

TEXTILE T O D A Y

Iranian Monthly Textile Magazine
Vol.26, No.256 October 2024
ISSN 1735-2177
www.nassajiemrouz.com

ماهانامه علمی، پژوهشی، صنعتی

سال بیست و ششم، شماره دویست و پنجاه و ششم، مهر ۱۴۰۳، قیمت ۸۰۰۰۰ تومان

نسا.امروز

پیشگام تولید
نشا و مرتع
سال ۱۳۰۳

کاوان شیمه سورن

تولیدکننده مواد شیمیایی
صنایع الیاف مصنوعی و نساجی

کارخانه: شهرک صنعتی اشتهارد، بلوار ملاحظه در غربی
خیابان دماوند ۴، قطعه ۵۲۰۲
همراه: ۰۲۴۱۲-۰۸۹۰۵۹۱۲ | www.kavanchemie.com

کامه، انتخاب ملی
تولید ملی

- مسئولیت اجتماعی در صنعت نساجی و پوشاک
- توانمندی صنایع نساجی در اجرای روش‌های نوین تأمین مالی
- بهترین گرامیداشت، برداشتن موانع صادر کنندگان است
- راه نجات ایران؛ بازسازی بنبه تولید ملی و برقراری عدالت اجتماعی



به نام آنکه جان را فکرت آموخت
 ماهنامه علمی، پژوهشی و صنعتی
 نساجی امروز
 سال بیست و ششم، شماره دویست و پنجاه و ششم
 مهر ۱۴۰۳
 ISSN 1735-2177

فهرست عناوین مقالات

۲	■ سرمقاله مدیران اتوبوسی؛ نگاه‌های سلیبی اسردبیر.....
۳	■ دیدگاه چالش‌های اساسی صنعت نساجی/سیدشجاع‌الدین امامی رثوف.....
۶	■ گزارش توانمندی صنایع نساجی در اجرای روش‌های نوین تأمین مالی/مینا بیانی.....
۱۰	نیازمند برنامه‌ریزی، تلاش و دوراندیشی بیشتر.....
۱۶	بهترین گرامیداشت، برداشتن موانع صادرکنندگان است.....
۲۰	راه نجات ایران؛ بازسازی بنیه تولید ملی و برقراری عدالت اجتماعی.....
۲۴	■ گزارش ویژه تدریس فشن و مد به کودکان و نوجوانان/نغمه میرعلی.....
۲۸	صنعت نساجی؛ صنعت فقر زدا/رضا رحمانی.....
۳۰	فناوری‌های جدید؛ روزنه امید صنعت نساجی و پوشاک/محمد کاوه، امیرحسین اقبالی.....
۳۳	■ انجمن صنایع نساجی ایران اخبار انجمن صنایع نساجی ایران.....
۳۹	بازار جهانی تجارت الکترونیکی پوشاک/ساناز اصلاح.....
۴۸	■ نساجی در وب وب‌نگار نساجی امروز/مینا بیانی.....
۵۸	تغییرات.....
۶۲	تأسیس.....
۶۴	■ منسوجات فنی بررسی قابلیت یک منسوج سه‌بعدی به‌عنوان فیلتر غبارگیر کولر آبی/علی زمانی، مجید خانیزاده، محمدرضا بابائی.....
۶۷	■ اطلاع‌رسانی دست‌دوم‌ها در بورس‌اند.....
۶۸	به پرواز در آمدن الیاف بیوکربن.....
۷۰	سنگ زنی وایر (نوار یا پوشش خازدار) کاردینگ/قاسم حیدری.....
۷۳	همکاری برای گردشی شدن در صنعت الیاف.....
۷۵	گرم ماندن با استفاده از الیاف عایق.....
۷۸	جایگزینی پایدار برای ماده اولیه نئوپرن.....
۸۸	■ اخبار نساجی جهان ■ تاریخ نساجی ایران پژوهشی در نساجی ایران دوران مشروطه/اکبر شیرزاد..... ■ بخش انگلیسی ■ فرم اشتراک

■ صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

مهندس سید شجاع‌الدین امامی رثوف
 ■ سردبیر: مهندس سعید جلالی قدیری
 ■ سرویس خبر و گزارش: مینا بیانی
 (دبیر سرویس)، شبنم سادات امامی رثوف
 ■ سرویس علمی و اطلاع‌رسانی:
 دکتر شاهین کاظمی - دکتر محسن
 شنبه - دکتر محمدعلی توانایی - مهندس
 آزاده موحد (دبیر سرویس)

■ سرویس بین الملل: تهمینه مولانا

■ پذیرش آگهی و روابط عمومی:

مهندس سید ضیاء‌الدین طباطبائی

■ امور مشترکین:

مهندس مهدیه درویش کوشالی

■ همکاران تحریریه این شماره:

سید امیرحسین امامی - سید ضیاء‌الدین

امامی رثوف - منیره السادات مطهری فرد

■ چاپخانه: عمرانی

■ صحافی: عمرانی

■ طراحی، لیتوگرافی، چاپ و صحافی:

آتلیه نساجی امروز

■ تلفن: ۶۶۹۰۶۸۲۰

■ وبسایت:



■ تلگرام:

جهت دریافت اخبار

نساجی و پوشاک به

کانال تلگرام پیوندید



آدرس دفتر مجله:

خیابان آزادی - خیابان اسکندری
 جنوبی - تقاطع کلهر - پلاک ۱۶۵
 طبقه اول

صندوق پستی: ۱۶۳۹-۱۳۱۸۵

تلفن: ۶۶۹۰۶۸۲۰

www.NassajiEmrouz.com

info@nassajiemrouz.com

♦ نقل مطلب و تصاویر مجله نساجی امروز با ذکر ماخذ آزاد می‌باشد.

♦ آراء و نظرات چاپ شده در مجله لزوماً نظر تحریریه نساجی امروز نیست.

♦ مجله نساجی امروز در ویرایش کلیه مطلب دریافتی آزاد می‌باشد.

♦ آگاهی از نظرات و پیشنهادات شما بهترین راهنمای ما در تدارک هر چه بهتر و مفیدتر مجله نساجی امروز است.

مدیران اتوبوسی؛ نگاه‌های سلبی!

عدم وجود نهاد متولی، قوانین و دستورالعمل‌های شفاف و مشخص و اجرای صحیح، اصولی و غیر سلیقه‌ای قوانین، همواره به‌عنوان مهمترین دغدغه‌های صنعت به‌خصوص پوشاک مطرح بوده است.

دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی پوشاک ایران (ایران مد ۱۴۰۳) در حالی برگزار شد که دغدغه‌های مربوط به حوزه عفاف و حجاب، دستورالعمل‌های ضد و نقیض در این خصوص و اجرای بسیار سلیقه‌ای متولی این بخش که کارگروه ساماندهی مد و لباس کشور می‌باشد، چالش‌های بسیار زیادی را برای شرکت‌کنندگان این رویداد به‌وجود آورد و به حق می‌توان یکی از مهمترین عوامل عدم پیشرفت اکوسیستم پوشاک ایران را عملکردهای غلط و سلیقه‌ای این کارگروه دانست.

اگرچه روند اقدامات تیم جدید کارگروه که اتفاقاً بلافاصله بعد از فرمان آقای مخبر، معاون اول ریاست جمهوری دوره قبل مبنی بر عدم جابجایی مدیران دولتی، به‌صورت اتوبوسی جایگزین تیم قبلی شدند، از زمان تصدی و با بستن بدون اطلاع صفحات مجازی برندها و تولیدکنندگان شناسنامه دار کشور آغاز شده و نگاه به‌شدت سلبی ایشان مشکلات بسیار زیادی را برای تولیدکنندگان به‌وجود آورده است، اما ادامه فعالیت ایشان با رویکرد دولت مستقر و منتخب که مبتنی بر انسجام، وحدت و وفای ملی است، بسیار عجیب است و امیدواریم هرچه سریع‌تر تغییرات نسبت به نگاه‌های سلبی در دولت انجام شود.

برخورد سلیقه‌ای مسئولین کارگروه ساماندهی مد و لباس تا آنجا پیش رفته که یکی از مهمترین دغدغه‌ها و مسائلی که در مورد نمایشگاه عنوان نموده به بهانه آن سعی در تعطیلی غرفه‌ها و پلمپ کردن!! نمایشگاه داشتند، استفاده از تصاویر انسانی بابت نمایش لباس بود به‌طوری که تصاویر مورد استفاده در نمایشگاه، از نظر این کارگروه، حتی با رعایت الزامات مربوطه، مورد قبول ایشان نبوده و با ارعاب و تهدید و نامه پراکنی، هر روزه تهدید به تعطیلی نمایشگاه نمودند در حالیکه با همین نگاه‌های سلبی و غلط، رویداد ایران مد امسال که به نام پوشاک فاخر ایرانی اسلامی!! تغییر نام یافته بود از رونق چندانی برخوردار نبود.

باید توجه داشت که زنجیره ارزش پوشاک و رشد و توسعه آن وابستگی شدیدی به تبلیغات دارد در حالی که هنوز یک دستورالعمل مشخص که مورد وفاق بخش خصوصی نیز باشد تدوین نشده و دستورالعمل‌های پیشنهادی قبلی نیز توسط تیم جدید کارگروه، مسکوت مانده است.

مسئله ادامه این نگاه‌ها و برخوردهای سلیقه‌ای و فعالیت در این فضا، مشکلات بسیاری را برای بخش خصوصی به‌وجود خواهد آورد و فعالیت در این شرایط را بسیار مشکل خواهد نمود. تمام فعالان بخش خصوصی از دولتمردان انتظار دارند وضعیت به‌وجود آمده ماه‌های اخیر را به سرعت سر و سامان دهند و:

۱- با تدوین یک دستورالعمل صریح و روشن با مشارکت بخش خصوصی و تشکل‌های این حوزه بابت نمایش و تبلیغات پوشاک

۲- اعلام یک نهاد متولی مشخص جهت اجرای نظارت این دستورالعمل و منع جدی سایر سازمان‌هایی که خود را در این زمینه محق می‌دانند.

۳- پاسخگویی مسئولین کنونی کارگروه ساماندهی مد و لباس بابت ایجاد مزاحمت برای غرفه‌گذاران نمایشگاه پوشاک و انسداد فضای مجازی برندها و واحدهای تولیدی داخلی، اعتماد و رونق را به زیست بوم پوشاک کشور بازگردانند.

سردبیر



چالش‌های اساسی صنعت نساجی



مهندس سید شجاع‌الدین امامی رئوف، دبیر انجمن نساجی ایران، در گفت‌وگویی تفصیلی با «دنیای اقتصاد» به بررسی وضعیت این صنعت پرداخته است.

به باور این کارشناس، با وجود پتانسیل‌های بالای این بخش، سال‌هاست که صنعت نساجی کشور با چالش‌های گوناگونی درگیر است. این چالش‌ها تا حدی پیش رفته است که موجب تعطیلی تعداد قابل‌توجهی از واحدهای تولیدی شده است و بنگاه‌های مشغول به کار نیز یا کوچک‌تر شده‌اند یا با حاشیه سود بسیار کمی مشغول فعالیت هستند. امامی‌رئوف با اشاره به آمارهای صادرات بیان کرد: در حالی که بنگلادش با تولید ناخالص داخلی نزدیک به ایران، صادرات ۵۹ میلیارد دلاری دارد و

از این عدد ۴۶ میلیارد دلار مربوط به پوشاک است و ترکیه با جمعیتی مشابه ایران و تولید ناخالص داخلی حدود دو تا سه برابر کشور ما، صادرات ۳۴۳ میلیارد دلاری دارد که ۳۵ میلیارد دلار آن از صنعت نساجی است، ایران در سال گذشته تنها ۶۶ میلیون دلار صادرات پوشاک داشته است. به عقیده او، واردات بی‌رویه و قاچاق از مهم‌ترین چالش‌های این صنعت است.

طبق آمار، واردات پارچه در سال گذشته حدود ۸۵۰ هزار تن بوده و برآوردها قاچاق پوشاک را بین ۱،۵ تا ۳ میلیارد دلار تخمین می‌زند. این در حالی است که واردات پوشاک به طور قانونی ممنوع است و این مقدار تماما از طریق قاچاق و از مجراهای غیرقانونی وارد کشور شده است.

اشاره:

صنعت نساجی کشور صنعتی است که بدون یارانه و حمایت‌های گسترده دولتی رشد کرده است.

با وجود شوک‌های سمت عرضه مانند چالش در تامین مواد اولیه و قطعی برق و کمبود تقاضای موثر داخلی و خارجی که از صرفه‌های مقیاس درون بنگاهی ممانعت می‌کند، در این صنعت شاهد شکل‌گیری یک زنجیره تامین هستیم که موجب توسعه صرفه‌های مقیاس بین بنگاهی شده است و همین شاید باعث سرپا ماندن صنعت نساجی ایران است. شنیدن صدای این صنعت با توجه به ارزش‌افزوده‌ای که خلق می‌کند، از الزامات ایجاد اشتغال پایدار است. صنعت نساجی با چالش‌های گوناگونی مانند واردات بی‌رویه و قاچاق درگیر است که موجب فشار مضاعف بر واحدهای تولیدی شده است.

طبق آمار، واردات پارچه در سال گذشته حدود ۸۵۰ هزار تن بوده و برآوردها قاچاق پوشاک را بین ۱،۵ تا ۳ میلیارد دلار تخمین می‌زند. سیاست‌های ارزی غلط، مشکلات تامین مواد اولیه و نظام تعرفه‌ای نامناسب، از دیگر چالش‌های این صنعت هستند. تفاوت نرخ ارز نیمایی و آزاد باعث شده است تا واردکنندگان، کالاها را با ارز نیمایی وارد کرده و با نرخ ارز آزاد بفروشند که این امر رقابت را برای تولیدکننده داخلی دشوار کرده است.

صنعت نساجی و پوشاک کشور، صنعتی با قدمت دیرینه و پتانسیل بالا، در شرایط قابل‌توجهی قرار دارد. از یک‌سو، ظرفیت‌های این صنعت در ایجاد ارزش‌افزوده و اشتغال‌زایی، چشم‌اندازی بهتر را ترسیم می‌کند و از سوی دیگر، چالش‌هایی همچون قاچاق گسترده، واردات بی‌رویه و سیاست‌های ارزی نامناسب، این صنعت را با تهدیدهای جدی روبه‌رو کرده است.

این فعال بخش خصوصی، سیاست‌های ارزی غلط را چالش دیگر در مسیر نساجی دانست و گفت: تفاوت نرخ ارز نیمایی و آزاد باعث شده است تا واردکنندگان کالاها را با ارز نیمایی وارد کنند اما با نرخ ارز آزاد بفروشند که این امر رقابت را برای تولیدکننده داخلی دشوار کرده است.

همچنین این کارشناس حوزه نساجی پیشنهاد کرد که ارز تخصیصی برای واردات پارچه آزاد شود و فقط به تولیدکنندگان واقعی پوشاک که در سامانه جامع تولید ثبت شده‌اند، ارز نیمایی تخصیص یابد تا با این عمل، تا حدی از فشارهای وارد بر بخش تولید کاهش یابد.

* مشکلات تامین مواد اولیه و نظام تعرفه‌ای

به باور دبیر انجمن نساجی، مشکلات تامین مواد اولیه از دیگر چالش‌های این صنعت است.

او در این باره گفت: در بحث پنبه، نیاز کشور حدود ۱۷۰ هزار تن بوده، اما تولید داخلی فقط ۸۰ هزار تن است. در مورد الیاف مصنوعی نیز با کمبود مواجه هستیم. برای مثال در مورد اکریلیک، تولید داخلی فقط ۸ هزار تن است، در حالی که نیاز کشور حدود ۱۱۰ هزار تن برآورد شده است.

در بحث الیاف ویسکوز نیز تقریباً ۶۰ هزار تن نیاز داخل کشور است، اما بخش تولیدی ویسکوز در کشور وجود ندارد و به طور مطلق به واردات وابسته هستیم.

به گفته او، کشور در زمینه پلی‌استر ظرفیت تولیدی زیادی دارد، اما تولید واقعی بسیار کمتر از ظرفیت اسمی برآورد شده است.

برای مثال، ظرفیت تولید الیاف کشور ۷۷۶ هزار تن ارزیابی شده، اما تولید واقعی آن حدود ۲۷۰ هزار تن است و دلیل این اختلاف فاحش را می‌توان در یک چالش قدیمی خلاصه کرد؛ کمبود مواد اولیه. صنعت نساجی سال‌هاست با این کمبود مواجه است و تولیدکنندگان برای حفظ واحد تولیدی خود حاضرند با قیمتی بسیار بالا این مواد اولیه را خریداری کنند، اما متأسفانه عرضه قابل توجهی در کشور وجود ندارد. در حال حاضر پتروشیمی شهید تندگویان، تنها تولیدکننده ماده اولیه پلی‌استر در کشور است و در یک سال حدود ۳۵۰ هزار تن توان

تولیدی مواد اولیه پلی‌استر دارد.

براساس گفته‌های این فعال حوزه نساجی، مشکلات نظام تعرفه‌ای و عدم به‌روزرسانی نرخ ارز مبنای محاسبات گمرکی موجب شده است تا تعرفه‌های وارداتی عملاً کارایی خود را از دست بدهند.

در حال حاضر اختلاف قیمتی دلار آزاد و نیمایی حدود ۲۰ درصد بوده که دقیقاً معادل تعرفه پارچه است! به عبارت دیگر تفاوت قیمتی دلار آزار و نیمایی موجب بی‌اثر شدن تعرفه شده است.

از دیگر سو، مبنای محاسبات گمرک همچنان دلار ۲۸ هزار و ۵۰۰ تومانی است که موجب می‌شود تعرفه‌ها در حقیقت نصف شوند.

* صنعت نساجی در احاطه تصمیمات نادرست

امامی‌رئوف راهکارهایی برای بهبود وضعیت صنعت نساجی و پوشاک نیز ارائه کرد. به باور او، اصلاح سیاست‌های ارزی، مبارزه جدی با قاچاق، حمایت از تولید داخلی مواد اولیه، توسعه صادرات به‌ویژه در زمینه فرش ماشینی و پوشاک و به‌روزرسانی نظام تعرفه‌ای می‌تواند به بهبود وضعیت این صنعت کمک کند. و همچنین تأکید کرد که کشور باید به جای واردات پارچه، به سمت واردات مواد اولیه حرکت کند تا ظرفیت تولیدی خالی نماند و محصول نهایی در داخل کشور تولید شود.

در مورد پتانسیل صادراتی، امامی‌رئوف معتقد است که ایران در زمینه فرش ماشینی پتانسیل صادراتی بالایی دارد. هم تکنولوژی خوبی داریم، هم توانایی تامین مواد اولیه را داریم و هم سابقه تجاری در این زمینه داریم. در زمینه پوشاک هم پتانسیل خوبی داریم، اما باید موانع را برطرف کنیم.

دبیر انجمن نساجی ایران بیان کرد: بازار داخلی در کشور ما خوب است و اگر بتوانیم مشکلات ساختاری صنعت نساجی را حل کنیم، شاهد رشد چشمگیر این بخش و افزایش سهم آن در اقتصاد و صادرات کشور خواهیم بود.

تحقق این امر، نیازمند همکاری بین بخش خصوصی و دولت، اصلاح سیاست‌های ارزی و تجاری و حمایت هدفمند از تولیدکنندگان داخلی است.

* صنعت پوشاک؛ جویانگاه کالاهای قاچاق

صنعت نساجی و پوشاک، پتانسیل بسیار بالایی دارد و با اصلاح سیاست‌ها، حمایت از تولید داخلی، مبارزه با قاچاق و توسعه صادرات، می‌تواند به جایگاه واقعی‌اش برسد. از طرفی، این صنعت به دلیل ظرفیت‌های منحصربه‌فرد، می‌تواند نقش مهمی در اشتغال‌زایی و ارزآوری برای کشور داشته باشد.

امامی‌رئوف، با اشاره به معضل قاچاق در این صنعت گفت: در حوزه پوشاک، با چالش بزرگی به نام قاچاق روبه‌رو هستیم. بخش زیادی از پوشاکی که وارد کشور می‌شود، کالاهای استوک یا مازاد تولید کشورهای دیگر است که با قیمت بسیار پایین وارد می‌شوند و تولیدکننده داخلی نمی‌تواند با آنها رقابت کند. دلیل نداشتن توان رقابتی در حجم سفارش کشورهای همسایه است.

برای مثال، برندهای بزرگ به کشورهایی مانند پاکستان، سفارش تولید می‌دهند و تولیدکنندگان این کشورها برای اطمینان از تامین سفارش، مقداری بیشتر تولید می‌کنند.

این مازاد تولید با قیمت بسیار پایین وارد بازارهایی مثل ایران می‌شود و تولیدکننده داخلی که هزینه تولید بالایی دارد، نمی‌تواند با این قیمت‌ها رقابت کند. خود تولیدکنندگان کشورهایی مانند پاکستان، سود اصلی خود را از پوشاکی که به برندهای بزرگ می‌دهند تامین می‌کنند و کالاهای مازاد، عملاً نقشی در سود آنها ندارد.

به بیان این کارشناس، صنعت نساجی نیاز به حمایت هدفمند از تولید داخلی دارد. این حمایت باید در تمام زنجیره تامین، از تامین مواد اولیه گرفته تا تولید نهایی و صادرات اعمال شود.

در حوزه پنبه نیز باید تمرکز بر افزایش کیفیت گذاشته شود، چرا که مشکلاتی مانند طول کوتاه الیاف و وجود ناخالصی در پنبه داخلی موجب شده است تا تولیدکنندگان ترجیح دهند از پنبه وارداتی استفاده کنند. در بخش الیاف مصنوعی نیز نیاز به سرمایه‌گذاری وجود دارد.

امامی‌رئوف معتقد است که ایران به پتروشیمی جدید برای تولید مواد اولیه الیاف پلی‌استر نیاز دارد تا بتواند نیاز داخلی را تامین کرده و

وابستگی به واردات را کاهش دهد.

دبیر انجمن نساجی ایران همچنین به مشکلات ناشی از واردات از طریق مناطق آزاد و بازارچه‌های مرزی اشاره کرد.

به گفته او، بخش زیادی از واردات پارچه، از طریق مناطق آزاد انجام می‌شود که کنترل کافی روی آن وجود ندارد. همچنین، در بازارچه‌های مرزی، اقلامی مانند نخ و پارچه جزو کالاهای مجاز برای واردات هستند، در حالی که در بسیاری از این مناطق اساساً صنعت نساجی وجود ندارد!

واردات بدون ثبت و کنترل، باعث می‌شود آمار دقیقی از میزان واردات وجود نداشته باشد و در ادامه، نبود آمار موجب آسیب‌رسانی به برنامه‌ریزی‌های فعالان این صنف خواهد شد، چرا که آمارها شفافیت و صحت کافی را ندارند.

علاوه بر این، این کالاها بدون پرداخت هیچ‌گونه عوارض و مالیاتی وارد کشور شده و با قیمتی پایین‌تر از کالاهای تولید داخل که تمام مراحل را با شفافیت قانونی طی کرده‌اند به فروش می‌رسند.

* ظرفیت صادراتی فرش ماشینی

در بخش دیگری از این گفت‌وگو، امامی‌رئوف به پتانسیل‌های صادراتی صنعت نساجی و پوشاک ایران اشاره کرد و گفت: کشور در زمینه فرش ماشینی پتانسیل صادراتی بالایی دارد؛ زیرا هم شرایط تکنولوژی مساعدی دارد و هم توانایی تامین مواد اولیه این بخش وجود دارد. همچنین سابقه تجاری ایران در این زمینه غنی است که موجب امتیازات مثبتی در بحث صادرات فرش‌های ماشینی خواهد بود.

او در ادامه تاکید کرد که بخش صادرات پوشاک کشور را نیز می‌توان تقویت کرد، اما در گام نخست، این امر نیازمند رفع موانع گفته‌شده است. امامی‌رئوف معتقد است که با رفع موانع موجود، صنعت نساجی و پوشاک ایران می‌تواند نقش مهمی در اشتغال‌زایی و ارزآوری برای کشور داشته باشد.

بنابراین، صنعت نساجی و پوشاک ایران پتانسیل بسیار بالایی دارد که با اصلاح سیاست‌ها، حمایت

از تولید داخلی، مبارزه با قاچاق و توسعه صادرات، می‌توان این صنعت را به جایگاه بهتری رساند چرا که این صنعت می‌تواند نقش مهمی در اشتغال‌زایی و ارزآوری برای کشور داشته باشد.

دبیر انجمن نساجی ایران در ادامه به موضوع رکود بازار و تاثیر آن بر صنعت نساجی و پوشاک پرداخت و گفت: متأسفانه در حال حاضر بازار با رکود مواجه است و ریشه آن را می‌توان در موارد گسترده‌ای مانند سیاست‌های کلان اقتصادی که باعث کوچک شدن سفره مردم شده، مسائل اجتماعی و سیاسی که بر روحیه مردم تاثیر گذاشته و حتی انتظار برای تغییرات سیاسی که باعث شده مردم خریدهایشان را به تعویق بیندازند، دانست. این رکود در کنار ادامه واردات و قاچاق، فشار زیادی به تولیدکنندگان داخلی وارد کرده است.

امامی‌رئوف توضیح داد: شرایط فعلی که در آن تقاضا کاهش یافته، اما عرضه به دلیل مواردی که پیش‌تر ذکر شده است همچنان بالاست، موجب ایجاد فشار مضاعف بر تولیدکنندگان داخلی شده است.

* مشکلات ثبت‌سفارش ماشین‌آلات نساجی

دبیر انجمن نساجی ایران به مشکلات ناشی از قطعی برق و تخصیص ارز اشاره کرد و گفت: در چنین شرایطی، باید واردات و قاچاق کنترل شود تا تولیدکنندگان داخلی بتوانند حداقل سهم بازار خود را حفظ کنند.

در سال‌های گذشته، شاهد سرمایه‌گذاری‌های خوبی در زمینه ماشین‌آلات نساجی بودیم، اما متأسفانه امسال با مشکلات جدی در زمینه ثبت‌سفارش و تخصیص ارز برای واردات ماشین‌آلات مواجه هستیم.

این مشکلات، روند نوسازی و توسعه صنعت را با چالش مواجه کرده است. به گفته امامی‌رئوف، برای رقابت در بازارهای جهانی، نیاز به سرمایه‌گذاری مداوم در تکنولوژی و ماشین‌آلات جدید داریم.

وی به ضرورت توجه به مسئولیت اجتماعی در صنعت نساجی و پوشاک اشاره و بیان کرد: باید به سمت تولید پایدار و دوستدار محیط‌زیست حرکت کنیم، چرا که این موضوع نه تنها یک

ضرورت اخلاقی است، بلکه می‌تواند به عنوان یک مزیت رقابتی در بازارهای جهانی عمل کند.

دبیر انجمن نساجی ایران معتقد است که با توجه به پتانسیل‌های موجود در صنعت نساجی و پوشاک ایران و با اصلاح سیاست‌ها و رفع موانع موجود، این صنعت می‌تواند نقش مهمی در توسعه اقتصادی کشور ایفا کند. امامی‌رئوف تاکید کرد: برای تحقق این امر، نیاز به همکاری نزدیک بخش خصوصی، دولت و دانشگاه‌ها داریم تا بتوانیم از تمام ظرفیت‌های موجود به بهترین شکل استفاده کنیم.

* هماهنگی؛ شاه‌کلید قفل نساجی

در پایان می‌توان گفت که صنعت نساجی و پوشاک ایران در نقطه‌عطف قرار دارد. این صنعت با پتانسیل‌های قابل توجهی در زمینه ایجاد ارزش افزوده، اشتغال‌زایی و ارزآوری روبه‌روست، اما هم‌زمان با چالش‌های جدی مواجه است.

مشکلاتی مانند واردات بی‌رویه، قاچاق گسترده، سیاست‌های ارزی نامناسب و مشکلات تامین مواد اولیه، مانع شکوفایی کامل این صنعت شده‌اند.

با این حال، راهکارهایی که توسط کارشناسانی همچون امامی‌رئوف ارائه شده، نشان می‌دهد که با اتخاذ سیاست‌های صحیح و هماهنگ، می‌توان بر این موانع غلبه کرد.

اصلاح سیاست‌های ارزی، مبارزه جدی با قاچاق، حمایت هدمند از تولید داخلی و توسعه صادرات، می‌تواند زمینه را برای رشد و توسعه این صنعت فراهم کند. همچنین همکاری بین بخش خصوصی، دولت و دانشگاه می‌تواند به نوآوری، بهبود کیفیت محصولات و افزایش رقابت‌پذیری در بازارهای جهانی منجر شود. توجه به مسئولیت اجتماعی و حرکت به سمت تولید پایدار، می‌تواند به‌عنوان یک مزیت رقابتی در بازارهای جهانی عمل کند.

در نهایت، باید گفت که صنعت نساجی و پوشاک، با توجه به سابقه تاریخی و ظرفیت‌های موجود، می‌تواند نقش مهمی در توسعه اقتصادی کشور ایفا کند. اما تحقق این امر مستلزم عزم جدی، برنامه‌ریزی دقیق و اجرای موثر سیاست‌های حمایتی است.

گواهندی صنایع نساجی در اجرای روش‌های نوین تأمین مالی

اشاره:

کلمه گام، مخفف عبارت «گواهی اعتبار مولد» است و اوراق گام، اوراق بهاداری است که بر مبنای عقد ضمان به عاملیت و ضمانت بانک برای تأمین نقدینگی بنگاه‌های مولد اقتصادی صادر می‌شود. این اوراق ابزاری برای کمک به رفع چالش‌های کمبود نقدینگی برای خرید مواد اولیه و تأمین سرمایه در گردش بنگاه‌های تولیدی می‌باشد. چنانچه یک بنگاه اقتصادی در جریان تأمین مواد اولیه مورد نیاز خود به عنوان یکی از اجرای اصلی سرمایه در گردش دچار کمبود نقدینگی باشد، به بانک مراجعه کرده و فاکتور هزینه‌ی تأمین مواد اولیه که از فروشنده دریافت نموده را ارائه می‌کند و پس از اعتبار سنجی لازم و بررسی اسناد و مدارک برای دریافت اوراق گام، این اوراق در وجه فروشنده و به ضمانت بانک صادر می‌شوند. اوراق گام یک ابزار در خصوص تأمین مالی برای بنگاه‌های اقتصادی است که قابلیت نقل و انتقال در بازارهای پول و سرمایه را دارد. تولیدکنندگان این اوراق را بر مبنای فاکتور خرید مواد اولیه از بانک درخواست می‌کنند. بانک نیز به‌عنوان یک واسطه، این اوراق را منتشر و در اختیار تولیدکنندگان قرار می‌دهد. اوراق گام دارای تاریخ سررسید هستند که دارنده اوراق می‌تواند تا زمان سررسید آن را نزد خود نگهداری کرده یا برای خرید مواد اولیه آن را به جای پول به فروشنده مواد اولیه تحویل دهد. سررسید این اوراق به صورت یک ساله بوده و وظیفه پرداخت مبلغ اسمی در سررسید این اوراق به عهده بانک است. رفع موانع پولی رونق تولید و هدایت منابع مالی مولد به تأمین سرمایه در گردش سالم و پایدار از اهداف انتشار اوراق گام است. به همین منظور انجمن صنایع نساجی ایران جهت آشنایی صنعتگران نساجی و تولیدکنندگان پوشاک، اقدام به برگزاری نشست مشترک با مسئولان مرتبط در حوزه اوراق گام نمود تا ضمن بررسی زوایای مختلف روش‌های تأمین مالی به تحلیل نحوه اجرا و به کارگیری اوراق مذکور در این صنعت بپردازد.

دکتر الهام اسماعیلی پور - مدیر تأمین مالی و جذب سرمایه سازمان صنایع کوچک و شرکت شهرک‌های صنعتی عنوان داشت: بررسی عملکرد تأمین منابع مالی از سال ۱۳۹۷ تا آخرین داده‌های منتشر شده مربوط به مرداد سال ۱۴۰۳ نشان می‌دهد بخش عمده‌ای از تأمین مالی کشور وابسته به نظام بانکی است و بخش عمده‌ای از تسهیلات بانک مرکزی مربوط به استمهال و امهال می‌باشد. همچنین اتکالی بالای بخش صنعت بر تأمین منابع مالی از نظام بانکی به واسطه پایین تر بودن هزینه مالی، شفافیت مالی و بروکراسی اداری می‌باشد.

اسماعیلی پور با اشاره به این مطلب که حدود ۴۳ درصد تسهیلات پرداختی جدید به تسهیلات تکلیفی در حوزه ازدواج، فرزندآوری خرید مسکن و ... اختصاص می‌یابد، بر لزوم بهره‌گیری از ابزارهای جدید تأمین مالی جهت جلوگیری از بروز هر گونه مشکل در استمرار فعالیتهای

تولیدکنندگان و صنعتگران تأکید کرد.

توضیح و بررسی ابزارهای تأمین مالی زنجیره‌ای بخش دیگر مطالب مدیر تأمین مالی و جذب سرمایه سازمان صنایع کوچک را تشکیل داد.

وی سپس به ارائه توضیحات تکمیلی پیرامون تأمین مالی زنجیره‌ای و اجرای آن در خوشه میلمان عطا آباد استان گلستان پرداخت و گفت: تولیدکننده میل (به‌عنوان متعهد برات)، مبلغی را برای سرمایه در گردش مورد نیاز در قالب برات یا اوراق گام درخواست می‌کند پس از اعتبارسنجی توسط بانک تا سقف ۲۰ درصد فروش سال قبل متقاضی به وی اعتبار داده می‌شود و به میزان درخواست متقاضی، اوراق یا برات برای متعهد اول صادر می‌شود. فرایندی که در زنجیره مذکور پیش بردیم به این صورت بود که با تأمین کنندگان بالادستی تولید میلمان یعنی تولیدکننده پارچه رومبلی و ابرواسفنج (به‌عنوان متقاضی اول) مذاکراتی انجام دادیم

و گروه صنعتی جهان اروم ایاز (به‌عنوان متقاضی دوم) پذیرفت که به صورت اعتباری به تولیدکنندگان میلمان در قالب برات اوراق گام، عرضه را انجام دهد از سوی دیگر پس از مذاکره با شرکت نفیس نخ-تولیدکننده نخ فیلامنت- (به‌عنوان متقاضی سوم) مقرر شد این شرکت نخ را به صورت اوراق اعتباری به شرکت اروم ایاز عرضه نماید.

مدیر تأمین مالی و جذب سرمایه سازمان صنایع کوچک بیان داشت: وزارت صمت از سال ۱۴۰۰ تلاش‌های بسیاری برای اجرای اوراق اعتباری گام به عمل آورد که این که در زنجیره صنعت خودرو برای شرکت‌های سایپا و ایران خودرو اقداماتی انجام شد اما یکی از مشکلات اوراق گام این بود که وقتی به انتهای حلقه تولید می‌رسید، دست تولیدکننده باقی می‌ماند چون دستگاه‌های دولتی اوراق گام را بابت هزینه‌های جاری واحدهای تولیدی مانند بیمه، مالیات و ... قبول

ابزارهای تامین مالی زنجیره‌ای

اوراق گام	دستور پرداخت	برات الکترونیک	برات
بانک	بانک تجارت	بانک	سکوک
کارمزد صدور: ۰.۲٪ کارمزد انتقال: ۰.۲٪ نرخ تنزیل: نرخ روز بازار سرمایه امکان تنزیل ۲۵٪ ارزش در هر حلقه الزام ثبت صورتحساب الکترونیک طبق به‌شماره بانک مرکزی	کارمزد صدور: ۰.۲٪ کارمزد انتقال: ۰.۲٪ نرخ تنزیل: مصوبه شورای پول و اعتبار امکان تنزیل تا سقف ۳۰٪ پس از گذشت یک چهارم زمان و ۲۰٪ گردش حساب الزام ثبت صورتحساب الکترونیک جامع تجارت	کارمزد صدور: ۰.۵٪ در ۱۰۰۰ به حساب عزانه‌داری و ۰.۵٪ در ۱۰۰۰ کارمزد کارمزد انتقال: ۰.۵٪ در ۱۰۰۰ نرخ تنزیل: مصوبه شورای پول و اعتبار اتصال سامانه سکوک به سامانه جامع تجارت	کارمزد صدور: ۰.۲٪ کارمزد انتقال: ۰.۲٪ نرخ تنزیل: مصوبه شورای پول و اعتبار امکان تنزیل تا سقف ۳۰٪ پس از گذشت یک چهارم زمان یا دو بار گردش الزام ثبت صورتحساب الکترونیک طبق به‌شماره بانک مرکزی

نمی‌کردند اما اسفند سال ۱۴۰۲، آئین نامه اجرایی پذیرش اوراق گواهی اعتبار مولد براساس بخشنامه هیئت وزیران به دستگاه‌های زیر ابلاغ شد:

• سازمان امور مالیاتی (بابت بدهی مالیاتی و عوارض)
• وزارت صنعت، معدن و تجارت و سازمان‌ها/ شرکت‌های تابع آن (بابت حقوق دولتی معادن)
• سازمان تامین اجتماعی (بابت بدهی معوق حق بیمه)
• بیمارستان‌های دولتی و دانشگاه‌های علوم پزشکی (بابت بدهی سازمان تامین اجتماعی)
• وزارت نفت و شرکت‌های تابع آن (بابت خوراک و سوخت)

• وزارت نیرو و شرکت‌های تابع آن (بابت بدهی قبوض آب و برق)
• گمرک (بابت حقوق ورودی)

• بانک یا موسسه اعتباری غیربانکی (بابت مسدودی ریالی بابت پیش‌پرداخت تخصیص ارز واردات)
اسماعیلی‌پور تصریح کرد: به این ترتیب اوراق گام که توسط نظام بانکی منتشر شده بود به بدنه دولت بازگشت، زنجیره کامل تر شد و قابلیت انتقال بسیاری از هزینه‌هایی که تولیدکنندگان به دستگاه‌های دولتی می‌پردازند، فراهم گردید.

مهندس محسن ترحمی - کارشناس سازمان صنایع کوچک و شرکت شهرک‌های صنعتی -
نیز زنجیره تأمین نساجی و پوشاک را به‌عنوان یکی از زنجیره‌هایی دانست که پتانسیل اجرای روش‌های نوین تأمین مالی را دارد. چون هدف اصلی روش‌های نوین حرکت در طول زنجیره تولید و عدم تنزیل است چه بسا به دلیل شرایط بازار، تنزیل برای واحدهای تولیدی و ذی‌نفعان جذاب به نظر برسد منتها با توجه به گستردگی زنجیره صنایع نساجی و پوشاک، عمدتاً متکی به توافق و هماهنگی حلقه‌های مختلف زنجیره است.

سیدجواد سجادی بیدگلی - عضو هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران - گفت: از دی‌ماه ۱۳۹۹ مباحث مربوط به اوراق گام در کشور آغاز شد اما از همان زمان در صنعت نساجی مورد استفاده بهینه قرار نگرفت. وی با بیان این مطلب که پس از افزایش ۳۰ درصدی نرخ تنزیل، اوراق گام نزد واحدهای تولیدی

شد: سازمان صنایع کوچک در زمینه اجرای روش‌های جدید تأمین مالی تلاش‌های بسیاری انجام می‌دهد و جلسات متعددی با بانک مرکزی برگزار می‌کند اما صنعتگران و تولیدکنندگان باید پذیرش اوراق گام را از دولت مطالبه نمایند.

وی سپس ابراز داشت: صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک، متولی حمایت از واحدهای کمتر از ۵۰ نفر شاغل است ولی مشکل اینجاست که برخی تصور می‌کنند اوراق گام مانند چک، فاقد پشتوانه ضمانتی است و از سوی دیگر ممکن است تعدادی از واحدهای کوچک در بخش اعتبار سنجی و تأمین وثایق بانکی با مشکلات جدی روبرو شوند لذا برای جلوگیری از بروز هر گونه مشکل در اوراق گام، ظرفیت صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک مورد استفاده قرار می‌گیرد. این صندوق به ضمانت تولیدکننده اول (واحد تولیدی با کمتر از ۵۰ نفر شاغل) می‌پردازد و بر این اساس بانک (به ذی‌نفعی متعهد اول) اوراق گام یا برات صادر می‌کند.

اسماعیلی‌پور، سقف ضمانت صندوق سرمایه‌گذاری صنایع کوچک را در حال حاضر ۱۰ میلیارد تومان (با کارمزد نیم در هزار) عنوان کرد.

محمد اتابکی - نایب رئیس هیئت مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران - در این نشست تأمین مالی بیان داشت: ۳۰ آذر ۱۴۰۱ نامه‌ای به آقای دکتر گرجی - مدیرکل دفتر منسوجات و پوشاک وزارت صمت - پیرامون افت شدید فروش پوشاک ارسال و چند پیشنهاد از جمله « تحریک طرف تقاضا در بازار فروش با استفاده از

وجهه منفی به خود گرفت، افزود: هر زمان به اداره مالیات بابت پرداخت دیون دولتی مراجعه و موضوع اوراق گام را مطرح می‌کردیم، مسئولان می‌گفتند هنوز بخشنامه و دستورالعملی در این زمینه دریافت نکرده‌اند!

سجادی اذعان داشت: اگر به راستی بانک مرکزی ضامن پرداخت اوراق گام است پیشنهاد می‌کنیم به جای پول، اوراق گام را از صنعتگران و تولیدکنندگان جهت تخصیص ارز یا پیش‌پرداخت در بورس کالا بپذیرند. همچنین قرار بود اگر اوراق گام در بانک معامله شود کارمزد انتقال آن صفر شود ولی فکر می‌کنم در حال حاضر یک در هزار است.

در ادامه مهندس سیدشجاع‌الدین امامی رئوف - دبیر انجمن - از دکتر اسماعیلی‌پور خواست تا علاوه بر بیان نقش سازمان صنایع کوچک در اوراق تأمین مالی (گام) و شرایط جدید مدنظر برای صنعتگران نساجی و پوشاک، در مورد صندوق ضمانت، بانک‌های عامل و نقش آنها در اعتبارسنجی توضیحاتی ارائه دهد که وی در این باره گفت: به‌عنوان یک سازمان دولتی که وظیفه‌اش حمایت از شرکت‌های مستقر در شهرک‌ها و نواحی صنعتی است روش‌های نوین تأمین مالی را در زنجیره‌های مختلف پیاده‌سازی می‌کنیم اما برخی صنایع بالادستی (به خصوص صنایع فلزی و پتروشیمی) در مقابل اجرای این روش‌ها مقاومت می‌کنند چون اغلب دولتی هستند، به فروش نفت می‌پردازند و بخشی از محل درآمدهای دولت را تأمین می‌کنند اما در حال مذاکره با این شرکت‌ها هستیم تا اوراق گام را در برنامه‌های خود قرار دهند. وی متذکر

شیوه‌های نوین کارت‌های اعتباری و بهره‌گیری از کارشناسان مرتبط در زمینه طراحی پلتفرم‌های مناسب جهت افزایش فروش اقساطی و اعتباری» و «تأمین مالی زنجیره تولید و عرضه پوشاک به صورت تنزیل، تعهدات اسنادی برات با حداقل کارمزد» را مطرح کردیم.

وی با ذکر این نکته که اوراق گام تا امروز در صنایع نساجی و پوشاک موفق نبوده؛ ادامه داد: طبق قانون بانکداری، صورت‌های مالی حسابرسی شده سال ۱۴۰۲ واحدهای پایین دستی نساجی و پوشاک باید به رقم ۱۲ میلیارد تومان فروش برسد و امسال به صورت‌های مالی بالای ۱۶ هزار میلیارد تومان نیاز است که این امر

جمله حقوق پرسنل و... را از این طریق بپردازند. **رامین جوانرود- رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع پوشاک ایران-** خطاب به مدیر تأمین مالی و جذب سرمایه سازمان صنایع کوچک پرسید: به‌عنوان تولیدکننده پوشاک برای تأمین نخ مورد نیاز واحد تولیدی خود چه اقدامی باید انجام دهیم؟! چقدر می‌توانیم اوراق را خرج کنیم؟ اوراق عمدتاً رقمی نیست که بتواند باری از دوش تولیدکننده پوشاک بردارد. اسماعیلی‌پور عنوان کرد: واحدهای تولید نخ که وش و پنبه مصرفی را اغلب از طریق واردات تأمین می‌کنند می‌توانند اوراق را در اختیار بانک یا موسسه اعتباری (غیربانکی) بابت پیش‌پرداخت تخصیص ارز واردات



زنجیره پایین دستی را با مشکلات بسیاری مواجه ساخت. ضمن این‌که ۵۰ درصد فعالان صنایع پایین دستی، شخصیت حقیقی هستند در حالی که اوراق گام، شخصیت‌های حقوقی را مدنظر قرار می‌دهد. مدیر تأمین مالی و جذب سرمایه سازمان صنایع کوچک در این زمینه گفت: طبق براتی که به روی پلتفرم سکوک^۲ لحاظ شده، اشخاص حقیقی، فعالان صنفی و کارگاه‌های کوچک با کمتر از ۵۰ نفر پرسنل هم می‌توانند به تأمین مالی زنجیره‌ای خود بپردازند. بنابر اعلام وی، مشکل اینجاست که بسیاری از واحدهای تولیدی در میانه راه تصمیم می‌گیرند اوراق مالی یا برات را بابت بدهی‌های خود به نهادهای دولتی به پول تبدیل کنند و یا هزینه‌های جاری شرکت از

ارائه نمایند؛ در صورت خرید از عمده‌فروشان داخلی هم قادرند در قبال خرید پنبه اوراق مالی تحویل فروشنده دهند. وی در ادامه یادآور شد: این اوراق قابلیت خرد شوندگی دارند برای مثال اگر اوراق هزار واحد باشد، الزامی ندارد تمام هزار واحد را به یک‌باره تحویل مشتری دهید بلکه می‌توانید هزار واحد را به ۱۰۰ یا ۱۰ واحد تبدیل و سپس مراحل پرداخت را انجام دهید. وی خبر داد: امسال در بخش تحریک تقاضا، ظرفیت جدیدی تحت عنوان «کارت اعتباری متصل به اوراق گام» به وجود آمده که تولیدکنندگان پوشاک، بابت فروش محصولات می‌توانند از این ظرفیت بهره‌مند شوند.

علیرضا نوری- مدیرعامل شرکت جهان اروم ایاز - عنوان کرد: در یکی از جلسات، با زنجیره پایین دستی خود (تولیدکننده مبلمان) توافق کردیم که با قیمت بالاتر، مشتریان از ما پارچه رومبلی خریداری کنند و قرارداد سه ماهه با تضمین سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی منعقد نماییم، به این ترتیب شاهد رفع بخشی از چالش‌های زنجیره پایین دستی و تولیدکنندگان مواد اولیه خواهیم بود.

مهندس سعید جلالی قدیری- دبیر اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران- نیز ابراز داشت: یک واحد کوچک تولیدی، با چه ساز و کاری، در چه مدتی و به ازای چه چیزی از صندوق حمایت ضمانت دریافت می‌کند؟ سقف ضمانت‌ها ۱۰ میلیارد تومان است که شاید برای واحدهای کوچک و متوسط رقم مناسبی بنظر برسد ولی برای واحدهای بزرگ‌تر رقم چشمگیری نیست! سوال دیگر این‌که آیا موضوع تأمین مالی که در این جلسه مطرح شد، مختص شرکت‌های مستقر در شهرک‌های صنعتی است؟ مدیر تأمین مالی و جذب سرمایه سازمان صنایع کوچک اذعان کرد: شرکت‌های مستقر در شهرک‌های صنعتی به‌عنوان پابلوت مدنظر قرار گرفته‌اند تا فعالان صنعتی با مشاهده نمونه‌های موفق، به حضور در این فرایند تمایل پیدا کنند و در آینده شاهد اجرای روش‌های نوین تأمین مالی در زنجیره‌های مختلف باشیم. همچنین تلاش خود را جهت رفع هر گونه مشکل با همراهی دستگاه‌های دولتی به عمل می‌آوریم.

وی اضافه کرد: از آنجایی که اغلب واحدهای کوچک، توان و بنیه مالی بالایی ندارند لذا صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک به تمام واحدهای مذکور (اعم از داخل یا خارج از شهرک‌ها، خوشه‌ها و نواحی صنعتی) خدمات ارائه می‌نماید و خوشبختانه وظایف صندوق در برنامه هفتم توسعه افزایش یافته و نقش «تسهیلات دهنده» نیز به آن افزوده شده تا برای واحدهای کوچک که امکان تأمین وثایق برای نظام بانکی را ندارند، از طریق ضمانت‌نامه صندوق اقدامات موثر انجام شود.

مهندس رضا الهوردی- دبیر کارگروه موکت انجمن- به تقسیم‌بندی مواد اولیه مصرفی در

گفت: تولیدکنندگانی که مواد اولیه خود را از مجتمع‌های پتروشیمی و بورس کالا تهیه می‌کنند باید از اوراق گام استفاده کنند چون فقط در بورس کالا امکان خرید با اوراق گام را دارند. نکته بعد این که بهره‌مندی از اوراق گام در زنجیره کمتر از سه حلقه امکان‌پذیر نیست. در زمینه سکوک هم اگر واحد تولیدی کمتر از ۵۰ نفر پرسنل باشد باید به سایت صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک مراجعه و مراحل ثبت‌نام را انجام دهند و پس از اعتبارسنجی (حداکثر دو هفته)، ضمانت نامه صادر می‌شود همزمان با آن در سامانه سکوک نیز ثبت نام و حلقه بعدی زنجیره را معرفی نمایند. (در این سامانه وجود دو حلقه از زنجیره نیز

آمادگی شرکت پلی‌اکریل را مبنی بر اختصاص ۲۰ درصد از منابع این شرکت در راستای اجرای اوراق گام در صنایع نساجی کشور اعلام کرد.

افشین سالاردینی - مدیرعامل گروه تولیدی حریر الوان - ابراز داشت: در حال حاضر چک چندماهه، میان تولیدکنندگان نخ، پارچه و پوشاک به عناوین مختلف رد و بدل می‌شود اما با دغدغه‌های بسیاری در زمینه وصول چک مواجهیم در حالی که اوراق گام می‌تواند به‌عنوان تضمین معاملات، بخشی از مشکلات مربوط به چک را برطرف نماید و به‌عنوان تولیدکنندگان نخ، پارچه و پوشاک در یک چرخه سالم قرار خواهیم گرفت.

کارخانجات تولید موکت در کشور پرداخت و گفت: مواد اولیه مصرفی برخی از تولیدکنندگان موکت، لیاف استیپل است توسط مجتمع‌های پتروشیمی و همچنین مواد بازیافتی تأمین می‌شوند. تولیدکنندگان موکت تافتینگ نیز نخ پلی‌پروپیلن خود را از پتروشیمی‌ها تهیه می‌کنند و مواد اولیه مورد نیاز تولیدکنندگان چمن مصنوعی از طریق بازار داخلی و واردات تهیه می‌شود.

نکته بعد این که در حال حاضر نقدینگی واحدهای تولید موکت به ۴ روش (چک، LC، ضمانت‌نامه و اوراق بورسی) انجام می‌شود اما مزیت اوراق گام نسبت به این روش‌ها چیست؟



ترجمی پاسخ داد: واحدهایی که به طور همزمان تولیدکننده لیاف (فیلامنت) و موکت هستند؛ زنجیره کوتاهی را تشکیل می‌دهند لذا نمی‌توان از اوراق گام استفاده مناسبی به عمل آورد و باید تدابیری برای توسعه زنجیره موکت اندیشید. در واقع برای اجرای موفق فرایند گام نیازمند حضور بیش از ۲ بازیگر در زنجیره تولید هستیم حال آن که در اغلب موارد تنها یک بازیگر در زنجیره تولید موکت وجود دارد.

اسماعیل توکلی‌زاده - عضو کارگروه ریسندگی - تنها مشکل اوراق گام را عدم تنزیل از سوی بانک دانست و گفت: برای تخصیص ارز یا واردات نمی‌توان از این اوراق استفاده کرد. به گفته وی، اغلب واحدهای ریسندگی مواد اولیه (مانند پنبه) را از بازار داخلی و همین‌طور واردات تهیه می‌کنند که این واردات باید به صورت نقدی انجام شود و با اوراق گام عملی نیست.

امیرحسین ذوالفقاری - عضو کارگروه ریسندگی لیاف بلند - نیز دو سوال مطرح کرد. آیا اصناف در قالب اشخاص حقیقی می‌توانند متقاضی دریافت ابزارهای تأمین مالی مانند اوراق گام باشند؟ و آیا این ابزار، تأمین مالی است یا تضمین مالی؟ که مهندس ترجمی در این زمینه پاسخ داد: فقط اشخاص حقوقی می‌توانند متقاضی اوراق گام باشند و اشخاص حقیقی می‌توانند از برات استفاده کنند.

مجید میرزایی - بخش فروش شرکت پلی‌اکریل - ضمن انتقاد نسبت به بحث تنزیل و عدم پذیرش اوراق گام از سوی دستگاه‌های حاکمیتی،

کفایت می‌کند. به این ترتیب براساس ضمانت‌نامه صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک، برات در وجه زنجیره بعدی صادر می‌شود.

۱- نرخ تنزیل: نرخ بهره‌ای که از بانک‌های تجاری و سایر مؤسسات سپرده‌گذاری، برای وام‌های دریافتی از بانک مرکزی پرداخت می‌کنند.

۲- سکوک: سامانه کشوری کسب و کار به کسب کار/ با هدف ایجاد اکوسیستم جامع کسب و کار دربرگیرنده تعاملات تجاری در زنجیره تأمین از تولید تا مصرف برای کسب و کارهای کشور طراحی شده است.

علی زینالو - رئیس کارگروه ریسندگی انجمن - گفت: در شرایط فعلی بخش قابل ملاحظه‌ای از چک‌های تولیدکنندگان فرش ماشینی برگشت می‌خورند و اغلب واحدهای ریسندگی درگیر این مشکل هستند، در صورت رفع موانع اوراق گام، به نظر می‌رسد برای واحدهای ریسندگی بسیار مفید باشد و حداقل دغدغه‌های بابت وصول یا عدم وصول چک‌ها نخواهیم داشت!

مهندس ترجمی خاطر نشان کرد: هدف از معرفی، استفاده و به کارگیری ابزارهای مالی (همچون اوراق گام) حرکت آنها در زنجیره تولید است نه تنزیل! مدیر تأمین مالی و جذب سرمایه سازمان صنایع کوچک



اشاره:

دوازدهمین نمایشگاه بین المللی پوشاک فخر ایرانی - اسلامی با حضور دکتر محسن گرجی - مدیرکل دفتر پوشاک و نساجی وزارت صمت، دکتر زهرا گلپایگانی - دبیر کارگروه مد و لباس وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، دکتر زهرا قیصری - نماینده مجلس، مهندس سیدشجاع‌الدین امامی - دبیر انجمن صنایع نساجی ایران، مهندس مجید نامی - رئیس هیئت مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران، رامین جوانرود - رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع پوشاک ایران - افتتاح شد. در این نمایشگاه که در سالن‌های ۹ و ۸، ۲۷ و ۲۵ به مدت ۴ روز دایر بود، تولیدکنندگان پوشاک زنانه، مردانه، بچه‌گانه، جوراب، البسه زیر و ... به عرضه محصولات و دستاوردهای جدید خود پرداختند.

نیازمند برنامه‌ریزی تلاش و دوراندیشی بیشتر

گزارشی از برگزاری دوازدهمین نمایشگاه بین المللی پوشاک فخر ایرانی - اسلامی

آسان به مواد اولیه.

در این میان رئیس اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران در گفت‌وگویی از سهم ۲۵ درصدی پوشاک بچه‌گانه از بازار ۱۴ میلیارد دلاری این صنعت خبر داد و گفت: حدود ۱۰ هزار واحد صنفی در زمینه تولید انواع پوشاک بچه‌گانه در کشور فعالیت دارند و توانستند محصولات باکیفیت و کاملاً بهداشتی را مطابق با مسائل محیط زیستی تولید کنند؛ بر این اساس، در سال‌های اخیر توانستیم در تولیدات انواع پوشاک بچه‌گانه پیشرفت‌های قابل توجهی داشته باشیم.

مهندس مجید نامی ادامه داد: در زنجیره تولید پوشاک بچه‌گانه، بخشی از الیاف پنبه مورد نیاز این صنعت، وارد و بقیه زنجیره مانند ریسندگی، بافت، تکمیل و دوخت و دوز تولید پوشاک بچه‌گانه در داخل کشور انجام می‌شود که در این زمینه مزیت خوبی داریم و می‌توانیم سرمایه‌گذاری بیشتری

آمارها نشان می‌دهند در ایران به طور سالانه حدود ۷۰۰ میلیون دلار واردات پارچه و حدود ۷۰۰ میلیون دلار نیز صادرات انجام شده است که ۴۰۰ میلیون دلار آن، سهم فرش ماشینی و ۱۷۰ میلیون دلار نیز صنعت سهم نساجی و پوشاک بوده است.

در حال حاضر در صنعت پوشاک و نساجی جهان به طور سالانه ۳۹.۴ هزار میلیارد دلار صادرات در دنیا اتفاق می‌افتد که ۱۸ هزار میلیارد دلار آن مختص پوشاک است و این رقم در ایران به ۷۰ میلیون دلار صادرات پوشاک می‌رسد.

در حال حاضر موانع و مشکلات زیادی صنعت پوشاک ایران را تهدید می‌کنند که با برطرف کردن آن‌ها می‌توان بسیاری از مشکلات این صنعت را برطرف کرد. موانعی همچون واردات بی رویه لباس قاچاق، بالا بودن هزینه‌های تولید، عدم توسعه و نوسازی صنعت نساجی، محدودیت‌های فرهنگی و اجتماعی در طراحی صنعت پوشاک و عدم دسترسی

آخرین آمار از وضعیت صادرات پوشاک در دنیا نشان می‌دهد که بزرگترین صادرکنندگان پوشاک دنیا در سال ۲۰۲۳ پنج کشور آسیایی بودند. به این ترتیب چین با ۱۶۵ میلیارد دلار، بنگلادش با ۳۸ میلیارد دلار، ویتنام با ۳۱ میلیارد دلار، ترکیه با ۱۹ میلیارد دلار و هند با ۱۵ میلیارد دلار در فهرست بزرگ‌ترین صادرکنندگان پوشاک دنیا قرار دارند.

این وضعیت در حالی است که سهم ایران در بازار گردش مالی صنعت پوشاک و نساجی جهان بسیار پایین است؛ در حال حاضر صنعت پوشاک و نساجی ایران حدود ۱۴ میلیارد دلار گردش مالی دارد که تقریباً ۹ میلیارد دلار آن خاص پوشاک است. این در حالی است که در دنیا گردش مالی صنعت پوشاک ۱۸۰۰ میلیارد دلار بوده است که با توجه به ظرفیت‌های بالقوه و بالفعل کشور در حوزه صنعت پوشاک و نساجی، سهم ایران بسیار ناچیز محسوب است.



مجید فخار (سمت چپ) رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل جامه پوش آرا



به خرید می‌تواند مورد نیاز خود بپردازند و صنعتگران نیز در شرایط مناسب طرح‌های توسعه‌ای مدنظر را به اجرا درآورند.

مدیرعامل جامه پوش آرا یادآور شد: مسئولان ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز معتقدند مانع واردات غیرقانونی بخش قابل توجهی پوشاک قاچاق به کشور شده‌اند اما به‌نظر من شاید جلوی فعالیت تعدادی از قاچاقچیان پوشاک گرفته شده باشد ولی مقدار آن بسیار ناچیز است و تأثیر چندانی در روند صعودی واردات پوشاک قاچاق ندارد. اگر به راستی هدف مسئولان ذی‌ربط، مهار کامل قاچاق پوشاک است باید تلاش بیشتری در این راستا صورت دهند به خصوص مقابله جدی با برندهای محرز قاچاق که در فروشگاه‌ها و مال‌های بزرگ کشور بدون هیچ‌گونه محدودیت به فروش پوشاک قاچاق مشغولند! لذا برای رونق بیشتر صنعت پوشاک، باید تدابیر اساسی جهت جلوگیری از ورود بی‌رویه پوشاک قاچاق اندیشیده شود.

فخار اظهار داشت: در دوازدهمین نمایشگاه پوشاک که قبلاً با نام «ایران مد» برگزار می‌شد و امسال شاهد برپایی آن تحت عنوان پوشاک فاخر ایرانی - اسلامی هستیم؛ تعدادی از مخاطبان بر این باورند که برندهای قبلی پوشاک و مشارکت‌کنندگان دوره‌های پیش در نمایشگاه امسال حضور ندارند و همین ذهنیت، کاهش استقبال بازدیدکنندگان را به همراه داشت.

وی اذعان داشت: وزارت ارشاد و نهادهای متولی حجاب، سختگیری‌های غیرمنطقی اعمال می‌کنند که برای تولیدکنندگان پوشاک غیرقابل تصور است. تولیدکنندگان پوشاک خلاف یا جرمی مرتکب نشده‌اند که سزاوار چنین سختگیری‌های غیراصولی هستند! و بی‌شک یکی از دلایل کاهش تمایل و رغبت صنعتگران پوشاک به حضور در دوره‌های

انجام دهیم، وی با اشاره به مواد اولیه مصرفی در این صنعت گفت: عمده پوشاک ساخت داخل در این بخش از الیاف طبیعی تولید می‌شود که بخشی از این الیاف وابسته به واردات است.

گفت‌وگو با تعدادی از غرفه‌داران

«شرکت جامه پوش آرا» تولیدکننده و توزیع‌کننده پوشاک کژوال و اسپرت زنانه، مردانه، دخترانه و پسرانه است و محصولات خود را با برندهای JPA و HUGER عرضه می‌نماید.

مجید فخار - رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل - گفت: امسال شرایط تولیدکنندگان پوشاک به دلیل برخی موارد مانند قطعی‌های مکرر برق در شهرک‌های صنعتی دچار وقفه شد و بهره‌وری تولید محصولات صنعتی را با مشکلات جدی مواجه کرد. از سوی دیگر مسائل سیاسی همچون برگزاری انتخابات ریاست جمهوری و تنش‌های موجود در روابط خارجی به خصوص جنگ اسرائیل و فلسطین به رکود بازار دامن زد و متأسفانه صنعت پوشاک کشور سال خوبی را تا امروز تجربه نکرده است. کما این‌که طبق آمارهای وزارت صمت، مرکز آمار و ایران و بانک مرکزی در شش ماه اول سال ۱۴۰۳ با رکود تولید مواجه بودیم و رشد تولید صنعتی کاهش محسوسی نسبت به مدت مشابه سال گذشته نشان می‌دهد که این موضوع زنگ خطر بزرگی است.

به اعتقاد این صنعتگر پوشاک، برخی موانع تولید مانند مشکلات واحدهای تولیدی در زمینه تأمین برق و گاز قابل رفع اما چالش‌های سیاسی و مناقشات منطقه‌ای خارج از اراده و توان بخش خصوصی است و دولت‌مردان و حاکمیت باید به نحوی کشور را مدیریت نمایند تا این تشنجه‌ها به داخل کشانده نشوند، مردم بتوانند با آرامش بیشتری



آتی نمایشگاه پوشاک، همین محدودیت‌های بی‌مورد است.

مدیرعامل جامه پوش آرا، حضور و بازدید هیئت روسیه از نمایشگاه پوشاک تهران را حرکتی بسیار مثبت و ارزشمند توصیف کرد و گفت باید انسجام بهتری در جهت برقراری تعاملات تجاری با روسیه شکل بگیرد چون به نظر می‌رسد هنوز در ابتدای این مسیر قرار داریم و نیازمند برنامه‌ریزی، تلاش و دوراندیشی بیشتر جهت رونق صادرات و حضور موفق در بازار روسیه هستیم. به هر حال روسیه و کشورهای اوراسیا بازارهای بسیار خوبی (جمعیت نسبتاً بالا و درآمدهای مناسب) دارند و با توجه به جنگ روسیه و اوکراین، بسیاری از تولیدکنندگان خارجی، روسیه را ترک کرده‌اند لذا فرصت مناسبی برای عرض اندام صنعتگران ایرانی از جمله تولیدکنندگان پوشاک فراهم شده است.

وی در پایان ابزار امیدواری نمود که در سال‌های آینده به روی کشورهایی که امکان مرادفات تجاری و اقتصادی سهل‌تری با ایران دارند؛ سرمایه‌گذاری شود تا شاهد حضور هیئت‌های تجاری این کشورها در نمایشگاه پوشاک تهران باشیم.

«شرکت کانون تولید ایران» سال ۱۳۶۰ فعالیت صنعتی خود را در زمینه تولید پارچه‌های تریکو و دوزندگی آغاز نمود و در سال ۱۳۷۴ صادرات به آلمان و فرانسه و در سال ۱۳۷۷ صادرات به ایتالیا را در دستور کار خود قرار داد. سال‌های ۱۳۷۷ و ۱۳۹۰ نیز موفق به کسب عنوان صادرکننده برتر در بخش منسوجات و چرم شد. کانون تولید ایران در حال حاضر به تولید انواع پارچه‌های گردباف (مخصوص تولید پوشاک بچه‌گانه، زنانه و مردانه) از جنس پنبه، پلی‌استر، ویسکوز، پلی‌آمید و مخلوط پنبه-پلی‌استر می‌پردازد.

سیاوش فرد اسماعیل‌پور- مدیرعامل- عنوان داشت: مردم همیشه به پوشاک متنوع و با کیفیت و طرح‌های روز نیاز دارند اما به دلایل مختلف مانند کاهش قدرت خرید (به خصوص طی چند سال اخیر)، دغدغه‌های فکری فراوان و ... ترجیح می‌دهند نیازهای خود را اولویت‌بندی نمایند و کمتر به فروشگاه‌های عرضه پوشاک سر می‌زنند

وی ضمن بیان این مطلب که در صورت بالا بردن تعرفه‌های واردات پوشاک، امکان رقابت با تولیدکنندگان خارجی را پیدا خواهیم کرد؛ تصریح کرد: صنعت پوشاک کشور نسبت به سال گذشته با افت محسوسی روبروست و امیدوارم تا شب عید شاهد بهبود نسبی شرایط فروش و بازار باشیم.

مدیرعامل کانون تولید ایران در مورد نمایشگاه پوشاک گفت: به نظر می‌رسد اغلب شرکت‌کنندگان نمایشگاه بیشتر از تمرکز به روی ارائه محصولات باکیفیت و متنوع به دکوراسیون و غرفه‌آرایی توجه بیشتری نشان داده‌اند!

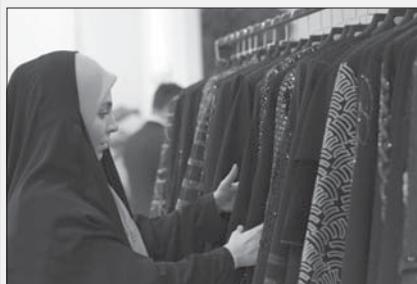
«شرکت تولیدی پوشاک سپرو» تولید و پخش عمده پوشاک مردانه (انواع تی‌شرت، پیراهن، شلوار اسلش، دوس و هودی) در محدوده سنی ۱۸ تا ۲۵ سال را برعهده دارد و حدود ۸۰ نفر در این مجموعه مشغول کار هستند. بخشی از محصولات سپرو به صورت سفارشی برای فروشگاه‌های بزرگ عرضه می‌شود، بخشی هم به صورت عمده‌فروشی در چهارراه استانبول تهران به فروش می‌رسند. در شو روم اختصاصی هم مشتریان قدیمی برحسب نیاز، سفارشات خود را ثبت می‌نمایند. عمده مواد اولیه مصرفی را از کارخانجات معتبر و خوشنام نساجی کشور مانند کویر سمنان، پایاتکس و... تهیه می‌شود اما در زمینه تأمین اقلامی مانند زیپ و دکمه، از محصولات وارداتی استفاده می‌کنیم. چندماهی هم



سیاوش فرد اسماعیل‌پور، مدیرعامل کانون تولید ایران



محسن غننایه، مدیرعامل تولیدی پوشاک سپرو





مدیران گروه تولیدی پوشاک اندریمان



مرتضی شهرکی مدیرعامل تولیدی سفید برفی



این که در صنعت خودروسازی، انحصار بازار نه تنها باعث رشد و رونق این صنعت نشده است بلکه شاهد تولید و عرضه خودرو با کیفیت پایین هستیم. مدیرعامل سپرو اعتقاد داشت: ما برای پول کار نمی‌کنیم چون در این صورت فعالیت‌های به مراتب ساده‌تر و در عین حال سودآورتر وجود دارد که در درسرها و مشکلات تولید را ندارد!

«شرکت تولیدی سفید برفی» فعالیت خود را از سال ۱۳۴۵ شروع کرده و در حال حاضر تولیدکننده انواع جوراب نوزاد، کودک، دخترانه و جوراب شلواری، البسه رو و زیر زنانه به صورت تمام اتوماتیک و کامپیوتری است و به عراق و افغانستان نیز صادرات دارد هر چند به گفته مرتضی شهرکی - مدیرعامل - در زمینه صادرات به روسیه با سنگ اندازی‌های متعددی روبرو شده است.

وی اضافه کرد: وضعیت فروش پوشاک نسبت به سال گذشته چندان بهتر نشده چون با توجه به کم شدن قدرت خرید مردم، ترجیح می‌دهند ابتدا نیازهای اولیه و مهم‌تر مانند خوراک و مسکن را برطرف کنند و سپس برای تهیه پوشاک تصمیم بگیرند.

شهرکی ضمن ابراز رضایت کامل از شرکت در نمایشگاه پوشاک تهران یادآور شد: ای کاش دوره‌های پیش هم در نمایشگاه حضور داشتیم چون در زمینه معرفی بیشتر محصولات و امکان آشنایی و ملاقات با مشتریان جدید بسیار موثر و کاربردی است.

«گروه تولیدی پوشاک اندریمان (اخوان سابق)» دارای بیش از ۴۰ سال سابقه در تولید پوشاک بافت مردانه است. مهدی تاجیک - مدیرعامل - بیان داشت: در تولید

هست که تولید برخی اکسسوری‌های مورد نیاز مانند سریند و سرزیپ را شروع کرده‌ایم.

محسن عنبرستانی - مدیرعامل - ادامه داد: از سال ۱۳۸۹ فعالیت خود را در این صنف (پوشاک) آغاز کردم اما سابقه فعالیت برند سپرو به سال ۱۳۹۹ بازمی‌گردد و طی این مدت دومین بار است که در نمایشگاه پوشاک تهران حضور پیدا کرده‌ایم. به طور کلی نمایشگاه را به عنوان یک رویداد مهم و بزرگ در صنعت پوشاک ارزیابی می‌کنم که شرکت کنندگان، محصولات خود را در معرض نمایش به سایر همکاران، مصرف کنندگان و مخاطبان قرار می‌دهند و در همین بستر ارتباطات تجاری و فروش شکل می‌گیرد. امسال در کنار بازدیدکنندگان ایرانی، اعضای هیئت روسیه نیز از غرفه سپرو بازدید به عمل آوردند و مذاکرات خوبی نیز انجام گرفت که امیدوارم به نتایج مثبت منتهی شود.

وی گفت: صرف نظر از چالش‌های سیاسی که طی دو سال اخیر کشور با آن مواجه بود، پاییز و زمستان سال گذشته، شاهد سردی هوا نبودیم و این موضوع مشکل بزرگی برای برخی تولیدکنندگان پوشاک بود. امسال نیز یک‌ماه از پاییز سپری شده ولی خبری از بارش باران و برودت هوا نیست و طبعاً مردم دلیلی برای خرید پوشاک زمستانه ندارند.

عنبرستانی با اعلام این نکته که در زمینه کیفیت محصولات به خوبی قادر به رقابت با پوشاک ترکیه هستیم؛ اذعان داشت: باید پوشاک خارجی در بازار کشور عرضه شود تا در کنار آن تولیدکنندگان داخلی انگیزه و پویایی لازم جهت تداوم تولید و همچنین موفقیت در رقابت با پوشاک مشابه خارجی را پیدا کنند. به اعتقاد من مشکل صنعت پوشاک، واردات نیست بلکه با ضعف مدیریت در بخش‌های تولید و طراحی هستیم. وجود بازار انحصاری هیچ‌گاه به موفقیت صنعتگران داخلی منتهی نمی‌شوند کما



محصولات خود از نخ‌های پنبه استفاده می‌کنیم، تمام مراحل الگو، برش و دوخت توسط دستگاه‌های صنعتی در سایز، رنگ‌بندی و طرح‌های متنوع انجام می‌شود و عمده مصرف‌کنندگان محصولات اندریمان، قشر متوسط رو به بالای جامعه هستند به گفته وی، هر سال طبق یک برنامه مشخص از طریق حضور در نمایشگاه و گسترش فعالیت در حوزه بازاریابی سعی می‌کنیم به ۲۰ درصد افزایش حجم تولید دست یابیم و همچنین توزیع را به سطحی برسانیم تا محصول فروش نرفته باقی نماند. تاجیک تصریح کرد: مذاکراتی در زمینه صادرات پوشاک به روسیه انجام داده‌ایم و خوشبختانه از نظر کیفی توان رقابت در بازار این کشور را داریم اما چالش اصلی زیرساخت‌های اقتصادی و بانکی کشور است که تداوم صادرات را در حاله‌ای از ابهام قرار می‌دهد.

مدیرعامل اندریمان از حضور در نمایشگاه پوشاک تهران ابراز رضایت نمود و گفت: با هدف معرفی بیشتر برند اندریمان به مخاطبان در این نمایشگاه حضور پیدا کردیم و طبعاً بازدیدکنندگان از اقشار مختلف جامعه در غرفه ما حضور یافتند که در این میان با مشتریان جدیدی هم آشنا شدیم.

از فعالیت «تولیدی پوشاک زنانه اولیندا» حدود ۱۲ سال سپری می‌شود و امروز از تولید ماهیانه ۲ هزار قطعه پوشاک به ۸۰ هزار قطعه در ماه رسیده است؛ دوخت محصولات به صورت برون‌سپاری در قالب همکاری با ۲۰ مجموعه خیاطی و عموماً توسط خانم‌ها انجام می‌شود.

مجتبی روحی - مدیرعامل - گفت: با افتخار اعلام می‌کنم که در روند تولید از پارچه‌های گردباف داخلی با بهترین کیفیت موجود در بازار کشور استفاده می‌کنیم. همچنین تنوع مدل‌هایی که گروه طراحی

اولیندا مدنظر قرار می‌دهد بالغ بر ۱۲۰ مدل لباس زنانه (تاپ، تی‌شرت، لانگ، کراپ، تاپ شلوارک) است که بخشی از آنها در نمایشگاه پوشاک تهران عرضه شده‌اند.

وی اعلام کرد: پیش از حضور در نمایشگاه پوشاک تهران، اخبار چندان مثبتی از این نمایشگاه نشنیده بودم اما وقتی اولیندا با ۱۲۰ نمونه محصول از مشهد راهی تهران و نمایشگاه پوشاک شد، با استقبال کم‌نظیری از سوی بنکداران و فروشندگان اقصی نقاط کشور مواجه گردید و به امید خداوند سال آینده با قدرت بیشتر در نمایشگاه حضور خواهد یافت.

روحی ابزار داشت: بازار فروش پوشاک در سال گذشته (از اواخر ماه صفر تا اواخر ماه اسفند) شرایط چندان خوبی نداشت لذا مجموعه‌های بزرگ تولیدی باید تمهیداتی برای عبور از شرایط نامطلوب بیندیشند. به نظر تولیدکنندگانی امسال موفق و پر فروش خواهند بود که توان مالی خوبی دارند به این معنا که هنگام خواب عمیق بازار، توان تولید خود را حفظ کنند. نکته بعد این‌که امکان برگشت چک‌های مشتریان دور از ذهن نیست و در این میان تولیدکننده‌ای موفق است که بتواند گردش چک‌های برگشتی را مدنظر قرار دهد.

مدیرعامل اولیندا اذعان داشت: طی ۱۲ سالی که از فعالیت این مجموعه می‌گذرد بخش اعظمی از درآمد و سودهای دریافتی صرف سرمایه‌گذاری و رشد مجموعه شده است و با این پشتوانه تا فروردین سال آینده، به امید خداوند هر ماه از ۲۰ مدل طرح جدید رونمایی خواهد کرد تا در موعد مقرر برای مناسبت‌های مختلف مانند روز مادر، اعیاد مذهبی و... پوشاک متنوع در اختیار مصرف‌کنندگان قرار گیرد.

«شرکت زی‌زاد» رنگرزی و تکمیل تخصصی



مجتبی روحی - مدیرعامل تولیدی پوشاک زنانه اولیندا



یونس روحی - مدیرعامل زی‌زاد





علی اصغر میرزایی، مدیرعامل گروه تولیدی مانتو ندا



زی‌زاد و ۶ ماه ضمانت کیفیت پارچه در بخش رنگرزی خبر داد و گفت: رسالت ما در زی‌زاد حفظ محیط زیست و توجه بیشتر به آن برای بهره‌گیری نسل‌های آینده است. رفیعی، هدف از حضور در نمایشگاه پوشاک را معرفی برند تازه تأسیس زی‌زاد و آشنایی مشتریان قدیمی با فعالیت‌های آن دانست.

«گروه تولیدی مانتو ندا» در زمینه تولید انواع مانتو، البسه فرم اداری، پالتو و بارانی به فعالیت می‌پردازد. شروع فعالیت این مجموعه از یک کارگاه کوچک خیاطی در محدوده خیابان لاله‌زار تهران و تولید مانتوهای مجلسی بلند و سایز بزرگ بود و از سال ۱۳۸۰ به تولید کت شلوار و کت و شلوار اداری اقدام نمود.

علی اصغر میرزایی - مدیرعامل - یادآور شد: با توجه به رشد تورم و افزایش قیمت مواد اولیه، هزینه‌های تولید به شدت بالا رفته، سود کاهش یافته و در مقایسه با سال گذشته با رشد قابل ملاحظه‌ای در بخش فروش مواجه نیستیم.

به اعتقاد وی، امسال برای تولیدکنندگان سال بسیار سختی به نظر می‌رسد چون در حوزه مسائل کارگری، مالیات، تهیه مواد اولیه وارداتی و ... با چالش‌های متعددی دست و پنجه نرم می‌کنند و از سوی دیگر عدم همخوانی عرضه و تقاضا آزاردهنده است و روز به روز توان واحدهای تولیدی را کاهش می‌دهد اما اغلب صنعتگران، فقط به خاطر کارگرانی که سر سفره آنها ارتزاق می‌کنند به فعالیت در صنعت با کمترین سود و بیشترین چالش ادامه می‌دهند.

میرزایی در مورد نمایشگاه پوشاک تهران گفت: مراجعه‌کنندگان متعددی از غرفه ما بازدید کرده‌اند و امیدوارم حضور در نمایشگاه برایمان ثمربخش و مطلوب باشد.

تهیه و تنظیم: مهدیه درویش کوشالی

بهنام رفیعی - مدیرعامل - افزود: در شرکت بهشوران رفیعی، اقشار مختلف اقتصادی مشتریان ما محسوب می‌شوند و به دلیل حجم بسیار بالای کار، امکان تمرکز بر مشتریان خاص دشوار است به همین دلیل در زی‌زاد تعداد مشتریان محدود اما تمرکز بر رنگرزی و تکمیل بسیار بالا می‌باشد تا پاسخگوی نیازها و خواسته‌های این قبیل مخاطبان به نحو احسن باشیم. در واقع کار را به نحوی پیش ببریم تا هر یک از برندها تصور کنند یک کارخانه رنگرزی در کنارشان مستقر است و تمام مراحل رنگرزی و تکمیل پوشاک خام را با دقت و حساسیت ویژه دنبال می‌نمایند.

وی یادآور شد: تعداد مشتریان زی‌زاد محدود است و تمرکز و انرژی بیشتری بر انجام سفارشات صورت می‌گیرد و همین امر مزیت رقابتی آنان در مقایسه با سایر مشتریان و برندها را افزایش می‌دهد.

رفیعی به رنگرزی گیاهی در زی‌زاد اشاره کرد و گفت: در این بخش از رنگرزی‌های طبیعی مانند پوست گردو، پوست انار و ... استفاده می‌شود. مزیت اصلی این نوع رنگرزی، حفظ محیط زیست و همینطور سلامتی مصرف‌کنندگان است. مدیرعامل زی‌زاد اعلام کرد: امسال با افت و خیزهای بسیاری در زمینه تولید و بازار مواجه هستیم البته روند حرکتی بعضی مشتریان ثابت است و تغییر چندانی ندارد اما برخی هم فراز و نشیب‌های زیادی را پشت سر می‌گذارند و چندین ماه پر از افت را تجربه کردند.

وی از نصب «تگ ضمانت» برای مشتریان نهایی





بهترین گرامیداشت، برداشت موانع صادرکنندگان است

گزارشی از برگزاری مراسم روز ملی صادرات

اشاره:

مراسم گرامیداشت بیست و هشتمین دوره روز ملی صادرات با حضور «مسعود پزشکیان» رئیس جمهور، «سیدمحمد آتابک» وزیر صنعت، معدن و تجارت، «محمدعلی دهقان دهنوی» رئیس سازمان توسعه تجارت، مقامات لشگری و کشوری مدیران سازمان‌های و شرکت‌های فعال در حوزه‌های تجارت و صادرات و با شعار «صادرات غیر نفتی راهکار رونق و توسعه» برگزار شد. در این مراسم، از ۴ شرکت صادرکننده مدال‌آور، ۳ شرکت ممتاز ملی، ۴۸ شرکت صادرکننده نمونه ملی و ۱ شرکت شایسته تقدیر، تجلیل شد. در بخش منسوجات، شرکت‌های قالی سلیمان - به مدیریت آقای سعید منزوی - و الیاف شیوا دلجان - به مدیریت آقای سجاد جلالی به عنوان صادرکننده نمونه ملی برگزیده شدند.

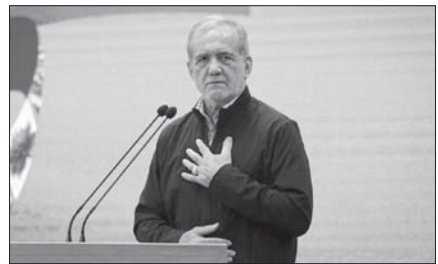
دکتر مسعود پزشکیان - رئیس جمهور - در این مراسم در سخنانی ضمن محکوم کردن جنایت‌های رژیم صهیونیستی در منطقه و همچنین حمایت‌های کشورهای مدعی حقوق بشر، آزادی و دموکراسی، با اشاره توطئه‌گری‌های دشمن از ایام پیش از انتخابات ریاست جمهوری اخیر و ادامه آن تا امروز گفت: دشمن از دوران انتخابات ریاست جمهوری با هدف نا امید کردن مردم از حضور در پای صندوق‌های رای به دنبال توطئه و تفرقه‌افکنی بود.

رئیس جمهور با تاکید بر اینکه باید در مقابل زیاده‌خواهی دشمن با سلاح باور و اعتقاد خود ید واحدی ایجاد کنیم، افزود: دشمن از روز تحلیف بنده، به دنبال قطع کردن این ید واحد است و می‌خواهد با زور و قلدری ما را مجبور کند در مقابل او سرخم کنیم.

پزشکیان ضمن برشمردن ویژگی‌های ممتاز ملت ایران گفت: قدمت، عزت و سربلندی کشور ما قابل قیاس با کسانی که با تمام قوا به دنبال جنگ و زمین‌گیر کردن ما هستند، نیست؛ قرار نیست کسانی که به راحتی بیمارستان‌ها، مدارس و مجامع عمومی را بمباران می‌کنند و مردم مظلوم و بی‌گناه را به شهادت می‌رسانند، امروز به دنبال قلدری و

گردن‌کشی و قیافه گرفتن در برابر ملت ما باشند. رئیس جمهور با انتقاد از کشورهای حامی رژیم صهیونیستی افزود: همه کشورهایی که مدعی دموکراسی و حقوق بشر هستند، تنها نظاره‌گر جنایات رژیم صهیونیستی شدند؛ صهیونیست‌ها مردم را از خانه و کاشانه خود بیرون کرده‌اند و امروز با ادعاهایی نظیر تروریست بودن یک فرد، وحشیانه به کشتار مردم بی‌گناه دست می‌زنند. جنایات آنها امروز به جایی رسیده که حتی با عدد و رقم هم قابل محاسبه و قیاس نیست.

پزشکیان در بخش دیگری از سخنانش با اشاره به بیانی از امیرالمومنین علی (ع) گفت: مولا علی در خطبه‌ای در نهج البلاغه وقتی جامعه را طبقه‌بندی می‌کند، وظایف و شان هر قشر را توضیح می‌دهد و سپس می‌گوید هیچ کدام از اینها نمی‌توانند پایدار باشند، مگر اینکه با تاجران و صاحبان صنعت به درستی رفتار شود. ما باید همین نگاه را باور داشته باشیم که مملکت ما با تعامل صحیح با تاجران و صادرکنندگان قوام و پایداری می‌یابد و ما خود را موظف می‌دانیم که موانع را از پیش پای تجارت و تولید برداریم. ما به دنبال تعامل با شما هستیم و در سفرهای خارجی نیز از شما کمک می‌گیریم و به



کرد؛ فعالان اقتصادی و مدیران دولتی بر این باورند که از برنامه هفتم توسعه فاصله گرفته‌ایم و لازم است برای جبران این موضوع اقدامات جدی در دستور کار خود قرار بدهیم.

وی اضافه کرد: بخشی از عقب‌ماندگی ما در تجارت خارجی، ناشی از طرف سیاست‌گذار است.

وزیر صمت با اشاره به موقعیت استراتژیک ایران در منطقه، تصریح کرد: موقعیت جغرافیای ایران امکان رشد صادرات را ایجاد کرده؛ این در حالی است که فقط نیم درصد صادرات جهان در اختیار ایران است و به نظر می‌رسد یکی از عوامل ناترازی تجاری به محدود بودن سبد صادراتی ما باز می‌گردد.

وی بر جبران ناترازی تجاری در دولت چهاردهم تأکید کرد و یادآور شد: آمارها نشان می‌دهد که در ۱۰ سال گذشته به خام‌فروشی بسنده کردیم و این موضوع نشان می‌دهد چندان برای تولید کالا با ارزش افزوده بالا برنامه‌ریزی نکردیم و محصولات صادراتی ما متمرکز شده است و بر این نکته تأکید دارم که نباید این مسئله را به مثابه مزیت تلقی کنیم.

به گفته اتابک؛ در ۱۰ سال گذشته ۴۸ درصد از کل صادرات ایران به ۵ کشور صادر می‌شد؛ اما امروز این عدد به ۷۳ درصد رسیده است به بیان دیگر فقط ۲۷ درصد از کل صادرات ما به کشورهای غیر از ۵ مقصد اول صادراتی ما صادر می‌شود و این آمار نشان می‌دهد که صادرات ما محدود است.

وی با بیان اینکه سیاست‌های ارزی همسو با توسعه

عوارضی دارد که بیمار بالاچار آن را تحمل می‌کند، اضافه کرد: تلاش ما این است که عوارض ناشی از این مداخلات و رفع موانع برای تولید و اقتصاد تا جای ممکن کم باشد. ما نباید بگذاریم گروه‌هایی در این فرآیندها صدمه ببینند و برای جلوگیری از آسیب به آن‌ها راه‌حلی ارائه می‌کنیم و شما می‌توانید به ما در یافتن این راه‌حل‌ها کمک کنید. رئیس جمهور گفت: هر تشکیلات و نهادی، مثل شورای عالی صادرات که مورد نیاز است، باید ایجاد شود؛ ما آمادگی داریم با شما برای حل مشکلات جلسه بگذاریم و مطالبات شما را برآورده کنیم. آماده‌ایم برای رونق تولید و توسعه آن وقت بگذاریم و موانع آن را هم برطرف کنیم.

پزشکیان تأکید کرد: تصمیم گرفتن بدون توجه به عوارض احتمالی مشکل ایجاد می‌کند. امروز ما در جنگ هستیم و معتقدیم که تولیدکنندگان و صادرکنندگان ما در خط مقدم این جنگ حضور دارند و ما باید با آنها همراهی کنیم. عزیزان ما در مجلس هم این تعامل را دارند و با هم می‌توانیم مشکلات را حل کنیم. قرار نیست کسی را محکوم کنیم، بالاخره تصمیماتی گرفته شده است که به اینجا رسیده‌ایم، اما امروز همه باهم کاری کنیم که به سوی رونق و ماندگاری برویم و ایرانی بسازیم که عزت و سربلندی‌اش افزوده شود.

سیدمحمد اتابک - وزیر صمت - صادرات را جزو مولفه‌های اصلی ارتقا اقتصاد کشور معرفی و اظهار

عنوان مثال در همین سفر پیش‌رو برای شرکت در اجلاس بریکس به دنبال آن هستیم تا خواسته‌ها و حرف‌های شما را دنبال کنیم.

رئیس جمهور با بیان اینکه یکی از معضلات ما هدف گذاری‌هایی است که در نهادهای حکومتی برای بخش تولید می‌شود و بخشی از ناترازی بانک‌ها نتیجه این تصمیمات از جمله مصوبات امثال بنده در مجلس است، اظهار داشت: مجلس تعهداتی به گردن دولت‌ها می‌گذارد که با واقعیت‌ها همخوانی ندارد، از یک سو تعهد برای دولت ایجاد می‌کنیم که مثلاً به اقشاری وام داده شود و یا اقشاری را بیمه کند و همه اینها برای دولت و بانک‌ها بدهکاری و ناترازی درست می‌کند و بعد وقتی مشکل درست شد می‌گوییم، دولت آن را حل کند.

پزشکیان با بیان اینکه «وضع ما به تبع این ناترازی‌ها خوب نیست، ما در حال جنگ هستیم و روز به روز هم وضعیت بدتر می‌شود»، افزود: شما تولیدکنندگان، صنعت‌گران و تاجران می‌توانید کمک کنید ما راه را باز می‌کنیم. جنگ امروز، جنگ اندیشه و تولید و تجارت و صنعت است و مبارزه در این جنگ نیازمند بستری است که ما به عنوان دولت باید آن را آماده کنیم و مصمم هستیم و معتقدیم به هر شکلی باید این بستر برای شما فراهم شود؛ تلاش می‌کنیم به نحو مقتضی موانع را از پیش پای شما برداریم.

وی با اشاره به اینکه البته هر مداخله‌ای عوارض هم دارد و به عنوان مثال در پزشکی هر درمانی

تجارت نیستند، گفت: بسترسازی برای امضای پیمان‌های منطقه‌ای، امضای موافقتنامه‌های تجارت ترجیحی و رسیدن به تعرفه‌های کالایی، بدون تردید یک جنبه‌گرایی در تجارت را حل خواهد کرد. وزیر صمت با اشاره به ظرفیت‌های ایران در تولید کالاهای خدمات فنی و مهندسی، بیان کرد: صادرکنندگان در بسیاری از موارد معطل ضمانت‌نامه هستند اما این موضوع نباید در روند تجارت مانع ایجاد کند؛ امید داریم که این مشکل حل و در افزایش حجم صادرات تاثیر مثبت بگذارد. وی در پایان پیشنهاد احیای شورای عالی توسعه صادرات را ارائه کرد و گفت: ناهماهنگی‌های بین سازمانی در میزان صادرات تاثیر مستقیم گذاشته است؛ به نظر بنده باید نهادهای متولی تجارت خارجی یعنی بانک مرکزی، وزارت صمت و وزارت اقتصاد برای حل مشکلات صادرات جلسه تشکیل بدهند و برای حل آنها راهکار در نظر بگیرند.

محمدعلی دهقان‌دهنوی، معاون وزیر صمت و رئیس‌کل سازمان توسعه تجارت ایران در بیست و هشتمین دوره روز ملی صادرات ضمن اشاره به فرآیند انتخاب صادرکنندگان نمونه، ۳گانه تسهیل فرآیندها، توسعه تجارت آزاد و ترویج صادرات محوری در تولید راسمیر جدید برای توسعه صادرات غیرنفتی دانست.

دهقان‌دهنوی حضور رئیس‌جمهور در آیین روز ملی صادرات را نشانه عزم دولت برای حمایت از صادرکنندگان دانست و افزود: تقدیر از تلاش‌گران عرضه تجارت خارجی، بهانه‌ای است برای یادآوری این موضوع که مسیر رشد اقتصادی کشور و توسعه و تقویت تولید رقابت‌پذیر در مسیر رفاه و آبادانی کشور از طریق توسعه صادرات محقق می‌شود. وی با بیان اینکه روز ملی صادرات همه‌ساله در ۲۹ مهر برگزار می‌شود، گفت: بیست و هشتمین دوره روز ملی صادرات با اولین دوره ریاست‌جمهوری آقای پزشکیان مقارن شده است؛ امید است که این روز مبدا اصلاحات و تحولات تسهیل و توسعه صادرات در دولت چهاردهم شود.

معاون وزیر صمت با اشاره به فرآیند انتخاب صادرکنندگان نمونه و ممتاز، تصریح کرد: فرآیند

انتخاب صادرکنندگان از ماه‌ها قبل در کمیته ملی انتخاب صادرکنندگان آغاز شد؛ این کمیته متشکل از نمایندگان دولتی، اتاق‌های بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی و اتاق تعاون ایران بود. در این کمیته تدوین شاخص‌های ارزیابی ثبت‌نام در ۳ گروه، کالایی، خدمات و فناوریانه مورد ارزیابی قرار گرفت. دهقان‌دهنوی ادامه داد: در بیست و هشتمین دوره روز ملی صادرات از ۴۳ شرکت صادرکننده مدال‌آور که ۸ دوره به‌عنوان صادرکننده نمونه انتخاب شدند و ۳ شرکت ممتاز که پنج‌بار به‌عنوان صادرکننده نمونه انتخاب شد و ۴۸ شرکت نمونه ملی و یک شرکت شایسته تقدیر با امضای ریاست‌جمهور تقدیر خواهد شد.

رئیس‌کل سازمان توسعه تجارت ایران با اشاره به تراز تجاری منفی در سال گذشته و ۶ ماه نخست سال جاری، بیان کرد: تراز تجاری منفی بیش از ۱۶ میلیارد دلار در سال گذشته و ناترازی حدود ۷ میلیارد دلاری در ۶ ماه نخست سال جاری به‌تنهایی نشان می‌دهد که تجارت خارجی متناسب با ظرفیت‌های کشور انجام نمی‌شود؛ اما وزارت صمت و سازمان توسعه تجارت ایران ذیل نگاه وفاق‌ساز دولت به آینده روشن ایران عزیز توجه دارد. وی از انباشت مقررات زائد که دست صادرکنندگان را بسته است انتقاد کرد و افزود: به‌نظر می‌رسد با نگاه وفاق‌آمیز بین دستگاه‌های نظارتی و مشورتی بخش خصوصی و تسهیل فرآیند رفع مقررات مخل و زائد فضای بهتری در فضای صادرات کشور ایجاد کنیم. این مهم با ۳ کلید توسعه تجارت آزاد، کاهش تعرفه‌های تجاری و تقویت تولید رقابت‌پذیر امکان‌پذیر است. دهقان‌دهنوی در پایان خطاب به رئیس‌جمهور، بیان کرد: امیدواریم با دستورات شما و در پیش گرفتن ۳گانه تسهیل فرآیندها، توسعه تجارت آزاد و ترویج صادرات، مسیر جدیدی برای توسعه و جهش صادرات غیرنفتی فراهم کنیم.

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران نیز با اشاره به موانع رشد و توسعه صادرات، به متولیان تجارت خارجی توصیه کرد هر اقدامی برای رفع مشکلات صادرات در توان دارند انجام دهند؛ تا هم منزلت صادرکنندگان حفظ شود و هم کشور

توسعه پیدا کند.

صمد حسن‌زاده ضمن گرامیداشت روز صادرات و تبریک این روز به افسران جنگ اقتصادی، گفت: مسائل و مشکلاتی که ریشه در برخی سیاست‌ها و برنامه‌های ضد تولید و صادرات دارد، مانع صادرات هستند درحالی‌که کشور به‌شدت نیازمند تقویت و توسعه صادرات است.

متن سخنرانی رئیس اتاق ایران در مراسم روز ملی صادرات

با سلام و عرض ادب و احترام به همه افسران اقتصادی کشورمان و تشکر و قدردانی از برگزارکنندگان چنین همایش باشکوه به مناسبت روز ملی صادرات.

این مناسبت ملی را به تمام فعالین اقتصادی به‌ویژه صادرکنندگان عزیز کشورمان تبریک عرض می‌نمایم و امیدوارم این نشست و بحث‌های امروز، گشایشی برای توسعه صادرات و فرصتی برای تبیین مسائل و مشکلات فراروی صادرکنندگان باشد.

جناب آقای رئیس‌جمهور، مقامات محترم و صادرکنندگان و فعالین عرصه صادرات میزان صادرات، نشانگر توانمندی اقتصادی کشور و یکی از عوامل رشد اقتصادی است که طی دهه‌های گذشته به خاطر نوسانات اقتصادی شدید و برخی مشکلات داخلی و خارجی به‌ویژه تحریم‌های ظالمانه از جایگاه و اهداف صادراتی خود دور مانده است.

بهترین گرامیداشت روز ملی صادرات، برداشتن موانع و مشکلات فراروی صادرکنندگان است، مسائل و مشکلاتی که ریشه در برخی سیاست‌ها و برنامه‌های ضد تولید و صادرات دارد. شرایط تحریمی، وجود برخی قوانین و مقررات و آیین‌نامه‌ها و نهادهای موازی، ایجاد سامانه‌های متعدد، فقدان پنجره واحد و جامع و صدور تصمیمات خلق‌الساعه از جمله برخی از موانع و مشکلات در مسیر توسعه صادرات است. اکنون که دولت چهاردهم با رویکرد و نگاه اقتصادی مناسب بر سر کار آمده است و اهتمام به بهره‌مندی از ظرفیت بخش خصوصی در توسعه و رشد اقتصادی را دارد توجه به این نکات کمک شایانی برای رسیدن به اهداف موردنظر خواهد بود: ۱- صادرات موفق، در سایه تولید قوی و رقابت‌پذیر



حمایت دولت، بهبود زیرساخت‌ها و تقویت برندینگ خدمات فنی و مهندسی ایرانی نیاز است.

یکی از موانع در حوزه صدور خدمات فنی و مهندسی، نحوه تفسیر بانک مرکزی از ماده ۴۶ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقا نظام مالی کشور است که این موضوع موجب شده تا شرکت‌های صادرکننده خدمات فنی و مهندسی به‌عنوان بدهکار ارزی در لیست بانک مرکزی قرار گرفته و عملاً امکان دریافت ضمانت‌نامه بانکی برای ایفا تعهدات و ارائه آن به طرف خارجی از آنها سلب شود که خوشبختانه در این زمینه نامه‌ای برای دبیر محترم شورای عالی هماهنگی اقتصادی سران قوا از سوی دبیرخانه نوشته شده است که امید می‌رود در دستور سران قوا قرار گیرد.

۵- متأسفانه زیرساخت‌های حمل‌ونقل شکننده و باعث افزایش قیمت تمام‌شده کالاهای صادراتی است که از دولت محترم انتظار می‌رود در یک برنامه کوتاه‌مدت این امر موردتوجه قرار گیرد.

۶- نظام تأمین مالی تولید و صادرات به‌شدت دچار مشکل است فلذا در شرایط کنونی سیاست‌های انگیزشی و مشوق‌های صادراتی از اهمیت بالایی برخوردار است.

در پایان به‌عنوان رئیس اتاق ایران، دست یکایک دولتمردان و دست‌اندرکاران عرصه صادرات کشور را به گرمی می‌فشارم و از خداوند متعال بهترین موفقیت‌ها را برای آنان و ملت بزرگ ایران آرزو می‌کنم.

۳- نکته مهم دیگری که باید عزیزان ما در دولت و وزارت صمت به آن توجه داشته باشند، آن است که توسعه صادرات و گسترش روابط تجاری، بدون توجه به تحولات منطقه و جهان با موفقیت همراه نخواهد بود. ما در منطقه‌ای واقع شده‌ایم که تحولات سیاسی و اقتصادی در آن با سرعت اتفاق می‌افتد و تحلیل و بررسی تحولات ژئوپلیتیکی در تعیین مقاصد و نیازهای صادراتی و گسترش یا محدودیت در روابط با کشورها بسیار حائز اهمیت است. در حال حاضر به دلایل عدیده، تمرکز جغرافیایی صادرات کشور به‌گونه‌ای است که سهم ۵ شریک اصلی صادراتی کشور، حدود ۷۳ درصد صادرات ما است. محدودیت شرکای تجاری می‌تواند شرایط را برای بازرگانان ما سخت کند و با هر تنش، صادرات ما دچار نوسان شود. در حال حاضر فرصت‌های بالقوه‌ای برای صادرات وجود دارد که با دیپلماسی برون‌نگر و تحلیل محیط پیرامونی می‌تواند به فرصت بالفعل تبدیل گردد.

۴- یکی از حوزه‌هایی که در حوزه صادرات و سیاست‌گذاری باید موردتوجه قرار گیرد حوزه خدمات فنی و مهندسی است. در سال ۱۴۰۲، میزان صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور حدود ۱.۳ میلیارد دلار بوده است. کشورمان در این حوزه توان و قابلیت‌های قابل‌توجهی در مقایسه با کشورهای همسایه دارد. صدور خدمات فنی-مهندسی می‌تواند به‌عنوان یک موتور محرکه در توسعه صادرات غیرنفتی ایران عمل کند. برای تحقق این هدف، به

استوار است. بر اساس داده‌های گمرک، صادرات غیرنفتی کشور در سال ۱۴۰۲، ۵۰ میلیارد دلار بوده که بررسی ده قلم عمده صادرات غیرنفتی به ارزش ۲۰ میلیارد دلار، نشان از خام‌فروشی ما در امر صادرات دارد؛ به‌طوری‌که این ۱۰ قلم بیشتر متمرکز بر مشتقات نفتی و گاز طبیعی است. آنچه مسلم است، شتاب در رشد اقتصادی و جایگزینی ارز حاصل از صادرات غیرنفتی با ارز حاصل از نفت، صرفاً با خام‌فروشی و صادرات محصولات با ارزش‌افزوده پایین صورت نمی‌پذیرد و نیازمند یک برنامه جامع تقویت تولید رقابت‌پذیر است.

۲- مسئله دیگری که باید به آن توجه داشت، مسئله کسری تجاری است که بر اساس آمارهای گمرک، در سال ۱۴۰۱ حدود ۶ میلیارد دلار بوده و در سال ۱۴۰۲ به حدود ۳ برابر رسیده و ۱۷ میلیارد دلار شده است. در پایان ۶ ماهه اول ۱۴۰۳ هم شاهد کسری حدود ۸ میلیارد دلاری هستیم. این میزان از کسری تجاری نشان از سیاست‌گذاری‌های تجاری و ارزی نامناسب و ضد توسعه صادرات غیرنفتی در کشور است.

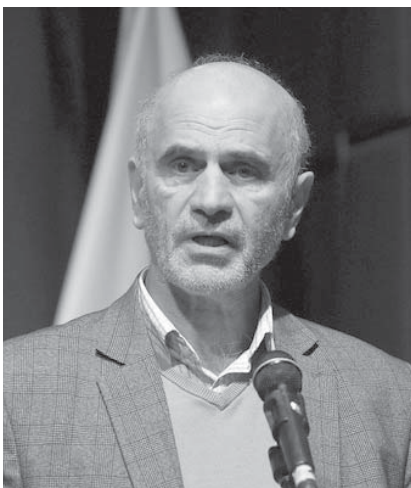
عدم پیش‌بینی پذیری نرخ ارز و اتخاذ تصمیمات دفعتی برای تجارت، انگیزه برای صادرات را کاهش داده است. انتظار می‌رود، با توجه به تحریم‌ها و تنگناهایی که بر سر صادرات وجود دارد، سیاست‌گذاران کشور، بازنگری جدی در سیاست‌های ارزی و تجاری به نفع توسعه صادرات رقابت‌پذیر داشته باشند.



راه نجات ایران؛

بازسازی بنیه تولید ملی و برقراری عدالت اجتماعی

گزارشی از برگزاری نشست «دولت چهاردهم و چشم انداز روندهای فزاینده نابرابری های ناموجه»



اشاره:

دکتر فرشاد مومنی، استاد اقتصاد دانشگاه الزهرا(س) در نشست «دولت چهاردهم و چشم انداز روندهای فزاینده نابرابری های ناموجه»، در موسسه مطالعات دین و اقتصاد، خاطرنشان کرد: این همه سهل انگاری های خطرناک و نابخشودنی، در درجه اول ریشه در فقدان آگاهی های بایسته روشمند و هویت جمعی یافته در سطح ساختار قدرت است و برخی به گونه ای حرف می زنند و عمل می کنند که گویی هیچ درک روشنی از آثار ویران ساز فقر و نابرابری برای مردم ایران و آینده کشورمان ندارند.

وی با یادآوری اینکه در ادب دینی ما تعبیر الموت الاکبر برای فقر در نظر گرفته شده است، از کارشناسان مذهبی خواست که طرح این مسائل را در اولویت قرار و درباره آن تذکر دهند و افزود: مهمترین هزینه ای که از دریچه معرفت دینی در زمینه غفلت از عدالت ورزی و سهل انگاری درباره فقر و نابرابری های ناموجه مطرح می کنند این است که می گویند جامعه ناامن می شود. کاش روحانیون و پژوهشگران دینی ما بر این مساله متمرکز می شدند که این چه حکمتی است که در اسلام، به صراحت گفته می شود فقرا در ثروت

ثروتمندان سهم دارند. اینها حکمت هایی دارد که از دریچه تحلیل های سطح توسعه، به شکل روزآمد قابل فهم است.

این اقتصاددان به بخشهایی از کتاب «در هوای حق و عدالت» نوشته محمدعلی موحد اشاره کرد و گفت: چطور می شود بخشهایی از ساختار قدرت در حیطه های بسیار کم اهمیت، به نام دین سینه چاک می دهند اما درباره اصل ماجرا که مساله عدالت و مبارزه با فقر است، این همه سهل انگاری های مشکوک و این همه فاجعه سازی های ناشی از ندانستن ها و چاپلوس پروری و سفله پروری ترجیح دادن، مشاهده می شود.

مومنی با تاکید بر اینکه همه انواع شرور، ریشه در فقر و نابرابری های ناموجه دارد و در چارچوب مناسبات فقرزا، جامعه از فقرا و محرومان بیشتر ضرر می کند و بقای جامعه تهدید می شود، اظهارداشت: به چهره منحوس نتایج کنکور ایران از دریچه فقر و نابرابری نگاه کنید و ببینید آن ساختار قدرتی که این گونه انیشتن های بالقوه را به جای اینکه نبوغشان در جهت اعتلای ایران به کار گرفته شود، به سمت ناهنجاری و نابهنجارسازی و پیش بینی ناپذیر بودن جامعه می کشاند، چقدر باید شرمسار باشد.

رئیس موسسه مطالعات دین و اقتصاد، به تشریح

پیامدهای مخرب فقر و نابرابری در جامعه پرداخت و افزود: در شرایطی که فقر و نابرابری افزایش می یابد، شاهد هستیم الگوی ستیز و حذف با خشونت های سبعانه، در جامعه جایگزین الگوهای مبتنی بر اعتماد و همکاری های اعتلابخش می شود. باید دائما از باب امر به معروف و نهی از منکر، صورت بلندبالای هزینه هایی که جامعه برای سهل انگاری حکومت در باب فقر و نابرابری متحمل می شود را به آنها گوشزد کنند. در عصر دانایی، تنها ادعای اینکه می خواهیم دانش بنیان شویم کافی نیست. آشکارترین نشانه صادق بودن این ادعا، این است که اگر دانایی محوری می خواهند باید فقر و نابرابری را از بین ببرند، نه



اینکه سیاست‌های اقتصادی‌شان دائماً تن مردم و تولیدکننده‌ها را بلرزاند و یک روز هوس شوک وارد کردن به قیمت‌های کلیدی را داشته باشند و روزی دیگر قیمت اقلام معیشتی مردم را بالا ببرند.

مومنی ادامه داد: همین افزایش قیمتی که در کالاهای اساسی در دوره دولت چهاردهم به مردم تحمیل کردند، عبرت‌آموز است. به مسلمانی که مشهور به پاکدامنی بود و در کاندیداتوری اش در زمان انتخابات قسم یاد کرد که به سمت اجرای سیاست‌هایی که مردم را از نظر معیشت تحت فشار قرار دهد، نمی‌روم، می‌گویم چقدر خدا رحم کرد که شما آن قسم را یاد کردید! هنوز از گرد راه نرسیدید، نان و مایحتاج مردم این گونه شده است و اطرافیان این آقا هم دائماً تن و بدن مردم را از وارد شدن شوک به قیمت‌های کلیدی می‌لرزاند. اگر چنین تعهدی وجود نداشت، عزیزان می‌خواستند چه کنند؟!

این اقتصاددان با بیان اینکه اهمیت این تذکرها در شرایط فعلی چندین برابر است، گفت: اکنون که حکومت گرامی در آستانه پخت و پز سند لایحه بودجه است. امیدوارم رسانه‌های گرامی، روزمره به آقای رئیس‌جمهور، قسم‌ها و تعهداتی که داشته و اینکه شرافتش را گرو گذاشت که سراغ شوک درمانی نرود و عدالت در سلامت و عدالت آموزش و رفع فقر غذایی و ریشه کنی سوء تغذیه را اجرا کند، یادآور شوند. علاوه بر قانون اساسی و متون اسناد بالادستی و دین خدا، شرافت گرو گذاشته شده و برای جامعه ما بسیار تلخ و غم‌انگیز خواهد بود که آن شرافت به گرو گذاشتن‌ها، در سند لایحه بودجه انعکاس بیایسته نداشته باشد و یا خدای ناکرده خلاف آن مطرح شود.

وی ادامه داد: آنچه که یک مساله بسیار حیاتی‌تر است و نوعی نقض غرض هم است، این است که حکومت‌گران گرامی، بعد از این همه غفلت و تقافل، وقتی که به فقر و نابرابری هم حساس می‌شوند، نه از موضع خادم، که از موضع یک مخدوم رانت محور وارد می‌شوند و رویکردهایی که به رفع فقر و نابرابری دارند، صدقه‌ای و رانت محور

است و بیش از خرد و دانایی، احساسات ارضاء نشده دورغین در آن دیده می‌شود.

مومنی با بیان اینکه از دیدگاه اجرایی عملیاتی در اندیشه توسعه گفته می‌شود مشارکت مردم در سرنوشت سیاسی اقتصادی‌شان، حلقه وصل عدالت و آزادی است، تصریح کرد: در این کشور گرامی با آن همه ادعای دینی و آن همه رویا پردازی‌ها به نام سند چشم‌انداز و برنامه میان‌مدت، به همان اندازه که ما درباره عدالت و آزادی در توسعه کم می‌شنویم، درباره مشارکت مردم در تعیین سرنوشت سیاسی و اقتصادی‌شان هم بسیار کم می‌شنویم.

رئیس موسسه مطالعات دین و اقتصاد، به تشریح تاثیرات پنج‌گانه مشارکت فعال و موثر مردم در سرنوشت سیاسی و اقتصادی‌شان بر سرنوشت توسعه پرداخت و گفت: مشارکت مردم، نامنی و ناطلمینانی‌ها را به شدت کاهش می‌دهد. اگر عده ای نشان در این است که با سرکوب و تعرض به حقوق مردم، اوضاع را همواره ناامن نگه دارند، این خرد گردانندگان جامعه است که باید آنها را بر سر جایشان بنشانند. در این کشور، تنها به تعداد نهادهای نظارتی افزوده می‌شود، اما هیچ ضابطه و معیاری که درباره کیفیت این نظارت‌ها هم تامل داشته و مسئولیت‌شناسی را مطالبه کند مشاهده نمی‌کنیم.

وی ادامه داد: عدالت در شرایط مشارکت مردم تضمین می‌شود. یکی از ظرفیتهایی که مشارکت ایجاد می‌کند، جهش ظرفیتهای نظام ملی در

مهار شوک‌های برون‌زای نامطلوب و افزایش قدرت انعطاف برای نشان دادن واکنش‌های مساعد و بالقوه در برابر تهدیدات است.

این اقتصاددان گفت: چگونه اجرای چند باره آنچه که شکستش مکرر ثابت شده را حمل بر صحت کنیم؟! آقای پزشک‌ها در دوره انتخابات شرافتش را گرو گذاشت که سراغ شوک درمانی نخواهم رفت و بعد هنوز بر صندلی ریاست جمهوری ننشسته، اولین حرفی که یکی از نزدیکانش در حیطه اقتصاد می‌زند این است که باید جامعه آماده شوک جدید به نرخ ارز باشد. آن هم دقیقاً در همان حیطه‌ای که در دولت رئیسی هم تجربه شد و با خون‌ریزی‌ها و خسارت‌ها هم همراه بود. اولین حرفی که می‌زند شوک نرخ ارز و دومین حرفشان هم آزادسازی واردات خودرو است!

وی در ادامه، به انتقادات وزیر بهداشت نسبت به پیامدهای مخرب حذف ارز ترجیحی برای دارو و تجهیزات پزشکی در کشور اشاره کرد و یادآور شد: ادبیات جدید توسعه، می‌گوید تا پایان قرن بیستم، وقتی بحث از عدالت می‌شد، می‌گفتیم دسترسی و توزیع عادلانه قدرت، ثروت و منزلت. اما در ربع اول قرن بیست و یکم دو رکن دیگر هم به آن اضافه کردند و توزیع عادلانه صدا و اطلاعات هم به آن اضافه شد. چرا صدای ۷۰ درصد جمعیت که یا زیر خط فقر هستند یا در آستانه فروغلطیدن به خط فقر هستند، به گوش مسئولان گرامی ما نمی‌رسد. اما صدای مافیاهای واردات چینی، رباخوار، دلال و سوداگر به اندازه‌ای

رسا به گوش مسئولان ما می رسد که آن آقای که شرافتش را گرو گذاشته بود و گفته بود شوک درمانی نمی‌کنم، اولین حرفی که زده بود این بود که باید به سراغ بازنگری در قیمت بنزین برویم! مومنی اضافه کرد: آنچه اکنون می‌خواهم به آقای رئیس‌جمهور و دولت و مجلس هدیه کنم، این است که بگویم حیاتی‌ترین مساله در زمینه فقرزایی و تشدید نابرابری‌های ناموجه در این سرزمین گرامی، مالی سازی منحنی اقتصاد است. یکی از قله‌های دانش بشری در این زمینه، کتاب «فساد در نظام سرمایه سالار» است و عمیق‌ترین کتابی است که در ۲۰ ساله گذشته، در افشای مافیاهایی که کشورهای دنیا را به سمت مالی سازی پیش می‌برند نوشته شده است. وجوه بین‌المللی آن هم به اندازه وجوه ملی‌اش اهمیت دارد، اما آنچه که حکومت گرامی ما می‌تواند درباره اش خیلی فکر کند این است که سقوط فقرات و بزرگترین لطمه زننده به حیثیت ایران و ایرانی و تهدید کننده آینده آن، در میان عناصر و اجزای مالی سازی در ایران، طرز عمل بانک‌های خصوصی است.

این اقتصاددان اضافه کرد: کمیسیون اقتصادی مجلس، تحولات اقتصاد کلان را با همه اغتشاشات مفهومی که درباره تولید در ایران وجود دارد، از روزی که بانک‌های خصوصی در ایران فعال شده‌اند، یعنی در سال ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۹، در یک دوره ۲۰ ساله، بررسی کرده و می‌گوید اینکه بعد از آن به چه وضعیتی رسیدیم بماند اما در این

بیست ساله، رشد تولید ۳۶ درصد، اندکی بیش از سالی یک درصد بوده است. رشد تورم ۳ هزار و ۹۰ درصد بوده است. صدها دلالت هم بر این وجود دارد که مافیاهای خود تورم را به حکومتگران ما چگونه نشان می‌دهند! رشد نقدینگی و خلق تقاضاهای فاجعه ساز، ۱۰ هزار و ۲۵۰ درصد بوده است! بعد دائما می‌گویند ناترازی فلان و فلان داریم! گویی اراده مافیاهای رسانه ای این است که از ناترازی اصلی که موتور پمپاژ دائمی خلق تقاضا است و در برابرش عرضه به نحیف‌ترین وضعیت تاریخی اش دچار است اصلا حرفی درباره اش زده نشود!

مومنی خاطر نشان کرد: آیا این تصادفی است که مافیاهای آنها که اجیر شده‌اند درباره منسب‌های تورم به هزاران آدرس عوضی و هزاران آدرس پوچ و کلیشه‌ای ارجاع می‌دهند به جز سقوط بنیه تولیدی! بعد از سوی دیگر شوک نرخ ارز که اکسیر ترویج قوی‌تر نگه داشتن مافیاهای رباخوارها و سوداگران را دائم به هر بهانه‌ای مطرح می‌کنند تا بانک‌های خصوصی چاق تر شوند و اینکه مردم تا چه اندازه به فلاکت و افلاس می‌افتند و اینکه نهاد دولت از مردم فقیرتر شده و از عهده وظایف و مسئولیتهای ابتدایی‌اش بر نمی‌آید مورد توجه کسی قرار نمی‌گیرد! مافیاهای تولیدکننده‌های حقیقی را تخطئه و لجن مال می‌کنند و بعد این رانت خوارهایی که تولید را محمل کسب رانت کرده‌اند و با مونتازکاری منحنی تحمیل‌کننده وابستگی‌های ذلت آور، کمر اقتصاد ملی را

می‌شکنند، سیستم را در خلق فرصت‌های شغلی مولد ناتوان می‌کنند، را به عنوان تاج سرشان می‌گذارند.

وی با بیان اینکه اگر بنیه تولیدی ضعیف باشد قادر به تاب آوری در برابر قدرتها نخواهیم بود، گفت: در این کشور درباره همه ناترازی‌ها صحبت می‌شود، اما چون منافع مافیای واردات درگیر است هیچ کس نمی‌گوید ناترازی اصلی این است که میان بنیه تولید ملی و نیازهای مصرفی این جامعه ناترازی فاجعه ساز و ذلت آور اتفاق افتاده است.

رئیس موسسه مطالعات دین و اقتصاد به گزارش وزارت کار اشاره کرد که در آن با استناد به گزارش بانک مرکزی در سال ۹۶، آورده است بیش از ۹۰ درصد تسهیلات طی سه دهه ای که از عمر تعدیل ساختاری در ایران می‌گذرد منحصرآ به دهک ثروتمندترین رسیده و تصریح کرد: وقتی می‌خواهد مسئولان راجع به شوک قیمت بنزین فریب دهند، می‌گویند مگر فقرا ماشین دارند؟! اما در اطراف آنها گویا کسی نیست که بگوید بله، فقرا ماشین ندارند اما پیاده هم جابجا نمی‌شوند و انعکاس شوک قیمت بنزین بر هزینه‌های حمل و نقل کمر فقرا را می‌شکند.

مومنی با بیان اینکه اکثریت قریب به اتفاق فقرا برای سکونت به بیرون از شهرها رفته‌اند، گفت: وقتی قیمت بنزین را بالا می‌برید، هزینه‌های حمل و نقل فقرا آنچنان افزایش می‌یابد که با شما با آن زبان سخن می‌گویند! از یک سوراخ چند بار باید گزیده شویم تا روشن شود که از درون این سیاستها، فقر، فساد، فاجعه و فلاکت بیرون می‌آید! بانک مرکزی می‌گوید از خرداد ۱۳۹۰ تا خرداد ۱۴۰۳ بدهی بانکها به بانک مرکزی، ۱۳۸٫۵ برابر شده است! عموما بانکها و به خصوص بانک‌های خصوصی، از منابع عمومی برای نابودکردن زندگی مردم استفاده می‌کنند. منافعش نصیب خودشان می‌شود و هزینه‌هایش را باید عامه مردم بپردازند. خصوصی سازی منافع توزیع رانت به یک اقلیت و عمومی سازی هزینه‌های آن توزیع نابرابر را به عریان‌ترین شکل شاهد هستیم و همه اینها به میزان



ملی و مردم در عمل بیشتر است. به نیتها جسارت نمی کنیم، اما برآیند قاعده گذاری ها در عمل اینگونه است.

این اقتصاددان با تاکید بر اینکه کانون اصلی مشکل این است که بنیه تولیدی در این کشور ساقط شده است، اظهارداشت: اگر در ساختار نهادی، به نفع تولیدکنندهها بازآرایی سیستمی انجام ندهید، ایران به اسارت قدرتهای بزرگ در خواهد آمد.

وی با بیان اینکه بانکهای خصوصی در افزایش قیمت مسکن در ایران نقش کلیدی داشتند، توضیح داد: در فاصله ۱۳۷۲ که برنامه منحنی تعدیل ساختاری آغاز شده تا بهار ۱۴۰۰، قیمت مسکن در تهران ۵۸۰ برابر شده است! سهم هزینه مسکن در بودجه خانوار از ۵۰ درصد عبور کرده است. ما نهادهای نظارتی داریم؟ راجع به عدالت فہم داریم؟! کسی که عدالت را بفہم، شدت شرم آور بودن این مناسبات را درک می کند. کلید نجات کشور این است که ایمان بیاوریم که اینها در تسخیر دولت است. ساختار قدرت ما به دست مافیایا تسخیر شده و مناسبات بهره کشانه استثمار ضد مردم، تولیدکنندگان و نهاد حکومت و به نفع اقلیت مفت خواره شکل داده شده است.

اگر آقای پزشکین فکر کند با رفوکاری و عمده کردن یک متغیر و فراموش کردن بحران سیستمی می توان کشور را نجات داد، اشتباه است. فقط با تکیه بر یک برنامه با کیفیت و با محوریت بازسازی بنیه تولید ملی و برقرار کردن عدالت اجتماعی ایران نجات پیدا خواهد کرد.

این عضو هیات علمی دانشگاه در پایان با انتقاد از اجرایی نشدن برنامه دولت برای دریافت خدمات کارشناسی از شاخه اقتصاد فرهنگستان علوم با وجود قولی که داده شده بود، گفت: جامعه ما بداند با اینکه جامعه علمی کشور زیر بار طاقت فرساترین فشارهای اقتصادی و غیراقتصادی قرار دارد، اما به خاطر منافع جامعه اش، همچنان آمادگی کار ایثارگرانه موثر دارد، به شرط اینکه اراده و صدق در عمل هم ببیند.

منبع: موسسه دین و اقتصاد



ایجاد نشده، به آن کمک کنیم، گفت: واقعا فردی مسئولیت دنیایی و قیامتی این تصمیم را برعهده بگیرد، من و آقای راغفر با کمال میل یک ماه به مسافرت می رویم! ما رایگان، با این سن و سال، از حیاتی ترین ساعات عمرمان وقت می گذاریم و می گوئیم برای کشور فاجعه ایجاد نکنید، تازه بدهکار می شویم و می گویند از جان این دولت چه می خواهید؟! اما به اینکه مافیایا از جان این دولت چه می خواهند همه هورا می کشند! این چه مناسباتی است؟!

مومنی تاکید کرد: کتاب بانکداری، ربا و مسائل مالی در اسلام شهید بهشتی می گوید اسلام به سرمایه و انباشت آن مشروط به اینکه در جهت صلاح جامعه کار کند، نهایت احترام را قائل است، به طوری که اگر کسی در دفاع از سرمایه اش کشته شود، از نظر اسلام شهید محسوب می شود اما آنکه اسلام با آن مبارزه می کند حاکمیت سرمایه و اینکه سرمایه به جان انسانها و منافع ملی مرجع باشد است. هیچ سرمایه ای از این نظر، ضد توسعه ای تر و فاجعه سازتر از سرمایه های مالی نیست.

انشالله از سر نادانی و ناتوانی است که در محاسبه های مربوط به ثروت افراد، دارایی های پولی و مالی آنها را در محاسبه نمی آورند. فقط می شنویم در ایران ضریب جینی چه کولاکی می کند، اما درباره اینکه ماجرا چیست، کسی حرفی نمی زند. ما حاکمیت سرمایه را به چشم می بینیم و زور اراده رباخوارها از اراده علم، منافع

تسهیلات بانکهای خصوصی به شرکت های زیرمجموعه شان مربوط است.

این استاد دانشگاه اضافه کرد: بانک های خصوصی، چندین برابر سقف مجاز قانونی، به زیرمجموعه خودشان وام داده اند. تسهیلات مردم را می گیرند و در راستای یک منافع اقلیتی، فریز می کنند. هزینه های تورم زایی این مساله و محروم ماندن تولیدکنندهها از سرمایه در گردش را عامه مردم، کشور و حکومت می پردازد! آیا نشانه ای از این عریان تر می توانید پیدا کنید که این گونه نظام تصمیم گیری ما به تسخیر این گروه های غیرمولد درآمده باشد؟! در این بیش از دو دهه، مکرر گزارش منتشر شده که می گوید هیچ عنصری به اندازه بانکهای خصوصی در افزایش قیمت ارز، سکه و مسکن نقش آفرینی نکرده است. اما بعد وقتی می خواهند آدرس دهند، حرفهای منحنی می زنند که صد بار آزمایش شده و صد بار هم شکست خورده است.

مومنی تاکید کرد: تمام گزارشهایی که در سازمان برنامه، وزارت اقتصاد و بانک مرکزی تهیه شده، می گوید بعد از نیازهای اساسی و به ویژه شغل هیچ خدمتی به فقرا، به اندازه ارزان سازی هزینه های حمل و نقل کمک نمی کند! بعد شما می خواهید با افزایش قیمت بنزین عدالت برقرار کنید؟!

وی با بیان اینکه بزرگترین خدمت به آقای رئیس جمهور و دولت و کشور این است که تا فاجعه جدید در اثر تسخیر شدگی نظام تصمیم گیری



تدریس فشن و مد به کودکان و نوجوانان

گفت‌وگو با نغمه میرعلی - مدیر آکادمی طراحی لباس میر

تهیه و تنظیم: مینابیانی

شماره:

آکادمی طراحی لباس میر در سال ۱۳۹۲ با هدف ارائه و جذب مخاطب آموزشی و برگزاری کلاس‌های آنلاین در سطح بین الملل فعالیت خود را آغاز کرد. آن زمان هنوز آموزشگاهی در ایران نبود که طراحی لباس را بر اساس سرفصل‌های بین المللی تدریس کند به همین دلیل نغمه میرعلی - موسس آکادمی میر - تصمیم گرفت آموزشگاهی راه‌اندازی نماید که همه دروس بر اساس استانداردهای دانشگاه‌های اروپایی تدریس شود.

در آکادمی میر که «تربیت و هدایت هنرجو و طراحان جوان از کودکی تا بزرگسالی» به‌عنوان مأموریت اصلی آن مد نظر قرار دارد؛ هنرجویان پس از کسب خلاقیت، ایده‌پردازی و دانش طراحی فشن و مد باید از عهده طراحی یک کالکشن لباس جهت دوخت و تولید برآیند. به گفته میرعلی، در این مجموعه افراد مستعد و با انگیزه که استطاعت مالی کافی برای گذراندن دوره‌ها را ندارند، اغلب در قالب آموزش‌های آنلاین، بورسیه می‌شوند.

وی یادآور شد: «یکی از برنامه‌های آکادمی میر امکان بازدید هنرجویان از کارخانه‌های نساجی و پوشاک کشور است که این یکی از برندهای پوشاک برای برگزاری کلاس‌های آموزشی و بازدید از خطوط تولید آمادگی خود را به ما اعلام کرده است و امیدوارم به زودی این هدف تحقق یابد.»

شروع داستان

از سن ۵ سالگی در کنار مادرم با کوک زدن یک تکه پارچه، دنیایی رنگی و پر از طرح، رنگ و تنوع برای خود خلق می‌کردم. همزمان که برای عروسک‌هایم لباس می‌دوختم، در ذهن کودکانم، جنس، رنگ، طرح و نقوش پارچه‌ها تصویری از آینده شکل می‌گرفت و می‌توانستم خودم را یک طراح ببینم.

نساجی

۲۴ شماره ۲۵۶ مهر ۱۴۰۳

از مادرم آموختم با تغییر کوچک در مدل یقه یا آستین می‌توان شکل زیباتری به لباس بخشید به همین دلیل نقش ایشان در گرایش من به سوی طراحی مد و فشن انکارناپذیر است و همیشه قدردان حمایت‌ها و دلگرمی‌های مادرم بوده و هستم.

من نغمه میرعلی متولد مهر ۱۳۵۹ در تهران و فارغ‌التحصیل رشته علوم آزمایشگاهی هستم و از همان دوران کودکی شیفته نقاشی و خیاطی بودم و با توجه به تأکید اغلب خانواده‌ها مبنی بر لزوم ادامه تحصیل فرزندان در رشته‌های تجربی و ریاضی و جدی نگرفتن تحصیل در هنرستان، پس از تحصیل در رشته تجربی وارد دانشگاه شهید بهشتی (رشته علوم آزمایشگاهی) شدم و در ادامه مدرک ترجمی نوار و فیلم انگلیسی را از دانشگاه علمی کاربردی کسب کردم.

با توجه به فعالیت در حوزه مدلینگ، در یکی از کالج‌های مد و فشن مراحل ثبت نام را انجام دادم اما تعداد متقاضیان آموزش مدلینگ به حد نصاب نرسید لذا با راهنمایی اساتید کالج، تحصیل در رشته فشن دیزاین را آغاز کردم. در آن زمان طراحی لباس و پارچه را مترادف با نقاشی و تصویرگری می‌دانستم و هیچ‌گاه





یک صفحه اختصاصی در اینستاگرام راه‌اندازی کردم با شیوع کرونا،

فکر نمی‌کردم دنیای بسیار بزرگی داشته باشد به همین دلیل مدلینگ جذابیت بیشتری برایم داشت.

انتظار نداشته باشند همان مواردی که دوره‌های آموزشی بزرگسالان تدریس می‌شود به کودکان زیر ۱۲ سال هم آموزش داده شود. در این بخش سرفصل‌ها بسیار متنوع و فراخور حوصله و سن کودکان تنظیم شده است.

آموزش‌ها در فضای مجازی و به صورت آنلاین انجام می‌شد اما اواسط دوران کرونا در «سرای محله دروس» به صورت فیزیکی دوره‌های آموزشی را برگزار می‌کردم. پس از یک سال به این نتیجه رسیدم استقلال داشتن در محیط آموزشی مهم‌ترین فاکتور در موفقیت است؛ ضمن این که همیشه در کنار تحقیق و مطالعات تخصصی به رصد برخی مدارس فشن و مد سایر کشورها می‌پردازم تا از سرفصل‌های جدید دروس مطلع شوم و به فراخور موضوعات و شرایط سر فصل‌های جدید تنظیم شود..

در سن ۲۷ سالگی دروس مربوط به فشن را فراگرفتم و بسیار اتفاقی اواخر تحصیل در کالج، تدریس را شروع کردم در حالی که هیچ پیش‌زمینه‌ای از تدریس در ذهن نداشتم. چند ترم به صورت کارآموز مشغول کار شدم.

کلاس اصلی ما در بخش آموزش کودکان، طراحی لباس و خلاقیت است. مدت زمان آموزشی آن یک جلسه ۲ ساعته در هفته و تعداد جلسات ۸ جلسه می‌باشد.

سن شرکت‌کنندگان دوره‌های تخصصی

* گروه کودک (۵-۶ ساله) که پس از انجام مصاحبه، کلاس‌ها به صورت خصوصی برایشان تشکیل می‌شود

* گروه ۷ تا ۱۰ سال / گروه ۱۰ تا ۱۴ سال

* گروه بزرگسالان (۱۴ سال به بالا)

دوره بعدی ویژه کودک و نوجوان، تحت عنوان «کامپلکس» شناخته می‌شود که شامل سرفصل‌های متنوعی از جمله مولاژ، دوخت، پلاک، پارچه‌شناسی و ... است.

با توجه به مطالعات گسترده در حوزه آموزش کودکان همچنین گذراندن دوره مربی‌گری نقاشی کودکان، به این نتیجه رسیدم که آموزش برای افراد زیر ۱۲ سال باید غیرآکادمیک باشد به همین دلیل به خانواده‌ها اعلام می‌کنیم

در بدو امر اعتماد به نفس لازم برای تدریس را نداشتم ولی به تدریج دنیای تدریس برایم جذاب‌تر و شیرین‌تر به نظر رسید به طوری که حدود ۱۰ سال به تدریس خصوصی و همکاری با مجتمع فنی تهران و موسسه فشن گاتامد پرداختم.

۴ شاگرد هشت ساله فشن و مد!

یکی از شاگردانم در مجتمع فنی تهران، دختری هشت ساله بود که دو ترم فشن و مد را با من گذراند.

جذابیت این موضوع در نظرم به اندازه‌ای بود که باعث شد ایده تدریس فشن و مد به کودکان و نوجوانان در ذهنم شکل بگیرد.

تدریس را با دور هم جمع کردن فرزندان دوستان و آشنایان شروع کردم، پس از مدتی متوجه استقبال چشمگیر خانواده‌ها شدم و همین امر انگیزه مرا برای راه‌اندازی آکادمی مد و فشن مختص کودکان و نوجوانان تقویت نمود. سپس برای توسعه کسب و کار و معرفی اصول فشن

در اغلب مدارس مد و فشن کودکان به دوخت موارد ساده و پیش پا افتاده‌ای مانند کوسن و پیش‌بند آموزش داده می‌شود ولی در آکادمی میر تنوع و جذابیت به این بخش افزوده‌ایم که خوشبختانه با استقبال چشمگیر خانواده‌ها و کودکان روبرو شده است.

از سایر دوره‌های آکادمی میر می‌توان به ری‌دیزاین مختص کودکان و نوجوانان، فشن به زبان انگلیسی و کالکشن سازی پرتفولیو دیجیتال اشاره نمود.

این دوره که به نوعی VIP محسوب می‌شود؛



دارای چهار ترم دو ماهه است و شرکت کنندگان باید پورتفولیو ارائه دهند.

در واقع هنرجویان پس از کسب خلاقیت، ایده پردازی و دانش طراحی فشن و مد باید از عهده طراحی یک کالکشن لباس جهت دوخت و تولید برآیند.

هنرجویان پس از کسب خلاقیت، ایده پردازی و دانش طراحی فشن و مد باید از عهده طراحی یک کالکشن لباس جهت دوخت و تولید برآیند.

مواردی که مورد اشاره قرار گرفت، مسیر طی شده ما در حوزه آموزش مد و فشن به کودکان و نوجوانان علاقه مند بود که مورد استقبال مردم قرار گرفت.

در بخش طراحی فشن و مد بزرگسالان آکادمی میر، یک دوره فشرده در چهار ترم برای کسانی که از نظر مالی در مضیقه هستند و یا زمان کافی برای حضور در کلاسها را ندارند، برگزار می شود.

در دوره کالج کامپلکس (ویژه بزرگسال) مواردی مانند مقدمات، دوخت، مولاژ، مولر، نازک دوزی، الگوسازی تجاری و ... به صورت ترمیک آموزش داده می شود و مجموعه ای از ۶ روش تخصصی الگو و دوخت را در برمی گیرد و طول مدت دوره هر ترم ۲ ماه (۸ جلسه) می باشد.

یکی دیگر از دوره های آکادمی میر به ری دیزاین

لباس (بزرگسال) اختصاص داده شده که هدف آن بازسازی یا بهسازی لباس در راستای حفظ محیط زیست و مد پایدار است.

در این دوره هنرجویان می آموزند که با اعمال یک تغییر کوچک (مثلاً در قد یا آستین لباس)، طرحی جذاب و جدید خلق کنند.

◀ چشم انداز؛ راه اندازی مدرسه مد و فشن

در نظر داریم طی سال های آتی با پیشبرد اهداف و برنامه ریزی های آکادمی به طور گسترده و حرفه ای مدرسه مد و فشن را تاسیس کنیم که در آن امکان استعداد یابی و آموزش کودکان وجود داشته باشد تا بتوانند در آینده در ایونت های بین المللی یا فشن شو های معتبر شرکت کنند.

◀ کودکان تا چه میزان با موضوع مد و فشن آشنا هستند؟ به طور کلی گروه سنی ۵ تا ۷ سال چه درک مشخصی از مد دارند که در دوره های آموزشی آن شرکت می کنند؟

برخی کودکان به خاطر دوستان و همکلاسی های خود در دوره ها شرکت می کنند و حضور در کلاس برایشان جنبه تفریحی دارد تا آموزشی اما پس از گذشت چند جلسه، متوجه علاقه مندی و پیشرفت آنها می شویم

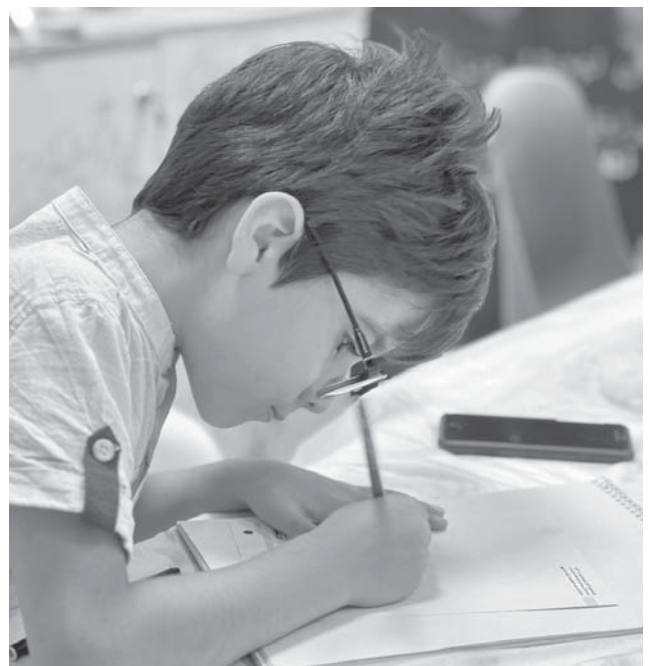
و تمایل دارند در ترم های بالاتر هم شرکت کنند. بعضی ها فقط برای سرگرمی به آکادمی می آیند، برخی هم توسط خانواده ها برای گرفتن تست و انجام مصاحبه مراجعه می کنند تا متوجه استعداد و خلاقیت فرزند خود در حوزه طراحی شوند در مجموع به ندرت اتفاق افتاده کودک یا نوجوانی به آکادمی مراجعه کند و علاقه ای به این حوزه از خود نشان ندهد.

مشاهده اشتیاق کودکان به حضور در کلاس و مشارکت فعال آنان انگیزه و توان مرا برای ادامه مسیر صد چندان می سازد.

بسیاری از دوستان و اطرافیان هنگام راه اندازی آکادمی میر به من توصیه می کردند بهتر است در یک خط مشخص بر آموزش طراحی مد و فشن به کودکان یا بزرگسالان متمرکز شوم اما به هر دو بخش علاقه بسیاری دارم، برای هر دو به یک میزان زمان اختصاص می دهم و به روز رسانی اطلاعات و سرفصل دوره های هر دو بخش کودک و بزرگسال در اولویت نخست زندگی حرفه ای ام قرار دارد.

◀ تأثیر زندگی با یک مهندس نساج برای یک طراح مد و فشن

بخش عمده ای از امکان برقراری تعامل با تولیدکنندگان نساجی و پوشاک، طی حضور در جلسات جامعه متخصصین نساجی ایران و آشنایی با همسرم بود که بعدها تأثیر بسزایی در افزایش





یکی از برنامه‌های آکادمی میر امکان بازدید هنرجویان از کارخانه‌های نساجی و پوشاک کشور است که این‌ها یکی از برندهای پوشاک برای برگزاری کلاس‌های آموزشی و بازدید از خطوط تولید آمادگی خود را به ما اعلام کرده است و امیدوارم به زودی این هدف تحقق یابد.

مطمئن نشود، کمتر به فروش یا تولید انبوه آن فکر کنند!

چالش‌ها و مشکلات فعالیت در عرصه مد و فشن

مدتهاست که به تحقق تصویرسازی و نوشتن ایده‌هایی که در ذهن شکل می‌گیرد اطمینان کامل پیدا کرده‌ام و البته در کنار انرژی مثبت به تلاش فراوان برای پیشبرد اهدافم ادامه می‌دهم. شاید روز اول که وارد عرصه مد و فشن شدم، تصور استقرار در یک مکان فیزیکی و راه‌اندازی کسب و کار مستقل چندان قابل دسترس به نظر نمی‌رسید ولی واقعاً به این نتیجه رسیده‌ام که خداوند با مشاهده تلاش بی‌وقفه و توکل افراد، مسیر را برایشان باز می‌کند و تحمل چالش‌ها و مشکلات را امکان‌پذیر می‌نماید.

در حال حاضر تبلیغات بزرگ‌ترین چالش ماست این‌که اقشار مختلف مردم بافعالیت‌ها و دوره‌های آموزشی آکادمی میر آشنا شوند و فرزندان‌شان را جهت آموزش مد و فشن به این موسسه هدایت نمایند. در این مجموعه افراد مستعد و با انگیزه که استطاعت مالی کافی برای گذراندن دوره‌ها را ندارند، اغلب در قالب آموزش‌های آنلاین، بورسیه می‌شوند.

مذاکره با کارخانجات نساجی و پوشاک جهت بازدید کودکان و نوجوانان از خط تولید

دانش و اطلاعاتم نسبت به این صنعت، شناخت بازار و درک کلی از شرایط تولید منسوجات و پوشاک در کشور داشت.

ایشان از فعالیت‌هایم در حوزه طراحی مد و فشن به شدت استقبال و حمایت می‌کنند که بسیار ارزشمند و قابل تحسین است. همیشه در دانشگاه به ما گفته می‌شد که باید پارچه طراحی کنید و آن را جهت تولید به کارخانه نساجی ارائه دهید و سپس به طراحی لباس بپردازید.

این موضوع برایم بسیار نامفهوم بود و فکر می‌کردم کار بسیار پر چالشی باشد!!! اما پس از آشنایی بیشتر با صنعت نساجی و صحبت با آقای مهندس فرزاد متوجه شدم طراحی پارچه در کارخانجات نساجی کشور، موضوعی دور از ذهن نیست هر چند با محدودیت تیراژ تولید مواجهیم. حتی چندین ایده جدید در تولید شلوار جین مانند افزودن نخ لمه، جین ژاکارد و ... با ایشان در میان گذاشتم اما ایشان معتقد بودند: «تولید چنین محصولاتی باید در بازار خواهان داشته باشد.»

طراحان معمولاً توجه چندانی به بازار ندارند و بیشتر مایلند محصولات جدید خلق کنند. البته مشکل اینجاست که طرح و ایده‌ای که در ذهنشان هست فاصله بسیاری با روند تولید و بازار دارد و ممکن است یک تولیدکننده یا کسبه سنتی بازار تا از موفقیت عرضه یک محصول جدید

کانال‌های تبلیغات و افزایش تعداد مخاطبان

اغلب مخاطبان ما کودکان/ نوجوانان، مادران آنها و همچنین دختران جوان هستند. بخش عمده تبلیغات ما از طریق تولید محتوا در اینستاگرام، درج مطالب و اخبار در سایت تخصصی آکادمی میر صورت می‌گیرد.

افزایش تعداد رقیبان؛ تهدید یا فرصت؟

واقعیت این است که دو نفر از هنرجویان به ما اعلام کردند که پس از اتمام دوره تصمیم دارند آکادمی خود را تأسیس نمایند و با کمال میل آموخته‌های خود را در اختیار آنان قرار دادم. وجود رقیب، تهدید نیست چون فرد را به تلاش و تکاپوی بیشتر وا می‌دارد و باعث شکل‌گیری ایده‌های جدید و حرکت برای رشد و توسعه روزافزون می‌شود چون فعالیت در یک فضای انحصاری، انگیزه و شوق برای ساختن فردای بهتر را به شدت کاهش می‌دهد.



صنعت نساجی؛ صنعت فقرزدا

اشاره:

در کشورهایی که صنعت نساجی و پوشاک در آن اهمیت یافته است عموماً بیکاری کمتر از کشورهای دیگر با حجم اقتصاد مشابه است و اثر اجتماعی مهمی دارد. از مهم‌ترین ویژگی‌های صنعت پوشاک این است که با سرمایه‌گذاری بسیار اندک نسبت به سایر صنایع می‌توان اشتغال‌زایی بسیار بیشتری انجام داد. به گزارش ایسنا، روند روبه‌رشد کشورهای آسیایی در توسعه پوشاک در حالی است که گردش مالی این صنعت در ایران ۹ تا ۱۰ میلیارد دلار در سال تخمین زده شده است.

به گزارش ایسنا، صنعت پوشاک در رده صنایعی قرار دارد که مزایای بسیار آن از جمله قدرت اشتغال‌زایی بالا، ارزآوری، تولید ثروت ملی، نیاز به سرمایه‌گذاری کمتر نسبت به سایر صنایع و... موجب شده تا بسیاری از کشورها در صدد توسعه این صنعت برآیند. این بخشی از یادداشتی به قلم دکتر رضا رحمانی، وزیر اسبق صمت و تحلیلگر مسائل صنعتی است.

***غیبت ایران در زنجیره جهانی صنعت نساجی**
صنعت نساجی نقشی اساسی در زنجیره ارزش جهانی (GVC) ایفا می‌کند و به توسعه اقتصادی بسیاری از کشورها، به ویژه کشورهای در حال توسعه، کمک می‌کند. این صنعت شامل طیف گسترده‌ای از فعالیت‌ها، از تولید الیاف و نخ گرفته تا برش، دوخت و فروش لباس و منسوجات نهایی می‌شود.
در زنجیره ارزش جهانی نساجی، فعالیت‌ها به مراحل مختلف تقسیم می‌شوند که هر مرحله توسط کشورهای مختلف یا شرکت‌های مختلف در سراسر جهان انجام می‌شود. این امر به دلیل مزیت‌های نسبی و مطلق هر کشور در تولید مراحل مختلف زنجیره ارزش است.
برخی از مزایای مشارکت در صنعت نساجی در زنجیره ارزش جهانی برای کشورها عبارتند از:
ایجاد اشتغال: صنعت نساجی یکی از بزرگترین کارفرمایان در جهان است و میلیون‌ها نفر را در سراسر جهان به طور مستقیم و غیرمستقیم استخدام می‌کند.
کاهش فقر: درآمد حاصل از کار در صنعت نساجی می‌تواند به کاهش فقر و ارتقای سطح زندگی افراد در خانوارهای کم‌درآمد کمک کند.
توسعه زیرساخت: برای تسهیل فعالیت در صنعت نساجی، به زیرساخت‌هایی مانند جاده‌ها، بنادر و برق نیاز است.
جذب سرمایه‌گذاری خارجی: صنعت نساجی

کشورهای دیگر با حجم اقتصاد مشابه است و اثر اجتماعی مهمی دارد.
از مهم‌ترین ویژگی‌های صنعت پوشاک این است که با سرمایه‌گذاری بسیار اندک نسبت به سایر صنایع می‌توان اشتغال‌زایی بسیار بیشتری انجام داد.
به عنوان مثال برای ایجاد هر شغل در صنعت پتروشیمی با قیمت سال جاری بایستی ۳۰ میلیارد سرمایه‌گذاری انجام شود درحالی‌که مقدار سرمایه‌گذاری برای ایجاد هر شغل در صنعت نساجی کمتر از ۱۰۰ میلیون است. همین ویژگی مهم موجب شده است که صنعت پوشاک و نساجی به عنوان صنعت فقرزدا معرفی گردد.
در همه صنایع، به ویژه صنعت نساجی و پوشاک باید نگاه فناورانه را در تولید و توزیع محصول نهایی مورد توجه قرار داد.
می‌توان به یقین گفت که آینده صنعت مد و پوشاک، بر پایه تکنولوژی خواهد بود و هر جزئی از این صنعت، از طراحی و پیش‌بینی روندها گرفته تا تولید و عرضه محصولات، تحت تاثیر فناوری خواهد بود. از سوی دیگر، تخمین زده می‌شود که ارزش بخش پوشاک فناورانه تا سال ۲۰۳۰ به ۵۰ میلیارد دلار برسد.
از سوی دیگر، بازی‌های اجتماعی و قابلیت‌های فضای مجازی می‌توانند کل بازار در دسترس را تا ۸ سال آینده به بیش از ۱۰ درصد گسترش دهند.

صنعت پوشاک و نساجی صنعتی چند بعدی است که سودآوری و میزان اشتغال‌زایی بالایی دارد. این صنعت از صنایع با حاشیه سود بالا محسوب می‌گردد. پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۲۵ بازار این صنعت به ۲۰۰۰ میلیارد دلار در سال برسد. هم‌اکنون گردش مالی این صنعت در اقتصاد ایران حدود ۱۵ میلیارد دلار تخمین زده می‌شود که شامل تولید داخلی، واردات و قاچاق است.
صنعت نساجی و پوشاک از جمله صنایع فرهنگی، اقتصادی و اجتماعی محسوب می‌شود که با استفاده از این محصول، کشورها فرهنگ خود را به دیگر ملت‌ها صادر می‌کنند و اثر ماندگاری بر فرهنگ و اجتماع می‌گذارند. پوشاک از محصولات مرتبط با نیازهای اولیه است که در زمره محصولات راهبردی قرار دارد و نیازمند حمایت‌های خاص است.
پوشاک به چند دلیل در این جایگاه از اهمیت قرار دارد. نخست آن‌که پوشاک و مد در حوزه فرهنگ هر کشور از اهمیت خاصی برخوردار است و نماد فرهنگی آن جامعه محسوب می‌شود.
دوم آنکه صنعت پوشاک ارزش‌افزوده بالایی دارد و با تقویت برندینگ این سودآوری چندین برابر خواهد شد. در مرتبه سوم، سطح اشتغال‌زایی صنعت پوشاک نسبت به سایر صنایع در حد قابل‌توجهی بالا است.
در کشورهایی که صنعت نساجی و پوشاک در آن اهمیت یافته است عموماً بیکاری کمتر از

اگر تجهیزات تولیدی از بالاترین فناوری روز دنیا برخوردار نباشند، تیراژ تولید و کیفیت محصولات پایین و قیمت تمام شده بیشتر از رقبای جهانی خواهد بود.

از سمت دیگر، عقب ماندگی صنعت نساجی باعث کاهش قدرت رقابت صنعت پوشاک خواهد شد که به موجب این عوامل، اشتغال و اقتصاد دچار آسیب می گردد. با عنایت به این موضوع لازم است سیاست های تسهیل در اعطای اعتبار به بنگاه ها جهت خرید ماشین آلات فناوری اتخاذ گردد.

* صادرات خام نهاده تولید

متأسفانه در صنعت چرم به تولید چرم گوسفندی توجه نشده است. این عدم توجه در شرایطی است که حدود ۵۴ میلیون گوسفند در کشور وجود دارد. ایجاد این مزیت نیازمند سرمایه گذاری حداقل ۵۰ میلیون یورو و تکمیل زنجیره پوشاک است.

از این مقدار چرم گوسفندی در کشور می توان حدود چهار میلیون قطعه لباس تولید کرد که ارزش آن در حدود هشتصد میلیون دلار تا یک میلیارد و ۲۵۰ میلیون دلار تخمین زده می شود.

صادرات خام پوست گوسفند تنها حدود چهل میلیون دلار عایدی برای کشور دارد که نسبت به فروش کالای نهایی تفاوت گزافی دارد.

* پوشاک قاچاق و مستعمل

در راستای حمایت از تولید داخل و تقویت سیاست حمایتی از تولیدکنندگان، واردات پوشاک خارجی ممنوع شد. آمار دقیقی از مقدار قاچاق پوشاک در کشور موجود نیست ولی به طور متوسط ۲/۵ میلیارد دلار تخمین زده می شود که ارزش پوشاک قاچاق است که از مبادی مختلف وارد کشور می شود.

حجم عمده ای از پوشاک خارجی به صورت سازمان یافته از کشورهای همسایه وارد کشور می شود. عمده این لباس ها با توجه به ذائقه و تقاضای مردم به پوشاک برند و هزینه های بالای این نوع از پوشاک و سودآوری بیشتر برای فروشنده ها، به صورت مستعمل یا تاناکورا وارد می شود. پوشاک مستعمل موجب آسیب جدی به بخش تولیدی صنعت پوشاک شده است.

سرعت در حال رشد است و هر هفته یا هر ماه یک نیاز جدید در آن تحقق پیدا می کند. صنعت پوشاک بزرگترین سهم از تجارت الکترونیک را به خود اختصاص خواهد داد.

در واقع، این صنعت تا سال ۲۰۲۵ درآمد بالقوه ۶۸۴ میلیارد دلاری خواهد داشت. صنعت پوشاک یک شبکه بزرگ با رقبای زیادی است.

برای اینکه یک برند در بازار قوی و منحصر به فرد باشد، نیاز به توسعه یک استراتژی قوی دارد. این امر به شرکت ها این امکان را می دهد که یک تصویر و هویت در ذهن مشتریان خلق کنند.

تداوم استراتژی های خاص تبلیغ و فروش در طول زمان منجر به ایجاد «برند» خواهد شد. برند باعث ارزش افزوده مازاد خواهد شد و حاشیه سود را چند برابر خواهد نمود. به دلیل هزینه های بالای برندینگ و حضور در بازارهای بین المللی میتوان کنسرسیومی از شرکت ها ایجاد نمود تا یک شرکت ایرانی با برند در سطح جهان شکل بگیرد.

* اشتغال آفرینی صنعت پوشاک در ایران

روند روبه رشد کشورهای آسیایی در توسعه پوشاک در حالی است که گردش مالی این صنعت در ایران ۹ تا ۱۰ میلیارد دلار در سال تخمین زده شده است. صنعت پوشاک در رده صنایعی قرار دارد که مزایای بسیار آن از جمله قدرت اشتغال زایی بالا، ارزآوری، تولید ثروت ملی، نیاز به سرمایه گذاری کمتر نسبت به سایر صنایع و ... موجب شده تا بسیاری از کشورها درصدد توسعه این صنعت برآیند.

در ایران ۷۰۰ واحد صنعتی و ۳۰۰ هزار واحد صنعتی در توزیع صنعت پوشاک و نساجی فعالیت دارد. در مجموع بالغ بر یک میلیون نفر در زنجیره تولید تا توزیع در این صنعت مشغول به فعالیت هستند.

* لزوم نوسازی ماشین آلات

یکی از مسائل اساسی در صنعت پوشاک و نساجی، نوسازی ماشین آلات تولیدی است. نوسازی ماشین آلات در صنایع نساجی به دلیل مشکلات مالی بنگاه ها در سال های اخیر محقق نشده است. بزرگترین مزیت نساجی یک کشور نسبت به دیگر کشورها توان تولید با کمیت و کیفیت بالا است.

می تواند سرمایه گذاری خارجی را به کشورها جذب کند، که می تواند به رشد اقتصادی و توسعه کمک کند.

توانمندسازی زنان: زنان سهم قابل توجهی از نیروی کار در صنعت نساجی را تشکیل می دهند. مشارکت در این صنعت می تواند به توانمندسازی زنان و افزایش استقلال اقتصادی آنها کمک کند. علی رغم مزایای مذکور، بازار این صنعت به صورت مساوی در کشورها پخش نشده است.

۷۵ درصد از بازار در کشورهای اتحادیه اروپا، ایالات متحده، چین و ژاپن است در حالی که یک سوم از جمعیت جهان را دارا هستند.

براساس آمار، بازار پوشاک تا سال ۲۰۱۷ تقریباً ۱/۳ تریلیون دلار اندازه گیری شده که بزرگتر از کل اقتصاد ایتالیاست. پیش بینی می شود تا سال ۲۰۲۵ این عدد به ۲ تریلیون دلار برسد و مجموعه بازار مصرفی هند و چین از اتحادیه اروپا و آمریکای شمالی پیشی بگیرد.

آسیا به بزرگترین تولیدکننده و عرضه کننده محصولات صنایع نساجی و پوشاک برای کشورهای پیشرفته و در حال توسعه جهان تبدیل شده است. انتقال تولید به این بخش از جهان از سال های بسیار دور تاکنون ادامه یافته است.

در سال ۲۰۰۰ تقریباً ۲۰ درصد از تجارت محصولات نساجی بین کشورهای آسیایی بود در حالی که پیش بینی می شود تا سال ۲۰۲۵ این رقم به ۳۵ درصد برسد.

چین با تامین ۶۵ درصد از این تجارت، بزرگترین عرضه کننده این محصول است که در سال های اخیر با افزایش مصرف سرانه پوشاک شهروندانش و افزایش هزینه تولید از ارتقا حجم صادرات امتناع نموده است.

این موضوع برای کشورهای در حال توسعه از جمله ایران که در اتحادیه های متنوعی عضو است فرصت مناسبی را جهت افزایش صادرات فراهم نموده است. با این حال، سهم ایران از این صنعت در زنجیره جهانی به بیش از ۵۰۰ میلیون دلار نمی رسد.

*** اهمیت خلق برند ایرانی در افزایش حاشیه سود صنعت مد و پوشاک یکی از صنایعی است که به**



چالش‌هایی که امروزه صنعت چاپ نساجی با آن روبرو است هیچ نشانه‌ای از بهبود و کاهش فشار ندارد.

افزایش نرخ سوخت و انرژی، افزایش تورم و افزایش تقاضا برای مواد خام، همگی به رشد بیشتر قیمت‌ها در سراسر زنجیره تأمین جهانی نساجی کمک کرده‌اند. این ادعا که «چالش‌های کنونی صنعت چاپ نساجی، سخت‌ترین چالش‌های قرن اخیر است» به هیچ‌عنوان اغراق‌آمیز نیست.

از آنجایی که فشارهای تورمی زنجیره تأمین جهانی نساجی را به شدت آسیب‌پذیر می‌کند، ثبات زنجیره تأمین نساجی در معرض تهدیدهای جدی قرار دارد.

صنعت نساجی به دلیل وابستگی‌های پسینی و پیشینی گسترده‌ای که با سایر صنایع دارد، بیش از هر صنعت دیگری در برابر تغییرات قیمت در اقتصاد جهانی آسیب‌پذیر است.

در این پژوهش چشم‌انداز اقتصادی صنعت نساجی به منظور ثبات اقتصادی مورد مطالعه قرار می‌گیرد و نشان داده می‌شود این صنعت با بهره‌برداری از فرصت‌های جدید فناوریانه به مقابله با چالش‌های جدید پرداخته است. صنعت نساجی با راه‌حل‌های دیجیتال مبتنی بر داده به سمت افق سودآوری و پایداری حرکت می‌کند.

پژوهش پیش رو با بررسی روندهای جدید شکل گرفته در صنعت نساجی، بیانگر آن است که استراتژی‌های پیشین این صنعت در سال‌های گذشته که به نوعی مزیت رقابتی تولید پوشاک در کشورهای شرق آسیا بود، امروزه کمرنگ شده و جهان شاهد انتقال تولید صنعت نساجی از کشورهای شرق آسیا به کشورهای توسعه‌یافته است.



فناوری‌های جدید؛ روزنه امید صنعت نساجی و پوشاک

* روند اول: افزایش نااطمینانی در

زنجیره تأمین

نامنی و جنگ اوکراین دقیقاً زمانی رخ داد که اقتصاد جهانی پس از دو سال اختلال ناشی از اپیدمی کووید ۱۹، به تازگی مسیر بازگشت به «روند جدید»^۱ را آغاز کرده بود، این موضوع ضربه بزرگی به پایداری در زنجیره ارزش صنعت نساجی وارد کرد.

روند سابق^۲ که بیانگر وابستگی مطمئن غرب به تولید و عرضه محصولات نساجی از کشورهای آسیایی بود، در حال حاضر به دلیل افزایش

نااطمینانی‌ها در زنجیره تأمین صنعت نساجی از بین رفته است.

زنجیره‌های تأمین بین‌قاره‌ای اکنون ناامیدانه به دنبال تعادل در جهانی هستند که با نگرانی‌های ژئوپلیتیکی^۳ و تقاضای پساکووید روبرو شده است. فهرست زنجیره تأمین‌های مختل شده ناشی از عدم ثبات در قیمت‌ها، بسیار گسترده است و محرک‌های اصلی این اتفاق طبق معمول، در صنعت پتروشیمی است. به‌عنوان نمونه در این دوره جهان شاهد افزایش ۵۷۰ درصدی هزینه‌های کانتینر FCL^۴ از

میلیارد دلار خواهد رسید.

علاوه بر آن پیش‌بینی شده که پیشرفت‌های سریع در چاپ دیجیتال همراه با افزایش نفوذ آن در صنعت نساجی باعث رشد و گسترش بازار این صنعت در دهه پیش رو گردد.

*** روند سوم: حکمرانی حتمی ربات‌ها در صنعت نساجی**

ربات‌ها در این صنعت علاوه بر کاهش هزینه‌ها، تولید را نیز افزایش خواهند داد. به طور متوسط یک خط تولید انسانی در صنعت خیاطی انسانی ۶۶۹ تی‌شرت را در ۸ ساعت تولید می‌کند، در حالی که ربات‌ها توان تولید ۱۱۴۲ تی‌شرت در همان زمان را دارند.

این افزایش ۷۱ درصدی در تولید، منجر به تولید سالانه ۱/۲ میلیون تی‌شرت بیشتر نسبت به خط تولید انسانی می‌شود. این موضوع باعث شده تا چشم‌انداز مهاجرت تولید عمده صنعت نساجی از شرق به کشورهای توسعه‌یافته غرب، بیش‌ازپیش پررنگ شود.^{۲۳}

استفاده از ربات‌ها در خط تولید باعث می‌شود هزینه تولید یک تی‌شرت در ایالات متحده با تی‌شرتی که در خارج از این کشور تولید می‌شود، قابل‌مقایسه باشد.

به‌عنوان مثال، در بنگلادش هزینه نیروی کار برای تولید یک پیراهن جین حدود ۰/۲۲ دلار است. اگر همین پیراهن توسط کارگران آمریکایی تولید شود، هزینه نیروی کار به ۷/۴۷ دلار می‌رسد؛ اما با خط تولید رباتیک سافت‌تور اتومیشن، فقط ۰/۳۳ دلار هزینه نیروی انسانی برای هر تی‌شرت در نظر گرفته می‌شود.

حرکت صنعت نساجی و پوشاک به سمت دیجیتالی‌شدن سرعت بیشتری نسبت به قبل پیدا کرده است، زیرا مدل کسب‌وکار بر اساس تقاضا می‌تواند بر تقویت قابل توجه تولید نساجی در سراسر اروپا تأثیرگذار باشد.

کسب‌وکارهای بزرگی مانند پرینت لجستیک^{۲۴}، SPOD و پرینت‌فول^{۲۵} با بهره‌گیری از طراحی دیجیتال، چاپ دیجیتال و کمک ربات‌ها در اتوماسیون تولید، توانسته‌اند مدل کسب‌وکار سودآوری را طراحی کنند که هم هزینه کمتر و

پیشرفت‌های در حال تغییر زمین بازی جدیدی را پدید آورده است. یکی از مهمترین اثرات این زمین بازی جدید، منجر به مهاجرت تدریجی تولید عمده صنعت نساجی و پوشاک از شرق به اقتصادهای توسعه‌یافته غرب شده است.

برش لیزری خودکار از کانسبرگ^{۱۵}، طراحی سه‌بعدی از توکتاک^{۱۶}، سیستم‌های چاپ دیجیتال بدون آب از کورنیت‌دیجیتال^{۱۷} و رباتیک خیاطی پیشرفته از اکستک^{۱۸} همگی تحولات ناشی از پذیرش گسترده دیجیتالی‌سازی در صنعت نساجی و پوشاک هستند.

تحولات ذکر شده چشم‌انداز تولید پارچه را نیز متحول کرده است. فناوری دوخت سافت‌ویرا تومیشین^{۱۹}، می‌تواند به شرکت پوشاک تیانیوان^{۲۰} که برای آدیداس و چند برند معروف دیگر لباس تولید می‌کند، این قابلیت را بدهد تا جدیدترین کارخانه خود را در آرکانزاس آمریکا و نه در چین، افتتاح کنند!

این مرکز خیاطی خودکار از ربات‌ها برای کاهش نیاز به نیروی کار استفاده می‌کند. در کارخانه جدید تیانیوان، فقط سه تا پنج نفر در هر یک از ۲۱ خط تولید رباتیک کار خواهند کرد. این فناوری نشان‌دهنده کاهش ۵۰ تا ۷۰ درصدی نیروی کار در مقایسه با ۱۰ کارگر در یک خط تولید معمولی است.

شایان ذکر است که این فناوری افق جدیدی از پایداری و سودآوری را در این صنعت برای تولیدکنندگان ترسیم کرده است.

فناوری چاپ دیجیتال، یکی دیگر از تحولات بزرگ صنعت نساجی در دهه گذشته است که امروزه با روند خوبی توانسته درصد قابل توجهی از ارزش بازار صنعت نساجی را به خود اختصاص دهد. ارزش بازار جهانی نساجی ۱۰۰۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۰ برآورد شده است و انتظار می‌رود با نرخ رشد سالانه مرکب (CAGR) ۴/۴ درصدی در دوره ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۸ افزایش یابد.^{۲۱}

بر اساس گزارش جدید گراند ویو ریسرچ^{۲۲} پیش‌بینی شده نرخ رشد سالانه مرکب بازار جهانی منسوجات چاپی (اعم از دیجیتالی و غیر دیجیتالی) ۸/۹ درصد در طول این دوره به ثبت برسد و نیز انتظار می‌رود تا سال ۲۰۲۵ ارزش بازار به ۲۶۶/۳۸

شرق به اروپا^{۲۵}، افزایش ۴۵۰ درصدی قیمت گاز طبیعی در سراسر جهان و افزایش ۴۵۶ درصدی قیمت نفت خام بوده است.^{۲۶}

تکانه‌های قیمتی وارد شده بر صنعت نساجی بسیار قابل توجه است، به‌طوری‌که قیمت پنبه از ۰/۷۸ دلار در مارس ۲۰۲۰ به ۱/۵۴ دلار در مارس ۲۰۲۲^{۲۷} و قیمت الیاف پلی‌استر در مدت مشابه ۴۸ درصد افزایش یافته است.

در بین حلقه‌های زنجیره تأمین نساجی، حلقه مواد اولیه مخصوصاً قیمت پارچه‌های پنبه و پلی‌استر بسیار مهم و تعیین‌کننده است؛ این حلقه نیز مانند سایر حلقه‌های زنجیره تأمین در برابر سونامی افزایش قیمت‌ها توان مقاومت نداشته است؛ به‌عنوان مثال پارچه پنبه‌ای بافته شده بین سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۲ رشد قیمتی ۱۸/۹ درصدی را نشان می‌دهد.^{۲۸}

در زمینه مواد شیمیایی مکمل و جوهر چاپ، غول‌های صنعتی مانند سان کمیکال^{۲۹}، دوپونت^{۳۰}، کلارینت^{۳۱} و فلینت گروپ^{۳۲} به طور پیوسته قیمت عرضه محصولات خود را در سال گذشته افزایش داده‌اند و هرکدام به طور متوسط ۱۰ تا ۱۲ درصد افزایش قیمت داشته‌اند.

تأثیر تمام موارد ذکر شده در افزایش فشار بر اقتصادهای جهانی تا حدی بوده است که فشارهای تورمی عمومی در حال حاضر باعث ایجاد بحران هزینه زندگی در سراسر دنیا شده است.

وجود تورم جهانی ۹/۲ درصدی که سازمان همکاری و توسعه اقتصادی^{۳۳} در سال ۲۰۲۲ به ثبت رسانده است و افزایش قیمت غذا و خدمات، بیش از همه به مصرف‌کنندگان نهایی آسیب می‌زند. در نهایت با تلاش مردم برای ایجاد تعادل و کاهش سطح افزایش قیمت‌ها، تسویه حقوق افزایش خواهد یافت که این موضوع به‌خودی‌خود، به تداوم تورم در نظام اقتصادی کشورهای توسعه‌یافته بسیار جدی است، زیرا سناریو افزایش قیمت‌ها آخرین بار بیش از ۴۰ سال پیش در این کشورها مشاهده شده است.

*** روند دوم: حرکت در مسیر پایداری با جهش‌های فناورانه**

دیجیتالی‌سازی صنعت نساجی از طراحی تا تولید این بخش را فراگرفته و مجموعه‌ای از

قابل مقایسه‌ای نسبت به رقبای آسیای شرقی ارائه می‌دهد و هم در سرعت تولید پیشرفته‌ای خیره‌کننده‌ای داشته است.

با شروع تورم قیمت مواد اولیه صنعت نساجی، دیجیتال شدن صنعت نساجی و نوآوری در بخش تولید نساجی با هم ترکیب می‌شوند تا شاید بتوان بخشی از آسیب تورم را کاهش داد.

تولیدکنندگان پیش‌روی که قبل از اپیدمی کرونا در تولید دیجیتال سرمایه‌گذاری کرده بودند، در اقتصاد پس از کووید پیشرفت چشمگیری نسبت به سایر رقبا داشته‌اند.

با وجود همه چالش‌ها در مسیر تولید محصولات نساجی امید و اعتماد فزاینده‌ای در این صنعت برای رسیدن به پایداری وجود دارد.

کارشناسان این صنعت معتقدند با اتکا به فناوری‌های جدید در صنعت نساجی از جمله: خط تولید رباتیک، برش‌های لیزری و چاپ دیجیتال، می‌توان فشارهای تورمی فعلی را با پشت سر گذاشت و دوباره شاهد ثبات بازار در این صنعت بزرگ بود؛ همچنین فناوری‌های پیشرفته کنونی چشم‌انداز جدیدی در بازار رقابتی صنعت نساجی پدید آورده است.

* پیشنهادهای سیاستی برای ایران

اصلی‌ترین مزیت رقابتی کشورهای آسیای شرقی در صنعت کاربر نساجی، نیروی کار ارزان قیمت این کشورهاست که این موضوع با توجه به به‌کارگیری فناوری‌های پیشرفته در صنعت نساجی روزبه‌روز کم‌رنگتر می‌شود^{۲۶}؛ بنابراین زنگ خطر انتقال تولید عمده صنعت نساجی از این کشورها به کشورهای توسعه‌یافته به صدا درآمده و این کشورها از جمله ایران نیازمند راهبردهای جدیدی برای ادامه فعالیت در صنعت نساجی و پوشاک هستند.

به‌منظور ارائه راهبردهای توسعه صنعت نساجی پیشرفته کشور، از نتایج پژوهشی بر مبنای هدف کاربردی و از منظر گردآوری داده‌ها یک پژوهش توصیفی-پیمایشی صورت گرفته است. در این پژوهش از روش مصاحبه و تهیه پرسشنامه از متخصصین خبره ایرانی و مراکز تحقیقاتی و دانشگاهی تراز کشور استفاده شده است.

برای تأیید پایایی پرسشنامه نیز با استفاده از

نرمافزار SPSS ضریب آلفای کرونباخ^{۲۷} برای هر یک از مؤلفه‌ها محاسبه شد.

از مهمترین این راهبردها برای کشور می‌توان به موارد ذیل اشاره کرد:

* شناسایی و همکاری با دانشگاه‌های صنعتی و مراکز علمی پیشرو در حوزه الیاف و منسوجات پیشرفته

* اعمال مشوق‌ها و حمایت از شرکت‌های فعال در حوزه صنعت نساجی مدرن برای حضور در نمایشگاه‌ها و رویدادهای ملی و بین‌المللی

* گسترش هدفمند همکاری‌های علمی و فناورانه نخبگان فعال کشور در حوزه صنعت نساجی با مراکز علمی و تحقیقاتی معتبر دنیا

* سیاست‌گذاری، تدوین و اصلاح قوانین و مقررات در راستای تسهیل صادرات و حمایت بیشتر از تولیدکنندگان صنایع نساجی

* حمایت از مشارکت بخش خصوصی و شرکت‌های دانش‌بنیان در تولید و تجاری‌سازی منسوجات مدرن

روند کلی صنعت نساجی دنیا در حال حرکت به سمت تولید محصولاتی با تکنولوژی پیشرفته بوده که پارامترهای طراحی آنها منحصر به زیبایی ظاهری نبوده و بلکه هدف از تولید آنها به دست‌آوردن محصولاتی با عملکرد ویژه است که عموماً تحت عنوان «الیاف و منسوجات پیشرفته» شناخته می‌شوند.

طبق پژوهش‌های این گزارش به‌منظور پایداری و تداوم رقابت در صنعت نساجی، کشورهای درحال توسعه، راهی به‌جز بهره‌گیری از فناوری‌های پیشرفته در این حوزه ندارند.

۱- NEW OLD (دوره پساکرونا)

۲- OLD NORMAL

۳- جغرافیای سیاسی

۴- حمل و نقل FCL- FULL CONTAINER

LOAD (بار کامل یک کانتینر) به معنای این است

که شما ظرفیت کامل یک کانتینر را برای حمل

کالای خود از مبدا به مقصد پر می‌کنید. FCL

این امکان را به شما می‌دهد تا در مقابل LCL

(کمتر از بار کامل یک کانتینر) ظرفیت کانتینر را به طور کامل پر کنید.

۵- مه ۲۰۲۰ - مه ۲۰۲۲: STATISTA

۶- مه ۲۰۲۰ - مه ۲۰۲۲: اداره اطلاعات انرژی

ایالت متحده

۷- مارس ۲۰۲۰ - مارس ۲۰۲۲: نفت برنت:

STATISTA

۸- اقتصاد تجارت

۹- داده‌های اقتصادی فدرال رزرو

۱۰- SUN CHEMICAL

۱۱- DUPONT

۱۲- CLARIANT

۱۳- FLINT GROUP

۱۴- ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-

OPERATION AND DEVELOPMENT

۱۵- KONGSBERG

۱۶- TUKATECH

۱۷- KORINIT DIGITAL

۱۸- EXOTEC

۱۹- ربات SEWBOT توسط شرکت SOFTWEAR

AUTOMATION تولید شده، ربات‌های یادشده

کاملاً خودکار هستند و با نصب آنها در هر خط

تولید لباس به تنها حضور سه تا پنج انسان نیاز

خواهد بود. دقت دوخت این ربات به نیم میلی‌متر

می‌رسد و لذا قابلیت آن از مجرب‌ترین خیاط‌ها

بیشتر است. با استفاده از ربات SEWBOT می‌توان

لباس‌هایی بسیار ظریف نیز تولید کرد.

۲۰- TIANYUAN

۲۱- GRAND VIEW RESEARCH

۲۲- GRAND VIEW RESEARCH

۲۳- [HTTPS://WWW.TEXINTEL.COM/](https://www.texintel.com/)

۲۴- THE-IMPACT-OF- / ۱ ۴ / ۷ / ۲۰ ۲۲ / BLOG

۲۵- RISING-COSTS-AND-GLOBAL-TEXTILE-

SUPPLYCHAIN-STABILITY-INSTABILITY

۲۶- PRINT LOGISTIC

۲۷- PRINTFUL

۲۸- TECHNICAL TEXTILES MARKET

۲۹- REPORT - GLOBAL FORECAST TO

MARKETSANDMARKETS REPORT, ۲۰۲۲

AVAILABLE

۳۰- CRONBACH'S ALPHA COEFFICIENTS

◀ آغاز به کار جلسات کارگروه مشترک انجمن صنایع نساجی ایران و دانشکده مهندسی نساجی همزمان با آغاز به کار دانشگاه‌های کشور

کارگاه‌ها مطرح و مقرر شد پیگیری‌های مربوطه در این خصوص به عمل آید.

در این جلسه همچنین در خصوص موضوع نترازی انرژی (آب، برق و گاز) و تأثیرات آن بر صنعت نساجی و لزوم انجام فعالیت‌های مطالعاتی و پژوهشی با واحدهای صنعتی در این خصوص، موضوع حمایت‌های قانون جهش تولید از گسترش فعالیت‌های تحقیق و توسعه‌ای و اعتبارهای مالیاتی برای تجهیز آزمایشگاه‌ها و کارگاه‌ها و همچنین موضوع راه اندازی و تجهیز آزمایشگاهی توسط انجمن صنایع نساجی ایران در این نشست مطرح شد که امیدواریم با همکاری و مساعدت اعضای محترم انجمن صنایع نساجی ایران بتوان برنامه‌های خوبی را برای سال جاری به انجام رساند.

صبح روز سه‌شنبه بیست و هفتم شهریور ماه جلسات کارگروه مشترک انجمن صنایع نساجی ایران و دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر مجدداً برگزار شد.

در این نشست ضمن بررسی و مرور فعالیت‌ها و پیگیری‌های قبلی انجام شده پیش از تعطیلی تابستانه دانشگاه موضوع حمایت‌های انجام شده برای بهره‌برداری از اتاق استاندارد، تجهیزات آزمایشگاهی و رنگرزی نصب شده در آزمایشگاه موضوع بازدید و نشست مشترک با شرکت تارا ریس آریا و مساعدت‌های مهندسی یراقی برای توسعه همکاری و همچنین نشست‌های مشترک با آقایان دکتر کاردان شرکت کویر سمنان و مهندس قصابی مدیریت شرکت نساجی خوی و دعوت ایشان برای بازدید و مساعدت برای تجهیزات

◀ مدیران شرکت جک؛ میهمان نشست کارگروه مشترک انجمن صنایع نساجی ایران و دانشکده مهندسی نساجی



در ادامه نشست‌های کارگروه مشترک انجمن و دانشکده مهندسی نساجی برای تجهیز و نوسازی تجهیزات آزمایشگاهی و کارگاه‌های دانشکده آقایان صادقی و دکتر جراحی از شرکت سازنده ماشین آلات دوخت با برند جک صبح روز سه‌شنبه بیست و هفتم شهریور ماه در نشست کارگروه حاضر شدند و بحث و تبادل نظری در خصوص زمینه‌های همکاری مشترک و جذب حمایت‌های لازم برای گسترش فعالیت‌های مشترک در حوزه‌های فنی و تکنولوژیکی و آموزشی صورت پذیرفت که با عنایت به نیازها و ضرورت‌های هیچ موجود مقرر شد همکاری‌های مشترک از ترم جاری در دستور کار پیگیری قرار گیرد.

◀ هزار و یکصد و شصت و سومین نشست هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران برگزار شد



و صادره مطرح و به استحضار هیأت مدیره رسید. در این نشست که با حضور میهمانان از بخش‌های مختلف همراه بود سرکار خانم دکتر گلپایگانی رئیس کارگروه ملی مد و لباس به همراه دکتر چهارباشی در جلسه حضور یافتند و در خصوص مسائل و مشکلات و نقاط قوت و مزیت‌های این صنعت بحث و تبادل نظر شد.



عصر روز یکشنبه اول مهرماه هزار و یکصد و شصت و سومین نشست هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران با حضور اعضای محترم هیأت مدیره، رؤسا و دبیران کارگروه‌های تخصصی انجمن برگزار شد. پس از تبادل نظر در خصوص موضوعات دستور جلسه و ارائه گزارشات عملکرد دبیرخانه انجمن در دو هفته اخیر اهم مکاتبات وارده

◀ برگزاری دومین دوره آموزشی آشنایی ارزیابان گمرک با انواع منسوجات

نسجی و منسوجات، صبح روز دوشنبه دوم مهرماه در سالن همایش مجموعه فرهنگی و آموزشی گمرک ایران در مهرآباد برگزار شد. مهندس عباس سرشارزاده رئیس کارگروه رنجرزی، چاپ و تکمیل انجمن و از اساتید دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر مسئولیت برگزاری و تدریس این دوره را بر عهده دارد.

پیرو هماهنگی‌های انجام شده توسط انجمن صنایع نساجی ایران دفتر صنایع منسوجات و پوشاک وزارت صمت و گمرک جمهوری اسلامی ایران در ارتباط با آشنایی بیشتر ارزیابان گمرک با انواع پارچه و منسوجات در جهت جلوگیری از بد اظهاری‌ها و خلاف اظهاری‌ها و همچنین ارزش گذاری انواع منسوج دومین دوره آموزشی شناخت مواد

◀ چهاردهمین جلسه کمیسیون تسهیل و توسعه تجارت اتاق تهران برگزار شد

مرتبط با قیمت گذاری و مشکلات واحدهای تولیدی و تجاری و فعالین اقتصادی در ارتباط با سازمان حمایت از تولید کنندگان و مصرف کنندگان برگزار شد.

صبح روز دوشنبه دوم مهرماه چهاردهمین جلسه کمیسیون تسهیل و توسعه تجارت اتاق با حضور اعضای کمیسیون و نمایندگان تشکل‌های تخصصی برگزار شد. این نشست با موضوع بحث و تبادل نظر و طرح مسائل و مشکلات

◀ بیست و دومین جلسه کمیسیون کسب و کار اتاق بازرگانی تهران

ارسالی بدون پرداخت توسط سازمان تامین اجتماعی و همچنین مشکلات تخصیص ارزها و تاخیرهای به وجود آمده در این خصوص توسط بانک مرکزی از دیگر موضوعات مطروحه در این نشست بود. در این نشست تفاهم‌نامه مشترکی بین اتاق تهران و مرکز ملی مطالعات و پایش محیط کسب و کار مطرح و در دستور کار قرار گرفت و به حضور آقای دکتر سیاح مبادله گردید. همچنین گزارشی از پایش کسب و کار در بهار ۱۴۰۳ و شامخ خرید مدیران ارائه شد.

صبح روز دوشنبه دوم مهرماه بیست و دومین نشست کمیسیون کسب و کار اتاق بازرگانی تهران با حضور اعضای کمیسیون و نمایندگان تشکل‌های تخصصی برگزار شد. این نشست با دستور جلسه بررسی مشکلات فعالان اقتصادی در ارتباط با موضوعات روز برگزار شد. همچنین در بخش آغازین این نشست گزارشی از پیگیری‌های مربوط به مشکلات ایجاد شده برای درج عنوان شغلی در لیست تامین اجتماعی و همچنین مشکل مربوط به عدم پذیرش لیست‌های

◀ دومین همایش توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در صنایع کشور

ایشان دکتر طرزطلب رئیس سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و مدیریت بهره‌وری برق به ایراد سخنرانی پرداخت و از بستر سازی‌ها برای ایجاد نیروگاه‌های خورشیدی و بادی برای انرژی‌های تجدید پذیر و خورشیدی در بخش صنایع پرداختند و از ساز و کار جدید برای تسهیلات ارزی جدید برای برنامه‌های پیش رو خبر داد.

رئیس جدید ساتبا تأسیس صندوق و تسهیلات و منابع و ردیف‌های بودجه‌ای پیش‌بینی شده را گام مؤثری برای توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در صنعت دانست.

دکتر زمانیان دبیر ستاد اقتصاد انرژی شرکت‌های دانش بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز با اشاره به ناترازی انرژی در کشور، به مشکلات ناشی از عدم تفرغ و خسارات وارده به بخش خصوصی پرداخت و اعداد و ارقامی در خصوص مقایسه مصارف انرژی در کشور و میانگین‌های بین‌المللی پرداخت، ایشان با اشاره



دومین همایش توسعه انرژی‌های تجدید پذیر صبح روز سه شنبه سوم مهرماه با حضور مقامات دولتی و فعالین بخش خصوصی و نمایندگان تشکل‌های تخصصی در سالن کوه نور هتل پارسینا اوین برگزار شد.

در بخش ابتدایی این مراسم پس از خیر مقدم مهندس حمیدرضا صالحی رئیس هیأت مدیره انجمن ساتکا، شینا انصاری رئیس سازمان حفاظت از محیط زیست به عنوان سخنران اول دعوت شد و پس از

ریالی و ارزی به عقب افتادگی تکنولوژیکی در صنایع و معادن پرداخت و با اشاره به انقلاب صنعتی پنجم به عقب ماندگی کشور در انقلاب صنعتی دوم و لزوم توجه ویژه به این موضوع پرداخت. ایشان قطع برق واحدهای تولیدی را فاجعه بزرگ برای صنعت دانست و ناترازی برق در سال های اخیر و پیش بینی های آتی را مانع دستیابی به رشد اقتصادی دانست.

ایشان جذب سرمایه گذاری ۳۵ میلیارد دلاری برای تولید ۳۰ هزار مگاوات برق در برنامه را با وضعیت فعلی ناممکن دانست. در بخش دوم این همایش تفاهم نامه های مشترکی بین سندیکای انرژی های تجدید پذیر و برخی از تشکلهای صنعتی در جهت توسعه و ترویج انرژی های تجدید پذیر به امضا رسید که مهندس امامی رئوف دبیر انجمن صنایع نساجی ایران در این بخش ضمن از امیدواری برای توسعه و گسترش حمایت ها از انرژی های تجدید پذیر در صنایع نساجی تفاهم نامه مذکور را امضا و مبادله نمود. در بخش دوم این همایش تفاهم نامه های مشترکی بین سندیکای انرژی های تجدید پذیر و برخی از تشکلهای صنعتی در جهت توسعه و ترویج انرژی های تجدید پذیر به امضا رسید که مهندس امامی رئوف دبیر انجمن صنایع نساجی ایران در این بخش ضمن از امیدواری برای توسعه و گسترش حمایت ها از انرژی های تجدید پذیر در صنایع نساجی تفاهم نامه مذکور را امضا و مبادله نمود.

به ماده ۱۶ قانون جهش تولید دانش بنیان به به لزوم گذر از منابع سوخت فسیلی به منابع تجدیدپذیر پرداخت.

در ادامه برنامه های افتتاحیه این همایش دکتر ابراهیمی از سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی به طرح موضوع لزوم تأمین برق واحدها برای رشد ایجاد اشتغال پرداخت و تأمین انرژی صنعت را حداقل حمایت از تولید و اشتغال دانست.

در ادامه برنامه های افتتاحیه این همایش دکتر ابراهیمی از سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی به طرح موضوع لزوم تأمین برق واحدها برای رشد ایجاد اشتغال پرداخت و تأمین انرژی صنعت را حداقل حمایت از تولید و اشتغال دانست.

ایشان با اشاره به پتانسیل های موجود در کشور به لزوم استفاده از انرژی های تجدید پذیر پرداخت و قول های مساعدت برای تأمین زمین در مجاورت شهرک های صنعتی برای استقرار نیروگاه های خورشیدی در حدود پنج هزار هکتار با همکاری ارگانهای ذیربط و همچنین از ۱۸۰ عقد قرارداد برای تولید انرژی های تجدیدپذیر در ۳۰ شهرک صنعتی بیان نمود و استفاده از سقف سوله ها در شهرک های صنعتی و عقد تفاهم نامه با ساتبا و سه شهرک تخصصی انرژی خورشیدی را از دیگر برنامه های سازمان دانست.

دکتر نجفی عرب رئیس اتاق بازرگانی صنایع معادن و کشاورزی تهران دیگر سخنران این همایش بود که با اشاره محدودیت های

◀ جلسه کارگروه رنگری، چاپ و تکمیل برگزار شد



عصر روز سه شنبه سوم مهرماه نشست مشترک اعضای کارگروه رنگری، چاپ و تکمیل انجمن صنایع نساجی ایران با حضور اعضای کارگروه برگزار شد. در این جلسه در خصوص وضعیت بازار و رکود حاکم بر آن، استانداردهای اجباری در صنعت نساجی مطرح و مورد بحث قرار گرفت. همچنین گزارشی از پیگیری های عملکرد هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران در ماه های اخیر ارائه شد.

◀ مشکلات واحدهای تولید نخ فیلامنت؛ روی میز دفتر صنایع منسوجات و پوشاک

ایران در نشست مشترکی با حضور مدیرکل و کارشناسان دفتر صنایع منسوجات و پوشاک وزارت صمت به بررسی وضعیت تولید و مصرف و قیمت تمام شده و تعرفه های گمرکی انواع نخ های فیلامنت پرداختند.

در این نشست پس از بحث و تبادل نظر مقرر شد در جهت حفظ منافع زنجیره ارزش، انجمن صنایع نساجی ایران نسبت به مکاتبه کارگروه های تخصصی و اخذ نظرات کارشناسی ذینفعان اقدام و نتیجه را به دفتر صنایع منسوجات و پوشاک منعکس نماید.



عصر روز چهارشنبه چهارم مهرماه جمعی از تولیدکنندگان و مصرف کنندگان نخ های فیلامنتی با همراهی انجمن صنایع نساجی

نشست مشترک مدیران ایران خودرو و انجمن صنایع نساجی ایران برای تأمین منسوجات

در این نشست زمینه‌های همکاری مشترک انجمن صنایع نساجی ایران جهت تولید و تأمین بخشی از نیازهای منسوجات ایران خودرو مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت، بدینوسیله از کلیه شرکتهای تولیدی و مشاورهای در حوزه‌های بافندگی، رنگرزی، چاپ و تکمیل و پوشاک دعوت به عمل می‌آید تا جهت کسب اطلاعات بیشتر و همکاری در این زمینه با انجمن صنایع نساجی ایران به شماره ۰۲۱-۲۶۲۰۰۱۹۶ تماس حاصل فرمایند.



صبح روز شنبه هفتم مهرماه نشست مشترکی با حضور نمایندگان شرکت ایران خودرو و جمعی از اعضای انجمن صنایع نساجی ایران برگزار شد.

تشکیل کارگروه نساجی و پوشاک ذیل کمیسیون حمایت از تولید



و پوشاک به عنوان یکی از صنایع اولویت‌دار در تحقق این رشد اقتصادی، مقرر شد تا مسائل و مشکلات پیش روی صنعت از قبیل ناترازی‌های انرژی، ثبت سفارشات و تخصیص ارز برای مواد اولیه و ماشین آلات و موضوعات مرتبط به احکام دائمی حمایت از تولید داخل مورد توجه جدی قرار گیرد.

در این راستا پیرو مذاکرات و رایزنی‌های قبلی مقرر شد تا کارگروهی ذیل کمیسیون حمایت از تولید مجلس شورای اسلامی برای طرح موضوعات صنایع نساجی و پوشاک تشکیل گردد.



صبح روز دوشنبه نهم مهرماه نشست مشترکی با حضور نمایندگان تشکل‌های صنفی و صنعتی نساجی و پوشاک و با همراهی مدیر کل دفتر صنایع منسوجات و پوشاک و دکتر زنگنه رئیس کمیسیون حمایت از تولید مجلس شورای اسلامی و به میزبانی بسیج اصناف، بازاریان و فعالین اقتصادی برگزار شد.

در این نشست موضوعات و مشکلات مختلف تشکل‌های صنفی و صنعتی مطرح شد و در جمع‌بندی موضوعات با عنایت به لزوم حمایت جدی از بازسازی و نوسازی صنایع نساجی و توجه به رشد هشت درصدی در برنامه توسعه هفتم و جایگاه و نقش صنایع نساجی

مهندس نیک پنجه مدیر آزمایشگاه تخصصی نیک تکس، میهمان نشست بازسازی و نوسازی دانشکده مهندسی نساجی

دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر میزبان حضور مهندس محمد نیک پنجه از متخصصین و پیشکسوتان صنعت نساجی و مدیریت شرکت نیک تکس اولین آزمایشگاه تخصصی نساجی کشور بود.

در این نشست ضمن تجلیل زحمات و تلاش‌های دلسوزانه مهندس نیک پنجه در ارائه خدمات به واحدهای تولیدی صنایع نساجی در قریب نیم قرن گذشته، در خصوص لزوم تجهیز و بروزرسانی آزمایشگاه‌های نساجی دانشکده و استفاده از تجربیات ارزشمند ایشان بحث و تبادل نظر شد و مقرر شد پیگیری‌های بعدی در این خصوص به عمل آید.



صبح روز سه‌شنبه دهم مهرماه نشست کارگروه بازسازی و نوسازی

دهقان دهنوی رئیس سازمان توسعه تجارت؛ میهمان هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران



تعرفه‌های اجاره بها، هزینه‌های خدمات اعضای نمایشگاه و تغییرات پی در پی در تقویم نمایشگاه، موضوعات مرتبط با رفع تعهدات ارزی صادرکنندگان، عدم هماهنگی سازمان توسعه تجارت با دفتر تخصصی صنایع منسوجات و پوشاک و معاونت صنایع عمومی در موضوعات مختلف از جمله موضوعات مرتبط با کمیسیون ماده یک و دفتر مقررات صادرات و واردات و شرکت سهامی نمایشگاه‌ها به جرائم صادراتی به جای مشوق‌های صادراتی اشاره نمود و تداوم روند فعلی را به منزله تعطیلی صادرات در کشور دانست.

صبح روز یکشنبه پانزدهم مهرماه سالن اجتماعات اتاق بازرگانی تهران میزبان حضور رئیس سازمان توسعه تجارت بود، در این نشست که با حضور اعضای هیأت نمایندگان اتاق تهران و مدیران و فعالین بخش اقتصادی و نمایندگان تشکلهای تخصصی بود، در بخش آغازین این نشست دکتر نجفی عرب و بهمن عشقی رئیس و دبیر اتاق بازرگانی تهران با اشاره به سوابق همکاری‌های مشترک اتاق و دکتر دهقان دهنوی به لزوم مشارکت بیشتر بخش خصوصی و سازمان توسعه تجارت در جهت تقویت صادرات، به اهمیت رفع موانع صادرات پرداختند. دکتر دهقان دهنوی نیز با اشاره به لزوم تسهیل فضای کسب و کار و به خصوص تسهیل در توسعه صادرات به لزوم مشارکت بخش خصوصی در اداره بخش‌های مختلف مرتبط با سازمان توسعه تجارت و همراهی در اصلاح سامانه‌ها و سیستم‌ها پرداخت. در ادامه این نشست حاضرین به طرح نظرات و دیدگاه‌های خود پرداختند، مهندس مجتبی دستمالچیان رئیس هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران با اشاره به مشکلات عدیده صنایع نساجی در تعیین تقویم نمایشگاه‌ها، ساعات بازدید، سالن‌های تخصیص یافته،

هزار و صد و شصت و چهارمین جلسه هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران



کارشناسی ایشان بر واحدهای تولیدی مقرر شد موضوع در دستور کار پیگیری انجمن قرار گیرد. در این نشست همچنین در خصوص پیشنهادات واصله توسط کارگروه‌های تخصصی در ارتباط با تعرفه‌های گمرکی پیشنهادی برای سال آتی بحث و تبادل نظر شد و همچنین با درخواست جمعی از واحدهای تولیدی فعال در حوزه تکسچرایزینگ مقرر شد تا کارگروه جدیدی برای واحدهای تکسچر ایجاد شود. در بخش دیگری از این نشست جمعی از کارشناسان رسمی دادگستری فعال در حوزه صنعت نساجی طبق هماهنگی قبلی در جلسه حضور یافتند و ضمن معرفی خود و خدمات کانون زمینه‌های همکاری مشترک با انجمن صنایع نساجی ایران را بررسی نمودند.

هزار و صد و شصت و چهارمین نشست هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران عصر روز یکشنبه پانزدهم مهرماه با حضور اعضای هیأت مدیره و رؤسا و دبیران کارگروه‌های تخصصی عضو انجمن برگزار شد. در این نشست در خصوص آمار واردات شش ماهه ارائه شده توسط گمرک و افزایش میزان واردات پارچه در نیمه اول امسال در مقایسه با سال گذشته و عدم رعایت پیش‌بینی‌های انجام شده در تخصیص سهمیه‌های ارزی برای محدودسازی واردات توسط دفتر صنایع منسوجات و پوشاک و عملکرد نامناسب و غیر کارشناسی قائم مقام وزیر صمت در موضوع تخصیص ارز برای گروه‌های کالایی در انتهای زنجیره و عدم تخصیص ارز مربوط به خرید ماشین آلات بحث و تبادل نظر شد و با عنایت به خسارات جبران ناپذیر تصمیمات غیر

نشست مشترک انجمن صنایع نساجی ایران و مجریان رویداد کامپوتکس زنجان



یکشنبه بیست و یکم مهرماه دبیرخانه انجمن صنایع نساجی ایران میزبان نشست مشترک مجریان دومین رویداد کامپوتکس زنجان بود. در این نشست که با حضور نمایندگان طرفین تشکیل شد در خصوص نحوه تعامل و همکاری بیشتر انجمن صنایع نساجی ایران و سایر ذی نفعان در برگزاری دومین رویداد کامپوتکس در نهم آبان ماه در شهر زنجان بحث و تبادل نظر شد.

سومین دوره آموزشی ارزیابان گمرکی

در گمرک منطقه آزاد ارس-جلفا برگزار شد. مهندس عباس سرشار زاده مسئولیت برگزاری این دوره را بر عهده داشتند.

سومین دوره آموزش مدیران و کارشناسان ارزیابان گمرک در روزهای چهارشنبه و پنجشنبه، هجدهم و نوزدهم مهر ماه تحت عنوان شناخت مواد نسجی و مصنوعات آنها با همکاری مرکز آموزش، گمرک جمهوری اسلامی و انجمن صنایع نساجی ایران

برگزاری هزارو یکصد و شصت و پنجمین جلسه هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران

فرش ماشینی و پوشاک، آقای کاشفی مدیرعامل شرکت اوراسیا نوید مجری نمایشگاه فرش ماشینی، موکت و کفپوش طبق دعوت قبلی در جلسه حضور یافت و گزارشی از نمایشگاه امسال ارائه داد. پس از آن مجریان رویداد کامپوتکس زنجان طبق دعوت قبلی در جلسه حضور یافتند و گزارشی از برنامه های وزارت کشور در حمایت از زنجیره ارزش صنعت نساجی در استان های مختلف به ویژه استان زنجان پرداختند و از هیأت مدیره انجمن جهت بازدید از واحدهای استان و شرکت در این رویداد دعوت نمودند.



در ادامه این نشست خانم آزلبار نماینده دموتکس در ایران در جلسه حضور یافت و گزارشی از برنامه ریزی های دموتکس برای نمایشگاه های فرش و کفپوش در المان و دبلی ارائه نمود و زمینه های گسترش همکاری ها و تعاملات فی مابین مورد بررسی قرار گرفت.

هزارو یکصد و شصت و پنجمین جلسه هیأت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران با حضور اعضای هیأت مدیره و رؤسا و دبیران کارگروه های تخصصی انجمن عصر روز یکشنبه بیست و نهم مهرماه در دفتر انجمن برگزار شد، در این نشست اهم موضوعات روز صنعت و اهم مکاتبات وارده مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت و پس از ارائه گزارشات فعالیت های اجرایی دبیرخانه و پخش تیزر نمایشگاه های

نمایشگاه ماشین آلات نساجی ایتما آسیایی در شانگهای

از این نمایشگاه، در حاشیه نمایشگاه فعلی رایزنی هایی بین انجمن صنایع نساجی ایران و همچنین انجمن صنایع ماشین سازی نساجی اروپا که مالک برند نمایشگاه هستند جهت تسهیل شرایط و توسعه همکاری های فی مابین صورت پذیرفت. سال گذشته بازدیدکنندگان ایرانی از لحاظ رتبه در رده پنجمین کشور بازدیدکننده از ایتما آسیایی قرار داشتند، ولی در سال جاری به دلیل همزمانی نمایشگاه فرش ماشینی و نمایشگاه پوشاک با نمایشگاه ایتما و همچنین شرایط خاص پروازهای بین المللی تعداد بازدیدکنندگان ایرانی کاهش داشت.

نمایشگاه ۲۰۲۴ ITMAASIA+CITME که بزرگترین نمایشگاه ماشین آلات صنایع نساجی قاره آسیا می باشد از روز دوشنبه ۲۳ مهرماه در مرکز نمایشگاهی جدید شانگهای آغاز به کار کرد و تا روز جمعه ۲۷ مهر ماه ادامه داشت. در این نمایشگاه ۱۷۰۰ شرکت از ۲۲ کشور جهان در فضایی به مساحت ۱۶۰ هزار مترمربع آخرین دستاوردهای خود را به نمایش گذاشته و در طی ۵ روز برگزاری آن بیش از ۱۰۰ هزار نفر از آن بازدید نمودند. نمایشگاه بعدی ایتما آسیایی سال آینده به میزبانی شهر سنگاپور برگزار می شود، به منظور تسهیل شرایط بازدید شرکت های ایرانی

بازار جهانی تجارت الکترونیکی پوشاک

تهیه، تنظیم و گردآوری: ساناز اصلاح

مقدمه

تجارت الکترونیک اصطلاحی برای خرید و فروش کالاهای فیزیکی از طریق اینترنت است. سودآورترین و بارزترین بخش‌های بازار تجارت الکترونیک، B2B یا تجارت الکترونیکی بین دو بنگاه و B2C تجارت الکترونیکی بین بنگاه و مصرف‌کننده می‌باشد.

هنگامی که کالاها به صورت آنلاین بین دو بنگاه کسب و کار خریداری و فروخته می‌شوند، به عنوان تجارت B2B تعریف می‌شود.

هنگامی که تراکنش‌های آنلاین بین یک خرده‌فروش و یک کاربر انجام می‌شود، تجارت B2C اصطلاحی است که این فرآیند را به بهترین شکل توصیف می‌کند.

در سال‌های اخیر، نوع تجارت الکترونیک مصرف‌کننده به مصرف‌کننده (C2C) که توسط نام‌های بزرگی مانند EBAY، ETSY و TAobao هدایت می‌شود نیز محبوبیت فراوانی پیدا کرده است.

بازار تجارت الکترونیک در سال‌های اخیر رشد فوق‌العاده‌ای داشته‌چرا که کسب‌وکارها تمرکز خود را به کانال‌های فروش آنلاین معطوف داشته‌اند.

بر اساس مطالعه اخیر eMARKETER و STATISTA، پیش‌بینی شده بود که ارزش جهانی خرده‌فروشی

آنلاین تا پایان سال ۲۰۲۲ به ۶۵۱۰ میلیارد دلار برسد و وبسایت‌های تجارت الکترونیک حدود ۲۰ درصد از کل بازار جهانی خرده‌فروشی را به خود اختصاص دهند.

پنج بازار برتر در حوزه تجارت الکترونیک چین (۵۲ درصد)، ایالات متحده (۱۹ درصد)، بریتانیا (۴/۸ درصد)، ژاپن (۳ درصد) و کره جنوبی (۲/۵ درصد) بوده و انتظار می‌رود تا سال ۲۰۲۵ نیز جایگاه خود را حفظ کنند.

بازار تجارت الکترونیک پوشاک به بازار آنلاین پوشاک و متفرعات پوشاک یا به عبارت دیگر خرید و فروش محصولات پوشاکی از طریق پلتفرم‌های مختلف آنلاین، مانند بازارهای آنلاین، وبسایت‌های تجارت الکترونیک و پلت فرم‌های رسانه‌های جمعی اطلاق می‌شود.

بازار تجارت الکترونیک پوشاک در سال‌های اخیر رشد قابل توجهی را تجربه کرده است که ناشی از عوامل مختلفی مانند افزایش استفاده از دستگاه‌های تلفن همراه، راحتی خرید آنلاین و در دسترس بودن طیف وسیع‌تری از محصولات و سبک‌ها نسبت به آنچه ممکن است به صورت فیزیکی در فروشگاه‌ها در دسترس باشد، بوده است.

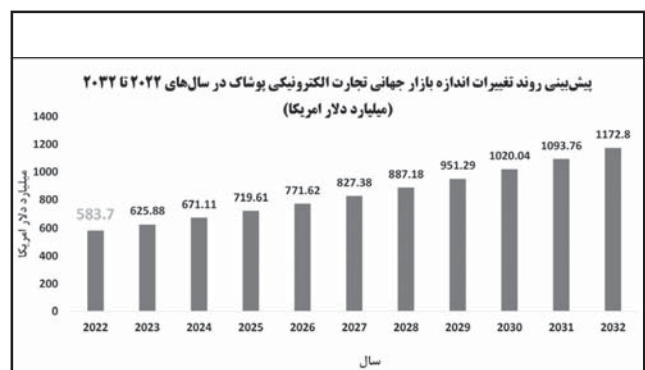
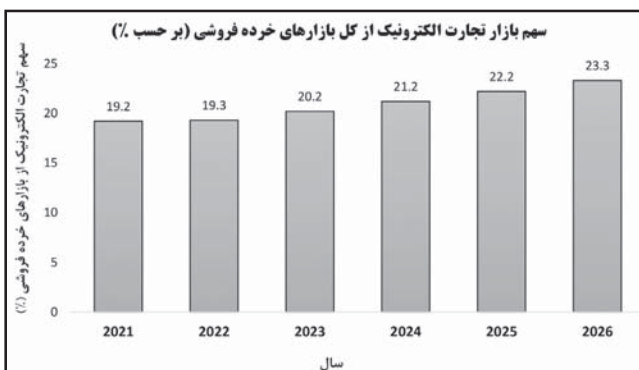
در نمودارهای ذیل روند روبه‌رشد درآمد حاصله از بازار تجارت الکترونیک صنعت مد (پوشاک و کفش) طی سال‌های ۲۰۱۷

تا ۲۰۲۷ نشان داده شده است؛ همچنین جایگاه بازار صنعت مد در مقایسه با سایر صنایع از جمله صنایع غذایی، الکترونیک، لوازم آرایشی و بهداشتی و غیره نشان داده شده و همانطور که ملاحظه می‌شود این صنعت پر درآمدترین صنعت در حوزه تجارت الکترونیک می‌باشد.

بعد از حوزه مد، حوزه فروش تجهیزات الکترونیکی بیشترین درآمدزایی را بواسطه تجارت الکترونیکی به وجود می‌آورد.

اینکه طی دهه اخیر چه عواملی الهام بخش مد برای مصرف‌کنندگان البسه بوده‌اند؛ در رشد بازار تجارت الکترونیک اثرگذار است. تا سال ۲۰۱۵، دوستان و یا افراد خانواده و پس از آن مجلات مد در معرفی مد و سبک پوشش به مردم بیشترین سهم را داشته‌اند در حالیکه از سال ۲۰۲۰ (شروع همه‌گیری ویروس کرونا در سرتاسر جهان) به بعد رسانه‌های جمعی در تعیین سبک پوشش نقش بسزایی داشته‌اند.

اندازه بازار تجارت الکترونیک جهانی پوشاک در سال ۲۰۲۲ به ۵۸۳/۷ میلیارد دلار رسید (که در مقایسه با ارزش کل بازار جهانی پوشاک در سال ۲۰۲۲ که ۱۵۳۰ میلیارد دلار بوده است؛ دارای سهمی حدوداً ۴۰ درصدی می‌باشد) و انتظار می‌رود تا سال ۲۰۲۳ با در نظر گرفتن نرخ رشد مرکب سالیانه ۷/۲۲ درصد در دوره پیش‌بینی به حدود ۱۱۷۲/۸ میلیارد دلار برسد.



بزرگ‌ترین شرکت‌های جهانی تجارت الکترونیک

رتبه‌بندی‌های مختلفی برای برندهای مطرح تجارت الکترونیک در سال‌های اخیر بر مبنای ارزش برند، میزان کل فروش سالیانه، درآمد خالص حاصل از فروش، تعداد شرکت‌های زیر مجموعه هر پلت فرم، تعداد کاربران، تعداد محصولات ارائه شده و... انجام شده است. در ادامه به بررسی مختصری از عملکرد این برندها پرداخته شده و مقایسه‌نسی بین برندهای پیشرو در زمینه تجارت الکترونیک پوشاک انجام شده است.

***آمازون:** این غول اصلی تجارت الکترونیک حدود ۴۰ درصد از کل فروش تجارت الکترونیک جهانی را در اختیار دارند. تقریباً ۵۵ درصد از جستجوهای محصولات در آمازون شروع می‌شود و این موضوع آمازون را به بزرگترین موتور جستجوی بازار تبدیل می‌کند.

آمازون ممکن است کانال مورد علاقه هر خرده‌فروش نباشد، اما باید آن را بخش مهمی از هر استراتژی تجارت الکترونیک قلمداد نمود. در پایان سال ۲۰۲۲، درآمد خالص حاصل از فروش آمازون نزدیک به ۵۱۴ میلیارد دلار در سراسر جهان بود که آن را به یکی از با ارزش‌ترین برندها در سطح جهان تبدیل کرد. فروش الکترونیکی حوزه مد (پوشاک و کفش) در آمازون بعد از صنایع الکترونیکی با سهم ۴۳ درصدی دومین جایگاه را به خود اختصاص داده است.

با شروع اپیدمی کرونا، آمازون نیز همچون سایر پلتفرم‌های تجارت الکترونیک، تحت تأثیر رکود اقتصادی و کاهش کلی تقاضای مصرف‌کنندگان آنلاین قرار گرفت. از سه ماهه اول ۲۰۲۲، این شرکت تعداد کارکنان خود را کاهش داد و در اوایل سال ۲۰۲۳، اندی جاسی، مدیر عامل شرکت، کاهش بیشتر نیروی کار را اعلام کرد. در همان سال، این شرکت بزرگ‌ترین زبان خالص سال‌های اخیر خود را گزارش کرد، در حالی که در آلمان و بریتانیا، دو بازار بزرگ فرامرزی آن، فروش خالص کاهش یافته بود. علی‌رغم این چالش‌ها، آمازون همچنان یک پلت فرم پیشرو در صنعت تجارت الکترونیک، با دسترسی گسترده جهانی و مجموعه متنوعی از محصولات و خدمات است.

به واسطه برند تجاری شناخته شده و استراتژی‌های فروش نوآورانه از قبیل بازار شخص ثالث و آمازون پرایم و داشتن بیش از ۳۰۰ میلیون کاربر، ۲ میلیون فروشنده و بالغ بر ۶۰۰

محصول، آمازون به عنصر اصلی بازار تجارت الکترونیک مبدل شده است.

***والمارت:** شرکت خرده‌فروشی آمریکایی چندملیتی، که قبلاً به نام فروشگاه‌های والمارت، شناخته می‌شد، یکی از بزرگترین و شناخته شده‌ترین خرده‌فروش در جهان است. در سال ۲۰۲۲، والمارت به فروش خالص جهانی تقریباً ۵۶۸ میلیارد دلار رسید و این رقم آن را به بزرگ‌ترین شرکت خرده‌فروشی در جهان از نظر درآمد تبدیل کرد. حاشیه سود ناخالص شرکت طی چند سال گذشته در حدود ۲۴ تا ۲۵ درصد ثابت مانده است.

اگرچه والمارت بزرگ‌ترین خرده‌فروش در جهان از نظر درآمد است، اما از نظر فروش تجارت الکترونیک از آمازون عقب‌تر است. در سال ۲۰۲۲، درآمد خالص حاصل از فروش تجارت الکترونیک آمازون نزدیک به ۵۱۴ میلیارد دلار، در مقایسه با فروش ۷۳ میلیون دلاری والمارت بود. با این حال، حضور فیزیکی و استراتژی‌های موفق همه‌جانبه والمارت به آن برتری رقابتی نسبت به آمازون می‌دهد.

***گروه علی بابا:** در سال ۱۹۹۹ به عنوان یک عمده‌فروش B۲B تأسیس شد، این شرکت پادشاه باامناز تجارت الکترونیک در چین است. کسب و کار آن در چندین دسته، از جمله تجارت الکترونیک B۲C، B۲B، و C۲C، محاسبات ابری، خدمات محلی، تدارکات و خدمات مالی است. در سال ۲۰۲۰،

املاک خرده‌فروشی آنلاین علی بابا یک چهارم بازار تجارت الکترونیک جهانی را به خود اختصاص داد که تقریباً دو برابر سهم بازار آمازون است.

***شاپیفای:** یکی دیگر از پلتفرم‌های بزرگ تجارت الکترونیک (یک پلتفرم محبوب فروش آنلاین پوشاک که بالغ بر ۲۸ درصد از درآمد آن از حوزه پوشاک است) است و محبوب‌ترین در دنیای انگلیسی‌زبان‌ها است و پاسخگوی نیاز مشاغل در هر اندازه‌ای است. شاپیفای گزارش سالیانه خود را در سال ۲۰۲۲ را منتشر کرد.

بنابراین گزارش، ارزش خالص مبادلات شاپیفای در سال ۲۰۲۲ بالغ بر ۱۹۷ میلیارد دلار بوده است. بعلاوه درآمد خالص از شاپیفای در سال

۲۰۲۲ نسبت به سال ۲۰۲۱، ۲۱ درصد افزایش یافته است. این شرکت شیوه پرداخت خود را با تأکید بر اهمیت عملیات شاپیفای تحت عنوان "SHOPIFY PAYMENT" برای کشورهای سوئیس، آلمان، جمهوری چک و پرتغال با در دسترس سازی آن برای ۲۲ شرکت راهاندازی نمود. بیش از ۱ میلیون تاجر از این پلتفرم در نزدیکی به ۷۵ میلیون وبسایت استفاده می‌کنند. این پلت فرم برای وبسایت‌هایی که از تجارت الکترونیک استفاده می‌کنند، سهم بازار ۳۱ درصد در ایالات متحده را دارد.

یکی از مهم‌ترین دلایل موفقیت شاپیفای انعطاف‌پذیری آن است. بیش از ۲۴۰۰ برنامه در فروشگاه برنامه شاپیفای وجود دارد.

شرکت‌های دیگری از جمله ای‌بی، زالاتنو، فیلیپ کارت و... جزء شناخته شده‌ترین نام‌های حوزه تجارت الکترونیک هستند که بررسی عملکرد همه آنها در قالب این گزارش مقدور نیست. بنابراین با افزایش تقاضا برای گزینه‌های راحت‌تر خرید، بسیاری از بنگاه‌های فیزیکی مرسوم خرده‌فروشی، حضور آنلاین خود را گسترش داده و بسیاری از فروشنندگان اینترنتی آنلاین جدید به عرصه ظهور رسیده که در نتیجه گزینه‌های خرید آنلاین پوشاک و متفرعات متنوعی را به مشتریان ارائه می‌دهد.

عوامل رشد بازار تجارت الکترونیک پوشاک

پیش‌بینی می‌شد بازار تجارت الکترونیک پوشاک در طول دوره پیش‌بینی با افزایش میل به خرید آنلاین شاهد تغییر قابل توجهی باشد. با فراگیرتر و راحت‌تر شدن تجارت الکترونیک، مشتریان بیشتری برای خرید البسه خود به خرید آنلاین روی می‌آورند.

خرید آنلاین طیف وسیع تری از محصولات و سبک‌ها و همچنین راحتی خرید از خانه را ارائه می‌دهد. استفاده زیاد از دستگاه‌های تلفن همراه از قبیل تلفن‌های هوشمند و تبلت‌ها خرید آنلاین را برای مشتریان حتی در مسیر و در حال حرکت، آسان‌تر نموده است. بسیاری از خرده‌فروشان تجارت الکترونیکی وبسایت‌ها و اپلیکیشن‌های موبایل خود



واحد مطالعات آماری و راهبردی دبیرخانه انجمن صنایع نساجی ایران

اطلاعات مبنای مورد استفاده در گزارش ارائه شده در خصوص بازار جهانی تجارت الکترونیک پوشاک

جزئیات	پوشش گزارش
اندازه بازار تجارت الکترونیک پوشاک در سال ۲۰۲۳	۶۲۵/۸۸ میلیارد دلار آمریکا
اندازه بازار تجارت الکترونیک پوشاک در سال ۲۰۲۲	۱۱۷۲/۸ میلیارد دلار آمریکا
نرخ رشد از سال ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۲	نرخ رشد مرکب سالیانه ۷/۷۲ درصد
بزرگ‌ترین بازار	امریکای شمالی
سال مبنا	۲۰۲۲
دوره پیش بینی	۲۰۲۳-۲۰۲۲
مناطق تحت پوشش گزارش	امریکای شمالی، اروپا، آسیا-اقیانوسیه، امریکای لاتین، خاور میانه و آفریقا
تقسیم‌بندی گزارش	بر اساس نوع (زنانه/مردانه/بچگانه)

را ارتقاء داده تا جست و جو و خرید از طریق موبایل را برای مشتریان خود آسان تر سازند.

افزایش تأثیر رسانه‌های جمعی در سرتاسر جهان بعنوان یک عامل رشد برای این بازار در نظر گرفته می‌شود. پلتفرم‌های رسانه‌های جمعی به یک کانال فروش و بازاریابی برای خرده فروشان پوشاک آنلاین تبدیل شده و افراد اثرگذار و تولیدکنندگان محتوا در این رسانه‌ها به فروش آنها کمک می‌کنند. بنابراین سهولت ایجاد شده توسط چنین پلتفرم‌هایی جهت توسعه کسب و کار در سرتاسر جهان برای خرده فروشان، موجب رشد تجارت الکترونیکی البسه خواهد شد. پیشرفت‌های فناوری تجارت الکترونیکی همچون واقعیت افزوده و واقعیت مجازی، تجسم لباس برای مشتریان قبل از خرید آن را آسان تر کرده و تجربه خرید آنلاین را برای آنها بهبودی می‌بخشد.

پیشرفت فناوری‌های پشتیبانی و پردازش سفارش، مدیریت زنجیره‌های تأمین و ارسال محصولات به مشتریان را برای خرده فروشان پوشاک تجارت الکترونیک آسان تر و مقرون به صرفه تر کرده است.

۴ پویایی بازار:

عوامل تأثیرگذار بر پویایی

• بهبود استراتژی‌های بازاریابی توسط اشخاص تأثیرگذار رسانه‌های جمعی

بازاریابی اشخاص تأثیرگذار در رسانه‌های جمعی، بعنوان یکی از مؤثرترین روش‌ها برای برندهای پوشاک تجارت الکترونیک بمنظور دستیابی به مخاطبان گسترده‌تر، افزایش فروش و ایجاد آگاهی از برند در نظر گرفته می‌شود. این افراد برندهای پوشاک آنلاین را برای دنبال کنندگان خود در رسانه جمعی تبلیغ کرده و موجب دیده شدن برند و محصول می‌شوند.

طبق آخرین اطلاعات منتشر شده توسط اشخاص تأثیرگذار در دیجیتال مارکتینگ در آوریل ۲۰۲۳، تقریباً ۷۰ درصد از بازاریابان در حال برنامه‌ریزی برای افزایش سرمایه خود جهت بازاریابی مبتنی بر اشخاص تأثیرگذار رسانه‌های جمعی در ۱۲ ماه آینده هستند.

برخی برندهای پوشاک تجارت الکترونیک قویا اقدامات بازاریابانه خود را با مشارکت با افراد تأثیرگذار هدف قرار داده‌اند.

انتظار می‌رود اشخاص تأثیرگذار که محتوای جذابی را با

ترکیب علایق مصرف‌کننده ایجاد می‌کنند؛ ترافیک را به سمت برندهای تجارت الکترونیک به روشی سازمانی هدایت کنند که این به عنوان عامل محرک مهمی برای رشد بازار در دوره آتی در نظر گرفته می‌شود.

• تهدیدات مرتبط با امنیت سایبری

خرده‌فروشان پوشاک تجارت الکترونیک اطلاعات فردی و مالی زیادی از جمله شماره کارت اعتباری، آدرس و شماره تلفن را پردازش و ذخیره می‌کنند.

نفوذ اطلاعاتی می‌تواند منجر به از دست رفتن اطلاعات حساس مشتری شود که منجر به ضررهای مالی و لطمه به اعتبار فروشنده شود.

ایمیل‌های فیشینگ می‌توانند خرده‌فروشان پوشاک تجارت الکترونیک و مشتریان آن‌ها را هدف قرار داده و سعی در سرقت اطلاعات ورود به سیستم و سایر اطلاعات حساس داشته باشند. ایمیل‌های فیشینگ و وبسایت‌های جعلی را می‌توان برای فریب مشتریان جهت سرقت اطلاعات هویتی و مالی مورد استفاده قرار داد.

تهدیدات مرتبط با امنیت سایبری مشتریان را به خرید از وبسایت‌های تجارت الکترونیک محدود کرده که این یک عامل محدود کننده برای رشد بازار الکترونیکی پوشاک بحساب می‌آید.

برند نورث فیس در اگوست ۲۰۲۲ یک برند مطرح تولیدکننده کفش و البسه ورزشی، اظهار داشت که وبسایت تجارت الکترونیک شرکت متحمل حمله سایبری اعتباری شده، که در آن هکرها می‌توانند از اطلاعات هویتی مرحله احراز هویت از جمله شماره تلفن، آدرس ایمیل، و رمز عبور برای دسترسی غیرمجاز به حساب‌های مشتریان استفاده کنند

◀ فرصت‌های ایجاد شده

• توسعه فناوری هوش مصنوعی

بنا بر گزارش منتشر شده توسط مکنزی شرکت‌هایی که در شخصی‌سازی بهتر عمل کرده‌اند؛ نسبت به میانگین درآمد کلیه شرکت‌ها، ۴۰ درصد درآمد بیشتری داشته‌اند. در همین گزارش اذعان شده که مشتریان انتظار دارند در هنگام خرید آنلاین خدمات شخصی و منحصر به فرد خودشان دریافت کنند

انتظار می‌رود استقرار هوش مصنوعی در بازار تجارت الکترونیک پوشاک فرصت‌های متعددی را برای خرده‌فروشان جهت بهبود شخصی‌سازی، بهینه‌سازی مدیریت موجودی، قیمت‌گذاری و خدمات مشتریان و افزایش امنیت ایجاد کند. ربات‌های چت مبتنی بر هوش مصنوعی می‌توانند خدمات مشتری خودکار را ارائه داده و در پاسخگویی به سوالات و مسائل مشتریان کمک رسانند. این امر موجب بهبود رضایت مشتریان شده و از حجم کاری نمایندگان خدمات مشتریان می‌کاهد.

هوش مصنوعی می‌تواند برای تجزیه و تحلیل داده‌های قیمت‌گذاری و بهینه‌سازی استراتژی‌های قیمت‌گذاری برای به حداکثر رساندن درآمد استفاده شود. این موضوع می‌تواند به خرده فروشان تجارت الکترونیک پوشاک برای تعیین قیمت‌های رقابتی کمک کرده و سودآوری را بهبود بخشد. به عنوان مثال، در مارس ۲۰۲۲، والمارت از راه‌اندازی یک سرویس آزمایشی مجازی مبتنی بر هوش مصنوعی را برای خریداران آنلاین البسه به ویژه برای نرم‌افزار کاربردی تلفن همراه WALMART خبر داد. سرویس فناوری مجازی برای اندازه‌های XS تا XXXL (خیلی کوچک سایز تا بزرگ سایز)

امکان پرو کردن لباس را ارائه می‌دهد. این شرکت قصد دارد محدوده سایز مدل‌های خود را در آینده گسترش دهد.

بخش بندی

*پوشاک زنانه

*درآمد جهانی حاصل از بخش پوشاک زنانه در سال ۲۰۲۳ به حدود ۹۰۰ میلیارد دلار رسیده و انتظار می‌رود درآمد این بازار با نرخ رشد مرکب سالیانه ۲/۸۹ درصد در سال‌های ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۷ رشد کند.

این بخش از پوشاک بیشترین سهم (حدود ۵۸ درصد نسبت به ۱۵۳۰ میلیارد دلار حاصله از درآمد جهانی بازار پوشاک) را در سال ۲۰۲۲ به خود اختصاص داده و انتظار می‌رود که این بخش در دوره پیش‌بینی، غلبه خود بر بازار را حفظ کند. در یک مقایسه منطقه‌ای ایالات متحده در حوزه البسه زنانه با کسب درآمد ۱۷۹ میلیارد دلاری و چین با کسب درآمد ۱۷۱/۹ میلیارد دلاری بیشترین درآمد را نسبت به سایر مناطق کسب کرده‌اند.

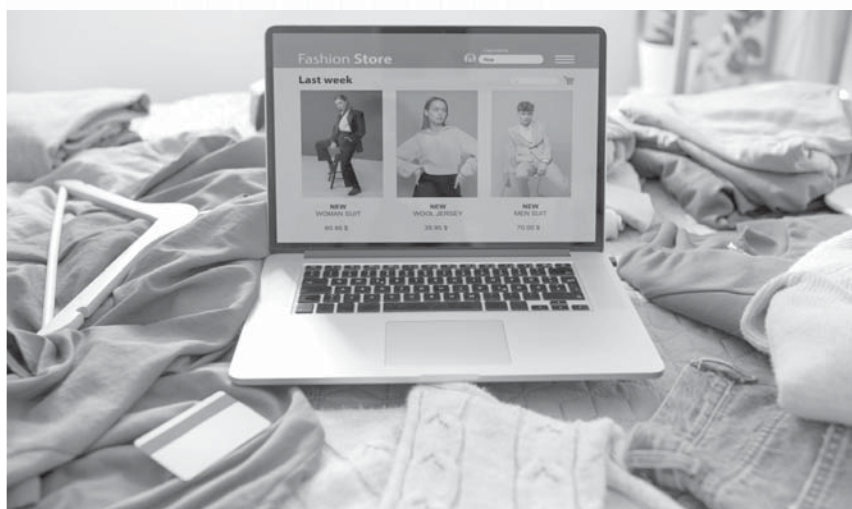
البسه زنانه از نظر سبک، طرح و رنگ، تنوع بیشتری را ارائه داده و برای خریداران آنلاین که به طیف وسیع‌تری از گزینه‌ها دسترسی دارند، جذاب‌تر می‌شوند. وبسایت‌های تجارت الکترونیک اغلب قیمت‌های رقابتی‌تری برای پوشاک زنانه نسبت به فروشگاه‌های واقعی سنتی ارائه داده که می‌تواند عامل مهمی در جذب مشتریان باشد.

البسه زنانه نیز به‌شدت در پلتفرم‌های رسانه‌های جمعی و از طریق کمپین‌های بازاریابی مبتنی بر افراد تأثیرگذار تبلیغ می‌شوند، که این موضوع به دیده شدن بیشتر این محصولات کمک کند. طبقه بندی پوشاک زنانه بخش قابل توجهی از خرده‌فروشان و برندها را دربرمی‌گیرد. این امر منجر به سرمایه‌گذاری‌های بیشتر در بخش پوشاک زنانه شده است.

سهم درآمد حاصل از فروش آنلاین البسه زنانه مدام در حال افزایش بوده و پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۲۵ به ۴۴/۲ درصد برسد.

*پوشاک مردانه

*درآمد جهانی حاصل از بخش پوشاک مردانه در سال ۲۰۲۳ بالغ بر ۵۶۸/۹ میلیارد دلار رسیده و انتظار می‌رود



دلار در سال ۲۰۲۳ رسیده و انتظار می‌رود بازار سالانه با نرخ رشد مرکب سالیانه ۲/۴۶ درصد رشد کند. در مقایسه جهانی، بیشترین درآمد در ایالات متحده ایجاد می‌شود (۵۲/۱۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۳). بخش پوشاک بچگانه یکی دیگر از بخش‌های جذاب بازار است که انتظار می‌رود در دوره پیش‌بینی رشد محسوسی داشته باشد. با افزایش طرفداران خرید آنلاین، افزایش تعداد برندهای متعددی در سراسر جهان که مجموعه البسه بچگانه خود را وارد تجارت الکترونیکی پوشاک نموده‌اند به رشد این بخش کمک خواهد کرد. با روانه شدن طیف گسترده‌ای از پوشاک بچگانه در پلتفرم‌های تجارت الکترونیک، برندها بر متمایز ساختن خود در بازار تمرکز نموده‌اند.

در اکتبر ۲۰۲۲، دانری یک برند مطرح جهانی البسه کودکان، از راه اندازی یک پلتفرم خرید الکترونیکی پوشاک کودکان به ویژه برای البسه مختص نوزادان خبر داد.

دیدگاه منطقه‌ای

*آمریکای شمالی بر بازار جهانی تجارت الکترونیک پوشاک تسلط دارد؛ انتظار می‌رود این منطقه در طول دوره پیش‌بینی تسلط خود بر بازار را حفظ کند.

بازار تجارت الکترونیک پوشاک در آمریکای شمالی توسط عواملی از قبیل راحتی، تنوع، قدرت انتخاب بیشتر و قیمت‌های رقابتی، رشد قابل توجهی را تجربه کرده است.

*ارزش بازار تجارت الکترونیک پوشاک آمریکای شمالی در سال ۲۰۲۲ به ۲۲۳/۹ میلیارد دلار رسید. ارزش بازار تجارت الکترونیک پوشاک ایالات متحده در سال ۲۰۲۲ بالغ بر ۱۲۷/۸ میلیارد دلار بوده است.

درآمد این بازار با نرخ رشد مرکب سالیانه ۲/۹۵ درصد در سال‌های ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۷ رشد کند. درآمد حاصل از این بخش دارای سهم ۳۷ درصدی نسبت به درآمد کل حاصل پوشاک (۱۵۳۰ میلیارد دلار) می‌باشد.

*در مقایسه جهانی، بیشترین درآمدزایی در حوزه پوشاک مردانه توسط ایالات متحده بوجود آمده است (۱۱۰/۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۳). بخش پوشاک مردانه در بازار جهانی شاهد رشد سریعی می‌باشد. با افزایش تعداد خریداران آنلاین، چندین برند بر روی ارائه وبسایت‌های تخصصی پوشاک مردانه متمرکز شده‌اند.

رشد مستمر پوشاک لوکس مردانه متنوع، عامل دیگری برای افزایش رشد این بخش است. بر اساس مطالعه‌ای که توسط AD GLOW در سال ۲۰۲۱ انجام شد، میانگین سنی خریداران اینترنتی مرد عمدتاً بین ۲۵ تا ۴۹ سال سن دارند.

در فوریه ۲۰۲۳، "GIACCA & ABITO" استارت‌آپ پوشاکی مستقر در کرا، راه‌اندازی پورتال آنلاین خرید پوشاک خود تحت عنوان TEA & TAILORING را اعلام نمود. این وبسایت تجارت الکترونیکی پوشاکی به تازگی راه‌اندازی شده ارائه خدمات لباس، به‌ویژه برای مردان در نظر است. این پلتفرم تجارت الکترونیکی، البسه خانگی، منسوجات خانگی و موارد دیگری را ارائه خواهد کرد.

*پوشاک بچه‌گانه

*درآمد حاصل از بخش پوشاک کودکان به ۲۶۷/۵ میلیارد



واحد مطالعات آماری و راهبردی دبیرخانه انجمن صنایع نساجی ایران

علاوه بر این، در ماه مه ۲۰۲۰، NEIMAN MARCUS، J.CREW، و JCPENNEY اعلام ورشکستگی کردند. در بریتانیا، ۳۰ درصد از فروشگاه‌های خرده فروشی در سال ۲۰۲۱ بسته شدند. PRIMARK، یک شرکت خرده فروشی مد مقرون به صرفه مستقر در بریتانیا، ضرر یک میلیارد دلاری را به دلیل محدودیت‌های ناشی از قرنطینه در بریتانیا در سال ۲۰۲۱ برای خود پیش‌بینی کرده بود.

با این حال، حتی با از دست دادن درآمد بالا، این برند از آنلاین شدن خودداری کرد. دلیل اصلی این امر این بود که بدلیل ارائه قیمت‌های پایین و بازدهی بالایی که داشت، در صورت آنلاین بودن نمی‌توانست قیمت‌های پایین را ارائه دهد.

با این حال، به نقل از خبرگزاری BBC، صنعت مد از نظر قیمت بسیار رقابتی است، اما در امکان انجام خرید آنلاین برای برندها نیز ضروری است. علاوه بر این، نداشتن گزینه آنلاین، مشتریان را به برند وفادار نگه نمی‌دارد چراکه مشتریان قادر به کشف برندهای جدید و روش‌های جدید برای خرید هستند.

شرکت‌های فست‌فشن به تازگی برای مشتریان جوان تبدیل شدند. شرکت تجارت الکترونیک مستقر در بریتانیا BOOHOO، با استراتژی بازاریابی خود بر اساس کانال‌های رسانه‌های جمعی مانند اینستاگرام، تیک تاک و یوتیوب، رشد فروش ۴۵ درصدی را در ماه می ۲۰۲۰ گزارش کرد. بزرگترین برنده کرونا در صنعت تجارت الکترونیک مد، ASOS بود. در نیمه اول سال مالی منتهی به فوریه ۲۰۲۱، ASOS رشد درآمد ۲۴ درصدی در بریتانیا را گزارش کرد که نشان دهنده نرخ رشد ۴۶ درصدی بود. تعدیل سود ۲۰۲۰ قبل از کسر مالیات ۲۷۵ درصد افزایش یافته و مازاد خالص نقدینگی ۹۲ میلیون پوند گردید. این شرکت تعداد ۱/۵ میلیون نفر مشتری فعال اضافه کرد که نسبت به سال قبل از شیوع ۱۲ درصد رشد داشته است. گام بزرگ دیگر ASOS در این دوره خرید برندهای TOPSHOP، TOPMAN و MISS SELFRIDGE بود. TOPSHOP فروشگاه‌های فیزیکی خود را بست و در قالب دیجیتالی ASOS ادغام شد.

به نام SPORS EDIT برای البسه ورزشی مردانه و زنانه خبر داد. هدف این پلتفرم ارائه بیش از ۲۰۰ نوع لباس ورزشی از سایر برندهایی از قبیل VEJA، HOKA، و FP MOVEMENT می‌باشد.

در مارس ۲۰۲۳، برند WE WEAVE، یک برند رو به رشد پوشاک واقع در هند، راه‌اندازی پلتفرم تجارت الکترونیک خود را جهت برآورده کردن تقاضای فزاینده برای ساری‌های دستباف اعلام کرد.

در ژانویه ۲۰۲۲، ELYSEWALKER، یک برند خرده‌فروشی مد لوکس، راه‌اندازی یک پلتفرم تجارت الکترونیک برای توسعه سرتاسری پایگاه مشتریان خبر داد، این برند درصدد بهبود شخصی‌سازی مد برای مشتریان می‌باشد.

اثرات پاندمی کرونا بر تجارت الکترونیک مد و پوشاک

در خانه ماندن، ظهور پدیده‌های جدید مدارس و مشاغل آنلاین بخودی خود بر روند مد و بازارهای پوشاک تأثیر گذاشت. بیرون رفتن باعث شد مصرف‌کنندگان به جای البسه رسمی به البسه خانگی روی آورند. در نتیجه بازار البسه راحتی و خانگی بیشترین نرخ رشد سالیانه را در سال اول شیوع کرونا تجربه کردند.

برترین برندهای حوزه تجارت الکترونیک مد، شرکت‌هایی در حوزه خدمات تخفیفی و شرکت‌های پوشاک ورزشی بودند که به ترتیب ۵ و ۷ درصد رشد قیمت سهام را در سال ۲۰۲۰ را دریافت کردند. یک سال قرنطینه منجر به تغییر روند مد شد. مردم در آن سال به پوشیدن لباس‌های راحتی عادت کردند. بنابراین برندهای مد بر تولید این البسه متمرکز شدند.

با رشد بازار تجارت الکترونیک مد، صنعت خرده فروشی مد بواسطه شیوع کرونا با آسیب‌های زیادی روبرو شد.

در ماه می ۲۰۲۰ به دلیل بسته شدن فروشگاه‌های خرده فروشی پوشاک، ۴۰ تا ۶۰ درصد کاهش در این بخش گزارش شده است. خرده فروشان فروشگاه‌های بزرگ ایالات متحده از جمله KOHL'S و JCPENNEY، NORDSTROM، MACY'S مجموعاً ۱۲٫۳ میلیارد دلار از سرمایه‌های بازار خود را از دست دادند.

درآمد کل حاصل از خرید آنلاین در ایالات متحده در طول سال‌های ۲۰۲۲-۲۰۲۰ به ۱۷۰۰ میلیارد دلار رسیده که نشان‌دهنده افزایش ۵۵ درصدی خرید آنلاین می‌باشد. با توجه به افزایش تعداد خریداران آنلاین در این منطقه، ایالات متحده آمریکا و پس از آن کانادا بیشترین سهم را در رشد بازار مذکور دارند.

بنام‌ترین شرکت‌های پوشاک تجارت الکترونیک از جمله آمازون، والمارت، نایک، میسی و تارگت در ایالات متحده مستقر هستند. حضور چنین بازیگران مهمی در منطقه نقش بسزایی در توسعه این بازار دارد.

بازار تجارت الکترونیک پوشاک در آسیا-اقیانوسیه یکی از بزرگ‌ترین و رو به رشدترین بازارها در جهان است که تحت تأثیر عواملی مانند افزایش درآمد مازاد، رشد طبقه متوسط و افزایش محبوبیت خرید آنلاین قرار دارد.

چین بزرگترین بازار تجارت الکترونیک در منطقه بوده و سهم قابل توجهی از کل فروش پوشاک بواسطه تجارت الکترونیک را به خود اختصاص داده است.

از آنجاییکه این فناوری توسط کشورهای در حال توسعه آسیا-اقیانوسیه بخوبی پذیرفته شده، بازار تجارت الکترونیک پوشاک شاهد رشد قابل توجهی در منطقه می‌باشد.

علاوه بر این، افزایش میزان سرمایه‌گذاری در ابزارها و تدارکات در کشورهای در حال توسعه به رشد این بازار کمک خواهند کرد. علاوه بر افزایش تقاضا برای خرید آنلاین، خدمات لجستیکی پیشرفته، زنجیره تامین بدون اشکال و در دسترس بودن منابع متنوع برای خرید آنلاین، چند عامل دیگر برای پیشبرد رشد بازار در آسیا-اقیانوسیه در طول دوره پیش‌بینی مؤثر است.

پیشرفت‌های اخیر

در فوریه ۲۰۲۳، آمازون که یک پلتفرم تجارت الکترونیک پیشرو در سطح جهانی می‌باشد؛ از راه‌اندازی PLUS SHOP یک لاین ویژه برای پوشاک سایز بزرگ از برندهای مختلف در هند خبر داد. این خط جدید البسه سایز بزرگ، از ۴۵۰ برند مختلف از جمله، BIGBANANA، W FOR WOMAN، ALLEN SOLLY، PLUS و U.S. POLO ASSN را عرضه می‌کند.

در فوریه ۲۰۲۳، شرکت MARKS & SPENCER از راه‌اندازی پلتفرم تجارت الکترونیک جدید خود

بازاریابی مبتنی بر افراد تأثیرگذار نیز با مشارکت برندهای با مقیاس کوچک و متوسط با مخاطبان مختلف این افراد در سراسر جهان رونق یافت. شین، شرکت مد آنلاین مستقر در چین، ترجیح داد از TikTok به عنوان پلتفرم بازاریابی خود با ویدئوهای ۱ تا ۳ دقیقه‌ای از اشخاص تأثیرگذار در رسانه‌های جمعی استفاده کند که به این ترتیب به دیده شدن برند و افزایش اعتماد مشتریان منجر شد.

این شرکت در طول هشت سال (تا سال ۲۰۲۰) دارای نرخ رشد ۱۰۰ درصدی درآمد سالانه بود. استراتژی بازاریابی شین در حال تبدیل شدن به یک برند فرا فست فشن می‌باشد. از آنجاییکه شین البسه مقرون به صرفه می‌فروشد، بنابراین، قصد دارد تا حد امکان ارقام بیشتری را بفروشد. این امر منجر به ایجاد طرح‌های مشابه توسط شرکت شده که آنها را برای خرید به مشتریان توصیه می‌کند.

در طول ماه‌های مهم قرنطینه، گوگل نظرسنجی‌های متعددی از مشتریان را برای تجزیه و تحلیل احساسات آنها با توجه به داده‌های جستجو ترتیب داد. نتایج نشان می‌داد که پیوستن کاربران جدید به دنیای تجارت الکترونیک تقریباً ۲۵ درصد افزایش داشته است. حتی با خروج از دوره‌های قرنطینه، این کاربران همچنان به خرید آنلاین خود ادامه داده و در نتیجه از بازارهای متنوعی سود می‌برند. با سری تغییرات در طول دوره قرنطینه و پس از قرنطینه، سه نوع روند تقاضا از منظر صنعت مد آنلاین وجود داشته است:

* کشور چین در دوره بعد از کرونا شبیهی تدریجی نسبت به تغییرات مداومی که در بخش پوشاک زنانه رخ داده بود؛ نشان داد.

* در نیوزلند و آلمان، افت ناگهانی در بخش‌های اصلی صنعت مد مشاهده شد؛ اما با یک بازگشت قابل توجه، این وضعیت به میزان پایه قبل از پاندمی بازگشت.

* آسیای جنوب شرقی شاهد جهش رشد و افت ناگهانی آن در بخش‌های مختلف این صنعت در دوره‌های پاندمی کرونا و پساً کرونا بود اما تخمین زده می‌شود که شاهد تداوم این بازگشت‌ها در طول زمان باشیم.

پس از افزایش چشمگیر رشد بازار تجارت الکترونیک در صنعت مد و پوشاک بویژه در ایالات متحده آمریکا و در سطح جهان ناشی از قرنطینه‌های اجباری، این رشد از زمان کاهش تدریجی محدودیت‌ها در اکثر کشورها کند شده است.

در حال حاضر تجارت الکترونیک پوشاک و کفش در ایالات متحده ۳۸ درصد از ارزش فروش را در مقایسه با ۲۷ درصد در سال ۲۰۱۹ به خود اختصاص داده است؛ اما در سال ۲۰۲۲، برای اولین بار در سال‌های اخیر، عملکرد فروشگاه‌های واقعی از فروشگاه‌های دارای پلتفرم تجارت الکترونیک بهتر بوده است. روند مشابهی در سراسر جهان مشاهده شد (به میلیون دلار، قیمت‌های فعلی و نرخ ثابت ۲۰۲۲).

درآمد حاصل از فروش تجارت الکترونیک پوشاک و کفش در سال ۲۰۲۲ در مقایسه با رشد ۶ درصدی حاصل از فروش در فروشگاه‌ها، تنها ۳ درصد رشد داشته است! با این وجود، انتظار می‌رود که با دیجیتالی شدن سبک زندگی مشتریان، تجارت الکترونیک شاهد سرعت رشد بیشتری نسبت به سرعت خرده‌فروشی آنلاین باشد.

گزارش بین‌المللی شرکت یورومانیتر در مورد سبک زندگی مشتریان نشان می‌دهد که خرید آنلاین موجب سهولت امکان خرید در هر مکان و زمان، انتخاب طرق مختلف تحویل و توانایی مقایسه آسان و سریع گزینه‌های موجود، قیمت‌ها و نظرات می‌شود.

در واقع، طبق نظرسنجی انجام شده در این گزارش، در حال حاضر برای بیش از ۶۰ درصد مشتریان جهانی، داستان خرید به صورت آنلاین و با تحقیق شروع می‌شود؛ صرف‌نظر از اینکه خرید واقعی را آنلاین یا آفلاین انجام می‌دهند. از این رو، داشتن یک حضور آنلاین قوی و یک استراتژی شفاف سئو برای افزایش دیده شدن در بین مصرف‌کنندگان ضروری است.

هرچند در صورتیکه مشتریان انتظار دارند که جستجوهای آنلاین و تجارت الکترونیک راحتی بیشتری را ارائه دهند؛ همین نظرسنجی نشان می‌دهد که آنها درصد دریافت خدمات شخصی و تجربیات متمایزی هستند که به نظر می‌رسد فقط فروشگاه‌های فیزیکی قادر به ارائه آن هستند. بسیاری از مشتریان تمایل دارند به صورت فیزیکی با برند و محصولات تعامل و دسترسی سریع داشته باشند و با تجربیات ناخوشایند یا منفی تحویل مواجه نشوند.

برخی از مردم نیز خرید از فروشگاه‌های واقعی را قابل

اعتمادتر از خریدهای آنلاین می‌دانند همانطور که در نظرسنجی بین‌المللی صدها مصرف‌کنندگان دیجیتال یورومانیتر ۲۰۲۲ نشان داده شده است که تنها ۲۶ درصد از پاسخ‌دهندگان جهانی از شرکت‌هایی که فقط خدمات مشتری آنلاین ارائه می‌دهند به راحتی خرید کرده و این درحالیست که ۵۸ درصد ترجیح می‌دهند در صورت نیاز به برقراری ارتباط با خدمات مشتریان با یک شخص حقیقی صحبت کنند. از این رو، فعالان اصلی حوزه دیجیتال نیز در حال توسعه به‌صورت آفلاین هستند، مانند البسه ورزشی برند بریتانیایی جیم-شارک که در سال ۲۰۲۲ یک مرکز پیشرفته در مرکز لندن افتتاح کرد.

SHEN برند فعال آنلاین فست فشن چینی که توانست دنیای مد را از طریق پلتفرم‌های رسانه‌های اجتماعی مانند Tik Tok به تسخیر خود درآورد و در کمتر از ۱۰ سال به هشتمین دست‌اندرکار بزرگ پوشاک و کفش جهان تبدیل شود - اکنون روی غرفه‌های موقت کار کرده و احتمالاً پس از موفقیت در اولین مکان دائمی خود در توکیو در سال ۲۰۲۲، فروشگاه‌های واقعی دائمی بیشتری در سراسر جهان افتتاح خواهد کرد.

۴ معضل تورم و ثبات بر لزوم کانال‌های توزیع یکپارچه دامن می‌زنند.

در زمان تورم بی‌سابقه، با کاهش بودجه مشتریان ایجاد حضور یکپارچه و ایجاد تجربیات متمایز ضروری‌تر می‌شود. در چنین شرایطی، مصرف‌کنندگان در هزینه‌های مد انتخابی‌تر هستند و به طور فزاینده‌ای از خرده‌فروشان و برندهایی که به آنها یک تجربه خرید مثبت و یکپارچه چه بصورت آنلاین و چه آفلاین، پیشنهاد می‌کنند ترجیح می‌دهند. تورم همچنین بر هزینه‌هایی که خرده‌فروشان برای بازگشت رایگان کالا متحمل می‌شوند؛ می‌افزاید.

تورم جهانی هزینه‌های مصرفی را افزایش داده - قیمت پنبه و کشمیر به ترتیب ۴۵ درصد و ۳۰ درصد نسبت به سال ۲۰۲۱ افزایش یافته - و آب و هوای نامتعادل، اقتصادهای در حال توسعه مانند پاکستان را تحت تأثیر قرار می‌دهد؛ بطوریکه در کنار تلفات غم‌انگیز جان انسان‌ها، ۴۵ درصد از محصولات پنبه این کشور نیز در سیل آگوست ۲۰۲۲ از بین رفته است.

در بهار ۲۰۲۲، INDITEX شروع به دریافت هزینه

اعمال کرده یا به طور کلی نرخها را افزایش دهند.

* کاهش تقاضای مصرف کنندگان

جنگ این پتانسیل را دارد که تقاضای مصرف کنندگان را تحت تاثیر قرار دهد. فرض کنید یک مشتری که در ایالات متحده زندگی می کند باید هزینه بیشتری برای حمل و نقل نسبت به ماههای گذشته پرداخت کند. و با توجه به گرانی ملایم هزینه های اصلی خانوار مانند مواد غذایی، آیا حاضر است برای موارد اختیاری و غیر واجب نیز هزینه کند؟ احتمالاً خیر.

* هزینه های وام گیری

جنگ در اوکراین تورم را در سراسر جهان را بیشتر کرده است. بانک مرکزی ایالات متحده یکبار قبل از وقوع جنگ نرخهای بهره وامها را افزایش داده بود، اما جنگ احتمال افزایش نرخهای بهره را بیشتر می کند. این به نوبه خود هزینه های وام گرفتن را برای شرکتها و مشتریان افزایش می دهد. بنابراین، کسب کارهای تجارت الکترونیک باید خطوط اعتباری خود را برای درک تأثیر افزایش نرخها بررسی کنند.

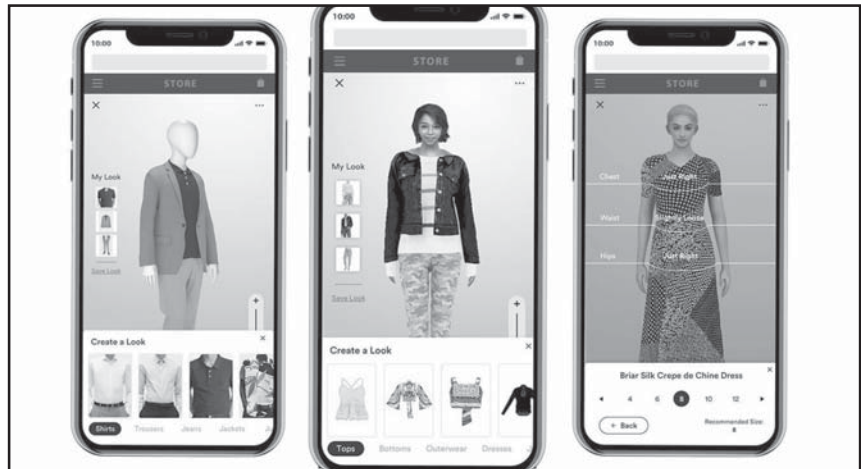
* انبارداری کالا

پاندمی کرونا بر هزینه انبارداری محصولات تأثیرات بدی گذاشته و خاطره بدی برای مشتریان طی این بازه زمانی ایجاد کرده بود که شروع جنگ روسیه- اوکراین نیز تجربه مشابهی برای مشتریان ایجاد کرد.

◀ اثرات جنگ اوکراین - روسیه بر صنعت پوشاک و تجارت الکترونیک آن

علاوه بر تغییرات معمول ترندها و سبکها، صنعت خرده فروشی پوشاک شاهد برخی تحولات عمده غیرمنتظره بوده است. بیشتر این تحولات غیرمنتظره به دلیل جنگ روسیه و اوکراین است که از فوریه ۲۰۲۲ آغاز شده است.

صنعت خرده فروشی مد روسیه به شدت ضربه خورد. برندهای بزرگ داخلی فعالیت خود را در کشور به حالت تعلیق درآورده اند. برندهای بین المللی پوشاک مرسوم مانند H&M، ZARA، MARKS



اقداماتی می توانند انجام دهند.

از مشتریان آنلاین در بریتانیا برای بازگرداندن ارقام خریداری شده ناخواسته شان کرد، مگر اینکه خودشان آنها را به فروشگاه برگردانند.

* اختلال زنجیره تأمین

جنگ روسیه و اوکراین و تحریم های اقتصادی متعدد مرتبط با آن، زنجیره تامین جهانی که هنوز از پیامدهای کووید-۱۹ بهبود کامل نیافته را مختل کرده است.

روسیه صادرکننده مهم سوخت، نفت، گندم، غلات، جواهرات، مروریدهای پرورشی، فلزات گرانبها، مس، آهن و چوب است. شرکت های بسیاری در چین، هلند، آلمان و ایتالیا و سایر کشورها این اقلام را از روسیه تامین می کنند. از آنجاییکه این کسب و کارها باید برای این اقلام منابع جدیدی پیدا کنند، زمان انتظار طولانی تری را نیز باید پیش بینی کنند. شرکت های تجارت الکترونیک احتمالاً بخواهند ریسک زنجیره تامین خود را ارزیابی کنند و بر اساس آن تصمیمات موجودی را اتخاذ کنند.

* بیشتر شدن هزینه های حمل و نقل

همان عواملی که زنجیره تامین را تحت فشار قرار می دهند، قیمت بنزین را نیز در سراسر جهان افزایش می دهند. به عنوان مثال، در سال ۲۰۲۱، طبق آمار STATISTA میانگین قیمت هر لیتر بنزین در هلند ۷/۸ دلار یا عبارتی هر گالن حدود ۷/۱۱ دلار بود. در مارس ۲۰۲۲، این قیمت در هلند به حدود ۹،۴۳ دلار در هر گالن افزایش یافت. با افزایش قیمت بنزین، هزینه حمل و نقل بسته های کوچک افزایش می یابد. بنابراین انتظار می رود؛ شرکت هایی مانند UPS، FEDEX و خدمات پستی ایالات متحده که هزینه های بیشتر سوخت را

از آن زمان، این غول اسپانیایی سیاست های مشابهی را در بسیاری از کشورهای دیگر، از جمله بازار داخلی خود در اسپانیا، اجرا کرده است.

سایر خرده فروشی های خیابانی در بازارهای منتخب خود از جمله UNIQLO، BOOHOO و NEXT نیز از همین رویه پیروی کرده اند.

انتظار می رود که تعداد بیشتری از فروشندگان در کوتاه مدت به بازگشت رایگان سفارش های آنلاین پایان دهند، نه تنها برای کاهش هزینه های خود و به حداکثر رساندن تعامل با مشتری، بلکه برای کاهش ضایعات و ردپای کربنی خود در راستای مقررات زیست محیطی جدید که با استراتژی اتحادیه اروپا برای نساجی پایدار و قانون پایداری مد نیویورک و مسئولیت پذیری اجتماعی در ایالات متحده آغاز گردید.

◀ اثرات جنگ اوکراین - روسیه بر صنعت

جنگ روسیه و اوکراین بر اقتصاد جهانی اثرگذار بوده و تقریباً به طور قطع بر شرکت های دارای پلتفرم تجارت الکترونیک نیز تأثیر خواهد گذاشت. خبر حمله روسیه به اوکراین در ۲۴ فوریه ۲۰۲۲ در سراسر جهان منتشر شد.

بزرگترین پیامد جنگ، نابودی زندگی مردم و افزایش چشمگیر درد و رنج بشریت است که در مقایسه با این پیامدها، وقوع چالش های اقتصادی امری ناچیز تلقی می شود. اما با این وجود، مدیران کسب و کارها باید به این فکر کنند که چگونه جنگ بر کسب و کار آنها تأثیر گذاشته و برای به حداقل رساندن این تأثیرات منفی چه

NIKE & SPENCER نیز به همین منوال عمل کردند. بر اساس گزارشات، در مارس ۲۰۲۲، بیش از ۴۰۰ شرکت جهانی فعالیت خود را در روسیه متوقف نمودند.

با اعمال تحریم‌های متعدد علیه روسیه، این نزاع تأثیرات فراگیری بر صنعت مد داشته است. با این حال از ژوئن ۲۰۲۲، بخش تجارت الکترونیک پوشاک و کفش اوکراین تا حدودی به وضعیت معمول خود بازگشته است.

تحلیلگران حوزه پوشاک بر این باورند که صنعت پوشاک جهانی احتمالاً در سال ۲۰۲۳ و پس از آن پیامدهای جانبی جنگ اوکراین و روسیه را احساس خواهد کرد.

دوازده ماه پس از شروع بحران اوکراین و روسیه (زمان نگارش گزارش منبع) صنعت پوشاک جهانی به طور مستقیم و غیرمستقیم آسیب دیده زیرا بسیاری از برندها، شبکه‌های فروشی خود را در روسیه بسته و با افزایش قیمت انرژی و هزینه مواد اولیه دست و پنجه نرم می‌کنند.

همزمان با بی‌ثباتی و نوسانات اقتصاد کلان، این صنعت مجبور به مقابله با تورم و پیش‌بینی رکود اقتصادی در حال وقوع است و مدام چالش‌های زنجیره تامین آشکار می‌شود.

این وضعیت متغیر، چگونگی پیش‌بینی عملکرد سال را برای بسیاری از فعالان و دست‌اندرکاران بخش پوشاک دشوار کرده، اما به نقل از لوتیز دیگلز-فاور، تحلیلگر پوشاک در GLOBALDATA

در جاست استایل، تأثیر جنگ بر عملکرد برندها احتمالاً پس از سال ۲۰۲۳ نیز احساس خواهد شد. او توضیح می‌دهد: «خروج از روسیه تأثیر غیرقابل انکاری بر فروش و سود برخی از شرکت‌های پوشاک مانند LPP و INDITEX، H&M داشته است، زیرا این کشور به دلیل دستمزدهای نسبتاً پایین، منطقه‌ای با رشد سریع و حاشیه سود بالا می‌باشد.

درحالی‌که تأثیر این خروج برای برخی برندها در سال ۲۰۲۲ به شدت احساس می‌شده، اما در سال ۲۰۲۳ و پس از آن کاهش خواهد یافت؛ زیرا فعالان اصلی حوزه پوشاک در تالشند تا بر توسعه در سایر مناطق جهان مانند خاورمیانه و آمریکای لاتین متمرکز شوند.

با این حال، تأثیر اصلی این جنگ بر اعتماد مصرف‌کننده و قیمت انرژی در اروپا یک پیامد منفی برای عملکرد برندها در طول سال ۲۰۲۲ بوده است و پیش‌بینی شده بود که در سال ۲۰۲۳ نیز ادامه یابد.

در فوریه ۲۰۲۳، هزینه‌های تبلیغاتی برای شرکت‌های پوشاک و کفش نسبت به فوریه ۲۰۲۲، ۳۰ درصد افزایش یافت. در مقایسه ژانویه و فوریه ۲۰۲۳، فعالان این بازار بودجه تبلیغاتی خود را ۱۰۰ درصد افزایش دادند. با این حال، حتی با چنین افزایش هزینه‌هایی در تبلیغات، درآمد این دسته در فوریه ۲۰۲۳ نسبت به ژانویه ۲۰۲۳ تنها ۱۲ درصد افزایش یافت.

در پایان سال ۲۰۲۲، دبیکا رانا، مدیر عامل شرکت LI & FUNG، به جاست استایل گفت سونامی ناشی از فجایع اقتصادی و ژئوپلیتیکی، پیش‌بینی و واکنش را غیرممکن کرده و نه تنها اساس سودآوری خرده‌فروشی را متزلزل کرده، بلکه اساس زنجیره تامین را نیز متزلزل نموده و ما را ناگزیر به تجدید نظر در مورد چگونگی احیای ثبات در آینده نموده است. گزارش سالانه مکنزی درباره وضعیت مد ۲۰۲۳ که توسط THE BUSINESS OF FASHION منتشر شد، هشدار داد سرعت رشد صنعت مد جهانی در سال ۲۰۲۳ رو به افول است.

جنگ در اوکراین باعث تغییر مسیرهای تجاری و بحران انرژی شد و این در حالیتیست که سیستم‌های بندری قدیمی در سراسر جهان کماکان مسیرهای حمل و نقل کالاها هستند.

در حالی‌که اکثر برندهای اروپایی فعالیت خود را در اوکراین به حالت تعلیق درآوردند؛ طراحان اوکراینی، پلتفرم‌های دیجیتال را گزینه‌ای سودآور می‌دانند. شرکت‌ها در حال انجام نوآوری‌های راهگشا در زمینه خرده‌فروشی آنلاین هستند. مجموعه‌های مبتنی بر واقعیت افزوده با طراحان اوکراینی روز به روز محبوب‌تر می‌شوند.

یک سوال مهم این است که آیا صنعت مد روسیه تا چه حد به واردات وابسته است؟ صنعت مد روسیه در طول تاریخ به واردات از کشورهای دیگر وابسته بوده است. اگرچه فعالان و دست‌اندرکاران داخلی در این حوزه وجود دارند که سعی در برآورده کردن نیاز مشتریان دارند؛ بسیاری از پوشاک و متفرعات مرتبط با مد هنوز از برندهای غربی وارد می‌شوند. همچنین کمبود قابل توجهی در زمینه تعداد کارگر ماهر در

حوزه کفش، بافندگی و دوخت همچنان حس می‌شود. با تحریم‌های اتحادیه اروپا، اوضاع برای آینده صنعت پوشاک روسیه روشن به نظر نمی‌رسد. بر اساس اطلاعات جهانی، انتظار می‌رود جنگ روسیه و اوکراین ۱۸۸ میلیارد دلار ضرر را برای بازار پوشاک روسیه به همراه داشته باشد. صنایع نساجی و خرده‌فروشی مدت‌تر کیه به دلیل جنگ مذکور به شدت تحت تأثیر قرار گرفت.

شرکت‌های نساجی و تولیدکنندگان کالاهای چرمی شاهد لغو بی‌سابقه سفارش‌ها بوده‌اند. در مارس ۲۰۲۲، مشتریان کیف و مسکو بیش از ۲۰۰ میلیون دلار سفارشات خود را لغو کردند. این لغو سفارشات تأثیر زیادی بر صنعت نساجی ترکیه گذاشت. حمله روسیه به اوکراین باعث بلوکه شدن قابل توجه و در نهایت لغو سفارشات بیش از یک میلیارد دلاری برای صنعت نساجی ترکیه شده است.

رئیس انجمن صادرکنندگان پوشاک استانول (IHKIB) اظهار داشت که با مسدود شدن بانک‌های روسی برای استفاده از سیستم سوئیفت، ارسال کالا به روسیه و تجارت با مشتریان روسی دشوار شده و ریسک مبادلات افزایش یافته است. تحریم‌ها و ممنوعیت‌های اعمال شده علیه روسیه برای تجارت با کشورهای بزرگی مانند اتحادیه اروپا، بریتانیا و ایالات متحده نیز منجر به سقوط روبل (واحد پول روسیه) شده است. این امر قدرت خرید روسیه از سایر کشورها را در تجارت فرامرزی تشدید کرده است.

نتایج حاصل از گزارش

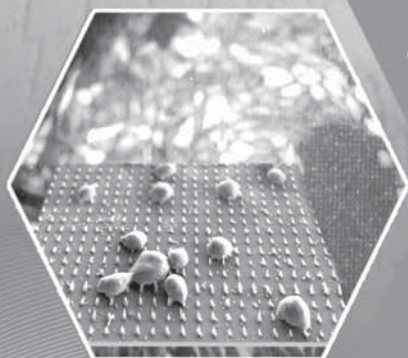
فراگیری آنلاین شدن صنعت مد و پوشاک پس از شروع پاندمی کرونا حامل پیامدهای مثبت و منفی می‌باشد. به طور کلی این صنعت متحول شده و صنعت مد و پوشاک یکی از برترین حوزه‌های خرید آنلاین مورد علاقه مصرف‌کنندگان است. بنابراین، اگرچه رقابت در صنعت افزایش یافته؛ پیروی از ترندها و اجرای استراتژی‌های تجاری مبتنی بر آن ضروری و امری اجتناب‌ناپذیر است. صنعت تجارت الکترونیک مد و پوشاک کماکان به رشد خود ادامه داده و مشاغل مرتبط با صنعت مد باید با شرایط متغیر فعلی سازگار شوند. بدلیل رقابت شدید در این بخش، فروشگاه‌های تجارت الکترونیک به راهکارهای هوشمندی نیاز دارند که محصولات واقعی را به مشتریان حقیقی در سریع‌ترین زمان ممکن ارائه می‌دهند.

نساچی در وب

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

۶۲

تأسیس
شرکت‌های نساچی



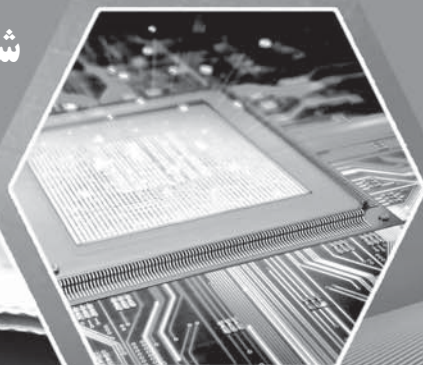
۴۸

وب‌نگار نساچی امروز

www.nassajiemrouz.com
[@nassajiemrouz](https://www.instagram.com/nassajiemrouz)

۵۸

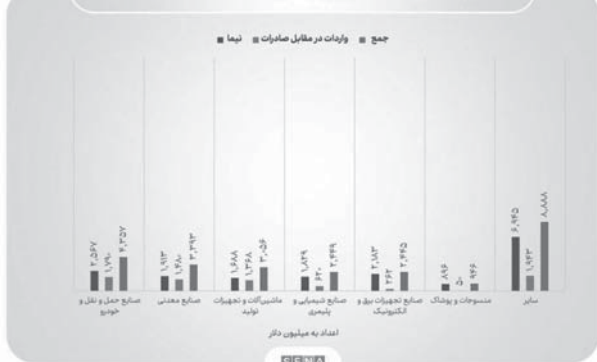
تغییرات
شرکت‌های نساچی





از ابتدای امسال تا ۷ مهر ماه عملیاتی شد: تامین ۲۵.۵ میلیارد دلار ارز برای صنایع

۹۹ میزان تامین ارز صنایع از ابتدای فروردین تا ۷ مهر ۱۴۰۳



دلار، یک میلیارد و ۴۸۰ میلیون دلار، یک میلیارد و ۳۶۸ میلیون دلار، ۶۲۰ میلیون دلار، ۲۶۲ میلیون دلار، ۵۰ میلیون دلار ارز توافقی یا واردات در مقابل صادرات تا پایان روز ۷ مهر ماه سال جاری دریافت کرده‌اند. در این بازه زمانی، «سایر صنایع» معادل ۶ میلیارد و ۹۴۵ میلیون دلار ارز نیمایی و یک میلیارد و ۹۴۳ میلیون دلار ارز توافقی یا واردات در مقابل صادرات دریافت کرده‌اند.

برپایه این گزارش، مجموع ارز توافقی و نیمایی به صنایع خودرو معادل ۴ میلیارد و ۳۵۷ میلیون دلار، صنایع معدنی معادل ۳ میلیارد و ۳۹۳ میلیون دلار، ماشین‌آلات و تجهیزات تولید ۳ میلیارد و ۵۶ میلیون دلار، صنایع شیمیایی و پلیمری معادل ۲ میلیارد و ۴۴۹ میلیون دلار، تجهیزات برق و الکترونیک معادل ۲ میلیارد و ۴۴۵ میلیون دلار و منسوجات و پوشاک معادل ۹۴۶ میلیون دلار و سایر صنایع معادل ۸ میلیارد و ۸۸۸ میلیون دلار بوده است.

از ابتدای فروردین ماه تا ۷ مهر ماه امسال، ۲۵ میلیارد و ۵۲۳ میلیون دلار ارز صنایع تامین شد.

بر اساس داده‌های بانک مرکزی، در بازه زمانی اول فروردین تا ۷ مهر ماه امسال، ۲۵ میلیارد و ۵۲۳ میلیون دلار ارز صنایع تامین شد که به ترتیب «سایر صنایع» و پس از آن «حمل و نقل و خودرو، تجهیزات برق و الکترونیک و معدنی» بیش از صنایع دیگر ارز نیمایی دریافت کرده‌اند.

به گزارش پایگاه خبری بازار سرمایه ایران، انطور که داده‌های این نهاد پولی و بانکی نشان می‌دهد؛ میزان ارز نیمایی اختصاص یافته به صنعت «منسوجات و پوشاک» اما کمتر از سایر صنایع بوده است. داده‌های بانک مرکزی حاکی از آن است که میزان ارز واردات در مقابل صادرات نیز برای «سایر صنایع» و پس از آن صنایع «حمل و نقل و خودرو، معدنی و ماشین‌آلات و تجهیزات تولید» بیش از صنایع دیگر بوده است.

این گزارش می‌افزاید: تامین ارز نیمایی برای «صنایع حمل و نقل و خودرو» معادل ۲ میلیارد و ۵۶۷ میلیون دلار، «صنایع معدنی» یک میلیارد و ۹۱۳ میلیون دلار، «ماشین‌آلات و تجهیزات تولید» معادل یک میلیارد و ۶۸۸ میلیون دلار، «صنایع شیمیایی و پلیمری» یک میلیارد و ۸۲۹ میلیون دلار، «صنایع و تجهیزات برق و الکترونیک» معادل دو میلیارد و ۱۸۳ میلیون دلار، «منسوجات و پوشاک» معادل ۸۹۶ میلیون دلار صورت گرفته است. گزارش نهاد ناظر بر بازار پولی و ارز نشان می‌دهد؛ این صنایع همچنین به ترتیب یک میلیارد و ۷۹۰ میلیون

تولید ۸۰ میلیون متر فرش ماشینی

به گزارش خبرگزاری مهر، محمود تولایی گفت: ظرفیت تولید فرش ماشینی در ایران ۱۲۰ میلیون متر مربع است، اما اکنون ۸۰ تا ۹۰ میلیون متر مربع تولید می‌شود که البته متناسب با نوع فرش‌هایی که تولید می‌شود اعم از ظریف و درشت متغیر است، اما به طور متوسط حدود ۸۰ میلیون متر مربع تولید سالانه کشور است.

وی ادامه داد: حدود ۷۰ درصد از این میزان تولید نیز به مصرف داخلی می‌رسد و باقی صادر می‌شود.

رئیس هیئت مدیره اتحادیه تولیدکنندگان فرش ماشینی گفت: محدودیت‌هایی که در حوزه تجارت خارجی و تحریم‌های ظالمانه داریم، فرش ماشینی را هم درگیر کرده است.

وی افزود: با وجود مشکلات ارزی و بازگشت ارز ناشی از صادرات و محدودیت‌هایی که در این حوزه پیش رو داشتیم، حجم صادرات ما در این حوزه کمتر نشد، تنها ارزش صادرات به علت کاهش قیمت



رئیس هیئت مدیره اتحادیه تولیدکنندگان فرش ماشینی گفت: میزان تولید فرش ماشینی کشور ما بیش از ۸۰ میلیون متر مربع است که حدود ۷۰ درصد آن به مصرف داخلی می‌رسد و باقی صادر می‌شود.



جهانی پایین‌تر آمده است.

تولایی با بیان این که امسال وضع ما نسبت به سال گذشته بهتر است، گفت: اگر محدودیت‌های فعلی را نداشته باشیم فرش ماشینی تا یک میلیارد دلار به راحتی ظرفیت صادراتی دارد، به ویژه که در بحث مواد اولیه محدودیت‌هایی داریم که آنها نیز فعالیت ما را مقداری محدود می‌کند.

وی با بیان این که فرش ایرانی به اقصی نقاط دنیا صادر می‌شود، افزود: هر خارجی دوست دارد که فرش ماشینی ایرانی داشته باشد و فرش ایرانی را خریداران به عنوان کالایی برتر و با برندی بهتر و کیفیتی‌تر می‌دانند؛ لذا فرش ایران شرایط بسیار مطلوبی به

لحاظ تولید دارد.

وی درباره تأمین مواد اولیه نیز گفت: برای تأمین مواد اولیه ما بورس کالا را داریم که متأسفانه مواد اولیه صنعت فرش ماشینی «پلی استر» و «پلی پروپیلن» را گران می‌خریم.

وی اظهار کرد: ما با ترکیه در تولید فرش ماشینی رقابت داریم، اما دست آنها در تولید باز است و محدودیت‌های ما را ندارند. ما در کشور مواد اولیه را گران‌تر تهیه می‌کنیم، در نتیجه قطعاً نمی‌توانیم در بازارهای جهانی رقابت کنیم. تولایی در پایان درباره ماشین آلات گفت: در بحث ماشین آلات نساجی نیز مشکلات فراوانی داریم، اما تولیدکنندگان سعی کردند ماشین آلات را به روز نگه دارند و رقابت کنند.

انعقاد ۱۸۰ قرارداد صنعتی میان دانشکده نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر با صنعت



رئیس دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر از انعقاد ۱۸۰ قرارداد صنعتی با هدف ارتقا همکاری دانشگاه و صنعت خبر داد و گفت: در طرح کوآپ این دانشکده، ۶ کارخانه صنعتی با ما وارد همکاری شدند.

دکتر محمد امانی، تعداد اعضا هیات علمی دانشکده مهندسی نساجی این دانشگاه را ۲۸ نفر ذکر کرد که از این تعداد ۹ نفر استاد، ۹ نفر دانشیار، ۹ نفر استاد یار و یک نفر مربی هستند.

به گزارش روابط عمومی دانشگاه صنعتی امیرکبیر، وی با بیان اینکه اینکده ۱۴ نفر از پرسنل این دانشکده همکاران غیر هیات علمی هستند، اظهار کرد: در این دانشکده ۵ گرایش در مقطع کارشناسی ارائه می‌شود که شامل گرایش الیاف با ۶۳ دانشجو، پوشاک با ۷۰ دانشجو، شیمی با ۷۰ دانشجو، تکنولوژی با ۶۰ دانشجو و نساجی با ۸۴ دانشجو می‌شود.

وی تعداد دانشجویان فعال در این دانشکده در مقطع کارشناسی ارشد را ۹۷ نفر در ۶ گرایش و تعداد دانشجویان دوره دکتری با ۵۸ دانشجو در دو گرایش عنوان کرد و ادامه داد: دانشجویان و اساتید این دانشکده ۳۱۸۴ مقاله علمی را در همایش علمی ارائه و ۲۴۷۸ مقاله علمی را در مجلات معتبر علمی منتشر کرده‌اند.

رئیس دانشکده مهندسی نساجی با اشاره به همکاری‌های این دانشکده با صنعت از انعقاد ۱۸۰ قرارداد صنعتی خبر داد و گفت: علاوه بر آن موفق به ثبت ۲۸۱ اختراع شده‌ایم.

امانی اضافه کرد: برای دستیابی به این موفقیت، توانستیم ۳۰ آزمایشگاه، کارگاه و مرکز تحقیقاتی را راه‌اندازی کنیم که از این تعداد ۱۷ مورد آزمایشگاه‌های تخصصی حوزه مهندسی نساجی را شامل می‌شود.

وی مرکز تحقیقات کامپیوتر و الکترونیک در نساجی، مرکز تحقیقات ریسندگی و بافندگی، مرکز تحقیقات منسوجات بی‌بافت، آزمایشگاه

الکترونیسی سازه‌های نانو لیفی و آزمایشگاه پلیمر و سازه‌های نانو لیفی را از دیگر زیر ساخت‌های این دانشکده نام برد و اضافه کرد: علاوه بر اینها دو قطب علمی «هویت یابی‌های نوین در صنعت نساجی» با همت دکتر حقیقت کیش و «سازه‌های لیفی شکل متعامل و بهبود محیط زیست» با همت دکتر مسعود لطیفی از اعضای هیات علمی این دانشکده ایجاد شده است.

امانی به بیان جایگاه این دانشکده پرداخت و گفت: این دانشکده موفق به کسب رتبه اول در میان دانشکده‌های مهندسی نساجی کشور به دلیل دارا بودن کلیه گرایش‌های مقاطع تحصیلی از کارشناسی تا دکتری شده است. کسب رتبه ۱۴ (GRAS) علوم و مهندسی نساجی در سال ۲۰۲۳ از دیگر افتخارات این دانشکده به شمار می‌رود.

رئیس دانشکده مهندسی نساجی دانشگاه صنعتی امیرکبیر، از اجرای طرح «کارورزانه» (کوآپ) در این دانشکده خبر داد و افزود: در این طرح ۱۰ دانشجوی این دانشکده در ۶ کارخانه همکار از تیر سال ۱۴۰۰ تا شهریور ۱۴۰۳ مشغول به فعالیت شدند ضمن آنکه با ۱۲ کارخانه تفاهم نامه همکاری به امضا رساندیم.

به گفته وی این طرح در دو دوره برگزار شد که در دور اول ۶ دانشجو و در دور دوم ۴ دانشجو در آن مشارکت داشتند.



رئیس کنفدراسیون صادرات ایران عنوان کرد: بازار ارز توافقی به کجا رسید؟

هم به صورت پایلوت انجام شده و بر اساس اطلاعاتی که داریم احتمالاً در ماه جاری این بازار به صورت رسمی آغاز به کار خواهد کرد.

وی با بیان اینکه برای شروع کار مرکز مبادله یکی از روش‌های رفع تعهد ارزی و تأمین ارز وارداتی خواهد بود که به روش‌های قبلی اضافه می‌شود، تصریح کرد: تاریخ دقیق آغاز به کار رسمی بازار ارز توافقی مشخص نیست. بنابراین چون تجربه مرکز مبادله در بخش ارز هنوز به طور کامل اجرایی نشده، نمی‌توان پیش‌دوری کرد که اتفاق خوب یا بدی است.

لاهوتی ادامه داد: هنوز نظر مثبت یا منفی نداریم، اما معتقدیم این روش هم باید به روش‌های قبلی اضافه شود و محدودیتی در روش واگذاری ارز و کوتاژ بین صادرکننده و واردکننده ایجاد نشود. اگر آن طور که مسئولان مرکز مبادله می‌گویند، روش جدید، آسان و بهتر از روش‌های قبلی باشد، تقاضا و عرضه ارز توسط صادرکنندگان در این مرکز خود به خود اتفاق خواهد افتاد.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران با تأکید بر اینکه روش‌های واگذاری مستقیم بین صادرکننده و واردکننده به هیچ عنوان نباید متوقف شود، گفت: این خواست اتاق است و در این رابطه ریاست اتاق بازرگانی با رئیس کل بانک مرکزی هم مکاتبه داشته و بر این موضوع تأکید شده است.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران با بیان اینکه در مورد بازار ارز توافقی به صورت پایلوت اقداماتی صورت گرفته که احتمالاً اگر خلاء با مشکلی هست برطرف شود، گفت: این روش هم باید به روش‌های قبلی اضافه شود و محدودیتی در روش واگذاری ارز و کوتاژ بین صادرکننده و واردکننده ایجاد نشود.

اواخر اردیبهشت ماه بانک مرکزی اعلام کرد که با هدف تسریع در رفع تعهد ارزی و برگشت ارز صادرکنندگان خرد بخش خصوصی و در راستای عمق بخشی به بازار رسمی ارز در راستای سیاست تثبیت ارزی، تصمیم گرفته است با همکاری وزارت صمت، تالار ارز اشخاص (بازار ارز توافقی) را در مرکز مبادله ارز و طلای ایران در آینده نزدیک راه‌اندازی کند.

به گزارش ایسنا، با راه‌اندازی سامانه تبادل ارز اشخاص در مرکز مبادله، صادرکنندگان خرد بخش خصوصی می‌توانند ارز خود را با قیمت توافقی در این بازار رسمی و ضابطه‌مند عرضه کنند. بانک مرکزی نیز در این بستر رسمی به عنوان ناظر و رگولاتور حضور خواهد داشت و در صورت نیاز و به منظور تنظیم و ایجاد ثبات قیمت در بازار ارز توافقی نیز مداخله خواهد کرد.

محمد لاهوتی درباره جدیدترین وضعیت راه‌اندازی بازار ارز توافقی، اظهار کرد: بر اساس جلساتی که با بانک مرکزی و مسئولان مرکز مبادله طلا و ارز داشتیم، به صورت پایلوت اقداماتی صورت گرفته که احتمالاً اگر خلاء یا مشکلی هست برطرف شود. خرید و فروش ارز

نماینده مردم بروجرد در مجلس: مصوبه ستاد تسهیل کشور برای نساجی گرفته شد



آن‌ها نرسد.

وی ادامه داد: با طرح توسعه نساجی فرصت‌های شغلی جدید فراهم شده که در مجموع به رونق و توسعه نساجی بروجرد کمک کرده است.

نماینده مردم بروجرد در مجلس تصریح کرد: کارخانجات نساجی بروجرد یک کارخانه منحصر به فرد در کشور است.

نماینده مردم بروجرد در مجلس شورای اسلامی گفت: مصوبه ستاد تسهیل کشور برای نساجی گرفته شد.

فاطمه مقصدی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: اقدامات خوبی به همت مسئولین برای نساجی بروجرد انجام شده است که در این راستا مصوبه ستاد تسهیل کشور برای رفع مشکلات نساجی گرفته شد.

وی با بیان اینکه تنها کارخانجات لرستان بوده که این مصوبه برای آن گرفته شده است، افزود: نساجی بروجرد به‌عنوان یکی از صنایع فعال استان می‌تواند در توسعه اقتصادی شهرستان مؤثر باشد.

نماینده مردم بروجرد در مجلس اضافه کرد: صنعت نساجی بروجرد یک صنعت قدیمی و پشتیبان و سندی برای شناسایی قدمت این صنعت در بروجرد و به‌عنوان یک برند در شهرستان است.

مقصودی بیان کرد: اشتغال و اقتصاد نیاز اول کشور است و بر این اساس باید واحدهای تولیدی مورد حمایت قرار گیرند تا آسیبی به



پوشاک ایرانی برچسب خورده در خارج کشور در بازار داخلی عرضه می‌شود



سلايق مختلف افراد جامعه، اكثر توليد كنندگان به سمت اين مسير رفته و با شناسه‌دار كردن توليدات خود ثبت برند كرده‌اند. وقتي برند توليدي ثبت شود و در بازار شناخته شود، قطعاً به رونق توليد و بازار پوشاك كمك خواهد كرد.

سلطاني يادآور شد: صنعت پوشاك بيش از هر چيزي به حمايت نياز دارد و لازم است از نظر مواد اوليه، پارچه با كيفيت، ماشين آلات به روز و نساجي تامين شود.

ز نظر توليد و كيفيت ما بهترين‌هاي اين صنعت را در اختيار داريم حتى برخي از توليدات در كشور ديگر برچسب مي‌خورند و بعد دوباره به بازار داخلي بر مي‌گردند. همچنين در استان كارخانه‌هايي در نظرآباد، هشتگرد و شهرك صنعتي بهارستان هستند كه توليد آنها با برندهاي كشورهاي همسايه رقابت مي‌كند و اين توانمندی را دارند كه وارد بازار توليد و صادرات شوند.

رئيس اتحادييه فروشندگان پوشاك كرج بيان كرد: براي اينكه صنعت پوشاك استان بيشتر شناخته شود، نياز است كه يك بازار مختص پوشاك در كرج راه‌اندازي كنيم كه انواع پوشاك را به صورت عمده عرضه كنند، نه اينكه پوشاك توليد استان در بازار تهران عرضه شده و دوباره براي فروش به استان بازگردند.

در حال حاضر بازار عمده فروشي پوشاك در كرج پراكنده بوده و تنها تعداد كمی از اجناس آنها در خيابان فروغی، يا پاساژ آزادی يا بخش‌هاي ديگر فروخته می‌شود.

وی گفت: ما توليدكنندگان خوبي داريم و عمده توليد استان در بازار تهران عرضه و فروخته می‌شود. از طرفی با توجه به اينكه استان البرز در مسير تردد استان‌هاي ديگر قرار دارد، از اين رو به مركزي نياز است كه توليد كنندگان پوشاك بتوانند به صورت عمده فعاليت كرده و استان‌هاي همجوار هم از البرز اجناس مورد نياز خود را خريداري كنند.

وی گفت: اگر اين جايگاه را در استان داشته باشيم، قطعاً پتانسيل‌هاي بالاي صنعت پوشاك باعث رونق و درآمدزایی شده و حتى توليد كندگانی كه براي برندهاي مطرح در حال توليد هستند، می‌توانند بيشتر شناخته شده و به يك برند مستقل تبديل شوند.



رئيس اتحادييه فروشندگان پوشاك كرج گفت: بسياری از پوشاك توليد داخل، قابل رقابت با پوشاك خارجي هستند، اما چون ثبت برند نشده‌اند، از برچسب‌ها و مارك برندهاي ديگر استفاده می‌كنند. حتى برخي از توليدات در كشور ديگر برچسب مي‌خورند و بعد دوباره به بازار داخلي بر مي‌گردند.

مهدي سلطاني درباره اهميت شناسه دار شدن پوشاك توليد داخلي گفت: شناسه دار شدن به منظور شناسايي پوشاكي كه توسط توليد كننده داخلي عرضه می‌شود، مطرح شده و يك مزيت آن تفكيك و تشخيص پوشاك قاچاق از توليد داخل است. بر اساس اين طرح توليد كنندگان پوشاك موظف به اخذ اين كد شده‌اند.

به گزارش ايسنا، وی افزود: با درج اين شناسه می‌توان از اصالت و برخي ويژگي‌هاي كار اعم از جنس، كيفيت، زنانه يا مردانه بودن و نام توليد كننده مطلع شد.

در واقع یکی از مهم‌ترین اهداف این طرح این است که به شناسنامه‌دار شدن پوشاك توليد داخل كمك كند.

سلطاني ادامه داد: شناسه دار شدن پوشاك علاوه بر نشان دادن ارزش و قاچاق نبودن كار، امکان رصد و رهگیری کالا را به ما می‌دهد. در واقع اگر اين طرح در تمام توليدي‌هاي پوشاك اتفاق بيفتد اقدام خوبي خواهد بود، چون تمام توليدي‌هاي پوشاك موظف می‌شوند از صفر تا ۱۰۰ كار را مشخص كنند.

رئيس اتحادييه فروشندگان پوشاك كرج بيان كرد: با توجه به اينكه اين صنف یکی از بزرگ‌ترين اصناف كشور است، طرح قوانينی از اين دست در کنار تقويت و حمايت از آنها می‌تواند نتايج خوبي داشته باشد. در حالی كه صنعت پوشاك كشور توليد خود را دارد، اما موضوع مهم اين است كه برندینگ و برندسازی پوشاك توليد شده را نداريم. وی عنوان كرد: بسياری از پوشاك توليد داخل، قابل رقابت با پوشاك خارجي هستند، اما چون ثبت برند نشده‌اند، از برچسب‌ها و مارك برندهاي ديگر استفاده می‌كنند. بنابراین شناسه دار كردن پوشاك اين صنعت را به سمت برند شدن می‌برد.

رئيس اتحادييه فروشندگان پوشاك كرج در ادامه افزود: با وجود چالش‌هاي پيش روی صنعت پوشاك و ضرورت پاسخگویی به



استفاده از دستگاه مکانیزه برداشت پنبه برای کشاورزان توجیه اقتصادی ندارد

دستی است که اگر بتوانیم برداشت ماشینی را در مزارع کشاورزان توسعه دهیم به صرفه اقتصادی خواهیم رسید.

وی خاطرنشان کرد: توسعه مکانیزاسیون، از برنامه‌های اصلی وزارت جهاد کشاورزی است که در برداشت پنبه، محصول با کیفیت و بدون الیاف غریبه تحویل کارخانه‌های پنبه‌پاک‌کنی و صنایع نساجی خواهد شد.

رئیس بخش به‌زراعی موسسه تحقیقات پنبه کشور گفت: دستگاه موجود در این موسسه، دستگاه برداشت ۲ ردیفه پشت تراکتوری نام دارد و قیمت آن حدود ۱۸۰ تا ۳۰۰ میلیارد ریال است که می‌تواند یک مزرعه چهار هکتاری را در مدت یک ساعت، برداشت کند.

نوروزیه افزود: این دستگاه کار ۳۵۰ کارگر را در مزرعه مورد نظر انجام می‌دهد که در دستمزد کارگر هم صرفه‌جویی می‌شود اما اجاره یا خرید آن برای کشاورز صرفه اقتصادی ندارد.

رئیس بخش به‌زراعی موسسه تحقیقات پنبه کشور گفت: در اکثر کشورهای تولیدکننده پنبه، استفاده از کارگر برای برداشت این محصول حذف شده و از دستگاه‌های جدید استفاده می‌شود.



رئیس بخش به‌زراعی موسسه تحقیقات پنبه کشور گفت: استفاده از دستگاه مکانیزه برداشت پنبه با وجود کاهش هزینه‌های تولید و افزایش بهره‌وری به‌دلیل کم بودن مساحت زیرکشت این محصول، برای کشاورزان گلستان توجیه اقتصادی ندارد.

شهرام نوروزیه به ایرنا اظهار کرد: تلاش می‌کنیم هزینه‌های تولید پنبه در مراحل کاهش و کشت و برداشت را تا حد امکان کم کنیم که یکی از راه‌های آن توسعه مکانیزاسیون است. وی بیان کرد: ۳۰ درصد هزینه‌های تولید پنبه مربوط به برداشت

اطلاعیه سامانه نیما در خصوص هزینه‌های نقل و انتقالات و کارمزد

فیلد «کارمزد ارزی» سامانه مورد اشاره تا سقف مجاز بر اساس بخشنامه‌های ابلاغی انجام می‌شود.

بدیهی است از تاریخ اجرا، مفاد اطلاعیه شماره ۸۵۴۲۱/۰۲ مورخ ۱۴/۰۴/۱۴۰۲ سامانه نظارت ارز(سنا) منسوخ خواهد گردید.

سامانه نیما در اطلاعیه ای اعلام کرد: از تاریخ ۰۱/۰۷/۱۴۰۳ برای تامین ارز از سوی صرافی‌ها بابت هزینه‌های نقل و انتقال و تبدیلات وجوه ارزی (کارمزد) از محل خرید ارز از طریق سامانه نظام یکپارچه معاملات ارزی (نیما)، گواهی ثبت آماری صادر نمی‌گردد و تامین این هزینه‌ها صرفاً از طریق درج اطلاعات هزینه‌های مذکور در

راهاندازی سامانه جدید هوشمند گمرک



رو به جلو و تسهیل در امور خدمت‌گیرندگان تاکید کرد. گفتنی است نشست‌های مستمر شورای راهبری سامانه جدید گمرک هوشمند به طور منظم عملکرد این سامانه را در مراحل مختلف و به دقت مورد پایش قرار داده است. این سامانه به تازگی در گمرک غرب تهران به‌صورت آزمایشی آغاز به کار کرد.

مراحل مختلف فرآیند احراز هویت صاحبان کالا، در نشست شورای راهبری استقرار سامانه جدید گمرک هوشمند با حضور محمد رضوانی‌فر - معاون وزیر اقتصاد و رئیس کل گمرک ایران بررسی شد.

در پی آغاز به کار و جایگزینی سامانه جدید گمرک هوشمند با سامانه قبلی، اعضای شورای راهبری سامانه جدید این بار به‌منظور بررسی ساز و کار احراز مالکیت، هویت و صلاحیت کاربر سیستم به بحث و تبادل نظر پرداختند.

در این نشست تمهیدات لازم در دوره گذار از سامانه قبلی (موسوم به EPL) به سامانه جدید و چگونگی انتقال داده‌های سامانه قبلی به سامانه جدید تبادل نظر شد. معاون وزیر اقتصاد و رئیس کل گمرک ایران در این نشست بر ضرورت پایش و اصلاح مداوم سامانه، نگاه



برداشت و خرید و ش پنبه در مغان آغاز شد

۱۲ هزار تن پنبه مخلوج و ۱۸ هزار تن تخم پنبه استحصال شد. معاون بهبود تولیدات گیاهی سازمان جهاد کشاورزی استان اردبیل علت کاهش سطح زیر کشت پنبه در استان به حدود نصف میزان سطح کشت سه سال پیش را تاخیر در پرداخت مبلغ پنبه خریداری شده سه سال اخیر، پایین بودن نرخ خرید و نیز مقرون به صرفه نبودن تولید این محصول نسبت به سایر فعالیت کشاورزی ذکر کرد. وی ارزش ریالی وش پنبه تولیدی استان اردبیل بر حسب قیمت تضمینی ۴۵۰ هزار ریال به ازای یک کیلوگرم محصول را حدود ۲۰ هزار میلیارد ریال اعلام و اظهار کرد: همه ساله عملیات خرید پنبه به صورت توافقی و توسط کارخانه‌های پنبه‌پاک‌کنی و تاجران این محصول انجام می‌شود.

آقایی با انتقاد از واردات بی رویه پنبه از خارج، این مساله را موجب پایین ماندن قیمت پنبه تولید داخل و در نتیجه کاهش ۶ هزار هکتاری سطح زیر کشت این محصول در سال زراعی جاری ذکر کرد و گفت: زراعت پنبه در منطقه مغان به صورت مکانیزه انجام شده و مراحل داشت و برداشت محصول نیز به صورت نیمه مکانیزه یعنی ترکیبی از عملیات مکانیزه و دستی انجام می‌شود.

وی با اشاره به فعالیت ۱۲ واحد کارخانه پنبه پاک‌کنی در استان اردبیل بیان کرد: در راستای حمایت از کشاورزان پنبه‌کار، در جلسه مشترک پنبه‌کاران، کارخانه‌داران، خریداران و مسئولان محلی سه شهرستان پارس آباد، بيله‌سوار و اصلاندوز، قیمت هر کیلوگرم پنبه سفید بدون خار و خاشاک ۴۵۰ هزار ریال تعیین شد.

معاون بهبود تولیدات گیاهی سازمان جهاد کشاورزی استان اردبیل از فعالیت یک هزار و ۱۰۰ نفر از بهره‌برداران کشاورزی استان در امر کشت و زرع پنبه در استان اردبیل خبر داد و افزود: در زمان برداشت محصول، در هر یک هکتار مزرعه پنبه، ۴۰ نفر به عنوان کارگر روزمزد فعالیت می‌کنند.

وی پایین بودن درصد برداشت مکانیزه به علت کمبود کمباین وش چین را مهمترین چالش کشت این محصول مهم برشمرد و اظهار کرد: برداشت دستی محصول پنبه زمان‌بر و هزینه‌بر بوده و کیفیت وش برداشت شده با کمباین نیز بسیار بیشتر از برداشت سنتی و دستی است.

آقایی اضافه کرد: پنبه به عنوان یک گیاه صنعتی که طلای سفید هم نامیده شده، در طیف وسیعی از بخش‌های اقتصادی مورد استفاده قرار می‌گیرد و این محصول به علت ایجاد پنج شغل جانبی به ازای هر یک شغل در بخش کشت، دارای اهمیت فراوانی در بخش اشتغال و اقتصاد است.



برداشت وش پنبه در اراضی زراعی دشت مغان در شمال استان اردبیل با مساعد شدن هوا و شکوفه زدن غنچه‌های این محصول آغاز شده و همزمان، عملیات خرید توسط ۱۲ کارخانه پنبه پاک‌کنی منطقه آغاز شده است.

به گزارش ایرنا، کشت پنبه در شهرستان پارس آباد، بيله سوار و اصلاندوز در منطقه مغان استان اردبیل به علت مساعد بودن شرایط اقلیمی و آب کافی از سال‌های دور رواج دارد و در سال‌های اخیر نیز کشت این محصول رونق گرفته است.

محصول پنبه در ۹ هزار هکتار از اراضی زراعی سه شهرستان مغان در شمال استان اردبیل کشت شده و پیش‌بینی می‌شود که در سال جاری ۴۵ هزار تن وش پنبه از این مزارع برداشت شود.

کشت پنبه در منطقه مغان از اواخر فروردین ماه آغاز شده بود ولی کشت گسترده این محصول پس از برداشت محصول دانه روغنی کلزا و سیر از مزارع شمال استان در خرداد ماه انجام شد و بر اساس روال هر ساله، برداشت این محصول در اواخر مهر ماه آغاز می‌شود. شواهد نشان می‌دهد که سطح زیر کشت پنبه در استان اردبیل به علت قیمت پایین وش پنبه و هزینه‌بر بودن تولید این محصول، در سال جاری به حدود ۵۰ درصد سطح زیر کشت سه سال پیش کاهش کرده است.

معاون بهبود تولیدات گیاهی سازمان جهاد کشاورزی شهرستان استان اردبیل اعلام کرد: امسال ارقام «مای» و «لیدر» محصول پنبه کشت شده و بذر مورد نیاز کشاورزان نیز توسط اداره جهاد کشاورزی و تعاون روستایی تامین شده است.

غفور آقایی افزود: منطقه مغان استعداد ویژه‌ای در بخش کشت و تولید انواع محصولات کشاورزی دارد و کشت پنبه به عنوان یکی از محصولات مهم و مورد توجه وزارت جهاد کشاورزی که در سال‌های اخیر در این منطقه دوباره رونق گرفته بود، طی سه سال گذشته دچار چالش شده و به مرور کاهش پیدا کرده است.

وی با اشاره به افزایش عملکرد مزارع پنبه مغان از میانگین چهار تن در هر هکتار به پنج تا ۶.۵ تن در هر هکتار اضافه کرد: سال گذشته ۱۳ هزار و ۲۰۰ هکتار از اراضی شمال استان اردبیل به کشت پنبه اختصاص یافته بود که از این اراضی بالغ بر ۴۸ هزار تن وش پنبه،



شرایط پذیرش اوراق گام بابت پیش پرداخت تخصیص ارز واردات را ابلاغ کرد

بانک مرکزی در بخشنامه‌ای ترتیبات اجرایی مرتبط با «آیین نامه اجرایی پذیرش اوراق گام» بابت پیش پرداخت تخصیص ارز واردات را به شبکه بانکی ابلاغ کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، بخشنامه شماره ۱۶۳۳۴/۰۳ مورخ ۱۵ مهر ماه ۱۴۰۳ این بانک به شرح زیر است:

۱- در صورت درخواست دارنده اوراق گام (متقاضی دوم و بعد از آن)، بانک موظف است اوراق گام را به جای سپرده ربالی تخصیص ارز، حداقل به میزان ۲۰ درصد از میزان مقرر در بخشنامه شماره ۰۲/۲۱۴۱۱۵ مورخ ۰۹/۰۵/۱۴۰۲/۰۳ از تصویب نامه شماره ۲۲۸۹۲۶/ت/۲۲۸۹۲۶ مورخ ۱۳/۱۲/۱۴۰۲ هیئت وزیران (موضوع آیین نامه اجرایی پذیرش اوراق گواهی اعتبار مولد (گام) در دستگاه‌های اجرایی) ضمن الزام به رعایت سایر ضوابط و مقررات، موارد ذیل جهت اجراء ابلاغ می‌شود:

۲- اوراق گام مسدودشده در زمان انتقال، باید دارای مدت زمان تا سررسید سه ماه یا کمتر از آن و تا انتهای بهمن سال مالی پذیرش اوراق باشد.

۳- دارنده اوراق گام مسدودشده جهت سپرده تخصیص ارز، مجاز به انتقال اوراق گام مزبور در زنجیره تولید و توزیع (انتقال به بازار سرمایه درخصوص اوراق قابل انتقال به بازار سرمایه و خرید دین در شبکه بانکی کشور درخصوص اوراق غیرقابل انتقال به بازار سرمایه) نیست.

۳- اوراق گام مسدودشده جهت سپرده تخصیص ارز، مجاز به انتقال اوراق گام مزبور در زنجیره تولید و توزیع (انتقال به بازار سرمایه و خرید دین در شبکه بانکی کشور درخصوص اوراق غیرقابل انتقال به بازار سرمایه) نیست.

۴- ثبت مسدودی اوراق گام برای اوراق غیرقابل انتقال به بازار سرمایه و اوراق قابل انتقال به بازار سرمایه که تا تاریخ مسدودی به بازار سرمایه منتقل نشده است، طبق سازوکار سامانه صدور و مدیریت اوراق گام در بازار پول انجام می‌شود.

۴- در صورت درخواست دارنده اوراق گام (متقاضی دوم و بعد از آن)، بانک موظف است اوراق گام را به جای سپرده ربالی تخصیص ارز، حداقل به میزان ۲۰ درصد از میزان مقرر در بخشنامه شماره ۰۲/۲۱۴۱۱۵ مورخ ۰۹/۰۵/۱۴۰۲ این بانک و وفق ضوابط مقرر در تصویب نامه مورد اشاره پذیرش و مسدود کند.

۵- مسدودکردن اوراق گام برای اوراق قابل انتقال به بازار سرمایه که به بازار سرمایه منتقل شده است طبق سازوکار بازار سرمایه و انجام فرآیندهای مربوط در شرکت سپرده‌گذاری مرکزی و تسویه وجوه انجام می‌شود.

۵- تبصره ۱- بانک عامل مجاز به مسدودی اوراق گام صادرشده توسط خود نیست.

۶- در صورت تخصیص ارز (تأیید گواهی ثبت آماری) قبل از سررسید اوراق گام مسدودشده، متقاضی تخصیص ارز موظف است ضمن درخواست رفع مسدودی اوراق گام، ظرف سه روز بانکی نسبت به تکمیل وجه جهت تأمین ارز اقدام کند.

۵- تبصره ۲- بانک عامل می‌تواند بنا بر تشخیص خود، تا میزان ۵۰ درصد از میزان مقرر در بخشنامه شماره ۰۲/۲۱۴۱۱۵ مورخ ۰۹/۰۵/۱۴۰۲ این بانک و وفق ضوابط مقرر در تصویب نامه مورد اشاره پذیرش و مسدود کند.

۷- در صورت تخصیص ارز بعد از سررسید اوراق گام مسدودشده، بانک عامل موظف است ضمن رفع مسدودی اوراق گام نسبت به دریافت سپرده ربالی تخصیص ارز وفق بخشنامه شماره ۰۲/۲۱۴۱۱۵ مورخ ۰۹/۰۵/۱۴۰۲ یا دریافت اوراق گام جایگزین با سررسید جدید وفق مفاد این ضوابط اقدام کند.

۵- تبصره ۳- بانک عامل می‌تواند بنا بر تشخیص خود، تا میزان ۵۰ درصد از میزان مقرر در بخشنامه شماره ۰۲/۲۱۴۱۱۵ مورخ ۰۹/۰۵/۱۴۰۲ این بانک و وفق ضوابط مقرر در تصویب نامه مورد اشاره پذیرش و مسدود کند.

۸- در صورت ابطال، انقضای گواهی ثبت آماری یا عدم تخصیص ارز، لازم است آن بانک با دریافت درخواست متقاضی تخصیص ارز مبنی بر انصراف از درخواست تخصیص ارز نسبت به آزادسازی اوراق گام مسدودشده ظرف سه روز بانکی از طریق سامانه صدور و مدیریت اوراق گام در بازار پول (برای اوراق منتقل نشده به بازار سرمایه و اوراق غیرقابل انتقال به بازار سرمایه) یا شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (برای اوراق منتقل شده به بازار سرمایه) اقدام کند. مقتضی است مراتب را به کلیه واحدهای ذی‌ربط ابلاغ و برحسن اجرای آن نیز نظارت کنند. شود.





گزارش گمرک ایران در خصوص مبادلات تجاری انواع پارچه در نیم سال اول ۱۴۰۳

بر اساس این گزارش در ۶ ماهه نخست سال ۱۴۰۳ عمده پارچه‌های صادر شده به مقصد کشور عراق بوده است، به طوری که بالغ بر ۳۳ درصد از وزن و ۴۲ از ارزش این کالاها را کشور عراق به خود اختصاص داده است. پس از آن جمهوری آذربایجان و افغانستان به ترتیب با اختصاص ۲۰ و ۱۲ درصد از کل ارزش صادرات پارچه در رتبه‌های دوم و سوم قرار دارند.

همچنین در حوزه واردات، امارات متحده عربی با اختصاص ۶۰ درصد از وزن و ۶۱ درصد از ارزش واردات پارچه عمده‌ترین کشور طرف معامله جهت واردات پارچه به کشورمان بوده است و پس از آن کشور چین با سهم ۲۴ درصد و ترکیه با ۱۱ درصد از ارزش در رتبه‌های بعدی قرار دارند.

گمرک ایران گزارشی از واردات و صادرات انواع پارچه در ۶ ماهه نخست سال ۱۴۰۳ را منتشر کرد.

به گزارش روابط عمومی گمرک ایران، در شش ماهه نخست سال ۱۴۰۳ میزان صادرات انواع پارچه رقمی در حدود ۹ هزار و ۵۰۰ تن و به ارزش ۲۳ میلیون و ۵۰۰ هزار دلار بود که از نظر وزنی ۸ درصد و از لحاظ ارزش ۷ درصد در مقایسه با مدت مشابه سال قبل رشد نشان می‌دهد.

همچنین میزان واردات انواع پارچه نیز در شش ماهه سال ۱۴۰۳ با افزایش ۱۸ درصدی در وزن و ۲۶ درصدی در ارزش نسبت به مدت مشابه سال قبل به رقم ۸۶ هزار و ۸۰۰ تن به ارزش ۴۵۱ میلیون و ۶۰۰ هزار دلار رسیده است.

معاون وزیر صمت: با کلیت سامانه نیما مخالفم



کنترل کنند به جای اینکه در انتهای فرایند نظارت پسینی داشته باشند، نظارت را باید در داخل فرایند انجام دهند. بازگشت ارز وظیفه صادرکننده است اما نباید در فرآیند صادرات انجام شود تا کار صادرات را مختل کند. رییس سازمان توسعه تجارت تصریح کرد: روش کنونی دریافت ارز حاصل از صادرات تأثیری در میزان رفع تعهدات ارزی نداشته است و میزان ایفای تعهدات ارزی همان ۸۰ درصدی است که پیش از این محدودیت‌ها بود.

وی خاطرنشان کرد: تعیین سقف برای صادرات و واردات باعث محدودیت تجارت و ناترازی تجاری سال گذشته شده است و من تا جایی که بتوانم برای رفع این محدودیت‌ها می‌جنگم زیرا نظارت باید از جنس پسینی باشد.

دهقان دهنوی تأکید کرد: ما احتیاج به سرمایه‌گذاری داریم و کار بلندمدت ما سرمایه‌گذاری برای تولید رقابت‌پذیر برای توسعه صادرات است و سرمایه‌گذاری را کسی انجام نمی‌دهد مگر بخش خصوصی.



رییس سازمان توسعه تجارت گفت: با کلیت سیستم نیما مخالفم و در تلاشم هم صادرکنندگان و هم واردکنندگان از این سیستم خارج شوند و تلاشی برای تامین ارز بازرگانان از این سامانه نمی‌کنم. به گزارش ایلنا، **محمدعلی دهقان دهنوی**، در بخشی از گفت‌وگوهای خود با بازرگانان بخش خصوصی در اتاق بازرگانی تهران و پس از شنیدن دغدغه‌های حرفه‌ای آنها گفت: از بخش خصوصی می‌خواهم که صادق باشند، من در جاهایی می‌توانم کارهایی را انجام دهم و در جاهایی دیگر انجام امور در اختیار من نیست و حتی در جاهایی ممکن است با نظرات بخش خصوصی مخالف باشم. به طور مثال با کلیت سیستم نیما مخالفم و در تلاشم هم صادرکنندگان و هم واردکنندگان از این سیستم خارج شوند و تلاشی برای تامین ارز بازرگانان از این سامانه نمی‌کنم.

وی درباره الزام صادرکنندگان به بازگشت ارز در سامانه نیما اظهار کرد: اعتقاد من این است که کنترل‌ها و محدودیت‌های مربوط به بازگشت ارز اشتباه است و در تجارت کسانی که می‌خواهند



تاکید بر احیای مجموعه نساجی فخر ایران در نظرآباد

عبداللهی با اشاره به سلسله نشست‌هایی که برای احیا و توسعه مجموعه نساجی فخر ایران برگزار شده است، افزود: با توجه به این امر کارگروه ویژه‌ای با عنوان راه اندازی شهرک صنعتی و احیای فخر ایران تشکیل خواهد شد.

وی گفت: این کارگروه هر هفته تشکیل جلسه خواهد داد و نتایج آن هر ماه مورد بررسی قرار می‌گیرد.

شرکت ریسندهی و بافندگی فخر ایران یا کارخانه نمازی در سال ۱۳۳۳ در شهرستان نظر آباد از توابع استان البرز تاسیس شد

استاندار البرز بر احیای مجموعه نساجی فخر ایران در نظرآباد تاکید کرد

مجتبی عبداللهی در نشست رسیدگی به مشکلات مجموعه تولیدی فخر ایران (اتکا) وابسته به نیروهای مسلح افزود: این مجموعه یکی از قطب‌های مهم نساجی کشور محسوب می‌شود که بخش بزرگی از نیاز داخلی را تامین می‌کند.

وی ادامه داد: بر این اساس با احیای آن می‌توان بخش بزرگی از نیاز کشور را تامین و از واردات انواع پارچه جلوگیری کرد.

وصول ۵۱۲ همت مالیات در نیمه نخست امسال

بالغ بر ۱۰۰ هزار میلیارد تومان و مالیات بر ثروت در حدود ۱۱ هزار میلیارد تومان) است.

همچنین در شش ماهه اول امسال، بیش از ۱۵۲ هزار میلیارد تومان (معادل ۳۰ درصد) از محل مالیات بر کالاهای و خدمات وصول شده است.

گفتنی است سهم مالیات مشاغل هفت درصد از کل وصولی در حدود ۳۴ هزار میلیارد تومان و سهم مالیات کارکنان بخش خصوصی و عمومی ۱۲ درصد از کل وصولی، رقمی در حدود ۶۰ هزار میلیارد تومان است.

آخرین گزارش سازمان امور مالیاتی کشور نشان می‌دهد در شش ماهه ابتدایی امسال بیش از ۵۱۲ هزار میلیارد تومان مالیات وصول شده است.

به گزارش ایرنا از سازمان امور مالیاتی ایران، در شش ماهه امسال، ۵۱۲ هزار و ۶۵۹ میلیارد تومان درآمد مالیاتی وصول شده است که رشد ۴۹ درصدی نسبت به مدت مشابه پارسال را نشان می‌دهد. از مجموع درآمدهای مالیاتی امسال، بیش از ۳۶۰ هزار میلیارد تومان (معادل ۷۰ درصد) از محل مالیات‌های مستقیم (شامل مالیات بر اشخاص حقوقی بیش از ۲۴۷ هزار میلیارد تومان، مالیات بر درآمدها

ماشین‌آلات جدید کارخانه پلی‌اکریل اصفهان به بهره‌برداری رسید

«یارن» این شرکت در گذشته بزرگترین ضایعات مواد، انرژی و آسیب‌های نیروی انسانی را برای شرکت پلی‌اکریل داشت که با اجرای این پروژه، این آسیب‌ها به حداقل ممکن کاهش پیدا کرده است.

وی با بیان اینکه برغم اینکه بسیاری از شرکت‌های خارجی می‌خواستند این پروژه را با ۱۰ برابر هزینه کنونی اجرا کنند، ادامه داد: با همت و تلاش شبانه‌روزی کارکنان این شرکت موفق شدیم این پروژه را با یک دهم هزینه پیشنهادهای خارجی به اتمام برسانیم. مدیر کارخانه شرکت پلی‌اکریل با اشاره به نتایج تولیدی آزمایشی این شرکت خاطر نشان کرد: آثار کمی و کیفی تولید با اجرای موفق این پروژه بشدت بهبود پیدا کرده است و قابل مقایسه با سال‌های گذشته نیست.

وی اضافه کرد: کارخانه پلی‌اکریل استر متشکل از ۲ کارخانه «استیل» با ظرفیت ۳۶ هزار تن در سال، الیاف کوتاه شبیه پنبه تولید می‌کند و کارخانه «یارن» با ظرفیت ۲۴ هزار تن در سال، تولیدکننده نخ یا فلامنت پیوسته پلی‌اکریل است.



ماشین‌آلات جدید تولید نخ کارخانه پلی‌اکریل اصفهان با سرمایه‌گذاری یک میلیون دلار به بهره‌برداری رسید. به گزارش ایسنا، مدیر کارخانه شرکت پلی‌اکریل ایران در آیین افتتاح این ماشین‌آلات در پلی‌اکریل اصفهان گفت: این پروژه در ۲ مرحله تعریف شده که مرحله نخست شامل تعویض ۲ ماشین ریسندهی با حدود ۳۴ دستگاه «وایندر» و مرحله دوم ۲ ماشین ریسندهی با ۳۴ دستگاه «وایندر» است.

سعید سعیدبخش با اشاره اجرای مرحله نخست پروژه افزود: کارخانه



بومی سازی فناوری تصفیه پساب پشم شویی توسط یک شرکت دانش بنیان

وی افزود: محصولی که برای آن نشان دانش بنیان را اخذ کرده ایم، «لانولین» است. از لانولین استخراج شده مجدداً در فرآیند تصفیه مشتق دیگری به نام «موم لانولین» می گیریم. لانولین در صنایع آرایشی بهداشتی، دارویی، نظامی، نفت، معادن و نساجی پر کاربرد است. مدیرعامل این شرکت دانش بنیان در خصوص کاربرد لانولین اضافه کرد: در صنایع غذایی برای لبنیاتی که غنی شده با دی / ۳ باشند استفاده می شود.

در صنایع دارویی در چسب و نخ های بخیه، کرم های ترمیم کننده بافت بدن و شیاف به عنوان روان کننده کاربرد دارد. همچنین، در صنایع آرایشی بهداشتی به عنوان مواد اولیه پنکیک، مرطوب کننده دست و صورت، رژلب بالم لب لوسیون، شامپو و غیره به کار می رود. در صنایع نفت برای سکوهای نفتی در جزایر و آبها به علت پوسیدگی شدید از لانولین استفاده می کنند.

وی ادامه داد: ما هم لانولین آب گریز و هم لانولین آب دوست را از پساب پشم شویی استخراج می کنیم. این دو ماده در یک ماده به اسم لانولین خام قرار گرفتند.

به گفته او، دانش فنی استخراج و تصفیه لانولین تنها در اختیار شش کشور جهان اعم از استرالیا، نیوزیلند، هند، چین، آمریکا و اسپانیا بود که مجموعه این شرکت دانش بنیان به عنوان هفتمین مجموعه تولیدی به این دانش فنی دست یافته است.



یک شرکت دانش بنیان، فناوری تصفیه پساب پشم شویی و تولید محصولات با ارزش افزوده مانند لانولین را بومی سازی کرده است که منجر به کاهش وابستگی کشور به واردات، ایجاد ارزش افزوده بالا، ایجاد اشتغال، کاهش آلودگی محیط زیست و توسعه صادرات شده است.

به گزارش معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری، کیانوش نمایان، مدیر عامل این شرکت گفت: با توجه به اینکه کارخانه های پشم شویی روزانه به طور میانگین ۱۲۰ هزار لیتر از آب های زیرزمینی برای شست و شوی پشم استفاده می کنند، در مجموعه ما پساب پشم شویی کاملاً تصفیه و برای استفاده مجدد در کارخانه به کار گرفته می شود.

واحد جدید تولیدی تکمیل زنجیره نخ و نساجی چهارمحال و بختیاری راه اندازی شد



و بختیاری زمینه اشتغال مستقیم ۲۰ نفر فراهم شده است.

رییس اداره صنایع غیرفلزی اداره کل صنعت، معدن و تجارت چهارمحال و بختیاری با اشاره به صادراتی بودن نخ های پلی استری تولیدی در استان اظهار داشت: تولید الیاف پلی استر در تمامی فصل های سال گذشته نسبت به مدت مشابه سال قبل از آن روند افزایشی داشته است. عباس پور تاکید کرد: الیاف پلی استر در دسته الیاف مصنوعی قرار دارد و نخ تهیه شده از آن به عنوان یک محصول اصلی در گروه پلی استر ۴۰ درصد از تولید جهانی پلی استر را تشکیل می دهد و این نخ در صنعت نساجی کاربرد بسیاری دارد.

رییس اداره صنایع غیرفلزی اداره کل صنعت، معدن و تجارت چهارمحال و بختیاری گفت: چهارمین واحد تولیدی فیلامنت پلی استر در راستای تکمیل زنجیره نخ و نساجی استان تکمیل شد.

به گزارش روابط عمومی اداره کل صنعت، معدن و تجارت چهارمحال و بختیاری، مهدی عباس پور تاکید کرد: چهارمین واحد صنعتی تولید نخ پلی استر تکسچر و نخ فیلامنتی پلی استر نیمه آرایش یافته با ۵۰۰ میلیارد ریال سرمایه گذاری بخش خصوصی وارد چرخه تولید و بازار شد.

وی افزود: این واحد صنعتی با ظرفیت تولید سالانه ۹۰۰ تن نخ در منطقه سفیددشت فعال شده و محصولات خود را وارد بازار مصرف کرده است.

عباس پور تصریح کرد: هم اکنون با تکمیل این واحد صنعتی سالانه ۷۰ هزار تن نخ پلی استر از چهارمحال و بختیاری وارد بازار مصرف می شود که برابر ۴۰ درصد مصرف کشور است.

وی یادآور شد: با تکمیل چهارمین واحد صنعتی تولید نخ در چهارمحال

تغییرات شرکت های نساجی

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

مستضعفان انقلاب اسلامی به نمایندگی رضا یادگاری به سمت رئیس هیئت مدیره تعیین شدند.

شرکت نساجی وال (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۱۵، ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به تاریخ ۱۴۰۱/۱۲/۲۹ مورد تصویب قرار گرفت. احسان رفیعی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، رضا رفیعی به سمت رئیس هیئت مدیره، سولماز مراد پور به سمت بازرس علی البدل و موسسه تدبیر ارقام اسپادانا به سمت بازرس اصلی انتخاب شدند.

شرکت نساجی الماس مشکات (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۲۳، جواد رضا محمدرلو به سمت بازرس علی البدل و اسماعیل محمدی به سمت بازرس اصلی انتخاب شدند. سرمایه شرکت از مبلغ ۱۷۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۲۷۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت صنایع نساجی فیروز تاب (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۲۸، عبدالله کوهکن به سمت رئیس هیئت مدیره، حامد محمودخانی به سمت مدیرعامل و عباس زارعی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

شرکت نساجی الماس ریس آریا (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۰۶، ماده ۱۰ اساسنامه به این شرح اصلاح گردید: «صاحبان سهام حق انتقال سهام خود را ندارند مگر با موافقت هیئت مدیره نقل و انتقال سهام با نام باید در دفتر ثبت سهام شرکت به ثبت برسد و انتقال دهنده و انتقال گیرنده با نمایندگان قانونی آنها باید در دفتر مرکزی شرکت حاضر شده نقل و انتقال را گواهی نمایند.»

شرکت صنایع نساجی بوستان یادگار (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۲/۰۴/۲۰، احسان پورحسینی به سمت بازرس اصلی و علی محمد امیدوار به سمت بازرس علی البدل مالی انتخاب شدند. روزنامه کثیرالانتشار پیمان یزد جهت نشر آگهی های شرکت تعیین شد و صورت های مالی منتهی به سال ۱۴۰۲ به تصویب رسید.

شرکت صنایع نساجی شید ریس پاریسیان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۱۶، رسول سلیمانی به سمت بازرس علی البدل، حمیده نجفی به سمت بازرس اصلی، محمود سلیمانی به سمت مدیرعامل، صدیقه سلیمانی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و نعیمه السادات موسوی به سمت رئیس هیئت مدیره تعیین شدند.

شرکت نساجی صدرا ریس کاشان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۰۶، عباس ساکنی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، سعیده عظیم زاده به سمت رئیس هیئت مدیره، موسسه حسابرسی تلفیق نگار به سمت بازرس اصلی و خدیجه اصغری به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت نساجی حجاب شهرکرد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۲۲، شرکت سیاحتی و مراکز تفریحی پاریسیان به نمایندگی علیرضا قیامتیون به سمت مدیرعامل و نایب رئیس هیئت مدیره و بنیاد

مجمع صنایع نساجی نگین رز سپاهان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۰۸، محل شرکت به تهران، خیابان شهید محمدحسین علی اکبری، خیابان شهید محمد صحاف زاده، پلاک ۲۲، طبقه ۱ انتقال یافت.

شرکت تعاونی صنایع نساجی آیین رز کویر

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۲/۱۲، نوع شرکت از تعاونی به سهامی خاص تبدیل شد.

کارخانجات نساجی نگین نقشین یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۳/۰۴/۲۱، موسسه حسابرسی و خدمات مالی البرز پندار به سمت بازرس اصلی و احمد جمالی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه پیمان یزد جهت نشر آگهی های شرکت انتخاب شد. صورت های مالی منتهی به سال ۱۴۰۲ به تصویب رسید.

شرکت نساجی فراهان پارس (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۲۲، حسین شجاعی به سمت مدیرعامل، سجاد شجاعی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، محمدمهدی دهقانی به سمت رئیس هیئت مدیره، معصومه علی عباسی زاده به سمت بازرس اصلی و حمید نعمت زاده به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

موضوع فعالیت شرکت به این شرح می باشد: «خرید، فروش، توزیع، تولید و بسته بندی کلیه کالاها و محصولات نساجی شامل الیاف، نخ، پارچه پیراهنی، پارچه رومبلی و پرده ای و پوشاک، تولید انواع الیاف مصنوعی و تکسچرایزینگ، رنگرزی، چاپ و تکمیل کالای نساجی، تامین، تجهیز، نصب و اجرای کلیه قطعات و تجهیزات و تاسیسات و ماشین آلات کارخانجات نساجی، پلیمر و دیگر صنایع وابسته، خدمات فنی و مهندسی صنایع نساجی و چرم و پوشاک، تحقیق و پژوهش پیرامون استفاده از فناوری های نو به ویژه نانو تکنولوژی در صنایع نساجی و صنایع وابسته، تولید و استفاده از ترکیبات نانو در صنایع نساجی، توسعه بازار و بازاریابی محصولات نساجی و پوشاک در بازارهای داخلی و غیر هرمی و غیر شبکه ای.»

شرکت صنایع نساجی حسنا بافت دیبا یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۲/۰۹/۱۵، سیدامیر موسوی نیا به سمت رئیس هیئت مدیره، سیدمحمد موسوی نیا به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، سیدمحسن موسوی نیا به سمت مدیرعامل، ناهید قانع به سمت بازرس اصلی و محدثه حاجی اسماعیلی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

کارخانجات نساجی پردیس یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۹/۱۰/۰۱، مرکز اصلی شرکت به یزد، مهریز، شهرک صنعتی، خیابان اطلسی انتقال یافت.

شرکت صنایع نساجی پرنیان بافت دهق (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۲۰ اختیارات هیئت مدیره به این شرح به مدیر عامل تفویض گردید: کلیه اختیارات مربوط به اقامه هر گونه دعوی و دفاع از هر گونه دعوی یا تسلیم به دعوی به انصراف از آن اعم از حقوقی و کیفری با داشتن تمام اختیارات مراجعه به امر دادرسی از حق پژوهش، فرجام مصالحه، تعیین و کیل، سازش ادعای جعل نسبت به سند طرف و استرداد سند تعیین داور با یا بدون اختیار صبح و بطور کلی استفاده از

الهام رجائی به سمت بازرس اصلی و شیوا رجائی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی های شرکت تعیین گردید.

:: شرکت امین اتصال (با مسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۱۵، سرمایه شرکت از مبلغ ۳۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال به ۲۸.۵۰۰.۰۰۰ ریال کاهش یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید. موضوع فعالیت شرکت به شرح ذیل تغییر یافت و ماده مربوطه در اساسنامه اصلاح گردید.

:: شرکت نساجی امین کاشان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۳۰، سرمایه شرکت از مبلغ ۲۳۱ میلیارد و ۱۴۰ میلیون ریال به مبلغ ۴۰۹ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال افزایش یافت. حسین نصیریپور به سمت بازرس اصلی و مهدی شاه بابازاده به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه رویداد امروز جهت نشر آگهی های شرکت تعیین گردید.

:: شرکت نساجی تندیس کاشان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۲۲، موسسه حسابرسی و خدمات مدیریت سامان پندار به سمت بازرس اصلی و موسسه حسابرسی ابان حساب به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه رسالت جهت نشر آگهی های شرکت تعیین گردید. ترازنامه و حساب سود و زیان مالی ۱۴۰۲ شرکت به تصویب رسید.

:: شرکت نساجی نیک باف گلپا (با مسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۳/۱۹، عباس صلواتی به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل و حمیدرضا صلواتی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند. سرمایه شرکت از ۱۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال به ۱۲.۰۰۰.۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت نساجی گوهر چاپ کویر یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۲/۱۱/۲۸، موسسه حسابرسی و خدمات مدیریت تدبیر محاسب آریا به سمت بازرس اصلی و میلاد مشکوه به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه پیمان یزد جهت نشر آگهی های شرکت انتخاب شد. صورت های مالی منتهی به سال ۱۴۰۱ به تصویب رسید.

:: شرکت صنایع نساجی ایرانیان مهر سپاهان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۱۰، اکبر اشراقی به سمت رئیس هیئت مدیره، داود اشراقی به سمت مدیرعامل، حبیب اشراقی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

:: شرکت نساجی ثمین بافت بهرخ (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۰۷، سرمایه شرکت از مبلغ ۲۰.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال به مبلغ ۴۰.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت تولیدی البسه سازان پارس (با مسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۱۸، موضوع فعالیت شرکت به این شرح است: «خرید و فروش و تولید انواع پوشاک نساجی، تهیه، تولید، پخش، توزیع و خرید، فروش، صادرات و واردات جزئی و کلی انواع پارچه و محصولات نساجی، پوشاک و البسه، نصب و تجهیز و راهاندازی و مدیریت انواع خطوط تولید کارخانجات تولیدی نساجی و پوشاک اعم از اتوماتیک و صنعتی و دستی.»

کلیه حقوق و اجرای کلیه تکالیف ناشیه از قانون داوری تعیین و کیل برای دادرسی و غیره با یا بدون حق و توکیل و وکیل در توکیل ولو کرارا تعیین مصدق و کارشناس اقرار خواه در ماهیت دعوی و خواه به امری که کاملاً قاطع دعوی باشد دعوی خسارت استرداد دعوی جلب شخص ثالث و دفاع از دعوی ثالث اقدام به دعوی متقابل و دفاع از آن تأمین مدعی به تقاضای توقیف اشخاص و اموال از دادگاههای اعطای مهلت برای پرداخت مطالبات شرکت درخواست صدور برگ اجرائی و تعقیب عملیات اجرائی و اخذ محکوم به چه در دادگاه و چه در ادارات و دوائر ثبت اسناد.»

:: شرکت صنایع نساجی کویر مهاباد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۲۸، عادل زارعی به سمت رئیس هیئت مدیره، نادر زارعی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، میلاد زارعی به سمت مدیرعامل، مهناز حاجی آقابرگی به سمت بازرس اصلی و فاطمه شلیلیان به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت نساجی نیکان صنعت بابکان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۳/۰۴/۳۰، علیرضا زاکری زاده به سمت بازرس علی البدل و ناصر اسدی به سمت بازرس اصلی انتخاب شدند. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ مورد تصویب قرار گرفت.

:: شرکت بازرگانی بافت دوخت اندیشه مهر (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۱۰، موضوع فعالیت شرکت به این شرح می باشد: «مطالعه، مشاوره، طراحی، تولید، خدمات و ارائه کلیه امور در زمینه پارچه و پوشاک.»

:: شرکت نساجی آفرین اردکان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۰۸، سید امیر حمزه موسوی به سمت رئیس هیئت مدیره، سعیدعلی میرجعفری به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، محمدعلی افخمی به سمت مدیرعامل، موسسه حسابرسی و خدمات مدیریت رایمند امین به سمت بازرس اصلی و سعید عابدی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. صورت های مالی منتهی به سال ۱۴۰۲ به تصویب رسید.

:: شرکت نساجی صدرا ریس کاشان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۰، موسسه حسابرسی تلفیق نگار به سمت بازرس اصلی و خدیجه اصغری به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

:: شرکت نساجی سیمینه باف یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۱۵، سرمایه شرکت از مبلغ ۸۰.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۶۰.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت نساجی مهیار اردهال طلایی (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۳/۰۲/۲۰، علیرضا صمدی به سمت بازرس اصلی و الهام دهقانی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. سرمایه شرکت از مبلغ ۱۸۰.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۱۸۲.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال افزایش یافت.

:: شرکت نساجی نساجکار اصفهان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۲۱، شاهین رجائی به سمت مدیرعامل، مصطفی رجائی به سمت رئیس هیئت مدیره، زهرا خادم به سمت نایب رئیس هیئت مدیره،

کارخانجات نساجی طره یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۴/۲۷، فاطمه عبداللهی به سمت بازرس علی البدل و ابوالفضل باقری به سمت بازرس اصلی انتخاب شدند. سرمایه شرکت از مبلغ ۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۶۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال افزایش یافت

شرکت صنایع نساجی نگین البرز کاشان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۱۳، جواد صباغیان به سمت رئیس هیئت مدیره، بتول شریفی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و محمدرضا صباغیان به سمت مدیرعامل انتخاب شدند.

شرکت نساجی دیبا ريسان آران (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۵، تدبیر ارقام اسپادانا به سمت بازرس اصلی و عباس بهادری به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت صنایع نساجی ماندگار (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۴/۰۶، سکینه مؤذنی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، محمد رضا گل احمد به سمت مدیرعامل، مرضیه فقیه امامی به سمت رئیس هیئت مدیره، موسسه حسابرسی اطمینان فرد به سمت بازرس اصلی و زهرا بهارلو به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی‌های شرکت تعیین گردید.

شرکت نساجی نگین البرز آران (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۵، موسسه تدبیر ارقام اسپادانا به سمت بازرس اصلی و عباس بهادری به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت صنایع نساجی نگین رادمان کاشان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۲/۱۲/۲۶، موسسه حسابرسی تلفیق نگار به سمت بازرس اصلی و میثم قدیمی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت ریسندگی الماس نخ سپاهان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۱۰، فاطمه رضائی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، مصطفی حیدرزاده به سمت رئیس هیئت مدیره و روح اله حیدرزاده به سمت مدیرعامل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی‌های شرکت تعیین گردید.

شرکت توسعه فناوری زیرساخت تار و پود منطقه آزاد انزلی (سهامی خاص)

طبق صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۱۸، موضوع فعالیت شرکت به این شرح است: «تولید انواع البسه زنانه، مردانه، بچگانه، نوزاد با پارچه‌های نساجی و تریکو و کشفافت، ریسندگی و بافندگی و تولید انواع پارچه اعم از تریکو و نساجی، تکمیل و شستشوی پارچه، اخذ مجوز نشر مجله مرتبط با موضوعات شرکت و چاپ آن.»

شرکت ریسندگی مهر کاوه پاسارگاد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۱۰، زهرا عرب به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، زوفا معینی به سمت مدیرعامل، حسن صالحی به سمت بازرس اصلی و علیرضا دهقانی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا برای چاپ آگهی‌های شرکت تعیین گردید.

شرکت ریسندگی نخ لاله نقش جهان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۱۹، محمدرضا خرازی به سمت بازرس علی البدل و اکبر سپاهانی نژاد به سمت بازرس اصلی انتخاب شدند. تراز و صورت‌های مالی ۱۴۰۲ به تصویب رسید.

شرکت نوین ایده پردازان بیست بافت (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۳/۰۱، موضوع فعالیت شرکت به این شرح است: «طراحی، مشاوره فنی، نظارت فنی، اجرا، خرید، فروش، تولید، صادرات و واردات انواع قطعات و ملزومات یدکی و ماشین آلات صنعت نساجی و بافت و دوخت پوشاک، مونتاژ، ساخت و تکمیل اتوماسیون ماشین‌های نساجی و ریسندگی، بافندگی و دوخت پوشاک، طراحی، برشکاری، تولید، تکمیل، صادرات و واردات انواع پوشاک زنانه، مردانه، بچه گانه، تولید و برش و طراحی صادرات و واردات انواع بروشور راهنمای داخل لباس، خرید و فروش انواع قطعات و ماشین‌الات صنعتی، نساجی، ریسندگی، بافندگی و دوخت پوشاک به‌صورت اینترنتی، تلفنی و سفارشی، طراحی و ساخت و صادرات و واردات تجهیزات الکترونیکی مربوط به ماشین‌الات صنعتی، تولید واردات و صادرات انواع نخ و منسوجات، تولید و صادرات و واردات انواع کاغذ جهت مصارف نساجی.»

شرکت ریسندگی و بافندگی اکریلتاب (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۲۲، ترازنامه سال مالی منتهی به ۱۴۰۲/۱۲/۲۹ تصویب گردید.

شرکت ریسندگی و بافندگی مطهری (با مسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۲۹، حسن نیلوفرزاده به سمت رئیس هیئت مدیره، سیدمحمد غیوری به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، محمدمهدی قندهاری به سمت مدیرعامل، موسسه حسابرسی و خدمات مدیریت سامان پندار به سمت بازرس اصلی و وحید ذوقی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه اطلاعات جهت نشر آگهی‌های شرکت تعیین گردید. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال ۱۴۰۲ به تصویب مجمع رسید.

شرکت گل‌ریس ایرسا (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۲۰، نام شرکت از نساج گستران آینده ایساتیس به گل ریس ایرسا تغییر یافت. موضوع فعالیت شرکت به این شرح است: «توسعه و تولید صنعت نساجی اعم از ریسندگی و بافندگی و خرید و فروش و واردات ماشین‌الات صنعتی و لوازم یدکی به منظور تاسیس و بهره برداری کارخانجات نساجی و صادرات محصولات تولید شده، صادرات و واردات انواع البسه، نخ، ماشین‌الات نساجی و قطعات ماشین‌الات نساجی و خدمات پس از فروش، و ماشین‌الات مربوطه، واردات انواع تکنولوژی نساجی با محوریت دانش بنیان در زمینه نساجی.» همچنین در راستای اجرای ماده ۱۴۱ لایحه اصلاحی قانون تجارت سرمایه شرکت از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال به مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ ریال کاهش یافت.

شرکت ریسندگی و بافندگی نوباف ایران (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به‌طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۲۱، ترازنامه و حساب سود و زیان سال مالی منتهی به ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ به تصویب رسید لیلی قنجر به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، محمد ریسمانی به سمت رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل، علیرضا شعبانپور به سمت بازرس علی البدل و موسسه حسابرسی آگاه حساب به سمت بازرس اصلی انتخاب شدند. کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهد آور شرکت از قبیل چک، سفته، بروات، قراردادهای عقود اسلامی و همچنین کلیه نامه‌های عادی و اداری با امضای رئیس هیئت مدیره و مدیر عامل همراه با مهر شرکت معتبر می باشد.

شرکت ریسندگی و بافندگی قائم بافت جزه (سهامی عام)

عطف به آگهی تغییرات مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۰۸، وحید کبیری از هیئت مدیره شرکت خارج و عمادالدین کبیری به سمت عضو اصلی هیئت مدیره برای مدتی تصدی هیئت مدیره انتخاب شد. در سمت سایر اعضای هیئت مدیره و صاحبان امضا تغییری حاصل نگردید.

شرکت ریسندگی زمانی ایساتیس (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۱/۲۹، محمدجواد زمانی به سمت مدیرعامل، فاطمه زمانی به سمت رئیس هیئت مدیره، صدیقه ابوترابی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره انتخاب شدند.

شرکت ریسندگی و بافندگی کنف اصفهان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی مورخ ۱۴۰۳/۰۲/۲۹، عبدالله کوپانی به سمت بازرس اصلی و محمدسعید بصیری به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه نسل فردا جهت نشر آگهی های شرکت تعیین گردید. ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال ۱۴۰۲ مورد تصویب قرار گرفت.

شرکت ریسندگی بهار ریس اصفهان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۰۲ اختیارات هیئت مدیره به این شرح به مدیر عامل تفویض گردید: «کلیه اختیارات مربوط به اقامه هر گونه دعوی یا تسلیم به دعوی به انصراف از آن اعم از حقوقی و کیفری با داشتن تمام اختیارات مراجعه به امر دادرسی از حق پژوهش، فرجام مصالحه، تعیین و کیل، سازش ادعای جعل نسبت به سند طرف و استرداد سند تعیین داور با یا بدون اختیار صبح و بطور کلی استفاده از کلیه حقوق و اجرای کلیه تکالیف ناشیه از قانون داور تعیین و کیل برای دادرسی و غیره با یا بدون حق و توکیل و وکیل در توکیل ولو کراراً تعیین مصدق و کارشناس اقرار خواه در ماهیت دعوی و خواه به امری که کاملاً قاطع دعوی باشد دعوی خسارت استرداد دعوی جلب شخص ثالث و دفاع از دعوی ثالث اقدام به دعوی متقابل و دفاع از آن تأمین مدعی به تقاضای توقیف اشخاص و اموال از دادگاههای اعطای مهلت برای پرداخت مطالبات شرکت درخواست صدور برگ اجرائی و تعقیب عملیات اجرائی و اخذ محکوم به چه در دادگاه و چه در ادارات و دوائر ثبت اسناد.»

شرکت ریسندگی و بافندگی بافت کارنو (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۳/۳۱، عبدالله فرآورده به سمت رئیس هیئت مدیره، مهدی فرآورده به سمت مدیرعامل، محسن فرآورده به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، محمود پاکزی به سمت بازرس علی البدل و زهرا زرگر به سمت بازرس اصلی انتخاب شدند.

شرکت گلیم فرش فرزاد مشهد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۰۱، موضوع فعالیت شرکت به این شرح می باشد: «احداث کارخانجات و باز سازی دستگاه های ریسندگی و بافندگی، تولید انواع فرش ماشینی، موکت بافی و تکمیل مرتبط، پشستی بافی، گلیم بافی، گونی بافی و چمن مصنوعی و تکمیل مرتبط، واردات و صادرات کلیه محصولات نساجی، بازسازی انواع ماشین های ریسندگی و بافندگی، سیستم تکمیل، تولید الیاف، تولید نخ فلامنت پلی استر، چاپ روی فرش ماشینی و موکت، ریسندگی ذوب ریزی، ریسندگی پنبه و الیاف مصنوعی، ریسندگی اکریلیک، تابندگی نخ، تکسچره انواع نخ، لمینت پشت فرش و موکت.»

شرکت تولیدی و صنعتی پارچه حریر الوان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۳/۰۴/۲۳، موسسه حسابرسی و خدمات مالی همیار حساب به سمت بازرس اصلی و عارف فاضل کوهی به سمت بازرس علی البدل تا پایان سال مالی انتخاب شدند.

شرکت ریسندگی کویر پارس نخ یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۵/۲۰ سرمایه شرکت مبلغ ۲۴۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال منقسم به ۲۴۰۰۰ سهم ۱۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریالی بانام که تماماً پرداخت شده است.

شرکت ریسندگی و بافندگی اعتمادیه بوشهر (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۳/۰۴/۰۷، بهمن کمیلی زاده به سمت بازرس علی البدل و محمد رجائی به سمت بازرس اصلی انتخاب شدند ترازنامه و حساب سود و زیان شرکت منتهی به سال ۱۴۰۲ مورد تصویب قرار گرفت.

شرکت بافندگی تابان یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۳/۰۴/۱۳، موسسه حسابرسی کارآمد حساب ایرانیان به سمت بازرس علی البدل و موسسه حسابرسی ایساتیس محاسب کویر به سمت بازرس اصلی انتخاب شدند. روزنامه پیمان یزد جهت نشر آگهی های شرکت تعیین گردید. صورت های مالی سال ۱۴۰۲ مورد تصویب قرار گرفت.

شرکت سیمین الیاف یزد (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۰۳، محمد حسین فضائلی به سمت رئیس هیئت مدیره، علی اکبر توحیدی به سمت نایب رئیس هیئت مدیره و محمد سراج به سمت مدیر عامل انتخاب شدند.

شرکت الیاف گستر امین سپاهان (با مسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۲۱، سرمایه شرکت از مبلغ ۵۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال به مبلغ ۳۵۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال افزایش یافت.

شرکت الیاف سازان تار و بود (با مسئولیت محدود)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۱۸، محل شرکت به تهران، خیابان انقلاب، خیابان فخر رازی، کوچه انوری، پلاک ۲، طبقه ۱، واحد ۱ تغییر یافت.

شرکت الیاف گستر صدف توپسرکان (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه هیئت مدیره مورخ ۱۴۰۳/۰۲/۰۱، محل شرکت به همدان، توپسرکان، شهرک صنعتی فرسفنج، میدان صنعت، خیابان یکم، تغییر یافت. محمداصغر سوری به سمت مدیرعامل، زینب سوری به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، حسن سوری به سمت رئیس هیئت مدیره، سحر مهدی زاده به سمت بازرس اصلی و پریسا مهدی زاده به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت الیاف سازان دیبای البرز (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۳/۰۴/۲۰، صورتهای مالی سال ۱۴۰۲ پس از ارائه توضیحات لازم و قرائت گزارش بازرس قانونی به تصویب مجمع عمومی رسید. موسسه حسابرسی و خدمات مدیریت دیان به سمت بازرس اصلی و محمدمهدی لعل رحمتی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند.

شرکت تولیدی ابر و پارچه رومبلی سیاح (سهامی خاص)

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده مورخ ۱۴۰۳/۰۶/۲۲، اشرف گوارشکی به سمت رئیس هیئت مدیره، ملیحه سیاح به سمت نایب رئیس هیئت مدیره، هانیه عدالتی به سمت مدیرعامل، الهه سادات باهوش به سمت بازرس اصلی و خسرو غلامی به سمت بازرس علی البدل انتخاب شدند. روزنامه اعتدال جهت نشر آگهی های شرکت تعیین گردید.

تاسیس شرکت های نساجی**شرکت تولیدی بازرگانی مهرآور سبک کهن (سهامی خاص)**

خرید فروش، توزیع، تولید و بسته بندی واردات و صادرات و خدمات پس از فروش کلیه کالاهای بازرگانی اعم از محصولات نساجی، الیاف و جوت زمینه فعالیت، اصفهان، کاشان، کوچه صلواتی، کوچه شهید نجف علی صلواتی مرکز اصلی، ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و علیرضا خراسانی مدیرعامل است.

شرکت پرک پلیمر آرتین (با مسئولیت محدود)

خرید، فروش، واردات و صادرات انواع الیاف مصنوعی و طبیعی، منسوجات و لایه های نبافته، فرش ماشینی، انواع نخ، پارچه، پتو، موکت، لایه خوشخواب، الیاف پلی استر، نخ، پارچه، ویسکوز، پنبه، موکت، گرانول، پرک، تکمیل و بازیافت محصولات نساجی اعم از بازیافت انواع الیاف، نخ، پارچه، فرش، موکت، پوشاک، تولید گرانول پلیمری از ضایعات، تولید و ساخت ماشین آلات نساجی و تولید لایه پلی استر، نخ پلی استر، نخ اکریلیک و فعالیت در کلیه موارد مربوط به صنعت نساجی، فرش ماشینی و موکت زمینه فعالیت، استان مرکزی، دلیجان، شهرک قدس، خیابان شهید صدوقی، کوچه حقیقت، پلاک ۴، طبقه همکف، واحد ۱ مرکز اصلی، ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و سید رضا جلالی مدیرعامل است.

شرکت پیشستانان نساجی انوشیروان (سهامی خاص)

واردات و صادرات انواع نخ و پارچه و لوازم و پوشاک ورزشی زمینه فعالیت، تهران، منیریه، بن بست حسایی، پلاک ۵، طبقه همکف، واحد ۲ مرکز اصلی، ۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و نیوشا عسگری مدیرعامل است.

شرکت سارینا بافت آسیا (سهامی خاص)

تولید، توزیع، خرید و فروش انواع منسوجات نساجی اعم از انواع فرش ماشینی، گلیم فرش و مواد اولیه فرش، صادرات انواع فرش، واردات مواد اولیه فرش و ماشین آلات صنعتی و لوازم یدکی زمینه فعالیت، اصفهان، آران و بیدگل، قاسم آباد، خیابان مسعود آباد، کوچه نیلوفر اول، پلاک ۵۵، طبقه ۱ مرکز اصلی، ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و احسان لقب دوست مدیرعامل است.

شرکت آراد جامه میلاد (سهامی خاص)

تولید، توزیع، بسته بندی، خرید و فروش، واردات و صادرات انواع پوشاک، منسوجات، نخ و پارچه، پنبه و مواد اولیه مورد نیاز مربوطه، مشارکت در طراحی و احداث کارگاه های، کارخانجات، ایجاد شهرک و یا مجتمع های صنعتی و واحدهای تولیدی، توسعه و تکمیل تجهیزات و ماشین آلات و کالاهای مورد نیاز مرتبط با صنعت نساجی اعم از سنتی، دستی، مدرن، هوشمند، تولید، ریسندگی، بافندگی، گلدوزی، رنگرزی، تکسچره، ذوب رسی و دوزندگی زمینه فعالیت، تهران، بازار، کوچه بازار عباس آباد، کوچه شهید محمد هادی مهدوی، پلاک ۴۳، پاساژ تجاری پارسیان، طبقه ۲، واحد ۱۳۵ مرکز اصلی، ۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و امیر ابراهیمی مدیرعامل است.

شرکت نیلو نخ تجارت (با مسئولیت محدود)

خرید و فروش، واردات و صادرات نخ و منسوجات نساجی و ماشین آلات نساجی زمینه فعالیت، تهران، نظام آباد شمالی، بزرگراه امام علی (ع)، کوچه همسایگان، پلاک ۸، طبقه ۵، واحد شرقی مرکز اصلی، ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و تین تین وانگ مدیرعامل است.

شرکت یلدا بافت آریا (سهامی خاص)

تولید، خرید، فروش، واردات، صادرات انواع پارچه های نساجی، پارچه ها و منسوجات بافته شده، نوار باریک، کش و نوار کش، پارچه های حلقوی و تار و پودی، انواع نوار قیطان، انواع نخ پلی آمید، پلی استر، پلی پروپیلن، پنبه، پنبه پلی استر، ویسکوز و انجام تمامی خدمات تکمیلی

در صنعت نساجی از قبیل: رنگرزی، همچنین واردات انواع ماشین آلات و مواد اولیه نساجی، رنگرزی و تکمیل نساجی زمینه فعالیت، گیلان، رشت، باهنر، خیابان باران، خیابان (۱۰ متری دوم)، پلاک ۱۹-۱۶، ساختمان مهر ۴۱۶، جهادخانه سازی قطعه ۱، طبقه ۴، واحد ۸ مرکز اصلی، ۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و ابراهیم سلطانی مدیرعامل است.

شرکت تولیدی پوشاک کوثر کوک (سهامی خاص)

انجام کلیه امور در زمینه خرید و فروش و تولید انواع پوشاک نساجی و تریکو زمینه فعالیت، لرستان، خرم آباد، کوی آبشار، کوچه آفتاب ۸، بلوار ۶۰ متری مرکز اصلی، سولماز محمدی مدیرعامل و ۱,۰۰۰,۰۰۰ سرمایه شرکت است.

شرکت چیت ريسان البرز (سهامی خاص)

صادرات و واردات و تهیه و تولید و بسته بندی و توزیع و نگهداری و خرید و فروش و خدمات پس از فروش و بازیافت کلیه محصولات نساجی اعم از ریسندگی، رنگرزی، بافندگی، ارائه خدمات تابندگی، انواع نخ و الیاف طبیعی و مصنوعی و انواع کش و منسوجات نبافته تهیه، خرید و واردات مواد اولیه نساجی و ماشین آلات و قطعات و لوازم مرتبط زمینه فعالیت، استان البرز، ساوجبلاغ، سعیدآباد، کوی راز، کوی راز ۱ مرکز اصلی، ۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و سیروس چیت ساز مدیرعامل است.

شرکت منسوجات هوشمند تار شید (با مسئولیت محدود)

خرید، فروش، توزیع، تولید، بسته بندی، واردات و صادرات محصولات نساجی، ایجاد و تاسیس واحد تولیدی در زمینه محصولات نساجی و پوشاک و تجهیزات مرتبط با آن زمینه فعالیت، مهسا پیدانی مدیرعامل، تهران، خیابان شهید قندی، خیابان سرمد، پلاک ۴، طبقه ۳، واحد غربی مرکز اصلی و ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه شرکت است.

شرکت ترنج بافت اصفهان (سهامی خاص)

انجام کلیه امور نساجی و ریسندگی و بافندگی و تولید انواع فرش و کف پوش و موکت، تولید انواع پارچه، فرش، موکت، پتو، ملحفه، تشک و کلیه کالاهای خواب، تولید و رنگرزی انواع موکت زمینه فعالیت، تهران، بلوار کریم خان زند، خیابان ایرانشهر، پلاک ۱۴۲، طبقه ۴ مرکز اصلی، عطیه لاهیجانیان مدیرعامل و ۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه شرکت است.

شرکت نساجی مکبر (سهامی خاص)

طراحی، تولید، توزیع، خرید، فروش، تأمین، واردات و صادرات و تحقیق و توسعه و تجارت الکترونیک انواع منسوجات خانگی، پارچه های رومبلی، پرده ای و پوشاک زمینه فعالیت، پیمان مکبر مدیرعامل، تهران، خیابان ولی عصر، کوچه سعادی دوم، پلاک ۲۲۱، طبقه همکف مرکز اصلی و ۱,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه شرکت است.

شرکت ابریشم نگین سبک (سهامی خاص)

تولید، توزیع، خرید و فروش انواع نخ و فرآورده های ابریشم و منسوجات نساجی اعم از انواع فرش ماشینی، گلیم فرش و مواد اولیه فرش، صادرات انواع فرش و کلیه کالاهای مجاز بازرگانی، واردات مواد اولیه فرش و ماشین آلات صنعتی و لوازم یدکی زمینه فعالیت، اصفهان، کاشان، درب یلان، کوچه شهیدان محسن و خلیل تکبیر گو، کوچه شهید محمد یوسف پور، پلاک ۷۲، طبقه همکف مرکز اصلی، ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و مهدی حاجی جعفری مدیرعامل است.

شرکت فرش نازنین کاشان (سهامی خاص)

تاسیس کارخانجات تولیدی محصولات نساجی اعم از ریسندگی و تولید انواع نخ نساجی از جمله نخ پلی پروپیلن، اکریلیک، پلی استر، انواع فرش ماشینی، گلیم، موکت، گبه، حاجیم پارچه بافی، نخ تابی، چله تابی، آهار و تکمیل محصولات نساجی. ایجاد شعب و دفاتر

و فروش و صادرات و واردات کلیه محصولات نساجی، قطعات و ماشین آلات و خطوط تولید مرتبط زمینه فعالیت، اصفهان، آران و بیدگل، جاده قدیم، بلوار خلیج فارس مرکز اصلی، ۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و محمد کفایش مدیرعامل است.

== شرکت بافندگی و ریسندگی تکین پارس (با مسئولیت محدود)

تهیه و تامین، مونتاژ، واردات و صادرات، فروش و پشتیبانی، نصب و راه اندازی کلیه ماشین آلات نساجی و قطعات یدکی زمینه فعالیت، قزوین، محمدیه، روستای حصارخروان، خیابان امام خمینی مرکز اصلی، ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و مسعود آتالای مدیرعامل است.

== شرکت ابریشم بافت کیان (با مسئولیت محدود)

خرید و فروش انواع کالاها ی مجاز بازرگانی، فرش ماشینی، گلیم، گبه، موکت، جاجیم، پادری خرید و فروش انواع ماشین آلات نساجی و تولید نخ و قطعات مربوطه، تاسیس کارخانجات تولیدی محصولات نساجی اعم از ریسندگی انواع نخ مصنوعی و طبیعی و پارچه و پرده، تولیدی انواع فرش ماشینی، گلیم، موکت، گبه، جاجیم پارچه بافی، نخ تابی، چله تابی، آهار و تکمیل محصولات نساجی زمینه فعالیت، اصفهان، شهر بهارستان، فدک ۶ خیابان طاهر، خیابان الفت شرقی، پلاک ۶۸۸ طبقه همکف مرکز اصلی، مرضیه عالی محمودی مدیرعامل و ۲,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه شرکت است.

== شرکت امین مهر آرمان کویر (سهامی خاص)

تأسیس و تجهیز واحد و یا واحدهای صنعتی و تولیدی از جمله صنایع نساجی اعم از ریسندگی و بافندگی انواع نخ و ابریشم، بافندگی فرش ماشینی و موکت و پارچه بافی، رنگرزی، تکمیل و آهار، تابندگی انواع الیاف طبیعی و مصنوعی، ثبت سفارش واردات و صادرات مواد اولیه از جمله الیاف، گرانول و سایر مواد مرتبط با صنایع نساجی و ابریشم و نیز ماشین آلات صنایع نساجی و قطعات مرتبط زمینه فعالیت، اصفهان، آران و بیدگل، بخش مرکزی، خیابان ابن سینا، پلاک ۱۵، طبقه همکف مرکز اصلی، ۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و علی آقا امینی مهر مدیرعامل است.

== شرکت مهتا طوس (با مسئولیت محدود)

خرید و فروش و توزیع و پخش انواع ملزومات ریسندگی و نساجی زمینه فعالیت، قم، چهارمآزاده، خیابان آیت الله حائری، خیابان هلال احمر، پلاک ۶۲ طبقه ۳، واحد ۷ مرکز اصلی، ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و مسلم خان جهانی مدیرعامل است.

== شرکت ایده پردازان پوشاک موحدی (سهامی خاص)

انجام کلیه فعالیتها در زمینه تولید و بازرگانی انواع پوشاک زنانه، مردانه، بچه گانه انواع البسه، اکسسوری، منسوجات اعم از: بی بافت، آستری، انواع لایی، زیپ، چرم مصنوعی و طبیعی، انواع پارچه و نخ، ملزومات دستگاہهای دوخت و دوز، ماشین آلات بافندگی، ماشین آلات برش، ماشین آلات چاپ، ادوات و مواد اولیه چاپ، ماشین آلات تکمیل، ماشین آلات گلدوزی زمینه فعالیت، حوله مازندران، میاندورود، کوهدشت غربی، خیابان اسبکلا، بلوار ساری مرکز اصلی، ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و بابک موحدی مدیرعامل است.

== شرکت دنا پلیمر باریجان دلیجان (سهامی خاص)

بازریافت الیاف نساجی، تولید، توزیع، خرید و فروش انواع الیاف پلی استر و اکریلیک، تولید منسوجات و لایه های نبافته، تولید انواع الیاف دو جزئی، سنتزی، شیشه ای، مصنوعی از مواد اولیه داخلی و خارجی خصوصاً انواع الیاف پلی استر توپر، هالوو انواع الیاف پلی آمید و ژئوتکستایل، ریسندگی، بافندگی و تکمیل صنایع نساجی، نخ رسی، رنگرزی، پارچه بافی، گونی بافی و فرش بافی (ماشینی، دستی) تکمیل و آهار و پرداخت، شستشوی پرک پت، تفکیک درب و لیبل، زمینه فعالیت، استان مرکزی، دلیجان، شهرک صنعتی دلیجان، خیابان یاس، مرکز اصلی، ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و عباس سلیمی مدیرعامل است.

نمایندگی در زمینه خرید و فروش انواع ماشین آلات نساجی و تولید نخ و قطعات مربوطه، خرید و فروش مواد اولیه نساجی و انواع فرش، گلیم ماشینی زمینه فعالیت، اصفهان، آران و بیدگل، شهرک سلیمان صباحی، بلوار شاهد پلاک ۵۹۴ مرکز اصلی، امید رمضان زاده مدیرعامل و ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه شرکت است.

== شرکت ریسندگی نوین صنعت پارسه (با مسئولیت محدود)

تولید نخ پشمی خالص، نخ خامه قالی و نخ فاستونی زمینه فعالیت، استان فارس، آباده، شهرک صنعتی آباده، خیابان کارخانه کاشی، خیابان نرگس، بلوک DT۲ قطعه ۳، طبقه همکف مرکز اصلی، سعید صادقی مدیرعامل و ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه شرکت است.

== شرکت ریسندگی و بافندگی نخ باف اصفهان (سهامی خاص)

احداث کارخانجات ریسندگی، بافندگی، رنگرزی و تکمیل صنایع نساجی، تولید انواع فرش ماشینی، الیاف، نخ، موکت، پتو و پستی، منسوجات، پارچه و انواع بافته ها زمینه فعالیت، عسل نخ باف مدیرعامل، ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و تهران، خیابان سهروردی شمالی، خیابان شهید توپچی، پلاک ۲۲، طبقه ۲ مرکز اصلی شرکت است.

== شرکت کهن زمین پانیا (سهامی خاص)

ایجاد واحد تولیدی محصولات نساجی (اعم از فرش ماشینی، فرش دستباف، صنایع دستی، موکت، پوشاک، آهار و تکمیل محصولات نساجی، ریسندگی تولید انواع نخ از جمله نخ اکریلیک، پلی استر، ویسکوز، پنبه و پلی پروپیلن)، تهیه و خرید و واردات مواد اولیه و ماشین آلات و قطعات و لوازم مرتبط زمینه فعالیت، اصفهان، کاشان، شهرک صنعتی راوند، خیابان شماره ۱۶ غربی، بن بست شماره ۸، پلاک ۱۰۰۷، طبقه همکف مرکز اصلی، امیر اشرفی مدیرعامل و ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه شرکت است.

== شرکت ایرانیان بافت سورنا (سهامی خاص)

تاسیس و اداره کارخانجات تولیدی محصولات نساجی اعم از ریسندگی انواع نخ، بافندگی انواع فرش ماشینی، موکت، پارچه بافی، پوشاک، آهار و تکمیل محصولات نساجی، تهیه و تولید و واردات انواع الیاف پلی استر، اکریلیک، پنبه و پلی پروپیلن، نخ اکریلیک، ارائه خدمات تابندگی، نخ تابی، چله پیچی زمینه فعالیت، مرتضی امیدی مدیرعامل، ۱۲۰۰۰۰۰ ریال سرمایه و اصفهان، آران و بیدگل، شهرک سلیمان صباحی - بلوار اندیشه مرکز اصلی شرکت است.

== شرکت آران آما تیس کاشان (سهامی خاص)

تولید توزیع، پخش محصولات نساجی اعم از بافندگی، ریسندگی، رنگرزی، هیت ست و همچنین تولید و آهار و بسته بندی انواع نخ و پارچه و الیاف بافندگی و انواع فرش ماشینی، موکت، گلیم و گبه، پارچه بافی، پوشاک آهار و تکمیل محصولات نساجی، تهیه و تولید و واردات انواع الیاف پلی استر پنبه و پروپیلن، ارائه خدمات تابندگی، نخ تابی، چله پیچی زمینه فعالیت، اصفهان، آران و بیدگل، ولی عصر، کوچه قائم بیست و هفتم مرکز اصلی، حسین داداشی مدیرعامل و ۱,۲۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه شرکت است.

== شرکت صنایع برسیم کاشان (سهامی خاص)

احداث کارخانجات ریسندگی، بافندگی، رنگرزی و تکمیل صنایع نساجی، تولید انواع فرش ماشینی، الیاف، نخ، موکت و پستی زمینه فعالیت، اصفهان، کاشان، شهرک صنعتی امیرکبیر، خیابان کمر بند غربی مرکز اصلی، ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال سرمایه و محمدمصطفی دواتگران مدیرعامل است.

== شرکت نخ و الیاف ماهان اطلس (سهامی خاص)

تصدی به کلیه امور ریسندگی و نساجی اعم از احداث کارخانه های ریسندگی نخ و الیاف و چله کلیه محصولات نساجی، تهیه انواع الیاف پلی استر، اکریلیک، پنبه و پلی پروپیلن، خرید



بررسی قابلیت یک منسوج سه‌بعدی

به‌عنوان فیلتر غبارگیر کولر آبی

علی زمانی^۱ / مجید خانیزاده^۱ / محمدرضا بابائی^۱

چکیده

در این پژوهش قابلیت یک منسوج سه‌بعدی برای استفاده به عنوان فیلتر غبارگیر کولر آبی بررسی می‌شود. هدف تعیین بهترین نمونه فیلتر از لحاظ بیشترین طول عمر و بازدهی و همچنین کمترین افت فشار اولیه است. ۱۴ نمونه فیلتر مرکب، متشکل از پارچه سه‌بعدی دوجداره در دو ضخامت ۱۲ و ۲۲ میلی‌متر به عنوان نگهدارنده مکانیکی و لایه‌های اسپان‌باند و ملت بلون در وزن‌های ۱۷، ۲۰ و ۲۵ گرم بر مترمربع و یک لایه پارچه تارپودی به عنوان لایه پوششی طراحی و تولید شد. نتایج و داده‌ها با تحلیل آماری ANOVA و با استفاده از آزمون SNK در سطح اطمینان ۹۹ درصد مورد بررسی قرار گرفت. نتایج نشان داد فیلتر متشکل از پارچه دوجداره ضخیم‌تر و لایه اسپان‌باند ۲۵ گرمی بهترین عملکرد را دارد.

۱- مقدمه

آلودگی محیط زیست در دهه‌های اخیر به عنوان یک معضل جهانی مطرح شده است. آلودگی هوا و آلاینده‌های گرد و غبار موجود در هوا یکی از مهمترین آلودگی‌های محیط زیست است.

بنا به اعلام سازمان حفاظت از محیط زیست آمریکا، میزان

آلودگی هوای داخل اتاق به طور میانگین ۲ تا ۵ برابر آلودگی هوای بیرون است. بنابراین تصفیه هوا از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است.

به طور کلی برای فیلتراسیون و عملیات جداسازی ناخالصی از یک سیال، سازوکارهای متفاوتی وجود دارد و با توجه به همین سازوکارها منسوج موردنظر برای فیلتراسیون انتخاب می‌شود.

محیط فیلتر به عنوان ماده نفوذپذیر مورد استفاده برای یک فیلتر، برای جداسازی ذرات فیلتر شونده از جریان سیال تعریف می‌شود.

توسعه الیاف مصنوعی و فناوری منسوجات بی‌بافت در گسترش استفاده از محیط فیلتر منسوج پایه بسیار تأثیرگذار بوده است. انعطاف‌پذیری بالا در جدا کردن ذرات معلق در هوا مهمترین مزیت یک محیط فیلتر منسوج پایه است.

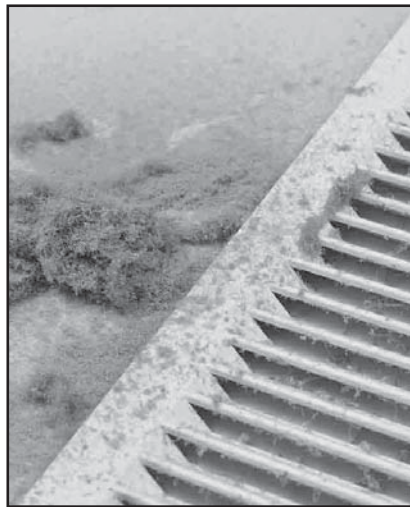
از آنجایی که منسوجات دوجداره حلقوی تارپودی، به

پایداری لازم را برای فیلتر فراهم آورده است چرا که سرعت جریان سیال در کانال کولر می‌تواند به راحتی ساختار تک لایه منسوجات آسیب رساند. علاوه بر این به جهت بهبود عملکرد فیلتراسیون نیاز به یک جزء مکمل نیز وجود دارد که این عنصر مکمل با آزمایش بین سه گزینه مورد پژوهش تارپودی، اسپان‌باند و ملت بلون انتخاب شده است. همچنین با بررسی تأثیر ضخامت منسوج سه‌بعدی این عامل نیز به عنوان یک متغیر تأثیرگذار مورد بررسی قرار گرفته است.

نکته مهم در استفاده و فراهم نمودن چندلایه با بازده فیلتراسیون متفاوت، فیلتر شدن ذرات بزرگ‌تر در لایه ابتدایی و ذرات کوچکتر در لایه بعدی است.

بنابر کمبوداطلاعات در دسترس در مبحث فیلتراسیون هوای داخل اتاق و تصفیه هوای خروجی کانال‌های کولر آبی پر کاربرد در ایران به کمک فیلترهای منسوج پایه و پیشنهاد محیط فیلتر ترکیبی با بهره‌وری بالاتر و کاراتر، پژوهش پیش رو صورت پذیرفته است. هدف این مقاله معرفی محیط فیلتر پیشنهادی و اثبات کارایی آن است. همچنین هدف دیگر ارائه راه حلی برای حل معضل ورود ناخواسته ریزگردها به اتاق، به واسطه استفاده از کولرهای آبی است.

در این پژوهش پارچه‌های سه‌بعدی پلی‌استری به کار



واسطه ساختار سه‌بعدی خود، خواص متفاوتی نسبت به منسوجات معمولی دارند می‌توانند گزینه کاربردی مناسبی در جهت بهبود خواص فیلتراسیون فیلترهای منسوج پایه باشند.

با توجه به خواص مطلوبی نظیر نفوذپذیری هوای بالا، جذب و انتقال رطوبت مناسب، مقاومت فشرده‌گی و مقاومت سطحی خوب، این منسوج به عنوان لایه بستر و نگهدارنده در فیلتر غبارگیر انتخاب شده است.

۲- مواد و روش‌ها

پارچه دوجداره علاوه بر عملکرد فیلتراسیون آن،



شکل ۱. نمایی از روش آزمایش

غبار نمونه‌های مختلف با یکدیگر مقایسه شده است. به منظور سهولت کار مقادیر به دست آمده برای هر فیلتر به عنوان افت فشار اولیه فیلتر و دبی حجمی اولیه هوای خروجی از آن فیلتر نامگذاری شده است. سپس بازدهی فیلترها، عمر و در آخر دبی حجمی نهایی هوای خروجی از فیلترها مورد بررسی قرار گرفته است.

به این منظور داده‌ها و نتایج به کمک تحلیل آماری ANOVA و نرم‌افزار آماری SPSS بررسی و معنادار بودن تأثیر هر بخش تعیین شده است. از آزمون SNK در سطح اطمینان ۹۹ درصد استفاده شده است.

برای مقایسه افت فشار در نمونه‌ها، اختلاف ارتفاع مورب مایع فشارسنج به عنوان معیاری در نظر گرفته و تبدیل به اختلاف فشار شده است.

این اختلاف فشار به منظور افت فشار اولیه در نظر گرفته شده است. به کمک آزمون SNK بر روی داده‌ها، تأثیر نمونه‌های مختلف بر افت فشار مورد بررسی قرار گرفته است.

نتیجه حاصل مطابق شکل ۲ نشان می‌دهد، نمونه‌های دارای لایه ملت‌بلون بیشترین افت فشار را ایجاد کرده است و نمونه‌های دارای پارچه تار-پودی دارای کمترین افت فشار هستند.

این رویه را می‌توان چنین تحلیل نمود که علت افت فشار کمتر در نمونه‌های تار-پودی، کمترین تراکم سطحی و حضور کمتر الیاف در واحد سطح است.

این روند در نمونه‌ها با وزن واحد سطح کمتر نیز مشاهده می‌شود. در بررسی میزان دبی حجمی اولیه، میزان اولیه در حالت عدم حضور فیلتر ۷۸۳ فوت مکعب بر دقیقه و سرعت اولیه ۹/۲۵ متر بر ثانیه ثبت شده است.

پس از ثبت داده‌ها و به‌کارگیری آزمون SNK بر روی آنها مشاهده شد که نمونه‌های دارای لایه ملت‌بلون با وزن واحد سطح ۲۰ و ۲۵ گرم، کمترین

شده برای آزمایش پس از توزین به درون قیف شیردار نصب شده بر روی دستگاه وارد شده است.

در ادامه پس از جای‌گذاری فیلتر و ثبت شدن اختلاف ارتفاع ۱/۵ میلی‌متر به عنوان افت فشار اولیه با باز شدن شیر قیف، ورود آهسته و پیوسته گرد و غبار به جریان هوا رخ خواهد داد. شمای کلی روش آزمایش چیدمانی مطابق شکل ۱ دارد.

مطابق استاندارد EN۷۹ زمانی که افت فشار به ۲۵۰ تا ۴۰۰ پاسکال برای ذرات ریز و درشت برسد، عمر فیلتر تمام شده است.

در این پژوهش به دلیل آنکه فشار ایجاد شده توسط دمنده مورد استفاده حداکثر ۱۰۰ پاسکال است معیار جدیدی تعریف شده است و افت فشار ثانویه ۱۵ پاسکال به عنوان معیار پایان عمر فیلتر تعیین شده است.

بر اساس رابطه ۱ میزان افت فشار معادل اختلاف ارتفاع مورب ۷/۵ میلی‌متر در لوله فشارسنج است. در نتیجه هنگامی که مایع درون لوله فشارسنج به اندازه این مقدار افزایش پیدا کند، تغذیه گرد و غبار به سیستم متوقف شده و بر این اساس میزان گرد و غبار وارده شده به سیستم برای هر فیلتر به دست می‌آید. به کمک مقدار به دست آمده می‌توان عمر و بازدهی فیلتر را به ترتیب به کمک روابط ۲ و ۳ محاسبه کرد. همچنین پس از پایان آزمایش وزن گرد و غبار درون فیلتر و گرد و غبار انباشت شده در پشت آن، ثبت شده است.

که در آنها E_s بازدهی فیلتراسیون، M_p مقدار ذرات قرار گرفته روی فیلتر، G_p مقدار کل ذرات عبور کرده از فیلتر و G_r مقدار کل ذرات ورودی به فیلتر است.

۳- نتایج و بحث

پس از انجام آزمایش‌ها و گردآوری داده‌ها، ابتدا افت فشار و دبی حجمی جریان خروجی بدون تغذیه گرد و

گرفته شده در دو ضخامت ۱۲ و ۲۲ میلی‌متر بافته شده است.

نمونه‌های بی‌باخت استفاده شده نیز از نوع اسپان‌بند و ملت‌بلون بوده و هر دو از جنس پلی‌پروپیلن تهیه شده است. وزن‌های مصرفی در این پژوهش با توجه به میزان نفوذپذیری هوا در این منسوجات و کارایی آنها در ۳ گروه ۱۷، ۲۰ و ۲۵ گرم بر مترمربع انتخاب شده است. نمونه تار-پودی مورد آزمایش نیز با تراکم پودی ۷ و تراکم تار ۹ (نخ بر سانتیمتر) و با نخ پنبه نم‌NE ۳۰ بر روی ماشین بافندگی ماکویی بافته شده است.

با استفاده از نخ پلی‌استر نم‌NE ۴۰ و به کار گرفتن روش دوخت، دو جزء مجزای فیلتر کامپوزیتی به هم متصل شده است.

به منظور فراهم آوردن امکان مقایسه داده‌ها، پس از تنظیم اولیه کولر و کانال انتقال جریان هوای آن، اختلاف ارتفاع مورب مایع لوله فشارسنج در حالت عدم حضور فیلتر ثبت شده است. ارتفاع ۱/۵ میلی‌متر و اختلاف ارتفاع عمودی آن ۳۷۵/۰ میلی‌متر به دست آمده است.

این اختلاف ارتفاع نشان‌دهنده آن است که هرچه فاصله از فن بیشتر شود تغییر در جریان و فشار رخ خواهد داد. بر اساس رابطه ۱ به اندازه ۳ پاسکال اختلاف فشار بین دو نقطه انتخاب شده در کانال وجود دارد و این اختلاف فشار در تمامی آزمایش‌ها لحاظ شده است.

همچنین برای اندازه‌گیری دبی حجمی هوای خروجی کولر از بادسنجی با پراب پروانه‌ای در فاصله ۵۰ سانتیمتری فیلتر بهره گرفته شده است.

به دلیل بیشترین تمرکز خطوط جریان در کانالهای مربعی در مرکز سطح مقطع، بادسنج مذکور در مرکز سطح مقطع کانال نصب شده است. گرد و غبار تهیه



شکل ۲. نمودار مقایسه‌ای افت فشار اولیه نمونه‌های مختلف



نمونه‌های دوجداره ضخیم با پوشش اسپان باند ۲۵ گرمی، کمترین دبی حجمی را دارند. همچنین نمونه دوجداره نازک با پوشش اسپان باند ۱۷ گرمی کمترین مقاومت را در برابر عبور جریان از خود نشان داد.

روند به دست آمده از نتایج دبی با توجه به این اصل که نمونه با وزن بیشتر دارای مقدار بیشتری الیاف در سطح است و از طرفی حضور بیشتر الیاف باعث بیشتر شدن مقاومت در برابر جریان می‌شود، قابل تأیید است.

۴- نتیجه‌گیری

نتایج نشان داد افت فشار رابطه مستقیمی با نفوذپذیری هوا دارد.

در پژوهش انجام شده، نشان داده شد پارچه تار-پودی با بیشترین میزان نفوذپذیری، کمترین افت فشار را دارد. همچنین در نمونه‌های بی‌بافت با افزایش گرماژ شاهد کاهش تخلخل و نفوذپذیری هوا هستیم. بنابراین استفاده از نمونه با گرماژ بیشتر، افت فشار بیشتری در پی دارد.

با بررسی دبی حجمی هوای خروجی از هر نمونه، مشاهده شد استفاده از لایه ملت‌بلون به علت افت فشار زیاد و لایه تار-پودی به علت بازدهی پایین عملاً کارایی لازم را ندارند.

در این بررسی عملکرد بهتر نمونه‌های دوجداره نازک مشاهده شد که فقط از این منظر نسبت به نمونه‌های

دوجداره ضخیم برتری دارند، اما از دیدگاه عملکرد کلی و طول عمر برتری با نمونه‌های دوجداره ضخیم است.

همچنین مشاهده شد دبی حجمی نهایی جریان خروجی پس از پر شدن فیلتر و تمام شدن طول عمر آن رابطه عکس با تخلخل فیلتر دارد. بنابراین هرچه میزان نفوذپذیری بالاتر باشد، دبی حجمی نهایی جریان خروجی نیز بیشتر خواهد شد.

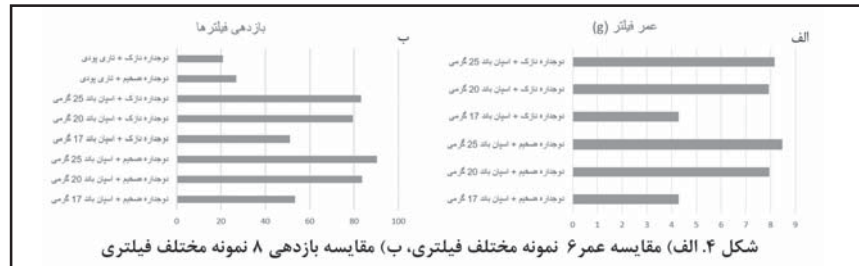
بر اساس نتایج به دست آمده از ۱۴ نمونه و آزمون‌های آماری، نمونه فیلتر کامپوزیتی تشکیل شده از پارچه‌های دوجداره ضخیم و لایه اسپان باند ۲۵ گرمی بهترین فیلتر در بین نمونه‌ها است.

پی‌نوشت:

۱- دانشکده مهندسی نساجی، دانشگاه صنعتی امیرکبیر



شکل ۳. نمودار مقایسه‌ای دبی حجمی اولیه جریان نمونه‌های مختلف



شکل ۴. الف) مقایسه عمر ۶ نمونه مختلف فیلتری، ب) مقایسه بازدهی ۸ نمونه مختلف فیلتری

علاوه بر نمونه‌های دارای ملت‌بلون، نمونه‌های دارای پارچه تار-پودی نیز به علت بازدهی کم و عبور دادن ذرات گرد و غبار مورد بررسی قرار نگرفته است.

بررسی آماری صورت پذیرفته نتایج، نشان داد نمونه‌های پوشش یافته با اسپان باند ۱۷ گرمی در یک گروه قرار گرفته است و کمترین عمر یا گنجایش نگهداری ذرات را از خود نشان داده است.

در نهایت با مقایسه داده‌ها نشان داده شد که نمونه دوجداره ضخیم به همراه لایه اسپان باند ۲۵ گرمی بالاترین طول عمر را دارد.

روندها و نتایج بیان شده در باره طول عمر و بازدهی فیلتر به ترتیب در شکل ۴.الف و ب نشان داده شده است.

در بررسی میزان طول عمر نمونه‌ها علاوه بر بازدهی، میزان ذرات جذب شده عامل اثرگذار است.

از طرفی نمونه با تخلخل، ضخامت و وزن واحد سطح بیشتر می‌تواند ذرات بیشتری را در خود حبس نموده و میزان جذب ذرات را بالا ببرد. بنابراین نتیجه حاصل، یعنی بیشتر بودن طول عمر نمونه دوجداره ضخیم به همراه لایه اسپان باند ۲۵ گرمی قابل قبول خواهد بود.

در مقایسه و بررسی نهایی ۶ نمونه باقی مانده از نظر دبی حجمی نهایی با توجه به آزمون آماری صورت پذیرفته و مقایسه داده‌ها مشاهده شد که

دبی خروجی را داشته و همچنین دو نمونه دوجداره نازک با پارچه تار-پودی و اسپان باند ۱۷ گرمی کمترین مقاومت را در برابر جریان از خود نشان داده است.

در مقایسه نموداری که در شکل ۳ نشان داده شده است نیز این نتیجه قابل مشاهده است. روند دست یافته به عنوان نتیجه بررسی میزان دبی را می‌توان با روند افت فشار نمونه‌ها مرتبط دانست، به گونه‌ای که نمونه دارای افت فشار بیشتر، مقاومت در برابر جریان بیشتری از خود نشان می‌دهد و بنابراین دبی خروجی کمتری نیز خواهد داشت.

در روند بررسی بازده فیلتر به علت آنکه نمونه‌های پوشش داده شده با ملت‌بلون دبی حجمی اولیه کم و افت فشار اولیه زیادی از خود نشان داده است در این بخش مورد بررسی قرار نگرفته است.

در بررسی داده‌های مابقی نمونه‌ها مشاهده شد که نمونه‌های دارای پارچه تار-پودی کمترین و نمونه دوجداره ضخیم دارای اسپان باند ۲۵ گرمی بالاترین میزان بازدهی را دارد.

علت بازدهی کم نمونه‌های تار-پودی عبور دادن مقدار بیشتری از ذرات به نسبت سایر نمونه‌ها است و این رویه حاصل کم بودن حضور الیاف در سطح، ضخامت کم نمونه و در کل، عدم فراهم آوردن سازوکارهای جذب ذرات از جمله جذب به روش اینرسی است.

همچنین در روند بررسی طول عمر فیلتر نیز

دست‌دوم‌ها در بورس‌اند

مدتی پیش بود که شرکت لگو بخشی را برای استفاده از لگوهای استفاده شده و دست دوم راه انداخت. این اسباب بازی فروش دانمارکی در این راه با چالش‌های زیادی مواجه شد که تا حدی شبیه به دردسرهایی بود که برندهای فشن مثل زارا و شین پیشتر با آن مواجه شده بودند.

این برندها در کنار استارت‌آپ‌هایی که به وسایل و لباس‌های وینتج اختصاص یافته‌اند - مثل وینتج - در حال استفاده از فضایی هستند که در نسل جوان جدید برای استفاده از وسایل خوب قدیمی به وجود آمده است. برخی چهره‌های مشهور صنعت فشن و سرگرمی مثل ریچانا و بلا حدید هم از این روند استقبال کرده‌اند.

با این حال، صنعت استفاده از لباس و وسایل دست دوم باید هزینه‌های زیادی را به جان بخورد. اخیراً ایکیا هم به این روند پیوسته و پلتفرم بازارمانندی را راه انداخته که در آن، مشتریان می‌توانند وسایل استفاده شده ایکیا را مستقیم بین خودشان خرید و فروش کنند. ایکیا بر این اساس امیدوار است بتواند بین ایپی و کری گلیست و برخی پلتفرم‌های خرید و فروش دیگر، جایی برای خود پیدا کند.

به گفته یسپر بوردین که مدیر بخش اداره‌کنندگان فروشگاه‌های ایکیا است، این برند معتقد است که در آینده می‌تواند از خرید و فروش وسایل دست‌دوم ایکیا سودی بیشتر از وسایل نو به دست بیاورد.

آمار و ارقام هم نشان می‌دهند که بازار وسایل دست‌دوم به شدت در حال گسترش است. بازار لباس‌های دست‌دوم در جهان که در سال ۲۰۲۱ میلادی ارزشی برابر ۱۴۱ میلیارد

دلار داشت امسال ارزشش به ۲۳۰ میلیارد دلار رسیده است و انتظار می‌رود که این رقم در سال ۲۰۲۸ میلادی به ۳۵۰ میلیارد دلار برسد. این در مورد بازار اجناس لوکس دست‌دوم هم صدق می‌کند.

این بازار در فاصله سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۳ میلادی رشد ۱۲۵ درصد داشته است، در حالی که بازار اجناس لوکس نو رشد ۴۳ درصدی داشته‌اند.

نکته جالب اینجاست که اجناس دست‌دوم در میان مصرف‌کنندگان جوان طرفدار زیادی دارد. بیش از چهل درصد از جوانان نسل زد و نیز نسل هزاره از اجناس دست‌دوم استفاده می‌کنند؛ در حالی که این رقم در میان نسل قبل‌تر تنها ۲۰ درصد است. از نظر جوانان نسل زد، استفاده از اجناس ارزان‌تر و دست‌دوم می‌تواند نوعی سرمایه‌گذاری باشد.

در میان همه این هیاهوها، مسائل دیگری هم وجود دارد. برخی کارشناسان با موضوع بازار دست‌دوم به عنوان پدیده‌های جدید برخورد می‌کنند؛ در حالی که این بازار همیشه وجود داشته است. مثلاً در بازارهای نوظهور، وابستگی به این نوع اجناس که از اقتصادی توسعه‌یافته وارد می‌شدند همواره وجود داشته است.

همچنین زنجیره‌های تامین پیچیده‌ای در بازار اجناس دست‌دوم جهانی شکل گرفته است. ممکن است یک تیشرت وینتج از گروه موسیقی لد زیپین در نیویورک به قیمت صد دلار به فروش برسد؛ اما این تیشرت قبلاً در بازارهای کم‌درآمدتر اما پررونق دست‌دوم مثل پاکستان و گواتمالا جابجا شده و در نهایت به نیویورک رسیده است.

در همین حال برخی خیریه‌های معروف در کشورهای غربی مثل آکسفام (انگلیس) و سلویشن آرمی و گودویل (آمریکا) در این بازار نقش عمده‌ای ایفا می‌کنند.

به نظر می‌رسد ورود برندهای بزرگ به بازار دست‌دوم دارد دینامیک این بازار را تغییر می‌دهد. حالا خیلی‌ها لباسی را که گران خریده‌اند و سالم نگه داشته‌اند در بازار دست‌دوم می‌فروشند و لباس‌هایی را که زیاد استفاده شده‌اند به خیریه‌ها می‌دهند. نتیجه‌اش این شده که حجم لباس‌های غیرقابل استفاده خیریه‌ها که باید سوزانده شوند بسیار زیاد شده است.

در همین میان، استفاده مجدد از لباس و وسایل مختلف می‌تواند به شدت به سود محیط زیست باشد.

توماس پلاتننگا که استارت‌آپی در این حوزه را در لیتوانی اداره می‌کند می‌گوید: «لباس دست‌دوم مثل قطره‌ای در اقیانوس لباس‌های نو است که مردم دائم در حال خریدنش در نقاط مختلف جهان هستند.» برای پلتفرم‌های فعال در زمینه لباس دست‌دوم، سودآوری کار آسانی نیست. پلتفرم وینتج که اخیراً بسیار طرفدار پیدا کرده، شاید اولین پلتفرم فشن دست‌دوم بود که امسال توانست سود خالص قابل توجهی به دست بیاورد.

چالش دیگری که پیش روی این پلتفرم‌ها قرار دارد، کالاهای تقلبی هستند که به خصوص در زمینه لباس و کیف و کفش لوکس بسیار دردسرساز است. حتی لگو که ظاهر آن باید دردسرهایی کمتری در این زمینه داشته باشد هنوز در سختی‌های این کار دست و پا می‌زند.

بررسی جداگانه هر کدام از آیت‌ها، تمیز شدن آنها و فروش مجدد آنها کار بسیار پرهزینه‌ای است. از مهد کودک‌ها و خیریه‌های جهان سالانه صدها میلیون تن لگو اهدا می‌شود که مدیریت استفاده مجدد از آنها را دشوار می‌کند. با این حال، به نظر می‌رسد که از این بازار در آینده بسیار بیشتر خواهیم شنید.

منبع: آیندنگر

تغییر اساسی ایجاد کند نیازمند تعهد به قوانین و سرمایه‌گذاری‌های هنگفت است.

پانل دماغه هلی کوپتر پایونیرلب فعلا در حد یک اثبات مفهوم باقی می‌ماند. چالش ایرباس و سایر شرکت‌ها همکاری با زنجیره‌های تامین برای مقرون به صرفه کردن تولید الیاف زیست پایه و اطمینان از این که بتوان با صرف هزینه‌ای معقول تولید آن را متناسب با شتاب گرفتن تولید در بخش هوا و فضا افزایش داد، است.

:: باز یافت

تولید اجزای کامپوزیتی می‌تواند ضایعات زیادی نیز به همراه داشته باشد. نرخ ضایعات به طور میانگین ۳۰ تا ۴۰ درصد است که هم ضایعات و هم اجزای تولید شده در پایان عمر مفید خود دور ریخته و یا سوزانده می‌شوند. بر اساس برآوردهای انجام شده سالانه حدود ۶۲۰۰۰ تن ضایعات از فرایندهای تولیدی در سرتاسر جهان تولید می‌شود.

در نتیجه یک کمپین گسترده در سطح زنجیره تامین برای توسعه روش‌های بازیافت الیاف کربن وجود دارد. یکی از شرکت‌های مطرح در این زمینه شرکت فیروم واقع در پاریس است.

:: گسترش سریع

کمپانی فیروم که در سال ۲۰۲۰ تاسیس شده موفق به تامین مالی حدود ۴۵/۵ میلیون دلاری تا به امروز به منظور بازگشایی نخستین کارخانه بازیافت خود در بوگونه منطقه‌ای نزدیک به نانت فرانسه در پایان سال ۲۰۲۲ شده است.

امسال نیز فیروم با تاسیس کارخانه‌ای در سالت لیک سیتی مرکز ایالت یوتا فناوری خود وارد آمریکا کرده است.

بنجامین سادا، موسس فیروم می‌گوید: تاسیس فیروم با هدف

علی‌رغم مزایای بی‌نظیر الیاف کربن در تولید قطعات سبک اما به شدت مستحکم و عامل کاهش انتشارات در بخش‌های کاربردی مختلف، این الیاف به ویژه در صنعت هوا و فضا همچنان از مواد اولیه خام بر پایه نفت به دست می‌آیند و تولید آن‌ها بسیار انرژی‌بر و خرید آنها نیز بسیار هزینه‌بر است.

در نتیجه تحقیقات بیشتری برای توسعه مونومرهای جایگزین کم هزینه‌تر برای پلی‌اکریلونیتریل (PAN) که پیش ماده متداول در تولید الیاف کربن می‌باشد، در دست انجام است.

:: تست‌های پرواز

کمپانی ایرباس اخیراً تست پرواز پانل دماغه کامپوزیتی غیرساختاری و آزمایشی را بر روی هلی کوپتر PioneerLab خود انجام داده است. این بخش بر پایه الیاف کربن زیست پایه بوده که از اکریلونیتریل حاصل از جذب دی‌اکسید کربن از اتمسفر تهیه شده است.

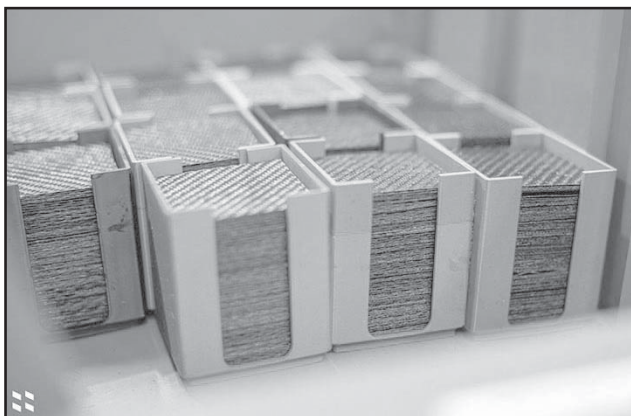
گفته می‌شود پانل جدید به سختی و استحکام اجزای متداول بوده و از اکریلونیتریل با ساختار شیمیایی مشابه در تولید الیاف استفاده می‌شود تا عملکرد آن مانند الیاف متداول باشد.

این پیش ماده از مواد اولیه پایدار غیرفسیلی و دارای تاییدیه ISCC مانند چوب و ضایعات چوبی، روغن‌های پخت و پز بازیافت شده و جلبک و همچنین منابع تجدیدپذیر آمونیاک و پروپیلن به دست می‌آید.

بر اساس تجزیه و تحلیل جامعی که توسط ایرباس بر روی چرخه عمر اجزا صورت گرفته تولید اکریلونیتریل و سایر مواد شیمیایی و مواد واسطه پایدار باعث کاهش چشمگیر انتشار دی‌اکسید کربن در مقایسه با مواد بر پایه نفت خام می‌شود.

با این حال صنعتی‌سازی این محصولات در مراحل اولیه خود قرار دارد و افزایش مقیاس آن تا جایی که کاهش دی‌اکسید کربن بتواند یک

به پرواز در آمدن الیاف بیو کربن





تولید تراشه‌های الیاف کربن نسل دوم و همچنین اجزای کامپوزیتی با عملکرد بالا به کمپانی فیرمت ارسال می‌کند. کیم شودال، معاون ارشد بخش فناوری و پایداری در این کمپانی می‌گوید: شیوه بازیافت کمپانی فیرمت امکان حفظ استحکام و سختی الیاف اوربجینال را در محصولات ایجاد می‌کند.

در کنار این نیاز به حداقل میزان انرژی باعث شده تا فرایند بازیافت فیرمت واقعا تحولی از نظر پایداری در صنعت کامپوزیت ها به وجود آورد.

علاوه بر آن بازیافت موفقیت آمیز ضایعات فرایند امکان بازیافت ضایعات حاصل از مصرف محصولات توسط مشتریان در پایان عمر مفید آنها را فراهم کرده است.

گفته می‌شود مواد اولیه به کار رفته در فرایند فیرمت ده بار ارزان تر از کامپوزیت‌های جدید بوده و بسیار مقاوم‌ترند و سبکی آنها نیز دو برابر آلومینیوم است. این مواد قابلیت این را دارند که علاوه بر اجزای کامپوزیتی جدید جایگزین بسیاری از مواد اولیه شوند از چوب گرفته تا فولاد.

علاوه بر آن این مواد اولیه با داشتن طول عمر حدود ۲۰ سال این امکان را دارند تا بدون آن که آسیبی به عملکردشان وارد شود تا پنج بار بازیافت شوند. در حال حاضر بازارهای ماده اولیه جدید تجهیزات ورزشی، خودروسازی و تجهیزات پزشکی است.

تکرار آسان

کارخانه جدید واقع در ایالت یوتا در پی یک سفر مطالعاتی که توسط سادا و آنتونی تورکهایم، مدیر فیرمت در سال ۲۰۲۳ انجام شده بود، به سرعت شروع به کار کرد.

تورکهایم می‌گوید: سایت سالت لیک سیتی دارای مزایای زیادی است و مقامات محلی نیز به سرعت اقدامات لازم را برای انجام مذاکرات انجام دادند. علاوه بر آن در ماه مارس امسال یک توافقنامه بلند مدت را با کمپانی Hexcel که یک کارخانه تولید مواد پیش آغشته در سالت لیک سیتی است، امضا کرده ایم. واضح است که تقویت روابط با این کمپانی یک زیرساخت ارزشمند برای کارخانه جدید به حساب می‌آید. مدل صنعتی ما نیز به آسانی قابل تکرار می‌باشد چون بر پایه ابر و به کارگیری هوش مصنوعی است.

سادا می‌گوید: بازیافت مواد اولیه پیشرفته مانند کامپوزیت‌های الیاف کربن یکی از مهم‌ترین و موثرترین اقداماتی است که برای شتاب‌دهی به کربن زدایی از بخش تولید می‌توان انجام داد. خوشحالیم از این که در حال سرعت بخشیدن به تولید و گسترش توسعه بین‌المللی خود هستیم و تصور ما از مواد اولیه نسل آینده به واقعیت پیوسته است.

مرجع:

Adrian Wilson, "BIOCarbon Fibers Takes Flight", International Fiber Journal, September 2024

تهیه و تنظیم: آزاده موحد

ایجاد پیشرفت در بخش پایداری و عرضه مواد اولیه بازیافتی پیشرفته به صنعتگران آینده نگر به منظور هرچه گردشگر تر کردن فرایندهای تولیدی خود صورت گرفته است. ایده تاسیس این شرکت نه تنها جایگزین کردن مواد اولیه متداول با مواد بازیافتی بلکه همزمان خلق یک اکوسیستم جدید با مشتریان و شرکا نیز بوده است.

واحد‌های سازنده

روش‌های سنتی مدیریت بازیافت شامل پیرولیز و سولولیز نیازمند صرف مقادیر زیادی انرژی هستند که باعث کاهش مزایای زیست محیطی فرایند بازیافت الیاف کربن می‌شود.

بازیافت مکانیکی نیز با وجود فرایندهای نظیر خرد کردن و آسیاب کردن آسیب زیادی به استحکام الیاف وارد می‌کند. در مقابل در فرایند فیرمت از فناوری‌های تخصصی برش و ابزار رباتیک مجهز به یادگیری ماشین به منظور جداسازی اجزای الیاف کربن و تبدیل آن به واحدهای سازنده برای تولید اجزا و محصولات جدید بهره گرفته می‌شود.

کمپانی با استفاده از ابزار هوش مصنوعی نظیر دوقلوی دیجیتال به منظور طراحی آرایش‌های سه بعدی مختلف در طول طراحی می‌تواند تکه‌های کربن بازیافتی را سرهم کرده و به چیدمان‌ها و ساختارهای مختلفی تبدیل کند.

این شبیه سازی‌ها امکان سفارشی‌سازی خصوصیات مکانیکی محصول نهایی را فراهم می‌نماید برای مثال وزن بسیار کم برای اجزای وسایل حمل و نقل و یا استحکام موضعی و یک طرفه برای سطوح در معرض ضربه.

در عین حال داده‌های کلان در کنار الگوریتم‌های هوش مصنوعی تضمین کننده قابلیت ردیابی صد درصد و ایجاد درک بهتری از ماده اولیه به منظور بهبود مداوم فرایند می‌باشد.

قرار است بالاخره در کارخانه بوگونه در فرانسه که دارای ظرفیت تولید ابتدایی ۳۵۰۰ تن در سال می‌باشد، بیش از صد بازوی رباتیک به کار گرفته شود تا مقیاس و ظرفیت تولید افزایش یابد.

بودجه سالانه کمپانی برای بخش تحقیق و توسعه بین ۷ تا ۸ میلیون یورو در نظر گرفته شده است که صرف بهبود مداوم از طریق یادگیری ماشین می‌شود.

تیم فعلی این بخش نیز از ۸۰ نفر به ۴۰۰ نفر افزایش خواهد یافت. فیرمت به دنبال استخدام بهترین استعدادها در بخش رباتیک و علم داده است و همچنین قصد دارد کارخانجات خود را از نظر تامین انرژی خودکفا کند.

زنجیره تامین

کمپانی فیرمت در اروپا با شراکت با تولیدکنندگان مطرح در این قاره از جمله Dassault Aviation, Exel Composites, Hexcel, MerConcept, Tarmac Aerosave و Siemens Gamesa تامین حدود ۳۵ درصد از کل الیاف کربن ضایعاتی مورد نیاز خود را تضمین کرده است.

در حال حاضر کمپانی Exel Composites که در منطقه منتوهاریو فنلاند واقع شده است، الیاف کربن ضایعاتی را از کارخانجات خود در اروپا برای

سنگ زنی وایر (نوار با پوشش خاردار) کاردینگ

قاسم حیدری، کارشناسی ارشد تکنولوژی نساجی / دانشگاه صنعتی امیرکبیر

کارخانه باشد زیرا اگر فاصله سنگ‌زنی خیلی زیاد باشد وایرها شکل خود را از دست می‌دهند و سنگ‌زنی آنها دیگر تاثیری در کیفیت ندارد. بنابراین بهتر است که زمان سنگ‌زنی هم بر اساس تعداد نپ و هم مشاهده عینی وایرها با میکروسکوپ باشد. از لحاظ اصول طراحی آزمایشات نیز، زمان سنگ‌زن نباید بر اساس نتایج یک آزمایش تعیین شود و بجای آن باید از میانگین چند آزمایش در یک بازه‌ی زمانی قابل قبول تعیین شود. قانون کلی برای نگه داشتن وایر در یک شرایط قابل قبول این است که در زمان صحیح سنگ بخورد. وایرها قبل از اینکه پیش از حد کند شوند باید سنگ بخورند، اگر سر وایرها بیش از حد از بین برود با سنگ‌زنی نمی‌توان آنرا ترمیم کرد. از طریق شمارش نپ می‌توان زمان سنگ‌زنی را به دست آورد.

دستور العمل سنگ‌زنی

- ۱- میانگین تعداد نپ را در ۴ هفته بعد از پیچیدن وایر تعیین کنید.
 - ۲- وایرها را وقتی که تعداد نپ ۲۰ درصد از میانگین اولیه وایرهای نو بالاتر رفت سنگ بزیند.
 - ۳- باید توجه کرد که اگر لات مواد اولیه تغییر کرد تعداد نپ تحت تاثیر لات ممکن است تغییر کند لذا تعداد نپ و دستور العمل سنگ‌زنی مجدد اجرا می‌گردد.
 - ۴- اگر حد بالای از نپ قابل قبول باشد، آسیب دیدگی سر وایر با تیز کردن از بین نمی‌رود.
- با سنگ‌زنی در ۲۰ درصد حداکثر نپ قابل قبول، مشاهده می‌شود که



شکل ۱- وایر نو، وایر قبل از سنگ‌زنی، وایر بعد از سنگ‌زنی



یکی از شرایط بسیار مهم برای داشتن کیفیت خوب نخ در ریسندگی، تعمیر و نگهداری وایرهای حلاجی و کاردینگ می‌باشد. سنگ‌زنی صحیح و درست تیز کردن وایرها، شرط اولیه و اساسی عملیات کاردینگ خوب است.

زمان بندی سنگ‌زنی وایر

با توجه به پارامترهای زیاد مانند مواد اولیه، سرعت و میزان تولید، کیفیت مورد نظر و غیره، تنها می‌توان یک راهنمای کلی برای سنگ‌زنی وایرها پیشنهاد داد و زمان دقیق با توجه به شرایط کارخانه تعیین می‌شود و فاصله زمانی سنگ‌زنی با توجه به کیفیت فتیله و نخ تولیدی تعیین می‌شود. زمان سنگ‌زنی باید کمتر از مقدار حداکثر میزان نپ قابل قبول



شود، خصوصاً در مورد نپ‌های کوچک، بنابر این باید نپ نخ را نیز تواماً در نظر گرفت.

تعداد نپ باید از یک روش و توسط یک شخص تعیین شود و با یکدیگر مقایسه گردد.

سایر فاکتورهایی که بر نپ تأثیر می‌گذارند که قبل از سنگ‌زنی وایر کاردینگ باید موارد زیر چک شود شامل: تولید ماشین توسط وایرها، وایرهای کثیف و آسیب دیده، چک کردن سگمنت‌ها و فاصله‌های آن و چاقویی‌ها، چک کردن فاصله‌ها در ناحیه لیکرین، فلت و دافر، سیلندر، زبانه سیلندر و صفحه پشت آن، چک کردن نحوه مخلوط الیاف، دما و رطوبت، درصد ضایعات و نحوه مخلوط آنها، چک کردن حلجی زنده‌ها، چاتوئی‌ها، تنظیم جریان هوا و غیره، چک کردن الیاف، وجود الیاف نارس.

نکات مربوط به هر یک از وایرها:

وایر سیلندر: عمر وایر سیلندر به سختی قابل تعیین است و به مواد اولیه و پروسه تولید بستگی دارد همچنین سنگ زنی مناسب تأثیر خیلی زیادی روی عمر مفید آن دارد. بدلیل ساختار وایر سیلندر نسبت به فلت وایر سیلندر دارای عمر بیشتری از عمر فلت می‌باشد.

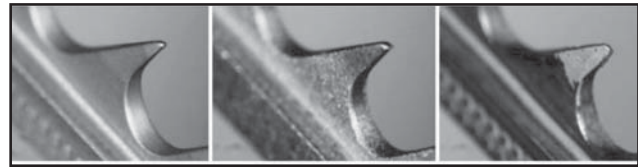
وایر دافر: عمر وایرهای دافر بیشتر از عمر وایرهای سیلندر می‌باشد، بدلیل اینکه سرعت دافر خیلی کم است و الیافی که به آن می‌رسد تمیز و عاری از خار و خاشاک می‌باشد. بنابراین سرعت فرسودگی وایر آن کمتر است ولی بدلیل هزینه پایین آن با وایر سیلندر تعویض می‌شود.

وایر دافر نیاز به سنگ‌زنی زیادی ندارد و تنها زمانی که الیاف ریزش دارند یا نایکنواختی وزنی فتیله بالا است باید سنگ زده شوند. کار دافر انتقال الیاف می‌باشد و مانند سیلندر و فلت در عملیات کاردینگ و باز کردن نپ و موازی کردن الیاف تأثیری ندارد بنابر این حساسیت آن نیز کمتر است.

وایر لیکرین: تأثیر وایر لیکرین در عملیات کاردینگ خیلی زیاد است در کاردینگ بیشترین کشش (حدود هزار)، در ناحیه غلتک تغذیه و لیکرین می‌باشد و این خود اهمیت آن را می‌رساند.

وایر خوب لیکرین باعث باز شدن توده الیاف و جدا شدن خار و خاشاک از الیاف می‌شود و الیاف نسبتاً تمیزی را به سیلندر تحویل می‌دهد. عمر وایر لیکرین را نمی‌توان به راحتی با شمارش نپ تعیین کرد، بدلیل اینکه لیکرین می‌تواند باعث افزایش عمر مفید وایرهای سیلندر و فلت و داشتن کیفیت خوب در بلند مدت شود و شاید تأثیر کوتاه مدت آن را در نپ را نمیتوان با نتایج آزمایشگاه تعیین کرد.

بهتر است که وایر لیکرین را با توجه به پیشنهاد کارخانه سازنده و چک کردن آن با میکروسکوپ تعویض کرد. با توجه به وزن کم وایر



سر وایر در چند مرحله می‌تواند تیز شود و باعث افزایش عمر مفید وایر می‌شود.

اگر برای تعیین زمان سنگ‌زنی تا زمانی که نپ قابل قبول است صبر کنیم و حد قابل قبول نپ باعث قضاوت ما در مورد سنگ‌زنی شود در این زمان سر وایر از بین رفته و تنها راه حل، تعویض وایر می‌باشد.

زمانی که سنگ زنی از لحاظ تکنولوژیکی و اقتصادی قابل قبول نیست از یک برنامه ثابت بر اساس زمان یا تناژ تولید استفاده کنید. سیستم سنگ زنی اتوماتیک کاردینگ نیز از همین قانون استفاده می‌کند بدون در نظر گرفتن نپ وایرهای سیلندر را بر اساس تناژ سنگ می‌زند و اجازه می‌دهد سر وایر حالت خود را از دست بدهد و وایر تا انتهای عمر خود تیز است.

تأثیر متقابل وایرهای مقابل هم

برای عملیات کاردینگ مناسب تیز بودن وایرهای مقابل شرط اولیه است اگر یکی از وایرها مثلاً فلت تیز باشد و سیلندر فرسوده باشد الیاف توسط سوزن‌های فلت گرفته می‌شوند ولی روی وایرهای سیلندر سر نمی‌خورند و گیرائی کافی را ندارند، بنابر این تأثیری روی عملیات کاردینگ ندارند، یا سگمنت‌ها نو و نیز باشند ولی وایر سیلندر فرسوده باشد باز هم تأثیری ندارند بنابر این پیشنهاد می‌شود که وایرهای سیلندر و فلت با هم سنگ بخورند در ماشین‌های مجهز به IGS امکان این کار وجود ندارد و نیازی هم نیست چون وایر سیلندر همیشه نیز است.

زمان تعویض وایر

با توجه به نمودار مشاهده می‌شود که بعد از سنگ‌زنی نیز نمی‌توان به شرایط دوره قبل بازگشت و مقداری افت کیفیت وجود دارد، بنابر این برای داشتن کیفیت مناسب باید وایر کاردها را در فواصل زمانی مطلوب تعویض کرد تا میانگین نپ مجموع کاردها در حد قابل قبول باشد.

شمارش نپ

افزایش تعداد نپ در کاردینگ همیشه باعث افزایش نپ در نخ نمی



آن (۱۲ کیلوگرم) و هزنیه های کمتر آن نسبت به سایر اجزاء و تعویض راحتتر آن بهتر است که در زمان مناسب تعویض شود.

سگمت های فلت: عمر فلت نیز به سخنی قابل تعیین است و بستگی به پروسه مواد اولیه و تعمیر و نگهداری آن دارد فلت نسبت به سایر وایرها حساسیت خیلی زیادی دارد و اثر آن بیشتر از سایر وایرها میباشد و بطور کلی چند بار قابل سنگزنی است. برای سنگزنی آن باید به پیشنهاد کارخانه سازنده، تعداد نپ و مشاهده عینی با میکروسکوپ توجه کرد.

سطحی که نوار سوزن ها روی شمش فلت می نشیند مسطح نیست و دارای شیب خیلی کمی است. به همین دلیل اگر فاصله سوزن ها را با یک خط راست در نظر بگیریم فاصله در ابتدا زیاد و در انتهای فلت کم است.

به فاصله انتهایی فلت (حدود ۳م.م)، هیل HEAL به معنی بلندی و تپه گفته می شود و این شیب به دلایل تکنولوژی است که الیاف در فاصله بازتر راحتتر وارد شوند و در فاصله تنگتر از هم باز و موازی شوند و به همین دلیل انتهای فلت نسبت به ابتدای آن فرسایش بیشتری دارد. به هنگام سنگ زنی کناره های فلت بیشتر سنگ می خورد.

چند نکته در عملیات سنگ زنی

استفاده از عینک ایمنی، تمیز کردن پرز و آشغال چسبیده داخل وایر و اینکه وایرهایی که با الیاف مخصوص درست شده اند و جرقه ندارند باید با دقت خاص سنگ زنی شوند.

نکات مربوط به سنگزنی هر یک از وایرها

سنگ زنی سیلندر: حداکثر تولرانس قابل قبول فیلر بین سطح لخت سیلندر و دافر کمتر از ۰.۰۰۱ اینچ باشد. مهمترین اصل در پیچیدن وایر نو، علاوه بر تمیزی کامل سطح غلتک و عاری بودن از هرگونه گرد و خاک و پرز، بکارگیری کمترین کشش فشار و در عین حال کافی برای نشستن و جاگیر شدن محکم وایر در سطح غلتک هاست تا له شدگی در نقاط ضعیف وایر رخ ندهد و سبب ناهمواری جزئی در سطح یکنواخت نوک دندانها اریه ها نشود.

سیلندر با کمترین فشار و بار ممکن سنگ زده می شود. بهتر است که بین عملیات سنگ زنی، ماشین را متوقف و با میکروسکوپ سوزن ها را چک شود نه این که فشار سنگ آنقدر زیاد باشد که در یک مرحله وایر سنگ بخورد.

با توجه به دستور العمل شرکت سازنده، سنگ را زمانی که طول جرقه نصف شود از وایر دور گردد.

زمان سنگ زنی ۲۰ تا ۴۵ دقیقه زمان نیاز دارد

سنگ زنی فلت: تست گود بودن شمش های فلت قبل از نصب روکش اریه ای با استفاده از ساعت انجام شود.

برای سنگ زن فلت چک کردن در حین سنگزنی توقف لازم نیست چون در حین عملیات سنگ زنی می توان آن را چک کرد.

زمان سنگ زنی سیلندر فلت و دافر با هم خیلی متفاوت است و نمی توان زمان دقیق آن را تعیین کرد. حداقل زمان لازم ۲ تا ۳ دور فلت می باشد بعد از هر دور مقدار بار لازم داده می شود.

به طور عملی هنگام سنگ زنی فلت نباید جرقه باشد و از حداقل فشار استفاده و تنها با صدای ناشی از سنگ زنی و شدت آن می توان سنگ را تنظیم کرد و جرقه های خیلی کم، بنابر این بار دادن باید با حداکثر دقت باشد.

نصب اولیه و کوبیدن فلت باعث می شود که بعضی از سوزن ها بالاتر از بقیه قرار بگیرند و برای یکنواخت کردن سطح فلت سنگزنی اولیه نصب صورت می گیرد.

سنگ طوری تنظیم می گردد که فقط فلت را لمس کند و هنگام سنگ زنی جرقه ای نداشته باشد. چون به علت حجم کمتر الیاف در کناره های سیلندر، کناره های فلت کمتر ساییده می شوند، با تنظیم بار سنگ زنی در وسط، در هنگام سنگ زنی از ناحیه های کناری بیشتر بار برداشته می شود.

سنگ زنی دافر: دافر بطور کامل سنگ نزنید نیاز نیست تمام وایرها سنگ بخورند سنگ سرامیک بعد از ۱۵ ثانیه از آخرین مرحله بار دادن آن از وایر دور شود کل پروسه سنگ زن ۲ تا ۵ دقیقه زمان لازم دارد.

چاقویی های کاردینگ: چاقویی هایی که روی آنها خط افتاده و سر آن گرد و صیقلی و براق شده باید تعویض شود.

خط روی چاقویی ها بدلیل ذرات شن و اجزای خارجی در الیاف می باشد و ممکن است به بر اثر برخورد با وایر نیز بوجود آمده باشد.

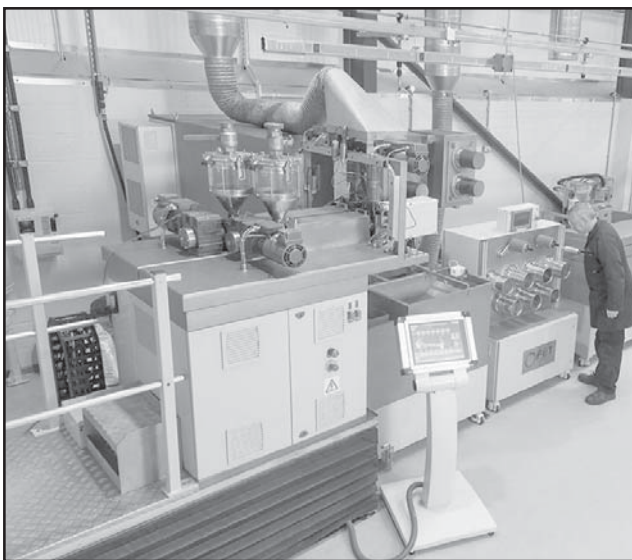
همکاری برای گردشگری شدن در صنعت الیاف

تخصص FET در فرایند ذوب ریسی موفق به توسعه الیاف زیست پایه و زیست تجزیه پذیر جدیدی با نام Bylon™ شده‌اند. شرکت FET در سال ۱۹۹۸ تاسیس شده است و در زمینه طراحی، توسعه و تولید تجهیزات اکستروژن برای مواد اولیه نساجی با ارزش بالا در جهان فعالیت می‌کند. مهم‌ترین نقطه قوت آن‌ها همواره توانایی همکاری با مشتریان در زمینه‌های تست، ارزیابی و توسعه مواد اولیه با ارزش بالا با خواص کارکردی و متنوع بوده است.

مرکز توسعه الیاف FET بخش اصلی و حیاتی این برنامه است و امکان دسترسی مشتریان به تجهیزات را به منظور تست کردن و بررسی فرایندها و مواد اولیه خام پایدار فراهم می‌کند. در سال‌های اخیر زمان زیادی از فعالیت‌های FET به بخش پایداری اختصاص یافته است.

بسیاری از این پروژه‌ها شامل تست کردن توسط مشتریان و روش‌های پایدار برای تولید نخ بوده است. فعالیت‌های دیگر FET شامل کار با نوآوران و توسعه دهندگان پلیمر که قصد داشتند فناوری خود را بیشتر ارزیابی کرده و ظرفیت تولید خود را به سطح بالاتری ارتقا دهند، بوده است.

آنها به گسترش تجربیات خود در بخش پایداری ادامه می‌دهند و موفق به پردازش بیش از ۳۰ پلیمر مختلف با منابع پایدار به شکل‌های مولتی فیلامنت، مونوفیلامنت و بی‌بافت شده‌اند.



سالانه میلیون‌ها تن الیاف به میلیاردها تن لباس تبدیل می‌شوند که سرنوشت بیشتر آنها زمین‌های دفن زباله یا سوزانده شدن است. الیاف طبیعی و مصنوعی به کار رفته در لباس‌ها هر دو باعث آسیب شدید به محیط زیست می‌شوند. این آسیب می‌تواند استخراج منابع تجدیدناپذیر مانند سوخت‌های فسیلی باشد و یا مصرف مقادیر بسیار زیادی آب، کود و آفت کش، حجم بالایی لباس‌های دورریخته شده و یا رها شدن میکروالیاف آلاینده به اکوسیستم‌ها و زنجیره‌های غذایی ما.

مشکلات مربوط به الیاف تشکیل دهنده لباس‌ها روز به روز در حال افزایش است. تولید جهانی الیاف بین سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۲۲ تقریباً دو برابر شده و از ۵۸ میلیون به ۱۶ میلیون تن رسیده است.

بیش از نیمی از انتشارات کربن مربوط به صنعت پوشاک-تقریباً ۱۶ میلیون تن CO₂ -۶۰۰ مربوط به تولید الیاف متداول است، حدود ۹۵ درصد آن پلی استر، پنبه، الیاف سلولزی بشرساخت و نایلون می‌باشد.

برندهای پوشاک در پاسخ به تقاضای مصرف کنندگان، قانونگذاران، سیاست‌گذاران، دولت‌ها، سازمان‌های غیرانتفاعی و سایر سازمان‌ها اهداف بلندپروازانه‌ای را برای خود تعیین کرده‌اند تا تولیدات خود در صنعت مد را کاملاً گردشگری کنند. با این حال تحقق این اهداف با وجود استفاده از مواد اولیه طبیعی و مصنوعی متداول ممکن نیست. چالش تحقق گردشگری شدن در نهایت به سه عامل ختم می‌شود: مقیاس، عملکرد و هزینه. تولید الیاف گردشگری برای این که بتواند پاسخگوی نیازهای رو به رشد مصرف کنندگان باشد باید در مقیاس وسیع انجام شود؛ عملکرد الیاف تولید شده به روش گردشگری نیز باید مشابه الیاف متداول باشد و در پایان تولید آن باید به اندازه‌های ارزان باشد که از دید تولیدکنندگان و برندها منطقی به نظر برسد.

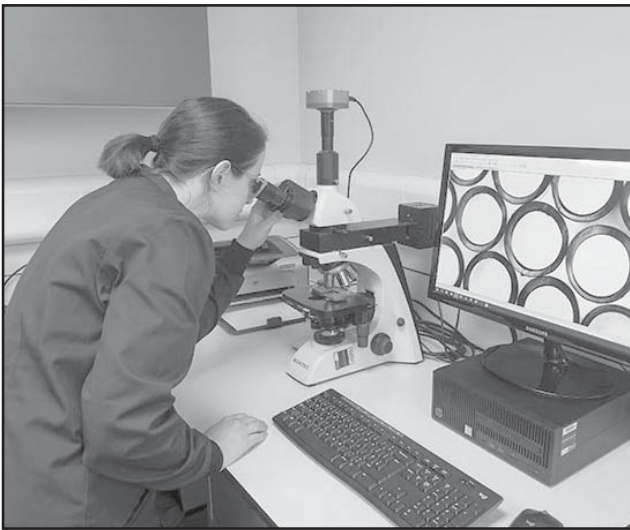
ایجاد تغییر و تحولی در مقیاس صنعتی نیازمند همکاری فراصنعتی و پیش‌رقابتی به منظور مهندسی فناوری‌های جدید و سرعت بخشیدن به اثرات آن است.

برای مثال شرکت‌های BASF و ایندیتکس اخیراً نایلون لوپ آمید که به طور کامل از ضایعات نساجی مشتق می‌شود را عرضه کرده‌اند.

کمپانی جنو-شرکت زیست فناوری تولیدکننده مواد شیمیایی صنعتی با استفاده از شکر و میکروب‌ها از طریق فرایند تخمیر با کمپانی آکوافیل به منظور تولید نایلون ۶ زیست پایه که در محصولات برند لولولمون مورد استفاده قرار گرفته، همکاری کرده‌اند. به همین صورت آزمایشگاه‌های Sci-Lume و Fiber Extrusion Technology (FET) Limited نیز اخیراً با یکدیگر همکاری کرده و با به کارگیری



آزمایشگاه‌های Sci-Lume و الیاف بابلون



آزمایشگاه‌های Sci-Lume در حال توسعه الیاف بابلون به عنوان الیاف مورد استفاده در پوشاک هستند. تولید این الیاف به صورت گردشی بوده بدون آن که هیچ خدشه‌ای در عملکرد، مقیاس پذیری یا هزینه‌های آن وارد شود.

در این الیاف از ضایعات کشاورزی به عنوان ماده اولیه خام استفاده می‌شود چون یک ماده اولیه زیست پایه و زیست تجزیه پذیر است که هم با روش مکانیکی و هم شیمیایی به صورت صددرصد قابل بازیافت می‌باشد و در محیط طبیعی تجزیه زیستی می‌شود. در نتیجه پلاستیک‌های کمتری در زنجیره‌های غذایی و اکوسیستم‌ها خواهیم داشت.

موسس Sci-Lume، الیور شفعت از همان ابتدا می‌دانست که الیاف جدید برای این که به طور واقع بینانه در مقیاس جهانی رقابت پذیر باشند باید ترموپلاست بوده و با همان تجهیزات تولیدی به کار رفته برای الیاف مصنوعی فعلی نظیر نایلون و پلی استر قابل تولید باشند. شفعت برای اثبات دیدگاه خود در رابطه با امکان تولید الیاف بابلون در مقیاس بزرگ با شرکت FET برای شراکت تماس گرفت چون این شرکت به عنوان سازنده دستگاه تولید الیاف از شهرت خوبی در زمینه ذوب رسی طیف گسترده‌ای از پلیمرها برخوردار بود.

مسیر همکاری

شرکت FET پس از انجام مذاکراتی با Sci-Lume فرایند ریسندگی را در مقیاس‌های مختلف مورد آزمایش و بررسی قرار داد. در حالی که امکان انجام آزمایشات بررسی قابلیت ریسندگی با استفاده از ۱۰۰ گرم از ماده اولیه هم وجود دارد اما با استفاده از این مقدار نمی‌توان نخ قابل استفاده تولید کرد.

برای انجام آزمایش در خط آزمایشی FET به ۱ تا ۲ کیلوگرم ماده اولیه نیاز است. استفاده از مقادیر بیشتری از ماده اولیه یعنی از ۵ کیلوگرم به بالا بینش بیشتری در رابطه با قابلیت استفاده از ماده اولیه جدید در تولید در اختیار ما قرار می‌دهد ضمن این که یک سری نخ‌های نمونه نیز تولید می‌شود.

در سال ۲۰۲۳ نخستین فرایند آزمایشی ذوب رسی مولتی فیلامنت در مرکز توسعه الیاف FET واقع در شهر لیدز انجام شد. شفعت در این باره گفت: به شدت از این که توانستم بخشی از این آزمایش باشم؛ خوشحال بودم چون مشاهده فرایند ذوب رسی به طور مستقیم درک بهتری از فرایند و مشکلات پیش روی Sci-Lume در تولید نخ بابلون در مقیاس انبوه به من داد.

به لطف آماده سازی‌ها، تخصص و امکانات FET نخستین فرایند آزمایشی ریسندگی برای تولید نخ بابلون با موفقیت انجام شد. پس از آن آزمایشگاه‌های Sci-Lume مطالعات بیشتری را بر روی نخ جدید انجام دادند تا واکنش آن را در برابر پردازش‌های پایین دستی نظیر زیست تجزیه پذیری، کشفافی، رنگرزی و چرخه‌های شستشو/خشک

شدن بررسی کنند. نخ جدید در هیچ کدام از این موارد مشکلی نداشت. آزمایش دیگری نیز در FET با هدف تولید نخ بیشتر و پالایش فرایند ریسندگی بابلون انجام شد.

این آزمایش موفقیت آمیز نبود. مذاکره‌های آفلاین بیشتر بین FET و Sci-Lume ریشه تمام این مشکلات را شناسایی کرد و Sci-Lume در حال کار برای رفع آنها می‌باشد.

در نهایت آزمایشات انجام شده در FET نشان داد که نخ بابلون به راحتی قابل ریسندگی بوده و نتایج اقدامات پایین دستی نشان دهنده آینده روشنی برای این فناوری است.

پیشبرد ماموریت

فعالیت‌های FET بر روی نخ بابلون این امکان را برای آزمایشگاه‌های Sci-Lume فراهم کرد تا درک بهتری از فناوری خود داشته باشند و محصولات را به صورت فیزیکی به برندها، تولیدکنندگان و سرمایه‌گذاران بالقوه در صنعت پوشاک ارائه دهند.

پیشرفت این مجموعه از اقدامات باعث شد تا سطح بلوغ فناوری (TRL) آزمایشگاه‌های Sci-Lume از ۳ TRL به ۶ TRL برسد و آن‌ها را هرچه بیشتر به هدف خود برای تجاری سازی محصول نزدیک کند.

تداوم همکاری بین Sci-Lume و FET مثالی است از همکاری مورد نیاز در صنعت الیاف برای گردشی شدن. ترکیب استعدادها، نظری نوآوران در اینجا Sci-Lume با تخصص عمیق و انعطاف پذیری شرکای تولید در اینجا FET ما را هر چه بیشتر به درک آینده‌ای پایدارتر نزدیک خواهد کرد.

مرجع:

Dr Jonny Hunter and Dr Oliver Shafaat, "Collaboration for Circular-ity", International Fiber Journal, June 2024

تهیه و تنظیم: آزاده موحد



گرم ماندن با استفاده از ایفای عایق



آلباین گرفته تا دوچرخه سواری، از وزن ۶۰ تا ۱۵۰ گرم در متر مربع و با چهار درجه گرمی در دسترس است.

به گفته شرکت آزمایشات انجام شده با داینامومتر نشان می دهد که عایق جدید به دفعات و بدون هیچ مشکلی قابلیت برگشت به اندازه اولیه خود پیش از کشیده شدن را دارد.

این محصول همچنین قابل شستشو در ماشین و با حلال می باشد و نگهداری آن آسان است. عایق مذکور همچنین دارای مقاومت بالایی در برابر مهاجرت ایفای است.

نکته جالب توجه اینجاست که محصول جدید دارای تاییدیه bluesign® و Global Recycled Standard بوده که نشان دهنده تعهد شرکت به پایداری است. ترمور با تمرکز بر عملکرد و زیست سازگاری همچنان در حال بالا بردن استانداردهای مربوط به عایق های نساجی می باشد.

** تری ام

کمپانی تری ام در نمایشگاه پارچه های کارکردی که در مونیخ برگزار شده بود عایق Thinsulate LIGHT Series را عرضه کرد. این سری جدید از خانواده عایق های Thinsulate یک محصول سبک است که ضخامت آن تنها ۴ میلی متر می باشد.

در بحث ایفای عایق سه فاکتور گرما، پایداری و عملکرد از اهمیت زیادی برخوردارند.

شرکت های ترمور در ایتالیا پریمالافت در آلبانی، نیویورک و تری ام در سینت پال، مینه سوتا تنها تعدادی از شرکت هایی هستند که فناوری ایفای عایق را دنبال می کنند. این شرکت ها اخیرا محصولات جدیدی را در رابطه با این ایفای عرضه کرده اند که مرزهای این صنعت را جابجا کرده است.

کمپانی تری ام اخیرا فناوری عایق stretch Freedom را ارائه کرده که بر پایداری و عملکرد پویا تاکید دارد.

کمپانی تری ام نیز 3M™ Thinsulate™ LIGHT Series را که نشان دهنده تخصص شرکت در زمینه توسعه عایق های سبک می باشد، عرضه کرده است. علاوه بر آن شرکت پریمالافت ThermoPlume®+and RISE Loose Fill را توسعه داده و گرمی و دوام را با پایداری ترکیب کرده است. این نوآوری ها همه و همه نشان دهنده پیشرفت در زمینه ایفای نساجی عایق می باشد.

** ترمور

عایق جدید کمپانی ترمور یک عایق پویا بوده که در تهیه آن از ۵۰ درصد پلی استر بازیافتی پس از مصرف استفاده شده است. این محصول که برای استفاده در فعالیت های مختلفی طراحی شده از اسکی



به گفته شرکت این عایق بدون این که حجم چندانی داشته باشد قادر به حفظ گرمای زیادی می باشد. تری ام از تخصص خود در زمینه فناوری های بی بافت برای تولید این محصول بهره گرفته است. در خط تولید عایق جدید به دلیل تعهد شرکت به پایداری از محتوای بازیافتی پس از مصرف استفاده شده است.

توتی لیانگ، مدیر فروش آسیا-پسیفیک شرکت گفت: در تری ام به دستاوردهای علمی خود به ویژه توانایی مان در پیشبرد فناوری عایق ها بسیار افتخار می کنیم. کمپانی تری ام همچنین بر تولید پایدار تاکید داشته و دارای یک چارچوب استراتژیک پایداری می باشد.

این شرکت در طول بیست سال گذشته یک میلیارد دلار را به اهداف زیست محیطی اختصاص داده است از جمله کربن خنثی شدن فعالیت های تولیدی تا سال ۲۰۵۰، کاهش ۵۰ درصدی انتشار گازهای گلخانه ای دامنه ۱ و دامنه ۲ در مقایسه با سال ۲۰۱۹، کاهش ۲۵ درصدی مصرف آب در تمامی کارخانجات شرکت در مقایسه با سال ۲۰۱۹ و کاهش وابستگی به پلاستیک های بر پایه نفت خام تا ۱۲۵ میلیون پوند تا سال ۲۰۲۵.

** پریمالافت

کمپانی پریمالافت با عرضه دو عایق جدید با عملکرد بالا یعنی PrimaLoft® Insulation RISE Loose Fill و PrimaLoft Insulation ThermoPlume در واقع نمونه پر مصنوعی یا پر جایگزین خود را گسترش داده است. در این نوآوری ها نرمی و زیبایی پر طبیعی با پایداری و دوام پر مصنوعی پریمالافت ترکیب می شود. تارا مارر مکی، معاون ارشد استراتژی محصول در شرکت می گوید: توسعه عایق های سست جدید ما با هدف برآورده کردن مجموعه ای از نیازهای مشتریان انجام شده است.

برندهای مرتبط با این محصول ماندگاری، بسته بندی و عملکرد حرارتی عالی آن را حتی در محیط های مرطوب تحسین می کنند. برندهای فشن و لایف استایل نیز به دلیل زبردست مشابه آن با پر طبیعی، پف کردن، پایداری و در نظر گرفتن راحتی حیوانات جذب این محصول شده اند.

محصول جدید با هدف تقلید گرمی، سبکی، نرمی و تراکم پذیری پر طبیعی طراحی شده است.

در این محصول به منظور افزایش عملکرد حرارتی دو شکل منحصر به فرد از الیاف ترکیب شده اند؛ الیاف بادبانی و الیاف کروی شکل.

این ترکیب باعث ایجاد یک ساختار شبکه ای جدید می شود. فضاهای خالی موجود بین اشکال مختلف باعث ایجاد اثر داربستی شده که انعطاف پذیری را افزایش می دهد.

عایق ThermoPlume+ دارای خاصیت مقاومت در برابر آب بدون وجود فلوروکربن می باشد تا بتواند حتی در محیط های مرطوب شخص را گرم نگه دارد. این عایق به صورت صددرصد از مواد اولیه بازیافتی تهیه شده است.

فناوری RISE پریمالافت برای نخستین بار در سال ۲۰۲۰ و به شکل عایق پتویی معرفی شده است.

شرکت با استفاده از ساختار پتویی منحصر به فرد موفق به تولید محصولی با عملکرد عالی شده است. خواص حرارتی، سبکی و مقاومت فشاری عایق جدید با پر طبیعی با کیفیت بالا برابری می کند. این عایق به طور صددرصد از مواد اولیه بازیافتی پس از مصرف تهیه شده و یک جایگزین گیاهی برای پر طبیعی به شمار می رود. نخستین برندهایی که از این عایق در محصولات خود استفاده کرده اند برند TERREX آدیداس و برند انگلیسی محصولات اوت دور® Rab بوده اند.

محصول جدید پریمالافت برطرف کننده نیازهای مختلف مشتریان می باشد از عملکرد مورد نیاز در محصولات اوت دور یا فضای باز گرفته تا فشن و سبک زندگی



راهکارهای حفاظت از اقیانوس ها

در توسعه عایق فریدم استرچ و الیاف اکوداون اوشن کمپانی ترمور هم عملکرد و هم پایداری در اولویت قرار گرفته است.

عایق‌های Thinsulate LIGHT Series کمپانی تری‌ام نیز نشان دهنده توانمندی شرکت در زمینه تولید عایق‌های سبک و تعهد آن به برتری علمی و حفاظت از محیط زیست می باشد.

در آخر نیز عایق‌های ThermoPlume+ و RISE Loose Fill کمپانی پریمالافت و همچنین عایق پریمالافت تهیه شده از پلاستیک‌های منتهی به اقیانوس ترکیبی از گرمی، دوام و پایداری را به نمایش می‌گذارد و در بخش‌های مختلف صنعتی قابل استفاده می‌باشد.

این شرکت‌های پیشرو با رشد و تکامل تقاضای مصرف‌کنندگان همچنان در مسیر رشد و تعالی ثابت قدم باقی خواهند ماند و شکل تازه‌ای به آینده عایق‌های تهیه شده از الیاف نساجی خواهند داد.

شرکت بین ترمور و کاربن

بسیاری از برندهای لباس‌های اوت دور از محصولات عایق شرکت ایتالیایی ترمور در محصولات خود استفاده می‌کنند از جمله Obermeyer Ski Wear و Stio. ترمور بیشتر تمرکز خود را بر روی ترکیب نوآوری‌های مربوط به عملکرد محصول و زیست‌سازگاری آن گذاشته است.

برند کاربن در سال ۱۹۹۷ تاسیس شده و طراحی و تولید محصولات آن توسط شرکت شر اسپرتز واقع در تورنتو انجام می‌شود.

تخصص این شرکت خصوصی خانوادگی در زمینه لباس‌های مخصوص ورزش‌های زمستانی می‌باشد و تمرکز آن بر روی طراحی‌های فنی و کارکردی و ترکیب استایل و عملکرد در لباس‌های اوت دور است.

کاربن از عایق‌های لیفی ترمور از مجموعه‌های اکوداون و اووداون تو فریدم و غیره در محصولات خود استفاده می‌کند. تصمیم در مورد این که از کدام محصول استفاده شود به کاربرد لباس بستگی دارد مثلاً این که آیا آن لباس برای استفاده روزمره است و یا کارکرد خاصی دارد.

در کاپشن "Liquid" برند کاربن به طور خاص از الیاف اووداون استفاده شده است. پتر شر معاون شرکت شر اسپرتز می‌گوید: زیردست این کاپشن از نقطه نظر عملکردی دقیقاً همان چیزی است که ما به دنبال آن بوده ایم.

کاپشن جدید سبک و نرم است و حتی در شرایط مرطوب شما را گرم نگه خواهد داشت. علاوه بر آن کاپشن لیکوئید پایدار است که در راستای ابتکار عمل‌های کاربن در زمینه پایداری می‌باشد

او اضافه کرد: در انتخاب یک شریک مناسب برای تامین محصولات عایق، ترمور یک انتخاب عالی به شمار می‌رود چون عملکرد و فناوری عالی محصولات این برند باعث می‌شود تا لباس‌های ما نیز تحت هر شرایطی عالی باشند.

مرجع:

Staying Warm: Fiber Insulation Solutions”, Textile World, July 2024”

در حالی که بسیاری از شرکت‌ها به دنبال تولید محصولات پایدارتر هستند بعضی از آنها نیز برای حفاظت از اقیانوس‌ها و تمیزتر نگه داشتن آنها از پلاستیک‌های منتهی به اقیانوس (OBP) در محصولات خود استفاده می‌کنند.

کمپانی ترمور اخیراً نخستین عایق حرارتی خود را که صددرصد از پلاستیک‌های دارای تاییدیه OceanCycle تهیه شده، عرضه کرده است.

اوشن سایکل یک موسسه اجتماعی است که در زمینه جلوگیری از آلودگی ناشی از پلاستیک‌های موجود در اقیانوس‌ها فعالیت می‌کند و گواهی صددرصد مستقل و شخص ثالث را به زنجیره‌های تامین بازیافت پلاستیک‌های منتهی به اقیانوس ارائه می‌نماید.

پلاستیک‌های منتهی به اقیانوس که شامل بطری‌های پلی اتیلن ترفتالات نیز می‌شوند، دلیل ۸۰ درصد آلودگی ناشی از پلاستیک در اقیانوس‌ها می‌باشند. الیاف Ecodown Fibers OceanCycle که در سایت تولیدی مدرن ترمور در هنگ

کنگ تولید می‌شود، مانند سایر محصولات موجود در خانواده اکوداون بسیار نرم و مقاوم در برابر جمع‌شدگی می‌باشد.

این عایق حرارتی همچنین دارای ساختار منحصر به فرد و چند شکلی بوده و از موی حیوانات در آن استفاده نشده است.

ترمور می‌گوید به شدت بر روی نوآوری‌های دوستدار محیط زیست به ویژه استفاده از الیاف پلی استر بازیافتی به دست آمده از بطری‌های پلی اتیلن ترفتالات متمرکز است.

پریمالافت چندین سال پیش با سازمان غیرانتفاعی Parley for the oceans که در زمینه حفاظت از اقیانوس‌ها فعالیت می‌کند به منظور توسعه محصولات با استفاده از ضایعات پلاستیکی رها شده در اقیانوس‌ها همکاری کرده است.

عایق پریمالافت حاوی پلاستیک‌های منتهی به اقیانوس جدیدترین محصول شرکت است. در تهیه این عایق با عملکرد بالا فقط از محتوای بازیافتی پس از مصرف استفاده شده که حدود ۶۰ درصد آن از بطری‌های پلاستیکی جمع‌آوری شده از شعاع سی مایلی مناطق ساحلی بوده است.

فرایند تولید عایق پریمالافت با استفاده از پلاستیک‌های منتهی به اقیانوس نیز دارای تاییدیه اوشن سایکل می‌باشد.

مارر مکی می‌گوید: کیفیت پلاستیک به محض این که در معرض عناصر موجود در آب قرار بگیرد افت می‌کند و آن را برای بیشتر فرایندهای بازیافت غیرقابل استفاده می‌سازد.

با جمع‌آوری ضایعات پلاستیکی پیش از ورود به آب می‌توان از آنها برای تولید محصولاتی که دارای ترکیبی از عملکرد عالی و تنوع و در عین حال اثرات زیست محیطی پایین هستند استفاده کرد.

شرکت‌های هلی هانسن در نوروژ و ایسیبورن در سوئد نخستین برندهایی بوده‌اند که از عایق تهیه شده از پلاستیک‌های منتهی به اقیانوس استفاده کرده‌اند. شرکت‌های ترمور، تری‌ام و پریمالافت موفق به ایجاد ویژگی‌های تخصصی منحصر به فردی در عایق‌های نساجی شده‌اند.

تهیه و تنظیم آزاده موحد

جایگزینی پایدار برای

ماده اولیه نئوپرن

* مشکل نئوپرن

لباس‌های غواصی از قدیم از نئوپرن تهیه می‌شدند که از پلیمریزاسیون کلروپرن به دست می‌آمد و حاوی حدود ۲۵ درصد کربن سیاه که یک محصول جانبی بر پایه نفت می‌باشد، بود. بر اساس برآوردهای انجام شده سالانه ۸۳۸۰ تن لباس غواصی کهنه دور ریخته می‌شود.

بازیافت لباس‌های غواصی به دلیل ساختار پیچیده ماده اولیه آنها تقریباً غیرممکن است. با توجه به این که حجم زیادی از این لباس‌ها همچنان از منابع محدود سنگ آهک یا لاستیک تجدیدناپذیر تهیه می‌شوند، آلودگی زیادی در طول فرایند تولید آنها ایجاد می‌شود که برای حیات وحش و انسان‌ها خطرناک است.

لاستیک نئوپرن که بیشتر لباس‌های غواصی از آن تهیه می‌شود به لاستیک مصنوعی گفته می‌شود که توسط کمپانی دوپونت در سال ۱۹۳۰ تولید شد. لاستیک نئوپرن به دلیل مقاومت آن در برابر روغن، مواد شیمیایی و شرایط آب و هوایی مختلف شناخته شده است. با این حال ماده اولیه نئوپرن دارای ماندگاری و استحکام ویژه عالی نیز هست. در نتیجه این ماده اولیه دارای موارد کاربردی

کمپانی بیلابونگ از پایدارترین و ت سوت یا لباس غواصی خود رونمایی کرده است.

این برند استرالیایی تابستان امسال کالکشن آپسایکلر خود را عرضه کرده که در آن از ترکیب چندین فناوری استفاده شده است. این شامل منسوجات دور ریخته شده به کار رفته در ژرسی‌ها و آستری لباس غواصی و همچنین لباس‌های غواصی دور ریخته شده که تبدیل به اجزای خام تشکیل دهنده برای استفاده در



لاستیک داخلی شده اند، می‌باشد.

علاوه بر آن شرکت بیلابونگ با روی آوردن از لاستیک کاملاً مصنوعی به لاستیک کاملاً طبیعی که دارای تاییدیه شورای نیکداری جنگل (FSC) که منبع آن کائوچو یا درخت لاستیک می‌باشد، تحولی اساسی ایجاد کرده است.

این سه قدم مهم باعث شده تا شرکت در یک حرکت جهشی به پایدارترین برند لباس غواصی تا به امروز تبدیل شود.

اسکات بوت، مدیر جهانی کمپانی لیبریتند برنرز و لباس‌های غواصی گفت: در طول پانزده سال گذشته به پیشرفت‌هایی در زمینه پایداری دست پیدا کرده‌ایم از جمله انواع مختلف لباس‌های غواصی نوآورانه حاوی مواد اولیه بازیافتی و آپسایکلر که سال‌ها در دست تولید بوده و پایدارترین محصول ماست.

بیلابونگ در سال ۲۰۰۹ توسعه لباس‌های غواصی ریسایکلر را آغاز کرد که شامل لباس‌های غواصی پلاتینیوم B9 می‌شد و در آن از ژرسی‌ها و آستری‌های حاصل از بازیافت تورهای ماهیگیری استفاده شده بود. در سال ۲۰۱۵ کارخانه بیلابونگ گواهینامه بلوساین را دریافت و سال بعد از آن نیز برای نخستین بار شروع به استفاده از لاستیک‌های ماشین بازیافتی و نئوپرن دورریخته شده کرد.

زیادی می‌باشد.

علاوه بر آن قابلیت این ماده در حفظ شکل خود آن را برای استفاده در دماهای بالا مناسب می‌سازد.

در حال حاضر نئوپرن قابل بازیافت در مقیاس انبوه نیست و در نتیجه میلیون‌ها لباس غواصی در پایان عمر خود راهی زمین‌های دفن زباله و در نهایت سوزانده می‌شود که باعث تولید حجم بالایی از انتشارات کربن می‌شود.

بوت گفت: نئوپرن تا همین اواخر تنها ماده اولیه‌ای بود که قابلیت آن در تنظیم دمایی در آب ثابت شده بود. برای سال‌ها بزرگ‌ترین چالش موجود یافتن جایگزین‌هایی برای مواد اولیه بر پایه نفت نظیر نئوپرن و اطمینان از این که مواد جایگزین دارای عملکردی مشابه انواع سنتی آن داشته باشند، بوده است.

کمپانی بیلابونگ با همکاری بولدر اینداستریز نئوپرن کهنه را مورد پردازش قرار داده و نوعی از کربن بلک بازیافتی با نام بولدر بلک را از آن استخراج کرده است. بوت اضافه می‌کند: لاستیک طبیعی با وجود پیشرفت‌های صورت گرفته در فرایندها و فرمولاسیون اکنون با لاستیک مصنوعی برابری می‌کند و حتی از آن پیشی می‌گیرد.



* راهکار بیلابونگ

* مطالب بیشتر در مورد آپسایکلر در لباس‌های ورزشی آپسایکلر از لاستیک کاملاً طبیعی دارای تاییدیه FSC به جای لاستیک مصنوعی استفاده شده است.

بوت شرح می‌دهد که منبع تامین لاستیک طبیعی درختان کائوچوی دارای تاییدیه FSC که به روش پایدار برداشت شده اند، می‌باشد. با این کار لاستیک طبیعی که از مشتقات نفت است با یک ماده اولیه تجدیدپذیر و دوستدار محیط زیست جایگزین می‌شود.

این کالکشن با وجود این که از منابع طبیعی تهیه می‌شود اما دارای همان دوام و عملکرد لباس‌های غواصی سنتی تهیه شده از نئوپرن می‌باشد. لباس‌های غواصی جدید به صورت تجاری در دسترس بوده و بازخوردهای خوبی نیز از آنها دریافت شده است. بوت می‌گوید که بیشتر مصرف کنندگان نمی‌توانند باور کنند که لباسی از جنس نئوپرن بر تن نکرده‌اند. بیلابونگ اطمینان دارد که فناوری به کاررفته در کالکشن جدید آپسایکلر مقیاس پذیر است و این قابلیت را ر حجم‌های وسیع تولید شود.

بوت گفت که مقیاس پذیری برای ایجاد یک «تاثیر زیست محیطی قابل توجه»

در سال ۲۰۲۰ تمامی لباس‌های غواصی بیلابونگ از ژرسی‌ها و آستری‌های تهیه شده از پلی‌اتیلن ترفتالات بازیافتی، چسب بر پایه آب و فوم حاصل از لاستیک‌های ماشین به‌یافتی تولید می‌شد.

این برند چند سال بعد و در سال ۲۰۲۳ لاستیک طبیعی فاقد نئوپرن و دارای تاییدیه FSC که از مزارع مدیریت شده به شیوه‌های اخلاقی به دست می‌آمد را معرفی کرد. به گفته بوت پیشرفت بیلابونگ در نوآوری هم به دلیل تمایل خود شرکت برای انتخاب‌های پایدار و هم تقاضای مصرف کننده بوده است.

او گفت: ما از این سیر تکاملی شرکت در توسعه محصول بسیار راضی هستیم و همچنان به یافتن روش‌های جدید برای محافظت از محیط زیست ادامه می‌دهیم. در کالکشن آپسایکلر از فناوری‌های مختلفی برای به حداکثر رساندن پایداری از طریق کاهش وابستگی به مواد اولیه بر پایه نفت ویرجین، جلوگیری از ورود ضایعات به زمین‌های دفن زباله و استفاده از مواد اولیه طبیعی و بازیافتی به منظور حفظ ماندگاری و عملکرد بالا استفاده شده است.

به منظور بهینه سازی عملکرد و پایداری ماده اولیه، ترکیبی از مواد اولیه انتخاب شده است. بوت گفت: برای مواد اولیه فاقد نئوپرن مانند تی‌شرت‌ها از یک تکمیل



و رفع تقاضاهای رو به رشد مصرف کنندگان برای پایداری یک عامل «ضروری» است.

در حال حاضر تمرکز بیلابونگ بر روی تداوم نوآوری و گسترش دامنه محصولات پایدار خود می‌باشد. بهبود عملکرد مواد اولیه، افزایش استفاده از مواد اولیه طبیعی و بازیافتی و توسعه بیشتر سیستم‌های بازیافت حلقه بسته نیز از دیگر موارد مورد توجه شرکت می‌باشند.

بوت گفت: نوآوری پایدار برای بیلابونگ یک اولویت است و ما همواره به دنبال جایگزین‌های غیرنئوپرنی و با کیفیت بالا خواهیم بود.

مرجع:

Abigail Turner, "Sustainable alternative to traditional neoprene", WTIN, August 2024

یا پوشش دهی به منظور بهبود دوام و کارکرد استفاده می‌شود.

او اضافه کرد: بیلابونگ تضمین می‌کند که هرگونه تکمیل یا پوشش دهی به کار رفته نیز پایدار است چون از مواد اولیه و فرایندهای پایدار در آن استفاده شده است که هیچ آسیبی به مزایای زیست محیطی محتوای بازیافتی محصول وارد نمی‌کنند. طراحی کالکشن آپسایکلر به نحوی بوده که بخشی از یک سیستم حلقه بسته باشد؛ سیستمی که در آن مواد اولیه دائماً بازیافت شده و برای مقصد جدید مورد استفاده قرار بگیرند.

به گفته بوت این روش به کاهش ضایعات و نیاز به مواد اولیه ویرجین کمک می‌کند و همچنین در راستای اصول برند بیلابونگ یعنی همان پایداری و گردشی بودن است.

کمپانی بیلابونگ قصد دارد تا پایان سال ۲۰۲۵ محصولات بخش ماجراجویی خود را به طور صددرصد از مواد اولیه بازیافتی یا پایدارتر مانند پلی‌اتیلن ترفتالات بازیافتی، پنبه ارگانیک، کرک طبیعی بازیافتی و نایلون بازیافتی تهیه کند. این شرکت همچنین قصد دارد محتوای بیش از ۷۰ درصد محصولات نیز مواد اولیه پایدارتر یا بازیافتی باشد.

تهیه و تنظیم: شبنم سادات امامی رثوف



اطلاع‌رسانی

اخبار نساجی جهان

✓ ایف کشسان جدید جایگزینی برای الاستان

چند نمونه از کاربردهای این ایف عبارت است از لباس‌های ورزشی، فلیس (نوعی پشم) کشسان، کالاهای پزشکی، لباس‌های فرم‌دهنده، دنیم و پارچه‌های عرض کم.

تام کلی، معاون ارشد بخش مواد اولیه مهندسی شده در کمپانی سلانیس گفت: همکاری با یک برند جهانی مطرح مانند آندر آرمور به منظور افزایش کارایی و پایداری محصولات این برند تنها یکی از ماموریت‌های بزرگی است که امیدواریم در آینده با به کارگیری فناوری نئولست به انجام برسانیم. ما هنوز در ابتدای مسیر کشف پتانسیل‌های محصول جدید قرار داریم و مشتاقانه در انتظار آنچه پیش رویمان قرار دارد، هستیم.

کمپانی آندر آرمور اخیراً نخستین محصول تولید شده با استفاده از نئولست یعنی تی شرت Vanish Pro را عرضه کرده است.

جان هاردی، مدیر ارشد محصول در آندر آرمور گفت: رویکرد ما برای طراحی تی شرت یک رویکرد مینیمالیستی بوده و تمامی عوامل حواس پرتی ورزشکار را حذف و یک طراحی کلاسیک را انتخاب کرده‌ایم تا نئولست به خوبی بدرخشد. ماندگاری و دوام ماده اولیه به کار رفته در این تی شرت نه تنها باعث افزایش طول عمر آن می‌شود بلکه باعث ثابت ماندن کشسانی و قواره لباس در طول عمر مفید آن نیز می‌گردد. ما افتخار می‌کنیم که اولین لباس را با استفاده از نوآوری جدید تولید کرده‌ایم و برای تولید لباس‌های کارکردی بیشتر با به کارگیری ایف کشسان نسل آینده و ارایه آن‌ها به ورزشکاران در سراسر جهان هیجان زده‌ایم.

کایل بلیکلی، معاون ارشد بخش نوآوری، توسعه و آزمایش کمپانی آندر آرمور گفت: بخشی از زیبایی این نوآوری ارزشی بوده که ما با حذف بعضی از چیزها ایجاد کرده‌ایم. ما مشتاقانه در انتظار معرفی این ایف انقلابی به خطوط تولید مختلف هستیم و در حال کار برای افزایش مقیاس تولید و گسترده تر کردن چشم‌انداز صنعتی می‌باشیم.

فناوری نوآورانه نئولست به آندر آرمور در رسیدن به هدف آن یعنی کاهش ۷۵ درصدی استفاده از اسپاندکس در محصولاتش تا سال ۲۰۳۰ کمک می‌کند.

کمپانی سلانیس و آندر آرمور با همکاری یکدیگر موفق به توسعه ایف NEOLAST™ شده‌اند که یک جایگزین پایدار برای ایف اسپاندکس به شمار می‌رود.

اسپاندکس که با نام الاستان نیز شناخته می‌شود از زمان ابداع در سال ۱۹۵۸ به دلیل خاصیت کشسانی آن محبوب بوده است. این ایف تقریباً در هر لباسی که نیازمند کشسانی باشد، کاربرد دارد مانند لباس‌های ورزشی، لباس‌های راحتی و حتی دنیم. با این حال زمانی که صحبت از پایداری به میان می‌آید اسپاندکس با چالش‌هایی روبرو می‌شود. ایف الاستان متداول قابل بازیافت نبوده و همچنین در طول فرایند ریسندگی نیاز به استفاده از حلال‌های شیمیایی خطرناک دارند. علاوه بر آن این ایف در محیط‌هایی که محتوای کلر آن‌ها بالاست مانند استخرها تخریب می‌شوند و از نظر مدیریت بو و رطوبت دارای عملکرد خوبی نمی‌باشند.

کمپانی سیلانس واقع در ایروینگ، تگزاس و کمپانی آندر آرمور واقع در بالتیمور، مریلند با همکاری یکدیگر موفق به توسعه نوع جدیدی از ایف کشسان شده‌اند که پایدار بوده و از عملکرد عالی برخوردار می‌باشد. علاوه بر آن مدیریت رطوبت و راحتی آن نیز بهبود یافته است. این ایف نئولست نام دارد و یک جایگزین با کارایی بالا برای ایف الاستان به شمار می‌رود. ماده تشکیل دهنده آن پلیمرهای الاستواستر و فرایند تولید آن نیز اکستروژن بوده و نیازی به حلال ندارد.

ایف نئولست به روش تاری پودی یا کشباف و با مقدار ۲ تا ۴۰ درصد به پارچه‌های کشسان تبدیل می‌شوند. مقدار استفاده از آن‌ها به کاربرد نهایی بستگی دارد و به تولیدکننده امکان افزایش یا کاهش کشسانی را می‌دهد. این ایف را می‌توان با پلی‌استر، پنبه، نایلون، لینن، ریون، ابریشم و سایر ایف ترکیب کرد.

به گفته سلانیس پارچه‌های تهیه شده از این ایف دارای خاصیت کشسانی، دوام، راحتی و مدیریت رطوبت هستند. علاوه بر آن پلیمرهای الاستواستر که با نام «پلی‌استر نئولست» روی برچسب لباس چاپ می‌شوند، قابل بازیافت بوده و در نتیجه امکان بازیافت لباس‌های تهیه شده از آن‌ها نیز وجود دارد.

تهیه و تنظیم: شبنم سادات امامی رنوف



ارائه فناوری‌های بوبین پیچی و ریسندگی کمپانی ساویو در ایتما آسیا



استفاده آسان، انعطاف پذیر و چند کاره به مشتری بوده است. ماشین ریسندگی ایرجت این امکان را برای تولیدکنندگان نخ فراهم می‌کند تا نخ را با نرخ تولید بالا و هزینه‌های پردازش پایین تولید کنند. مقدمات ریسندگی در فناوری ریسندگی ایرجت - LYBRA Smartspin-ner مشابه عملیات ریسندگی رینگ متداول است. این فرایند به جای نیمچه نخ به طور مستقیم با فیتله سر و کار دارد و در واقع سه فرایند نساجی را یک جا جمع می‌کند: تولید نیمچه نخ، ریسندگی و بوبین پیچی.

طراحی فشرده ماشین به گونه‌ای است که باعث صرفه جویی در فضا می‌شود. ماشین ریسندگی ایرجت به ۲۵ تا ۳۰ درصد فضای کمتری در مقایسه با ماشین ریسندگی رینگ متداول نیاز دارد ولی با این حال ظرفیت تولید آن یکسان است. در نتیجه استفاده از این ماشین باعث کاهش هزینه‌های ساختمان می‌شود. علاوه بر آن اشغال فضای کمتر در کارخانه به معنای نیاز کمتر به کنترل شرایط دمایی و پرسنل است که همه این‌ها به معنای صرف جویی بیشتر به منظور به حداکثر رساندن بازگشت سرمایه می‌باشد.

کمپانی ساویو در نمایشگاه ITMA Asia+CITME ۲۰۲۴ که از تاریخ ۱۴ تا ۱۸ اکتبر در شانگهای برگزار خواهد شد، ماشین آلات بوبین پیچی و ریسندگی ایرجت خود را با نام‌های Proxima Smartconer و LYBRA Smartspinner به نمایش خواهد گذاشت.

نام ماشین بوبین پیچی که ترکیبی از Proxima و Smartconer می‌باشد در واقع نشان دهنده یک ماشین با فناوری پیشرفته است که می‌تواند با نیازهای موجود در زمینه قابلیت اتصال، صنعت ۴،۰ و اینترنت اشیا صنعتی سازگاری داشته باشد.

طراحی این ماشین به گونه‌ای بوده که به دلیل بهره‌وری بالا، مصرف انرژی پایین، کیفیت ممتاز نخ، اتوماسیون و ارتباط بین داده‌ها مزیت رقابتی برای ریسندگاران ایجاد می‌کند. گفته می‌شود ماشین بوبین پیچی Proxima Smartconer باعث کاهش فعالیت‌های دستی و تکراری شده و در نتیجه سرعت و کارایی ریسندگی را افزایش می‌دهد و نیاز به تعمیرات و نگهداری و مصرف منابع را کم می‌کند.

کمپانی ساویو همچنین ماشین ریسندگی ایرجت جدیدی را با نام LYBRA Smartspinner تولید کرده است. این ماشین دارای فناوری ریسندگی اورجینال می‌باشد تا به مشتریان خود در کاربردهای خاص موجود در بخش‌های کشفافی، منسوجات خانگی و آفتابگیرها خدمت‌رسانی کند. نخ رسیده شده به روش ایرجت دارای زبردستی نرم و هموار بوده که آن را برای تولید پارچه‌های کارکردی و مد روز مناسب می‌سازد.

یکی از سخنگوهای این کمپانی ایتالیایی گفت که هدف از طراحی ماشین ریسندگی جدید عرضه ماشینی مقرون به صرفه، با قابلیت

چشم‌انداز هند برای رسیدن به صادرات ۶۵ میلیارد دلاری بخش پوشاک تا سال ۲۰۲۵-۲۶

در بخش‌های زیرساخت، بهداشت و سلامت و صنایع خودروسازی می‌باشد. علاوه بر آن هند با وجود داشتن بیش از ۶۰۰ شرکت معتبر تولیدکننده تجهیزات محافظت شخصی (PPE) از موقعیت خوبی در بازار برخوردار است و پیش‌بینی می‌شود ارزش این بخش از ۵۲/۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۹ به بیش از ۹۲/۵ میلیارد دلار تا سال ۲۰۲۵ برسد. معرفی طرح تشویقی مرتبط با تولید از سوی دولت هند به نفع صنعت نساجی این کشور بوده است. هدف از این برنامه افزایش تولید منسوجات فنی و پوشاک تهیه شده از الیاف بشرساخت می‌باشد. پیش‌بینی می‌شود این برنامه برای ۲۴۵۳۶۲ نفر شغل ایجاد کند و درآمد تقریبی آن ۱۹۳۹۲۶ کروڑ روپیه باشد. استراتژی فوق در جذب چشمگیر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در صنایع نساجی کشور موفقیت آمیز بوده است. ایالت‌های راجستان، اوتار پرادش و مادیاپرادش مقصد سرمایه‌گذاری‌های مورد نظر می‌باشند.

تهیه و تنظیم: سیدضیاءالدین امامی رثوف

نخست وزیر هند، نارندرا مودی اخیراً چشم‌اندازی را با نام «الیاف تا مد» تعیین کرده است تا راهنمای صنعت نساجی باشد. این اقدام به یک نیروی محرک در بازار جهانی تبدیل شد و بین فعالان داخلی این صنعت ایجاد رقابت کرد.

بر اساس گزارش پیش‌بینی‌های Invest India پیش‌بینی می‌شود صادرات نساجی هند در سال مالی ۲۰۲۵-۲۶ به ۶۵ میلیارد دلار برسد و همچنین تا سال ۲۰۳۰ ارزش منسوجات تولید شده هند ۳۵۰ میلیارد دلار باشد که یعنی با نرخ رشد ترکیبی سالانه ۱۰ درصد برای بازارهای داخلی و خارجی در حال رشد است.

اعداد نشان دهنده ارزش ۱۶۵ میلیارد دلاری صنعت نساجی و پوشاک هند در سال ۲۰۲۲ می‌باشد که ۴۰ میلیارد دلار آن مربوط به صادرات و ۱۲۵ میلیارد دلار نیز مربوط به فروش داخلی است.

بعضی از عوامل محرک رشد صنعت نساجی و پوشاک هند زیرساخت درجه یک این کشور و افزایش تاکید بر منسوجات فنی به دلیل تقاضا



✓ سرمایه گذاری ۱۰ میلیون دلاری تایوان در کمپانی آمریکایی باز یافت امبرسایکل

استراتژیک نیست بلکه تعهد به پیشرو بودن در تولید پلی استر کربن زدایی شده در آینده می باشد. این همکاری توانایی ما برای عرضه محصولات پایدار و با کارایی بالا به بازارهای جهانی را تقویت می کند. کمپانی امبرسایکل که در سال ۲۰۱۵ تاسیس شده به سرعت محبوبیت زیادی را در بخش مد پایدار کسب کرده که دلیل اصلی آن تولید پلی استر بازیابی شده Cycora® بوده است که تماماً از منسوجات پس از مصرف تهیه می شود.

شی ستی، مدیر عامل امبرسایکل به این سرمایه گذاری به چشم یک قدم مهم در افزایش دسترسی به مواد اولیه گردشگری نگاه می کند. او می گوید: سرمایه گذاری شرکت شینکونگ به ما در افزایش مقیاس محصول جدید و رفع تقاضای رو به رشد مشتریانمان کمک می کند و مرزهای تولید منسوجات پایدار را گسترش می دهد.

نخستین کارخانه تجاری امبرسایکل فعالیت خود را از سال ۲۰۲۶ آغاز خواهد کرد که به طرز قابل ملاحظه ای باعث افزایش عرضه Cy-cora® در جهان خواهد شد.

هدف از فعالیت این کارخانه رفع نیاز به سرعت در حال رشد برای مواد اولیه پایدار است که پیش بینی می شود از ۵ میلیون تن در سال ۲۰۱۵ به حدود ۷ میلیون تن در سال ۲۰۲۶ برسد.

صنعت مد که عامل ایجاد ۱۰ درصد از انتشارات کربن در جهان است، تحت فشار روز افزون برای به کارگیری روش های پایدارتر قرار دارد. با تدابیر اینچینی امکان کاهش چشمگیر تاثیرات زیست محیطی تولیدات نساجی وجود خواهد داشت.

شینکونگ با سرمایه گذاری در امبرسایکل در واقع خود را در خط مقدم تغییر و تحول به سمت تولید مواد اولیه گردشگری و پایدار قرار داده است. چنین سرمایه گذاری هایی با وجود تداوم چالش های جهانی ناشی از تغییرات اقلیمی و کمبود منابع ضروری به نظر می رسد. این همکاری نقطه عطف مهمی در مسیر داشتن صنعتی پایدارتر و مسئولیت پذیرتر به شمار می رود.



شرکت تایوانی Shinkong Synthetic Fiber تولیدکننده مطرح پلی استر اعلام کرده که مبلغ ۱۰ میلیون دلار در شرکت آمریکایی باز یافت Am-bercycle متخصص در تولید مواد اولیه پایدار سرمایه گذاری کرده است. این سرمایه گذاری باعث تسریع تولید Cycora® که ماده اولیه نوآورانه امبرسایکل است، می شود.

این ماده از منسوجات در پایان عمر مفیدشان و در نخستین کارخانه تجاری امبرسایکل در لس آنجلس، کالیفرنیا تهیه می شود.

این سرمایه گذاری پس از سه سال همکاری بین دو شرکت انجام شده و در آن از فناوری بازیابی ملکولی امبرسایکل بهره گرفته شده است. با استفاده از این فناوری پارچه های ترکیبی با ساختار پیچیده تجزیه شده و به الیاف پلی استر جدید تبدیل می شوند و در واقع یک چرخه عمر گردشگری برای مواد اولیه ای که پیش از این راهی زمین های دفن زباله می شدند، ایجاد می شود.

این شراکت برای کمپانی شینکونگ تنها یک سرمایه گذاری نیست بلکه نشان دهنده تعهد آن به پایداری می باشد و یک گام رو به جلو برای گسترش ظرفیت تولید محصولات پلی استری با کارایی بالا و دوستدار محیط زیست به شمار می رود.

اریک وو، رییس شرکت شینکونگ با اشاره به اهمیت همکاری تازه می گوید: سرمایه گذاری در کارخانه جدید امبرسایکل تنها یک حرکت

✓ اصرار به باز یافت منسوجات در بنگلادش

انجام داده اند. بر اساس برآوردهای انجام شده در حال حاضر ظرفیت سالانه باز یافت نخ های با گرید پوشاک در بنگلادش بین ۱۸۰۰۰ تا ۲۴۰۰۰ تن می باشد که ۷-۵ درصد از ۵۰۰۰۰۰ تن ضایعات پنبه و پنبه-الاستان تولید شده در سال را تشکیل می دهد.

بر اساس این مطالعه کمتر از ۵ درصد این ضایعات بهیفات و به محصولات جدید تبدیل شده اند و بیش از ۵۵ درصد آن ها به شرکت های باز یافت در سراسر جهان صادر شده اند؛ باقیمانده ضایعات نیز یا بدیافت و به مواد اولیه پرکننده تبدیل شدند و یا سوزانده و راهی زمین های دفن زباله شدند.

بر اساس مطالعه ای که جدیداً انجام شده، بنگلادش در آمد بالقوه ای را که می توانست از محصولات نساجی باز یافتی داشته باشد از دست داده است. این درآمد حدود ۵ میلیارد دلار در سال می باشد.

در این گزارش آمده است که صنایع نساجی بنگلادش به منظور مهار پتانسیل خود برای پیشرفت صنعت و نوآوری از طریق اقتصاد گردشگری باید بخش غیررسمی جوت را به رسمیت بشناسد. چالش های سیاسی و اقتصادی مانع از ایجاد تغییر و تحول در صنعت نساجی بنگلادش شده است.

کمپانی سوئدی مد اچ اند ام و آژانس توسعه آلمانی GIZ این مطالعه را



سختگیرانه تری اعمال کرده و همچنین دایما در حال اضافه کردن مسئولیت های جدیدی به مسئولیت های پیشین تولیدکنندگان هستند. تحولات جهانی این فرصت را به بنگلادش می دهد تا از طریق اهداف پایداری داد و ستد خود را افزایش داده و با رسمی کردن بخش جوت و به کارگیری مدل های اقتصاد گردشی به صورت رسمی اشتغال زایی کند. برای دستیابی به این هدف پیشنهادهای نیز در گزارش فوق مطرح شده است از جمله همکاری بیشتر بین دولت، تولیدکنندگان، سازمان های غیردولتی و شرکت های بازیافت. اخیرا با توقف موقت فعالیت کارخانجات نساجی و پوشاک بنگلادش در پی اعتراضات که منجر به استعفای نخست وزیر و فرار او از کشور شده، بنگلادش زیر ذره بین قرار گرفته است.

فاروق حسن، رییس پیشین انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان پوشاک بنگلادش گفت که صنعت نساجی بنگلادش پیش از این بازیافت منسوجات ضایعاتی را آغاز کرده بود و نتایج مثبتی نیز در آینده ای نزدیک در انتظار آن بود.

او گفت: ما با کمبود مواد اولیه اصلی و مواد پتروشیمی مواجه هستیم اما تقویت صنعت بازیافت کشور می تواند هزینه های واردات را کاهش دهد و بین صنایع کشور ایجاد ارتباط کند.

حسن اضافه کرد که فرایند سورتنینگ جوت به دلیل نبود آموزش صحیح بسیار چالش برانگیز است. او بر اهمیت وجود نقاط جمع آوری جوت که پیش از این هم توسط انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان پوشاک بنگلادش پیشنهاد ولی به دلایل سیاسی اجرای آن متوقف شده بود، تاکید کرد.

در این گزارش بر مشارکت افراد ذینفع، رعایت ایمنی و حقوق کارگران و همچنین ظرفیت سازی و بهره وری از فناوری به منظور ایجاد تحول در بخش جوت تاکید شده است.

با این حال همان طور که اشاره شد دلایل سیاسی، افزایش نظارت و اختلالات داخلی در فرایند بازیافت مانع از ایجاد تغییر و تحول در بخش جوت می شود.

در حال حاضر نهادهای نظارتی به ویژه در اتحادیه اروپا دستورات

کاهش ۱۰ درصدی صادرات پوشاک بنگلادش به ایالات متحده آمریکا

از بنگلادش در مقایسه با چهار کشور دیگر بیشتر بوده است. در سال گذشته ارزش صادرات پوشاک از بنگلادش به آمریکا ۷/۲۹ میلیارد دلار بوده است. در حال حاضر بنگلادش با داشتن سهم ۹ درصدی سومین صادرکننده بزرگ پوشاک به آمریکا می باشد.

اولین و مهم ترین صادرکننده پوشاک به بازار آمریکا کشور چین است. این کشور در هفت ماهه نخست سال جاری ۸/۷۵ میلیارد دلار پوشاک به آمریکا صادر کرده است. این مقدار ۴/۲۲ درصد کمتر از دوره مشابه سال قبل می باشد.

ویتنام دومین صادرکننده بزرگ پوشاک به این بازار می باشد که در دوره مورد نظر یعنی از ژانویه تا ژوئیه سال جاری ۸/۰۸ میلیارد دلار پوشاک به آمریکا صادر کرده است. ارزش صادرات پوشاک ویتنام به آمریکا در دوره مشابه سال قبل ۸/۲۲ میلیارد دلار بوده که نشان دهنده افت یک و نیم درصدی می باشد.

پس از شکل گیری دولت موقت در بنگلادش به سرپرستی دکتر محمد یونس برنده جایزه نوبل اقتصاد، کارآفرینان صنعت پوشاک نسبت به بازار آمریکا ابراز خوش بینی کرده اند. با این حال تولید و صادرات بخش پوشاک به دلیل جنبش اصلاح سهمیه، قیام های دانشجویی، سیل و ناآرامی کارگران به مدت دو ماه متوقف بوده است.



صادرات پوشاک بنگلادش به بازار آمریکا در هفت ماهه نخست سال جاری (ژانویه-ژوئیه) ۴/۵۷ میلیارد دلار بوده است. این رقم ۱۰/۲۷ درصد کمتر از دوره مشابه سال قبل می باشد.

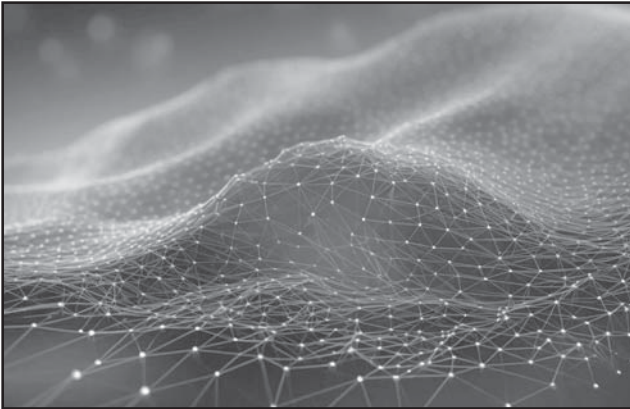
اطلاعات فوق از به روز رسانی داده های آماری دفتر منسوجات و پوشاک زیر نظر دپارتمان بازرگانی آمریکا به دست آمده است. گفته می شود که آمریکا در هفت ماهه اول سال جاری پوشاک به ارزش ۴۲/۶۳ میلیارد دلار از کشورهای مختلف جهان وارد کرده است. این میزان واردات ۴/۶۵ درصد کمتر از دوره مشابه سال قبل بوده است.

تجزیه و تحلیل داده های به دست آمده از دفتر منسوجات و پوشاک نشان می دهد که صادرات پوشاک از پنج کشور برتر صادرکننده از جمله بنگلادش به بازار آمریکا کاهش یافته و میزان کاهش صادرات

تهیه و تنظیم: سیدامیر حسین امامی رؤف



فرصت‌های سرمایه‌گذاری بر روی مواد اولیه نسل آینده



در گزارشی که توسط Material Innovation Initiative به چاپ رسیده از تولیدکنندگان نساجی و برندهای فشن دعوت شده است تا بر روی مواد اولیه نسل آینده سرمایه‌گذاری کنند. این اندیشکده واقع در آمریکا مواد اولیه نسل آینده را به عنوان صنعتی پیشرو و دارای پتانسیل رشد زیاد تعریف کرده است که الهام بخش دانشمندان، طراحان و مصرف‌کنندگان می‌باشند. عنوان گزارش «چرا بر روی مواد اولیه نسل آینده سرمایه‌گذاری کنیم؟» بوده و در آن با جزئیات به چگونگی تأثیر این مواد بر کاهش تأثیر بزرگ صنعت نساجی بر روی محیط زیست پرداخته است.

تعداد معاملات تامین مالی برای شرکت‌های مواد اولیه نسل آینده از سال ۲۰۱۴ تا کنون ۲۹۴ معامله بوده است. این شامل استارت‌آپ مواد اولیه زیست پایه Uncaged Innovations نیز می‌شود که ۵/۶ میلیون دلار افزایش سرمایه به منظور عرضه تجاری چرم بر پایه دانه خود داشته است.

شرکت Polybion واقع در اسپانیا و مکزیک نیز ۴/۴ میلیون دلار بودجه خود را به منظور افزایش فعالیت‌های مربوط به تحقیق و توسعه و به کارگیری سلولز باکتریایی در کالاهای مصرفی افزایش داده است.

در سال ۲۰۲۳ شاهد پیشرفت‌های قابل ملاحظه‌ای در برندها بوده ایم برای مثال کمپانی زارا با مالکیت ایندیتکس با همکاری شرکت فناوری مد سیرک از یک کپسول پنبه/پلی استر با بافتی رونمایی و کمپانی کلوین کلاین نیز با همکاری شرکت آناناس آنام از الیاف برگ آناناس پینایرن در رویه نخستین کفش‌های کشیاف خود استفاده کرده است. استفاده از پینایرن باعث زیست‌سازگاری و قابلیت ردیابی منسوجات تهیه شده از ترکیب الیاف حاصل از برگ‌های دورریخته شده آناناس و الیاف تسلیل لایوسل-الیاف تهیه شده از پالپ چوب به دست آمده از جنگل‌های مدیریت شده به شیوه پایدار می‌شود.

در پایان نیز چنین نتیجه‌گیری می‌شود که مواد اولیه نسل آینده دارای یک سری مزایای رقابتی هستند که آنها را به یک انتخاب عالی برای سرمایه‌گذاری تبدیل می‌کند.

توانایی این مواد در رفع مسایل و مشکلات اجتماعی و زیست محیطی در کنار عملکرد بالایی که دارند سبب می‌شود تا نقش مهمی در آینده صنعت مواد اولیه ایفا کنند.

انتظار می‌رود با افزایش فشار از سوی مصرف‌کننده و همچنین قوانین موجود تقاضا برای مواد اولیه نوآورانه نیز افزایش پیدا کند. احتمالاً به زودی قوانینی نظیر Fashion Act داشتن اهداف پایداری برای برندها را اجباری می‌کند ضمن این که تقاضای مصرف‌کنندگان برای داشتن انتخاب‌های زیست‌سازگارتر نیز روز به روز بیشتر می‌شود.

«مواد اولیه نسل آینده» موج جدیدی از مواد اولیه نوآورانه هستند که در مقایسه با مواد اولیه متداول دارای عملکرد، خصوصیات و پایداری بهتری می‌باشند. این مواد اغلب از منابع تجدیدپذیر، مواد اولیه زیست پایه یا روش‌های تولید پیشرفته به دست می‌آیند.

آنها جایگزین‌هایی برای مواد اولیه متداول بر پایه نفت و حیوانات نظیر ابریشم، پر یا خز هستند. مواد اولیه متداول دارای چالش‌های زیادی می‌باشند برای مثال انتشارات بالای دی اکسید کربن، از دست رفتن تنوع زیستی و ایجاد آلودگی ناشی از میکروپلاستیک‌ها، کار اجباری و کشتار حیوانات وحشی و اهلی.

در گزارش آمده که ۶۵ درصد ردپای زیست محیطی برندها مربوط به مواد اولیه خام به کار رفته در محصولات است و نشان دهنده قسمتی از زنجیره تامین می‌باشد که برای رسیدن به اهداف پایداری باید تغییر کند.

در سال ۲۰۲۳ علی‌رغم کاهش جهانی سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر، شاهد ۱۰ درصد افزایش سرمایه‌گذاری در بخش مواد اولیه نسل آینده بوده ایم. از سال ۲۰۲۰ به بعد حدود ۸۰۰ همکاری بین برندها و شرکت‌های تولیدکننده این مواد اولیه داشته ایم.

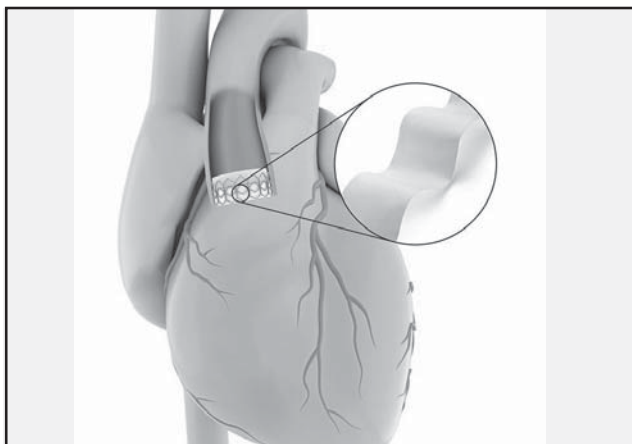
علاوه بر آن از سال ۲۰۱۹ تا کنون بیش از ۳ میلیارد دلار در صنعت مواد اولیه نسل آینده سرمایه‌گذاری شده است. از سال ۲۰۱۴ نیز ۹۳ شرکت جدید در پنج قاره جهان تاسیس شده است.



تهیه و تنظیم: سیدامیر حسین امامی رثوف



✓ استفاده از الیاف زیستی کمپانی هانی ول در کاربردهای مربوط به قلب و عروق



برخوردارند.

آنها انجام روش‌های کمتر تهاجمی را که باعث کاهش زمان بهبودی و زحمت و ناراحتی بیمار می‌شوند، تسهیل می‌کنند. الیاف Spectra UF BIO هانی ول در مقایسه با مواد اولیه متداول نظیر نایلون و پلی‌استر استحکام و ظرافت بیشتری به محصول می‌دهند و حتی برای استفاده در کوچک‌ترین ابزار قلبی و عروقی مناسب هستند. الیاف UHMWPE که از اندازه ۱۰۰ دنیر تا ۱۰ دسی تکس در دسترس می‌باشند امکان دسترسی ابزار کوچک‌تر را به ساختارهای آناتومیک کوچک تری که سایر ابزارها قابلیت دسترسی به آنها را ندارند، فراهم می‌کنند.

الیاف فوق را می‌توان به شکل ساختارهای نساجی مختلفی از جمله ساختارهای درهم تاییده، تار پودی و کشاف درآورد و از این طریق طراحی ابزار قلبی و عروقی قابل ایمپلنت را بهبود بخشید. الیاف Spectra UF BIO زیست سازگار و از نظر شیمیایی بی‌اثر بوده و در مقایسه با پلی‌استر مقاومت فوق‌العاده‌ای در برابر خستگی و سایش از خود نشان می‌دهد که باعث می‌شود عمر ابزار قرار گرفته درون بدن در مقایسه با ابزاری که در آن از پلی‌استر استفاده شده بود، افزایش یابد. در نتیجه با کاهش نیاز به جراحی‌های تجدیدنظر در آینده، کیفیت زندگی بیمار بهبود پیدا می‌کند.

این الیاف همچنین دارای ضریب اصطکاک پایین تری در مقایسه با پلی‌استر می‌باشند که باعث می‌شود انتقال آن از درون بافت آسان‌تر باشد و التهاب پس از جراحی کاهش پیدا کند.

استفاده از الیاف Spectra UF BIO در موارد قلبی و عروقی تنها یکی از موارد متعددی است که استفاده از این الیاف کوچک اما قوی می‌تواند مفید باشد. از این الیاف همچنین می‌توان در بخش ارتوپدی، جراحی با ربات و ... نیز استفاده کرد.

افزایش بیماری درپچه قلب و سایر بیماری‌های قلبی و عروقی منجر به افزایش تقاضا برای ابزار و فناوری‌هایی با کمترین میزان تهاجمی بودن شده است.

علاوه بر آن ابزار پزشکی باید دارای ویژگی‌های خاصی از لحاظ ماندگاری و پاسخ دهی بافت باشند تا بتوانند باعث ایجاد واکنش‌های بیولوژیکی مناسب شوند.

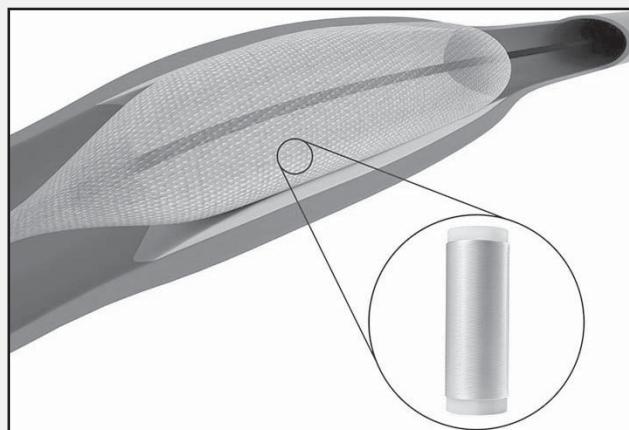
در واقع این ابزار باید کوچک و انعطاف پذیر بوده تا امکان انجام جراحی‌های کمتر تهاجمی را فراهم کنند و در عین حال محکم و بادوام باشند تا بتوانند تا پایان عمر بیمار سالم باقی بمانند.

استفاده از الیاف پلی‌اتیلن با وزن ملکولی بسیار بالا نظیر الیاف Spectra UF BIO کمپانی هانی ول می‌تواند نقش مفید و موثری در توسعه ابزار پزشکی زیست سازگار به ویژه در موارد قلبی و عروقی مانند بیماری درپچه قلب داشته باشد.

این الیاف در دسته الیاف با گرید پزشکی هانی ول که Spectra® MG BIO نام دارند، قرار می‌گیرند. تمامی محصولات این طیف صد درصد الیاف پلی‌اتیلن با وزن ملکولی بسیار بالا (UHMWPE) می‌باشند. این الیاف در یک فرایند ژل ریزی منحصر به فرد که در نوع خود اولین است، تولید می‌شود و یکی از سبک‌ترین و محکم‌ترین الیاف در جهان است که امکان طراحی ابزار پزشکی با نرخ دقت بالای جراحی، بهبودی سریع و نتایج بهتر را فراهم می‌کند.

الیاف UHMWPE فوق‌ظریف مانند Spectra MG پانزده برابر محکم تر از فولاد بر مبنای وزن، چهل درصد محکم تر از آرامیدها بر مبنای وزن و سه برابر محکم تر از پلی‌استر بر مبنای حجم است. این الیاف همچنین دارای انعطاف پذیری بالا، ازدیاد طول تا حد پارگی پایین و ضریب اصطکاک پایین هستند که امکان توسعه ابزار محکم‌تر و باریک تر را فراهم می‌کند.

الیاف ظریف و محکم که برای استفاده در ابزار پزشکی ظریف ایده‌آل هستند از اهمیت زیادی به ویژه در مورد بیماری‌های قلبی عروقی



تهیه و تنظیم: سیدضیاءالدین امامی رئوف



✓ اندازه‌گیری تغییرات بدن در ترکیب شیمیایی عرق

آزمایش میزان لاکتات در طول ورزش ارائه کردند که به جای خون، عرق را آزمایش می‌کند.

این گروه دانشمندان دریافته‌اند با گذشت زمان، با ادامه فعالیت، میزان پهاش (pH) یا قلیایی بودن عرق کاهش می‌یابد و مقداری لاکتات ظاهر می‌شود. آن‌ها احتمال دادند بتوانند از عرق برای اندازه‌گیری میزان لاکتات در حین ورزش استفاده کنند؛ بنابراین راهی برای آزمایش آن ابداع کردند.

آن‌ها نواری ساختند که بسیار شبیه یک ساعت مچی است. این نوار چندین مخزن کوچک دارد که عرق را در فواصل زمانی معین در طول تمرین جمع‌آوری می‌کند. مواد شیمیایی داخل مخازن با عرق واکنش نشان می‌دهند و رنگی تولید می‌کنند که میزان پهاش و لاکتات را نشان می‌دهد. می‌توان نتایج حاصل از واکنش‌ها را با یک نمایشگر روی مچ‌بند یا با برنامه کاربردی تلفن هوشمند پردازش کرد.

دانشمندان طی آزمایش روی گروهی از داوطلبان، دریافته‌اند میزان لاکتات موجود در عرق با سطح خون ارتباطی ندارد؛ اما دریافته‌اند تغییرات میزان پی‌اچ با تغییر میزان لاکتات در نمونه‌های خون مطابقت دارد.

دانشمندان نوعی نوار پوشیدنی ساخته‌اند که تغییرات در ترکیب شیمیایی عرق را در زمان استراحت یا ورزش اندازه‌گیری می‌کند. یک گروه بزرگ و بین‌المللی از دانشمندان نوعی نوار میکروسیال (ابزاری برای پردازش مقدار کمی از مایعات) ساخته‌اند که روی مچ دست یا پا بسته می‌شود و تغییرات در ترکیب شیمیایی عرق را در مدتی کوتاه اندازه‌گیری می‌کند.

پژوهش‌های قبلی نشان داده بود که در طول تمرینات ورزشی، ماهیچه‌ها شروع به تولید ماده‌های شیمیایی به نام لاکتات می‌کنند. با ادامه ورزش، مقدار بیشتری از این ماده شیمیایی تولید می‌شود؛ همچنین برای نظارت بر استقامت بدنی، می‌توان میزان لاکتات را اندازه گرفت؛ زیرا هرچه فرد تناسب اندام بیشتری داشته باشد، زمان بیشتری طول می‌کشد تا لاکتات تولید شود.

میزان لاکتات بدن ورزشکاران حرفه‌ای یا ورزشکارانی را که برای رویدادهایی مانند المپیک تمرین می‌کنند، با آزمایش نمونه‌های خونی که از نوک انگشت آنان می‌گیرند تعیین می‌کنند. دانشمندان خاطرنشان می‌کنند این آزمایش دردناک است ضمن اینکه ممکن است به عفونت منجر شود؛ بنابراین آن‌ها روشی متفاوت برای

✓ حذف مواد شیمیایی و آلاینده‌های سرسخت از آب

اما افزودن سلولز به این کار کمک می‌کند. محققان با ادغام سلولز در فیبرهای مبتنی بر ابریشم که می‌توانند در یک غشای نازک تشکیل شوند و سپس تنظیم بار الکتریکی سلولز، ماده‌ای را تولید کردند که در از بین بردن آلاینده‌ها بسیار مؤثر بود. آن‌ها دریافته‌اند که بار الکتریکی سلولز نیز به آن خاصیت ضد میکروبی قوی داده است.

این یک مزیت مهم است، زیرا یکی از دلایل اصلی عدم موفقیت در غشاهای تصفیه آب، رسوب باکتری‌ها و قارچ‌ها است. محققان می‌گویند خواص ضد میکروبی این ماده این مسئله را به شدت کاهش دهد.

این تیم قصد دارد تا کار خود را برای بهبود این محصول به ویژه از نظر دوام و در دسترس بودن مواد اولیه ادامه دهد. در حالی که پروتئین‌های ابریشمی مورد استفاده می‌توانند به عنوان محصول جانبی صنعت نساجی ابریشم در دسترس باشند، اما اگر این ماده برای رفع نیازهای جهانی برای تصفیه آب به کار گرفته شود، ممکن است عرضه ابریشم در مقیاس فعلی برای رفع نیاز صنعت کافی نباشد. همچنین، مواد پروتئینی جایگزین ممکن است با هزینه کمتری عملکرد مشابهی را داشته باشند.

محققان با ترکیب ابریشم و سلولز موفق به ساخت فیلتری شدند که می‌تواند مواد شیمیایی و آلاینده‌های سرسخت را از آب حذف کند. محققان موسسه فناوری ماساچوست (MIT) ماده جدیدی برای تصفیه آب ارائه کرده‌اند که ریشه در طبیعت داشته و می‌تواند مواد شیمیایی سرسخت را نیز جذب کند.

این ماده، بر اساس ابریشم طبیعی و سلولز ساخته شده که می‌تواند طیف گسترده‌ای از این مواد شیمیایی مداوم در محیط و همچنین فلزات سنگین را از بین ببرد. خصوصیات ضد میکروبی آن نیز می‌تواند به جلوگیری از مسدود شدن فیلترها کمک کند.

مواد شیمیایی PFA در طیف گسترده‌ای از محصولات از جمله لوازم آرایشی، بسته‌بندی مواد غذایی، لباس مقاوم در برابر آب، کف آتش‌نشانی و پوشش آنتی‌استیک برای وسایل آشپزی وجود دارد.

به منظور رعایت مقررات جدیدی که خواستار محدود کردن این ترکیب به کمتر از ۷ قسمت در هر تریلیون در آب آشامیدنی است، آژانس حفاظت از محیط زیست آمریکا تخمین زده است که تصفیه PFA در سال ۱۰۵ میلیارد دلار هزینه خواهد داشت.

این گروه برای حل مشکل تصفیه آب از نانوالیاف و سلولز استفاده کردند، سلولزی که با راحتی از چوب به دست می‌آید.

آن‌ها دریافته‌اند که ابریشم به تنهایی نمی‌تواند در تصفیه آب مؤثر باشد

تهیه و تنظیم: مهدیه درویش کوشالی



منسوجات بی بافت در خدمت خودروهای برقی

به گفته شرکت ژاپنی، این روند نیاز فوری به موادی با مقاومت استثنایی در برابر شعله و عایق الکتریکی برای استفاده در محفظه‌های باتری خودروهای برقی را برجسته می‌کند.

در حال حاضر بیشتر راه‌حل‌های حفاظت حرارتی بر مواد معدنی مانند میکا یا سرامیک تکیه می‌کنند که موثر هستند، اما با اشکالات قابل توجهی نیز همراه هستند.

این مواد اغلب شکننده، سنگین و سفت و سخت هستند و کاربرد آنها را در طراحی‌های پیچیده باتری‌ها محدود می‌کند. عدم انعطاف آنها باعث ایجاد چالش‌هایی در طول فرآیند تولید، کاهش سرعت تولید و افزایش هزینه‌ها برای خودروسازان می‌شود.

از آنجایی که بازار خودروهای برقی همچنان در حال گسترش است، جستجو برای مواد نوآورانه که ترکیبی از استحکام، انعطاف‌پذیری و حفاظت حرارتی با عملکرد بالا را ارائه دهند، به اولویت اصلی تولیدکنندگان تبدیل شده است.

به عنوان یک راه حل بالقوه برای این مشکل، پارچه نسوز «لاستان» دمای زیر ۴۰۰ درجه در پشت خود را حتی زمانی که در معرض شعله ۱۳۰۰ درجه سانتیگرادی قرار می‌گیرد، حفظ می‌کند.

آزمایش‌ها نشان می‌دهد که لاستان بسیار فراتر از استانداردها عمل می‌کند. این بدان معنی است که نسبت به سایر مواد در برابر آتش گرفتن بسیار مقاوم‌تر است. حتی پس از قرار گرفتن در معرض شعله برای یک دقیقه کامل نیز هیچ سوراخی در آن ایجاد نشد.

این پارچه علاوه بر مقاومت در برابر آتش می‌تواند ضربه‌های پرفشار ناشی از ذراتی با اندازه بین ۲۰ تا ۵۰۰ میکرون را نیز تحمل کند. همچنین عایق الکتریکی عالی را ارائه می‌دهد و تا ۳.۵ کیلو ولت برق را با ضخامت تنها یک میلی‌متر تحمل می‌کند و از خرابی‌های الکتریکی جلوگیری می‌کند.

این پارچه با وجود استحکام مثال زدنی خود، همچنان انعطاف‌پذیر باقی می‌ماند و می‌توان آن را به شکل ورقه‌های بسیار نازک (تا ۰.۸ میلی‌متر) درآورد که کار و ساخت آن را با استفاده از ابزارهای معمولی آسان و فرآیند تولید را ساده می‌کند.

شرکت آساهی، لاستان را در نمایشگاه باتری آمریکای شمالی در دیترویت که برای اکتبر ۲۰۲۴ برنامه‌ریزی شده است، به نمایش خواهد گذاشت. به گفته این شرکت، برای پیشبرد هدف خود برای حضور جهانی و تعهد به پایداری، در حال بررسی توسعه تولید فراتر از ژاپن برای حمایت از بازار رو به رشد خودروهای برقی است.

این با هدف این شرکت برای کمک به جامعه‌ای بدون انتشار کربن تا سال ۲۰۵۰ مطابقت دارد.

یک پارچه نسوز جدید که برای پوشش باتری‌های خودروهای برقی ساخته شده است، می‌تواند حرارت ۱۳۰۰ درجه سانتیگراد را تحمل کند و محافظت حرارتی فوق‌العاده‌ای ارائه دهد.

یک شرکت ژاپنی یک پارچه بی‌بافت مقاوم در برابر آتش را برای بهبود ایمنی باتری خودروهای الکتریکی (EV) معرفی کرده است. منسوجات بی‌بافت گونه‌ای از پارچه هستند که بدون بافت تولید می‌شوند، بدین شکل که الیاف در هم آمیخته شده و بر روی آنها عملیات اتصال انجام می‌شود.

این پارچه قادر به مقاومت در برابر قرار گرفتن در معرض شعله مستقیم و مقاومت در دمای ۱۳۰۰ درجه سانتیگراد است که دمای طرف مقابل را زیر ۴۰۰ درجه سانتیگراد حفظ می‌کند و محافظت حرارتی فوق‌العاده‌ای را به نمایش می‌گذارد.

شرکت فناوری آساهی کاسی (Asahi Kasei)، این پارچه نسوز موسوم به لاستان (Lastan) را به عنوان یک جایگزین عالی برای مواد سنتی که به منظور محافظت در برابر حرارت استفاده می‌شوند، معرفی می‌کند.

این ماده می‌تواند در برابر شعله‌های آتش تا دمای ۱۳۰۰ درجه سانتیگراد مقاومت کند و دمای محیط پشت خود را زیر ۴۰۰ درجه سانتیگراد نگه دارد.

به گفته این شرکت، این پارچه همچنین دارای شاخص محدود کننده اکسیژن +۵۰ است و مقاومت عالی در برابر آتش بدون آسیب ساختاری ارائه می‌دهد. این پارچه بی‌بافت مقاوم در برابر آتش را می‌توان به عنوان روکش‌های بسته‌های باتری خودروهای برقی، لباس‌های آتش‌نشنان و سایر کاربردها استفاده کرد.

خودروهای الکتریکی در حال کسب محبوبیت جهانی هستند، اما نگرانی‌ها در مورد ایمنی باتری‌های آنها همچنان مانع مهمی برای بسیاری از خریداران بالقوه است.

آخرین نظرسنجی شرکت آساهی نشان می‌دهد که ۳۴ درصد از مالکان خودروهای سنتی در چین ایمنی را به عنوان عامل کلیدی موثر بر تصمیم‌شان برای خرید یک خودروی الکتریکی در اولویت قرار می‌دهند. در واکنش به این موضوع نیز خودروسازان در سراسر جهان سرمایه‌گذاری هنگفتی را برای بهبود ایمنی باتری‌های خودروهای برقی انجام می‌دهند.

یکی از مسائل مهم، فرار گرمایی (thermal runaway) است که یک واکنش زنجیره‌ای خطرناک است که در آن باتری بیش از حد گرم می‌شود و منجر به آتش‌سوزی یا انفجار احتمالی می‌شود.

با افزایش تقاضا برای وسایل نقلیه الکتریکی انتظار می‌رود بازار مواد محافظ حرارتی از سال ۲۰۲۴ سالانه ۱۵ درصد رشد کند.

تهیه و تنظیم: سیدامیر حسین امامی رثوف

تهیه و تنظیم:
مهندس اکبر شیرزاده

پژوهشی در نساجی ایران دوران مشروط

تصویر شماره ۱ - سیدجمال واعظ اصفهانی



به علت دوستی با چند نفر به بانی‌گری متهم شد و به همین مناسبت در اصفهان بیش از چند مجلس روضه به دست نیاورد لذا برای کسب درآمد و کار بیشتر راهی شیراز شد. در این سفر علاوه بر روضه خوانی و منبر، از طرف «شرکت اسلامی اصفهان» هم مأمور ترویج امتعه وطنی شده بود و به همین مناسبت کتابی به نام «لباس التقوی» در شیراز نوشت که با خط نستعلیق و چاپ سنگی به طبع رسیده است. سید جمال در شیراز به ملاقات «شعاع السلطنه» والی فارس رفت.

وی سید جمال را به مجلس روضه‌خوانی معرفی کرد و شخصاً به او کمک مالی نمود. ۳ سال در ماه و محرم و صفر سید جمال به شیراز می‌رفت و به اصفهان برمی‌گشت. چون شعاع السلطنه با قوام شیرازی مناسبات

دانشجویان آن مدارس نیز علم را برای رشد فکری و تزکیه نفس و خدمت به خلق فرا می‌گرفتند.

سید جمال در چنین زمانی خود را به اصفهان رساند و سال‌ها به تحصیلات ادامه داد. پس از آن که تحصیلات وی در معارف اسلامی قریب به اجتهاد شد، تمایل به وعظ و خطابه او را در سلک اهل منبر درآورد و در صف روضه‌خوان‌ها درآمد.

در همین زمان بود که با «ملک‌المکلمین» و «مجدالاسلام کرمانی» و گروهی از طلاب روشنگر مأموس شد، در دستگاه «آقا نجفی» و «ظل السلطان» راه جست و در مسجد نو برای نخستین بار صاحب منبر شد.

از همان آغاز کار، ذوق و قریحه سید جمال حرف‌های تازه‌ای بر زبان او می‌آورد، از سیاست حرف می‌زد، از زورمندان انتقاد می‌کرد، از زندگی مردم عادی حرف می‌زد در عین حال بیانش ساده و در حد فهم عامه بود؛ همین خصوصیات منبر او را رونق داد. در سال ۱۳۱۰ قمری ازدواج کرد، زندگی طلبگی را ترک گفت و در کوی بیدآباد در خانه کوچکی مسکن گزید.

ظل السلطان به وی محبت داشت و محبتش به سید جمال تا اندازه‌ای بود که وقتی «میرزا محسن خان مظفرالملک» مورد خشم ظل السلطان قرار گرفت، سید جمال از وی شفاعت کرد و خطایش بخشیده شد. سید جمال علاوه بر آنکه در منبر تازه کار بود

«سید جمال‌الدین واعظ همدانی» معروف به «سید جمال اصفهانی» فرزند «سید عیسی عاملی» است که نسبت به سادات جبل عامل می‌رساند در کوی دباغ‌خانه همدان محضر شرع داشته است. سیدجمال در همدان به دنیا آمد و ۵ ساله بود که یتیم شد و همراه مادر خود راه تهران را در پیش گرفت.

در تهران چند سال به مکتب‌خانه رفت و خواندن و نوشتن را آموخت، سپس به راهنمایی مادر، نزد دایی خود به کارگاه بافندگی رفت و تا ۱۴ سالگی با این حرفه دستی مشغول بود و مختصر اجرتی به دست می‌آورد اما خوی و سرشت خانوادگی و استعداد و قریحه فطری، وی را به ادامه تحصیل ترغیب می‌نمود لذا بافندگی را رها کرده به کسب دانش همت گماشت و صرف و نحو و مقدمات عربی را تکمیل نمود.

در تصویر شماره ۱، سید جمال در حالی که عبای مشکی بر دوش و عبای یقه باز مشکی در بردارد دیده می‌شود، عمامه وی نیز مشکی است.

سید جمال در ۲۰ سالگی برای تحصیل رهسپار اصفهان شد. اصفهان در آن هنگام از مراکز علمی ایران به شمار می‌آمد و مدارس قدیمی در آنجا رونق داشت. مدرسان عالی‌مقامی در رشته‌های مختلف عقلی و نقلی، ادبیات، وعظ و خطابه به تدریس اشتغال داشتند و با کمال قناعت و تقوا به زندگی می‌پرداختند و برای دانش خود از دولت و ملت باج نمی‌خواستند؛



خوبی نداشت، سید جمال در منابر شیراز پس از تمجید از شعاع السلطنه از بیدادگری‌های قوام و اطرافیان‌ش که نمونه‌هایی بسیار در پیش چشم مردم داشت، سخن می‌گفت. این سخنرانی‌های او که محض خوشامد شعاع السلطنه بود، کینه خاندان قوام را برانگیخت و در سال سوم، عمال قوام به صد قتل وی بر آمدند. به همین دلیل سید جمال از سفر به شیراز منصرف شد. در سفر سوم شیراز بعد از ماه سفر به عتبات رفت و از اماکن متبرکه دیدن کرد و قریب یک‌ماه در نجف نزد عموی خود «سید اسماعیل صدرعاملی مجتهد» به سر می‌برد.

در تصویر شماره ۲، شعاع السلطنه را در حالی که لباس سیاه از جنس پشم ساده با نشان‌های افتخار روی سینه دارد، مشاهده می‌شود.

سید جمال در سال ۱۳۲۰ قمری رهسپار تبریز شد و به حضور «محمدعلی میرزا ولیعهد» رفت. ولیعهد به سخنوری و حسن محاوره سید جمال علاقه‌مند شد و به او عبا، انگشتر و مبلغی پول اهدا کرد.

در این زمان که مظفرالدین‌شاه با همراهان خود مرتب به اروپا سفر می‌کرد، همراهان با مشاهده ظاهر مردم و طرز لباس پوشیدن آنها تمایل پیدا می‌کردند که از البسه خارجی استفاده کنند و مانند آنها کت و شلوار فاستونی و گاباردین بپوشند لذا در مراجعت از فرنگ البسه خارجی می‌خریدند و همراه خود به ایران می‌آوردند.

هنرمندان و طراحان ایرانی تصمیم گرفتند نوع لباس‌ها را دیده و لمس کنند و به فکر تهیه آنها برآیند اما به دلیل تهیه لباس‌های مزبور با ماشین‌های ریسندگی و بافندگی، ایرانیان به زحمت می‌افتادند چون به وسیله دست تهیه چنین نخ‌ها و پارچه‌هایی بسیار دشوار بود و سرعت تولید نیز بسیار پایین بود با این حال تعدادی از هنرمندان برای عقب نماندن از قافله تولید شروع به فعالیت نمودند و چرخ‌های جدید به کار گرفتند، به تدریج به تولید چنین پارچه‌هایی پرداختند و با توجه به سابقه هزار ساله تولید پارچه

ضد آقا نجفی و ظل السلطان منتشر شده بود و با آن که نویسنده اصلی آن رساله «مجدالاسلام کرمانی» بود ولی رساله را به سید جمال نسبت دادند به همین مناسبت حمایت ظل السلطان و آقاجنسی هم از وی سلب گردید به این ترتیب رفتن به اصفهان برایش خطرناک بود لذا سید جمال در تهران ماند و همسر و فرزند خود را به تهران آورد. سید جمال پس از یک‌سال اقامت در تهران به «حاج سید ابوالقاسم امام جمعه» نزدیک شد و منبر مسجدشاه در اختیار او درآمد و جای «سید عبدالحسین عرب» را گرفت.

سید جمال چون ساده حرف می‌زد، مطالب جدید و تازه سیاسی را با لهجه اصفهانی بر زبان می‌راند و باب ذوق مردم کوچه و بازار موعظه می‌کرد، منبر او در تهران رونق کم‌نظیری به دست آورد. هر شب صدها نفر برای شنیدن موعظه او حاضر می‌شدند به خصوص در ماه رمضان و شب‌های عزاداری، مستمعان وعظ سید جمال به چند هزار نفر بالغ می‌شد که از در و بام مسجد شاه هجوم می‌آوردند. دو سال به همین منوال گذشت و سید جمال در تهران به اندازه کافی معروف شد.

در سال ۱۳۲۳ قمری به دنبال واقعه تنبیه بازرگانان محتکر از طرف حکومت تهران، «سید محمد طباطبایی»، «سید عبدالله بهبهانی» و جمعی از روحانیون و بازرگانان به‌عنوان اعتراض به رفتار «علاءالدوله - حاکم تهران» به دعوت امام جمعه در مسجد شاه حضور یافتند و گروهی انبوه از مردم به‌عنوان همدردی جمع شدند. امام جمعه و سید عبدالله برای آن که مردم را در جریان حادثه بگذارند به سید جمال اشاره کردند که بر منبر رفته و واقعه تنبیه بازرگانان را مطرح نماید.

سید جمال از بین عین‌الدوله از رفتن به منبر خودداری کرد ولی اصرار امام جمعه او را جرئت داد. او که مجلسی عالی و بهانه مناسبی برای بیان مکنونات ضمیر خود

و لباس در ایران نوعی بهتر و زیباتر با ابتکارات جدیدتر اما با سرعت کمتر تهیه و منظور خود را عملی کردند.

سید جمال به دلیل توجه ولیعهد در تبریز هم مجالس بسیاری به دست آورد و مانند شیراز، کار او رونق گرفت. در سال ۱۳۲۰ قمری ولیعهد به او خلعت داد و به «صدر المحققین» ملقب نمود. خرج سفر کافی در اختیارش گذاشت و سید جمال هم از دعا و ثنای ولیعهد در منابر مضایقه نمی‌کرد و مکارم او را می‌ستود.

ظل السلطان که داعیه سلطنت داشت، وقتی از توجه محمدعلی میرزا به سید جمال مطلع شد برای آن که او را به سوی خویش جلب کند و از بیان و زبان او به سود خود استفاده نماید به وسیله «میرزا اسداله خان وزیر» که از سران بابی بود و با سید جمال دوستی داشت خلعت و لقب «صدرالواعظین» و مبلغی پول برای او فرستاد.

در سال ۱۳۲۱ قمری سید جمال از تبریز به تهران بازگشت ولی هنگامی که عازم حرکت اصفهان شد، در این شهر بلوای مذهبی برپا شده و چندین بابی و بهایی را حد زده و به قتل رسانیدند. سید جمال که به ناحق متهم به بابی‌گری بود، جرئت نکرد به اصفهان بازگردد به خصوص که رساله «رویای صادق» در این اوقات بر

به دست آورده بود، به منبر رفت و پس از خواندن و تفسیر آیه‌ای از قرآن و ذکر مقدمه‌ای در توضیح موجبات اجتماع آن روز با اشاره سیدعبداله از کارهای علاءالدوله و «مسیونوز- رئیس گمرک» به سختی انتقاد کرد و دنباله سخن را به این جملات رسانید «اعلیحضرت شاهنشاه اگر مسلمان است با علمای اعلام همراهی خواهد فرمود و عرایض بیغرضانه علماء را خواهد شنید و الا اگر...»

همین که حرف سیدجمال به اینجا رسید، امام جمعه که پی بهانه می‌گشت تا آشوبی را که بر ضد دولت به پا شده بود، خاموش کند به یکبار بانگ بر آورد: «ای سید بی‌دین، ای لامذهب، بی‌احترامی به شاه کردی. ای کافر، ای بابی، چرا به شاه بد می‌گویی؟» سید جمال در بالای منبر متحیر شده گفت: «این قضیه شرطیه است من بی‌احترامی به شاه نکردم عرض کردم والا، یعنی اگر!» سید جمال بر منبر مشغول این توضیحات بود ولی امام جمعه مهلت نداده و فریاد زد «بکشید پایین این بابی را» ناگهان جمعی با چوپ، چماق و قمه به مسجد هجوم آوردند. شب بود و هوا تاریک، این جنجال و فریادها مردم را به وحشت انداخت و هر کسی سراسیمه از گوشه‌های می‌گریخت.

سید جمال در این وقت از تاریکی استفاده کرده و به زاویه‌ای رفته با نهایت خوف، متحیر ایستاده بود. قداره‌بندها قصد حمله و اهانت به سیدعبداله را داشتند ولی سیدمحمد طباطبایی ملتفت شده چند نفر را به حفاظت سیدعبداله گماشته او را برهنه پا به مدرسه خان مروی رساندند. خود طباطبایی هم با پای برهنه به منزل رفت زیرا کفشدارها فرار کرده بودند و کفش آنها گمشده بود. در دالان مسجد شاه «آقا عبدالهادی طباطبایی» سید جمال را دیده او را از مهلکه نجات داد و به خانه طباطبایی رساند. سید جمال در بالاخانه منزل طباطبایی بود ولی

از شدت ترس، حالش به کلی دگرگون شد. «ناظم‌الاسلام کرمانی- نویسنده کتاب تاریخ بیداری ایرانیان» که محرر طباطبایی بود سید جمال را به خانه خود برد و نزدیک یک‌ماه از او نگهداری می‌کرد و موجبات ملاقات همسر و فرزند و بعضی دوستانش را نیز مهیا کرد.

در این مدت، حادثه مهاجرت روحانیون به بارگاه حضرت عبدالعظیم (ع) پیش آمده بود. دبیر حضور- قوام السلطنه منشی عین‌الدوله به وسیله مجدالاسلام کرمانی از محل اختفای سید جمال آگاه شد، کاغذی ظاهراً به منظور تأمین به وی نوشت. این کاغذ و آشکار شدن محل سید جمال، او را ناراحت کرد لذا به منزل یک بازرگان اصفهانی و شیخی دیگر به خانه «حاج میرزا یحیی دولت آبادی» رفت و باز به کلبه ناظم الاسلام مراجعه کرد.

تولید پارچه‌های مشکی در اروپا چون به صورت صنعتی تهیه می‌شد به راحتی و به وفور در دسترس بافندگان و تولیدکنندگان پارچه قرار داشت. آنها پارچه خارجی را به فروش می‌رساندند ولی ثبات پارچه‌های خارجی در مقابل آفتاب و شست‌وشو کمتر از پارچه‌های ایرانی بود چون ایرانیان با مخلوط کردن پوست انار و گردو و جوشاندن ممتد آنها به رنگ مشکی دسترسی پیدا می‌کردند و با استفاده از نمک‌های معدنی و حرارت یکسان به رنگ مشکی ثابت و شفاف دسترسی داشتند به همین لحاظ پارچه‌های ایران شفاف‌تر و با ثبات بیشتر بود.

چند روز قبل از خاتمه تحصن، سید جمال در لباس مبدل به اتفاق ناظم‌الاسلام و معین‌العلماء شبانه به پناهندگان ملحق شد ولی در آنجا برای پرهیز از افزایش اختلاف میان دولت و روحانیون، از منبر رفتن سید جمال جلوگیری شد و او در خانه «معمد التولیه» منزوی بود. پس از آن که تحصن‌کنندگان در پیشبرد هدف خود تا

اندازه‌ای موفقیت حاصل کردند به همراه سید جمال به تهران بازگشتند. چون ماه محرم نزدیک بود، برای جلوگیری از موعظه‌های موثر و تحریک‌کننده سید جمال، عین‌الدوله به «نیرالدوله- حاکم جدید تهران» دستور داد که سید جمال را برای ماه محرم به قم تبعید کند.

نیرالدوله شرحی به «شیخ مرتضی آشتیانی» نوشت و از او خواست که سید جمال را محترمانه و به میل خود تهران را به مقصد مشهد یا قم ترک کند. شیخ مرتضی کاغذی را نزد سید جمال فرستاد و او متعهد شد در ماه محرم موعظه نکند ولی عین‌الدوله نپذیرفت. جمعی از طلاب به سید عبدالله بهبهانی متوسل شدند. بهبهانی، «شیخ مهدی واعظ» را نزد عین‌الدوله فرستاد و خواهش کرد از تبعید سید جمال صرفنظر کند ولی عین‌الدوله قبول نکرد و تهدید کرد در صورت عدم خروج سید جمال از تهران او را نابود خواهیم کرد اما قبول داد پس از عاشورا وی را به تهران بازگرداند و یک هزار تومان پول و یک کالسکه از طرف شاه در اختیارش قرار گیرد؛ سید جمال نپذیرفت. ۷۰ تومان پول قرض کرد و در یک کالسکه کرایه به اتفاق «میرزا محمد علی» به قم رفت.

شیخ مهدی واعظ و چند طلبه تا بیرون دروازه او را بدرقه کردند. سید جمال همگام خداحافظی به طلاب گفت: «من می‌روم اما عین‌الدوله باید بداند که آنچه را باید بشود خواهد شد و ظلم او دوام نخواهد کرد.» سید جمال ایام عاشورا را در قم به حال انزوا گذراند و تنها دو شب به منبر رفت ولی بیانات او از بحث مذهبی و ذکر مصیبت تجاوز نکرد.

چندتن از روحانیون درباره تبعید سید جمال به شاه شفاعتنامه نوشتند و شاه به عین‌الدوله دستور داد از او رفع مزاحمت کنند مخصوصاً به عین‌الدوله گفته بود: «خوب نبود سید اولاد پیغمبر را در ماه محرم از خانه



بیانات او شد و خیلی با وی مهربانی کرد، سپس امیرافخم دستور داد او را در ۴۷سالگی خفه کردند.

برای خفه کردن سیدجمال، امیرافخم یکی از نوکرهای خود را که سید بود مامور کرده بود: «کشتن سید به دست عام گناه دارد ولی اگر قاتل و مقتول هر دو سید باشند روز قیامت نزد جدشان از عهده یکدیگر برمی آیند!»

سیدجمال در آخرین نامه ای که از زندان بروجرد برای فرزند ارشدش (سیدمحمدعلی جمالزاده- نویسنده مشهور معاصر که در آن موقع برای تحصیل به بیروت رفته بود) نوشت خود را «شهید راه وطن» نامید و انگشتر و مهر خود را به وسیله رضاعلی برای او فرستاد و سفارش کرد در حق رضاعلی احسان کند.

سیدجمال در علوم شرعی تحصیلاتش قریب به اجتهاد بود. در علوم ادب و نویسندگی دست داشت و در فن خطابه توانا بود به طوری که او را از حیث فصاحت و نفوذ کلام و قدرت بیان یکی از بزرگترین خطیبان مشروطه ایران دانسته‌اند. او در بیدار کردن افکار مردم سهمی بسزا دارد. موعظه او ساده و سیاسی بود و حرف‌های تازه و مطالب جالبی به زبان می‌آورد و مردم را به زورمندان می‌شوراند. وی وسعت مشرب داشت و با فرقه‌های مختلف در صلح و صفا بود. گاهی از درویشی دم می‌زند. وقتی با بای‌ها و ازلی‌ها نرد دوستی می‌باخت به همین مناسبت به ناحق او را بابی و ازلی معرفی کردند و متهم به فساد عقیده و بی‌دینی شد. سیدجمال چون در آزادیخواهی صداقت داشت با آنکه از شاه و رجال مستبد هم برای معیشت عائله خود پول می‌گرفت اما راه خود را می‌پیمود و افکار آزادیخواهانه خویش را به پول نمی‌فروخت. مردی وارسته بود و به فقیران و زیردستان سخاوتمندانه کمک می‌کرد.

مهاجرت به قم شدند. سه روز بعد شیخ فضل اله نوری نیز با جمعی از اطرافیان خود مهاجرت کرد با آن که او با دولت مناسب‌اتش خوب بود ولی همدردی با روحانیون و آزادی‌خواهان را بر رضایت دولتیان ترجیح داد.

پیوستن او به مهاجران، موجب ضعف دولت و نیرومندی روحانیون گردید و چون سرانجام این مهاجرت منجر به صدور فرمان مشروطه شد، خدمت شیخ فضل اله نوری را در میان نباید فراموش کرد.

این تحصن که یک‌ماه طول کشید منجر به عزل عین‌الدوله و زمامداری میرزا نصراله خان مشیرالدوله و صدور فرمان مشروطه شد. روحانیون از مهاجرت بازگشتند، عدالت‌خواهان و متحصنان هم ترک تحصن گفتند و کلمه «مشروطه» را هم در ایام تحصن یاد گرفته و به جای عدالتخانه انتخاب کردند.

در وقایع مهاجرت از سیدجمال اطلاعی نداریم. معلوم نیست او چرا به اتفاق روحانیون به قم نرفت. بعضی نویسندگان «سید جمال افجه‌ای مجتهد» را که به قم مهاجرت کرده با سیدجمال اشتباه کرده‌اند. در این یک‌ماه از وی در تهران خبری نداریم و هیچ موعظه یا همدردی درباره مهاجران از او شنیده نشده یا آن‌که در جایی یادآوری نگردیده است....

باری پس از آن که محمدعلی شاه به تخت سلطنت نشست و مجلس شورای ملی را به توپ بسته و بساط مشروطیت را برانداخت و دستور دستگیری و قتل مشروطه خواهان را صادر کرد، سیدجمال واعظ پنهان شد و قصد رفتن به عتبات عالیات را نمود.

در همدان نزد مظفرالملک حاکم همدان که از مریدان او بود رفت اما محمدعلی شاه دستور قتل سیدجمال را صادر کرده بود. مظفرالملک او را تحویل امیر افخم حاکم بروجرد داد.

سیدجمال چند ماه در بروجرد زندانی بود. شخصی به نام رضاعلی در زندان شیفته

خویش تبعید کنی» عین‌الدوله مقتدر در برابر پادشاهی ضعیف مانند مظفرالدین شاه می‌توانست مقاومت کند و به دستور او درباره بازگشت سید جمال اهمیت ندهد ولی چون شخصاً هم به سیدعبداله و سیدمحمد قول داده بود بعد از عاشورا وی را بازگرداند به وعده خود عمل کرد و اجازه بازگشت به سید جمال را داد.

سید جمال چون منبر مسجد شاه را از دست داده بود از این پس در مسجد شیخ عبدالحسین، مسجد سیدعزیزاله و مسجد جمعه موعظه می‌کرد و انتقادات سیاسی را با ملایمت در ذکر مصیبت می‌آمیخت و متلک‌های شیرین اصفهانی را در بیانات خود به کار می‌بست و دم از قانون و عدالتخانه می‌زد.

در همین اوقات سید جمال در اندرون سلطنتی نیز روضه‌خوانی می‌کرد و لحن بیاناتش در اندرون سلطنتی بسیار ساده بود به ذکر مصیبت و مظلومیت خاندان علی (ع) و امام حسین (ع) اکتفا می‌نمود و منبر خود را مطابق معمول با «دعای پادشاه اسلام‌پناه» به پایان می‌رساند.

به تدریج اوضاع متشنج تهران آشفته‌تر شد، به دنبال بیانات توهین‌آمیز و شدیداللحن «شیخ محمد سلطان المحققین» دستور دستگیری او از طرف عین‌الدوله صادر شد. دستگیری شیخ محمد منجر به زد و خورد میان طلاب و سربازانگردید و حادثه قتل سید عبدالحمید طلبه پیش آمد.

مردم آزادیخواه، طلاب و روحانیون تهران به‌عنوان اعتراض در مسجد جمعه اجتماع کردند. مخالفت با عین‌الدوله به اوج رسید و تظاهرات موثری از طرف مردم در حوالی بازار روی داد. در مجلس ختم سیدعبدالحمید به دستور «نصرالسلطنه» سربازان مردم را به گلوله بستند و جمعی بیگناه مقتول و مجروح شدند. مسجد محاصره شد، بهبهانی، طباطبایی و سایر روحانیون مقاومت تحسین‌آمیزی نمودند ولی عاقبت ناچار به



devastating floods which led to a significant drop in the volumes of Better Cotton produced from 817,000 metric tons in the 2021-22 season to 305,000 the following year. Production in Africa also decreased from around 630,000 metric tons to 442,000. This was primarily due to a Jassid pest infestation in Mali that affected up to 50 percent of the country's cotton crop.

Elsewhere, the 2022-23 cotton season was one of continued growth for several countries including the United States, Australia, Turkey, Egypt and Greece.

Better Cotton Licensed Farmers Around the World (2022-23 Season Data)

The most notable growth in licensed farmer numbers during the 2022-23 season came across Africa, where the total aligned with Better Cotton and its Strategic Partner2, Cotton made in Africa (CmiA) improved from 570,000 in the 2021-22 season to more than 610,000 in the 2022-23 season.

In Pakistan, the number of Better Cotton licensed farmers fell from 510,000 to just over 351,000, again due to the effects of the floods. Modest gains were seen in Turkey, Egypt, Greece and the United States.

Membership and Operational Highlights

Despite a challenging business landscape, member sourcing was almost on par with 2022 sourcing results: 343 retailers and brands sourced 2.5 million metric tons of Better Cotton in 2023.

Throughout 2023, Better Cotton made a number of key announcements, including the launch of Better Cotton Traceability in November. The new solution enables members to trace Better Cotton back to its country of origin.

In 2023, Better Cotton expanded its global reach with new programs in Spain and Côte d'Ivoire, the latter in partnering with the Professional Association of Cotton Companies of Côte d'Ivoire to support 200,000 farmers over five years.

In addition, the India Impact Report, published in September, revealed significant progress, including a 53 percent reduction in pesticide use and a 15.6 percent decrease in overall costs on Better Cotton farms, showcasing the ongoing positive impact of its initiatives across eight cotton seasons.

Outlook to 2023-24

In response to the changing legislative landscape, Better Cotton has been working with members, peer sustainability standards schemes and other relevant stakeholders to evolve our standard requirements and Claims Framework. In 2025, we will publish our Claims Framework v.4.0 to address these new realities.

As part of this, complemented by a robust approach to assurance, we are developing a new label which will enable brands sourcing Physical Better Cotton to market products to consumers as containing Better Cotton for the very first time. We are also working on evolving our assurance program to an accredited certification scheme, where all licensing decisions will be carried out by independent, third parties moving forward.

This shift will enable legal compliance and further strengthen the credibility of our assurance activities and the Better Cotton label.

1 Programme Partners work with farming communities at field level to ensure they are producing cotton that meets the Better Cotton Standard.

2 Better Cotton Strategic Partners operate sustainability standards which are recognized as equivalent to the Better Cotton Standard System, enabling licenced farmers to sell their cotton as 'Better Cotton'.

Source:<https://www.textileworld.com/textile-world/2024/09/better-cotton-launches-2023-24-annual-report-impact-expansion-and-farmer-resilience/>

Better Cotton Launches 2023-24 Annual Report: Impact, Expansion And Farmer Resilience

Better Cotton, a global cotton sustainability initiative, has today published its 2023-24 Annual Report, highlighting its global impact, program expansion, and the resilience of cotton-growing communities.

The report provides a comprehensive overview of the organization's field-level impact from the 2022-23 cotton season, alongside insights into its membership growth, financial developments and key project updates and innovations from 2023-24.

With a strong commitment to improving the lives and livelihoods of farmers and promoting sustainable farming practices, Better Cotton remains at the forefront of efforts to foster a more equitable and sustainable cotton across the industry.

Alan McClay, CEO at Better Cotton, commented: "Better Cotton is at an exciting juncture, and if there is one key takeaway from 2023, it is the need for us to come together and build on the momentum we've created. The proven solutions we've developed have taken us far, but continued commitment and investment in cotton farming communities are essential to accelerate the wider impact our world needs."

Key highlights

In the 2022-23 cotton season, 5.47 million metric tons of Better Cotton were produced, representing 22 percent of global volumes (25.03 million metric tons). This spanned 22 countries around the world in collaboration with close to 60 Program Partners¹.

In the 2022-23 cotton season, out of 2.43 million farmers who received training, more than 2.13 million received a license to sell their cotton as "Better Cotton."

In 2023, Better Cotton welcomed 311 new members, including 37 Retailers and Brands and 264 Suppliers and Manufacturers.

Volume of Better Cotton Grown (2022-23 Season Data)

In Brazil, the largest producer of Better Cotton, the volume of licensed Better Cotton grew from 1.97 million metric tons in the 2021-22 season to more than 2.64 million metric tons in the 2022-23 season.

In India, yields also increased from around 863,000 metric tons in the 2021-22 season to more than 917,000 metric tons in the 2022-23 season.

In contrast, Pakistan's cotton farmers were hit hard by



انالله وانا اليه راجعون

خانواده محترم امامی رؤوف

همکار ارجمند جناب آقای مهندس سیدضیاءالدین امامی رؤوف (طباطبایی)

فقدان تأسف بار همسر گرانقدرتان سرکار خانم اکرم باقری، ما را در غمی عمیق و توصیف ناشدنی فرو برد.

از دست دادن عزیزان، زخمی است که زمان می برد تا التیام یابد و نیک می دانیم هیچ کلمه ای نمی تواند آنچه از دست داده اید را جبران کند، اما در این دوران دشوار و تلخ، شریک غم هایتان هستیم و برای روح این عزیز از دست رفته، آرامش ابدی و برای شما عزیزان صبر و شکیبایی آرزو مندیم.

تحریریه ماهنامه نساجی امروز

تکمیل پارچه

به صورت کارگاهی در صنعت نساجی

مؤلف:
اکبر شیرزاده اصفهانی

کتاب تکمیل پارچه به صورت کارگاهی در صنعت نساجی

مؤلف: مهندس اکبر شیرزاده اصفهانی

در این کتاب سعی شده با بیان کاربرد رایانه و استفاده از قطعات الکترونیکی در ماشین آلات به روز شود؛ همچنین هر ماشین تکمیل از ابعاد مختلف مورد بررسی قرار گرفته تا خوانندگان از طرز کار و تنظیم آنها آگاهی های لازم را کسب نمایند.

کتاب مذکور دارای ۳۴ فصل می باشد که مباحثی مانند لکه گیری پارچه، خار زدن پارچه، تثبیت عرض و طول پارچه در استنتر، سفیدگری پارچه، مواد کمکی در تکمیل پارچه و ... مورد تشریح قرار گرفته است.

مرکز پخش: موسسه فرهنگی هنری و نشر چشمه آفرینش

۰۹۱۳۱۱۵۲۸۱۴

فرم اشتراک مجله نساجی امروز



در این قسمت چیزی ننویسید

نوع اشتراک

حقوقی حقیقی

- گام اول: تکمیل فرم اشتراک ماهنامه
- گام دوم: واریز وجه اشتراک به شرح جدول زیر:

هزینه اشتراک یکساله مجله نساجی امروز

ارسال به تهران	۷۵۰ هزار تومان
ارسال به شهرستان‌ها	۸۵۰ هزار تومان

شماره حساب سیبا ۰۴-۹۹۰۰۰۱۰۵۷-۰۱۰۱۰۵۷ نزد بانک ملی ایران شعبه رودکی تهران (کد ۱۱۷) به نام سید شجاع الدین امامی رؤف شماره کارت ۶۰۳۷۹۹۷۳۲۵۶۷۰۳۴۸ نزد بانک ملی ایران شعبه رودکی تهران (کد ۱۱۷) به نام سید شجاع الدین امامی رؤف شماره حساب شبا ۰۴-۹۹۰۰۰۱۰۵۷-۰۱۰۱۰۵۷-۰۱۷-۹۸ IR

- گام سوم: ارسال فرم اشتراک و مدارک مربوط به واریز وجه اشتراک به یکی از روش‌های زیر
 - ارسال به آدرس تهران - خیابان جمهوری - خیابان اسکندری جنوبی - خیابان کلهر - پلاک ۱۶۵ - طبقه اول
 - ارسال فکس به شماره ۰۲۱۶۶۹۰۶۸۲۰
 - ارسال به تلگرام یا واتساپ ۰۹۳۷۱۰۷۲۲۳۶

اطلاعات مشترکین حقیقی

نام: جنسیت: مرد زن

نام خانوادگی: شماره ملی:

محل تولد: شماره شناسنامه:

آخرین مدرک تحصیلی: رشته تحصیلی:

نام شرکت/سازمان محل کار: سمت در محل کار:

اطلاعات مشترکین حقوقی

نام شرکت: زمینه فعالیت شرکت:

نام مدیر عامل: نام مدیر کارخانه:

مشخصات پستی

کشور: استان: شهر: شهرستان:

آدرس اول: (محل کار/دفتر مرکزی):

آدرس دوم: (منزل/کارخانه):

پیش شماره تلفن: تلفن اول: تلفن دوم: فکس:

موبایل اول: موبایل دوم: صندوق پستی: کدپستی:

وبسایت: ایمیل اول: ایمیل دوم:



IN THE NAME OF GOD
NASSAJI EMROUZ
IRANIAN SCIENTIFIC, TECHNICAL
AND INDUSTRIAL TEXTILE JOURNAL
MONTHLY MAGAZINE
Vol.26, No. 256 , October 2024
ISSN 1735-2177

Index

■ Editorial	
Concerns of the garment industry/ Editor.....	2
■ Report	
The basic challenges of the textile industry/S.SH.Emami Raouf.....	3
■ Report	
The capability of textile industries in implementing new financing methods/M.Bayani.....	6
The 12 th International Exhibitions of Iranian & Islamic Luxurious Apparel.....	10
The 28 th National Export Day.....	16
The way to save Iran; Rebuilding the national production base and establishing social justice.....	20
■ Special report	
Teaching fashion to children and teenagers/N.Mirali.....	24
Textile industry; Poverty alleviating industry/R.Rahmani.....	28
New technologies; A window of hope for the textile and clothing industry M.Kaveh,A.H.Eqbali/.....	30
■ Association Of Iran Textile Industries	
News of the Association Of Iran Textile Industries.....	33
Global e-commerce market for clothing/S.Eslah	39
■ Textile by web	
■ Technical textiles	
Investigating the capability of a three-dimensional textile as an evaporative air-conditioning dust filter/ A.Zamani,M.Khanizade,M.R.Babae.....	64
■ Information	
Second-hand clothes are widely accepted.....	67
BIOCarbon Fibers Takes Fligh.....	68
Grinding wire (barbed tape) carding / Gh.Heydari.....	70
Collaboration for Circularity.....	73
Staying Warm: Fiber Insulation Solutions.....	75
Sustainable alternative to traditional neoprene.....	78
■ World News	
■ History of Iran textile industry	
A research on the textile of Iran during the constitutional period/A.Shirzad.....	88
■ English Section	
Better Cotton Launches 2023-24 Annual Report: Impact, Expansion And Farmer Resilience.....	93
■ Subscription	

Publisher and general director:

S.Sh. Emami Raouf

Editor in chief:

S.J.Ghadiri

Correspondents:

M.Bayani (Editor)

Sh.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& advertising

Director:

S.Z.Tabatabaee

Contributors:

Omrani

Subscription:

M.Darvish

Lay out:

Nassaji Emrouz

Published:

Karafarinan

+98 (021) 88808229

Website:



Telegram:





ماشین آلات تکسچرایزینگ (DTY) و جت هوا (ATY)



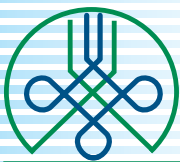
ماشین های تابندگی، کیبلینگ، پیچش، کاورینگ، آهارزنی و کوتینگ



قدیمی ترین سازنده ماشین آلات تکمیل مکانیکی در جهان
(شیرینگ، خارزنی، سمباده زنی، برس زنی، تمیز کننده پارچه و...)
فرش ماشینی، پتو، پارچه های تاری پودی و حلقوی



انواع تیغه های برش ۱۰۰ درصد ساخت آلمان



پارسیان پلیمر نساج
Parsian PolyTex

شرکت پارسیان پلی تکس
بازرگانی و خدمات مهندسی نساجی
تلفن : ۸۸۵۳۶۳۸۸ و ۸۸۵۳۶۵۴۶
فاکس : ۸۸۷۳۳۴۲۸
www.parsianpolytex.com

Parsian PolyTex Co.
Textile Consulting & Trading Co.
Tel : 0098-21-88536388 & 88536546
Fax : 0098-21-88733428
info@parsianpolytex.com