابل قبول نیست و در بازه زمانی ۵ تا ۱۰ ساله باید نسبت به تأمین یک کالا مطمئن باشند.

«امکان استفاده از نخ یا پارچه خارجی (به طور کلی مواد اولیه) وجود نداشت؟ بسیاری از همکاران شما این کار را انجام می‌دهند...»

بلکه ولی در حجم تولیدات ما انجام این کار مقرون به صرفه نیست لذا بر مزیت‌های خود اتکا می‌کنیم. ماجرا از این قرار است که تنوع یک مغازه دکمه فروشی در ترکیه ده‌ها برابر بیشتر از تنوع دکمه‌های مشیرخلوت (بورس لوازم و تجهیزات جانبی پوشاک در ایران) می‌باشد. تولید اکسسوری در کشور عملاً حرفی برای گفتن ندارد، تولیدکنندگان پارچه به دنبال تولید محصول ارزان‌تر هستند و در این راه ابایی از قربانی کردن کیفیت ندارند چون می‌دانند هر چه تولید کنند، بالاخره خریدار دارد!

«پس صادرات به اروپا را متوقف کردید...»

بله اما در کشورهای حاشیه خلیج فارس عملکرد خوبی داریم هر چند حجم بالایی به خود اختصاص نمی‌دهد چون با موانع و مشکلات بسیاری مواجهیم.

هر چند محصولات خود را ارزان‌تر از ترکیه و چین می‌فروشیم یا سفارشات را درب کارگاه یا کارخانه مشتریان تحویل می‌دهیم اما به صدها دلیل، گزینه نخست آنها برای خرید نیستیم چون محدود هستیم، چون تمام کشورها به بازار جهانی

متصل هستند ولی ما یک برند با توانمندی و تنوع محدود هستیم، آنها در هر شهر ده‌ها شعبه دارند و کانتینرهای متعدد در حال حمل و نقل محصولاتشان به کشورهای مختلف هستند اما برندهای ایرانی سهمی در این بازار گسترده ندارند. اگر (برای مثال) به کشوری مانند روسیه متعهد شوید برای یک‌سال سیب درختی را به طور رایگان در اختیارش قرار می‌دهید، به هیچ عنوان قبول نخواهند کرد چون حداقل زمان قرارداد صادراتی این کشور ۱۰ ساله است و تأمین‌کننده باید تعهد کامل دهد که طی این مدت، کیفیت و قیمت محصولاتش تغییری نخواهد کرد و هیچ تأخیری در صدور محصول ایجاد نمی‌شود. اگر هفته اول قادر به تأمین محصول طبق قرارداد نشوید، کارت زرد دریافت می‌کنید، در هفته دوم مشمول جریمه بسیار گزاف می‌شوید و در هفته سوم قرارداد به طور کامل لغو و تمام ضمانت‌ها و وثایق شما را وصول می‌کنند.

بازار صادرات جای شوخی یا اهمال کاری نیست. آیا در ایران چنین شرایط ثابت و پایداری وجود دارد؟ یک‌سال شرایط کاشت و برداشت سیب ایده‌آل و مطلوب است اما هیچ باغداری در ایران نمی‌تواند ضمانت و اطمینان دهد که سال دیگر محصولش با همان کیفیت و قیمت مدنظر به عمل می‌آید چه برسد به ۱۰ سال! در مورد صادرات باید چنین تضمین‌هایی به کشور مقصد بدهید در غیر این صورت حتی صادرات رایگان هم برایشان اهمیتی ندارد زیرا قابل اتکا و مستمر نیست.

«پس یکی از مشکلات جدی در مسیر صادرات، ملیت صادرکنندگان است...»

بله! البته در صنعت پوشاک مشکلات آن قدر جدی و حاد نیست چون کیفیت و استمرار اولویت بازار مقصد می‌باشد. صنعت پوشاک ایران تک‌ستاره‌های بسیاری در آسمان صادرات دارد؛ ستارگانی که همیشه می‌درخشند و برای کشورمان افتخارآفرین هستند اما حمایت از تولید ملی و رونق اقتصادی از سوی وزارتخانه‌ها و نهادهای دولتی در حد شعار

باقی می‌ماند و به همین دلیل تولید پوشاک به مزیت نسبی کشور تبدیل نمی‌شود و طبعاً اهمیتی برای صادرات آن در نظر گرفته نمی‌شود. مصداق بارز این بی‌توجهی در برپایی نمایشگاه پوشاک تهران کاملاً مشهود بود. ساعت کاری نمایشگاه پوشاک، -صنعتی اشتغالزا و کارگربر- را به بهانه‌های غیرمنطقی تغییر دادند، مشتریان از سراسر کشور پشت درب‌های نمایشگاه ماندند و اجازه ورود پیدا نکردند؛ رسانه‌های دیداری و نوشتاری خبر از لغو نمایشگاه پوشاک دادند ولی واقعیت این بود که غرفه‌داران از ۸ تا ۱۱ صبح در انتظار بازدیدکننده می‌نشستند؛ اما درست در ساعات مفید نمایشگاه، بلندگو پایان وقت کاری را اعلام می‌کرد! متأسفانه همه فقط حرف می‌زنند و در عمل کسی کاری انجام نمی‌دهد. در تمام کشورها، فکر مدیران ارشد و بنیانگذاران برندها دنبال نوآوری، خلاقیت، توسعه و ... است اما مدیر ایرانی برای رفع مشکلات شهرداری، مالیات، بیمه و ... از این اداره به آن اداره در حال رفت و آمد هستند!

«اگر تمام مسائل و مشکلات تولید را کنار بگذاریم؛ آیا تولیدکنندگان ایرانی در یک فضای سالم و ایمن

قطعاً دارند... چرا که نه؟! در کشوری به تولید و فعالیت ادامه می‌دهیم که علی‌رغم تمام هزینه‌های سربار و موانع متعدد هنوز کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی مشغول کار هستند.

ترکیه از سال ۲۰۱۸ برای تقویت زنجیره تأمین پوشاک خود، تمام برندهای متفرقه را از مراکز بزرگ خرید خارج و به تولیدکنندگان اعلام کرد در صورت صادرات کالا به سراسر اروپا با عنوان Made in Turkey، Turkey، یعنی از هزینه‌های صادرات، امور پرسنلی، اجاره، مالیات و ... را تقبل می‌نماید یا در راستای حمایت از تولید داخل اقدام به انعقاد تعرفه ترجیحی با سایر کشورها می‌کند. مثلاً تعرفه ترجیحی ترکیه با آلمان صفر است؛ یعنی برای صادرات به آلمان موظف به پرداخت عوارض ورود و خروج به کشور نیستید! گویی از شهری به شهر دیگر سفر می‌کنید و هیچ

هزینه‌های سربار مملکت نمی‌شود. در ایران شرایط کاملاً برعکس است و فکر نمی‌کنم نیازی به توضیح آن باشد.

«برنس چگونه به کار ادامه داد؟»

پدرم در سال ۱۳۸۹ از کار کناره‌گیری کردند و به همراه دو برادرم به فعالیت ادامه دادیم. در حالی که اطلاعات کامل و کافی از نخ و پارچه و پوشاک نداشتیم و از این صنعت فقط خاطرات دوران کودکی و مراجعه به مغازه پدر در کوچه برلن در ذهنم باقی مانده بود.

هنگام تدوین استراتژی برنس برای کوتاه شدن مسیر، ضمن بهره‌گیری از نیروهای متعهد و متخصص، بر مزیت نسبی خود تکیه کنیم و سایر مزیت‌های نسبی مورد نیاز را از مجموعه‌های دیگر تأمین نماییم؛ به همین دلیل «تولید» خط قرمز ما بود یعنی تنها مراحل برش و دوخت در خارج از مجموعه انجام می‌گیرد.

برنس از سال ۱۳۹۷ به صورت تخصصی در حوزه طراحی، تولید و عرضه پوشاک زنانه و محصولات مرتبط با آن با امکان خرید حضوری و آنلاین فعالیت می‌کند.

در واقع مأموریت برنس، طراحی، تولید و عرضه پوشاک زنانه و اکسسوری‌ها است و فعالیت‌های خود را به صورت خرده‌فروشی و عمده‌فروشی با ۴۲ پرسنل در بخش‌های مختلف انجام می‌دهیم.

«پخش تبلیغ پوشاک زنانه در رسانه ملی به ندرت پخش می‌شود. اما مدتی است آگهی برنس در شبکه‌های مختلف تلویزیون و رادیو منعکس می‌شود؛ چگونه به این مهم دست یافتید؟»

حدود دو سال و نیم به معنای واقعی کلمه، دوندگی کردیم. بدو امر با ممیزی و کم‌توجهی مدیران رسانه ملی روبرو بودیم؛ بارها تبلیغات ما رد شد اما ممارست و پیگیری‌ها آن قدر ادامه پیدا کرد تا به هدف رسیدیم و چندین برند بابت شکستن این سد از ما قدردانی به عمل آوردند.

«برخی از فعالان صنعت پوشاک معتقدند با پخش آگهی‌های تبلیغاتی بیشتر در چشم خواهید آمد و این یعنی افزایش مالیات، کنترل محسوس تمام عملکردهای شما توسط نهادهای دولتی و ... پس حرکت با چراغ خاموش منطقی است! حتی بعضی آن قدر محتاط هستند که از انجام مصاحبه هم پرهیز می‌کنند! نظر شما در این مورد چیست؟ اتفاقاً این موضوع نقطه ضعف برخی همکاران است زیرا چنین طرز تفکر قدیمی در دنیای امروز منطقی نیست اگر برندی در ایتالیا، هیچ‌گونه تبلیغات و مصاحبه انجام ندهد؛ چگونه انتظار دارد به‌عنوان یک مجموعه معتبر و سرشناس شناخته شود؟ مگر تولیدکنندگان موظف به پرداخت مالیات نیستند؟ مگر دفاتر مالی آنان توسط دولت قابل رصد نیست؟ این چه طرز فکر اشتباهی است که انجام مصاحبه یا انتشار آگهی را به زیان خود می‌دانند؟ در نمایشگاه ایران مد پارسل، بسیاری از تولیدکنندگان پوشاک به بهانه کرونا حضور پیدا نکردند در حالی که مدیر یک برند تحت هر شرایطی باید در نمایشگاه‌های تخصصی به‌عنوان غرفه‌دار یا بازدیدکننده حضور یابد. گویی خود را در جزیره‌ای قرار داده‌ایم که نه شنوای حرف کسی هستیم، نه از سایرین می‌آموزیم و نه اصولاً کسی ما را می‌شناسد.

«در اغلب مصاحبه‌های خود اعلام می‌کنید، «دستیابی به خواسته مخاطبان مدنظر ماست»، چطور به این هدف دست پیدا می‌کنید؟»

گروهی تحت عنوان صدای مشتری (voice of customer) در برنس مستقر است که دائماً نیاز، سلیقه و انتقادات مخاطبان را به ارکان فروش منتقل می‌کند، مرتب در حال رصد بازار و رفع مشکلات احتمالی محصولات هستیم زیرا با هدف تأمین رضایت مصرف‌کنندگان به فعالیت ادامه می‌دهیم. به دلیل فروش آنلاین و حذف هزینه‌های سنگین فروشگاه‌داری و توزیع محصول، قیمت محصولات ما ۴۰-۳۰ درصد پایین‌تر و کیفیت آن چندین برابر

مناسب‌تر از برندهای همکاران است. تیم پشتیبان فروش به طور مستمر در حال پایش و رصد است به همین دلیل آمار محصولات مرجوعی ما کمتر از سطح استاندارد دنیاست. برای احترام به مشتری، با کاربر تماس و تمام اندازه‌های وی را می‌گیرند، همچنین خدمات امتحان لباس در درب منزل نیز داریم. بر اساس این خدمت، چند سایز لباس برای مشتری ارسال می‌شود و مشتری با آسودگی خاطر در منزل لباس‌ها را امتحان و سایز مورد نظر را انتخاب می‌کند.

«گاهی اوقات این تقسیم‌بندی در ذهن شکل می‌گیرد که بعضی مدیران براساس نیاز بازار به تولید می‌پردازند، برخی هم صرفاً محصولی تولید می‌کنند با این نگرش که بالاخره هر محصولی، خریداری دارد... نگرش کدام دسته را می‌پذیرید؟»

هیچ کدام! در دنیایی از مد و فشن زندگی می‌کنیم که به‌عنوان تولیدکننده پوشاک باید ترند، رنگ سال، فصل، مناسبت‌های ملی و مذهبی (در ایران) برایتان مهم باشد؛ مثلاً بدانید فروش پوشاک به رنگ قرمز در ماه‌های محرم و صفر بسیار کم است یا در شب عید، کمتر کسی لباس سیاه می‌پوشد. آیا می‌توان بدون اطلاع یا توجه به چنین مسائلی به تولید پرداخت و توقع فروش بالا هم داشت؟! بانوان ایرانی حق دارند لباس با کیفیت، متنوع و جذاب بپوشند نمی‌توان حق آنان را نادیده گرفت یا آنان را وادار به خرید محصول بی‌کیفیت کرد.

«قشر مدنظر برنس متمول جامعه است یا تمام اقشار را مدنظر قرار می‌دهید؟»

اغلب مخاطبان ما قشر متوسط رو به بالا هستند البته در تخفیف‌های پایان فصل یا شب عید سایر گروه‌های درآمدی نیز قادر به خرید محصولات برنس هستند.

«تا چه میزان موافق ورود برندهای پوشاک خارجی در کشور هستید؟»

هزاران درصد موافقم زیرا ورود و فعالیت آنها به

برداشت مخصوص به خود را دارد که لزوماً با نظر دیگران همسو نیست. هر کسی تعریفی از برند، نشان تجاری، مارک، تولیدکننده زیرپله‌ای و... دارد اما منظور همگی تداوم یک رفتار در طول سال‌های متمادی است. همین که یک تولیدکننده در شرایط نامساعد اقتصادی کشور توانسته برای تعدادی از هموطنان خود اشتغال ایجاد و محلی برای کسب درآمد حلال و تأمین معاش پرسنل را حفظ کند؛ جای خدقوت و تحسین دارد... چه برند باشد چه مارک یا نشان تجاری!

«کسب و کار به شیوه خانوادگی چقدر روابط میان افراد را تحت تأثیر مثبت یا منفی قرار می‌دهد؟»

این شیوه در دنیا بسیار رایج است و قدمت طولانی دارد به طوری که از تأسیس برخی شرکت‌ها صد سال می‌گذرد و نسل به نسل بین اعضای خانواده منتقل شده است. کسب و کار خانوادگی فرصت‌ها و تهدیدهای خود را دارد و اگر بدانید چه زمانی و چگونه حد و مرز روابط خانوادگی با مسائل کاری را حفظ کنید؛ قطعاً زمانی قدرتمند خواهید داشت که اعضای آن پشتیبان همدیگر هستند. در غیر این صورت دامنه اختلافات خانوادگی و فامیلی به حوزه کاری کشیده خواهد شد و عواقب سنگینی در پی دارد.

«مطلب نهایی»

برنس محدود مجموعه‌هایی است که براساس یکی از به روزترین متدهای دنیا یعنی اومنی چنل (Omni Channel) به حرکت ادامه می‌دهد. (اومنی چنل یا «کانال همه کاره»، به معنای فرایند بازاریابی و فروش یکپارچه است که در آن مشتری از اولین لحظه ارتباط و آشنایی با یک برند تا انتهای فرایند خرید، به صورت یکپارچه و جامع مراحل را پشت سر می‌گذارد و تمام کانال‌ها در کنار یکدیگر قرار می‌گیرند. در اومنی چنل تلاش بر این است با استفاده از ظرفیت کانال‌های مختلف بتوان طیف وسیعی از مخاطبان را به سمت خود جذب کرد.)

تهیه و تنظیم: سیدضیاءالدین امامی رؤف



پلتفرم کاملاً تخصصی انواع لباس مردانه، بچه‌گانه، بارداری، اسپرت، کژوال، استایل خیابانی، آوانگارد و... را عرضه می‌کند و غایت آن ارائه ساعت، عطر، گردنبند و تمام محصولات مرتبط با مد و فشن است. به طور کلی باید بگوییم در آینده پلتفرم تخصصی جهت تأمین، عرضه و صادرات پوشاک ایران ایجاد خواهیم کرد.

«دلیل خاصی داشت که با پوشاک کلاسیک»

زنانه وارد صنعت پوشاک شدید؟

بله چون از سال‌های دور تاکنون برندهای پوشاک مردانه بسیار قدرتمند ظاهر شده‌اند و خلأ جدی در پوشاک زنانه وجود داشت. به عنوان یک برند با فضاهای پرفراز و نشیب و بسیار رقابتی کاری نداریم و ترجیح می‌دهیم در عرصه آرام‌تر، با رقیبان کمتر، بازار قابل کنترل و کم‌دردتر اما محدودتر مانند پوشاک زنانه (آن هم کلاسیک و نه کژوال) فعال باشیم.

«بعضی‌ها معتقدند در صنعت پوشاک ایران»

«مارک» وجود دارد نه برند... نظر شما چیست؟

بنظرم این تفکر هم درست است هم غلط! چون زاویه نگاه انسان‌ها با هم متفاوت است و هر کسی

پختگی و رشد ما منتهی می‌شود. البته لازم بود چند سال در غیاب برندهای خارجی ریشه دهیم و مراحل بلوغ را طی کنیم چون دوران شکوفایی اغلب برندهای ایرانی در سال‌های ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷ طی شد. صنعت پوشاک در حال پوست‌اندازی است و تولیدکنندگانی که بر تکرار روش‌های قبلی اصرار می‌ورزند به محض حضور برندهای خارجی از گردونه رقابت حذف خواهند شد.

«در چشم‌انداز و برنامه‌های آتی برنس بر»

تولید و عرضه پوشاک کلاسیک زنانه متمرکز خواهید ماند یا به سمت ارائه پوشاک مردانه، بچه‌گانه و... نیز حرکت خواهید کرد؟

طبق پلان A با برند برنس وارد بازار شدیم، هر اندازه سقف برنس را بلندتر تصور کنیم؛ باز هم برای برنس و اعضای هیئت مدیره کوتاه است! به همین دلیل تصمیم گرفتیم در پلان بعدی مدل T را پیاده‌سازی نماییم. مدل T (که نمونه بسیار موفق آن آمازون است) یعنی یک زمینه را به صورت بسیار تخصصی دنبال کنیم و همزمان فعالیت‌های خود را در سایر زمینه‌ها گسترش دهیم.

برنس به عنوان تولیدکننده پوشاک کلاسیک زنانه به بازار معرفی شد و پس از استقبال مخاطبان و رسیدن به دوران پختگی و بلوغ، به عنوان یک

اشاره:

به اعتقاد مهندس مشیری «کارخانه‌های رنگریزی و تکمیل به دنبال ثبات کیفیت مواد تعاونی و در دسترس بودن همیشگی آن هستند و بازار امروز به اندازه‌های حرفه‌ای شده که تولیدکنندگان مواد تعاونی به این دغدغه صنعتگران نساجی توجه ویژه نشان دهند».

مدیرعامل اطلس شیمی رزین تصریح کرد: «برای تولید باید حجم وسیعی از فروش وجود داشته باشد که مواد اولیه در حجم بالا از تامین کنندگان اصلی بی واسطه تامین گردد و سایر هزینه‌های تولید، واردات، حمل و نقل و غیره سرشکن شود تا قیمت قابل رقابت باشد و از سوی دیگر تنوع محصولات به گونه‌ای باشد که مصرف کننده را از دغدغه‌های واردات بی نیاز سازد.» وی در بخش دیگر مصاحبه یادآور شد: «ساخت یک برند معتبر کار بسیار دشواری است اما حفظ آن دشوارتر ... کافی است فقط و فقط یک بار کالای بی کیفیت در اختیار مشتریان خود قرار دهید، قطعاً دیگر سراغ شما نخواهند آمد و به اصطلاح پشت سرشان را هم نگاه نمی‌کنند!» مشروح این گفت‌وگو از نظر تان می‌گذرد:

۴ بیوگرافی

متولد سال ۱۳۵۲ و فارغ‌التحصیل مقطع کارشناسی شیمی نساجی هستم. دو تن از بستگان مهندس نساج بودند و تا حدودی با فعالیت‌های آنان آشنایی داشتم، لذا این رشته را انتخاب کردم. پیش از اتمام کامل تحصیلات دانشگاهی به سفارش یکی از همکلاسی‌های عزیز دانشگاه در کارخانه‌های رنگریزی پاتکس به عنوان مسئول سالن رنگریزی مشغول کار شدم. پایه پذیرش من در این کارخانه نساجی، تجربه گذراندن دوره کارآموزی به مدت شش ماه در کارخانه چیت ری در سال ۱۳۷۴ که مکملی بر اطلاعات اکادمیک اینجانب شده بود، می‌باشد. علی‌الخصوص امکان ایجاد شده حضور در دو هفته تعطیلات تعمیر و نگهداری کارخانه که به من و چند تن از هم‌دانشگاهی‌ها این امکان را می‌داد تا با جزئیات دقیق دستگاه‌ها و مراحل کار آشنا شویم، این شش ماه کارآموزی در چیت ری مسبب کسب اطلاعات پایه و آشنایی با شرایط حاکم در محیط صنعتی بود. پس از فعالیت در دو کارخانه رنگریزی پاتکس و رنگریزی درخشان، به سفارش حاج آقا کریمی صاحب کارخانه



مواد شیمیایی نساجی،

کسب و کار ماست

مشترک، از قبل مشغول به تولید محصولات شیمیایی بودیم. در حال حاضر با توجه به محدودیت‌های تحریم واردات از آلمان و اروپا، مجبور به پرداخت هزینه‌های گزاف جهت دور زدن تحریم‌ها هستیم.

این شرکت در سه حوزه به شرح ذیل فعالیت دارد:

- ۱- مواد کمکی مورد مصرف واحدهای سمی و رستند (سیستم فاستونی و ریسندگی و رنگریزی الیاف و نخ آکرلیک) شامل انواع آنتی‌استاتیک‌ها، روغن‌های ریسندگی، ریتاردر رنگریزی آکرلیک و یکنواخت‌کننده‌های رنگریزی پشم و نایلون و ...
- ۲- مجموعه اسپین فینیش‌ها جهت کارخانجات تولیدی الیاف.
- ۳- مواد کمکی مورد مصرف در کارخانجات رنگریزی و تکمیل سیستم پنبه‌ای مداوم و غیر مداوم در تنوع بالا.

۷۰+ دهه که فعالیت خود را در صنعت نساجی آغاز کردید، وضعیت تولید و فروش این صنعت چگونه بود؟

به طور کلی در دهه ۷۰، خریداران پارچه بر جزئیات کیفی رنگریزی و تکمیل به صورت امروزی متمرکز نمی‌شدند و توقع کمتری داشتند و شرایط تولید ساده تر و از تنوع کمتری برخوردار بود و اغلب نیاز به ماشین‌آلات تکمیلی خاص نبود و اکثر کارخانجات با ماشین‌آلات و امکانات کمتری، تولیدات خود را عرضه می‌نمودند هنوز انجام تکمیل‌های خاص فراگیر نشده بود، طبیعی است که مواد کمکی نساجی مصرفی هم از تنوع کمتری برخوردار بود و به تدریج از تکنولوژی‌های جدیدتری نیز بهره گرفته شد.

درخشان و توصیه زنده‌یاد مهندس مظاهری تصمیم به کار در زمینه بازرگانی و فروش گرفتیم. از نیمه سال ۱۳۷۷ در شرکت رزین ساوه که یک سازمان معتبر و معظم با ارتباطات گسترده بین‌المللی و نماینده شرکت بایر آلمان بود در قسمت تکنیکال و فروش مشغول به کار شدم که سبب کسب تجارب بسیار ارزشمند در زمینه کار تیمی و گذراندن دوره‌های متعدد تکنیکی (که توسط کارشناسان شرکت بایر آلمان انجام می‌گرفت)، گردید. تا پایان سال ۱۳۸۵، پس از تغییر استراتژی این شرکت در محدودیت فعالیت بخش نساجی و افزایش فعالیت دیگر بخش‌ها، در این شرکت مشغول به کار بودم. از ابتدای سال ۱۳۸۶، تصمیم به فعالیت مستقل گرفته و به تدریج شرکت اطلس شیمی رزین شکل امروزی خود را پیدا نمود. با توجه به تجارب قبلی و آشنایی با حوزه فعالیت چند شرکت اروپایی، مبادرت به تامین و تولید محصولات شیمیایی کردیم. تمرکز ما فعالیت تخصصی در زمینه تامین و تولید افزودنی‌های شیمیایی صنعت نساجی بوده و هست که همواره سعی کردیم، تامین کننده قابل اعتماد کارخانجات نساجی باشیم. اواخر سال ۱۳۹۶، نمایندگی رسمی و انحصاری شرکت ردولف شیمی آلمان را اخذ کردیم و این اتفاق سبب شد که تنوع محصولات این شرکت افزایش یابد و همچنین بتوانیم از امکانات بسیار گسترده فنی و آزمایشگاهی شرکت ردولف نیز در جهت رفع مشکلات کارخانجات استفاده مطلوب بکنیم.

۴ در زمینه تولید نیز به فعالیت می‌پردازید؟

بله. با استفاده از دانش فنی و تیم متخصص به صورت

در دهه ۸۰ به تدریج انتظار مشتریان افزایش پیدا کرد و به صورت تخصصی تر به دنبال کیفیت بالاتر و تنوع بیشتر بودند. بسیاری از کارخانه‌های رنگرزی با خرید نصب و راه اندازی ماشین آلات مدرن به نوسازی و بازسازی خطوط تولید خود پرداختند تا محصولات با کیفیت تری عرضه نمایند تا از بازار عقب نمانند که نتیجه آن افزایش چشمگیر کیفیت و تنوع کالاهای نساجی در چند سال اخیر می‌باشد، به طوری که می‌توانند اکثر پارچه‌های مصرفی کارخانجات و برندهای پوشاک را تامین نمایند. بدیهی است این امر نیاز به مواد اولیه و جانبی پیشرفته تر و به روز تر هم دارد که بایستی تامین گردند. ضمناً این نکته را هم اضافه می‌کنم که طبق آمار جهانی تقاضای پوشاک رشد ۴۰۰ درصد داشته است.

البته متأسفانه بخش عمده‌ای از مصرف کنندگان

تمایل بسیاری به خرید پوشاک خارجی دارند...

در چند سال اخیر با قوی تر شدن تولید کنندگان و برندهای داخلی پوشاک و افزایش کیفیت و تنوع محصولات آنها، تمایل مصرف کننده به خرید پوشاک خارجی تا حدود چشمگیری کاهش یافته است.

این امر وابستگی همه جانبه با نحوه عملکرد کارخانجات تولیدی و برندهای پوشاک دارد، هر چقدر کیفیت و تنوع پوشاک تولید داخل فاصله کمتری با پوشاک با کیفیت خارجی داشته باشد، به تدریج رویکرد مصرف کنندگان نیز مثبت تر خواهد شد. لازم به یادآوری می‌باشد که مدیریت هزینه‌ها در جهت ارایه محصول با قیمت رقابتی شرط لازم برای این امر می‌باشد.

اما در گفت‌وگو با بسیاری از تولید کنندگان

پوشاک، آنان به صراحت عنوان می‌کنند که اگر برچسب خارجی به محصولات خود نصب نکنند، با افت شدید فروش مواجه می‌شوند به همین دلیل ناچارند برخلاف میل خود از برچسب برندهای اروپایی و ترک استفاده کنند...

به هر حال تولید کنندگان معتبر جهانی و برندهای معروف پوشاک از یک سو با داشتن لابراتوارهای پوشاک و امکانات متعدد دیگر و از سوی دیگر قدمت و تجربه دیرینه سهم بیشتری از بازار پوشاک را در جهان دارند. بدیهی است موفقیت یک شبه به دست نمی‌آید و با تلاش جهت ارایه محصول با کیفیت و استمرار آن می‌توان این جایگاه را به

صورت تدریجی تصاحب نمود. تولید کننده‌ای که بخواهد حرکت ماندگاری را در صنعت انجام دهد و نامش پرآوازه شود، باید روی محدوده مشخصی متمرکز گردد، استمرار، صبر و حوصله نماید، به اصطلاح خاک آن بازار را هم بخورد.

وضعیت تولید مواد تعاونی نساجی در کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ آیا نیازهای این بخش از صنعت نساجی توسط تولیدات داخلی برطرف می‌شود یا واردات؟

در برخی موارد، مواد تعاونی تولید کشور با کیفیت و قابل رقابت هستند اما در بعضی موارد نیاز واحدهای نساجی از طریق واردات رفع می‌شوند. به اعتقاد من مشخصه یک تولید خوب، استمرار کیفیت، تداوم فروش و در دسترس بودن دایمی آن است. کارخانه‌های رنگرزی و تکمیل به دنبال ثبات کیفیت مواد تعاونی و در دسترس بودن همیشگی آن هستند و بازار امروز به اندازه‌ای حرفه‌ای شده که تولید کنندگان مواد تعاونی به این دغدغه صنعتگران نساجی توجه ویژه نشان دهند.

برای تولید باید حجم وسیعی از فروش وجود داشته باشد که مواد اولیه در حجم بالا از تامین کنندگان اصلی بی واسطه تامین گردد و سایر هزینه‌های تولید، واردات، حمل و نقل و غیره سرشکن شود تا قیمت قابل رقابت باشد و از سوی دیگر تنوع محصولات به گونه‌ای باشد که مصرف کننده را از دغدغه‌های واردات بی نیاز سازد.

مواد تعاونی نساجی تولید کشور صادر هم می‌شوند؟

خیر! مقدار صادرات به اندازه‌ای نیست که تعیین کننده باشد. ضمن اینکه در شرایط کنونی کشور امکان ورود شرکت‌های تولیدی مواد کمکی، به بحث صادرات به طور جدی میسر نمی‌باشد.

تحریم‌های بین‌المللی تا چه میزان در روند فعالیت‌های شرکت شما به عنوان یک مجموعه بازرگانی اثرگذار بوده و هست؟

برجام تبعات بسیار خوب و مثبتی برای مرادات اقتصادی کشور ما داشت به طوری که سال ۱۳۹۷ در نمایشگاه نساجی تهران، پلویون شرکت‌های معتبر و شناخته شده آلمانی و ایتالیایی برای اولین بار پس از چند سال، حضور

فعال و موثری داشتند اما متأسفانه عدم ارتباطات بانکی و محدودیت‌های نقل و انتقال پول همچنان پابرجاست و تا امروز هم ادامه دارد. متأسفانه شرایط به نحوی است که منافع شرکت‌های اروپایی ایجاب می‌کند بدون واسطه با ایران همکاری نکنند و باید به دنبال کشور ثالثی بگردیم تا مراحل کار تداوم یابد. واقعیت این است که اروپا تمایل بسیاری به همکاری با ایران دارد و نمی‌خواهد بازار خود را در کشور ما از دست بدهد اما ارقام سرمایه‌گذاری و تجارت اروپا با آمریکا چندین برابر ایران است و... نتیجه کاملاً مشخص!

با افزایش نرخ دلار در مبادلات تجاری، بازرگانی، صنعتی و ... موافقت یا کاهش نرخ دلار؟

یک نرخ معقول و محاسبه شده با در نظر گرفتن زیر ساخت‌ها و استراتژی کلی حرکت کشور به طوری که تولید صادرات محور را پشتیبانی کند و برای همگان قابل دسترس باشد نرخ ارز باید ثابت شود تا همه بتوانند برای تولید، خرید و فروش، واردات و صادرات برنامه‌ریزی کنند.

مطلب نهایی

سیاست‌گذاران و تصمیم‌گیرندگان کشور با توجه به زیرساخت‌ها و پتانسیل‌های اقلیمی کشور مقررات را در جهت افزایش تولید صادراتی تنظیم نمایند و جدی‌تر به صنعت پوشاک نگاه کنند. کارخانه‌های نساجی در صورت دسترسی به مواد اولیه، ظرفیت‌های فراوانی دارند و واردات با توجه به نرخ بالای ارز به هیچ وجه منطقی و مقرون به صرفه نیست و تولید به گزینه نخست بسیاری از وارد کنندگان و تجار تبدیل شده است و این بهترین فرصت برای ارتقا آن به تولید صادرات محور می‌باشد.

تولید کنندگان و صنعتگران ایرانی نیز باید از این فرصت نهایت استفاده را به عمل آورند و به سطحی از توانمندی و کیفیت برسیم که اولاً ظرفیت‌های وارداتی را تبدیل به بازار ثابت محصولات تولیدی خود نماییم و ثانیاً باعث افزایش روزافزون بازارهای صادراتی شویم. ساخت یک برند معتبر کار بسیار دشواری است اما حفظ آن دشوارتر... کافی است فقط و فقط یک بار کالای بی کیفیت در اختیار مشتریان خود قرار دهید، قطعاً دیگر سراغ شما نخواهند آمد و به اصطلاح پشت سرشان را هم نگاه نمی‌کنند!

تهیه و تنظیم: شبنم السادات امامی رئوف



تهیه و تنظیم: مینا بیانی



ورشکستگی برای دولت! مفهوم ندارد!

اشاره:

پنجمین آیین معرفی و تقدیر از صادرکنندگان نمونه استان تهران با همت اتاق بازرگانی تهران با حضور استاندار تهران، رئیس سازمان توسعه تجارت، رئیس سازمان صمت استان، رئیس اتاق تهران، اعضای هیئت نمایندگان اتاق تهران و فعالان بخش خصوصی در مرکز همایش‌های بین‌المللی کتابخانه ملی برگزار شد؛ ۱۵ صادرکننده ممتاز، نمونه و شایسته تقدیر استان تهران معرفی شدند. گفتنی است پس از بررسی پرونده فعالیت صادرکنندگان و ارزیابی اسناد ارائه شده، ۱۵ بنگاه بخش خصوصی فعال در حوزه صادرات، به عنوان صادرکننده نمونه استان تهران شناخته شدند.

خودتحریمی‌ها و کاهش ارزش پول ملی

محمد لاهوتی - رئیس دبیرخانه کارگروه انتخاب صادرکنندگان نمونه استان تهران - با اشاره به اینکه برای پنجمین سال متوالی، فرایند انتخاب و معرفی صادرکنندگان استان به اتاق تهران واگذار شده است، توضیح داد: پس از اعلام فراخوان در سال جاری، ۴۹ شرکت برای مشارکت در رویداد انتخاب صادرکنندگان نمونه داوطلب شدند که از این تعداد ۳۹ شرکت اقدام به تحویل مدارک کردند و پس از انجام ارزیابی‌ها، ۱۵ شرکت با عنوان ممتاز، نمونه و شایسته تقدیر انتخاب شده‌اند.

او ادامه داد: بررسی پرونده‌ها و عملکرد این شرکت‌های صادراتی نشان‌دهنده آن بود که این شرکت‌ها به‌رغم مشکلات موجود و تحریم‌های خارجی و داخلی، اقدام به گسترش و ایجاد تنوع در بازارها کرده و تحولاتی در بسته‌بندی و HS کد جدید برای محصولات خود ایجاد کرده‌اند. بدین ترتیب، یک شرکت ممتاز شناخته شده، ۱۱ شرکت در شمار شرکت‌های نمونه قرار گرفت و سه شرکت نیز شایسته تقدیر تشخیص داده شدند.

لاهوتهی سپس به تغییراتی که در وضعیت صادرات و صادرکنندگان از سال گذشته تاکنون ایجاد شده اشاره کرد و گفت: با تغییر دولت و تغییر نسبی سیاست‌ها، تا حدودی

راه تنفس صادرکنندگان باز شده و چنانچه این سیاست‌ها تداوم پیدا کند، افزایش صادرات رقم خواهد خورد. او گفت: تحریم‌های خارجی، اگرچه فضای کسب‌وکار و تجارت کشور را تحت تاثیر قرار داده اما بیش از تحریم‌های خارجی، تحریم‌های داخلی در برابر فعالیتهای اقتصادی مانع ایجاد کرده است. چنانکه اگر قید و بندها و مقررات دست و پاگیر اعمال نشده بود، صادرات کشور در سال ۱۳۹۹ در کانال ۳۶ میلیارد دلار قرار نداشت. به بیان دیگر، خودتحریمی‌ها سبب شد که به رغم کاهش ارزش پول ملی، افزایش صادرات محقق نشود.

رئیس کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق تهران در ادامه با اشاره به پایش قوانین دست و پاگیر و رفع برخی از این مقررات طی ماه‌های اخیر گفت: این اقدامات سبب شده است که صادرات در ۹ ماهه سال جاری حدود ۴۰ درصد رشد را تجربه کند. البته افزایش صادرات یک حادثه نیست و نباید چنین تصور شود که فعالیتهای صادراتی به صورت تصادفی ممکن است رونق پیدا کند؛ عوامل متعددی در حصول این رشد دخیل است که یکی از آنها رفع موانع از برابر صادرکنندگان است. بنابراین با تداوم این رویکرد می‌توان امیدوار بود که رشد صادرات مستمر باشد.

لاهوتهی به برخی از مشکلات صادرکنندگان از جمله افزایش



او با تاکید بر اینکه یکی از موانع توسعه صادرات غیرنفتی موضوع زیرساخت‌هاست، گفت: از جمله مسائل صادرکنندگان در مقاصد صادراتی، تغییرات نرخ ارز و چگونگی نقل و انتقال ارز است که انتظار می‌رود به این مسایل رسیدگی شود.

عدم مداخله دولت در قیمت گذاری ارز

محمد عرب - عضو هیئت مدیره جامعه مدیران و متخصصان صنعت کفش و صادرکننده نمونه سال ۹۹ استان تهران - آزادسازی نرخ ارز را مطالبه جدی فعالان این صنعت عنوان کرد و افزود: سرکوب نرخ ارز، تولید در داخل را با چالش جدی مواجه می‌کند، از این رو تقاضای امروز کارآفرینان و صنعتگران از دولت، عدم مداخله در قیمت‌گذاری ارز است و معتقدیم که تورم را با ابزارهای دیگری غیر از فروش ارز نیز می‌توان کنترل کرد.

وی همچنین با بیان اینکه صنعت تولید کفش در کشور تا حدود زیادی از واردات مواد اولیه بی‌نیاز شده و با افزایش نرخ دلار طی سال‌های اخیر، صادرات تولیدات این بخش، در مسیر رونق قرار گرفته است، افزود: در حال حاضر تا ۹۰ درصد از صنعت کفش کشور، بومی‌سازی شده و بخش عمده‌ای از ماشین‌آلات واحدهای تولیدی، در داخل تولید می‌شود.

مجید روحی - رئیس هیئت‌مدیره انجمن صنفی تولیدکنندگان و صادرکنندگان تجهیزات پزشکی و دندان پزشکی - بازار تجهیزات پزشکی در دنیا را معادل ۴۵۰ میلیارد دلار بیان کرد که به گفته وی، اندازه بازار داخل تجهیزات پزشکی بالغ بر ۵ میلیارد دلار است و طی سال گذشته، حدود ۱/۳ میلیارد

وی با اشاره به محدودیت‌هایی که برای توسعه صنعتی در پایتخت وجود دارد، گفت: پیشنهاداتی در راستای اصلاح و ساماندهی واحدهای صنعتی، معدنی و تجاری به دولت ارائه شده است که در صورت تصویب، بسیاری از موانع در مسیر تولید برطرف می‌شود.

صادقی تصریح کرد: بیش از ۱۲ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری جدید برای ساخت و توسعه کارخانجات در استان تهران با همت بخش خصوصی صورت گرفته و از مجموع ۲۴ هزار کارت فعال بازرگانی در کشور، ۱۳ هزار کارت در استان تهران فعال است.

وی، یکی از مشکلات در ارزیابی صادرات غیرنفتی استان تهران را ضعف نظام آماری عنوان کرد و گفت: بر اساس آمار منتشر شده در ۹ ماهه امسال حدود یک میلیارد و ۲۹ میلیون دلار صادرات غیرنفتی از استان تهران انجام شده که نسبت به مدت مشابه با رقم ۷۳۰ میلیون دلار، رشد ۴۰ درصدی در صادرات غیرنفتی استان حاصل شده است.

صادقی با بیان اینکه ۳۲ درصد صادرات کل کشور بر مبنای کارت‌های بازرگانی استان تهران انجام گرفته است، گفت: تقاضای ما تقویت نظام آماری با همکاری گمرک است تا ظرفیت‌های صنعتی و تجاری استان تهران به طور دقیق مشخص شود. همچنین مشکلاتی نیز در حوزه تولید وجود دارد که مانع ایجاد و توسعه سرمایه‌گذاری در استان است. همچنین در زمینه تامین منابع و امکانات مالی و ایجاد زیرساخت‌های تجاری نیازمند کمک و مساعدت هستیم. در واقع، یکی از موانع توسعه صادرات غیرنفتی، عدم تناسب زیرساخت‌های استان با واحدهای تولیدی و تعداد صادرکنندگان است.

هزینه حمل پرداخت گفت: نرخ حمل و نقل در حال حاضر حدود ۲۰ الی ۳۰ درصد قیمت کالای صادراتی را به خود اختصاص می‌دهد و چنانچه سازمان توسعه تجارت و سازمان برنامه بودجه مشوق‌های صادراتی را هر چه زودتر اجرایی نکنند، مساله هزینه حمل و نقل به تهدیدی برای صادرات تبدیل خواهد شد.

او همچنین یکپارچه‌سازی تصمیمات و سیاست‌ها در حوزه تجارت را از دیگر انتظارات صادرکنندگان برشمرد و گفت: خوشبختانه به دلیل کاهش نرخ ارز در هفته اخیر، فاصله نرخ ارز در بازار و سامانه نیما که در مقطعی به ۲۰ درصد رسیده بود، کاهش یافته و در این شرایط اگر بانک مرکزی مساله چندگانگی نرخ ارز را حل کرده و این ۴ الی ۵ نرخ را به هم نزدیک کند، انگیزه عرضه ارز توسط صادرکنندگان نیز افزایش یافته و نرخ در بازار نیز تعدیل خواهد شد. در واقع کاهش فاصله نرخ‌ها به تسریع در رفع تعهد ارزی صادرکنندگان منجر خواهد شد. محمد لاهوتی در انتهای سخنان خود ابراز امیدواری کرد که با رفع مسائلی که مطرح شد، ارزش صادرات در سال آینده با رشد بیشتری همراه شود.

پیشنهاداتی در جهت ساماندهی واحدهای صنعتی، معدنی و تجاری تهران

یداله صادقی - رئیس سازمان صمت استان تهران - به ارائه گزارشی از عملکرد اقتصادی و تجاری استان پرداخت و اموری که در استان به اتاق بازرگانی تهران و خانه صنعت، معدن و تجارت واگذار شده، در نهایت موفقیت و رضایت‌مندی مخاطبان را به همراه داشته است.



دلار واردات در این بخش صورت گرفته است. به گفته این فعال اقتصادی، هدف صادراتی تجهیزات پزشکی کشور طی امسال، رقمی حدود ۵۰۰ میلیون دلار برآورد شده است.

روحي به نقش توليدكنندگان تجهيزات پزشکی در تامین نیاز داخل و کاهش ارزبری در کشور اشاره کرد و با تاکید بر اینکه در مسیر توسعه صادرات غیرنفتی، باید به سمت ایجاد برند ایرانی گام برداشت، افزود: ارزش ترجیحی باید برداشته شود و یکی از مطالبات اصلی صنعتگران حوزه تجهیزات پزشکی، حذف این نرخ است. از سوی دیگر، قیمتگذاری دستوری از تجهیزات پزشکی نیز باید برچیده شود در حالی که میزان مطالبه تولیدکنندگان این بخش از دستگاه‌های دولتی و مراکز درمان، به بیش از ۱۰۰۰ میلیارد تومان رسیده است.

تفکیک اقدامات سازمان توسعه تجارت

علیرضا پیمان‌پاک-رئیس سازمان توسعه تجارت- با بیان این مطلب که توسعه تجارت شامل یک زنجیره از تولید، فرآوری و بسته‌بندی، توزیع، فروش و برگشت ارز است، گفت: اگر این زنجیره را به صورت منسجم در نظر بگیریم و چالش‌های آن را احصا کرده و سیاست‌های حمایتی را متناسب با شرایط کل زنجیره تعریف کنیم، با استمرار رشد صادرات مواجه خواهیم شد.

او سپس از تفکیک اقدامات سازمان متبوع خود به چهار حوزه سخن گفت و افزود: کارگروه‌هایی با عناوین توسعه بازار، لجستیک، تعرفه‌های گمرکی و مسائل پولی و بانکی تشکیل شده است که با توجه به نقشه راه توسعه صادرات در این چهار حوزه سیاستگذاری شده و موانع در این زمینه به صورت هدفمند رفع خواهد شد.

رئیس سازمان توسعه تجارت گفت: در بخش توسعه بازار چند گام برداشته شده که یکی از آنها توسعه رایزن‌های بازرگانی است و در چهار ماه اخیر تعداد رایزن‌های بازرگانی افزایش یافته. در بودجه سال آینده نیز تعداد رایزن‌های بازرگانی تا ۳۰ رایزن افزایش خواهد یافت. البته به دلیل محدودیت‌های حاکمیتی نمی‌توان برای انتخاب رایزن‌های بازرگانی از بخش

هزار تن افزایش خواهد یافت.

پیمان‌پاک در ادامه از ضرورت احیای شورای عالی صادرات و ایجاد فرماندهی واحد توسعه صادرات سخن گفت و افزود: برقراری توافقنامه‌های ترجیحی با برخی کشورها از جمله سوریه، افغانستان و پاکستان در دست پیگیری است و رئیس‌جمهوری نیز پیگیری برقراری تجارت آزاد با اوراسیاست که در صورت اجرایی شدن تجارت آزاد با این منطقه در سال آینده، بازار صادراتی کشور در این بخش از ۴۰۰ میلیون دلار به ۱۰ میلیارد دلار خواهد رسید.

او همچنین از شکل‌گیری کارگروه مشترک ارزی با بانک مرکزی برای هماهنگی سیاست‌های تجاری با سیاست‌های ارزی خبر داد و گفت: به دلیل ناهماهنگی میان این دو بخش، در سال‌های ۹۷ تا ۱۴۰۰ نتوانستیم از کاهش ارزش پولی ملی نتوانستیم در جهت توسعه صادرات بهره بگیریم.

پیمان‌پاک انجام واردات کلیه کالاهای مجاز در مقابل صادرات توسط صادرکنندگان، همچنین واردات اعتباری، استفاده از سامانه بلاک‌چین و تجارت با استفاده از رمزارزها را از جمله توافقات انجام شده میان وزارت صمت و بانک مرکزی دانست که در آینده نزدیک اجرایی خواهد شد و به گفته او این ابزارها کارکردی شبیه سوئیفت را خواهد داشت.

خصوصی استفاده کرد، اما دایره انتخاب رایزن‌ها گسترش یافته و تلاش کرده‌ایم از افراد توانمند سایر وزارتخانه‌ها برای انتخاب رایزن‌ها استفاده کنیم.

وی با اشاره به فعال شدن مراکز تجاری در ماه‌های اخیر، اظهار داشت: پنج مرکز تجاری در ارمنستان، ترکیه، پاکستان، امارات و جمهوری آذربایجان با کمک بخش خصوصی راه‌اندازی شده است. درباره راه‌اندازی مراکز تجاری مصمم هستیم تا از توان بخش خصوصی استفاده کنیم و این مراکز باید به نهادی تبدیل شوند که به صادرکنندگان خدمات ارائه کنند.

استفاده از ظرفیت کمیسیون‌های مشترک در توسعه بازار از دیگر برنامه‌هایی بود که پیمان‌پاک به آن اشاره کرد و گفت: با توجه به اینکه مسئولیت ۲۳ کمیسیون مشترک اقتصادی بر عهده وزارت صمت است در برگزاری این کمیسیون‌های مشترک از ظرفیت بخش خصوصی استفاده خواهیم کرد.

او همچنین از تشکیل کارگروه لجستیک خبر داد و گفت: در مرحله نخست همه بنادر و مقاصد صادراتی، مورد آسیب‌شناسی قرار گرفت که برای بهبود وضعیت حمل و نقل در کوتاه‌مدت و میان‌مدت پیشنهاداتی احصا شده است. برای مثال، ما در بررسی‌های خود دریافتیم که در صورت لایروبی بندر آستارا، ظرفیت صادراتی این منطقه از ۲۰۰ هزار تن در سال به ۸۰۰



۲۰۰ عدد رسید و این شد که عملاً نه تنها نتوانستیم صادرات را رشد و افزایش دهیم که شاهد کاهش صادرات بودیم و موقعیت بسیار خوبی را از دست دادیم. او با اشاره به اینکه دولت و اقتصاد ایران نفتی است، گفت: دولت به دلیل درآمدهای نفتی و اقتصاد نفتی خود را بی‌نیاز از بخش خصوصی و مردم می‌داند. متأسفانه دولت چون خود تولید ارز می‌کند خود را بی‌نیاز از مردم، بخش خصوصی و صادرکنندگان می‌بیند و تنها در مواقعی که مشکل پیدا کند شاید به این بخش‌ها مراجعه شود. ما در سال ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۲ نزدیک ۷۰۰ میلیارد دلار درآمد ارزی داشته‌ایم و در همین دوره بیشترین میزان واردات را شاهد بودیم؛ یادم هست که قیمت موز تقریباً نصف قیمت سیب درختی بود؛ یعنی اینکه به تمام کالاهایی که از خارج وارد می‌شد؛ بارانه تعلق می‌گرفت چرا چون دولت ارز داشت و ارز را به قیمت خیلی پایین در بازار عرضه می‌کرد و از خلال دندان تا سنگ قبر از خارج وارد می‌شد.

او ادامه داد: در اقتصاد ایران دولت‌ها وقتی درآمد نفتی بالا و ارز دارند آن را خرج و در بازار ارزپاشی می‌کنند بدون اینکه تورم داخلی را در نظر داشته باشد و وقتی که با مشکل ارزی رو به رو می‌شوند به دنبال چاپ پول می‌روند و از یک طریق دیگر تورم ایجاد می‌کند. وقتی ارز نداریم چاپ پول صورت می‌گیرد و رکود رخ می‌دهد و وقتی ارز داریم بیماری هلندی بروز می‌کند و تورم بالا ایجاد می‌شود.

خوانساری با اشاره به اینکه صادرات را باید جزیی از اقتصاد کشور ببینیم، گفت: مادر سال‌هایی شاهد بودیم که صادرات خدمات فنی و مهندسی به حدود ۵ تا ۶ میلیارد دلار رسید و امروز فکر می‌کنم این عدد کمتر

افزایش قیمت‌ها و تبعات اقتصادی و اجتماعی منفی دیگری رخ می‌دهد.

رئیس اتاق تهران در ادامه گفت: بسیاری از کشورها تلاش می‌کنند در شرایطی که با تورم روبه‌رو می‌شوند آن را به نحوی حل کنند. بعضی از کشورها مثل چین حتی از عمد سعی می‌کنند ارزش پول خودشان را پایین نگهدارند تا بتوانند از مزیت صادراتی بهره ببرند و صادراتشان را توسعه دهند. چین با همین سیاست و برنامه توانسته است تمام بازارهای صادراتی جهان را به دست بیاورد و شاید یکی از اصلی‌ترین دعوای اقتصادی آمریکا و چین بر سر همین ماجرا باشد که چین اجازه نمی‌دهد ارزش واقعی یوان بروز کند و همیشه ارزش یوان را پایین نگه می‌دارد.

خوانساری ادامه داد: ترکیه نیز در سال گذشته میلادی به خاطر مشکلات اقتصادی که داشت با تورم بالایی روبه‌رو شد اما از این موقعیت توانست به خوبی استفاده کند و درآمدهای صادراتی خود را به ۲۲۰ میلیارد دلار برساند که در تاریخ این کشور بی‌سابقه بود. در واقع ترکیه توانست از چالش تورمی که رخ داد بهترین بهره را ببرد و صادرات را افزایش دهد. اما ما متأسفانه در کشور نمی‌توانیم تهدیدها را به فرصت بدل کنیم و چون جزیره‌ای عمل می‌کنیم نمی‌توانیم به موفقیت برسیم. برای مثال در سال ۱۳۹۷ دیدیم که قیمت ارز به یکباره شروع به افزایش کرد و در عوض اینکه موانع از پیش روی صادرات برداشته شود، متأسفانه برخورد با صادرکنندگان و بگیر و ببند شروع و بخشنامه‌های متعددی صادر شد که کم‌سابقه بود. فکر می‌کنم در طول ۲ سال تعداد بخشنامه‌هایی که بانک مرکزی، وزارت صمت و دستگاه‌های مربوطه صادر کردند به

رئیس سازمان توسعه تجارت، خطاب به صادرکنندگان گفت که نظرات خود را از طریق اتاق تهران به اطلاع این سازمان برسانند تا نقطه نظرات بخش خصوصی در سیاست‌گذاری تا اجرا، مورد توجه قرار گیرد.

قیمت‌گذاری دستوری؛ از مخرب‌ترین اقدامات دولت‌ها

مسعود خوانساری - رئیس اتاق تهران - ابراز داشت: همین که با وجود همه مشکلاتی که اقتصاد ایران درگیر آن است؛ صادرکنندگان توانسته‌اند صادرات انجام داده و آن را رشد دهند، کار بسیار بزرگی صورت گرفته و باعث افتخار ما و کشور است. صادرات هم بخشی از اقتصاد کشور است و اگر بتوان چالش‌های اقتصادی را حل کرد، مشکلات صادرات هم که جزیی از آن است، حل خواهد شد.

وی گفت: در ۴۰ سال گذشته ما همیشه با مشکل کسری بودجه در کشور روبه‌رو بوده‌ایم و این یکی از عوامل اصلی چالش‌های اقتصادی در کشور ماست؛ یعنی همیشه میزان درآمدهای کشور از میزان هزینه‌ها کمتر بوده است؛ اگر این اتفاق برای یک بنگاه یا خانواده رخ دهد؛ بعد از یکی، دو سال آن خانواده یا بنگاه ورشکسته می‌شود اما برای دولت‌ها چنین اتفاقی رخ نمی‌دهد؛ زیرا دولت‌ها روز به روز از ذخایر و منابع کشور استفاده می‌کنند. در حالی که این منابع در نهایت به انتها می‌رسد و به دنبال آن مردم فقیر و فقیرتر می‌شوند اما ورشکستگی برای دولت مفهوم ندارد. متأسفانه فکر نمی‌کنم سالی را در ۴۰ سال گذشته داشته باشیم که بودجه کشور بدون کسری بسته شده باشد. کسری بودجه یعنی از چاپ پول و این کار به معنای دست کردن در جیب مردم است که در پی آن

از ۲۰۰ تا ۳۰۰ میلیون دلار باشد؛ باید بررسی کنیم که چرا این اتفاق رخ داده است.

او با بیان اینکه یکی از مخرب‌ترین اقداماتی که دولت‌ها انجام می‌دهند قیمت‌گذاری دستوری است، ادامه داد: تولیدکننده با هزینه‌های بالا فعالیت می‌کند اما به او می‌گویند باید با قیمت پایین کالای تولید شده را بفروشد. همین اتفاق را درباره ارز هم از سال ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۰ شاهد بودیم؛ به صادرکنندگان می‌گفتند باید ارز خود را در سامانه نیما به قیمت ۲۰ تا ۲۵ درصد زیر قیمت بازار بفروشید و این را به واردکننده بدهید. این تصمیماتی غیرمنطقی و خلق‌الساعه‌ای که مرتب گرفته می‌شود ضربه سنگینی به اقتصاد کشور وارد کرده و می‌کند.

خوانساری با طرح این پرسش که کشور ما چه چیزی کمتر از ترکیه دارد، گفت: ترکیه که نه نفت و نه منابع عظیم معدنی همچون کشور ما دارد در سال گذشته میلادی ۲۲۰ میلیارد دلار درآمد صادراتی داشته است و بعد ما که دومین ذخیره گاز جهان را داریم متأسفانه شاهد قطعی گاز و برق در تابستان و زمستان هستیم. او با اشاره به تیم جوانی که در سازمان توسعه تجارت مستقر شده است، گفت: در دو، سه ماه گذشته سازمان توسعه تجارت انصافاً اقدامات خوبی را انجام داده است و انشالله این عملکرد را در ادامه هم شاهد باشیم و بتوانند با دیگر دستگاه‌ها از جمله بانک مرکزی و... یک هماهنگی ایجاد کنند تا اگر می‌خواهند سیاست‌گذاری انجام دهند به نحوی باشد که همه جنبه‌های کار، صادرات، واردات و... با هم و در دورن یک بسته اقتصادی دیده شود.

رئیس اتاق تهران در بخش پایانی سخنان خود گفت: کشور ایران در هر زمینه‌ای می‌تواند حرف اول را در منطقه و حتی جهان بزند. در بحث گردشگری، منابع و ذخایر، نیروی جوان، نیروی نخبه و... ایران شرایط ویژه‌ای دارد و نباید وضعیت ما به شکل کنونی باشد. قطعاً ایران باید جزو کشورهای سرآمد جهان باشد. زمانی ما جز ۲۰ اقتصاد برتر جهان بودیم ولی حالا با کاهش درآمد‌ها به رتبه ۴۰، ۵۰ رسیده‌ایم. امیدوارم با تلاش و حضور صادرکنندگان، فعالان اقتصادی و مسئولان جوان شرایط تغییر کند و سال‌های خوبی را

برای کشور در پیش داشته باشیم.

در ادامه آیین معرفی و تجلیل از صادرکنندگان نمونه پایتخت، استاندار تهران هم سخنانی را در باب ضرورت حمایت از صادرکنندگان بیان کرد. محسن منصوری با اشاره به اینکه ۱۷ درصد از جمعیت کشور در استان تهران ساکن هستند و از طرفی حدود ۷۰ درصد گردش مالی کشور در این استان صورت می‌گیرد، گفت: این دو مؤلفه در کنار استقرار صنایع در این استان ظرفیت‌های بی‌بدیلی برای توسعه صادرات استان تهران فراهم کرده است. امروز این امر به اثبات رسیده است که دولت هرچه در فرآیندهای اقتصادی، کمتر دخالت کند، موفق‌تر است و چنانچه دولت به وظایف ذاتی خود نظیر تامین امنیت بپردازد، توفیقات بیشتری حاصل خواهد کرد. منصوری با تاکید بر اینکه «در حلقه‌های تولید، تجارت و صادرات باید به نگاه و سیاست‌گذاری واحد برسیم» افزود: در مقاطعی دولت‌ها سیاست کنترل تورم و در برخی مقاطع دیگر توسعه صادرات و گاهی نیز ایجاد اشتغال را مدنظر داشتند، اما اگر نقطه تمرکز اصلی دولت، تولید و کاهش هزینه‌های آن باید در سایر عرصه‌ها نیز موفقیت حاصل خواهد شد.

او در ادامه با اشاره به اینکه به رغم موقعیت کم‌نظیر استان تهران در حوزه صادرات، از این موقعیت بهره‌برداری کافی صورت نگرفته است، گفت: برخی قواعد و قوانین دست و پای تولید را بسته است؛ مانند قانون منع استقرار صنایع در شعاع ۱۲۰ کیلومتر استان تهران که مربوط به حدود ۵۰ سال پیش است و طی این مدت نه تنها این قانون به درستی اجرا نشده که هم مردم و هم دستگاه‌های دولتی را متخلف ساخته است. بنابراین یکی از مأموریت‌های مهم ما اصلاح قوانین دست و پاگیر در کوتاه‌ترین زمان ممکن است.

منصوری حذف ارز ترجیحی را از دیگر اصلاحاتی دانست که باید به انجام برسد. او گفت: چندانکه بودن نرخ ارز، موجب بی‌انضباطی شده است. چنانکه فقط در مورد گندم سه نرخ وجود دارد. طبق بررسی‌های مرکز پژوهش‌ها تنها ۱۰ درصد این ارز به مصرف‌کننده نهایی می‌رسد و در واقع یارانه اصلی نصیب تولیدکننده خارجی می‌شود، نه تولیدکننده داخلی؛ البته دولت قبل

طبق قانون باید این روند را اصلاح می‌کرد که احتمالاً به دلیل شرایط حاکم، قادر به اصلاح آن نشد. او اتخاذ وحدت رویه و پرهیز از تغییرات آنی در تصمیمات، را ضروری دانست و گفت: تصمیمات دفعی و آنی آفت تصمیم‌گیری است و صادرات را دچار تزلزل می‌کند. به همین سبب، دولت مصمم است که این رویه را تغییر دهد. در عین حال، یک نظام بوروکراسی ایجاد شده است که مدیران شجاعت نه گفتن به آن را ندارند. به طوری که گاهی اوقات صادرکننده یا تولیدکننده برای گرفتن یک مجوز باید ۱۵ استعلام از دستگاه‌های اجرایی اخذ کند. اساساً بروکراسی خود را در قالب عقلانیت نشان می‌دهد در حالی که باید گاهی این بروکراسی را در مواردی که هزینه‌ای ایجاد نمی‌کند، زیر پا گذاشت.

او در بخش دیگری از سخنان خود، از ظرفیت استان تهران در تردد هیئت‌های تجاری سخن گفت و افزود: در زمانی که دولت با محدودیت‌های زیادی مواجه است کار صادرکنندگان استان تهران به مثابه جهاد در عرصه اقتصادی است و اطمینان می‌دهم که بدنه اجرایی دولت در استان تهران با تمام توان در کنار صادرکنندگان است.

معرفی برترین صادرکنندگان استان تهران

در بخش پایانی آیین تجلیل از صادرکنندگان نمونه سال ۱۳۹۹ استان تهران، ۱۵ بنگاه اقتصادی به عنوان صادرکننده ممتاز، نمونه و شایسته تقدیر معرفی شدند. عنوان صادرکننده ممتاز استان تهران به شرکت شیر پاستوریزه پگاه تهران رسید و سید جعفر میر، مدیرعامل این شرکت تولیدی فرآورده‌های لبنی، نشان ممتاز این دوره را دریافت کرد. شرکت‌های توسعه کشاورزی و بازرگانی آرین، شیشه کاوه فلوت، بلور کاوه، کیمیا وارگه‌سازان، گروه خودروسازی سایپا، صنعت‌سازان انرژی پاسارگاد، دمنده، شیمیا کفش، مجتمع لاستیک یزد، مهندسی تولیدی کوشافن پارس و شرکت آوازه بازرگانی پارس، به عنوان صادرکنندگان نمونه استان تهران در سال ۹۹ معرفی شدند. سه شرکت، ویرامان، لوله‌گستر خادمی و گروه دارویی البرز فارمد، عنوان شایسته تقدیر را به دست آوردند.

تفکر درباره تفکر



گزارشی از برگزاری مراسم معرفی ۱۰۰ شرکت برتر ایران

اشاره:

فهرست جدید شرکت‌های برتر ایران اعلام شد و چهار گروه «بانک»، «پتروشیمی»، «فلزات اساسی» و «صنایع چندرشته‌ای» در رشد فروش رکورد ۱۰ ساله را ثبت کردند. مرور عملکرد این چهار گروه اصلی، خبر از جهش چشمگیر در رشد میزان فروش در سال ۱۳۹۹ می‌دهد. صنایع مورد اشاره در حالی رکوردهای یک دهه اخیر خود را جابه‌جا کرده‌اند که رشد اسمی و واقعی فروش ۱۰۰ شرکت برتر ایران در سال ۱۳۹۹ به ترتیب ۷۶/۳ و ۲۳/۶ درصد بوده است. نکته جالب اینکه بخش پتروشیمی با وجود اندکی افت، پرسودترین فعالیت در بین همه گروه‌های صنعتی است. گروه بانک و موسسات اعتباری با سهم ۱۶/۵ درصدی، پرفروش‌ترین کسب‌وکار در بین ۳۲ رسته فعالیت مختلفی است که در رصد سازمان مدیریت صنعتی قرار داشته‌اند. از آن سو گروه سرمایه‌گذاری‌های مالی به لطف بازده فروش ۸۲ درصدی بهترین عملکرد را در سال ۱۳۹۹ در بین همه گروه‌های مختلف به ثبت رسانده است. گزارش سازمان مدیریت صنعتی گویای سهم ۶۶ درصدی دو بخش پتروشیمی و فلزات اساسی از کل صادرات ۱۰۰ شرکت برتر ایران است. این گزارش تاکید دارد میانگین حاشیه سود در بین ۳۲ گروه صنعتی ۲۴ درصد است.

تصویر بیرونی و جایگاه اقتصاد یک کشور را تعیین می‌کنند. وی با بیان اینکه کمتر از انگشت‌های دست شرکت با فروش بالای یک میلیون دلار در کشور فعال است، تصریح کرد: راهی جز تقویت، حمایت و رفع موانع برای پیشتازان اقتصاد ملی نداریم.

صادق نیارکی با اشاره به ترکیب ۵۰۰ شرکت برتر که حدود ۵۰ درصد آنها کامودیتی (مواد اولیه صنایع از جمله نفت و پتروشیمی، ۳۰ درصد مالی و ۲۰ درصد) ساخت‌محور است، اظهار کرد: مساله امروز ما اشتغال نیروهای متخصص است، بنابراین نیاز به توسعه صنایع ساخت‌محور داریم و در این راستا باید خلأ حدود ۳۰ درصدی بین فروش و ارزش افزوده پر شود. وی در ادامه پیشنهاد کرد که شاخص پیچیدگی محصول نیز به شاخص‌های سنجش شرکت‌های برتر اضافه شود و گفت: قانون حداکثر استفاده از توان تولید هم بحث رتبه‌بندی را مطرح کرده و این رتبه‌بندی سازمان مدیریت صنعتی می‌تواند با قانون تطبیق داده شود تا شرکت‌های برتر از مزیت‌های قانون استفاده کنند.

عضو هیات مدیره سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو)، اظهار کرد: ارزش تولیدات صنعتی

در این مراسم ابوالفضل کیانی بختیاری - رئیس سازمان مدیریت صنعتی -، مهدی صادقی نیارکی - عضو هیات عامل ایدرو -، مجید درویش - رئیس مرکز رتبه‌بندی سازمان مدیریت صنعتی - و مرتضی شاه‌میرزایی - معاون وزارت نفت و مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی - سخنرانی داشتند، رشد واقعی فروش ۱۰۰ شرکت برتر ایران که ۲۳/۶ درصد عنوان شد که در مقایسه با رشد واقعی اقتصاد ایران در سال گذشته که حدود یک درصد بود، نقش بنگاه‌های برتر در نقشه اقتصاد ایران را به خوبی نشان می‌دهد.

در این نشست، عضو هیات مدیره سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) گفت: ارزش تولیدات صنعتی کشور بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار است که این میزان تولید، حدود ۳۰ میلیارد دلار ارزش افزوده را با صادرات ۱۰۰ شرکت برتر ارزش مورد نیاز آن تامین می‌شود.

صادق نیارکی با اشاره به اینکه مجموع فروش ۱۰۰ شرکت برتر کشور ۴۵ درصد تولید ناخالص ملی و ارزش افزوده این ۱۰۰ شرکت ۱۸ درصد ارزش افزوده اقتصاد ملی است، گفت: در دنیا اقتصاد کشورها توسط شرکت‌ها ساخته می‌شود و شرکت‌ها

کشور بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار است که ۳۰ میلیارد دلار ارزبری شامل مواد اولیه، ماشین‌آلات، قطعات و... دارند، اما ۱۰۰ شرکت برتر کشور با صادرات ارز موردنیاز در تامین مواد اولیه سایر رشته‌های فعالیتهای صنعتی در زنجیره گسترده صنایع کوچک و متوسط کشور نقش ایفا می‌کنند.

عوامل برتری و پایداری بنگاه‌های بزرگ چیست؟

سخنران دیگر این رویداد، ابوالفضل کیانی بختیاری -رئیس سازمان مدیریت صنعتی- بود. وی گفت: هوش نوآوری توانایی شناختی انسان برای مشاهده مشکلات و فرصت‌ها به شیوه‌ای جدید و کشف راه‌حل‌های جدید در پاسخ به چالش‌های پیچیده است. به عبارت دیگر، هوش نوآوری پاسخی به پیچیدگی است. هوش نوآوری نیاز رهبران در محیط‌های غیرپیش‌بینی است. محیط‌های امروز محیط‌های پرتغییر، با پیچیدگی بالا، پرابهام با عدم قطعیت هستند که عدم اطمینان، تغییرات سریع، ابهام و پیچیدگی را به همراه دارند. وی اشتباهات رایج در این محیط را شامل رویکرد دستوری به نوآوری، ساده‌انگاری مسائل پیچیده، محدود کردن سطح نوآوری به رهبران و مدیران ارشد، نداشتن استراتژی و برنامه نوآوری و ضعف دانشی رهبران درباره نوآوری و شیوه پیاده‌سازی آن دانست.

کیانی در پاسخ به این پرسش که «آیا هوش نوآوری برای محیط غیرقابل پیش‌بینی کافی است»، گفت: رهبران علاوه بر هوش نوآوری به دو نوع هوش دیگر نیاز دارند؛ هوش هیجانی و هوش تحلیلی. هوش نوآوری شامل شناسایی مساله با رویکرد نوآوری و کشف راه‌حل‌های جدید برای آن است. از سوی دیگر هوش تحلیلی استفاده از سواد و مهارت‌های ریاضی برای شناسایی و حل مساله، استفاده از حافظه برای حل مشکلات پیچیده و استفاده از منطق برای حل مساله است. اما هوش هیجانی، خودمدیریتی، آگاهی اجتماعی و مدیریت روابط است. وی تفکر واگرا و تفکر همگرا را ابزارهای هوش نوآور دانست. تفکر واگرا تولید انبوهی از راه‌حل‌های جدید برای یک مساله از طریق ترکیب، تجزیه یا مرتب کردن

ایده‌های موجود و جدید و تفکر همگرا اصلاح ایده‌ها و اکتشاف بهترین جنبه‌های هر ایده برای رسیدن به راه‌حل نوآورانه است. کیانی، هنر رهبران را تفکر درباره تفکر نامید و تصریح کرد: آگاهی از اینکه در هر موقعیتی و در مواجهه با هر مساله‌ای، باید از کدام هوش و تفکر استفاده کرد.

وی افزود: هوش نوآوری پاسخی برای مسائل پیچیده، غیرخطی و پیش‌بینی‌ناپذیر است. استفاده از این هوش برای مسائل خطی و تکرارشونده موجب اتلاف زمان برای رسیدن به راه‌حل مناسب، پیچیدگی راه‌حل و صرف منابع زیاد برای اجرای راه‌حل می‌شود. هوش نوآوری در صورت پرورش یافتن، به شکل تفکر نوآورانه بروز می‌یابد. تفکر نوآورانه فرایند حل مسائل از طریق کشف، ترکیب و مرتب کردن ایده‌ها (تفکر واگرا) برای رسیدن به بهترین روش جدید حل مساله (تفکر همگرا) است.

وی توجه به رویکردهای بین‌المللی نوپدید فناوریانه و صنعتی را از دیگر عوامل برتری و پایداری بنگاه‌های بزرگ دانست و انقلاب صنعتی چهارم را فناوری‌های پیشرفته، در راستای منافع اقتصادی، اجتماعی و رفاه شهروندان نامید. کیانی بختیاری تصریح کرد: نسل پنجم صنعت اهداف و گستره‌ای فراتر از تولید کالاها و خدمات و سودآوری دارد و بر سه عنصر انسان، پایداری و تاب‌آوری بنا شده است.

کیانی حرکت به سوی پارادایم حکمرانی هوشمند را در گرو اقتصاد چرخشی، اقتصاد یک، اقتصاد اشتراکی، اقتصاد سبز و اقتصاد دیجیتال دانست.

رئیس سازمان مدیریت صنعتی، سازمان‌های دو سو توان را عامل توسعه صنعتی و درآمدزایی و توسعه مناطق کم‌برخوردار و انجام فعالیت‌های زیست‌سازگار خواند و گفت: سازمان‌های هیبریدی از دیگر ابزارهای حرکت به سوی ایجاد سازمان‌های نوپدید منطبق با ملاحظات اجتماعی و زیست‌محیطی هستند. سازمان‌های هیبریدی گونه‌ای از سازمان‌های دوست‌توان است که از یکسو دارای ماموریت فرهنگی اجتماعی و زیست‌محیطی و از سوی دیگر به دنبال کسب سود و درآمدزایی است.

وی افزود: نظریه اقتصاد دונاتی در سال ۲۰۱۲ توسط

کیانی رپورت مطرح شد. در پارادایم سازمان‌های دوناتی هدف اول حفظ پایداری محیط‌زیست و عدم تجاوز از سقف زیست‌محیطی و هدف ثانویه کسب درآمد است. رهبران سازمان‌های دوناتی، ملاحظات زیست‌محیطی را در تمامی تصمیمات خود وارد می‌کنند. سازمان‌های دوناتی سازمان‌هایی مبتنی بر مسوولیت اجتماعی هستند و در نهایت سازمان‌های شهروند-شرکتی نمونه دیگری از سازمان‌های نوپدید است. بختیاری با اشاره به این موضوع که ماهیت شرکت‌ها در سراسر دنیا در حال تغییر است، گفت: شرکت‌ها دیگر فقط یک ماهیت حقوقی ندارند که هدف اول آن سودآوری و پاسخگویی به سهامداران است؛ شرکت‌ها به شهروندانی تبدیل شده‌اند که در قبال جامعه مسئول هستند و باید به شهروند شرکتی خوب تبدیل شوند.

کیانی چهارمین عامل از عوامل برتری و پایداری بنگاه‌های بزرگ را توجه به رویکرد دولت‌ها در صنعت سبز دانست و خاطر نشان کرد: سبزی‌سازی صنایع موجود به معنای اصلاح فرآیندهای صنایع موجود (صرف نظر از اندازه، بخش یا مکان) به گونه‌ای که در تمام مراحل پیش، حین و پس از تولید (محصول یا خدمت) کمترین آثار زیست‌محیطی ممکن ایجاد شود. برخی از اقدامات اساسی در سبزی‌سازی، استفاده کارآتر از منابع، استفاده از منابع تجدیدپذیر، حداقل استفاده از سوخت‌های فسیلی و حداقل تولید گازهای گلخانه‌ای است.

از سوی دیگر، توسعه صنایع سبز، توسعه کسب و کارها و صنایعی که هدفشان ایجاد پایداری در محیط‌زیست است. صنایعی نظیر بازیافت مواد، مدیریت ضایعات، تصفیه آب، حمل‌ونقل ضایعات و... دوگانه‌زدایی دیگر رویکرد دولت‌ها در صنعت سبز است. در صنعت سنتی، فعالیت صنعتی به معنی «خیر» در رشد اقتصادی و «شر» برای محیط‌زیست است. اما در صنعت سبز، زوجیت خیر اقتصادی و شر اقتصادی از بین می‌رود و زوج جدیدی تشکیل می‌شود. چهارمین رویکرد، صنایع دوستدار محیط‌زیست است.

کیانی گفت: صنایعی از مواد اولیه پایدار برای تولید استفاده کرده و محصولات دوستدار محیط‌زیست



و شرکت‌های هر دسته بر اساس ۳۲ شاخص دیگر با هم مقایسه و رتبه‌بندی می‌شوند. به این نحو شرکت‌هایی با هم مقایسه می‌شوند که از نظر اندازه تاحدودی به هم نزدیک هستند. در همایش معرفی ۱۰۰ شرکت برتر ایران از فهرست ۵۰۰ شرکت برتر کشور رونمایی شد. مهم‌ترین اتفاق فهرست جدید، رشد چشمگیر فروش چهار گروه اصلی صنعتی در سال ۱۳۹۹ است که در طول یک‌دهه اخیر بی‌سابقه بوده است. به‌رغم تداوم صدرنشینی شرکت پتروشیمی خلیج فارس، صعود چهارپله‌ای بانک ملت موجب شده است تا این موسسه مالی به دومین بنگاه بزرگ ایران تبدیل شود. فولاد مبارک با یک پله صعود در جایگاه سومین بنگاه بزرگ ایران قرار گرفته، ضمن اینکه ایران خودرو با دو پله صعود، رتبه هفتم بزرگ‌ترین شرکت‌های ایران را به خود اختصاص داده است.

بررسی گزارش سازمان مدیریت صنعتی نشان می‌دهد، سهم ۱۰۰ شرکت اول فهرست IMI500 در سال ۱۴۰۰ از کل فروش ۵۰۰ شرکت، ۸۶/۹ درصد است که گویای حجم بسیار زیاد درآمد شرکت‌های برتر نسبت به کل شرکت‌های فهرست است.

کل فروش ۱۰۰ شرکت برتر این فهرست بیش از ۲ میلیون و ۲۸۳ هزار و ۳۸۲ میلیارد تومان بوده است که از رشد واقعی ۲۴ درصدی فروش شرکت‌های برتر ایران نسبت به آمار سال گذشته حکایت دارد.

در بین ۵۰۰ شرکت برتر ایران که به ۳۲ رشته فعالیت و گروه کسب و کار تقسیم می‌شوند، پنج گروه «بانک‌ها و موسسات اعتباری»، «پتروشیمی»، «فلزات اساسی»، «گروه شرکت‌های چندرشته‌ای صنعتی» و «گروه

ایران بود. در این نشست درباره گذشته رتبه‌بندی ۱۰۰ شرکت برتر ایران عنوان شد: در سال آغاز این رتبه‌بندی شرکت‌های برتر ایران از نظر شاخص میزان فروش رتبه‌بندی و معرفی می‌شدند.

میزان اثرگذاری یک بنگاه اقتصادی در ابعاد اقتصاد ملی با میزان فروش آن رابطه مستقیم دارد. بنابراین در رتبه‌بندی سال ۱۳۷۷ تعداد شاخص‌های مورد ارزیابی یک شاخص و گزارش نتیجه رتبه‌بندی در یک بروشور ۴ صفحه‌ای گنجانده شد. اما مهم‌ترین اهداف رتبه‌بندی شرکت‌های برتر ایران تولید اطلاعات در مورد بنگاه‌های اقتصادی کشور و شفاف‌سازی فضای کسب و کار است. رتبه‌بندی شرکت‌ها از نظر میزان اثرگذاری در اقتصاد ملی، گسترش رقابت بین بنگاه‌های اقتصادی و استفاده از نتایج رتبه‌بندی برای کمک به برنامه‌ریزی اقتصادی در کشور صورت می‌پذیرد.

رتبه‌بندی‌های مشابه IMI-100 در سطح جهان رتبه‌بندی Fortune 500 است که ۵۰۰ شرکت بزرگ دنیا را رتبه‌بندی می‌کند. در سطح منطقه نیز رتبه‌بندی DS100 که صد شرکت بزرگ کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی را رتبه‌بندی می‌کند. در سطح کشوری در کشورهای آمریکا، کانادا، ترکیه، هندوستان و... انجام می‌شود.

رئیس سازمان مدیریت صنعتی گفت: رتبه‌بندی IMI-100 در سال ۱۴۰۰ شامل ۵۰۰ شرکت است. ۵۰۰ شرکت بر اساس بالاترین میزان فروش (درآمد) مشخص می‌شوند. ۵۰۰ شرکت بر اساس میزان فروش به پنج دسته صدتایی تقسیم می‌شوند

تولید می‌کنند. محصولات دوستدار محیط‌زیست محصولاتی هستند که هم در چرخه تولید، هم مصرف و هم بازیافت، آسیبی به محیط‌زیست وارد نمی‌کنند. رشد اقتصادی صنایع سبز نشان‌دهنده افزایش اقبال عمومی به این صنایع است (توجه عمومی به مسئولیت اجتماعی) و شاید در آینده صنایع غیرسبز، به‌طور روزافزون مورد اقبال کمتر عمومی قرار گیرند و ایجاد الزامات قانونی در مورد گازهای گلخانه‌ای برای کشورهای در حال توسعه (توافق نامه پاریس و موارد مشابه) صنایع زیست‌سازگار را توجیه می‌کنند. کیانی در ادامه به مثال‌هایی از اقدامات شرکت‌های بزرگ در حکمرانی هوشمند پرداخت و یادآور شد: استفاده از زنجیره بلوکی در زنجیره تامین و المارت (استفاده از فناوری‌های نوظهور) برچسب‌های RFID یا کیو-آر واحدهای نگهداری موجودی و استفاده از پهپاد برای سرشماری انبارها توسط آمازون (استفاده از فناوری‌های نوظهور ابری‌ان‌بی‌و اوبر (اقتصاد اشتراکی)، تامین آب آشامیدنی برای کشورهای کم‌برخوردار و بازیافت قوطی و ظروف محصولات توسط پیسی کولا (دوستوانی سازمانی و اقتصاد چرخشی)، درج برچسب‌های زیست‌سازگاری بر محصولات در کانادا، اتحادیه اروپا و آمریکا (اقتصاد سبز) از این جمله‌اند.

بازگشت به گذشته ۱۰۰ شرکت برتر ایران

تاریخچه بیست و چهار سال متوالی رتبه‌بندی شرکت‌های برتر از سال ۱۳۷۷ بخش دیگری از مباحث مطرحه در رویداد معرفی ۱۰۰ شرکت برتر

«فروش به دارایی» در دو کشور نشان می‌دهد که در شرکت‌های ایرانی، ترکیب تولید، بیشتر از شرکت‌های ترکیه وابسته به دارایی است، در حالی که از هر واحد دارایی نیز به طور نسبی استفاده مناسبی برای تولید و فروش نمی‌شود. مقایسه وضعیت ایران با ترکیه و بسیاری از اقتصادهای جهان نشان می‌دهد که ایران هنوز شرکتی در فهرست ۵۰۰ شرکت برتر جهان ندارد.

شمای کلی از برترین‌ها

۱۰۰ شرکت اول ۷۱/۴ درصد از اشتغال‌زایی کل شرکت‌های برتر را سپیم هستند. میزان صادرات ۱۰۰ شرکت اول ۹۲/۵ درصد از کل صادرات ۵۰۰ شرکت برتر است. مقایسه ارزش افزوده شرکت‌ها با تولید ناخالص داخلی نشان می‌دهد که ارزش افزوده ۱۰۰ شرکت اول ۱۸ درصد و ارزش افزوده ۵۰۰ شرکت ۲۰ درصد است. فروش ۱۰۰ شرکت اول ۴۵ درصد و فروش ۵۰۰ شرکت ۵۲ درصد است. بر مبنای اعلام سازمان مدیریت صنعتی به عنوان متولی اعلام ۵۰۰ شرکت برتر ایران، شاخص‌های رتبه‌بندی شامل ۹ سری گوناگون بوده‌اند که شامل شاخص‌های اندازه و رشد شرکت، سودآوری و عملکرد، بهره‌وری، صادرات، نقدینگی، بدهی و شاخص‌های بازار هستند. در فهرست برترین بنگاه ایران (IMI 100) که بیشترین اشتغال‌زایی را داشته‌اند، نام ایران خودرو با بیش از ۴۹ هزار نفر نیروی کار در بالاترین جایگاه ممکن دیده می‌شود. از نظر میزان ارزش افزوده نیز شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس با بیش از ۷۹ هزار میلیارد تومان جایگاه نخست را به خود اختصاص داده است. این شرکت از نظر میزان صادرات نیز با ۲ میلیارد و ۶۴۶ میلیون و ۲۷۰ هزار دلار، به عنوان بزرگ‌ترین صادرکننده این فهرست معرفی شده است. بانک ملت در حالی بیشترین دارایی را در بین همه شرکت‌های این فهرست به خود اختصاص داده که صنایع پتروشیمی خلیج فارس در دو شاخص «بیشترین ارزش بازار» و «بیشترین سودآوری» رتبه نخست را به دست آورده است.

تهیه و تنظیم: اکرم باقری توستانی



در سال ۱۳۹۹، رشد اسمی ۷۶/۳ درصدی و رشد حقیقی ۲۳/۶ درصدی آنها در زمینه فروش نسبت به سال قبل از آن است؛ اعدادی که به شکل چشمگیری بالاتر از رشد سال گذشته بوده و گویای شرایط رو به رشد بخش صنعت در سال ۱۳۹۹ است. از نکات جالب درباره فهرست ۱۰۰ شرکت برتر اقتصاد ایران، مقایسه میزان فروش و عملکرد اقتصادی این بنگاه‌ها با ۱۰۰ شرکت برتر اقتصاد ترکیه است. شواهد موجود نشان می‌دهد، برترین شرکت ترکیه ۲/۱ برابر بزرگ‌ترین شرکت ایران فروش دارد و این نسبت در مقایسه با صدمین شرکت برتر دو کشور نیز به همین صورت وجود دارد. بر همین مبنای میزان صادرات ۵۰۰ شرکت برتر ایران، تنها ۴۸ درصد کل صادرات ۵۰۰ شرکت برتر ترکیه بوده است؛ عددی که گویای توان بالاتر بنگاه‌های ترکیه برای رقابت در بازارهای منطقه‌ای و جهانی است. این در حالی است که تراکم سرمایه به ازای هر نفر نیروی کار در شرکت‌های ایرانی ۱/۵ برابر شرکت‌های ترکیه‌ای گزارش شده است. در بخش نسبت فروش به دارایی هم که می‌تواند شاهد دیگری برای مقایسه بهره‌وری دارایی‌ها در اقتصاد بنگاهی دو کشور باشد، بنگاه‌های ایران نصف بنگاه‌های ترکیه عملکرد دارند. بر این مبنای شرکت‌های ایرانی در حالی در طول یک سال به ازای هر واحد دارایی توانسته‌اند ۰/۴۳ واحد کسب درآمد (فروش) داشته باشند که شرکت‌های ترکیه در طول یک سال به ازای هر واحد دارایی، ۰/۸۵ واحد درآمد کسب کرده‌اند. گزارش سازمان مدیریت صنعتی از مقایسه دو نسبت «دارایی به نیروی کار» و

فرآورده‌های نفتی» بیشترین سهم فروش را دارند. به جز گروه فرآورده‌های نفتی، رشد فروش باقی گروه‌ها در سال ۱۳۹۹ بی سابقه بوده است. شواهد گزارش سازمان مدیریت صنعتی نشان می‌دهد، بیش از ۵۲ درصد شرکت‌های برتر کشور در استان تهران قرار دارند و اصفهان، کرمان، هرمزگان، خوزستان و البرز در رده‌های بعدی قرار دارند. بررسی این سازمان نشان می‌دهد، سهم بخش خصوصی از اقتصاد ایران قابل توجه و بالاتر از انواع مالکیت دولتی و عمومی است. بر مبنای داده‌های سازمان مدیریت صنعتی، مالکیت ۵۶ درصد از ۱۰۰ شرکت برتر ایران خصوصی است. در عین حال ۵۹/۶ درصد شرکت‌های حاضر در فهرست IMI500 مالکیت خصوصی دارند. وجود سه شرکت با درآمد بیش از ۱۰۰ هزار میلیارد تومان در فهرست ۵۰۰ شرکت برتر گویای رشد چشمگیر درآمد بنگاه‌های بزرگ کشور است. شواهد موجود نشان می‌دهد که شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس با بیش از ۱۴۶ هزار میلیارد تومان درآمد بزرگ‌ترین شرکت ایران است. این شرکت به عنوان بزرگ‌ترین بنگاه اقتصادی کشور، در زمینه فروش نسبت به آمار سال گذشته، رشد ۸۰ درصدی را به دست آورده است. در رتبه‌های دوم تا نهم نیز نام شرکت‌هایی همچون بانک ملت، فولاد مبارکه اصفهان، پالایش نفت بندرعباس، سرمایه‌گذاری غدیر، ایران خودرو، مپنا، بانک صادرات ایران و گروه گسترش نفت و گاز پارسیان دیده می‌شود. از نکات جالب درباره فهرست شرکت‌های برتر ایران

۹۰ سال تولید حوله در ایران از حوله جوادى تا برق لامع

«برندی قدیمی به مدرنی آینده؛ برق لامع ۹۰ سال همراه شما» این شعار نخستین و بزرگترین واحد صنعتی تولید انواع حوله در ایران است؛ برندی که در اوایل قرن، پدری راهاندازی کرد و در اواخر قرن فرزندش آن را به اوج رساند و به بزرگترین تولیدکننده حوله در ایران و یکی از بزرگترین واحدهای نساجی در نوع خود در خاورمیانه بدل شد. حوله برق لامع که کار خود را در سال ۱۳۰۸ در کارگاهی کوچک در تبریز شروع کرد حالا به مجموعه‌ای بزرگ در شهر رشت بدل شده است که به صورت مستقیم و غیرمستقیم صدها شغل ایجاد کرده و سالانه چند میلیون دلار صادرات دارد. مجموعه برق لامع توسط «مرحوم جواد برق لامع نو» بنیان‌گذاری شده است؛ کارآفرینی که از او به عنوان پدر صنعت تولید حوله در کشور یاد می‌شود. او متولد سوم آذر سال ۱۲۹۴ در محله قدیمی لیلوای تبریز بود و در ۶ شهریور سال ۱۳۸۲ در ۸۸ سالگی درگذشت.

پدرش مرحوم حاج محمد از افراد خوشنام شهر بود و در سال ۱۳۰۷ زمانی که برای گرفتن سجل مراجعه می‌کند نام خانوادگی «برق لامع» به معنی درخشانی را انتخاب می‌کند و وقتی متوجه می‌شود که پیش از او کسی آن را انتخاب کرده درخواست می‌کند که «برق لامع نو» برای خانواده او ثبت شود.

جواد برق لامع نو کار را از کودکی شروع کرد و ۱۰ ساله بود که با توجه به شرایط اقتصادی خانواده، پدرش او را برای یادگیری و کسب درآمد به کارگاه بزرگ قالی‌بافی مرحوم اردبیلی‌لر در خیابان فردوسی تبریز که از استادان سرشناس قالی‌بافی بود، فرستاد؛ راهی که برادرانش هم طی کردند.

جواد برق لامع نو پسر باهوش و باپشتکاری بود و همین شد که خیلی زود بافت انواع فرش را یاد گرفت و با وجود سن بسیار کم استادکار ماهرى شد. با اعتمادی که استاد اردبیلی‌لر به او پیدا کرده بود کار روی یکی از دارها را به جواد سپرد تا با برادر کوچک‌ترش نقی و دوشاگرد دیگر، بافت و سفارش‌ها را پیش ببرند. البته جواد برق لامع نو باوجود اینکه خیلی سریع کار قالی‌بافی را آموخت اما درآمد کم، فعالیت گسترده آشنایان و اقوام در صنعت پارچه‌بافی و عطشش در یادگیری چیزهای جدید باعث شد کارگاه اردبیلی‌لر را رها کند و مشغول آموزش و یادگیری پارچه و ابریشم‌بافی شود. علاقه و استعداد بسیار به این کار، او را به فکر نوآوری در تولید پارچه انداخت و همین شد که با کنجکاوی بالا و ذکاوت بسیار به فکر تغییراتی در دستگاه سنتی بافت پارچه افتاد تا محصول جدیدی تولید کند؛ پارچه‌ای که ضخامت بیشتری داشته باشد و در ایران هم نمونه‌ای نداشته باشد و بتواند برای استحمام و گرفتن آب بدن بعد از حمام کارایی داشته باشد.

او در ۱۵ سالگی و با پرداخت ۱۵ تومان به یک استادکار نجاری سفارش داد تا برایش دستگاه سنتی پارچه‌بافی درست کند و ۱۶ ساله بود که از استادکار نجار خواست تا با اضافه کردن چله‌ای جدید روی دستگاه پارچه‌بافی‌اش امکانی را ایجاد کند تا بتواند پارچه‌هایی ضخیم‌تر ببافد؛ پارچه‌های حوله‌ای.

جواد برق لامع نو سال ۱۳۱۰ در اولین نمایشگاه اختراعات عهد نو « که در باغ گلستان تبریز برگزار شده بود شرکت کرد و اولین تولیدات خود و دستگاه بافت پارچه حوله‌ای را در آن نمایشگاه به نمایش گذاشت و توانست نگاه‌های بسیاری را به سوی خود و کالای تولیدشده‌اش جلب کند.

او به کمک برادرانش کارگاه کوچکی در زیرزمین خانه‌شان در منطقه لیلواو جنب مسجد گول‌باشی ایجاد کرد و در سال ۱۳۱۰ اولین مدل از پارچه‌های حوله‌ای را در کشور بافت.

در واقع جواد برق لامع نو به همراه برادرانش و باپشتکار و هوش و سختکوشی خیلی زود توانست محصولی را به بازار عرضه کند که پیش از این نمونه ایرانی نداشت و واردات آن از کشورهای مختلف به خصوص ژاپن صورت می‌گرفت. آنها حوله‌های بافته‌شده را روی دوش خود حمل کرده و قبل از طلوع آفتاب برای شست‌وشو به محله گازران تبریز که قنات معروفی داشت می‌بردند و دوباره به کارگاه برمی‌گرداندند به طوری که در زمستان هنگام بازگشت حوله‌ها یخ زده بودند. حوله‌ای که برادران برق لامع نو تولید می‌کردند در ابتدا به حوله جواد یا حوله جوادى در بازار مشهور بود اما به مرور زمان و البته با بزرگ‌تر شدن کارگاه و بعدها صنعتی شدن، مجموعه حوله‌بافی جوادى نامش به برق لامع تغییر کرد.

در میانه دهه دوم قرن (حدود ۱۳۱۵) جواد برق لامع نو وقتی با استقبال مشتریان از حوله تولیدی‌شان روبرو شد تصمیم گرفت که کارگاه تولید پارچه حوله‌ای را توسعه دهد و همین شد که کارخانه‌ای در نزدیکی خیابان لاله‌زار تبریز راهاندازی و بخشی از کارهای ریسندگی نخ را در این مجموعه صنعتی کرد که باعث رشد تولیدات مجموعه شد.

جواد برق لامع نو نگاه رو به جلویی داشت و همین باعث شد که در سال ۱۳۲۸ (۷۲ سال پیش) صادرات حوله برق لامع به عراق آغاز شود و در سال‌های بعد همیشه افزایش یابد تا جایی که در سال ۱۳۵۷ صادرات سالیانه این کارخانه نزدیک به یک میلیون دلار بود.

در دهه ۴۰ شمسی فرزندان موسسان کارخانه که نسل دوم برق لامع محسوب می‌شدند پس از سفر به اروپا پدران خود را قانع کردند که ماشین‌آلات بافندگی دستی خود را از رده خارج کنند و از دستگاه‌های بافندگی و چاپ روز دنیا بهره بگیرند. کیفیت محصولات همیشه برای حاج جواد برق لامع نو از اهمیت بسیار بالایی برخوردار بود و همین باعث شد که محصولات این کارخانه سر از بازارهای اروپایی و آمریکا درآورد و در سال ۱۳۵۴ موفق به کسب گواهی برترین کیفیت از بالاترین مؤسسه تأیید کیفیت و استاندارد آمریکا شود.

البته روزهای اوج‌گیری کارخانه برق لامع و کوشش جواد برق لامع نو و برادرانش که به دنبال توسعه این مجموعه بودند و حتی در نیمه دهه ۵۰ اقدام به خرید زمینی به وسعت ۵۵ هزارمتر مربع و ثبت سفارش ۳۰۰ دستگاه مدرن نساجی از کشور سوئیس کردند، نیمه‌کاره باقی ماند زیرا با وقوع انقلاب طی حکمی ابتدا ۵۰ درصد اموال آنها به نفع بنیاد مستضعفان و بعد تمام اموالشان مصادره شد.

البته اموال حاج جواد برق لامع نو و برادرانش در شرایطی مصادره شد که او از خیریان مشهور شهر تبریز محسوب می‌شد که در ساخت مساجد، مدارس، توسعه راه‌آهن و در ساخت و مرمت حوزه‌های علمیه و... همیشه مشارکت داشت و بین فعالان کسب و کار به فردی دیندار و انسانی شریف و سختکوش شهره بود. او در کنار کارخانه برق لامع مجموعه‌ای کشاورزی و باغی و دامداری هم احداث کرده بود که به مزرعه کبود گنبد شهره بود. گوی گونبد (کبود گنبد)، در حوالی شهرستان آذرشهر به مساحت ۳۱۵ هکتار، مانند بهشت بود.

در این مجموعه مزرعه ۵۰۰ هزار اصله درخت تبریزی و هزاران اصله درخت میوه وجود داشت، همچنین مزارع یونجه با بذر رنجر آمریکایی و دیگر محصولات زراعی کشت می‌شد. علاوه بر اینها ۱۵۰۰ رأس گوسفند و دام‌های دیگر در این مجموعه پرورش داده می‌شدند. مزرعه کبود گنبد با داشتن ۷ حلقه چاه عمیق و نیمه‌عمیق فضای بسیار سرسبزی داشت که البته آن هم مصادره شد و به مرور زمان رو به زوال

و نابودی رفت.

حاج جواد برق لامع نو در شهریور سال ۱۳۸۲ درگذشت؛ او دو دهه پایانی زندگی بیشتر خانه‌نشین بود آن هم در شرایطی که یکی از فرزندان (کارخانه‌ای که با خون دل ساخته بود) را از دست داده بود.

*برق لامع دوباره متولد شد

با وجود مصادره اموال خانواده برق لامع نو، در سال ۱۳۷۴ فرزند ارشد مرحوم جواد برق لامع نو (بنیانگذار مجموعه) دوباره به فکر راه‌اندازی کارخانه‌ای برای تولید انواع حوله افتاد؛ مجموعه‌ای که محصولاتش با برند لاله وارد بازار شد اما نتوانست موفقیت چندانی به دست بیاورد. البته این اتفاق باعث نشد تا فرزندان مرحوم جواد برق لامع نو دلسرد شوند زیرا سه سال بعد از فوت پدر یکی دیگر از فرزندان او مسعودالملک برق لامع (متولد ۱۳۲۹) به فکر افزودن مجموعه‌ای جدید برای تولید انواع حوله به برند خانوادگی یعنی برق لامع افتاد.

او که تحصیل‌کرده خارج از کشور است به ایران بازگشت تا صنعت خانوادگی را با وجود همه بی‌مهری‌ها دوباره احیا کند. دکتر مسعودالملک برق لامع دکترای اقتصاد و علوم اجتماعی خود را از آلمان گرفته است. کتاب او به عنوان «حق برداشت مخصوص و نظام پولی جهان» یکی از نگارش‌های مرجع جهانی در زمینه نظام‌های پولی به شمار می‌آید. این کتاب برای نخستین بار به سال ۱۹۸۱ میلادی و از سوی یکی از معتبرترین ناشران کتاب‌های علمی جهان در برلین به چاپ رسیده و بعد از آن نیز به چندین زبان بین‌المللی ترجمه و تجدید چاپ شده است.

او به مدت دو سال در کمیسیون تبدیل واحد پول آلمان شرقی به واحد پول آلمان غربی عضویت داشته و بدین ترتیب به اصول و فروع اقتصاد آگاهی دارد. مسعودالملک برق لامع بعد از بازگشت به ایران به دنبال فضایی جدید برای احداث دوباره کارخانه پدری بود و در این میان رشت را انتخاب کرد و ترجیح داد دیگر در تبریز که خاطرات خانوادگی خوبی از تعطیلی کارخانه در آن ندارند، فعالیت نداشته باشد.

او علاوه بر تاسیس مجدد کارخانه برق لامع مجموعه کارخانه ریسندگی خاور گیلان را که ورشکسته شده بود خریداری و به گروه صنعتی برق لامع ملحق کرد. رضا رحمانی، نماینده پیشین تبریز که به مسئولیت وزارت صمت هم رسید، گفته تلخ‌ترین هدیه و عیدی که دریافت کرده یک دست کامل انواع حوله برق لامع بوده که روی آن نوشته بودند «برق لامع رشت» او گفته به بی‌توجهی، کم‌کاری و بی‌تدبیری مدیران شهر و استان خودش افسوس خورده که یکی از اصیل‌ترین صنایع استان از استانی دیگر سر درآورده است. البته کارخانه برق لامع در سال‌های گذشته با توجه به تحریم، چالش تامین مواد اولیه، نوسانات ارزی و اقتصادی و... با مشکلات بسیاری دست و پنجه نرم کرده و مجموعه با حداقل ظرفیت خود فعالیت می‌کند اما مدیرعامل مجموعه در مصاحبه‌ای گفته است این کارخانه می‌تواند برای چند هزار نفر به صورت مستقیم و غیرمستقیم اشتغال ایجاد کند.

فضای قدیمی نخستین کارخانه حوله برق لامع در حال حاضر خالی است اما به عنوان یکی از فضاهای صنعتی-تاریخی تبریز و به عنوان میراثی صنعتی شناخته می‌شود و در فهرست آثار ملی کشور هم به ثبت رسیده است. فضای کارخانه‌ای که با توجه به پیشگام بودن در صنعت کشور مسئولان شهر تبریز و استان آذربایجان شرقی به فکر راه‌اندازی یک کارخانه نوآوری در آن هستند.

برند برق لامع همچنان با وجود گذشت ۹ دهه فعال است و می‌توان از آن به عنوان یکی از قدیمی‌ترین برندهای ایرانی نام برد که در تاریخ پرفراز و فرودش جنگ جهانی، قحطی، ملی شدن نفت، کودتای ۲۸ مرداد، دوران صنعتی شدن اقتصاد ایران در دهه ۴۰ پیروزی انقلاب اسلامی، جنگ تحمیلی و ۴۰ سال دوران جدید بعد از انقلاب را سپری کرده و همچنان به عنوان اصلی‌ترین برند تولید انواع حوله در کشور شناخته می‌شود و شعبه‌های بسیاری در سراسر کشور دارد که شاید یکی از قدیمی‌ترین و مشهورترین هایش شعبه میدان فردوسی تهران باشد.

منبع: آینده‌نگر

نیاز به واردات یک میلیارد دلار پنبه

مزایایی داشته و دارند. نخست اینکه کشت، تولید و توسعه کارخانجات پنبه پاک‌کنی ما متناسب با صنایع ریسندگی کشور توسعه پیدا نکرده است. یعنی صنایع ریسندگی به مرور زمان از این دو بخش جلو افتاده و از ماشین‌ها و تکنولوژی جدیدی استفاده می‌کنند که نیاز آنها را به پنبه مرغوب‌تر، ظریف‌تر و با طول بیشتر افزایش داده است. این در حالی است که همزمان تولید و کارخانجات پنبه پاک‌کنی در کشور این توسعه را به دست نیاورده است. یعنی ما الیاف بهتری تولید نکردیم که به درد صنایع ریسندگی بخورد. بنابراین ۱۰ تا ۲۰ درصد صنعت ریسندگی ما نیاز به پنبه‌هایی داشت که با ماشین‌های جدیدش مطابقت داشته باشد.

لازم به توضیح است، پنبه محلول ما که از کارخانجات پنبه پاک‌کنی بیرون می‌آید، چیزی نبود که کارخانجات ریسندگی به آن نیاز داشتند. از این جهت کارخانجات ریسندگی برای ارائه نخ بهتر به پنبه‌های وارداتی نیاز داشتند؛ البته در این مورد تنها ماشین نقش ندارد و مواد اولیه هم تاثیرگذار است. مشکل دیگر این است که پنبه داخلی را با لفاف و سیم‌های دورش می‌فروشند. در واقع این لفاف و سیم‌ها در حدود ۳/۵ تا ۴ درصد وزن یک

معضل الیاف غریبه هر چند که طبق گفته کارشناسان مساله کمبود پنبه و لزوم واردات آن از جمله مشکلات اساسی صنعت نساجی محسوب نشده و بررسی عملکرد گول‌های نساجی در جهان نشان می‌دهد که کشورهای نظیر بنگلادش و ویتنام ۱۰۰ درصد پنبه مورد نیاز خود را وارد کرده و حتی چین و ترکیه نیز بخش قابل ملاحظه‌ای از پنبه خود را از طریق واردات تامین می‌کنند، اما در این رابطه **علیرضا حائری عضو هیات‌مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران** در خصوص علت کاهش تولید پنبه و نیز تمایل به افزایش واردات پنبه از خارج از کشور توضیح داد: در ابتدای امر لازم است یک نکته را خاطر نشان کنم؛ اینکه من مصاحبه آقای کاویانی مدیرعامل صندوق پنبه را با خبرگزاری ایلنا خوانده و معتقدم که ایشان به واسطه سابقه و اشرافی که در این زمینه دارند، قطعا صحبت‌هایشان کاملا دقیق و درست است.

اما در رابطه با اینکه چرا صنایع ریسندگی ما اصرار داشتند که پنبه وارد شود، لازم به توضیح است، پنبه تولیدشده در ایران به نسبت پنبه وارداتی از بنگلادش یا هر جای دیگری تفاوت دارد. پنبه‌های وارداتی به چند علت به نسبت پنبه تولید داخل ما

سیدرضا فاطمی‌امین وزیر صنعت، معدن و تجارت ایران در حاشیه مراسم امضای تفاهمنامه وزارت صمت و بانک‌های عامل برای تامین مالی زنجیره‌های به خبرنگاران گفت: در حال حاضر کمبود پنبه در کشور وجود دارد که باید واردات آن تسهیل شود.

همچنین در حوزه مواد اولیه پتروشیمی مورد نیاز نساجی نیز کمبود وجود دارد که در حال مذاکره با شرکت‌های پتروشیمی برای واردات این مواد هستیم.

به گزارش جهان صنعت، این صحبت‌ها در حالی مطرح شده که محمدحسین کاویانی مدیرعامل صندوق پنبه نیز اعلام کرده است به واسطه اعطای مجوز واردات در دهه ۱۳۸۰، میزان تولید پنبه در کشور کاهش یافته و در حالی که امروز سالانه نیاز به ۱۵۰ هزار تن پنبه داریم، تنها ۵۳ هزار تن آن در کشور تولید می‌شود.

وی همچنین تصریح کرد که در استان مازندران ۵۰ هزار هکتار پنبه کاری وجود داشته که اکنون به واسطه سوق یافتن کشاورزان به سمت کشت‌های جایگزین به خصوص برنج، تنها هزار هکتار اراضی مربوط به پنبه کاری باقی مانده است.

عدل پنبه را شامل می‌شود. این در حالی است که در تمام دنیا پنبه خالص فروخته می‌شود و وزن لفاف و سیم را کم کرده و پنبه را تحویل می‌دهد. یعنی اگر پنبه امروز در کشور ما کیلویی ۵۰ هزار تومان است، شما این مبلغ را به همراه سیم‌ها و لفاف دور عدل پرداخت می‌کنید. به غیر از این مساله، مشکل اساسی این است که از آنجا که لفاف عدل پنبه از الیاف نازک پلی‌پروپیلن تشکیل شده، این الیاف نازک بعضاً از یکدیگر جدا شده و همراه با پنبه وارد خط ریسندگی شده و تبدیل به نخ می‌شوند.

یعنی ممکن است ۱۰ متر از این مواد به همراه پنبه ریسیده شده و وقتی آن را تبدیل به پارچه می‌کنید، از آنجا که این الیاف رنگ نمی‌گیرند، به یکباره مشاهده می‌کنید که یک خط سفید در میان متقال پارچه وجود دارد. در نساجی به این الیاف، الیاف غریبه می‌گویند که باعث می‌شود تمامی زحمت شما هدر برود و پارچه‌ای که تولید کرده‌اید به عنوان پارچه باطله یا درجه دو محسوب شود. حال اینکه در پنبه خارجی از آنجا که جنس لفاف هم از پنبه است، شما با الیاف غریبه مواجه نیستید. در نتیجه از آنجا که کارخانجات پنبه پاک‌کنی ما قدیمی هستند و نمی‌توانند ضایعات گیاهی را کاملاً از پنبه بگیرند، پنبه‌ای که وارد کارخانجات ریسندگی می‌شود چیزی بین چهار تا پنج درصد ضایعات گیاهی دارد. ضایعاتی که باید قبل از رفتن پنبه به خط تولید گرفته شود، زیرا در غیر این صورت، نخ با کیفیت تولید نمی‌شود.

راهکار افزایش تولید بالا بردن سطح زیر کشت نیست

حائری در ادامه با بیان اینکه طبق آمار و اطلاعات موجود تنها نیمی از پنبه مورد نیاز در کشور تولید شده و مابقی نیاز به واردات دارند، در خصوص کاهش زمین‌های زیر کشت پنبه نیز توضیح داد: پس از انقلاب زمین‌های کشت پنبه کوچک شد و امروز متوسط زمینی که در دست یک کشاورز پنبه‌کار است سه هکتار بوده که فرآیند کاشت،

داشت و برداشت آن به صورت دستی انجام می‌شود. حال اگر قرار باشد پنبه مرغوب با ضایعات کمتر گیاهی تولید کنیم، لازم است این فرآیند به صورت مکانیزه صورت بگیرد.

این امر نیاز به ماشین‌آلات گران‌قیمتی دارد که در زمین‌های سه و چهار هکتاری امکان‌پذیر نیست و باید در قالب کشت و صنعت‌های عظیم ۴۰ تا ۵۰ هکتاری انجام شود.

به همین دلیل است که طبیعتاً از آنجا که هزینه‌ها افزایش می‌یابد، کشت پنبه نیز برای کشاورز صرفه اقتصادی ندارد. در همین رابطه لازم است تاکید کنم که راه‌حل افزایش تولید پنبه، تنها بالا بردن سطح زیر کشت نیست، بلکه باید عملکرد در واحد هکتار را افزایش دهیم. یعنی باید در یک هکتار حجم و وزن بیشتری از پنبه برداشت شود.

در واقع این وظیفه وزارت جهاد کشاورزی است که باید با بذل اصلاح شده، شیوه‌های نوین کشاورزی و نیز مکانیزه کردن مراحل کاشت، داشت و برداشت باعث افزایش عملکرد و بهره‌وری شود. به عنوان مثال توزیع بذلهای اصلاح شده میان کشاورزان یکی از عوامل مهم است؛ چرا که این بذرها اصلاح نژاد شده‌اند، محصول باکیفیت‌تری داده و عملکرد در واحد سطح را نیز ارتقاء می‌دهند.

تا چهار سال آینده نیز به واردات ۳۰۰ هزار تن پنبه نیاز داریم

این عضو هیات‌مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران همچنین در ادامه می‌گوید: در سال ۱۴۰۴ پیش‌بینی و هدف‌گذاری دولت بر تولید سالیانه ۵۰۰ هزار تن نخ در سیستم پنبه‌ای است. یعنی برنامه توسعه ریسندگی الیاف کوتاه که پنبه نیز جزو آن است در این پیش‌بینی قرار دارد. این در حالی است که امروز ظرفیت نصب شده ما چیزی در حدود ۳۰۰ هزار تن است. برنامه این است که در این چهار سال ۲۰۰ هزار تن دیگر به ظرفیت صنعت و به ظرفیت این نخ‌ها اضافه شود که این موضوع نیازمند مواد اولیه است.

البته این ظرفیت ۵۰۰ هزار تنی به واسطه اینکه

الیاف پلی‌استری و ویسکوز را نیز شامل می‌شود به صورت ۱۰۰ درصد، پنبه‌ای نخواهد بود، اما اگر فرض کنیم ۵۰ درصد از این ۵۰۰ هزار تن الیاف پنبه باشد ما به چیزی در حدود ۳۰۰ هزار تن پنبه محلول در سال ۱۴۰۴ نیاز داریم.

در همین نقطه است که اگر کارخانجات ریسندگی ما پنبه نداشته باشند، یا باید این پنبه را از طریق واردات تامین کنیم و یا اینکه کارخانه ناچار خواهد بود با زیر ظرفیت کار کند.

به همین دلیل از آنجا که تولید امسال ما چیزی در حدود ۶۵ تا ۷۰ هزار تن بوده و تقریباً ۶۰ درصد پنبه مورد نیاز وارد می‌شود، در صورت عدم هماهنگی میان سیاست‌های وزارت صمت و وزارت جهاد کشاورزی و عدم بهبود عملکرد در واحد هکتار، ما در سال ۱۴۰۴ نیاز به واردات ۳۰۰ هزار تن پنبه داریم که با قیمت امروز در حدود ۱ میلیارد دلار هزینه در بر دارد.

واردات پنبه نیاز به تسهیل شرایط ندارد

حائری با بیان اینکه وزیر صمت نیز اخیر اعلام کرده است ما در کشور کمبود پنبه داریم، می‌افزاید: واردات پنبه امروز کار دشواری نیست که بخواهیم فرآیند آن را تسهیل کنیم.

تعرفه واردات پنبه امروز پنج درصد است که می‌توانیم از کشورهای تولیدکننده وارد کنیم. البته از آنجا که ازبکستان اکنون به واسطه توسعه صنایع ریسندگی خود پنبه صادر نمی‌کند، می‌توانیم از سایر کشورها نظیر ترکمنستان، هند و پاکستان این واردات را انجام دهیم.

در عین حال وزارت جهاد کشاورزی نیز برای نیاز چهار سال آینده صنایع ریسندگی ما باید پیش‌بینی‌های لازم را به عمل آورده و با دادن مشوق‌ها و یارانه‌های لازم، کشاورز را به منظور کشت پنبه تشویق کند.

در غیر این صورت با شرایط فعلی کشاورز رغبتی برای کشت پنبه نداشته و به واسطه زحمت کمتر به سمت کشت جایگزین می‌رود.

فرم عضویت در جامعه متخصصین نساجی ایران

نام و نام خانوادگی: شماره عضویت:

جنسیت: مذکر مونث وضعیت تأهل: مجرد متأهل کدملی:

نام:

نام خانوادگی:

تاریخ تولد: ۱۳ / / محل تولد: محل صدور: شماره شناسنامه:

شماره ملی: نام پدر: شماره کارت بازرگانی:

محل
چسباندن
عکس

First Name:

Last Name:

سال فراغت	سال شروع	نام دانشگاه	گرایش تحصیلی	رشته تحصیلی	مدرک تحصیلی
					۱ کاردانی
					۲ کارشناسی
					۳ کارشناسی ارشد
					۴ دکتری

سوابق شغلی:

نام (شرکت/مؤسسه/نهاد) محل کار: سمت فعلی:

مهارت‌های اصلی: مهارت‌های جانبی:

زمینه فعالیت شرکت: تولیدالیاف تولید نخ تولید پارچه رنگرزی چاپ و تکمیل فرش و کفپوش پتو و حوله پوشاک

رنگ و مواد تعاونی ماشین آلات و قطعات بازرگانی و خدمات چرم و کفش اتوماسیون و مشاوره سایر:

نشانی محل کار: استان: شهر: شهرستان:

ادامه آدرس:

کدپستی: صندوق پستی:

تلفن ثابت: تلفن همراه:

فکس: وبسایت:

ایمیل:

نشانی منزل: استان: شهر: شهرستان:

ادامه آدرس:

کدپستی: صندوق پستی:

تلفن ثابت: تلفن همراه:

فکس: وبسایت:

ایمیل:

مدارک مورد نیاز جهت عضویت:	هزینه حق عضویت	مدت عضویت
۱- تکمیل فرم عضویت	۲,۰۰۰,۰۰۰ ریال	یکساله
۲- واریز نمودن حق عضویت و تصویر فیش بانکی مربوطه		
۳- تصویر صفحه اول شناسنامه و همچنین کارت ملی	۶,۰۰۰,۰۰۰ ریال	سه ساله
۴- تصویر مدارک تحصیلی		
۵- دو قطعه عکس پرسنلی ۳×۴ رنگی	۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	پنج ساله
۶- تصویر کارت بازرگانی (در صورت دارا بودن)		

اینجانب در تاریخ / / صحت اطلاعات وارد شده در این فرم را تأیید می نمایم.

امضا

چنانچه مایل به پرداخت وجهی نیز تحت عنوان همت عالی برای حمایت مالی از جامعه می باشید مبلغ آن را قید فرمایید.....ریال
 متقاضیان عضویت در جامعه متخصصین نساجی ایران می توانند فرم عضویت و سایر مدارک مربوط را به همراه اصل فیش بانکی واریز
 حق عضویت به حساب جاری شماره ۴۶۷۳۷۷۸۴ بانک تجارت یا شماره کارت ۵۸۵۹۸۳۱۱۲۴۴۷۸۹۲۹۷ به نام خانم سیما
 کاظمی (نایب رئیس هیأت مدیره) و آقای کامیار صفی نژاد (خزانه دار)، را از طریق آدرس یا شماره های درج شده در ذیل صفحه به دبیرخانه
 جامعه تحویل دهند یا ارسال فرمایند.

چنانچه آدرس و شماره تلفنی از دوستان خود در اختیار دارید فرم مشخصات زیر را تکمیل فرمایید تا از طریق دبیرخانه جامعه متخصصین
 نساجی ایران با آن ها مکاتبه صورت گیرد.

پیشاپیش از همکاری شما در تکمیل این بانک اطلاعات متشکریم.

نام: نام خانوادگی: مدرک تحصیلی: تلفن تماس:

نام: نام خانوادگی: مدرک تحصیلی: تلفن تماس:

نام: نام خانوادگی: مدرک تحصیلی: تلفن تماس:

کلیه توجه: کلیه عزیزانی که مایل به عضویت یا همکاری در کارگروه های تخصصی جامعه (۱- آموزش و پژوهش،
 ۲- ارتباطات، رسانه تبلیغات، ۳- خدمات رفاهی و نمایشگاهی، ۴- صنعت ۵- اشتغال ۶- نظام مهندسی) می باشند، باید درخواست کتبی خود
 را به دبیرخانه تحویل نمایند.

با هم بودن آغاز است، با هم ماندن شرف است، و با هم کار کردن موفقیت.

آدرس: خیابان یوسف آباد، خیابان جهان آرا، کوچه شریفی (۳۱)، پ ۲۵، طبقه دوم شرقی

نسا.امروز

ماهنامه علمی، پژوهشی، صنعتی

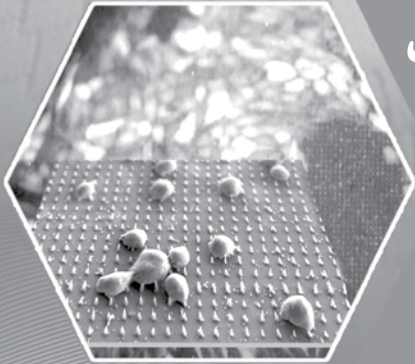
NASSAJI
EMROUZ

نساچه دروب

تهیه و تنظیم: مینا بیانی
سارا نظام‌الاسلامی

۵۳

تاسیسات
شرکت‌های نساچه



۳۶

وب‌نگار نساچه امروز

www.nassajiemrouz.com

@nassajiemrouz



۴۸

تغییرات
شرکت‌های نساچه





نامه دبیرخانه مشترک تشکل‌های نساجی و پوشاک ایران به وزیر کشور

قاچاق، رشد چشمگیر عرضه برندهای ایرانی و افزایش بیش از ۳۰ درصدی تولید و اشتغال شد.

متاسفانه توقف استمرار این طرح چند مرحله‌ای با توجیبهات نادرستی از سوی متولیان امر و تمرکز برخوردها صرفاً در سطح عرضه که تالی فاسد آن از دستاوردهای مثبتش بسیار نازل تر است، عملاً سبب ایجاد حاشیه امن برای مبادی و مجاری اصلی و ورودی قاچاق و توقف اثرات چشمگیر اجرای طرح شده است.

به‌رغم اعلام کاهش آمار قاچاق پوشاک به زیر یک میلیارد دلار از حدود ۳ میلیارد دلار سال ۹۷، این میزان کاهش در سطح بازار دیده نمی‌شود و با تخمین بخش خصوصی در بهترین حالت که برخوردهای انتهایی سال ۹۷ تا شهریور ۹۸ را شامل می‌شود، کاهش کمتر از یک میلیارد دلاری و تخمین حجم قاچاق پوشاک به دو میلیارد دلار با توجه به واقعیات سطح عرضه نزدیکتر است که البته بنا به اذعان مسوولان ستاد، میزان بازگشت‌پذیری قاچاق پوشاک به سطح عرضه پس از توقف طرح در مقاطع مختلف، بیش از هفتاد درصد بوده است.

با در نظر گرفتن سهم دو میلیارد دلاری قاچاق از بازار ۸ میلیارد دلاری پوشاک و گسترش آن طی چندماه گذشته و از سوی دیگر کمبود شدید مواد اولیه و قطعات مصرفی کارخانه‌ها و همچنین کاهش مصرف شدید پوشاک به جهت وقوع کرونا و کوچک‌شدن سفره مردم، متاسفانه هم‌اکنون شاهد رکود در تولید پوشاک و زنجیره‌های قبل از آن هستیم و به‌رغم هزینه‌های بسیار پایین ایجاد شغل در این حوزه، سرمایه‌گذاری در این زمینه در حال کاهش است. مطالبه بخش خصوصی در این میان، تعیین تکلیف مبارزه با قاچاق پوشاک است.

اگر دولت عزمی برای مقابله با قاچاق ندارد تکلیف سرمایه‌گذاران و کارآفرینان این حوزه را مشخص کند و با وعده و وعید و بازی با الفاظ، سعی در مثبت جلوه‌دادن آمار و ارقام مقابله با قاچاق نکند. این نامه پیشنهاداتی را نیز در راستای حل این معضل ارائه کرده است. نخست اینکه عمل به مفاد قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز در جهت ایجاد هرچه سریع‌تر زیرساخت‌های شفافیت در زنجیره صنعت پوشاک (استقرار شناسه کالا و رهگیری، ابلاغ تبصره ۴ ماده ۱۸ قانون مذکور، صندوق‌های مکانیزه فروش و...)

مسئله مهم‌ترین مساله در رابطه با مقابله با قاچاق، ایجاد شفافیت در طول زنجیره است که در این راستا مکانیزم‌های مبتنی بر شفافیت باید به تدریج مستقر شوند. متاسفانه عدم شفافیت به دلایل متعدد موجب رونق بیش از پیش قاچاق و فعالیت‌های غیررسمی در حوزه پوشاک نیز شده است.

دوم؛ استقرار هرچه سریع‌تر صندوق‌های مکانیزه فروش و تغییر منطقی مالیات ارزش افزوده به مالیات بر مصرف. طبعاً یکی از مهم‌ترین موضوعات در راستای استقرار شفافیت، اتصال زنجیره مالیات ارزش افزوده به مصرف‌کننده نهایی است که متاسفانه در حال حاضر مالیات ارزش افزوده تا مرحله تولید پوشاک است و



تولیدکنندگان نساجی و پوشاک در نامه‌ای به وزیر کشور خواستار برخورد جدی‌تر با پدیده قاچاق پوشاک شدند. دبیرخانه مشترک تشکل‌های نساجی و پوشاک ایران با ارسال نامه‌ای به احمد وحیدی وزیر کشور اعلام کردند: «با در نظر گرفتن سهم دو میلیارد دلاری قاچاق از بازار ۸ میلیارد دلاری پوشاک و گسترش آن طی چندماه گذشته و از سوی دیگر کمبود شدید مواد اولیه و قطعات مصرفی کارخانه‌ها و همچنین کاهش مصرف شدید پوشاک به جهت وقوع کرونا و کوچک‌شدن سفره مردم، متاسفانه هم‌اکنون شاهد رکود در تولید پوشاک و زنجیره‌های قبل از آن هستیم و به‌رغم هزینه‌های بسیار پایین ایجاد شغل در این حوزه، سرمایه‌گذاری در این زمینه در حال کاهش است. مطالبه بخش خصوصی در این میان، تعیین تکلیف مبارزه با قاچاق پوشاک است. اگر دولت عزمی برای مقابله با قاچاق ندارد تکلیف سرمایه‌گذاران و کارآفرینان این حوزه را مشخص کند و با وعده سعی در مثبت جلوه‌دادن آمار و ارقام مقابله با قاچاق نکند.»

به گزارش خبرگزاری تسنیم، در این نامه آمده است: «زنجیره تامین نساجی و پوشاک کشور با بیش از ۷۹۰۰ واحد صنعتی و ۱۴۰ هزار واحد صنعتی و اشتغال حدود یک میلیون نفر فقط در حوزه تولید، همچنان مورد هجوم قاچاق و واردات بدون ضابطه و لحام گسیخته از رویه‌های قانونی و استثنائاتی نظیر مناطق آزاد و ویژه، ملوانی، ته‌لنجی، بازارچه‌های مرزی، کوله‌بری و مسافری است.

آغاز طرح مبارزه با برندهای محرز پوشاک قاچاق در سطح عرضه مبتنی بر ماده ۱۳ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز بر اساس شناسه کالا در انتهای سال ۹۷ نقطه امید برای تولیدکنندگان و فعالان قانونی صنعت پوشاک کشور بود که نشانگر عزم جدی حاکمیت در مقابله با قاچاق پوشاک و هدف‌گذاری دقیق متولیان اجرای آن بود.

ابلاغیه ۲۹ / ۱۰ / ۹۷ وزارت کشور هماهنگی و تقسیم وظایف کارآمدی بین اجزای دخیل در فرآیند مقابله با قاچاق پوشاک (ستاد مرکزی و کمیسیون‌های استانی قاچاق کالا و ارز، ناجا، وزارت صمت و...) ایجاد کرد و استمرار ولو کوتاه‌مدت اجرای طرح (کمتر از ۶ ماه) منجر به کاهش ملموس عرضه پوشاک



مراحل بعدی اعم از بنکدار، عمده‌فروش و خرده‌فروش از این موضوع مستثنی هستند و این مطلب منجر به عدم شفافیت زنجیره و زیان تولیدکنندگان شده است.

سوم؛ ابلاغ هرچه سریع‌تر ضوابط اختصاصی تبصره ۴ ماده ۱۸ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز در گروه کالایی پوشاک. بدون ابلاغ این تبصره قانونی (که در واقع در حکم ضمانت اجرای توسعه و استقرار قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز است)، کاشفین و ضابطین اجازه برخورد با پوشاک قاچاق فاقد شناسه در انبارها و نیز گلوگاه حمل را بر اساس قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز ندارند، زیرا ماده ۱۳ این قانون تاکید بر قاچاق بودن پوشاک وارداتی فاقد شناسه کالا صرفاً در سطح عرضه دارد. همچنین پس از اجرای موفق طرح مقابله با برندهای محرز پوشاک قاچاق در انتهای سال ۹۷ و اوایل سال ۹۸ و عدم ابلاغ ضوابط تبصره ۴ ماده ۱۸، متهمان قاچاق پوشاک با ادعای ایرانی بودن کالای توقیفی خود، برائت می‌گیرند. استمرار این امر فرآیند مقابله با قاچاق پوشاک را به اضمحلال و نابودی کامل خواهد کشاند.

چهارم؛ تعیین تکلیف دستورالعمل واردات پوشاک، کیف و کفش جهت

مشخص شدن وضعیت برندهای خارجی پوشاک در زمان آزاد شدن واردات. پنجم؛ استمرار برخورد با برندهای محرز پوشاک قاچاق با توجه به تعاریف مشخص ستاد در این خصوص. با توجه به این واقعیت که عدم استمرار اجرای طرح و برخوردهای آن، منجر با بازگشت‌پذیری سریع و بی‌اثر شدن اقدامات قبلی خواهد شد. ششم؛ توجه به مرحله‌بندی طرح برخورد و دنبال کردن با برنامه این طرح در راستای استقرار شناسه در کل کالاهای وارداتی و داخلی. قطعاً اصلاح رویه‌های غلطی که در کشور در یک کلام منجر به عدم شفافیت می‌شود بسیار مشکل و زمان‌بر است؛ اما اصلاح این موضوع لاجرم بوده و در این راستا مقابله مستمر و موثر با قاچاق پوشاک مسأله‌ای جدی و اساسی است.

در این نامه تقاضا شده است که با نگاه ویژه نسبت به این موضوع، اقدامات لازم و جدی در رابطه با مبارزه با قاچاق و همچنین شفافیت در حوزه تولیدات داخلی و در این راستا اصلاحات اساسی به خصوص در زمینه قانون مالیات‌های مستقیم و ارزش‌افزوده در راستای احقاق حقوق دولت و بخش خصوصی صورت پذیرد. طبعاً مهم‌ترین مطالبه بخش خصوصی در این حوزه، برنامه‌ریزی مشخص، اقدام مداوم و مستمر و جلوگیری از ورود کالای قاچاق به کشور خواهد بود.

مراحل بعدی اعم از بنکدار، عمده‌فروش و خرده‌فروش از این موضوع مستثنی هستند و این مطلب منجر به عدم شفافیت زنجیره و زیان تولیدکنندگان شده است.

سوم؛ ابلاغ هرچه سریع‌تر ضوابط اختصاصی تبصره ۴ ماده ۱۸ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز در گروه کالایی پوشاک. بدون ابلاغ این تبصره قانونی (که در واقع در حکم ضمانت اجرای توسعه و استقرار قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز است)، کاشفین و ضابطین اجازه برخورد با پوشاک قاچاق فاقد شناسه در انبارها و نیز گلوگاه حمل را بر اساس قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز ندارند، زیرا ماده ۱۳ این قانون تاکید بر قاچاق بودن پوشاک وارداتی فاقد شناسه کالا صرفاً در سطح عرضه دارد. همچنین پس از اجرای موفق طرح مقابله با برندهای محرز پوشاک قاچاق در انتهای سال ۹۷ و اوایل سال ۹۸ و عدم ابلاغ ضوابط تبصره ۴ ماده ۱۸، متهمان قاچاق پوشاک با ادعای ایرانی بودن کالای توقیفی خود، برائت می‌گیرند. استمرار این امر فرآیند مقابله با قاچاق پوشاک را به اضمحلال و نابودی کامل خواهد کشاند.

چهارم؛ تعیین تکلیف دستورالعمل واردات پوشاک، کیف و کفش جهت

برای ارتقای امنیت فرودگاه‌ها؛ نانوکف پوش‌های ضدحریق و مقاوم به سایش تولید شد

خود نشان و ایمنی پرواز را افزایش داده است. استفاده از این محصولات از تخریب کف سازه جلوگیری می‌کند و سرعت نصب و ترمیم بالایی دارد.

کف‌پوش‌هایی که در خیابان به کار می‌روند، از نظر مقاومت در برابر فشار، تفاوت زیادی با کف‌پوش‌های فرودگاهی دارند؛ چرا که در کف‌پوش‌های خیابان فشار وارد شده کمتر از کف‌پوش‌های فرودگاهی است. در فرودگاه‌ها به دلیل استفاده از خودروهای بارکش و جرثقیل‌ها، میزان فشار بر هر سانتی‌متر مربع بسیار بیشتر از کوچه‌ها و خیابان‌های شهری است. از این رو الزامات استاندارد برای این کف‌پوش‌ها متفاوت با کف‌پوش‌های دیگر است.

از پارامترهای کلیدی تاثیر گذار در شرایط سرویس دهی کفپوش‌های رزینی در این بخش می‌توان به ریزش روغن‌های هیدرولیک هواپیما، مواد شیمیایی مختلف و در نتیجه احتمال صدمه دیدن کارکنان در اثر لغزش و نیاز به استحکام بالا و مقاومت‌های مکانیکی، فیزیکی و الکتریکی اشاره کرد؛ به همین دلیل استفاده از محصولات نانویی می‌تواند به افزایش عمر مصرف کفپوش‌های رزینی و کاهش هزینه‌های نگهداری منجر شود.

این محصول با حمایت ستاد توسعه فناوری نانو معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تولید شده و در اختیار کاربران قرار گرفته است. این پوشش باعث افزایش خواص سطحی کف‌پوش و در نتیجه منجر به حفاظت از سطوح در مقابل سایش و آثار ناشی از آن می‌شود. حضور نانو ذرات سیلیس در این پوشش باعث افزایش مقاومت به سایش و سختی نانو کامپوزیت شده است.



کف‌پوش‌های نانویی ایران ساخت، متناسب با کاربری‌های متنوع در بخش‌های مختلف فرودگاهی مثل آشیانه‌ها، ساختمان‌های تعمیر و نگهداری، پارکینگ خودروهای سبک و سنگین و غیره تولید شد.

سرعت و سهولت، تنوع رنگ و محصول، مقاومت در برابر فرسایش کف آشیانه هواپیما، سایش، یخ‌زدگی و لغزش در روزهای برفی و بارانی، مقاومت در برابر شوک حرارتی، نور خورشید و تغییرات آب و هوایی، استحکام مکانیکی و شیمیایی بالا و دوام طولانی از جمله مزایای این نوع کف‌پوش‌ها است.

به گزارش معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، کف‌پوش‌های نانویی ایران ساخت مقاومت بالایی در برابر کاربری‌های سنگین آشیانه‌های پرواز از



واکنش بانک ملی به ادعای یک نماینده درباره فساد ۲۰ هزار میلیارد تومانی

گذاری بانک ملی ایران (مؤسسه همیاری کوثر) تعلق داشته است. نظر به مشکلات متعدد مدیریتی شرکت که موجب بروز مسائل و مشکلات تولیدی و اجتماعی در سطح استان شده بود، طی مصوبه سال ۱۳۸۵ هیأت وزیران، احیای کارخانه مذکور مورد تأکید و پیگیری قرار گرفت.

از این رو پیرو پیگیری های مجدانه رئیس کمیسیون وقت صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی و نماینده محترم مردم شریف شهرستان قائم شهر، رئیس وقت مجمع نمایندگان مازندران و دستورات رئیس جمهور محترم وقت در سفر دور اول به استان مازندران و با اطلاع و همیاری معاونت محترم اجرایی رئیس جمهور وقت، وزیر محترم وقت امور اقتصادی و دارایی و مدیرعامل محترم وقت بانک ملی ایران و در راستای اجرای قانون حمایت از سرمایه گذاری خارجی (با توجه به موافقت رئیس جمهور محترم وقت و براساس مجوز سرمایه گذاری خارجی ایران، در تاریخ ۰۷/۱۰/۱۳۸۸ میزان ۹۶/۹۹ درصد سهام شرکت نساجی مازندران به سرمایه گذار تبعه ترکیه واگذار شد.

در حال حاضر نیز با توجه به انتقال مالکیت برابر قوانین جاری و تکلیف بانکها به واگذاری بنگاه های اقتصادی و خروج از بنگاه داری (ماده ۱۶ قانون رفع موانع تولید رقابت پذیر)، نه تنها اعاده سهام انتقالی ممکن نیست، بلکه برابر قوانین، بانکهای کشور بابت عدم واگذاری شرکتهای زیر مجموعه، متحمل جرایم سنگین می شوند.»



بانک ملی ایران در ارتباط با خبری با عنوان «افشاگری نماینده مجلس درباره فساد ۲۰ هزار میلیارد تومانی» جوابیه ای منتشر کرد. بانک ملی ایران در راستای خبری که با عنوان «افشاگری نماینده مجلس درباره فساد ۲۰ هزار میلیارد تومانی» منتشر شده بود جوابیه ای منتشر کرده است.

به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، در متن این جوابیه آمده است:

«بانک ملی ایران سهمی در «نساجی مازندران» ندارد.

حدود ۶۴ درصد شرکت نساجی مازندران در زمان واگذاری سهام آن به سرمایه گذار خارجی، به شرکت سرمایه گذاری گروه توسعه ملی و شرکت مدیریت سرمایه

طرح آمایش صنعتی، معدنی و تجاری در ۲۸ استان نهایی شد

آمایش صنعتی، معدنی و تجاری که در استان گیلان برگزار شد، اظهار کرد: تدوین سند آمایش یکی از مهم ترین پروژه های دولت سیزدهم و وزارت صمت به شمار می رود که بر اساس توانمندی ها و پتانسیل های هر استان و شهرستان آماده می شود. به گزارش وزارت صنعت، معدن و تجارت، مسوول طرح آمایش صنعتی، معدنی و تجاری هدف اصلی تهیه این سند را ایجاد اشتغال و ارزش افزوده در حوزه صنعت، معدن و تجارت ذکر و بیان کرد: تهیه این سند برای ۴۵۰ شهرستان در دستور کار قرار گرفته و در قالب سند شهرستانی، استانی و ملی تعریف شده است. احمد تشکینی در مورد واحدهایی که شامل طرح آمایش می شوند، گفت: طرحهایی که بیش از ۶۰ درصد پیشرفت فیزیکی و زنجیره ارزش افزوده دارند و واحدهای راکدی که دارای توانمندی بازگشت به چرخه تولید هستند، در قالب این طرح قرار می گیرند. وی ادامه داد: احیای معادن راکد و توسعه زیرساخت های شهرک های صنعتی نیز از جمله واحدهای مشمول در این طرح هستند. رئیس مؤسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی اظهار امیدواری کرد که سند آمایش تا پایان سال ۱۴۰۴ عملیاتی و در سطح کشور اجرا شود. وی تصریح داد: این طرح در هر استان به تفکیک شهرستان و فعالیت های صنعتی، معدنی و تجاری و پتانسیل های موجود در هر استان اجرایی می شود.



احمد تشکینی از نهایی شدن طرح آمایش صنعتی، معدنی و تجاری در ۲۸ استان خبر داد. مسوول طرح آمایش صنعتی، معدنی و تجاری اظهار کرد: این طرح در ۲۸ استان نهایی شده و به صورت هفتگی با وزیر صمت در این خصوص جلسه برگزار می شود. همچنین مقرر شده است اطلاعات ذی نفعان در حوزه صمت در پورتال جدید وزارتخانه بارگذاری شود و تا اواسط اسفندماه سال جاری پورتال آمایش صنعتی، معدنی و تجاری رونمایی خواهد شد. وی با حضور در جلسه تبیین طرح



چرا تجارت ایران با ترکیه پانمی گیرد؟

ترکیه صادر کرده‌ایم که البته میزان آنها در سال‌های گذشته کاهش یافته است و در مقابل نیز ترکیه‌ای‌ها علاقه دارند که محصولات تولیدی خود را به ایران صادر کنند، اما با توجه به اینکه در بعضی از آن حوزه‌ها ما در داخل کشور نیز تولیدات خوبی داریم، امکانش وجود ندارد.

رئیس اتاق بازرگانی تبریز ادامه داد: برای مثال در حوزه محصولات نساجی، ترکیه تولیدات گسترده‌ای دارد اما ما در ایران نیز محصولات زیادی تولید کرده‌ایم که افزایش واردات از ترکیه با منافع تولیدی ما تضاد پیدا می‌کند و از این‌رو امکان افزایش تعاملات از این مسیر محدود است.

ژائله با اشاره به بستر مطلوب افزایش همکاری در حوزه‌هایی همچون ترانزیت و صادرات مجدد، اظهار کرد: ترکیه می‌تواند برای کالاهای ایرانی دروازه ورود به اروپا باشد. در حوزه‌هایی همچون پتروشیمی و کالاهای نفتی و حتی گاز، امکان آن را داریم با صادرات مجدد از ترکیه به دیگر کشورهای اروپایی، محصولات خود را به مقاصد جدید صادراتی برسانیم که این موضوع برای اقتصاد ما اهمیت فراوانی دارد.

وی به نقش مهم اتاق‌های بازرگانی در توسعه روابط تجاری میان ایران و ترکیه اشاره کرد و گفت: در دولت، وزارت صمت و سازمان توسعه تجارت در نقش سیاستگذاران کلان عمل می‌کنند و در عرصه اجرا اتاق بازرگانی ایران و اتاق بازرگانی مشترک ایران و ترکیه می‌توانند برنامه‌ریزی قابل توجهی را برای توسعه تجارت مشترک در دستور کار قرار دهند. ظرفیت بسیار مطلوبی در افزایش همکاری‌ها وجود دارد و ما در اجرا باید طرح‌های عملیاتی را پیگیری کنیم.



رئیس اتاق بازرگانی تبریز می‌گوید با فعال کردن دستگاه‌ها و اتاق‌های بازرگانی در مسیر توسعه تجارت با ترکیه، می‌توان گام‌های مثبتی برداشت که تاکنون به آنها بی‌توجهی شده است.

یونس ژائله بیان کرد: ما از گذشته دور با ترکیه رابطه‌ای قوی داشتیم و در سال‌های گذشته نیز دولت‌های دو کشور بارها بر لزوم افزایش همکاری‌ها و توسعه تجارت تاکید کرده‌اند. حتی در برنامه‌ریزی کلان اعلام شده که تجارت مشترک سالانه میان دو کشور می‌تواند به ۳۰ میلیارد دلار برسد اما در عمل می‌بینیم که فاصله زیادی تا برنامه‌های کلان وجود دارد.

به گزارش ایسنا، وی با بیان اینکه در نگاه تجاری این دو کشور یک تضاد منافع وجود دارد، توضیح داد: ما در سال‌های گذشته نفت و گاز و محصولات نفتی به

بازدید وزیر صمت از شرکت بافته‌های سپهر در شهرک صنعتی فومن

این شرکت در حوزه ریسندگی و بافندگی فعال می‌باشد و انواع نخ را تولید می‌کند.

به گزارش شاتنا، وزیر صنعت، معدن و تجارت در بازدید از بخش‌های مختلف این واحد تولیدی و در گفتگو با مدیران آن از نزدیک در جریان مهمترین مسائل پیش روی این کارخانه قرار گرفت.

سیدرضا فاطمی امین برای انجام یک سفر کاری یک روزه در جریان سفر رئیس جمهور و هیئت دولت به استان گیلان سفر کرده است.

وی پیش از این از واحد تازه احیا شده کارخانه ابریشم گیلان (صومعه سرا) و شرکت صنایع پوشش گیلان (رشت) بازدید به عمل آورد. در جریان حضور سید رضا فاطمی امین، وزیر صمت در شهرک صنعتی فومن برخی از سرمایه‌گذاران، تولیدکنندگان و صنعتگران این شهرک از نزدیک مهمترین دغدغه‌ها و نقطه نظرات خود را با وی در میان گذاشتند.



وزیر صنعت، معدن و تجارت در ادامه سفر به استان گیلان از شرکت بافته‌های سپهر در شهرک صنعتی فومن بازدید به عمل آورد.



مدیرعامل صندوق پنبه اعلام کرد؛

نیاز ۱۵۰ هزار تنی صنعت نساجی به پنبه

۱۵۰ هزار تن پنبه بوده است. به گزارش باشگاه خبرنگاران، به گفته مدیرعامل صندوق پنبه، تاکنون ۱۰۶ هزار تن پنبه تامین شده و از مجموع ۴۴ هزار تن مابقی نیاز صنعت، ۱۱ هزار تن پنبه در کارخانجات موجود است و برآورد می شود که تا پایان بهره برداری ۹ هزار تن دیگر تولید شود که با این وجود ۲۵ هزار تن تا پایان سال نیاز به واردات داریم.

او گفت: با توجه به پتانسیل تولید پنبه، امکان رسیدن به خودکفایی و تامین ۱۰۰ درصد نیاز صنعت نساجی همانند سنوات گذشته وجود دارد و تنها دستیابی به این امر نیازمند مدیریت و برنامه ریزی است.

بنابر آمار اعلامی صندوق پنبه، با وجود شرایط خشکسالی و آفت کرم غوزه در برخی استانها، اما تا اواخر ماه گذشته ۲۴۸ هزار تن و ش وارد کارخانجات پنبه پاک کنی شد که از این میزان ۶۴ هزار تن پنبه محلول استحصال شده و تا پایان دوره بهره برداری پیش بینی می شود که ۹ هزار تن پنبه دیگر هم تولید شود. طبق اذعان مسوولان و کارشناسان سابقه تولید ۳۵۰ هزار تن پنبه در کشور را داشتیم که در شرایط فعلی امکان خودکفایی با توسعه ماشین آلات برداشت و اقتصادی بودن تولید وجود دارد. بنابر آمار گمرک طی سنوات گذشته ۱۰۰ هزار تن پنبه مورد نیاز صنعت نساجی وارد شده است.



مدیرعامل صندوق پنبه اعلام کرد: پتانسیل خودکفایی و تامین صد درصدی نیاز صنعت نساجی در کشور وجود دارد و تنها این امر مستلزم مدیریت و برنامه ریزی است.

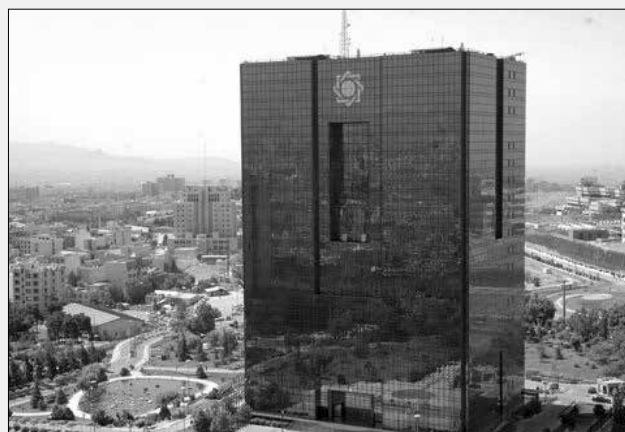
کاویانی گفت: با وجود شرایط خشکسالی و آفت کرم غوزه در برخی استانها، تولید از وضعیت مناسبی برخوردار است. براساس آمار ظرفیت اسمی صنایع نساجی ۴۷۰ هزار تن پنبه است، در حالی که طی سالهای اخیر نیاز صنعت

دستورالعمل تعیین تکلیف دارایی های واحد تولیدی تملیکی، ابلاغ شد

تملک شده توسط مؤسسات اعتباری " در یک هزار و سیصد و پنجمین جلسه مورخ ۲۳ آذرماه سال جاری شورای پول و اعتبار به تصویب رسید. به گزارش اکسپورتنا، به استناد دستورالعمل مذکور، بانکها و مؤسسات اعتباری موظفند در صورت ارایه درخواست مکتوب مالک قبلی مبنی بر واگذاری دارایی های واحد تولیدی که به تملک بانک یا مؤسسه اعتباری غیربانکی درآمده است، منوط به تحقق شرایط مقرر در دستورالعمل، دارایی های تملک شده را از طریق مذاکره به صورت نقدی یا اقساطی در قالب قرارداد اجاره به شرط تملیک به وی واگذار نمایند.

در واگذاری به روش اقساطی، پرداخت حداقل ۱۰ درصد بدهی مالک قبلی به صورت نقدی الزامی است. همچنین مدت بازپرداخت با احتساب یک سال دوره تنفس، حداکثر ۵ سال می باشد.

اشخاصی که دارایی های واحدهای تولیدی آن ها قبل از ابلاغ این دستورالعمل به تملک بانکها و مؤسسات اعتباری غیربانکی درآمده است، مشروط به آن که بیش از ۱۸ ماه از تملک آن دارایی ها سپری نشده باشد، حداکثر ۶ ماه از ابلاغ دستورالعمل فرصت دارند، تا با ارایه درخواست خود به به بانک یا مؤسسه اعتباری غیربانکی ذی ربط از مزایای این دستورالعمل استفاده کنند.



بانک مرکزی در راستای تحقق شعار سال جاری و همگام با سیاستها و اولویتهای دولت محترم و با هدف تسهیل بازگشت بنگاههای تولیدی نیمه فعال و راکد که در ایفای تعهدات خود به شبکه بانکی کشور با مشکل مواجه شده بودند «دستورالعمل تعیین تکلیف دارایی های واحد تولیدی در جریان تملک یا تملک شده توسط مؤسسات اعتباری» را به شبکه بانکی ابلاغ کرد.

«دستورالعمل تعیین تکلیف دارایی های واحد تولیدی در جریان تملک یا



ضرب الاجل ۷ روزه پاسخ به استعلامات گمرک، به کاهش رسوب کالا منجر شد

در صادرات محصولات تولیدی و واردات کالاهای اساسی و ضروری، نشانگر یک تفکر منسجم، به روز، چابک و کارآمد در مجموعه‌های گمرک بوده و معیار پویایی این حوزه تاثیرگذار محسوب می‌شود.

فاروقی توضیح داد: یکی از مشکلات عمده ما در گمرک در سال‌های گذشته، بحث رسوب کالا و موضوع تطویل در صدور مجوزهای سازمان‌های هم جوار گمرک بود. اما خوشبختانه با مصوبه اخیر هیات مقررات زدایی ضرب الاجلی تعیین شد تا سازمان‌های هم جوار ظرف هفت روز کاری پاسخ استعلامات گمرک را بدهند. در غیر این صورت این به معنای پذیرش محسوب می‌شود و مسئولیت آن با سازمان مربوطه خواهد بود.

او با تأکید بر اینکه این مصوبه با پیشنهاد اتاق ایران و با پیگیری نمایندگان آن در شورای گفت و گو عملیاتی شده است بیان کرد: از آنجا که گمرک به عنوان دستگاه مجری موظف به اجرای دستورالعمل‌ها و قوانین بالادستی است و در حین انجام تشریفات گمرکی حدود ۲۵ سازمان مجوزدهنده با آن در ارتباط هستند، لذا این مصوبه می‌تواند در انجام وظایفی که در ماده ۱۲ و ۸ آیین نامه اجرای قانون امور گمرکی برای گمرک تعریف شده اهمیت محوری داشته باشد. او ادامه داد: بنابراین یکی از بزرگترین مشکلات ما در حوزه ترخیص کالاهای وارداتی، نه به جهت امور گمرکی بلکه به واسطه اقداماتی بود که باید سازمان‌های هم جوار انجام می‌دادند و مانع از اجازه ترخیص کالا توسط گمرک می‌شدند. فاروقی با تأکید بر اینکه ابزارها و فرآیندهای به کار گرفته در گمرک، مطلوب بوده و عملکرد این سازمان طبق انتظارات فعالان اقتصادی پیش می‌رود گفت: در این شرایط ویژه منطقه‌ای و جهانی امروز ما، دست‌اندرکاران و کارگزاران گمرک با هدف برقرار ماندن چرخه تولید و توسعه اقتصادی به حمایت از فعالان واقعی اقتصاد، برخاسته‌اند. این امیدواری وجود دارد که باتدبیر دولت و همگامی بخش خصوصی و مدیریت اجرایی کشور، چشم‌انداز روشنی در گستره تولید ملی، خودکفایی و استقلال اقتصادی پیش روی ما باشد.



محمد رضا فاروقی با تأکید بر تعامل مثبت بخش خصوصی و گمرک گفت: پیشنهاد اتاق ایران درباره ضرب الاجل هفت روزه پاسخ به استعلامات، به بهبود عملکرد گمرک منجر شده است.

دبیر کمیته گمرک ستاد تسهیل و رفع موانع تولید گفت: مصوبه جدید هیات مقررات زدایی و تعیین ضرب الاجل پاسخ استعلامات گمرک از سازمان‌های هم جوار ظرف مدت ۷ روز که به پیشنهاد اتاق ایران دنبال شد، مشکل رسوب کالا در گمرک را تا حد زیادی حل کرده و بهبود عملکرد آن را به دنبال خواهد داشت. به گزارش پایگاه خبری اتاق ایران، محمد رضا فاروقی همزمان با روز جهانی گمرک در گفت‌وگو با پایگاه خبری اتاق ایران افزود: شرایط اقتصادی ما در سال‌های اخیر به نوعی رقم خورده که علاوه بر انسداد تعاملات جهانی به دلیل اعمال شدیدترین تحریم‌های ناآوانمردانه بین‌المللی علیه کشور، بیماری جهانی کرونا نیز پیکره اقتصاد و تولید را به آسیب‌های متعددی مبتلا کرد.

نایب رئیس کمیسیون تسهیل تجارت و مدیریت واردات اتاق ایران ادامه داد: خوشبختانه در شرایط کنونی، با همراهی دست‌اندرکاران گمرکات کشور و تعامل با بخش خصوصی و سازمان‌های هم‌جوار به تدریج راهکارهای رفع بسیاری از مشکلات شناسایی و عملیاتی شده است؛ به گونه‌ای که هم اکنون روند تسهیل

در جریان سفر به استان گیلان انجام شد:

بازدید رییس جمهور و وزیر صمت از شرکت صنایع پوشش گیلان

سالن تولید و بهره برداری از ماشین آلات ریسندگی پوشش اقدام نموده و به زودی خط تولید جدید این کارخانه راه اندازی خواهد شد. در این راستا با پیگیری دستگاه قضایی گیلان قرارداد فی مابین گروه شرکت آتیه دماوند-وابسته به بانک صنعت و معدن - و خریداران بخش خصوصی در شعبه ۲۰ دادگاه حقوقی تهران رسیدگی و با فسخ قرارداد واگذاری، صنایع پوشش به شرکت آتیه دماوند بازگشت داده شد.

رییس جمهور به همراه وزیر صمت در جریان سفر استانی هیات دولت از شرکت صنایع پوشش گیلان بازدید کرد. رییس جمهور به همراه وزیر صمت از بخش‌های مختلف گروه کارخانجات صنایع پوشش ایران بازدید کرد و در گفتگو با دست‌اندرکاران در جریان وضعیت و روند فعالسازی آن قرار گرفت. به گزارش شاتا، گروه سرمایه گذاری شرکت آتیه دماوند در راستای اجرای مصوبات کمیته حمایت از تولید و سرمایه گذاری برای بهسازی و مقاوم سازی



نایب‌رییس کمیسیون صنایع اتاق ایران خبر داد:

قطعی گاز شهرک‌های صنعتی کلید خورد

از مازوت استفاده می‌کنند. به نیروگاه‌ها هم گفته‌اند که این اتفاق برای آنها هم می‌افتد اما شهرک‌های صنعتی وضعیت بدتری خواهند داشت. طبیعتاً به هر میزان که هوا سردتر شده و مصرف بخش خانگی بیشتر شود، قطعی گاز صنایع هم بیشتر می‌شود. ابتدا کارخانه‌های سیمان و نیروگاه‌ها بودند و الان شهرک‌های صنعتی هم در اولویت قطعی گاز قرار گرفته‌اند.

نایب‌رییس کمیسیون صنایع اتاق بازرگانی ایران بیان کرد: این همان سناریوی تکراری است که هرگاه مصرف برق یا گاز زیاد می‌شود صنایع در اولویت قطعی قرار می‌گیرند و هیچ جبران خسارتی هم نمی‌کنند. هر میزان هم ما جلسه می‌گذاریم و صحبت می‌کنیم که این رویکرد برخلاف ماده ۲۵ قانون بهبود فضای کسب‌وکار است توجهی نمی‌شود و کاری هم از ما بر نمی‌آید. نمایندگان مجلس و دولت هم می‌گویند به فکر تولید هستیم و نمی‌خواهیم تولید آسیب ببیند ولی در عمل این‌گونه است.

وی در پاسخ به سوالی در مورد قطعی برق صنایع گفت: مشکل آنچنانی در مورد قطعی برق نداشتیم. البته این تا زمانی است که نیروگاه‌ها بتوانند سوخت مازوت مصرف کنند. اگر نیروگاه‌ها دچار مشکل شوند برای برق هم مشکل ایجاد می‌شود. به هر حال اینها مکمل هم هستند، اگر کارخانه‌ای برق هم داشته باشد بدون گاز نمی‌تواند کار خود را انجام دهد.

جبال‌بارزی با انتقاد از عدم اعمال قانون بهبود فضای کسب‌وکار بیان کرد: اگر مجلس قانون بهبود فضا برای صاحبان صنایع و بخش خصوصی وضع کرده است، چرا اجرا نمی‌شود؟ این باید مشخص شود. دولت که می‌گوید باید تولید را برای توسعه و اشتغال‌آفرینی رونق دهیم، پاسخ دهد که چرا این کار را نمی‌کند؟ وزرای صمت، کار و اقتصاد توضیح دهند که چرا آنچه در عمل اتفاق می‌افتد؛ به صنایع پاسخ دهند که چه رویکردی داشته باشند.



نایب‌رییس کمیسیون صنایع اتاق بازرگانی ایران اظهار کرد: نامه‌ای از طرف شرکت گاز به چند شهرک صنعتی از جمله شهرک صنعتی اشتهارد ارسال شده مبنی بر اینکه گاز آنها به دلیل افزایش مصرف خانگی قطع خواهد شد و باید از سوخت جایگزین یعنی مازوت استفاده کنند.

عباس جبال‌بارزی در مورد وضعیت قطعی گاز صنایع اظهار کرد: نامه‌ای از طرف شرکت گاز به چند شهرک صنعتی از جمله شهرک صنعتی اشتهارد آمده مبنی بر اینکه گاز آنها به دلیل افزایش مصرف خانگی قطع خواهد شد و باید از سوخت جایگزین یعنی مازوت استفاده کنند. بسیاری از کارخانجات امکان استفاده از سوخت جایگزین ندارند، سیستم آنها با گاز کار می‌کند و نمی‌توانند مازوت بسوزانند. به گزارش ایلنا، وی افزود: این نامه مربوط به ۲ بهمن بوده و تاریخی هم برای شروع قطعی اعلام نکرده‌اند و تنها گفته‌اند که تا اطلاع ثانوی این مشکل وجود دارد یعنی احتمالاً از امروز یا فردا قطع شود.

وی ادامه داد: مدت زیادی است که گاز کارخانجات سیمان هم قطع شده و

برگزاری چهارمین مجمع عمومی انجمن صنایع پوشاک ایران

چهارمین مجمع عمومی انجمن صنایع پوشاک ایران در مجموعه فرهنگی ورزشی تلاش برگزار شد. در این مجمع پس از استماع گزارش هیات مدیره و بازرس و ارائه گزارش مالی خزانه‌دار، تعیین میزان ورودیه و حق عضویت اعضا، انتخابات اعضای هیئت مدیره و بازرس (اصلی و علی‌البدل) به مدت دو سال برگزار گردید و طی آن آقایان هاکوپیان (با رأی ۷۳ رأی)، جوانرود (با ۶۵ رأی)، حمید عظیمی (با ۵۷ رأی)، فخار (با ۵۲ رأی)، واحدی (با ۴۵ رأی)، شخمکاری (با ۴۰ رأی) و چگینی (با ۳۶ رأی) به‌عنوان اعضای اصلی و آقایان حاجی حسینی و مقدم به‌عنوان اعضای علی‌البدل هیئت مدیره جدید انتخاب شدند.





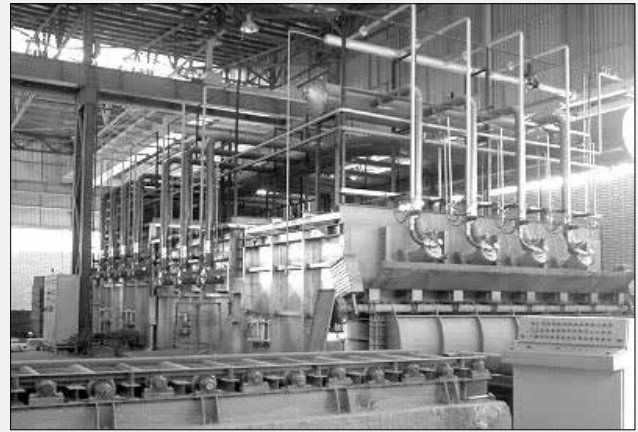
عضو کمیسیون عمران مجلس مطرح کرد؛

توقیف ابزار و ماشین آلات خط تولید ممنوع

داده شود تا واحد تولیدی دین خود را بپردازد یا اینکه قرار قسطی صادر کند. در قراردادهای وامی که به واحدهای تولیدی داده می‌شود اگر بانک‌ها در آن قید و شرطی بیابند که منجر به تعطیلی یا پلمب واحد تولیدی شود، بلااثر است و نباید آن را در قرارداد اعطای تسهیلات به واحدهای تولیدی ذکر کنند.

وی در ادامه تاکید کرد: از سوی دیگر در این طرح بر اساس ماده ۵ قانون تامین اجتماعی توقیف ابزار و ماشین آلات و مواد اولیه واحدهای تولیدی ممنوع است. در صورتی که بر اساس حکم دادگاه قرار باشد اموالی از واحد تولیدی توقیف شود ولی اموالی غیر از خط تولید نداشته باشد، بر اساس این طرح تولیدکننده می‌تواند از دادگاه درخواست کند که تحت نظر ستاد تسهیل و رفع موانع تولید مهلت مناسبی داده شود تا فرد بتواند دین خودش را از محل سایر اموالش بپردازد و تولید ادامه یابد. وی افزود: مهم‌ترین اشکال در این طرح عدم شفافیت بسیاری از بندهای آن است. از جمله تعریف واحد تولیدی. دومین نکته این است که اگر واحدهای تولیدی که بدهکار هستند از این فرصت سوءاستفاده کنند و از پرداخت بدهی خود به ارائه‌کنندگان تسهیلات یا واحدهایی که به این افراد مواد اولیه فروختند و تجهیزات در اختیار این افراد قرار دادند، سر باز زنند، این واحدها نیز ورشکسته می‌شوند. بانک‌ها نیز به این سمت می‌روند تا تسهیلات را به شرکت‌های خود اعطا کنند.

شاکری در ادامه خاطرنشان کرد: در این طرح گمرک موظف شده ترخیص ماشین‌آلات، تجهیزات و مواد اولیه واحدهای تولیدی را در اولویت قرار داده و حداکثر ظرف مدت ۱۵ روز از زمان ورود به گمرک آن را ترخیص کند. در این طرح دیده شده اگر به علت فوت، حبس یا غیبت بیش از یک ماه به تشخیص ستاد تسهیل و رفع موانع تولید بازماندگان و نمایندگان قانونی مالکین واحدهای تولیدی و مدیران موجود توانایی اداره واحد تولیدی را نداشته باشند یا اینکه مالکیت واحدهای تولیدی در موارد نظیر لغو مجوز یا واگذاری موضوع اصل ۱۴۴ بلا تکلیف بماند، ستاد تسهیل و رفع موانع تولید می‌تواند شخص یا اشخاص حقوقی را برای مدیریت موقت واحد تعیین کند.



یک عضو کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی تاکید کرد: هدف از طرح حمایت از کارخانجات تولیدی جلوگیری از ایجاد اخلال در خط تولید و توقف تولید در سطح کشور است، اما برخی از بندهای این طرح به اندازه کافی شفاف نیست که می‌تواند زمینه ایجاد سوءاستفاده را فراهم کند.

اقبال شاکری با اشاره به جزئیات طرح حمایت از کارخانجات و واحدهای صنعتی و تولیدی بیان کرد: این طرح به دنبال دو محور اساسی است و با هدف جلوگیری از تعطیلی واحدهای تولیدی و جلوگیری از توقیف و ضبط ماشین‌آلات فعال و ابزار تولید ارائه شده است. به گزارش جهان صنعت، وی در ادامه اظهار کرد: بر اساس این طرح بازداشت و حبس مدیران و سرمایه‌گذاران واحدهای تولیدی تا قطعی شدن حکم ممنوع است تا از اختلال در روند واحدهای تولیدی جلوگیری شود. از سوی دیگر اگر مراجع قضایی طی رسیدگی به دعاوی مربوط به یک تولیدکننده احراز کند که حکم قطعی منجر به توقف تولید یا اخلال در خط تولید یا تعطیلی شود باید اموال نامرتب با تولید را توقیف کند.

نماینده مردم تهران در مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: در صورتی که اموالی در خارج از خط تولید نباشد و یا کفایت لازم برای توقیف نکند باید مهلتی

انتشار کتاب «اصول شیمی پلیمر» تألیف دکتر «سیده‌هژیر بهرامی»

قرن گذشته شناخته شده و دانشمندان زیادی در توسعه این علم نقش داشته‌اند. تقاضا و نیاز به آموزش در علم شیمی پلیمر به سرعت افزایش یافته است. برای آموزش شیمی پلیمر به یک کتاب جامع و به روز نیاز است که موضوع شیمی پلیمرها را پوشش دهد. این هدف در کتاب درسی حاضر محقق شده است. این کتاب که مشتمل بر ۹ فصل می‌باشد، برای آموزش شیمی و سنتز پلیمرها در رشته‌های مهندسی پلیمر، مهندسی نساجی، شیمی، مهندسی شیمی مهندسی پزشکی و علم مواد و همچنین برای آموزش علوم و فناوری پلیمر در موسسات تحقیقاتی که بر روی علم و فناوری پلیمرها تمرکز دارند مفید است.

کتاب «اصول شیمی پلیمر» تألیف دکتر سیده‌هژیر بهرامی توسط انتشارات دانشگاه صنعتی امیرکبیر به چاپ رسیده است. بسیاری از اندیشمندان تحولات و پیشرفتهای اتفاق افتاده در علوم و تکنولوژی در قرن بیستم را معادل با تمامی اتفاقات رخ داده در قرنهای قبل از آن میدانند. پیشرفتهایی که در شیمی اتفاق افتاد نیز از این قاعده مستثنا نیست. شاید بتوان یکی از این تحولات شگرف را در شناخت، سنتز و توسعه و تولید پلیمرها دانست که دروازه جدیدی را به روی بشر برای دستیابی به مواد جدید با قابلیت‌های ویژه گشود. به گزارش روابط عمومی دانشگاه صنعتی امیرکبیر، شیمی این مواد نیز در طی



راهاندازی سومین مسیر تجارت ایران و هند

به گزارش خبرگزاری تسنیم خطوط دریانوردی ایران حمل و نقل کانتینری بین دو کشور را بین ۱۰ تا ۱۵ روز انجام می‌دهند. سازمان بنادر و دریانوردی ایران عوارض و هزینه‌های حمل و نقل و تجهیزات را برای حمایت از تاجران که از این مسیر استفاده می‌کنند، مشخص می‌کند. هند قبلاً در ۲۰۱۷ خطوط کشتیرانی دیگری بین بندر چابهار ایران و بنادر بمبئی و موندرا افتتاح کرده‌است.

دومین مسیر دریانوردی مستقیم بین دو کشور در ژانویه ۲۰۱۹ افتتاح شد. این مسیر از بنادر بمبئی، موندرا، کاندلا و چابهار عبور کرده و در نهایت به بندرعباس در جنوب ایران می‌رسد. هند از این مسیرهای کشتیرانی برای حمل کالا به افغانستان و کشورهای حاشیه خلیج فارس و همچنین کشورهای آسیای مرکزی استفاده می‌کند.

هند می‌تواند از طریق بندر چابهار، پاکستان را دور زده و کالاها را به افغانستان و آسیای مرکزی برساند. به این ترتیب افغانستان از طریق دریا به هند متصل می‌شود. ایران پروژه‌ای برای نصب و راه‌اندازی تجهیزات مدرن بارگیری و تخلیه بار در بندر شهیدبهبشتی در چابهار در اختیار هند قرار داده‌است. اولین نشست سه‌جانبه هند، ایران و ازبکستان در ماه گذشته برای توسعه مسیرهای ارتباطی با کشورهای آسیای مرکزی برگزار شد.



ایران و هند یک مسیر مستقیم تجارت کالا بین بندر چابهار ایران و دو بندر ناواشیوا و کاندلا در غرب هند راه‌اندازی می‌کنند تا پاکستان را دور زده و کالاها را به افغانستان و کشورهای آسیای مرکزی برسانند. یک مسیر تجارت کانتینری مستقیم بین بندر چابهار ایران و دو بندر ناواشیوا و کاندلا در غرب هند راه‌اندازی شده‌است. طبق گفته جلیل اسلامی، رئیس سازمان بنادر و دریانوردی ایران، اولین محموله کانتینری از این مسیر در شانزدهم فوریه وارد بندر شهیدبهبشتی ایران خواهد شد.

طرح دستوری افزایش فروش اصناف

است و تولیدکنندگان با مشکلات فراوانی مواجه هستند؛ بنابراین اجرای طرح نمایشگاهی به وسعت ایران می‌تواند جذابیتی را برای مصرف‌کنندگان ایجاد کند و استقبال آنها را از فروشگاه‌ها برای خرید شب‌عید افزایش دهد.

به گزارش اتاق اصناف، دبیر هیات‌رئیس اتاق اصناف ایران همچنین تأکید کرد: واحد صنفی نیز می‌تواند با استفاده از این طرح و با کاهش سود، فروش خود را بیشتر کند و می‌تواند بخشی از آسیب‌های ناشی از کرونا را جبران کند. وی درباره میزان تخفیف در نظر گرفته‌شده برای این جشنواره نیز بیان کرد: تخفیف در این طرح در شرایط معمول بنا به عرف بازار است و از ۱۵ درصد آغاز می‌شود. دبیر هیات‌رئیس اتاق اصناف ایران افزود: در شرایط کنونی میزان تخفیف کالاها با توجه به بورس کالاها در بازار و نیز دسترسی به فضای مجازی مشخص است و میزان تخفیف‌ها به‌راحتی توسط خریداران قابل‌احصا خواهد بود. طاهر محمدی گفت: صدور مجوز فروش فوق‌العاده جزو وظایف اتحادیه است و هزینه‌های اضافی برای اصناف به‌دنبال ندارد و کسبه می‌توانند از این فرصت برای جلب‌نظر خریداران و افزایش فروش در غیاب شکل‌های آسیب‌زننده‌ای مثل نمایشگاه‌های بهاره اقدام کنند.



دبیر هیات‌رئیس اتاق اصناف ایران و رئیس اتاق اصناف شمیرانات گفت: اجرای طرح نمایشگاهی به وسعت ایران می‌تواند جذابیتی را برای مصرف‌کنندگان ایجاد کند و استقبال آنها را از فروشگاه‌ها برای خرید شب‌عید افزایش دهد.

حسین طاهر محمدی گفت: در حال حاضر با توجه به ادامه همه‌گیری ویروس کرونا شرایط برای تولیدکنندگان و کسبه به‌ویژه کسب‌وکارهای سنتی کشور بسیار دشوار شده‌است. هزینه‌های تولید نیز در این مدت بسیار بالا رفته



سرپرست معاونت فنی گمرک:

رایزنی برای ترخیص ۱۰۰ درصدی کالاهای اساسی بدون کد رهگیری بانک

نشان از کاهش حدود دو میلیون تنی دپو در فاصله نیمه آبان ماه تا سوم بهمن ماه دارد.

سرپرست معاون فنی گمرک ایران با اشاره به آمار مربوطه تا سوم بهمن ماه اعلام کرد که مجموع موجودی در بندر و همچنین کالاهای موجود در شناورهای پای اسکله و یا منتظر در لنگرگاه به حدود پنج میلیون و ۷۰ هزار تن رسیده است که از این رقم ۳۷۷ هزار تن در شناورها در کنار اسکله قرار دارند و یک میلیون و ۶۱۰ هزار تن دیگر در لنگر گاه منتظر هستند و مابقی نیز مربوط به موجودی کالا در انبارها است.

وی با اشاره به موجودی بنادر نیز گفت که بندر امام با دو میلیون و ۲۷۵ هزار تن بیشترین موجودی کالا را در اختیار داشته و در رتبه اول قرار دارد و بعد از آن بندر امیر آباد با ۲۵۲ هزار و ۶۶۷ تن و بندر شهید رجایی با ۲۵۱ هزار و ۹۶۶ تن در رده سوم قرار دارد.

این مقام مسئول در گمرک ایران در رابطه با دلایل کاهش دپوی کالا در گمرک و بنادر توضیح داد که به هر صورت در ماههای اخیر ترخیص با سرعت بیشتری انجام شده است که در همین رابطه گمرک امام خمینی(ره) از مدتی پیش به صورت ۲۴ ساعته فعالیت می کند و در گمرک شهید رجایی نیز در خروج واردات و ترانزیت امور بندری و واحد ایکس ری به صورت شبانه روز فعال است.

وی ادامه داد: کالاهای اساسی در مسیر سبز تعریف شده اند و دیگر نیازی نیست که منتظر کارشناس های مجازی باشند و به محض اعلام و در حداقل زمان ممکن مورد بررسی قرار گرفته و فرایند ترخیص آنها انجام می شود. در عین حال که تمرکز و رصد اظهار نامه ها شتاب بیشتری گرفته و ایستایی کمتر شده است.

عسگری در مورد این که برای ترخیص درصدی کالاهای اساسی نیز تغییر تازه‌ای صورت گرفته است؟ یاد آور شد که طی مصوبه پیشین ستاد تنظیم بازار امکان ترخیص ۹۰ درصد کالاهای اساسی با اعلام بانک وجود دارد. اما ۱۰ درصد باقی مانده بعد از صدور کد ساتا امکان ترخیص دارد. با توجه به پیگیری های بعمل آمده چنانچه بانک عامل اعلام کند ثبت سفارش در صف تخصیص است گمرک نسبت به ترخیص ۱۰ درصد باقیمانده اقدام خواهد کرد.

وی در مورد این که آیا ترخیص تمامی کالای اساسی بدون صدور کد رهگیری بانک موجب ایجاد مشکلاتی در رابطه با تامین ارز در مراحل بعدی نخواهد شد گفت: براساس مصوبات ابلاغی بانک مرکزی قطعا نسبت به تامین ارز مربوطه اقدام می کند.



طبق اعلام سرپرست معاونت فنی گمرک ایران موجودی و دپوی کالای اساسی در گمرک و بنادر با کاهش دو میلیون تنی در ماههای اخیر همراه بوده و طی پیگیری‌های انجام شده در صورت موافقت بانک مرکزی ۱۰۰ درصد کالاهای اساسی بدون کد رهگیری بانک ترخیص خواهد شد.

با افزایش دپوی کالاهای اساسی در ابتدای سال جاری که عمدتا به دلیل عدم تمدید مصوبه ترخیص ۹۰ درصدی اتفاق افتاده بود، با بررسی های گمرک و دستور رئیس جمهور در پایان اردیبهشت ماه، بار دیگر جریان ترخیص کالا و تخلیه آن از گمرک نسبت به قبل تسهیل شد؛ به طوری که در اهم مصوبات، با تمدید مجوز ترخیص درصدی، وارکننده کالای اساسی می‌تواند با اعلام بانک، ۹۰ درصد کالا را بدون صدور کد ساتا ترخیص کرده و ۱۰ درصد باقی مانده بعد از تامین ارز و صدور کد بانک قابل ترخیص است.

به گزارش ایسنا، این در حالی است که روند موجودی و دپو در چند ماه اخیر نشان داده بود که در اواخر فروردین ماه حدود ۵.۲ میلیون تن، اواخر اردیبهشت ماه ۵.۸ میلیون، اواسط خردادماه ۵.۶ میلیون، اواخر تیرماه ۶.۴ میلیون تن و در اوایل شهریورماه سال جاری حدود ۶.۱ میلیون تن کالای اساسی به عنوان موجودی و آنچه که در شناورها وجود داشته است، اما گزارش هشتم آبان ماه از این حکایت داشت که میزان موجودی و کالاهای موجود در شناورها به حدود هفت میلیون تن رسیده است که از این میزان حدود ۳.۷ میلیون تن در بنادر موجود و مابقی که به حدود ۳.۲ میلیون تن بود در شناورهای در حال تخلیه و یا منتظر در لنگرگاه قرار داشت.

بررسی آخرین وضعیت دپوی کالاهای اساسی در گمرک و بنادر و اعلام گزارش فرود عسگری -سرپرست معاونت فنی گمرک ایران- به ایسنا،



بیم و امیدهای اتصال خودپرداز بانکها به سامانه صیاد

مراجعه حضوری به شعب بانکی جهت ثبت و تایید چک توسط متصدیان بانک است. این راهکار هر چند در ابتدا لازم و ضروری بود، اما با سختی‌هایی نیز همراه است، چرا که هر بار مراجعه به شعب بانکی جهت ثبت و تایید چک امری زمان‌بر و وقت‌گیر است.

از دیگر راه‌های دسترسی به سامانه صیاد، استفاده از اپلیکیشن‌های تجاری و موبایل بانکها است. هرچند این روش در دسترس بسیاری از کاربران قرار دارد، اما همچنان افرادی که در مناطق محروم صاحب کسب و کاری هستند یا به هر دلیل به اینترنت و گوشی هوشمند دسترسی ندارند در استفاده از چک‌های جدید در معاملات خود، کمی با مشکل مواجه هستند. با توجه به افزایش روزافزون استفاده از چک‌های جدید میان مردم، لازم است تا بانکها امکان دسترسی به سامانه صیاد را برای همه، به خصوص صاحبان کسب و کار در مناطق محروم مهیا کنند. از این رو، اتصال دستگاه‌های خودپرداز و کارتخوان به سامانه صیاد و راه‌اندازی سامانه‌های پیامکی جهت ثبت و تایید چک، از جمله راهکارهای مناسب جهت حل مشکل این افراد است.

از این رو، حسن شجاعی رییس کمیسیون اصل ۹۰ مجلس بیان کرد: با توجه به اینکه چک‌هایی که در سامانه صیاد بانک مرکزی ثبت نشده باشند توسط شبکه بانکی کارسازی نمی‌شوند؛ از این رو لازم است تا بانک مرکزی پیگیر اتصال خودپرداز به سامانه صیاد توسط تمامی بانکها باشد؛ این در حالی است که تاکنون تنها بانک ملت این امکان را مهیا کرده است.



وی در رابطه با اتصال خودپرداز به سامانه صیاد ادامه داد: اتصال خودپرداز، سیستم پیامکی و دستگاه‌های کارتخوان به سامانه صیاد بانک مرکزی جهت ثبت، تایید و انتقال چک یکی از اقداماتی است که حتی قرار بود تا پایان شهریورماه این خدمت توسط تمامی بانکها ارائه شود. البته طبق زمان‌بندی ارائه‌شده توسط آقای صالح‌آبادی در آخرین جلسه با کمیسیون اصل ۹۰ مجلس، قرار شد که امکان ثبت و تایید اطلاعات چک از طریق خودپردازها و پیامک تا پایان دی ۱۴۰۰ توسط تمامی بانکها فراهم شود.



بانک مرکزی شبکه بانکی کشور را به ملزم ارائه خدمات ثبت، تایید و انتقال چک‌های جدید صیادی از طریق دستگاه‌های خودپرداز کرده اما تاکنون تنها دو بانک این امکان را فراهم کرده‌اند.

از ابتدای امسال، بانکها موظف به اجرای کامل قانون جدید چک شده‌اند. این قانون در سال ۱۳۹۷، توسط مجلس شورای اسلامی به منظور بهبود فضای کسب و کار و معاملات به وسیله چک، کاهش صدور چک بلامحل و همچنین کاهش نسبت چک‌های برگشتی به مبادله‌شده تصویب شد.

به گزارش جهان صنعت، مطابق آمار بانک مرکزی، از ابتدای سال ۱۴۰۰ تا پایان آبان‌ماه، ۵۵/۲ میلیون فقره چک به ارزش ۱۶۶۱/۲ هزار میلیارد تومان مبادله شده که تعداد چک‌های برگشتی نیز در این بازه زمانی برابر با ۵/۱۳ میلیون فقره به ارزش ۲۰۷/۹ هزار میلیارد تومان بوده است.

از این رو، در هشت ماهی که از سال ۱۴۰۰ می‌گذرد، نسبت تعداد و ارزش چک‌های برگشتی به مبادله شده به ترتیب برابر با ۹/۳ درصد و ۱۲/۵ درصد است. این در حالی است که قبل از اجرای قانون جدید چک و در سال ۱۳۹۶، نسبت تعداد و ارزش چک‌های برگشتی به مبادله‌شده به ترتیب برابر با ۱۵ و ۲۱ درصد بوده است. یکی از مهم‌ترین تکالیف قانون جدید چک که توسط کاربران چک و شبکه بانکی از ابتدای امسال عملیاتی شده شامل الزامی شدن ثبت و تایید چک در سامانه صیاد بانک مرکزی است که تاثیر بسزایی در کاهش چک‌های برگشتی داشته است.

مطابق این تکلیف، همه کاربران چک موظفند تا اطلاعات خواسته‌شده روی برگه چک‌های جدید بنفش رنگ از جمله نام گیرنده، مبلغ و تاریخ سررسید چک را علاوه بر لاشه کاغذی، در سامانه صیاد نیز ثبت کنند، چرا که در غیر این صورت چک‌های ثبت نشده در سامانه صیاد توسط شبکه بانکی کارسازی نخواهند شد. از این رو بانکها موظف شدند تا راه‌های دسترسی کاربران چک به سامانه صیاد را مهیا و تسهیل کنند.

یکی از راه‌های دسترسی کاربران چک به سامانه صیاد بانک مرکزی،



کدام دسته از صادرکنندگان مجاز به استفاده از روش واردات در مقابل صادرات نیستند؟

عمده عرضه کننده ارز در نیما مجاز به واردات در مقابل صادرات نخواهند بود. بر اساس مصوبات جلسه سیاست‌های ارزی و تجاری که در ۱۵ دیماه میان وزارت صمت و بانک مرکزی برگزار شده، مقرر گردید تا واردات اعتباری با سه شرط تعیین شده از سوی این کارگروه، در سامانه نیما امکان پذیر باشد که بر اساس آن، واردات اعتباری صرفاً برای مواد اولیه توسط شرکت‌های تولیدکننده مجاز خواهد بود. به گزارش اکسپورت‌نا، همچنین مدت زمان اعتبار واردات اعتباری سه ماه بوده و در صورت عدم خرید ارز ظرف مهلت مقرر، جریمه‌هایی برای واردکننده در نظر گرفته خواهد شد.

همچنین مقرر شده تا امکان واردات در مقابل صادرات خود برای همه گروه‌های کالایی مجاز بوده و تنها شرکت‌های عمده عرضه کننده ارز در نیما مجاز به انجام واردات در مقابل صادرات نخواهند بود. همچنین آن دسته از صادرکنندگان کالاهای مشمول قیمتگذاری نیز اجازه واردات در مقابل صادرات نخواهند داشت.



بر اساس مصوبات جدید جلسه سیاست‌های ارزی و تجاری، امکان واردات در مقابل صادرات برای همه گروه‌های کالایی مجاز خواهد بود و تنها شرکت‌های

افزایش ظرفیت تولید بزرگ‌ترین زنجیره پلی اتیلن ترفتالات ایران

ملک‌زاده با اشاره به فعالیت گسترده کارکنان برای رفع مشکلات موجود در انجام این پروژه بیان کرد: مشکلات نه تنها سبب ناامیدی کارشناسان پتروشیمی شهید تندگویان نشد، بلکه زمینه‌ساز نوآوری و خلاقیت شده، به گونه‌ای که علاوه بر انجام کارها و فعالیت‌های روتین اقدام‌های بسیار مهمی از جمله بازسازی و رفع مشکل دستگاه آزمون سیستم‌های تولید نخ، تعمیر بسیاری از بردهای الکترونیکی معیوب سیستم و روزآمد کردن سیستم عامل خط هفتم به منظور امکان تهیه سخت‌افزار در سال‌های آینده از سوی کارکنان تعمیرات شرکت و در کارگاه‌های مجتمع انجام شد.

وی با بیان اینکه پتروشیمی شهید تندگویان به عنوان تنها تولیدکننده محصولات مهم و راهبردی اسید ترفتالیک خالص و پلی اتیلن ترفتالات نقش ویژه‌ای در حمایت از صنایع پایین دستی به ویژه صنعت نساجی دارد، اظهار کرد: در این زمینه، مدیریت مجتمع همواره سعی دارد با تامین نیاز کامل بازار داخل، به بهترین نحو ممکن از تولید ملی حمایت کند.

رئیس مجتمع پتروشیمی شهید تندگویان با یادآوری اینکه بهره‌برداری از این خط تولید سود مالی این شرکت پتروشیمی را سالانه حدود ۹۰ میلیارد تومان افزایش می‌دهد، تاکید کرد: افزون بر این، با افزایش تولید زمینه حمایت بیشتر از تولید داخلی، حرکت در مسیر خودکفایی و اشتغال‌زایی هم فراهم می‌شود. به گفته وی، در آینده‌ای نزدیک با راه‌اندازی خط هشتم ریسندگی کارخانه نخ پلی استر (POY) پتروشیمی شهید تندگویان، امکان دستیابی به تولید با ۱۰۰ درصد ظرفیت اسمی در این کارخانه فراهم می‌شود.

رئیس مجتمع پتروشیمی شهید تندگویان با اشاره به راه‌اندازی هفتمین خط ریسندگی کارخانه نخ پلی استر (POY) این پتروشیمی، اعلام کرد: با اجرای موفق و بدون حادثه راه‌اندازی این پروژه، افزون بر افزایش ۱۲ درصدی تولید کارخانه POY، نسبت تولید به ظرفیت اسمی این واحد به رقم بی سابقه ۸۸ درصد رسید.

امین ملک‌زاده با اشاره به اجرای برنامه‌های متعدد و متنوع رفع گلوگاه‌ها و موانع تولید به منظور افزایش کمی و کیفی تولید محصولات زنجیره پلی اتیلن ترفتالات، گفت: بر این اساس، عملیات راه‌اندازی هفتمین خط ریسندگی کارخانه نخ پلی استر (POY) پتروشیمی شهید تندگویان از آغاز تا پایان با تکیه بر توان، تخصص و دانش کارکنان شرکت و بدون استفاده از شرکت‌های خارجی انجام شد.

وی، تصریح کرد: با اجرای این پروژه، علاوه بر افزایش ۱۲ درصدی تولید کارخانه POY نسبت تولید به ظرفیت اسمی این واحد مجتمع به رقم بی سابقه ۸۸ درصد افزایش یافته است.

به گزارش شاتا، رئیس مجتمع پتروشیمی شهید تندگویان تاکید کرد: با وجود محدودیت‌های ناشی از تحریم ظالمانه، همچنین شیوع کرونا، همت و پشتکار بی نظیر متخصصان این شرکت پتروشیمی سبب شد تا با برنامه‌ریزی دقیق، همدلی و همکاری گروهی، در حداقل زمان ممکن این پروژه بدون هیچ گونه حادثه‌ای به سرانجام برسد و این خط عملیاتی شود.



کدام کالای ایرانی بیشترین مشتری را در هند دارد؟

درصد افزایش یافته و در مقابل ارزش واردات از این کشور حدوداً ۳۷ درصد کاهش پیدا کرده است. به این ترتیب تراز تجاری ایران در معامله با هند مثبت شده و به عدد ۲۹۶ میلیون دلار رسیده است.

محاسبات نشان می‌دهد که هند ششمین مقصد صادراتی ایران پس از چین، عراق، ترکیه، امارات متحده عربی و افغانستان بوده و همچنین این کشور هفتمین صادرکننده کالا پس از کشورهایی چون امارات متحده عربی، چین، ترکیه، آلمان و سوییس به شمار می‌رود. از نظر وزنی، ایران حدوداً ۹۵۳ هزار تن کالا از هند وارد کرده که نسبت به مدت مشابه سال قبل حدوداً ۴۷ درصد کاهش را نشان می‌دهد.

همچنین در طول این مدت حدوداً پنج میلیون تن کالای ایران به هند رفته که افزایشی پنج درصدی را نشان می‌دهد. متوسط قیمت واردات از هند ۱۰۹۹ دلار در هر تن و متوسط صادرات ایران ۲۷۳ دلار در هر تن بوده است.

در میان کالاهایی که ایران از هند وارد کرده، برنج با ۲۲۰ میلیون دلار صدرنشین است و پس از آن چای سیاه، اکسید آلومینیوم، موز، زغال سنگ و شکر تصفیه‌شده قرار دارند. در میان کالاهای صادراتی ایران به هند اما متانول با سهم ۱۱۶ میلیون دلاری صدرنشین است و پس از آن آمونیاک بدون آب، محصولات آهنی اسفنجی، پسته، اوره، ورق فولادی، خرما و پلی‌اتیلن قرار دارند.



اتاق بازرگانی تهران در جدیدترین گزارش خود به بررسی وضعیت تجاری ایران و هند در ۹ ماهه ابتدایی سال ۱۴۰۰ پرداخته است.

بر اساس آمارهای ارائه‌شده از سوی این اتاق، مجموع تجارت ایران و هند تا پایان آذر امسال به ۲/۴ میلیارد دلار رسیده که از این عدد ۱/۳۴ میلیارد دلار مربوط به صادرات ایران و ۱/۰۵ میلیارد دلار مربوط به واردات ایران از هند می‌شود.

به گزارش اتاق تهران، در سال جاری میزان صادرات ایران به هند حدوداً ۷۴

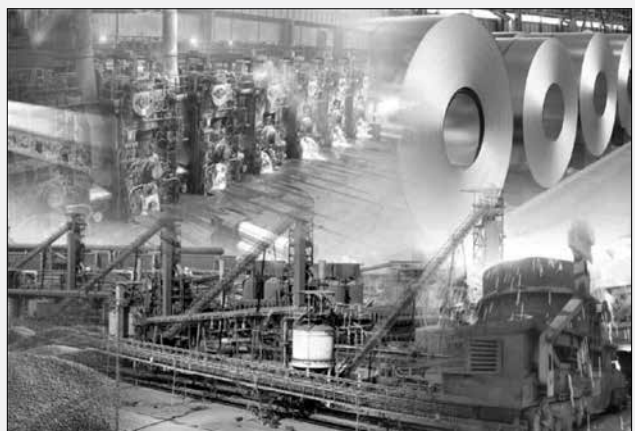
رکود ۳۰ درصد واحدهای صنعتی

بازار و واحدهای تولیدی را می‌شناسند و به صورت مشارکتی و پیمان مدیریت یا روش‌های مختلف دیگر می‌توانند در احیای واحدهای راکد یا نیمه‌تعطیل نقش داشته باشند.

به گزارش شاتا، در ضمن خانه‌های صنعت، معدن و تجارت در تدوین آیین‌نامه و دستورالعمل‌های این موضوع و همچنین فراخوان برای گرد آمدن افراد متخصص می‌توانند مشارکت کنند.

وزیر صنعت، معدن و تجارت در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به اجرای طرح تامین مالی زنجیره‌ای ادامه داد: این طرح به صورت پایلوت با هم‌افزایی بانک مرکزی و هماهنگی بانک‌های عامل با هفت بانک کشور اجرا شده است و حداقل ۳۰ درصد بهره‌وری منابع موجود را با این روش ارتقا خواهیم داد.

وی انتقال اعتبار را یکی از روش‌های تامین مالی زنجیره‌ای دانست و گفت: خانه‌های صنعت، معدن و تجارت می‌توانند در این حوزه صنایع مختلف را معرفی و اولویت‌گذاری کنند. وزیر صمت در خصوص تامین مواد اولیه واحدهای تولیدی نیز بیان کرد: این موضوع در حوزه فلزات در حد بورس کاملاً حل شده است.



وزیر صنعت، معدن و تجارت در نشست هم‌اندیشی با روسای خانه‌های صنعت، معدن و تجارت سراسر کشور گفت: بیش از ۳۰ درصد واحدهای صنعتی راکد و نیمه‌تعطیل به دلیل عدم صلاحیت مدیر یا سرمایه‌گذار به این وضعیت درآمده‌اند. سید رضا فاطمی‌امین افزود: خانه‌های صنعت و معدن، این افراد متخصص



گره کور بازگشت ارز صادراتی پس از ۳۰ ماه باز شد

جامع تجارت و انجام اقدامات لازم، مشمول رفع تعهدات ارزی صادراتی می‌شود.

معاون وزیر صمت با بیان اینکه مواردی که واگذاری و فروش پروانه صادراتی به واردکنندگان، منجر به انتقال ارز و واردات نشده باشد، پس از طرح موضوع در کمیته اقدام ارزی، تأیید آن و با اعلام مراتب به سازمان امور مالیاتی به منظور اقدامات مقتضی، در مقابل ایجاد تعهد ارزی متناظر برای صادرکننده، از تعهدات ارزی واردکننده کسر می‌شود، تأکید کرد: کمیته اقدام ارزی که با عضویت کلیه دستگاه‌های ذیربط در حوزه تجارت خارجی کشور متعاقب تفویض اختیار پیگیری ایفای تعهدات ارزی صادرکنندگان به وزارت صمت در سازمان توسعه تجارت ایران تشکیل شده است، وظیفه بررسی و حل مشکلات موردی و خاص صادرکنندگان که در بسته سیاستی برگشت ارز حاصل از صادرات سالهای ۱۴۰۰ تا ۱۳۹۷ به آن پرداخته نشده است را بر عهده دارد.

پیمان پاک افزود: لذا بر اساس مکاتبات انجام شده با دبیرخانه کمیته اقدام ارزی (دفتر توسعه خدمات بازرگانی این سازمان)، تلاش برای حل مشکلات موردی صادرکنندگان پس از طرح در جلسات متعدد کمیته اقدام ارزی منتج به مصوبات پیشنهادی شد که جهت ابلاغ به کمیته موضوع ماده ۲ چهاردهمین جلسه شورایی عالی هماهنگی اقتصادی ارجاع شد. در این میان با توجه به مجموعه اقداماتی که از سوی دولت ظرف ماههای گذشته در حوزه صادرات غیرنفتی رخ داده، به نظر می‌رسد بتوان امیدوار بود که ظرف ماههای آینده، صادرات از رونق جدی‌تری برخوردار بوده و شرایط برای ایفای تعهدات ارزی صادرکنندگان هم سهل‌تر شود.



این در حالی است که کوچکترین حرکت دولت در عرصه حمایت از صادرات غیرنفتی، به سرعت خود را در افزایش انگیزه صادرکنندگان برای صادرات بیشتر و پرخش چرخ تولید صادراتی نشان داده و به مرور هم در آمارهای صادراتی نمایان می‌شود.



سه سال از زمان لجبازی‌های بانک مرکزی با صادرکنندگان گذشت و بالاخره با دستورالعملی که شب گذشته از سوی این بانک صادر شد، گره کوری که ۳۰ ماه تمام دست و پای صادرکنندگان را در رفع تعهد ارزی و رونق صادرات بسته بود، بالاخره باز شد.

بانک مرکزی با تعامل حداکثری خود با وزارت صمت و سازمان توسعه تجارت، گره ۳۰ ماهه صادرکنندگان را در رفع تعهد ارزی باز کرده و اکنون صادرکنندگان سال ۹۷ که بیشترین بخش از ارزهای بازنگشته به چرخه اقتصادی کشور را تشکیل می‌دهند، یکبار دیگر مهلت خواهند داشت تا با ضوابط جدیدی که بانک مرکزی برای آنها تعریف کرده، ارز حاصل از صادرات خود را به کشور برگردانند.

علیرضا پیمان پاک، رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران با اشاره به ابلاغیه روز گذشته بانک مرکزی می‌گوید: صادرکنندگان دارای تعهدات ارزی سال ۱۳۹۷ که قبل از ابلاغ فهرست اولویت‌های کالایی وزارت صمت برای واردات در مقابل صادرات اقدام به ثبت سفارش کرده باشند، در صورت ارائه درخواست و مستندات به دبیرخانه کمیته اقدام ارزی مستقر در سازمان توسعه تجارت و با تأیید کمیته، مجاز به ایفای تعهدات ارزی از محل صادرات سال یاد شده به میزان تعهدات ارزی ایفاء نشده سال ۱۳۹۷ هستند. به گفته وی، بانک مرکزی در ابلاغیه اخیر خود تصمیم گرفته تا در راستای رفع مشکلات صادرکنندگان دارای تعهدات ارزی ایفاء نشده کمتر از پنج هزار یورو، این دسته از صادرکنندگان تا تاریخ ابلاغ این مصوبه که در واقع، ۲۸ دی ماه ۱۴۰۰ است، از رفع تعهدات ارزی تا مبلغ مذکور معاف هستند.

وی ادامه داد: فروش ریالی کالاهای صادرکنندگان کالا به کشور عراق به منظور بازسازی عتبات عالیات که در واقع، طرف قرارداد ستاد بازسازی عتبات عالیات و یا شرکت‌های مورد تأیید ستاد، هستند، به میزان مورد تأیید ستاد عتبات و کمیته اقدام ارزی با ثبت اطلاعات مربوطه در سامانه



مهلت دوباره به صادرکنندگان ریالی به عراق و افغانستان

۴- صادرکنندگان سالهای ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹، تا پایان سال ۱۴۰۰ مجازند به منظور ارتقای درصد برگشت ارز به چرخه اقتصادی با یک یا ترکیبی از روشهای متنوع تعیین شده و رفع محدودیت‌های مربوطه تسریع و اقدام کنند.

۵- صادرکنندگان دارای تعهدات ارزی سال ۱۳۹۷ که قبل از ابلاغ فهرست اولویت‌های کالایی وزارت صمت برای واردات در مقابل صادرات اقدام به ثبت سفارش کرده باشند، در صورت ارائه درخواست و مستندات به دبیرخانه کمیته اقدام ارزی مستقر در سازمان توسعه تجارت و با تأیید کمیته، مجاز به ایفای تعهدات ارزی از محل صادرات سال یاد شده به میزان تعهدات ارزی ایفاء نشده سال ۱۳۹۷ هستند.

۶- در راستای رفع مشکلات صادرکنندگان دارای تعهدات ارزی ایفاء نشده کمتر از پنج هزار یورو، این دسته از صادرکنندگان تا تاریخ ابلاغ این مصوبه (۲۸ دی ماه ۱۴۰۰)، از رفع تعهدات ارزی تا مبلغ مذکور معاف هستند.

۷- فروش ریالی کالاهای صادرکنندگان کالا به کشور عراق به منظور بازسازی عتبات عالیات (طرف قرارداد ستاد بازسازی عتبات عالیات و یا شرکت‌های مورد تأیید ستاد) به میزان مورد تأیید ستاد عتبات و کمیته اقدام ارزی با ثبت اطلاعات مربوطه در سامانه جامع تجارت و انجام اقدامات لازم، مشمول رفع تعهدات ارزی صادراتی می‌شود.

۸- در مواردی که واگذاری و فروش پروانه صادراتی به واردکنندگان، منجر به انتقال ارز و واردات نشده باشد، پس از طرح موضوع در کمیته اقدام ارزی، تأیید آن و با اعلام مراتب به سازمان امور مالیاتی به منظور اقدامات مقتضی، در مقابل ایجاد تعهد ارزی متناظر برای صادرکننده، از تعهدات ارزی واردکننده کسر می‌شود.

بانک مرکزی با صدور بخشنامه‌ای تکلیف صادرکنندگان سال ۹۷ به مقصد عراق و افغانستان را مشخص کرده و به آنها تا پایان سال مهلت داد تا اطلاعات پروانه‌های صادراتی خود را در سامانه جامع تجارت ثبت کنند.

بانک مرکزی در راستای همراهی و مساعدت با فعالان اقتصادی و صادرکنندگان در سال تولید، پشتیبانی و مانع زدایی، مصوبه جلسه اخیر کمیته موضوع ماده (۲) را در تاریخ ۲۸ دی ماه ۱۴۰۰ به منظور اجرا به دستگاه‌های اجرایی ذی‌ربط ابلاغ کرد. به گزارش اکسپورت‌نا، خلاصه مصوبه به شرح زیر است:

۱- صادرکنندگان به مقصد کشورهای عراق و افغانستان در بازه زمانی ۲۲ فروردین ماه ۱۳۹۷ تا ۱۶ مرداد ماه ۱۳۹۷ که تاکنون اطلاعات پروانه‌های صادراتی خود را در سامانه جامع تجارت ثبت نکرده‌اند، تا پایان سال ۱۴۰۰ مهلت خواهند داشت تا نسبت به ثبت اطلاعات در سامانه جامع تجارت اقدام کنند.

۲- به سایر صادرکنندگان سال ۱۳۹۷ به غیر از صادرکنندگان مندرج در بند مذکور (بند ۱)، تا پایان سال جاری مهلت داده شد تا با مراجعه به سازمان توسعه تجارت و ارائه درخواست همراه با مستندات و با تأیید مراتب توسط کمیته مربوطه، نسبت به ارتقای بازگشت ارز به چرخه اقتصادی تسریع کنند.

۳- صادرکنندگانی که نسبت به فروش ریالی کالاهای صادراتی خود به سایر کشورها غیر از عراق و افغانستان در بازه زمانی ۲۲ فروردین ماه ۱۳۹۷ لغایت ۱۶ مرداد ماه ۱۳۹۷ اقدام کرده‌اند، می‌توانند پس از ارائه مستندات به دبیرخانه کمیته اقدام ارزی با تأیید کمیته و ثبت اطلاعات فروش ریالی خود در سامانه جامع تجارت، متناسب با ثبت صورت گرفته، نسبت به ارتقای نسبت ایفای تعهدات خود اقدام کنند.

مهلت ۲ ماهه صادرکنندگان برای استفاده از روش «واگذاری پروانه صادراتی»

از عدم ایفای تعهدات ارزی حاصل از صادرات که تاکنون موفق به ایفای تعهدات ارزی نشده‌اند، پس از مراجعه به بازپرس ذی‌ربط و دریافت نامه تعلیق تعقیب قضایی تا پایان سال فرصت دارند تا به منظور استفاده از روش واگذاری پروانه صادراتی به غیر، مدارک لازم را به دبیرخانه کمیته اقدام ارزی تحویل دهند.

این ابلاغیه می‌افزاید: صادرکنندگان مشمول این ابلاغیه باید تعهدنامه محضری واردکننده واجد ارز، مدرک احراز ارز واردکننده، درخواست صادرکننده، فایل اکسل کوتاژهای صادراتی مصرف نشده سال ۱۳۹۷ و نامه بازپرس را به دبیرخانه کمیته اقدام ارزی تحویل دهند.

سرپرست دفتر توسعه خدمات بازرگانی سازمان توسعه تجارت اعلام کرد: صادرکنندگان مشمول تعلیق تعقیب قضایی ناشی از عدم ایفای تعهدات ارزی که تاکنون موفق به ایفای تعهدات ارزی نشده‌اند، تا پایان امسال فرصت دارند تا به منظور استفاده از روش واگذاری پروانه صادراتی به غیر، اقدام لازم را انجام دهند. محمود اسکندری به سازمان‌های صنعت، معدن و تجارت استان‌ها ابلاغ کرده است که صادرکنندگان مشمول بازگشت ارز صادراتی تا پایان سال جاری مهلت دارند تا به منظور استفاده از روش واگذاری پروانه صادراتی به غیر اقدام کنند.

در این ابلاغیه آمده است: صادرکنندگان مشمول تعلیق تعقیب قضایی ناشی



ابلاغیه جدید سازمان توسعه تجارت برای رتبه‌بندی صادرکنندگان

فرهاد نوری، معاون توسعه صادرات کالا و خدمات سازمان توسعه تجارت ایران در ابلاغیه‌ای به سازمان‌های صمت استان‌ها و روسای اتاق‌های بازرگانی سراسر کشور، اعلام کرد: در راستای اجرای تکالیف قانونی مربوط به رتبه‌بندی صادرکنندگان، ضروری است تمامی صادرکنندگان نسبت به بررسی و تکمیل شاخص‌های رتبه‌بندی صادرات خود از طریق سامانه جامع تجارت به نشانی www.ntsww.ir، قسمت منوی عملیات رتبه‌بندی و مالی/مدیریت رتبه‌بندی/رتبه‌بندی صادرات اقدام و طبق شیوه‌نامه ارزیابی شاخص‌های تخصصی رتبه‌بندی صادرکنندگان، نسبت به تکمیل اسناد و مدارک مورد نیاز از طریق آن سامانه اقدام نمایند.

به گزارش اکسپورت‌نا، نوری در این ابلاغیه تاکید کرده، تمامی مجوزها، مشوق‌ها، جوایز و حمایت‌های مادی و معنوی از صادرکنندگان به تدریج و طبق اولویت‌بندی گروه‌های کالایی که متعاقباً اعلام خواهد شد، منوط به تکمیل اطلاعات و براساس رتبه‌بندی سامانه یکپارچه اعتبارسنجی و رتبه‌بندی اعتباری خواهد بود.



سازمان توسعه تجارت ایران در ابلاغیه‌ای به روسای سازمان‌های صمت استان‌ها و روسای اتاق‌های بازرگانی سراسر کشور، تمامی صادرکنندگان را مکلف کرد تا نسبت به تکمیل شاخص‌های رتبه‌بندی صادرات خود از طریق سامانه جامع تجارت اقدام کنند.

رئیس کل سازمان امور مالیاتی:

تراکنش دستگاه‌های کارتخوان بانکی مبنای اخذ مالیات نیست

مالیاتی که هم‌اینک با همکاری بانک مرکزی در حال انجام است، در راستای شفاف‌سازی و نظم بخشی به اقتصاد، مبارزه با فرار مالیاتی و شناسایی مودیان جدید در حال انجام است و قرار نیست دستگاه‌های کارتخوان یا تراکنش‌های بانکی مبنای اخذ مالیات قرار گیرند.

به گزارش جهان صنعت، وی اظهار کرد: این شائبه که با اتصال کارتخوان بانکی به پرونده مالیاتی، تراکنش‌های دستگاه‌های پوز، مبنای وصول مالیات خواهند بود، نادرست بوده و چنین اقدامی به جهت شفاف‌سازی اقتصاد و شناسایی مودیان جدید در حال انجام است.

رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور تصریح کرد: با همکاری بانک مرکزی، اطلاعات صاحبان دستگاه‌های پوز، روی درگاه ملی خدمات الکترونیک مالیاتی قرار گرفته و کلیه اشخاص دارای ابزار پرداخت‌های بانکی می‌توانند با ورود به نشانی my.tax.gov.ir فهرست تمامی دستگاه‌های کارتخوان بانکی و یا درگاه‌های پرداخت الکترونیکی خود را مشاهده کرده و نسبت به الصاق آنها به پرونده‌های مالیاتی قبلی و یا تشکیل پرونده مالیاتی جدید اقدام کنند.

منظور اضافه کرد: چنانچه صاحبان دستگاه‌های کارتخوان (POS) تا پایان بهمن ماه، نسبت به تعیین تکلیف دستگاه در اختیار اقدام نکنند، با همکاری بانک مرکزی، دستگاه پوز و یا درگاه پرداخت الکترونیکی آنها غیرفعال خواهد شد.



رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور با بیان اینکه مبنای اخذ مالیات، تراکنش دستگاه کارتخوان بانکی (POS) نیست، گفت: ساماندهی کارتخوان‌های بانکی در راستای شفاف‌سازی و مبارزه با فرار مالیاتی صورت می‌گیرد.

داود منظور، رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور با اشاره به اجرایی شدن ماده (۱۱) قانون پایانه‌های فروشگاهی و سامانه مودیان مصوب مجلس شورای اسلامی، عنوان کرد: برنامه ساماندهی و تعیین تکلیف دستگاه‌های کارتخوان بانکی (POS) و درگاه‌های پرداخت الکترونیکی و اتصال آنها به پرونده



طرح برخورد با قاچاق پوشاک، لوازم خانگی و دخانیات

دهقانی نیا در مورد تاثیر تکمیل سامانه‌ها در مبارزه با قاچاق و پیشگیری از آن گفت: در گذشته وقتی گشتی وارد محل تجمع کالاها یا همان انبار می‌شد امکان تشخیص اینکه کالاها را چه کسی آورده است وجود در این انبار به صورت رسمی یا غیررسمی وارد کشور شده را نداشت اما اکنون با توجه به راه‌اندازی سامانه جامع انبارها، هر فردی دارنده این کالاها باید کالاها را در انبار خود را در سامانه ثبت کند، بنابراین در صورت سرکشی گشت‌ها از انبارها در صورتی که کالاها موجود در انبار در سامانه انبارها ثبت شده باشد با استعمال شناسه، مشکلی وجود ندارد اما در صورت عدم ثبت آن کالاها در سامانه انبارها، کالاها موجود ظن به قاچاق می‌شود و باید اقدامات قانونی در مورد آنها انجام شود.

سخنگوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز گفت: در گذشته زیرساخت و ابزار تشخیص وجود نداشت اما در حال حاضر این زیرساخت و ابزار تشخیص وجود دارد و با توجه به این زیرساخت‌ها، مبارزه با کالای قاچاق در تمامی گلوگاه‌ها از جمله حمل، عرضه، توزیع و فروش تشدید خواهد شد و این تشدید هم به صورت مستمر خواهد بود.

دهقانی نیا افزود: درباره تلفن همراه با توجه به اجرایی شدن طرح رجیستری نیازی به تشدید مبارزه با قاچاق در سطح عرضه نیست و بحث ما در این خصوص تشدید و واکاوی داده‌ها در سامانه‌های مرتبط با رجیستری است. وی اظهار کرد: در طرح تشدید مبارزه با کالاها قاچاق در سطح عرضه کالاهایی از جمله لوازم خانگی که در سال ۹۸ حدود ۲۰۰ درصد افزایش تولید داشته یا دخانیات که بیش از ۹۹ درصد آن تولید داخل می‌شود و کالاهایی مانند پوشاک که ظرفیت شغلی بسیار بالایی در کشور را دارد، مورد توجه قرار گرفته است. سخنگوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز بیان کرد: در کمتر از ۱۰ روز گذشته کالاها قاچاق لوازم خانگی در آمین حضور تهران مورد ضربه شدید واقع شد و بیش از ۴ میلیارد تومان کالای قاچاق در این حوزه کشف و ضبط و برای آن پرونده تشکیل شد.



سخنگوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز اعلام کرد: طرح تشدید مبارزه با کالاهای قاچاق در سطح عرضه در دستور کار قرار دارد و براین اساس مبارزه با عرضه قاچاق کالاهایی مانند لوازم خانگی، دخانیات و پوشاک آغاز شده است. حمیدرضا دهقانی نیا در یک برنامه خبری در رابطه با اجرای طرح برخورد با عرضه کالای قاچاق در سراسر کشور گفت: در حال حاضر شاهد تشدید طرح برخورد با عرضه کالاهای قاچاق در سطح عرضه هستیم و در این سید مبارزه با کالاهای قاچاق از جمله لوازم خانگی، پوشاک، دخانیات و تلفن همراه قرار دارد. وی افزود: با توجه به اقداماتی که در حوزه سامانه‌های مبارزه با قاچاق و سامانه‌های شفاف‌ساز حوزه تجارت صورت گرفته در حال حاضر زیرساخت مبارزه با قاچاق وجود دارد.

سخنگوی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز اظهار کرد: یک زمانی در سطح عرضه امکان تشخیص کالاهای قاچاق از غیرقاچاق وجود نداشت، اما در حال حاضر با توجه به زیرساخت‌های الکترونیکی و هوشمند، این امکان برای گشت‌ها و بازرسی وجود دارد که در سطح عرضه با استعمال کدها، کالای قاچاق از غیرقاچاق را تشخیص دهند.

دولت برنامه زمان‌بندی مکتوب برای ساماندهی صنایع ارائه کند

دولت تنها سیاستگذار بوده و اهداف کلان مانند میزان صادرات، تیراژ تولید و... را مشخص کند. وی افزود: دولت باید با کمک بخش خصوصی، دانشگاه‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان برای هر یک از صنایع یعنی صنعت خودروسازی، لوازم خانگی، نساجی و... سیاست‌های کلی را تعیین کند و در این مسیر از توانایی اهل فن و متخصصان بهره‌جوید، ظرف سه ماه می‌توان این اسناد را تدوین کرد. وی اضافه کرد: دولت باید برنامه زمان‌بندی مکتوب برای ساماندهی و رفع مشکلات هر یک از صنایع را به کمیسیون صنایع و معادن مجلس ارائه کند به عبارتی نقشه راه برای هر بخش به صورت جداگانه تدوین شود.

رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس با بیان اینکه دولت برنامه زمان‌بندی مکتوب برای ساماندهی هر یک از صنایع را به کمیسیون صنایع و معادن مجلس ارائه کند، گفت: بهترین روش برای تدوین سند نقشه راهبردی صنعتی استفاده از ظرفیت بخش خصوصی است. عزت‌الله اکبری درباره کیفیت خودروهایی داخلی و ضرورت تدوین سند استراتژی خودرو گفت: بهترین روش برای تدوین سند نقشه راهبردی صنعتی استفاده از ظرفیت بخش خصوصی است. به این معنا که دولت با به کارگیری پتانسیل بخش خصوصی این امر را محقق کند، استراتژی صنعتی باید متناسب با شرایط جامعه و توسط مجریان یعنی بخش خصوصی نوشته شود.



کاهش نقش چک در اقتصاد

۳۹ درصدی ارزش این چک‌ها نسبت به مدت مشابه سال قبل حکایت دارد. در آبان‌ماه برای چک‌های مبادله‌ای، رشد ۳۰ درصدی در تعداد و افزایش ۲۵ درصدی در ارزش ثبت شد، بنابراین می‌توان عنوان کرد که در سومین ماه پاییز چک‌های مبادله‌ای در تعداد کاهش قابل توجه داشته؛ ولی در ارزش با رشد کمی همراه بوده است که می‌تواند به دلیل تورم باشد.

در نهایت اینکه ارزش هر چک مبادله‌شده در ماه مذکور به میزان ۷/۳ میلیون تومان بوده که از دی‌ماه سال قبل بیشترین مقدار بوده است. چک‌های مبادله‌ای به مجموع چک‌های وصولی و برگشتی بین بانکی اطلاق می‌شود. چک وصولی، چکی است که صحت آن مورد تایید بانک بوده و بانک نسبت به پرداخت آن اقدام کرده است. اما اگر به هر علتی چک برگشتی قابل وصول نباشد، در بین چک‌های برگشتی قرار می‌گیرد.

یکی دیگر از شاخص‌هایی که منعکس‌کننده وضعیت فعالیت‌های اقتصادی است، تعداد و میزان چک‌های برگشتی و مقایسه با چک‌های مبادله‌ای است؛ به نحوی که اگر چک‌های برگشتی و همچنین نسبت چک‌های برگشتی به مبادله‌ای روند کاهشی داشته باشد، نشان‌دهنده بهبود روند فعالیت‌های اقتصادی است. این میزان چک به دلیل کسری یا فقدان موجودی برگشت خورده است.

بررسی آمارهای گزارش بانک مرکزی نشان می‌دهد که در آذرماه سال جاری در کل کشور حدود ۵۲۵ هزار فقره چک به ارزش بیش از ۲۴ هزار میلیارد تومان به دلیل کسری یا فقدان موجودی برگشت خورده است.

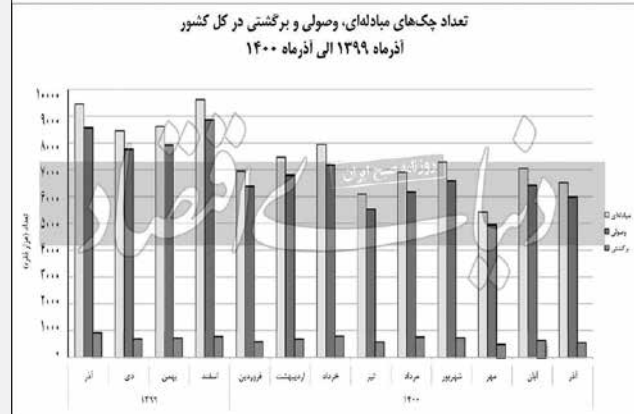
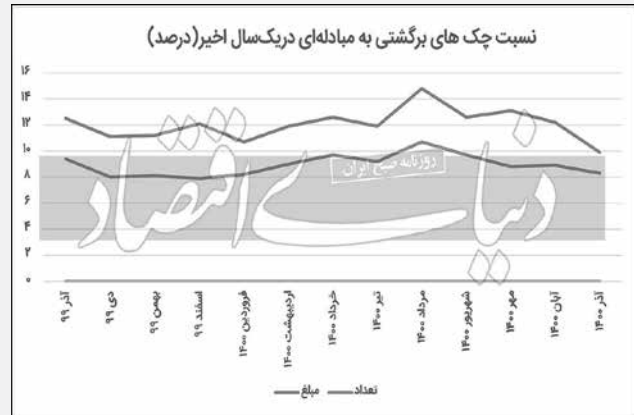
بررسی آمارهای رسمی نشان می‌دهد که شاخص مذکور به لحاظ تعدادی از آذرماه ۹۹ تا پایان سال گذشته نزولی بوده است. با شروع سال جدید این روند معکوس شده؛ به نحوی که تا مردادماه از روندی صعودی برخوردار بوده است.

در نهایت اینکه بعد از مردادماه این روند نزولی شده است. به لحاظ مبلغی نیز شاخص مذکور از همین روند تبعیت کرده است. کاهش نسبت چک‌های برگشتی به مبادله‌ای به منزله بهبود فعالیت‌های اقتصادی است.

در نهایت اینکه بررسی آمارهای رسمی نشان می‌دهد در آذرماه به میزان ۶ میلیون فقره چک به ارزش حدود ۲۳۳ هزار میلیارد تومان وصول شده که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد ۷ درصد کاهش و از نظر مبلغ رشد حدود ۶ درصدی داشته است.

دیگر اینکه چک‌های وصولی در این ماه نسبت به مدت مشابه سال قبل با کاهش ۳۰ درصدی در تعداد و رشد ۴۳ درصدی در ارزش همراه بوده است.

از سوی دیگر درصد تعداد و مبلغ چک‌های وصول شده در آبان‌ماه سال جاری به ترتیب به میزان ۱/۱ درصد و ۸/۸ درصد بوده که در آذرماه این اعداد به ۱/۶ درصد و ۸۷/۵ درصد رسیده است.



بررسی آمارهای رسمی در خصوص چک در سومین ماه پاییز از کاهش ۳۱ درصدی تعداد و رشد ۳۹ درصدی ارزش چک‌های مبادله‌ای نسبت به مدت مشابه سال قبل حکایت دارد. این موضوع به منزله کاهش نقش چک در اقتصاد است.

از سوی دیگر رشد ارزشی چک‌ها می‌تواند به دلیل ارزش تورمی باشد. در نهایت اینکه آمارها از روند کاهشی نسبت چک‌های برگشتی به مبادله‌ای در یک سال اخیر منتهی به آذرماه از نظر تعداد و ارزش حکایت دارد. در واقع می‌توان گفت، در سایه قانون جدید، هم استفاده از چک‌های مبادله‌ای کاهش پیدا کرده و هم چک‌های برگشتی با کاهش مواجه شده است.

به گزارش دبیر اقتصاد، بانک مرکزی در گزارشی به بررسی آمار چک‌های مبادله‌ای در آذرماه سال جاری پرداخت. چک به‌عنوان یکی از ابزارهای مهم نظام پرداخت، نقش مهمی در مبادلات کشور دارد.

بنا بر آمارهای رسمی در ماه مذکور در کل کشور بیش از ۶ میلیون فقره چک به ارزش حدود ۲۵۸ هزار میلیارد تومان مبادله شد که نسبت به ماه قبل (آبان) از نظر تعداد به میزان ۷/۵ درصد کاهش یافته و از نظر مبلغ به میزان ۳/۱ درصد افزایش داشته است.

افزون بر این، مقایسه نقطه‌ای این آمار از کاهش ۳۱ درصدی تعداد و رشد

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

تغییر شرکت های نساجی

شرکت خاوران الیاف پارسیان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۱۰، سرمایه شرکت از مبلغ ۲۰۸۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۹۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت. محمدمصدق محمودی به سمت بازرس اصلی و امین ابراهیم زاده به سمت بازرس علی البدل تعیین شدند. روزنامه نسل فردا جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید.

شرکت الیاف پردیس دلبران (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۲۰، سید هادی جلالی به سمت رئیس هیئت مدیره، علی رعیت به سمت مدیر عامل، سید مصطفی جلالی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، غلامعلی اسماعیلی به سمت بازرس اصلی و سید حسین جلالی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. تراز نامه و حساب سود و زیان شرکت در سال مالی ۱۳۹۹ به تصویب رسید. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت در سال مالی ۱۳۹۹ به تصویب رسید.

شرکت الیاف پلی استر ساینا دلبران (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۰۸/۲۲، ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت در سال مالی ۱۳۹۹ به تصویب رسید.

شرکت پارس الیاف زنده رود (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۱۱، علی اصغر میرزائی به سمت رئیس هیات مدیره و مدیرعامل، ناهید حبیبی به سمت نایب رئیس هیات مدیره، یحیی طاهری و سیدابوالقاسم گلستانه به سمت بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت درج آگهی های شرکت انتخاب گردید.

شرکت الیاف ساوین دلبران (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۰۳، ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت در سال مالی منتهی به ۹۹/۱۲/۲۹ به تصویب رسید.

شرکت صندوق پنبه ایران (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۰۶/۲۹، عطاء اله محمدی به نمایندگی از شرکت خدمات پنبه و الیاف نساجی ایران به سمت نائب رئیس هیات مدیره، مهندس بهمن علوی به نمایندگی از اتحادیه مرکزی تعاونیهای روستائی و کشاورزی ایران به سمت عضو هیات مدیره تعیین شدند.

شرکت ستاره طلایی (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۱۴۰۰/۰۴/۰۴، محسن باقری به سمت بازرس اصلی و حسن خاکنگار به سمت بازرس علی البدل برای سال مالی انتخاب شدند. روزنامه نصف جهان جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید.

شرکت تافته سازان بدیع (بامسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۰۷/۲۹، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۳۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت ویسمن پوشان یاران (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۰۶/۰۶، مرکز اصلی شرکت به تهران، شهر قدس، کوچه نهال، بن بست نهال دوم، پلاک ۱۱، طبقه همکف انتقال یافت.

شرکت گلیم نگین آریا (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۲۰، علیرضا رضانی به سمت رئیس هیات مدیره، سمیه سادات سیدی به سمت مدیرعامل و مهدی رضانی به سمت نائب رئیس هیات مدیره انتخاب شدند. روزنامه کیمیای وطن جهت چاپ و درج آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت مبتکر کفپوش آسیا (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۱۱/۱۷، علی زارعی به سمت رئیس هیات مدیره، مهدی محمودی به سمت نایب رئیس هیات مدیره، هومن ایواز به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت بافت هلال یزد (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی مورخ ۱۳۹۸/۰۲/۲۲، محل شرکت به یزد، زارچ، دشت امامیه، کوچه صحرا انتقال یافت.

شرکت ریسندهی و رنگرزی هرمز نخ (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۰۸/۰۵، محسن کیانی به سمت رئیس هیئت مدیره، سمیرا همتی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، علی همتی به سمت مدیرعامل، مفید مفیدی به سمت بازرس اصلی و علی اکبر یکانی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. تعداد اعضای هیئت مدیره به ۳ الی ۷ نفر تغییر یافت.

شرکت تعاونی دوخت دختران آفتاب

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۰۶، محل شرکت به شهرستان ری، امین آباد، خیابان شهید کاظم رستگار، خیابان شهید حسن وحدتی فر، پلاک ۱۴، طبقه اول، واحد ۲ تغییر یافت. سرمایه شرکت از مبلغ ۲۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۲۰۴۹۶۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت. مهدیه عباسی به عنوان بازرس اصلی و سیده زهرا نبوی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت کارخانجات پاتیس پوشاک (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۰۷، محل شرکت به تهران، سهروردی شمالی، خیابان بهارشیراز، کوچه جلالی، پلاک ۳۹، طبقه همکف تغییر یافت.

شرکت پدیده فرش شرق (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۵، نام شرکت به «پدیده ماندگار شرق» تغییر یافت.

شرکت بافته های طلایی کاشان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۴، فائزه سبحانی به سمت رئیس هیئت مدیره، زهرا فالاحتی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره و محمدرضا کاشانیان به سمت مدیرعامل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت الیاف سازان بهکوش (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۱، روزنامه نسل فردا جهت درج آگهی‌ها و دعوتنامه‌های شرکت معرفی شد. موسسه حسابرسی امجدتراز به عنوان بازرس اصلی و گلناز کورنکی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. صورت‌های مالی و ترازنامه و سود و زیان منتهی ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ به مورد تصویب قرار گرفت.

شرکت فرش و گلیم کوروش (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۲، ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی ۱۳۹۶ الی ۱۳۹۹ شرکت به تصویب رسید. مولود فاضل به سمت رئیس هیات مدیره، علی مفیدی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، عبدالرحیم مفیدی به سمت مدیر عامل انتخاب شدند. روزنامه کیمیای وطن جهت چاپ و درج آگهی‌های شرکت تعیین شد.

شرکت فرش پیشگامان فاطر کاشان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۸/۱، حسین ایران‌نو به سمت رئیس هیئت مدیره، علیرضا ایران‌نو به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، رباب صالحی به سمت مدیر عامل، سلیمه نطقی طاهری و علیرضا غلامزاده به سمت بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند.

شرکت تولیدی رنگین الیاف پارس یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۹/۸، محمد شبان به سمت رئیس هیئت مدیره، رضا شبان به سمت نائب رئیس هیئت مدیره و سیدمهدی حسینی به سمت مدیر عامل انتخاب شدند.

شرکت لیا نخ قزوین (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۹/۱۳، رسول سویزی به سمت رئیس هیئت مدیره، زینب سویزی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، حمزه سویزی به سمت مدیر عامل، یونس اسدی بعنوان بازرس اصلی و جعفر فیضی بعنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه ابرار جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین شد.

شرکت مهان پوشی فاخر ایرانیان (بامسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۹/۱۰، سرمایه شرکت از مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰ به مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال کاهش یافت.

شرکت آزاد نخ تجارت گل (بامسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۹/۳۰، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال به ۶۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت فرش و سجاده مناجات (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۲۱، محمد یوسفیان به سمت رئیس هیئت مدیره، مریم یوسفیان به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، مصطفی یوسفیان به سمت مدیر عامل، روح‌اله صیادی به سمت بازرس اصلی و امیرعلی آقائی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا برای چاپ آگهی‌های شرکت تعیین شد.

شرکت آزاد فرش کاشان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۱، حمید صابر به سمت رئیس هیئت مدیره، الهه زرکار به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، رضا صابر به سمت مدیر عامل، علی اعرابی به سمت بازرس اصلی و حجت حسین زاده به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی‌های شرکت انتخاب شد. ترازنامه و حساب سود و زیان سالی مالی ۱۳۹۹ شرکت به تصویب رسید. سرمایه شرکت از مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۲۵۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت ابریشم بافت اسپادانا (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۱۷، محل شرکت به تهران، سی متری جی، خیابان شهید محسن قلیچ خانی، کوچه شهیدا، پلاک ۴۵ طبقه چهارم، واحد ۶ تغییر یافت.

شرکت بازرگانی تجارت گستران نساجی آریا راد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۹/۲۰، ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت در سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۲۹، به تصویب رسید.

شرکت تهران پلی استر تاپس (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۹/۲۲، صورت‌های مالی شرکت برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ مورد تصویب قرار گرفت. مؤسسه حسابرسی و خدمات مدیریت سامان پندار به بازرس اصلی و وحید ذوقی به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه کیهان جهت نشر آگهی‌های شرکت انتخاب گردید.

شرکت پریا فرش هلال آران (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۸/۲۵، لیلا کریمی به عنوان رئیس هیئت مدیره، سمیه ستاری به عنوان نائب رئیس هیئت مدیره، محمد ستاری به عنوان مدیر عامل انتخاب شدند.

شرکت ترمه بافت آذر (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۲، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۳۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۲۱۰ میلیارد ریال افزایش یافت. حسین اسکوئیان و حسن اسکوئیان بعنوان بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند.

شرکت تعاونی تولیدی پوشاک پرنیان هدایت کار بهم

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶/۹/۱۳، مرکز اصلی شرکت به کرمان، بلوار ابو الفضل، خیابان ساختمان‌های مسکن مهر، پلاک ۴۱، طبقه اول انتقال یافت.

شرکت سیمین نخ ظریف (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۱، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۲۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۲۴۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت بازرگانی نمین نساج صبا (بامسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۹/۳۰، شرکت در تاریخ مذکور منحل اعلام و عبدالمجید حاجیان به سمت مدیر تصفیه انتخاب شد. محل تصفیه در تهران، قیطره، خیابان شهید محمد رضا قلندری، بن بست هجدهم، پلاک ۲، طبقه پنجم قرار دارد.

:: شرکت چرم رخشان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مدیر تصفیه مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۷، براساس ماده ۲۲۵ لایحه اصلاحی موادی از قانون تجارت بدینوسیله مراتب ختم تصفیه شرکت مذکور اعلام می‌شود.

:: شرکت لاله ریس تاب (بامسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۱/۲۳، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰ ریال به ۱۲۵۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت اطلس جین بافت (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۸/۱۶، محسن احمدی به سمت رئیس هیات مدیره، محمد عارضی به سمت نائب رئیس هیات مدیره و لواء بهار مست به سمت مدیر عامل انتخاب شدند.

:: شرکت آرتا بافت صدر (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۰، مهدی کریمی به سمت مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره و آسیه ابراهیمی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره تعیین شدند.

:: شرکت نساجی هدیه صفاهان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۹/۳۰، سعید بقائی به سمت رئیس هیات مدیره، صفر بقائی به سمت نایب رئیس هیات مدیره، شهاب الدین خسروی به سمت مدیر عامل، شکوفه بهرامی و محمود رشیدی به سمت بازرس اصلی و بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نصف جهان به منظور درج آگهی‌های شرکت تعیین شد.

:: شرکت شانسه‌سازی کاشان شانسه (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۱، روزنامه نسل فردا جهت درج آگهی‌های شرکت تعیین شد. معصومه حاجی غیائی به عنوان بازرس اصلی و فائزه بهامین به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان سالی مالی ۱۳۹۹ شرکت به تصویب رسید.

:: شرکت ایده آفرینان پوشاک آریا (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۸/۲۵، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۴۷ میلیارد و ۳۲۷ میلیون ریال به مبلغ ۲۱۳ میلیارد و ۵۷۷ میلیون ریال افزایش یافت.

:: شرکت حریر اطلس خاورمیانه (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۲۴، محل شرکت به بندرماهشهر، خیابان بهار، خیابان آیت الله خامنه‌ای، مجتمع تجاری شادی ۲، طبقه همکف، واحد ۳ تغییر یافت.

:: اتحادیه صنف بنکداران و طاقه فروشان پارچه تهران

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۲۶، امیر قدیمی نژاد به سمت رئیس اتحادیه، مجتبی غلامشاهی به سمت نایب رئیس اول، عباس ملک محمدی به سمت نایب رئیس دوم، محمد علی نیک خواه به سمت خزانه دار، مرتضی کریمی به سمت دبیر، حسین جاویدی راد به سمت عضو هیئت مدیره، سید محمد تقی غروی رام به سمت عضو هیئت مدیره و کیوان محمدی به سمت بازرس اصلی تعیین شدند.

:: شرکت تعاونی قالی بافی ظریف بافت سلسله

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۸/۱۱/۲۳، عذرا نصرتی به سمت رئیس هیئت مدیره، منصوره پورصفریان به سمت نائب رئیس هیئت مدیره و مهوش پورصفریان به سمت مدیر عامل تعیین شدند.

:: شرکت فاخر پوشان تافته (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۱، محل شرکت به تهران، خیابان جمهوری، خیابان شیخ هادی، بن بست بهنام، پلاک ۵، طبقه اول تغییر یافت.

:: شرکت ماشین سازی ظریف مصور چهارمحال (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۹/۲۴، ترازنامه و حساب سود زیان سال مالی منتهی به ۱۳۹۹/۱۲/۳۰ مورد تصویب قرار گرفت.

:: شرکت تولیدی صنعتی تن آسا بروجن (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۹/۲۴، ترازنامه و حساب سود و زیان مورد تصویب مجمع قرار گرفت. موسسه حسابرسی امین تدبیر بصیر به سمت بازرس اصلی و سعید محبی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه محلی ارمنان و روزنامه ابرار به جهت درج آگهی‌های مربوط به شرکت تعیین شدند.

:: شرکت تولیدی صنعتی تافت بافت بروجن (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۹/۲۴، ترازنامه و حساب سود و زیان مورد تصویب مجمع قرار گرفت. موسسه حسابرسی امین تدبیر بصیر به سمت بازرس اصلی و سعید محبی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه محلی ارمنان و روزنامه ابرار جهت درج آگهی‌های مربوط به شرکت تعیین شدند.

:: شرکت آساره نخ دلیجان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۲۰، کلیه اوراق و اسناد بهادار تعهدآور شرکت از قبیل چک برات سفته و قراردادها و عقود اسلامی و اوراق عادی و اداری با امضاء مدیر عامل و یکی از اعضای هیئت مدیره متفقا همراه با مهر شرکت معتبر است.

:: شرکت در آتی پوش (بامسئولیت محدود)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۹/۲۳، محل شرکت به قزوین، خیابان ولیعصر، کوچه مودت ۵، خیابان نبوت، پلاک ۴۸، طبقه اول انتقال یافت.

:: شرکت سعادت نساجان یزد (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۴/۱۲، نگار ابوطالبی به سمت رئیس هیئت مدیره، علی نوری به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و کاظم نیک چی به سمت مدیر عامل انتخاب شدند.

:: شرکت ریسندگی آلا پلیمر اسپادانا (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۹، شرکت مذکور در تاریخ فوق منحل اعلام و امیر خسروی به سمت مدیر تصفیه انتخاب شدند. نشانی محل تصفیه در اصفهان، نجف آباد، دهق، شهرک صنعتی، خیابان دهم، خیابان فرعی سوم، پلاک ۱۶، طبقه همکف قرار دارد.

شرکت فرش ندیمان نگار (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۳۹۵/۱۰/۱۵، ولی الله ندیم به سمت رئیس هیئت مدیره، مهدی ندیم به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و محسن ندیم مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت فرش پارمیدا تهران (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱، مهدی چودار به سمت بازرس اصلی و مرتضی خادم به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت نخ تاب ستاره اصفهان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۹/۲۸، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت سیما بافت آذربایجان (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۹/۲۰، سرمایه تعهدی شرکت از طرف سهامداران پرداخت شده است.

شرکت لباس پوشان صنعتی ناب آسیایی (بامسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۹/۲۳، محل شرکت به تهران، خیابان باقرخان، خیابان فرزین، پلاک ۴۲، طبقه سوم، واحد ۹ انتقال یافت.

شرکت ایمن پوشاک (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۹/۲۳، نام شرکت به صنایع زنجیر اطلس تغییر یافت.

شرکت سرمه پود (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۹/۲۳، محمد رضا مهربان به سمت رئیس هیئت مدیره، محمد نارویی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، مجتبی بختیاری به سمت مدیرعامل، ناصر تربت اصفهانی و مجید زرین ورقه به سمت بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند.

شرکت تعاونی فرش نگار بافت اصیل

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۹، زهرا ملکوتیان به سمت رئیس هیئت مدیره، محمدعرفان ملکوتیان به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، مهدی شهیادی به سمت مدیرعامل، محمدابراهیم زابلی و مهناز بزرگری به عنوان بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند و صورت های مالی منتهی به سال ۹۹ به تصویب رسید.

شرکت تولیدی صادراتی پوشاک دونای البرز (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۶/۱۲/۱۳، محل شرکت به قزوین، هفت سنگان، کوچه مکریان، بلوار صنعت انتقال یافت.

هنرکده نیکزاد یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۲۵، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۲۸۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۲۵۶۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت فرش ثمین مشهد اردهال (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۲۰، طاهره نورانیان به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، محسن قرنی به سمت مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره، علی اربابی به سمت بازرس اصلی و حسین علمدار به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه و صورت های مالی شرکت منتهی به سال های مالی ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹ مورد تصویب قرار گرفت. روزنامه کیمیای وطن جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت تعاونی طراحی تولید و توزیع شیک پوشان آوات

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۷/۱۰، سمیرا افشارزاده به سمت رئیس، امیرحاتم زاده به سمت نایب رئیس سمیرا افشارزاده به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت آرتا بافت ترمه پایتخت (بامسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱، محل شرکت به شهرک صنعتی ماهدشت، خیابان آردامین، پلاک ۱۳، طبقه همکف انتقال یافت.

شرکت ریسندگی و بافندگی کنف اصفهان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۷/۲۵، ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال های ۱۳۹۷ تا ۱۳۹۹ مورد تصویب قرار گرفت. مجتبی صیرفیان به سمت بازرس اصلی، عبدالله کویایی به سمت بازرس علی البدل و روزنامه نسل فردا برای چاپ آگهی های شرکت انتخاب شد.

شرکت تعاونی طراحی تولید و توزیع شیک پوشان آوات

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۷، جعفر حاتم زاده به سمت بازرس اصلی و پونه افشارزاده به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت صنایع فرش دنناز کاشان (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۸/۲۹، مجتبی زارع به سمت رئیس هیئت مدیره، مصطفی زارع به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و فاطمه کاشانی به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت نساجی گل آرا آذین آریایی (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۲۲، کریم بیدگلی به سمت رئیس هیئت مدیره، ناهید کاظمی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و حجت اله بیدگلی به سمت مدیرعامل انتخاب شدند. مرکز اصلی شرکت آران و بیدگل، شهرک سلیمان صباحی، بلوار سازندگی، بلوار تولید تغییر یافت. روزنامه کیمیای وطن جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد.

شرکت فرش شاد نقش مشهد (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۳، جعفر سیدی به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، اعظم سادات میرفتاحی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، مؤسسه حسابری سی کاربرد تحقیق به سمت بازرس اصلی و سجاد چوپانی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا برای چاپ آگهی های شرکت انتخاب شد. ترازنامه و حساب سود و زیان سالی مالی ۱۳۹۹ تصویب شد.

شرکت هواسان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۴، مؤسسه معتمد رایان باهر و کوروش شهیدی به عنوان بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال ۱۳۹۹ مورد تصویب قرار گرفت.

:: شرکت تولیدی آسمان تاب طبرستان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۲۶، حمید نجفی به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل، طاهره مفتونیان به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، آیدین صابریان به عنوان بازرس اصلی و میر عمید عدنانی به عنوان بازرس علی البدل تعیین شدند. روزنامه کار و کارگر جهت درج آگهی های شرکت انتخاب گردید.

:: شرکت نساجی رز بافت ابریشم دهق (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۸/۲۹، غلامرضا توکلی به عنوان رئیس هیئت مدیره، رضا استاد علی به عنوان نایب رئیس هیئت مدیره و حمید استادعلی به عنوان مدیرعامل انتخاب شدند. سرمایه شرکت از مبلغ ۴۰۰۰۵۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۶۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت

:: شرکت پرنیان نخ (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۰، موسسه حسابرسی امجد تراز به سمت بازرس اصلی و مریم مشکاتی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نصف جهان جهت نشر آگهی های شرکت انتخاب شد. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال ۱۳۹۹ مورد تصویب قرار گرفت.

:: شرکت تعاونی الوان کانی کویر میبد

برابر صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۸، حسین نوروزی به سمت رئیس هیئت مدیره، حمیدفتح الهی به سمت نائب رئیس هیئت مدیره، حمیدرضا نوروزی به سمت مدیرعامل، الناز فغانی و ناهید نوروزی به سمت بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند. صورت های مالی منتهی به سالهای ۹۸ و ۹۹ به تصویب رسید.

:: شرکت سپاهان الیاف اسپادانا (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۹، موارد ذیل به موضوع شرکت اضافه شد و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید. «تولید انواع نخ، الیاف، پارچه و واردات و صادرات، انجام هرگونه فعالیت تولیدی در زمینه صنایع نساجی، پلیمری و پلاستیک اعم از ذوب رسی، تابندگی، بافندگی، رنگرزی، پوشاک، تولید قطعات پلاستیک و تولید مواد پلیمری.»

:: شرکت سودای نخ ما (بامسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۳، محل شرکت به تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، کوچه سعادت ۲، بن بست مروارید، پلاک ۱۴، قطعه ۴۹، طبقه چهارم، واحد شمال شرقی تغییر یافت.

:: شرکت تولیدی و ریسندگی و رنگرزی فرحتاب (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۹/۱۵، سجاد نباتچیان به سمت رئیس هیئت مدیره، اسماعیل نباتچیان به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، مهدی نباتچیان به سمت مدیرعامل، یوسف یوسفیان به سمت بازرس اصلی و غلام حسین صحافی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت تولیدی نخ بهار شکوهیه (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۰/۴/۱۶، ترازنامه و سود و زیان سال مالی ۱۳۹۹ مورد تصویب قرار گرفت. مجتبی نیکخواه به سمت بازرس اصلی و محمدعلی صباغ به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه رسالت جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد.

:: شرکت نخ بهار فام (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۹/۸، مهدی نباتچیان به سمت رئیس هیئت مدیره، مجید نباتچیان به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، سجاد نباتچیان به سمت مدیرعامل، یوسف یوسفیان به سمت بازرس اصلی و غلامحسین صحافی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت نساجی زر پود نیک نامان آریا (بامسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۸، شرکت در تاریخ فوق منحل اعلام گردید و احمد خشتی به سمت مدیر تصفیه انتخاب شد. نشانی شرکت اصفهان، نجف آباد، گلدشت می باشد.

:: شرکت تولیدی پوشاک جامه سرا (سهامی خاص)

برابر صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۹/۱۹، سرمایه شرکت از مبلغ ۳۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۳۸۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت. محمد حسین خدادادی به سمت بازرس اصلی و ابراهیم رئوفی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه به حساب سود و زیان سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹ تصویب گردید.

:: شرکت نساجی بابکان (سهامی عام)

برابر صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۵، سرمایه شرکت از مبلغ ۱۲۹۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۶۵۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت لیاباف (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۴، یعقوب ناجیان به سمت رئیس هیئت مدیره، عذرا امینی به سمت مدیرعامل، عماد ناجیان به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، سپیده ناجیان به سمت بازرس اصلی و فهیمه امینی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت لیلیان مد تجارت (با مسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۷، سرمایه شرکت از مبلغ ۹۹۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به مبلغ ۹۸۹/۸۶۲/۵۰۰ ریال کاهش یافت.

:: شرکت افرا نخ تهران (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۸/۲۷، موسسه حسابرسی و خدمات مدیریت پرسیان یاد به سمت بازرس اصلی و عباس مهدوی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی منتهی به ۱۳۹۹ شرکت تصویب شد.

:: شرکت صنایع نساجی آیدین بافت دهق (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۴۰۰/۹/۲۹، عزیز تاج فام به عنوان رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، آرزتا مرادیان به عنوان نایب رئیس هیئت مدیره، موسی سیمائی و سیاوش دقیقی نیک به سمت بازرس اصلی و علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا برای چاپ آگهی های شرکت تعیین گردید.

تاسیس شرکت های نساجی

شرکت گلبرگ بافت زاگرس (با مسئولیت محدود)

بافت انواع گونی در طرح های مختلف، تهیه و توزیع و فروش انواع نخ و الیاف مصنوعی زمینه فعالیت، ۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه، حدیث مرادی مدیرعامل و اراک، شهرک صنعتی ایبک آباد، بلوار امیر کبیر، خیابان اطلسی ۵، ساختمان قطعه C6، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت کارخانجات نساجی زلال ایرانیان (سهامی خاص)

ریسندگی، بافندگی، گلدوزی، رنگرزی و دوزندگی و تکمیل، بسته بندی انواع منسوجات و پوشاک اعم از: تشک های فلزی اسفنجی، کلیه تشک ها، بالش، منسوجات آشپزخانه، لحاف، روختنی، حوله، کلیه البسه مردانه، زنانه، کودک و نوجوان، البسه نظامی، پزشکی، بیمارستانی، لباس کار و فرم، البسه تریکو و کشیاف، انواع کت و شلوار، مانتو و لباس های مجلسی زنانه، پالتو، بارانی، انواع فرش دستباف، فرش ماشینی، موکت، جاجیم، پتو، انواع پارچه های پرده ای، ملحفه، رو بالشی، رو تشکی و رو تختی، انواع پارچه های نخ، توری مخملی، پشمی، ابریشمی، ساتن، حریر و چرمی با الیاف مصنوعی و طبیعی، انواع پارچه های حوله ای، حوله تن پوش، حوله دست، حوله دریا، حوله یک بار مصرف، حوله های هتل، انواع نخ های پنبه ای، پلی استر، ویسکوز، پلی پروپیلین، نایلون، تاپس پشم و ابریشم زمینه فعالیت، ۱۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه، حسینعلی شاهرخ مدیرعامل و کهریزک، عبدالآبادگرده، خیابان عترت، بن بست درخشان، پلاک ۲۰، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت تن پوش یلدا (سهامی خاص)

تولید، دوخت، توزیع، بازاریابی غیرهرمی و غیرشبهکهای انواع پوشاک زمینه فعالیت، ۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه، مهلا جهرمیان مدیرعامل و تهران، خیابان ولیعصر، کوچه ارژنگ، پلاک ۳- پاساژ مرکز خرید پردیس، طبقه همکف، واحد ۶۱ مرکز اصلی شرکت است.

موسسه غیر تجاری استودیو طراحان مد زیما سبز

طراحی پارچه و لباس دوخت و متدهای طراحی دیجیتال و تامین ملزومات لباس زمینه فعالیت، سیده هدا حسینی مدیرعامل، ۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و گرگان، گرگان پارس، خیابان عدالت، کوچه میرآب پلاک ۸۶ مرکز اصلی شرکت است.

شرکت شهر نخ مهرگان بهرنگ (سهامی خاص)

تهیه، تولید، توزیع، پخش و بسته بندی انواع فرش و گلیم، پوشاک، انواع پارچه، انواع نخ، چله کشی، انواع روفرشی و جاجیم، انواع ماشین آلات و پارچه های صنعتی زمینه فعالیت، ۳۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه، آرش سیدین مدیرعامل و یزد، شاهدیه، گردفرامرز، خیابان سعادت، خیابان سازندگان مرکز اصلی شرکت است.

شرکت تولیدی پوشاک دوزندگی (با مسئولیت محدود)

دوخت کت و شلوار، پیراهن، و پالتو، مانتو و شلوار اداری و مجلسی در بخش های مختلف ضخیم دوزی و نازک دوزی و خرید و فروش پارچه و پوشاک مردانه و زنانه زمینه فعالیت، ۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه، آذر امید وند مدیرعامل و مازندران، قائم شهر، دهستان نوکنند کلا، جاده قائمشهر، خیابان اصلی مرکز اصلی شرکت است.

شرکت تعاونی دوخت و دوز سوزن طلایی

تولید پوشاک زنانه و مردانه زمینه فعالیت، ۲۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه، عطری ستارزاده مدیرعامل و فارس، کازرون، کوچه توانگر، کوچه حکمت مرکز اصلی شرکت است.

شرکت نگارستان سپهر سرمد (سهامی خاص)

صنایع دستی، گلیم بافی، قالی بافی و نخ رسی در زمینه نخ رسی و رنگرزی و آماده کردن دار قالی، تهیه نقشه های سنتی و فروش زمینه فعالیت، ۱۰,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه، ابوالقاسم محمدی مدیرعامل و خراسان، بجنورد، دهستان بدرآلو، روستا کلاته پهلوانلو هلوآن، خیابان شهید چمران، خیابان شهید کاوه، پلاک ۳۳، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت داریا نخ سیلک (سهامی خاص)

واردات و صادرات کلیه کالاهای بازرگانی اعم از ریسندگی و تابندگی، انواع نخ های فانتزی، الیاف کوتاه بافندگی انواع محصولات نساجی، رنگرزی و تکمیل انواع نخ ها و پارچه های گردباف و تخت واردات ماشین آلات و قطعات زمینه فعالیت، علی قائمی سمت مدیرعامل، ۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه، کاشان، محله گبرها، کوچه شهیدمحمدرضاسالکی، بن بست صالح هفتم مرکز اصلی شرکت است.

شرکت پیشگامان تولید و تکمیل منسوجات (سهامی خاص)

چاپ، تولید و تکمیل انواع پارچه خرید، فروش، تهیه، تولید، توزیع و بسته بندی، خدمات پس از فروش، واردات و صادرات کلیه کالاهای مجاز بازرگانی اعم از نخ و پارچه، الیاف و تمامی مشتقات و کلیه مواد اولیه نساجی، پارچه و مواد اولیه خام صنایع نساجی و رنگهای نساجی و مورد استفاده در صنعت پوشاک و بافت زمینه فعالیت، ۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه، سیدعلی اکبر میرمحمدصادقی مدیرعامل و شهرستان اسلامشهر، احمدآباد مستوفی، خیابان امام خمینی شمالی، خیابان شهید نوری، پلاک ۴۸، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت سهامی خاص زیبا دوخت اروسا (سهامی خاص)

دوخت و طراحی انواع لباس های زنانه و بچه گانه زمینه فعالیت، ۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه، سودابه صائب مدیرعامل و خوزستان، بهبهان، خیابان قائم، خیابان حریم کانال، پلاک ۲۷۱، طبقه همکف مرکز اصلی شرکت است.

شرکت تعاونی طراحی و دوخت جویین

طراحی و دوخت شلوار زنانه، پیراهن مجلسی و مانتو شلوار مدرسه، طراحی و دوخت تیشرت مردانه، شلوار عجیب، شلوار اسلش مردانه و لباس کار زمینه فعالیت، ۱۳,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه، محمدعلی ایلدر آبادی مدیرعامل و خراسان رضوی، دهستان جویین، روستا رازی، کوچه حاج زین العابدین ایلدرآباد، کوچه ابوالفضل ساجدی مرکز اصلی شرکت است.

شرکت فولاد آذران نساج (با مسئولیت محدود)

تاسیس و بهره برداری از کارخانجات جهت ساخت انواع ماشین آلات نساجی و واردات مواد اولیه نساجی و ماشین آلات و کلیه قطعات و لوازم مورد نیاز زمینه فعالیت، ۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه، دریا بابرامی مدیرعامل و تهران، میدان محمدیه، کوچه شهیدسیدجواد حسینی، کوچه شهیدابوالقاسم معظم، پلاک ۱۱۹، طبقه دوم مرکز اصلی شرکت است.

شرکت شکوه بافت آریا (سهامی خاص)

تولید و تکمیل انواع پارچه و دوخت لباس زمینه فعالیت، ۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه، رؤوف آشتیانی مدیرعامل و استان البرز، اشتهارد، دهستان صحت آباد، مزرعه کوشک آباد، خیابان اصلی ناحیه صنعتی، خیابان پنجم شرقی، مرکز اصلی شرکت است.

شرکت تعاونی خانه دوخت آپامه

تولید پوشاک زمینه فعالیت، ۱۰,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه، عاطفه خاتمی مدیرعامل و لرستان، خرم آباد، محله پای خالدار، خیابان کوچه زاگرس مرکز اصلی شرکت است.



طراحی یک مدل شبیه‌ساز سیستم ریسندگی چرخانه‌ای جهت بررسی میزان عیوب نخ

محمد صالح اولیاء^۱ | عماد اولیاء^۲ | مهسا سرداری^۳

چکیده

در این مقاله به منظور پیش‌بینی تعداد عیوب نخ چرخانه‌ای، فرآیند تولید نخ با استفاده از نرم‌افزار مهندسی ارنا شبیه‌سازی شده است تا با توجه به پارامترهای سیستم ریسندگی چرخانه‌ای بتوان تعداد عیوب نخ را پیش‌بینی نمود. به این منظور سرعت روتور و سرعت زننده به عنوان پارامترهای کنترل و عیوب نخ بصورت تعداد نقاط نازک و کلفت و نپ به عنوان پارامترهای پاسخ در نظر گرفته شده است. برای بررسی مدل، نمونه نخ‌هایی با نمره Ne 20 و تاب ۸۷۰ تاب در متر و با شرایط مختلف دور روتور و زننده تولید شد و توسط دستگاه سنجش نایکنواختی اوستر ۳ مورد آزمایش قرار گرفت. نتایج نشان می‌دهند که مدل شبیه‌سازی ارائه شده، تعداد عیوب نخ چرخانه‌ای را بر اساس سرعت‌های مختلف زننده و روتور به خوبی ارزیابی می‌کند.

۱- مقدمه

ابزارهای شبیه‌سازی مناسب استفاده و یک روش مطلوب برای کاهش عیوب نخ تولیدی پیشنهاد شود. به عبارت دیگر، در این مقاله سعی شده است تا با استفاده از شبیه‌سازی فرآیند تولید نخ چرخانه‌ای توسط نرم‌افزار مهندسی ارنا، با توجه به پارامترهای سیستم ریسندگی چرخانه‌ای بتوان تعداد عیوب نخ را پیش‌بینی کرد. به این منظور سرعت روتور و زننده به عنوان پارامترهای کنترل و عیوب نخ به صورت تعداد نقاط نازک و کلفت و نپ ۳ و نپ ۴ به عنوان پارامترهای پاسخ در نظر گرفته شده است.

تحقیقات زیادی در مورد استفاده از شبیه‌سازی سیستم‌ها به منظور افزایش بهره‌وری و پیدا کردن حالت بهینه انجام شده است که در ادامه به چند مورد از آنها اشاره خواهد شد. آبوگرین و لطیف در سال ۲۰۱۲ در پژوهشی از شبیه‌سازی به عنوان ابزاری هوشمند برای تصمیم‌گیری استفاده کردند.

در این پژوهش از شبیه‌سازی به منظور ایجاد مدل بهینه‌ای که هزینه تولید از دست رفته و تأخیر در زمان‌بندی را در یک کارخانه سیمان به حداقل برساند، استفاده شده است.

واسودان در سال ۲۰۰۸ یک کاربرد واقعی از به‌کارگیری نتایج شبیه‌سازی به عنوان ورودی زمان‌بندی ارائه داد. در این پژوهش، برنامه زمان‌بندی تولیدشده،

پیشرفت تکنولوژی ابزاری حیاتی برای افزایش بهره‌وری و کاهش هزینه در تمامی بخش‌ها به خصوص در بخش صنعت می‌باشد. صنعت نساجی نیز در استفاده از این ابزار به منظور کاهش هزینه‌ها مستثنی نبوده و با توجه به پیشینه تاریخی ایران در این زمینه توجه به آن امری حیاتی است.

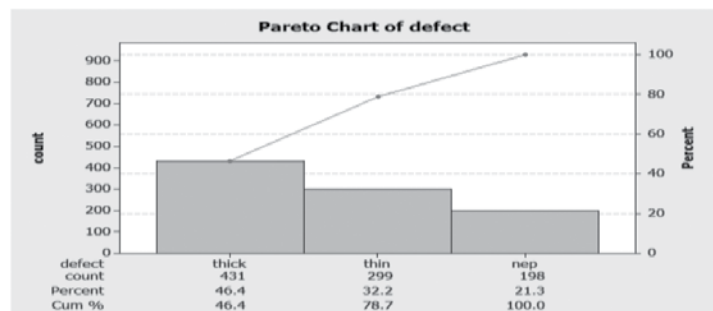
امروزه برای تبدیل الیاف به نخ از تجهیزات و دستگاه‌های مدرن استفاده می‌شود که تأمین و نگهداری این تجهیزات بسیار هزینه‌بر می‌باشد. لذا تنها راه پیش روی کارخانه‌های ریسندگی برای مقابله با این مسئله افزایش بهره‌وری است.

در شرایط کنونی، تولید محصولات با کیفیت بالا و با کمترین هزینه و در حداقل زمان ممکن مهم‌ترین بحثی است که باعث ایجاد رقابت بین شرکت‌ها شده است. این در حالی است که رسیدن به این هدف، جز با مدیریت بر ضایعات امکان‌پذیر نمی‌باشد. لازم به ذکر است که ضایعات به صورت هر عاملی که باعث ایجاد هزینه اضافی می‌گردد، تعریف می‌شود. به طوری که یک فرآیند تولید بهینه، نتیجه کاهش و حذف ضایعات است.

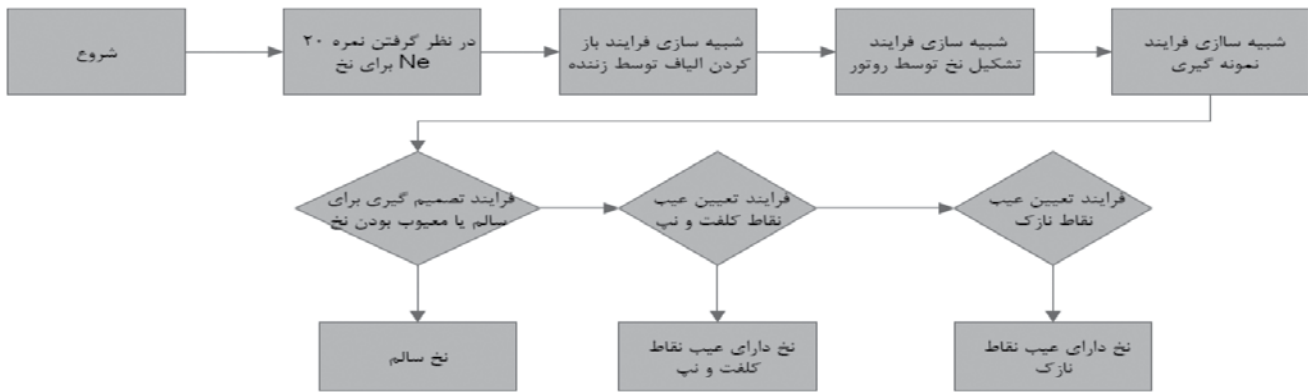
در این تحقیق یک مطالعه موردی بر وضعیت فعلی یک کارخانه ریسندگی انجام گرفته است تا متناسب با سیاست موجود به کار گرفته شده در این کارخانه، از

جدول ۱- جدول شرایط مورد بررسی

پارامترهای سیستم ریسندگی چرخانه‌ای		شرایط مورد بررسی
دور روتور (دور در دقیقه)	دور زننده (دور در دقیقه)	
۶۰۰۰	۷۵۰۰	۱
۷۰۰۰	۸۰۰۰	۲
۵۰۰۰	۸۰۰۰	۳



شکل ۱- نمودار پارت و عیوب نخ

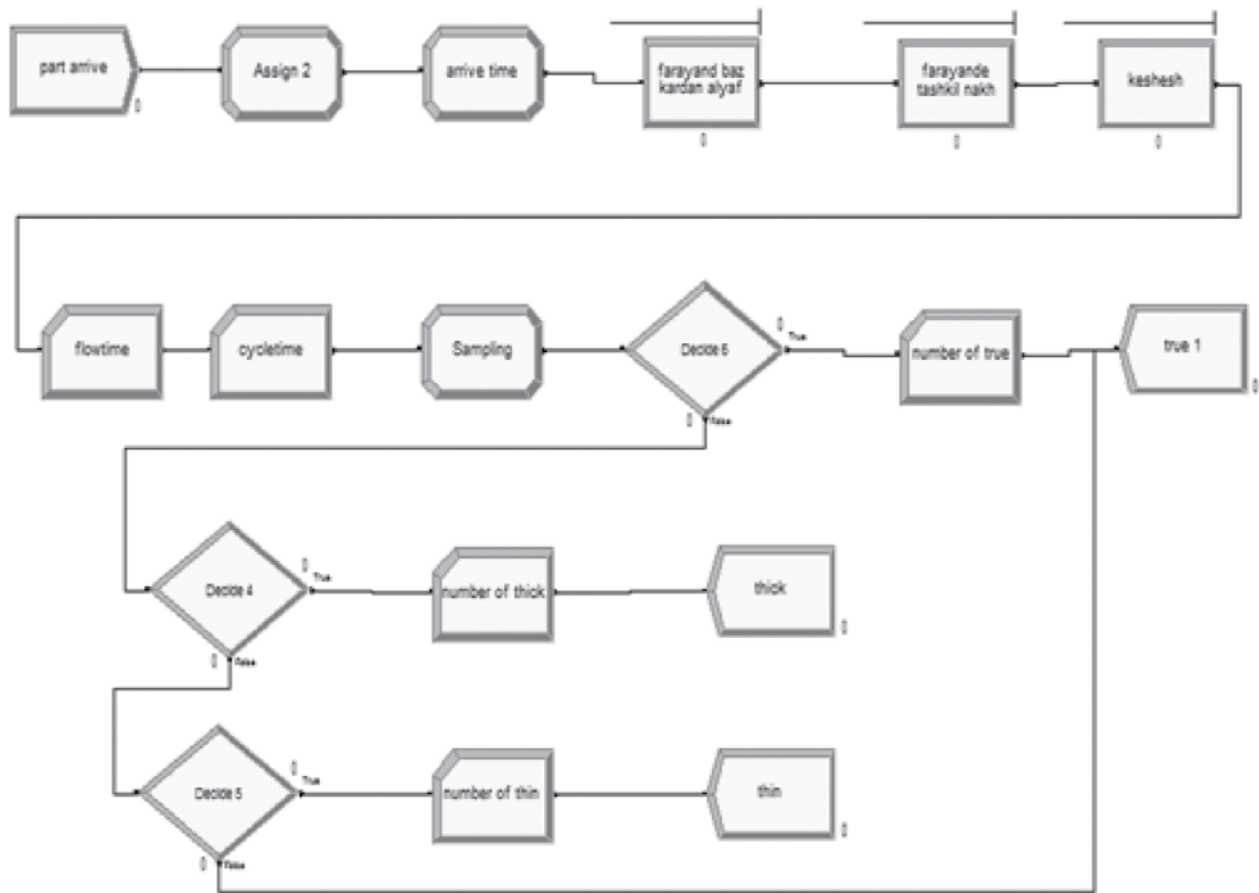


شکل ۲- گام‌های طی شده در مدل شبیه‌سازی

۲- تجربیات

شبیه‌سازی، فرآیند طراحی یک مدل از سیستم واقعی و انجام آزمایش‌هایی با این مدل است. شبیه‌سازی با هدف پی‌بردن به رفتار سیستم و یا ارزیابی استراتژی‌های گوناگون در محدوده‌ای که به وسیله معیار و یا مجموعه‌ای از معیارها اعمال شده است، صورت می‌گیرد. فرآیند شبیه‌سازی، به سازمان کمک می‌کند تا نتایج عملکرد و فرآیند تصمیم‌گیری

به عنوان پارامترهای ورودی شبیه‌سازی اعمال شده است. شبیه‌سازی به عنوان ابزاری قدرتمند برای پیشنهاد بهبود در تولید ارائه شد. گریسلی در سال ۲۰۰۸ از شبیه‌سازی ارنابا منظور تحقیقی روی از کارافتادگی بالابرها در یک کارخانه تولیدی و عملیاتی که بالابرها انجام می‌دهند، استفاده کرد. دشنیدی و همکاران در سال ۲۰۰۷ از این نرم‌افزار به منظور مدل کردن و تحلیل عملیات بارگیری کامیون‌ها در جهت بهینه شدن بار و تخصیص مناسب بار به هر کامیون استفاده کردند.

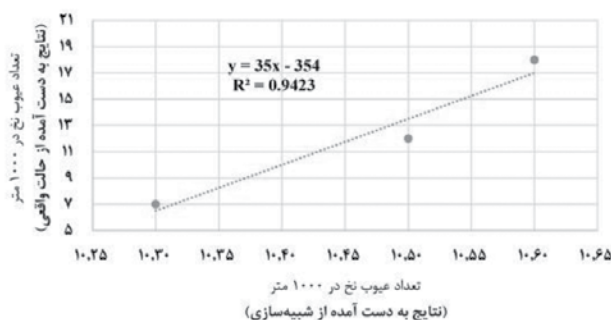


شکل ۳- شمای کلی مدل شبیه‌سازی شده توسط نرم‌افزار ARENA



جدول ۲- مقایسه عملکرد سیستم شبیه‌سازی شده و نتایج واقعی

ردیف	دور زنده	دور روتور	مجموع تعداد عیوب نخ در ۱۰۰۰ متر	
			نتایج شبیه‌سازی	نتایج واقعی
۱	۷۵۰۰	۶۰۰۰	۱۰.۵	۱۲
۲	۸۰۰۰	۷۰۰۰	۱۰.۳	۷
۳	۸۰۰۰	۵۰۰۰	۱۰.۶	۱۸



شکل ۴- مقایسه نتایج شبیه‌سازی و واقعی تعداد عیوب نخ در سه نمونه مورد بررسی

۴- بحث و یافته‌های تحقیق

به منظور بررسی مدل، نمونه نخ‌های تولید شده با نمره Ne 20 و تاب ۸۷۰ در ۳ متر و با شرایط ذکر شده در جدول ۱، توسط دستگاه سنجش نایکواختی اوستر ۳ مورد آزمایش قرار گرفتند. جدول ۲، نتایج تعداد عیوب به دست آمده از شبیه‌سازی فرآیند ریسندگی چرخانه‌ای به وسیله نرم‌افزار ارنا را در کنار نتایج به دست آمده از آزمایش نخ‌های تولیدی نشان می‌دهد. در نتیجه با مقایسه نتایج شبیه‌سازی و اطلاعات حاصل از آزمایش اوستر نمونه نخ‌های تولید شده، مشاهده می‌شود که این نتایج از یک رفتار خطی با ضریب همبستگی ۰/۹۴ پیروی می‌کنند. (شکل ۴) در نهایت، با توجه به نتایج حاصل از شبیه‌سازی و نتایج واقعی مشخص می‌شود که استفاده از نمونه ۲ (سرعت روتور:

۷۰۰۰ دور در دقیقه و سرعت زنده: ۸۰۰۰ دور در دقیقه) باعث تولید نخ‌ی عیوب کمتر شده است. در این مقاله از سه حالت مختلف از سرعت زنده و روتور استفاده شده است اما می‌توان آن را به سرعت‌های دیگری نیز تغییر داد و دوباره شبیه‌سازی را اجرا نمود.

۵- نتیجه‌گیری

یکی از مشکلات اساسی تصمیم‌گیری در صنعت ریسندگی کمینه کردن ضررهای ناشی از نقص هاست. در این راستا یک مدل شبیه‌سازی برای کمک به مدیران در امر تصمیم‌گیری توسعه داده شده است. فرآیند تولید نخ توسط ماشین‌آلات این‌اند کارخانه مورد مطالعه به وسیله نرم‌افزار ارنا مدل شد. با کمک شبیه‌سازی می‌توان شرایط احتمالی و متغیر (هر یک از پارامترهای سیستم) را تغییر داد و مسئله را تحلیل نمود. مدل شبیه‌سازی ارائه شده، تعداد عیوب نقاط نازک، کلفت و نپ نخ چرخانه‌ای را بر اساس سرعت‌های مختلف زنده و روتور ارزیابی می‌کند. با استفاده از این مدل می‌توان بهترین سرعت که دارای کمترین نقص می‌باشد را انتخاب نمود و از این طریق باعث افزایش کیفیت و بهره‌وری و کاهش نقص‌ها شد.

پی‌نوشت

- ۱- استاد دانشکده مهندسی صنایع دانشگاه یزد
- ۲- استادیار دانشکده مهندسی نساجی، دانشگاه یزد
- ۳- کارشناسی ارشد مهندسی صنایع، دانشگاه یزد

خود را پیش‌بینی، مقایسه و بهینه‌سازی کند، بدون اینکه سازمان هزینه و ریسک تغییر فرآیندهای جاری و اجرای جدید را متحمل شود. در حقیقت شبیه‌سازی ابزاری است که امکان نمایش فرآیندها، منابع، کالا و خدمات را در مدل دینامیکی فراهم می‌کند. به وسیله این ابزار کارآمد می‌توان هزینه‌ها و ریسک اتخاذ تصمیم‌های نادرست در سازمان را کاهش داد و فرآیندها و محصولات سازمان را بهبود بخشید. مکان انجام این پژوهش کارخانه نساجی مدرس کاشمر می‌باشد. از آنجا که شرکت نساجی مدرس کاشمر از سیستم ریسندگی با طول عمر بالا استفاده می‌نماید، همواره با مشکلات ناشی از این سیستم مواجه است. با بررسی صورت گرفته از شرکت، نمودار پارتو مربوط به عیوب نخ رسم شد (شکل ۱) از نمودار پارتو جهت مشخص شدن هشتاد درصد خرابی‌ها که ناشی از بیست درصد علت‌ها هستند؛ استفاده می‌شود. لذا از نمودار شکل ۱ مشخص می‌شود که مهمترین عیوب نخ نقاط نازک و کلفت هستند. همان‌گونه که ذکر شد، در این مقاله سعی بر این است که با استفاده از شبیه‌سازی فرآیند تولید نخ چرخانه‌ای توسط نرم‌افزار مهندسی ارنا، با توجه به پارامترهای سیستم ریسندگی چرخانه‌ای بتوان تعداد عیوب نخ را پیش‌بینی کرد. لذا در قسمت شبیه‌سازی، ابتدا به معرفی نرم‌افزار ارنا و مدل شبیه‌سازی پرداخته می‌شود و پس از شبیه‌سازی فرآیند، به بررسی مدل و بحث در مورد نتایج تحقیق پرداخته خواهد شد. به منظور بررسی مدل، نمونه نخ‌هایی با نمره Ne 20 و تاب ۸۷۰ در ۳ متر توسط دستگاه ریسندگی چرخانه‌ای آزمایشگاهی مدل Y015F با شرایط جدول ۱ تولید شد.

۳- شبیه‌سازی

ارنا نرم‌افزاری است که توانایی مدل‌سازی و شبیه‌سازی کسب‌وکار را ایجاد می‌کند. این نرم‌افزار به گونه‌ای طراحی شده است که امکان تحلیل تأثیر تغییرات مهم را در زمان طراحی مجدد سیستم‌هایی نظیر چرخه تولید و عرضه، حمل و نقل، انبارداری و سیستم‌های سرویس‌دهنده فراهم می‌آورد.

مدل شبیه‌سازی

جهت شبیه‌سازی، از نرم‌افزار ارنا استفاده شده است. الیاف پنبه که به عنوان موجودیت در ارنا مطرح میشوند، عنصری است که در مراحل شبیه‌سازی فرآیند، جریان خواهد داشت. شکل ۲ گام‌های طی شده برای مدل‌سازی و شکل ۳ نمای کلی مدل شبیه‌سازی شده در نرم‌افزار ارنا را نشان می‌دهد. لازم به ذکر است در مراحل شبیه‌سازی فرآیند، از تابع توزیع داده‌های ثبت شده در شرکت استفاده شده است.



الباف

مطالعه خواص مکانیکی کششی و ترکیدگی پارچه حلقوی پودی یک روسیلندر ابریشم قبل و بعد از صمغ گیری

ساناز خادم القرانی ۱ | فاطمه اجل لوئیان ۲ | حسین توانایی ۱

چکیده

از دیرباز ابریشم به عنوان یک فیلامنت طبیعی از منشا حیوانی در صنایع نساجی و پزشکی مطرح بوده است. ابریشم از دو پروتئین اصلی، فیبروئین و سریسین تشکیل شده است. فیبروئین با قسمت آبگریزی به نام سریسین پوشانده شده است. سریسین ابریشم در فرآیند صمغزدایی از ابریشم زدوده شده و فیبروئین ابریشم باقی می ماند. در این مقاله، چهار نخ ۱۸ فیلامنتی ابریشم با دستگاه حلقوی پودی یک روسیلندر بافته شده و سپس در شرایط قلیایی فرآیند صمغزدایی انجام گردید. پارچه حلقوی پودی ابریشم قبل و بعد از فرآیند صمغزدایی از نظر خصوصیات مکانیکی مورد آزمون قرار گرفت. درصد ازدیاد طول تا پارگی پارچه حلقوی ابریشم صمغ گیری شده در هر دو آزمون کششی و ترکیدگی بالاتر از پارچه صمغ گیری نشده است. با توجه به نتایج آزمون های کششی و ترکیدگی، پارچه حلقوی ابریشم قبل از صمغ گیری استحکام بالاتری را نشان می داد.

۱- مقدمه

بررسی نگردیده است. در این مقاله سعی شده با تکیه بر روش صمغگیری قلیایی، خواص مکانیکی مورد بررسی قرار گیرد.

ابریشم از پروتئینی موجود در سلول های اپی تلیالی پوشاننده غدد بزاقی کرم های ابریشم شکل می گیرد و با خواص مکانیکی خوب و سطح جلادار در صنعت نساجی کاربرد دارد. استحکام فیلامنت ابریشم از فیلامنت فولاد با قطر یکسان، بیشتر است. این استحکام نتیجه ساختار بلوری پلیمر، صورت بندی بتا و خطی بودن زنجیرهای پلیمری است.

ابریشم از آمین و اسیدهای بسیاری تشکیل شده و مناطق آمورف و بلوری موجود در ریزساختار آن منجر به بروز خواصی چون استحکام، انعطاف پذیری و کشسانی می گردد. ابریشم خام از دو فیلامنت پروتئینی فیبروئین که توسط صمغ سریسین احاطه شده تشکیل می شود. یکی از متداولترین عملیاتی که به منظور حذف صمغ سریسین روی ابریشم انجام میگیرد فرآیند صمغ گیری است.

صمغ گیری به روش های مختلف از جمله قلیایی، هیدروژن پراکساید، آنزیمی و اسیدی انجام می شود. روش قلیایی از قدیمی ترین و متداول ترین روش صمغ گیری ابریشم است. صمغ گیری ابریشم با حذف سریسین بر ویژگی های فیزیکی، شیمیایی، رنگ پذیری، زبردست و خواص مکانیکی ابریشم تاثیر می گذارد.

تاکنون مطالعاتی بر تغییر ویژگی های ابریشم قبل و بعد از صمغ گیری انجام شده است اما در هیچیک از این مطالعات، تغییرات خواص مکانیکی ابریشم شامل خواص کششی، برگشت پذیری و ترکیدگی قبل و بعد از صمغ گیری به طور جامع

۲- مواد و آزمایش ها

۲-۱ تهیه داربست حلقوی پودی

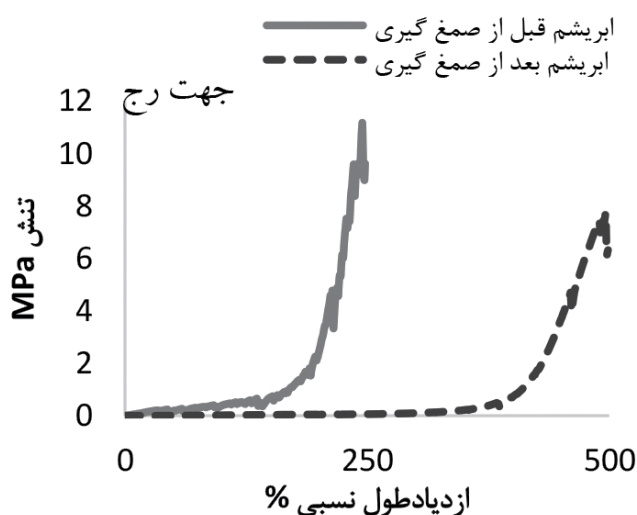
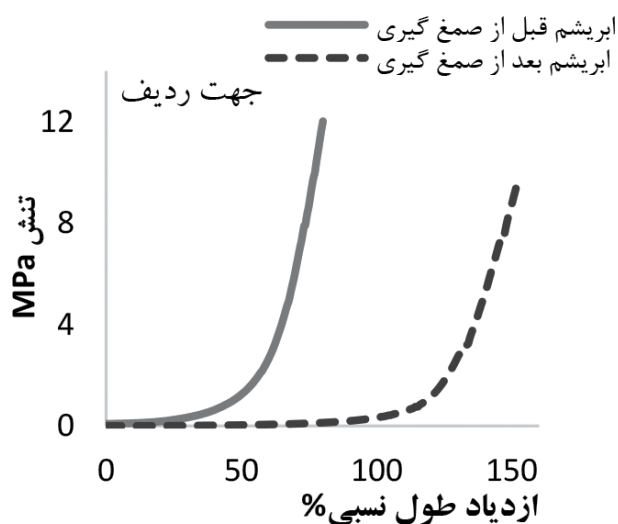
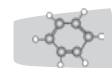
به منظور تهیه داربست حلقوی پودی، چهار نخ هجده فیلامنتی ابریشم دنبر (۲۲) به ماشین گردبافت یکروسیلندر Falmac، سنگاپور تغذیه شده و در تراکم ۱۷۴ حلقه در سانتیمتر مربع بافته شد.

۲-۲ صمغ گیری

به منظور حذف صمغ سریسین، نخ یا پارچه حلقوی پودی ابریشم در محلول ۰/۰۲ مولار سدیم کربنات (مرک) به مدت ۳۰ دقیقه در دمای جوش قرار داده شده و سپس با آب مقطر آبکشی گردید. این روند برای سه مرتبه تکرار شد. برای خشک کردن، نمونه های صمغ گیری شده به مدت یک ساعت در دمای 110°C قرار گرفتند

۲-۳ تعیین تراکم حلقه

برای این آزمون، تعداد ۵ نمونه با ابعاد ۱۰ × ۱۰ سانتیمتر مربع از هر نوع پارچه



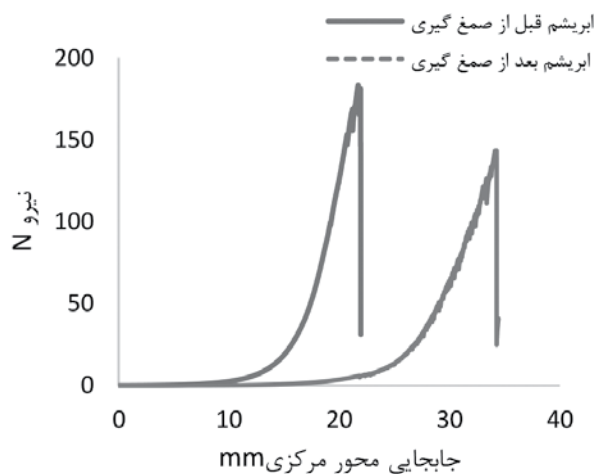
شکل ۱- استحکام کششی داربست حلقوی پودی قبل و بعد از صمغ زدایی

۳-۱- خواص استحکام کششی

خواص استحکام کششی پارچه حلقوی پودی قبل و بعد از عملیات صمغ زدایی اندازه گیری گردید. با توجه به نمودارهای شکل ۱، ازدیاد طول تا پارگی داربست صمغ زدایی شده بیشتر از داربست دارای صمغ می باشد. مدول و استحکام تا پارگی داربست حاوی صمغ در تمامی داربست ها بیشتر از داربست صمغ گیری شده می باشد.

۳-۲- خواص ترکیب داربست حلقوی پودی قبل و بعد از فرآیند صمغ زدایی

پارچه صمغ گیری نشده به دلیل حضور سربسین در آزمون ترکیب نیز، مقاومت بالاتری در برابر تغییر شکل ارائه می دهد. شکل ۲ نتایج آزمون پارگی ترکیب پارچه حلقوی پودی با تراکم ۱۷۴ حلقه در سانتیمتر مربع را قبل و بعد از عملیات صمغ زدایی نشان می دهد. به علت اصطکاک بیشتر و سُرخوردگی سخت تر حلقه ها در حضور سربسین، پارچه در ازدیاد طول کمتر



شکل ۲- نتایج نیرو و -جابجایی ترکیب داربست حلقوی پودی قبل و بعد از صمغ گیری

تهیه گردید. سپس پارچه های حلقوی پودی به مدت ۴۸ ساعت تحت استراحت خشک قرار گرفته و تعداد رج و ردیف در سانتیمتر شمارش گردید. تراکم حلقه در واحد سطح از حاصل ضرب تعداد رج در سانتیمتر در تعداد ردیف در سانتیمتر محاسبه گردید.

۲-۴- آزمون خواص کششی

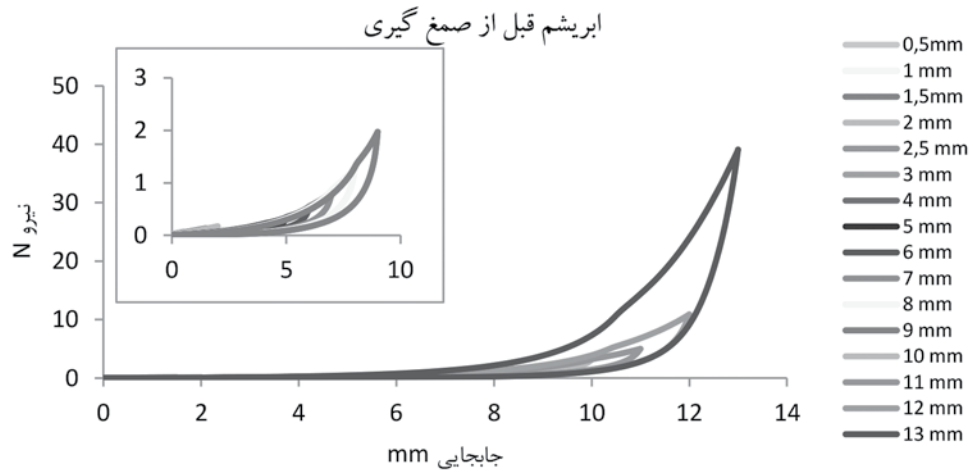
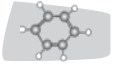
خواص مکانیکی نمونه های حلقوی پودی قبل و بعد از صمغ گیری توسط دستگاه استحکام سنج اندازه گیری گردید. به این منظور، سل بار ۲ کیلو نیوتن و سرعت حرکت فک متحرک ۱۰ میلی متر در دقیقه انتخاب گردید. مقادیر گزارش شده میانگین ۵ بار تکرار آزمایش است. همچنین خواص برگشت پذیر نمونه های حلقوی پودی، در هر دو جهت رج و ردیف مورد بررسی قرار گرفت. در آزمون برگشت پذیری سل بار ۲۰ نیوتن و سرعت حرکت فک متحرک ۱۰ میلی متر در دقیقه انتخاب شد.

۲-۵- آزمون ترکیب

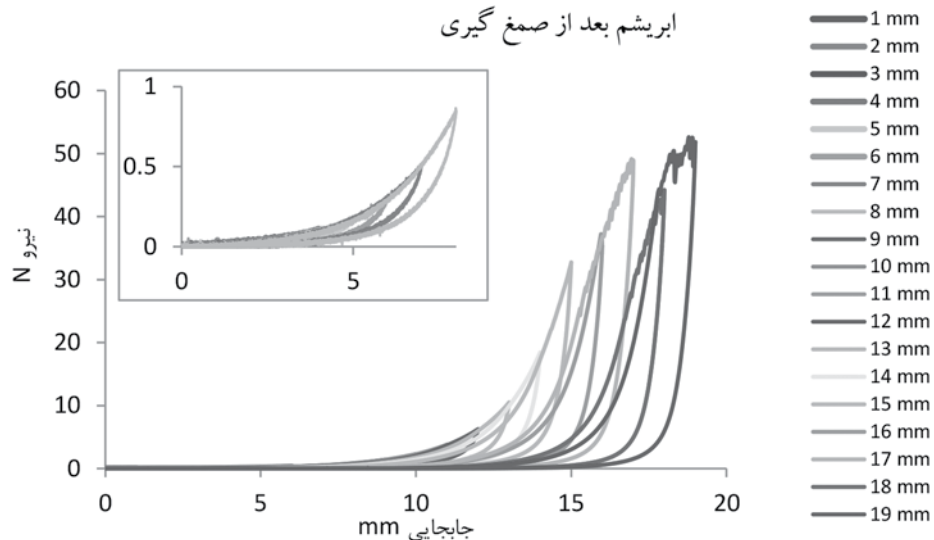
این آزمون براساس استاندارد ASTM-D3787 با تکرار ۳ برای هر سه نوع داربست انجام شد. سرعت حرکت فک متحرک ۱۰ میلی متر در دقیقه انتخاب گردید. به منظور جلوگیری از سُرخوردن نمونه ها، کاغذ سمباده بین داربست و گیره فک قرار داده شد. لازم به یادآوری است که آزمایش بال برست نیرو را در تمام جهات به نمونه وارد می کند.

۳- بحث و بررسی

در این بخش با هدف تاثیر حضور صمغ بر روی فیلامنت و فرآیند صمغ گیری بر خواص مکانیکی پارچه ابریشمی، پارچه حلقوی پودی با تراکم ۱۷۴ حلقه در سانتیمتر مربع قبل و بعد از فرآیند صمغ گیری مورد مطالعه قرار گرفت.



شکل ۳- نمودار برگشت پذیری حلقوی پودی قبل از صمغ گیری در یک تکرار



شکل ۴- نمودار برگشت پذیری حلقوی پودی بعد از صمغ گیری در یک تکرار

حلقوی پودی ابریشم بعد از صمغ گیری، ازدیاد تا پارگی بیشتری را ارائه می دهد. نتایج آزمون برگشت پذیری به برگشت پذیری کامل پارچه حلقوی پودی بعد از صمغ گیری تا جابجایی ۱۹ میلی متر در محور مرکزی پارچه اشاره دارد. در رابطه با پارچه حلقوی پودی ابریشم قبل از صمغ گیری تنها تا جابجایی ۱۱ میلی متر برگشت پذیری کامل مشاهده می گردد لذا با حذف صمغ سرسین، با امکان لغزش راحت حلقه ها بر یکدیگر و اصطکاک کمتر، میزان ازدیاد طول تا پارگی و برگشت پذیری کامل پارچه حلقوی پودی ابریشم افزایش می یابد.

۵- پی نوشت

- ۱- دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی اصفهان
- ۲- دانشکده فناوری سلامت دانشگاه صنعتی اصفهان

دچار پارگی می شود. با توجه به نتایج آزمون برگشت پذیری که در شکل های ۳ و ۴ نشان داده شده است، پارچه فیبروئینی تا ازدیاد طول ۱۹ میلی متر رفتار برگشت پذیری را نشان داده و در ۲۱ میلی متر پاره می شود. در صورتی که پارچه ابریشم خام در ازدیاد طول بیش از ۱۱ میلی متر، رفتار غیر برگشت پذیر نشان می دهد و در ازدیاد طول ۱۳ میلی متر دچار پارگی می گردد.

۴- نتیجه گیری

در این مقاله به بررسی تاثیر فرآیند صمغ گیری قلبایی بر خواص مکانیکی کششی و ترکیدگی پارچه حلقوی پودی ابریشم پرداخته شد.

بر اساس نتایج پارگی هر دو آزمون کششی و ترکیدگی، پارچه حلقوی پودی ابریشم قبل از صمغ گیری، استحکام بالاتری را نشان داده است؛ در حالی که پارچه



بررسی تأثیر روش اتصال لایه نانوالیاف بر راحتی پوشاک سه لایه

شیما غفاری^۱ | فاطمه موسی زادگان^۱ | مریم یوسفزاده^۱

چکیده

با توجه به ظرفیت زیاد الیاف نانو و کاربرد گسترده آنها در زمینه‌های مختلف، ترکیب لایه نانو الیاف با منسوجات دیگر می‌تواند با ظرفیت‌های مختلف به PAN راحتی و خواص کاربردی پوشاک را بهبود دهد. برای این منظور در این مطالعه از لایه نانولیفی عنوان لایه استفاده شده است که در بین یک پارچه تار پودی و یک پارچه حلقوی قرار گرفته است. این سه لایه توسط دو روش دوختن و فیوزینگ به یکدیگر متصل شده‌اند. تأثیر قطر نانوالیاف و دو روش مورد استفاده برای اتصال لایه‌ها به یکدیگر بر خواص راحتی منسوج سه لایه شامل عایق گرمایی، عبوردهی هوا، عبوردهی بخار رطوبت و مقاومت در برابر نفوذ آب مورد ارزیابی قرار گرفته است. نتایج به دست آمده از این تحقیق بیانگر آن است که استفاده از لایه نانوالیاف موجب بهبود راحتی گرمایی پارچه می‌شود. به علاوه عملیات فیوزینگ در مقایسه با دوختن، کارایی بهتری داشته است. به طوری که نمونه‌های فیوز شده ضد باد و ضد آب می‌باشند و مقاومت گرمایی خوبی داشته‌اند.

۱- مقدمه

با توسعه صنعت پوشاک، پیشرفت فناوری و همچنین گسترش نیازهای بشر، تولید لباس از سطح تأمین نیاز روزمره بالاتر رفته و در زمینه تولید البسه محافظ، نظامی، ورزشی و ... رشد زیادی داشته است. شرکت گورتکس را می‌توان مبتکر و پیشقدم تولید پارچه‌های تنفس پذیر و محافظ در برابر آب و باد با نام تجاری GORE-TEX® دانست. طی سالیان اخیر، مطالعات زیادی برای جایگزین کردن پارچه گورتکس و مشابه آن با مواد دیگر به منظور بهبود خواص و کاهش هزینه انجام شده است. استفاده از نانوالیاف می‌تواند روش مناسبی برای تولید پارچه شبه گورتکس باشد و برای این منظور می‌توان از فرایند الکتروسی استفاده نمود. وقتی قطر الیاف از میکرومتر (۱۰-۱۰۰ میکرومتر) به (۱۰-۹۰ نانومتر) کاهش می‌یابد، خواص شگفت‌انگیزی مانند نسبت سطح به حجم زیاد، قابلیت انعطاف پذیری بالا در ویژگی‌های سطحی و عملکرد مکانیکی بسیار عالی (مانند سختی و استحکام کششی) در این مواد ظاهر می‌شود. ضخامت پارچه در تعیین عایق حرارتی پارچه حائز اهمیت است. با افزایش ضخامت پارچه، حجم هوای محبوس در پارچه افزایش می‌یابد. همچنین خاصیت عایق حرارتی پارچه‌های چند لایه بهتر از یک پارچه ضخیم است، زیرا در این صورت حجم هوای محبوس شده در پارچه بیشتر است. براساس مطالعات انجام شده استفاده از لایه نانوالیاف بر روی سطح پارچه تار پودی و مقایسه آن با نوعی از پارچه گورتکس نشان می‌دهد که لایه نانوالیاف در مقایسه با پارچه گورتکس مقاومت بهتری در برابر نفوذ هوا داشته است. یون و لی، منسوجی بر پایه غشای نانوالیاف پلیپورتان با ساختارهای مختلف تهیه کردند که در مقایسه با پارچه‌های تار پودی تجاری، مقاومت بهتری در برابر نفوذ آب داشته است. به علاوه از نظر عبوردهی هوا و بخار رطوبت نیز کارایی بهتری نسبت به پارچه‌های لمینت شده با غشاهای مخلخل داشته است. در این تحقیق اثر حضور لایه نانولیفی بر برخی ویژگی‌های راحتی لباس مورد ارزیابی قرار گرفت.

۲- تجربیات

برای تهیه محلول‌های ۱۲ درصد، ۱۶ درصد و ۲۰ درصد وزنی- حجمی در

الکتروسیسی از پلیمر پلی‌اکریلونیتریل (PAN) و حلال دی‌متیل فرم‌امید DMF استفاده شده است. برای تولید لایه بی‌یافت نانولیفی در تخلخل‌های گوناگون و ضخامت یکسان، از الکتروسیسی با جمع‌کننده درام دوار استفاده شده است. از یک پارچه صد درصد پلی‌استری تار پودی به عنوان لایه خارجی با وزن ۱۱۴ گرم بر مترمربع، تراکم تار ۴۰ و تراکم پودی ۳۲ نخ در سانتیمتر استفاده شده است. لایه نانوالیاف بر روی این لایه نشانده شد و همچنین نتایج پارچه سه لایه با این پارچه به عنوان نمونه شاهد مقایسه شد. سپس از یک لایه حلقوی تار پودی با وزن ۹۴ گرم بر مترمربع به عنوان لایه داخلی استفاده شد. در مرحله بعد برای اتصال سه لایه به یکدیگر از دو روش دوختن و فیوزینگ استفاده شد. در شکل ۱ فرآیند تولید منسوجات سه لایه به صورت نمایشی نشان داده شده است. برای اتصال لایه‌ها به یکدیگر توسط عملیات فیوزینگ از ماشین فیوزینگ مداوم PR مدل Gygli استفاده شد که این فرآیند در دمای ۱۰۰ درجه سلسیوس، تحت فشار ۲ بار و به مدت ۱۰ ثانیه انجام شد. برای اتصال نمونه‌های دوخته شده از ماشین دوزندگی آدلر مدل ۲۷۲ استفاده شد که بخیه آن از نوع لاکاستیج بود.

۳- بحث و نتایج

در شکل ۲ تصاویر الکترونی و نمودار توزیع فراوانی قطر نانوالیاف تولیدی نشان داده شده است. همانگونه که ملاحظه می‌شود نانوالیاف یکنواخت و بدون عیب ساختاری تولید شده است که با افزایش غلظت محلول پلیمری، میانگین قطر الیاف افزایش یافته است. در شکل ۳ قابلیت عبوردهی هوا و بخار آب در نمونه‌های دوخته شده و فیوز شده و لایه خارجی که به عنوان نمونه شاهد در نظر گرفته شده، مقایسه شده است. با توجه به نمودارها ملاحظه می‌شود مقدار عبوردهی هوا در نمونه‌های فیوز شده نسبت به پارچه خارجی کاهش یافته است، اما عملیات دوخت سبب افزایش مقدار عبوردهی هوا شده است. به نظر می‌رسد افزایش قابلیت عبوردهی هوا در نمونه‌های دوخته شده ناشی از ایجاد سوراخ در محل نفوذ سوزن در عملیات دوزندگی می‌باشد. در عملیات فیوزینگ با توجه به فعال شدن رزین موجود در لایه بی و نفوذ آن در بین نانوالیاف و پارچه تحت فشار،

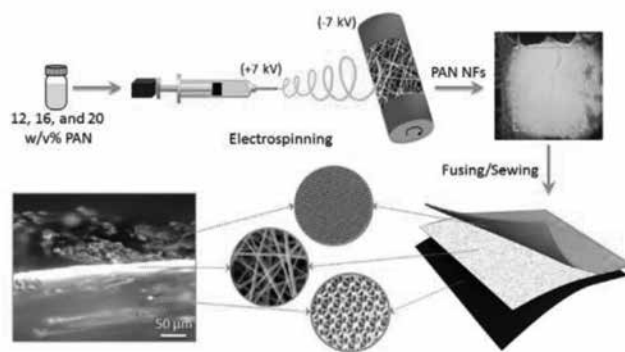
در منسوج سه لایه و افزایش مقاومت آن در برابر نفوذ آب شده است. از این رو به نظر می رسد روش فیوزینگ برای ایجاد پوشاک محافظ و نفوذناپذیری در برابر آب و هوا، به دلیل کارایی بهتر مناسبتر است. از نظر مقاومت گرمایی استفاده از لایه نانوالیاف، با وجود اینکه از نظر وزن و ضخامت تأثیر نامحسوسی در منسوج سه لایه داشته است، اما تأثیر قابل توجهی در افزایش مقاومت گرمایی داشته است؛ به طوری که مقدار مقاومت گرمایی از ۱۷۷ درصد در نمونه های فیوز شده تا درصد ۳۱۵ در نمونه های دوخته شده افزایش یافته است.

استفاده از لایه نانوالیاف که تخلخل بالایی دارد، سبب محبوس شدن هوا در داخل لایه می شود. نظر به اینکه هوا عایق خوب گرم است، افزایش حجم هوای محبوس شده در مجموعه منسوج سبب بهبود مقاومت گرمایی آن می شود. در نمونه های دوخته شده، محل سوراخ سوزن نیز در افزایش حجم هوای محبوس شده در پارچه سه لایه مؤثر است و از این رو مقدار مقاومت گرمایی تا ۳۱۵ درصد افزایش یافته است. در عملیات فیوزینگ به دلیل اعمال فشار و نفوذ رزین در لایه های الیاف، حجم منافذ موجود در مجموعه منسوج سه لایه کاهش یافته است؛ از این رو اگرچه در مقایسه با نمونه شاهد مقاومت گرمایی بیشتری دارد، در مقایسه با نمونه دوخته شده خاصیت عایق کمتری دارد. در شکل ۵ نتایج کلی تغییرات عوامل مورد بررسی ارائه شده است.

۴- نتیجه گیری

تجهیزات حفاظت شخصی از جمله پوشاک محافظ، به منظور حفظ سلامتی انسان و فراهم نمودن شرایط مناسب برای انجام فعالیت های او در محیط های مختلف و در برابر خطرات موجود مورد استفاده قرار می گیرند.

پوشاک محافظ در برابر شرایط آب و هوایی سرد، با حفظ گرمای بدن و جلوگیری از اتلاف گرما، راحتی مناسب برای فرد را ایجاد می کند. این دسته از پوشاک محافظ به طور معمول حجیم و سنگین هستند و به صورت چند لایه تهیه می شوند. از این رو ممکن است کارایی فرد را در زمان انجام فعالیت های مختلف تحت تأثیر قرار دهند. در این مطالعه استفاده از لایه نانوالیاف به منظور افزایش مقاومت گرمایی پوشاک

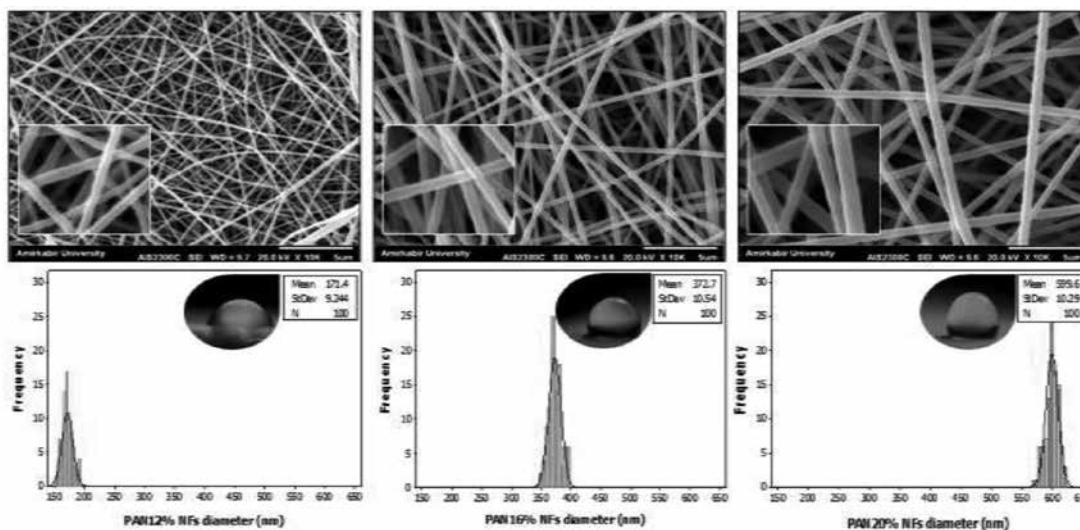


شکل ۱- فرآیند تولید پارچه سه لایه محتوای لایه نانولیفی

احتمال کاهش تخلخل موجود در لایه ها وجود دارد و همانطور که در شکل ۳ ملاحظه می شود، قابلیت عبوردهی هوا به طور قابل توجهی در مقایسه با پارچه خارجی کاهش یافته است که برای پوشاک ضد باد مناسب است.

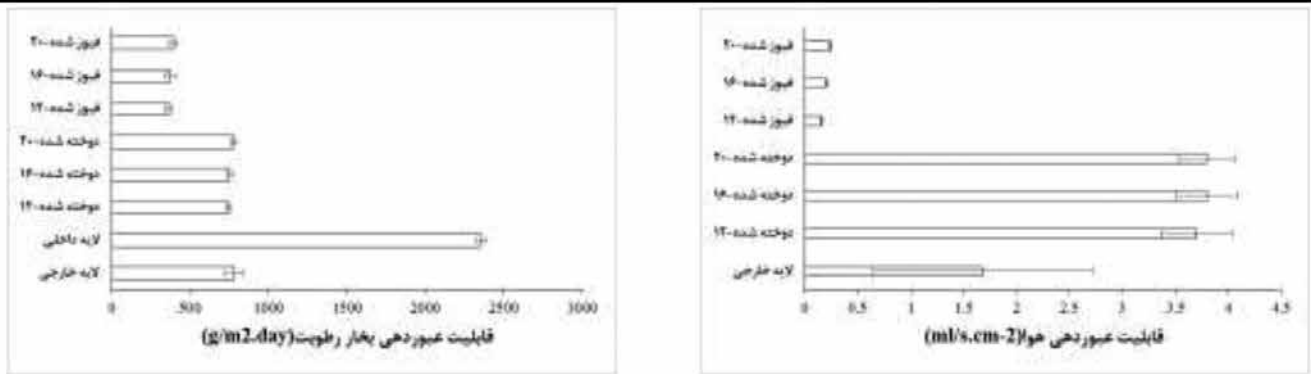
مقایسه قابلیت عبوردهی بخار رطوبت که تنفس پذیری پارچه با آن سنجیده می شود و در انتقال تعرق بدن به محیط بیرون و حفظ راحتی فرد بسیار حائز اهمیت است نشان می دهد که دوخته شدن لایه نانوالیاف و لایه حلقوی تار به پارچه تار پودی تأثیر قابل توجهی در عبوردهی بخار رطوبت نداشته است، در حالیکه استفاده از عملیات فیوزینگ به دلیل کاهش خلل و فرج پارچه، قابلیت تنفس پذیری منسوج سه لایه را نسبت به نمونه شاهد کاهش داده است. در شکل ۴ مقاومت در برابر نفوذ آب و مقاومت گرمایی پارچه خارجی با نمونه های دوخته شده و فیوز شده مقایسه شده است.

مقاومت در برابر نفوذ آب به ویژه در منسوجات محافظ مورد توجه قرار می گیرد. با توجه به نتایج به دست آمده مشاهده میشود که نتایج آزمایش مقاومت در برابر نفوذ مایع مشابه عبوردهی هوا و بخار رطوبت است. یعنی با اتصال لایه ها توسط فرآیند دوختن، به علت ایجاد سوراخ در محل نفوذ سوزن، امکان نفوذ آب تحت فشار را نسب به لایه خارجی افزایش داده است. در حالی که در نمونه های فیوز شده، اتصال لایه ها توسط رزین و نفوذ آن در بین نانوالیاف سبب کاهش امکان نفوذ آب

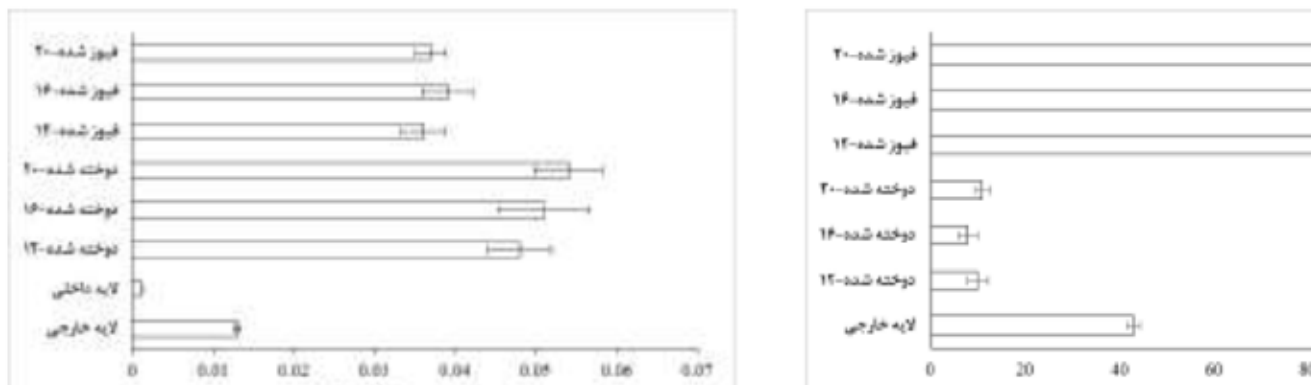


شکل ۲- تصاویر SEM و نمودار توزیع فراوانی قطر نانوالیاف PAN.

شکل ۲- تصاویر SEM و نمودار توزیع فراوانی قطر نانوالیاف PAN



شکل ۳- مقایسه قابلیت عبوردهی هوا و بخار آب در نمونه‌های دوخته شده و فیوز شده و لایه خارجی



شکل ۴- مقایسه مقاومت در برابر نفوذ آب و مقاومت گرمایی در نمونه‌های دوخته شده و فیوز شده و لایه خارجی

لایه‌نانوالیاف، افزایش قابل توجهی در مقاومت گرمایی نمونه‌های سه‌لایه ایجاد کرده است. استفاده از روش دوختن، به علت ایجاد سوراخ در محل نفوذ سوزن در مقایسه با روش فیوزینگ کارایی کمتری داشته است. اگرچه در نمونه‌های فیوز شده قابلیت تنفس‌پذیری پارچه سه لایه نسبت به پارچه تک‌لایه کاهش یافته است، اما با تغییر عوامل عملیات الکترورسی می‌توان آن را بهبود بخشید.

۵- پی‌نوشت

دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر

محافظ بدون افزایش حجم و وزن قابل توجه مورد بررسی قرار گرفته است. طوری که لایه نانوالیاف بین یک لایه تار پودی و حلقوی قرار گرفته است. برای اتصال سه لایه به یکدیگر از دو روش دوختن و فیوزینگ استفاده شده است. سپس خواص راحتی شامل قابلیت عبوردهی بخار رطوبت و مقاومت گرمایی و همچنین خاصیت عبوردهی هوا و مقاومت در برابر نفوذ آب در نمونه‌های سه‌لایه به‌دست آمده اندازه‌گیری و با نمونه تک‌لایه مقایسه شده است.

نتایج به‌دست آمده بیانگر آن است که نمونه‌های فیوز شده مقاومت بیشتری در برابر نفوذ آب و هوا در مقایسه با پارچه تک‌لایه داشته‌اند. به علاوه استفاده از



شکل ۵- تغییر مقادیر عوامل مورد بررسی با افزودن لایه نانولیفی در راحتی پوشاک سه لایه.



ارزیابی فنی هدهای جدید چاپگرهای دیجیتال چاپ منسوجات

سمیرا موحدی^۱ | محمدرضا بابائی^۱

چکیده

چاپ دیجیتال یک پدیده نسبتاً جدید است که دارای قابلیت‌های ویژه‌ای در مقایسه با روش‌های متداول چاپ منسوجات است. از آن جمله می‌توان به رعایت ملاحظات زیست محیطی، قدرت طراحی بالا، کوتاه بودن مراحل از طرح اولیه تا اجرا و امکان چاپ تک نسخه‌ای اشاره نمود. یکی از قسمت‌های بسیار مهم در یک چاپگر چاپ دیجیتال پارچه، هد چاپگر است. انتخاب صحیح هد، تاثیر زیادی در کیفیت، سرعت و تنوع چاپ دارد. هدف از این پژوهش، بررسی قابلیت‌های فنی چند نمونه از هدهای جدید چاپگرهای چاپ پارچه است؛ به این منظور ابتدا مروری بر فرآیند چاپ دیجیتال و انواع چاپگرهای دیجیتال انجام شده، سپس به بررسی چاپگر دیجیتال پارچه پرداخته شده است؛ پس از آن، به معرفی و بررسی چهار نوع از جدیدترین هدهای ارائه شده در بازار و قابلیت‌های فنی آنها پرداخته شده و نهایتاً با استفاده از فرآیند تحلیل سلسله مراتبی، اولویتبندی هدها صورت گرفته است.

۱- مقدمه

چاپ دیجیتال، فرآیندی است که طی آن، تصاویر دیجیتال به محصولات چاپی تبدیل می‌شود. این چاپ می‌تواند بر روی زمینه‌های متنوعی از جمله پارچه انجام شود. اکثر چاپگرهای دیجیتال بر مبنای دو فرمان از سال یا عدم از سال سیگنال الکتریکی به منظور ایجاد طرح چاپی مربوطه عمل می‌کنند. از انواع چاپگرهای دیجیتال به‌طور کلی می‌توان چاپگر ماتریس سوزنی، لیزری، تولید رنگ و جوهرافشان را نام برد. از بین این چاپگرها، بیشتر از چاپگرهای موسوم به جوهرافشان برای منسوجات استفاده می‌شود. چاپگرهای جوهرافشان، از اوایل دهه ۱۹۸۰ وارد بازار شدند و به سرعت رشد یافتند. از دلایل آن می‌توان به قیمت مناسب آنها نسبت به کیفیت و کارایی آنها اشاره نمود. روش کار این نوع از چاپگرها مبتنی بر قرارگیری قطرات ریزی از جوهر بر روی زمینه چاپی به منظور ایجاد طرح مورد نظر می‌باشد. یکی از قسمت‌های مهم در چاپگر جوهرافشان، هد چاپگر است که در واقع قلب چاپگر می‌باشد. هد دارای مجموعه‌ای از نازل‌هاست که قطرات جوهر را بر روی زمینه قرار می‌دهد. چاپ جوهرافشان بر اساس تکنولوژی هد مورد استفاده در چاپگر، به دو دسته کلی پیوسته (خروج جریان پیوسته جوهر و تعیین مسیر جوهر برای قرارگیری بر روی زمینه یا بازگشت مجدد به چرخه توسط شارژ الکترواستاتیکی انتخابی هر قطره جوهر) و DOD (تعیین فرمان رهایش یا عدم رهایش قطره جوهر برای هر پیکسل از طرح) تقسیم‌بندی می‌شود. هدهای DOD حداقل به چهار دسته حرارتی، پیژوالکتریک، الکترواستاتیکی و

اکوستیک، تقسیم‌بندی می‌شوند، دو دسته اول متداول‌تر و پرکاربردترند و دسته سوم و چهارم، در مراحل تحقیقاتی و برای کاربردهای خاص می‌باشند و تاکنون، گسترش تجاری بسیار کمی داشته‌اند. در هدهای حرارتی، عامل محرک جوهر برای خروج از نازل، مقاومت الکتریکی و ایجاد افزایش دما برای منبسط شدن و در نتیجه خروج جوهر از نازل است. در هدهای پیژوالکتریک، محفظه جوهر از ماده پیژوالکتریک (عموماً سرامیک پیژو) ساخته می‌شود و عامل محرک خروج جوهر از نازل، ارتعاش ماده پیژوالکتریک در نتیجه ارسال سیگنال الکتریکی با توجه به طرح مربوطه می‌باشد. در یکی از مطالعات انجام شده، عوامل تاثیرگذار بر روی چاپ مورد بررسی قرار گرفته‌اند. نتایج به دست آمده نشان می‌دهد که در شکل‌گیری و خروج قطره جوهر، اثر متقابل ویژگی‌هایی همچون ویسکوزیته، توزیع جرم مولکولی و کشش سطحی، بسیار قابل اهمیت می‌باشند. وزن مولکولی بالاتر جوهر باعث می‌شود تا شکل‌گیری قطره و خروج آن از نازل، ضعیف‌تر باشد. افزایش دما و ولتاژ محرک می‌تواند تا حدودی به رفع این مشکل کمک کند، اما دقت در طراحی جوهر با ویژگی‌های مناسب، برای رسیدن به نتایج اطمینان‌بخش، ضروری است. در مطالعه دیگری اندازه قطرات و تاثیر آن بر کیفیت چاپ، مورد بررسی قرار گرفته است. نتایج به دست آمده نشان می‌دهد که مدت زمان اعمال ولتاژ به ماده پیژوالکتریک، از عوامل تاثیرگذار بر روی دنباله قطره است. به طوری که افزایش زمان نگه داشتن ولتاژ اعمالی، باعث افزایش طول دنباله قطره و نیز کاهش سرعت قطره می‌شود. همچنین اندازه قطرات با طول موج اعمال شده توسط ارتعاش ماده

جدول ۱ - مشخصات هددها

Fuji Samba G3L	Konica KM1024	Ricoh MH53	Xaar 1201	
۲۰۴۸	۱۰۲۴	۱۲۸۰	۱۲۸۰	تعداد نازل های هد
۱۲۰۰	۳۶۰	۶۰۰	۶۰۰	رزولوشن (dpi)
۴۳	۷۰	۵۴,۱	۵۲	عرض هد (mm)
۲,۴	۶	۵	۲,۵	حداقل حجم قطره (pl)
سیستم ورسادراپ ^۳	۸	۴	۸ یا ۴	تعداد سطوح مقیاس - خاکستری
۱۰۰	۴۵	۵۰	۵۰	ماکزیمم فرکانس پاشش قطره (KHz)
یووی، اکوسالونت، بر پایه آب، لاتکس	سالونت، یو وی	یو وی، سالونت، بر پایه آب	سابلیمیشن، یو وی، اکوسالونت، بر پایه آب	جوهر مورد استفاده
۱۰-۲	۱۴-۱۰	۱۰ - ۱۲	۷-۳	ویسکوزیته جوهر (mPa.s)
۴	۴	۴	۴	تعداد رنگ

جدول ۲- معیارها و زیرمعیارها

زیرمعیارها	معیارهای اصلی
رزولوشن، حداقل حجم قطره، تعداد رنگ، تعداد سطوح مقیاس خاکستری	ویژگی های کیفیتی
حداکثر فرکانس پاشش قطره، عرض هد	سرعت تولید
قابلیت سازگاری با انواع جوهر، تنوع ویسکوزیته	ویژگی های جوهر مورد استفاده
قیمت و طول عمر	ملاحظات اقتصادی

پیرو، رابطه مستقیم دارد.

برای اولویت بندی و انتخاب بهترین گزینه، از فرآیند تحلیل سلسله مراتبی استفاده شده است. در این فرآیند ابتدا سلسله مراتب مورد نظر (ایجاد یک نمایش گرافیکی از مسئله) تشکیل می شود، به طوریکه راس این ساختار (سطح یک)، نشان دهنده هدف است.

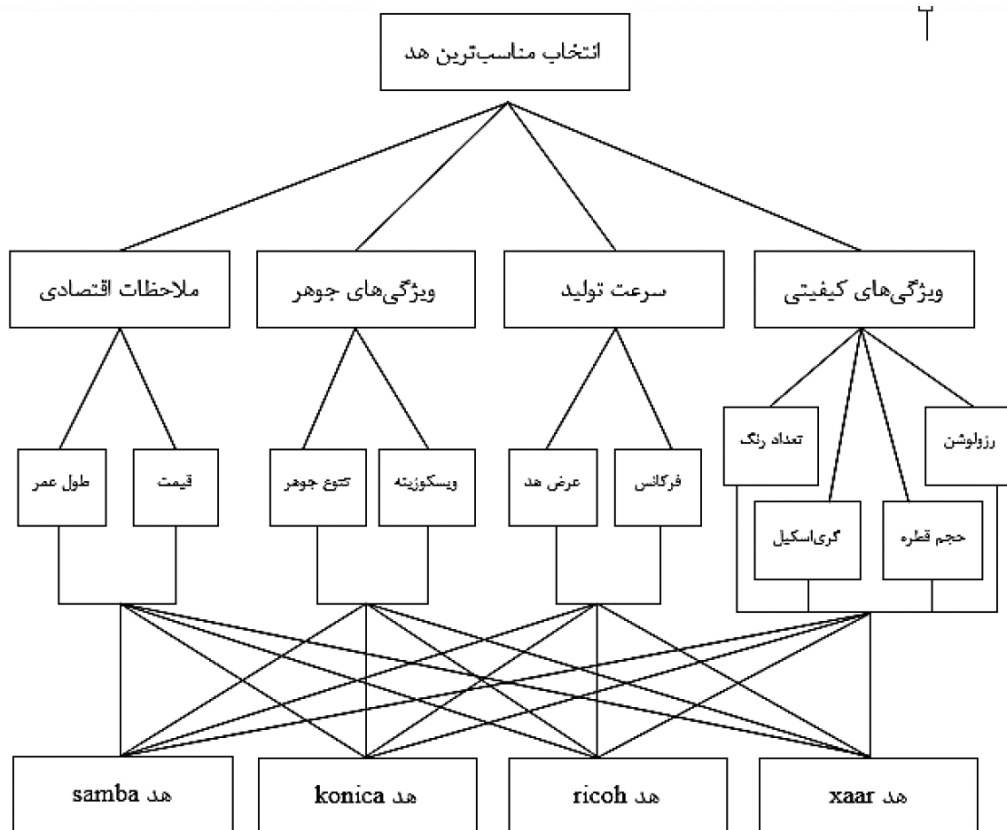
در سطوح بعدی، معیارها و زیر معیارها و در سطح آخر آن، گزینه ها نشان داده می شوند. پس از آن عناصر هر سطح نسبت به عناصر مربوطه خود در سطح بالاتر به صورت زوجی مقایسه شده و وزن نسبی آنها محاسبه می گردد. سپس با

۲- جمع آوری داده ها و تجربیات

پس از تحقیقات انجام شده، در این بخش ۴ هد چاپگر دیجیتال پارچه که از جدیدترین هد های معرفی شده به بازار و آخرین هد های تولیدی شرکت های مربوطه در زمان بررسی می باشد، معرفی شده است. هدف، انتخاب بهترین گزینه از بین چهار آلترناتیو ۱ موجود و اولویت بندی گزینه ها است.

جدول ۳- اولویت بندی معیارها و زیرمعیارها

اولویت اول: طول عمر	اولویت اول: ویژگی های اقتصادی
اولویت دوم: قیمت	
اولویت اول: رزولوشن	اولویت دوم: کیفیت
اولویت دوم: حداقل حجم قطره	
اولویت سوم: تعداد رنگ	
اولویت چهارم: تعداد سطوح مقیاس خاکستری	
اولویت اول: عرض هد	اولویت سوم: سرعت تولید
اولویت دوم: حداکثر فرکانس	
اولویت اول: قابلیت سازگاری با انواع جوهر	اولویت چهارم: ویژگی های جوهر
اولویت دوم: تنوع ویسکوزیته	



شکل ۱- نمایش گرافیکی درخت سلسله مراتبی

در این پرسشنامه براساس فرایند تحلیل سلسله مراتبی تمامی معیارها با یکدیگر و زیرمعیارها با یکدیگر مقایسه دو به دو می‌شوند و براساس اهمیتشان نمره‌های از ۱ تا ۹ به آن اختصاص داده می‌شود. همچنین به طور مشابه مقایسه‌های زوجی آلترناتیوها نسبت به تمامی زیرمعیارها انجام می‌شود. پس از تکمیل تمامی ماتریس‌های مقایسه‌های زوجی معیارها، زیرمعیارها و آلترناتیوها، با استفاده از نرم‌افزار اکسپرت‌چویس، تمامی وزن‌های نسبی محاسبه و اولویت‌بندی‌های مربوطه انجام شد. همچنین برای هر ماتریس، ضریب ناسازگاری محاسبه می‌شود. در صورتی که این ضریب، بیشتر از ۰/۱ شود، با تغییر ارجحیت عنصری (یکی از مقایسه‌های زوجی) از ماتریس که باعث ناسازگاری بیشتر از ۰/۱ شده، ناسازگاری تصمیم به زیر ۰/۱ کاهش می‌باید.

۳- نتیجه‌گیری

نتایج نهایی اولویت‌بندی معیارها، زیرمعیارها و آلترناتیوها در جداول ۳ و ۴ قابل مشاهده است. در بین معیارهای اصلی انتخاب هد، به ترتیب ویژگی‌های اقتصادی، کیفیت، سرعت تولید و ویژگی‌های جواهر اولویت‌های اول تا چهارم می‌باشند. همچنین هد سامبا شرکت فوجی، به عنوان اولین گزینه از بین هد‌های موجود، انتخاب می‌شود.

پی‌نوشت

۱- دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر

تلفیق وزن‌های نسبی، وزن نهایی هر گزینه مشخص می‌گردد. مقایسه‌های زوجی تصمیم‌گیرندگان، از طریق قضاوت‌های شفاهی که به مقادیر کمی بین ۱ تا ۹ تقسیم شده‌اند، صورت می‌گیرد. در آخر سازگاری سیستم محاسبه می‌شود. اگر ناسازگاری تصمیم بیشتر از ۰/۱ باشد، بهتر است تصمیم‌گیرنده در قضاوت‌های خود، تجدیدنظر نماید. طبق مطالعات صورت گرفته در زمینه هد‌های چاپگر دیجیتالی پارچه، همچنین با توجه به مشورت‌هایی که با افراد خبره در این صنعت صورت گرفت، معیارها و زیرمعیارهای پراهمیت در انتخاب هد، برای تشکیل ساختار سلسله مراتبی انتخاب شدند. هر یک از معیارها شامل چند زیرمعیار است که در جدول ۲ قابل مشاهده است.

با توجه به معیارها، زیرمعیارها و آلترناتیوهای موردنظر، نمایش گرافیکی درخت سلسله مراتبی به صورت شکل ۱ درآمد. برای انجام مقایسه‌های زوجی و اولویت بندی معیارها و زیرمعیارهای موردنظر و نهایتاً انتخاب گزینه مناسب، پرسشنامه‌ای متناسب با ساختار سلسله مراتبی مورد نظر، تنظیم و با استفاده از روش مصاحبه با ۱۵ نفر از خبرگان این صنعت، تکمیل شد.

جدول ۴- اولویت‌بندی هد‌ها

اولویت	هد
اول	Samba G3L Fuji
دوم	Xaar 1201
سوم	Konica KM1024
چهارم	Ricoh MH53

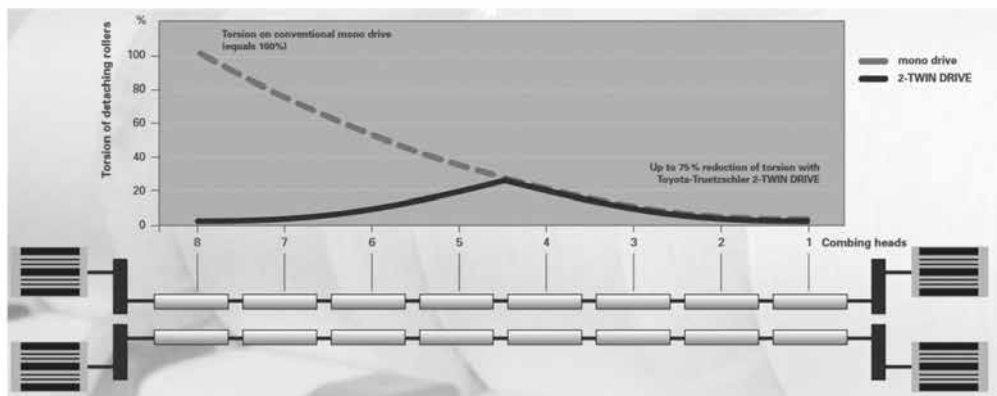
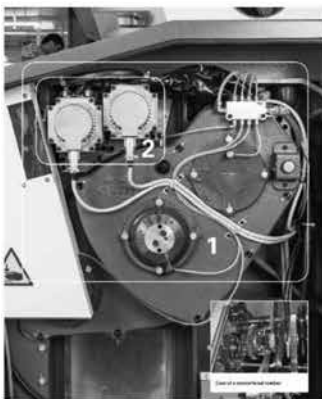
ماشین شانه‌زنی تروشلر

تهیه و تنظیم: قاسم حیدری^۱

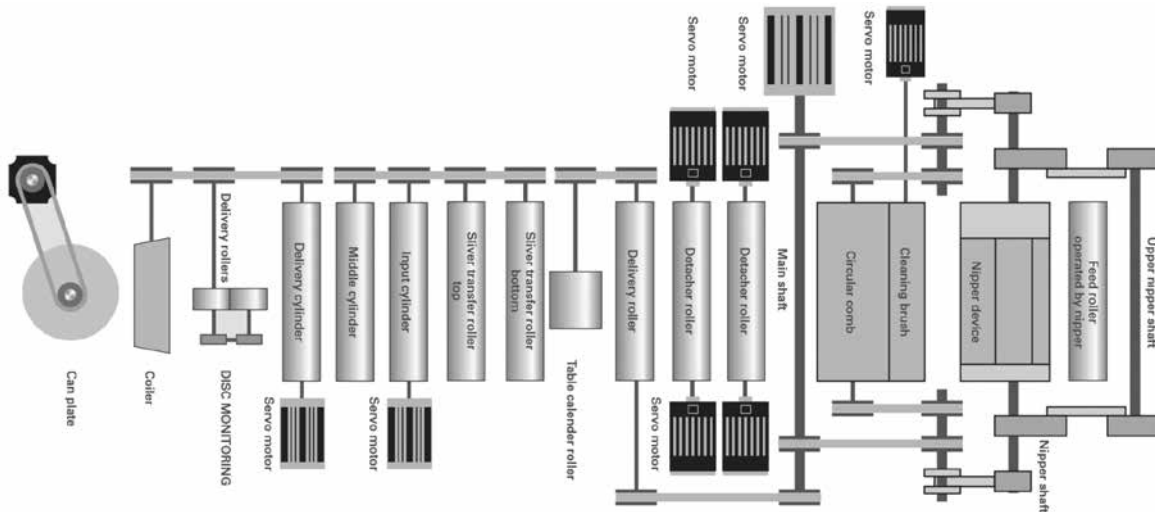
قادر به هندل کردن یک بالشچه با وزن ۸۰ گرم در متر را پیدا کرد. از سال ۲۰۱۰ تروشلر و توپوتا همکاری تکنولوژیکی در ساخت ماشین شانه زنی الیاف کوتاه پنبه را آغاز کردند و نتیجه این همکاری، ارائه ماشین شانه TCO۱۲ در ایتامی ۲۰۱۲ در شانگهای چین برای اولین بار به نمایش گذاشته شد. توپوتای ژاپن با تخصص ساخت اتومبیل، از سال ۱۹۲۶ به ساخت ماشین آلات نساجی روی آورد و دهه‌ها سابقه ساخت ماشین آلات شانه‌زنی دارد. بزرگترین تجربه توپوتا که آن شرکت را برای ساخت ماشین شانه یاری کرده است، ساخت ماشین آلات بافندگی با سروموتورهای مخصوص که نیاز به المان‌های متعدد با چرخش مکرر و تعداد سیکلی معادل ۱۰۰۰ دفعه در دقیقه بود که نیاز به سرویسکاری اتوماتیک مکرر نیز دارد. ماشین شانه تروشلر-توپوتا نتیجه همزیستی دانش فنی سروو-درایو پروسه شانه توپوتا و تکنولوژی درایو مخصوص لولینگ پاساژ تروشلر می باشد. تخصص توپوتا در موتورهای مخصوص برای هماهنگ‌سازی منظم المان های شانه، تورشن مناسب و عدم لرزش المان ها را به ارمغان داشت. تخصص تروشلر در درایو باکس و تعویض بانکه و اتولولینگ نمود داشته است و با ارائه سنسور دیسک مانیتور و

تروشلر از سال ۱۸۸۸ در موشن گلاباخ آلمان با ارائه ماشین آلات حلاجی و کاردینگ شروع به کار کرد و هم اکنون حدود ۲هزار کارمند در حوزه های مقدمات ریسندگی شامل حلاجی کاردینگ و متعلقات مقدمات، ماشین آلات تولید منسوجات بی یافت، وایر کاردینگ و ماشین آلات تولید الیاف بشرساخت فعالیت دارد.

در سال ۲۰۰۷ تروشلر اولین ماشین شانه را با نام TCO۱ با همکاری مارزولی ارائه کرد. در ساخت TCO۱ متخصصان مارزولی مشارکت نمودند و ماشین شانه‌زنی با سرعت ۵۰۰ نیپ بر دقیقه ارائه گردید. عملکرد نرم با صدای کم از خصوصیات این ماشین یاد می‌شد بطوریکه لرزش ماشین نصف ماشین شانه مارزولی بود. بدین منظور فک نیپر در هر ثانیه حدود ۸ بار حرکت به سمت عقب و جلو داشت که این سرعت با سبکتر کردن وزن نیپر با ادعای عدم تاثیر کاهش وزن بر استحکام نیپر صورت گرفته بود. برای کاهش صدای ماشین در سرعت های بالا، نیاز به بازطراحی قاب و فریم اسکلت ماشین بود. جهت این طراحی ها و شبیه سازی تنش‌های دینامیکی از نرم افزارهای هوشمند بهره گرفته شد و با ترکیب المان های آلیاژهای چدن و استیل و آلومینیوم و منگنز، اجزای ماشین ساخته شد و ماشین شانه



شکل ۱

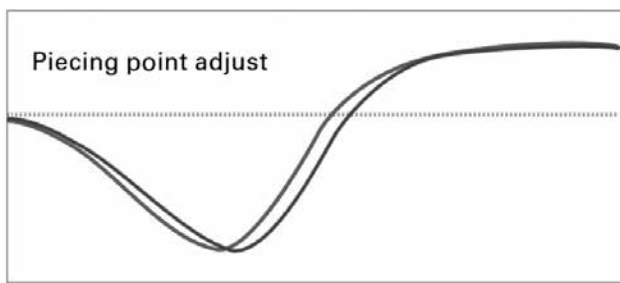


شکل ۲

در ادامه به بررسی تکنولوژی های جدید بکار رفته در ماشین شانه تروشر خواهیم پرداخت. (شکل ۱)

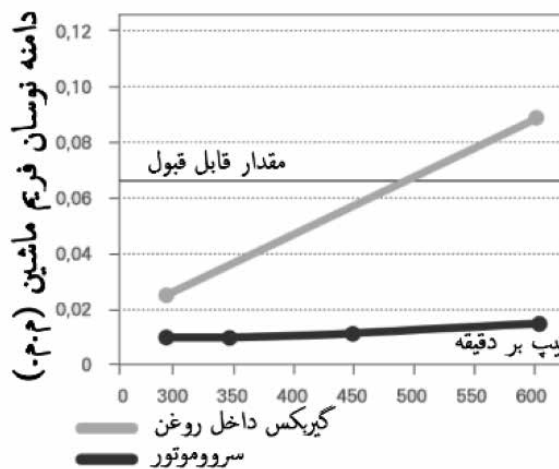
۱- درایو دوقلوی غلتک جداکننده

درایو دوقلوی غلتک جداکننده برخلاف سایر ماشین های شانه که تورشن خیلی بالایی بر آن وارد می شود و در نتیجه ویبره و لرزش و تغییرات در کیفیت شانه زنی و اختلاف حجم نوپل بین هدها را در پی دارد. با سروموتورهای دوقلوی ۲ در ۲ فوق سینکرونه شده در دوطرف جفت شفت جداکننده، کنترل بهتر حرکت های متوالی میسر شده است. (شکل ۲)

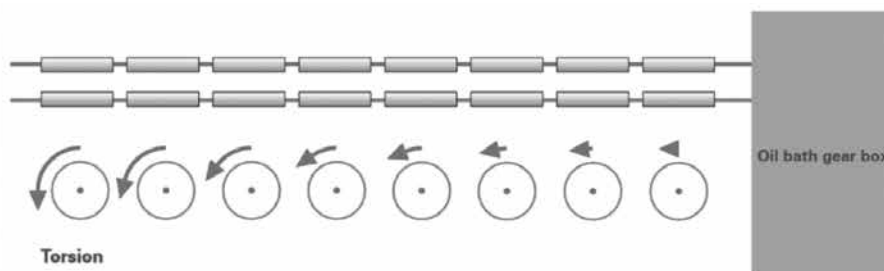
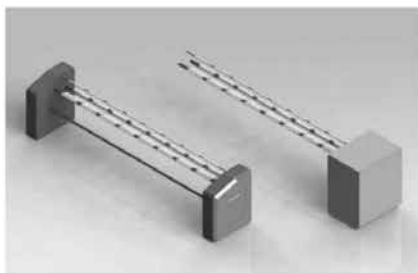


شکل ۵

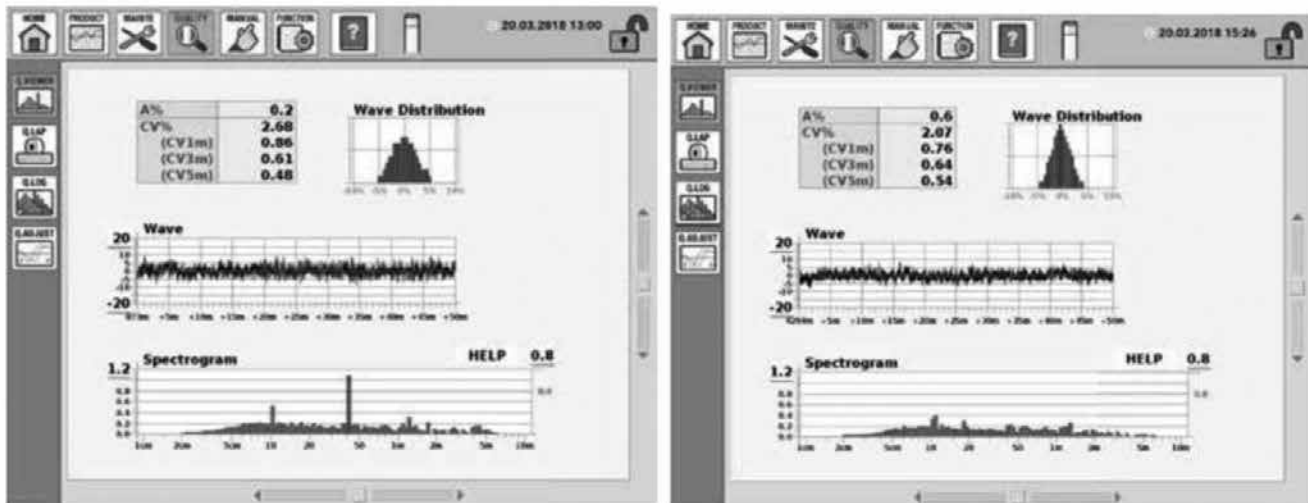
بهینه سازی اتوماتیک تنظیمات ماشین پررنگ تر شده است. با ۸/۸ کردن فتیله شانه شده، کیفیت فتیله تولیدی بمراتب بهتر شده است. پس از کسب موفقیت در ساخت ماشین شانه، تروشر ماشین تولید بالشچچه سوپر لپ TSL12 را ارائه نمود. بعد از آن هزاران ماشین ساخته و فروخته شد و در نهایت تروشر در اول فوریه ۲۰۱۸ تمامی مسئولیت ها را از مهندسی تا فروش و سرویس و پشتیبانی فنی و ارائه قطعات را از تویوتا برعهده گرفت.



شکل ۳



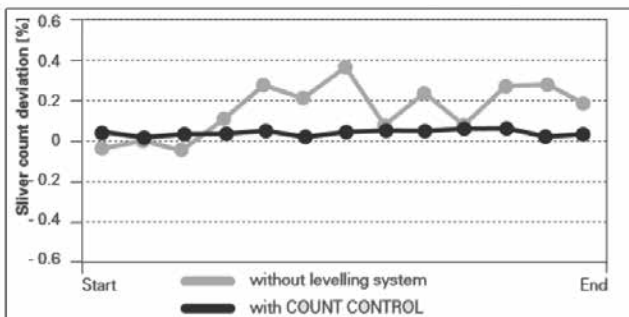
شکل ۴



شکل ۶

۳- کنترل دقیق تر شتاب مثبت و شتاب منفی شفت‌ها

برای انجام عملیات شانه‌زنی باید در هر دقیقه ۰۰ بار شتاب‌گیری و کاهش شتاب شفت جداکننده طبق یک منحنی دقیق انجام شود. با استفاده از با سروموتورهای فوق‌دینامیک بجای گیربکس داخل روغن، سیکل‌های فوق‌مشابه هم‌شانه ممکن گشته است. (شکل ۵)



شکل ۷

- تورشن تا ۲۵ درصد کاهش یافته است.

- ویبره ماشین تا ۲۵ درصد کاهش یافته است.

- بهینه سازی عملیات پیوند شانه راحتتر شده است.

- اختلاف ۸ هد و تغییرات کیفیت بین آنها کاهش می یابد.

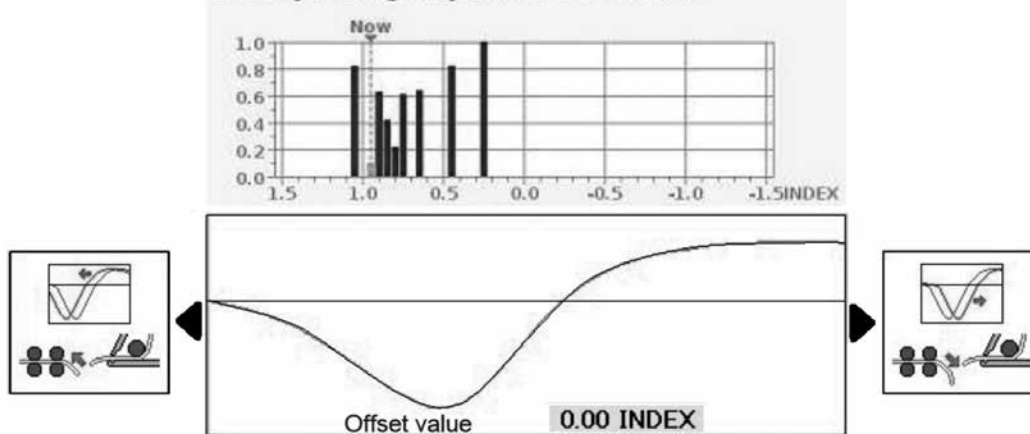
- کاهش تغییرات خروج نپ بین هدهای مختلف

- تغییرات خروج نپ بین هدهای مختلف و مقدار نوبل تا ۵۰ درصد بهبود یافته است. (شکل ۳)

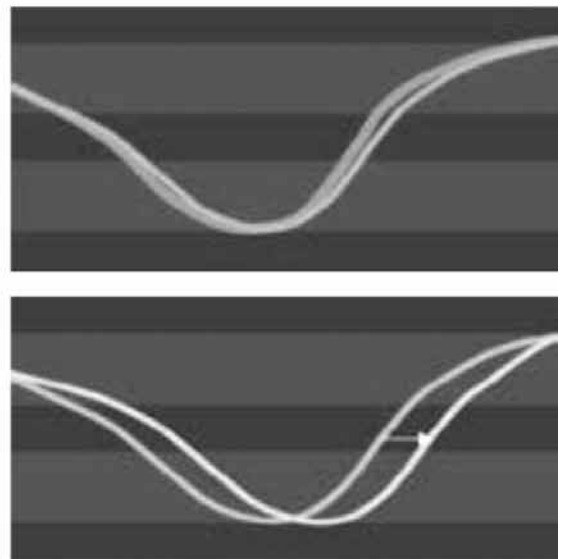
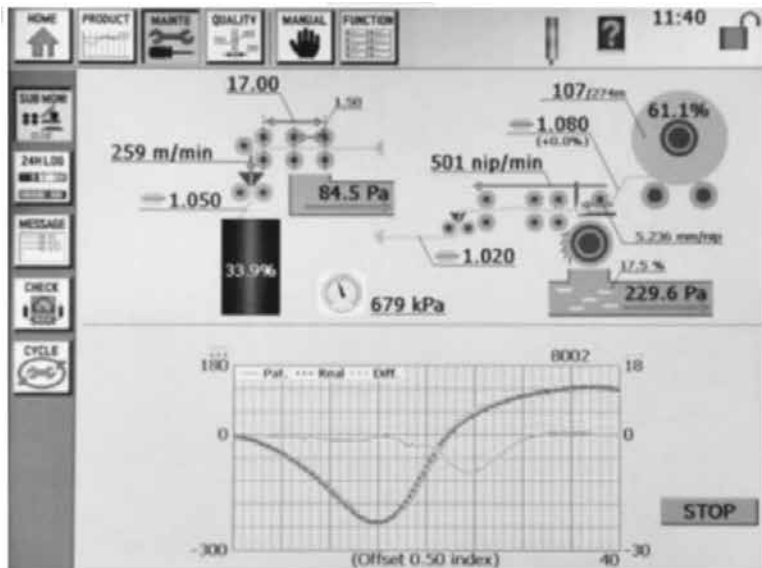
۲- حرکت و کنترل دوطرفه شفت‌های شانه دوار و شفت نیپر

بوسیله سروموتورهای فوق‌سینکرونه‌شده، شفت شانه دوار و شفت نیپر به طول ۴ متر نیز از هر دوطرف محرک دارند و نیروها و زوایای تورشن حداقل می شود و تورشن آن‌ها نیز بدین ترتیب کاهش می‌یابد. (شکل ۴)

Auto piecing adjustment result



شکل ۸



شکل ۹

۴- بهینه سازی و کنترل نمره فتیله

وزن لپ در تمام طول آن متغیر است که باعث تغییرات نمره فتیله می شود. توسط اندازه گیری نمره فتیله هر هد در کالندر هر هد و اندازه گیری نمره فتیله خروجی حاصل از ۸ لا شدن فتیله هدها توسط سنسور دیسک-مانیتور، توسط تکنولوژی سروودرایو، تنظیمات اتوماتیک بهینه سازی بدون تست آزمایشگاه انجام و تغییر کشش اصلی اعمال می شود. (شکل ۶)

مکانیکی دارد. ظرف چند ثانیه بصورت مانیتوری.

انتقال نقطه برعکس شدن جابجا شدن پیوندزنی فعال. تغییر آف-ست منحنی. اطمینان از پیوند زدن حواشی الیاف بهم. جلوگیری از درهم روی خود الیاف. بدین ترتیب پروسه بهینه سازی پیوند زنی عملیات شانه بدون نیاز به آزمایشات لابراتوار ممکن گردیده است برای اولین بار. (شکل ۸)

۷- بهینه سازی پیوند با تغییر منحنی دتچ

برای ماشین های شانه متداول با تکنولوژی حرکتی متداول تغییر منحنی دتچینگ ممکن نیست. تابع منحنی حرکت غلتک جداکننده (شکل ۹)

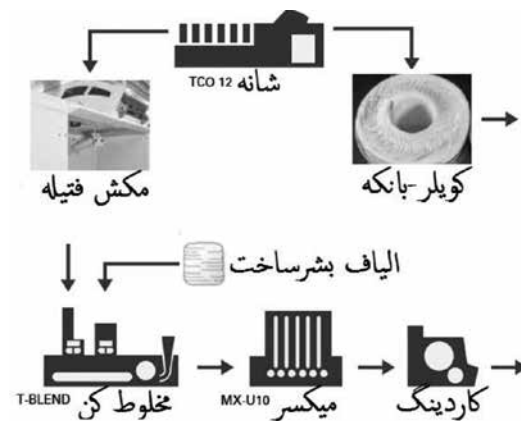
۵- قابلیت تنظیم فواصل غلتک جداکننده و فاصله شانه دورا بصورت واحد به واحد جهت تغییرات کمتر در بین هد ها (شکل ۷)

۶- بهینه سازی پیوند با زمان بندی سیکل شانه زنی

علاوه بر قابلیت تنظیم تنش ها، قابلیت تنظیم مانیتوری زمان بندی شفت جداکننده نیز وجود دارد. برای ماشین های شانه متداول با تکنولوژی حرکتی متداول، تنظیم مجدد زمان پیوند خیلی زمانبر است. این کار نیازمند تعداد زیادی آزمایش و تنظیمات

۸- مهیا شدن امکان ساکشن فتیله شانه شده به داخل مخلوط کن (شکل ۱۰)

در اواخر سال ۲۰۲۱، مدل جدید شانه تروشلر TCO21 ارائه شده است. از امتیازات این مدل موارد زیر بیان شده است:



شکل ۱۰

۱- سرعت ۶۰۰ نیپ بر دقیقه بدلیل استفاده از سیستم درایو دوقلو

۲- استفاده از بانکه های خروجی با قطر ۱۲۰۰ م.م.

۳- امکان حذف یک مرحله کشش بدلیل استفاده از سیستم کنترل دیسک مانیتورینگ در قسمت کشش ماشین شانه

۴- بهینه سازی پیوند توسط آنالیز اسپکتروگرام TCO-DM

۵- روانکاری اتوماتیک

۶- عدم نیاز به سطح شیب دار در خروجی بانکه از زیر کوپلر

۷- شناسایی کاربر توسط چپ شخصی

۸- استفاده از تکنولوژی مولتی-تاج در مانیتور

۹- استفاده از LED های نمایشگر وضعیت

تهیه نانو هیدروژل کراتین کتیرا جهت دارورسانی در منسوجات پزشکی



نانو تکنولوژی

نازنین شیرازی | نیلوفر اصلاحی | عادلہ قلی پور کنعانی

چکیده

پروتئین کراتین جزء اصلی سازنده مو، ناخن و پر پرندگان است. مواد حاوی کراتین به دلیل دارا بودن خواصی ذاتی از جمله سازگاری زیستی، زیست تخریب پذیری، مقاومت مکانیکی و فروانی زیستی به عنوان منبع غنی از پروتئین مورد توجه قرار گرفته اند. کتیرا نیز دارای خواص ترمیمی، بهبود زخم و خواص ضد میکروبی مناسبی است که می تواند در سامانه های پزشکی کاربرد داشته باشد. در این پژوهش ابتدا کراتین به روش هیدرولیز احیا از الباف پروتئینی پر مرغ استخراج گردیده و در ادامه برای تهیه نانوذرات هیدروژل از ترکیب کراتین و کتیرا به روش کراسلینک شیمیایی استفاده شده است. سپس عصاره دارچین به عنوان داروی گیاهی ضد میکروب به هیدروژل اضافه شد تا نرخ رهایش آن بررسی گردد. هم چنین مورفولوژی و ابعاد نانوذرات از پارامترهایی است که مورد بررسی قرار گرفت. با توجه به نتایج حاصل نانوذرات تقریباً کروی شکل بدست آمد و با گذشت زمان رهایش عصاره افزایش یافت.

۱- مقدمه

هیدروژل ها شبکه های پلیمری سه بعدی آب دوست و دارای اتصالات عرضی هستند که در تماس با آب متورم می گردند اما حل نمی شوند. آنها می توانند اشکال مختلفی از جمله ورقه، میکروذره، نانوذره، ساختار پوششی و فیلم داشته باشند به همین دلیل تنوع ساختار در زمینه های مختلف پژوهشی نظیر حسگرها، مهندسی بافت و جداسازی ملکولهای زیستی مورد استفاده قرار گرفته اند.

کراتین از خانواده پروتئین های غنی از سیستئین می باشد که در منابعی چون موی انسان، پشم، پر، شاخ، سم و ناخن یافت می شود و به شکل های مختلفی مانند فیلم، اسفنج، پودر و هیدروژل تهیه می شود.

پر از جمله الباف پروتئینی طبیعی است که سالانه حجم زیادی از آن به صورت محصول جانبی از مرغداری ها اتلاف می شود. پر پرندگان به عنوان یکی از منابع مهم کراتین و با داشتن پیوندهای دی سولفیدی، پیوندهای هیدروژنی و برهمکنش های آبریز می تواند در کاربردهای زیست پزشکی استفاده شود. کم هزینه بودن نسبت به دیگر پلیمرها، در دسترس بودن، زیست سازگاری و عدم سمیت از مزایای کراتین می باشد.

در سال های اخیر از کتیرا به عنوان هیدروژل سوپر جاذب، نانوکپسول ضد میکروب و برای درمان زخم سوختگی استفاده شده است. از نانوالیاف کتیرا نیز به عنوان زخم پوش و داربست های پوستی و سامانه رهایش دارو استفاده شده است.

دارچین به عنوان یکی از ادویه های معطر جریان خون را تسهیل می کند؛ همچنین به دلیل خاصیت ضد قارچ، ضد باکتری و ضد عفونی بودن در التیام عفونت های خارجی و داخلی بدن موثر است و برای متوقف کردن خونریزی کاربرد دارد.

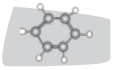
هدف از این تحقیق این است که با استفاده از خواص زیستی خوب کتیرا و کراتین نانوذلی تهیه گردد که بتواند حامل مناسبی برای داروی گیاهی دارچین باشد و بر اساس خاصیت ضد میکروبی دارچین، برای درمان زخم های پوستی از آن استفاده کرد.

۲- اصول تجربی

در این تحقیق ابتدا از پر مرغ بدست آمده از ضایعات مرغداری ها کراتین مورد نیاز استخراج می گردد. برای این منظور ابتدا پر شسته و چربی زدایی شده و سپس با سولفید سدیم زیر هود بر روی هیتر استیرر به مدت ۲۴ ساعت قرار گرفت.

پس از صاف کردن محلول به دست آمده با استفاده از کیسه دیالیز کراتین خالص سازی شد. برای تهیه نانوذل از کراتین و کتیرا در نسبت های مختلف (۱:۱، ۱:۲ و ۲:۱) استفاده شد و نمونه ها تحت اتمسفر نیتروژن روی استیرر در دمای اتاق به مدت ۱ ساعت حل شده و به هر کدام از آنها ۲ میلی لیتر H_2O_2 قطره قطره اضافه شده و به مدت ۲۴ ساعت در دمای ۳۷ درجه روی استیرر همزده شدند. سپس برای یک روز نمونه ها در کیسه دیالیز قرار گرفت تا ناخالصی های موجود حذف گردد و در نهایت محلول ها در دستگاه فریزداری خشک شدند. جهت بررسی مورفولوژی نمونه ها از SEM و برای بررسی توزیع ابعاد ذرات، نمونه ها در دستگاه اولتراسونیک پروبی با قدرت ۸۰ درصد به مدت ۱۰ دقیقه اولتراسونیک شده و سپس از نمونه ها تست DLS گرفته شد.

بعد از تعیین نسبت بهینه از این نمونه برای بارگذاری دارچین استفاده شد. برای این منظور دو مقدار مختلف عصاره دارچین (۱۲/۵ و ۲۵ درصد) به نمونه بهینه



در آزمون بررسی رهایش دارو ابتدا طول موج عصاره دارچین اندازه‌گیری شد که در ۶۷۴ نانومتر بیک طول موج را ارائه داد. سپس در همین طول موج اعداد جذب نمونه‌ها اندازه‌گیری شدند که برای نمونه با عصاره دارچین ۲۵ درصد بالاترین عدد جذب در ۳۰ دقیقه اول به دست آمد. همچنین برای نمونه با عصاره دارچین ۱۲/۵ درصد بالاترین عدد جذب در ۱۰ ساعت اولیه آزمون بوده و پس از آن تقریباً ثابت می‌ماند. شکل ۲ به وضوح اعداد جذب و رهایش عصاره را در زمان‌های مختلف نشان می‌دهد.

۴- نتیجه‌گیری

در این تحقیق با استفاده از کتیرا و کراتین استخراجی از پر مرغ نانوهیدروژل تهیه شد. سپس عصاره دارچین در آن بارگذاری شده و سپس بر روی پارچه پنبه‌ای پوشش داده شد. با توجه به نتایج به دست آمده از SEM نانوذرات کروی شکل بدست آمد و همانطور که مشاهده شد نمونه با نسبت ۲ برابری کتیرا به کراتین نمونه بهینه بدست آمد. همچنین در نتایج بررسی رهایش عصاره با گذشت زمان داروی بیشتری رها شده و می‌تواند سبب ترمیم زخم شود.

پی‌نوشت

۱- گروه مهندسی نساجی دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات

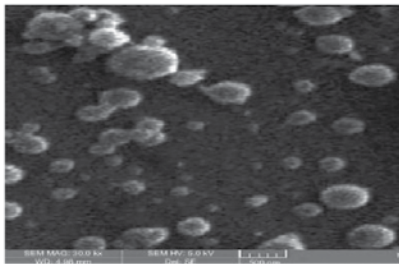
جدول ۱- میانگین سایز و شاخص پراکندگی نمونه‌ها

کد نمونه‌ها	Size (nm)	PDI
GK11	۸۸	۰.۵۲
GK12	۱۷۱	۰.۵۱
GK21	۸۰	۰.۱۰

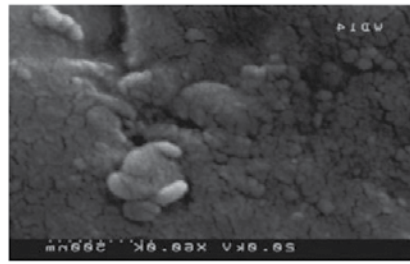
کراتین-کتیرا اضافه گردید. در نهایت برای پوشش‌دهی پارچه، نمونه‌های آماده شده و بارگذاری شده با دارچین در ظرف‌های جداگانه ریخته شد و سپس پارچه‌ها در آن به مدت ۲۴ ساعت غوطه‌ور شد و در نهایت در هوای آزاد خشک شدند. به منظور بررسی رهایش عصاره از محلول بافر PBS استفاده شد و نمونه‌های پارچه پوشش داده شده با عصاره در آن غوطه‌ور شده و سپس در زمان‌های مختلف از محلول جهت تست UV نمونه برداری شد.

۳- نتایج و بحث

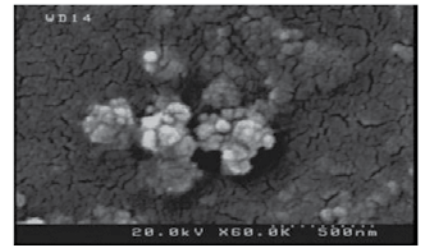
جدول ۱ میانگین سایز و شاخص پراکندگی نانوذل‌ها را نشان می‌دهد. همانطور که مشاهده می‌شود به دلیل پایین‌تر بودن PDI نانوذل با نسبت ۲ به ۱ کتیرا به کراتین و همچنین کوچکتر بودن ذرات این نمونه، نمونه بهینه شناسایی گردید. شکل ۱ تصاویر SEM نانوذل‌های تهیه شده را نشان می‌دهد که نانوذرات تقریباً کروی شکل تشکیل شده‌اند. همچنین در نمونه ترکیبی کراتین/کتیرا (GK21) نانوذل یکنواخت‌تر و با تجمع کمتر تولید شده است.



ج

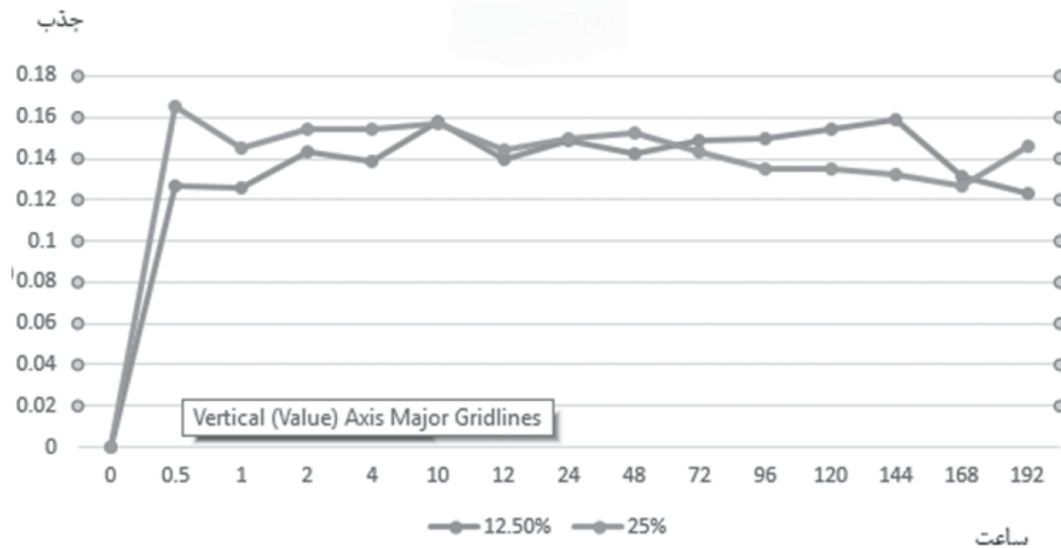


ب



الف

شکل ۱- تصاویر SEM نمونه‌ها: الف: کتیرا، ب: کراتین و ج: کتیرا/کراتین



شکل ۲- نتایج بررسی رهایش عصاره دارچین

آیا بافندگی حلقوی بدون درز واقعا روشی پایدار است؟

تهیه و تنظیم: آزاده موحد

شناخته می شود چون کل لباس به صورت یک تکه سه بعدی بافته می شود. بعضی دیگر ممکن است گاهی واژه بدون درز را با لباس های «فولی فشند» اشتباه بگیرند؛ لباس هایی که از پنل هایی که به صورت جداگانه بافته و شکل داده شده اند و بعدا به هم وصل می شوند، تشکیل شده است (برای مثال برای درست کردن یک لگینگ دو لنگه آن به صورت جداگانه درست و سپس به هم وصل می شوند). از آن جایی که این پنل ها جداگانه شکل داده می شوند میزان ضایعات تولید شده در مقایسه با روش برش و دوخت کمتر است. در نتیجه در این حالت، بدون درز به واقع به معنی «ضایعات کمتر» می باشد.

امروزه سه فناوری اصلی برای بافندگی حلقوی بدون درز در دسترس است: بافندگی حلقوی پودی گردباف بدون درز، بافندگی حلقوی پودی تخت باف بدون درز و بافندگی حلقوی تاری بدون درز.

سزار چیتریو، رییس و مدیر عامل کمپانی سیفرا عقیده دارد که هیچ کدام از این فناوری ها از دیگری بهتر یا بدتر نیست بلکه هر کدام از آن ها تنها دارای کاربردهای متفاوت است.

بافندگی حلقوی پودی گردباف بدون درز

شاید بافندگی حلقوی پودی گردباف پرکاربردترین روش تولید پوشاک بدون درز باشد. تولیدکنندگان پیشرو این دسته از ماشین آلات مانند سانتونی، کولوسیو و لوناتی که پیش از این در بخش جوراب بافی فعالیت می کردند، تکامل یافته و به تولید لباس زیر، لباس شنا، لباس ورزشی و غیره پرداخته اند. با این حال هوفای گوید این روش به جز در موارد تولید منسوجاتی مانند جوراب، «کاملا بدون درز» نیست.

هوفای این گونه شرح می دهد که در تولید پوشاک بدون درز بر روی ماشین آلات گردباف که پارچه در آن به صورت لوله ای تولید می شود، اندازه لباس از روی محیط ماشین تعیین می گردد. یک ماشین به طور جداگانه به تولید لوله های پارچه با اندازه های مختلف می پردازد.

یکی از محدودیت های این نوع از ماشین آلات این است که بیشتر آن ها این قابلیت را ندارند تا با جا انداختن و حذف حلقه ها عرض لوله ها را کم کنند مگر انواع مشخص مانند ماشین MEC-MOR تولید کمپانی سانتونی.

به جای آن تکه های سه بعدی لوله ای شکل به صورت جداگانه و مستقیما از نخ ها بافته می شوند و هیچ درزی ندارند. این لوله ها سپس برش داده شده و به شکل



بافندگی حلقوی بدون درز از نزدیک به بیست سال پیش و زمانی که برای نخستین بار معرفی شد، به عنوان یک روش تولید که دارای ضایعات کمتری بوده و نیاز کمتری به نیروی انسانی دارد شناخته شده می باشد. در سال های اخیر حتی به دلیل اعتباری که از نقطه نظر پایداری به آن داده شد، محبوبیت بیشتری نیز پیدا کرده است. به همین دلیل برندهای استارتاپ نظیر آن مید و فاکتور ۲۲ و همچنین شرکت های جهانی نظیر یونیکلو همگی به این روش روی آورده اند.

اما سوالی که پیش می آید این است که آیا بافندگی بدون درز واقعا تمام موارد بالا را در بر می گیرد؟ برای پاسخ به این پرسش انواع مختلف فناوری های بافندگی بدون درز در زیر شرح داده شده و از متخصصان سوال شده که آیا این فناوری ها واقعا پایدار، سودآور و در دسترس هستند یا خیر.

بافندگی حلقوی بدون درز چیست؟

پیش از هر چیز لازم است تا با اصطلاحات مختلفی که در این بخش از آن استفاده می شود، آشنا شویم.

کافی هوفای، مهندس نساجی و موسس کمپانی فب دیزاینز می گوید: «منسوجات بدون درز قطعا وجود دارند اما تعریف افراد از این منسوجات با یکدیگر متفاوت است.»

برای مثال بعضی از افراد واژه «بدون درز» را برای پوشاک کشبافی که واقعا هیچ درزی ندارند به کار می برند؛ لباس هایی که به صورت یک تکه کشبافی شده اند و بدون هیچ درزی به صورت لباس درآمده اند. این روش به نام «سه بعدی» نیز



را نیز به حداقل رساند.

علاوه بر آن با وجود این که محصول پس از برش خوردن آماده پوشیدن است اما معمولاً نیاز به یک عملیات تکمیلی دارد چون مصرف کننده از لبه های لباس که به حال خود رها شده باشد، خوشش نمی آید. چیتریو می گوید هرچند که گرهِ های ایجاد شده در طول فرایند بافندگی حلقوی تارِ مانع از باز شدن بافت و به عبارتی در رفتن لباس می شوند اما مصرف کنندگان حس می کنند که این گرهِ ها از زیبایی محصول نهایی کم می کند.

این روش همچنین نیازمند دانش تخصصی بوده و تنها برای محصولاتی که از یک یا دو رنگ تشکیل می شوند مناسب است که این باعث ایجاد محدودیت در طراحی می شود. ناگفته نماند که وجود الگوهای ساختاری متنوع محدودیت در انتخاب رنگ را جبران می کند.

از سوی دیگر این روش برای نخ های الاستیک و نایلون قابل استفاده بوده و می توان با آن محصولاتی نظیر لباس شنا و بیس لیر که فیت بدن هستند را تولید کرد. علاوه بر آن از آن جایی که نیاز به پارچه های اضافه و دوختن لباس نیست، در زمان نیز صرفه جویی می شود. چیتریو و شینلر هر دو عقیده دارند که فرایند بافندگی حلقوی تارِ بدون درز برای تولید لباس بر اساس تقاضا مناسب است؛ یک مدل تجاری که به زودی همه گیر شده و باعث کاهش بیشتر ضایعات و افزایش پایداری می شود.

شینلر می گوید: «پتانسیل فناوری بافندگی حلقوی تارِ بدون درز هنوز به طور کامل کشف نشده است. هرچه افراد بیشتری در زنجیره ارزش صنایع نساجی از فناوری ها و فرصت های جدید اینچنینی استقبال کنند، بهتر است.»

بافندگی حلقوی پودی تخت باف بدون درز

آخرین فناوری بافندگی حلقوی بدون درز شاید بحث برانگیزترین آن است: بافندگی حلقوی پودی تخت باف بدون درز. این فناوری بیشتر با نام های تجاری آن شناخته شده است: هول گارمنت (شیما سیک) و نیت اند ویر (اشتول).

در این روش که کاملاً بدون درز است، محصولات به صورت تکه های جداگانه کشبافی می شوند به این معنی که برای مثال یک بلوز به معنای واقعی کلمه به صورت کامل و تکمیل شده از ماشین کشبافی خارج می شود. تولیدکنندگان ماشین آلات نام آن را ماشین کاهش دهنده ضایعات گذاشته اند.

ماساکی کاروسونو، مدیر بازاریابی کمپانی شیما سیک می گوید: «در فناوری هول

مورد نظر در می آیند و به سایر قسمت های لباس دوخته می شوند و در نهایت عملیات تکمیلی بر روی لبه آن ها انجام می شود.

بافندگی گردباف بدون درز نیز مانند تمامی روش ها دارای مزایا و معایبی است. این روش هرچند که کاملاً بدون درز نیست اما باعث حذف تعدادی از درزها از لباس و در نتیجه افزایش راحتی لباس می شود. برای مثال برای درست کردن یک بلوز آستین بلند، دو بازوی آن به قسمت تنه وصل می شود که یک درز در قسمت سرشانه ایجاد می کند اما قسمت کناره تنه بلوز فاقد درز است.

این روش همچنین باعث کاهش ضایعات می شود که همین آن را به یک فرایند تولیدی پایدار تبدیل کرده است ضمن این که در زمان نیز صرفه جویی می کند. در واقع با استفاده از این روش می توان در عرض تنها چند دقیقه نخ را به لباس تبدیل کرد که برای تولید در حجم بالا ایده آل است.

هوف می گوید: «هرچند که در این روش همچنان مقداری از منسوجات به صورت ضایعات دور ریخته می شود اما سرعت و کیفیت آن باعث خلق زیباترین لباس ها در جهان می شود.»

محدودیت در طراحی و این که محصولات در صورت گیر کردن به آسانی باز می شوند، از معایب این روش است. در مورد فیت نبودن لباس هایی مانند سوتین های ورزشی و محصولات طبی که بر روی قسمت های مشخصی از بدن کیپ می شوند مانند زانو بند و غیره نیز انتقاداتی وجود دارد.

بافندگی حلقوی تارِ بدون درز

بافندگی حلقوی تارِ بدون درز برخلاف روش قبل چندان شناخته شده نیست. در واقع تنها یک کمپانی شناخته شده در این زمینه وجود دارد: کارل مایر.

لباس های تولید شده به روش بافندگی حلقوی بدون درز لباس هایی کاملاً بدون درز هستند. گابریلا شلنر، مدیر توسعه و نوآوری بخش بافندگی حلقوی تارِ کارل مایر می گوید این محصولات به صورت لوله هایی بافته و شکل داده می شوند و سپس برش می خورند و به شکل محصول نهایی در می آیند.

چیتریو که برای تولید محصولات بدون درز حلقوی تارِ (WKS) برند خود از ماشین آلات کارل مایر استفاده می کند، می گوید: «در این ماشین دو ست از سوزن ها مقابل یکدیگر قرار گرفته اند، قسمت پهلوی لباس نشان دهنده بدون درز بودن لباس است.»

«با این روش این امکان وجود دارد که هم زمان منسوجاتی با قطرهای مختلف تولید کرد. در این ماشین می توان انتخاب کرد که انتهای لوله کجا باشد و سپس تنه و آستین ها را بافت. در ماشینی که حدود ۱۲۰۰۰ سر نخ وجود دارد می توان هم زمان سه بلوز آستین بلند تولید کرد؛ هر کدام از آن ها دارای حدود ۴۰۰۰ سر نخ و ۴ میلیون گرهِ یا حلقه می باشد.»

هرچند که در این روش درزها به طور کامل حذف می شوند اما از آن جایی که محصول باید از روی لوله پارچه برش داده شود و به محصول بعدی موجود در خط متصل شود، همچنان ضایعات وجود دارد. البته ناگفته نماند که میزان ضایعات تولید شده همچنان در مقایسه با روش برش و دوخت کمتر است و همچنین به گفته شینلر می توان با استفاده از طراحی به کمک کامپیوتر (CAD) این میزان





تواند ۱۵۰۰۰ دلار باشد. برای ۱۰۰۰ واحد این هزینه حدود ۱۵۰ دلار برای هر عدد است. با احتساب بالا رفتن قیمت ها (که می تواند بین ۳ تا ۶ بار باشد)، قیمت محصول نهایی برای مصرف کننده ۴۵۰ تا ۹۰۰ دلار خواهد بود.

بیشتر پروژه های پوشاک بدون درز در صورت افت کیفیت و نبود یک برند مطرح پشت قیمت گذاری آن با شکست روبرو خواهند شد. هوفما می گوید حداقل این چیزی است که ما می بینیم و یکی از دلایلی که از روش بافندگی حلقوی تخت بافی بدون درز دفاع نمی کنیم و به جای آن به روش فولی فشند علاقه نشان می دهیم.

البته هوفما می گوید اگر تولیدکنندگان ماشین آلات بافندگی حلقوی تخت باف بدون درز بتوانند اجزای الکترونیکی به کاررفته در ماشین آلات را ارتقا دهند و فرایند تولید را استانداردسازی کنند و همچنین تکنسین های بیشتری را در این زمینه آموزش دهند، این شکل از بافندگی حلقوی می تواند در دسترس تر و مقرون به صرفه تر باشد.

کاراسونو می گوید: «برای بهبود و ارتقای این روش هنوز فضای زیادی وجود دارد و شیما سبکی در این باره خود را متعهد می داند.»

چشم انداز

به طور خلاصه می توان گفت که فناوری های بافندگی بدون درز می توانند پایدار، قابل دسترس و سودآور باشند اما این وابسته به عوامل متعددی است نظیر هزینه های تولید، طراحی، زمان و تخصص. برای مثال بافندگی حلقوی تخت باف بدون درز معایب خود را دارد اما اگر یک برند لوکس این توانایی را داشته باشد که محصولی را به قیمت ۹۰۰ دلار به فروش برساند، این روش را نیز می توان جزو روش های مناسب قلمداد کرد.

علاوه بر آن توصیه شده است که برندها باید از اصرار به استفاده از پوشاک بدون درز به صرف پایدار بودن آن جلوگیری کنند به ویژه این که سایر راهکارها مانند فولی فشند اغلب انتخابی هوشمندانه تر و با ضایعات کمتر است. درک واژه هایی مانند «سه بعدی» و «بدون درز» ممکن است ساده تر باشد اما مصرف کننده امروزی زمان بیشتری را برای آشنایی با لباس خود می گذارد که این فرصتی است برای آموزش به آن ها در مورد روش های جایگزین و مزایای آن.

مرجع:

Jessica Owen, "Is seamless knitting really a sustainable solution?", WTIN, January 2022

گارمنت امکان بافندگی و اتصال تکه های لوله ای به یکدیگر و همچنین تزئینات مشخص بر روی ماشین وجود دارد بدون آن که نیاز به فرایندهای بعدی دوخت و اتصال باشد. طبیعت این روش باعث می شود تا ضایعات، زمان و هزینه به میزان چشمگیری کاهش پیدا کند. در روش هول گارمنت تنها از همان مقدار نخ که برای تولید یک کالای مشخص مورد نیاز است، استفاده می شود.»

کاراسونو می گوید: «امکان تولید بر اساس تقاضا در این روش همچنین تضمین می کند که تنها کالاهایی که حتما به فروش می رسند تولید شوند و در نتیجه از تولید اضافی و ضایعاتی که در پی آن تولید خواهد شد جلوگیری می شود. اگر موجودی کالا در انبار کم شود، برای این که فرصت فروش از دست نرود تولید مازاد صورت می گیرد و در نتیجه بیشترین سود ممکن در طول فصل حاصل خواهد شد. حذف فرایند دوخت در این روش امکان تولید کالاها را در عرض چند ساعت یا چند روز فراهم می کند و باعث می شود زمان برگشت یا گردش کار چند هفته ای یا چند ماهه که مربوط به روش های تولید متداول بود، کم شود ضمن این که در نیروی کار انسانی صرفه جویی شده و به دلیل کاهش خطای انسانی در کنترل کیفیت، ضرر و زیان تولید کاهش پیدا می کند.»

این روش تولید در عمل نکات مثبت زیادی دارد اما هوفما عقیده دارد به این سادگی هم نیست. او می گوید از نقطه نظر ضایعات، در صورت رخ دادن خطا به جای آن که یک پتل یا لوله دور ریخته شود مشابه آن چه در روش فولی فشند یا بافندگی حلقوی گردباف بدون درز شاهد آن بودیم، کل لباس باید دور ریخته شود.

هوفما همچنین می گوید کیفیت محصولات تولید شده به این روش پایین تر است چون برای تولید آن ها از نصف گیج استفاده می شود که باعث می شود لباس آزادتر باشد. او می گوید تولید بر اساس تقاضا تنها در صورتی ممکن است که کارخانه دارای فضای کافی باشد چون یک ماشین برای تولید تنها یک طرح تنظیم می شود که برنامه ریزی آن نیازمند زمان زیادی است. در این روش با محدودیت در طراحی نیز روبرو هستیم چون تعداد کمی از افراد از دانش کافی برای گرفتن بیشترین بهره از این ماشین برخوردار هستند.

هوفما می گوید: «تعادل بین توسعه، زمان تولید و نخ در این روش منطقی به نظر نمی رسد.»

هوفما برای توضیح بیشتر یک لباس را مثال می زند که از نخ ایتالیایی تهیه شده است و می گوید هزینه توسعه آن با احتساب نیروی کار، مواد اولیه و آسیب ها می



الیاف پلیمری حاصل از تخمیر پروتئین

ترجمه: مهدیه درویش کوشالی

آن‌ها با الهام از مواد اولیه پروتئینی طبیعی مانند ابریشم عنکبوت، پلیمر را از روی اطلاعات درون ژن آن طراحی کرده‌اند. با استفاده از میکروب فرایند تخمیر در ماده اولیه پلیمری خام انجام می‌شود. پس از آن پلیمر خام تصفیه شده و با انجام فرایند بر روی آن به مواد اولیه‌ای نظیر الیاف یا پلاستیک تبدیل می‌شود (شکل ۱). مواد اولیه حاصل از تخمیر پروتئین ۱ که محصول اختصاصی کمپانی اسپایبر است از پروتئین‌های ساختاری تولید شده به روش تخمیر میکروبی، تهیه می‌شوند. ترکیبات پلیمر پروتئینی اسپایبر در سطح ملکولی قابل تغییر است و خواص آن نیز با توجه به کاربرد نهایی آن قابل تنظیم می‌باشد.

برای تولید الیاف از پروتئین تخمیر شده روش صنعتی ریسندگی محلول به کار گرفته شده است (شکل ۲، سمت چپ). می‌توان با تغییر پارامترهای فرایند و یا ترکیبات شیمیایی خود پلیمر، خواص الیاف و نخ را به دلخواه تغییر داد. پس از این مرحله با استفاده از ماشین‌های نساجی استاندارد می‌توان نخ‌های فیلامنتی را به الیاف استیپل، نخ‌های ریسیده شده، پارچه‌های تار پودی و کشفاب تبدیل کرد.

پوشاک و خودرو

کمپانی اسپایبر در حال حاضر بر روی استفاده از پروتئین تخمیر شده در بخش پوشاک و خودرو سازی تمرکز کرده است.

اسپایبر در بخش خودرو سازی با کمپانی Kojima Press همکاری و مواد اولیه با کارایی بالای خود نظیر کامپوزیت های لیفی SMC (نوعی پلاستیک تقویت شده با الیاف شیشه) را برای استفاده در خودرو عرضه کرده است (شکل ۲، سمت راست). آن‌ها همچنین در بخش پوشاک نیز همکاری نزدیکی با کمپانی Goldwin داشته و الیاف و نخ‌هایی را که برای استفاده در پوشاک مناسب هستند، تامین کرده‌اند. استفاده از اجزای سبک تر در خودرو سازی باعث افزایش کارایی وسیله نقلیه می‌شود ضمن این که عملکرد ماده اولیه نیز باید حفظ شود. در بخش پوشاک نیز استفاده از پلیمرهای طبیعی به جای پلیمرهای مصنوعی ضمن حفظ ویژگی‌های محصول می‌تواند نگرانی‌های مربوط به پایان عمر مفید محصول را به ویژه در



شکل ۱- مواد اولیه به دست آمده از پروتئین تخمیر شده: الیاف پروتئینی، فیلم، پلاستیک و سایر مواد اولیه تولید شده به روش اختصاصی تخمیر کمپانی اسپایبر.

بشر در طول صد سال گذشته به خوبی موفق شده است تا قابلیت‌های مواد اولیه پلیمری مصنوعی را تحت کنترل خود در آورد. الیاف پلیمری مصنوعی دارای کاربردهایی هستند که با استفاده از الیاف طبیعی دست یافتن به آن‌ها ممکن نبود. استفاده از الیاف پلیمری مصنوعی به دلیل فاکتورهایی چون هزینه، راحتی فرایند و تنوع در کاربرد در بخش‌های مختلفی از زندگی روزمره ما به چشم می‌خورد. با این وجود منشا این پلیمرها منابع نفتی می‌باشد که محدود است. علاوه بر آن پلیمرهای مصنوعی ضمن استحکام بسیار بالا در پایان عمر مفید خود مشکلاتی به همراه دارند.

در حال حاضر کمپانی ژاپنی Spiber، فعال در عرصه بیوتکنولوژی در جستجوی راهی برای مهار پتانسیل بیوتکنولوژی در جهت خلق مواد اولیه صنعتی به شیوه‌ای متناسب با اقتصاد گردشی می‌اشد.

پلیمرهای پروتئینی

طبیعت همواره از پلیمرهای پروتئینی به عنوان مواد اولیه کارکردی و ساختاری استفاده کرده است. الیاف پروتئینی طبیعی مانند کراتین (برای مثال پشم) و ابریشم صدها سال است که مورد استفاده انسان قرار می‌گیرند.

البته پروتئین‌های طبیعی تنها زیرمجموعه‌ای از مواد اولیه پروتئینی هستند که می‌توان از واحدهای ساختاری آمینو اسید تهیه کرد. کمپانی اسپایبر با الهام از طبیعت در حال توسعه پلیمرهای پروتئینی جدید و رفع نیازهای موجود در بازار می‌باشد. این کمپانی که در سال ۲۰۰۷ تاسیس شده، پلتفورم کاملی از طراحی و تولید را ایجاد کرده است که این امکان را برای ما فراهم می‌کند تا با یک ایده اولیه شروع و یک پروتئین پلیمری تهیه کنیم.



شکل ۲- نخ‌های تهیه شده از پروتئین تخمیر شده (سمت چپ) که با استفاده از فرایند اسپایبر برای استفاده در بخش پوشاک و خودرو سازی (سمت راست) تولید شده‌اند.



بودند. بسیاری از اکسسوری ها نیز از مواد اولیه به دست آمده از پروتئین تخمیر شده تهیه شده بودند.

این مواد اولیه دارای منشا زیستی بوده و از پلیمرهای پروتئینی مشتق می شوند و دارای قابلیت تجزیه پذیری هستند. با بهره گیری از منابع تجدیدپذیر برای مواد اولیه مورد نیاز می توان یک سری از مشکلاتی را که در رابطه با پایداری مواد اولیه پلیمری سنتی وجود دارد، برطرف کرد.

پایان عمر محصول

مواد اولیه تهیه شده از پروتئین تخمیر شده مشکلات مربوط به پایان عمر محصول را ندارد. تست اولیه زیست تجزیه پذیری نتایج مثبتی را برای ماده اولیه خام در محیط های مختلف نشان داده است. همان طور که می توان خصوصیات ماده اولیه به دست آمده از پروتئین تخمیر شده را با توجه به کاربرد نهایی آن تغییر داد، زیست تجزیه پذیری مواد اولیه نیز قابلیت اصلاح در آینده را دارد.

کمپانی اسپایر در حال حاضر برای به کارگیری مواد اولیه پلیمری پروتئینی در صنعت با دو چالش بزرگ روبرو است: هزینه و مقیاس. در شرایط فعلی تولید این مواد اولیه در مقیاس انبوه دارای محدودیت هایی است.

اسپایر در اواسط سال ۲۰۱۹ پروژه ساخت نخستین کارخانه تولیدی پروتئین تخمیر شده را در تایلند آغاز کرد. زمانی که این کارخانه شروع به کار کند، امکان تولید صدها تن محصول در سال وجود دارد.



اسپایر نشان داد که مواد اولیه تهیه شده از پلیمرهای پروتئینی از نظر صنعتی راهکاری مناسب و قابل پیشرفت هستند. آن ها همچنان به تلاش خود ادامه می دهند و سعی دارند تا با الهام از طبیعت و تمرکز بر عملکرد مواد اولیه محصولاتی را عرضه کنند که قابلیت استفاده در صنایع مختلف را داشته باشد.

مرجع:

Oliver Shafaat, "A strange brew – genetically engineered polymeric fibers", International Fiber Journal, April 2020



شکل ۳- تی شرت Planetary Equilibrium (سمت چپ) و Moon Parka (سمت راست) که حاوی الیاف پروتئینی تخمیر شده هستند.

بازار فست فشن از بین ببرد. از پروتئین تخمیر شده می توان به عنوان ماده اولیه در هر دو بخش پوشاک و خودروسازی استفاده کرد.

اسپایر با همکاری کمپانی گولدوین دو محصول را که حاوی پروتئین تخمیر شده است با برند North Face در ژاپن عرضه کرده است. تی شرت Planetary Equilibrium (شکل ۳، سمت چپ) از نخ ریسیده شده متشکل از ترکیب پنبه و پروتئین تخمیر شده تهیه می شود و هدف از تهیه آن نشان دادن تعادل بین گونه های زیستی متنوع در زمین می باشد.

محصول دیگر Moon Parka بوده که به صورت یک کاپشن طراحی شده است (شکل ۳، سمت راست). قسمت بیرونی کاپشن از پارچه تاری پودی صد در صد تهیه شده از پروتئین تخمیر شده تشکیل می شود که دارای یک لایه ضد آب و Clean Down (یک محصول کرکی ویژه تولید کمپانی Kawada Feather) نیز هست.

کمپانی اسپایر برای برآورده ساختن نیازهای کاربردی مختلف از الیافی که دارای دو ترکیب متفاوت از پروتئین تخمیر شده هستند، استفاده می کند. از آن جایی که پارچه تی شرت با پوست بدن در تماس است پس باید حس نرمی و راحتی به شخص بدهد. کاپشن هم چون در فضاهای بیرونی مورد استفاده قرار می گیرد باید در برابر شرایط آب و هوایی مقاوم باشد و از شخص محافظت کند.

در تی شرت الیاف پروتئینی تخمیر شده را با پنبه با کیفیت بالا ترکیب کرده ایم تا به نوعی کامل کننده آن باشد. نخ به دست آمده با این روش باعث ایجاد زبردستی نرم و لطیف در پارچه های سنگین می شود.

در مورد کاپشن هم یک پلیمر پروتئینی آبریز طراحی شده است که پس از ریسندگی و بافندگی با استانداردهای گولدوین از نظر کیفیت ماده اولیه مورد نیاز برای قسمت بیرونی لباس مطابقت دارد. در نتیجه کاپشن جدید برای استفاده در فضاهای بیرونی در فصل زمستان و همچنین خیابان های توکیو مناسب است.

کمپانی اسپایر علاوه بر گولدوین با طراح اوت کوتور ژاپنی، یوئیماناکازاتو نیز همکاری داشته است. ابریشم عنکبوت طبیعی در آب دچار جمع شدگی بسیار زیاد (جمع شدگی تا ۵۰ درصد) می شود. ناکازاتو از این ویژگی برای خلق طرح های سه بعدی و تهیه پوشاک از نخ پروتئینی تخمیر شده استفاده کرده است. او نام این روش را «بیواسماکینگ» یا چین چین کردن پارچه به روش زیستی گذاشته است. ناکازاتو تکنیک بیواسماکینگ را در دو شوی کوتور در هفته مد پاریس به کار گرفت. تنوع ساختار پارچه و رنگ ها در لباس های نمایش داده شده به خوبی قابل مشاهده

پیشرفت‌های صورت گرفته در عرصه کنترل کیفیت

ترجمه: سید امیر حسین امامی رئوف

ژئوتکستایل‌ها و منسوجات بی‌یافت مناسب می‌کند. این دستگاه دارای یک محافظ ایمنی نوآورانه است که این اجازه را به کاربر می‌دهد تا ضمن این که دست‌های خود را از گیره‌های پنوماتیک دور نگه می‌دارد، نمونه مورد آزمایش را در محل قرار دهد. هیدروویو نیز مانند ایرپرو مجهز به نرم‌افزار TestWise جیمز هیل است. کمپانی ای‌تی‌آی واقع در شهر گریر در ایالت کارولینای جنوبی نماینده تعدادی از شرکت‌های بررسی کنترل کیفیت از جمله شرکت سویسی تکس تست ای جی می‌باشد. به گفته مدیر فروش شرکت، دستگاه تستر هیدرواستاتیک هیدروتستر FX3000-IV کمپانی تکس تست یکی از رایج‌ترین مدل‌هایی است که توسط کمپانی ای‌تی‌آی به فروش می‌رسد. این واحد قادر به اندازه‌گیری فشارهای تا ۵ بار یا یک ستون آب ۵۰ متری می‌باشد. فشارهای پایین در صورت نیاز به دقت کنترل می‌شوند برای مثال در هنگام تست منسوجات بی‌یافت. ویژگی‌های اختیاری این دستگاه نیز عبارت است از آشکارساز خودکار قطره که امکان لغو خودکار تست را فراهم می‌کند و در نتیجه نیازی نیست تا اپراتور به صورت دستی این کار را انجام دهد؛ کنترل سطح خودکار که پیش از شروع اولین تست محفظه آب را پر می‌کند و قادر است به‌طور خودکار هر گونه کمبود آب را که ممکن است بین اندازه‌گیری‌ها رخ دهد جبران کند و یک برنامه یکپارچه ارزیابی داده برای مدیریت انعطاف‌پذیر داده‌ها.

نسل چهارم دستگاه تستر نفوذپذیری هوای FX 3300 LabAir IV کمپانی تکس تست یکی دیگر از دستگاه‌های محبوب این کمپانی است که فروش خوبی دارد. این دستگاه دارای یک طراحی قدرتمند و بازوی گیره‌ای محکم، سری‌های



ابزار کنترل کیفیت، نرم‌افزارها و روش‌های تست همگی نقش مهمی در زنجیره تامین نساجی ایفا می‌کنند. کنترل کیفیت و تست‌های پیشرفته در طول زنجیره تامین نساجی از اهمیت زیادی برخوردارند. مدیریت کیفیت دارای اهمیت بالایی در سطوح مختلف است؛ در کارخانه، بین تامین‌کنندگان و از نظر تضمین ایمنی و کیفیت برای مصرف‌کنندگان. رعایت ویژگی‌ها و استانداردهای تعیین شده (مانند استانداردهایی که توسط انجمن مواد و آزمون آمریکا ASTM یا انجمن شیمیدانان نساجی و رنگرزان آمریکا AATCC تعیین شده) با روش‌های تست جهانی و بهره‌گیری از جدیدترین آن‌ها در ابزارها تست باعث ایجاد ثبات و یکنواختی در زنجیره تامین در میان تولیدکنندگان مختلف می‌شود. امروزه تست و کنترل کیفیت در قلب زنجیره تامین نساجی قرار دارد چه در پوشاک و کالاهای مصرفی چه در منسوجات فنی و مواد اولیه پیشرفته مانند کامپوزیت‌ها.

ابزار تست هیدرواستاتیک و نفوذپذیری هوا

کمپانی جیمز هیل اخیراً با اضافه کردن دستگاه تست نفوذپذیری هوا ایرپرو به طیف محصولات آزمایشی خود، این محصولات را گسترش داده است. به گزارش کمپانی این دستگاه یک جایگزین نوآورانه برای تست‌های مشابه موجود در بازار می‌باشد. بعضی از ویژگی‌های اصلی ایرپرو عبارت است از:

- نرم‌افزار TestWise - سیستم اختصاصی و در محل جیمز هیل برای عملیات ساده با استانداردهای از پیش بارگذاری شده و عملکرد «تست سریع»؛
- یک صفحه تست بزرگ و روشن برای قرار گرفتن نمونه‌های بزرگ و مواد اولیه مختلف بر روی آن؛

- تعویض سریع سری‌های از ۵ تا ۱۰۰ سانتی‌متر مربع و
- یک پایه چرخ‌دار برای حرکت دادن سریع و آسان دستگاه در اطراف آزمایشگاه یا کف کارخانه.

پل مونتانتو، مدیر دانش فنی می‌گوید: «آن چه که دستگاه ایرپرو کمپانی جیمز هیل را از سایر دستگاه‌ها متمایز می‌کند، عدم نیاز آن به هوای فشرده است. از آن جایی که در این دستگاه مانند سایر دستگاه‌های موجود در بازار نیاز به قطع ذخیره هوا یا تعویض فشار هوا در طول تست نیست، تعویض سری‌ها موثرتر خواهد بود. تمرکز جیمز هیل ساده، سریع و قابل درک کردن تست و به دست آوردن نتایج قابل اعتماد، یکنواخت و دقیق است.»

جیمز هیل اخیراً دستگاه تست هیدرواستاتیک هیدرو ویو را نیز عرضه کرده است. این واحد در فشارهای از ۰ تا ۱۰۰۰۰ میلی بار قابل استفاده است که آن را برای تست منسوجات پزشکی، پوشاک کارکردی و مخصوص فضاهای باز و



را برای تست الیاف و نخها در صنعت نساجی ارایه داده است. دستگاه فیبروتست از کمپانی آلمانی تکس تکنو امکان اندازه‌گیری طول و استحکام الیاف را بر روی یک ماشین فراهم کرده است. این تست‌ها به صورت پی در پی بر روی یک دسته مشخص از الیاف انجام می‌شوند. سپس توده نمونه اندازه‌گیری شده برای اندازه‌گیری استحکام مخصوص فرستاده می‌شود. در این ابزار نیازی به پنبه کالیبره شده نیست و می‌توان از آن برای اندازه‌گیری خصوصیات الیاف بشرساخت و ترکیبی نیز مانند الیاف پنبه استفاده کرد. فیبروتست همچنین برای اندازه‌گیری الیاف بازیافتی نیز مناسب است.

دستگاه استاتیمت دی اس کمپانی تکس تکنو یک ابزار قدیمی برای بررسی کشش است که می‌توان یکنواختی و نمره نخ را نیز با آن اندازه گرفت و در واقع هر سه تست را بر روی یک ماشین انجام داد. این دستگاه دارای سیستم تست کنترل قابل استفاده بر روی کامپیوتر شخصی برای ارزیابی داده‌ها و کنترل تست نیز می‌باشد.

دستگاه MDTA-4 و کوییک اسپین یونیت تکس تکنو علاوه بر دارا بودن آنالیزور میکروذرات و زوائد دارای آنالیزور دیجیتال نپ‌ها و زوائد بوده و همچنین توانایی اندازه‌گیری طول و چسبندگی الیاف را نیز دارد. با استفاده از واحد اختیاری کوییک اسپین می‌توان نقره تولید شده در دستگاه MDTA-4 را رسید و به نخ این اند تبدیل کرد. این دستگاه همچنین برای الیاف پنبه و بشرساخت نیز مناسب است. دستگاه خازنی تستر یکنواختی اتوماتیک کووامت تکس تکنو مخصوص نخ‌های فیلامنتی، ارایه‌دهنده جدیدترین سیستم کنترل کیفیت برای نخ‌های فیلامنتی می‌باشد. طراحی جدید سنسور خازنی، قابلیت نخ‌کشی توسط خود دستگاه، تاب‌دهنده نخ با سرعت بالا و سرعت تست تا ۸۰۰ متر در دقیقه امکان شناسایی سریع بی‌قاعدگی و نامنظمی را در فرایند تولید فراهم می‌کند. کووامت همچنین برای نخ‌های ریسیده شده نیز در دسترس است (کووامت اس).

اندازه‌گیری رنگ

کمپانی ایکس-رایت واقع در گرندرپیدز، میشیگان عرضه‌کننده محصولات اصلی برای جریان کار دیجیتال در صنعت نساجی می‌باشد مانند اسپکتروفتومتر، نرم‌افزار فرمولاسیون رنگ، نرم‌افزار مخصوص مواد اولیه مجازی و غرفه‌های نوری برای ارزیابی بصری. این کمپانی بر اساس کاربردهای مختلف، اسپکتروفتومترهای متنوعی را ارایه می‌دهد اما بهترین انتخاب برای تولیدکنندگان نساجی Ci7800 است. این اسپکتروفتومتر با داشتن تا ۵ انعکاس‌دهنده و چهار دیافراگم انتقال نور قابلیت اندازه‌گیری نمونه‌های مات، نیمه شفاف و شفاف را دارد. برای اندازه‌گیری مواد اولیه مختلف از جمله نمونه‌های دارای بافتار می‌توان از لوازم جانبی مختلف در این دستگاه استفاده کرد. از فیلترهای ماورای بنفش نیز می‌توان برای کنترل روشن‌کننده‌های نوری در منسوجات استفاده کرد. دستگاه Ci7800 با نرم‌افزار تضمین کیفیت Color iQC کمپانی ایکس-رایت سازگار است. چنانچه نمونه‌ها از محدوده تلرانس خارج شوند، نرم‌افزار با آماده کردن بازخورد مستقیم به رنگ مورد نظر می‌رسد. ایکس-رایت همچنین ارایه‌دهنده نرم‌افزار فرمولاسیون رنگ Color iMatch می‌باشد که در آن برای ایجاد بهترین رنگ همانندی از فناوری

سفارشی و آداپتور برای موارد خاص است. این دستگاه همچنین دارای یک مدول اختیاری برای برنامه‌ریزی ترتیب‌های سرعت و فشار برای فعالیت‌های مربوط به تحقیق و توسعه می‌باشد. دستگاه FX 3300 LabAir IV همچنین این قابلیت را دارد تا افت فشار و مقاومت در برابر جریان هوای مشخص را در کنار نفوذپذیری هوا اندازه‌گیری کند.

کمپانی اس دی ال اطلس واقع در شهر راک هیل ایالت کارولینای جنوبی به تازگی دستگاه تستر هیدرواستاتیک هیدروپرو را که از نو طراحی شده بود، عرضه کرده است. ویژگی‌های جدید این دستگاه عبارتند از ثبت تصویر و ضبط ویدئو، گیره پنوماتیک جدید و ساده، عملکرد فست تست برای تعیین سریع خطاها و سایر امور در ۸۰ درصد زمان معمول برای انجام تست، پر کن خودکار آب و تشخیص خودکار سطح آب، کنترل‌کننده دارای صفحه لمسی تمام رنگی، منطقه تست دارای ال ای دی و محافظ ایمنی شفاف. دستگاه هیدروپرو در فشار تا ۵ بار کار می‌کند. این دستگاه با داشتن وسایل اختیاری قادر به اندازه‌گیری اندازه حفره و نفوذ خون نیز هست.

ماشین شستشوی آزمایشگاهی Vortex M6 کمپانی اطلس به گونه‌ای طراحی شده است که مطابق با استانداردهای M6 Monograph و LP1-2018 انجمن شیمیدانان نساجی و رنگرزان آمریکا باشد. این ماشین کاملاً قابل برنامه‌دهی بوده و ممکن است بر اساس استاندارد ISO 17025 کالیبره شود ضمن این که چرخه تست آن می‌تواند تا ۱۰۰ ساعت باشد.

تعیین و اندازه‌گیری میزان میکروالیاف آزاد شده در طول فرایند شستشوی خانگی به موضوع مهمی در صنعت نساجی تبدیل شده است. از ابزار اندازه‌گیری ثابت شستشویی اس دی ال اطلس مانند Rotawash و Launder-Ometer[®] می‌توان برای اندازه‌گیری میکروالیاف آزاد شده از منسوجات در هنگام شستشو استفاده کرد.

اندازه‌گیری الیاف و نخ

کمپانی مزرد سولوشنز واقع در شهر گرینویل ایالت کارولینای جنوبی روش‌هایی



متخصصان رنگ در صنعت نساجی مناسب است. اپراتور با استفاده از این اپلیکیشن می‌تواند نتایج رنگی دقیق را تجزیه و تحلیل کند، گزارش دهد، تجسم و با آن‌ها ارتباط برقرار کند. ممکن است برای حذف فردیت و تضمین ثبات و یکنواختی کیفیت رنگ از تیرانس رد/ قبول استفاده شود.

راهکارهای نرم‌افزاری برای مدیریت آزمایشگاهی

کمپانی ای تی ال واقع در وست اند کارولینای شمالی ارائه‌دهنده سیستم‌های مدیریت اطلاعات آزمایشگاهی (LIMS) می‌باشد. این کمپانی در صنایع مختلفی فعالیت می‌کند و عقیده دارد که نرم‌افزارهای آن برای استفاده در صنایع نساجی بسیار مناسب است.

سیستم مدیریت اطلاعات آزمایشگاهی Sample Master® کمپانی ای تی ال راهکاری ایده‌آل برای سازمان‌های نساجی کوچک و بزرگ است. از ویژگی‌های سمپل ماستر می‌توان به داشتن یک کاربر رابط، قابلیت Master Query، برنامه‌ریزی، محاسبات یکپارچه، عناوین قابل تنظیم، هشدار دادن‌های خودکار و قابلیت گزارش‌دهی اشاره کرد. تمامی این ویژگی‌ها بر اساس نیازهای مشتری قابل سفارش و تغییر است.

کمپانی گزارش می‌دهد که شاهد افزایش محبوبیت گزینه SaaS یا همان نرم‌افزار به عنوان یک سرویس یا به عبارتی اجاره نرم‌افزار بوده است. اجاره نرم‌افزار این امکان را برای مشتری فراهم می‌کند تا از سیستم‌های مدیریت اطلاعات آزمایشگاهی استفاده کند بدون این که نگران امور پشتیبانی برای تعمیرات و نگهداری باشد چون کمپانی این اپلیکیشن به صورت متمرکز میزبانی می‌شود.

کمپانی ای تی ال همچنین با ارائه یک درگاه وب به نام Result Point® امکان دسترسی بخش‌های بیرون از آزمایشگاه به داده‌ها و گزارش‌های کلیدی را فراهم می‌کند. این راهکار می‌تواند برای تولیدکنندگان نساجی که معمولاً تصمیم‌گیرندگانشان در کارخانجات و دفاتر مختلفی در سراسر جهان حضور دارند، مفید باشد.

راهکارهای متعدد

امروزه پیشرفت‌های صورت گرفته در عرصه کنترل کیفیت و تست کردن تاثیر چشمگیری بر استانداردسازی و بهبود زنجیره تامین نساجی گذاشته است. بسیاری از فروشندگان در حال توسعه فناوری‌هایی به منظور بهبود فرایند کنترل کیفیت محصولات خود می‌باشند. استانداردها و روش‌های تست نیز مدام در حال توسعه و پیشرفت هستند. در محیط‌های تولید امروزی که تقاضا در آن‌ها زیاد است، کنترل کیفیت و تست کردن منسوجات برای مطابقت داشتن آن‌ها با استانداردها و برآورده کردن توقعات برندها و مصرف‌کنندگان در رابطه با زیبایی و عملکرد، از اهمیت زیادی برخوردار است.

مرجع:

“Advancement in Quality Control and Testing”, Textile World, December 2021

خاصی استفاده می‌شود و در نتیجه تعداد فرمولاسیون‌های انجام شده برای رسیدن به رنگ همانندی کاهش پیدا می‌کند. غرفه‌های نوری ایکس-رایت نیز یک منبع نوری کنترل شده را برای ارزیابی رنگ فراهم می‌کنند. کمپانی برای برآورده کردن نیازهای مختلف تولیدکنندگان مدل‌های مختلفی را ارائه می‌دهد نظیر غرفه‌های نوری SpectraLight QC Judge QC و Pantone 3.

کمپانی دیتاکالر واقع در لارنس ویل، نیوجرسی سال گذشته از سری Spectro 1000/700 اسپکتروفوتومترهای رومی‌رومی رونمایی کرده است. طراحی خانواده این اسپکتروفوتومترها با هدف کارا بودن و به دست آمدن نتایج یکنواخت از ارزیابی رنگ‌ها در ابزار مختلف و در موقعیت‌های مختلف در زنجیره تامین صورت گرفته است. این دستگاه قابلیت اتصال به اینترنت را نیز دارد.

آلبرت بوش، رییس و مدیرعامل کمپانی دیتاکالر می‌گوید: «رواج ترند دور کاری در دوران پاندمی باعث شد تا نیاز به رد و بدل کردن دیجیتال داده‌های رنگی بیشتر احساس شود. دیتاکالر تصمیم به توسعه گروهی از اسپکتروفوتومترهای با کارایی بالا برای رفع نیازهای امروز صنعت و همچنین پیشی گرفتن از ترندهای آینده گرفته است. کاربران با وجود سری‌های اسپکتروفوتومتر Spectro 1000/700 می‌توانند اطمینان حاصل کنند که ابزار اندازه‌گیری آن‌ها می‌تواند از پیشرفت‌های صورت گرفته در آینده نیز بهره‌گیرنده ضمن این که به دلیل ارتباط با اینترنت دارای قابلیت تجزیه و تحلیل داده‌ها و ارائه خدمات از راه دور نیز هست.»

دیتاکالر همچنین عرضه‌کننده دستگاه اسپکتروویژن برای اندازه‌گیری عینی مواد اولیه چندرنگی، دارای بافتار، کوچک و یا دارای شکل نامنظم می‌باشد مانند منسوجات چاپی، نخ‌ها، تورها، تزیینات و اکسسوری‌ها.

علاوه بر آن دیتاکالر تولز اپلیکیشن‌های کنترل کیفیت رنگ بوده که برای





اطلاع‌رسانی

ترجمه: مهندس آزاده موحد

اخبار نساجی جهان

پارچه جدید کمپانی کلمبیا اسپورتزویبر مقاوم در برابر سرما

در واقع شعار جدید کمپانی هم به همین مربوط است: «Gold Beats Cold» یا با طلا به جنگ سرما بروید. آن‌ها موفق شدند یک پیگمنت رنگی را که درون یک پوشش ترنسپرننت قرار گرفته است بر روی لایه آلومینیومی قرار دهند بدون این که قابلیت انعکاس‌دهندگی آن فویل آلومینیومی کاهش پیدا کند. بکهام می‌گوید: «نکته جالب توجه در مورد فناوری جدید قابل رویت بودن آن است؛ در واقع این فناوری یک عنصر نامرئی که درون لباس قرار گرفته باشد نیست که مجبور باشیم موثر بودن آن را به افراد ثابت و آن‌ها را قانع کنیم. علاوه بر آن این فناوری است که به راحتی قابل به‌کارگیری بر روی سطح می‌باشد و در نتیجه می‌توان آن را بر روی مواد اولیه مختلفی مورد استفاده قرار داد و محصولات متنوعی خلق کرد.»

فناوری فوق ابتدا در کاپشن و سپس کلاه، دستکش و چکمه کودکان و بزرگسالان مورد استفاده قرار گرفته است. کمپانی کلمبیا تمرکز خود را بر روی تولید متنوع‌ترین کالکشن با استفاده از فناوری Omni-Heat گذاشته است. افراد ممکن است از محصولات این کمپانی در هنگام پیاده‌روی با سگشان و یا در قله کوه و دمای ده درجه زیر صفر استفاده کنند.

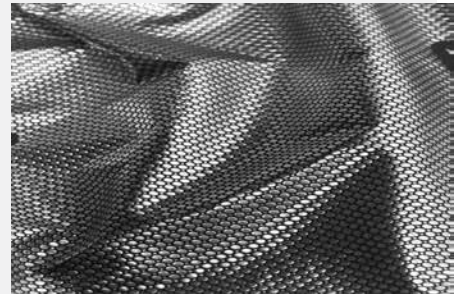
بنابراین محصولات Omni-Heat این امکان را برای افراد فراهم می‌کند تا بتوانند زمان بیشتری را در محیط‌های خارج از خانه صرف کنند

پوشش سطح و انعکاس حرارت یک ارتباط تقریباً خطی وجود دارد؛ هرچه سطح پارچه با فلز بیشتری پوشانده شود انعکاس حرارتی در آن بیشتر است. با این حال استفاده زیاد از فلز بر روی سطح پارچه بر تنفس‌پذیری پارچه و در نتیجه راحتی آن تاثیر می‌گذارد. بکهام می‌گوید ما از این که می‌توان مقدار فلز موجود بر روی سطح پارچه را افزایش داد آگاه بودیم اما سوال اینجاست که حد افزایش فلز پیش از آن که تنفس‌پذیری پارچه دچار مشکل شود کجاست.

پس از بررسی متغیرها و قرار دادن نرخ انتقال بخار رطوبت (MVTR) به صورت تابعی از پوشانندگی سطح جواب مشخص شد. برای این که پارچه همچنان تنفس‌پذیر باقی بماند می‌توان تا ۶۵ درصد سطح آن را با فلز پوشش داد.

از این نقطه به بعد نرخ انتقال بخار رطوبت به شدت افت پیدا خواهد کرد.

پارچه Omni-Heat Infinity دارای ۵۰ تا ۶۰ درصد نقاط آلومینیومی کوچک و بزرگ است که پوشش‌دهی آن در مقایسه با محصول قبلی یعنی Omni-Heat Reflective دو برابر شده است. ممکن است برای مشتریان تشخیص این دو پارچه از یکدیگر و این که میزان پوشانندگی هر کدام با فلز چقدر است بسیار دشوار باشد حتی اگر الگوی چاپی دو پارچه با یکدیگر متفاوت باشند. کمپانی برای حل این مشکل تصمیم گرفت تا رنگ فلز پارچه جدید را طلایی کند.



کمپانی آمریکایی کلمبیا اسپورتزویبر واقع در پورتلند، اورگن محصول جدیدی را به خط تولید Omni-Heat™ خود اضافه کرده است. این محصول که Omni-Heat In- finity نام دارد در واقع کامل‌کننده فناوری محصول قبلی می‌باشد. پارچه Omni-Heat دارای ذرات کوچک نقره، آلومینیوم بر روی سطح پارچه بود تا از این طریق بتواند گرمای تابشی را منعکس کند. می‌توان گفت در پارچه جدید با افزایش محسوس مقدار فلز آلومینیوم بر روی سطح و استفاده از یک رنگ طلایی چشمگیر و جذاب در واقع همان کانسپت قبلی ارتقا یافته است.

دکتر هاسکل بکهام، مدیر ارشد کمپانی می‌گوید: «بیشتر مصرف‌کنندگان با پتوهای فضایی ناسا و پتوهای عایق مورد استفاده در مواقع اورژانسی آشنا هستند. کمپانی کلمبیا به تازگی دریافت که چگونه می‌توان این فناوری را به صورتی بر روی پارچه به کار گرفت که پارچه همچنان تنفس‌پذیر باقی بماند.»

سطح پارچه Omni-Heat Reflective حاوی تقریباً ۳۰ درصد فلز آلومینیوم است. بین



حضور تولیدکنندگان ماشین‌آلات نساجی ایتالیا در نمایشگاه کلمبیا تکس

قبل از آن بلکه نسبت به سال ۲۰۱۹ نیز شاهد رشد بسیار زیادی (بیش از ۱۳۰ درصد) بوده است. بیش از نیمی از سفارشات ماشین‌آلات نساجی ایتالیایی مربوط به ماشین‌آلات تکمیل می‌باشد.

زوچی می‌گوید: «حضور شرکت‌های نساجی ایتالیایی با کارکنان خودشان در کلمبیا تکس نشانه خوش‌بینی آن‌ها به سال جدید است. تعداد غرفه‌گذاران ایتالیایی در این دوره از نمایشگاه علی‌رغم بی‌ثباتی‌های اقتصادی در جهان (به دلیل افزایش قابل توجه هزینه مواد اولیه خام و حمل و نقل، کمبود اجزای الکترونیکی و غیره) نسبت به دوره قبل افزایش یافته است. حضور غرفه‌گذاران ایتالیایی در مدلن (دومین شهر بزرگ کلمبیا) گواه خوش‌بینی صنایع ماشین‌آلات نساجی ایتالیا نسبت به سال ۲۰۲۲ می‌باشد.»

تایید کرد.

شرکت‌های بونینو، بی‌تی‌اس آر، کالر سرویس، کروس‌تا، فادیس، فلینوکس، کایروس، مک‌تک، ام‌سی‌اس، نکزیا، راتی، رجانی، سانتونی، ساویو، اسمیت، اسپروتو ریمار و تونلو از اعضای آچیمیت هستند که در این رویداد سه روزه محصولات خود را به نمایش گذاشتند.

الساندرو زوچی -رییس آچیمیت- می‌گوید: «بازار کلمبیا برای سال‌ها یکی از مهم‌ترین مقاصد ماشین‌آلات نساجی ایتالیایی در آمریکای جنوبی بوده است. توسعه مدلی در این کشور باعث شده تا تقاضا برای فناوری‌های پیشرفته نساجی از سوی شرکت‌های کلمبیایی افزایش یابد.»

صادرات ایتالیا به بازار مهم آمریکای جنوبی در نه ماهه اول سال ۲۰۲۱ به ۹/۳ میلیون یورو رسیده که نه تنها در مقایسه با سال



در نمایشگاه کلمبیا تکس ۲۰۲۲ که از ۲۵ تا ۲۷ ژانویه برگزار شد، ۱۹ تولیدکننده ماشین‌آلات نساجی از ایتالیا حضور داشتند و در محوطه نمایشگاهی که توسط انجمن تولیدکنندگان ماشین‌آلات نساجی ایتالیا (آچیمیت) و آژانس بازرگانی ایتالیا سازماندهی شده است، محصولات خود را به نمایش گذاشت. بخش ماشین‌آلات نساجی ایتالیا با حضور پررنگ خود در این نمایشگاه بار دیگر نقش مهمی که در صنعت نساجی این کشور ایفا می‌کند را

همکاری شرکت‌های سامسونگ و پاتاگونیا برای به حداقل رساندن میکروپلاستیک‌ها

در پاک‌کنندگی لباس را نیز حفظ می‌کند. سامسونگ ادعا می‌کند که در حال حاضر از فناوری اکوبال در ماشین‌های لباسشویی کمپانی استفاده می‌شود که باعث می‌شود در نتیجه تولید حباب حتی در دماهای پایین نیز عملکرد پاک‌کنندگی بیشتر شود. این فناوری سبب می‌شود دترجنت به سرعت به درون مواد اولیه نفوذ کرده و ضمن صرفه‌جویی در مصرف انرژی و محافظت از رنگ و بافتار لباس، کثیفی‌ها نیز از لباس پاک شود. علاوه بر آن در فناوری AI Wash برای تعیین وزن لباس‌ها و میزان کثیفی آن‌ها از سنسورهایی استفاده می‌شود تا برای تمیز کردن آن حجم از لباس و از بین بردن کثیفی‌ها از مقدار مناسبی آب، دترجنت و انرژی استفاده شود و در نتیجه میزان مصرف آب و انرژی کاهش پیدا کند.

پشمی محبوب پاتاگونیا در محیط‌ها می‌شود، تمرکز دارد. سامسونگ ضمن این که از فیلترهای افزودنی و کیسه‌های محافظ در ماشین‌های لباسشویی استفاده می‌کند، عقیده دارد که برای کاهش میزان میکروپلاستیک‌های رها شده در محیط در طول چرخه عمر یک محصول به راهکارهای جامع‌تری نیاز است. سامسونگ ادعا کرده که در حال کار بر روی راهکاری مشارکتی برای حل مشکل میکروپلاستیک‌ها است که واقع‌گرایانه، موثر و قابل توسعه باشد. این کمپانی در حال توسعه یک ماشین‌لباسشویی جدید است که این امکان را برای کاربران فراهم می‌کند تا بتوانند بدون نگرانی از رها شدن میکروپلاستیک‌ها در محیط لباس‌های مورد علاقه خود را بشویند. این روش دوستدار محیط زیست عملکرد بالایی خود



کمپانی سامسونگ، غول تکنولوژی کره جنوبی همکاری تازه‌ای را با برند پوشاک پایدار پاتاگونیا به منظور توسعه یک فناوری شستشو که باعث کاهش میکروپلاستیک‌ها می‌شود، آغاز کرده است. میکروپلاستیک‌ها یکی از بزرگ‌ترین آلاینده‌های اکوسیستم به شمار می‌روند.

این همکاری مشخصاً بر روی میکروپلاستیک‌هایی که هنگام شستشوی منسوجات مصنوعی و به‌ویژه کاپشن‌های



خودروی برقی جدید مرسدس با صندلی‌های تهیه شده از قارچ و کاکتوس

خورشیدی وجود دارد که برد حرکتی خودرو را در شرایط ایده‌آل تا ۲۵ کیلومتر افزایش می‌دهند.

در یک خودرو برقی معمولی دو سوم باتری برای شکافتن هوا توسط خودرو مصرف می‌شود. به منظور کاهش مصرف انرژی خودرو ویژن EQXX با قسمت جلو پنجره کوچک‌تری طراحی شده که یعنی مقاومت هوا کمتر است. پهن تر بودن چرخ‌های عقب نیز امکان جریان یافتن موثر هوا را فراهم می‌کند.

مرسدس یکی از چندین کمپانی سازنده خودرو نظیر فورد و جنرال موتورز است که برنامه‌های زیادی برای وسایل نقلیه الکتریکی دارد. مشتریان می‌توانند تا سال ۲۰۲۵ آپشن تماماً برقی را برای هر مدلی از مرسدس بنز که بخواهند، انتخاب کنند. مرسدس نیز قصد دارد تمام خودروهای خود را طی ده سال کاملاً برقی کند.

طی مسافت تا ۳۰۰ مایل می‌باشند. طراحی این کانسپت آینده با در نظر داشتن عنصر پایداری در ذهن صورت گرفته است. در داخل بنز ویژن EQXX از محصولات حیوانی استفاده نشده و صندلی‌های آن نیز از الیاف قارچ و کاکتوس تهیه شده‌اند. پلاستیک‌های داخل خودرو از ضایعاتی که در حالت عادی وارد زمین‌های دفن زباله می‌شوند، تولید می‌گردد. موکت خودرو نیز از الیاف بامبو تهیه می‌شود. به گفته کمپانی مرسدس استفاده از این مواد اولیه باعث کاهش ردپای کربن حاصل از چرم تا ۵۰ درصد می‌شود.

مهندسان به جای افزایش اندازه و وزن باتری بر روی بهبود چگالی انرژی آن کار کرده‌اند. در این کانسپت فضای اشغالی توسط باتری تقریباً نصف و وزن آن یک سوم باتری‌های با ظرفیت مشابه شده است. در سقف این خودرو نیز یک سری پنل‌های



کمپانی مرسدس بنز از کانسپت برقی دوستدار محیط زیست جدید خود رونمایی کرده است؛ ماشینی که ممکن است یک روز با تنها یک بار شارژ شدن رانندگان را از نیویورک به دیترویت برساند.

این خودرو که بر اساس تست‌های شبیه‌سازی کامپیوتری، VISION EQXX نام گرفته است، می‌تواند با یک بار شارژ مسافت حدود ۱۰۰۰ کیلومتر (۶۲۰ مایل) را طی کند. خودرو برقی نیسان لیف اولیه با یک بار شارژ حدود ۷۴ مایل را می‌پیمود و ماشین‌های برقی امروزی نیز با همین میزان شارژ قادر به

تولید عایق‌های تهیه شده از ضایعات نساجی توسط کمپانی لایکرا

متوسط که هر دو عایق حاوی ۸۵ درصد یا بیشتر الیاف بازیافتی شامل ۵۰ درصد یا بیشتر ترمولایت تهیه شده از الیاف پلی‌اتیلن بازیافتی و ۳۵ درصد یا بیشتر الیاف جدید تهیه شده از ضایعات نساجی می‌باشند.

هر دو عایق دوام عالی و عملکرد منحصر به فردی ایجاد می‌کنند ضمن این که زیست سازگار هستند.

در این عایق‌ها گرمای ایجاد شده در واحد وزن و سایر خواص ترکیبات عایق بالاتر از سطح موردنیاز در صنعت است.

لایکرا با این کار سعی دارد ضمن کمک به صنایع نساجی برای رفع مشکل ضایعات، با به‌کارگیری ضایعات نساجی به عنوان ماده اولیه‌ای برای تولید الیاف کارکردی تجاری به گردشگری بودن در این صنعت نیز کمک کند.

متخصص در فناوری‌های گرم کردن می‌باشد. در این فناوری از ضایعات نساجی که قرار بود دور ریخته یا سوزانده شوند، استفاده می‌شود و آن‌ها را به الیاف با کارایی بالا که در عایق‌بندی کاربرد دارند، تبدیل می‌کنند. پس از جمع‌آوری پارچه‌های ضایعاتی از تولیدکنندگان پوشاک چهار فرایند را بر روی آن‌ها انجام می‌دهند: (۱) پالایش و دی‌پلیمریزاسیون (۲) تولید چیپس (۳) شکل‌گیری الیاف و (۴) حلاجی و تولید عایق. از الیاف جدید می‌توان در ترکیبات عایق منحصر به فرد استفاده کرد و در کنار ایجاد خواص پایداری بی‌نظیر، عملکرد گرم‌کنندگی منحصر به فردی نیز به آن‌ها بخشید. لایکرا در ابتدا الیاف مورد استفاده در عایق را به دو صورت مختلف عرضه کرد: ظریف و



کمپانی لایکرا پیشرو در توسعه الیاف نوآورانه و فناوری‌های جدید در صنایع نساجی و پوشاک، الیاف THERMOLITE® EcoMade را که صد در صد از ضایعات نساجی تهیه می‌شود، عرضه کرده است. این الیاف در حال حاضر در موارد عایق‌بندی کاربرد دارند. الیاف ترمولایت اکومید جدیدترین نوآوری دوستدار محیط زیست از یکی از شناخته شده‌ترین شرکت‌های



روشی جایگزین برای شستشوی جین با مصرف آب و مواد شیمیایی کمتر

رنگری شده با آن یکنواخت تر و بهتر است ضمن این که ترکیبات شیمیایی آن برای کارگران و مصرف کنندگان کنترل شده تر و ایمن تر می باشد.

در فناوری جی ۲ دینامیک جینولوجیا نیز برای کاهش میزان مصرف آب و مواد شیمیایی از اوزون استفاده می شود. به گفته کمپانی این فناوری باعث افزایش یکنواختی و پایداری پارچه می شود و پارچه را برای سایر فناوری ها مانند لیزر بیشتر آماده می کند.

این فرایند ضمن دارای بودن مزایای زیست محیطی باعث صرفه جویی در زمان و هزینه در کارخانجات تکمیل پوشاک نیز می شود. روش جدید شرکت های آرکروما/جینولوجیا برای سایر سیستم های رنگری آرکروما نظیر ایندیگو رفلکشن یا پیور آندرتونز و همچنین فرایند رنگری پد-اکس آرکروما برای پارچه های تاری پودی نیز مناسب است.

جلا، نرمی و رنگ بهتر بر روی کالا انجام می گردد. در هر دو فرایند سنتی شستشو و مرسریزاسیون برای از میان بردن ناخالصی ها و مواد ته نشین شده بر روی پارچه و ایجاد بهترین PH نیاز به چندین مرحله فرایند شستشو با مصرف بالای آب است. در این فرایند ممکن است مواد مضرمانند آنیلین آزاد شود؛ ماده ای سرطان زا که در ایندیگو وجود دارد. جینولوجیا و آرکروما با توجه به این مساله، سیستم رنگری بدون آنیلین آرکروما با نام پیور ایندیگو آیکون و فناوری تکمیل فاقد مواد شیمیایی جینولوجیا با نام جی ۲ دینامیک را با یکدیگر ترکیب کرده اند. سیستم رنگری فاقد آنیلین آرکروما بر مبنای یک نوآوری با عنوان دنیزول پیور ایندیگو است که در ماه می سال ۲۰۱۸ توسط کمپانی عرضه شد. به گفته آرکروما این سیستم عملکردی مشابه ایندیگو دارد و کیفیت محصولات



شرکت های آرکروما - تولیدکننده مواد شیمیایی تخصصی - و جینولوجیا - متخصص تکمیل های پایدار - موفق به توسعه روشی برای شستشوی جین شده اند که صد در صد فاقد مواد شیمیایی بوده و مصرف آب آن ۹۰ درصد کمتر است. این شرکت ها به طور مشخص روشی جایگزین برای شستشوی جین و عملیات مرسریزاسیون ارائه داده اند. در فرایند شستشوی متداول جین برای پاک کردن رنگزاهای تثبیت نشده و سایر ناخالصی ها از روی کالا آب زیادی مصرف می شود. تکمیل مرسریزاسیون نیز به منظور ایجاد

مازاد تجاری ۴ میلیارد دلاری ویتنام در سال ۲۰۲۱

در سال ۲۰۲۱ آمریکا بزرگ ترین بازار صادراتی ویتنام بوده و ۹۵/۶ میلیارد دلار از معاملات را به خود اختصاص داده در حالی که چین با درآمد ۱۰۹/۹ میلیارد دلاری بزرگ ترین بازار واردات این کشور بوده است. مازاد تجاری ویتنام با اتحادیه اروپا حدود ۲۳ میلیارد دلار و کسری تجاری آن با چین ۵۴ میلیارد دلار بوده است.

به گفته وزیر صنایع و بازرگانی ویتنام، این کشور قصد دارد در سال ۲۰۲۲ با تقویت بازارهای صادراتی، اجرایی کردن توافقنامه های تجاری آزاد و به حداقل رساندن چالش ها از شرکت ها حمایت کرده و صادرات خود را گسترش دهد.

بوده که نسبت به سال قبل از آن ۲۲/۶ درصد افزایش داشته است. سال گذشته ارزش کالاهای صادر شده از ویتنام ۳۳۶/۲۵ میلیارد دلار بوده که شاهد ۱۹ درصد رشد سالانه بوده است. مجموع واردات کشور نیز در این سال ۳۳۲/۲۵ میلیارد دلار بوده که نسبت به سال قبل از آن ۲۶/۵ درصد افزایش یافته است. مجموع معاملات خارجی ویتنام در ماه دسامبر با رشد ۶/۴ درصدی ماهانه و ۱۹/۷ درصدی سالانه به ۶۶/۵ میلیارد دلار رسید. حجم معاملات صادراتی برای حدود ۳۵ کالای ویتنامی بالغ بر یک میلیارد دلار بوده است.



به گفته مدیر اداره کل آمار (GSO) -نگوین تی هونگ- مازاد تجاری ویتنام در سال ۲۰۲۱، ۴ میلیارد دلار بوده است. این ششمین سالی است که درآمد وارداتی کشور کمتر از درآمد حاصل از صادرات آن می باشد. در سال ۲۰۲۱ مجموع درآمد معاملات خارجی کشور بالغ بر ۶۶۸/۵ میلیارد دلار

تولید الیاف جدید بر پایه گیاه توسط کمپانی نوردیک با یوپراداکتز

جدید در محصولات خود استفاده کرده بودند در حال تجاری سازی محصولات خود و حرکت به سمت تولید در مقیاس صنعتی می‌باشند.

بسیاری از این فناوری‌ها از فنلاند می‌آید برای مثال الیاف Ioncell دانشگاه آلتو، الیاف Kuura از کمپانی Metsä Spring، الیاف Spinnova و الیاف Infinna.

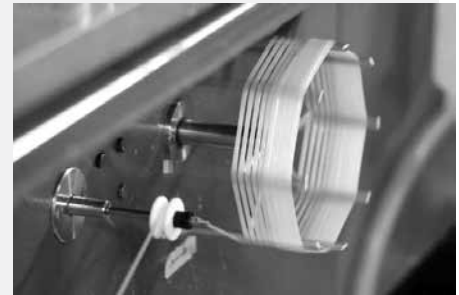
کمپانی نوردیک با یوپراداکتز در سال ۲۰۲۰ با همکاری دانشگاه تامپره در فنلاند توسعه یک فناوری مقرون به صرفه و مقیاس پذیر را برای تولید الیاف نساجی آغاز کرده است.

به کارگیری فناوری AaltoCell برای تولید الیاف نساجی برای سال‌های تحت بررسی و ارزیابی بوده است. با استفاده از این روش سلولز در ابتدا به ذرات کوچک تر و پس از آن به الیاف نساجی مشابه ویسکوز تبدیل می‌شود.

آن تا ۳۰ درصد بیشتر است، دارای مزایای قابل توجهی می‌باشد. کیفیت این الیاف «نزدیک به ویسکوز با خواصی مشابه پنبه» تعریف شده است اما این پتانسیل را نیز دارند که در طولانی مدت جایگزین پلی استر شوند. فرایند تولید الیاف جدید در کارخانجات تولید الیاف ویسکوز قابل انجام است و باعث حذف استفاده از ماده سمی دی سولفید کربن می‌شود.

یک واحد تولید نمونه اولیه به ارزش ۳۰ میلیون یورو با ظرفیت تولید سالانه ۱۰۰۰۰ تن الیاف نوراتکس در جنوب شرقی شهر لاپرنتا در فنلاند احداث خواهد شد. این واحد در نزدیکی ۶ کارخانه تولید پالپ قرار خواهد داشت.

رقابت بر سر تولید الیاف نساجی جدید روز به روز در حال بیشتر شدن است. تولیدکنندگانی که زودتر از بقیه از الیاف



کمپانی نوردیک با یوپراداکتز اسپین آف دانشگاه آلتو ادعا می‌کند که موفق شده با به کارگیری فناوری ثبت شده خود به نام AaltoCell الیاف گیاهی جدیدی را بدون نیاز به مواد شیمیایی مضر یا حلال‌های گران قیمت تولید کند.

الیاف جدید که Norratex نام دارند را می‌توان با محصولات جانبی بخش جنگل، ضایعات نساجی و پالپ معمولی کاغذ تولید کرد که در مقایسه با الیاف ویسکوز متداول که از حل کردن پالپ تهیه می‌شود و هزینه

توافق بین هلند و سازمان بین‌المللی کار برای ارتقای مهارت نیروی کار در ویتنام

صنعت پایدارتر، انعطاف پذیرتر و جامع تر با فرصت‌های شغلی برای زنان و مردان می‌باشد.

دولت هلند عقیده دارد که یک زنجیره تامین پایدار در صنعت نساجی پیش شرط بهبود یافتن از اثرات ناشی از پاندمی است.

در پروژه جدید از تجربه پروژه‌های مشابه سازمان بین‌المللی کار در برزیل، اتیوپی، اردن و پرو و همچنین دستاوردهای برنامه‌های پیشین توسعه مهارت‌ها در ویتنام استفاده خواهد شد. علاوه بر آن یافته‌های به دست آمده از پروژه جدید از طریق ایجاد یک پلتفرم منطقه‌ای در مورد مهارت‌های مورد نیاز در آینده در بخش منسوجات و پوشاک آسیا اقیانوسیه، با سایر اعضای سازمان بین‌المللی کار به اشتراک گذاشته خواهد شد.

ویتنام، صنایع نساجی و پوشاک این کشور در سال جاری به هدف خود که رسیدن به درآمد صادراتی ۳۹ میلیارد دلار بود، دست خواهد یافت. این رقم مشابه درآمد حاصل از صادرات در سال ۲۰۱۹ می‌باشد.

سازمان بین‌المللی کار در قالب بخشی از یک پروژه دو ساله جدید که از ژانویه ۲۰۲۲ آغاز شده است، از دولت و سازمان‌های کارفرمایان و کارگران حمایت خواهد کرد تا بتواند در یابده که صنعت نساجی و کارگران آن در حال حاضر و در آینده نیازمند چه مهارت‌هایی هستند.

تمرکز این پروژه بیشتر بر روی افرادی است که به دلیل بحران کووید-۱۹ و افزایش دیجیتال سازی و اتوماسیون در صنایع با خطر از دست دادن شغلشان مواجه هستند. این یک گام مهم به سوی ساخت یک



سازمان بین‌المللی کار (ILO) برای اجرای پروژه‌های جدید در ارتباط با مهارت‌های مورد نیاز در آینده در بخش پوشاک ویتنام، توافقنامه‌ای را با دولت هلند امضا کرده است.

بنابه گزارش وزارت صنایع و بازرگانی ویتنام، حدود ۲/۷ میلیون نفر در صنعت نساجی و پوشاک این کشور مشغول به کار هستند که بیشتر آنان رازنان تشکیل می‌دهند. بر اساس جدیدترین گزارش انجمن نساجی و پوشاک



نشست‌های پنبه در ترکیه و افزایش فروش پنبه آمریکایی

نشست‌های فوق‌العاده‌ی این فرصت را به اعضای هیات آمریکایی داد تا از نزدیک و به‌طور مستقیم با مشتریان خود صحبت کنند و با موانع و مشکلاتی که آن‌ها در استفاده از پنبه آمریکایی در محصول خود روبرو هستند آشنا شوند و از ترندهای بازار در ترکیه بیشتر بدانند چون احتمالاً در آینده بر صادرات پنبه از آمریکا به این کشور تاثیر گذار خواهد بود. این گروه در روز آخر از سفر خود روز پنبه را در شهر آدانا جشن گرفتند. نمایندگان کارخانجات نساجی و همچنین نمایندگان صادرکنندگان آمریکایی نیز به این گروه ملحق شدند تا بیشتر در مورد صنعت پنبه آمریکا و شورای بین‌المللی پنبه اطلاعات کسب کنند. بر اساس مطالعه‌ای که پس از رویداد روز پنبه انجام شد، ۸۴ درصد شرکت‌کنندگان از این رویداد بسیار رضایت داشتند و ۸۰ درصد آن‌ها نیز به احتمال خیلی زیاد شرکت در آن را برای سال آینده به همکاران خود پیشنهاد می‌دهند. پیش‌بینی می‌شود ۹۳ درصد از کارخانجات نساجی حاضر در این رویداد در سال آینده محصولات پنبه‌ای یا پنبه آمریکایی مازاد خریداری کنند.

است. ترکیه در سال ۲۰/۲۱ چهارمین واردکننده بزرگ پنبه بوده و انتظار می‌رود واردات پنبه خود را در آینده افزایش دهد. این فرصتی برای صادرکنندگان پنبه آمریکا به‌شمار می‌آید به‌ویژه این که دولت ترکیه در آوریل سال ۲۰۲۱ عوارض آنتی دامپینگ بر روی پنبه آمریکایی را برداشت و خرید پنبه باکیفیت آمریکایی را برای کارخانجات نساجی داخلی تسهیل کرد.

در این سفر افراد پیشرو در صنعت پنبه آمریکا؛ تامی هایدن (LDC)، استیو ویلیامز (Jess Smith & Sons Cotton Co)، دونالد رابینسون (Carolinan Cotton Growers Co-), مارشال هاردویک (Hardwick operative)، مارتین پلانتینگ (Planting Co) و مارک لوکوویتز (Supima) در طول بازدید از استانبول، غازیانتپ و آدانا با هم‌تایان خود در صنعت نساجی ترکیه دیدار کردند. این گروه همچنین دیدارهایی را با انجمن صادرات نساجی و مواد اولیه خام استانبول، انجمن تولیدکنندگان و پوشاک ترکیه و صاحبان کارخانجات نساجی بانفوذ داشتند تا در مورد مزایای پنبه آمریکا بحث و گفتگو کنند.



پس از برگزاری روز پنبه در ترکیه در ۲۸ اکتبر که نخستین رویداد حضوری در کشور از زمان آغاز همه‌گیری کووید ۱۹ بود، انتظار می‌رود کارخانجات نساجی ترکیه در سال ۲۰۲۲ حدود ۷۰۰۰۰۰ عدل پنبه آمریکایی مازاد و محصولات پنبه‌ای خریداری کنند. در روز پنبه نمایندگان از انجمن ACSA، سازمان تجاری AMCOT، تولیدکنندگان پنبه آمریکا و سوییما با بیش از ۱۰۰ نماینده از کارخانجات نساجی ترکیه دیدار کردند. هیات اجرایی COTTON USA از تاریخ ۲۳ تا ۲۹ اکتبر در ترکیه حضور داشت. شورای بین‌المللی پنبه (CCI) میزبان این هیات اجرایی در ترکیه بود چون همان‌طور که می‌دانیم آمریکا در زمینه صنعت نساجی و پنبه در جهان از اهمیت زیادی برخوردار

افزایش ۲۶/۰۵ درصدی صادرات منسوجات و پوشاک پاکستان از ژوئیه تا دسامبر ۲۰۲۱

که واردات نخ ابریشمی مصنوعی نیز ۳۳/۴۷ درصد افزایش یافته و به ۴۲۷/۵۹۹ میلیون دلار رسیده است. ارزش واردات ماشین‌آلات نساجی به پاکستان نیز در این دوره افزایش چشمگیری داشته و با رشد ۸۸/۲۴ درصدی، ۴۳۴/۶۷۶ میلیون دلار بوده است. در سال مالی ۲۰۲۰-۲۱ که در سی‌ام ژوئن به پایان می‌رسد، صادرات منسوجات و پوشاک از پاکستان ۲۲/۹۴ درصد نسبت به سال مالی گذشته افزایش یافته و از ۱۲/۵۲۶ میلیارد دلار به ۱۵/۴۰۰ میلیارد دلار رسیده است. ارزش صادرات در سال مالی ۲۰۱۸-۱۹، ۱۳/۳۲۷

به ۱/۸۳۱ میلیارد دلار رسیده است. صادرات نخ پنبه‌ای از ژوئیه تا دسامبر ۲۰۲۱، ۵۲/۳۳ درصد افزایش داشته و به ۶۱۰/۴۲۷ میلیون دلار رسیده است. صادرات پارچه پنبه‌ای نیز در این دوره با رشد ۲۱/۳۵ درصدی به ۱/۱۳۴ میلیارد دلار رسیده است. داده‌ها نشان می‌دهد که صادرات کالای خواب ۱۹/۰۴ درصد زیاد شده و به ۱/۶۵۹ میلیارد دلار در طول این شش‌ماه رسیده است. از سوی دیگر از ژوئیه تا دسامبر ۲۰۲۱ ارزش واردات الیاف مصنوعی ۴۳/۱۶ درصد نسبت به دوره مشابه سال قبل بیشتر شده و به ۴۰۴/۵۳۵ میلیون دلار رسیده ضمن این

در شش ماهه اول سال مالی ۲۰۲۱/۲۲، ارزش صادرات منسوجات و پوشاک از پاکستان ۲۶/۰۵ درصد افزایش یافته است. بر اساس داده‌های به دست آمده از اداره آمار پاکستان، درآمد حاصل از صادرات منسوجات و پوشاک کشور در دوره مذکور ۹/۳۸۱ میلیارد دلار و در دوره مشابه سال قبل یعنی از ژوئیه تا دسامبر ۲۰۲۰، ۷/۴۴۲ میلیارد دلار بوده است. در این دوره شش‌ماهه صادرات منسوجات کشفاف نسبت به دوره مشابه سال قبل شاهد رشد شدید ۳۵/۲۱ درصدی بوده و به ۲/۵ میلیارد دلار رسیده و صادرات پوشاک آماده غیرکشفاف نیز با رشد ۲۲/۹۳ درصدی

لباس‌های ورزشی سنگین‌تر برای افزایش کارایی تمرینات

این یک ترکیب و فرایند اختصاصی است. جلیقه‌های وزنه دار بیشتر حجیم هستند اما ما از مواد اولیه و طراحی استفاده کرده ایم که شما را محدود نمی‌کند. این لباس همراه با شما حرکت می‌کند و در نتیجه مجبور نیستید هیچ گونه تغییری در حرکات عادی خود ایجاد کنید.

وزن لباس‌های ورزشی مردانه تا ۹ پوند و زنانه تا ۵ پوند است. در حالی که وزن مازاد به طور یکنواخت در لباس توزیع شده، گروه ماهیچه‌های کلیدی و مناطق استراحت توسط تیم شناسایی می‌شود تا بیشترین عملکرد حاصل گردد. برای مثال در قسمت چهارسرران و همسترینگ نقاط برآمده وزن دار به کار گرفته می‌شود اما در شلوارهای ورزشی زنانه در منطقه اطراف زانو و باسن از آن‌ها استفاده نمی‌شود.



قسمت داخلی این لباس‌ها مسطح است و در تهیه آن مواد اولیه تنفس‌پذیر به کار رفته است. این مواد بادوام بوده و قابل شستشو با ماشین لباسشویی می‌باشند. این لباس‌ها نه تنها راحت هستند بلکه نگهداری از آن‌ها نیز ساده است. در لیست مسئولیت‌های کمپانی امورفو مساله حفاظت از محیط زیست نیز مشاهده می‌شود.

هاسفورده می‌گوید تیم توسعه در حال تحقیق و بررسی مواد اولیه پایدارتر بوده و برای خنثی سازی و کاهش انتشارات کربن با سازمان Carbon Neutral همکاری کرده است.

بدون ایجاد تغییر در تمرینات ورزشی اثربخشی آن‌ها را بیشتر کرد. در واقع اضافه کردن تنها ۱ تا ۵ درصد از وزن بدن شخص به لباس می‌تواند میزان کالری‌سوزی را تا ۸ درصد، قدرت را تا ۸ درصد و کار انجام شده را تا ۶ درصد افزایش دهد.

هاسفورده که پیش از این به مدت ۱۵ سال در کمپانی نایک فعالیت می‌کرد می‌گوید نکته مهم لباس‌های ورزشی جدید این است که وزن اضافه شده به آن‌ها آن قدری نیست که شما مجبور به تغییر تمرینات خود باشید. قرار نیست این وزن اضافی بر تکنیک یا فرم شما تاثیر بگذارد.

ایده به‌کارگیری اصل میکرولود مربوط به استفان اولندر-کارمند سابقه پیشین و مدیرعامل فعلی کمپانی نایک-است. زمانی که او به عنوان معاون بخش نوآوری‌های جهانی دیجیتال در نایک مشغول بررسی ایده‌های مختلف بود، به یک جلیقه وزنه‌دار برخورد کرد و با خود فکر کرد که زمان آن رسیده تا به این محصول نظامی حال و هوایی مدرن ببخشد.

نتیجه این ایده تولید یک مجموعه از لگینگ، شلوارک، تاپ و جلیقه زنانه و مردانه بوده است. این محصولات که با نام Gravity Sportswear شناخته می‌شوند در تمرین با وزنه، دو، دوچرخه‌سواری و تناسب اندام عمومی کاربرد دارند. وزن جلیقه از طریق اضافه کردن بلبرینگ‌های محصور شده به درون پارچه و وزن لباس‌های دیگر با استفاده از یک روش چاپ تخصصی ایجاد می‌شود.

لیز ترزو، مسئول نظارت بر توسعه محصول در کمپانی امورفو و یکی دیگر از کارکنان با سابقه کمپانی نایک می‌گوید: «عملیات خاصی بر روی پارچه کارکردی انجام می‌شود تا وزن اضافی را در آن ایجاد کند.



تمرکز صنایع نساجی و پوشاک سال‌ها بر روی کم کردن وزن لباس‌های ورزشی بوده است. تنها در طول دوازده‌ماه گذشته کمپانی پرسپو به تولید لباس‌های فشاری یا لباس‌های ورزشی چسبان سبک پرداخته است، کمپانی‌های آدیداس و مگمایستر بیس لیرهای دوستدار محیط زیست و سبک تولید کرده‌اند و کمپانی ایفل رود نیز اولویت خود را کفش‌های رانینگ سبک قرار داده است.

آیا تمرکز بر سبک بودن منسوجات ورزشی مانع از توجه صنعت به سایر جنبه‌ها شده است؟ به نظر می‌رسد برند جدید لباس ورزشی Omorpho به این موضوع پرداخته است.

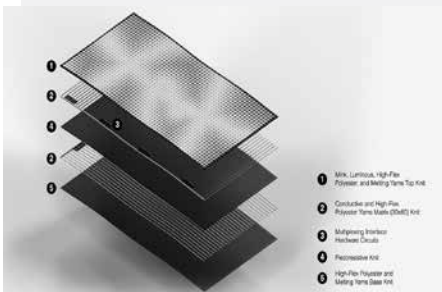
گرث هاسفورده، مدیر ارشد اجرایی و مالی در کمپانی امورفو می‌گوید: «سبک بودن لباس همیشه هم منطقی به نظر نمی‌رسد. فردی که به باشگاه ورزشی می‌رود احتمالاً یک تاپ فوق سبک اولین انتخاب او برای پوشیدن است اما اولین کاری که در باشگاه انجام می‌دهد، استفاده از وزنه‌ها و در واقع اضافه کردن وزن است. ایده ما هم اضافه کردن وزن به لباس برای افزایش کارایی در هنگام انجام تمرینات ورزشی می‌باشد.» طراحی لباس‌های برند امورفو بر اساس اصل MicroLoad انجام شده است. با قرار دادن برآمدگی‌های کوچک وزن‌دار بر روی قسمت‌هایی از بدن که در حال حرکت است می‌توان درگیری ماهیچه‌های فعال را افزایش داد. این بدان معناست که می‌توان



در آمدن نوای موسیقی از فرش‌های الکترونیک با رقصیدن بر روی آن‌ها

سه‌بعدی مربوط به زمان و مکان را تولید کرده و آن را درون MIDI (رابط دیجیتالی سازهای موسیقی) مپ می‌کنند تا نت‌های مجزا از آن خارج شود.

ویکا کسونو می‌گوید: «این فرش یک ساختار کشف‌شده چندلایه در هم قفل‌شونده است. در واقع با این طراحی می‌توان در لایه‌های داخلی فرش الگوهای حسگر و در لایه بیرونی آن نیز ظاهری زیبا داشت. محل قرارگیری شما بر روی فرش، شدت فشار و ضربه‌ای که به آن وارد می‌آورد و شدت تعامل شما با فرش تعیین‌کننده صدای به وجود آمده از فرش است و از آن جایکه MIDI یک زبان جهانی برای تولید صداست، شما می‌توانید خط موسیقایی خودتان را داشته باشید.»



در واقع این بدان معناست که هر موزیکی را می‌توان برنامه‌ریزی و تولید کرد. تیم تحقیقاتی این کار را با کمک یک رقصنده برای این فرش جادویی نشان دادند و آن را برای قطعه ونوس سان رایز برنامه‌ریزی کردند.

از آن جایی که این فرش بر روی ماشین‌های کشف‌شده صنعتی موجود قابل تولید است و تخته مدار آن نیز با استفاده از فرایندهای استاندارد ساخته می‌شود پس تولید آن اقتصادی و مقیاس‌پذیر می‌باشد.

به عقیده ویکا کسونو این واقعیت که فرش جادویی برای کاربردهای مختلفی قابل برنامه‌ریزی می‌باشد، بسیار جذاب است.

جاوه‌ای و ایکات بالیایی دارای الگوها و طرح‌های منحصر به فردی هستند که معانی ویژه‌ای را با خود به همراه دارند. آن‌ها اغلب کامل‌کننده موسیقی و رقص سنتی این کشور می‌باشند. این موضوع به من الهام بخشید تا این نگرش هنری و انسانی را در طراحی منسوجات «هوشمند» به کار بگیرم.»

این فرش که بر روی یک ماشین کشف‌شده مسطح تولید شده است، از چند لایه تشکیل می‌شود. لایه‌های بالایی و پایینی ماتریس‌هایی از خطوط رسانای عمود بر هم است که با استفاده از نخ‌های تاب داده شده که از مینک، الیاف نورانی، پلی‌استر با انعطاف‌پذیری بالا و الیاف ترموپلاست تهیه می‌شوند، به صورت کشف‌شده بافته می‌شود. بافتار خز مانند ناشی از استفاده از نخ‌های مینک مصنوعی باعث ایجاد یک زیردست نرم در فرش می‌شود. با بخاردهی به الیاف ترموپلاست نیز منسوج کشف‌شده چندلایه ذوب شده و به یک سطح سخت تبدیل می‌شود. علاوه بر آن لایه بیرونی فرش نیز در اثر حضور نخ‌های نورانی در تاریکی می‌درخشد.

لایه میانی فرش (از پلی‌استر و نخ‌های رسانای پوشش‌دهی شده با نقره تشکیل می‌شود) یک منسوج کشف‌شده دارای اثر پیرومقاومتی است که با تعامل با ماتریس‌ها یک شبکه توری حساس به فشار را تشکیل می‌دهد.

خطوط رسانای کشف‌شده به سخت‌افزاری متصل هستند که از مولتی‌پلکسرها، شیفت رجیسترها، تقویت‌کننده‌های عملیاتی و یک میکروکنترلر که وظیفه خواندن هر پیکسل حسگر فشار و ارسال آن به یک کامپیوتر را دارد، تشکیل می‌شود. این پیکسل‌ها داده‌های حسگر



محققان موسسه فناوری ماساچوست در آمریکا موفق به توسعه فرش کشف‌شده شده‌اند که نسبت به فشار حساس است. این فرش که Tapis Magique (فرش جادویی) نامیده می‌شود، بر اساس وضعیت بدن فرد از خود صدا تولید می‌کند و برای رقص و انجام فعالیت‌های ورزشی در منزل قابل استفاده می‌باشد ضمن این که کاربرد سنتی خود به عنوان فرش و عایق را نیز حفظ کرده است.

ایرماندی ویکا کسونو، دستیار تحقیق در گروه محیط‌های پاسخگو در موسسه فناوری ماساچوست می‌گوید: «این پروژه در اوایل سال ۲۰۲۱ آغاز شده است. من در حال کار بر روی تشک‌های حساس به فشار که از طریق تعامل بین سطح و قابلیت شناسایی حرکات و حالت‌های بدن را دارند، بودم و ایده استفاده از آن را در رقص تعاملی در سر داشتم.»



من در اندونزی بزرگ شده‌ام، جایی که دارای فرهنگ و هنرهای غنی نساجی می‌باشد؛ این برای من الهام‌بخش بوده است. منسوجات اندونزیایی مانند باتیک

افزایش روی آوردن جوان‌ها به مد دست دوم



تهیه می‌شوند و لباس‌های مهمانی نیز تنها یک یا دو بار پوشیده شده و سپس دور ریخته می‌شوند. در این مطالعه تنها ۵ درصد از افراد بالای ۵۵ سال به پوشیدن لباس اجاره‌ای یا دست دوم در کریسمس امسال اشاره کرده‌اند و کمتر از یک چهارم آن‌ها گفته‌اند که در آینده نیز این کار را تکرار خواهند کرد. در این مطالعه از ۲۰۹۴ بزرگسال در سطح بریتانیا نظرسنجی شده بود.

علاوه بر آن نیمی از زنان (۵۱ درصد) اعلام کرده‌اند که در آینده به اجاره یا خرید لباس دست دوم فکر می‌کنند در حالی که در مردان این مقدار تنها ۲۱ درصد بوده است. همچنین ۱۷ درصد از جوانان ۱۸ تا ۲۴ ساله مایل به خرید لباس یا هدیه دست دوم برای کریسمس بودند و دلیل اصلی آن را نگرانی‌های زیست محیطی عنوان کردند. تاثیر مد سریع بر برده‌داری مدرن و سایر انواع استثمار نیز از دیگر دلایلی است که توسط موسسه بیان شده است.

همه افراد و نه فقط جوان‌ها باید در مقابل برده‌داری مدرن و سایر انواع زورگویی در محیط‌های کاری موضع‌گیری کنند. هر شخص می‌تواند با اتخاذ تصمیمات اخلاقی در هنگام خرید آغازگر تغییرات بنیادین باشد که این به نفع افرادی است که در زنجیره‌های جهانی تامین مد کار می‌کنند. بر اساس برآوردها صنعت مد سالانه ۹۸ میلیون تن مواد اولیه تجدیدناپذیر مصرف و ۹۲ میلیون تن ضایعات تولید می‌کند.

توجهات به مسایل زیست محیطی و اخلاقیات جلب شود.

کری جانسون همسر نخست وزیر انگلیس حتی برای مراسم عروسی خود یک لباس کرایه کرده است. در میان این افراد نام دوشس کمبریج نیز به چشم می‌خورد که برای پوشیدن لباس‌های تکراری معروف شده است.

پروفیسور دن پارسونز، مدیر موسسه انرژی و محیط زیست دانشگاه هال که خانه بیش از صد محقق تغییرات اقلیمی به‌شمار می‌رود گفت که این مطالعه به وضوح آشکار می‌کند که جوان‌ترها روز به روز بیشتر از مد سریع روی برمی‌گردانند که می‌تواند به دلیل ملاحظات زیست محیطی یا اخلاقی باشد.

پروفیسور پارسونز اضافه می‌کند که آن‌ها باید دهه‌ها با اثراتی که فرهنگ دورریختن لباس ایجاد می‌کند، زندگی کنند البته اگر نگوئیم قرن‌ها.

لباس‌های دورریخته شده‌ای که در اثر ظهور مد سریع تولید و بر روی هم انبار شده است، نقش کلیدی در آن چه آن را سونامی جهانی زباله‌های میکروپلاستیکی می‌نامیم، دارند.

این که هرروز جوانان بیشتری به سمت جامعه‌ای آگاه و حساس به مسایل اکولوژیکی پیش می‌روند بسیار دلگرم‌کننده است. اجاره لباس و همچنین «نه» گفتن به مد سریع یک قدم بزرگ در این مسیر می‌باشد. بسیاری از لباس‌ها از پلیمرها

بر اساس نظرسنجی که توسط موسسه YouGov با مشارکت دانشگاه هال انجام شد، هرروزه بر تعداد جوانانی که از فست فشن یا مد سریع روی برمی‌گردانند افزوده می‌شود. بر اساس این تحقیق یک چهارم از افراد ۱۸ تا ۲۴ ساله برای جشن کریسمس امسال از لباس‌های دست دوم یا اجاره‌ای استفاده کرده‌اند.

۲۵ درصد از جوانان ۱۸ تا ۲۴ ساله از لباس‌های دست دوم یا اجاره‌ای برای مهمانی‌های سال نو استفاده کرده‌اند و بیش از نیمی از آن‌ها (۵۸ درصد) گفته‌اند که در آینده نیز این کار را دوباره انجام خواهند داد. بر اساس این تحقیق افراد جوان‌تر در مقایسه با افراد مسن به طرز محسوسی تمایل بیشتری به خرید لباس یا هدیه‌های استفاده شده برای کریسمس دارند. آن‌ها دلیل اصلی این کار را نگرانی از پیامدهای زیست محیطی خرید لباس نو عنوان کرده‌اند.

به گفته دانشگاه در سال‌های اخیر اجاره کردن، استفاده دوباره از لباس و یا شریک شدن آن با دیگران توسط افراد مشهور بسیار رواج یافته است تا از این طریق



بخش چهارم



تهیه و تنظیم:
مهندس اکبر شیرزاده

پژوهشی در بهره‌گیری از ابریشم در صنعت نساجی

رساندند. صحرانشینان آن سامان، اسبان تازه نفس به آنها دادند و خانان جوان با آن اسبان از قره‌قوم گذشتند و به گورگیج- پایتخت خوارزم- رسیدند.

در آن‌جا به معارف و محتشمان اعلام کردند که خوارزمشاه وصیت خود را تغییر داده و سلطان جلال‌الدین را به جانشینی خود نامزد کرده است. با آن‌که اوزلاغ شاه ولیعهد سابق- این سخن را تأکید کرد اما خاندان قبیچاق نخواستند به خدمت سلطان دیگری که از تبارشان نیست، گردن ندهد و در نهان پیمان بستند که جلال‌الدین را به قتل برسانند. اینانج خان که از کالف آمده بود؛ او را از این توطئه آگاه ساخت. جلال‌الدین گفت: «در این شهر که کزدم‌ها و رطیلان حتی در برابر خطر نیز روی وفاق و اعتماد ندارند، جای ماندن نیست.» آنگاه شبگیر با تیمورملک و سیصد تن ترکمن، پنهانی گورگنج را ترک گفت و از راه قره‌قوم رهسپار جنوب شد.

این گروه کوچک، راه درازی را که کاروان‌ها

معروف بود و به سبک پارچه‌های ابریشمی چین تهیه می‌شد و پارچه‌های ابریشمی ساتن یزد بسیار ظریف و زیبا بود.

پارچه‌های این دوره با ظرافت و زیبایی و نقش و نگار متنوع بافته می‌شد و تنها درباریان، حاکم و اشراف لباس‌های خود را از آن انتخاب می‌نمودند؛ حتی مقداری از این پارچه‌ها به شرق دور نیز صادر می‌شد. نقش و نگارهایی که روی این پارچه‌های ابریشمی اجرا می‌شد عبارت بودند از صحنه جنگ، منظره شکار، گل‌ها و حاشیه‌های زینتی.

آخرین روزهای خوارزم بزرگ؛ سلطان جلال‌الدین، چنگیزخان را به آوردگاه می‌طلبد

سلطان جلال‌الدین و برادران نامادری‌اش پس از بدرود با خوارزمشاه به اتفاق هفتاد سوار خود را به منقشلاخ (قلعه‌ای استوار در نهایت حدود خوارزم و سقسیین و نواحی روس به نزدیک دریا و در محل جریان جیحون در ساحل دریای طبرستان)

صنایع ابریشمی در دوره‌های قبل وارد شرق شده بود، مواد اولیه آن ابتدا از چین و بعدها از ختن و سمرقند وارد ایران می‌شد. از قرن ششم میلادی تربیت کرم ابریشم در ایران شرقی معمول شد. نخست در مرو و سپس در گرگان و طبرستان، کشاورزان به پرورش کرم ابریشم همت گماشتند. به خصوص ولایت طبرستان از قدیم یکی از مراکز صدور ابریشم و پارچه‌های ابریشمی به شمار می‌آمد.

با گذشت زمان هنر تهیه ابریشم در ایران رو به تکامل رفت و دامنه کارگاه‌های آن به یزد، بم و شوشتر نیز رسید. سرخس (در خراسان) به مناسبت بافتن چادرهای زنانه و مندیل (شالی سفید یا سیاه از جنس قمیسی به طول ۵۰ سانتی‌متر) شهرت داشت. بافندگان این ناحیه ماهرانه نقش‌هایی از طلا در پارچه می‌انداختند. در سمنان نیز بافتن چارقد و روسری زنانه و مندیل از ابریشم معمول بود. پارچه‌های گرگان و طبرستان که به نام «دبیق»



رسیدند ، مغولان ایشان را دیدند، در محاصره گرفتند و همه را کشتند.

سلطان جلال‌الدین بدون توقف از بیشابور، زوزن و هرات گذشت. مصلحت بود که او در کوتوال -یکی از قلاع کوهستانی-متحصن شود و به استحکام باروهای کهن آن اعتماد کند. جلال‌الدین گفت: «سپهدار باید در آوردگاه شمشیر زند نه آنکه در پس باروها روی پنهان کند. قلعه هراندازه مستحکم باشد، مغولان وسیله‌ای خواهند یافت که بر آن دست یابند.»

وقتی به شهر بست رسید، لشکر بزرگی از جنگجویان سپاه پراکنده خوارزمشاه گرد آورده بود. لشکر امین ملک در آنجا به او پیوست و جلال‌الدین، مغولانی که مشغول محاصره قندهار بودند، درهم شکست و به غزنین رفت. شهر بزرگ ولایتی که زمانی خوارزمشاه او را به حکومت آنجا نامزد کرده بود. تمام خانان محل، وفاداری خویش را به جلال‌الدین ابراز داشتند. اینک او قریب سی هزار جنگجوی ترکمن تحت فرمان داشت و به همین تعداد نیز از افغان‌ها، قزلوق‌ها و جنگجویان اقوام دیگر به جلال‌الدین پیوستند. سلطان با لشکری مرکب از شصت هزار سپاهی پیاده و سوار به مقابله مغولان شتافتند و در قریه پروان- در نزدیکی سرچشمه نهر لوگر از شاخه‌های رود کابل- فرود آمد. سپس از آنجا به سوی تخارستان شتافت.

لشکر مغول به سرکردگی مکاجک، قلعه والیان را در محاصره داشتند. جلال‌الدین بر آنها حمله برد. از مغولان هزار نفر کشته شدند و لشکر مغولان شتابان از رود پنجشیر گذشتند، پل آن را پشت سر خود خراب کردند و به سمت اردوگاه چنگیزخان باز گشتند.

جلال‌الدین بیکی با نامه‌ای کوتاهی به این مضمون نزد چنگیزخان فرستاد. «جای

باروهای نسا موضع می گرفتند، ما با اسبان خسته و فرسوده خود هرگز نمی توانستیم از چنگ آنها جان سالم به در بریم حال هر چه زودتر اسبان آنها را بگیرد و زین کنید. هنوز راهی دراز پیش روی ماست.» سواران، شتابان بر اسبان تازه نفس مغولان نشستند و از کوره‌راه‌های کوهستانی در سمت جنوب به سوی نیشابور روان شدند.

نگار جامه

کلاویخو در سفرنامه‌اش از نگار جامه یاد می کند و می گوید: «همان طور که از اسم آن پیداست پارچه‌ای دارای نقش و نگار بود و در تار و پود آن از رشته های زر یا نخ های رنگین استفاده می شد . به دست پارچه بافان زبردست بافته می شد و لطف و زیبایی آن معرف ثروت سلاطین و فرمانروایان وقت بود. این لباس های فاخر را تنها سلطان نمی پوشید بلکه گاه به عنوان خلعت به دیگران اعطا می شد . کسی که مأمور صباغی و رنگ پارچه‌ها و ابزار کار بافندگان و حقوق آنان بود خدایگان طراز خوانده می شد.

چندروز بعد، دو پسر دیگر خوارزمشاه (اوزلاغ شاه و آق شاه) از بیم خیانت خانان قبیچاق با جمع بزرگی از ملازمان خویش از گورگنج درآمدند. وقتی به حدود نسا

در شانزده منزل می‌پیمودند طی چند روز طی کردند و به شهر نسا رسیدند. قراولی که به پیش رفته بود؛ خبر آورد که در مرغزار واقع در دامنه کوه‌های کپه داغ، خیمه‌هایی برپاست و پیرامون آنها، اسبان عجیبی که پانیر به پا دارند، به چرا مشغولند. اینان باید از سپاهیان مغول باشند و عده آنان از هفتصد سوار کمتر است.» تیمورملک گفت: اگرچه اسبان ما پس از این راه دراز خسته شده‌اند ولی نیروی آنها برای تاختن بر اردگاه مغولان کافی است. هنر ما نیز باید برای کشتار دشمنان کافی باشد.» جلال‌الدین گفت: «ظفر، یار دلیران است.» ترکمن‌های جلال‌الدین ناگهان از ریگزار بیرون ریختند و با خشم تمام، بر اردوگاه مغولان تاختند. جنگی سخت شروع شد و طرفین جان بر کف گرفته و شمشیر می‌زدند. مغولان تاب نیاورند و به حالت تفرقه گریختند تا خود را در کاریزها پنهان کنند اما از آنان جز اندکی جان به در نبرد. این نخستین تصاویری بود که در آن ترکمن‌ها بر مغولان ظفر یافتند. تا آن زمان مغولان چنان هراسی در دل‌ها افکنده بودند که همه آنان را شکست ناپذیر می‌پنداستند. جلال‌الدین گفت: «اگر مغولان در دشت باز اردو نمی‌زدند و پشت

عادی شباهتی ندارند، روئین تن و شکست ناپذیرند و زخم شمشیر بر آنها کارگر نیست و بدین سبب از هیچکس در عالم باک ندارند و هیچ قدرتی را یارای کشاکش با آنان نیست ولی اینک که ما مغولان را در هم شکسته‌ایم و بر همگان عیان شد که زخم شمشیر بر قوم مغول نیز کارگر می‌افتد و خونشان می‌ریزد، قیچاقان باد در غیغب انداخته، لاف می‌زنند و بر ما که آنان را یاری کرده‌ایم، اهانت روا می‌دارند.» جلال‌الدین هر چه کوشید کاری از پیش نبرد و نتوانست به آنها بفهماند که وقتی از هم جدا شوند، چنگیز خان بر یکایک آنها جداگانه حمله خواهد کرد و خصم خود را به سهولت درهم می‌شکند. نصایح او فایده‌ای نداشت و نیمی از لشکریان اردوگاهش را ترک گفته و جز ترکمن‌های امین ملک کسی با او نماند. چون قوتوقو به اردوگاه چنگیز خان بازگشت و تفضیل جنگ پروان را به او گفت، چنگیز خان مانند همیشه خونسرد و مرموز ماند و فقط گفت: «قوتوقو نویان عادت دارد همه وقت از معرکه فتاح و غالب بیرون آید، حال که مزه تلخ شکست را چشیده در کار جنگ بیشتر احتیاط خواهد کرد و مجرب‌تر خواهد شد.»

رسید. مغولانی که قلعه بلخ را در محاصره داشتند بیدرنگ دست از محاصره کشیدند و راه شمال را پیش گرفتند. اهالی برخی از شهرها که در تصرف مغولان بود؛ شوریدند و به کشتار مغولان پرداختند. چنگیز خان که وضع را براین منوال دید؛ دست به حيله عادی خود زد. جاسوسانی نزد خانان و هم‌پیمانان جلال‌الدین فرستاد و به آنها وعده داد چنانچه از سلطان دلیر روی برگردانید، شتر شتر بار طلا به آنان پاداش خواهد داد. کمی بعد در اردوی جلال‌الدین هنگام تقسیم غنایم، بر سر هیچ ستیز افتاد. یکی از خاندان قیچاق به خاطر یک اسب تازی، تازیانه‌ای بر سر ملک اغراق زد. ملک اغراق سرکرده لشکر بزرگی بود. جلال‌الدین هر چه کوشید، نتوانست آنها را آشتی دهد سپس مظفر ملک- سپهدار افغانان-، اعظم ملک- ملک سردار قزلوق‌ها و ملک اغراق- سرکرده خلج‌ها- به دام فریب چنگیز افتادند و با خاطری رنجیده از تفرعن و خشونت قیچاقان که تازیانه بر سر جنگجویان اقوام دیگر می‌اندازند، اردوی جلال‌الدین را ترک کردند و گفتند: «قیچاقان تا این زمان از مغولان می‌ترسیدند و چنین می‌پنداشتند که مغولان به مردمان

دیدار ما را برای کارزار معین کن. من در آن آردگاه منتظر تو هستم.» چنگیز خان جوابی به نامه نداد ولی از شکست لشکر مکاجک و شجاعت جلال‌الدین نگران شد لذا برادر ناتنی خود قوتوقو نویان را با چهل هزار سوار به مقابله او فرستاد. جلال‌الدین دلیرانه به استقبال مغولان شتافت. نبرد در جلگه‌ای واقع در یک فرسنگی پروان در گرفت. پیش از آغاز کارزار، جلال‌الدین به سپاهیان خود فرمان داد «دلاوران، بر اسبان خود ننشینید و آنها را تازه نفس نگه دارید تا هنگامی که آوای جنگ بشنوید. تا آن زمان پیاده بجنگید و عنان اسبان را پشت کمر خود ببندید. کارزار دو روز تمام طول کشید. قوتوقو نویان که دید سواران مغول از جنگ خسته شده‌اند و قدرت غلبه بر دشمن را ندارند، دست به حيله‌ای زد و فرمان داد آدمک‌های از نم‌د بسازند و بر اسبانی که یدک می‌کشیدند، بنشانند و با آنها در پس لشکر مغول صفوف دیگری بیاریند. این حيله نخست کارگر آمد و لشکر جلال‌الدین مرعوب شد اما سلطان، سپاهیان را به مقاومت ترغیب کرد و پیکار از سر گرفته شد.

سرانجام جلال‌الدین فرمان داد تا طبل‌ها را به صدا در آورند، آنگاه جنگاوران بر اسب نشستند و بر دشمن حمله بردند. سلطان خود بر قلب لشکر مغول تاخت و آن را به دو نیم کرد. مغولان فرار را بر قرار ترجیح دادند و سراسیمه رو به هزیمت نهادند. سواران جلال‌الدین با اسبان تازه نفس به دنبال آنها می‌تاختند و از پا در می‌آوردند. از لشکر درهم شکسته قوتوقو نویان جز اندکی به اردوگاه چنگیز نرسیدند. آوازه جنگ پروان و تارومار مغولان شکست ناپذیر از حدود مناطق کوهستانی و جلگه‌های مجاور فرارفت و به بلاد اطراف





دلیران خود از بامداد تا نیمروز پای فشردند. حال که دیگر او آرامش همیشگی خود را از دست داده بود؛ چون پلنگ محصور از چپ به راست می‌رفت و از یسار به قلب لشکر حمله می‌برد.

مغولان فرمان خاقان را که گفته بود «سلطان را به زخم تیر نکشید»، به یاد داشتند و بدین سبب او را در حلقه محاصره گرفتند و عرصه جولان را دمامد بر او تنگ‌تر کردند. سلطان می‌کوشید از حلقه دشمن به در رود، سرانجام چون کار سخت شد، اسب خسته خود را عوض کرد و بر اسب محبوب ترکمنی خود نشست، کلاخود و جوشن بینداخت و تنها شمشیر را خود را در دست نگاه داشت. آن‌گاه عنان برتافت و تازیانه بر موکب نواخت و از فراز صخره‌های بلندکرانه خود را با اسب به امواج تیره رنگ سند پرتاب کرد و شناکان از رود گذشت. سپس سوار اسب شد و شتابان راه پیشه گرفت تا جایی که از نظرها ناپدید شد.

چنگیزخان چون حالت عبور او را از رود مشاهده کرد از شگفتی دست بر دهان نهاد. رو به پسران خود آورد و جلال‌الدین را نشانشان داد و گفت: «از پدر، پسر چنین یابد.» با توجه به حرکات و رفتار مهاجم و مدافع تصور کنید که مردم زحمتکش و نجیب ایران اهم از کشاورز و تاجر و تولیدکننده و کارگر با چه مصائبی روبرو بودند و برای حمایت از خود و خانواده، شهر و مملکت و صنعت با چه مشکلاتی مقابله می‌کردند. آفرین بر شرف و غیرت و همیت آنان که در کنار جنگ، جدل، غارت و قتل باز هم به تولید ادامه دادند و با ایجاد کارگاه‌هایی که مصادره و چپاول شده بود، باز هم با درک صحیح و تکیه بر وسایل ابتدایی، کشور را تقویت کردند و پایدار ماندند و افتخارات بعدی ایران زمین را رقم زدند.

کشیده بودند. چون چنگیزخان آگاه شد که جلال‌الدین قصد دارد از رود سغد بگذرد؛ تصمیم به دستگیری او گرفت. خاقان تمام شب لشکر می‌راند و در سپیده دم، خصم را دید. مغولان از سه جانب به لشکر جلال‌الدین نزدیک شدند و آن چون کمانی در میان گرفتند و آب سند حکم زه کمان را داشت. چنگیزخان، اونرقولیچ و قوقوسی قولیچ را با افواجشان فرستاد تا سلطان را از ساحل سند دور کند و خود به لشکر فرمان داد سلطان را به زخم تیر نکشند و زنده دستگیر نمایند. جلال‌الدین با هفتصد مرد دلیر و دست از جان شسته در قلب لشکر جای داشت. وقتی دید چنگیزخان بر فراز یکی از تپه‌ها به نبرد مشغول است، سواران خود را از جا برانگیخت و با چنان خشمی به سوی تپه حمله برد که مغولان را به هزیمت واداشت و خود فرمانروای مغول نیز تازیانه بر اسب نواخت و پا به فرار گذاشت. چنگیزخان پیش از آغاز کارزار، ده هزار تن از جنگجویان خود را در کمین نگه داشته بود و ایشان از کنار بر سواران جلال‌الدین هجوم بردند و او را به پس راندند. آنگاه بر ترکمن‌های امین ملک تاختند و آنان را به سوی قلب لشکر راندند. جلال‌الدین با

چنگیزخان درنگ را جایز نشمرد و هر چه از لشکرها در دسترس بود، گردآوری و با سپاهی گران به راه افتاد. در راه سواران را با چنان شتابی می‌راند که مجال پختن طعام نبود. خاقان یگراست متوجه غزنین شد و چون راه اراپه‌رو به پایان رسید، به کوره راه‌های کوهستانی گام نهاد.

پس از آن که لشکرهای متحدین جلال‌الدین اردوگاه او را ترک گفتند، دیگر نمی‌توانست بر وفق دلخواه پیشین خود در دشت باز، مغولان را شکست دهد و ناچار راه جنوب را در پیش گرفت. جریان تند رود پر آب که از تنگنای کوه‌های می‌گذشت او را متوقف ساخت. آن‌جا در جستجوی بلم و زورق برآمد تا لشکر خود را از آب عبور دهد ولی ضربات سخت امواج، زورق‌ها را به صخره‌های بلند ساحل می‌کوبید و درهم می‌شکست. سرانجام زورقی آوردند و جلال‌الدین کوشید تا مادر خود -آی چیچک خاتون-، همسر و کنیزان خود را در آن بنشانند ولی آن زورق نیز به صخره خورد و در هم شکست و زنان با لشکر در ساحل ماندند. ناگاه پیکی رسید و بانک برآورد: «مغولان نزدیک می‌شوند»

شب فرا رسید. چادر قیرگون بر زمین



IN THE NAME OF GOD
NASSAJI EMROUZ
IRANIAN SCIENTIFIC, TECHNICAL
AND INDUSTRIAL TEXTILE JOURNAL
MONTHLY MAGAZINE
Vol.24, No. 227, February 2022
ISSN 1735-2177

Index

■ Editorial	
■ Viewpoint	
Show off/ M.Tirgar	3
New season for Iran apparel industry/H.Shirazinia	7
Chemicals for textile; our business/R.Moshiri	12
■ Report	
Bankruptcy doesn't make scene for the government!	14
Thinking about thinking	19
■ Special Report	
Ninety years of towel production in Iran, since Javadi towel to Bargh lame	23
■ Feed Back	
Need of one-billion-dollar cotton import	25
■ Textile by web	
■ Textile Management	
Designing a spinning system simulator model to examine the amount of yarn defects/M.SalehOlia, E.Olia,M.Sardari	54
■ Fiber	
Study of mechanical properties of tensile and trickle of silk-based soluble fabric before and after the gum/S. Khadem, F.Ajallouian,H.Tavanaei	57
■ Apparel	
Study of nanofibers coupling on three-layer apparel/ Sh.Ghafari, F.Mousazadeghan, M.Yousefzadeh	60
■ Technology	
Technical evaluation of new heads of textiles digital printers/S.Movahedi, M.Babaei	63
■ Education	
Trützschler combing machine/Gh.Heidari	66
■ Nano	
Preparation of nano hydrogel creatine cimera for pharmaceutical purpose in medical textiles/N.Shirazi, N.Eslahi,A.Gholipour	70
Information	
Is seamless knitting really a sustainable solution? /A.Movahed	72
A strange brew – genetically engineered polymeric fibers	75
■ World News	
■ History of Iran textile industry	
Research in the silk application in textile industry/A.Shirzad	89
■ Subscription	

Publisher and general director:

S.Sh. Emami Raouf

Editor in chief:

S.J.Ghadiri

Correspondents:

M.Bayani (Editor)

A.Emami

Editorial Board:

Sh. Kazemi

M. Shanbeh

M. A. Tavanaie

Information and scientific editor:

A. Movahed

International Relations manager:

T.Molana

Advisory Board:

Dr.Ekrem Hayri Peker

Public relations and advertising Director:

S.Z.Tabatabaee

Contributors:

H.Amini

A.H.Emami

Subscription:

M.Darvish

Design & Infographic:

S.Nezam Eslami

Lay out:

Nassaji Emrouz

Published:

Karafarinan

+98 (021) 88808229

Website:



Telegram:



Address:

IRAN, Tehran,

P.O.Box 13185-1639

Tel:

+98 (21) 66906820

info@NassajiEmrouz.com

www.NassajiEmrouz.ir