

# الملامح الرئيسية للإستراتيجية الجديدة لدعم الصادرات

THE NEW GUIDELINES FOR SUPPORTING EXPORTS



# خيووت

**Khoyout**

15  
KHOYOUT  
ANNIVERSARY  
1999-2014

نشرة غير دورية تصدر عن شركة خيووت للتسويق.

العدد الإصدار الثاني | يناير، فبراير، مارس  
٢٠٢٠ ٤٨

WWW.KHOYOUT.COM

Sponsored by

شركة دلتا للتجارة والكيماويات  
DELTA CO. FOR TRADING & CHEMICALS





**ORIENTEX**

For Textile Services  
Eng. Mohamed Khams

## 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

**يوجد لدينا إزالة شبلونات طباعة روتاري**

The only difference we will offer you is "QUALITY"



تتشرف 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 (ظلمبات لون - بلى - هولدرات - وصلات سريعة وغيرها ..) بجميع النوعها ومستلزمات الطباعة مثل (شبلونات جميع المقاسات - حلقات - حساس - سلاح طباعة وغيرها ..) ومستلزمات المصاوغ (محابس بنيوماتيك - عربات قماش بولى ايثيلين عجل هاردبوليمر هندى) 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: ٠١٠٢٨٦٨٦ +٢ - تليفون وفاكس: ٠٢٠٢٢٦٩٧٦٣٩٨٣ +٢  
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 - القرية - 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.

يناير  
2020

العدد  
70



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  
Nike تعلن بيع ماركة Hurley إلى Bluestar  
Alliance

٨

الدولة  
خطة «إنعاش» الصناعات النسيجية  
التونسية حتى عام 2023

١٤

موضة  
مارس المقبل.. الدورة الجديدة لفعاليات  
أسبوع الموضة العربي في دبي

٢٠

موضوع الغلاف  
الملامح الرئيسية للاستراتيجية الجديدة  
لدعم الصادرات

١٦

معارض  
١٥٠٠ عارض تحت سقف الدورة العاشرة  
لمعرض اسنتش اند تكس «دورة  
افريقيا»

٢٦

مقالات فنية  
«الرقمنة» والمنتجات النسيجية

٣٦

## الافتتاحية



علاء شديد

alaa@khoyout.com

## حصاد عام ٢٠١٩

ومرشح لرئاسته مصممة الأزياء ماري لويس؟. إضافة لماذا لم تشارك المزيد من رموز صناعة الموضة في مصر في مثل هذا البرنامج وصولاً لتحقيق النتائج الإيجابية المنتظرة..

حققت صادرات الملابس الجاهزة خلال الثمانية أشهر الأولى من العام ارتفاعاً بلغت نسبتته 6 في المئة، لتسجل قرابة 1.1 مليار دولار.. إلا أنه بالتدقيق في الإحصاءات الواردة في تقرير المجلس التصديري للغزل والمنسوجات والملابس نجد أنه قد حدث ارتفاع للصادرات إلى الدول العربية بنسبة 29 في المئة، لتصل إلى 51 مليون دولار، ونمو الصادرات إلى السوق الأمريكية بنسبة 22 في المئة، لتصل إلى 517 مليوناً، بينما تراجعت الصادرات إلى الدول الأفريقية بنسبة 45 في المئة، مسجلة مليون دولار فقط، وتراجعت إلى باقي دول العالم بنسبة 27 في المئة، محققة 96 مليوناً فقط.. هذا يعني أن هناك ضرورة للتركيز على السوق الأفريقية بشكل خاص وباقي دول العالم بشكل عام خلال العام الجديد، فلا يمكن أن يكون اجمالي الصادرات لأفريقيا مليون دولار فقط.. تصور أن هناك ضرورة لدراسة الأسباب وراء هذا التراجع الشديد لهذه السوق.. بمعنى الإجابة على سؤال «أين المشكلة؟»!!

هو عام التخطيط وبدء التنفيذ لإعادة الهيكلة والإصلاح لقطاع الصناعات النسيجية، للمرة الأولى منذ عدة أعوام يتم العمل على وضع استراتيجية لتطوير وقيادة الصناعة من التراجع المستمر، ثم يتم البدء في التنفيذ، واتخاذ خطوات وإجراءات على أرض الواقع.. المشهد العام للصناعة يدعم التوقعات الإيجابية بأن هناك نقلة نوعية منتظرة للصناعة خلال العام الجديد والذي يليه.. خاصة وأن ما يجري من إصلاحات تم دراستها بشكل متكامل ووفق خطط مدروسة بعناية، ويدعمها اهتمام القيادة السياسية في الدولة والمتابعة الدقيقة لكل ما يجري في ملف الإصلاح الراهن.. لدينا الآمال أن يكون المستقبل القريب مختلف تماماً عن الماضي المستمر منذ ثلاثين عامًا تقريباً..!

بروتوكول التعاون الذي قامت به غرفة الملابس الجاهزة مع مصمم الأزياء هاني البحيري بالتعاون مع 4 جهات محلية رائدة في صناعة الموضة والأزياء وبإشراف وزارة الصناعة، يستهدف إمداد سوق العمل بالكوادر القادرة على الابتكار ومواكبة التطور وإعداد جيل جديد من مصممي الموضة، يمثل تطوراً كان مطلوباً منذ أعوام مضت وهو إنجاز جديد يحسب لغرفة الملابس الجاهزة ورئيسها محمد عبد السلام، ولكن لي سؤال حول مصير المجلس الأعلى للموضة الذي كانت هناك خطة للإعداد له



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"!!!

### ربنا يستر .. وتكمل على خير

ومش عارف الناس حاسة كده ليه .. بكره الأمور كلها تبان أن شاء الله والدنيا تبقى حلوة .. قلت يارب.. بس أنا مش فاهم حاجة يا عم رفا، قال: بكره تفهم .. بس ادعي ربنا أن الأمور كلها تكمل على خير .. !

ردد عم رفا دعائه «ربنا يستر.. وتكمل على خير» عدة مرات، قلت له يارب.. بس ايه يا عم رفا، قال ولا حاجة يا سيدي، أصل فيه قلق في السوق كده عن حاجة حلوة بتتعمل للناس كلها بس فيه شوية قلق عليها،

### ايه العبارة يا جدعان !!

قلت: وتفكر ليه، قال: قول انت بقره، ده فيه شركات كبيرة بتاعه قطن وملابس بتخسر كثير الفترة اللي فاتت، رغم ان الناس كلها عاوزه انتاجها، قلت : والسبب آية، قال: مش عارف بس لازم الناس اللي فوق بتفكر في السبب، والله اللي بيحصل حاجة غريبة .. حد عنده تفسير..!!

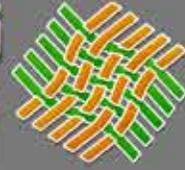
شوفت البيانات بتاعه الشركات بتاعة القطاع العام .. كثير منها تضاعفت خسائره خلال الشهور اللي فاتت من السنة ديه، قلت: أه.. بس ده بيحصل من زمان يا عم رفا، قال : مش قصدي على اللي بتخسر من زمان قصدي على اللي كانت بتكسب ودلوقتي بقت بتخسر،

### كل سنه وفي الميعاد ده ..

أوراق وسباق بين الناس على السوق، لفت نظري انه بيحصل كل سنه، مش المفروض يكون في تنسيق بين الناس وبعضها بدل السباق ده، قلت: هو في النهاية سوق يا عم رفا، والكويس هو اللي بيستمر، قال: اه صح .. بس المهم بأسلوب صح برده..!

السنة اللي فاتت كان السباق على ماكينات الطباعة.. السنة ديه على التطريز.. وكان الحكاية ديه بنقول السوق رايح فين الفترة اللي جاية .. يا سبحان الله، قلت : ايه يا عم رفا، قال : اليومين دول في حركة غريبة كده في سوق التوكيلات لماكينات الصناعة، وكان فيه اعادة ترتيب

# نيدلز هاوس ايجيبت NEEDLES HOUSE EGYPT



عمرو عبد المنعم

تليفون / فاكس : 01144444531 . 02 / 26436377 - 26436378 - 26436379 - 26333491  
E-MAIL : needleshouse@gmail.com - needleshouse@yahoo.com - www.needleshouse.com

**SAMMI**  
Made in Korea



جينات بجميع انواعها  
رامات تجهيز - اوفرفلو  
خطوط غسل  
ماكينات تخفيض الوزن

**REL-TEX**  
INTERNATIONALIZATION BRAND



ماكينات تريكو دائري  
سجل جبرسي - انترولوك  
بلوش - فول جكارد - فرو

**MBK**  
MachineryBurgKie  
Made in Germany



ماكينات طباعة  
روتاري وديجيتال  
وخطوط غسل على  
المقفول والمفتوح

**POLYGEE**  
Electrostatic Air Purification Systems  
For Textile Industry  
Made in China



فلتر للمصايغ  
يتم تركيبه على الرامات  
لمنع الأذخنة ومنع تلوث البيئة

**KEUMYONG**  
Made in Korea



ماكينات تريكو دائري  
سجل جبرسي - انترولوك  
كمبيوتر جكارد  
فرو - قماش المرتبة

**Beifa**  
Printing & Dyeing  
Machinery  
Made in China



ماكينات إستيمر  
وخطوط غسل  
على مقفول والمفتوح

**JIANGYIN** Made in China



انظمة ترطيب  
وإزالة الأتربة والغبار  
ومعالجة مخلفات  
مصانع الغزل والنسيج

**DONGNAM**  
Made in Korea



ماكينات تجهيز القماش  
على المقفول  
(كومبيوتر وكالبردرات)  
ماكينات تليت قماش  
الليكرا بالحارارة

**TEXTAPE**  
Made in Italy



كسوة درافيل  
للمصايغ ومصانع  
النسيج

**LAP EQUIPMENTS**



أجهزة المعامل  
اللازمة للمصايغ  
ولغزل والنسيج

**GLOBAL**  
Made in Turkey



سناكر ماكينات  
التريكو الدائري  
وماكينات المستطيل  
الجوارب

**EVERKNIT**  
Made in Korea



ابر ماكينات  
التريكو الدائري  
ماكينات المستطيل  
الجوارب



قطع غيار ماكينات  
تريكو دائري  
ممنجات - اجهزة ليكرا  
قطعات - حساسات

**BAVARIA BELT**  
MADE IN GERMANY



سبور ماكينات  
تريكو دائري  
جميع المقاسات

في انتظار حضور سيادتكم لحضور معرض إيجي أستيتش صالة 5 جناح 5D3  
من 5 - 8 مارس 2020

BROWZWEAR

## Nike تعلن بيع ماركة Hurley Bluestar Alliance

Nike Sells its Brand Hurley to  
Blue Star Alliance



أعلنت شركة Nike الأمريكية مؤخراً عن اتفاق نهائي لبيع ماركة Hurley لشركة Bluestar Alliance LLC. لم يتم الكشف عن شروط الاتفاق بعد ومن المتوقع ان تكتمل الصفقة في ديسمبر. وقال Joey Gabbay الرئيس التنفيذي لـ Bluestar Alliance أن بصمة الماركة Hurley ستعزز من وصول Bluestar حول العالم.

وقد صرح Michael Spillane – رئيس المنتج والفنات في Nike – بأنه بينما نحرك مؤخراً استثمارات أكثر استعداداً ونمواً فإن هذا التغيير في الملكية سيبيح تركيزاً أكثر حدة واستثماراً مقصوداً في الامكانات المحتملة لنمو ماركة Hurley .

Nike هي الشركة الرائدة عالمياً في مجال تصميم وتسويق وتوزيع الأحذية الرياضية والملابس والمعدات والأكسسوارات لمجموعة واسعة من الأنشطة الرياضية واللياقة البدنية.

تم تأسيس Bluestar Alliance عام 2006 بواسطة Joseph Gabbay و Ralph Gindi.

## Jeanologia و Browzwear يستعدان لإنتاج الدنيم المستدام

Jeanologia & Browzwear Prepare to Produce Sustainable Denim



أعلنت شركة Browzwear رائدة التكنولوجيا ثلاثية الأبعاد لصناعة الأزياء، وشركة Jeanologia عن شراكة تكامل ستتمكن المصممين من انشاء وتصوير و انتاج ملابس الدنيم بطريقة أكثر كفاءة وذات مسؤولية بيئية. جدير بالذكر ان شركة Jeanologia هي التي ابتكرت تقنيات مستدامة وفعالة للبيئة في مجال صناعة الملابس الجاهزة.

تكرس كل من Browzwear و Jeanologia مجهوداتهم لإبداع وتنفيذ الموضة على أرض الواقع بطريقة آمنة بيئياً من أجل مستقبل أكثر استدامة وتوفير التقنيات التي تبرز الإبداع ونمو صناعة الأزياء مع تقليل تأثيرها السلبي على البيئة من خلال دمج تقنيات الشركتين معا أصبحتا في طليعة عصر جديد من إنتاج الأزياء التي تحافظ على البيئة.

صرح Sharon Lim – المؤسس المشارك والرئيس التنفيذي لشركة Browzwear : «لقد كانت صناعة الأزياء منذ فترة طويلة مدمرة للبيئة وغير فعالة ومستقبل كوكبنا ذاته يتطلب من شركات مثلنا أن توحد جهودها معاً وتعمل على اتخاذ مجموعة من الإجراءات لإحداث تأثيراً إيجابياً.

وأضاف إن هذا التكامل التكنولوجي ليس سوى الخطوة الأولى في ما نتخيله كشراكة من شأنها تسريع عملية تطوير حلول أكثر استدامة.

وعلى الجانب الآخر صرح Enrique Silla - شركة Jeanologia : لقد التزمنا بالحد من النفايات ومنع تلوث إمدادات المياه عالمياً فإن Browzwear تحتفظ بالآلاف من العينات المرفوضة والأنماط غير المباعة من مدافن النفايات.

وفي الوقت نفسه يريد كلانا تشجيع التجريب والإبداع ومن خلال هذه الشراكة نحن على ثقة أن المصممين سيجدون الحرية للتفكير في تصميماتهم بالإضافة إلى شعورهم بالمسؤولية المجتمعية تجاه البيئة.



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

تقدم لعملائها أحدث ماكينات الطباعة الديقيتال الكورية

**DGI** POSEIDON  
DIGITAL GRAPHICS INCORPORATION

لطباعة ورق السابليمشن بأحبار الفلورسنت المضيئة



تصل سرعتها الي **115** م<sup>2</sup> / ساعة



نتشرف بزيارتكم لجناحيننا بمعرض DIGI SIGN من ٨ حتي ١٠ يناير  
و معرض EGY Stich من ٢٧ فبراير حتي ١ مارس و من ٥ حتي ٨ مارس

5 El-Razi st., from el tayaran st., Nasr City  
Tel: +20220803295 Fax: +20220803294 Mob: 01149969300  
Website: www.ttsegyp.com  
e-mail: print@ttsegyp.com



مجدي طلبة

## المهندس مجدي طلبة: 12 مليار دولار حجم الصادرات النسيجية بحلول عام 2025

**Madgi Tolba: Target of 12  
Billion Exports by 2025**

أشاد المهندس مجدي طلبة رئيس المجلس التصديري للغزل والنسيج والملابس والمفروشات بالجهود التي تقوم بها الحكومة في الوقت الراهن لتحفيز الاستثمار والصادرات النسيجية، مشيرًا إلى أن هناك خطة متكاملة تستهدف الارتفاع بحجم الصادرات من 3 مليارات دولار إلى 12 مليار دولار بحلول العام 2025، وهو ما سيؤدي إلى توفير قرابة نصف مليون فرصة عمل جديدة، ومليون فرصة تدريبية للارتقاء بمستوى العمالة الصناعية بما يؤهلها للمنافسة والارتفاع بجودة المنتجات التصديرية وحسم المنافسة للمنتجات المصرية في السوق الإقليمي والعالمي . جاءت تصريحات رئيس المجلس التصديري للغزل والنسيج والملابس والمفروشات خلال توقيع اتفاقية تسوية المتأخرات التصديرية لدى صندوق تنمية الصادرات، مؤكدًا أنها تأتي ضمن سلسلة من المبادرات الإيجابية الرامية لمساندة الصادرات وتشجيع المستثمرين على افتتاح خطوط إنتاج جديدة، لافتًا إلى أنه من المتوقع أن تسهم هذه الاتفاقيات في تعظيم حجم الصادرات حيث من المقرر ضخ مبالغ مساندة التصديرية في توسعات إنتاجية.

محلية



اخبار

## 8 في المئة ارتفاعًا لصادرات الملابس الجاهزة خلال 10 أشهر الأولى من العام

8% Increase in Apparel Exports in the First Ten Months of 2019



وارجع التقرير هذا الانخفاض نتيجة لجهود الوزارة في دعم المنتج المحلي واحلاله محل المثلل المستورد وذلك في إطار خطتها لتعميق التصنيع المحلي والنهوض بالتجارة الخارجية.

وقال المهندس إسماعيل جابر، رئيس الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات أن 4 قطاعات تصديرية حققت نمواً ملموساً خلال الـ 10 شهر الأولى من العام الجاري من بينها قطاع الملابس الجاهزة والذي بلغ حجم صادراته مليار و408 مليون دولار مقابل مليار و309 مليون دولار خلال نفس الفترة من عام 2018 بزيادة نسبتها 8 في المئة . وأشار رئيس الهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات إلى تراجع واردات قطاع الملابس الجاهزة بنسبة بلغت 7 في المئة حيث سجلت 452 مليون دولار مقابل 483 مليون دولار.

أكد أحدث تقرير حول مؤشرات أداء التجارة الخارجية غير البترولية أن الصادرات المصرية غير البترولية حققت زيادة ملموسة خلال الـ 10 أشهر الأولى من العام الجاري بنسبة 2.3 في المئة حيث سجلت 21 مليار و322 مليون دولار مقارنة بنحو 20 مليار و835 مليون دولار خلال نفس الفترة من العام الماضي.

كما شهدت الواردات انخفاضاً بنسبة 3 في المئة حيث سجلت 57 مليار و709 مليون دولار، مقابل 59 مليار و369 مليون دولار خلال نفس الفترة من العام الماضي بقيمة إنخفاض مليار و660 مليون دولار.

وأوضح التقرير ان الزيادة في حجم الصادرات انعكست إيجابياً على انخفاض العجز في الميزان التجاري والذي تراجع بقيمة بلغت 2 مليار و147 مليون دولار بنسبة تراجع 6 في المئة عن نفس الفترة من العام الماضي



# ALLES

Alles Egypt For Trading

brother  
at your side



ZOJE



Jamato

SCHMETZ

HASHIMA

زورونا في معرض ستتش أند تكس من الفتره 27 فبراير إلى 1 مارس  
في أرض المعارض بمدينة نصر صاله رقم 2

## مجموعة شركات اليس

فرع السويس

المنطقة الحره الأولى, بورتوفيق

فرع العبور

مجمع البنوك , أسفل شركة الغاز, بجوار  
مصنع هابيات , المنطقة الصناعية الأولى

فرع القاهرة

16 شارع 288, متفرع من شارع الجزائر  
المعادى الجديدة

Telephone No:

02-2519-8424

Hotline:

012-06566662

Fax No:

012-27678995

E-Mail:

info@allesint.com

Website:

www.allesintl.com

## تتضمن خطوط ملاحية ومناطق لوجستية وشركة للتسويق 2020 عام التوجهات التجارية المصرية "فعلياً" نحو أفريقيا

قطع جهاز التمثيل التجاري شوطاً إيجابياً في المفاوضات المتعلقة بإقامة منطقة لوجستية كبرى في دولة جيبوتي بهدف تعزيز ودعم التجارة البينية مع أفريقيا، وهي المفاوضات التي تعتبرها الحكومة المصرية بمثابة مشروع قومي جديد يخدم استراتيجية وتوجه الدولة لتيسير التجارة والنفاذ إلى الأسواق الأفريقية وتحقيق طفرة في معدل الصادرات من مختلف الصناعات المصرية الواعدة ومن بينها الصناعات النسيجية..  
صرح رئيس جهاز التمثيل التجاري الدكتور أحمد عنتر خلال اجتماع لجنة التصدير بجمعية رجال الأعمال المصريين مؤمناً أنه يشرف على المشروع بنفسه ويدرس دخول مستثمرين ورجال أعمال مصريين في تنفيذه مشيراً إلى أن المنطقة سوف تتضمن ساحات ومخازن وكافة الخدمات التي تتطلبها عمليات التصدير وصولاً إلى المشتري.



وأكد «عنتر» أنه جاري العمل باتفاقية التجارة الحرة القارية والتي تضم 54 دولة إفريقية يتم تطبيقها على عدة مراحل بداية من تجارة السلع وتجارة الخدمات بما يسمح بتحرير 90 في المئة من التجارة الإفريقية، مشيراً إلى بدء تنفيذ بنود الاتفاقية في يوليو 2020.

وقال إن من مستقبل التجارة البينية بين مصر وإفريقيا واعدة خاصة في ظل رئاسة مصر للاتحاد الإفريقي واتفاقية التجارة الحرة القارية والتي لا تتعارض مع اتفاقيات الكوميسا بجانب دخول عدد من البنوك المصرية للسوق الإفريقية ووجود خط ملاحى بين مصر وكينيا، مشيراً إلى أن حجم التجارة البينية بين مصر والدول الإفريقية يشكل حالياً تصل إلى 15 إلى المئة من إجمالي التجارة بين إفريقيا ودول العالم، ومن المتوقع أن يصل إلى 53 في المئة خلال 2030 فرص واعدة

وقال المهندس مصطفى النجاري رئيس لجنة التصدير بالجمعية، إن مصر تمتلك فرص لنمو حجم التجارة مع إفريقيا لتصل إلى 53 في المئة بحلول 2030 خاصة في ظل وجود خط ملاحى بدأ العمل به فعلياً تحت إشراف وزارة قطاع الأعمال ويربط بين مينائى العين السخنة-

الصناعات، عن بدء مجموعة من المصنعين المصريين في تأسيس شركة مصرية فى تنزانيا لتسويق المنتجات المصرية وتقديم كافة الخدمات اللوجيستية للصادرات، مشيراً أن هيكل مساهمين الشركة من اتحاد الصناعات وتضم 8 أعضاء وسيبدأ عملها فى نشاط التصدير بداية من 2020. وأكد أن إنشاء شركة للتجارة فى إفريقيا بجانب مشروعات المناطق اللوجيستية، من أهم المبادرات التي ستخلق نمو حقيقي للصادرات المصرية فى اسواق إفريقيا، مشيراً إلى أن مهام الشركة فى بداية نشاطها سيكون مقتصر على التصدير بجانب استيراد بعض السلع ومستلزمات الانتاج التي تحتاجها الصناعات المصرية من مختلف اسواق إفريقيا بجانب دراسة فرص الاستثمار فى بعض الصناعات التي تمتلك فيها مصر ميزة نسبية وفرص للنمو فى إفريقيا.

مومباسا فى كينا والذي يأتي ضمن مشروع «جسور» لتعزيز التجارة البينية مع إفريقيا فضلاً عن سريان اتفاقية التجارة الحرة القارية فى يوليو 2020 والتي تكامل بنودها مع اتفاقية الكوميسا ولا تتعارض معها بما يصب فى صالح تنمية التجارة الافريقية ونمو الصادرات. وأكد «النجاري» أن التوسع فى إقامة المراكز اللوجيستية فى إفريقيا يلعب دور كبير وفعال فى زيادة الصادرات حيث انها تتماشى مع ثقافة المستوردين والمشتريين الأفارقة الذين يفضلون رؤية البضائع «حاضرة» بجانب النفاذ إلى عدد اكبر من الاسواق وخفيض التكاليف وزمن الوصول وبالتالى إلى رفع تنافسية المنتجات المصرية.

من جانبه كشف الدكتور شريف الجبلى عضو مجلس إدارة الجمعية ورئيس لجنة إفريقيا بالجمعية، ورئيس لجنة العلاقات الإفريقية باتحاد

# NOBELTEX GIES

Laila El Gammal & Nayla El Tawil

Like No Other, It's as Simple as That



## STRATEGY:

*'Maintain the highest levels of professionalism, integrity, honesty & fairness in our relationships with our suppliers and customers'*

## GOALS:

*'Help achieving sustainable success and benefit'*

Visit Us at

**STITCH & TEXT EXPO**  
5-8 MARCH HALL 5/BOOTH 5B1



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 [www.nobeltex-gies.com](http://www.nobeltex-gies.com)  
Tel : +20 3 4876220 - 4841093

## خطة "إنعاش" الصناعات النسيجية التونسية حتى عام 2023



على الرغم من قوة الصناعات النسيجية في الجمهورية التونسية إلا أن الإحصاءات الرسمية أكدت ارتفاع كبيرة في الواردات من الملابس الجاهزة بنسبة قاربت على 25 في المئة بالإضافة إلى تراجع عدد المنشآت الصناعية بنسبة 10 في المئة هي الأخرى خلال الأعوام الخمسة التالية للثورة التونسية.. وهو الواقع الذي دفع السلطات التونسية إلى وضع خطة استراتيجية لإنعاش قطاع الصناعات النسيجية خلال الفترة من 2019 وحتى 2023، وهو التي تستهدف ما يلي:

**40 ألف عامل،** جراء إغلاق العديد من المؤسسات، والمؤكد ان إستعادة قطاع النسيج والملابس الجاهزة لحيوته ولبريقه سيمكن من استرجاع عديد الأسواق خاصة الأوروبية منها لا سيما وأن منتجاتها موجه أكثر نحو التصدير.

**رابعاً:** إنشاء صندوق استثمار بالمشاركة بين القطاع العام والخاص يقدر ب 60 مليون دينار، بهدف دعم الاستثمارات المحلية وتوسع الكيانات الإنتاجية استثمارياً.

**خامساً:** دعم عمليات التسويق والترويج للقطاع في الأسواق التقليدية والجديدة عبر التركيز على 4 اختصاصات تميز قطاع النسيج في تونس، كما تنص الخطة على رسم برامج تدريب مهني تتلاءم مع مختلف الأنشطة إلى جانب تحسين وتطوير البنية التحتية مع وضع إجراءات تحفيزية خاصة به.

**سادساً:** إنشاء مجلس استراتيجي ملحق برئاسة الحكومة في مجال النسيج والملابس يقوم بمعالجة مشاكل القطاع ومتابعة الاستراتيجيات، كما سيكون المجلس بمثابة همزة الوصل بين القطاع الخاص والعام.

سابعاً: الارتفاع بقيمة صادرات القطاع من 2.1 مليار يورو في 2018 إلى 4 مليار يورو مع نهاية 2023 وتنمية الاستثمارات المحلية بنسبة تتراوح بين 35 و 40 في المئة، وتوفير قرابة 40 ألف فرصة عمل، كما ستؤدي

**أولاً:** اطلاق عشرة مشروعات استراتيجية بقيمة استثمارية تصل إلى 350 مليون دينار مع اعادة ترتيب المناخ الاستثماري الجاذب للاستثمارات الصناعية في هذا المجال، للوصول إلى جذب المزيد من الاستثمارات الكبرى المتخصصة في الصناعة في عدد من المناطق الصناعية الجديدة في جميع انحاء البلاد.

**ثانياً:** إنشاء صندوق استثمار بقيمة 100 مليون دينار لتمويل إنشاء مشروعات منتجة للمواد الخام الأولية على غرار الأقمشة ما سيمكن من الضغط على واردات القطاع خاصة وأن 78 في المئة من الشركات تعمل في إطار استيراد المواد الخام، وهو ما سيكسب القطاع قيمة مضافة عالية وسيجعل تونس من اهم الوجهات الاستثمارية في القطاع وفتح آفاق جديدة للتصدير نحو أهم الأسواق العالمية كما هو الشأن بالنسبة لصناعة "الجبينز" إذ تحتل المرتبة الرابعة عالميا في هذا القطاع وذلك بفضل ما يتميز به هذا المجال في قيمة مضافة.

**ثالثاً:** وتنفيذ خطة الإنعاش توفير كم هائل من فرص العمل، حيث اشارت الدراسات إلى إمكانية توفير 50 ألف فرصة عمل، وهو أمر غير مسبوق يعالج الآثار السلبية التي لحقت بالصناعة عقب الثورة، خاصة مع العلم ان عدد الأيدي العاملة التي فقدت وظائفها في القطاع قد بلغ عددهم قرابة



- اطلاق عشرة مشروعات استراتيجية بقيمة استثمارية تصل إلى 350 مليون دينار مع اعادة ترتيب المناخ الاستثماري الجاذب للاستثمارات الصناعية
- انشاء مجلس استراتيجي ملحق برئاسة الحكومة في مجال النسيج والملابس يقوم بمعالجة مشاكل القطاع ومتابعة الاستراتيجيات.

#### واردات:

استوردت مصر من تونس خلال عام 2017 ما يلي :

مفروشات منزلية 2.79 مليون دولار

#### احصاءات

جدير بالذكر أن قطاع النسيج والملابس يمثل حوالي 32 في المئة من اجمالي الصناعة التونسية ويمثل اول قطاع يقوم بتوفير بحوالي 158 الف فرصة عمل ، كما يحتل صدارة القطاعات الصناعية من حيث عدد المؤسسات ( 1609 مؤسسة منذ عام 2017 ).

الخطوة إلى زيادة القيمة المضافة للقطاع عبر تسهيل الاستثمار في صناعة الغزل والنسيج وكل ما يتعلق بتوفير الأقمشة وصناعة المواد الأولية في السوق المحلية .

#### السوق المحلية

ولقد طالبت جامعة النسيج التونسية بإعادة تنظيم السوق المحلية دون وقف الاستيراد للمنتجات الأجنبية، حيث طالبت بأن يوم للمنتج المحلي اسلوب «لائق» في العرض التجاري، بالإضافة إلى إخضاع المنتجات المستوردة لإجراءات تضمن جودتها خاصة بعدما تم إجراء اختبارات على عينه من هذه الملابس ثبت احتواؤها على مواد محظورة على صحة المستهلك، بالإضافة إلى المطالبة بتنظيم قطاع الملابس المستعملة عبر تخصيص العمل به لشريحة محددة، خاصة وان بعض العاملين به يقوم باستيراد منتجات أخرى لا علاقة لها بالصناعات النسيجية.

#### التجارة مع مصر 2017

#### صادرات:

|   |                  |
|---|------------------|
| قطن مندوف أو مشط وخيوط وأقمشة قطنية           | 26.6 مليون دولار |
| خيوط وأقمشة من مواد نسجية تركيبية أو اصطناعية | 473 ألف دولار    |
| ألياف وأقمشة تركيبية أو اصطناعية              | 75 ألف دولار     |
| ملابس ومستلزمات كروشيه                        | 167.8 ألف دولار  |
| ملابس ومستلزمات غير الكروشيه                  | 2.69 مليون دولار |
| مفروشات منزلية                                | 2.79 مليون دولار |



الموازنة الكلية 6 مليارات جنيه، تخصيص 2.4 مليار جنيه مساندة نقدية، و1.8 مليار جنيه تخصص من إلتزامات الشركات المصدرة لدى وزارة المالية، و 1.8 مليار جنيه لدعم البنية التحتية للتصدير.

مراجعة دورية لنتائج التنفيذ كل ثلاثة أشهر

# الملامح الرئيسية للاستراتيجية الجديدة لدعم الصادرات



مع أولى خطواتها في وزارة التجارة والصناعة صرحت الوزيرة الجديدة نيفين جامع أنها تولت المنصب الوزاري بهدف دعم الصناعة وتنمية الصادرات وهي التصريحات التي حددت المهام الرئيسية التي ستعمل عليها وزارة الصناعة والتجارة خلال الفترة القادمة.. مما يؤكد في نفس الوقت على اهتمام الحكومة والقيادة السياسية بالعمل على تنمية الصادرات بوصفها أحد مهام العمل الرئيسية في مسيرة الاقتصاد المصري خلال المستقبل القريب.. ولقد جاءت اتفاقيات تسوية مستحقات الشركات المصدرة لدى صندوق تنمية الصادرات كأحد المسارات التي تعمل بها الحكومة في الوقت الراهن للوصول إلى أحداث انتعاش مستمر للصناعة وحركة الإنتاج بشكل عام، وخاصة الصناعات النسيجية والتي يجري في الوقت الراهن تنفيذ استراتيجية طموحة لتحويل مصر إلى مركز للصناعة في المنطقة واستعادة مكانتها السابقة التي تراجعت بسبب عوامل عديدة خلال الأعوام الماضية.. ووفقا لبرنامج دعم الصادرات المصرية بلغ عدد الشركات المستفيدة من البرنامج الحالي 2080 تصل إجمالي مستحقاتها التصديرية قرابة 8 مليارات جنيه، تعمل في 7 قطاعات رئيسية، تعد الأكثر مساهمة في الاقتصاد القومي من بينها الصناعات النسيجية.. وبرزها مجال صناعة الملابس الجاهزة والمفروشات المنزلية، في المرتبة الأولى.. ثم قطاع صناعة النسيج والغزول والأقطان..

## الشركات المستفيدة من البرنامج 2080 شركة تمثل مختلف القطاعات التصديرية..

### 30 شركة تابعة للصناعات النسيجية تقدمت بأوراقها للحصول على مستحقاتها المتأخرة.

و حتى عام 2023. وتتضمن الاستثمارات مصنعاً جديداً لإنتاج خطوط البوليستر والنايلون والبرولي بروبيلين، ورفع الطاقة الانتاجية لمصانع السجاد عبر إضافة أنوال جديدة، وهي التوسعات الاستثمارية التي يتم تمويلها من خلال موارد الشركة الذاتية، وبالوصول على القروض البنكية.

كما قامت 30 شركة تتبع قطاع الصناعات النسيجية بتقديم أوراقها للحصول على متأخراتها من صندوق تنمية الصادرات، وجاري فحصها تمهيداً لصرها لها خلال الفترة القادمة، كما قامت 50 شركة أخرى تتبع قطاعات تصديرية أخرى للحصول على أراضٍ مقابل متأخراتها المستحقة في برنامج دعم الصادرات، وذلك في إطار التزام صندوق تنمية الصادرات بصرف ما لا يقل عن 1.5 مليار جنيه للمصدرين المستحقين كل 3 أشهر.

#### التوجه نحو أفريقيا

ولقد التزمت الحكومة في إطار برنامج دعم الصادرات بالعمل على دعم خطوط شحن الصادرات المصرية إلى أفريقيا بواقع 40 في المئة، وذلك لجذب الشركات المصرية للعمل هناك، يضاف إلى ذلك انشاء مراكز لتسويق المنتجات المصرية في بعض البلدان الأفريقية لتكون بمثابة نقطة انطلاق لباقي الأسواق القريبة منها .. ولقد أكدت البيانات الرسمية ارتفاع الصادرات المصرية لأفريقيا إلى 3.4 مليار دولار خلال أول 9 أشهر من عام 2019، مقابل 3.3 مليار دولار خلال الفترة نفسها من العام السابق عليه، بزيادة قدرها 100 مليون دولار خلال عام.

وفي نفس الإطار قامت هيئة تنمية الصادرات المصرية بتوقيع اتفاق تعاون مع المؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة بشأن تمويل عدد من برامج تنمية الصادرات التي تنفذها الهيئة لدعم نفاذ الصادرات المصرية إلى الأسواق الأفريقية خلال الـ 3 أعوام المقبلة.

يتضمن الاتفاق إقامة ورش عمل للشركات المصرية في القطاعات المستهدفة لرفع الوعي بفرص التصدير وكذلك المتطلبات الفنية والموصفات المطلوبة في الدول الإفريقية الواعدة، وتقديم خدمات التوجيه والتخطيط التصديري لتوعية الشركات المصدرة بالبيانات النفاذ إلى الأسواق الأفريقية، بالإضافة إلى تنفيذ لقاءات توفيق الأعمال بين المصدرين المصريين والمستوردين في الدول الأفريقية، والتركيز على القطاعات الصناعية التي تتمتع بقدرة على النفاذ إلى أسواق الدول الأفريقية.

المراكز الأربعين الأولى، والعمل على مضاعفة قيمة الصادرات من 29.2 مليار دولار حالياً؛ لتصل إلى 55 مليار دولار، بحلول عام 2030. وذلك من خلال منح المزيد من الحوافز لكل القطاعات الصناعية خاصة القطاعات التي تمتلك قيمة مضاعفة عالية تمكنها من المنافسة والتواجد في أسواق التصدير.

#### أهداف البرنامج

ويستهدف البرنامج التأكيد على العلاقة القوية بين القطاع الخاص والجهات الحكومية، بتشجيع كبرى الشركات المصدرة على زيادة حجم نشاطها بما يضمن ضخ مبالغ مساندة الصادرات في عملية الإنتاج والتشغيل وصولاً إلى تحقيق التنمية الشاملة والمستدامة.. من العمل على 7 محاور رئيسية أهمها تعظيم القيمة المضافة للمنتج المحلي، واختراق المزيد من الأسواق الخارجية فضلاً عن أنشطة الشحن واللوجيستيات وبرامج الترويج والتسويق ومنها المعارض والبعثات الخارجية. وصولاً لتحقيق الأهداف التالية:

- زيادة عدد الشركات المصنعة والتجارية المصدرة الجديدة.
- التوسع في الشركات المصنعة الحالية.
- تنوع المنتجات والخدمات المصدرة من مصر.
- رفع القدرة التنافسية للمنتجات المصرية المصدرة للخارج.
- زيادة الاستثمارات الصناعية المصدرة المحلية والأجنبية.
- يهدف البرنامج الجديد لدعم الصادرات التركيز على تطوير المناطق الحدودية والصعيد.
- ويسعى البرنامج لتطوير عمليات الشحن واللوجيستيات.
- التركيز على البنية الأساسية للصادرات كالمعارض والبعثات التجارية.
- زيادة موارد صندوق دعم وتنمية الصادرات.

#### التنفيذ

ووفقاً للمعلومات التي تحصلت عليها «خيوط» بدأت الجهات الحكومية ممثلة في صندوق تنمية الصادرات في صرف المستحقات الخاصة بالشركات التصديرية، حيث تحصلت بعض شركات الصناعات النسيجية ومنها شركة النسيجون الشرقيون واثنين من شركاتها التابعة وهي النسيجون الشرقيون انترناشيونال، والنسيجون الشرقيون للمنسوجات حيث تحصلت على ما قيمته 322 مليون جنيه، على أن تقوم الشركة والشركات التابعة لها بتنفيذ توسعات استثمارية قيمتها 606 مليون جنيه خلال 5 أعوام بداية من العام 2019

#### الملامح الرئيسية

ولقد تحصلت «خيوط» على الملامح الرئيسية للاتفاق الأخير الذي وقعته وزارة الصناعة والتجارة ووزارة المالية ومشاركة عدد من كبريات الشركات الصناعية .. والتي نص على الآتي: أولاً: تقوم الحكومة بسداد 20 في المئة من مستحقات الشركات مع نهاية العام 2019، ثم 20 في المئة من المستحقات خلال الربع الأول من عام 2020، والباقي على 3 أعوام ولا تتعد 5 أعوام.

ثانياً: تلتزم الشركات المستفيدة من الاتفاقية بضخ استثمارات، وإنشاء وحدات إنتاجية جديدة، والتوسع في خطوط الإنتاج، وزيادة الطاقة الإنتاجية، وتوفير المزيد من فرص العمل..

ثالثاً: الشركات التي شاركت بالتوقيع على اتفاقية التسوية كبدائية تضمن 9 شركات مختلفة المجالات الصناعية من بينها 4 شركات تعمل في نطاق الصناعات النسيجية، وهي النسيجون الشرقيون، ولوتس للملابس الجاهزة، وتى أند سى للملابس الجاهزة، وجيزة للغزل والنسيج.

رابعاً: زيادة المخصصات المالية المقررة لدعم الصادرات خلال العام المالي الحالي إلى 6 مليارات جنيه، بهدف فتح آفاق تصديرية دولية جديدة للمنتجات المحلية، مع امكانية بحث زيادة المخصصات المالية لدعم الصادرات مع حدوث نمو ملحوظ في مسيرة الصادرات والنجاح في الانتشار في الأسواق الخارجية المختلفة، وتتمثل مخصصات دعم الصادرات (6 مليار جنيه) في الآتي:

- تخصيص 2.4 مليار جنيه كمساندة نقدية أي بنسبة 40 في المئة من إجمالي الموازنة.
- تخصيص 1.8 مليار جنيه تخصص من التزامات الشركات المصدرة لدى وزارة المالية وهو ما يمثل حوالي 30 في المئة.
- تخصيص 1.8 مليار جنيه لدعم البنية التحتية للتصدير أي بنسبة 30 في المئة.

وهو ما يعني أن هناك استراتيجية جديدة لدعم الصادرات تتمثل في اعتماد نظام الدعم العيني للمصدرين بالتوازي مع الدعم القدي، وتفعيل آلية المقاصة مع المستحقات الحكومة من الضرائب والجمارك لتأخرات الشركات من الصندوق، ومتابعة تأثيراته ونتائجه على زيادة الصادرات المصرية بشكل دوري.

ويأتي زيادة مخصصات دعم الصادرات المصرية في إطار البرنامج الجديد لتخفيف الصادرات، تتمثل في أن تكون الصادرات ركيزة أساسية لمعالجة عجز الميزان التجاري، وذلك من خلال تحسين ترتيب مصر، من المركز 54 لتتسلق أحد



رامى عبد الحميد

موضة



خيوط



## فتيات من زمن الخمسينات



ربما تظل فترة الخمسينات صاحبة الفضل في تطور الموضة في العقود التي تلتها، حيث منحت النساء كثيرًا من الأنوثة والرومانسية والجمال، فقد تميزت ملابس المرأة في ذلك الوقت بالاناقة والتفاصيل البسيطة المحببة إلى النفس مثل الفساتين المنقوشة من اسفل والضيق عند الخصر لابرار نحافة مع الألوان الجذابه والأحذية المريحة ذات الكعوب متوسطة الطول او منخفضة مما جعل الامر بالغ الرومانسية والجمال..

وتأكيداً على ذلك استلهمت مجموعتي الأخيرة لخريف وشتاء 2019 - 2020 للملابس الجاهزة من (فتيات من Ready-to-wear) تحت اسم (فتيات من زمن الخمسينات) من هذه الحقبة والفترة الزمنية المميزة، وكان الفتيات تظهر لدينا بالتصاميم وكأنها من قلب موضة الخمسينات ولكن بشكل لوني وعصري جذاب تناسب أوقات الصباح وبعد الظهر والكوكيتيل..

**الخامات:** جاءت من أقمشة الستان الإيطالي المط والنصف لمعه تغزو التصاميم لتوحى بالجاذبية والنعومة المطلقة .

**الألوان:** ألوان الموضة الشتوية لهذا الموسم اخترت اللون الأحمر القاتم (النيدي) واللون الأزرق الملكي واللون البرتقالي.

الاسود العريض الذي كل يبرز جمال العين في هذه الفترة (الايلاينر) . وفي النهاية .. أزياء الخمسينات من أجمل الأزياء يجب ان تختارى منها مايناسب شكلك لتجملى قوامك أولاً قبل أن تختاري جمال التصميم .

**الاكسسوارات:** وكانت تتمثل في الأحذية البسيطة المستلهمة من تلك الفترة وتحمل نفس لون التصميم والحزام القماش الذي يزين خصر إحدى التصاميم . **الماكياج:** أيضا بسيط وهادى ويعتمد على الخط



### Air interlacing

In air interlacing, an air blast is used to mechanically join individual yarns to each other. The resulting interlacing knots provide the required yarn compactness. This allows higher processing speeds, resulting in improved package build and a reduced number of filament and yarn breaks during subsequent processes.

### Assortment

Series S1, S2, and S3 with the patented ATC (air twist chamber) for yarns of up to 240 dtex Very regular interlacing with a maximum of interlacing knots up to speeds of 1.200 m/min S12, S13, S16, and S18 with vortex chamber for a limited number of interlacing knots while retraining high stability.



## Count range

Jet insert Count range <sup>1</sup> [dtex] (den = 0.9 dtex)

| Jet insert | 50 | 78 | 110 | 167 | 240 | 330 | 450 | 660 | 800 | 990 | 1200 |
|------------|----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|
| S1         |    |    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |
| S2         |    |    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |
| S3         |    |    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |
| S12        |    |    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |
| S13        |    |    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |
| S16        |    |    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |
| S18        |    |    |     |     |     |     |     |     |     |     |      |

<sup>1</sup> Guide values: depends on the properties of the yarn, the machine settings, and the yarn guides (the = 0.9 x dtex)

= Typical applications

= Threshold

### Al QemmaTex

Al QemmaTex Spinning and Weaving owned by Al-Ashtar family located in Tenth of Ramadan produces 100 % polyester textured yarn and fabrics with daily capacity of 18 tons yarn titer 70 up to 600 denier with variety of 72 up to 576 filaments warranty for dyeing on the most up to date Oerlikon Barmag eFK machine with remarkable DTY directly with Elastane Lycra in one step for denim and other applications, exporting to Europe and North African Countries.



### ATAG EXPORT & IMPORT

309 El Geish Road, Saba Pasha,  
Alexandria - Egypt.  
Zip Code: 21411

Hotline: +2 012 000 66 111  
Mobile: +2 0100 855 0384  
+2 012 7000 7090

Tel: + 2 03 583 9369  
+2 03 582 371 9  
Fax: +2 03 582 4870

**ATAG**

*We never lose the thread*

[www.atag-eg.com](http://www.atag-eg.com)

## مارس المقبل.. الدورة الجديدة لفعاليات أسبوع الموضة العربي في دبي

في مبنى «1422» الفريد والذي يعد أول متجر للأزياء الجاهزة في العالم، وأول مركز يهدف إلى الإرتقاء بمستوى صناعة الموضة بمشاركة كبار المصممين على مستوى المنطقة.



فعلى سبيل المثال في مصر زراعة القطن والإيدي العاملة الماهرة، وفي تونس توجد بدايات صناعة موضة قوية مع الجودة والتميز في الإنتاج، كما تمتلك دول شمال إفريقيا بشكل عام الريادة في صناعة الإنتاج، بينما دول الخليج العربي في الوقت الراهن تعمل بكفاءة شديدة في مجال التصميم للأزياء والتسويق .. وبالتالي في حال تكامل الجهود وهو الهدف الذي يقوم به مجلس الأزياء العربي من المؤكد أن النتائج ستكون مبهرة على كافة الأصعدة ، مع الوضع في الاعتبار أن أهداف مجلس الأزياء العربي تتمثل في دعم وإقامة اقتصاد إبداعي في المنطقة بشكل عام.

وكانت مدينة دبي قد شهدت خلال الثلث الأخير من العام 2019 فعاليات الدورة السابقة لأسبوع الموضة العربي بمشاركة 40 مصمم أزياء عالمي من 22 دولة من بينهم 9 دول عربية بهدف تعريف المجتمعات العربية بأهم تصميمات الملابس في صيحات موضة 2020. وذلك

حدد المجلس العربي للأزياء في مدينة دبي شهر مارس القادم الموعد النهائي لإطلاق الدورة الجديدة لأسبوع الموضة والأزياء العربي 2020 - 2021 بعدما انتهى من حصر وإغلاق باب المشاركة للمصممين الراغبين في عرض ابداعاتهم الجديدة بنهاية منتصف يناير 2020.. مؤكداً أن الدورة الجديدة ستكون علامة فارقة في صناعة الموضة في العالم العربي..

ومن المنتظر أن تشهد الدورة الجديدة لاسبوع الموضة والأزياء العربي منافسة قوية بين كبريات معارض الأزياء العالمية مثل أسبوع الموضة بباريس وإيطاليا وأسبانيا باعتبارها أشهر بورصات لعالم الموضة والأزياء في العالم.. يهدف ان يكون في العالم العربي اسبوع دولي للأزياء والموضة لا يقل عن اسابيع الموضة في باقي انحاء العالم..

من جانبه اشار جاكوب أيربان مؤسس مجلس الأزياء العربي ومديره التنفيذي أن استراتيجية العمل التي يقوم بها المجلس تقوم على استغلال الإمكانيات المتاحة في الدول العربية لترسيخ ودعم صناعة الموضة،





**NRAY 4**  
LASER MARKING SYSTEM DOUBLE SOURCE



less water



less energy



less chemical



**OZONE**  
OZONE GENERATOR SYSTEM

# Innovative and sustainable laundry solutions



**NDROP**  
WATER SAVING SYSTEM

## EL ROWAD

El Mokawloon El Arab Bldgs.  
Zone 4, Bldg. 10, Apt. 3, Sheraton, Heliopolis, Cairo, Egypt .  
Tel:002 02 2266 7840 Fax:002 02 2267 4767  
Mobile:002 012 2239 7390  
E-Mail:info@elrowad.com.eg

[www.nexiaitaly.com](http://www.nexiaitaly.com)



nexia italy



nexiaitaly



محمد فؤاد فوده نائب رئيس مجلس  
إدارة الشركة الغربية للكيمياويات..

## نمتلك خطة مستقبلية لضخ استثمارات جديدة في مجال الأصباغ والكيمياويات..

الشركة الغربية للكيمياويات هي احدى شركات مجموعة فوده جروب وتعتبر الشركة الأم للمجموعة الذي يتعدى تأسيسها الخمسون عاما منذ 1968، لتمثل في ذاتها أحد اقدم واعرق الشركات في مجال تجارة الأصباغ والكيمياويات والمواد المساعدة في السوق المصرية..

تمتلك المجموعة مصنعًا لإنتاج المواد المساعدة محليا بأجود التقنيات المعملية والصناعية وأفضل الخبرات الأوروبية والهندية تحت اسم تجاري KIMIX، كما تملك المجموعة عدة شركات أخرى خارج نشاط الغزل والنسيج.

ومع التطورات المستمرة التي تشهدها الصناعات النسيجية المصرية خلال الفترة الحالية بهدف استعادة دورها في التنمية الاقتصادية والصادرات المصرية بشكل عام .. كان لخيط هذا الحوار مع الأستاذ / محمد فؤاد فوده ، نائب رئيس مجلس إدارة الشركة الغربية للكيمياويات..

## لدينا كل الاصباغ والكيمائيات والمواد المساعده والشهادات والدعم الفني التي تساعد المنتجين المصريين في التصدير إلى أكبر وأشهر ماركات العالم.

السعر فقط بدون دراسة عناية الجودة. فنحن شركة قديمة لها تاريخها وثقلها في السوق كل اصباغنا ذات تركيزات عالية مع اسعار تنافسية فنحن وكلاء لشركات عالمية كبرى منهم شركة Colourtex العالمية التي تعتبر ثالث اكبر مصنع علي مستوى العالم لاصباغ البوليستر والقطن والمصنوع رقم واحد علي مستوى الهند والذي يبلغ حصته حوالي 45% من اجمالي حجم الهند في الاصباغ ، فنحن منافسين للصين في اسعارها وبجودة تفوق الصانع الصيني بمراحل.

### نصف قرن

● انطلاقا من خبرة الشركة الممتدة خلال نصف قرن، كيف ترى اوضاع سوق الكيمائيات في مصر والعالم في الوقت الراهن؟

اسواق الكيمائيات كبيرة ومتعددة، اتحدث عن اسواق الكيمائيات والاصباغ خاصة في مجال صباغة الاقمشة والخيوط، فالاسواق العالمية تشهد حالة من التحديات في رسم خارطة شركات الاصباغ العالمية فهناك شركات صينية لها ثقلها خرجت من الاسواق العالمية نتيجة ارتفاع تكاليف الانتاج وعدم قدرتها على المنافسة، ودخول الهند في اصباغ البوليستر أصبح منافس جذا ويهدد استمرارية الشركات الصينية كما أن الصين لا تستطيع تصدير اصباغ القطن خارج اراضيها نتيجة جودة واسعار الشركات الهندية. فهناك تقرير صادر عن احدي الشركات الصينية الكبيرة يشير إلى أن الهند كل عام تستقطع من مبيعاتهم بنسب كبيرة وتزداد، فهناك مؤشر يقول سيتم نقل صناعة اصباغ البوليستر للهند خلال فترة زمنية ليست طويلة كما انتقلت في الماضي من اوربا إلى الصين.

أما الاسواق المصرية مزدهمة في تعدد الشركات الموزعة للاصباغ وهذا يعود بايجابية على المصنوع المصري في ظل تنافسية الاسعار ولكن من بطور نفسه وشركته ويعتمد على الجودة والاتقان والعلم هو من يستطيع أن يظل متواجد ومنافس بقوة.

### الاشتراطات الصحية والبيئية

● من المعروف ان هناك اشتراطات عديدة صحية وبيئية فيما يتعلق بالاصباغ والكيمائيات المتعلقة التي تتعلق بالمنتج النهائي المستهدف تصديره الى العالم، وكثيرا ما يتم رفض ايا من المنتجات بسبب وجود اصباغ معينة لها تاثيرات سلبية على صحة



## الفرص دائمة موجوده وقريبة ولكن لا يستغلها إلا من كان مستعد لها وقريب منها .

على أعتاب مرحلة جديده في طريق تطورها ونموها مضيئه حقولاً جديده ضمن استراتيجيه عملها والتي تهدف إلى تحقيق الجودة والمصداقية والنمو المستمر فتضخ المجموعة حاليا استثمارات في مجال الاصباغ والكيمائيات المساعدة في خطة عمل مستقبلية وسوف يتم الاعلان عنها في وقتها.

### المنافسة والاستحواد

● كيف تجد المنافسة في السوق المحلية حاليا خاصة وأن السوق ضم العديد من الكيانات المتخصصة في المجال وكل منها يحاول ان يتحصل على حصة ما في السوق؟

السوق المصري حجمه كبير ولا أحد يستطيع الاستحواذ عليه ومن يعتقد ذلك فهو خاطئ، ولكن هناك شركات كبيرة وقديمة في الاسواق لها حصص جيدة، إلا أن المنافسة الشديدة للاسف تجعل بعض الشركات تخفض من تركيزات و مستوى الاصباغ لكي يعرض باسعار اقل، وللاسف كثير من بعض الألوان فروق التركيز لا تلاحظ بالعين المجردة فقط، فيجب قياسه باجهزة متخصصة مثل : Spectrophotometere وكثير من العملاء ليس لديهم هذه الاجهزة المتخصصة لغلاء ثمنها فيكون الاساس هو

● في البداية.. ما السبب في التخصص في مجال الكيمائيات وليس في اي مجال اخر متعلق بالصناعات النسيجية خاصة والشركة تأسست في قلعة الصناعة المصرية «مدينة المحلة الكبرى»؟

تأسست الشركة خلال الفترة التي شهدت ازدهاراً للصناعة في مدينة المحلة الكبرى بتواجد شركة مصر للغزل والنسيج، ومصانع البوريات (القوطة – الملاية – الكوفرتا)، وهو المناخ الذي أدى إلى انجذاب رجال الأعمال في ذلك الوقت في دخول مجالات صناعية وتجارية تخدم الصناعة فكانت شركتنا هي أولى الشركات المحلية التي دخلت هذا المجال لتخصص دراسة الوالد رحمة الله عليه ، فانطلاقة الشركة كانت من مدينة المحلة الكبرى ثم مع انتشار التجمعات الصناعية الكبرى بدأ الانتشار ليضم كل التجمعات والمحافظات ذات الصلة، فلدى الشركة الآن إلى جانب فروعها بالمحلة الكبرى إدارتها بالقاهرة الجديدة والمصنع الكائن بالتجمع الثالث.

### صعوبة الاستمرار على النجاح

● كيف تقيم مسيرة عمل الشركة طوال هذه السنوات، خاصة مع الاختلافات المستمرة في اوضاع السوق من حيث المنافسة والتكنولوجيا الحديثة؟

اصعب ما في النجاح هو الاستمرار في النجاح فخلال هذه العقود استطاعت الشركة أن تحقق الكثير من الإنجازات والنجاحات مكتسبة خبرات واسعة رافقت نموها وتطورها لتصبح من أكبر وأعرق الشركات الرائدة في مجال تجارة الأصباغ والكيمائيات وتصنيع المواد المساعده. المنافسة دائما موجوده والبقاء للافضل الذي يتطور مع متطلبات السوق واستخدام التكنولوجيا لانه لايدبل عن العلم الحديث والتطوير فدينا معاملنا الذي نستخدم فيها احدث ماكينات قياسات الجودة بأفضل تكنولوجيا في العالم وبأفضل الكفاءات الهندية والمصرية كما نطبق أعلى نظم إدارة جوده المعامل في العالم الايزو 17025 مما يجعلنا دائما نستهدف جوده المنتجات المقدمه لعملائنا ومواكبة ما وصل إليه العالم في عالم الاصباغ والكيمائيات.

● وكيف تخطط الشركة الغربية للكيمائيات للمستقبل ؟

تحقق الشركة كل عام نجاحات أكبر من العام السابق عليه، وذلك نتيجة قراءات وتحليلات ومتطلبات الأسواق التي نضعها نصب اعيننا وتكون سباقين بتوفيرها، واليوم تقف المجموعه



الإنسان .. كيف تقوم شركة الغربية بتقييم مدى ملائمة وتوافق ما تطرحه من منتجات وفقا لهذه الاشتراطات؟

شركتنا لا تقوم بتسويق أي منتج ضار بالبيئة فكل منتجاتنا هي Eco Friendly سواء الاصباغ البوليمستر أو القطن كما أن مولكينا حاصلين على اعلى الشهادات المتخصصة بذلك منها Responsible Care وأيضا شركتنا معتمدة في جوده اصباغها من شركة INDETEX وهي الشركة المالكة للعلامات التجارية الشهيرة مثل Zara - Bershka - Pull & Bear والتي لايمكن لاي منتج ان يقوم بالتصدير لمثل هذه الماركات الا اذا كان يستخدم اصباغ معتمدة وبجوده عالية قد اجتازت جميع الاختبارات والقياسات التي تؤهلها لذلك.

كما أنه في العام 2011، إلترمت مجموعة من كبرى العلامات التجارية وتجار التجزئة في مجال الملابس والأحذية بالعالم بالمساعدة في قيادة الصناعة نحو عدم تصريف المواد الكيميائية الخطرة (ZDHC) بحلول عام 2020 استجابة لحملة التخلص من السموم التي اطلقتها منظمة Greenpeace. تبدأ ZDHC / DETOX في الظهور على مستوى العالم من خلال العلامات التجارية للمنسوجات، وحتى الآن أكثر من 24 علامة تجارية ملتزمة Detox Catwalk 2016 فالشركة الغربية للكيماويات توفر كل الاصباغ والكيماويات والمواد المساعده التي تساعد المنتجين المصريين في التصدير إلى أكبر وأشهر ماركات العالم وأيضا كل الشهادات والدعم الفني اللازم لذلك.

### خطة الإصلاح

• كيف تتوقع اجواء العمل في الصناعات النسيجية بعد الانتهاء من خطة الإصلاح الراهنة، وتأثيرها على سوق الكيماويات في المستقبل القريب؟

فعلا تشهد الصناعة خطة تطوير مرتقبة فأرى توجه حكومي لتطوير المنظومة يسير في خطاه فتطوير محالج القطن بدأ بالفعل وذلك يؤدي إلى عودة زراعة القطن المصري المتميز بقوة خلال السنوات القادمة وايضا تطوير القطاع العام وانشاء اكبر مصنع لانتاج الغزل في العالم يتم الآن في شركة مصر للغزل والنسيج كما ينتج في مصر حاليًا مادة الهيدروجين بروكسيد 50 في المئة بعدما كنا نعتمد على المستورد فهذا تقدم وتطوير ملحوظ اتمنى ان يقابله ايضا حل لمشاكل المصنعين عن طريق الغرف الصناعية والتجارية وتدخل حكومي ان لزم الأمر لحل مشاكل الصناعة التي يعاني منها المصنعين حاليًا. هذا من شأنه إيجاد اجواء عمل ايجابية وتنافسية قوية يجب استغلالها ومقاومة كل التحديات والجاهزية لاسواق عمل قد تكون مختلفة عن السابق وذلك من كل القطاعات وخاصة قطاع الاصباغ والكيماويات لان الاسواق سيكون لها طلبات مختلفة وخاصة في وجود النمو المرتقب

كان لدينا مصنع اسما داي في مدينة كفر الدوار ينتج اصباغ فعلاً وكانت جودته جيدة واسعاره تنافسية ولكن للأسف اغلق المصنع منذ فترة طويلة لاسباب إداريه أكثر منها فنية، صناعة الصبغة تحتاج إلى مواد خام نحن غير منتجين لها ويجب استيرادها من الخارج، كما أن صناعة الصبغة من الصناعات الملوثة للبيئة، الأمر الذي يصعب تحقيقه بمصر في الوقت الحالي نتيجة ارتفاع تكلفة الحفاظ على التوازن البيئي ولكن دعنا لا نتشائم فكل شئ جائر ..

• هل نحن في حاجة إلى تطوير المصايب في مصر، لتكون قادرة على توفير منتجات ذات جودة مرتفعة..؟

مما لاشك فيه التطوير والعلم لا بديل عنه في كل شئء بدأ من العامل البشري وانهاء بالماكينات. التطور سريع في العالم بأكمله ويجب ان نتبعه حتى لا نتراجع ، الفرص دائمة موجوده وقريبة ولكن لا يستغلها إلا من كان مستعد لها وقريب منها .

• ماذا نقول للمنتج او الصانع المحلي عندما يقوم بالاقبال على ايا من الاصباغ المطروحة في السوق المحلية؟

انصح الصانع دائما بالبحث عن الجودة وان يختار بدقة الشركات التي يعمل معها، فالشهادات والقياسات العالمية وضعت لحماية المستهلك سواء للتصدير او للمحلي فيجب تثبيت عناصر الجودة والتركيزات أو لا ثم مقارنة الأسعار. ومن هنا اشكر عملائنا الكرام الذين يضعون ثقتهم في منتجاتنا للاصباغ البوليمستر والقطن الهندية المقدمة من اكبر واضخم صانع هندي شركة كلاركس العالمية والشركة الأولى في الهند..

**السوق المحلية كبيرة ولا أحد يستطيع الاستحواذ عليها، والمنافسة أمر إيجابي لصالح السوق والعملاء.**

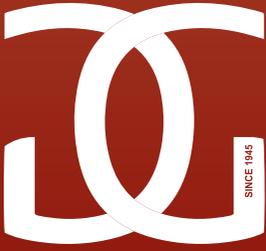
في التصدير.

• هناك مشكلة تعاني منها السوق المحلية في مجال الصباغة والتجهيز، ممثلة في محدودية الجودة إلى حد كبير، فهل المشكلة في نوعية الكيماويات المطروحة في السوق المحلية أم في المصايب أم ماذا..؟

المشكلة الأساسية في الأسواق ومتطلباتها، فالأسواق المصرية بصورة كبيرة تعتمد على السوق المحلية ونسبة التصدير غير كبيرة، لهذا الانتاج كأملاً يعتمد على المنتج الشعبي الذي أساسه السعر في المقام الأول، ولكن كثير من المصنعين لديهم الامكانيات والماكينات التي تعطي أفضل الخامات وبجوده عاليه، إلا أن التكاليف هي العامل المؤثر في الجودة لذلك انصح العملاء بالبحث عن فرص تصديرية بجانب عملهم في السوق المحلية. كما أنك إذا ذهبت إلى أحد المولات المنتشرة في القاهرة ستجد المسيطر عليها هو المنتج المستورد بماركاته الشهيرة ورغم ارتفاع سعره إلا أن هناك مشتريين له، ولهذا اتعجب من قلة الماركات المصرية، وهي فرصة عظيمة وجيدة للدخول إلى هذه المنطقة التي تعد شاعرة، فيجب دخول المنتج المصري بقوة. لدينا امكانيات تنافس جودة وسعر ، بدليل تواجد الصناعة المصرية للملابس في كثير من الماركات الشهيرة تباغ خارج مصر ومكتوب عليها Made In Egypt الخروج خارج دائرة المنتج الشعبي من شأنه تحقيق ربحية للعميل جيدة ويؤدي إلى تطوير الأسواق، ونري بعض البراندات المصرية التي نجحت وأصبح تواجدها عالميا ومنافس لأكبر الماركات الشهيرة فاتمى تعميم هذه التجارب وانتشارها.. فالشركات المنتجة والتجارية تقدم كل انواع الصبغات والكيماويات بمختلف الأنواع والجودات والاختيار الاخير للعميل وحسب متطلبات الأسواق.

### صناعة محلية

• هل من الممكن ان تكون مصر في المستقبل من الدول المنتجة والمصدرة للاصباغ، أو تمتلك قطاع صباغة قوي ومتقدم؟



EL GHAREEB EL DRIENY SONS

شركة أبناء الغريب الدريني  
للتجارة والتوريدات

# شركة أبناء الغريب الدريني للتجارة والتوريدات



انتظرونا في معرض

Stitch and Tex 2020



المحلة الكبرى : ش سعد زغول ص.ب: ١٥٥ ت: ٢٢٣٥٧٠٠ - ٤٠/٢٢٤٦٠١٠ ف: ٤٠/٢٢٤٥٢٦٢ موبايل: ٠١٢٢٠٣٢٢٠٢٢

القاهرة : ٥١ ش المنصوري ، سبتيه ، الدور الثاني ت: ٠٢/٢٥٧٦٤٠٥٨ موبايل: ٠١١١٨٦٨٠٠٦

info@eldrieny.com

www.eldrieny.com

f eldrienyco

Instagram Eldrienystore

تقام الدورة العاشرة لفعاليات معرض اجي ستنتش أند تكس- دورة أفريقيا- خلال الفترة من 27 فبراير إلى 8 مارس 2020 في مركز القاهرة الدولي للمؤتمرات.. وهي الدورة التي تم تقسيمها إلى جزئين .. الجزء الأول خلال الفترة من 27 فبراير- 1 مارس والذي سيتم خلاله عرض كل ما هو جديد في مجال صناعة الملابس الجاهزة، ممثلة في ماكينات الخياطة و التطريز و مستلزمات الإنتاج من الأقمشة و الأكسسوارات. أما الجزء الثاني سيكون خلال الفترة من 5 مارس- 8 مارس لتكنولوجيا ماكينات النسيج ليشمل أحدث ماكينات الغزل و النسيج و الصباغة و الطباعة و مستلزمات الإنتاج من اكسسوارات و كيمويات.

الدورة تتضمن جزئين الأول لتكنولوجيا الملابس والثاني لتكنولوجيا النسيج

## 1500 عارض تحت سقف الدورة العاشرة لمعرض استنتش اند تكس "دورة أفريقيا"



ومن المتوقع أن يصل عدد المعارضين في هذه الدورة 1500 عارض على مساحة 30 ألف متر مربع ، أما عدد الزائرين المتوقع فلن يقل عن 30000 زائر.

تأتي الدورة العاشرة لمعرض اجي ستنتش أند تكس برؤية مختلفة نابعة من توجه الدولة ورؤية المنظمين لأن تكون مصر بوابة لأفريقيا مركزاً وملتقى للمصنعين من أفريقيا لصناعة النسيج والملابس والطباعة، وعليه فإن شركة فيجين فيرز المنظمه للدورة قد قامت بتمويل برنامج لإستضافة مصانع من أفريقيا لزيارة المعرض و التعرف على أحدث تكنولوجيا الصناعة بالمعرض، لذلك سيتواجد خلال فعاليات المعرض عددًا من أصحاب المصانع في أفريقيا يمثلون 10 دول منها بنسوانا وجنوب افريقيا و تونس والمغرب واثيوبيا وأوغندا وكينيا.

في مصر و اثيوبيا وكينيا و أوغندا وغيرهم من الدول الأفريقية»

واضاف القاضي: أيضا بخصوص هيكله مصانع القطاع العام وتأثيره على الصناعة في مصر وأفريقيا « أن جهود هيكله مصانع القطاع العام سوف تعم بالفائدة للجميع سواء بالنسبة للسوق المحلية أو للصادرات، خاصة وأن تواجد المواد الخام بالجودة و السعر المناسب سيبيح بديل للمصانع غير الاستيراد و عليه كذلك المصانع في افريقيا إذا ما وجدت ما تبحث عنه في مصر فانها ستفضله لانه سعره سيكون مناسب بدلا من الاستيراد من دول مثل الصين و الهند».

وسيعرض في المعرضين أكبر مصنعي الماكينات من جميع انحاء العالم وكلاءهم بمصر وهناك أيضا عدد كبير من المعارضين من الصين الذي أصبح لهم السوق المصري سوق واعد بسبب الإستثمارات الصينية التي تحدث حاليا و المخطط لها في أماكن مختلفة مثل مدينة السادات والمنطقة الحرة بالسويس و الصعيد.

وجدير بالذكر أن معرض ستنتش اند تكس حقق في دورة 2018 مبيعات بما يقرب من 220 مليون دولار، وبلغ عدد زائرية أكثر من 25000 زائر.



30 ألف متر<sup>2</sup>



1500 عارض



30000 زائر





**GOTEX&GOTECH**

TEXTILE MACHINERY & ACCESSORIES

*Be part of the future*



Gotex Gotech



Gotex Gotech



Linked in



twitter

Cairo : 9 Almadena Almonawara St. - Al Nozha Al Gadeda-Tel. : +2 02 2621 6651, 52, 53, 54 - +2 010 7149 638  
Tel.: 01000088452 ت / خدمة العملاء Fax: +2 02 2621 7022 - Email:info@gotex.tech - www.gotex.tech

بمشاركة كبار رجال الصناعة والمصدرين من انحاء القارة الأفريقية

## DESTINATION AFRICA: استثمار مسيرة التألق للدورة الرابعة على التوالي



افتتح وزير التجارة والصناعة عمرو نصار بحضرة وزيرة الهجرة وشؤون المصريين في الخارج السفيرة نبيلة مكرم، ووزير قطاع الأعمال العام هشام توفيق، فعاليات الدورة الرابعة لمعرض DESTINATION AFRICA في الفترة من 9 إلى 11 نوفمبر الماضي.. وهي الدورة التي تأتي في إطار ما شهدته مصر على مدار الأعوام القليلة الماضية من تطورات ايجابية على الصعيد الاقتصادي نتيجة للجهود المكثفة التي بذلتها الجهات الحكومية ومنظمات القطاع الخاص في المضي في تنفيذ الخطط الاستراتيجية وبرامج الإصلاح، والتي هدفت إلى تحسين مناخ الأعمال، بالعمل على الارتفاع بحجم استثمارات القطاع الخاص والتي بدورها ساهمت في اعادة مصر كواحدة من الدول ذات النمو الكبير على خريطة الاستثمار العالمية، بالإضافة إلى الإهتمام الرسمي المصري بتعزيز التعاون مع كل دول القارة الأفريقية والذي يمتد إلى التجارة والاستثمار في مختلف المجالات والقطاعات بما في ذلك الصناعة والصحة والاكثر اهمية مجال الصناعات النسيجية.



مشاركة ما يقرب من 100  
عارض محلي واجنبي، وأكثر  
من 200 من المشتريين الدوليين  
من جميع انحاء العالم.



كما ضم معرض Destination Africa هذا العام منصة جديدة لعرض ودعم مشاريع الشركات الصغيرة والمتوسطة في قطاع المنسوجات والملابس الجاهزة. بالإضافة إلى أجنحة إقليمية تشمل تونس والمغرب وجنوب إفريقيا ورواندا والجزائر وإثيوبيا.

جدير بالذكر أن ينظم معرض Destination Africa كل من المجلس التصديري للمنسوجات والملابس والمفروشات المنزلية المصري (TAHTEC)، وجمعية المصدرين المصريين (ExpoLink)، بالتعاون مع هيئة تنمية الصادرات.

كما قام برعاية الدورة الرابعة للمعرض شركة Intertek لخدمات الجودة والسلامة، و Oeko-Tex للملابس الجاهزة، و Rieter Machine Works.

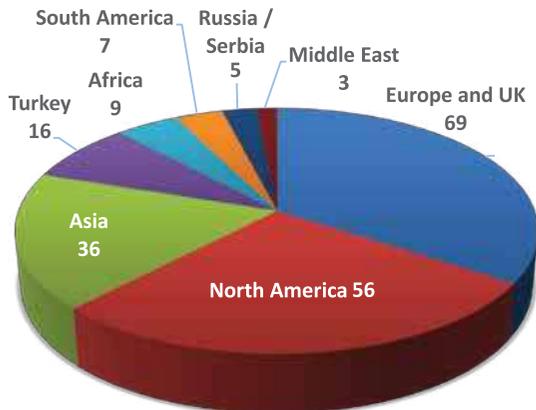


وعلى مدار الثلاث سنوات الماضية استضافت مصر واحد من أكبر المعارض الدولية السنوية لمصادر B2B في مصر لصناعة الغزل والنسيج وهو معرض DESTINATION AFRICA والذي أصبح يمثل مركزا للتجارة الأفريقية وتصدير وتوريد الملابس الجاهزة والغزل والمنسوجات والمفروشات المنزلية والاكسسوارات.

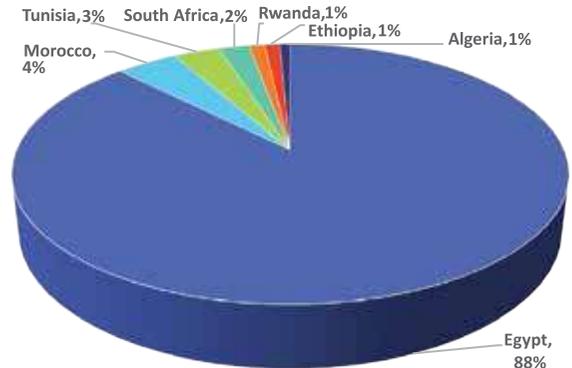
ولقد ساهم معرض DESTINATION AFRICA إلى حد كبير في النمو الهائل للاستثمارات والتصدير على أساس سنوي في هذا المجال، كما ارتفعت صادرات النسيج بنسبة 10 في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى من عام 2019 مسجلة حوالي 2.6 مليار دولار مقارنة مع 2.3 مليار دولار عن نفس الفترة من العام الماضي. وفي نفس الوقت بلغت صادرات الملابس الجاهزة حوالي 1.3 مليار دولار مقارنة بـ 1.2 مليار دولار في عام 2018.

جمع معرض DESTINATION AFRICA بين مصنعي المنسوجات الأفريقية والملابس الجاهزة والمنسوجات المنزلية تحت سقف واحد مع المشتريين الدوليين لتعزيز فرص الأعمال والتعاون والأنشطة التجارية على مستوى عالمي. حيث شارك في الدورة الرابعة من DESTINATION AFRICA ما يقرب من 100 عارض محلي واجنبي، وأكثر من 200 من المشتريين الدوليين من جميع انحاء العالم لفتح أسواق جديدة وزيادة فرص التصدير في الخارج.

ولأول مرة تشارك في المعرض الشركة المصرية للغزل والنسيج ESW وشركة النصر للغزل والنسيج والصباغة بالمحلة التابعة لوزارة قطاع الأعمال.



المشتريين



الدول العارضة

# اقامة الدورة الخامسة لأكبر معرض دولي للمنسوجات في جنوب آسيا INTEX SOUTH ASIA



13 | 14 | 15  
NOVEMBER  
BMICH, COLOMBO  
SRI LANKA

اقيمت خلال منتصف نوفمبر الماضي فعاليات الدورة الخامسة لمعرض INTEX SOUTH ASIA – في BMICH ب كولومبيا.. ويمثل المعرض المنصة الهامة لصناعة الملابس الجاهزة والمنسوجات يتم دعمها بواسطة مؤسسات الصناعة الرئيسية وغرف التجارة والوكالات الحكومية من عدة دول اهمها سريلانكا والهند وبنجلاديش وباكستان وتايوان وماليزيا وغيرها من الدول.



الماضي يشمل «منتدى الاعمال التفاعلي» في INTEX SOUTH ASIA ايضا ندوات و ورش عمل تغطي مجموعة من الموضوعات بما في ذلك احدث الاتجاهات وتطورات السوق والتقدم التكنولوجي في الصناعة مما يتيح للجميع الوصول الى معلومات السوق العالمية الحالية.

صرحت Arti Bhagat – مديرة Wordex India : بان هناك تحول واضح من الغرب الى الشرق. في حين ان الاقتصاديات الغربية تتباطأ فان اقتصاديات جنوب اسيا تعد واحدة من بين الاقتصاديات الاسرع نموا في العالم حيث تأتي الصناعة والاعمال إلى هذه المنطقة و INTEX SOUTH ASIA يساعد في تسريع هذه العملية مع ضمان اجتماع المشترين الحقيقيين من جميع انحاء العالم مع موردي الجودة خلال فعاليات المعرض لذلك يعد INTEX SOUTH ASIA منصة مثالية لدفع هذه الصناعة الى الامام .

لمزيد من المعلومات:

[www.intexfair.com](http://www.intexfair.com)

للتواصل مع مسؤول الاعلام :

السيدة / Alfiya Chowdhary

+919892966292

[alfiya.intexfair@worldindexindia.com](mailto:alfiya.intexfair@worldindexindia.com)



Sigiri Weaving و Eco Transfer Prints Mills Pvt. Ltd من سريلانكا و PHK Knitting و Yetom New Materials من الصين

ومن جانب المشترين قام معرض INTEX SOUTH ASIA بدعوة وفود من الهند وبنجلاديش وباكستان وتايلاند والشرق الاوسط ونيجيرو ومویشيوس وغيرها من الدول مما يجعلها منصة مصادر عالمية حقا لجنوب اسيا.

ولأول مرة تقوم منظمة عالمية Cotton Council International CCI - والتي تعتبر اليد اليمنى لترويج الصادرات التابعة للمجلس الوطني للقطن والذي يروج للقطن الأمريكي في أكثر من 50 دولة بموجب العلامة التجارية COTTON USA - بالشراكة مع INTEX SOUTH ASIA كشريك الابتكار. وهذا يمثل دخول القطن الأمريكي إلى سريلانكا. هذه المشاركة بواسطة Cotton USA عرضت احدث الابتكارات العائدة بالنمو والتنمية في صناعة النسيج والملابس في منطقة جنوب اسيا.

إلى جانب المعرض قدم منتدى الأعمال التفاعلي (IBF) معلومات عالية الجودة في السوق لدعم جهود الصناعة للترقية والارتقاء بسلسلة القيمة وفهم التجارة البينية بشكل أفضل لمساعدة المصنعين على اكتساب ميزة تنافسية. مثل العام

شهدت الدورة الخامسة أكثر من 200 من موردي الجودة من 12 دولة ومنطقة يعرضون خيوطا عالية الجودة واقمشة ملابس واقمشة جينز ومواد كيميائية واكسسوارات ملابس وخدمات مرتبطة بها. تم تنظيم الاجنحة الهندية بواسطة CHEMEXCIL و FIEO و TEXPROCIL التابع لوزارة التجارة والصناعة بالحكومة الهندية. وكذلك قام بتنظيم اجنحة عرض المنسوجات الذكية في هذا الاصدار كل من اتحاد المنسوجات التايلاندي و KOTRA Colombo والسفارة الاندونيسية بسريلانكا.

رفعت مشاركة الهند بنسبة 30 في المئة مقارنة بالعام الماضي مما يجعلها أكبر جناح بين الدول العارضة مع أكثر من 100 شركة هندية عارضة لأحدث المنتجات لتتواصل مع كبار المشترين من سريلانكا وبنجلاديش والهند والاسواق الدولية الاخرى.

كما شهدت الدورة هذا العام تقديم «منطقة الكيماويات والاصباغ للمنسوجات الهندية» والتي يمثلها كبار رواد صناعة الكيماويات والاصباغ الوسيطة والاصباغ والشركات المساعدة. مع نمو واردات الكيماويات واصباغ المنسوجات إلى سريلانكا وجنتها الشركات الهندية فرصة للتواصل معها لبحث مزيد من فرص العمل.

كما نجح INTEX SOUTH ASIA في دمج سلسلة قيمة النسيج في منصة تداول عالمية واحدة. اهم الشركات المشاركة في المعرض:

PT Sinar Para Taruna من اندونيسيا

PT Kewalram International

(Grasim Industries (Liva

Sangam Ltd

Birla Century

Garware Bestretch Ltd من الهند

PAK Denim Ltd و MN Textiles من باكستان

# PAILUNG



نتشرف بدعوتكم لزيارة جناحنا بقاعة المؤتمرات مدينة نصر - صالة ٥  
في الفترة من ٥ مارس حتى ٨ مارس ٢٠٢٠

## STITCH & TEX EXPO



وكلاء شركة بايلونج  
لجميع أنواع ماكينات التريكو الدائري



KS3B

Fabric Technology: Single Jersey



KF3B

Fabric Technology: StayFleece



Pai Lung Belts

Made in Japan

وكلاء شركة ثري سيركل التايوانية

لجميع أنواع أبر النسيج والمتخصصة في  
جميع مستلزمات ماكينات القطيفة



وكلاء شركة نيل تكس الكورية

لجميع أنواع أبر التريكو الدائري



وكلاء شركة تاي فونغ التايوانية

لجميع أنواع ماكينات التريكو الدائري



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

0109 878 5551 - 011 114 55001

www.niletex.net - info@niletex.net

## رئيس غرفة الملابس الجاهزة والمفروشات المنزلية

# ملاحم صناعة الملابس في العام الجديد تعتمد على "الصادرات والاستثمارات الصينية"

أكد الدكتور محمد عبد السلام رئيس غرفة صناعة الملابس والمفروشات المنزلية باتحاد الصناعات، أن الدولار هو السبب الرئيسي وراء تراجع اسعار الملابس الشتوية جراء تراجع اسعار مستلزمات الملابس اضافة الى الاستثمارات الصناعية الجديدة في القطاع مما أدى إلى احتدام المنافسة والتي معها تراجعت اسعار الملابس بالمقارنة مع العام الماضي. مشيرًا إلى وأكد أن انخفاض

الدولار أمام الجنية بنسبة 9 إلى 10 في المنة أدى بدوره إلى انخفاض لاسعار الملابس الجاهزة خاصة وأن أغلب مدخلات الصناعة والتي تشكل حوالى 40 في المنة جميعها خامات مستوردة، إلا أن عدم انخفاض العوامل الأخرى التي تدخل في تكلفة المنتج النهائي مثل الكهرباء، والغاز، والمياه، والاجور، جعل التراجع في الاسعار طفيف إلى حد ما.

وأشار رئيس غرفة الملابس الجاهزة والمفروشات المنزلية إلى أن حجم الاستثمارات الاجنبية في قطاع الملابس الجاهزة تزيد بشكل كبير جدا، نتيجة لتغيرات حدثت بالفعل خلال الفترة الراهنة، سواء على الصعيد المحلي أو العالمي فعلى سبيل المثال دولة مثل الصين وهى أكبر الدول فى إنتاج وتصدير الملابس الجاهزة على مستوى العالم، أصبحت الآن دولة طاردة لصناعة المنسوجات والملابس الجاهزة، وهو ما جعل المناخ في مصر مع الجهود التي تقوم بها الحكومة المصرية من تشجيع الاستثمارات الجديدة أكثر ملائمة للاستثمارات الصناعية الجديدة المتخصصة في قطاع الملابس الجاهزة، وهو الأمر الذي اصبح واقعا مع نمو الراهن في الاستثمارات الأجنبية والذي سيكون له انعكاساته الإيجابية مستقبلاً على كم وتكلفة الإنتاج..



وأضاف محمد عبد السلام أن الحكومة الصينية فى الفترة الراهنة لديها مشكلة ضخمة جدا فى العمالة، والدليل على ذلك بأن الحكومة الصينية منذ ثلاثة أعوام سمحت للشعب الصينى بأنجاب الطفل الثانى ومن ثلاثة أشهر بأنجاب الطفل الثالث لوجود مشكلة فى العمالة، كما تقوم الصين الآن بتدريب كم هائل من العمالة على الجديد فى مجال تكنولوجيا المعلومات، وهو ما يشير إلى أن أولويات الدولة الصينية فى الوقت الراهن ليست الصناعات النسيجية..

وجود سوق هائل يستهلك كميات كبيرة جدا من المنتجات، ووجود اتفاقيات دولية مع كل دول العالم لتسهيل تصدير المنتج المصرى للخارج بدون أي رسوم جمركية، وهى الأجواء التي تجعل رجال الصناعة الصينيين قادرين على الاستمرار في اسواقهم الخارجية استمرار التعامل معها حتى ولو كان من خلال الاستثمار في مصر والانتفاع من الأيدي العاملة والمميزات الأخرى سواء القرب من الاسواق التصديرية أو توافر المواد الخام والقرب ايضا من الاسواق المصدرة لمستلزمات الإنتاج الأخرى.

وشدد عبد السلام على أن قطاع التصدير ينال اهتمامًا كبيرًا من الدولة في الفترة الأخيرة ، وهو ما يجعلنا نكثف جهودنا من أجل زيادة الصادرات خلال الفترة القادمة مؤكداً أن كل الأفكار والرؤى مطروحة للمناقشة من أجل مساندة القطاع ودعمه بصورة حقيقية في المرحلة القادمة، مشيرًا إلى أن الغرفة ستعمل من خلال خطة مدروسة تستهدف المساهمة في تنفيذ توجهات الدولة في زيادة الصادرات وتحقيق التنمية المستدامة.

وأشار عبد السلام خلال تصريحاته الى المدينة النسيجية الصينية والتي تتضمن حوالى 550 مصنع صينى سيتم افتتاحها خلال 3 أشهر، لافتا بأن المستثمر الصينى لم يجد مناخ أفضل من المناخ المصرى للاستثمار فى هذا القطاع.

وحول الأسباب وراء تحول الصين لضخ استثمارات كبيرة في قطاع الصناعات النسيجية في مصر قال محمد عبد السلام.. لسببين هما



Ashram Chemicals  
Dr. Sohib Bassam ashram

**TECHNOLOGY**

**DYESTUFF -  
TEXTILE  
AUXILIARIES -  
CHEMICALS**



**ASHRAM CHEMICAL CO.**

**Standard Quality  
Shortened Lead Times**

Ashram Chemical Co. have managed in a short period to develop a certain standard of quality and shortened lead times; providing to its customers in Egypt and Africa best quality and price. To better benefit its customers, Ashram Chemical have started its own factory of chemicals and auxiliary materials used for raw materials, cotton and polyester.

- . Best Quality Standards
- . Price Competitive
- . Time Reduction from Order to Delivery

**Address:**

10th of Ramadan City, Cairo, Egypt  
+201000007187  
Sohib-ashram@hotmail.com



125.29

مليون جنيه

صافي ربح شركة دايس منذ بداية يناير حتى نهاية سبتمبر الماضي،  
مقابل 112.06 مليون جنيه خلال نفس الفترة من العام الماضي



### أرباح دايس للملابس ترتفع 12 في المئة في 9 أشهر

وارتفعت مبيعات الشركة خلال التسعة أشهر لتسجل 1.139 مليار جنيه بنهاية سبتمبر، مقابل 1.03 مليار جنيه خلال نفس الفترة من العام الماضي. وكانت القوائم المالية المستقلة لدايس للملابس الجاهزة، خلال التسعة أشهر الأولى من 2019، التي أعلنتها في نوفمبر الماضي، أظهرت ارتفاع أرباحها بنسبة 107 بالمئة؛ حيث حققت أرباحاً بلغت 98.16 مليون جنيه خلال الفترة من يناير حتى سبتمبر، مقابل أرباح بلغت 47.4 مليون جنيه بالفترة المقارنة من 2018.

كشفت القوائم المالية المجمعة لشركة دايس للملابس الجاهزة، عن أول تسعة أشهر من العام الجاري، ارتفاع أرباح الشركة بنسبة 11.8 بالمئة. وأوضحت الشركة في بيان لها أنها سجلت صافي ربح بلغ 125.29 مليون جنيه منذ بداية يناير حتى نهاية سبتمبر الماضي، مقابل 112.06 مليون جنيه أرباحاً خلال نفس الفترة من العام الماضي. وارتفع صافي ربح دايس خلال الربع الثالث من العام الجاري لتصل إلى 52.28 مليون جنيه (يوليو-سبتمبر)، مقابل 28.02 مليون جنيه خلال نفس الفترة من العام الماضي.

### كابو تتحول للخسائر خلال الربع الأول لـ 2019 - 2020

الجاري، لتصل إلى 123.48 مليون جنيه بنهاية سبتمبر، مقابل 162 مليون جنيه خلال نفس الفترة من العام المالي الماضي. وكانت المؤشرات المالية المستقلة لـ (KABO)، عن الربع الأول من العام المالي 2019 - 2020، أظهرت تراجع أرباحها بنسبة 54.39 بالمئة، حيث حققت صافي ربح خلال الفترة بلغ 4.9 مليون جنيه، مقابل صافي ربح بلغ 10.75 مليون جنيه خلال نفس الفترة من العام المالي السابق.

كشفت القوائم المالية المجمعة لشركة النصر للملابس والمنسوجات - كابو، عن الربع الأول من العام المالي الجاري تحول الشركة من الربحية إلى الخسائر، حيث أوضحت الشركة في بيان لها أنها سجلت صافي خسائر بلغ 4.1 مليون جنيه منذ بداية يوليو حتى نهاية سبتمبر الماضي، مقابل 6.52 مليون جنيه صافي ربح خلال نفس الفترة من العام المالي الماضي. وتراجعت مبيعات الشركة خلال الثلاثة أشهر الأولى من العام المالي

### تراجع المبيعات يضاعف خسائر «سبينالكس» في الربع الأول

وتراجعت مبيعات الشركة خلال الربع الأول من العام المالي الجاري إلى 46.19 مليون جنيه، مقابل مبيعات بلغت 73.3 مليون جنيه بالفترة المماثلة من العام المالي الماضي. وكانت المؤشرات المالية أظهرت أن الشركة سجلت صافي خسائر بلغ 6.47 مليون جنيه منذ بداية يوليو حتى نهاية سبتمبر الماضي مقابل 4.23 مليون جنيه خسائر خلال ذات الفترة من العام المالي الماضي.

أظهرت القوائم المالية لشركة الاسكندرية للغزل والنسيج (سبينالكس) خلال الربع الأول من العام المالي 2019 - 2020، ارتفاع خسائرها بنحو 112 بالمئة نتيجة تراجع المبيعات. ووفقاً لبيان الشركة حققت خسائر بلغت 9.007 مليون جنيه خلال الفترة من يوليو الماضي حتى سبتمبر الماضي، مقابل خسائر بلغت 4.2 مليون جنيه بالفترة المقارنة من العام المالي الماضي.

### «السعودية المصرية» ترفع حصتها في العربية للحليج بنسبة 9 في المئة

بلغت القيمة الإجمالية للصفقة بلغت 132.88 ألف جنيه بمتوسط سعر شراء 1.82 جنيه للسهم. جدير بالذكر أن الشركة سجلت صافي ربح بلغ 1.66 مليون جنيه خلال العام المالي الماضي، مقابل 166.1 مليون جنيه أرباحاً خلال العام المالي السابق له.

قامت الشركة السعودية المصرية للاستثمارات الصناعية برفع نسبة مساهمتها في شركة العربية للحليج الأقطان إلى 9 بالمئة، وأوضحت الشركة في بيان لها، أن الشركة السعودية المصرية قامت بشراء 73 ألف سهم من العربية للحليج الأقطان لترتفع نسبة ملكيتها في رأس المال من 8.97 بالمئة إلى 9 بالمئة.



اللباد  
للإستيراد والتصدير  
AL LABAD  
For Import & Export

اللباد ...  
إسم يستحق الثقة



+2040 2222274  
www.allabad.com

الإدارة: المحلة الكبرى - المشحمة - ٣ شارع الجلاء - برج الزهور - الدور الثالث علوي  
القاهرة: ١٩٦ ش جسر السويس - برج لامارز اول علوي - امام عمارات الطارقية - بجوار اولاد رجب  
محمول: ٣٤٢٠ ٦٢١ ٠١٠٠ - ٩٩٧٢ ٦٦٦ ٠١٠٠ - ٨٠٢٢ ٦٧٢ ٠١٠٠ - ٢٠٤٢ ٠٠٤ ٠١٠٠  
هاتف: ٢٠٨٨ ٢٢٢ - ٠٧٧٤ ٢٢٢ ٠٤٠ - هاتف القاهرة: ١٢٧ ٢٦ ٩٩٩ - ١٢٦ ٢٦ ٩٩٩  
فاكس: ٠٧٧٢ ٢٢٢ ٠٤٠ - بريد إلكتروني: allabadeg@hotmail.com

## "الرقمنة" والمنتجات النسجية..

الرقمنة هي بمثابة «الثورة الصناعية الرابعة»، خاصة وأن كثير من نماذج الأعمال القديمة والمألوفة لم تعد مناسبة في ظل التطورات الحديثة في عالم الصناعة، والتي معها أصبحت هناك تحديات جديدة غير مسبوقة.. وعند النظر إلى الرقمنة في سوق المنسوجات يوجد عامل يبرز بشكل اساسي وهو «العملاء». حيث مكنت الرقمنة من الارتفاع بقيمة واهمية العميل أكثر من أي وقت مضى، خاصة وأن المعرفة هي السلطة التي بات يتمتع بها العميل بقدرته المستمرة على تزويد نفسه بالمعلومات عن أي منتج في العالم في أي وقت كما مكنته هذه الميزة من معرفة الاسعار بشفافية أي انه باستثمار جزء بسيط من وقته استطاع معرفة المنتج والسعر.

هدفك بدلا من ذلك تلبية احتياجات العملاء ووضع نفسك كمدرّب اسلوب حياة.

يوفر الاقتصاد الاساسي لصناعة النسيج فرصًا جديدة لتطوير الابتكار من خلال نماذج الأعمال التي يمكن اختبارها بسرعة في السوق، وإدراك أهمية أن الرقمية تفتح الأبواب للوصول إلى سوق المستهلك العالمي الواسع عبر الانترنت، وعلى قطاع النسيج ألا يستبعد نفسه من هذه الفرص المتاحة وكذلك المجازفات إن وجدت والتي تعتبر احيانا أمرًا حتمياً للتطور ومجاراة السوق.

### مميزات شركات البلاتفورم

تكاليف المعاملات هي التكاليف التي يتم تكبدها في سياق المعاملة التجارية، هذه التكاليف متضمنة كل التفاصيل عند البحث عن شريك تجاري مناسب وعند الشروع في المعاملة أو وسيلة النقل، حيث أن التكاليف في نموذج الأعمال الرقمية أقل بشكل عام من النماذج التقليدية، وتتضمن شفافية أكبر في الاسواق وحقيقة ان القرارات المتعلقة باختيار شريك تجاري مدعومة من خلال مراجعات متاحة و أو عقود موحدة تجعل الاتفاقات الفردية غير ضرورية.

امثلة هذا النموذج تتضمن eBay و Spock و Rebuy: بدلا من البحث عن منتجك في سوق السلع الرخيصة والمستعملة يتم تجميع العديد من البائعين معا على منصة واحدة يمكن الوصول إليها في جميع الأوقات عبر الإنترنت، كما يمكن للمستهلكين مقارنة المنتجات والاسعار ومعرفة تصنيف العملاء للمعاملات السابقة مع البائعين. يتعرض قطاع تجارة التجزئة للمنسوجات لضغط كبير بسبب نماذج الأعمال الرقمية مثل BESTSECRET و ZALANDO و AMAZON لان هذه المنصات تمكن العملاء من اختيار وشراء المنتجات الاكثر ملاءمة بسرعة وبتكلفة اقل. تكاليف المعاملات عند الطلب من Amazon ارخص بكثير من الذهاب في رحلة تسوق في وسط برلين.



فإن المجموعات المستهدفة الجديدة هي تلك التي تتجاوز سن الخمسين الذين لديهم ميزانيات كبيرة للانفاق.

### كيفية التعامل مع عملاء جدد

من المهم ان تستخدم بقوة الكلمات مثل «القياسية» و«السوق الشامل» لتكون ضمن مفرداتك اللغوية والتسويقية .. لأن عملاءك عبارة عن أفراد وهم يطمحون للتعامل على هذا النحو حيث ان استخدام التكنولوجيا الرقمية يحفز هذا الشعور بالتفرد والتواصل مع العملاء عبر مختلف القنوات والاشكال.

تقديم اكثر من مجرد منتجات فردية، واستخدم سرد القصص واقتراح البيع بطريقة مرنة ومتغيرة.

يجب ألا ينتهي التواصل مع عميلك بعد اكتمال كل عملية شراء، بمعنى أن يكون هناك خدمة ما بعد البيع، وايضا ما يمكن ان يطلق عليه خدمة ما قبل البيع حيث يمكن للعميل شراء المزيد من المنتجات.

"ان تكون اسرع من الوقت الحقيقي" .. توصيات المنتج جيدة والتوصيات التنبؤية تكون أفضل. العميل الرقمي يريد أكثر من مجرد منتج، توقف ببساطة عن بيع الملابس والاكسسوارات وليكن

لذلك لم يعد راضيًا بما يتم عرضه في المتجر المحلي فقط ، ولهذا يتوقع ايضا المزيد مما تعرضه الشركات التي تمتلك بياناته عند قيامه بالتسوق عبر الانترنت، ولهذا على هذه الشركات أن تستخدم الوسائل الملائمة لجذب العملاء لها بطريقة مناسبة لرويتهم وتزويدهم بالمعلومات ذات الصلة عبر القنوات المختلفة.

خاصة وأن هناك العديد من المنصات أو مواقع التسويق الإلكتروني التي أصبحت في تزايد مستمر وتهدف إلى جعل هذه المعلومات أكثر سهولة ويسر للعملاء، فهذه المنصات تقوم بجلب جميع المنتجات ذات الصلة في مكان واحد لمجموعة مستهدفة بعينها، بالإضافة إلى ذلك يتم دمج جميع اللاعبين الرئيسيين في السوق معًا في مكان واحد، كما أن الاسواق الجديدة والهامة أخذت في الظهور بدليل أن شركة LVMH قد استثمرت مؤخرا 60 مليون دولار في منصة الأزياء Lyst.1 .

### العميل هو الملك الجديد

لدى عملاء المنتجات النسجية اليوم مجموعة واسعة من المنتجات للاختيار من بينها ومع ذلك ليس لديه الكثير من الوقت، كما انه يريد ايضا ان تكون لديه تجربة تسوق مرضية خصوصا إذا كان لديه الاختيار، كما أن معظم المنتجات التي يتم شراؤها بسرعة أو يتم اتخاذ قرار الشراء بشأنها سريعا تكون اسعارها ليست مرتفعة بشكل ما.

ومع ذلك فإن المجموعة الكبيرة من الأسواق ومقدمي الخدمات يمكن أن تهتم بفقدان العميل مع منصة التسوق الإلكتروني يفقد الخدمة الشخصية المقدمة في متجر الأزياء المحلي من حيث معرفة المقاس وما هي السترات والقمصان الموجودة بالفعل وأي العناصر تتناسب معه تمامًا، ولذلك يحتاج بائع التجزئة الرقمي إلى العمل بكفاءة أكبر لتوفير هذه النوع من الخدمات الشخصية ذات القيمة المضافة.

من حيث التركيبة السكانية يمكن القول أن الهوس بسوق الشباب يقرب الآن من نهايته، ومن ثم

## شارع الصناعة



■ بقلم: وائل القاضي

### الحدث الأكبر

- يقترب موعد الحدث الأكبر في مصر والشرق الأوسط وأفريقيا معرض إيجي ستيتش اند تكس 2020 والذي يقام على فترتين الفترة الأولى من 27 فبراير حتى آخر مارس، والفترة الثانية من 5 مارس حتى 8 مارس وما أشبه الليلة بالبارحة حيث مر عامين سريعاً، فقد كانت الدورة السابقة خلال عام 2018 والتي شهدت تطبيق فكرة تقسيم المعرض إلى قسمين معرض خاص بتقنيات وماكنات صناعة الملابس والمعرض الثاني لتقنيات وصناعة وماكنات الغزل والنسيج والتريكو والصباغة للقماش.
- ويشهد المعرض هذا العام تجربة جديدة، وهي حضور زوار من أفريقيا حيث تم دعوة أكبر 50 مصنع ملابس وغزل ونسيج من أفريقيا، و الاتفاق مع شركة متخصصة لاستقدام ودعوة الزوار القادمين من معظم دول أفريقيا العاملة في مجال صناعة الملابس والغزل والنسيج من تونس والجزائر والمغرب وكينيا واثيوبيا و 12 دولة أفريقية أخرى.
- تعجبت من النعمة المستمرة التي تتحدث عن أن مشاكل الصناعة تنحصر في مشكلة تهريب الأقمشة والتي كانت اختفت منذ فترة وكانت القوات المسلحة تغلق المعابر المختلفة للقضاء على هذه المشكلة فماذا حدث حتى تعود مرة أخرى، هل أصبح التهريب له مافيا أقوى من مؤسسات الدولة أم ماذا!؟
- أرجو ان يلتفت المسؤولين لهذه الظاهرة التي تسبب كوارث لأصحاب المصانع الذين يعانون من أوضاع بالغة الصعوبة، خاصة وانهم عصب الاقتصاد المصري.
- اشتدت المنافسة في قطاع ماكينات التطريز لتذكرني بالعصر الذهبي من 2005 حتى 2009 حيث شهد السوق تغيير في بعض الوكلاء وظهور شركات صاعدة جديدة .



• تتمتع المنصات الرقمية بميزة كبيرة لكونها متاحة لعملائها في كل الأوقات، حيث يمكن للمستهلكين الوصول إلى منتجات وخدمات الشركات على مدار الساعة وطوال أيام الأسبوع.

• نطاقات التغطية والمنتجات لا حصر لها والحدود المادية ليست ذات صلة وثيقة بعملية التسوق.

• في سياق نماذج الأعمال الرقمية تعد البيانات مكوناً أساسياً وعاملاً يجب عدم الاستهانة به حيث يودع كل مستخدم قدر كبير من البيانات التي يمكن جمعها وتقييمها، وإذا ما تمت قراءة هذه التقييمات بطريقة ماهرة فيمكن تحقيق أنواع مختلفة من القيمة المضافة وفقاً لنموذج العمل.

أمثلة على شركات بلاتفورم الناجحة – الأعمال في الصناعات المختلفة من الأمثلة المعروفة على المنصات الرقمية التي تستهدف العملاء الفرديين Airbnb، وتعمل كل من eBay – Uber – Amazon ومتاجر التطبيقات التي تديرها Apple و Google.

يتواصل موردين المنتجات والخدمات مع العملاء المحتملين على منصة رقمية. يمكن لمشغلي المنصة بدورهم فرض رسوم على البائعين أو العملاء أو كليهما مقابل كل معاملة أو فرض رسوم عليهم للوصول إلى المنصة فهو لا يحتاج إلى إنتاج سلع بنفسه أو تقديم خدمة بل يحتاج فقط إلى تشغيل سوق رقمي.

#### أمثلة على المنصات الرقمية

#### MATCHESFASHION.COM - لندن - المملكة المتحدة

في غضون عشر أعوام فقط تمكنت MATCHESFASHION.com أن تصبح واحدة من أنجح تجار التجزئة على الإنترنت في مجال الأزياء الفاخرة، حيث ينفق العميل المتوسط الذي يزور الموقع حالياً 4000 دولار ويقضي متوسط وقت 25 دقيقة في تصفح هذه المنصة، وقد حققت MATCHESFASHION حوالي 150 مليون يورو من خلال منصتها الرقمية في العام 2017 .

تعتبر MATCHESFASHION واحدة من أنجح الأمثلة لنموذج الأعمال الرقمية في صناعة الملابس حيث أن تطوير نموذج الأعمال مستمر في التطور، بالإضافة إلى العلامات التجارية المعروفة مثل Dior و Gucci وغيرها تضم MATCHESFASHION المزيد والمزيد من المصممين الصغار والحصريين من جميع أنحاء العالم في محافظتها وذلك يتيح للمصممين والموردين التحايل على تقنيات تجارة التجزئة والتواصل مباشرة مع العميل النهائي، وتقدم MATCHESFASHION الآن ملابس فاخرة للعملاء في أكثر من 67 دولة.

#### SPOONFLOWER AND ROOSTERY – الولايات المتحدة الأمريكية

SPOONFLOWER AND ROOSTERY هي شركات طباعة رقمية عند الطلب تقوم بطباعة الأقمشة المخصصة وورق الحائط وورق الهدايا وقد تم تأسيس الشركات في مايو 2008 من قبل Stephen Fraser و Gart Davis وكلاهما من Lulu.com

كان هناك أكثر من مليون شخص في مجتمع SPOONFLOWER AND ROOSTERY في العام 2013 الذين كانوا يستخدمون أقمشة الشركات لصنع الستائر وأغطية السرير والملابس والحقائب والأثاث والدمى والوسائد والأعمال الفنية ذات الإطار والأزياء واللافتات وغير ذلك.

يقدم سوق SPOONFLOWER AND ROOSTERY حالياً أكبر مجموعة من التصميمات من قبل مصممي الأقمشة المستقلين في العالم.

تقوم SPOONFLOWER AND ROOSTERY بتسليم منتجاتها في غضون 2 – 7 أيام بواسطة FedEx أو UPS. يمكن للعميل تقديم طلب باستخدام SPOONFLOWER AND ROOSTERY للحصول على ما يريد من منتجات بداية من متر واحد من المنسوجات ..

كما تقدم SPOONFLOWER AND ROOSTERY شيئاً لم يتم تقديمه من قبل في صناعة النسيج وهي : كميات منخفضة للطلب وطباعة متخصصة.



ترجمة وإعداد مهندس استشاري / على بدر  
مقالة ستيفان هيرمانز (معهد آخن ماستريخت للمواد الحيوية -  
جامعة ماستريخت) مجلة IFJ إبريل 2019

## خطوات على طريق اقتصاد المنسوجات الحيوية



شهد العقد الماضي ارتفاع الطلب على المنتجات الحيوية والمستدامة بيئيًا، مدفوعة في المقام الأول بالتحديات العالمية، مثل التلوث البحري من الميكرو بلاستيك، أو تزايد الوعي البيئي، واستجابة لهذا التغيير في الرأي العام، فرض برلمان الاتحاد الأوروبي مؤخرًا حظرًا على السلع البلاستيكية ذات الاستخدام الواحد بدءًا من عام 2025، وهو الأمر الذي دفع إلى ضرورة البحث عن مواد بديلة وأكثر استدامة، وتمثل ذلك في إجراء العديد من الأبحاث التي تستهدف تطوير البلاستيك الحيوي من المواد الأولية المتجددة. ومع ذلك تبلغ الطاقة الإنتاجية الحالية للبلاستيك الحيوي حوالي 1 في المئة فقط من إجمالي الطاقة العالمية للبلاستيك، وعلى الرغم من أن معدل النمو السنوي للبلاستيك الحيوي سوف يصل إلى 20 في المئة فإن البلاستيك التقليدي سوف يستمر في السيطرة على المدى القريب.

الحالية المستمدة من الموارد الأحفورية، فإن إدراج الإضافات الحيوية يجعل من الممكن توليد مواد ذات أساس حيوي بالكامل بخصائص تشبه البوليمرات السلعية. ومن الضروري استغلال إمكانات الابتكار للانتقال إلى اقتصاد مستدام وقائم على الحيوية، وتنشيط وتيرة البحث لضمان أن تصبح هذه المواد متاحة تجاريًا في غضون فترة زمنية معقولة بالنظر إلى زيادة الطلب على المواد المستدامة. تقوم العديد من مجموعات البحث في جميع أنحاء

(AMIBM) الذي يقوم بتطوير مواد جديدة تعتمد على المواد الحيوية من المواد الأولية المتجددة وتدفقات النفايات، ووضع هذا المعهد اثنين من الركائز البحثية الرئيسية: **- الأول:** هو تطوير طرق لتكوين كتل بناء كيميائية جديدة (المونومرات) لتحويلها إلى بوليمرات متفوقة، ونظرًا لأن هذه الطرق غير متوفرة بعد على المستوى التجريبي. **- الثاني:** يتمثل في تطوير إضافات حيوية مثل الملونات والملدنات لتحل محل إضافات البوليمرات

تعد صناعة الغزل والنسيج واحدة من أكبر مستهلكي المواد الحيوية، وسيتم دمج ما بين 20 إلى 50 في المئة من جميع المواد الحيوية في منتجات المنسوجات بحلول عام 2030، وتحتاج الصناعات النسيجية إلى الوصول إلى اليااف عالية الأداء والغزل المستندة إلى المواد الأولية بنسبة 100 في المئة من مصدر حيوي لتلبية طلب المستهلكين، وكذلك معرفة محددة حول عمليات الإنتاج المقابلة، ولعل هذا هو التركيز البحثي لمعهد آخن ماستريخت للمواد ذات الدفع الحيوي

## تعتبر صباغة الحمام هي العملية الأكثر انتشاراً في تلوين المنسوجات، على الرغم من الذي يسببه هذا من تلوث المياه



إلى تطوير إضافات حيوية جديدة لبوليمرات النسيج، بما في ذلك الملدنات ذات الأساس الحيوي ومثبطات اللهب والملونات والمثبتات والمواد اللاصقة.

على سبيل المثال تم تطوير عامل نوي ذو قاعدة حيوية للحمض بولي أكتك (PLA)، وهو البوليمر الحيوي الأكثر استخداماً اليوم، ويعوق استخدام PLA معدل التبلور البطيء مما يجعل من الصعب استخدامه في التطبيقات التي تتطلب قوة ميكانيكية عالية لأن الخواص الميكانيكية للبوليمر تعتمد على درجة التبلور والتوجه بالنسبة لغزل المصهور (العملية الرئيسية المستخدمة في إنتاج الألياف) فيكون وقت التبريد لمصهور البوليمر منخفضاً بسبب سرعة الإنتاج العالية، لذلك فإن عوامل النواة ضرورية لتحقيق درجة كافية من التبلور. يهدف مشروع BB100 في تطوير وتقييم الجزيئات العضوية التي يمكن أن تتجمع ذاتياً في نوبان البوليمر أثناء التبريد وتعمل في نفس الوقت كعوامل نواة تسمح بتكوين بنية المجالات البلورية، مما يتيح معالجة PLA الخاصة بالتطبيقات، ويبحث معهد آخن أيضاً عن جزيئات عضوية بديلة للتعويض عن مقص السلسلة والتراجع المصاحب في الخواص الميكانيكية بسبب وجود مجموعات نهائية كحولية.

ستعمل أبحاث آخن الطموحة على تسهيل الانتقال إلى اقتصاد صديق للبيئة ومستدام، لكن هذا لا يزال في مرحلة مبكرة للتصدي للتحدي العالمي المتمثل في القمامة البحرية، وينبغي أن تجمع الصناعة والأوساط الأكاديمية بين مهاراتهم ومعرفتهم لإنشاء تحالف بحثي قوي يجعل هذا الانتقال حقيقة واقعة وسيشير بمستقبل بيولوجي جديد.

بإدراج الأصباغ الطبيعية في البوليمرات المنصهرة في المشروع القائم على ألياف من أصل حيوي (BFBF) والذي يضم ممثلين عن الصناعات النسيجية وأربع جامعات في هولندا.

وتعتبر صباغة الحمام هي العملية الأكثر انتشاراً في تلوين المنسوجات، على الرغم من الذي يسببه هذا من تلوث المياه. (تعد صناعة الغزل والنسيج ثاني أكبر ملوث للمياه في العالم.) لذلك فإن شركاء المشروع يفضلون عملية صباغة المنشطات لإدراج ملونات طبيعية مما يخلق تحديات إضافية يجب التغلب عليها. وتحتاج الملونات الطبيعية إلى مقاومة الحرارة والضغط الميكانيكي داخل آلة رش البوليمر دون فقد شدتها اللونية.

وفي هذا المشروع يتم استخراج الملونات الطبيعية من النباتات وتقييم ثباتها وكثافتها بعد الاستخلاص والتكرير. فيتم تلوين الملونات الطبيعية داخل الجسيمات النانوية المعدلة كيميائياً لتحسين ثباتها. ويركز البحث الحالي على الإقتران الناجح بين الملونات الطبيعية لسطح الجسيمات النانوية وتحمل الإجهاد داخل حاقن البوليمر دون فقدان شدة اللون.

وفي هذا المشروع (BFBF) يتم استخراج الملونات الطبيعية من النباتات وتقييم ثباتها وكثافتها بعد الاستخلاص والتكرير، ويتم تلوين الملونات الطبيعية داخل الجسيمات النانوية المعدلة كيميائياً لتحسين ثباتها. وتركز الأبحاث الحالية على النجاح في اقتران الملونات الطبيعية بسطح الجسيمات النانوية لحماية الملونات من تأثيرات الإجهاد الميكانيكي وضوء الأشعة فوق البنفسجية.

ويشارك معهد آخن (AMIBM) أيضاً في المشروع الحيوي 100 في المنة (BB100) الذي يموله الاتحاد الأوروبي، ويهدف هذا المشروع

العالم بتطوير البوليمرات ذات الأساس الحيوي، أو البحث عن مواد ذات أساس حيوي جديد، أو تحسين خصائص المواد الموجودة.

ويمنح التركيب الكيميائي للبوليمرات الحيوية خصائص فريدة مثل السمد العضوي، ولكن في كثير من الحالات تفوق هذه الفوائد بالحاجة إلى إضافة ما يصل إلى 30 في المئة (وزن / وزن) من المواد المضافة لتحقيق الخصائص المطلوبة، من أمثلة المواد المضافة في المنسوجات الملونات والمواد المضادة للزحف لتحقيق إنتاجية عالية أثناء المعالجة ومثبطات اللهب، وهي ضرورية لتحقيق الخواص الميكانيكية المرغوبة، والسلامة والملونات لتحقيق الجودة المتسقة التي تتطلبها الصناعة والمظهر المرني الذي يقوم عليه قبول المستهلك. ومعظم هذه المواد المضافة مستمدة من الموارد الأحفورية وبالتالي تنقص من استدامة المنتجات المصنوعة من البوليمرات الحيوية.

ولقد تم اكتشاف أول صبغة صناعية في القرن التاسع عشر، وأسفرت الأبحاث اللاحقة عن العديد من المتغيرات، مما أدى إلى نزوح جميع الملونات الطبيعية تقريباً من العمليات الصناعية، لأن الملونات الصناعية أقل تكلفة وأقل عرضة للتلاشي ويمكن أن تحقق جودة ثابتة من خلال الخليق الكيميائي.

ومع ذلك، فإن المخاوف بشأن سمية وطرق الإنتاج غير المستدامة جددت الطلب على الملونات الطبيعية. ويمكن التغلب على حساسية الحرارة والأشعة فوق البنفسجية للألوان الطبيعية عن طريق تعديلها قبل دمجها في البوليمرات.

### تخطي الحواجز

تتم معالجة التحديات الحالية والمستقبلية المتعلقة



تامر حموده .. أستاذ مساعد بالمركز القومي للبحوث  
info@intexive.com - www.intexive.com

## الأقمشة الطبية

تشمل الأقمشة الطبية جميع المنتجات النسيجية التي تم تصميمها وتصنيعها لغرض التطبيق الطبي. حيث يتم استخدامها في تطبيقات الرعاية الصحية والنظافة بدءًا من الشاش البسيط والضمادة إلى السقالات الطبية و التي يتم استخدامها من أجل زراعة الأنسجة وكذلك استخدامها في مجموعة كبيرة ومتنوعة من الأطراف الصناعية لزراعة أعضاء الجسم الدائمة والمصنعة من المواد المركبة المدعمة بالنسيج.



تعتبر الأقمشة الطبية واحدة من أهم المنتجات النهائية للمنسوجات التقنية في مصر و ذلك من حيث القيمة والطلب. حيث زادت الواردات من 21.3 مليون دولار في عام 2013 إلى 47.5 مليون دولار في عام 2017 مع معدل نمو سنوي مركب نسبته 22.2 في المئة. وتمثل Catgut ، والخبوط الجراحية 37 في المئة من إجمالي الواردات ، تليها منتجات الرعاية الصحية النسيجية 35 في المئة ، و المنتجات النسيجية المصنعة الأخرى مثل أقنعة الوجه الطبية وأقمشة دعامة الركبة تمثل 14 في المئة في عام 2017. وجاءت غالبية الواردات من ألمانيا بنسبة 24 في المئة ، والصين 11 في المئة ، والمملكة العربية السعودية 10 في المئة والأردن 9 في المئة. يتم استخدام Catgut والخبوط الجراحية في عمليات الإغلاق الجراحي للجروح ، بينما تستخدم منتجات الرعاية الصحية الشخصية في تطبيقات مختلفة مثل حفاضات الأطفال ، المنتجات الصحية النسائية، السدادات قطنية، حفاضات للبالغين الذين يعانون من سلس بالبع، المناديل الطبي ، و ملابس الأطباء وطاقم تمريض. كما تتضمن المنسوجات الطبية أيضا الشبك المستخدم في عمليات تدعيم القلب وعمليات الفتاء وكذلك دعامة القلب والأوعية الدموية والشرايين الصناعية .

Source: <https://www.aranbiomedical.com/medical-textiles>

من ناحية أخرى ، ارتفعت صادرات الأقمشة الطبية بشكل كبير من 47.3 مليون دولار في عام 2013 إلى 285 مليون دولار في عام 2017 بمعدل نمو سنوي مركب بلغ 56.7 في المئة. وكانت صادرات الأقمشة الطبية في عام 2017 من منتجات الرعاية الصحية الشخصية بنسبة 85 في المئة والضمادات اللاصقة 14 في المئة. وكانت البلدان المستوردة الرئيسية هي باكستان 20 في المئة والمغرب 13 في المئة وكينيا 8 في المئة والعراق 7 في المئة والجزائر 4 في المئة.

| Imported goods                | \$US thousands |               |             |
|-------------------------------|----------------|---------------|-------------|
|                               | 2013           | 2017          | CAGR(%)     |
| Catgut, sutures wound closure | 11,247         | 17,472        | 11.64       |
| Hygiene products              | 0              | 16,701        | -           |
| Face masks, knee support      | 4,742          | 6,614         | 8.67        |
| Wadding, gauze, bandages      | 3,343          | 4,450         | 7.41        |
| Adhesive dressings            | 1,313          | 1,531         | 3.91        |
| Others                        | 667            | 761           | 3.35        |
| <b>Total</b>                  | <b>21,312</b>  | <b>47,529</b> | <b>22.2</b> |

| Exported goods                | \$US thousands |                |              |
|-------------------------------|----------------|----------------|--------------|
|                               | 2013           | 2017           | CAGR(%)      |
| Hygiene products              | 0              | 243,074        | -            |
| Adhesive dressings            | 42,151         | 40,134         | -1.22        |
| Wadding, gauze, bandages      | 4,969          | 1,570          | -25.03       |
| Catgut, sutures wound closure | 18             | 275            | 97.7         |
| Face masks, knee support      | 156            | 1              | -71.7        |
| Others                        | -              | -              | -            |
| <b>Total</b>                  | <b>47,294</b>  | <b>285,054</b> | <b>56.69</b> |



**SPARK**  
PRINTING & PLASTIC EXPERTS

**سببارك**

**للتجارة و الصناعة**

**بشرفنا زيارتكم لجاننا بمعرض**



Made in Poland

ماكينات السلك سكرين



MADE IN ITALY

ماكينات طباعة السبيكت

**THE FUTURE OF SCREEN PRINTING ...TODAY**



**طباعة مياشجرة**

**لا تسيب الاحتكاك**

٣٠ عمارات العتور، شارع صلاح سالم، القاهرة، ج.م.ع.  
٣٤٣٠٨٢٤٣٠٢ - (٢٠٢)٢٠٨٢٤٠١٣ - (٢٠٢)٢٠٨٧٧٢٢٣ - (٢٠١)٠٩٩٩٧٣٤٥٤  
www.alcanal.com / info@alcanal.com



د. إبراهيم الهوارى  
رئيس قسم هندسة  
الغزل والنسيج (س)  
كلية الهندسة  
جامعة الإسكندرية



د. وائل هشيمة  
مدرس بقسم هندسة  
الغزل والنسيج  
كلية الهندسة  
جامعة الإسكندرية

فنية



مقالات

## التنبؤ بخواص الغزول القطنية باستخدام التفاعل مع خواص شعيرات الخيط (1)



إن الغزاليين في مصانع غزل القطن يتمنون دائما أن تكون لديهم المقدرة على توقع خواص الخيط أو جودته مقدما قبل إنتاجه وذلك عن طريق معرفة خواص شعيرات القطن المكونة للخلطة التي ينتج منها الخيط. إن حدوث ذلك يجعل الغزال يتوقع مطابقة مواصفات أو جودة الخيط لمتطلبات العميل الذي يقوم بشراء الخيط (الغزل) أو بطريقة أخرى يمكن القول بأن الغزال يستطيع عمل خلطة شعيرات قطن من مكونات أو عناصر بحيث تفي بمتطلبات العميل لجودة الخيط المطلوب إنتاجه. إن كل هذا يؤدي إلى توفير الوقت والمجهود والمال اللازم لإنتاج عينات من الخيط بالإختبار الفعلي لمكونات خلطة شعيرات القطن في خط التفتيح والتنظيف ثم تشغيل هذه الخلطة داخل خط أو قطار الإنتاج داخل مصنع الغزل أي أن الغزال يتقاضي متطلبات ونتائج التجربة والخطأ.

لقد حاول عدد لا بأس به من الباحثين العمل على إيجاد علاقات رياضية تربط خواص الشعيرات بخواص الخيوط بحيث يمكن التنبؤ مستقبلا بخواص الخيط المتوقعة (المخرجات) بناء على معرفة خواص الشعيرات المستخدمة (المدخلات) في إنتاج الخيط أي أن العلاقات الرياضية هذه تربط المخرجات بالمدخلات حيث أن المخرجات (خواص الخيط) تعتمد اعتمادا كاملا على المدخلات (خواص الشعيرات) بالإضافة إلى تأثير مراحل التشغيل والظروف البيئية داخل مصنع الغزل.

ويمكن القول بطريقة أخرى بأنه إذا أردنا أن تكون المخرجات لها شكل معين فإنه يمكن إختيار المدخلات بطريقة محددة بحيث تفي بما هو مطلوب من المخرجات (خواص الخيط). إن إيجاد علاقة رياضية بين المدخلات (خواص الشعيرات) والمخرجات (خواص الخيط) يستلزم تحديد هوية النظام المستخدم في تحويل الشعيرات إلى خيوط.

إن هوية النظام التكنولوجي للغزل يعتمد على ثلاث مفاهيم هي: مفهوم الصندوق (الأسود) Black box system (BBS) ومفهوم الصندوق الرمادي GBS Gray box system ثم مفهوم

الصندوق الشفاف TBS Transparent box system. إن مفهوم الصندوق الأسود يعنى أنه عند إيجاد علاقة بين المدخلات (خواص الشعيرات) والمخرجات (خواص الخيوط) فإننا لا ندري تماما ماذا يحدث من تفاعل بينهما داخل الصندوق أو داخل مرحلة أو مراحل التشغيل ولذلك سوف تكون العلاقة الرياضية بين المدخلات والمخرجات مجردة تماما عما يحدث داخل المرحلة التكنولوجية. أما الصندوق الرمادي يعنى أننا نعرف لدرجة ما أو لدرجة محدودة ما يحدث من تفاعلات بين المدخلات والمخرجات داخل الصندوق أو داخل المرحلة التكنولوجية ولذلك فإنه يمكن عمل بعض الفروض Hypothesises لتسهيل فهم العلاقة المطلوبة بين خواص الشعيرات وخواص الخيط. هذه الحالة هي الموجودة في مصنع الغزل حيث أن لدينا لدرجة ما معرفة محدودة بما يحدث داخل الماكينات أثناء تشغيل شعيرات

القطن لإنتاج الخيط. أما الصندوق الشفاف أو النظام الشفاف فإنه يعتبر حالة مثالية حيث أنه يفترض بنا عند عمل الدراسة الرياضية يكون لدينا معرفة تامة بما يحدث داخل مرحلة التشغيل أو داخل ماكينة الغزل وهذا غير موجود عمليا وصناعيا. إن نظام إيجاد العلاقة الرياضية بين المدخلات (خواص الشعيرات) والمخرجات (خواص الخيوط) يسمى النمذجة الهندسية أو النمذجة Engineering Modeling or Modeling وتوجد عدة طرق لهذه النمذجة الهندسية وهي استخدام الأسلوب الإحصائي Statistical Approach للحصول على معادلة أو علاقة تجريبية Empirical Approach أو استخدام الأسلوب النظرى والتحليلى والذى يعتمد على فروض نظرية معينة اعتمادا على خبرة الباحث ثم استخدام أسلوب أو تكنولوجيا الذكاء الاصطناع Artificial Intelligence ونخص بالذكر أسلوب الشبكات العصبية Neural Network



وهي أحد أساليب الذكاء المستخدمة والتي كثر إنتشارها حديثا في جميع فروع الصناعة بما فيها صناعة غزل القطن .

هناك أسلوب حديث جدا يعتبر أحد أدوات تكنولوجيا الذكاء الإصطناعي هو أسلوب المنطق الغامض أو المشوش Fuzzy Logic وهو يعتبر أسلوب متطور جد بالنسبة للنمجة Modeling المستخدمة لإيجاد العلاقة بين خواص الشعيرات (المدخلات) وخواص الخيوط (المخرجات). وسوف نعرض بإختصار كل أسلوب من هذه الأساليب المستخدمة في إستنباط العلاقة الهندسية بين خواص الشعيرات كمدخلات وخواص الخيوط وجودتها كمخرجات .

## 1. متانة الخيوط Yarn Strength

### ❖ الحمل القاطع للخيوط

يعبر عن الحمل القاطع للخيوط بوحدات القوة أي ( جرام قوة- سنتي نيوتن & كيلوجرام قوة - نيوتن & أو رطل الخ...).

❖ متانة الخيط أو الطول القاطع للخيوط بالكيلومتر RKM أو الطول القاطع بالشلة hks (CSP). يمكن الحصول على كلا من RKM و CSP تجريبيا أو معمليا كالآتي :

$$أ- \text{ الطول القاطع بالكيلومتر RKM} = \left( \frac{\text{المتزيرة النمرة} \times \text{الحمل القاطع بالجرام قوة}}{1000} \right)$$

و الطول القاطع يساوي تقريبا متانة الخيط بـ cN, tex او الحمل القاطع للخيوط مقسوما على التكنس .

ب- الطول القاطع للشلة hks (CSP) - ( النمرة الإنجليزية للخيوط  $\times$  الحمل القاطع للشلة بالرطل ).

❖ ولكن يمكن إستخدام المعادلات الرياضية لإيجاد متانة الخيط والطول القاطع سواء بالكيلو متر أو بالشلة .

1- متانة الخيط سنتي نيوتن/ تكس (cN, Tex) Yarn Tenacity

### أ. باستخدام أجهزة اختبارات شعيرات القطن التقليدية

$$(1) \dots \text{cN.tex}^{-1} = -4.4409 + 0.3482FS - 0.9759FF + 2427FL + 0.1328UR \dots$$

حيث:

FS – متانة الشعيرة بالسنتي نيوتن/ تكس مفاصة تجريبيا باستخدام جهاز بريسلر أو الستيلوميتر .  
FF – نعومة الشعيرات بالميكرونير وتقاس تجريبيا بجهاز W.I.R.A أو جهاز شيف فيلد Sheffield Micronaire.  
FL – الطول بالميليمتر عند 2.5 % من الشعيرات التي يتم مسحها ضوئيا (mm) Span Length 2.5%  
UR – نسبة الانتظام في الطول Uniformity Ratio.  
إن المعادلة (1) تستخدم لخيوط الغزل الحلقي أو خيوط غزل الروتر

### ii. باستخدام جهاز الـ HVI

$$Yarn Tenacity FE 3.26 - FS 2.89 + Mic 5.63 - LU 4.102 + FL 8.508 + 268.9 =$$

$$(2) \dots \text{Rd } 0.707 + \dots \text{tex} / \text{cN} \dots$$

حيث:

FL – طول الشعيرات بالبوصة مفاص بـ HVI .  
LU – إنتظام طول الشعيرات مفاص بـ HVI .  
Mic – نعومة الشعيرات بالميكرونير .  
FS – متانة الشعيرات بالسنتي نيوتن/ تكس مفاصة - HVI .  
FE – نسبة الإستطالة عند القطع للشعيرات مفاصة بـ HVI .  
Rd – درجة إنعكاس اللون مفاصة بـ HVI .  
المعادلة الأخيرة (2) تستخدم لحساب متانة خيط 20 انجليزي منتج على ماكينة غزل حلقي.

### أولا: الأسلوب الإحصائي

#### Statistical Approach

يعتمد هذا الأسلوب على إستخدام نموذج الإنحدار المتعدد Multiple Regression Model وهذا الأسلوب في الدراسة يعتبر أقدم أسلوب تم معرفته وتطبيقه بصورة كبيرة في صناعة غزل القطن ومازال إستخدامه مستمرا حتى الآن لدرجة أن طرق الذكاء الإصطناعي الأخرى المستخدمة في النمجة تقاس كفاءتها بالنسبة للنتائج المستخلصة من الإنحدار المتعدد .

### ثانيا: أسلوب الشبكات العصبية

#### Neural Network

يعتمد هذا الأسلوب على زيادة المدخلات (خواص الشعيرات) أي زيادة عددها بصورة كبيرة جدا (حيث أنها تكون عبارة عن أرقام) حتى يعطى نتائج مقبولة ومرضية بالنسبة للمخرجات (خواص الخيط) حيث أنها تكون على شكل معادلة هندسية فيها المتغير المستقل هو خواص الشعيرات (المدخلات) بينما المتغير الغير المستقل (المخرجات) هو خاصية الخيط المراد معرفتها.

### ثالثا: أسلوب المنطق الغامض أو المشوش

#### Fuzzy Logic

وهو يعتبر أحدث اساليب تكنولوجيا الذكاء الإصطناعي ولكنه اسلوب أو طريقة غير سهلة وتحتاج إلى تمكن وفهم عميقين . وبعد أن إستعرضنا كل الطرق والأساليب السابق ذكرها لإيجاد العلاقة بين المدخلات ( خواص الشعيرات ) والمخرجات ( خواص الخيوط ) فإننا سوف نذكر المعادلات التي يستلزم أو يفضل تطبيقها.



## وظائف خالية

- **مطلوب مهندس غزل و نسيج**  
للعمل في مصانع كارينا وسولوتكس بشيرا الخيمة  
حاصل على هندسة قسم غزل ونسيج  
6 أيام عمل من 9 ص الى 5 م  
الخبرة : 0 - 1 سنة  
برجاء ارسال السيرة الذاتية على  
Karim.salama@solotex-eg.com
- **مطلوب للعمل بالنساجون الشرقيون:**  
مهندسين نسيج للعمل بالنساجون الشرقيون حديث تخرج  
مهندسين لمراقبة الجودة بنسيج السجاد  
يرجي ارسال CV علي  
HR@orientalweavers.com
- **مطلوب لشركة غزل**  
عدد 3 مهندسين تخصص غزل ونسيج  
حديثي التخرج  
عدد 2 مهندس كهرباء خبره سنه على الاقل  
عدد 2 فني صيانه بقسم صيانة التحضيرات خبره  
يفضل من سكان العاشر من رمضان  
للتواصل واتس اب 01285559197
- **شركة كبرى في مجال المنسوجات تعلن عن تطوير المنظومة الصناعية لها من خلال فتح باب التعيين للوظائف التالية ومقرها المحلة الكبرى**  
مدير جودة (بكالوريوس مراقبة جودة)  
مدير تشغيل  
مهندس صباغة وتجهيز خبرة لاتقل عن 5 سنوات  
خريج كلية اقتصاد منزلي (ملابس جاهزة) (ذكور - اناث)  
إرسال السيرة الذاتية علي الإيميل :  
hr.manager171068@gmail.com
- **مطلوب لمصنع بأشمون / منوفية :-**  
مدير إنتاج خبرة 5:6 سنوات.. لإدارة مصنع عباية حريمي .  
عدد (2) مشرف إنتاج خبرة ثلاث سنوات على الأقل.  
عدد (1) مشرف جودة خبرة ثلاث سنوات على الأقل .  
للتواصل على الرقم التالي  
01222396263

## 2. الطول القاطع للخيط بالكيلومتر RKM

وهو يحسب باستخدام إحدى المعادلتين التاليتين:

$$(R.K.M)_y = \frac{P}{T_F} \left( 1 - 0.0375H_0 - \frac{2.65}{\sqrt{T_y/T_F}} \right) \times \left( 1 - \frac{5}{L_S} \right) \times K \times \eta \dots (Km) \dots (3)$$

$$(R.K.M)_y = P \times N_F \left( 1 - 0.0375H_0 - \frac{2.65}{\sqrt{N_F/N_Y}} \right) \times \left( 1 - \frac{5}{L_S} \right) \times K \times \eta \times 10^{-3} \dots (Km) \dots (4)$$

$$\alpha_k = \left( \frac{(1120 - 70P)P}{L_S} \right) + 1.8 \sqrt{\frac{1000}{T_y}}$$

Or

$$\alpha_k = \left( \frac{(1120 - 70P)P}{L_S} \right) + 1.8 \sqrt{N_y} \dots (5)$$

$$\eta^* = \frac{(RKM)_y}{(RKM)_f} \times 100 \dots (6)$$

حيث:

$(RKM)_y$  - الطول القاطع للخيط القطني بالكيلومتر.

$P$  - الحمل القاطع لشعيرة القطن بالجرام قوة (السنٹی نیوتن).

$T_y$  و  $T_f$  - تكس شعيرة القطن - وتكس الخيط على التوالي.

$N_y$  و  $N_f$  - النمرة المترية للشعيرات والخيط على التوالي.

$H_0$  - ثابت عددي يعتمد على نوع الغزل (الخيط) - غزل حلقي - هل هو مشط أم مسرح للمشط  $H_0 = 3.5$

4 - بينما للخيط المسرح  $H_0 = 4.5 - 5$

$L_S$  - الطول الفعال لشعيرات القطن.

$K$  - ثابت تصحيح يرماط الخيط وهو يحسب من الجدول (1) حيث يعتمد علي الفرق بين اس البرم المترى

الفعلي او الاسمي  $\alpha_m$  واس البرم الحرج  $\alpha_k$  (ايضا مترى).

$\alpha_k$  - اس البرم الحرج وله المعادلات (6&5) يحسب منها

$\eta^*$  - كفاءة الخيط او معامل استخدام مائة الخيط من مائة الشعيرة.

$\eta$  - ثابت يعتمد علي الحالة الميكانيكية للماكينات وهو يتراوح من 0.85 حتي 1.10 وللماكينات العادية يمكن

فرضه = الواحد الصحيح .

جدول (1)

| $\alpha_m - \alpha_k$ | K    | $\alpha_m - \alpha_k$ | K    |
|-----------------------|------|-----------------------|------|
| -50                   | 0.70 | +10                   | 0.99 |
| -40                   | 0.80 | +15                   | 0.98 |
| -30                   | 0.86 | +20                   | 0.96 |
| -25                   | 0.91 | +30                   | 0.94 |
| -20                   | 0.94 | +40                   | 0.91 |
| -15                   | 0.96 | +50                   | 0.88 |
| -10                   | 0.98 | +60                   | 0.85 |
| -5                    | 0.99 | +70                   | 0.82 |
| 0                     | 1.0  | +80                   | 0.79 |



تحت الرعاية السامية للسيد وزير الصناعة والمناجم

TEX Style EXPO

## الصالون الدولي للنسيج ، الملابس، الجلود و المعدات

4

الطبعة

25-26-27  
فيفري 2020

مركز المؤتمرات الدولي CIC  
عبد اللطيف رحال  
الجزائر

الغزل والأقمشة | الجلود وشبه الجلود | الملابس  
الأحذية والحقائب | الآلات والمعدات  
المنسوجات المنزلية | الأكسسوارات | التصميم والطباعة

المنظم:



Tel: +213 41 745 563  
Mob: +213.560.188.651  
+213.560.187.651

commercial@textyle-expo.com  
www.textyle-expo.com  
f in @ Textyle-expo



# 05.20

**7 - 8 مايو سي بي ام ايه انديا 2020**  
الهند – منتجات الامومة والاطفال والرضع  
CBME India 2020 – India - Children,  
Baby and Maternity Products  
Tel.: +91-22-61727000  
Fax: +91-22-61727273  
surendra.singh@ubm.com  
www.cbmeindia.com

**12 - 14 مايو تكس بروسيس امريكا**  
الولايات المتحدة الامريكية  
تجار التجزئة، العلامات التجارية، الماكينات  
Texprocess Americas 2020  
USA  
Retail, brand & Machinery  
Tel.: +1 678.732.2403  
Fax: +1 770.984.8023  
sarah.hatcher@usa.messefrankfurt.com  
www.messefrankfurt.com

**12 - 14 مايو تكس تيك نورث امريكا 2020**  
الولايات المتحدة الامريكية – منسوجات تقنيتية  
واقمشة غير منسوجة  
Techtextil North America 2020  
USA  
Technical textiles and nonwovens  
Tel.: +1 678.732.2424  
kristy.meade@usa.messefrankfurt.com  
www.messefrankfurt.com



# 04.20

**2 - 4 ابريل انترهوم تونس 2020**  
سوسة، تونس  
صناعة المنسوجات المنزلية  
INTERHOME TUNISIA 2020  
Sousse, Tunisia  
Home Textile Industry  
Tel.: +1 646 604 94 84  
Tel.: +90 212 306 3151  
info@bgroupus.com  
www.interhometunisia.com

**2 - 4 ابريل انترتكس ماشينري تونس 2020**  
سوسة، تونس  
الات النسيج  
Intertext Machinery Tunisia 2020  
Sousse, Tunisia  
TEXTILE MACHINERY  
Tel.: +1 646 604 94 84  
Tel.: +90 212 306 3151  
info@bgroupus.com  
www.intertextmachinery.com

**27 - 30 ابريل ايناتكس اندونيسيا 2020**  
اندونيسيا – منسوجات  
Inatex Indonesia 2020  
Indonesia - Textiles  
Tel.: + 62-21-22604789  
Fax: +62-21-29135647  
www.indointertex.com



# 04.20

**1 - 2 ابريل ميد ان فرانس بريمبير فيجين 2020**  
فرنسا – اكتشاف صناعة الازياء الفرنسية  
Made in France Premiere Vision 2020 –  
France  
DISCOVER THE KNOW-HOW OF  
FRENCH FASHION MANUFACTURERS  
Tel.: +33 (0)4 72 60 65 00  
Fax: +33 (0)4 72 60 65 09  
madeinfrancepremierevision.com  
www.madeinfrancepremierevision.com

**1 - 3 ابريل فاشون وورلد طوكيو 2020**  
طوكيو، اليابان  
موضة  
Fashion World Tokyo 2020  
Tokyo, Japan  
Fashion  
Tel.: +81-3-3349-8519  
fwt@reedexpo.co.jp  
www.fashion-tokyo.jp

**2 - 4 ابريل انترتكس تونس 2020**  
سوسة، تونس – صناعة المنسوجات  
Intertext Tunisia 2020  
Sousse, Tunisia - Textile Industry  
Tel.: 1 646 604 9484  
Tel.: 90 212 306 3151  
info@bgroupus.com  
www.intertexttunisia.com



# 06.20

27 - 28 يونيو 2020

مومباي ، الهند  
أفضل الشركات العالمية لإنتاج الخيوط والأقمشة  
والملابس والدينيم والاكسسوارات والخدمات  
المتعلقة بالصناعة في جميع أنحاء جنوب آسيا  
وخارجها

Intex South Asia 2020- Mumbai, India -  
The best international manufacturers of  
yarns, apparel fabrics, denims, clothing  
accessories and allied services across  
South Asia and beyond  
Tel. : +(91)-(22) 40376700 - 30  
intexfair@worldexindia.com  
www.intexfair.com



# 06.20

2 - 4 يونيو 2020

كيب تاون ، جنوب أفريقيا - مصادر الصناعة  
Source Africa 2020  
Cape Town, South Africa  
The premier sourcing event  
Tel.: +27-10-599-6171  
Kathryn.Frew@za.messefrankfurt.com  
www.sourceafrica.za.messefrankfurt.com

2 - 6 يونيو 2020

اسطنبول، تركيا  
ماكينات وكيموايات وصناعات لمساعدة  
ITM Istanbul 2020  
Istanbul, Turkey  
Machineries, Sub-Industries & Chemicals  
Tel.: +90 212 867 11 00  
Fax: +90 212 886 67 46  
itm@tuyap.com.tr  
www.itmexhibition.com

13 - 15 يونيو 2020

بريطانيا - موضة  
London Fashion Week Men's 2020  
UK- Fashion  
Tel: +44 (0) 20 7759 1979  
Tel.: +44 (0) 20 7759 1999  
Fax: +44 (0) 20 7759 1998  
www.londonfashionweekmens.co.uk  
www.britishfashioncouncil.co.uk



# 05.20

20 - 23 مايو 2020

اليابان 2020 - اليابان - ماكينات  
Japan International Apparel Machinery  
(JIAM 2020(-Japan- Machinery  
Tel.: +81-3-6380-8804  
Fax: +81-3-3262-8442  
info@jiam-show.com  
www.jiam-show.com

27 - 28 مايو 2020

الدنمارك - موضة  
Copenhagen Fashion Summit 2020  
Denmark - The leading business event  
on sustainability in fashion  
Tel.: +45 70 20 30 68  
info@globalfashionagenda.com  
www.copenhagenfashionsummit.com





## BALDWIN ANNOUNCES TWO TEXCOAT G4 INSTALLATIONS IN TURKEY

Baldwin Technology, a leading manufacturer of innovative process-automation equipment, parts, service and consumables for the printing, packaging, textile, plastic film extrusion and corrugated industries, has announced two successful TexCoat G4 installations in Bursa, Turkey.

Major upholstery manufacturers Adoksan and Boyteks invested in this innovative non-contact precision application system for textile finishing because it offers increased productivity, sustainability and efficiency.

For Adoksan and Boyteks, the TexCoat G4 eliminates a step in the finishing process, enabling considerably increased production efficiency. Because this precision application technology applies the exact amount of chemistry required, the wet pick-up level and



water consumption can be reduced by up to 50%, resulting in up to 50% less energy for drying, according to the manufacturer. This is said to translate to a more sustainable, cost-efficient process, and a faster line speed for these upholstery producers. Moreover, in fabric or chemistry changeovers, 100% of the chemistry is recycled with zero waste, the company reports. The TexCoat G4 was introduced during ITMA in June 2019.

## TRUETZSCHLER'S PORTAL SOLUTION FOR HIGHER PRODUCTIVITY



The latest Truetzschler innovation in the blowroom Portal Bale Opener BO-P is designed to allow significantly more bales to be placed side by side and processes them in parallel using two opening rolls. This results in significantly better blending and higher productions of up to 3,000 kg/h, according to the manufacturer.

The new and unique portal concept is designed to make the large working width possible in the first place. With a 2,9 m or 3,5 m width and a bale lay-down area of up to 75 m length, the Portal Bale Opener BO-P offers flexible bale placement. Because two opening rolls work in parallel, tufts from 5 to 14 bales are processed simultaneously.

Polish researchers develop textile mobile device charger

A group of researchers from Poland's Łódź University of Technology (ŁUT) have developed a textile charger, which allows to charge phones, tablets, and other portable electronic devices using the power generated by their users' physical activity.

Research and development work on the invention was led by

professor Katarzyna Grabowska, the dean of the Faculty of Material Technologies and Textile Design at the ŁUT.

Monika Malinowska-Olszowy, PhD, the faculty's vice dean, who is also a member of the research team that developed the textile charger, told Innovation in Textiles that the invention is based on the research on the structure and capacities of decorative and hybrid threads.

"The textile charger for mobile electronic devices is an inseparable part of the fabric or knitwear from which it is made, such as clothing," she said. "It produces electricity on a continuous basis, allowing to power mobile electronic devices such as ... smartphones, tablets or other devices. This invention replaces heavy, large batteries and power banks that often contain toxic substances. It is shock resistant and weatherproof." "The main purpose of this technology is to ensure its users with uninterrupted access to electricity to sustain the operations of their mobile devices. As a result, this will exclude various problematic processes related to frequent charging of mobile phones or tablets."

تحت رعاية وزارة التجارة والصناعة



# STITCH & TEX EXPO

## ستيتش آند تكس اكسبو



### The Textiles Technologies Edition

المعرض الدولي العاشر  
لمكينات الغزل والنسيج  
والصبغة والتجهيز والتريكو  
وتكنولوجيا الطباعة والأصباغ  
والكيماويات ومستلزماتها

٥ - ٨ مارس  
٢٠٢٠



www.stitchandtex.com

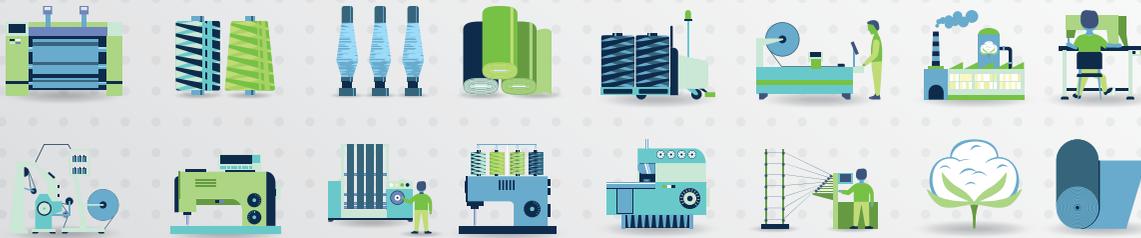
### The Garment Technologies Edition

المعرض الدولي العاشر  
لمكينات صناعة الملابس  
(الخيطة والتطريز والطباعة  
على الأقمشة ومستلزماتها)

٢٧ فبراير - ١ مارس  
٢٠٢٠

## مركز القاهرة الدولي للمؤتمرات - مدينة نصر

مواعيد الزيارة: ١١ ص - ٨:٣٠ م



لمزيد من المعلومات 02 333 554 23



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

يعمل حاجة للصناعة والكلام علي  
الورق جميل بس المهم انه يتنفذ.  
طبعاً فيه شوية من الناس مش  
عاجبها اللي بيحصل من تطوير

للقطاع العام وشايفينه تضيق وقت. بالنسبة ليا انا شخصيا  
في حاجة واحدة لو حصلت يبقى التطوير ده ليه فائدة وهو  
ان القطاع العام يقدر يوفر للقطاع الخاص غزل و قماش  
بالسعر و الجودة المطلوبين بدل ما المصانع عمالة تستورد  
من الصين و الهند وغيرهم، وبكده توفر عملة صعبة ووقت  
ضايع في شحن و اجراءات و اعتمادات و يبقى زي ما بيقلوا  
زيتنا في دقيقنا. (معلومة: احنا استوردنا غزل في 2018  
بمليار و ربعمئة دولار و قماش بمليار و ثمنمئة دولار)  
• حاجة تحزن لما الواحد يقارن ارقام الصادرات بتاعة مصر  
في القطاع مع غيرها، بالذات لما تبص علي بلاد ماعدهاش  
الامكانيات والتاريخ ولا الخبرة بتاعتنا. وتلاقي المغرب  
بتصدر ملابس ب 3 مليار ونص دولار ملابس في 2018  
وتونس بتصدر باثنين مليار ونص دولار ملابس في 2018  
والجديد الأردن بتصدر مليار ونص دولار ملابس في 2018.  
ونجني نبص علي مصر نلاقها مصدرة بمليار ونص دولار  
ملابس في 2018. بجد براقو علي البلاد دي أما علينا مش  
عارف أقول ايه؟ مصر في 2018 مصدرة كله علي بعضه  
ب 3 مليار دولار وحته (ملابس ونسيج و غزل و قماش وسجاد  
وغيرهم). بقالنا تقريبا خمس سنين هو ده نفس الرقم اللي  
احنا بنصدره ننزل شوية تحت ال 3 مليار او نطلع حتة  
صغيرة، بس هو ده اخرنا. دراسات تتعمل ولا تتنفذ ودراسات  
تتعمل وتتخط في الادراج ووزراء يججوا ووزراء يمشوا  
ومجالس تتغير ومجالس تتضم وغرف تنفصل وغرف تتخافق  
و الحال زي ما هو. اغلب الناس بتدور علي مصالحها و بس  
مش باصص علي الصورة كلها، نفس الناس اللي بتصدر  
هيا هيا، قليل اللي بيخش كمصدر جديد. خايف خمس سنين  
كمان يعدوا ونلاقي الارقام زي ما هيا. برضه حابب اضيف  
معلومة غالبا كثير منكم عارفينها بس برضه لازم اقولها،  
فيتنام بتصدر 17 مليار وبنجلاديش بـ36 مليار وتركييا ب 27  
مليار وباكستان بـ14 مليار (كله بالدولار) و بلاش تجيب ارقام  
الصين علشان هي ابعد و ابعد. لو ربنا قدانا العمر اشوفكم  
ثاني كمان خمس سنين ونبص علي الارقام ثاني

• بأشتغل علي مشروع مطلوب مني فيه  
اتواصل مع مجالس وهيئات في افريقيا  
في صناعة النسيج والملابس في أفريقيا  
وبصراحة لما ابتديت المشروع ده كنت متأكد  
انه صعب بس ما كنتش متخيل انه للدرجة  
دي. فعدتك مجالس يا أما ما بتردش من أساسه  
علي الأيميلات او بترد وتقولك هترجع لك ثاني وما بترجعش  
(غالبا خبطهم اتوبيس وهما بيعدوا الشارع) او حد يقعد يحدفك  
من حد للثاني من غير نتيجة. من الآخر الموضوع ملخبط  
و مافيهوش اي حرفة او اصول للشغل. وده يخيلني اشكر  
المجالس التصديرية والغرف المصرية اللي علاقل بيردوا  
علي الواحد لم يطلب منهم معلومة وبالأخص رشا فهمم من  
المجلس التصديري للغزل والنسيج فهي مثال علي الاحترام  
والاجتهاد، فانتهاز الفرصة دي وارسلها تحية خاصة.

• معرض Destination Africa حاجة تفرح، المعرض من  
سنة لسنة عمال كبير ويتطور. حاجة مشرفة وواجهة حلوة  
لمصر. كان ليا الشرف اني اكون في يوم من الايام من  
مدرسة أكسبولينك (جمعية المصدرين المصريين) المنظمة  
للمعرض. وعلشان كده احساسني بالانسياط مضاعف. واحد،  
ان فيه معرض مشرف كده بيتعمل في بلدي واثنين، اني  
كنت في فترة من فترات حياتي جزء من المنظومة المشرفة  
دي. وده يخيلني ادعو بالرحمة لمستتر ناجي الفيومي اللي  
اتعلمت منه كثير و برضه مقدرش انسي أستاذ عمرو عبد  
اللطيف و أمل الملا و دينا عبد العزيز ويسري التيناوي اللي  
برضه اتعلمت منهم كثير. وأرفع القبة للقائمين حاليا علي  
أكسبولينك برئاسة استاذ شادي أمين.

• شوية من الزباين تلاقيه ولا ببسال فيك طول السنة وتيجي  
تكلمه في التليفون تتابع معاه الاعلانات في المجلة ولا يرد  
عليك ولا يرد لك المكالمة ويعدين تشوفه في معرض ولا  
ندوة تلاقيه بيقولك مش هتصورني او تصور الجناح بتاعي  
وتنزله في المجلة، وبيبقي ردي ان شاء الله وطبعاً بأطنشه  
لسببببب: أول سبب انا مش مصوراتي (مع احترامي للمهنة  
دي، بس مش شغلتي). وثاني سبب، ابقى قدم السبت يا اخي  
علشان تلاقى الاحد. او ذي ما المثل بيقول اللي النهاردة مش  
محتاج لوشه بكره هتحتاج لقفاه.

• كان ليا لقاء مع د. أحمد مصطفى رئيس الشركة القايزة واحنا  
بنعمل حوار معاه في العدد اللي فات عن تطوير القطاع  
العام. في رأيي المتواضع الدكتور شخص مجتهد جدا وعايذ



**MOHSEN  
EL SHAFEI**  
Since 1975  
نسيج من الخبرة والثقة

## زورونا في معرض ستيتش اند تِكس

لمصانع الملابس من 27 فبراير الى 1 مارس 2020 في مدخل صالة 1  
لمصانع النسيج من 5-8 مارس 2020 صالة 2 جناح 2B2

[www.mohsenelshafei.com](http://www.mohsenelshafei.com)



### GOAL SINGLE CYLINDER الماكينة موديل

تتميز بالاتي:

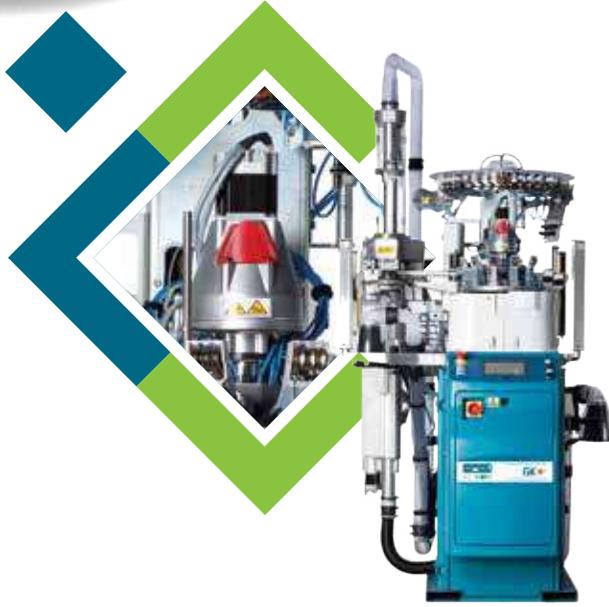
- رأس للنسيج مصممة لإنتاج الأشراب بجودة عالية وبضمان ثبات الجودة والكفاءة والإنتاجية مع مرور الوقت

- شاشة إلكترونية تعمل باللمس وبدقة عالية

- إنتاج تصميم ذو 5 او 6 الوان طبقا للتصميم المطلوب سواء عادي أو مخدود بوبرة

- عدد مغذيات الخيوط من 25 الى 28 مباع طبقا لموديل الماكينة

- إختيار الإبر يتم عن طريق عدد من Actuators يصل الى 8 أو 9 حسب موديل الماكينة



### Zenit F2 الماكينة موديل

هي احدث اصدار من شركة سانتوني لموديل الميльтون 3 فتلة والمصممة خصيصا لتلافي عيوب ظهور فتلة الربط على وجه القماش وهذا العيب الموجود في نفس الموديل للشركات المنافسة والذي يستلزم معه دخول القماش على مرحلتين من الصباغة او استخدام نفس خيط الوجه للربط مما يزيد من تكلفة الإنتاج وعليه فقد أصبحت شركة سانتوني اول شركة لإنتاج ماكينات التريكو الدائري تقوم بتقديم الحل الأمثل لتلافي هذا العيب الشائع في هذا الموديل



الإسكندرية: ٥٦ شارع عبد المنعم سند - كامب شيزار  
تليفون: ٥٩١١٢٥٢ - ٥٩١١٢٤٨ (٠٠٢٠٣)  
بريد إلكتروني: alex@shafei-egypt.com

القاهرة: ١٥ شارع نادى الصيد - المهندسين - الجيزة  
تليفون: ٣٧٦١٢٤٩٦ - ٣٧٦١٢٤٩٨ - ٣٣٣٥٤٢٥ (٠٠٢٠٢)  
فاكس: ٣٧٦١٢٤٩٧ (٠٠٢٠٢) ص:ب ١٣ العجوزة  
بريد إلكتروني: office@shafei-egypt.com

محسن عبد السلام الشافعى  
توكيلات تجارية وإستيراد وتصدير

# 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