

خيوط

Khoyout

15
KHOYOUT
ANNIVERSARY
1976-2021

إشارة غير دورية تصدر عن شركة خيوط للتصوير.

العدد الأصدار الثاني | أكتوبر، نوفمبر، ديسمبر

٢٠٢٠

٥١

WWW.KHOYOUT.COM

Sponsored by

شركة دلتا للتجارة والكيمائيات
DELTA CO. FOR TRADING & CHEMICALS



محاولات الصناعة المستمرة لتجاوز آثار كورونا

THE TEXTILE EFFORTS TO OVERCOME CORONA



وكلاء شركة نيل تكس الكورية
لجميع أنواع إبر التريكو الدائري

وكلاء شركة بايلونج
لجميع أنواع ماكينات التريكو الدائري

وكلاء شركة ثري سيركل التايوانية
لجميع أنواع إبر النسيج والمتخصصة في
جميع مستلزمات ماكينات القطيفة



THREE
The Quality-King-Mouse-Nexus
CIRCLES



وكلاء شركة تاي فونج التايوانية

٢٠٨ ش ١٢ المنطقة الثامنة - الدور الرابع - شقة ١٣ - مساكن شيراتون - القاهرة

01111455001 - 01098785551

www.niletex.net info@niletex.net



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 | المحلة 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 - المحلة 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.

أكتوبر
2020

العدد
73



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
شيماء الشناوي

إخراج فني
معتصم محمد

إدارة التوزيع
اماني سيد

تصوير
محمد جميل

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

Follow us  

اخبار عالمية
مبيعات Abercrombie & Fitch تصل إلى
698 مليون دولار في الربع الثاني من
العام الجاري

٨

موضة
في أعماق البحار (2)

١٤

الدولة
اندونيسيا: محاولات إعادة «الإنعاش»
للمنتجات النسجية

٢٠

موضوع الغلاف
محاولات الصناعة المستمرة لتجاوز آثار
كورونا

١٦

مقالات فنية
الصدوق الأسود للأقمشة غير المنسوجة

٢٨

بمنتهى الصراحة
السر في «الستر»

٣٨

الافتتاحية



علاء شديد

alaa@khoyout.com

ما الذي تعلمناه من كورونا...!

جعل كلا الطرفين مستمر في العمل وبشكل ملائم دون التوقف تمامًا عن العمل انتظرًا لعبور كورونا وآثارها..

ما يجري في السوق في الوقت الراهن، يؤكد على ضرورة ان يقوم رجل الصناعة بتغيير أسلوب العمل بمعنى أن يفكر بشكل جدي في الارتباط بالعميل أن يشعره ان استمراره في العمل هو استمرار لعمله هو بالتبعية، أن يطوف رجل الصناعة على العملاء ويتحاور معهم ويقوم بالوصول إلى أفضل الحلول الممكنة التي العملية الإنتاجية للطرفين مستمرة.

من هنا.. أتصور أن أبرز درس كورونا هو ضرورة تطوير أسلوب العمل ذاته، وأن يكون هناك تفكير في تنوع وتوزيع الإنتاج على الأسواق، بمعنى عدم التركيز على السوق التصديرية وحدها، بل لا بد وأن يكون هناك اهتمام مماثل للسوق المحلية، خاصة وأننا 100 مليون مستهلك لديهم اهتمامات وذواق مختلفة، ومستويات دخول مختلفة، وبالتالي من الخطأ أن يتم ترك هذه السوق الضخمة للمنتجات الأجنبية وحدها، إضافة إلى التعامل مع هذه المستهلك بتركيز، ومعرفة تفضيلاته في الوقت الراهن، خاصة وأنها اختلفت وبشدة جراء عصر المعلومات. ما أريد أن أقوله أن نعي جيدًا عن أسلوب العمل قبل كورونا لا بد وأن يختلف خلال فترة ما بعد كورونا، ان نتفهم أن التطوير مطلوب وبشده حتى نكون بالفعل اهل مكة الذين يعرفون ويدركون شعابها بشكل صحيح وقوي.

كورونا مثلما في حد ذاتها تجربة غريبة لم نمر بها من قبل، أن يكون التحدي هو الحفاظ على صحة الإنسان بعيدًا، فلا مكسب ولا خسارة يتم حسابها بالورقة والقلم، فالتحدي هو عدم خسارة الإنسان ذاته، ومن الطبيعي عندما تغيب الحياة الطبيعية أن يحدث تباطؤ لعجلة الإنتاج، ومع عودة الحياة تعود عجلة الإنتاج للدوران، ولكل السؤال الآن.. ما الذي تعلمناه من كورونا، كيف يتم تقييم مسيرة العمل خلال الأعوام الماضية وكيف يمكن تعديل مسارها بما يجعلها قادرة على تلافي أي ظروف مشابهة قد تحدث في المستقبل، وما هي الخطة التي يمتلكها كل رجل صناعة لتعويض ما لحق به من خسائر واستعادة طريق المكاسب مرة أخرى..

أحد الأصدقاء في الصناعة كنت اتحاور معه حول كورونا قال لي أن أجواء الصناعة غير مشجعه في الوقت الراهن، ونحتاج إلى عامين على الأقل بعد كورونا حتى نستطيع عبور آثارها السلبية، فقلت له ولكن هناك بعض العاملين في الصناعة من الجنسيات الأجنبية أكدوا ان العمل لم يتوقف والفيصل في النهاية هو كيف تعمل وكيف تقوم بتابعة أجواء السوق، وقلت ان ما يجري يؤكد خطأ المقولة المعروفة «أهل مكة أدري شعابها» بل ممكن ان تكون أدري شعاب مكة إذا كنت قادرًا على الطوف ومعرفة جنبات هذه الشعاب. (1)، فهؤلاء يذهبون لعملائهم ويقوم كل منهم بتوفير احتياجاتهم وفق تسهيلات مناسبة، مما



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

يا عم حاول تعمل زي الناس دية !!

ماشية، رديت عليه طب ازاي الناس الغربية ماشية كويس، مردش عليا، قلت: يمكن يا عم رفا الناس دية عندها حلول احنا منعرفهاش، رد عم رفا وقال: أه بيشتغلوا بأسلوب مختلف، بس بدل ما نقول هما بيعملوا كده ازاي نحاول نشغل زيهم ونكمل الطريق.. بلاش نفضل نفكر بأسلوب قديم كده، قلت: عندك حق يا عم رفا.. كلامك صحيح.

أمبارح كنت واقف مع واحد حبيبيك في الصناعة بتكلم معاه عن الدنيا والحكاية بعد كورونا، سكت كده وقال: الناس دول بيشتغلوا كده ازاي واحنا بنعافر عشان نعدي الظروف دية..!، قلت: مين ده يا عم رفا، قال: هوا انا مقلتش لك، طيب خير احسن برده، ده يا سيدي راجل شغال في الصناعة من سنين طويلة، بيقولي الظروف صعبة وبنحاول الدنيا تفضل

منتظرين أي أخبار جديدة!!

يا عم رفا الناس كلها بتحاول تعدي من كورونا وأنت بتفكر في مصانع الملابس، قال: آمال هفكر في أية، الدولة بتقوم بتطوير الصناعة والمحالج بشكل رائع بصراحة، بس محدش عارف اللي الدنيا لمصانع الملابس، قلت: تاني برده بتسأل، بكره ان شاء الله نعرف اية الجديد.. ربك كريم..

لغاية دلوقتي محدش عارف اخبار مصانع الملابس الجاهزة التابعة للقطاع العام أية، محدش قال اية الدنيا في موضوع الاستثمار الخاص بيها وتطويرها مثلا، رغم ان الشركة القابضة اعلنت عنه من خطة في الحكاية دية، بس يمكن كورونا السبب في اننا مش سامعين حاجة، قلت:

يارب يكون فيه معمل !!

وفيه 500 مصنع شغلين من وقتها على الكمامة، بس عندي سؤال كده ازاي مفيش معمل حكومي لتحليل المواصفات؟!.. قلت: أكيد هيكون فيه معمل قريب.. قال عم رفا: أكيد لازم يكون فيه معمل، احنا في مرحلة تطوير لكره، ولازم الحاجات ديه تكون موجودة، ولا أية...!!!

يا أخي برده فيه جهود ومفاوضات كثيرة سبقت الاتفاق على انتاج الكمامة القماش، قلت: يعني اية، قال عم رفا: اقصد في السعر والمواصفات وخلافه، قلت: ده طبيعي يا عم رفا، الناس عاوزه تكمل شغل برده مش كفاية كورونا واللي حصل منها، قال: صح، بس الحمد لله .. اتفق الكل

DIGITAL SPINNING INNOVATION

ARTIFICIAL INTELLIGENCE

FOR A 4.0 SPINNING MILL



Marzoli Textile Engineering.

The integrated ecosystem for Smart Spinning

Through our in-depth experience of the entire spinning process coupled with our knowledge about the IIoT, Marzoli is able to provide expertly engineered digitalized spinning solutions. Whether our customers are installing a brand new production line or upgrading a single machine from a third-party, they can rely on Marzoli to deliver all the advantages of Industry 4.0.

Artificial intelligence

- Complete digitalization
- Continuous optimization of critical parameters
- Remote control
- Multi-platform management

Core benefits

- Productivity increases
- Energy savings
- Reduced waste
- Reduced machinery downtime



سندات لشركة Adidas

بقيمة 1 مليار يورو

1 Billion Euro Bonds for
Adidas



اصدرت شركة Adidas سندات بقيمة 1 مليار يورو، منها سندات لمدة أربعة أعوام وقيمتها 500 مليون يورو تستحق في سبتمبر 2024 ، بينما استحقاق السندات لأخرى لمدة 15 عاما بقيمة 500 مليون يورو في سبتمبر 2035 ولها قسيمة بنسبة 0.625 في المائة. سيتم ادراج السندات في بورصة لوكسمبورغ و يبلغ سعر كل منها 100 الف يورو.

حصلت Adidas على تصنيفات استثمارية قوية لأول مرة من قبل كل من S&P و Moody's. تعكس هذه التصنيفات ذات التصنيف الاستثماري النطاق العالمي لشركة Adidas ووصولها الى صناعة جذابة مدعومة بالعديد من محركات النمو الهيكلية بما في ذلك زيادة الوعي الصحي وزيادة المشاركة الرياضية واتجاه الترفيه السريع. وتتعرف كلتا الوكالتين بمقاييس الائتمان القوية للشركة وملف السيولة القوي والسياسات المالية المتحفظة.

وبحسب بيان صادر عن الشركة ، فإن التصنيفات تجعل Adidas واحدة من الشركات الأعلى تصنيفا في ألمانيا وفي صناعة السلع الرياضية العالمية.



مبيعات Abercrombie & Fitch

تصل إلى 698 مليون دولار في الربع الثاني من العام الجاري

Abercrombie and Fitch Sales 698 Million USD in 2nd Quarter



التجارية Hollister للربع الثاني من السنة المالية 2020 بنسبة 15 في المائة لتصل الى 429.2 مليون دولار مقارنة ب 504.7 مليون دولار عن نفس الفترة من العام السابق. بينما تراجع مبيعات Abercrombie & Fitch بنسبة 20 في المائة لتصل الى 269.0 مليون دولار مقارنة ب 336.3 مليون دولار عن نفس الفترة من العام الماضي.

وانخفضت مبيعات فروع الشركة في الولايات المتحدة بنسبة 16 في المائة لتصل الى 458.6 مليون دولار وانخفضت مبيعات أوروبا والشرق الاوسط وافريقيا بنسبة 15 في المائة لتصل إلى 171.2 مليون دولار وانخفضت مبيعات منطقة اسيا والمحيط الهادي بنسبة 38 في المائة إلى 41.8 مليون دولار وتراجعت المبيعات الدولية بنسبة 19 في المائة لتصل الى 239.6 مليون دولار.

اعلنت شركة Abercrombie & Fitch وهي شركة عالمية متخصصة في بيع الملابس والاكسسوارات من خلال ثلاث علامات تجارية مشهورة عن انخفاض في المبيعات بنسبة تصل الى 17 في المائة مسجلة 698 مليون دولار في الربع الثاني للعام المالي 2020 مقارنة بمبيعات بلغت 841.0 مليون دولار عن نفس الفترة من العام المالي السابق . ومع ذلك فقد قفزت المبيعات الرقمية 56 في المائة لتسجل 386 مليون دولار. صرح Fran Horowitz - الرئيس التنفيذي للشركة: "اننا نستمتع وتتعلم وتتطور ولا بد ان نبقى في مواجهة هذه الفترة غير المسبوقة من الاضطرابات وعدم اليقين . لقد انهينا الربع مع ما يقرب من 1.1 مليار دولار من السيولة مما يعكس 187 مليون دولار من التدفق النقدي التشغيلي المتولد في الربع الثاني." وبلغ اجمالي الربح للربع 423.6 مليون دولار (الربع الثاني من السنة المالية 2019 يسجل 498.6 مليون دولار). سجلت الشركة دخلا تشغيليا قدره 14.1 مليون دولار مقارنة بخسائر تشغيلية بلغت 39.4 مليون دولار. بلغ صافي الدخل للربع الثاني من العام المالي 2020 مبلغ 5.7 مليون دولار. كما انخفضت مبيعات العلامة



**OVER
60 YEARS OF
SMART SOLUTIONS**

FOR EGYPTIAN SPINNING & WEAVING INDUSTRY

EXCELLENCE IS AN ART

WON BY

PROFESSIONALISM, INTEGRITY AND HONESTY

NOBELTEX GIES
Laila El Gammal & Nayla El Tawil

Like No Other, It's as Simple as That

Cairo Head Office
188 El Nile St, Agouza, , P.O.Box 2788 Ataba
Tel: (+20 2) 33041642 33035744

Alexandria Office
40 Safia Zaghloul Street - Alexandria-Egypt
Tel: (+20 3) 4876220 - 4841093

www.nobeltex-gies.com





ابتكار اسلوب جديد لنسيج الألياف الطبيعية في ألمانيا

New Weaving Innovation
for Natural Fibers in
Germany



ابتكرت شركة Thümling Textilmashinen الألمانية المتخصصة في معالجة الألياف الطبيعية، ما أطلقت عليه merino jersey والذي يمثل اسلوب جديد للربط بين الخيوط في النسيج ينتج عنها نسيجاً عملياً متيناً وخفيفاً يتسم بقوة الشبكة مصنعاً من الألياف الطبيعية. يتصف merino jersey بالقوة والمتانة وارتفاع العمر الافتراضي للنسيج، بمعنى استمرار استهلاكه لفترة طويلة مقارنة بالنسيج العادي، كما انه يناسب صناعة الملابس الداخلية والقمصان قصيرة الأكمام والقمصان ذات الأكمام الطويلة، بالإضافة إلى السترات الصوفية الخفيفة أو تطعيمات السترات الخارجية وغيرها، كما أنه لطيف للبشرة وناعم على الجلد ومريح للارتداء.



انخفاض طفيف للتجارة العالمية للمنسوجات المنزلية

Decline in World Trade of Hometextiles



انخفض إجمالي الصادرات العالمية من المنسوجات المنزلية بنسبة 2.66 في المائة في العام 2019 مقارنة بالعام 2018، وذلك وفقاً لبيانات شركة TexPro. ومن المتوقع أن يعاود حجم الصادرات الارتفاع ليصل إلى 98.350 مليون دولار في عام 2022 بنسبة 2.74 في المائة عما كان عليه في العام 2019.

وبلغت قيمة الواردات العالمية من المنسوجات المنزلية 64.876 مليون دولار في العام 2017 والتي ارتفعت بنسبة 5.64 في المائة لتصل إلى 68.534 مليون دولار في العام 2019 وذلك وفقاً لأداة تحليل السوق TexPro .

وانخفض إجمالي الواردات بنسبة 0.73 في المائة في عام 2019 مقارنة بالعام السابق ومن المتوقع أن يرتفع إلى 72.638 مليون دولار في عام 2022 مسجلاً ارتفاعاً بنسبة 5.99 في المائة عما كان عليه في العام 2019.

ويمثل المصدرين الرئيسيين للمنسوجات المنزلية في جميع أنحاء العالم في العام 2019، كل من الصين (32.561 مليون دولار) وتركيا (9.334 مليون دولار) والهند (6.873 مليون دولار) والولايات المتحدة (6.244 مليون دولار) وقد شكلت مجتمعة

57.47 في المائة من إجمالي الصادرات. تلتها باكستان (4.117 مليون دولار) وألمانيا (3.519 مليون دولار) وفيتنام (3.465 مليون دولار).

ويعتبر المستوردين الرئيسيين للمنسوجات المنزلية في جميع أنحاء العالم في العام 2019، ممثلاً في الولايات المتحدة (18.913 مليون دولار) وألمانيا (5.437 مليون دولار) واليابان (4.434 مليون دولار) والمملكة المتحدة (3.487 مليون دولار) وفرنسا (3.168 مليون دولار) وقد شكلت مجتمعة 51.71 في المائة من إجمالي الواردات، تلتها هولندا (2.455 مليون دولار) وكندا (2.161 مليون دولار) وأستراليا (1.734 مليون دولار).



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

تقدم لعملائها أحدث ماكينات الطباعة المباشرة على التيشيرت

M2 و M6





Thebes International S.A.E.
طبية الدولية للاستيراد والتصدير ش.م.م.

Powered By



محلية



اخبار

بيع 11 ألف و400 قنطار قطن خلال 12 يوماً بالفيوم وبني سويف

11 Thousand Kintars Sold
from Fayoum and Beni
Souief

كشف هشام توفيق وزير قطاع الأعمال العام عن بيع 11 ألف و400 قنطار قطن خلال 12 يوماً بالمزايدات التي تتم داخل منظومة تداول القطن الجديدة لموسم 2020-2021 التي يتم تنفيذها حالياً في الفيوم وبني سويف، وذلك بمتوسط سعر 1800 جنيه للقنطار. وتمت ترسية جميع المزادات على شركات من القطاع الخاص وهي (الإخلاص - الفيوم - المتحدة - أجور فور)، حيث بلغ متوسط سعر البيع للأقطن صنف (جيزة 95) - من خلال المزادات - نحو 1800 جنيه للقنطار. واستعرض الوزير تقريراً عن سير العمل بالمنظومة، والتي تطبق في 4 محافظات للموسم الحالي هي الفيوم وبني سويف (خلال الفترة من 2020/9/1 حتى 2020/10/15)، وفي الشرقية والبحيرة (خلال الفترة من 2020/9/15 حتى 2020/12/15). حيث أشار التقرير إلى أنه تم فتح مراكز التجميع بمحافظتي الفيوم وبني سويف وعددها 16 مركزاً موزعة على المراكز الإدارية وفقاً للمساحات المزروعة بالقطن، وذلك بدءاً من أول سبتمبر وتستمر حتى منتصف أكتوبر، حيث بلغ عدد الشركات التي قدمت خطابات ضمان للمشاركة في المزادات حتى اليوم عدد 11 شركة.

جامع تدعو مستثمري "الميركسور" بأمريكا اللاتينية لاستغلال الفرص الاستثمارية في مصر

Minister of Trade Invite Latin America to Invest in Egypt



بين مصر وتجمع الميركسور، حيث تم إعداد دراسة عن كيفية تعظيم الاستفادة من هذه الاتفاقية وتم تعميمها على كافة المجالس التصديرية وتجمعات الأعمال في مصر، كما تم تنظيم نحو 3 بعثات تجارية لزيارة كل من البرازيل والأرجنتين. وقام المستشار التجاري د. ياسر قرني مسئول ملف الميركسور بالتمثيل التجاري بتقديم عرض تقديمي عن أهمية تجمع الميركسور والذي يمثل 70 في المائة من مساحة قارة أمريكا اللاتينية، ويعتلي المرتبة الخامسة كأكبر ناتج محلي إجمالي في العالم، داعياً الشركات المصرية المصدرة إلى استغلال الفرصة والتصدير لاسواق دول تجمع الميركسور التي تستورد سنوياً بأكثر من 250 مليار دولار.

وجهدت نيفين جامع وزيرة التجارة والصناعة الدعوة لكافة الشركات وتجمعات الأعمال في دول الميركسور من خلال بعثاتهم الدبلوماسية في مصر للاستفادة من كافة الفرص الاستثمارية والمشروعات الاستثمارية العملاقة التي تبذلها الدولة جهوداً حثيئة حالياً لتطويرها وأثمرت بالفعل عن تحقيق معدلات نمو هائلة في العديد من القطاعات فضلاً عن الاستثمار في المنطقة الاقتصادية لقناة السويس.

مشيراً إلى أهمية دعم التعاون المشترك بين مصر ودول تجمع الميركسور في قطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة، مشيدة بالتجربة الفريدة لدولة البرازيل في محاربة الفقر وتنمية قطاع الصناعات الحرفية والتدريب المهني.

جاء ذلك خلال الندوة الافتراضية التي اقامها جهاز التمثيل التجاري مع ممثلي دول الميركسور لدراسة الفرص المتاحة لدعم العلاقات الاقتصادية بين الجانبين.

وخلال الندوة استعرض الوزير مفوض تجاري أحمد حسنى مدير إدارة الأمريكتين بالتمثيل التجاري مؤشرات التبادل التجاري بين الجانبين، مؤكداً على ارتفاع الصادرات المصرية لدول تجمع الميركسور إلى 490 مليون دولار خلال عام 2019، مقارنة بنحو 212 مليون دولار في عام 2017 بمعدل زيادة 130 في المائة، كما استعرض الجهود التي قام بها التمثيل التجاري منذ ان تم تكليفه برئاسة الجانب المصري في اللجنة المشتركة

Powered By



Thebes International S.A.E.
طبية الدولية للاستيراد والتصدير ش.م.م.



TONG GENG



GOTEX&GOTECH

TEXTILE MACHINERY & ACCESSORIES

Be part of the future





رامى عبد الحميد



فى أعماق البحار 2 (IN THE DEEP SEA 2)

كما أوضحنا فى العدد الماضى فكرة وفلسفة هذه المجموعة للأزياء الراقية haute couture لربيع وصيف 2020 من وحى أعماق البحار وتحديداً الأحياء المائية ..
المجموعة تكونت من (9) تصاميم (8) للمساء والسهرة و(1) زفاف.. واعرض هنا احد تصاميم المجموعه كما عرضنا تصاميم أخرى بالجزء الأول وعن تفاصيل المجموعه :



وشخصيتك لتصبحى وكأنك مثل الكائن الحى البحرى الملفت بجمال الوانه وشكله ولمعته المبهرة تحت الأضواء والسهرات وكأنك من أعماق البحار.

البشرة يعلوه طبقة من التل الابيض المطرزة بالكامل بزخارف واشكال القنديل بالترتر الهولوجرام .
واخيرا سيدتى انتقى من هذا المجموعة ما يناسب شكلك

العارضة قدمها مبللة بماء البحر فور خروجها منه .

رابعا الماكياج والشعر :

جاءت قصات الشعر بسيطة أيضا مثبتة بالجل للخلف وقصير مجمع مع بعضه وكان الشعر مبلل بماء البحر وملون بلونه الأزرق المميز وكان العارضة أصبحت كائن حى من أحياء البحر .. أما الماكياج جاء لونة أزرق لامع كليا يعطى العين باللون الأزرق الذى يغطى العين بأكملها إلى الحاجب والشفاه لتأكيد الفكرة وتحول العارضة لكائن حى بحرى خرج من البحر.

خامسا الزخرفة والتطريز :

كانت على شكل الأحياء المائية ابتداء من الفستان الأول المستلهم من البحر والتطريز فيه على شكل أمواج بالصدر وأخرى على شكل زخارف قشور السمك وأخرى على شكل نجمة البحر والإخطبوط وكل اشكال التطريز والزخارف مطرزة بالترتر اللامع وكأنه قطرات ماء البحر .

اخيرا فستان الزفاف :

وجاء مستوحى من قنديل البحر الذى يصعد لأعلى البحر والشاطئ.. ف جاء من التل بلون

أولا الخامات:

جاءت من الستان الايطالى اللامع بلعبة ألوان واضواء البحر والصدف والقواقع وقشور الأسماك ما تسمى بلعبة (الهولوجرام) باستخدام طباعه ألوان الأقمشة بالليزر .. مع وجود التل الحريير الشفاف والتل بنفس درجة لون البشرة المطرز بالترتر حسب شكل التصميم المستوحى من البحر وكان التصميم مبلل بالماء وبشكل الكائن البحرى.

ثانيا الألوان :

جاءت جميعها من ألوان البحر وألوان الأحياء المائية بتدرجتها اللونية المختلفة وهى الألوان المعتمدة لربيع وصيف 2020.

ثالثا الإكسسوارات :

كانت على شكل الحلقان التى تحمل شكل حصان البحر بطول الرقبة لتغنى عن العقد ويحل محله بشكل واضح وقوى والشنط الصغيرة المبنى التى تحمل شكل السمك وجميعهم باللون الذهبى الامع مع وجود بعض الخواتم والاقراط ذات اللؤلؤ كبير الحجم. أما الأحذية فجاءت كالعادة بسيطة الشكل عالية الكعب للقوة والأناقة معا تحمل اللون الأزرق البحرى وكان

*"Are you ready to evolve?
We have your individual solution!"*

Dr. Philip Jungbecker
Senior Manager
Technology Texturing Machines

Offe neuen, fassen die Thread!
ATAG

Boosting the performance of texturing

- You want ... to produce with up to 576 positions?
... to produce equal length packages?
... to produce yarn with special features and characteristics?
... a huge range of processible polymers?
... to benefit from a worldwide service network?

In this case, Oerlikon Barmag's texturing is a finishing step that transforms the POY supply yarn into DTY and hence into an attractive and unique product.

ATAG



For further information visit us at
www.oerlikon.com/manmade-fibers



Follow us on Facebook!
www.facebook.com/OerlikonBarmag
www.facebook.com/OerlikonNeumag

oerlikon
barmag



Sliver Management Systems



**25%
MORE LIFE**

Exceptional Value for Spinners

DUO

— Sliver Handling Reinvented —

The Most Advanced HDPE Sheet Technology for Spinning Cans

Eliminates accumulation of static charge and enhances yarn realisation



Anti Static



Anti Scratch

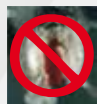


Strong & Durable



Next Gen HDPE

Castors for Textile Industry



Say No to fluff



Increase Profits



- ▶ Long life & Durability
- ▶ Dust-Free movement

Castors for Spinning Cans | Spinning Trolleys | Steaming Trolleys
Material Handling Medium Duty Trolleys | Heavy Duty Trolleys

Material Handling Systems



HDPE Multifunctional Trolleys & Crates
Ideal for all kinds of storage & transportation utility of textile industry

Customised solutions available

STAY ORGANISED



AGENT : ATAG EXPORT & IMPORT
TEL : +2 03 583 9369 | Mobile : +2 0100 855 0384
www.atag-eg.com | EMAIL : aly.nagy@atag-egy.com



Lets Promote Quality

Handling Sliver Since 1992

TRENDING INNOVATIONS

Manufactured in India by : RIMTEX INDUSTRIES (An ISO 9001:2015 Company)
1514 GIDC, PHASE IV, WADHWAN-363035, GUJARAT. INDIA.
TEL : +91 2752 243 322 / 241 088 | FAX : +91 2752 243 726 | EMAIL : export@rimtex.com

LIKE | FOLLOW | SUBSCRIBE +91 95123 66767 | www.rimtex.com

Contact Now
Scan for Best Deals



ATAG
We never lose the thread



Spinning Cans with Increased Sliver Loading innovation: **SUMO CANS BY RIMTEX**

How SUMO provides nearly 10% more Sliver loading space in Spinning Can of any height, thus enabling higher yield, leading to higher profits for spinners. Read on to find out more. RIMTEX has successfully re-designed the Sliver Cans to provide spinners with increased sliver loading capacity. This innovation is of enormous benefit, and now Spinners can utilise the existing machinery and yet increase the load-carrying capacity by almost 10%. This unique Can design is an outcome of rigorous R & D efforts carried in-house by Rintex.

https://www.youtube.com/watch?v=_Hz58nByQGg

All quality conscious spinners invest heavily in spinning machines, which effectively means that their productivity and profitability depends on optimum utilisation of these machines. Another vital facet to this investment is that it is long term and so every spinner faces a limit to its scaling up ability. At Rintex, our team of experts looked at this issue, and put their minds on the idea of 'augmentation'. The fundamental question that the R&D team looked at was 'How do we load more Sliver in existing Spinning Can, than what it carries today?' A deeper probing on this issue led the team to newer ideas and disruptive solutions. Eventually leading to the development of SUMO - a brand New concept by Rintex, that re-imagines the existing Spinning Can design which generates a clear 100 mm space inside the Can; effectively adding 8-10% more space for Sliver in the Can. The R & D team at Rintex has in-depth knowledge of - different fibres as well as the mechanism of various types of machines available in the market today - this knowledge is enhanced with decades of experience that powers the understanding of the finer aspects of Mill operation. This capability fuels the concept of Sumo and all other ongoing innovations at Rintex.

This innovation has a far-reaching impact on - Spinners ability to augment their scale, productivity of the Spinning machine and incremental profits. Apart from increasing Sliver loading capacity of



Spinning Cans, SUMO by Rintex leads to many other advantages. Some of the key benefits are :

- Improved Can stability
- Less Sliver piecing
- Reduced doffing cycle
- Higher workforce efficiency
- One Can movement reduces on every 10/12 number of Cans
- Sumo minimises the number of Cans required in a project
- Also reduces the floor space needed in a Mill for storing spare Cans

On one side, Sumo augments the Sliver loading capacity, and on the other hand, it provides multiple benefits which ease the resource requirement, thus adding double

advantage to the spinner. The Patent and Copyright acquiring application for Sumo Sliver Can technology is already done.

The SUMO Cans with increased sliver loading are implemented successfully in various spinning mills across the world. These are ideally suited for 1200 mm & 1000 mm diameter Cans. It goes without saying that like every Rintex Spinning Can, Sumo also comes with the famed Rintex advantage of optimum adaptability with the best spinning machines.

Please send us an enquiry, and our team shall be happy to explain to you how you will benefit from this transformative Sliver Can technology.



تسويق أون لاين والتواصل مع العملاء وسرعة تلبية الطلبات محاولات الصناعة المستمرة لتجاوز آثار كورونا



دعم التوجه نحو التجارة
الإلكترونية بوصفها الحل
الأمثل لاستمرارية الإنتاج
والتسويق حتى في ظل
الإغلاق والتباعد الاجتماعي

لم تشهد الأسواق العالمية أجواء سلبية تماثل ما حدث خلال جائحة كورونا؛ فلا بد من الإبقاء عن التباعد الجسدي وإيقاف الأنشطة الاقتصادية حتى عبور تهديدات «الفيروس» للبشرية ككل، ومع امتداد العمر الزمني للمواجهة اتجهت دول العالم إلى التوعية من مخاطر العدوى، والتعايش مع الفيروس، خاصة وأن استمرار التوقف الاقتصادي يعني المعاناة من أجواء قائمة أكثر صعوبة من أجواء كورونا ذاتها..

بدأت إجراءات التعايش مع كورونا بتخفيف إغلاق الأنشطة الاقتصادية واستعادة حركة التجارة العالمية، وتطبيق حزمة من الحوافز المالية والمبادرات الداعمة للاستهلاك، للتغلب على الآثار الاقتصادية للفيروس (1).

وللطم جميع الإجراءات التي قامت بتطبيقها دول العالم لضمان استمرارية النشاط الاقتصادي والتعايش مع كورونا متشابهة بل هي واحدة كأنها الروشتة الوحيدة لإقنād العالم من الركود.

أشار تقرير للبنك الدولي حول الآثار الاقتصادية لجائحة كورونا أن العالم أدرك أن تجاوز أي تحدي اقتصادي يحتاج إلى تنوع الاستثمارات وعدم تركها في منطقة معينة، خاصة وأن عولمة الاستثمارات، واعتماد العالم على عدد محدود من دول العالم لتوفير احتياجاتها من السلع أو الخدمات أو مواد الخام، منها الصين على سبيل المثال، تسبب في إصابة الاقتصاد بنوع من التباطؤ الشديد الذي تسبب في المعاناة من الركود وتراجع عجلة الإنتاج، ثم أصبحت الأوضاع أكثر صعوبة مع المعاناة من انتشار فيروس كورونا.

ومع ما يجري من دراسات مستفيضة لبيان ما حدث ويحدث بسبب كورونا، أصبح هناك ضرورة على دول العالم ومنها مصر بالعمل على تهيئة مناخها الاستثماري لجذب استثمارات جديدة تبحث عن مناطق أخرى في العالم ولا تتركز فقط على منطقة واحدة كما كان الوضع قبل كورونا، إضافة إلى دعم التوجه نحو التجارة الإلكترونية بوصفها الحل الأمثل لاستمرارية الإنتاج والتسويق حتى في ظل الإغلاق والتباعد الاجتماعي..

الوضع الاقتصادي

هناك إجراءات تجري في السوق العالم تقوم على إعادة هيكلة خريطة سلاسل الإمداد والتي كانت تتركز بشكل أساسي في الصين، وبالتالي من الممكن أن تستغل مصر موقعها الاستراتيجي وخاصة منطقة محور قناة السويس لجذب العديد من الشركات الصينية وكذا العالمية التي تبحث عن موقع جديد لتوطين استثماراتها وخطوط إنتاجها، مما يستدعي الترويج لاستخدام السوق المصرية كمحطة لإنتاج وتصدير المنتجات الصناعية بالأسواق الإقليمية والعالمية.

والصناعات النسيجية من المجالات الإنتاجية التي عانت خلال الفترة الماضية من آثار الجائحة، هناك من توقف عن الإنتاج تمامًا، وهناك من يعمل بنسبة لا تتعد 20 في المائة من الطاقة الإنتاجية، وهناك من اتجه للعمل في إنتاج الكمادات، وهناك من استمر في الإنتاج خاصة وأن أجواء توقف الأسواق لن تستمر ولا يمكن لها أن تستمر، فالملابس والمفروشات المنزلية هي سلع لا يمكن للإنسان أن يستغنى عنها قد يقلل احتياجاته منها ولكن لا يمكنه التخلي عنها تمامًا، إلا أن المشكلة الأبرز هي التي لحقت بمجتمع المصدرين الذين عانوا من توقف الطلبات مع الجائحة، وإن عادت في الوقت الراهن ولكن بشكل محدود، كان ما تمر به السوق العالمية في الوقت الراهن هي مرحلة «جس النبض»!

طاقة محدودة

رضا أبو الحسن - مدير احد مصانع النسيج- قال لـ"خيوط": بدون شك ما تعرضت له الصناعة خلال الفترة الحالية والماضية لم تشهده من قبل، فلا حركة في السوق، نتيجة الخوف من عدوى الفيروس والإجراءات الاحترازية التي قامت بها الحكومة، ولقد كانت مواسم الاعياد هي مواسم الرواج، وهو ما تحقق حتى عيد الفطر المبارك على حد ما ثم حدث تراجع جديد في السوق،

نأمل أن ينتهي خلال الفترة القادمة مع موسم عودة المدارس واستعادة القدرة على الإنتاج كما كان قبل كورونا.

ونحن من جانبنا قمنا بالعمل ولكن بطاقة إنتاجية محدودة، بما يتلائم مع المتاح من المواد الخام خاصة خلال شدة اجواء الفيروس في مصر، ولكن الآن الأوضاع أصبحت أفضل قليلًا، والعمل في استعادة التصدير لفته السابقة، فلاسف مازالت الطلبات محدودة ولم تعود إلى سابق عهدها، ولكن المميز في الأمر أن الكل يحاول ان يخرج من دائرة الركود بالاستمرار في العمل والبحث عن اساليب تسويقية جديدة تمكن الكل من الخروج من هذه الدائرة السلبية.. فعلى سبيل المثال هناك رواج ملموس للتجارة الإلكترونية في الخارج، وأصبح التحدي ليس في الطلبات وحجمها فقط ولكن في القدرة على توفير في توقيت مناسب للعميل في الخارج، الذي يقوم بتسويق ما لديه ثم يقوم بالتعاقد مع طلبية أخرى وهكذا، خوفًا من الموجة الثانية من الفيروس والمعاناة من المخزون المتراكم لديه.

التواصل مع العملاء

من جانبه قال المستثمر السوري ثامر العزيزي - صاحب مصنع للملابس الجاهزة -: هناك تباطؤ في السوق المصرية والعالمية بشكل عام، والحل يمكن في التواصل مع العملاء، تطوير اسلوب الإنتاج من اسلوب العرض إلى العملاء بواسطة المراكز التجارية المختلفة على التواصل مع شريحة من العملاء واستطلاع آرائهم في الإنتاج ذاته، وبيان احتياجاتهم الفعلية «الملحة» منه وعليه يتم الإنتاج وفقًا لهذا الاستطلاع، وقتها سوف يشعر العملاء مع المصنع بنوع من الانتماء، خاصة وأن العديد من المراكز التجارية والمنشآت الصناعية التي لها مراكز تسويقية في السوق المحلي أو العالمي لديها قاعدة معلومات تتعلق بعملاء كل منهم، حيث يتم ارسال رسائل نصية لهم تتضمن العروض الجديدة، فلماذا لا تتضمن هذا التواصل بيان رؤيتهم للمنتجات واسلوب التطوير المناسب لهم سواء من حيث التصميم أو حتى مستوى الجودة.

وأضاف: خلال الجائحة قمت بتخصيص مجموعة من الإداريين في المصنع للتواصل مع العملاء خاصة المميزين منهم، وأجراء استطلاع قصير معهم حول رؤيتهم للسوق، وأساليب التسويق المناسب لهم، والتصميمات المناسبة التي يطلع كل منهم للحصول عليها، ومن خلال ما تم التحصل عليه من معلومات تم اعداد المنتجات والترويج



تعميق الصناعة

أكد الدكتور احمد السمري - استاذ الاقتصاد بجامعة القاهرة على ضرورة التركيز على تنفيذ ومتابعة برنامج تعميق التصنيع المحلي لزيادة القيمة المضافة للمنتجات المصرية، وإعداد برنامج إصلاح هيكلية لقطاع الصناعة يركز على حل مشكلات الصناعة بدءاً من مرحلة الإنشاء وحتى الإنتاج والتصدير والاستفادة من الحوافز التي أعلنتها الحكومة لجذب استثمارات في الصناعات التكنولوجية لتصنيع منتجات ذات قيمة مضافة مرتفعة والتي يخدم بها القطاعات الصناعية الأخرى، مثل المعدات الإنتاجية على سبيل المثال اللازمة للصناعات النسيجية، بالإضافة إلى الاهتمام بالتعليم الفني واستحداث مدارس ومعاهد فنية مؤهلة لسوق العمل تتناسب مع أنواع الصناعات التي تسعى مصر لتوطينها وتحقيق ميزة تنافسية بها، وحل مشكلات منظومة النافذة الواحدة التي تم البدء في تنفيذها بمصلحة الجمارك، والتي لم تحل مشكلة تأخر مدة الإفراج الجمركي، وربطها بجميع الجهات المتعاملة مع الجمرك، وتطوير منظومة النقل البري والاستفادة من السكك الحديدية في عملية نقل البضائع.

هو القادر عن تقديم السلعة في الوقت والجودة المناسبة للمورد والمستهلك على السواء.

امتصاص الصدمة

أكد محمد عبد السلام - رئيس غرفة صناعة الملابس الجاهزة والمفروشات المنزلية باتحاد الصناعات، إلى إنتاج الكمادات والملابس الطبية الوقائية، ساهم في امتصاص قدر كبير من الصدمة التي تعرضت لها الصناعة محلياً وعالمياً إثر انهيار مبيعات الملابس وإلغاء التعاقدات التصديرية، وما تبعها من توقفات في المصانع.

مؤكدًا امتلاك المصانع المصرية طاقات إنتاجية هائلة تكفي لتغطية الطلب في السوق المحلي سريعاً، وتمتلك فرصة لتكون مركزاً لتصنيع وتصدير الكمادات القماشية خارجياً، في ظل تنامي الطلب عالمياً، لافتاً إلى أن الشركات العالمية تتسابق حالياً لتقديم تصميمات وأشكال مبتكرة لتجذب أنظار المشترين وتقدم مزيداً من الرفاهية والتميز لمنتجاتهم، وهو ما تعمل عليه المصانع والشركات المصرية حالياً.

لها إلكترونيًا عبر منصة تم انشاءها خصيصًا، ولقد كان عائد هذه المحاولة مميّزًا للغاية.. واختتم ثامر العريزي حديثه قائلاً: لابد للقائمين على العملية الإنتاجية أن يكون لديهم قدرًا من المرونة والتفكير الاستباقي في التعامل مع السوق والأجواء المتعلقة به، خاصة إذا كانت هذه الأجواء قد تم الإشارة إلى استمراريتها لوقت طويل أو غير محدد مثل أجواء كورونا.

أون لاين

وقال عاطف شكري.. مدير التصدير في احد مصانع المفروشات: لقد توقف حركة التجارة العالمية بشكل كبير مع انتشار جائحة كورونا ولم تعود إلى سابق عهدها حتى الآن، وهو أمر عانت منه المنشآت الصناعية في العالم ككل، وليس في السوق المحلية وحدها.

وحتى يتم الاستمرار في العمل قمنا بالمشاركة في كل المبادرات المحلية التي قامت بها الحكومة المصرية بهدف تسويق ما لدينا من إنتاج، إضافة إلى الاستمرار في العمل في الأساس، فما حدث جعلنا لا نفكر في تحقيق الأرباح قدر القدرة على مواصلة العمل.

وحتى الآن الأمور تسير دون توقف ولكن ليست كما كانت في الماضي، ولكن مع عودة النشاط التجاري في العالم، هناك آمال كبيرة في استعادة أجواء الإنتاج السابقة سريعاً، خاصة وان كل التوقعات تشير إلى أن هناك توقعات لاستعادة الرواج عالمياً مرة أخرى ولكن بشكل مختلف «أون لاين»، وبالتالي من يرغب في الاستمرار عليه ان يفكر في العمل بشكل مختلف، فمن الممكن القول أن كورونا اثرت بشكل كبير في تعديل الفكر الانتاجي للعالم بشكل عام، ومن ثم هناك تطورات متوقعة في السوق العالمية خلال الفترة القادمة سيكون اللاعب الرئيسي بها هو مجال الاتصالات والمعلومات، والتي من خلالها ستكون هناك متاجر عملاقة ولكن أون لاين من الممكن تسويق المنتجات من خلالها والافضل

إِنَّا لِلّٰهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ



تتقدم مجلة «خيوط» بخالص العزاء إلى عائلة وأسرّة «النساجون الشرقيون» في وفاة المغفور له بإذن الله رجل الصناعة الكبير محمد فريد خميس، وهو القامة الوطنية العظيمة الذي قضى عمره في خدمة الوطن، عاشق لكل ذرة من ترابها الطاهر. اسكنه الله فسيح جناته

KHOYOUT IS AVAILABLE IN PDF.. SUBSCRIBE NOW..

TO SUBSCRIBE:
info@khoyout.com

75LE / Year (4 issues)





اندونيسيا:

محاولات إعادة "الانتعاش" للمنتجات النسجية

تأثرت مسيرة الصناعة والاقتصاد في دولة اندونيسيا بجائحة كورونا جراء توقف حركة التجارة العالمية، مما احدث تراجعاً في مستويات صادراتها من المنتجات النسجية إلى السوق العالمية، وهو الأمر الذي جعل معظم المنتجين يتجهون بجزء كبير من منتجاتهم إلى السوق المحلية في محاولة للتغلب على آثار الجائحة.

مع بداية الجائحة.. ألغى المشترون الأجانب الطلبات التصديرية، حيث قام كبار المستوردين للمنتجات النسجية الإندونيسية وأغلبهم من اسواق الولايات المتحدة وأوروبا بإلغاء أو تأجيل الطلبات بسبب عمليات الإغلاق، كما تعرضت السوق المحلية للركود، حيث تم تطبيق عددًا من الإجراءات الإحترازية منها إغلاق المتاجر ومراكز التسوق الحديثة ومراكز بيع الملابس، بما في ذلك أشهر الأسواق الإندونيسية وهو «تاناه أبانج» في العاصمة جاكارتا. والآن..مع ما يمر به العالم من تخفيف الإجراءات الإحترازية والتي أصبحت تعرف «بالتعاش مع كورونا» فقد اصبح السوق المحلية هو الحل السريع بالنسبة للصناعة الإندونيسية، خاصة وان مدينة جاكارتا وحدها تضم قرابة 30 مليون نسمة، مما يعني أن هناك طلب على المنتجات النسجية ولكن في انتظار عودة النشاط وزيادة المعروض من المنتجات.

- وفقاً للبنك الدولي: أي انخفاض بنسبة 1 في المائة في الناتج المحلي الإجمالي للصين يؤدي إلى انخفاض الاقتصاد الإندونيسي بنسبة 0.3 في المائة.



الأمريكية حيث يفضل المنتجون المحليون القطن الأمريكي، وتقوم الحكومة الإندونيسية بالترويج له من أجل تعزيز التجارة الثنائية مع الولايات المتحدة. حيث سجلت واردات القطن من الولايات المتحدة مستوى قياسي بلغ 602 مليون دولار في العام 2018 ، وفي الوقت نفسه تمثل السوق الأمريكية المستورد الرئيسي للمنتجات النسجية بنسبة تقارب 50 في المائة.

الأجواء الراهنة

حاولت الحكومة الإندونيسية تخفيف حدة الأجواء السلبية التي تمر بها الصناعات النسجية جراء جائحة كورونا من خلال توفير تشجيع المنتجات المحلية وتنظيم عدد من المبادرات المجتمعية لتشجيع الاستهلاك، إضافة إلى تقنين وتسهيل التجارة الإلكترونية كبديل لتسويق المنتجات النسجية، إضافة إلى تسهيل إجراءات التصدير مع بدء في تطبيق ما يعرف « بالتعايش مع الفيروس» على المستوى العالمي. مثلًا في عودة حركة التجارة العالمية وخطوط الطيران التجارية.. كما اتاحت الفرصة للمنشآت الصناعية - والتي تتعدى العشرة آلاف منشأة كبيرة ومتوسطة يعمل بها قرابة المائتي ألف عامل- للاستمرار في العمل والإنتاج شريطة الالتزام بتطبيق الإجراءات الاحترازية والتباعد الجسدي بين العمالة مع توفير الكمامات ووسائل التعقيم المناسبة لكل منهم. وهو ما جعل المنشآت الصناعية قادرة على الإنتاج وإن كان بنسبة تقارب 25 في المائة من طاقتها الإنتاجية نظرًا للتباطؤ الذي أصاب الأسواق المحلية والعالمية جراء الجائحة..

ووفقًا للتوقعات السائدة بين العاملين في الصناعة الإندونيسية فمن المتوقع أن تتجاوز الصناعة بمختلف مجالاتها الإنتاجية الآثار السلبية للجائحة العالمية في فترة لن تقل عن العامين، وذلك في حاله قيام الحكومة بإجراءات حمائية للصناعة تضمن «عدالة المنافسة مع المنتجات الأجنبية» والتي تقل سعرًا وتكلفة بالمقارنة مع المنتجات المحلية.

ولهذا طالبت جمعية منتجي الألياف والخيوط الإندونيسية (APSYFI) بإقرار عددًا من الإجراءات العاجلة ممثلة في رفع قيمة الرسوم الجمركية على الواردات، لمنع تدفق المنتجات للسوق المحلية بقيمة سعرية أقل من المنتجات المحلية، وإن كان هذا الحل لا يمثل سوى «مُسكن» للأجواء السلبية التي تمر بها الصناعة، خاصة وأن الدراسات المحلية أشارت إلى أن الإندونيسيين يشترون 2 مليون طن من الملابس سنويًا، بينما تبلغ الصادرات 500 ألف طن سنويًا، مما يعني أنه لا مقارنة بين حجم التصدير والاستهلاك المحلي بشكل تام.

وأكدت جمعية مصنعي الملابس في جاكارتا في بيان لها أن هناك الكثير من الشركات المصنعة عانت من الخسائر المتواصلة جراء كورونا، للحد الذي جعلها لا تستطيع الوفاء برواتب العاملين بها، خاصة مع التوقف التام للمبيعات، ولقد كان الأمل في حدوث انتعاش ما خلال موسم عيد الفطر المبارك وعيد الأضحى المبارك، إلا أن حركة المبيعات لم تكن كافية للحد من معاناة المنتجين.

لغة الأرقام

في تقرير للبنك الدولي حول التأثيرات السلبية التي لحقت بالإقتصاد العالمي جراء جائحة كورونا، أشار إلى أن كل انخفاض بنسبة 1 في المائة في الناتج المحلي الإجمالي للصين سيؤدي إلى انخفاض الإقتصاد الإندونيسي بنسبة 0.3 في المائة، وبالتالي من المتوقع أن يتسبب فيروس كورونا في انخفاض الناتج المحلي الإجمالي للصين بنسبة 2 في المائة ، مما يجعل الإقتصاد الإندونيسي يتراجع بنسبة 0.6 في المائة. وأشار البنك الدولي إلى التأثير السلبى لبعض منتجات الصادرات الإندونيسية جراء هذه الجائحة، مما يؤثر بشكل كبير على الطلب على الصادرات.

وكشفت بيانات رسمية أن إقتصاد إندونيسيا سجل أول انكماش خلال الربع الثاني من العام الجاري، للمرة الأولى منذ عشرين عامًا، مما دفع الحكومة إلى اقرار بعض السياسات الاقتصادية التحفيزية بهدف تخفيف الآثار السلبية للجائحة.

ووفقًا للبيانات التي أصدرتها هيئة الإحصاء في إندونيسيا فإن أكبر إقتصاد في جنوب شرق آسيا انكمش بنسبة 5.32 بالمئة في الربع الثاني من العام الجاري مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، وهو أول تراجع من نوعه منذ العام 1999 .

ووفقًا للإحصاءات الرسمية الصادرة حول حركة الصادرات من الملابس الجاهزة، فقد بلغ حجم الصادرات من الملابس الجاهزة 8 مليارات و300 مليون دولار خلال العام 2019، بتراجع قدرة 302 مليون دولار عن العام 2018، حيث حققت الصادرات في هذا العام 8 مليارات و620 مليون دولار.

شركاء

الأسواق الرئيسية لمنتجات المنسوجات الإندونيسية هي الولايات المتحدة (32.87 في المائة) واليابان (10.08 في المائة) والصين (5.7 في المائة) وكوريا الجنوبية (4.7 في المائة). كما تعد إندونيسيا دولة مستوردة رئيسية للقطن خاصة من الأقطان



هي الجيل الرابع في هذا الصرح الصناعي «سلامتكس».. البداية كانت للجد بإنتاج الخيوط وصباغتها والتخصص في الدانتيل خلال العام 1936، ومع استمرار تتابع الأجيال اضيفت العديد من المجالات الصناعية الجديدة، حتى أصبح في الوقت الراهن يعمل في مجالات متعددة منها إنتاج المنسوجات التقنية، بالإضافة إلى مصنع للاتجيري. وعندما بدأ الجد في إنتاج الدانتيل كان اسم الشركة دانتيلينا وكان الإنتاج للسوق المحلية، قماش فقط دون الصباغة، حتى تم إنشاء شركة أخرى تم من خلالها إجراء تطوير شامل ونظام جديد للعمل سواء إنتاجياً أو إدارياً..

نانسي سلام مديرة التصدير في سلامتكس:

أحلم بأن نكون أحسن شركة Technical textiles في مصر والشرق الاوسط

عامين في إمارة دبي، ثم العودة والعمل في مصر مع والدي في مجال النسيج، حيث أعمل منذ قرابة الثلاثة أعوام في الشركة هنا. وحول ما الذي قامت به من تطوير بالشركة بعد العودة من الخارج، قالت نانسي سلام: عندما عدت إلى مصر كان قرار التعويم لسعر الصرف قد تم تطبيقه بالفعل، وكان السوق جاذباً بشدة للمستوردين الأجانب، وكان العمل في الشركة أكثر في مجال الدانتيل، ووجدت أن التوجه للتصدير سيكون أكثر ربحية، وأسرع في دورة التشغيل، ومن هنا قمت بالتركيز على التصدير وتشاركنا مع شركة إيطالي وأخرى من

البداية

وحول البداية قالت نانسي سلام.. كانت دراستي في مجال إدارة الأعمال Business & Management، وتحصلت على كورسات في كارل ماير الشركة المنصعة للماكينات الدانتيل، حيث يتم توفير دورات تدريبية لشركات النسيج بمصانعهم، بإرسال الفنيين Technicians للدراسة، مما جعلني اتعلم طبيعة عمل الماكينات وأنواع الخامات بشكل متكامل، كما عملت لفترة قبل الالتحاق بشركة سلامتكس في الغرفة التجارية الأيرلندية حيث درست في أحد المعاهد الأيرلندية، ومن هناك تم إرسالني للتدريب لمدة

هكذا بدأت نانسي سلام مديرة التصدير في سلامتكس وابنه رجلا الصناعة البارز هاني سلام، ووافقت : مع جدي بدأ الشركة المعروفة ب «سلامتكس» في الحرفيين بمنطقة جسر السويس، كانت البداية بماكينة واحدة لإنتاج الدانتيل، واليوم بلغ عدد الماكينات أكثر من 50 ماكينة ثم مصبغة متكاملة، ثم التصدير للخارج والعمل مع ماركات عالمية مثل Victoria's Secret و Marks & Spencer ، ولعل أن هذا التاريخ المميز لعائلتي في الصناعة يمثل بالنسبة لي مسؤولية كبيرة، ورغبة في استكمال هذه المسيرة والقيام بتطوير جديد للمستقبل.

يحتاج لدراسة كبيرة ونقوم بغسل القماش 100 مرة لمعرفة النتائج ونقوم بعمل بإجراء ابحاث ولدينا قسم المايكروبيولوجي الوحيدة في الشرق الأوسط. كما نمتلك جهاز **particle filtration** الذي يحلل كفاءة نسيج الكمامات وعدم نفاذ الفيروسات من خلاله، وهو في ذاته اختراع غير مسبوقة، وامتلاك سلامتكس له يشير إلى أننا لا نصل عن البحث عن الجديد والاستعانة به في تطوير وتقديم الأفضل لعملائنا.

البوركيني

وحول العمل في البوركيني للمحجبات، قالت نانسي سلام: من أعوام وأنا أرغب في إنتاج أقمشة للمحجبات، حيث أرى أنهم يرتدون طبقتين أو أكثر وهذا يؤثر على الرأس ويؤدي إلى سقوط الشعر خاصة في ظل الحر والرطوبة المرتفعة، ومن هنا فكرت في إنتاج حجاب رياضي، والذي يجعل المرأة لا تشعر انها ترتدي شيئاً فوق رأسها.

وكانت الفكرة من خلال التعرف على سيدة ألمانية تعمل مصممة في اديداس حضرت إلى مصر وكانت تريد تنفيذ الفكرة والتقيت بها في الشركة وتمت مناقشة كيفية التنفيذ والإمكانات والرؤية وعلى الفور تم تصميم الكوليكش ككل، وتم الاستعانة بخبرات علمية متقدمة حتى يكون الحجاب ثابت في مكانه حتى مع الحركة والجري، وأضافه كل المعالجات الخاصة بالأقمشة في سلامتكس لتحمي من أشعة الشمس، والوصول لسرعة للجفاف وخفض درجة حرارة الجسم بمقدار درجتين، وهي المميزات التي تنفرد بها منتجاتها في هذا المجال عن أي منتجات أخرى مماثلة، خاصة وأن النمو المتزايد لإعتناق الإسلام في العالم، دفعت العديد من الشركات العالمية للاهتمام بملابس المحجبات مثل اديداس ونايك مما يعكس أن كل الشركات ترى أن هذا التعداد الكبير يحتاج مزيد من الاهتمام والتركيز.

حلم للمستقبل

واختتمت نانسي سلام حديثها لـ "خيوط" أحلم بأن نكون أحسن شركة **Technical textiles** في مصر والشرق الأوسط، خاصة أننا نمتلك الخبرات والإمكانات الانتاجية التي تجعلنا أفضل من الإثراء في صناعة الدانتيل، وغيرها، ونمتلك القدرة على تقديم الأفضل دائماً، كما أحلم بالتوسع في المصنع بشكل مستمر سواء من حيث عدد الماكينات أو الإنتاج، خاصة أننا قادرين على تقديم السعر التنافسي والجودة العالية والتصميمات المبتكرة بدقة وكفاءة عالية.



نانسي سلام: في الخارج كان لدي تخوف من حياتي العملية، إلا أن قيام مسؤولي المكتب في الخارج شجعوني علي افتتاح قطاع جديد، وتحمل مسؤوليته، مما جعلني اشارك في عدد من الفعاليات مع مسؤوليه، مما منحني الثقة وتعلمت كيف اتعامل مع الناس واجراءات التصدير وكيفية فتح اسواق جديدة وإيجاد عملاء، وعندما حضرت إلى مصر قمت بتطبيق مع تعلمته بالخارج.

واعتقد ان والذي هو السبب فيما تحقق من نجاح، فهو شخصية متفتحة ومتطور للغاية، لهذا العمالة في المصنع يرون ان سلامتكس مدرسة متكاملة لا يوجد مثيل لها في الشرق الأوسط كك، كما انه يمتلك الشغف بحثاً عن الجديد، والسعى إلى اتقان العمل بشكل كامل بما يضمه من فنيات مهما كانت..

ولهذا بدأنا مسيرة العمل في مجال المنسوجات التقنية، **Technical textiles** وهو مجال لا يعمل به الكثير تقريبا 5 شركات فقط المنتجة له، وحالياً نقوم بإنتاج المنسوجات للمستشفيات **reusable** قابل لإعادة الاستخدام وليس **disposable** للاستعمال مرة واحدة وهذا



النمسا وكنت أنا المسؤولة عن هذا المشروع، ومعهم قمنا بالتصدير لماركات عالمية شهيرة في ألمانيا وأوروبا. ثم كان بدأنا في اعداد رسومات «كوليكش» كامل لمنتجاتنا وعرضه في المعارض المتخصصة بالانجليزي، وتعلمنا كيف يمكن ان نقدم انفسنا كمؤسسة انتاجية للسوق ونقدم افكارنا بشكل مثالي.

وللحقيقة والكلام للنانسي سلام .. كنا نمتلك **Know How** كتشغيل ولكننا كنا نحتاج النظام **fine tuning** ال **system** بهدف ضبط نظام الجودة **Quality system** ، حتى يفهم العملاء اننا نطبق نفس الخطوات المطبقة لديهم في أوروبا أو غيرها، وبالتالي يستطيع كل منهم الاعتماد علينا في تلبية اي طلبات خاصة بهم. ومع الوقت اصبح الاهتمام الأول للمصنع هو التصدير للخارج، والبداية كانت في السوق التركي، وكنا في ذلك الوقت نرغب في عميل استراتيجي، خاصة واننا نقدم مستوى جودة متميز ونحن اقرب لهذه السوق بالمقارنة مع الآخرين، وهو ما حدث بالفعل حيث تعاقد معنا العميل بسرعة كبيرة بسبب مميزات الجودة والقرب من السوق والقدرة على تلبية الطلبات في وقت ملائم.

وللعلم.. قبل عملي في المصنع كان هناك عدد قليل من العملاء الذين يتصلون على احتياجاتهم الإنتاجية، والان اصبح لدينا عدد مناسب من العملاء الكبار والماركات العالمية، جعلتنا نقوم بتغيير المصنع تماماً، فعلى سبيل المثال لدينا الآن 15 ماكينة تعمل لصالح عميل واحد وول مارت، و5 ماكينات لشركة **PVH** التي تصنع **Calvin Klein** و **Warners** وأكثر من ماركة أخرى و5 ماكينات تعمل لـ **Panty** في تركيا.

مرحلة الوصول إلى الثقة..!

وحول تقييمها لتجربة العمل في الخارج وفي مصر وما الدروس المستفادة من ورائها.. قالت

بناء على حالة الطوارئ الصحية العالمية المستمرة بسبب COVID-19 وقيود السفر المفروضة على بلدان مختلفة، نطلب منك التحقق من الحالة الفعلية للحدث مباشرة مع المنظمين أولاً.
Due to the ongoing Global Health Emergency due to COVID-19 & travel restrictions imposed on various countries, we request you to check the actual status of the event directly with the organizers first.

معارض



مفكرة



02.21

1 - 4 فبراير تكس ورلد باريس 2021
فرنسا - منسوجات
Texworld Paris 2021
France
Textiles
visitorservice@france.messefrankfurt.com
www.messefrankfurt.com

4 - 6 فبراير يارن فابريك اند اكسيسوريس تريفند
شو 2021
الهند
غزل واقمشة
Yarn, Fabric & Accessories
Trade Show 2021
India
Yarn & Fabric
Tel.: +91- 981087214, 9212707924
info@yfatradeshow.com
www.yfatradeshow.com

7 - 8 فبراير اندكس كيدز وير بريطانيا
فاشون اطفال
INDX Kidswear 2021
UK
Kids Fashion
Tel.: 0121 683 1415
kidswear@indxshow.co.uk
www.indxshow.co.uk



01.21

19 - 20 يناير بريمبر فيجين نيويورك 2021 -
الولايات المتحدة الامريكية - موضة
Premiere Vision New York 2021
USA
Fashion
Tel.: +33 (0)4 72 60 65 00
c.bonnet@premierevision.com
www.premierevision-newyork.com

22 - 25 يناير هوز نيكست 2021 - فرنسا -
معرض الأزياء الدولي الرائد للملابس النسائية في
أوروبا
Who's Next 2021 - France
The leading international fashion trade
show for womenswear in Europe
Tel.: +33 (0)1 40 13 74 83
info@whosnext.com
www.whosnext.com

25 - 27 يناير تكس ستايل اكسبو 2021 -
الجزائر - المعرض الدولي للمنسوجات والجلود
والملابس والمعدات.
TEXTSTYLE-EXPO 2021 - Algeria
The international exhibition for textile,
leather, apparel and equipment.
Tel.: +213 41 745 563
Mobile: +213 560 18 86 51
sales@textyle-expo.com
www.textyle-expo.com



01.21

12 - 15 يناير هايمنتكستيل 2021 - فرانكفورت،
المانيا - المعرض التجاري الدولي للمنازل
والمنسوجات
Heimtextil 2021 - Frankfurt, Germany -
International trade fair for home textiles.
Tel.: +49 69 75 75-52 66
meike.kern@messefrankfurt.com
heimtextil@messefrankfurt.com
www.heimtextil.messefrankfurt.com

16 - 18 يناير تكس ستيل 2021 - الدنمارك
- تجارة التجزئة في الاقمشة والخياط والتطريز
والاكسسوارات وغيرها.
Tex-Stil 2021 - Denmark - The Fair
applies to the retail business within
fabrics, yarns, embroidery, accessories..
Tel.: +45 4589-1277
Fax: +45 4589-1244
dorte@nord-fair.dk
www.nord-fair.dk

17 - 19 يناير اس جي اي دبي 2021 -
الامارات العربية المتحدة - الطباعة الرقمية
SGI DUBAI 2021 - UAE
Digital Printing Executive
Tel.: +971 3434 5777
Mobile: +971 50 64 527 52
mohammad@iecdubai.com
www.signmiddleeast.com

GHARBIA™

FOR CHEMICALS

SINCE 1968



الغربية
للكيمائيات
تأسست ١٩٦٨

على مدار خمسون عاماً
تقدم شركة الغربية للكيمائيات أفضل
الأصبغ - الكيمائيات - المواد المساعدة
لعملائها في صناعة النسيج في مصر



احدي شركات



Head Office: 5th Settlement, New Cairo, Egypt.
Tel: 0100-800-0326 / 0122-211-9188
www.foudagroup.com



Together, we make the world
a better place to live



With a firm commitment to environmental care and its protection, Colourtex takes "responsible care" of the people, the air around, the effluent and solid waste to manufacture and deliver to you environmentally safe products. Colourtex also provides 'TOTAL SOLUTIONS' in textile wet processing.



Head Office: 5th Settlement, New Cairo, Egypt.
Tel: 0100-800-0326 / 0122-211-9188
www.foudagroup.com



03.21

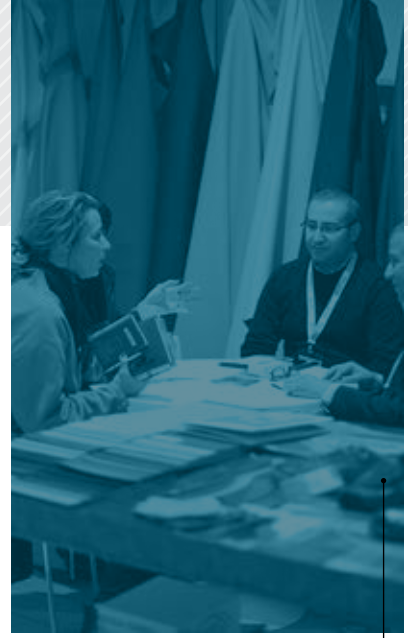
30 مارس – 1 أبريل اندو انترتكس 2021 –
اندونيسيا - الحدث الأكبر والأكثر نفوذاً في صناعة
المنسوجات والملابس في جنوب شرق آسيا
INDO INTERTEX 2021 – Indonesia - The
biggest and the most influential event in
the textile and garment industry of South
East-Asia
Tel.: 62-21-22604789
Fax: 62-21-29135647
www.indointertex.com



03.21

11 – 13 مارس انترداي اند تكستائل برينتينج
أوراسيا 2021 – تركيا – كيمياويات النسيج
وتقنيات الطباعة الرقمية
Interdye & Textile Printing Eurasia 2020
Turkey - Textile Chemicals & Digital
Printing Technologies
Tel.: +90 (0212) 324 00 00
Fax: +90 (0212) 324 37 57
sales@artkim.com.tr
www.interdyeprinting.com

21 – 23 مارس لندن بريدال فاشون ويك 2021
بريطانيا - ملابس الزفاف وملابس المناسبات
والإكسسوارات
London Bridal Fashion Week 2021
UK – The Bridal wear, occasion wear,
and accessories
Tel.: +44 (0)7718 780 880
wendy@bridal-uk.com
www.londonbridalweek.com



02.21

22 – 25 فبراير سي بي ام موسكو 2021
روسيا
اتجاهات الموضة العالمية
CPM - COLLECTION PREMIERE
MOSCOW 2021
Russia
International fashion trends
Tel.: +7 (495) 955 91 99
StenzelT@messe-duesseldorf.ru
www.cpm-moscow.com



المعارض الافتراضية "اسلوب ديجيتال" لتسويق المنتجات الصناعية والمعلومات التجارية



تعد المعارض طريقة رائعة لمتابعة الجديد في أيا من المجالات سواء أكانت خدمة أو منتجات، خاصة إذا كانت هناك جهة ما سواء تابعة للقطاع العام أو الخاص تمتلك القدرة على الجمع بين العملاء من مختلف القطاعات والمشتريين في فترة زمنية محددة، يتم من خلالها توفير كافة الخدمات اللوجستية سواء ممثلة في مساحة العرض أو الأخرى المخصصة للقاعات الجانبية للعارضين والزوار أو التي يتم تخصيصها لإتعداد الندوات والفعاليات المختلفة التي تتعلق بطبيعة الحال بمجال المعرض.. إضافة إلى مطالبة المشاركين سواء أكانوا زوار أو عارضين بالسفر من مكان لآخر وقضاء ثلاثة أو أربعة أيام بين المطارات والفنادق والتحويلات.

الآن .. يمكن المشاركة بالحضور أو عرض المنتجات أو الخدمات وانت تجلس في مكتبك أو المنزل، وذلك من خلال «المعارض الافتراضية» والتي يمكنها التقريب بين البائعين والمشتريين بأسلوب وطريقة مختلفة، ودون أي عوائق من أي نوع، فمثلا توجد صناعات أو مجالات تستلزم نقل معدات بأحجام كبيرة وقد يكون هذا صعبا في الواقع الفعلي وإن امكن نقلها فقد لا تسمح المساحة المتاحة بتركيبها ولكن الواقع الافتراضي يسمح بتقديم كل ذلك.

واسع النطاق ويكون بمواصفات جيدة تسمح له بالدخول للمعرض، وسيسهل المعرض الافتراضي المشاركة للعديد من المهتمين بالمجال لأنه لا يستلزم السفر أو الانتقال الفعلي لمكان المعرض، وبالتالي سيزيد عدد المشاركين ممن لا يمكنهم السفر سواء لظروف مادية أو غيرها، كما يمكن زيارة المعرض الافتراضي بواسطة الهاتف الذكية وليس فقط أجهزة الكمبيوتر سواء المكتبية desktop أو المحمولة اللابتوب laptop ، وبهذه الطريقة يمكن الحصول على قدر لا نهائي من التجارب والمحتوى ومقاطع الفيديو في تجربة مغمورة دون انتقال من المنزل أو المكتب. يتيح أيضا المعرض الافتراضي المشاركة المباشرة في الندوات ويمكن تلقي الأسئلة في الوقت الفعلي ويمكن للمقدم أو مساعده اختيار الأسئلة الأكثر

والتي تتيح أيضا توفير معلومات عن الأجنحة الأكثر زيارة والمجالات المطلوب التركيز عليها وغيرها من المعلومات الهامة للمنظمين وبناء عليها يتم مراعاتها في الدورات اللاحقة.

تقييم المعارض الافتراضية

عندما نقيم معرضًا افتراضيًا، فإن أولئك الذين يدخلون المؤتمرات والذين يستخدمون التطبيقات هم الأشخاص المهتمون بالخدمات والمنتجات بدلاً من جميع الفضوليين الذين يجتازون الجناح، والميزة أن هناك سيطرة كاملة على قائمة الحاضرين والتطبيق والتجربة سيستمر استخدامها بدون حدود.

المعرض الافتراضي يمكن تنفيذه والمشاركة به بواسطة أي جهاز كمبيوتر لديه اتصال بالإنترنت

آلية جديدة

معارض الواقع الافتراضي تعد آلية جديدة ستسمح لكل من العارضين والعملاء على حد سواء بتجربة المنتج بطريقة ممتعة ومبتكرة، ففي المعارض الافتراضية فإنه يمكن متابعة المعرض لعدد لا حصر له، ويفضل الواقع الافتراضي يمكن عقد المؤتمرات أو المعارض أو غيرها من الأنشطة مع عدد كبير من الزوار، مع إمكانية الاستماع والمشاركة الفعالة في الحدث. ويكون هناك إجراءات وخطوات محددة للمشاركة في المعارض والمؤتمرات الافتراضية يتم الاعلان عنها كل حسب الجهة المنظمة للحدث. ويتيح التسجيل في المعارض والمؤتمرات الافتراضية توفير قاعدة بيانات كبيرة للمشاركين في المعرض والزائرين، ويتم تحديث هذه البيانات باستمرار،



جديدة مع المواد والمنتجات والمواقف المقدمة تجعل هذه الأحداث لا تُنسى. ويضاف إلى ذلك القدرة على الحصول على تجربة المنتج أو المعرفة أو المواد التدريبية من خلال نظارات الواقع الافتراضي أو الكمبيوتر مما يحسن من التركيز والإلتزام بالمعرفة المنقولة والوعي بالعلامة التجارية.

باختصار.. الواقع الافتراضي أو المعزز المطبق على الأحداث ليس جديدًا فحسب ، بل له استخدام غير محدود تقريبًا. ويعد استثمارًا حيث أنهم يتلقون مزايا تجارية ويمكنهم استخدامه لاحقًا في أنشطة المبيعات الخاصة بهم.

بدأت الكثير من الشركات والمنظمات الاتجاه الى الواقع الافتراضي لتنظيم المعارض أو الندوات وعلى سبيل المثال لا الحصر:

• IKEA

المعرض الافتراضي www.ikea.com

• WTin

المعرض التجاري الافتراضي لابتكار المنسوجات والملابس في الفترة من 15 الى 30 اكتوبر 2020
www.wtin.com

• Textile Society of America

Virtual Exhibitions and Events
May 2020
www.textilesocietyofamerica.org

• VIRTUAL TEXTILE EXHIBITION

www.textileexcellence.com
في الفترة من 21 - 26 سبتمبر 2020
ويضم المجالات : آلات وتكنولوجيا النسيج - ألياف وخيوط - الأقمشة والملابس - المنسوجات المنزلية - المنسوجات الطبية ومعدات الوقاية الشخصية - الأصباغ والكيماويات - التشطيبات المضادة للميكروبات

المعرض الافتراضي يمكن تنفيذه والمشاركة به بواسطة أي جهاز كمبيوتر لديه اتصال بالإنترنت واسع النطاق ويكون بمواصفات جيدة تسمح له بالدخول للمعرض



خارج الجدول الزمني الخاص مقارنة بيومين أو ثلاثة أيام مطلوبة للوجود المادي.

القدرة على التفاعل

ومن المتوقع إن تكون القدرة على التفاعل بطريقة

إثارة للاهتمام والإجابة عليها في الوقت الحقيقي. وفي حالة وجود أكثر من ندوة في نفس الوقت يمكن اختيار الأكثر أهمية لعرضها مباشرة وتسجيل باقي الندوات وتقديمها للجمهور في وقت لاحق، وإضافة مواد مثيرة للاهتمام لبعض الحاضرين.

موائد مستديرة

ومن أجل عملية التواصل بين الضيوف والعارضين، من الممكن تصميم موائد مستديرة ولوحات عرض وأدوات تفاعل للضيوف، فيما يتعلق بعرض المنتجات، من الممكن تصميم منصبات افتراضية يمكن زيارتها كمتفرج؛ أو تقديم المادة حتى يتمكن المشاركون من تجربة استخدامها كما لو كانت في أيديهم.

في المعارض العادية من الشائع جمع المهنيين المهتمين بالصناعة أو مشاركة وإطلاق أحدث منتجات التكنولوجيا، يمكن تحقيق نفس النتيجة من خلال الواقع الافتراضي باستثمار أقل بكثير، حيث يمكن للمشاركين من أي مكان في العالم الوصول إلى المعرفة لتوفير الوقت والمال وحفظ المعلومات الكاملة عن الزوار في وقت واحد.

ترجمة فورية

يمكن أيضا في المعارض الافتراضية توفير الترجمة الفورية لعدة لغات وليس للانجليزية فقط وهي الأكثر شيوعًا مما يتيح مشاركة جنسيات مختلفة حيث يمكن الوصول إلى مناطق جغرافية بعيدة، أو توصيل المعرفة المسجلة بالفعل أو بث مباشر عبر ، Facebook ، Instagram ، Zoom ، إلخ. وبهذه الطريقة يمكننا الوصول إلى عدد أكبر من الناس، على أي مسافة وبدون تمييز مهني.

ميزة أخرى هي أن مقدمي العروض لديهم أيضًا جدول زمني ضيق وليس من السهل حجز وقتهم حتى لو تم القيام بذلك مسبقًا، ولكن مع البث الافتراضي، قد يستغرق الأمر بضع ساعات



د. محمد الميداني
أستاذ مساعد في قسم هندسة المواد بالجامعة الألمانية بالقاهرة
الشريك التنفيذي لمكتب الإستشارات إنتكسيف
info@intexive.com | www.intexive.com

فنية



مقالات



مع تفشي فيروس كورونا والانتفجار في الطلب على الأقمشة غير المنسوجة لاستخدامها في التطبيقات الطبية والوقائية ، أصبح من المهم للغاية أن يكون لدينا فهم واضح لما هي بالفعل الأقمشة غير المنسوجة؟ وفقاً لـ **INDA** ، رابطة صناعة الأقمشة غير المنسوجة في أمريكا الشمالية ، يمكن تعريف الأقمشة غير المنسوجة بأنها «قماش أو شاشة مرتبطة ببعضها البعض بواسطة ألياف أو خيوط متشابكة ، ويتم ذلك من خلال عمليات ميكانيكية أو حرارية أو كيميائية. و تصنع مباشرة من ألياف منفصلة أو من فيلم من البلاستيك أو البلاستيك المصهور.

الصندوق الأسود للأقمشة غير المنسوجة

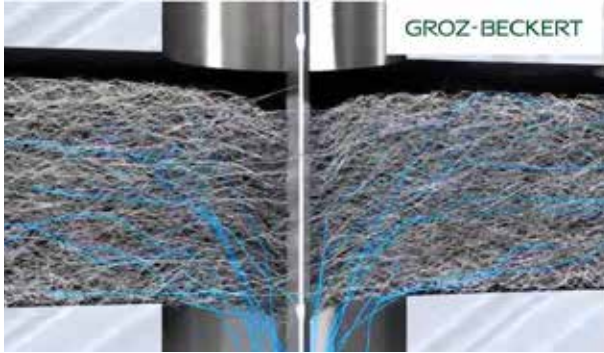


على عكس الأقمشة التقليدية المستخدمة في المفروشات والملابس ، فإن الأقمشة غير المنسوجة عبارة عن أقمشة مصممة هندسياً ، وهي مصممة لأداء وظيفة محددة ، غالباً ما تكون تقنية. علاوة على ذلك ، يتم تصنيع الأقمشة غير المنسوجة من خلال عملية من خطوة واحدة من الألياف إلى القماش مباشرة ، مما يؤدي إلى الإستغناء عن خطوة الغزل (من الألياف إلى الخيوط) ، وبالتالي تقليل تكلفة الإنتاج إلى حد يجعل تلك الأقمشة ذات تكلفة فعالة لإنتاج منتجات ذات الاستخدام الواحد.

مجموعة واسعة من التطبيقات

في الوقت الحاضر ، يتم استخدام الأقمشة غير المنسوجة في مجموعة واسعة من التطبيقات ، وأكثر المنتجات شيوعاً المصنوعة من الأقمشة غير المنسوجة وفقاً لـ **INDA** هي ؛

- والأقنعة والستائر الطبية ذات الاستخدام الواحد
- مناديل مبللة وجافة (وايبس)
- حشو وبطانة الملابس
- أقمشة ظهر السجاد وحشو التنجيد
- أغطية الجدران و العوازل
- الأغطية الزراعية
- اقمشه المستخدمه في صناعه ارضيات السيارات
- مرشحات (فلتر)
- حفاظات الأطفال ذات الاستخدام الواحد
- الفوط الصحية والسدادات القطنية
- الأغطية المعقمة وغطاء الرأس و العباات



عملية تعشيق الشاشة باستخدام الطريقة الميكانيكية بواسطة إبر التغريز
(المصدر: جروز بيكرت)



نظرة عامة عن تكنولوجيا تصنيع الأقمشة غير المنسوجة المختلفة
(المصدر: معهد الأقمشة غير المنسوجة)

بشكل عام بما يتماشى مع تكوين الشاشة نفسها.

التعشيق الميكانيكي

يمكن إجراء التعشيق الميكانيكي عن طريق التغريز أو التشابك المائي. يعتبر التغريز باستخدام الإبر من أقدم طرق التعشيق. تتضمن العملية تشابكاً ميكانيكياً للألياف السائبة في الشاشة عن طريق تغريزها بشكل متكرر باستخدام مجموعة من الإبر الشائكة. وبالنسبة لطريقة التشابك المائي (spunlacing) يتم بطريقة مماثلة، ولكن مع استبدال الإبر الشائكة بنفثات مائية عالية السرعة قادرة على تشبيك الألياف في الشاشة وإعادة ترتيبها.

الترابط الحراري (الانصهار)

في الترابط الحراري، يتم تحقيق الترابط عن طريق صهر الألياف في الشاشة عند نقاط التقاطع المخصصة للترابط (تثبيت). يتم تحقيق الصهر من خلال الحرارة والضغط من درافيل ساخنة أو باستخدام فرن. تعتبر درجة الترابط عاملاً رئيسياً في تحديد العديد من خصائص القماش بما في ذلك القوة والملمس.

الترابط الكيميائي

في الترابط الكيميائي، يضاف البوليمر السائل اللاصق إلى الألياف ثم تعالج حرارياً لتحقيق الترابط. عادةً ما يتم رش المادة اللاصقة الكيميائية على الشاشة أو تشبعها في الشاشة. في الترابط بالرش، تبقى المادة اللاصقة عادةً على السطح مما يؤدي إلى قماش ضعيف ولكن هش ومرتفع، بينما في الترابط بالتشبع يتم ربط جميع الألياف معاً في مصفوفة مستمرة مما يؤدي إلى زيادة قوة وصلابة القماش.

باستخدام تيار الهواء ثم يتم تعشيقها ميكانيكياً أو حرارياً أو كيميائياً.

تشكيل رطب Wetlaid

يشبه القماش غير المنسوج الرطب صناعة الورق، حيث يتم تشتيت الألياف القصيرة في الماء ثم تكثيفها على سيرمكثف لتشكيل الشاشة. وفقاً لـ EDANA، فإن الصفة المميزة للأقمشة غير المنسوجة ذات التشكيل الرطب مقارنةً بالورق هي أن ما لا يقل عن 50% من محتواها من الألياف يتكون من ألياف ذات نسبة عرض إلى ارتفاع أعلى من 300.

تشكيل بالبتق Spunlaid

يشار أحياناً إلى الأقمشة غير المنسوجة Spunlaid باسم «spunmelt»، وهذا يشمل أقمشة Spunbond و meltblown، و flash-spun، بالإضافة إلى المركبات متعددة الطبقات من هذه المواد. في أبسط شكل من أشكال نظام spunbonding، يتم بثق البوليمر الحراري المنصهر إلى شاشة من الياف مستمرة تم فرشها بتوجه عشوائي على ناقل متحرك، والتي تعتبر عملية مباشرة من البوليمر إلى القماش.

تعشيق الشاشة

تتغير الشاشة غير المنسوجة التي تخرج من مرحلة تشكيل الشاشة إلى المتانة، ويجب تعشيقها من أجل تحقيق مستوى مقبول من تكامل الشاشة. يمكن أن تكون طريقة تعشيق الشاشة ميكانيكية أو كيميائية أو حرارية. تحدد درجة التعشيق خصائص القماش الميكانيكية والمسامية والمرونة والنعومة والكثافة. يتم إجراء التعشيق

- منتجات التسقيف (العوازل المائية)
- الأقمشة الهندسية المدنية / التغطية الأرضية

أنواع مختلفة و طرق تصنيع متعددة

ولكن كل تطبيق له متطلبات و معايير أداء مختلفة، هذا يعني أن الأقمشة غير المنسوجة ليست نوع واحد بل أنواع متعددة، تختلف أنواع الأقمشة غير المنسوجة بشكل كبير بناءً على عملية التصنيع الخاصة بها. ومن ثم، يمكن تصنيفها عن طريق كل من عمليات تشكيل الشاشة و تعشيقها.

تشكيل الشاشة

في جميع طرق تشكيل شاشة الأقمشة غير المنسوجة، يتم فرش الألياف على سطح لتشكيل شبكة أو تكثيفها في شبكة وتثبيتها على سطح ناقل. الغرض الرئيسي من تكوين الشاشة هو تحويل الألياف الأساسية إلى شبكة رقيقة ثنائية الأبعاد أو شبكة سميكة وثلاثية الأبعاد، والتي تعتبر مقدمة للقماش النهائي. هناك ثلاث طرق رئيسية لتشكيل الشاشة؛ تشكيل جاف Drylaid، تشكيل رطب Wetlaid، وتشكيل بالبتق Spunlaid. تنشأ طرق تشكيل الشاشة المختلفة هذه من صناعات مختلفة، على سبيل المثال، التشكيل الرطب من صناعة الورق، والجاف من صناعة الغزل، والبتق من بثق البوليمر.

تشكيل جاف Drylaid

تشبه التشكيل الجاف إلى حد كبير عملية التليد القديمة، حيث يتم استخدام ماكينة كرد لتشكيل شاشة هشة منخفضة الكثافة، والتي يتم تليدها لاحقاً باستخدام الرطوبة والكبس والحرارة. في تشكيل الشاشة الجافة، يتم كرد الألياف ونقلها



ترجمة وإعداد مهندس استشاري/علي بدر
عن مقالة أندرياس إجلهاردت (IJF) يوليو 2020
الإمداد العالمي لأنواع الألياف...

فنية

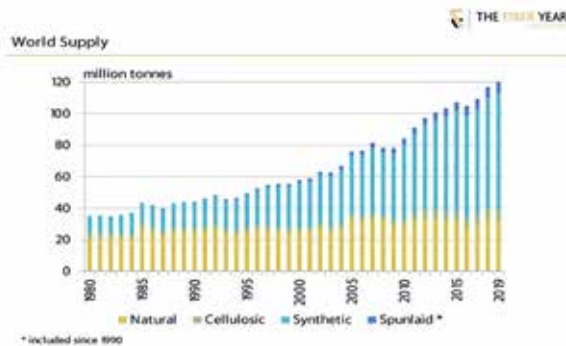


مقالات

عام الألياف 2020 التباطؤ على طول السلسلة النسجية (الجزء الأول)

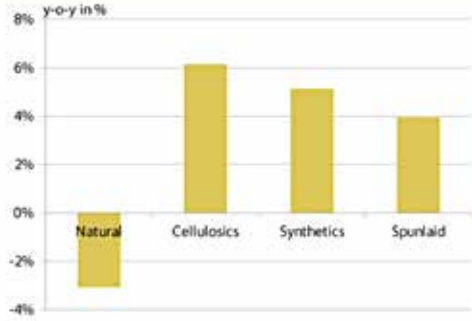
كشفت الأرقام السنوية للعام العشرين لعالم الألياف تباطؤاً على طول سلسلة المنسوجات من الإمداد العالمي إلى أحجام المعالجة وأخيراً الاستهلاك في مرحلة البيع بالتجزئة. وتوضح الرؤية المحسنة لديناميكيات مختلفة من العرض العالمي الذي ينمو بنسبة 3 في المائة تقريباً إلى الاستخدام النهائي الذي ينمو بنسبة 2 في المائة. وانخفض إنتاج الألياف الطبيعية بنسبة 3 في المائة وهو الانخفاض السنوي العاشر، وكان السبب الرئيسي وراء ذلك هو انخفاض إنتاج القطن في موسم 2018 / 19 بعد مكاسب من رقمين في الموسم السابق، في حين استمرت الألياف السليلوزية الصناعية في التفوق على السوق التي نمت بأكثر من 6 في المائة، وارتفعت المواد الصناعية في الغالب من البوليستر بنسبة 5 في المائة.

بالإضافة إلى ذلك تم توسيع العرض من خلال الأقمشة غير المنسوجة التي تلبي ما يقرب من كيلوجرام واحد من نصيب الفرد من المنسوجات حتى الآن إلا أنها تباطأت إلى أدنى معدل نمو في هذا القرن بنسبة 4 في المائة تقريباً وهو أقل من نصف متوسط معدل النمو السنوي فيه. وسجل النمو الاقتصادي العالمي أبطأ وتيرة له منذ الأزمة المالية (2008) بعد تزايد الشكوك والعوائق التجارية والتباطؤ في الاقتصادات الكبرى والتوترات الجيوسياسية التي أثرت على معنويات الأعمال وأدت إلى تباطؤ استثمارات الآلات واستهلاك الأسر المعيشية. وأثرت ظروف الأعمال المعاكسة على الصناعة النسيجية العالمية، وعانت سلسلة قيمة المنسوجات بأكملها من تباطؤ كبير في العام الماضي قبل بدء انكماش كبير بعد تفشي فيروس كورونا. بينما كان العرض من الألياف الطبيعية ينمو وتباطأ إنتاج الألياف الصناعية و spunlaid إلى نمو أقل من 3 في المائة، بينما كان النمو العام السابق بنسبة 7 في المائة تقريباً. وبلغ الحجم الإجمالي لجميع الألياف 120 مليون طن، وهو ما يُترجم إلى متوسط استهلاك 16 كجم للفرد تقريباً. وانخفضت زراعة الألياف الطبيعية بنسبة 3 في المائة إلى 32 مليون طن مع إنتاج القطن بعد انخفاض النمو لمدة عامين بشكل أسرع إلى 26 مليون طن، وانخفض الصوف بنسبة 1 في المائة تقريباً، ومن المتوقع أن تنمو ألياف اللحاء بنسبة 1 في المائة، بينما كانت الألياف الطبيعية الأخرى مستقرة نسبياً. وواصلت الألياف السليلوزية الصناعية نموها الديناميكي حيث زادت بأكثر من 6 في المائة إلى 7 ملايين طن. وتسارعت ألياف الفسكوز الأساسية بما في ذلك الوسائط واليوسيل بنسبة 8 في المائة، في حين شهدت الخيوط انخفاضاً ونموً متواضعاً. وحققت المواد التركيبية نمواً بنسبة 5 في المائة بفضل التوسع القوي في



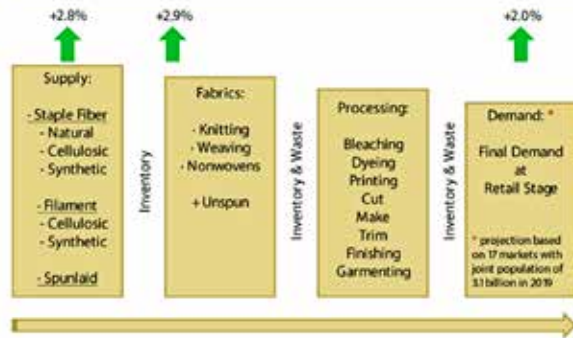
(شكل 1) الإمداد العالمي لأنواع الألياف

Dynamics in Supply 2019



(شكل 2) ديناميكيات توريدات الألياف 2019

Textile Value Chain 2019 at a Glance



(شكل 3) نظرة عامة على سلسلة قيمة المنسوجات 2019

خيوط البوليستر والألياف الأساسية، في حين ارتفع النايلون قليلاً وأضعف كلا من الألياف الأكريليك والبولي بروبيلين حيث بلغ حجم التركيبيية الاجمالي الإجمالي 74 مليون طن. وتباطأت منسوجات Spunlaid المدرجة حديثاً في العرض العالمي إلى أدنى معدل نمو في القرن بنحو 4 في المائة إلى ما يقرب من 7 ملايين طن .

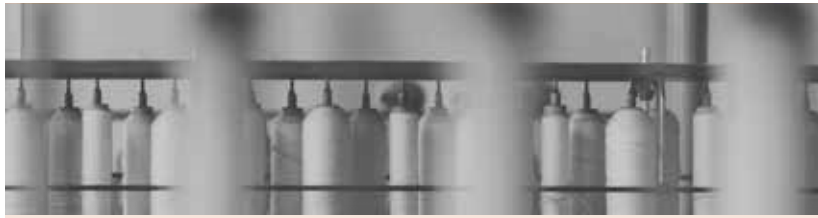
وكشفت ديناميكيات العام الماضي في قطاعات السوق الأربعة نتائج مختلفة تماماً، وتميز الأداء في عام 2019 بإنتاج الألياف الطبيعية التي تراجعت بنسبة 3 في المائة وهو الانخفاض السنوي العاشر في القرن، ويرجع السبب في الغالب إلى انخفاض إنتاج القطن في موسم 19/2018 بعد مكاسب مزدوجة الرقم في الموسم السابق. وواصلت أعمال الألياف السليلوزية الصناعية بالكامل تفوقها على السوق بعد نموها بأكثر من 6 في المائة .

ديناميكيات توريدات الألياف 2019

يوضح تقديم الأشكال الثلاثة لسلسلة النسيجيات ديناميكيات مختلفة. حيث تباطأ الإمداد العالمي من نمو بنسبة 7 في المائة تقريباً في 2018 إلى 2.8 في المائة مع زيادة الألياف الصناعية في زيادة حصتها إلى 68 في المائة في 2019. ويصف (شكل 2) التغييرات السنوية في الحجم الذي يدخل في معالجة النسيجيات لأغراض الحياكة والنسيج والأقمشة المنسوجة والألياف والاستخدامات النهائية غير المغزولة، ويأخذ في الاعتبار تغييرات المخزون من المصادر الرسمية. وتنقسم بيانات القطن العالمية إلى الإنتاج والاستخدام، في حين أن البيانات العالمية لأعمال الألياف الصناعية على نطاق واسع غير متوافرة ليساعد على زيادة الشفافية على طول سلسلة القيمة .

نظرة عامة على سلسلة قيمة المنسوجات

يشير (شكل 3) إلى الاستخدام النهائي في مرحلة البيع بالتجزئة أن الرؤية العالمية مستحيلة لأن أرقام التجارة للعام بأكمله في ذلك الوقت مفقودة. وتشمل العينة المكونة من 17 دولة ويبلغ عدد سكانها مجتمعة 3.1 مليار العام الماضي الدول ذات الدخل المنخفض والمتوسط والعالي. وإلى اللقاء في الجزء الثاني لبيانات تجارة المنسوجات والملابس في 60 دولة وتوفر بيانات مختارة لأحدث أداء في أوائل عام 2020 في I.F.J.



مبوبات

خيوط

وظائف خالية

● مطلوب لمصانع غزل ونسيج وصباغة بالعاشر من رمضان الآتي:

مصنع النسيج والصباغة

1. مدير صيانة
2. مهندس انتاج (خبره لا تقل عن 3 سنوات في مجال النسيج)
3. مهندس كهرباء (خبره لا تقل عن 3 سنوات)
4. مهندس كيميائي (خبره في صباغة الجينز والجبردين)

يرجي ارسال السيره الذاتية علي hr@kdbdenim.com

مصنع الغزل

1. مدير مبيعات
2. مدير مالي
3. مهندس انتاج (خبره لا تقل عن 3 سنوات)

يرجي ارسال السيره الذاتية علي hr@koudsitex.com

● مطلوب مهندسين حديثي التخرج من قسم نسيج او باترون:

للعمل في مصنع الجيزاوي بمدينة العبور للاستفسار برسالة علي الواتس اب: 01226462178

● مطلوب لشركه ملابس بالعبور

1. مهندس طباعه نسيج، بكالوريوس فنون تطبيقيه خبره او حديث التخرج
2. مدير إدارة هندسية لديه خبره كافيه بمصانع الملابس الجاهزة لا تقل عن 10 سنوات..

ارسال السيره الذاتية علي الواتس اب +201155594148

● مطلوب لمصنع غزل و نسيج بالعاشر من رمضان

1. مهندس كهرباء في مجال الغزل والنسيج (خبرة من سنة الي سنتين)
2. مهندس انتاج
3. فني صيانة تحضيرات

للاهتمام ارسال السيره الذاتية علي الواتس اب 01202862003



15.16

مليون جنيه

صافي ربح منذ بداية يوليو 2019 حتى نهاية يونيو 2020. مقابل 33.73 مليون جنيه أرباحاً خلال العام المالي السابق له.



دايس للملابس تتحول للخسائر في 6 أشهر

أظهرت القوائم المالية المجمعة لشركة دايس للملابس الجاهزة تحولها للخسائر خلال النصف الأول من 2020. وأوضحت الشركة أنها حققت خسائر بلغت 92.76 مليون جنيه خلال الستة أشهر الأولى من 2020، مقابل أرباح بلغت 73.014 مليون جنيه في الفترة المقارنة من 2019. وتراجعت مبيعات الشركة خلال الفترة إلى 445.11 مليون جنيه، مقابل مبيعات بلغت 731.29 مليون جنيه في النصف المقارن من العام الماضي. وعلى مستوى الأعمال المستقلة، حققت الشركة خسائر بلغت 101.5 مليون جنيه خلال الستة أشهر الأولى من 2020، مقابل أرباح بلغت 56.98 مليون جنيه في الفترة المقارنة من 2019.

92.76

مليون جنيه

خسائر خلال الستة أشهر الأولى من 2020. مقابل أرباح بلغت 73.014 مليون جنيه في الفترة المقارنة من 2019.

أرباح العربية لحليج الأقطان تتراجع 55 في المائة خلال 2019 - 2020

كشفت القوائم المالية المستقلة لشركة العربية لحليج الأقطان، عن العام المالي الماضي (2019 - 2020)، تراجع أرباح الشركة بنسبة 55 في المائة على أساس سنوي. وأوضحت الشركة في بيان لها أنها سجلت صافي ربح بلغ 15.16 مليون جنيه منذ بداية يوليو 2019 حتى نهاية يونيو 2020، مقابل 33.73 مليون جنيه أرباحاً خلال العام المالي السابق له. وتراجعت مبيعات العربية لحليج خلال العام المالي الماضي لتصل إلى 38.08 مليون جنيه بنهاية يونيو، مقابل 61.6 مليون جنيه خلال العام المالي السابق له. وأرجعت الشركة انخفاض الأرباح المستقلة إلى انخفاض المبيعات ومجمل الربح وإيرادات الاستثمارات، وارتفاع المصروفات العمومية. وحققت الشركة خلال أول 9 أشهر من العام المالي الماضي، صافي خسارة بلغ 65 مليون جنيه منذ بداية يوليو حتى نهاية مارس الماضي، مقابل صافي ربح بلغ 18.68 مليون جنيه خلال نفس الفترة من العام المالي الماضي.

أرباح النيل لحليج الأقطان تتضاعف 6 مرات في 2019 - 2020

كشفت القوائم المالية لشركة النيل لحليج الأقطان عن ارتفاع الأرباح خلال العام المالي 2019 - 2020، بنسبة 594.5 في المائة على أساس سنوي. وأوضحت الشركة أنها حققت أرباحاً بلغت 54.48 مليون جنيه خلال العام المالي الماضي، مقابل أرباح بلغت 7.8 مليون جنيه في العام المالي السابق له. وبلغت إيرادات الشركة خلال العام المالي الماضي 7.4 مليون جنيه، مقابل إيرادات بلغت 13.48 مليون جنيه في العام المالي السابق له. جدير بالذكر أن الشركة سجلت صافي ربح بلغ 38.28 مليون جنيه منذ بدايو يوليو وحتى نهاية مارس الماضي، مقابل 3.7 مليون جنيه أرباحاً خلال نفس الفترة من العام المالي الماضي.

7.4

مليون جنيه

إيرادات الشركة خلال العام المالي الماضي. مقابل إيرادات بلغت 13.48 مليون جنيه في العام المالي السابق له.



CARRINGTON LAUNCHES ISO CERTIFIED ANTIVIRAL FINISH FOR WORKWEAR FABRICS

UK based Carrington Textiles has successfully obtained the ISO 18184:2019 'Determination of antiviral activity of textile product' certification for its new Antiviral and Antibacterial Finish for fabrics, a strategic shift in the company's R&D efforts to respond to the market's needs in a new COVID-19 world, where employees in all sectors including healthcare, construction, hospitality, armed forces and heavy industry need to be better protected than ever.

The textiles manufacturer ran trials on its main scrub suit poly-cotton fabric, Alba 2, using the Sanitized branded treatment that harnesses the natural antiviral and antibacterial properties of silver.

After weeks of testing at an independent laboratory in the UK by using an enveloped virus, the results show an effectiveness rating of over 99% of the antiviral properties of the fabric which deactivates viruses in two hours. Even after 50 washes at 60 degrees 98% of viruses have shown to be deactivated, meaning the protective properties of the



textile will last the lifetime of the garment, Carrington said in a statement this morning.

This newly tested finish delivers an antiviral fabric that is not only safe for use on face coverings, medical wear,

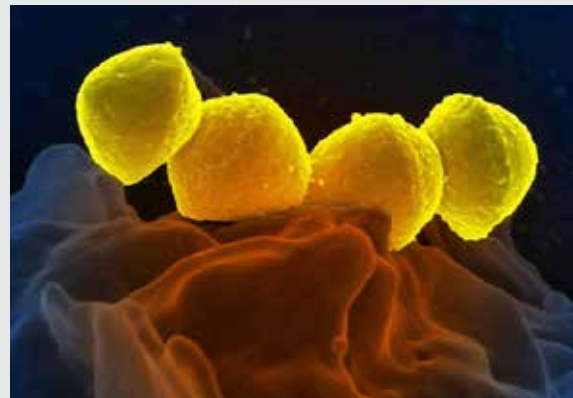
and a wide range of workwear, but also environmentally friendly garments that -due to its best-in-class launderability and long-lasting properties- will help reduce the amount of disposable PPE that ends up in landfill, the company adds.

EMPA SCIENTISTS DEVELOP WOUND DRESSING THAT KILLS BACTERIA

In order to combat bacterial wound infections, Empa researchers have developed cellulose membranes equipped with antimicrobial peptides. Initial results show that the skin-friendly membranes made of plant-based materials kill bacteria very efficiently.

The team led by Empa researcher Katharina Maniura from the Biointerfaces lab in St. Gallen produced fine membranes from cellulose using electrospinning technology. The cellulose fibres with a diameter of less than one micrometre were spun into a delicate multi-layered, three-dimensional fabric. The membranes became particularly flexible and at the same time stable after the researchers had added the polymer polyurethane to the spinning process.

In order to achieve an antibacterial effect, the researchers designed multifunctional peptides – which, they say, can bind to cellulose fibers and exhibit antimicrobial activity. According to the scientists, peptides have several advantages compared to larger proteins: they are easier to



produce and more stable than proteins, which react more sensitively to the chemical conditions in a wound.



ADNAS EXTENDS PATENT PROTECTION FOR DNA TAGGING OF COTTON

Applied DNA Sciences, a leader in Polymerase Chain Reaction (PCR)-based DNA manufacturing for product authenticity and traceability solutions, announced that it has received a Notice of Allowance for its U.S. Patent Application No. 14/572,552 (US 2016/0168781 A1) entitled Method and Device for Marking Fibrous Materials. The allowed claims cover methods of DNA-tagging cotton fibres while they travel through the forced air systems found at cotton gins, and later authenticating the DNA-tagged cotton fibres to prove their provenance and/or authenticity all the way to finished goods. DTS units have tagged over 300 million pounds of cotton to-date, the company reports. The allowed patent application, which is expected to be issued as a U.S. patent in the next few months, extends the company's patent protection for its proprietary DNA Transfer System (DTS), a key component of its CertainT platform for cotton. The company also holds United States Patent 9,963,740

on its DTS and has several related international patent applications pending. Mahlo will exhibit at CINTE Techtextil China, Trade Fair for Technical Textiles and Nonwovens, will be held in Shanghai from 2-4 September and will show how manufacturers can make their production more efficient and improve quality. The solution - the Mahlo Qualiscan QMS-12, a quality measuring system which, depending on the type of sensor, can detect important influencing variables such as basis weight, thickness and moisture across the entire fabric width. Up to five sensors, which traverse on robustly constructed measuring frames, continuously collect data and transmit them to the interfaces. This enables manufacturers of nonwovens and technical textiles to continuously check and regulate their product specifications. Due to the broad sensor portfolio, almost every requirement for the quality-conscious production of technical textiles and nonwovens can be covered

DUVALTEX RAMPS UP PRODUCTION OF MEDICAL TEXTILES FOR FRONTLINE WORKERS AND PATIENTS

Duvaltex, a North American leader in the development and production of medical and technical textiles, is ramping up production to offer its full range of high-quality Level 1 and Level 2 gowns and antimicrobial scrub textiles to front-line healthcare workers and their patients in the United States

Made from durable, breathable and soft touch engineered fabrics, Duvaltex's textiles meet the most stringent quality specifications to provide optimal protection against the transfer of microorganisms, body fluids, and particulate matter.

Duvaltex's engineered Level 1 and 2 reusable fabrics are woven to make medical and hospital gowns as well as laboratory and protective clothing, with and without antistatic performance capabilities. The antistatic technology incorporated in the medical fabric construction reduces the build-up of static charges, ensuring a cleaner and safer work environment.

supermodel ...

Light up the catwalk with Mimaki



TS300P-1800

Sublimation Transfer Inkjet Printer.

TX300P-1800

Direct-to-Textile Inkjet Printer.



Thebes International S.A.E.
طبعة الدولية للإستيراد والتصدير ش.م.م.

Mimaki textile printers deliver...



TEXTILE & APPAREL

Mimaki

Info@mimakiEurope.com @MimakiEurope
www.mimakiEurope.com

العالم يتصور .. ميماكى تنفذ

ميماكى .. الموضة والإبداع TS300P-1800 و TX300P-1800

أحدث ماكينات ميماكى الجديدة التى تقدم أفضل الحلول لطباعة المنسوجات وأنماط جديدة للطباعة على الملابس الرياضية والأزياء بشكل عام بجودة عالية وتكنولوجيا متطورة لضمان جودة الإنتاج بتكلفة محدودة.



Thebes International S.A.E.
طبعة الدولية للإستيراد والتصدير ش.م.م.
www.thebes-int.com

٢٤ب، شارع أنور المفتي، الدور السابع، فيلا ٧٦، مدينة نصر، القاهرة، ١١٣٧١، جمهورية مصر العربية
تليفون: ٢٢٦١٣٤٧٢ - ٢٤٠٥٤٢٨٠ - ٢٢٦١٣٤٦٢ +٢٠٢ فاكس: ٢٢٦٢٤٢٩٦ +٢٠٢ ag@thebes-int.com

NEENAH COLDENHOVE &



Thebes International S.A.E.
طبية الدولية للإستيراد والتصدير ش.م.م.



 neenahcoldenhove.com

www.thebes-int.com

DISCOVER OUR
**SUBLIMATION
TRANSFER
PAPERS**

JET-X®

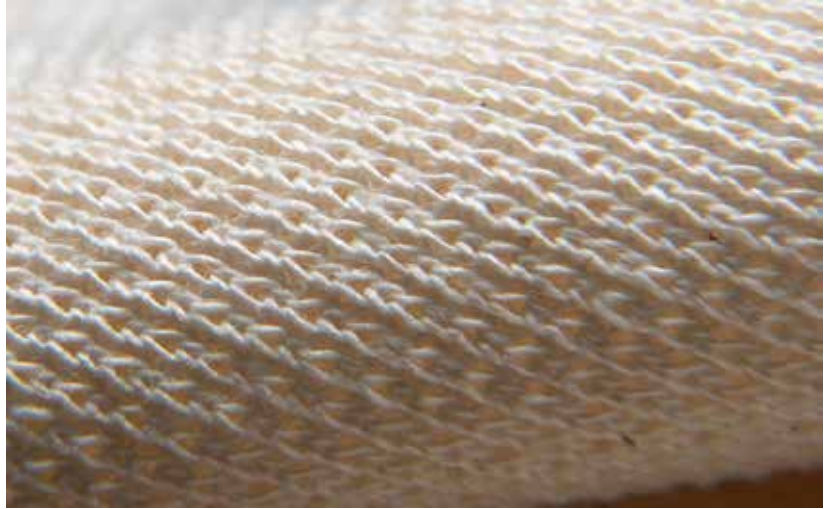
Thebes International S.A.E.
طبية الدولية للإستيراد والتصدير ش.م.م.





RALPH LAUREN INVESTS IN SUSTAINABLE MATERIAL SCIENCE START-UP

Ralph Lauren Corporation has announced a minority investment in Natural Fiber Welding, Inc. (NFW), a sustainable material science start-up that aims to revolutionise the reuse of natural fibres, such as cotton waste, into patented, high-performance materials. As part of the investment, Ralph Lauren will help scale NFW's patented process and develop 'first-of-its-kind' performance apparel made from natural, sustainable materials. Recycled cotton is often unsuitable for use in new cotton apparel due to the short fibres created during recycling. Founded in 2015, NFW has solved this challenge with an innovative process that welds short fibres into longer fibres to create high-performance cotton yarns which can incorporate cotton and other plant-based waste fibres. This patented process transforms these materials in ways that were never possible before, Ralph Lauren says, creating an opportunity to reuse post-consumer cotton waste and impart performance characteristics into the fibre. The resulting upcycled material outperforms synthetic fabrics while still retaining the comfortable feel of cotton,



the company adds.

Through this investment, Ralph Lauren is looking to expand its use of recycled post-consumer cotton, helping to advance the company's progress toward sourcing 100% of its key materials, including cotton, by 2025 and integrating zero-

waste principles across its business. Over time, the partnership will enable Ralph Lauren to replace and reduce its reliance on non-biodegradable synthetics, such as polyester and nylon, while scaling the use of more sustainable and upcycled materials, the company concludes.

CIRCULOSE ROUTE TO CIRCULAR LEVI'S

Levi Strauss has launched its most sustainable denim jeans ever, made with organic cotton and Circulose, a breakthrough material made from worn-out jeans produced by re:newcell. Founded by innovators from Stockholm's Royal Institute of Technology in 2012, re:newcell is a multi-award-winning circular fashion company based in Sweden. Through a patented process, re:newcell can upcycle cellulosic textile waste, such as cotton and viscose, transforming it into the pristine new material called Circulose.

To make Circulose, re:newcell repurposes discarded cotton textiles, such as worn-out denim jeans, through a process akin to recycling paper. The incoming waste fabrics are broken down using water. The colour is then stripped from these materials using an eco-friendly bleach and after any synthetic fibres are removed from the mix, the slurry-like mixture is dried and the excess water is extracted, leaving behind a sheet of Circulose. This sheet is then made into viscose fibre which is combined with cotton and woven into a new fabric.



Innovate

Textile & Apparel

VIRTUAL TRADE SHOW

15-30 October 2020

Reconnecting innovation in the
textile & apparel value chain

Connect with potential customers and showcase your company's innovations to a global audience at Innovate Textile & Apparel, WTiN's virtual trade show.



Example of the virtual Ultra booth

To visit or exhibit,
please register at **vts.wtin.com**



أحمد المغلاوي
Meghalawi@khoyout.com

هذه الأحداث ليست من وحي خيال الكاتب .. وأي تشابه في الأحداث أو الشخصيات أو الأسماء هو ليس من محض الصدفة فهو مقصودا ومتعمدا

السر في "الستر"

- يا تري الحياة هترجع لمجاريها ولا زي ما بيقولوا فيه موجة ثانية علشان احنا فتحنا علي البحري. هو السؤال يعني احنا كنا قفلنا اساسا؟ لا طبعا ولا قفلنا و لا حاجة. هو عامة موضوع الكورونا كله علي بعضه مش مفهوم و ما حدش فاهم حاجة، و اغلب الناس بتفتي كالعادة، حاكم احنا تموت في حاجتين الفتي و التنكيت. بس برضه موضوع ان الارقام نزلت عندنا حاجة مش منطقية و برضه انها ترجع تزيد ثاني. هي الدنيا ماشية معنا بالستر هو ده اللي الواحد يقدر يقوله، ربنا بقي يكملها معنا بالستر علي الصناعة بتاعتنا و العجلة ترجع تدور ولا البلد ولا الصناعة مستحيلة موجة ثانية. الصناعة بتعاني ويدوبك الدنيا ابتدت تقول يا هادي، دخول المدارس طبعا ليه دور ان شوية مصانع تبتدي تشتغل و تصنع يونيفورم للتلاميذ و المصانع برضه زهقت من شغل الماسكات. بس ابتديت اسمع عن مصانع ابتدي يرجع لها اوردرات تصدير و فيه مصنع معين بيبشتغل في الاقمشة الفنية مش ملاحق علي الاوردرات من بره، ربنا يزيد و يبارك و يجعله خير لكل المصانع. ناس كثيرة صغررت حجمها في الفترة اللي فاتت و اضطرت تمشي عمالة، فاتمني الشغل يتحرك و بيتدوا يرجعوا العمالة دي ثاني. اتمني السياحة تشتغل و الفنادق تبتدي تطلب من المصانع مفروشات و فوط، اتمني المصانع تشتغل و تبتدي تطلب يونيفورم للعمال اللي عندها، اتمني التصدير يتحرك و الدول تفضل تحط جزء اكبر من كمياتها في المنطقة و بالذات مصر بدل ما هي شغالة اكثر مع الصين. بس للأسف الدنيا ما بتمشيش بالامنيات، الدنيا بتمشي بالشغل و التخطيط. مش برضه ان الأوان ان احنا بيبقي عندنا مواد خام بجودة كويسة و سعر كويس بدل ما المصانع بتستورد من بره. مش احسن بدل ما الناس تعطل في فترة الكورونا و مش عارفة تستورد حاجات من الصين تلاقى اللي هي عايزاه هنا في السوق المحلي؟
- متبهالي بان جدا في فترة الكورونا اهمية التجارة الاليكترونية و الاونلاين، لما تلاقى في الفترة اللي فاتت ان واحد زي جيف بيزوس ثروته زادت و يبقى اغني واحد لأول مرة و يعدي بيل جيتس علشان ثروته توصل 200 مليار دولار، يبقى تفهم ان هو ده المستقبل مهما كان مجال صناعتك، لازم المصانع تتطور من فكرها و خططها و تبقي ماشية مع التطور الاديجيال والا هتتقرض تماما. تخيلوا ان لسه لحد دلوقتي فيه شركات ما عندهاش موقع الكتروني، و علي فكرة فيه منهم مصانع كبيرة جدا. و فيه اللي ما عندوش ايميل او عنده ولا بيبص فيه. طب خليكوا كده لحد ما تختفوا خالص.
- سعيد ان احنا هنبتدي نشرة خيوط الاليكترونية، مع انها متأخرة شوية. احنا برضة كخيوط عندنا افكار كثير للتطوير الالكتروني علشان نواكب عصر الاديجيال بس محتاجين نبقى اسرع وده اللي احنا هنعمله في الفترة الجاية، انا متبهالي ان كل الجرائد و المجلات الورقيه هتنتهي، يمكن في مصر الموضوع ممكن ياخذ وقت اطول بس جاي جاي. انا متأكد مثلا ان توزيع الجرائد قل جدا و اغلب الجرائد بتخسر فلوس. الخبر و المعلومة دلوقتي بقوا بتكة صباح، الاجيال الجديدة الموجودة دلوقتي و اللي جاية مش هترحمنا. لو مطورناش نفسنا و وواكبنا الجديد و التطور هيحطونا علي الرف.

- الخبر الكويس ان معرض ستييتش اند تكس راجع ثاني في شهر 6 وحجزوا خلاص في قاعة المؤتمرات، رجوع المعارض شيء مهم لانه بيحرك الدنيا وبتلاقي حركة تجارة و عرض للجديد في الممكن.



15
KHOYOUT
ANNIVERSARY
— 2002-2017 —

WWW.KHOYOUT.COM



**KHOYOUT
E-NEWSLETTER,
SUBSCRIBE NOW..**

**TO SUBSCRIBE OR SPONSOR:
info@khoyout.com**

شركة دلتا للتجارة والكيمائيات

www.deltaco.com.eg



أصباغ - كيماويات
مواد مساعدة
لصناعة النسيج
والصبغة

ADDING COLORS TO LIFE

DELTA CO. FOR TRADING & CHEMICALS

Lonsen

MOMENTIVE™
inventing possibilities

JAY
Chemicals Industries Limited

٤٧ ش ٢٦٣ المعادي الجديدة - القاهرة

ت: ٢٥١٩٢٣١٦ ٠٢ - ف: ٢٧٥٤٤٥٥٣

47, St., No. 263, New Maadi, Cairo, Egypt

Tel. +002 02 25192316 - +002 02 27544553