

خيووت

Khoyout

15
KHOYOUT
ANNOUNCY
— 2018 —

إشارة غير دورية تصدر عن شركة خيووت للتسويق.

العدد الأصدار الثاني | أكتوبر، نوفمبر، ديسمبر
٢٠١٨ | ٤٣

WWW.KHOYOUT.COM

Sponsored by

شركة دلتا للتجارة والكيمائيات
DELTA CO. FOR TRADING & CHEMICALS



**وبدأت رحلة البحث عن ٢٤ مليار جنيهه
لإنقاذ المصانع الحكومية...!!**

THE SEARCH BEGINS FOR 24 BILLION TO SAVE THE PUBLIC SECTOR



ORIENTEX

For Textile Services
Eng. Mohamed Khemis

Preferred clip, chain and spare parts in the world

شركة اورينتكس للخدمات النسيجية
استيراد قطع غيار ومستلزمات
وماكينات الصباغة والطباعة والتجهيز
مهندس/ محمد محمود خميس

For us **QUALITY** is
To be renewed every day,
Sustainability,
Being global,
Being competitive

The only difference we will offer you is "QUALITY"



تشرف شركة اورينتكس للخدمات النسيجية بتقديم افضل خدماتها لشركات الغزل والنسيج وصباغة وطباعة وتجهيز الاقمشة بكونها شركة رائدة في مجال التوريدات والتوكيلات التجارية. ويتوفر لدينا دائما مخزون كبير من اكبر الشركات العالمية المصنعة لقطع غيار ماكينات التجهيز مثل (كلبسات - كتائن - دبابيس - فرش - فرادات وغيرها ..) وماكينات الطباعة مثل (طلمبات لون - بلى - هولدرات - وصلات سريعة وغيرها ..) بجميع انواعها ومستلزمات الطباعة مثل (شيلونات جميع المقاسات - حلقات - حساس - سلاح طباعة وغيرها ..) ومستلزمات المصاوغ (محابس بنيوماتيك - عربات قماش بولى ايثيلين عجل هاردبوليمر هندي) جميع المقاسات وغير كل هذا لدينا الكثير والكثير ويسعدنا دائما تلقى طلباتكم واستفساراتكم

٤٩٦ ش المروة متفرع من ش ١٨ تقسيم عمر بن الخطاب
جسر السويس - القاهرة
تليفون: ٠١٠٠٢٨٦٨٦ +٢ - تليفون وفاكس: ٠٢٠٢٢٦٩٧٦٣٩٨٣ +
موبيل: ٠١٢٧٥٦٥٤٤٢٩ - orientex@live.com



الوكيل





ELSHAFEY GROUP
QUALITY IS GUARANTEED

الشافعي جروب

جميع أنواع الغزول (حلقى - أوبن إند)

صباغة وتجهيز جميع أنواع الأقمشة نسيج وتريكو دائري

طباعة روتاري جميع الخامات

ملابس جاهزة

• عاماً من
الخبرة والنجاح

شركة رائدة في مجال (الغزل - النسيج - الصباغة - الطباعة - التجهيز - الملابس الجاهزة)



مصنع الشافعي | الغزل
٦ أكتوبر | أوبن إند

م : +٢ ٠١٠ ٣٣٣ ٦٨٧
قطعة ١٣٩ - ش ٦٦ من ش ٧ - المنطقة الصناعية الثالثة - مدينة ٦ أكتوبر - مصر.



مصنع الشافعي | المحلّة الكبرى
تريكو
صباغة
تجهيز
ملابس جاهزة

م : +٢ ٠٤ ٢٣٨٢٩٢٤
ف : +٢ ٠٤ ٢٣٨٣٤٢٤
م : +٢ ٠١٢ ٣٩٥٥٧٧٦
بريد إلكتروني : mahalla-textile@elshafey-group.com
أول طريق المنصورة - المحلّة الكبرى - الغربية - مصر.



العلا تكس | الغزل
٦ أكتوبر | الحلقى

ت : +٢ ٣٨٢ ٤٨٥٦
ف : +٢ ٣٨٢ ٤٠٦٣
م : +٢ ٠١٠ ١٢٢٠٠٦٧
بريد إلكتروني : elola-spinning@elshafey-group.com
قطعة ١٣١ - ش ٦٦ من ش ٧ - المنطقة الصناعية الثالثة - مدينة ٦ أكتوبر - مصر.



مصنع الشافعي | صباغة
٦ أكتوبر | طباعة
تجهيز

ت : +٢ ٣٨٢ ٤٦٢١
ف : +٢ ٣٨٢ ٤١٤٠
م : +٢ ٠١٠ ٩١١٩٦٠١
بريد إلكتروني : dyeinghouse-october@elshafey-group.com
قطعة ١٣٣/١٣٤ - ش ٦٦ من ش ٧ - المنطقة الصناعية الثالثة - مدينة ٦ أكتوبر - مصر.

15
KHOYOUT
ANNIVERSARY
— 2002-2017 —



نشرة غير دورية تصدر عن
خيوط للتسويق

رئيس مجلس الإدارة وصاحب الإمتياز
أحمد المغلاوي

رئيس التحرير
علاء شديد

مستشار المجلة
كونتكتست للاستشارات

متابعة وتنسيق
أسماء جمال الدين

إدارة التحرير
وليد عرابي
مجيب رشدي
لبنى إسماعيل

إخراج فني
معنصم محمد

إدارة التوزيع
اماني سيد

تصوير
محمد جميل

مكتب القاهرة
خيوط للتسويق
٢٠ ش السد العالي - المعادي
ت: +20227530007/8
info@khoyout.com
www.khoyout.com

Follow us  

اكتوبر
2018

اخبار عالمية
ارتفاع ملحوظ لمبيعات شركة Saurer
عالمياً خلال النصف الأول من العام ٢٠١٨
٨

اخبار محلية
«محمد قاسم» عضوًا بمجلس إدارة
الاتحاد الدولي للمنسوجات
١٠

اخبار المجالس
ارتفاع صادرات الملابس بنسبة ١٠ في المئة
خلال ال٧ أشهر الأولى من العام
١٤

حوار تسجيلي
G.I.E.S ونوبلتيكس...تاريخ من النجاح صنعه
«الإصرار على التميز»
١٩

موضوع الغلاف
وبدأت رحلة البحث عن ٢٤ مليار جنيهه
لإنقاذ المصانع الحكومية !!..
٣٢

مقالات فنية
ملخص تقرير الألياف السنوي ٢٠١٨ ..
الجزء الاول
٤٢

العدد
65

الافتتاحية



علاء شديد
alaa@khoyout.com

أمنيات!!

الخوف التي معها يتم اطلاق حملة لمقاطعة منتجاتها مثلما يحدث الآن مع تركيا، فهل السعر وحده هو الفيصل في اقبال المشتري على منتجات أي دولة، أم هناك عوامل أخرى، لعل اهمها الجودة والتصميم، لقد شاركت في ندوة سابقة منذ عدة اعوام طالبت وقتها بضرورة العمل على تغيير التفكير في طرح المنتجات المحلية في السوق بمعنى أن يتصف الانتاج بالجودة والذوق العالي، قاطعني أحد مهندسي الصناعة وقال بالفم المليان.. (السوق المحلي لو بيعت فيه تراب، الناس هتقبل عليه).! فقلت لهذا المنتجات الاجنبية تجد لها سوقاً ورواجاً، المستهلك اصبح يفكر فيما يتحصل عليه، يفضل الجودة والتصميم وفي آخر المطاف السعر، الذي لايد وان يكون مناسب حتى لا يشعر أنه يُسرق (!). ولهذا اعتبر اطلاق هذه الحملات عدم ثقة في النفس بل واعتراف بتدني جودة وتصميم المنتجات المحلية.. والتالي لماذا لا تطور البعض اسلوبه في الانتاج، هناك مصانع محلية لا يهتما اي منتجات اجنبية لانها قادرة على تسويق منتجاتها بقوة بما لديها من عناصر انتاجية متميزة.. حتى ولو السعر مرتفع بعض الشيء.. لايد ان نعي ان الحماية كان نتائجها تدني الصناعة ومستوى الانتاج ..

• كل العزاء والأمنيات بالصبر والسلوان إلى الأخ العزيز رجل الصناعة خالد خليل لوفاة والده.. تغمده الله الفقيد بالرحمة واسكنه فسيح جناته.. إنَّا لِلَّهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ.

• مع الإنتهاء من اعداد الاستراتيجية الجديدة للصناعة، لدي أمل أن تكون آخر الاستراتيجيات والأولى من نوعها التي يتم تطبيقها بالكامل، بمعنى عدم الانتقاء من خططها وترك الأخرى، فكما علمت انها مثابكه وكل خطة أو جزء بها تؤدي نتائجها للوصول إلى نتائج الجزء الذي يليه، ولهذا عندما يتم الانتقاء فلا نتائج، وننتظر تشكيل لجان لوضع استراتيجية أخرى بديله بعد عدة أعوام، عندما تعاني الاستراتيجية السابقة عليها من التراب على أرفف الانتظار..!

• لدى أمل وأمنية في نفس الوقت.. أن تتخذ وزارة التجارة والصناعة قراراً بتفعيل المجلس الأعلى للصناعات النسيجية بشكل فعلي، بحيث ما يصدر عنه من توصيات يتم تنفيذها، حتى ولو كانت هذه التوصيات انشاء وزارة مستقلة للصناعات النسيجية والمشروعات الصغيرة، اتصور ان تنشيط حركية الصناعات النسيجية والصناعات الصغيرة وانتشارها بين ارجاء الوطن من الممكن الوصول إليها من خارج جبهه خاصة بها لها سلطاتها وقوتها القانونية التي تكسب قراراتها قوة قانونية تنفيذية يشعر بها رجال الصناعة أيضا كان حجم استثمارهم على أرض الواقع.. وقتها سنصل الصادرات ليس إلى 5 مليارات دولار فقط كما يتم التخطيط لها بعد عامين ولكن ستتعدى هذا المستوى، ولمن يسأل كيف؟.. المسألة بسيطة نظرة سريعة على التجربة الهندية..!!

• لم أكن اتصور يوماً أن تراجع أي عمله لأي دولة تتسبب في حالة من



عم "رفا" رجل لا يتوقف عن التنمية، خاصة عن أحوال الصناعات النسيجية، فهو رجل قديم في الصناعة؛ ولهذا نحن لا نتحمل مسؤولية "زعل" من ستتناولهم حكايات "رفا" فكل ما نفعله هو نشرها فقط، تطبيقاً للمبدأ الشهير "العهد على الراوي"!!!

الكبير ساب الشركة .. ليه يا ترى..!؟

واحد تاني، قلت: عادي يا عم رفا، قال: بس ده الكبير اللي عمل الشركة وعارف كل حاجة عنها، بس على رأيك ده عادي في الزمن ده، يمكن يكون فيه بديل على نفس كفاءة الكبير، حد يعرف حاجة، بس بصراحة الشركة محترمه انها قالت في البيان الكلام ده، هي ديه الشفافية ولا بلاش، قلت: طبعا الكبار بيتعلموا بأسلوب الكبار !..

الدنيا ديه غريبة يا شيخ، قالها عم رفا، وهو سارح في ملكوت الله، قلت له مالك يا عم رفا، أية اللي حصل، قال: بيني وبينك كده، واحد من الكبار أوي مرة واحد ساب شركة كبيرة ليها اسم في البورصة، ومشى على طول، قلت: طب وعرفت ليه، قال: بصراحة لا، بس القرار كده الناس عرفته والشركة بعنت رسالة لإدارة البورصة بتقولها ان الكبير مشى منها وانهم لسه هيعينوا

لا حس ولا خبر .. يمكن عندهم حل تاني وبيفكروا فيه!!

اللي مش فاهمة أن الكبار اللي بجد في الغرفة الثانية محدش اتكلم عن الموضوع ده، رغم أن اغلب البضاعة بتاعه تركيا ليها علاقة بيهم، قلت: يمكن في الايام اللي جاية نسمع عن حاجة، قال عم رفا: سيبك أنت الناس دية بتفكر كويس وليها رؤية وعشان كده الناس املها فيها خير.. هنشوف بكره أي الحكاية، بس برده هما ساكتين ليه، قلت: تاني يا عم رفا.. اهدئ بقه شوية.. رد عم رفا وقال: طيب يا سيدي..

شوفت يا سيدي .. ناس قلفانه من حكاية انهيار الليرة التركية ديه احسن يكون ليها نتائج مش حلوة على الصناعة، ومرة واحدة عملوا حملة واجراءات في الطريق كده .. قلت: وماله يا عم رفا لما الناس تفكر في نفسها شوية وتشوف أية اللي يحميها مش بيقولوا في الأمثال المشرحة مش ناقصة...، قال: أه طبعا، أي اجراء طالما مش بيخالف القانون والالتزامات الدولية بتاعة البلد كله ماشي، ادام المصلحة واحدة، بس

الوزير مستني والناس عاوزه تعمل حاجة كويسة .. يارب

للصناعة ديه، قلت: خير يا رب، قال عم رفا: يارب، بس نفسي يستمروا على كده، ويفكروا في انقاذها بقه، اصلها من سنين طويلة وهي تعبانة، وكل واحد يتكلم عن المرض بتاعها ومفيش حد عاوز يعالج بجد، قلت: يمكن المرة دية يعلموا شغل كويس .. قال عم رفا: يارب.. يارب.

يارب.. يارب يكون خير.. قلت: خير يا عم رفا، قول بس اية الحكاية، قال عم رفا: اصل كنت فايت من جنب وزارة التجارة والصناعة من شوية ايام كده، لاقيت الناس مهتمه أوي بالاستراتيجية اللي بيقولوا عليها ديه، وعندها رغبة انها تتحقق بقه، وده لان الناس الكبيرة أوي في البلد عاوزه تعمل حاجة كويسة

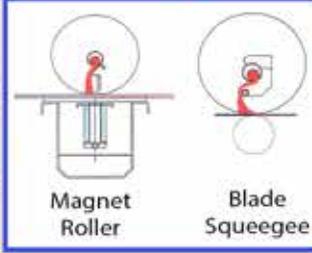
MBK

MachineryBurgKie



GERMAN ORIGIN

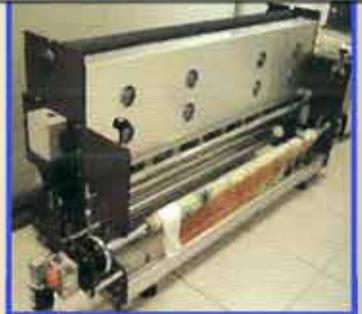
ماكينات روتارى لطباعة جميع الاقمشة و السوبر سوفت (القطيفة - الهادى) بكفاءة عالية



NEW DIGITAL DIRECT PRINTER MACHINE



- * DESIGNED FOR TEXTILE PRODUCTION
- * INDUSTRIAL STYLE
- * STABLE CONSTRUCTION PHILOSOPHY
- * RELIABLE PRINTHEAD TECHNOLOGY



Auto Dry & Take-Up System



Temperature Controlling System



Auto UP&Down of the Carriage
Auto Printhead Cleaning



Auto Feeding Adjustment System
Auto Belt Cleaning System



SOLE AGENT - **NEEDLES HOUSE EGYPT**

TEL & FAX: 02 / 26436377 - 26436378 - 26436379 - 26333491

MOBILE: 011 44 444 531

E-mail: needleshouse@link.net - needleshouse@yahoo.com - needleshouse@gmail.com



2018

ارتفاع ملحوظ لمبيعات شركة Saurer عالمياً خلال النصف الأول من العام

Increase in Saurer Sales in the First Half

11 في المئة نسبة ارتفاع مبيعات ABERCROMBIE & FITCH خلال الربع الأول

11% Increase in Aberdrombie & Fitch Sales



ارتفعت مبيعات شركة ABERCROMBIE & FITCH بنسبة 11 في المئة خلال الربع الأول من العام الجاري، بالمقارنة مع مبيعات الشركة خلال نفس الفترة من العام الماضي.

وأعرب Fran Horowitz الرئيس التنفيذي للشركة عن سعادته بأداء المبيعات الراهن لجميع العلامات التجارية، والتي تتوافق والخطط التشغيلية الخاصة بالشركة للعام الجاري، وأن كان الارتفاع الراهن في المبيعات قد تجاوز التوقعات بنسبة تصل إلى 5 في المئة، وهو ما انعكس بشكل ايجابي على الأرباح، كما استطاعت العلامة Hollister المساهمة في نمو المبيعات بشكل قوي، واستطاعت شركة Abercrombie أن تحقق نمواً جيداً لمبيعاتها في اسواق أمريكا الشمالية.

وبالمقارنة مع نفس الفترة من العام الماضي فقد ارتفع صافي مبيعات شركة Hollister ليسجل 423.6 مليون دولار أي بنسبة 13 في المئة، وبالنسبة لشركة Abercrombie فقد سجلت مبيعات تصل إلى 307.3 مليون دولار أي بنسبة 7 في المئة.

شهدت مبيعات مجموعة شركة Saurer في اسواق كل من دولتي الصين وتركيا معدلات نمو كبيرة في النصف الأول من عام 2018 الجاري، حيث سجلت الصين نسبة نمو في المبيعات تزيد عن 55 في المئة بينما سجلت المبيعات في دولة تركيا نسبة تزيد عن 13 في المئة بالمقارنة مع مبيعات نفس الفترة من العام الماضي. كما حققت مبيعات الشركة نمواً بنسبة تزيد عن 73 في المئة في السوق الأمريكية و52 في المئة في السوق الألمانية.. ولا تزال الهند تواجه تحديات وفقاً لظروف السوق، مثل ضريبة السلع الجديدة وضريبة الخدمات والواجبات المدمجة وارتفاع اسعار القطن المحلي والتي اثرت بشكل كبير على عدد من الجهات الفاعلة في الاقتصاد الهندي. وأثبتت شركة Saurer قوة مبيعاتها في 6 أسواق آسيوية حيث حققت قدراً كبيراً من الطلبات خلال النصف الأول من العام، وهو الأمر الذي نتج عن المشاركة الإيجابية في الأحداث الصناعية الرئيسية في بنجلاديش والهند واندونيسيا وفيتنام. وجدير بالذكر ان فيتنام حققت مبيعات بلغت نسبتها 145 في المئة وبنجلاديش سجلت نسبة تزيد عن 109 في المئة وهما افضل البلدان أداء في النصف الاول من العام 2018. وقد تمكنت اوزبكستان التي تعد واحدة من الاسواق الرئيسية لـ Saurer على مدى السنوات 5 الماضية من الاحتفاظ بحجم مبيعاتها العالية.



سجلت الصين نسبة نمو في مبيعات Saurer تزيد عن 55 في المئة بينما سجلت المبيعات في دولة تركيا نسبة تزيد عن 13 في المئة بالمقارنة مع مبيعات نفس الفترة من العام الماضي.



GOTEX & GOTECH

BE PART OF THE FUTURE



9 Al Madena Elmonwara St, Al Nozha Al Gaded, Cairo, Egypt, P. Code. 11796
Tel: +2 02 2621 6651, 52, 53, 54
Fax: +2 02 2621 7022 - Mob: +2 010 0714 9638
E-mail: pur@gotex.tech - Skype: pur-purchasing

www.gotex.tech

TEXTILE MACHINERY & ACCESSORIES



انتخاب "محمد قاسم" عضوًا بمجلس إدارة الاتحاد الدولي للمنسوجات في دورته الحالية

Mohamed Kassem Elected Member of the Board in ITMF

خاص - خيوط:

انتخب رجل الصناعة محمد قاسم نائب رئيس المجلس الأعلى للصناعات النسيجية ورئيس المجلس التصديري للملابس الجاهزة سابقاً عضواً بمجلس إدارة الاتحاد الدولي للمنسوجات للدورة الحالية، بعد مشاركته في الاجتماع السنوي للاتحاد والذي عقد خلال شهر سبتمبر الجاري في مدينة نيروبي بدولة كينيا على هامش معرض Origin Africa. جاء انتخاب قاسم لتعزيز التعاون الدولي لقطاع المنسوجات والملابس الجاهزة المصري، وربط وتطوير صناعة الغزل والنسيج المصرية بمنظومة التصنيع الدولية، بالإضافة إلى نقل الخبرات العالمية بما يسهم في رفع كفاءة الصناعة الوطنية وتحسين قدرتها التنافسية، وزيادة صادراتها للأسواق الخارجية. جدير بالذكر أن الاتحاد الدولي للمنسوجات يضم أعضاء من مختلف دول العالم مجتمعين بهدف المساهمة في تطوير ورسم ملامح مستقبل الصناعات النسيجية بمختلف قطاعاتها.

تستهدف تحقيق صادرات بقيمة 5 مليارات دولار خلال عامين النسخة النهائية لاستراتيجية تنمية الصناعات النسيجية.. نوفمبر المقبل

Textile Strategy Aiming 5 Billion USD within Two Years

بالإضافة إلى خبراء من قيادات الشركة القابضة للقطن والغزل والنسيج. وتهدف الاستراتيجية الجديدة وضع خطة عملية للوصول بإجمالي صادرات قطاع الصناعات النسيجية إلى 5 مليارات دولار خلال عامين بدلاً عن 3 مليارات دولار في الوقت الراهن. وذلك وفقاً لمجموعة من الخطوات أبرزها توفير الأراضي الصناعية المناسبة، وعودة المنشآت الصناعية للعمل لما كانت عليه قبل 8 أعوام وأكثر، لتحقيق طفرة إنتاجية وفي مستويات الجودة تؤدي إلى التوسع تصديرياً في العديد من الأسواق العالمية.

خاص - خيوط:
علمت «خيوط» أنه قد الانتهاء من اعداد الاستراتيجية الجديدة للصناعات النسيجية، ومن المنتظر ان يتم اعداد النسخة النهائية لعرضها على المهندس عمرو نصار وزير التجارة والصناعة خلال أكتوبر أو نوفمبر القادم. الاستراتيجية الجديدة قام باعدادها خبراء من شركة وارنر الأمريكية ومجموعة صحاري للاستشارات الصناعية، بالتعاون مع غرفة الصناعات النسيجية باتحاد الصناعات المصرية ووحدة اليونيدو بوزارة التجارة والصناعة،



غرفة الصناعات النسيجية تتبنى حملة لمقاطعة المنتجات التركية

Textile Chamber Adopts Campaign for Boycotting Turkish Products

البلدين، التي تسمح بدخول المنتجات التركية إلى السوق المصرية دون جمارك، أو العمل على فرض عدد من الإجراءات التي تضع حداً للإغراق التركي المتوقع من المنتجات الصناعية وخاصة المنتجات النسيجية.

المصدرين بأكثر من 20 في المئة، بما أدى إلى زيادة تنافسية منتجاتها مقارنة بالمنتج المحلي. وأكد المرشدي أنه سيتقدم ببيان برلماني عاجل إلى الدكتور مصطفى مدبولي رئيس الوزراء لإلغاء اتفاقية التجارة الحرة بين

أطلق محمد المرشدي، رئيس غرفة الصناعات النسيجية حملة لمقاطعة المنتجات التركية، ك محاولة للتصدي للزيادات المتوقعة في صادرات المنتجات التركية إلى السوق المصرية بعد الانهيار الأخير في الليرة التركية، وتدخل الحكومة التركية لدعم

وتدخل الحكومة التركية لدعم المصدرين بأكثر من 20 في المئة، بما أدى إلى زيادة تنافسية منتجاتها مقارنة بالمنتج المحلي.



المصرية للتجارة و الخدمات الفنية
El Masria for Trade & Tech. services



ماكينة الطباعة الـDIGITAL الكورية DGI FD لطباعة جميع الاقمشة مباشرة عرض ١٩٠ سم (قطن ، بوليستر، فيسكوز.....الخ)



ماكينة الطباعة المباشرة على الاقمشة LIYU عرض ٣٢٠ سم



ماكينة الطباعة الـDIGITAL النمساوية Aeoon لطباعة التيشيرت فائقة السرعة



ماكينة الطباعة الهنديه Grafica سلك سكرين



ماكينة SUB-JET لطباعة ورق الترانسفير للكبس على اقمشه البوليستر عرض ١٨٠ سم



مكبس حراري Monti Antonio الايطالي لكبس ورق السابليمشن على خامات البوليستر



خامات فينيل حراري للتقطيع و الكبس على الملابس



رولات ورق سابليمشن للطباعة و الكبس على البوليستر



احبار بيجمنت للطباعة المباشر على القطن و البوليستر و احبار السابليمشن لمختلف رؤوس الطباعة



احبار ماتسوي الـDIGITAL المائيه للسلك سكرين

Cairo office
5 El-Razi st., from el tayaran
st., Nasr City
Tel: +20220803295
Fax: +20220803294

Alexandria Office
El-Safa building no (1)
15th of May Square Semoha
Tel: +2034270119
Fax: +2034288656

Website: www.ttsegypt.com
e-mail: info@ttsegypt.com



مركز متقدم للصناعة المصرية في مؤشر أداء "ماركيت العالمية" خلال أغسطس الماضي

وأشارت أبو العطا إلى أن التطور بمؤشر الأداء الصناعي الدولي PMI يعكس بداية تعافي واستقرار قطاع الصناعات غير البترولية، واستقرار الأوضاع الاقتصادية والسياسية وهو ما يؤثر إيجاباً على استعادة مصر لمكانتها في التصنيفات الاقتصادية الدولية وتحسن وضعها على خريطة التجارة والاستثمار العالمية. وتجدر الإشارة إلى أن مؤشر الأداء الصناعي Manufacturing index PMI، هو تقرير يعتمد على استطلاعات رأي شهرية لأكثر من 400 شركة من شركات القطاع الخاص بكل دولة، وتغطي أكثر من 40 دولة على مستوى العالم.

بزيادة الإنتاج والطلبات الجديدة لمنتجات المصانع، وزيادة معدلات التشغيل إلى مستوى قياسي يمثل أعلى معدل توظيف منذ شهر أبريل 2011. وقالت نيرمين أبو العطا، مستشار وزير التجارة والصناعة للتصنيفات الدولية أن مصر جاءت ضمن قائمة الدول الرئيسية بمنطقة الشرق الأوسط في مؤشر الأداء الصناعي بعد المملكة العربية السعودية (55.1 نقطة) والإمارات العربية المتحدة (55 نقطة)، بينما حققت مصر مركزاً متقدماً مقارنةً بتركيا (46.6 نقطة) ولبنان (45.6 نقطة)، مشيرةً إلى أن مصر تأتي ضمن مجموعة الدول النامية التي تضم إندونيسيا (51.9 نقطة) والهند (51.7 نقطة) والصين (50.6 نقطة).

كشفت أحدث تقرير صادر عن مجموعة ماركيت Market العالمية حول مؤشرات الأداء الصناعي في العالم Manufacturing index PMI عن تحسن مرتبة مصر في التصنيفات الصناعية الدولية حيث سجل مؤشر الأداء الصناعي 50.5 نقطة خلال شهر أغسطس 2018، وهو يعد أفضل معدل حققه مصر منذ عام 2015، كما أنها المرة الأولى التي يسجل فيها المؤشر قراءات إيجابية حول مصر لشهرين متتاليين، وهو ما يشير إلى اتجاه قطاع الصناعات غير البترولية إلى الانتعاش، ويعكس حالة التحسن في الأوضاع الصناعية خلال الأشهر الماضية خاصة شهري يوليو وأغسطس 2018، مدفوعة



التنمية الصناعية يقرر تخصيص اربعة مليارات جنيه لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

جدير بالذكر ارتفاع المركز المالي للبنك إلى 20 مليار جنيه بزيادة قدرها 11.4 مليار جنيه خلال العام 2017. بالمقارنة بما كانت عليه خلال العام 2016. كما كشفت القوائم المالية للعام المالي المنتهي في ديسمبر الماضي

خلال العام 2016. كما كشفت القوائم المالية للعام المالي المنتهي في ديسمبر الماضي، أن بلغ إجمالي القروض والتسهيلات للعملاء 7.6 مليار جنيه مقابل 5.9 مليار في 2016 بزيادة قدرها 1.7 مليار ومعدل نمو 29 في المئة، وبلغت المحفظة المنتظمة 6.2 مليار جنيه مقابل 4.5 مليار في 2016 بزيادة قدرها 1.7 مليار ومعدل نمو 38 في المئة.

الفترة من الأول من أغسطس وحتى منتصف سبتمبر الماضي كما يدرس البنك في الوقت الراهن ضخ تمويلات بقيمة 400 مليون جنيه للمشروعات الصغيرة والمتوسطة من المزمع الموافقة عليها خلال الأشهر المقبلة.

جدير بالذكر ارتفاع المركز المالي للبنك إلى 20 مليار جنيه بزيادة قدرها 11.4 مليار جنيه خلال العام 2017، بالمقارنة بما كانت عليه

يستهدف بنك التنمية الصناعية والعمال المصري الوصول بحجم تمويلاته للمشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى 4 مليارات جنيه بنهاية العام الجاري، بزيادة قدرها مليار و400 مليون جنيه عن المحفظة الائتمانية المخصصة لهذه المشروعات في الوقت الراهن..

وكان البنك قد قام بضخ 150 مليون جنيه تمويلات للمشروعات الصغيرة والمتوسطة خلال



ITMA 2019

20-26 JUNE 2019

Fira de Barcelona, Gran Via
Barcelona, Spain

www.itma.com

FUTURE-PROOF YOUR BUSINESS

SOURCE SMART SOLUTIONS

@ the world's largest international textile
and garment technology exhibition

**ONLINE VISITOR
REGISTRATION**

18 September 2018

Enjoy early bird rates!

INNOVATING THE WORLD OF TEXTILES: EMBRACE THE DIGITAL FUTURE OF FIBRES, YARNS & FABRICS

Transform your business with innovative and sustainable solutions across the entire production value chain

- 220,000 sqm showcase of advanced technologies and live demonstrations
- Over 1,600 exhibitors, visitorship of 120,000
- Networking with key decision makers, influencers and industry experts

SHOW OWNER



CEMATEX

CEMATEX ASSOCIATIONS

ACIMIT (Italy)
AMEC AMTEX (Spain)
BTMA (United Kingdom)

GTM (Netherlands)
SWISSMEM (Switzerland)
SYMATEX (Belgium)

TMAS (Sweden)
UCMTF (France)
VDMA (Germany)

ORGANISER



ITMA SERVICES

ارتفاع صادرات الملابس بنسبة 10 في المئة خلال السبعة أشهر الأولى من العام

كشف المجلس التصديري للملابس الجاهزة ارتفاع صادرات القطاع خلال الـ7 الشهور الماضية (يناير - يوليو 2018) بنسبة 10 في المئة، وذلك مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، فقد بلغ حجم الصادرات قرابه 907 مليون دولار خلال السبع شهور الأولى لعام 2018 مقارنة بـ 824 مليون دولار خلال نفس الفترة لعام 2017. وأشار المجلس إلى أكثر الأسواق التي شهدت نمواً في حجم الصادرات تمثلت في السوق الأوروبية بنسبة 15 في المئة، ثم السوق الإفريقية بنسبة 10 في المئة، بينما ارتفع حجم الصادرات من الملابس الجاهزة إلى السوق الأمريكية بنسبه 9 في المئة.

يقوم المجلس التصديري للملابس الجاهزة بتنظيم فعاليات الدورة الثالثة لمعرض "Destination Africa" بالقاهرة بشهر نوفمبر من العام الحالي وهو من أكبر المعارض المقامة بمصر يضم كبرى مصدري الملابس الجاهزة والغزل والمنسوجات والمفروشات المنزلية والإكسسوارات



من خلال إعداد الاستراتيجيات والخطط والدراسات، وتقديم الاستشارات وفتح الأسواق بكافة الطرق التسويقية المتاحة، وتوفير البيانات الخاصة بالصادرات المصرية.

Destination Africa

وفي مجال المعارض الخارجية، قام المجلس التصديري للملابس الجاهزة بالمشاركة في فعاليات الدورة الثانية لمعرض «الماجيك شو» ومعرض «أورجين أفريقيا» Origin Africa بهدف المساهمة في اختراق المزيد من الأسواق العالمية.

من ناحية أخرى يقوم المجلس التصديري للملابس الجاهزة بتنظيم فعاليات الدورة الثالثة لمعرض «Destination Africa» بالقاهرة بشهر نوفمبر من العام الحالي وهو من أكبر المعارض المقامة بمصر يضم كبرى مصدري الملابس الجاهزة والغزل والمنسوجات والمفروشات المنزلية والإكسسوارات إلى جانب كبرى الشركات من عدة دول أفريقية مثل: «كينيا - أثيوبيا - نيجريا - جنوب أفريقيا - موريشوس - أوغندا وغانا» إلى جانب قاعدة كبيرة من المشتريين الدوليين من دول أمريكا وأوروبا والصين والبرازيل وتركيا وغيرها.

على مدار يومين وهي الورشة الأولى من نوعها فقد تم تناول وعرض العديد من القوانين واللوائح الجمركية وإجراءات التقييم الجمركي التي ينبغي على المصانع المصرية إدراكها بالإضافة إلى عرض أنواع الإفراج الجمركي وأيسر الطرق للتخليص الجمركي على البضائع الواردة إلى الجمارك والفرق بين قانون الجمارك القديم وقانون الجمارك الجديد، وعرض المنازعات الجمركية والعقوبات المتدرجة وكيفية التعامل مع المشكلات التي تواجه المتعاملين مع المنافذ الجمركية.

وبالتعاون مع المجالس التصديرية للقطاعات الصناعية الأخرى تم إصدار العدد الأول من النشرة الدورية، والتي تتناول إنجازات القطاعات الصناعية التصديرية في مصر، حيث تعد بمثابة دليل شامل يسهم في رسم خريطة الصادرات المصرية للتعريف بالقطاعات الصناعية التابعة لها مع الخدمات والأنشطة المتاحة في خطط المجالس التصديرية على مختلف قطاعاتها من أجل تحقيق أقصى زيادة وتنمية الصادرات المصرية في مختلف القطاعات الصناعية إلى جانب زيادة الكوادر التصديرية عن طريق ضم مصدريين جدد لقاعدة المصدريين بالمجالس التصديرية وذلك

بناء القدرات وزيادة الكفاءة الإنتاجية

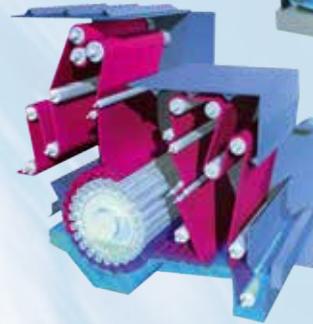
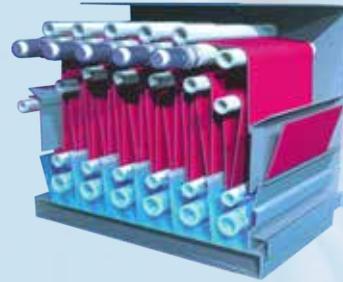
وفي نفس الإطار.. قام المجلس التصديري للملابس الجاهزة بالتعاون مع البنك الأوروبي بتنظيم ورشة عمل تحت عنوان «ترويج المنسوجات والملابس المصرية للأسواق العالمية» والتي تأتي ضمن سلسلة من الورش التي ينظمها المجلس لدعم المصدريين وتدريبهم وتأهيلهم للتصدير وتعزيز قدراتهم التنافسية في السوق العالمية بالإضافة إلى مساعدة صغار المصدريين في الحصول على تسهيلات إئتمانية والتمويل لصادراتهم من خلال الجهات المعنية مثل البنك الأوروبي، إلى جانب تمكينهم من مواجهة التحديات التي يواجهها قطاع الملابس الجاهزة في السوق المحلية.

كما قام المجلس التصديري للملابس الجاهزة بالتعاون مع عدد 8 من المجالس التصديرية للقطاعات الصناعية الأخرى بتوقيع بروتوكول تعاون مشترك مع شركة «ترين» للتدريب، وهي إحدى الشركات المتخصصة في مجال تدريب الشركات، لتنفيذ عدد من البرامج التدريبية لتأهيل الشركات وبناء القدرات في العديد من المجالات التي تخص التصدير. وقد بدأت الدورات بورشة عمل تحت عنوان «التشريعات والنظم الجمركية» والتي استمرت



KUSTERS CALICO

Member of **J JAGENBERG Group**



Also Offering :

- Cold Pad Batch
- Continuous Singeing and De-Sizing Machine
- Continuous Mercerizing Machine
- Continuous Bleaching Machine
- Continuous Pad Steam
- Squeezer for Finishing Application at the front of Stenter
- Continuous De-Sizing and Over Dyeing Machine for Denim
- Combi Range for De-sizing, Mercerizing & Over Dyeing for Denim
- Except Singeing all machinery ranges are also available from **GERMANY**
- We can also supply **CONVERTING** machines for Coating and Lamination industry

High efficiency **WASHERS** for washing out residual dyes, Chemicals & dirt particles on Woven & Knits application

Kusters Calico Machinery Pvt. Ltd.
N.H. no 48, PO. Bamangam,
Taluka: Karjan, Dist.: Vadodara - 391210 India.

Landline: 9624065533, 9624065511
Fax: 02666-271087
Email id: marketing@kusters-calico.com; info@kusters-calico.com

Web: www.kusters-calico.com



العشرة المصدرين الكبار للغزول المنسوجات للسوق العالمية

فيلمر نايل تكستايل، وفي المركز الخامس بيجاس ايجيببت للاقمشة غير المنسوجة، وفي المركز السادس البحر المتوسط للغزل والنسيج ميدتكس، وفي المركز السابع اسبرانزا للملابس الجاهزة، وفي المركز الثامن جولسان ايجيببت للصناعات غير المنسوجة، وفي المركز التاسع جلوب للغزل والصباغة، وفي المركز العاشر كيه سي جي تكستايل ايجيببت.

كشفت تقرير صادر عن المجلس التصديري للغزول والمنسوجات حول أكبر 10 شركات مصرية صدرت منتجاتها إلى السوق العالمية خلال العام 2017، حيث تضمنت قائمة الشركات في المركز الأول دي ان ام للغزل والنسيج، ثم في المركز الثاني الرباعية للنسجيات فورتنكس، وفي المركز الثالث التركية المصرية للصناعات النسجية، وفي المركز الرابع



أما عن الدول العشر المستوردة للمنتجات المصرية فقد جاءت وفقاً للتالي: الصين 2 في المئة، تركيا 35 في المئة، الاردن 2 في المئة، السعودية 4 في المئة، ايطاليا 19 في المئة، نيجيريا 3 في المئة، الجزائر 4 في المئة، تونس 3 في المئة، البرتغال 2 في المئة، المانيا 3 في المئة.

وتمثلت الصادرات المصرية من الغزول والمنسوجات وفقاً للتالي: غزول وخبوط من القطن - 189 مليون دولار، اقمشة منسوجة من قطن - 188 مليون دولار، اقمشة غير منسوجة - 92 مليون دولار، اقمشة منسوجة من بوليستر - 72 مليون دولار، اقمشة مصنرة (تريكو) - 44 مليون دولار، غزول وخبوط من اكريليك - 33 مليون دولار، ألياف اكريليك - 28 مليون دولار، أقمشة منسوجة من اكريليك - 25 مليون دولار، غزول وخبوط من بوليستر - 24 مليون دولار، اقمشة منسوجة خاصة - 24 مليون دولار.

اشار المجلس التصديري للغزل والمنسوجات إلى أنه منذ انشاءه في العام 1997 يعتبر اهم الجهات المعنية بتنمية صادرات الالياف، الغزول، والاقمشة بمختلف انواعها فقد حققت صادرات القطاع طفرة كبيرة من 494 مليون دولار عام 2007 الى 833 مليون دولار عام 2017 بمعدل نمو 68 في المئة.

وبمقارنة عام 2017 الى 2016 شهدت الصادرات ارتفاعاً بلغت نسبته 6 في المئة، والذي استمر على نفس الاتجاه الإيجابي خلال 2018، حيث حققت الصادرات خلال الربع الأول قرابة 212 مليون دولار بزيادة قدرها 5 في المئة عن الربع الأول من العام الماضي، ومن المتوقع أن تصل صادرات القطاع إلى 900 مليون دولار بنهاية العام الجاري..

يتمثل النصيب الأكبر من صادرات القطاع في مجموعة المنتجات القطنية وعلى رأسها أقمشة الدينيم (الجينز) يليها المنتجات من البوليستر ثم الاقمشة غير المنسوجة (اللامنسوجات) والاقمشة المصنرة (التريكو).

جدير بالذكر تمتع الصادرات المصرية من الغزل

من مختلف دول العالم على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي بالإضافة إلى تنفيذ الزيارات الميدانية للمصانع والمناطق الصناعية والموانئ بغرض التشجيع على ضخ الاستثمارات الاجنبية في السوق المصرية.



ومقارنة عام 2017 الى 2016 شهدت الصادرات ارتفاعاً بلغت نسبته 6 في المئة، والذي استمر على نفس الاتجاه الإيجابي خلال 2018، حيث حققت الصادرات خلال الربع الأول قرابة 212 مليون دولار بزيادة قدرها 5 في المئة عن الربع الأول من العام الماضي

والمنسوجات بحصة سوقية مستقرة في مجموعة من الدول على رأسها تركيا وايطاليا يليهما السعودية، الجزائر، تونس، ألمانيا والبرتغال، كما نجح القطاع أيضاً في اختراق الأسواق الجديدة خلال العام 2017 مثل الكامبيرون، غينيا، ايرلندا والكونغو كما حقق نمواً ملحوظاً بالسوق النيجيري من 2 مليون دولار العام 2016 إلى 27 مليون دولار العام 2017...

جدير بالذكر قيام المجلس التصديري للغزل والمنسوجات كاحد المنظمين الرئيسيين للدورة الثانية من المعرض والمؤتمر الدولي Destination Africa خلال 2017، بمشاركة 72 شركة عارضة لمنتجات الغزول والاقمشة والملابس الجاهزة من مصر وبعض الدول الافريقية.

كما نجح في اجتذاب ما يزيد عن 200 مشتري

RIMTEX: COMMITTED TO INNOVATION IN SPINNING TECHNOLOGY, SINCE MORE THAN 25 YEARS

Converting raw fiber to yarn is a complex process. Since over 25 years, Rimtex has consistently provided the Textile Industry with innovations to overcome process challenges. Equipped with - in-depth knowledge of the yarn making process coupled with breakthrough technology - Rimtex today successfully caters to the needs of Spinners, spread across 55 countries of the globe. Rimtex is among the most reputed companies from India in the Textile Machinery manufacturing segment, which has successfully carved a niche in Sliver Can manufacturing. Rimtex, through its technology and dependable delivery have generated several positive market influences. Significant among many is, raising the awareness and acceptance of Indian origin engineering products and inculcating trust among global buyers towards Indian manufacturing. This wider orientation has made Rimtex the largest Spinning Can manufacturing company in the world.



Trending Innovations

Spinning Technology is evolving constantly. Sliver Handling is central to the productivity and quality of the yarn. Every new development in the Spinning technology has to be met with complimenting Sliver Handling technology. Rimtex has the foresight to keep itself abreast with every evolving development and proactively provide markets with the best Sliver Handling Systems. This has led Rimtex to continuously innovate and be at the forefront of every new technological evolution. Rimtex today makes the best quality of Spinning Cans that match up with the best of machines prevalent in the industry. Rimtex nurtures innovation mindset across the board, and hence it is among the most agile and dynamic Spinning Can manufacturer across the globe.

Rimtex is the only company to introduce Customized Spinning Cans - these are made as per Spinners' specific requirements. The latest innovation of Rimtex are:

- UTILITY COMBINATION CANS - UCC - One Can for multiple Sliver Handling is a breakthrough invention that solves multiple challenges for spinner.
- DUO Cans with Interlock layer technology for enhanced Antistatic Property with Twin layer Technology HDPE sheet which increase the life of Spinning Can by 25%.

Rimtex Aluminum and HDPE Trolleys & Crates – offers wide range of Trolleys for Textile applications and internal transportation solutions. It offers stackable models with perforated and non-perforated ribbed and without ribbed aluminum body facilitated

with spring loaded bottom and minimum maintenance castors. Customized Rimtex Trolleys are also available as per customer's specification to suite space and volume availability. Today it has over 100 different sizes & designs of Material Handling Trolleys, Crates and Baskets for material handling of Textile and other Industries.

Kalpar Castors is one of the dynamic engineering groups of RIMTEX. It is specialized in manufacturing of different type of Castor Wheels for all Textile applications. The Key factor of Textile Castors is "its Maintenance free". KALAPR understands the practical application and suggest the Castor Model on the basis of loading. With right choice of Castors users enjoys the hassle-free movements of their Material handling.

Kalpar manufactures the Castors for the Industries like Textile, Hospital, Industrial, Furniture, Hospitality, Luggage, Airport etc.

Lets Promote Quality

Quality is central to every function of Rimtex. At Rimtex, orientation towards Quality goes far beyond its utility of being a feature of differentiation; rather Quality is nurtured and promoted as a value to enhance the overall improvements in the Spinning Technology across the globe. Rimtex's conviction towards Quality excellence has led to many positive outcomes.

Within Rimtex the penchant for excellence has led to complete in-house manufacturing of all major components that affect the final quality of the Spinning Can. This is a huge advantage for Rimtex that puts it far ahead in the league of quality.

For more details of Rimtex Sliver Handling System please write to: export@rimtex.com or visit www.rimtex.com.

ATAG EXPORT & IMPORT: 309 El Geish Road, Saba Pacha, Alex, Egypt, Tel: + 203 583 9369 / 582 3719 - Fax: +203 584 3760
Website: www.atag-eg.com - E-mail: atag@link.net

%52.3

ارتفعت الصادرات المصرية إلى إسبانيا خلال
العام 2018 عن العام السابق

اسبانيا ..

سوق متميز ينتظر المزيد من الصادرات النسيجية المصرية..!!

كما احتلت دولة إسبانيا المرتبة 25 في مؤشر التنمية البشرية للأمم المتحدة و 28 من حيث نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي من قبل البنك الدولي، وبالتالي تصنف على أنها اقتصاد ذو دخل مرتفع و بين البلدان ذات التنمية البشرية العالية.

اقتصاد إسبانيا هو الرابع عشر في العالم من حيث الناتج المحلي الإجمالي، كما يحتل المرتبة الخامسة كأكبر اقتصاد في أوروبا بعد ألمانيا و المملكة المتحدة و إيطاليا و فرنسا، و رابع أكبر اقتصاد في منطقة اليورو ، و ذلك استنادا إلى إحصاءات الناتج المحلي الإجمالي لعام 2015.



تحولات

عانى الاقتصاد الإسباني من فترة ركود بحلول العام 2008، ثم تحول إلى مرحلة الازدهار الاقتصادي بحلول عامي 2013 - 2014، وبحلول ذلك الوقت تمكنت البلاد من عكس العجز التجاري حيث تمكنت من تحقيق فائضًا تجاريًا في العام 2013، واستمر هذا الفائض في التعزيز خلال عامي 2014 و 2015.

الصناعات النسيجية

تتركز صناعات النسيجية في إسبانيا في مدينتي برشلونة و كاونيا.. يتخصص معظمها في صناعة الملابس الكاجوال والشعبية والفراء والجلود، إلا أن الأبرز في المجالات المتعلقة بالصناعة ممثلة في صناعة الآلات الخاصة بقطاعات الصناعات النسيجية، حيث تعتبر من أكبر بلدان العالم في صناعة الآلات، حيث يتواجد بها قرابة 160 شركة متخصصة في صناعة ماكينات الغزل والنسيج والملابس والصباغة والتشطيب، و يتم تصدير هذه الآلات في جميع أنحاء العالم.

التجارة الخارجية

بدأ الوضع الاقتصادي يتحسن بحلول عام 2013-2014، وتمكنت هذه الدولة من عكس العجز التجاري القياسي الذي تراكم خلال اعوام ماضية، ليصل الأمر إلى تحقيق فائضًا تجاريًا في العام 2013 بعد ثلاثة عقود من إدارة العجز التجاري، واستمر هذا الفائض في التعزيز خلال عامي 2014 و 2015 .

وفي العام 2014، أدى تحسن الأجواء الاقتصادية إلى رواج سوق العمل وتباطؤ التضخم والذي تسبب في زيادة معدلات الاستهلاك مع شعور الكثير من الأسر بالمزيد من الرخاء والقدرة على الإنفاق وهو الأمر الذي رفع الطلب وحرك الأسواق الراكدة مما أدى إلى نمو الاقتصاد

الإسباني بنحو 3 في المئة خلال هذا العام.

التجارة مع مصر

ارتفعت الصادرات المصرية إلى إسبانيا خلال العام الماضي بنسبة 52.3 في المئة عن العام السابق عليه، حيث بلغت قرابة 640.5 مليون يورو مقابل نحو 420.5 مليون يورو في عام 2016، كما تراجع الواردات المصرية من السوق الإسباني خلال العام الماضي إلى 1.26 مليار يورو مقابل 1.38 مليار يورو في العام 2016، بانخفاض 8.6 في المئة، ومع نمو الصادرات ارتفع حجم التجارة بين البلدين إلى 2.39 مليار يورو خلال العام الماضي مقابل 2.20 مليار يورو في 2016 بزيادة 8.4 في المئة، وهو ما ساهم في خفض عجز الميزان

التجاري خلال العام 2017 بنسبة 76.5 في المئة ليسجل 133.3 مليون يورو مقابل 568.7 مليون يورو في العام 2016.

صادرات الملابس الجاهزة

تقرير المجلس التصديري للملابس الجاهزة لشهر يناير الماضي، أشار إلى وجود دولة إسبانيا في المرتبة الثانية بين الدول المستوردة للملابس الجاهزة بعد الولايات المتحدة الأمريكية التي جاءت في المرتبة الأولى حيث بلغت قيمة الصادرات إليها 55 مليون دولار.. حصل السوق الإسباني على صادرات ممن الملابس الجاهزة بقيمة 11.6 مليون دولار، بينما جاءت تركيا في المرتبة الثالثة بقيمة 10.5 مليون دولار.



G.I.E.S و نوبلتكس... تاريخ من النجاح صنعه "الإصرار على التميز"

قديمًا قالوا.. «الوصول إلى النجاح سهل ولكن الاستمرار عليه هو الصعب».. إلا أن ما حققته شركتي G.I.E.S و نوبلتكس من تاريخ مستمر من النجاح يمثل «فك شفرة» للاستمرار في النجاح، حيث أصبحت كلاهما مثالاً ونموذجاً فريداً عليه تحقق على أرض الواقع بفضل «الجدية والإصرار، وعدم اليأس، والتعلم من الأخطاء»..

طوال 60 عامًا هي مسيرة شركة G.I.E.S للتوريدات، كانت أكبر داعم للصناعة المحلية بالتكنولوجيا والمعدات الانتاجية الحديثة، وهو امر متوقع خاصة وإن مؤسسها هو رمز من رموز الصناعة الوطنية المهندس محمد حسين الجمال الذي تعرض للتأميم ويومها قال «عبد الناصر أخذ كل شيء ما عدا في عقلي». فكان له النجاح والسمعة الطيبة إلى وقتنا الحالي.. ولأنه رمز للصناعة استمر في العمل والاجتهاد لخدمة الصناعات النسجية فقام الرئيس عبد الناصر ومن بعده الرئيس انور السادات بتكريمه ومنحه عدد من شهادات التقدير تكريماً لمسيرته الحافلة في خدمة الصناعة المصرية.

وجاءت المهندسة ليلى الجمال التي تعلمت ونشأت على قيم ومبادئ والدها، لتستكمل المسيرة بنفس الجدية والرغبة في النجاح، لتقوم بعد أعوام طويلة بتأسيس وإطلاق شركة نوبلتكس بالعمل إلى جانب الشركة الأم G.I.E.S. لتصبح الشركة في غضون قرابة العشرين عامًا أكبر شركة للتوكيلات الصناعية، حيث تمثل كبريات الشركات العالمية المتخصصة في التكنولوجيا الصناعية.. وهي مسيرة من النجاح واجهت خلالها العديد والعديد من العراقيل التي لم تتوقف عندها، وواصلت طريقها دون أن تنظر يوماً إلى الخلف.. ولأنها عائلة ذات تاريخ في الصناعات النسجية ودعم الصناعة بالجديد في عالم الماكينات والمعدات الانتاجية، تواصل المهندسة نانلة الطويل مسيرة عائلتها بفكر واسلوب جديد، بجوار ودعم والدتها المهندسة ليلى الجمال، لتستمر المسيرة نحو القمة والتألق.. والتي تمتد - بإذن الله تعالى- لعقود واجيال جديدة من هذه العائلة الفريدة..



المهندسة ليلى الجمال الإخلاص والخدمة المميزة للعملاء والجديّة هي مفاتيح نجاح G.I.E.S و نوبلتكس

مرة أخرى، وبالفعل تركت العمل وقمت بالعمل في مجال التدريس لمادتي الكيمياء والفيزياء في المدارس الفرنسية في نوتردام دي سيون ومير دي ديو لتحسين الدخل المادي. ولأن والدي كان يهتم بالسؤال كل فترة زمنية حول عملي فقلت له انني تركت الشركة، فقال لي أنتست في حاجة إلى راتبك الشهري، ثم كيف تقوم مهندسة مثلك بالعمل في التدريس، فقلت له مدرسة بكرامتي افضل من مهندسة بدون كرامه، وقتها كان والذي يبلغ من العمر 77 عامًا، ويفكر جديًا في التقاعد، قال لي «تعالى اشتغلي معيا».. وهي اللحظة الحاسمة، حيث بدأت مسيرة العمل في شركة G.I.E.S..

في ذلك الوقت بالتحديد خلال العام 1973، كانت الشركة تعاني من بعض الصعوبات مع تراجع عدد الوكالات التي تمثلها في السوق المصرية، اضافة إلى ما تعانيه الشركة من صعوبة الوفاء بمستحقات العاملين بها، مع الوقت كوني تعلمت منه الجدية الشديدة في العمل، نجحت في الحصول على عدد من الوكالات منها اليونانية، ثم حصلت على مناقصة لإمداد مشروع مصر ايران بالمعدات الانتاجية في ذلك الوقت، وتوالت مسيرة العمل، للحد الذي وجدت في والدي يعرب عن اعجابة الشديد بما تم من تحولات مثالية للعمل في الشركة.. وهو ما جعله يقوم بتوزيع حصص

عندما قام المهندس محمد حسين الجمال - رحمه الله عليه- بتأسيس شركة G.I.E.S خلال العام 1958، كانت بمثابة تحرك قوى من جانب احد كبار رجال الصناعة ورموزها للمساهمة في تطوير الصناعات النسيجية، والذي عمل عقب التخرج من l'Ecole Centrale de Paris العام 1937، كمهندس مدني ومعماري، ثم انضم إلى الفريق الفني التابع لبنك مصر تحت قيادة الوطني الشهير «طلعت حرب» الذي أسس أول بنك مصري «بنك مصر»، وكان السبب في ترسيخ والتأسيس لصناعة الغزل والنسيج المحلية.. في ذلك الوقت تم اختيار المهندس محمد حسين الجمال لتولى مسؤولية شركة كفر الدوار للغزل والنسيج، ولأنه صاحب فكر ورؤية متطورة كان أول من أدخل صناعة الفسكوز والنايلون في مصر. ومنذ ذلك الوقت سطر المهندس الجمال تاريخًا غير مسبوق في خدمة الصناعة المحلية، حيث تولى العديد من المناصب منها منصب المدير العام لشركة مصر المحلة للغزل والنسيج، وكفر الدوار للغزل والنسيج الرفيع، شركة مصر البيضاء، وغيرها، بالإضافة إلى مواكبة الوطنية للتغلب على الأزمة التي واجهت مصنع دمياط خلال العام 1958، فقد كان أول من تولى مسؤولية هذه الشركة عقب التأسيس..

والذي التوصل مع الدكتور عزيز صدقي وزير الصناعة في ذلك الوقت وكان صديقًا له ليتم نقلي إلى شركة أخرى، إلا أنه رفض قائلاً: «أعطيتك تعليمًا، وتزوجتي، والآن عليك أن تجدي طريقك الخاص»، وللعلم كان لدى تقدير لرويته، فممت بالتواصل مع أحد أقاربي المهندس عزيز الجمال، الذي كان رئيسًا لشركة القاهرة للأقمشة الحريرية، وطلب مساعدته ليتم نقلي إلى شركة مصر رايون التي كان يرأسها في ذلك الوقت المهندس حسن ناجي، إلا انني واجهت العديد من الصعوبات، خاصة أن الجميع، أو الأغلبية في الشركة قالوا إنني ناجحة فقط لأنني ابنة حسين الجمال. إلى أن جاءتني فرصة للتدريب في روسيا، ووقتها عرضت الأمر على والدي الذي أشار إلى السفر لدولة كندا افضل من روسيا إلا أنني اكدت له أن المتاح الان هي روسيا كما استوفيت جميع المتطلبات لهذا الامر، فوافق على الأمر، وقتها كان عمري أقل من 35 عامًا، وحصلت على درجة البكالوريوس في الهندسة الكيميائية بدرجة «جيد» وحصل على درجة الماجستير في الصباغة.

العودة من روسيا وترك العمل!..

وعندما عدت من روسيا كانت الامور قد تغيرت في شركة مصر رايون، وحدث خلاف مع احد المسؤولين بها، فقلت له: لن اعمل بهذه الشركة

التأميم

عقب التقاعد لم يتوقف حماس ورغبة الرمز الصناعي عن مواصلة خدمة الصناعة ومصر بشكل عام، حيث قرر وقتها البدء في اطلاق شركته الخاصة وهي G.I.E.S. والتي كانت شركة للتوريدات العمومية والعمل كوكالة لكبريات الشركات العالمية المتخصصة في صناعة المعدات الانتاجية للصناعات النسيجية. ولقد جاءت فكرة انشاء الشركة عندما تعرضت جميع ممتلكاته للتأميم، ولذلك كان عليه أن يجد عملاً خاصًا لتحسين دخله، وساعدته العديد من صلاته في مجال الغزل والنسيج على القيام بذلك لأنه يستطيع بسهولة الحصول على وكالات لاستيراد معدات الإنتاج.. وكان يقول دائمًا: «عبد الناصر أخذ كل شيء ماعدا ما في عقلي»، ولأنه رمز للصناعة استمر في العمل والاجتهاد لخدمة الصناعات النسيجية فقام الرئيس عبد الناصر ومن بعده الرئيس انور السادات بتكريمه ومنحه عدد من شهادات التقدير تكريمًا لمسيرته الحافلة في خدمة الصناعة المصرية.. وخلال مسيرة عمل الشركة.. حصلت المهندسة ليلى الجمال على بكالوريوس الهندسة خلال العام 1963، والتي تسرد ما حدث خلال هذه الفترة قائله: وقتها التحقت بالعمل في الشركة الوطنية للغزل والنسيج. وبعد عام واحد من العمل طلبت من

بعد مرور هذه الأعوام
في مسيرة العمل المتميزة،
اشعر برغبة شديدة في ان اقول
لكل من ساهم بثقته والتعامل
مع الشركة بجدية "شكراً من
القلب" انتم شركاءنا في
النجاح



ملكية الشركة بواقع 60 في المئة لي بالإضافة إلى منصبى كرئيس لمجلس ادارة الشرطة وحصة 20 في المئة لأختي منى، ومثلها لأختي لطيفة..

بداية نوبلتكس

وخلال العام 1990 تم تأسيس شركة نوبلتكس إلى جانب استمرار الشركة الأم «G.I.E.S» .. وهى الشركة التي تم إنشائها للجيل الجديد في العائلة، فما حققته من نجاح وتميز في السوق المحلية، اضافة إلى تفضيل عدد كبير من الشركات العالمية المتخصصة في صناعة المعدات الانتاجية لي لأكون وكيلاً لهم في مصر، كان حافزاً للمضى في اطلاق شركة تعبر عن نجاحي، وحتى يعمل بها الجيل الجديد من ابنائي واحفادي، والأآن بعد قرابة 20 عاماً حققت نوبلتكس قدراً من التميز و مكانة متميزة في المجال الصناعي، بفضل الله عز وجل، ثم الاصرار على النجاح وتقديم خدمات مميزة للعميل تدعم ثقته فيما تقدمه لهم من معدات صناعية..

رسائل

تشير المهندسة ليلى الجمال على أن الخدمة والسرعة اضافة إلى السعي دائماً لإمداد السوق

المحلية بأفضل ما توصلت إليه الشركات المنتجة للتكنولوجيا والمعدات الصناعية هو احد مقومات النجاح لـ«نوبلتكس»، كما ان الإلتزام بالعمل الجاد والصدق والنزاهة في جميع التعاملات جعلتنا محل ثقة للوكلاء والعملاء على السواء، لهذا نمتلك وكالات للشركات العالمية التي توصف بانها رقم واحد في العالم.. من حيث جودة وتطور معداتنا الإنتاجية. وتشير المهندسة ليلى الجمال انه بعد مرور هذه الأعوام في مسيرة العمل المتميزة، اشعر برغبة شديدة في ان اقول لكل من ساهم بثقته والتعامل مع الشركة بجدية «شكراً من القلب» انتم شركاءنا في النجاح، وما تقدمه لكم هو الدعم المساعدة حتى يحقق كل منكم النجاح والتميز. واقول لوالدى رحمهم الله عليه كنت ومازلت خير المعلم، الذي تعلمت منه كيف يكمن للإنسان ان يحقق التميز في عمله، واشكرك للسمعة الطيبة التي شكلت بالنسبة لي الدعم في طريق العمل حتى تحقق النجاح..

واقول لأبنائي واحفادي .. الطريق مهيد لكم لمواصلة مسيرة العمل بنفس القدر من النجاح والتميز، ولكن شريطة الاخلاص والتفاني والجدية الشديدة، وأن يكون دعم العميل في السوق المحلية هو الهدف الأسمى والأهم..

المهندسة نائلة الطويل

المرأة في عائلتي تمتلك قدرات تدفعها للتميز والتفرد



مسيرة العمل مع والدتي المهندسة ليلى الجمال بدأت عقب الانتهاء من دراسة هندسة الإلكترونيات والاتصالات، منذ 20 عاماً تقريباً، ومع رغبتى الشديدة في أن يكون لي تجربتي الخاصة في مسيرة العمل تركت الشركة بعد 3 اعوام فقط، خاصة وانني كنت ومازلت أرى أن التجربة المميزة لوالدتي في عالم الاعمال، يمثل نجاحاً خاص بها، ولهذا كان لدي حافز أن يكون لي تجربة مماثلة من النجاح، بعيداً عن أن يقال انني نجحت في العمل كوني «بنت صاحبة الشركة» ..

وقتها لم تمنع والدتي بل وجدها تقدر هذا الأمر، وبالفعل قمت بالعمل في عدد من المشروعات منها بطبيعة الحال له علاقة بالصناعات النسيجية، فأنا أمثل الجيل الخامس في العائلة والذي له علاقة بالصناعات النسيجية، لذا شعرت أنه من الضروري استمراري بالعمل به وعلى ذلك اخترت مجال بيع المفروشات وأثناء تلك الفترة عانيت كثيراً من الموردين سواء من ناحية الأنواع أم تصميمات منتجاتهم مما دفعنى للتفكير فى إنشاء مصنع صغير لإنتاج الأنواع والتصميمات التى تتماشى مع رغباتى

وواقع السوق، إلا ان انشاء المصنع كان أمر بالغ الصعوبة عما كنت اتصوره مسبقاً.. وفي العام 2007، بدأ المصنع بضخ انتاجه وفضلت فى البداية تسويق هذا الانتاج من خلال المحل الخاص بى ويبدو ان جودة المنتجات والنوع الرفيع كان بمثابة المؤشرات الاولى على النجاح فلم تكن تمر ثلاثة شهور حتى ذاع صيتنا لدى المحلات الاخرى وبدأت تلك المحلات فى طلب منتجات المصنع إلا أن انتاج المصنع لم يكن كبيراً بالشكل الذى يكفى معه تلبية جميع الطلبيات ولكن كثرة الطلبيات كانت دافعاً لزيادة



تحقق لنا من نجاح، بالإضافة إلى فريق عمل الشركة والذين يتمتع كل منهم بمهارات مهنية وفنية دعمت مسيرة العمل، وساهمت بقدر كبير في مواصلة التميز، فلا يمكن تحقيق النجاح والمحافظة عليه دون أن يكون هناك فريق عمل علي اعلي مستوي من الكفاءة..

عملاء الشركة..

تقول المهندسة نائلة.. نحن دائماً وسط العملاء، نتابع احتياجاتهم، ونقدم لهم منظومة من الخدمات على اعلى درجة من الجودة والالتقان والتكامل.. فالهدف ليس بيع الماكينة قدر أن اكون معهم كشركة بعد بيع الماكينة، حتى يحقق كل منهم النجاح وهو ما يمثل نجاحاً لنا في نفس الوقت.



يمكنكم متابعة الحوار فيديو عبر قناة خيوط علي اليوتيوب



جدتي «الدة جدي» فقد كان جدي رحمه الله عليه من عائلة كبيرة جدا «عائلة الجمال» وفي العشرينات من القرن الماضي كانوا من أغنى العائلات في مصر، كان لديهم تجارة كبيرة في مجال المنسوجات في مصر، ونتيجة لوفاة والد جدي وهم صغار، فقامت الدة جدي وهي في العشرينات من عمرها.. بتربيته ابناءها الثلاثة والسفر بهم للخارج للتعليم وبناء شخصية متفردة، ليدرس كل واحد منهم المحاماه والطب والهندسة. ولقد اعجبت للغاية بجدتي «والده جدي» لقوة شخصيتها في اتخاذ القرار وهي في العشرينات للعمل على بناء شخصية ابناءها والسفر بهم للخارج لهذا الأمر.. كما تأثرت بشخصية جدتي.. حيث سافرت هي الأخرى لدراسة المحاماة في السربون بفرنسا، وهو أمر يشير إلى مدى تفتح والد جدتي بالسماح لها بالسفر للدراسة في فرنسا هي واخيها، وهو ما جعلني اتعلم كيف يكون الانسان متفتح وصاحب رؤية للمستقبل.

وهكذا تعلمت من الدة جدي كيف يكون الانسان قوي الشخصية ويمتلك القدرة على اتخاذ القرار، وتعلمت من جدتي كيف يكون الانسان متفتحاً وصاحب رؤية ويسعى لامتلاك العلم والخبرات المختلفة.

أما جدي المهندس محمد حسين الجمال.. فحتى اليوم رغم مرور اعوام على رحيله، فمازلت اتقدم له بالشكر، بما حققناه من نجاح كان لسمعته الطيبة، والخبرات التي حصلنا عليها من شركة G.I.E.S للتوريدات، فما زال اسمه وتاريخه الكبير حتى اليوم احد الاسباب وراء ما

حجم الانتاج وبعد 6 اشهر من بداية الانتاج تلقى المصنع اول طلبية للتصدير ومع مرور الوقت وصلت منتجاتنا الى كثير من بلاد العالم كالمانيا وانجلترا وامريكا وايطاليا وقبرص والسعودية. ومع مرور الأيام.. عدت مرة أخرى للعمل في نوبلتكس والتفرغ لها تماماً خلال العام 2014، ولكنني هذه المرة امتلك خبرة وقدرة على ان يكون لي مساهمة قوية في مسيرة النجاح والحفاظ عليه مستقبلاً، كما كانت دعم والدتي لي غير المباشر بالاستفادة من الاخطاء والقدرة على التصحيح وعدم التكرار ادى إلى اكتساب القدرة على مواصلة الطريق بنفس الجدية والرغبة في تحقيق المزيد من التآلق.. فقد وجدتها دائماً تشجعني على إتخاذ أى قرار حتى وإن كانت له نتائج سلبية فهي ترى أنني لن أصل إلى درجة نجاح إلا إذا خوضت التجربة بنفسى لأن النجاح لن يأتي إلا عن طريق التجربة والوقوع فى الخطأ وقد كان تشجيعها لى سبب إستمرارى فى إتخاذ الخطوة تلو الأخرى لأننى فى بعض الأحيان أوجه سؤالاً لنفسى عما دفعنى لبذل كل هذا الجهد فكان من الممكن أن استمر تحت وصاية وحماية أمى إلا أن الحماية لا تستطيع بناء الشخصية أو ما تتحصل عليه من خبرات مختلفة.

اصعب 3 اعوام..

وتقول المهندسة نائلة الطويل.. ان الأعوام من 2014 وحتى منتصف 2017، كانت اصعب ثلاثة اعوام منذ مسيرة عمل الشركة طوال العشرين عاماً الماضية، فقد كان قرارى بالرجوع للعمل في الشركة غير مرحب به من البعض، وبالتالي كانت هناك عراقيل، إلا أنني كنت ارجب في استكمال مسيرة عائلتي، والتي افخر بها للغاية، ولهذا كان قرارى بالرجوع قائم على أن يكون لي طريق للعمل، دون السماح لأي احد ان يبعثني عن هذا الطريق.. كما ان البعض كان يقارنني بوالدتي المهندسة ليلى الجمال، وهي مقارنه ليست في صالحى خاصة وان والدتي لها تاريخ كبير، لهذا ركزت فقط في العمل والإخلاص فيه، حتى اصبح الأن لي اسلوبى وطريقتي التي جعلت الكثيرين على يقين على قدرتي على النجاح والتميز بالاعتماد على نفسي وشخصيتي وليس فقط لانني اشرف بكوني ابنه المهندسة ليلى الجمال.

العائلة

اشارت المهندسة نائلة الطويل.. إلى أن المرأة في عائلتي تمتلك العديد من القدرات الشخصية التي تجعلها تبحث عن التميز والتفرد، فقد كانت



Ashram Chemicals
Dr .Sohib bassam ashram

TECHNOLOGY

سنظل من الأوائل
بفضل ثقافتكم

DYESTUFFS
TEXTILE AUXILIARIES
CHEMICALS



العاشر من رمضان
القاهرة مصر

Mob: +201000007187

Email: soheb_salsa@hotmail.com



رامى عبد الحميد



لأنكوم) .. المرأة حينما تعتلي قمة الهدوء والجمال



هذا ما يدور عليه محور هذا التصميم (لأنكوم الجميلة) .. أى امرأة أو فتاة تحرص على جمال شكلها وطلتها بأى حدث أو حفل تذهب إليه.. ولكن هل ستصبح جميلة مثل باقى الجميلات أم تكون جميلة الجميلات!! ومن هنا جاءت فكره هذا التصميم للمرأة والفتاة الجميلة ولكن ليس أى جمال ولكنه جمال هادىء وغير تقليدي جمال من أساطير الخيال وتم تحويله إلى واقع ..

الملكي من القرون الماضية بتصميم بسيط على الصدر لوحده زخرفية بسيطة أما خلف الفستان زخرفة كاملة على الشال أو الكاب لشكل كامل لوحده زخرفية كاملة.. وجاءت الزخرفة بارزة عن سطح قماش التصميم بـ 3 سم ومطرزة بخيوط السيرما الذهبية والفضية مع التطعيم بالاستراس الماس داخل الزخارف الملكية لتخطف الأنظار بسحر الألوان اللامعة والتي تضىء بألوان الطيف بأى اتجاه مع الضوء.. فجاءت بسيطة هادئة وكلمة لتظهر لنا جمال غير تقليدى ومختلف لتصبح جميلة الجميلات (لأنكوم).

التصميم الأخر لطفلة بعمر 4 اعوام ترتدي تصميم فستان سوارية من الستان الايطالى المط الأبيض ومطرز على صدره زخرفة ملكية ومطرزة هذه الوحدة بالخيوط الفضية السيرما لتخرج لنا الصغيرة (لأنكوم)..

وهي رسالة لأي فتاة أن الجمال ليس بالمبالغة ولكن بالبساطة المميزة والتي يمكن أن نزرعها فى اطفالنا من خلال الاختيار الأمثل لملابسهم لتمثل ملابس الكبار والتي تنمو معهم ليصبحوا يقونات جمال فى الوقت المناسب.. مثل هذا

جاء التصميم لقصة من الخيال لفتاه من اسرة متوسطة تحمل اسم (لأنكوم) أو الجميلة، مدعوة لحفل زفاف أحد اقاربها ولكن ليس لديها ماترتديه وفي نفس الوقت يجب أن تكون مميزة(!) وفي هذه الأثناء وقع نظرنا على احد محلات الانتيكات القديمة لسجادة من العصر الملكى الملىنه بالزخارف الملكية القديمة للوحة من القرن الـ 18 ومن دقة النظر لها دخلت لأنكوم داخل اللوحة لتذهب إلى هذا العصر وتخرج من اللوحة لعصرنا هذا بتلك التصميم البسيط الملكى والعصرى فى آن واحد..

ويتكون الموديل من قطعة واحدة من قماش الستان الايطالى المط باللون الوردى الكريمي ليصل لمنتصف الركبة ويحدد الوسط حزام ذهبي ليررز تكوين الجسد المثالية ويزينة من الخلف شال مثبت به .. التطريز يمثل الزخارف التي تتواجد بالسجاد

فساتين الجلد: ما زال الجلد محافظاً على رونقه ومركزه
خلال موسم الخريف والشتاء، وتواجد في تصاميم بيوت
ازياء عديدة

أبرز اتجاهات تصميّات موضّة "بلاد بره" - "خريف 2018" !!

شكل جلود الفهد والنمر والأفعى: ظهرت على مختلف التصاميم بدايةً
من شكل جلد النمر والفهد ووصولاً إلى الأفعى.. خاصة في تصميّات:
.Dolce&Gabbana - Max Mara - Roberto Cavalli - Tom Ford

فساتين الجلد: ما زال الجلد محافظاً على رونقه ومركزه خلال موسم
الخريف والشتاء، وتواجد في تصاميم بيوت ازياء عديدة منها:
Givenchy - Hermes - Isabel Marant - Max Mara - Stella
.McCartney

الكاب: ظهر الكاب بكل فخامته خلال عروض الأزياء العالمية، حيث
تميزت به بتصاميم وألوان أنيقة عند - Givenchy - Isabel Marant -
.Saint Laurent - Valentino - Stella McCartney

الفضي: ابرز الألوان التي كانت لها «السيادة» في مختلف التصميّات،
فظهر في تصاميم مزركشة لدى Paco Rabanne - Balmain -
وميتاليك لدى Dior.

الكسرات: عادت التصاميم التي بها كسرات فظهرت في تصميّات
.Balenciaga - Max Mara - Lanvin Valentino



Thanks to our dedication to hard work and the
belief in adherence to fairness & honesty, we
are not only considered as one of the leading
textile agent in Egypt but we have also gained
the respect and trust of all our customers and
suppliers.

**MAKING AN IMPACT
SINCE 1958**

HARD WORK & DEVOTION WERE KEYS TO
OUR SUCCESS & WILL ALWAYS BE

Laila El Gammal & Nayla El Tawil



01.19

17 - 19 يناير بيتتي ايماجين بيمبو 2019 -
 ايطاليا - فاشون اطفال
 Pitti Imagine Bimbo 2019 - Italy
 Kids Fashion
 Contact Person: Niccolò Feroci
 Tel.: +39 055 3693223
 niccolo.feroci@pittimagine.com
 pr.visitatori@pittimagine.com
 www.pittimagine.com

23 - 25 يناير بيتتي ايماجين فيلاتي 2019 -
 ايطاليا - صناعة الغزل والحياكة.
 Pitti Imagine Filati 2019
 Italy - Yarn and knitting industry
 Contact Person: Antonio Cristaudo
 Tel.: +39 055 3693249
 direzione.commerciale@pittimagine.com
 www.pittimagine.com



01.19

11 - 14 يناير دوموتكس هانوفر 2019 - المانيا
 - سجاد وارضيات
 Domotex Hannover 2019 - Germany
 Floor Covering & Carpets
 Contact Person: Anna Gerhard
 Tel.: +49 (0) 511 8931603
 anna.gerhard@messe.de
 www.domotex.de

12 - 14 يناير تكس - ستيل 2019 - الدنمارك
 - المنسوجات ، الخيوط ، مواد الديكور ، ماكينات
 الخياطة ، الستائر
 Tex-Stil 2019 - Denmark - Textiles,
 Yarns, Decoration Materials, Sewing
 Machines & Curtain
 Tel.: +45 4589 1277
 dorte@nord-fair.dk
 www.nord-fair.dk

16 - 17 يناير سبين اكسبو باريس 2019 -
 فرنسا - المعرض الدولي الرائد في مجال توفير
 المصادر المتخصصة في الابتكار في الخيوط
 والألياف والتريكو.
 SPINEXPO PARIS 2019 - France - The
 leading international industry sourcing
 exhibition dedicated to innovation in
 yarns, fibers and knitwear.
 info@spinexpo.com
 www.spinexpo.com

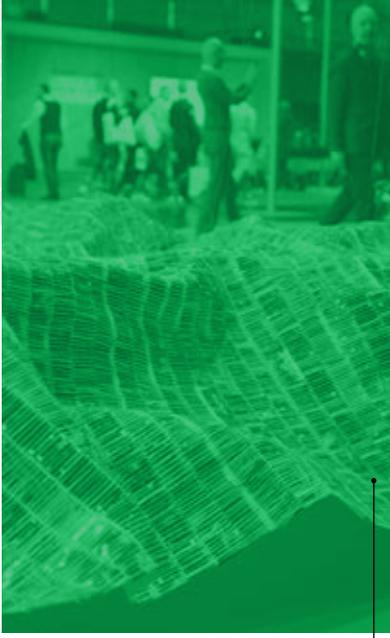


01.19

8 - 10 يناير بروموتكس اكسبو 2019 - المانيا
 - الملابس الترويجية والرياضية وملابس العمل
 Promo Tex Expo 2019 - Germany
 Promotion, Sports and Workwear
 Contact Person: Brigitte Lehnhoff
 Tel.: +49 211 90191-319
 Fax: +49 211 90191-170
 brigitte.lehnhoff@reedexpo.de
 www.promotex-expo.com

8 - 11 يناير هايتمكستيل 2019 - المانيا -
 مفروشات
 Heimtextil 2019 - Germany
 Home Textiles
 Contact Person: Sabine Scharrer
 Tel.: +49 69 75 75-60 96
 Fax: +49 69 75 75-66 09
 sabine.scharrer@MesseFrankfurt.com
 www.heimtextil.messefrankfurt.com

8 - 11 يناير بيتتي ايماجين اومو 2019 -
 ايطاليا - فاشون رجالي
 Pitti Imagine Uomo
 Italy
 Men's Fashion
 Contact Person: Francesca Tacconi
 Tel.: +39 055 3693251
 francesca.tacconi@pittimagine.com
 www.pittimagine.com

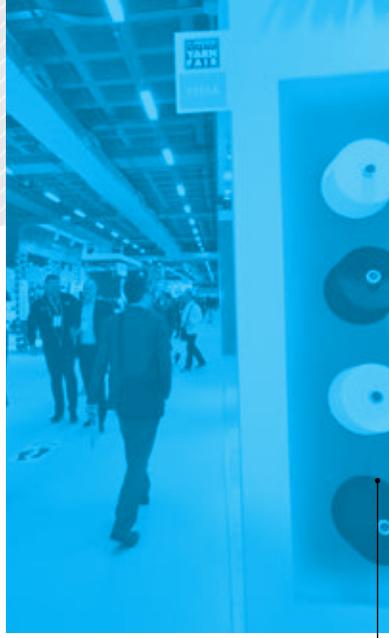


03.19

28 - 27 مارس انديا فاشون فورم 2019
الهند - فاشون
India Fashion Forum 2019
India – Fashion
Sarika Gautam
Tel.: +91 9717544226
sarikagautam@imagesgroup.in
www.indiafashionforum.in

30 - 28 مارس اندوو تكس برينت 2019
اندونيسيا - ماكينات
INDO TEXPRINT 2019
Indonesia - Machinery
Contact Person: Mr. Paul Kingsen
Tel.: +62-21-6493717
Fax: +62 21 6390062
marketing@jiexpo.com
www.eventseye.com

30 - 28 مارس اندوو انترتكس 2019
اندونيسيا - ماكينات
INDO INTERTEX 2019
Indonesia
textiles, garment machinery and
accessories
Tel.: + 021 – 22604789
Fax: + 021 – 29135647
info@peragaexpo.com
www.indointertex.com



03.19

5 - 8 مارس شانغهاي 2019 APPPEXPO
الصين - معدات الطباعة الرقمية
Shanghai APPPEXPO 2019 – China
Digital printing equipment
Contact Person: Ms. Eveline Luo
Tel.: 86-21-63288899
Fax: 86-21-63749188
evelinelxf@appexpo.com
www.appexpo.com

**7 - 9 مارس تكس تيك سريلانكا انترناشونال
اكسبو 2019**
سريلانكا - تكنولوجيا المنسوجات
والملايش الجاهزة وماكينات
Textech Sri Lanka International Expo
2019 - Sri Lanka - Textile & Garment
Technology, Machinery
Tel.: 86-10-82842588
Fax: 86-10-84832956
cems@cemsonline.com
www.textechonline.org

**26 - 28 مارس دوموتكس اسيا / تشينا فلور
2019**
الصين - سجاد وارضيات
DOMOTEX Asia / CHINAFLOOR 2019
China - Floor coverings
Tel.: +86 21 61956088
Fax: +86 21 61956077
info@domotexasiachinafloor.com
www.domotexasiachinafloor.com



02.19

22 - 24 فبراير كيرياتيف ميسي 2019
المانيا - الخياطة، والحياسة، والحرف، والتقنيات الجديدة.
Creativ Messe 2019 – Germany
Sewing, knitting, Crafts, new techniques
Tel.: +49 89 892676-0
Fax: +49 89 892676-13
info@mpagmbh.de
www.creativmesse.de

**23 - 26 فبراير سنترال اسيا هوم تكستائل
2019**
كازاخستان - تقديم المنتجات والابتكارات
التكنولوجية في صناعة النسيج
Central Asia Home Textile 2019
Kazakhstan - presenting products and
technological innovations in the textile
industry
Tel.: +7 (727) 266 36 80
Fax: +7 (727) 266 36 84
info@hometextileexpo.kz
www.hometextileexpo.kz

**28 فبراير - 2 مارس انترناشيونال اسطنبول يارن
فير 2019**
تركيا - غزل
International Istanbul Yarn Fair 2019
Turkey - Yarn
Tel.: +90 (212) 867 11 00
Fax: +90 (212) 886 66 98
sales@tuyap.com.tr
www.tuyap.com.tr

بمشاركة شركة 1964 متخصصة في الغزول والنسيج والموضة والاكسسوارات والجلود

ابتكارات غير مسبوقه في الدورة الماضية لمعرض Premiere Vision باريس

حققت الدورة الماضية لمعرض **Première Vision** بريمبر فيجين باريس والتي اقيمت خلال الفترة من 19 - 21 سبتمبر 2018، إطلاله قوية على الابتكار والتطورات الجديدة في عالم الصناعة، وهو الحدث الذي قامت بتنظيمه شركة **Première Vision-France** هي واحدة من الشركات الفرنسية الرائدة المسؤولة عن تنظيم معارض

الدورة الماضية لمعرض **Première Vision** بريمبر فيجين باريس والتي اقيمت خلال الفترة من 19 - 21 سبتمبر 2018، إطلاله قوية على الابتكار والتطورات الجديدة في عالم الصناعة، وهو الحدث الذي قامت بتنظيمه شركة **Première Vision-France** هي واحدة من الشركات الفرنسية الرائدة المسؤولة عن تنظيم معارض



عرض مبتكر

ضم المعرض أسلوب عرض مبتكر يجعل الزائرين قادرين على مشاهدة المعروضات بدرجة 360 درجة، تم تطبيقه في 5 قاعات مختلفة، ضمت المعروضات الغزول، المنسوجات ذات التصميم المبتكرة، الجلود والفراء، تصاميم الأزياء، الأكسسوارات، والتي قام بعرضها قرابة 1964 عارضًا يمثلون 57 دولة، بنسبة زيادة بلغت 0.5 في المئة بالمقارنة مع الدورة السابقة عليها، حيث كان عدد العارضين يصل إلى 1954 عارضًا.. ولقد ضم العارضين في الدورة الماضية 143 شركة جديدة أي ما يمثل أكثر من نسبة 7 في المئة من إجمالي الشركات العارضة، كما ضم المعرض منطقة عرض متخصصة جديدة في الرياضة والتكنولوجيا، بالإضافة إلى منطقة عرض حصري للأزياء الجديدة، ومنطقة أخرى تضم المنتجات الجلدية من الملابس والأحذية.

أما التخصصات الصناعية للشركات العارضة فقد كان كالآتي:

- 63 شركة غزول تتضمن 3 شركات جديدة.
- 802 شركة منسوجات منهم 27 شركة جديدة.
- 294 شركة جلود منهم 24 شركة جديدة.
- 242 شركة تصميمات منهم 25 شركة جديدة.
- 332 شركة اكسسوارات منهم 18 شركة جديدة.
- 231 شركة للملابس الجاهزة منهم 46 شركة جديدة.

جديد المعرض

وأبرز ما شهدته الدورة الماضية من المعرض تطوراً ملموساً مثلًا في عرض الجديد في موضة المنتجات الرياضية والذي تم عرضها

أكثر من ندوة في مواعيد مختلفة.

3 مبادرات

وتضمنت الدورة الماضية بالإضافة إلى توفير مصادر وخامات جديدة للصناعة إضافة إلى تصاميم الأزياء المبتكرة، فقد تم التركيز في هذه الدورة على صناعة الجلود من خلال تخصيص مساحة مميزة لتصنيع المنتجات الجلدية مثل الملابس والأحذية، ولقد كان الجديد في هذه الدورة هو التركيز على منتجات الملابس من الجلود، والتصاميم الجديدة لها، إضافة إلى الأكسسوارات المبتكرة بالإضافة إلى تصنيع وتصاميم الأزياء الذين يمثلون قارة آسيا والمحيط الهادئ، كما تم تكريم دولة البرتغال

في قاعة تضم بالإضافة إليها المنتجات التقنية التكنولوجية الجديدة بوصفها منتجات المستقبل (SPORT & TECH)، ولقد كان الهدف من وراء هذه التطورات الجديدة هو دعم العلامات التجارية المميزة التي يتسم منتجاتها الجودة والابتكار والأداء العالية، مما أتاح تسليط الضوء على الجديد في المنتجات الرياضية سواء من خلال مساحات العرض أو من خلال منتدى متميز للرياضة والتكنولوجيا والذي قدم مواد ونماذج عالية الجودة تتميز بالإبداع للمنتجات النهائية في عروض اتسمت بالتشويق والإبهار، والذي تم ادارته بواسطة Pascal Monforte مؤسس وكالة Trends Marketing REC حيث ضم قائمة من أفضل المتحدثين في المجال من خلال

20
YEARS'
EXPERIENCE


NOBELTEX GIES
Laila El Gammal & Nayla El Tawil

Helping Companies
to Achieve Success

successfully representing first Class international Companies from all around the World for the Supply of Textile Machineries and their Accessories, Air Conditioning Systems and their Accessories and Fire Security Systems.

www.nobeltext-gies.com

بتسليط الضوء على التطورات الراهنة للصناعات النسيجية في الشركات البرتغالية، وهي المرة الثانية التي يقوم فيها المعرض بتكريم أو التركيز على الصناعة في دولة ما، والذي هدف من وراءه المعرض إلى الإشارة إلى ما يمكن أن تقوم به الصناعة في البرتغال من تلبية متطلبات السوق العالمية وبالتالي التواجد مستقبلاً في هذه السوق ومن ثم تحقيق المزيد من المكاسب التجارية.

الركن الذكي

وتضمنت الدورة الماضية للمعرض ما اطلق عليه SMART SQUARE حيث تم به عرض المنتجات الابتكارية والخدمات الجديدة والذي تم تشييده هذه الدورة بناءً على اقتراح لـ 25 شركة جديدة.. قامت بالعمل على تقديم مايلي:

- SMART SERVICES
- SMART MATERIALS
- SMART LIBRARY
- SMART WARDROBE
- SMART TALKS

سوق Première Vision

فيما يعد ثورة حقيقية في قطاع الموضة عامة تم اطلاق سوق Première Vision عبر الانترنت مما يعني دخول المعرض عالم التجارة الالكترونية مع هذه الدورة، كما تم تسليط الضوء على جوانب كثيرة لتصميم النسيج، لتوضيح الروابط الوثيقة بين الفن وتصميم المنسوجات، حيث تم تشييد استوديو ابداعي يقدم فيه المصممين مثل الفنانين احدث ما لديهم من ابداعات نسيجية لخريف شتاء 2020 أمام زائري المعرض، وهو ما جعل المساحة المخصصة لتصميمات النسيج بمثابة مساحة حيوية للإلهام والإبداعات الجديدة، كما كانت بمثابة مكان مميزة لعقد الاجتماعات والعمل المشترك، للتعاون الإبداعي بين علامات الموضة الكبرى والمصممين.

قدم المصممون تصاميمهم الحصرية على الجدران والمنسوجات وحتى على الجلود بفضل عملية الطباعة غير المسبوقة التي طورتها مجموعة AGFA. شريكاً في DESIGNS FACTORY، وقدمت خبراتها في Première Vision Designs في مساحة مخصصة بالقرب من المنتدى. كما قامت الشركة البلجيكية بعرض أعمالها في مدخل معرض Première Vision Leather (القاعة 3) وفي جناح المديغة الإيطالية (Stand 3G89-3H90)، Nuti Ivo، الذي يوفر امكانية استخدام تقنية الطباعة الحصرية هذه على الجلود.

برنامج لمواجهة التحديات

وقدم Première Vision برنامجاً غنياً ومتنوعاً لمواجهة التحديات الحالية للصناعة وتسليط الضوء على الابتكارات الإبداعية للموضة سواء اليوم أو في المستقبل.

المعرض في أرقام..

- عدد الشركات العارضة 1964 شركة.. يمثلون 57 دولة .
- التخصصات الصناعية: النسيج، تصاميم الموضة، الغزل، الأكسسوارات، الجلود والفراء، والطباعة، والملابس الجاهزة التي تمثل علامات الموضة الكبرى.
- مشاركة 143 شركة جديدة تعمل في الصناعة من مختلف دول العالم.



إعداد: دينا عبد العزيز
المدير التنفيذي - شركه اكسباند للاستشارات والتسويق والمعارض
وكيل ومستشار Magic Show في مصر والشرق الأوسط.
وكيل ومستشار Premier Vision Manufacturing في مصر.

معارض



خيوط

مشاركة مصرية متميزة ضمت كبريات الشركات العاملة في الصناعة

SOURCING AT MAGIC دورة جديدة من التائق خلال أغسطس الماضي

واصل معرض SOURCING AT MAGIC دوراته المتميزة حيث شهدت الدورة الأخيرة في الولايات المتحدة الأمريكية بالتحديد في ولاية لاس فيجاس خلال الفترة من 12 - 15 أغسطس الماضي، المزيد من التائق مع مشاركة العديد من العلامات التجارية ومصممي الموضة العالمية، وتواجد عدد هائل من كبريات الشركات العالمية، مما جعل التواجد بين أرجاء المعرض بمثابة أمكانية الوصول إلى أكثر من 6 آلاف علامة تجارية حول العالم..



الشركات الأخرى من تحديات في الأسواق المختلفة وبيان رؤيتها لتطوير مسيرة عملها مستقبلاً. وقال GEOFF STAFFORD مدير التوريدات والعمليات، LEVI STRAUSS & Co: التطورات المستمرة التي تمر بها السوق العالمية أصبح هناك حاجة إلى المزيد من التطورات المماثلة في التكنولوجيا والتصميم وصولاً إلى تطوير المنتجات، وهو ما يتم مناقشته بين أرجاء المعرض للوصول إلى صورة مثالية لما سيكون عليه المستقبل.

مشاركة الشركات المصرية

شاركت العديد من الشركات المصرية الكبرى ضمن فعاليات معرض SOURCING AT MAGIC، حيث أكد مسؤوليها تميز المعرض، وانه يمثل تجربة بالغة الأهمية للوصول إلى المزيد من المستوردين لمنتجاتهم، مما يعني اختراق المزيد من الأسواق العالمية.. أشار ممثلي الشركة السويسرية للملابس القطنية إلى أن «مستوى الحضور كان جيد جداً وكذلك التنظيم. حيث كانت فرصة لمقابلة كم مميز من العملاء الجدد بالإضافة إلى عملاء الشركة الحاليين.

بينما قال مسؤولي شركة تي أند سي جارمنتس أن المعرض يمثل حلقة الوصل بين اتفاقيه الـ QIZ والسوق الأمريكي، مشيرين إلى أنها المرة الأولى التي تشارك فيها الشركة في دورة المعرض لهذا العام، ومن المؤكد أننا سنكرر التجربة خلال الدورات القادمة، خاصة وأن المعرض اتاح لنا الفرصة للتواصل مع مجموعة كبيرة من العملاء كانت لدينا رغبة مؤكده في التواصل معهم.

وقال مسؤولي شركة الاسكندرية للتصنيع: المعرض اتاح لنا الفرصه لمقابلة عملاء جدد والالتقاء بالعملاء الحاليين، كما يمثل فرصة للتعرف على المنافسين ومستويات الاسعار العالمية خلال أيام معدوده، وهو ما كان يمكن الوصول إليه

ولعل نجاح معرض SOURCING AT MAGIC في جذب كبريات العلامات التجارية ومصممي الموضة حول العالم جعله بمثابة الملتقى الدولي الذي يؤدي إلى المزيد من الأعمال وفتح مجالات متعددة من خلال مساعدة المشتريين في العثور على افضل الموارد الملائمة بدلاً من الموارد التقليدية التي يعرفها الجميع، مما يعني التفرد والتميز فعلياً في السوق العالمي.

ولقد شارك عدد متميز من رواد العلامات التجارية من جميع انحاء العالم في الدورة الأخيرة من المعرض، منها على سبيل المثال: ABERCROMBIE & FITCH, AMERICAN EAGLE OUTFITTERS, AMERICAN APPAREL, ALDO GROUP, AMAZON, ASOS.COM, ARITZIA, BEBE, BARCO UNIFORMS, BENETTON, BELK STORES, BB DAKOTA, BEN SHERMAN, BIRKENSTOCK وغيرها الكثير من العلامات التجارية..

كما كشفت الاحصاءات الخاصة بالدورة الماضية توافد قرابة 13 ألف و900 زائر على قاعات المعرض التي ضمت 1250 مصنعاً وعلامة تجارية، يمثلون 34 دولة حول العالم.

رؤية رجال الصناعة

قال AARON PATTERSON الرئيس التنفيذي Caño: لقد كانت لي تجربة رائعة في SOURCING AT MAGIC. حيث تمكنت من التحدث إلى المصنعين وجها لوجه وبدء علاقة عمل بالفعل مع احد الاسماء الكبيرة في الصناعة. بينما قال JEREMY BUTTS - الرئيس التنفيذي، JBD Disciples: «كان السبب الرئيسي وراء مشاركتنا هو حضور الكثير من الحلقات النقاشية، والندوات لمعرفة حقيقة ما تواجهه بعض

بهذه السرعة إلا من خلال معرض متميز، وللعلم نحن نشارك في المعرض مرتين في العام منذ 2003، وكل عملاءنا الحاليين مصدرهم الـ Magic Show.

وعبر مسؤولي شركة تي أند سي جارمنتس عن سعادتهم بالمشاركة في معرض SOURCING AT MAGIC، حيث كان هناك اهتمام بالشركات المصرية حيث كانت في مدخل قاعة المعرض، مما جعل لنا مميزات كبيرة باللقاء مع الزوار، كما وفر لنا المعرض فرصة للوصول إلى العديد من العلامات التجارية البارزة التي كنا نحرص على التواصل معها مستقبلاً، كما وفر المعرض فرصة متميزة لعرض منتجاتنا ومن ثم الحصول على ردود الأفعال من جانب كبار المصنعين والمستورين حول العالم، وهو ما جعلنا ندرك مرة أخرى أننا من افضل الشركات المصنعة للدنيم على المستوى العالمي..

A Top Leading Brand From Taiwan

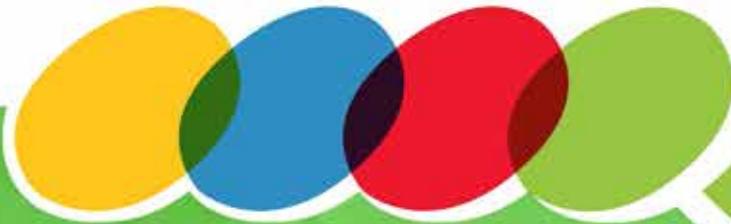


GOTEX & GOTECH

9 Al Madena Elmonwara St, Al Nozha Al Gadedo,
Cairo, Egypt, P. Code. 11796
Tel: +2 02 2621 6651, 52, 53, 54
Fax: +2 02 2621 7022 - Mob: +2 010 0714 9638
E-mail: pur@gotex.tech - Skype: pur-purchasing

www.gotex.tech

TCKN - Making the best better



THREE
TOP QUALITY KNITTING MACHINE NEEDLES
CIRCLES

**THREE CIRCLES
KNITTING NEEDLES
INDUSTRY CO., LTD.**



253.953
مليون جنيه

نتائج أعمال عدد 9 شركات حيث بلغ
صافي ربحها 253.953 مليون جنيه للعام
المالي 2016

الغلاف



موضوع

تم تحديد تكلفة للإصلاح دون معرفة كيف سيتم تدويرها وبدأت رحلة البحث عن 24 مليار جنيه لانقاذ المصانع الحكومية..!!



الأحيان من عدم توافر مواد الخام، أو القدرة على تطوير المنتجات نفسها لتواكب التطورات التي تمت في الشركات المماثلة لها في القطاع الخاص.. ولهذا تستهدف الشركات التابعة للقطاع العام وفقاً للموازنة التقديرية للعام المالي 2018 - 2019 تخفيض خسائر الشركات التابعة بنحو 28 في المئة مقارنة بالمحقق فعلياً عام 2016 - 2017 لتبلغ 1.9 مليار جنيه، فضلاً عن زيادة إيرادات النشاط المستهدفة إلى 6.9 مليار جنيه بمعدل نمو 72.5 في المئة عن العام المالي الماضي..!!

الجميع يعلم الأوضاع الصعبة التي تعاني منها الشركات العامة المتخصصة في الصناعات النسيجية، وهي مشكلة ليست لها علاقة بالإدارة الراهنة ولكنها مشكلة مزمنة تعاني منها منذ أعوام طويلة، حتى أصبحت بمثابة الأمراض المزمنة والتي تسبب في حالة من الضعف الشديد جعلتها لا تتوقف عن الخسائر عاماً تلو الآخر، وبات الإنجاز في ظل هذا الواقع ليس التحول إلى الأرباح ولكن القدرة على تقليل الخسائر.. وهو أمر يعود إلى مشاكل متعددة في تباطؤ التحديث للمعدات الانتاجية إضافة إلى المعاناة في بعض



ضوابط قانونية وإلغاء السماح المؤقت، والحد فعلياً من التهريب، أما المحور الثالث فهي إعادة الهيكلة الفنية خاصة وأن هناك معدات إنتاجية تتعد عمرها قرن من الزمان (!)، أما المحور الرابع فهو ينحصر في تدريب العمال..

الأمن وليس غذاً

حالة التكتف الراهن من جانب الوزارات المعنية بالصناعة سواء وزارة التجارة والصناعة أو الزراعة أو قطاع الأعمال العام، إضافة إلى الدعم والمساندة من القيادة العليا للدولة، يعني أن هناك فرصة لوضع حد للتراجع المستمر للقطاع العام، وحالة الوهن التي يعاني منها، وبالتالي من الضروري العمل سريعاً دون بيروقراطية، وبقدر عالي من المرونة مع الرقابة المتكاملة الانتهاء من تكلفة خطة الإصلاح وإعادة الهيكلة، حتى ولو اقتضى الأمر تقسيم الخطة إلى عدة مراحل، يتم تدبير نفقات كل مرة على حد، على الأقل لاستغلال الدعم الراهن، والإسراع في التنفيذ لوقف الزيف المستمر للخسائر وزيادة المديونيات.. فالتأخير في إعادة الهيكلة يعني تعقد الأمور ودخولها في نفق مظلم (!).

محلًا بدلاً من 25 ملحق، مع تحديث المعدات الانتاجية وتدريب العاملين بها.. ومن ثم من الممكن الاستفادة بالكم الهائل من الأراضي في تدبير تكلفة خطط إعادة الهيكلة..

مديونيات «مزمنة»!

إلا أن المشكلة الأخرى تتمثل في المديونيات «المزمنة» سواء للوزارات الأخرى مثل الكهرباء والبتترول، أو لهيئة التأمينات أو لبنك الاستثمار القومي.. إلا أن هناك رؤية لهذا الأمر يتم دراستها في الوقت الراهن تتمثل في مبادلة المديونيات بالأراضي المتاحة، أما الجهات الدائنة التي لا تريد الأراضي ولكن الحصول على مستحقاتها نقداً، فمن المتوقع أن يتم التصرف في الأراضي والوفاء بقيمتها لسداد هذه المديونيات ..

ومن ثم يتم دراسة تدبير تكلفة الإصلاح وسداد المديونيات عبر الأراضي التي تمتلكها الشركات في المحافظات المختلفة.. ولكن هل هذا يكفي لتحقيق حلم إعادة هيكلة الشركات المتخصصة في الصناعات النسيجية!! وماذا عن الفترة الزمنية التي سيتم خلالها تدبير هذه التكلفة، خاصة مع ما تشهده السوق المحلية والعالمية من ارتفاعات مستمرة لأسعار المعدات الانتاجية أو المواد الخام، وما يجعل لهذا الأمر بعضاً من الأهمية أن هناك معلومات تشير إلى استغراق تدبير التكلفة فترة تتراوح ما بين عام وعامين..!

رؤية النقابة

وفقاً للخطة التي وضعها النقابة العامة لعمال الغزل والنسيج لإعادة الهيكلة كانت تحدد قيمة تنفيذ «خطة الإنقاذ» بـ6 مليارات جنيه (!) وهي القيمة التي وجدتها النقابة مناسبة لإنقاذ الشركات العامة خلال العام 2012-2013، وبطبيعة الحال تضاعفت تكلفة الإصلاح مع تحرير سعر الصرف «تعويم الجنيه» وارتفاع سعر الدولار، حيث ارتفعت أسعار المواد الخام ومستلزمات الصناعة بشكل شبه يومي فضلاً عن مطالب العمال، وبالتالي مع الاستقرار الراهن لسعر الصرف وسوق المواد الخام، جعل البدء في تنفيذ الإصلاح بمثابة فرصة لا تعوض ولا يجب اهدارها وإلا استمر الحال على ما هو عليه..

مع ضرورة تنفيذ أربعة محاور رئيسية للإصلاح، المحور الأول التوسع في زراعة الأقطان قصيرة ومتوسطة التيلة، والثاني

ومن هنا.. كان لا بد من وقفة جادة للعلاج.. فقامت الشركة القابضة باعداد دراسة متكاملة عبر فريق من الاستشاريين والخبراء لإيجاد حل شامل يؤدي إلى احداث تطوير حقيقي ومتكامل للشركات ككل.. ولعل ما يجري في الوقت الراهن من إعادة هيكلة محالج الأقطان سواء بتحديثها أو تقليص عددها يمثل بداية تفعيل حقيقي لانتهاء معاناة شركات القطاع العام، وهو ما انعكس ايجابياً على تحقيق شركات تجارة وحليج الأقطان التابعة للشركة القابضة للقطن والغزل والنسيج والملابس، طفرة في الإيرادات والأرباح المحققة خلال العام المالي 2016/2017، حيث اعتمدت الجمعيات العامة لتلك الشركات، وعددها 9 شركات، نتائج أعمالها بتحقيق صافي ربح بلغ 253.953 مليون جنيه مقارنة بصافي ربح قدره 36.552 مليون جنيه العام المالي 2015/2016 بمعدل نمو 595 في المئة، فيما ارتفعت إيرادات النشاط بنسبة 45 في المئة لتسجل نحو 1.5 مليار جنيه.

ولهذا يحسب للدكتور أحمد مصطفى رئيس مجلس إدارة الشركة القابضة والفريق المعاون له البحث عن حلول لمشاكل الشركات والبدء في تنفيذ الحلول بشكل سريع.. ولعل ما ساعد في ذلك اهتمام القيادة السياسية ووزارة قطاع الأعمال العام بطبيعة الحال بالعمل على استعادة القدرة الانتاجية والتصديقية لقطاع الصناعات النسيجية في مصر بشكل عام ومن بينها الشركات التابعة للقطاع العام.. ولكن هنا يبرز السؤال كيف سيتم تدبير نفقات خطط إعادة الهيكلة والإصلاح!؟

أراضي الشركات

وفقاً للمعلومات التي حصلت عليها «خيوط» يجري حالياً البحث عن وسيلة لتدبير تكلفة تطوير 30 شركة عامة والتي تتعدى 24 مليار جنيه.. (!)، وأغلب الآراء تشير إلى أن الحل يكمن في أراضي الشركات، والتي أصبحت تقدر بملايين الجنيهات، جراء الموقع المتميز لبعضها في عدد من المدن الكبرى في مختلف محافظات الجمهورية.. ووفقاً لهذا الرؤية بدأ مسؤولي الشركة القابضة في بيان موقف الأراضي التابعة للشركات العامة وتحديد قيمتها السوقية بهدف التصرف في بعضها بما يوفر تكلفة خطط إعادة الهيكلة وهو الأمر نفسه الذي حدث مع تفعيل خطة تطوير المحالج، من خلال تقليص عددها إلى 11



تأجيل دعوى استكمال مجلس إدارة بولفاراً ٢٠ أكتوبر

14 أكتوبر المقبل لورود التقرير. كما قام حسام الدين نجيب عبد الغني والمجموعة المرتبطة به، برفع دعوى مندي مستعجل، خاصة بفرض الحراسة على الشركة العربية وبولفار للغزل والنسيج وتعيينه حارساً قضائياً.

يشار إلى أن الشركة سجلت صافي خسائر بعد الضريبة بلغ 5.3 مليون جنيه منذ بداية يناير حتى نهاية يونيو 2018، مقابل 8.3 مليون جنيه صافي خسارة خلال نفس الفترة من العام الماضي، وأرجعت الشركة أسباب الخسارة إلى ارتفاع التكلفة الصناعية للمنتج وعدم توافر السيولة اللازمة للشراء، وتحمل الشركة تكاليف ثابتة دون أن يقابلها إنتاج.

أعلنت الشركة العربية وبولفار للغزل والنسيج، عن تأجيل قضية استكمال النقص في تشكيل مجلس الإدارة والمرفوعة من المساهم حسام الدين نجيب والمجموعة المرتبطة به إلى 20 أكتوبر 2018.

وقالت الشركة إن المحكمة الاقتصادية قررت تأجيل الدعوى رقم 49 الخاصة باتخاذ الإجراءات القانونية لاستكمال النقص في تشكيل مجلس الإدارة والتأشير بذلك في السجل التجاري الخاص بالشركة إلى 20 أكتوبر للمستندات. وكانت بولفار أعلنت في وقت سابق عن تأجيل الدعوى المقامة من المساهم حسام الدين نجيب والمجموعة المرتبطة به، والخاصة بالطعن في قرارات الجمعية العامة المنعقدة في ديسمبر 2016، إلى جلسة

تراجع أرباح «كابو» المجموعة بنسبة ١٠.٦ في المئة خلال ٢٠١٧ - ٢٠١٨

يونيو، مقابل 352.32 مليون جنيه خلال العام المالي السابق له. وكانت الشركة قد أعلنت ارتفاع أرباحها في القوائم المستقلة، حيث سجلت صافي ربح بلغ 28.77 مليون جنيه منذ بداية يوليو 2017 حتى نهاية يونيو الماضي، مقابل 26.53 مليون جنيه أرباح خلال العام المالي السابق له. يشار إلى أن الشركة حققت أرباحاً مجمعة بلغت 22.1 مليون جنيه خلال التسعة أشهر المنتهية في مارس الماضي، مقابل أرباح بلغت 25.03 مليون جنيه في الفترة المقارنة من 2017. وارتفعت مبيعات الشركة خلال الفترة إلى 456.2 مليون جنيه، مقابل مبيعات بلغت 340.9 مليون جنيه في الفترة المقارنة من العام المالي السابق.

كشفت القوائم المالية المجموعة لشركة النصر للملابس والمنسوجات - كابو، تراجع صافي ربح الشركة خلال العام المالي الماضي (2017 - 2018) بنسبة 10.6 في المئة. وأوضحت الشركة في بيان لها أنها حققت صافي ربح بلغ 29.64 مليون جنيه منذ بداية يوليو 2017 حتى نهاية يونيو الماضي، مقابل 33.17 مليون جنيه أرباح خلال العام المالي السابق له (2016 - 2017). بينما ارتفعت مبيعات الشركة خلال العام المالي الماضي، حيث سجلت 617.53 مليون جنيه بنهاية يونيو الماضي، مقابل 478.99 مليون جنيه خلال العام المالي السابق له. وارتفعت تكلفة مبيعات الشركة حيث بلغت 479.95 مليون جنيه بنهاية

٨٧ في المئة تراجعاً لأرباح سبينالكس خلال العام المالي ٢٠١٧ - ٢٠١٨

جنيه، مقابل مبيعات بلغت 246.9 مليون جنيه في 2016-2017. جدير بالذكر أن الشركة حققت خسائر بلغت 2.2 مليون جنيه خلال الفترة من يوليو إلى مارس الماضي، مقابل أرباح بلغت 23.2 مليون جنيه في الفترة المقارنة من 2017، كما ارتفعت إيرادات الشركة خلال الفترة إلى 214.4 مليون جنيه، مقابل إيرادات بلغت 170.3 مليون جنيه في الفترة المقارنة من 2017.

أظهرت المؤشرات المالية لشركة الإسكندرية للغزل والنسيج (سبينالكس) خلال العام المالي 2017-2018، تراجع أرباحها بنسبة 86.9 في المئة، وأوضحت الشركة أنها حققت أرباحاً بلغت 2.4 مليون جنيه خلال الفترة من يوليو 2017 إلى يونيو 2018، مقابل أرباح بلغت 18.6 مليون جنيه في العام المالي السابق له. وارتفعت مبيعات الشركة خلال العام المالي السابق إلى 290.6 مليون



اللباد
للإستيراد والتصدير
ALLABAD
For Import & Export

اللباد ...
إسم يستحق الثقة



20 عاماً
في خدمتكم



+20402222274

www.allabad.com

الإدارة : المحلة الكبرى - المشحمة - ٢ شارع الجلاء - برج الزهور - الدور الثالث علوي
القاهرة : ١٩٦ ش جسر السويس - برج لامارز أول علوي - أمام عمارات الماروقية - بجوار أولاد رجب
محمول : ٢٤٣٠ ٦٢١ ٠١٠٠ - ٩٩٧٢ ٦٢٦ ٠١٠٠ - ٨٠٢٢ ٦٧٣ ٠١٠٠ - ٤٢ ٠٤٢ ٠١٠٠٠٠٠٠
هاتف : ٢٠٨٨ ٢٢٢ - ٠٧٧٤ ٠٤٠ ٢٢٢ +٢ هاتف القاهرة : ١٣٧ ٣٦٩٩٩ - ١٣٦ ٣٦٩٩٩ +٢
فاكس : ٠٧٧٢ ٠٤٠ ٢٢٢ +٢ بريد إلكتروني : info@allabad.com - Sinsimegypt@hotmail.com



SAURER PRESENTS NEW CONTROL CENTRE AT ITMA ASIA

Saurer, a leading textile machinery manufacturer, is presenting its new senses control centre at this year's ITMA Asia, China's largest textiles exhibition, which takes place in Shanghai in October.

Senses is an innovative control and analysis tool that furnishes textile companies with digital senses for more profits along the textile value added chain, according to the manufacturer.

The innovative Big Data system collects, aggregates and analyses the production, quality and machine data of the entire textile fabrication process across all locations. The data is available to operators on the mill floor, as well as mill and company management, via an intuitive web interface and standardised ERP interfaces anywhere – even on the move.

Senses are the digital senses that a textiles company needs to make use of raw materials, time, personnel, energy and capital efficiently and profitably, the company reports. With these senses, operators, as well as mill and company management, can discover new productivity potential and synergy effects. Modular, non-proprietary and expandable.

The new software from Saurer is non-proprietary. It not only evaluates the production and quality data of Saurer textile machines, but also integrates machines from other manufacturers into the innovative information and control system.

Senses are suitable for companies of all sizes. The software has a modular structure so that customers can book only the modules they need, cost-effectively.

NEW EASY COMPACT FOR OPEN WIDTH KNITTED FABRICS

Monforts, a leading textile machinery manufacturer, is introducing a new Easy Compact range, designed specifically for the advanced compacting of open width knitted fabrics.

The stretching field of the new Monforts Easy Compact is equipped with a vertical chain return and its twin felts guarantee controlled shrinkage and the lowest possible shrinkage values. They are constructed from 100% Nomex to ensure a long lifetime and durability, even under high process temperature conditions.

As a result of the Easy Compact's twin felt configuration, the desired quality is completely identical on both sides of the fabric being treated and its frequency-controlled drives provide

completely reproducible fabric tension quality, according to the manufacturer.

Other key features include a sturdy pinning-in unit, a motorised selvedge uncurler device, and a stainless-steel tandem supporting bar for mark-free centre support. The non-stop winder at the end of the range can be fitted with an optional fabric cooling device on the adjustable speed conveyor belt.

The Easy Compact, which is available for all markets worldwide, is controlled by the latest Monforts Qualitex PLCsystem, with teleservice access for ease of maintenance and software updates.

INNOVATION: IT'S IN OUR DNA

swisstextilemachinery.ch

ITMA ASIA + CITME 2018
Hall H1, Booth F56



Geneva, Switzerland, 1783: Jacob Scheppe invents a way of **carbonating liquids**, becoming the father of **sparkling water** - and founder of an industry which today sees over **200 billion liters** of fizzy soft drinks per year consumed worldwide.

Invented in Switzerland. Where the same innovative spirit drives textile progress today.





TUKATECH LAUNCHES AUTO FABRIC CUTTING SYSTEMS

Tukatech a leading specialist in fashion technology, has launched clean air filtration and low energy consumption TUKAcut cutting systems, certified by the TÜV SÜD Italia Machine Energy Protocol MEP. The Italian-made machines are customized with Tukatech's software, and mechanical and electrical specifications.

TUKAcut machines for lingerie, denim and universal fabric cutting are available in custom widths and heights. These machines are designed to give the ultimate performance at the lowest running cost. Though cutting productivity is at least 20% higher than other models on the market, the energy cost is 50% to 70% lower, which is a great benefit for users in countries where energy cost is a major consideration, according to the company.

Other features are said to include the highest productivity per hour cutting denim with zero buffer, as well as a cut path optimizer that results in 2.2%-3.6% fabric savings, compared to other cutting machines and helps to increase productivity. The eco-power vacuum system is said to guarantee considerable power savings at only 5.5kw, the lowest in comparable industry cutting machines.

Without restriction, they conform naturally to the body, shaping the silhouette with just the right amount of support and a calibrated compression, according to the manufacturer.



DATACOLOR PRESENTS NEW COLOUR MANAGEMENT SOLUTION

Datacolor, a leader in colour management technology, demonstrated its brand new Datacolor SpectraVision for the first time in South America during Febratex 2018, which took place from 21-24 August in Blumenau Brazil.

Datacolor SpectraVision has been developed to enable businesses to objectively measure and digitally communicate the colour of previously unmeasurable materials, including multi-colour prints, trim, yarn, zippers and lace, thereby saving costs and significantly shortening the time from concept to consumer. SpectraVision technology captures several colours in one shot, making it possible to measure textures and patterns the same way you measure solid colours.

New SSM Drum Winder on Show at ITMA Asia

SSM Schärer Schweiter Mettler will show the latest applications at ITMA Asia, to be held in Shanghai at the National Exhibition and Convention Centre from 15-19 October 2018, including the world premiere of the new drum winder.

After the successful introduction of the XENO-platform in 2016 and the X-Series in 2017, SSM has extended the range of applications on these platforms. With the brand-new drum winder, the power consumption per spindle is lower than ever, according to the company. The small pitch and integrated control cabinet are said to maximise the space utilisation.

"Thanks to the new developed and single controlled motor, it is



the ideal machine for an energy efficient rewinding of cones used in the weaving, warp knitting and circular knitting process. The new drum winder, named CWX-W, is also available for assembly winding as CWX-D," the manufacturer explains.

In the top-quality segment, SSM customers can now benefit from a wider range of applications, such as fancylexoptions for the production of slubs and thick and thin effects, controlled overfeed variations, creation of 'neps' and intermittent intermingling of drawn textured yarn (DTY). Another benefit is the maximised productivity and profit, when using the DIGICONE 2 for the XENO-platform to increase the dye package density with unchanged dyeing recipes.



BONDING, SEAM SEALING & WELDING MACHINES

Depending on the function and process required by a factory there different methods of bonding that achieve different results or seams. This technology can be used as a replacement for traditional stitch's (attaching fabric to fabric) but also to improve normal stitched seams strength and durability (sealing). Creation of seams is carried out by a number of different methods but in all process one piece of fabric is fused to another piece. Sealing of seams uses special tape applied over an existing seam (either stitched or bonded) to make it stronger or water proof

Tape Bonding /Seam Sealing



The hot air activates the adhesive of the specialized bonding tape fusing the tape to the fabric. Tape can also be applied on top of normal stitched seams to make them water proof and more durable.

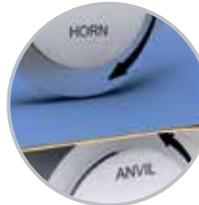


JEU-6510 F3+

Ultrasonic Welding



Ultrasonic vibration causes the material to heat up and fuse together. A ultrasonic vibrations from the horn cause mechanical stress within the materials that release thermal energy softening the points of contact and bonding the material together. Bonding only takes place at the point of contact between the horn and anvil. Polyester, nylon, polypropylene, polyethylene, PVC, urethane, saran, eva, and surlyn can all be bonded ultrasonically.

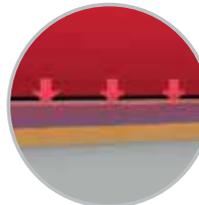


JEU-US-501

Press Bonding



This uses both a hot and a separate cold plate to create a bond; it is capable of being used to fuse fabric to fabric (attaching) or with join with tape (sealing). Firstly the hot plate is applied to the product and pressure and heat are exerted. This causes the fabric to fuse or bond together (if tape is being used it melts). secondly the cold plate is applied and this exerts even more pressure on the now melted seam and cools it simultaneously solidifying the bond.



LHP-HSC0303 DB

For more information contact Arab Trade:

28 Sherif St., Cairo - 11111, Egypt - Tel.: +202 239 24 518 - Fax: +202 239 25 659

Mob.: +20 122 39 28 888 - E-mail: info@moussa-egypt.com

The Event will include speakers from renowned industry figures with experiences to share complementary conferences, each exploring a different theme with innovation at its core, and together offering vital insights into the most important areas of business and product strategy in textiles and apparel.

مؤتمر



خيوط

The conferences will tackle several interesting points in details such as:

- Wearable electronics are moving beyond wrist worn devices into other forms of apparel that collect data, analyze it, and act on the insight. The conference will explore how smart apparel is made smart via various means of sensor integration. Smart apparel can have sensors incorporated via weaving, printing or integration of standalone sensors, that will lead to varying levels of obtrusiveness, sensor function, flexibility, and wash ability
- Presenting ClothCall™ - an innovative smart fabric system, which enables clothes to “wirelessly talk” directly with each other (cloth to cloth...), share & compare the data between them (for example - environmental conditions measured by each fabric-made item), determine the relative direction of each other, and provide the user relative direction indications - thus enhancing the contextual data.
- Opportunities to embed sustainability directly into the innovation process by exploring the use of circular design strategies, which eliminate waste and replace the idea of a product's end-of-life with the concept of end-of-use, where a product can be reused, repaired or remanufactured, before it is fully recycled or composted
- The key themes of innovation in technical textiles using graphene to achieve new and superior functionalities and addresses the challenges and prospects for these innovations.
- With so many gaps that currently exist in the manufacturing process; it's time that innovation and supply chain executives explore different strategies based around new technology. In order to meet the needs of digital consumers, the apparel industry must move from a decentralized analogue supply chain to a centralized digital one capable of producing both trend pieces and staples on demand. Instead of relying on a network of third party sources and chasing cheap labour around the globe, technology will allow manufacturers to create local demand chains, close to their consumers in city centres, capable of meeting the needs of both customers and shareholders.
- It is widely accepted that the main barrier to automation is a lack of proficient automated fabric gripping technology for the handling of fabric after cutting. But, for a technology to achieve this, understanding of human gripping is necessitated. Automated gripping technologies have been evolving since 1917. Yet, because of the intricate properties of fabric, the progression has been slow and an infallible solution yet to be developed. The presentation will identify current fabric gripping technologies that revolve around ingressive and astrictive methods; favoured because the impactive method, like a human grasp, is too complex to yield an automated solution. However, limitations of automated ingressive, astrictive and contiguous gripping technology is driving research towards automation of human-like grip, with impactive technologies. The product of this is development in the area of soft robotics, which are designed to replicate human biological matter when they are grasping and holding



something. Irrespective of whether gripping technology is fully or partially automated, technologies have been developed to remove human involvement in the supply chain; removing the barrier to full automation across the supply chain.

- Digital printing technology has been revolutionary for many businesses, none more so than manufacturers operating in the textile industry. During the last 10 years digital textile technology advancements have seen new business models emerge alongside new trends, which have not only changed the way that consumers shop, but also what they buy. In this session we will touch upon benefits of investing this technology and what ROI can be expected.
- Exploring closely MLSE® (multiplex laser surface enhancement, which is a patented novel textile technology for finishing applications, such as the fictionalization of fabric, which supports Industry 4.0 aims and this technology has worldwide trademark registration.
- Digitisation has created space for new business models in the fashion industry. Looking at other design industries (specifically film industry) and the business models that emerged through digitisation provides a lens for opportunities in fashion. Digital supermodels and influencers are taking over magazines, social media and editorials wearing digital clothing. eCommerce is about to revolutionise with new experiences that will tackle challenges that retailers face currently.

For more information: www.ita.wtin.com

INNOVATION, DIGITALISATION & TEXTILES

Innovate
Textile & Apparel
EUROPE 2018

WTiN hosts Innovate Textile & Apparel in Amsterdam, a new multi-streamed conference that reflects the advances in digitalisation impacting manufacturing processes, materials & business strategy across the textile & apparel value chain. Innovate Textile & Apparel consists of the 3 conferences, Textile 4.0, & Textile Business Futures. It will be held from 6-8 November 2018, Amsterdam. The Event will include speakers from renowned industry figures with experiences to share complementary conferences, each exploring a different theme with innovation at its core, and together offering vital insights into the most important areas of business and product strategy in textiles and apparel.

The following themes will be covered:

- Robots in Production
- Virtual & Augmented Reality
- Harnessing Big Data
- Benefitting from Digital Success

The conferences:

1) Textile 4.0:

The Textile 4.0 conference focuses on the digitalization of the textile and apparel sector. It is the most significant gathering of key opinion leaders from this industry looking to implement the principles of Industry 4.0 for textile and apparel manufacturing. Hundreds of executives come together to share new projects, discuss opportunities, learn from the world's leading player's and engage with the big questions: Where to start with digital strategy? What barriers are there to supply chain transformation? What are the benefits of investing in new digital technology when it comes to ROI? And more.

2) Re:Think Materials:

Re:Think materials is a new forward-looking conference for innovation in materials, from fibres to the finished fabric. It sees beyond today's state of the art to identify the big advances that are just over the horizon, in conductive, smart and novel textiles. From the use of graphene in textiles, to circuit and sensor technology, light-emitting fibres and thermoregulation properties, Re:Think materials highlights the emerging technologies that aim to redefine the technical textiles industry.

3) Textile Business Futures

In partnership with global management consultancy and engineering company, Gherzi, Textile Business Futures is an exclusive, avant-garde event for C-level delegates from emerging and established companies with one thing in common: the drive for innovation. The forum will cover topics such as, new digital business models and impact projections for the next 5 years. Strategy, manufacturing flexibility, ROI and risk will all be considered.

ترجمة وإعداد مهندس استشاري / علي بدر
كتبه السيد أندرياس إجلهات- مجلة (IFJ) الأمريكية

ملخص تقرير الألياف السنوي 2018

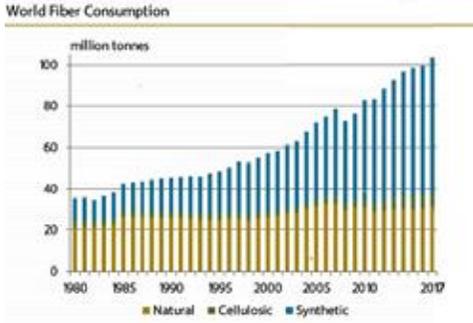
تخطى الإنتاج العالمي من الألياف خلال العام 2017 سقف 100 مليون طن لأول مرة بارتفاع بلغت نسبته 5 في المئة عن العام السابق عليه ليصل إلى 103 مليون طن لحدوث أسرع نمو لإنتاج القطن في 7 سنوات بنسبة 11 في المئة ليصل إلى 26 مليون طن تقريبا، وزيادة إنتاج الألياف الصناعية بنسبة 4 في المئة ليصل إلى 72 مليون طن، وثبوت باقي الألياف الطبيعية عند كمية 6 مليون طن.

وبلغ الاستهلاك العالمي للألياف أيضا 103 مليون طن لزيادة استهلاك القطن بنسبة 4 في المئة تقريبا للعام الثاني على التوالي، والجديد هو تسارع الطلب بعد انخفاض معدل النمو للقطن لـ 4 أعوام سابقة. وتمثل الألياف الصناعية الآن نسبة 69 في المئة من السوق العالمي، حيث زادت الألياف التركيبية بنسبة 4 في المئة بينما انخفضت ألياف السليلوز بنسبة 3 في المئة. وارتفعت سوق الخيوط العالمية بنسبة 4 في المئة لكمية 86 مليون طن نظرا لأعلى نمو (فترة الحصص) وبلغ نصيب الخيوط المغزولة 46 في المئة لتوسع إمداد القطن والتوجه التسويقي الأكثر لأسعار القطن في الصين.

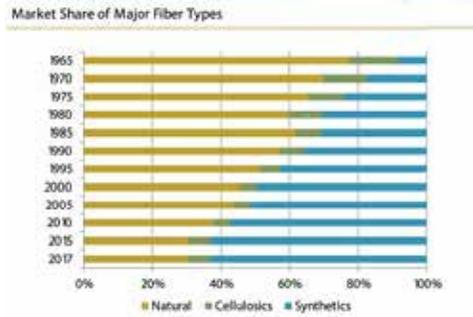
وزاد الإنتاج العالمي لغير المنسوجة وغير المغزولة (ألياف الحشو) بنسبة 6 في المئة لكمية 17 مليون طن والتي تظهر تباطؤ معدل النمو خلال الأعوام الثلاث السابقة.

وبلغ إنتاج الألياف الصناعية 72 مليون طن ويشمل نموا سريعا بنسبة 5 في المئة للخيوط لكمية 47 مليون طن ونموا بطيئا للألياف القصيرة بنسبة 2 في المئة لكمية 25 مليون طن. وأجبر ضغط نقص خامات نايلون 66 بعض الشركات إما للتوقف أو التغيير لنايلون 6.

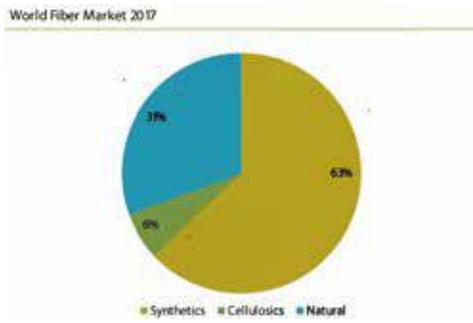
بلغت صادرات أكبر 10 موردين للمنسوجات والملابس الجاهزة 519 مليار دولار بارتفاع وقدره 2.9 في المئة متضمنة منطقة الاتحاد الأوروبي مع تجارتها الأوروبية الإضافية



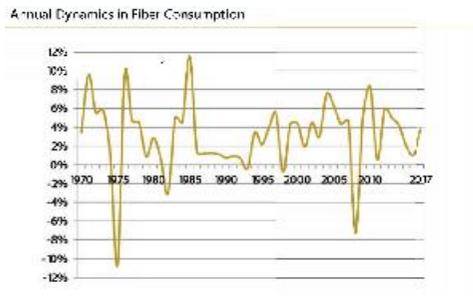
شكل (1)



شكل (2)



شكل (3)



شكل (4)

وشهدت الألياف القصبيرة الصناعية نموًا بطيئًا عن الألياف الطبيعية للعام الثاني، واستمر اتجاه الزيادة لألياف السليلوز الأسرع من البولستر للعام التاسع على التوالي، وانخفضت ألياف الأكريليك للعام السادس على التوالي، وحدث نمو أصغر للبولي أميد والبولي بروبيلين.

صادرات المنسوجات والملابس الجاهزة

بلغت صادرات أكبر 10 موردين للمنسوجات والملابس الجاهزة 519 مليار دولار بارتفاع وقدره 2.9 في المئة متضمنة منطقة الاتحاد الأوروبي مع تجارتها الأوروبية الإضافية، وارتفعت الصادرات الروسية بصورة مذهلة بنسبة 25 في المئة لرقم جديد في القرن الواحد والعشرين بارتفاع صادراتها أساسًا إلى كازاخستان وبيلاروسيا وأكرانيا.

وزاد نمو فيتنام بطفرة ذات رقمين عشرين في حين انخفض في هونج كونج، كما زادت واردات أكبر 10 دول مستوردة بنسبة 2.9 في المئة لمبلغ 382 مليار دولار، وعكست طفرة واردات البرازيل (21 في المئة) شفافتها من أسوأ ركود إقتصادي مرت به.

وتحليل التوسع التجاري لـ 28 دولة بالاتحاد الأوروبي بالداخل والخارج فنجد أن أكبر دول فعالة مصدرة خارج المنطقة في 2017 هي: إيطاليا وألمانيا وأسبانيا بنسبة 60 في المئة، حيث زادت شحناتها بنسبة 12 في المئة لمبلغ 32 مليار دولار. وكانت أكبر دول مستوردة من خارج الاتحاد هي ألمانيا وانجلترا وأسبانيا بزيادة 3 في المئة لمبلغ 32 مليار دولار، في حين أن إجمالي الواردات الإضافية للاتحاد الأوروبي زادت بنسبة 4 في المئة وبلغت 127 مليار دولار (60 في المئة من الواردات من أصول صينية ومن بنجلاديش وتركيا)، وزادت صادرات مينمار من الملابس لأوروبا بأكثر من 60 في المئة للعام الرابع على التوالي.

استهلاك الألياف:

يظهر شكل (1) التطور على المدى الطويل (1980-2017) للإستهلاك العالمي للقطن والألياف الأخرى.

يمكن التحكم جوهريا في مخزون الألياف الصناعية لمقابلة الطلب عليها وتكون التعارضات أقل لباقي الألياف، وارتفعت السوق العالمية للألياف في 2017 بكمية 103 مليون طن بنسبة 3.7 في المئة نموًا متسارعًا بعد تباطؤ للسنوات الأربع السابقة، بينما ارتفع نمو الألياف الطبيعية بنسبة 2.9 في المئة وهو النمو المعتبر منذ الأزمة المالية الأخيرة.

ويظهر شكل (2) نمو السوق خلال السنوات الخمسين الأخيرة حيث اكتسبت الألياف التركيبية شريحة سوقية، بينما انخفضت الألياف الطبيعية وانتعشت الألياف السليلوزية بعد 2001 واستردت وضعيتها، وزاد نمو الألياف التركيبية على المدى الطويل منذ عام 1980 بمتوسط نمو سنوي قدره 5 في المئة مقارنة بـ 1.7 في المئة للألياف السليلوزية، و 1.1 في المئة للألياف الطبيعية.

وأدى هذا لتحول سوقية خاصة لألياف البولستر انظر شكل (3).

ويتسبب ارتفاع الدخل في الدول كثيفة السكان والاستثمارات الجديدة للألياف وتقصير دورة الموضة في رفع الإستهلاك العالمي للألياف وستحدث تغييرات كبيرة على الطلب في المستقبل، وهو من الصعوبة بمكان لتخطيط المعالجة والتحدى الكبير لكل الشركات المشتركة في هذا العمل لتتأقلم مع هذا التقلب.

وتزيد الأوقات العصيبة في الإقتصاد العالمي عدم التأكد على التجارة للوصول إلى السوق في المستقبل وربما تكون الحمائية في طريقها من جديد لفرض أمريكا رسوم جمركية حمائية على الدول الأخرى كمثال للمراجعة التصاعدي للإقتصاد العالمي هائلة التقلب. انظر (شكل 4).



د. / محمد البدرى عبد الكرم
أستاذ الآلات بقسم الملابس الجاهزة - كلية الفنون التطبيقية - جامعة حلوان -
عميد معهد الموضة السابق

قد كان قديماً يستخدم الطمي لإزالة القاذورات و البقع ثم تطورت وسيلة التنظيف فظهر الصابون، إلى أن تم استخدام مساحيق التنظيف المختلفة فى العصر الحديث.

كانت عملية الغسيل فى الماضى شاقة و مرهقة و تستغرق وقتاً طويلاً من الشخص القائم بها حيث كان يقوم بملء وعاء الغسيل بالماء ويستمر فى حك الملابس ببعضها مع استخدام وسيلة تنظيف حتى يزيل البقع، و

آليات غسيل الملابس الجاهزة

ثم ظهرت بعد ذلك الغسالة ذات الحوضين أحدهما للغسيل و الآخر للعصر، و كل حوض مزود بمحرك خاص به ، و ظلت الشركات تطور فى إمكانيات الغسالة حتى أصبحت تعمل جميع الخطوات أوتوماتيكياً، فهى تقوم بالغسيل ثم التنظيف ثم الشطف ثم العصر، وبعضها يقوم بالتجفيف. فلم يعد للشخص القائم بالغسيل دور سوى وضع الملابس و منطف الغسيل ثم اختيار البرنامج المناسب مما أدى إلى توفير الكثير من الوقت و الجهد، و هذه هى إحدى ثمار العلم الحديث التى من الله بها على الإنسان وهناك العديد من الأساليب المستخدمة فى العناية بالملابس، فهناك التنظيف الميكانيكى – و هو التخلص من الأتربة و الشوائب العالقة بالمنسوجات – و يوجد أيضاً التنظيف الكيمايى. ويعتبر التنظيف الميكانيكى (كما هو موضح بالشكل التالى) الخطوة الأولى لعملية التنظيف الكيمايى للملابس



و قد كانت الملابس تتترك مدة طويلة منقوعة فى الماء ووسيلة التنظيف، أو أن يقوم الشخص القائم على الغسيل بغلى الماء و بداخله الغسيل ثم يتم تغيير الماء بماء جديد، وأحياناً يحتاج الغسيل لأكثر من دورة ثم يبدأ فى الشطف عدة مرات حتى لا يتبقى أثر للراغوى، ثم تبدأ مرحلة العصر ثم التجفيف بنشرها فى الشمس و الهواء، هذا و قد كانت الملابس عندما تتسخ تكون اتساخاتها إما ملتصقة لوجود مادة دهنية بها أو أنها تكون اتساخات غير ملتصقة، و تزال الاتساخات غير الملتصقة إما بالتفويض أو بالنقع فى الماء، أما الاتساخات الملتصقة بالملابس فتزال بإزالة المادة الدهنية التى بها إما بالامتصاص باستخدام بعض المركبات الكيمايية مثل الطباشير الفرنسى و بودرة الماغنيسيوم أو بالإذابة كما يحدث باستخدام النوشادر و البيززين و الإثير أو بتكوين مستحلب الصابون و المواد القلوية الأخرى و هى عملية الغسيل التى نحن بصددنا الآن و هى الأكثر شيوعاً للتنظيف و بالرغم من انتشار أنواع عديدة من الغسالات الكهربائية سواء العادية أو الأوتوماتيك إلا أن الغسيل اليدوى لا غنى عنه فى كثير من الأحوال..

ثم ظهرت بعد ذلك آلات الغسيل البدائية و كان حجمها كبير جداً و تستخدم فى المصانع، ثم صغر حجمها حتى أمكن إدخالها فى المنازل. و كانت الغسالات فى البداية تدار باليد ثم بغاز الاستصباح ثم بالكهرباء ثم بدأت الشركات المتخصصة تبحث كيف تقلل من الوقت و الجهد قدر الإمكان فظهرت الغسالة العادية المعروفة حالياً، و تقوم هذه الغسالة ببعض خطوات قليلة كان يقوم بها القائم بعملية الغسيل، حيث يتم

تأثير درجة حرارة ماء الغسيل على مظهرية الأقمشة القطنية والمخلوطة:

1. الأقمشة الغير مجهزة:

كلما زادت نسبة البولاستر كلما تحسن مستوى المظهرية بشرط عدم تجاوز درجة حرارة ماء الغسيل عن 80°م، و كلما زادت درجة حرارة ماء الغسيل كلما انخفضت درجة المظهرية نتيجة خاصية التعجن بالحرارة فى ألياف البولاستر كما يلاحظ أن مظهرية الأقمشة التى تحتوى على نسبة أعلى من البولاستر تكون أكثر تأثراً بالغسيل عن الأقمشة التى تحتوى على نسبة أقل من البولاستر. وبالرغم من أن مستوى مظهرية الأقمشة

وضع الملابس المتسخة داخل حلة الغسالة و يصب فوقها الماء و وسيلة التنظيف، و بواسطة محرك كهربائى يدير مروحة داخل الحلة تقلب الماء و معها الغسيل فيحدث احتكاك بين قطع الملابس مع بعضها البعض ثم تخرج الملابس و تشطف و تعصر، أما إذا كان الغسيل شديد الاتساخ فيضطر لغيله أو نعهه قبل وضعه فى الغسالة. ثم حدث تطور آخر حيث تم إدخال عصارة يدوية نضع بينها قطع الملابس و يلف ذراع خاص بها لتخرج الملابس معصورة، إلا أنها يمكن أن تحدث بعض التلف فى الأزرار والسوست و الكباسين للملابس.

المختلفة و إما بتأثير كيميائى بفعل مواد الغسيل، كما أوضحت الدراسات أن تآكل الألياف مصدره الأساسى ناتج من تأثير ميكانيكى لأسلوب الغسيل حيث يؤثر الغسيل على عمر الملابس (Durability) نتيجة الاحتكاك المستمر بين الأقمشة فيما بينها أو بين الأقمشة و أجزاء الغسالة.

2. التأثير على انكماش الأقمشة:

أثبتت الدراسات أنه باستخدام درجة حرارة مرتفعة و دورات غسيل متعددة لفترات زمنية متكررة يكون لها تأثير كبير على مظهر الأقمشة مما يؤدي إلى انكماشها، و تعتبر العوامل الميكانيكية التى تتعرض لها الملابس أثناء الارتداء و الاستعمال عامل مساعد فى حدوث الانكماش مما يقلل من عمرها الاستهلاكى، و باستخدام عدة أنواع من مواد الغسيل فى غسيل الملابس القطنية لوحظ اختلاف فى النسبة المئوية للانكماش.

3. التأثير على تنظيف الأقمشة:

إن نسبة تنظيف الأتربة من الملابس القطنية تراوحت بين 56.5 – 80.9 في المئة والملابس المخلوطة بين 76.8 – 88.2 في المئة ، أما نسبة تنظيف الزيوت من الملابس القطنية كانت 20.3 – 62.4 في المئة و الملابس المخلوطة بين 80.7 – 82.9 في المئة ، و ذلك بعد ثلاث دورات غسيل.

المصنوعة من القطن الخالص أقل من مستوى مظهرية الأقمشة المخلوطة من القطن و البوليستر إلا أن هذه المظهرية لا تتأثر بدرجة حرارة الغسيل، و يلاحظ أنه عند الغسيل فى درجة حرارة قريبة من 100°م تكون مظهرية الأقمشة القطنية الخالص أفضل من مظهرية الأقمشة المخلوطة من القطن و البوليستر.

2. الأقمشة المجهزة:

لوحظ أن زيادة درجة حرارة الغسيل تسبب إلى مظهرية الأقمشة بعد الغسيل إلى درجة تعتمد على نسبة البولاستر فى الخلط، و كلما زادت نسبة البوليستر انخفضت مظهرية الأقمشة بعد الغسيل.

كما أن مظهرية الأقمشة المصنوعة منقطن 100% أفضل من مظهرية الأقمشة المخلوطة فى حالة غسلها فى درجة حرارة أكبر من 40°م. وإذا انخفضت درجة حرارة الغسيل عن 40°م فإن الأقمشة المصنوعة من القطن الخالص مظهريتها تكون متقاربة مع مظهرية الأقمشة المخلوطة

تأثير أساليب الغسيل على خواص و مظهرية الأقمشة القطنية والمخلوطة:

1. التأثير على التآكل بالاحتكاك:

تؤثر مواد الغسيل على الألياف النسجية سواء القطنية أو البوليستر أو المخلوطة، و تآكل الألياف يحدث إما بتأثير ميكانيكى نتيجة أساليب الغسيل



ONE STOP RECRUITMENT SOLUTIONS

EXPAT PERSONNEL FOR TEXTILE & GARMENT INDUSTRY

Having highly qualified and skilled technical personnel can help you achieve higher efficiency, better quality and save cost - result: higher profit! Context has partnered with specialized recruitment agencies to offer Egyptian companies a one-stop-shop for sourcing mid/senior level expatriate personnel from Indian sub-continent.

- Spinning, Weaving, Knitting, Dyeing & Finishing and Garment manufacturing
- Positions: Director (Operations), Mill Manager, Functional Managers for Production Departments.
- We also provide specialized experts for short-term assignments such as technical audit, costing system and operational improvements.



20 Sadd Al Aaly St. from St.6, Maadi - Egypt



+202-275 30007/8



m.sabah@context-eg.com



Context
Co. LIMITED

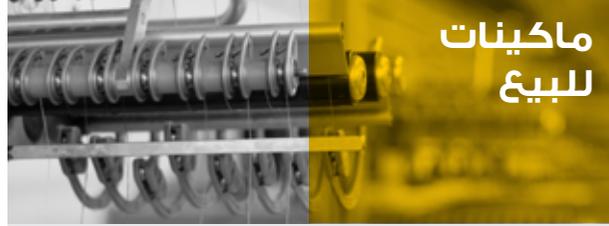
ماكينات
للبيع

- لدينا اجهزه ترطيب كامله
وارد الخارج - 3 خط بالممكن
والصاح جاهزه للتركيب
والتشغيل - المطلوب 500
ألف جنيه.

- سدابه بانينجر فول تكنولوجي
موديل 1995 لم تعمل من
قبل، كرين 680 - عرض
3.40 م - المطلوب مليون
و850 ألف جنيه.

- للمعاينة في مدينة العبور..

- برجاء التواصل على الرقم
التالي: 01004006006

ماكينات
للبيع

ماكينه بوش عرض 3.40 م سوكرمولر موديل 95 اتنين معمل 18 سلندر
كامله وارد الخارج - المطلوب مليون و250 ألف جنيه . للمعاينة في مدينة
العبور - للتواصل برجاء الاتصال على الرقم التالي: 01004006006

مصانع
للبيع

20 ألف متر في المنطقه الصناعيه الثانيه في مدينة العبور جاهز بجميع المرافق.. كهرباء وغاز والصرف
الصناعي تم الانتهاء منه وجاهز للتشغيل، كما يوجد خزانات معالجه تحت الارض، بالإضافة إلى تواجد
2 غلاية - المساحة تتمثل في قطعتين كل قطعة 10 آلاف متر، تم اصدار قرار بضمهم في مساحة واحده،
إلا أنه من الممكن نظراً للسعر المرتفع للأراضي في المكان، من الممكن ان يتم بيع 10 آلاف متر، ويتم
اصدار قرار فصل.. المطلوب في المساحة ككل وقدرها 20 ألف متر .. 100 مليون جنيه، ارض و مباني
وخزانات وكهرباء وغاز طبيعي وفي داخل السور حوالي 6000 متر أرض فضاء..
المكان في مدينة العبور.. للتواصل برجاء الاتصال على الرقم التالي: 01004006006



كمبرسورات اطلس oil free وورد الخارج، قدرات مختلفه



200 كيلووات المطلوب
700 ألف جنيه



55 كيلووات المطلوب
300 ألف جنيه



18 كيلووات المطلوب
200 ألف جنيه



90 كيلووات المطلوب
350 ألف جنيه

للمعاينة في مدينة العبور - برجاء الاتصال على الرقم التالي: 01004006006

ماكينات
للبيع



20-26 JUNE 2019

Fira de Barcelona, Gran Via
Barcelona, Spain

www.itma.com



PLAN YOUR VISIT EARLY!



Buy your ITMA Barcelona Badge (Entrance Ticket) through Khoyout Magazine, ITMA's Agent in Egypt.
BOOK THROUGH KHOYOUT AND RECEIVE A SPECIAL PRICE.

اشترى تذكرة الدخول الي معرض ايتما برشلونة عن طريق مجلة خيوط (الوكيل لمعرض ايتما بمصر).
احجز عن طريق خيوط لتحصل علي سعر خاص



+202 2753 0007 | 8
info@khoyout.com
www.khoyout.com

MOMENTIVE™

inventing possibilities

Textile Enhancers Silicon Softener Solutions



سيليكون للتجهيز النهائي للنسيج والخياط

Common Products:

MAGNASOFT® 88

MAGNASOFT® SM 1522

Silicon Emulsion SMG 55



EGYPT SOLE DISTRIBUTOR:

Delta Co. for Trading & Chemicals
47 St. 263, New Maadi, Cairo, Egypt
Tel. +002 02 25192316 - 27544553
www.deltaco.com.eg

www.momentive.com