



شرکت شهپرک های صنعتی استان اصفهان  
 شبکه فراگیر کسب و کار توسعه فروش ماشین بافندگی استان و ران و بهار

# فرش ماشینی

MACHINE-MADE  
CARPET



اتحادیه تولیدکنندگان  
 فرش ماشینی و صنایع وابسته

## دموتکس خاورمیانه، از ابتدا تاکنون

به فارغ التحصیلان مهندسی نساجی، اطمینان می‌دهم در  
 کاشان مشغول به کار شوند

در نمایشگاه بین‌المللی پارسال از بین المللی تنها  
 اسمش را داشتیم

پنج هزار متر فضا برای شرکت های ایرانی در  
 نمایشگاه استانبول



دپوک

# فهرست

۱	پنج هزار متر فضا برای شرکت های ایرانی در نمایشگاه استانبول
۲	فراخوان ارسال ایده سومین رویداد ملی فرش آپ
۳	صادرات ۲۸۰ میلیون دلار فرش ماشینی در سال ۱۴۰۱
۵	دموتکس خاورمیانه، از ابتدا تا کنون در کدام کشورها برگزار شد؟
۱۱	نمایشگاه دموتکس شانگهای با تمرکز بر محصولات طبیعی
۱۳	پاویون فرش ماشینی ایران در شانگهای برای شناخت و نفوذ در بازار جهانی برپا شد
۱۴	نمی توان صفر تا صد یک دستگاه بافندگی را در یک کشور ساخت
۱۵	در نمایشگاه بین المللی پارسال از بین المللی تنها اسمش را داشتیم
۱۶	به فارغ التحصیلان مهندسی نساجی، اطمینان می دهیم در کاشان مشغول به کار شوند

## مجله الکترونیکی فرش ماشینی

شماره ۱۳، مرداد ۱۴۰۲

- صاحب امتیاز: اتحادیه ملی تولیدکنندگان فرش ماشینی
- مدیرمسئول: حسین عدالت
- همکاران تحریریه: مجید رفیعی، علی کرمپور، مطهره حاجی زاده، حسین زراعتی، فاطمه حسن زاده

## اختصاص پنج هزار متر فضا برای شرکت‌های ایرانی در نمایشگاه فرش و کفپوش استانبول

بیرونی دارد و سالن کم‌ترددی نخواهد بود. اولین نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش استانبول از ۵ تا ۸ دسامبر ۲۰۲۳ در مرکز نمایشگاهی توپاپ در ایران درباره این نمایشگاه صحبت کردیم.



اولین نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش استانبول، از ۵ تا ۸ دسامبر، مطابق با ۱۴ تا ۱۷ آذر برگزار می‌شود. قرعه‌کشی برای اختصاص سالن‌های این نمایشگاه انجام شد و سالن یک به غرفه‌ها خارجی اختصاص یافت. با جهانی، نماینده رسمی شرکت توپاپ در ایران درباره این نمایشگاه صحبت کردیم.

جهانی، نماینده رسمی شرکت نمایشگاهی توپاپ در ایران در گفتگو با فرش ماشینی اعلام کرد: در نمایشگاه فرش ماشینی استانبول، سالن ۱ به غرفه‌های خارجی اختصاص یافته است که بصورت تقریبی متراژ ۵۰۰۰ متر مربع برای غرفه‌های ایرانی و ۲۰۰۰ متر مربع برای دیگر کشورها از جمله چین، هند و... اختصاص می‌یابد. قیمت هر مترمربع غرفه برای شرکت‌های ایرانی از ۱۶۵ تا ۱۷۵ یورو با توجه موقعیت غرفه به اضافه ۲۰٪ مالیات ارزش افزوده است.

به گفته جهانی، برای جانمایی غرفه‌های ایرانی، سه معیار در نظر گرفته شده، تاریخ ثبت نام و بزرگی فعالیت و میزان تولید هر شرکت که با استعلام از کمیته فرش ماشینی انجمن صنایع نساجی ایران و اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران، مشخص می‌شود همچنین شرکت‌های با درخواست متراژهای بالاتر برای غرفه، اولویت بهتری برای جانمایی دارند.

نماینده شرکت نمایشگاه‌های توپاپ در پایان افزود: سالن یک، سه ورودی دارد و از سالن‌های دو و سه و همچنین یک ورودی مجزا به محوطه

## فراخوان ارسال ایده سومین رویداد ملی فرش آپ منتشر شد

دانشگاه آزاد اسلامی کاشان برگزار می‌شود. علاقمندان برای ارسال ایده‌های خود تا ۱۵ مهر ماه فرصت دارند. برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت سرای نوآوری فرش ماشینی مراجعه کنید.

سرای نوآوری فرش ماشینی دانشگاه آزاد اسلامی واحد کاشان، فراخوان سومین رویداد ملی فرش آپ را منتشر کرد. این رویداد در دو بخش چالش‌های فناوری فرش ماشینی و ایده های آزاد نوآورانه، در تاریخ ۲۹ آذر ۱۴۰۲ در محل

سرای نوآوری فرش ماشینی برگزار می‌کند:

# سومین رویداد ملی فرش آپ

## MACHINE-MADE CARPET STARTUP

جذب ایده های نوآورانه و استارت آپ های صنعت فرش ماشینی



سرای نوآوری فرش ماشینی  
Machine-made Carpet House of Innovator



مرکز تحقیقات فرش ماشینی  
Machine-made Carpet House of Innovator



گروه فناوری فرش ماشینی

- بخش چالش های فناوری فرش ماشینی
- بخش ایده های آزاد نوآورانه

### محورهای رویداد

۱. مواد اولیه مصرفی
۲. قطعه سازی و ماشین سازی
۳. طراحی فرش
۴. بازاریابی و فروش
۵. تبلیغات و برندینگ
۶. مدیریت کسب و کار
۷. صادرات
۸. هوش مصنوعی و ابزارهای نوین

### جوایز ایده های برتر

- 🥇 جایزه تیم اول ۲۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال
- 🥈 جایزه تیم دوم ۱۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال
- 🥉 جایزه تیم سوم ۷۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال

بهمراه حمایت های مادی و معنوی دیگر

ارسال ایده ها از طریق وبسایت و شماره های زیر:

📧 [info@mmchi.ir](mailto:info@mmchi.ir) 🌐 [www.mmchi.ir](http://www.mmchi.ir)

تلفن تماس: 0913 363 7344 - 0913 361 8946

دانشگاه آزاد اسلامی واحد کاشان - سرای نوآوری فرش ماشینی

**تاریخ برگزاری: ۲۹ آذر ماه ۱۴۰۲**

**مهلت ارسال ایده: ۱۵ مهرماه ۱۴۰۲**



## صادرات ۲۸۰ میلیون دلار فرش ماشینی در سال ۱۴۰۱

همچنین سال گذشته مجموعاً هزار تن واردات الیاف اکریک داشتیم که نشان می‌دهد زنجیره در حال تکمیل است. بخشی از ماشین‌آلات فرش ماشینی هم در کاشان ساخته می‌شود.

### معاون وزیر کشور ترکیه؛ تا پایان سال ۲۶۵ میلیارد دلار صادرات هدف گذاری شده است

اوزگور ولکان آغار معاون وزیر بازرگانی با بیان اینکه هدف ما رسیدن به ۲۶۵ میلیارد دلار صادرات تا پایان سال است، گفت: صادرات در دوره پنج ساله آینده مبنای سیاست‌های اقتصادی خواهد بود. نود و دومین دوره نمایشگاه بین‌المللی از میر که امسال برای اولین بار میزبان دوسالانه بین‌المللی نساجی است، افتتاح شد. اوزگور ولکان آغار در سخنانی در افتتاحیه خاطرنشان کرد که تولید و تجارت داخلی و خارجی به دلیل همه گیری کووید، جنگ روسیه و اوکراین، فاجعه زلزله ۶ فوریه و در نهایت کاهش تقاضای اتحادیه اروپا که اصلی ترین مقصد صادراتی ترکیه است، کند شده است. آغار تصریح کرد که با وجود همه این شرایط نامطلوب، ترکیه در سه ماهه اول سال ۲۰۲۳، ۴ درصد و در سه ماهه دوم ۳٫۸ درصد رشد کرده است. آغار گفت: امیدواریم تا پایان امسال به صادرات ۲۶۵ میلیارد دلاری برسیم. از میر به عنوان یک پایگاه صادراتی از بدو تاسیس نقش مهمی در توسعه و گشایش ترکیه داشته است. صادرات از میر که از نظر صادرات کشورمان از اهمیت بالایی برخوردار است در سال ۲۰۲۲ به ۱۷ میلیارد دلار رسید. در پنج سال آینده، صادرات دوباره در قلب سیاست‌های اقتصادی قرار می‌گیرد. «در حالی که یک مدل اقتصادی سالم و متعادل در داخل اتخاذ می‌شود، موتور رشد همچنان صادرات خواهد بود. ما می‌دانیم که این موفقیت‌های صادراتی کشورمان نه تنها یک موفقیت عددی است، بلکه نتیجه تحول کیفی است که صادرکنندگان ما طی سالیان متمادی با تمرکز بر افزایش ارزش افزوده و فناوری پیشرفته انجام داده اند.

آمارهای وزارت صنعت، معدن و تجارت از صادرات ۲۸۰ میلیون دلاری فرش ماشینی در سال گذشته حکایت دارد؛ این در حالی است که متولیان امر، ظرفیت صادراتی این حوزه را یک میلیارد دلار در سال اعلام می‌کنند.

مدیرکل دفتر صنایع پوشاک و منسوجات وزارت صمت از صادرات ۲۸۰ میلیون دلاری فرش ماشینی در سال گذشته خبر داد و گفت که به شرط رفع موانع، به ویژه پیمان‌سپاری ارزی، ظرفیت صادرات فرش ماشینی تا یک میلیارد دلار وجود دارد.

محسن گرجی اظهار کرد: سال گذشته صنعت نساجی و پوشاک با رشد ۱۷٫۱ درصدی پیشروترین بخش صنعتی بود. رشد کل بخش صنعت نیز در سال ۱۴۰۱ حدود ۹ اعلام شد.

او ادامه داد: سال گذشته حوزه تولید نخ اکریک حدود ۳۰ درصد رشد داشته و وضعیت سایر حوزه‌ها تقریباً مشابه سال قبل بوده است. تولید الیاف آکریلیک هم رشد ۳۰۰ درصدی داشته که البته میزان تولید خیلی زیاد نیست، اما هدف گذاری شده امسال تولید این محصول از ۷۰۰۰ تن به ۲۴ هزار تن برسد. تولید کفش و چرم نیز کاهش نسبی داشته است. کاهش تولید چرم به دلیل کمبود کشتار بوده که معمولاً در پی کاهش تقاضا اتفاق می‌افتد.

گرجی با بیان اینکه صادرات فرش ماشینی حدود ۲۸۰ میلیون دلار بوده که حدود یک سوم از کل ۷۰۰ میلیون دلار صادرات در دفتر نساجی و پوشاک را به خود اختصاص داده، گفت: در حوزه فرش ماشینی تا یک میلیون دلار ظرفیت صادرات وجود دارد، اما افزایش صادرات نیاز به مجموعه اقداماتی دارد. بحث بازگشت ارز هم باید اصلاح شود که یکی از مهم‌ترین موانع است.

مدیرکل دفتر صنایع پوشاک و منسوجات وزارت صمت با بیان اینکه هزار واحد صنعتی فرش ماشینی در کاشان فعال هستند، تصریح کرد: سایر کفپوش‌ها مثل موکت در داخل تأمین می‌شود.

پارس لجستیک صنعت

PARS LOGISTIC



سیستم‌های قفسه‌بندی

انبار فرش - انبار قطعات - انبار محصول




آدرس : 

کاشان - میدان جهاد - ورودی خیابان ایمان - محمود امینی نژاد

  @parslogistic

 [www.parslogisticind.ir](http://www.parslogisticind.ir)

 ۰۳۱۵۵۴۴۰۲۹۶ ۰۹۱۲۸۴۶۲۳۲۱ ۰۹۱۳۸۶۱۲۲۱۵

## دموتکس خاورمیانه، از ابتدا تا کنون در کدام کشورها برگزار شد؟



دموتکس خاورمیانه از سال ۲۰۰۶ به عنوان شعبه ای از دموتکس هانوفر برای اولین بار در دوی امارات برگزار شد. این نمایشگاه با استقبال تولیدکنندگان و خریداران فرش و کفپوش در یکی از مهمترین شهرهای تجاری خلیج فارس آغاز به کار کرد. دموتکس دوی ۲۰۰۶ از ۲۸ تا ۳۰ می در مساحت ۱۲ هزار متر مربع اولین دوره خود را پشت سر گذاشت. این نمایشگاه تا سال ۲۰۱۱ همه ساله در ماه می برگزار می شد اما به مرور استقبال بازدیدکنندگان و به دنبال آن تولیدکنندگان کمتر شد.

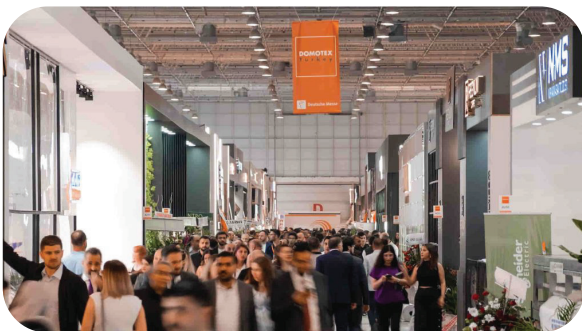
شرکت مسه، برگزارکننده دموتکس آلمان، برای بازگرداندن رونق به این نمایشگاه سعی داشت تا با تغییر مکان برگزاری، بار دیگر دموتکس خاورمیانه را بین مشتریان جهانی فرش و کفپوش

دموتکس خاورمیانه، با سابقه شانزده دوره به عنوان یکی از پیشروترین شعبه های دموتکس در مهد تولید فرش جهان برگزار شده است. این نمایشگاه را شاید بتوان یکی از معتبرترین شعبه های دموتکس دانست که در طی این سالها همچنان برگزار شده است. دموتکس در سالهای گذشته سعی داشت با گسترش در بازارهای مختلف مثل روسیه و آمریکا نیز شعبی داشته باشد، اما موفق نبود. اما خاورمیانه همیشه یکی از شعبات موفق دموتکس بوده است. این نمایشگاه از آغاز شد و در ترکیه رشد کرد، اما بار دیگر احتمال دارد به دوی برگردد. در این یادداشت فراز و نشیب دموتکس در طی این سالها را مرور می کنیم.

دموتکس خاورمیانه که این بار در غازی آنتپ آینده را مثبت ارزیابی می‌کند، در فضایی به وسعت حدودی ۲۲ هزار متر مربع میزبان میانگین ۸۰۰۰ نفر بود. در سال ۲۰۱۸ افزایش بازدیدکنندگان از غازی آنتپ به حدود ۱۲ هزار نفر رونق بیش از پیش این نمایشگاه را رقم زد.

دموتکس ترکیه در سال ۲۰۱۹ توانست بیش از ۱۴ هزار نفر بازدیدکننده را به خود جذب کند. این نمایشگاه در سال ۲۰۱۹ میزبان ۱۴ شرکت ایرانی نیز بود. حضور ایرانیان در این سال‌ها در غازی آنتپ در حال رشد بود.

شروع کرونا باعث شد این نمایشگاه همچون دیگر رویدادها سه سال به تعطیلی کشانده شود. پس از سه سال و رفع محدودیت‌های کرونایی، دموتکس ترکیه از ۱۴ تا ۱۷ می ۲۰۲۲ در غازی آنتپ برگزار شد. در این دوره ۲۰۰ غرفه گذار در فضای ۲۵ هزار متر مربع در دو سالن و دو چادر نمایشگاهی شرکت کردند و ۱۸۲۵۰ نفر از این نمایشگاه بازدید کردند. حضور ۲۶ شرکت ایرانی در این نمایشگاه چشمگیر بود. هرچند ترک‌ها خطر حضور شرکت‌های ایرانی را حس می‌کردند و در جانمایی غرفه‌های ایرانی عدالت را رعایت نکردند.



با گذشت دوران کووید، به نظر می‌رسد بار دیگر رونق به بازار کفپوش و فرش خاورمیانه بازخواهد گشت. دموتکس هانوفر در ژانویه ۲۰۲۳ با شرایط جدیدی برگزار شد. شرکت‌های ترک در یک تصمیم مشترک این نمایشگاه را تحریم کردند. تحمیل هزینه‌های سنگین نمایشگاه هانوفر و سختگیری‌های ویزای آلمان بهانه‌ای بود که ترک‌ها از این نمایشگاه انصراف دهند و خواستار برگزاری نمایشگاه در ترکیه باشند.



زیانزد کند. پس شهر استانبول به عنوان شهری که در تولید کفپوش سرآمد بود، و همچنین با توجه به نزدیکی به اروپا، انتخاب شد. ترکیه همچنین یکی از بزرگترین تولیدکنندگان فرش ماشینی جهان بود و این امر در انتخاب استانبول بی تأثیر نبود.

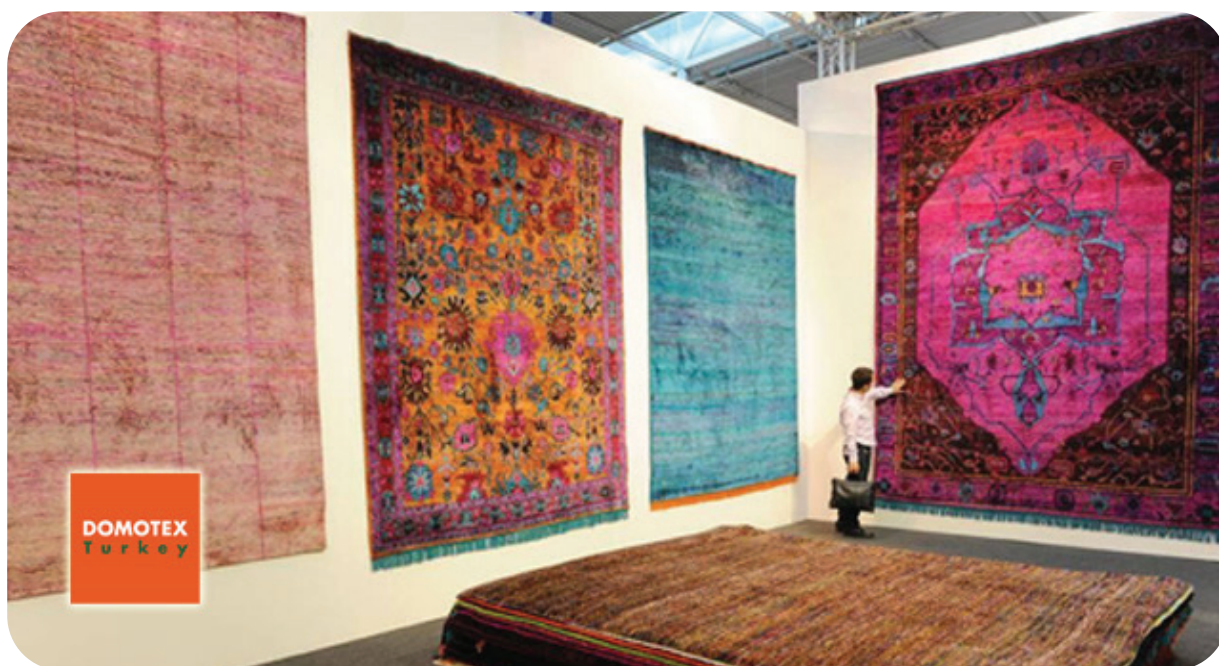
در سال ۲۰۱۲ دموتکس خاورمیانه با ۲۰۰ شرکت کننده در فضایی به وسعت ۷۷۷۱ متر مربع در استانبول برگزار شد و حدود ۵۰۰۰ نفر از آن بازدید کردند. دموتکس استانبول در دوره بعدی، با شرکت ۱۸۰ غرفه‌گذار بازدیدکنندگان کمتری داشت و ۴۳۰۰ نفر از آن بازدید کردند. مرکز ملی فرش دستباف ایران نیز در این دموتکس استانبول ۲۰۱۳، پویون فرش دستباف ایرانی را تشکیل داد. شرکت‌های فرش ماشینی ایرانی در این نمایشگاه شرکت نکردند.

شرکت مسه بار دیگر با این استقبال اندک از نمایشگاه، تصمیم به جابجایی دموتکس خاورمیانه گرفت و این بار شهر غازی آنتپ که مرکز تولید فرش ماشینی ترکیه بود، انتخاب شد. غازی آنتپ تجربه برگزاری نمایشگاه فرش داخلی را داشت و امکانات نمایشگاهی نسبتاً مناسبی برای این کار داشت.

اولین دوره دموتکس غازی آنتپ از ۲۶ تا ۲۹ می ۲۰۱۴ در فضایی به وسعت ۲۲ هزار متر با شرکت ۱۵۹ غرفه گذار برپا شد.

سال ۲۰۱۵ دموتکس غازی آنتپ در دومین دوره خود، با حضور ۱۹۸ غرفه‌گذار، ۸۷۰۰ بازدید کننده داشت. در این دوره شره شرکت فرش فرهی، فرش قیطران و مشهد هالی نیز از ایران شرکت کردند.





برگزارکنندگان تصمیم گرفتند زمان این نمایشگاه از ماه می به جولای تغییر کرده و در آنتالیا برگزار شود. در مرکز آنفاش آنتالیا فضایی به مساحت ۱۵ هزار متر مربع میزبان ۱۰۰ غرفه بود که ۳۲ غرفه به شرکت های ایرانی تعلق داشت. شرکت های غازی آنتپی حضور اندکی در این نمایشگاه داشتند و از تعداد بازدیدکنندگان نیز کاسته شد. دموتکس ترکیه آمار این بازدیدکنندگان را تاکنون منتشر نکرده است. در دموتکس آنتالیا ۲۰۲۳ شرکت های ایرانی در جلسات مشترکی با مدیران دموتکس پیشنهاد تغییر مکان دموتکس خاورمیانه را دادند. کشورهای خلیج فارس، چون امارات و قطر از نظر ایرانیان انتخاب شد. این پیشنهاد در راستای بازیابی رونق دوباره به دموتکس خاورمیانه پس از تحریم شرکت های ترک و حضور نیافتن آن ها مطرح شد. به نظر می رسد شرکت مسه آلمان، باید تغییراتی در این نمایشگاه داشته باشد تا بتواند غرفه گذاران و بازدیدکنندگان خود را راضی نگه دارد. حضور در کشورهای حاشیه خلیج فارس برای شرکت های ایرانی و همچنین تاجران عرب به عنوان خریداران عمده فرش، موقعیت بهتری به وجود می آورد که می تواند دموتکس خاورمیانه را به جایگاه واقعی خود بازگرداند.

اتحادیه تولیدکنندگان فرش غازی آنتپ به مذاکره با شرکت مسه پرداختند تا بخش فرش ماشینی نمایشگاه دموتکس به جای هانوفر، در استانبول برگزار شود. به این ترتیب نمایشگاه های جهانی فرش ماشینی در دو زمان بهار و پاییز در غازی آنتپ و استانبول ترکیه باشد. این پیشنهاد اگرچه در ابتدا مورد موافقت طرف آلمانی قرار گرفت و برنامه ریزی ها برای اکسپو استانبول انجام شد؛ اما پس از چندی شرکت مسه از این تصمیم انصراف داد و اعلام کرد بخش فرش ماشینی هانوفر به روال سابق هر سال در هانوفر برگزار خواهد شد.

ترک ها در پی این تصمیم شرکت مسه، به فکر برگزاری نمایشگاه خودشان در استانبول افتادند و با همکاری اتحادیه تولیدکنندگان فرش ماشینی غازی آنتپ، انجمن صادرکنندگان فرش استانبول و شرکت نمایشگاهی توپاپ، اولین نمایشگاه فرش و کفپوش استانبول برای دسامبر ۲۰۲۳ برنامه ریزی شد. در همین راستا ترک ها دموتکس ترکیه غازی آنتپ را نیز تحریم کردند تا تضعیف این نمایشگاه به رونق نمایشگاه خودشان در استانبول منجر شود. با زلزله ای که در بهمن ماه منطقه شرق ترکیه را تخریب کرد، دموتکس ترکیه بار دیگر نیز تحت شعاع قرار گرفت. آسیب هایی که زلزله به غازی آنتپ وارد کرد، باعث شد مکان نمایشگاه به عنوان پایگاه لجستیک زلزله زده ها اختصاص یابد و امکان برگزاری نمایشگاه نباشد. پس از مذاکرات

مجری پاوون ایران در دموتکس شانگهای:

ما بیش از ۳۰ نکته عالی از حضور در نمایشگاه شانگهای برداشت کردیم که برای توسعه بازار فرش در شرق آسیا بسیار راهگشاست



ها تا حد زیادی سرشکن می‌شود و می‌توانند با هزینه کمتری شرکت کنند. هم اینکه شرکت‌های بزرگتر با وجود حضور در نمایشگاه‌های بزرگتر، برای حضور در سایر بازارها، به صورت پاوون شرکت کنند و فرصت‌های آن بازار را به دست آورند.

شرکت‌های ترکیه با این در سال گذشته برای حضور در نمایشگاه هانوفر برنامه‌ای نداشتند، ولی در هانوفر ۲۰۲۳ به صورت پاوون شرکت کردند. این شیوه در خیلی از کشورها مرسوم است ولی این نوع کارها در ایران به دلیل اینکه تا به حال تجربه نشده است، چالش‌های زیادی دارد. ولی حرکت به این سمت اجتناب ناپذیر است.

#### مزیت پاوون برای شرکت‌های فرش ماشینی چه بود؟

حضور در بازارهای متعدد با صرف هزینه و انرژی کمتر از مزایای حضور جمعی در قالب پاوون و یا هر شیوه دیگری است. نمایشگاه‌های بسیاری در دنیا داریم که جای فرش ایرانی در آن خالی است و حضور به صورت پاوون می‌تواند فرصت خوبی برای نفوذ در بازار آن کشورها باشد.

شرکت پویان پاسارگاد کاشان، مجری برگزاری پاوون ایران در نمایشگاه دموتکس شانگهای بود. در این پاوون هفت شرکت فرش ماشینی حضور داشتند. با شیرزادی رئیس هیئت مدیره شرکت پویان پاسارگاد درباره این پاوون گفتگو کردیم.

#### چرا حضور در پاوون برای شرکت‌های فرش ماشینی توصیه می‌شود؟

تئوری ما این است که شرکت‌ها هر اندازه قوی باشند، در طول سال شاید در بیش از یک یا دو نمایشگاه نتوانند حضور داشته باشند. ولی ما فرصت‌های زیادی در نمایشگاه‌های بین‌المللی داریم که باید فرش ایران حضور داشته باشد ولی متأسفانه حضور ندارد. چون به طور قطع شرکت‌ها نمی‌توانند برای حضور در پنج یا شش نمایشگاه در طول سال برنامه ریزی کنند. حضور انفرادی هم بودجه سنگینی لازم دارد هم نیروی انسانی و برنامه ریزی لازم دارد. پس توصیه می‌شود اولاً شرکت‌های کوچکتر که امکان حضور مستقل ندارند به صورت پاوون شرکت کنند، چون هزینه



حتی اعضای از کشورهای آمریکا و اروپایی داشتند. حسن پاووین این بود که ما از قبل، از هیئت‌های تجاری سراسر جهان با هماهنگی نشریه هالی (که معتبرترین نشریه فرش جهان است) دعوت کرده بودیم که برای بازدید پاووین ایران بیایند. خریداران واقعی از غرفه بازدید کردند. اینکه هر شرکت چقدر از این فرصت بهره‌برداری کرده است بستگی به سیاست‌ها و استراتژی حضور خود شرکت در پاووین داشته است. همانطور که گفتم، قبل و بعد از برگزاری نمایشگاه، نام پاووین و شرکت‌های حاضر در پاووین در رسانه‌های چین و جهان، از جمله نشریه بین‌المللی هالی انعکاس داده شد. این موضوع اگر چه ممکن است بازخورد کوتاه مدت نداشته باشد، لیکن کمک بسیار زیادی به برندسازی شرکت‌ها می‌کند.

### شرکت پویان پاسارگاد چه تسهیلات و امکاناتی برای پاووین فراهم می‌کرد؟

چون شرکت پویان پاسارگاد تنها شرکتی است که در شمال استان اصفهان مجوز برگزاری نمایشگاه‌های خارج از کشور را دارد، مجوز ملی این پاووین را از سازمان توسعه دریافت نمود و این خود باعث می‌شود که شرکت‌ها بتوانند از حمایت‌های دولتی استفاده کنند. از طرفی برپایی پاووین این پتانسیل را دارد که شرکت‌ها تا حد زیادی از هزینه نیروی انسانی خود برای اعزام به نمایشگاه‌های بین‌المللی صرفه جویی کنند. ما آمادگی داشتیم.

مزیت دیگر این بود که ما از قبل برای بازدید و پذیرش هیئت‌های تجاری در پاووین برنامه ریزی کرده بودیم و این هیئت‌ها در غرفه ما حضور یافتند. از طرفی، قبل و بعد از برگزاری نمایشگاه، نام پاووین و شرکت‌های حاضر در پاووین در رسانه‌های چین و جهان، از جمله نشریه بین‌المللی هالی انعکاس داده شد. این موضوع اگر چه ممکن است بازخورد کوتاه مدت نداشته باشد، لیکن کمک بسیار زیادی به برندسازی شرکت‌ها می‌کند.

### تسهیلات دولت برای پاووین شامل چه چیزهایی بود و چه زمانی وصول می‌شود؟

مجوز پاووین‌های جمهوری اسلامی را چون سازمان توسعه تجارت صادر می‌کند، از برخی از حمایت‌های دولتی برخوردار می‌شوند. اتاق‌های بازرگانی، شرکت شهرک‌های صنعتی ایران و خوشه‌های کسب و کار در صورت داشتن مجوز پاووین از سازمان توسعه تجارت، به اعضای خود تسهیلاتی می‌دهند. البته این حمایت‌ها شرایط خاصی دارد و به شرایط بودجه‌ای هم بستگی دارد.

در نظر داشته باشید که مزایای حضور در پاووین صرفاً محدود به حمایت مالی و کاهش هزینه‌ها نمی‌شود. حضور به طور جمعی و یکپارچه قدرت تولید یک کشور را نشان می‌دهد و تجار ترجیح می‌دهند از مجموعه‌های قوی با توان بالا خرید کنند تا از مجموعه‌های کوچک.

شرکت‌های اروپایی و آمریکایی در برخی از نمایشگاه‌ها اساساً به صورت جمعی و پاووینی شرکت می‌کنند. در برخی صنایع که غرفه‌های کوچکتری نسبت به فرش ماشینی لازم دارد، این شیوه مرسوم‌تر است.

### آمار از عملکرد پاووین ایران در دموتکس شانگهای دارید؟

آمار مستقیمی از بازدیدکنندگان نداریم. در شانگهای ۲۳۰ هزار متر مربع غرفه برپا شده بود که شرکت‌های مختلفی از سراسر جهان آمده بودند. با توجه به این که چند سال به خاطر شیوع کرونا نمایشگاه در شانگهای برگزار نشده بود، بازدید از نمایشگاه خیلی شلوغ بود. نکته قابل توجه این بود هیئت‌های تجاری که از غرفه ما بازدید کردند،

صورت انفرادی در این نمایشگاه حاضر می‌شوند. و این خود بازخورد خیلی مثبتی است. ما بیش از ۳۰ یافته عالی از حضور در نمایشگاه شانگهای برداشت کردیم که برای توسعه بازار فرش در شرق آسیا بسیار راهگشاست. البته به عنوان اولین تجربه قطعا چالش‌هایی را نیز به همراه داشت. ما در کل با توجه به تجربه اول و علی‌رغم برخی چالش‌ها، با توجه به یافته‌های حاصل، پاووین شانگهای را بسیار خوب ارزیابی می‌کنیم. شرکت پویان پاسارگاد کاشان خدت به صنعت فرش ماشینی را رسالت ذاتی خود می‌داند و اعلام آمادگی می‌کند تا هر آنچه در توان دارد در اختیار فعالین این حوزه قرار دهد.

### آیا برنامه‌ای در آینده نزدیک برای صنعت فرش دارید؟

بله قطعا چون شرکت ما مجوز پذیرش هیئت‌های تجاری را دارد، در حال برنامه‌ریزی هستیم تا برای اولین بار یک هیئت تجاری قوی را برای حضور در ایران برنامه‌ریزی کنیم. این برنامه با هماهنگی سازمان توسعه تجارت و شرکت شهرک‌های صنعتی استان در حال برنامه‌ریزی است. برنامه دیگر ما این است که با برگزاری یک همایش، بتوانیم استراتژی مشخصی را برای حضور شرکت‌های ایرانی در نمایشگاه‌های بین‌المللی تبیین کنیم. شرکت‌های ایرانی باید هوشمندانه در رویدادهای بین‌المللی حاضر شوند. به همین سبب ما حضور شرکت‌های ایرانی در نمایشگاه استانبول را خطا می‌دانیم. ایرانی‌ها صرفا به صورت یک پاووین باید در نمایشگاه استانبول شرکت کنند.



تا مدیریت پاووین را به طور کامل به عهده بگیریم لیکن شرکت‌ها در این نمایشگاه ترجیح دادند از پرسنل خود استفاده کنند.

### برنامه بعدی شما پاووین ایران برای کدام نمایشگاه است؟

ما برنامه مدون و گسترده‌ای برای حضور در کشورهای مختلف برای پاووین داریم. تحقیقات بازار ما در زمینه فرش، چه به صورت میدانی و چه به صورت غیر میدانی، بازارهای جذابی را برای فرش ایران نشان می‌دهد. منتها حضور در این بازارها و اجرای این برنامه‌ها نیاز به چند پیش نیاز دارد. اولاً ما باید برای حضور در رویدادهای جمعی خود را برای کارگروهی آماده کنیم. دوماً، نهادهای مرتبط مثل اتاق بازرگانی، اتحادیه فرش ماشینی، تعاونی فرش آران و بیدگل و شرکت شهرک‌ها باید مشارکت جدی‌تری در اجرا داشته باشند.

### برای دموتکس هانوفر چه برنامه‌ای دارید؟ آیا باز هم هیئت تجاری برای هانوفر اعزام می‌شود؟

ما اعتقاد داریم شرکت‌های ایرانی برای حضور در رویدادهای مختلف بین‌المللی باید استراتژی مدونی داشته باشند. با توجه به تحرکات ترک‌ها و برگزاری نمایشگاه استانبول باید تبیین کنیم که آیا ما در کدام رویداد باید حضور داشته باشیم. ما با توجه به رسالت مدیریت صادراتی که داریم، از طرف سازمان توسعه تجارت ماموریت‌های مختلفی برای صنایع دیگر داریم که احتمالا فرصتی برای حضور در نمایشگاه هانوفر نخواهیم داشت. اگرچه هزار متر غرفه را پیش ثبت‌نام کرده‌ایم و فعالین فرش دستباف نیز برای تشکیل پاووین درخواست داشته‌اند.

### در کل پاووین شانگهای را چطور ارزیابی می‌کنید؟

نمایشگاه چین بازخورد بسیار مناسبی داشت. برخی شرکت‌ها که با برنامه حضور پیدا کرده بودند، بازخورد مناسبی گرفتند. برخی شرکت‌ها صراحتا اعلام کردند که قطعا در سال آینده به



## نمایشگاه دمو تکس شانگهای با تمرکز بر محصولات طبیعی

زیبایی را برای همه تولید می کنیم. مواد اولیه کفپوش ما از جنگل های طبیعی، هوای تازه و خالص می آید. آب به چوب تبدیل می شود و در نهایت کف زیر پای شما می شود. ما از زیبایی در زندگی لذت می بریم و همچنین تغییر زیبایی در زندگی را تبلیغ می کنیم. «جایزه مد طراحی کفپوش چین» نیز در محل نمایشگاه ارائه شد: شرکت، Jiusheng Floor Co., Ltd.



۲۶ جولای ۲۰۲۳ «نمایشگاه بین المللی فرش و کفپوش و فناوری کفپوش» (DOMOTEX asia/CHINA FLOOR) در مرکز همایش و نمایشگاه ملی شانگهای آغاز به کار کرد. در مراسم افتتاحیه دمو تکس شانگهای، ژانگ انجیو، رئیس اتحادیه کفپوش چوبی چین و وانگ من، رئیس انجمن صنعت محصولات جنگلی چین، طراح معروف چینی، یانگ لی سخنرانی کردند. در این سخنرانی ها نقش طبیعت در کفپوش و عناصر طراحی کفپوش طبیعی بررسی شد. سپس چند تن از نمایندگان محصولات عضو این اتحادیه ها درباره محصولات تولیدی جدید خود که از عناصر طبیعی در آن استفاده شده صحبت کردند. ما نینگ، مدیر کل بازاریابی شرکت صنعت چوب ژجیانگ شیوو در سخنرانی خود با عنوان "زندگی زیبای طبیعی" گفت: «ما زیبایی زندگی را دنبال می کنیم. محصولات کف جز جدایی ناپذیر زندگی است. ما

Nature Home (China) Co., Ltd., Zhejiang Shiyu Wood Co., Ltd., Suzhou David Wood Co., Ltd., Zhejiang Gerson Wood Co., Ltd., Wood Co., Ltd., Ltd و بسیاری از شرکت های دیگر جوایزی را کسب کرده اند. این برندهای کفپوش عملکرد فوق العاده ای در ایجاد کفپوش های طبیعی دارند که نشان دهنده درک مفهوم تحقیق و توسعه و ساخت محصولی پیشرفته است که از سلیقه بازار پیروی می کند.

## نه شرکت فرش ماشینی از ایران در دموتکس شانگهای

در دموتکس شانگهای نه شرکت فرش ماشینی حضور دارند. دو شرکت شاهکار آریایی و الماس کویر به صورت مجزا و هفت شرکت فرش بهشتی، فرش لیلی، فرش فرهان، فرش نوین، فرش شادرخ، فرش قصر ایرانیان و فرش کنگره در پایون ایران حضور دارند.

پس از پایان نمایشگاه دموتکس شانگهای تویتر دموتکس آسیا اعلام کرد: «بازگشت بازدیدکنندگان بین المللی یکی از مهمترین نکات مهم در DOMOTEXasia/CHINAFLOR# ۲۰۲۳ بود. پس از ۳ سال بسته بودن مرزها، جامعه بین المللی کفپوش وفاداری و اعتماد چشمگیری به نمایشگاه شانگهای نشان داد. بیش از ۱۴۰۰۰ خریدار بین المللی از ۱۱۰ کشور جهان، از دموتکس شانگهای بازدید کردند.»  
برگزارکنندگان همچنین میزبان ۷ هیئت متشکل از بیش از ۱۰۰ خریدار از ۳۰ کشور مختلف بودند که با بیش از ۲۰۰ غرفه دار مذاکره داشتند.



## پاویون فرش ماشینی ایران در شانگهای برای شناخت و نفوذ در بازار جهانی برپا شد



کار دارد. ایالت‌های مسلمان نشین آن قرابت زیادی با ما دارند.»

دبیر اتحادیه ملی تولیدکنندگان فرش ماشینی با ذکر این نکته که مشکل اصلی ما در نمایشگاه‌های خارجی تحریم است، افزود: «اتخاذ روش‌هایی در سیاست خارجی و خصوصا تقابل با آمریکا باعث شده تحریم‌هایی را تحمل کنیم که واقعا ساختار اقتصادی مملکت و کشور آسیب ببیند. بسیاری از مشتریان خارجی بحث مراودات مالی را داشتند که جای سوال بود. بعد از تحریم ثانویه آمریکا در اوایل دهه نود، یک شرکت اگر با ده واسطه از ایران خرید کند، مشمول تحریم می‌شود. البته راه‌هایی هم وجود دارد که این راه‌ها حتما هزینه بیشتری دارد و خطراتی هم دارد. ما امیدواریم به آینده تا این موارد حل شود. امیدواریم به این سنت الهی که همیشه بعد از سختی آسانی است.»

عدالت در پایان صحبت‌های خود درباره برگزاری پاویون ایران ادامه داد: «پاویون‌ها معمولا طبق ساختار تعریف شده، مشمول حمایت دولتی می‌شوند. از شرکت مجری این حرکت، پویان پاسارگاد کاشان که بسیار در چند ماه اخیر زحمت کشیدند و هماهنگی انجام دادند، خصوصا مهندس شیرزادی تشکر می‌کنم. امیدوارم حمایت‌ها جذب شود و دوستان منتفع شوند. در انتها از گمرک، سازمان توسعه تجارت، اتاق بازرگانی کاشان، شرکت شهرک‌های صنعتی و خصوصا خوشه فرش ماشینی کاشان و آران بیدگل تشکر می‌کنم که از پاویون ایران حمایت داشتند.»

دموتکس چین به مدت سه روز در شهر شانگهای برگزار شد. شرکت‌های متعددی از نقاط مختلف جهان در حوزه فرش و کفپوش شرکت داشتند. از ایران یک پاویون متشکل از هفت شرکت و چند شرکت به صورت منفرد شرکت داشتند.

حسین عدالت، دبیر اتحادیه ملی تولیدکنندگان فرش ماشینی پس از بازدید از این نمایشگاه به فرش ماشینی گفت: «ضرورت دارد برای پیدا کردن سلیقه مشتریان و راه‌های نفوذ در بازارهای جهانی، در این نمایشگاه‌ها شرکت کنیم. نمایشگاه چین را از مدت‌ها قبل پیگیری کردیم تا به شکل یک پاویون در آن حاضر باشیم. حسن پاویون این است که می‌توانیم با هزینه کمتر در یک مجموعه باشیم تا بتوانند محصولات را عرضه کنند. شرکت‌ها باید برای صادرات استراتژی مشخصی داشته باشند و بدانند بازار داخلی تا مدتی خواهد توانست جوابگو باشد و نیاز است حتما به سمت بازارهای جهانی حرکت کنند.»

به گفته عدالت تعدد نمایشگاه‌ها امری لازم و بدیهی است و لازم نیست در همه نمایشگاه‌ها حضور داشته باشند. یک شرکت با توجه به نوع محصولات و تعداد محصولات و هزینه‌ها در یک یا دو نمایشگاه در سال شرکت می‌کند. حضور در پاویون امکان حضور شرکت‌های مختلف در نمایشگاه‌های مختلف را فراهم می‌کند. پاویون در تجربه اول نقایص و کاستی‌هایی داشت که باید آسیب‌شناسی و برای دوره بعد برطرف شود. عدالت درباره میزان بازدیدکنندگان گفت: «نمایشگاه دموتکس چین بعد از چهار سال لغو به دلیل کرونا، بسیار شلوغ بود. بازدیدکننده‌های زیاد و خوبی داشتیم و تجار خوبی آمده بودند و تبادل اطلاعات داشتند. جمعیت یک میلیارد و سیصد میلیون نفری چین، از سه دهه پیش با رشد اقتصادی از زندگی سنتی به سوی زندگی مدرن رفته است و به طبع طالب محصولات کفپوش به ویژه فرش ماشینی هستند. علاقه چینی‌ها فرش شش متری و کمتر است. البته غالبا فرش‌های نه متری برده بودیم و آن‌ها هم خواهان داشت. چین بازار گسترده‌ای دارد و جای

## نمی‌توان صفر تا صد یک دستگاه بافندگی را در یک کشور ساخت

حتی از ماشین‌های وندویل گرانتر خواهد بود. و برای تولیدکننده خرید ماشین از ما توجیه اقتصادی ندارد.»

به گفته مرصعی اینکه فقط می‌خواهند یک چیزی ملی شود و بسازند، باعث رانت است و به این بهانه وام‌های کلان و زمین کارخانه و... گرفته می‌شود و در آخر نتیجه ندارد. آخر هم یک پراید تحویل می‌دهیم ولی از رانت تولید پراید استفاده کردیم.

مدیر گروه صنعتی ساینار ادامه داد: «زمانی می‌توانیم ماشین‌های بسازیم که روابط ما با کشورهای خوب باشد و بتوانیم تبادل اطلاعات کنیم، تا تکنولوژی و قطعات را با قیمت مناسب و بدون هزینه گمرکی و دور زدن تحریم وارد کنیم. الان مزیت رقابتی ما که این مباحث را مطرح کرده، فقط بخاطر تحریم است. تا زمانی که تحریم باشیم و تکنولوژی گرام، بدون تکنسین و خدمات وارد ایران شود، ساخت ماشین مطرح است. اگر روابط ما با دنیا خوب باشد، به هیچ عنوان ساخت ماشین توجیه ندارد. به جای آن باید مشارکت در ساخت داشت. مثلاً دولت به شرکت وندویل می‌گوید شما ماشین به ایران می‌فروشید، بخشی از خط تولید را به ایران بیاورید. اینجوری می‌توان تکنولوژی وارد کشور کرد و خدمات گرفت.»

به گفته مرصعی چین خط تولید صنایع بزرگ دنیا را آورد و الان آیفون و تسلا در چین تولید می‌شود. سود چین هم ورود تکنولوژی به کشورش است. اگر در آینده این شرکت‌ها از چین بروند، تکنولوژی می‌ماند. ما قبل انقلاب تکنولوژی ساخت خودرو را آوردیم و باعث شد خط تولید را هنوز داشته باشیم. تا زمانی که پول بدهیم و ماشین آلات بخریم، تکنولوژی وارد نمی‌شود. قبل از تحریم باید شرکت‌ها را وادار می‌کردیم در ایران مثل ترکیه دفتر خدمات بزنند.

محمد مرصعی، مدیرعامل گروه ساینار الکترونیک در حاشیه نمایشگاه دمو تکس ترکیه، درباره ساخت ماشین آلات بافندگی در ایران با فرش ماشینی به گفتگو نشست.

مرصعی در ابتدا با ذکر این نکته که ما در صنعت خودرو آیا توانستیم صفر تا صد یک ماشین را خودمان بسازیم؟، ادامه داد: «هیچ جای دنیا توجیه نیست، صفر تا صد یک دستگاه را یک کشور بسازد. ما دچار توهم تولید هستیم، نه در صنعت بافندگی بلکه در همه صنایع می‌خواهیم یک چیز را ملی کنیم. اشتابلی و وندویل شرکت‌هایی هستند که با چندین شرکت کار می‌کنند و هر قطعه ماشین بافندگی در یک کشور ساخته و همه جمع می‌شوند در شرکت اصلی سرهم می‌شوند. به عنوان مثال یک ماشین شونهر را تصور کنید، ژاکارد در فرانسه، شاسی در آلمان و تجهیزات تابلو برق در اتریش ساخته شده و در نهایت در شرکت شونهر متصل می‌شوند. از تکنولوژی کشورهای گوناگون استفاده می‌شود.»

به گفته مدیر شرکت ساینار، در ایران می‌توانیم شاسی دستگاه را بسازیم یا تراشکاری کنیم، اما تکنولوژی کنترل نداریم، این تکنولوژی در اختیار کشوری است و باید خریداری شود. این چیزی نیست که ملی شود و در ایران تولید کنیم.

مرصعی راه خرید این تکنولوژی را در بهبود روابط با دنیا دانست و افزود: «اگر روابط خارجی خوب باشد، تکنولوژی را به قیمت مناسب می‌توان خرید و روی ماشین استفاده کنیم. وقتی بخواهیم تحریم را دور بزنیم، قطعاتی که سفارش می‌دهیم چندبرابر قیمت شده و هزینه تمام شده دستگاه بالا می‌رود و ساخت ماشین توجیه اقتصادی ندارد. پس اینکه می‌گویند در ایران دو سه ساله ماشین بافندگی بسازیم، درست نیست. ما فقط بخشی از ماشین را می‌توانیم بسازیم. اگر هم کامل بسازیم مطمئن باشید قیمت تمام شده آن ماشین بافت



## در نمایشگاه بین‌المللی پارسال از بین‌المللی تنها اسمش را داشتیم

و یک جاهایی منافع شخصی را ارجح به منافع شرکت‌ها و سازمان دانستند. نتیجه هم این شد که صادرکننده نمونه کشور در یک سالن فرعی یک غرفه کوچک دادند که در شان نمایشگاه بین‌المللی که شعار صادراتی دارد، نبود. به نظر من بعضی شاخص‌ها اشتباه بود و به هر حال شورای سیاستگذاری شاخص‌هایی تعیین کرده بود که بهتر است بررسی مجدد شود تا منافع تمام فعالین صنف تعیین شود. اینکه نمایشگاه مخصوص تولیدکننده باشد و توزیع‌کننده جایی نداشته باشد یا حضور ضعیفی داشته باشد، درست نیست. زمانی تولیدکننده مستقیم بخش صادرات را انجام دهد، زمانی است که صادرات ما قوی باشد. در نمایشگاه پارسال از بین‌المللی تنها اسمش را داشتیم و اتفاق عجیبی نیفتاد. فکر می‌کنم بهتر است با رویکرد جدیدی از این نمایشگاه‌های بین‌المللی خارج از کشور یاد بگیریم و کارهای نو و خدمات جدید ارائه دهیم و از این تکرار نمایشگاه بدون تغییر فاصله بگیریم.»

این فعال صادرات ضمن ذکر این نکته که رویدادهای تخصصی صادراتی نقش مهمی را در صنعتی دارند که حدود ۷۰۰ میلیون ظرفیت خالی برای صادرات دارد، افزود: «ما هم در سمپوزیوم بین‌المللی صادرات ۲۷ شهریور در مرکز همایش‌های صدا و سیما با همین رویکرد میزبان حداقل ۲۰ کشور در قالب هیات تجاری، سفیران و رایزن‌های تجاری هستیم و رویداد تخصصی صادرات ما انشالله به قرارداد منجر خواهد شد. طرح‌های نوینی در حوزه صادرات در سمپوزیوم رونمایی خواهیم کرد. یک سری دفاتر تخصصی تجاری فرش در چند کشور افتتاح شده که در سمپوزیوم اعلام خواهد شد و شورورم‌ها دائمی فرش ایران نیز در چند کشور در شرف افتتاح است که با جزییات در سمپوزیوم اعلام خواهد شد.»

ناصر سراجی، دبیر سمپوزیوم بین‌المللی صادرات فرش ایران در گفتگو با پایگاه فرش ماشینی گفت: «تعداد نمایشگاه‌هایی که تا آخر سال داریم زیاد است. نمایشگاه تهران در آبان ماه، زمان بسیار بدی دارد که پیک ثبت سفارش و کار کارخانه‌هاست. از طرفی ساعت بدی هم دارد که از ۸ صبح تا ۴ بعد از ظهر ساعت بسیار بدی است. اگر نمایشگاه هنگام غروب تا شب بود بسیار بهتر بود. از طرفی نمایشگاه شهر آفتاب را در اواخر شهریور داریم که با رویکرد صادرات برگزار می‌شود و محدودیت ساعتی نمایشگاه تهران را ندارد و به شهرکاشان هم نزدیکتر است و استفاده‌های خوبی از آن می‌توان کرد. اما کمبود زمان بین این دو نمایشگاه را باید تخصصی بررسی کرد.»

دبیر سمپوزیوم بین‌المللی صادرات فرش ایران ضمن اشاره به این موضوع که نمایشگاه استانبول در تقابل با دموتکس هانوفر ایجاد شده، گفت: «به نظرم حضور در آن بازی در زمین ترک‌هاست و در بلند مدت دستاورد خاصی ندارد. شاید یکی دو سال اول برای بازارگرمی یا رونق دادن به نمایشگاه و حذف دموتکس، بهایی به شرکت‌ها ایرانی دهند ولی ترک‌ها در تجارت اینطور نیستند که بتوان روی آن‌ها حساب کرد و تجار خوبی نیستند و رقیب را حذف می‌کنند. فکر می‌کنم هوشمندانه‌ترین حالت این است که بتوانیم در دموتکس حضور داشته باشیم و به تقویت نمایشگاه کمک کنیم حتی اگر به این قیمت باشد که تبدیل به نمایشگاه ایرانی در خارج از کشور شود.»

سراجی در بخش دیگر صحبت‌ها به عدم هماهنگی‌ها در نمایشگاه تهران اشاره کرد و افزود: «در خصوص نمایشگاه‌ها عدم هماهنگی‌هایی وجود دارد و منافع بعضی شرکت‌ها و افراد در نمایشگاه تهران تامین نشده و حاشیه‌های کمی هم پارسال نداشتیم. ولی به هر حال منافع شخصی افراد حکم می‌کرد پیگیری کنند

## به فارغ التحصیلان مهندسی نساجی، اطمینان می‌دهم در کاشان مشغول به کار شوند

بزرگی برای صنایع باشد. در حال حاضر به شدت با کمبود مهندس نساجی در منطقه کاشان و آران بیدگل مواجه هستیم. به ویژه اینکه در حوزه فرش ماشینی شرکت‌هایی که استاندارد یا تشویقی می‌خواهند بگیرند، حتما باید مهندس نساج داشته باشند و شرکت‌های ریسندگی که سه شیفت نیاز به مهندس نساجی دارند، شرکت‌های بافندگی برای مدیریت خط تولید، رنجرزی و تکمیل نیاز به مهندسی نساج دارند.»

به گفته دیاری دانشگاه آزاد اسلامی کاشان و گروه مهندسی نساجی و سرای نوآوری فرش ماشینی این آمادگی را دارند که نیروی متخصص پرورش دهند. از تولیدکنندگان دعوت می‌کنیم در طرح دانشگاه آزاد اسلامی برای پرورش و بورسیه مهندسی نساجی مشارکت کنند. در این طرح دانش‌آموزان جذب رشته مهندسی نساجی می‌شوند و هزینه شهریه را شرکت بورس کننده پرداخت می‌کند و پس از پایان تحصیلات، دانشجو در شرکت با حقوق و مزایای مشخص، به مدت چهار سال مشغول به کار می‌شود. عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد کاشان گفت: «ما از سال‌ها قبل به صنعت فرش ماشینی هشدار داده بودیم علی‌رغم هزینه‌های سنگینی که برای توسعه صنعت دارند، در بخش تامین نیروی انسانی سرمایه گذاری نشده و در سال‌های بعد دچار چالش سنگین تری می‌شویم. چون همین تعداد مهندس نساجی شاغل هم کم کم بازنشسته می‌شوند. توصیه می‌کنم دوستان بیایند همکاری کنیم و انشاءالله فارغ التحصیلان خوبی تحویل صنعت دهیم که سرمایه گذاری عزیزان بهینه باشد.»

دکتر منصور دیاری، رئیس سرای نوآوری فرش ماشینی در گفتگو با فرش ماشینی، با اشاره به نیاز کشور به مهندسی نساجی گفت: «۹۰۰ کارخانه فرش ماشینی، ریسندگی و صنایع وابسته در دو شهرستان کاشان و آران و بیدگل فعال هستند. یکی از دغدغه‌های این کارخانجات تامین نیروی متخصص مهندسی نساجی است. دانشگاه آزاد کاشان، تنها دانشگاه در سطح استان با رشته مهندسی نساجی است و سابقه درخشان بیش از چهل سال در تربیت مهندسی نساجی دارد. در حال حاضر بسیاری دانش‌آموزان و والدین در فکر انتخاب رشته خوب هستند که آینده دار باشد و شغل تضمین شده داشته باشد. به طور قاطع این تضمین را به دانش‌آموزان می‌دهم که با تحصیل در رشته نساجی می‌توانند در این منطقه به استخدام شرکت‌ها دربیایند. با توجه به اینکه هر سال تعدادی مهندسین نساجی بازنشسته می‌شوند و از چرخه خدمات رسانی خارج می‌شوند، می‌توان تضمین اشتغال در این کارخانه‌ها را داد.»

به گفته دیاری در دانشگاه آزاد کاشان بورسیه تحصیلی نیز با کمک چند شرکت منطقه داریم که هزینه چهار سال تحصیل را پرداخت کرده و در قبال آن دانشجویان بورسیه، چهار سال تعهد خدمت با حقوق و مزایا پس از پایان تحصیلات در آن شرکت خواهند داشت.

رئیس سرای نوآوری فرش ماشینی ادامه داد: «یکی از دغدغه‌های مهم و بزرگ صنعت در ایران تامین نیروی کار چه در بخش کارگری چه نیروی متخصص است. بسیاری از شرکت‌های فرش ماشینی بالای چند صد میلیارد تومان هزینه برای ماشین آلات می‌کنند، اما روی پرورش نیروی انسانی سرمایه‌گذاری نمی‌شود. درحالی‌که سرمایه‌گذاری بسیار پایین تری می‌خواهد و بسیار پربازده است و در دراز مدت می‌تواند کمک



رادمان تجارت

ارائه دهنده خدمات حمل و نقل دریایی

ابوالفضل صولتی

۰۹۱۳۲۶۲۷۱۴۱

۰۳۱۵۵۴۶۷۳۰۶



## دارای دفتر نمایندگی در دومی

ارائه سرویس های کراس استاف

(تفلیه بارگیری مجدد)

در جبل علی امارات

ارائه سرویس ویژه به شوپخ کویت از بندر فرمشهر  
ارائه سرویس به بندر الرویس قطر از بندر دیر  
سرویس هفتگی به جبل علی امارات  
سرویس به تمام بنادر استرالیا و هندوستان  
ارائه سرویسهای ویژه به چین، ژاپن، اندونزی  
مالزی، آمریکا، کانادا، برزیل، بحرین، اردن، لیبی

Website: [www.radmantrade.com](http://www.radmantrade.com)

E.mail: [solati@radmantradegroup.com](mailto:solati@radmantradegroup.com)

Instagram: [Radman.shipping](https://www.instagram.com/Radman.shipping)



# فرش گابین

## CASPIAN CARPET

تولید کننده فرش پلی پروپیلن هیت ست

۷۰۰ شانه عرض ۴ | ۴۸۰ شانه عرض ۵



caspiancarpet



۰۹۱۲۸۶۹۴۴۶۸ ۰۳۱۵۴۷۵۰۱۲۳



WWW.CASPIANCARPET.ir



شهرک صنعتی سلیمان صباحی بیدگلی  
بلوار امید، نبش بلوار ایمان، جنب فرش اپال