



Shop

خيووت

Khoyout

15
KHOYOUT
ANNIVERSARY
— 2007 —

إشارة غير دورية تصدر عن شركة خيووت للتسويق.

العدد الإصدار الثاني | يوليو، أغسطس، سبتمبر

٢٠٢٠ ٥٠

WWW.KHOYOUT.COM

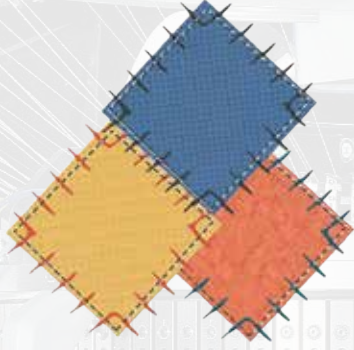
Sponsored by

شركة دلتا للتجارة والكيمائيات
DELTA CO. FOR TRADING & CHEMICALS



الملامح الرئيسية لأسواق المنتجات النسجية بعد جائحة كورونا

THE MAIN FEATURES FOR THE TEXTILE MARKETS AFTER COVID



Nile Tex
Machines & Spare Parts



وكلاء شركة نيل تكس الكورية
لجميع أنواع أبر التريكو الدائري



PAILUNG
THE FABRIC OF INNOVATION

وكلاء شركة
بايلونج

لجميع أنواع ماكينات التريكو الدائري



THREE
TOP QUALITY KNITTING MACHINE NEEDLES
CIRCLES

وكلاء شركة
ثري سيركل التايوانية

لجميع أنواع أبر النسيج والمتخصصة في
جميع مستلزمات ماكينات القطيفة



TAI-FUNG
Since 1972

وكلاء شركة
تايفونج التايوانية



٢ ش ١٢ المنطقة الثامنة - الدور الرابع - شقة ١٣ - مساكن شيراتون - القاهرة
01111455001 - 01098785551 www.niletex.net - info@niletex.net



ELSHAFEY GROUP
QUALITY IS GUARANTEED

الشافعي جروب

جميع أنواع الغزول (حلقى - أوبن إند)

صباغة وتجهيز جميع أنواع الأقمشة نسيج وتريكو دائري

طباعة روتاري جميع الخامات

ملابس جاهزة

• عاماً من
الخبرة والنجاح

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



مصنع الشافعي | الغزل
٦ أكتوبر | أوبن إند

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



مصنع الشافعي | 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.

يوليو
2020

العدد
72



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
Zalando تدعم ماركات الأزياء من خلال
البيع بالتجزئة عبر الإنترنت

٨

موضة
في أعماق البحار (I)

١٤

الدولة
"التضامن من أجل مواجهه الإعصار"
شعار الصناعة في بنجلاديش لتجاوز
تأثيرات كورونا

٢٠

موضوع الغلاف
اللامح الرئيسية لأسواق المنتجات النسيجية
بعد جائحة كورونا

١٦

مقالات فنية
Multicolor Printing on Dark Garments by
Charlie Taublieb

٣٧

بمنتهى الصراحة
يلا بسرعة نتحرك

٤٢

الافتتاحية



علاء شديد

alaa@khoyout.com

أنت من تقرر..؟!

ويكفي أن شركة البحوث الألمانية Statista كشفت في دراسة لها أن مبيعات التجزئة للتجارة الإلكترونية قد بلغت 3.53 تريليون دولار خلال العام 2019 في السوق العالمية، أما المبيعات في العام الجاري فهناك توقعات انها تصل إلى 4.2 تريليون دولار، وأن تصل بحلول عام 2022 إلى 6.54 تريليون دولار.. أما عن حصة السوق العربية ككل من هذه المبيعات فلن تتعد نسبة 2 في المئة على الأكثر.. قد يكون السبب في ذلك يعود إلى تفضيل المستهلك العربي للتعامل بشكل تقليدي مع المنتجين أو تجار التجزئة، إلا أن واقع ما بعد كورونا والتعامل المستمر عبر المنصات الإلكترونية جراء المخاوف من عدوى الفيروس، سوف تجعل هذا التعامل التقليدي من الماضي، حيث سيفضل الكثيرون التعامل إلكترونياً مادام هناك ما يضمن «أمانة» التعامل والإلتزام بالموصفات المعطن عنها أيضاً من السلع والخدمات ..

المفترض أن كل منتج في أي مجال ومنها بطبيعة الحال الصناعات النسيجية أن يفكر ويبدأ فعلياً في التحول إلى الرقمية، فهل سنجد خلال الفترة القادمة ماركة مصرية يتم الترويج لها عبر المنصات والأسواق الإلكترونية العالمية.

لا بد وأن ندرك جميعاً أن لكل عصر أسلوبه للتسويق، في الماضي كانت المحال التجارية التقليدية، ثم تحولت إلى المولات، والأن أصبحت في الواقع الافتراضي.. علينا ان نفكر حتى يكون لنا تواجد قوى في المستقبل!

لا بدليل عن التطوير لمواجهة متطلبات السوق المحلية والعالمية في مرحلة ما بعد كورونا، فما كان يصلح قبلها لن يصلح بعدها، لقد تحول العالم إلى «الرقمنة» والتي معها اصبح من الممكن لأي مصنع مهما كان حجمه أو مكانه أن يقوم بتسويق إنتاجه طالما كان هذا الإنتاج يتوافق فيه معايير الجودة المطلوبة، سواء أكان يتعلق باتقان الصنعة ذاتها أو فيما يتعلق بالذوق المتميز في التصميم.

في اعتقادي الشخصي أن الأسواق التقليدية المتعلقة بتجارة التجزئة، والتي كان يطوف بها المستهلك للحصول على ما يرغبه في المنتجات أيا كانت ستكون من ملامح ما قبل كورونا، وأن الدليل هي الأسواق الإلكترونية وقدرة كل سلعة على الترويج لنفسها والوصول إلى المستهلك في مكانه وبأسعار تنافسية ومستويات جودة غير مسبوقه.

ولعل ما تشهده السوق العالمية من قيام عدد كبير من الماركات العالمية من التحول للتسويق الإلكتروني يشير إلى بدايات تشكل ملاح ما بعد كورونا، ولهذا من سيستمر في العمل بشكل تقليدي سوف يواجه العمل لفترة تعتبر انتقالية حتى تنتشر الأسواق الإلكترونية ويتم وضع المحددات التشريعية التي تراعي حقوق طرفي هذا النوع من التسويق (المنتجين) و (المستهلكين) على السواء.. بعد وضوح هذه المحددات سوف يتحول السوق العالمية إلى الرقمنة بدون أدنى شك..



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

أية المشكلة .. حد يفهمني!!

يا عم رفا، قال: ما أنا بقول كده برده وعشان كده بقول ليه الكلام الكثير في الموضوع ده .. قلت: الله أعلم يا عم رفا، قال: عندك حق برده، بس برده ليه الاختلاف، ولا أقولك بلاش اتكلم احسن، المهم ان الدنيا ترجع تشتغل والأمور تكون تمام وخلص.. قلت: ربنا كريم يا عم رفا.

يا سيدي كله خير بس نحاول نساعد بعض، مش ده المهم في الوقت ده، قالها عم رفا ثم نظر لي كأنه يقول لي سمعت أنت سمعت أنا بقول أية، قلت له: مين ده يا عم رفا، قال: يا سيدي الناس كلها بدأت تشتغل في الكمامات، بس اختلوا على التكلفة، والمواصفات، ليه مش فاهم، مش الحكاية شغل وحماية الناس برده ولا أية، قلت: آه طبعاً

فين الناس بتاعه تعميق الصناعة يا جدعان!!

كثيره بيتم استيرادها من الخارج، المفروض دلوقتي نفكر في انتاجها محلياً أو تطوير المنتجات المتاحة منها، قلت: صح يا عم رفا، قال: صح أية بقه، محدش اتكلم في الموضوع، طب ليه بقه، رغم أنهم كانوا بيتكلموا في كل مناسبة عن تعميق الصناعة دية، قلت: يمكن مشغولين في حاجة، قال: مشغولين في أية ده مصير ومستقبل الصناعة كلها، قلت: صح يا عم رفا، قال: كمان صح، طب ليه محدش يتحرك، قلت: الله أعلم بقه..!

الكلام كثير اليومين دول على تعميق الصناعة، لأنه الوقت المناسب للموضوع ده، خاصة وان الاستيراد مع الإجراءات اللي الدول وخداها عشان كورونا فيه شوية معوقات، طب فيه الناس بتاعه التعميق ، ليه دلوقتي مفيش كلام عن الموضوع ده، هما نسبو الموضوع كله ولا أية، مش عارف ، طب حد يقولهم يتكلموا ويبدأوا في التنفيذ، قلت: أية الكلام الكبير ده يا عم رفا، قال: يا سيدي انت عارف ان فيه مستلزمات انتاج

أنت فين يا كبير..!

يمكن عشان مشكلة كورونا كله بيفكر ازاى يعدى الحكاية ديه على خير قلت: يا عم رفا ياما عدى على الصناعة ورغم كده استمرت، ديه زي الأكل والشرب للناس، قال: اه والله عندك حق، طب ممكن يكون السبب أية في الموضوع ده، قلت: انا معرفش انت اللي تعرف كل حاجة يا عمنا، رد قائلاً : اه صح، يمكن عاملين حجر صحي، قلت: آه طيب، وماله يا عم رفا..

لا حس ولا خبر ولا أي كلام، طب ليه، ده وقتك يا كبير، ناس كثير أوي اتصلت بيه الاسبوع اللي فات وقالت ليه هو الكبير من ساعة لما بعد عن المناصب مش بيظهر ويسند الناس كده وينصحهم، قلت : مين يا عم رفا، قال: انت عارفه، راجل محترم كده، وليه آراء متميزة في التخطيط لمستقبل الصناعة بتاعتنا، من شوية كده محدش سامع صوته، قلت: فيه ناس كثير ملهاش صوت دلوقتي، تفتكر ليه يا عم رفا، قال:

DIGITAL SPINNING INNOVATION

ARTIFICIAL INTELLIGENCE

FOR A 4.0 SPINNING MILL



Marzoli Textile Engineering.

The integrated ecosystem for Smart Spinning

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

Artificial intelligence

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

Core benefits

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



Zalando تدعم ماركات الأزياء من خلال البيع بالتجزئة عبر الإنترنت

Zalando Supports Brands through E-commerce



أطلقت Zalando برنامج Connected Retail الجديد لمتاجر الأزياء ظل أزمة كوفيد - 19 حيث تأثرت صناعة الأزياء وتجار التجزئة بإجراءات الإبعاد الاجتماعي في العديد من البلدان.

وقد صرح Carsten Keller - نائب الرئيس المباشر للمستهلك لشركة Zalando: بصفتنا منصة أزياء أوروبية فإننا نريد استخدام قدراتنا ومواردنا للمساعدة في حل أكثر التحديات إلحاحا خلال هذه الأزمة من خلال برنامج Connected Retail. بحيث يمكن لبائعي التجزئة الفعليين الإتصال بمنصة Zalando وبيع منتجاتهم مباشرة لعملائنا عبر الإنترنت، وحاليا ترتبط المنصة بأكثر من 1500 متجرًا فعليًا في ألمانيا وهولندا. مشيرًا إلى أن برنامج Connected Reta يعد عمل شاب نسبيًا ولا يزال في مرحلة تكثيف، وقد تظهر عيوب في الأسابيع المقبلة لكننا ندرك أهمية التصرف بسرعة، ونريد أن نوفر لتجار التجزئة الفعليين إمكانية الوصول إلى الطلب عبر الإنترنت الآن. وسواصل فريقنا العمل بشكل وثيق مع شركائنا لإدارة أي نقاط سلبية بسلاسة وتعاون قدر الإمكان.

تراجع مبيعات اديداس بنسبة 19 في المئة خلال الربع الأول من العام المالي 2020

19% Decrease in Adidas Sales for the First Quarter

حول العالم في الوقت الراهن. ووفقا لنتائج مبيعات الشركة، فقد انخفضت في أوروبا بنسبة 8 في المئة لتصل إلى 1426 مليون يورو، بينما حققت قدرًا من النمو في أمريكا الشمالية بنسبة 3.8 في المئة لتصل إلى 1201 مليون يورو.

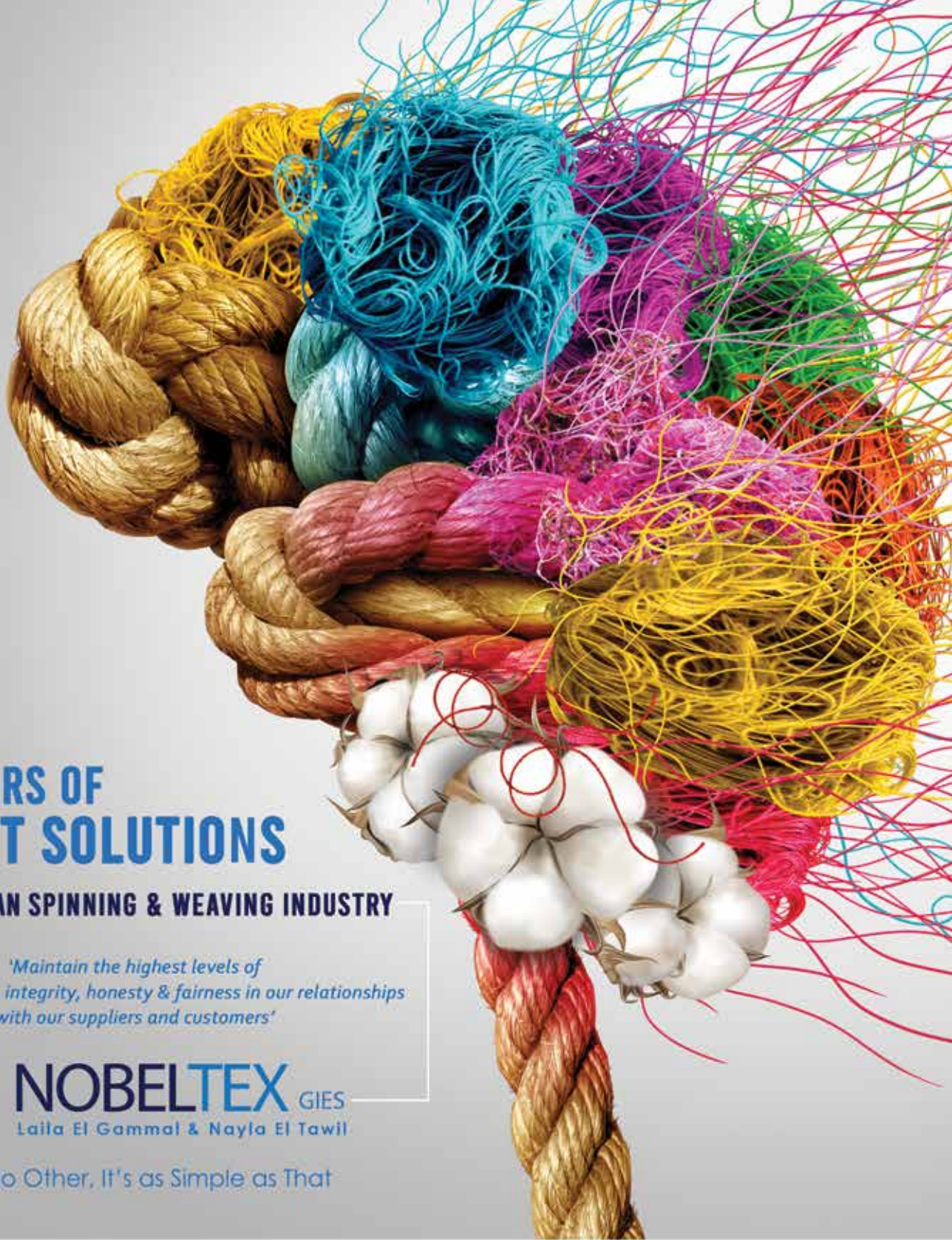
وانخفضت المبيعات في منطقة آسيا والمحيط الهادي بنسبة 44.7 في المئة لتصل إلى 1184 مليون يورو، حيث تراجعت مبيعات علامة اديداس التجارية بنسبة 20.1 في المئة لتصل إلى 4269 مليون يورو مقارنة بـ 5343 مليون يورو عن نفس الفترة من العام المالي 2019 ، كما سجلت علامة ريبوك التجارية انخفاضًا بنسبة 11.4 في المئة لتصل إلى 372 مليون يورو مقارنة بـ 420 مليون يورو عن نفس الفترة من العام الماضي 2019.

واضاف Rorsted: على الرغم من الوضع الحالي وأنا واثق من الافاق الجذابة طويلة الأجل التي توفرها هذه الصناعة لشركة اديداس. ولهذا نركز على تسريع أعمالنا في مجال البيع بالتجزئة الرقمي وهو ما سيخدمنا بشكل افضل في المستقبل.

سجلت اديداس انخفاضًا لصادفي المبيعات بنسبة بلغت 19 في المئة والتي بلغت 4753 مليون يورو خلال الربع الأول من العام المالي 2020 المنتهي في 31 مارس 2020 مقارنة بمبيعاتها عن نفس الفترة من العام السابق والتي بلغت 5883 مليون يورو. وبلغ اجمالي الربح 2345 مليون يورو عن الربع الأول من السنة المالية 2020 مقارنة بـ 3151 مليون يورو عن نفس الفترة من العام السابق 2019، كما بلغت الأرباح التشغيلية 65 مليون يورو مقارنة بـ 875 مليون يورو عن الربع الأول من العام المالي 2019.

صرح Kasper Rorsted - الرئيس التنفيذي لشركة اديداس : نتحدث نتائج الشركة للربع الأول عن التحديات الخطيرة التي يشكلها انتشار كورونا فيروس عالميًا حتى بالنسبة للشركات الصحية.

وفي الوقت الحالي نركز على إدارة التحديات الحالية ومضاعفة الانتعاش في الصين والفرص التي نراها في التجارة الالكترونية بينما نستعد للعودة إلى الحالة الطبيعية لأعمالنا، إلا أننا نظل نعتني من أغلاق أكثر من 70 في المئة من متاجرنا



OVER 60 YEARS OF SMART SOLUTIONS

FOR EGYPTIAN SPINNING & WEAVING INDUSTRY

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

NOBELTEX GIES
Laila El Gammal & Nayla El Tawil

Like No Other. It's as Simple as That

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

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

www.nobeltext-gies.com



INDITEX

6.2 مليار روبية دعم باكستاني لقطاع المنسوجات

6.2 Million Rupee Financial
Support to Pakistani Textile
Sector



قررت الحكومة الباكستانية تخصيص 6.2 مليار روبية دعمًا لقطاع المنسوجات بموجب حزمه دعم الصادرات وبذلك يصل إجمالي المدفوعات لكل من قطاع المنسوجات وغير المنسوجات إلى 53.2 مليار روبية خلال الربع الثاني والثالث والرابع من العام المالي الجاري.

أكد المستشار التجاري عبد الرزاق داودان المبلغ سيساعد مصدري المنسوجات على معالجة مشكلات السيولة لديهم.

وبموجب هذه الحزمة قامت الحكومة بتمديد الاعانة النقدية بنسبة 4 في المائة لصادرات الملابس و 3 في المائة للمنسوجات المنزلية و 2 في المائة للاقمشة المجهزة.

جدير بالذكر ان حزمة الإجراءات التي اتخذتها الحكومة الباكستانية يستفيد منها عدة صناعات مثل: الجلود والاحذية والسجاد والرياضة والادوات الجراحية وبعض شركات تصنيع الآلات.

"إنديتكس" تغلق 1200

فرع لـ زارا وبيرشكا وتستثمر 2.7 مليار يورو بالتجارة الإلكترونية

Inditex Shuts Down 1200 Stores and Invests 2.7 Billion in Electronic Commerce



أعلنت شركة إنديتكس الإسبانية للملابس والتي تعد أحد أكبر متاجر التجزئة لبيع الملابس في العالم، عن خططها لزيادة مبيعاتها عبر الإنترنت بنسبة تصل إلى 25 في المائة من إجمالي مبيعاتها خلال عام 2022، بالإضافة إلى ضخ استثمارات بقيمة 2.7 مليار يورو بهدف التوسع بخدمات التجارة الإلكترونية للعلامات التجارية التابعة لها زارا وبيرشكا وذلك في ظل التداعيات الناتجة عن تفشي فيروس كورونا المستجد والتي تسببت في توقف أكثر من 90 في المائة من متاجرها مؤخرًا.

أضافت الشركة أنها تكبدت خسائر خلال الربع الأول من العام الجاري والمنتهي في إبريل الماضي في ظل التداعيات السلبية الناتجة من فيروس كورونا نحو 409 مليون يورو لتصل لنحو 3.3 مليار يورو، منوهة أن الخطة تشمل استثمار نحو مليار يورو في عمليات التجارة والبيع عبر الإنترنت، وضخ 1.7 مليار يورو لإجراء توسعات بالمتاجر خلال الفترة المقبلة .

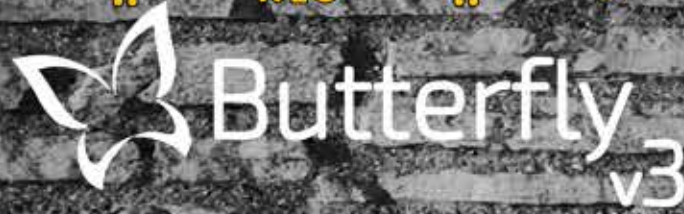
كما قررت الشركة إغلاق نحو 1200

متجر حول العالم، لاستكمال سياساتها للفترة المقبلة، وسط توقعات بأن تركز عمليات الإغلاق في أسواق آسيا وأوروبا دون أن يكون هناك مساس بالعمالة في المتاجر المغلقة، حيث سيتم الاستعانة بهم في عمليات التجارة الإلكترونية. وتشمل العلامات التجارية الأخرى التابعة لشركة إنديتكس الإسبانية Pull و Bershka و Massimo Dutti و Bear، ومن المقرر بذلك أن ينخفض إجمالي عدد المتاجر التابعة للشركة من 7.412 إلى ما بين 6.700 و 6.900 بعد إعادة التنظيم.



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

تقدم لعملائها أحدث ماكينات الطباعة المباشرة على التيشيرت الماكينة الإيطالية



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



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

Powered By



المهندس. مجدى غازى

طرح 600 قطعة أرض بالمرحلة الثالثة على خريطة الاستثمار

600 Pieces of Land for Investment

أعلنت الهيئة العامة للتنمية الصناعية عن طرح أكثر من 600 قطعة أرض للاستثمار الصناعى بـ13 مدينة صناعية على مستوى الجمهورية، منها مدن العاشر من رمضان والسادات وبرج العرب وبعض المحافظات الأخرى. ويعد ذلك هو الطرح الأول منذ يناير الماضى، كانت الهيئة أعلنت لأول مرة عن طرح أراض صناعية على البوابة الإلكترونية للخريطة الصناعية كمرحلة أولى أكتوبر الماضى على إجمالى عدد 2050 قطعة أرض، وتجرى دراسة الطلبات المقدمة عليها للبدء فى إجراءات التخصيص. فى يناير الماضى طرحت الهيئة المرحلة الثانية للأراضى الصناعية بواقع 1705 قطع أرض صناعية كاملة المرافق بفرص استثمارية جاهزة فى 12 محافظة على مساحة إجمالية 4.2 مليون متر مربع تقريبا تشمل كل القطاعات للصناعات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة بمساحات تتراوح من 160 مترا مربعا وحتى 40 ألف متر مربع. تستهدف الهيئة ضمن خطتها خلال العام الجارى طرح 17 مليون متر مربع أراضى مرفقة، فى عدد من المناطق الصناعية منها، السادات والسادس من أكتوبر وبرج العرب والصعيد، لتحقيق مستهدفات الحكومة بطرح 60 مليون متر مربع أراضى بنهاية 2020.

محلية



اخبار

تراجع صادرات الغزل والنسيج بنسبه 21 في المئة خلال 5 أشهر

Decrease in Exports of Yarn by 21% in the Last Five Months



المنسوجة الخاصة بنسبة 1 بالمائة من صادرات القطاع. وحول أهم الدول المستوردة للغزل والمنسوجات، أوضح التقرير أن تركيا احتلت المرتبة الأولى بـ106 ملايين دولار تلتها إيطاليا بـ39 مليون دولار، ثم الجزائر فى المرتبة الثالثة بما قيمته 19 مليون دولار، فإلمانيا بنحو 17 مليون دولار، ثم نيجيريا بـ12 مليون دولار. واحتلت تونس المرتبة السادسة من حيث الدول المستوردة بما قيمته 10 ملايين دولار، تلتها السعودية بـ9 ملايين دولار، ثم السودان بـ7 ملايين دولار، فالأردن بـ7 ملايين دولار، واحتلت المغرب المرتبة العاشرة بما قيمته 6 ملايين دولار.

أعلن المجلس التصديري للغزل والمنسوجات، تراجع صادرات القطاع خلال الأشهر الخمسة الأولى من العام الحالي (يناير - مايو) بنسبة 21.3 بالمائة، وبما يعادل 79.8 مليون دولار، لتبلغ 293.1 مليون دولار، مقارنة بـ372.9 مليون دولار في نفس الفترة من العام الماضي.

وأوضح المجلس في تقريره الشهري، أن صادرات القطاع حققت ارتفاعا خلال الربع الأول من العام الحالي بنسبة 1 بالمائة مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي إلا أن انتشار فيروس كورونا انعكس بشكل سلبي على صادرات القطاع.

وأشار، إلى أن الصادرات تراجعت خلال مايو الماضى بنحو 51.3 بالمائة لتسجل 37.8 مليون دولار فى مقابل 77.7 مليون دولار خلال مايو فى 2019.

واستحوذت صادرات الغزل و خيوط الخياطة من القطن على 33 بالمائة من صادرات القطاع، وصادرات الأقمشة المنسوجة من ألياف تركيبية على 24 بالمائة، وصادرات الأقمشة غير المنسوجة على 16 بالمائة، وصادرات الألياف التركيبية أو الصناعية على 11 بالمائة.

كما استحوذت صادرات ألياف الصوف على 8 بالمائة، ثم صادرات «أقمشة مصنرة أو كروشيه» بنسبة 4 بالمائة، تلاها صادرات الألياف النسجية النباتية الأخرى واستحوذت على 3 بالمائة، ثم صادرات الأقمشة

Powered By



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



90%

رفع الكفاءة الانتاجية للألات نتيجة قيام الشركة العربية وبولفار للغزل والنسيج
بإعادة هيكلة الآلات القديمة وعمل برامج صيانة متكاملة وشراء قطع غيار



جنيه للسهم.
وكانت الشركة العربية لحليج الأقطان قد تحصلت خلال أول 9 أشهر من العام المالي الجاري على صافي ربح بلغ 13.41 مليون جنيه منذ بداية يوليو حتى نهاية مارس الماضي، مقابل 30.47 مليون جنيه أرباح خلال نفس الفترة من العام المالي الماضي.

كشفت القوائم المالية المجمعة لشركة دايس للملابس الجاهزة، عن الربع الأول من العام الجاري، تحولها للخسارة، حيث اوضحت الشركة في بيان لها أنها سجلت صافي خسارة بلغ 43.27 مليون جنيه منذ بداية يناير حتى نهاية مارس الماضي، مقابل 31.06 مليون جنيه أرباحاً خلال نفس الربع من العام الماضي، كما تراجع مبيعات الشركة خلال الثلاثة أشهر الأولى من العام الجاري لتسجل 260.2 مليون جنيه بنهاية مارس، مقابل 338.4 مليون جنيه خلال نفس الفترة من العام الماضي.

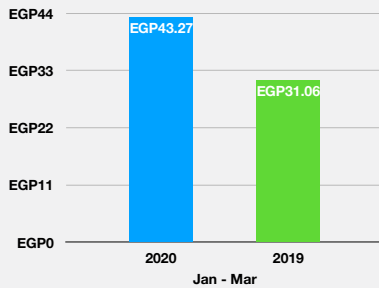
تراجع أرباحها بنسبة 66.7 بالمائة، ووفقاً لبيان الشركة أنها حققت أرباحاً بلغت 8.6 مليون جنيه خلال الفترة من يوليو حتى مارس الماضي، مقابل أرباح بلغت 26.12 مليون جنيه في الفترة المقارنة من العام المالي الماضي، وبلغت مبيعات الشركة خلال الفترة 211.9 مليون جنيه، مقابل مبيعات بلغت 275.455 مليون جنيه في الفترة المقارنة من العام المالي الماضي. جدير بالذكر أن الشركة حققت خسائر خلال الفترة من يوليو إلى ديسمبر الماضي بلغت 10.85 مليون جنيه، مقابل خسائر بلغت 25.3 مليون جنيه بالفترة المقارنة من العام المالي 2018 - 2019.

رفعت الشركة السعودية المصرية للاستثمارات الصناعية حصتها في شركة العربية لحليج الأقطان من 11.43 إلى 12.46 بالمائة، حيث تحصلت الشركة على نحو 2.74 مليون سهم بقيمة 3.74 مليون جنيه، بمتوسط سعر شراء 1.36

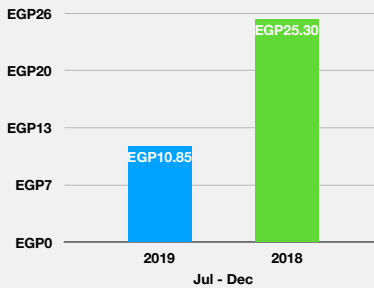
أعلنت شركة العربية وبولفار للغزل والنسيج، إنها قامت بإعادة هيكلة الآلات القديمة وعمل برامج صيانة متكاملة وشراء قطع غيار مما أدى إلى رفع الكفاءة الانتاجية للألات 90 بالمائة، بالإضافة إلى إنشاء غير جديد بمصنع الوحدة الثانية لنقل الآلات وخطوط الإنتاج لرفع إنتاجية الشركة.

وكانت الشركة قد سجلت صافي خسارة بلغ 6.36 مليون جنيه منذ بداية يناير وحتى نهاية مارس الماضي، مقابل صافي ربح بلغ 1.05 مليون جنيه خلال نفس الفترة من العام الماضي، كما تراجع إيرادات الشركة خلال الفترة حيث سجلت 7.26 مليون جنيه بنهاية مارس، مقابل 12.1 مليون جنيه خلال نفس الفترة من العام الماضي.

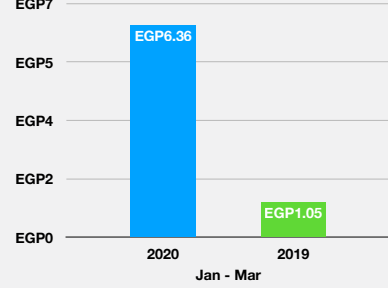
أظهرت المؤشرات المالية لشركة النصر للملابس والمنسوجات - كابو، خلال التسعة أشهر الأولى من العام المالي الجاري،



صافي خسارة شركة دايس بالمليون جنيه



صافي خسارة كابو بالمليون جنيه



صافي خسارة العربية وبولفار بالمليون جنيه



رامى عبد الحميد

موضة



خيوط

فى أعماق البحار 1 (IN THE DEEP SEA 1)



من أعماق البحار وسحرها الأخاذ وبين الشعب المرجانية ذات الألوان الساحرة والأمواج الزرقاء التي تداعب رمال الشاطئ والأصداف استلهمت مجموعتى للأزياء الراقية لربيع وصيف 2020 لأجسد لوحة بحرية تنقلنا لأجواء الشاطئ فور الاطلاع عليها.

تنوعت التصميمات بشكل درامى بامتياز بلمساتها الرومانسية الغامضة وتفصيلها الدقيقة التي جعلت أنافتها لافتة من خلال قصة خيالية (فى أعماق البحار) ..

امراتى للربيع والصيف المقبلين بدت واثقة من جمالها مع الحفاظ على ما لديها من حنين إلى القصص الخيالية وقد تحولت بهذه المناسبة إلى كائن حى من الأحياء المائية بأعماق البحار والتي جعلها تنزىن باللؤلؤ وتحول الأحياء المائية بأشكالها وأوانها إلى حقائب وفساتين ذات قصص وكشاكش وكرانيش من التل والستان والأروجنزا تحمل فيها أسرار الأعماق الساكنة لعالم البحار .. وكان ولايد من البريق ولمسة الهوت كوتور فضمت المجموعة فساتين مرصعة بأحجار السوارفسكي الراقية وفساتين متنوعة الاطوال وأكثر ما يميز المجموعة التردد شديد للمعه المرصع به الفساتين وكان العارضات مبهلة بماء البحر..

فانسدلت فكرة المجموعه لدى من خلال الفتنه التى تعيش أمام البحر وتتمتع بالنظر إليه طوال الوقت إلى أن أخذها الفضول بأن تسبح وتغوص إلى أعماق هذا العالم الكبير الساكن فتبدأ بالخطى على الأصداف ثم القواقع إلى أن تلمس مياه البحر وتسبح إلى أعماقه وتصادف أثناء نزولها جميع الأحياء المائية إلى أن تصعد إلى الشاطئ مرة أخرى.

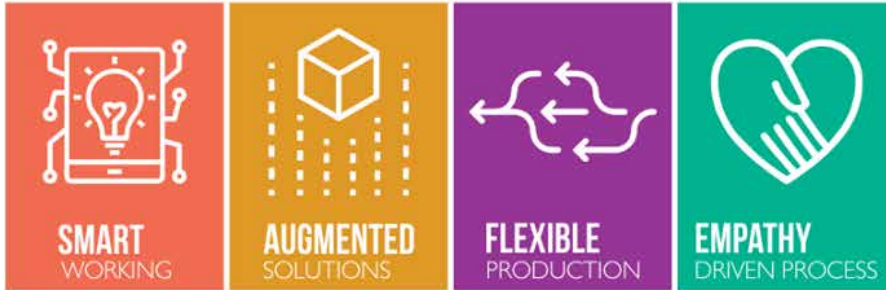
ولكن تصعد من أعماق البحر هذه المرة ليست إنسانة عادية ولكانها كائن حى من أحياء مياه البحر التى كانت فى تغوص فى أعماقه من خلال أزيائها ومكملاتها كما بالجزء الأول من التصميمات من عشقها فى أعماق البحر.

يتبع العدد القادم ...



New approach for a new world.

#SAFEwithRimtex



S A F E

visit rimtex.com to know in detail about the principles of S.A.F.E>



Rimtex Group focuses on the fundamentals of Change & Trust in the Post-COVID era; with their #SafewithRimtex initiatives. Know more here.

The unprecedented situation of Covid-19 pandemic has brought the entire humanity at the crossroads of change. Like many other industries, the whole textile value chain is wading through a wave of uncertainty. The management of Rimtex believes that the fundamentals of Trust and Change, on which the company has built itself, are much more relevant today, than ever. The group takes this moment as an opportunity to step up their role as a responsible Corporate Citizen. The company is doing the following :

- taking care of its people
- making economic contributions towards public healthcare and relief efforts.
- committing that they shall work together with their stakeholders and find a way out from the pandemic induced situation.

Furthermore, to benefit the progress of the entire yarn manufacturing universe, Rimtex group is developing strategic principles to respond to the immediate and future needs of the Spinning Industry in the Post-COVID scenario. The DNA of Rimtex is INNOVATION, substantially demonstrated over the last 25 years of its existence. The world today needs newer thinking and an original approach; Rimtex is developing new ideas to enable the spinners across the globe.

- to accommodate shifting demand patterns
- to manage uncertainty
- to adapt to new production paradigms
- to meet the evolving needs of global markets

At Rimtex, the transformation has begun; all their systems are re-aligned to meet the evolving needs of global markets. The group has formulated Four principles to guide all their response in the Post-COVID world. These principles are: Smart working, Augmented Solutions, Flexible Production, Empathy-driven process creation. They call it S.A.F.E. Through this Rimtex will achieve the following:

- Accelerate integration of Smart processes,
- Develop new solutions to augment the utility of current products & solutions
- Create alternative plans to ensure unaffected production, delivery and service, amidst uncertain conditions.
- Create sustainable systems which ensure the health and well-being of our employees and associates as the topmost priority.

Watch #SAFEwithRimtex Video here:
<https://www.youtube.com/watch?v=ftgo5yRhig&t=2s>

For the promoters of Rimtex, the trust of their stakeholders is of paramount importance. Through their enterprise initiatives, the group asserts its

commitment to enable the sustainance and success of its stakeholders. Rimtex is in advanced stages of introducing the concept of Sliver Intelligence, which will completely transform the way Spinning Mill functions and impart the spinner with exceptional new capabilities.

The Increased Sliver Loading innovation in the Spinning Cans is providing Spinners enhanced sliver handling capacity, which is helping them in the times of resource stress. The two brands of Spinning cans DUO & SUMO, are both assisting the spinners to use tools of efficiency and improve their yields at lower costs.

Driven by a strong sense of commitment and a renewed vigour to innovate, Rimtex Group endeavours to enable yarn makers to spin the fibre for a better and healthier tomorrow.

Know more about SAFE here >

<https://rimtex.com/blog/safe-with-rimtex-covid-era-textile/>

Contact Points :

Web: rimtex.com

Enquiries: info@rimtex.com

Tel: +91 2752 243322

hashtag: #SafewithRimtex

Youtube: https://www.youtube.com/channel/UC_CYCmp-_yq5uh3mEITC1CQ

Linked in: <https://www.linkedin.com/company/rimtex-industries>

Twitter: <https://twitter.com/rimtexindia>

Facebook: <https://www.facebook.com/rimtexindustries/>



الملاحم الرئيسية لأسواق المنتجات النسجية بعد جائحة كورونا

بدأت الأسواق العالمية في رسم ملامحها في مرحلة ما بعد كورونا حيث أعلنت العديد من الشركات الكبرى في مختلف المجالات الصناعية في التوجه نحو انشاء المتاجر الإلكترونية التي تسمح للعملاء بالطواف عبرها للقيام بعملية التسوق، دون أن يتحرك من مكانه، وهو الواقع الذي دفع منظمة التجارة العالمية إلى التأكيد أن التجارة الإلكترونية هي الفرصة المناسبة في الوقت الراهن لإنقاذ اقتصاد العالم.

هناك قرابة 10 مليارات دولار استثمارات تم الإعلان عنها للمضي في التوسع في التجارة الإلكترونية منها 1.7 مليار دولار أعلنت عنها شركة Inditex الإسبانية وحدها للتوسع في منصاتها الإلكترونية وإغلاق قرابة 1200 فرع لها حول العالم خلال العامين المقبلين، وهو ما يعني أن التسوق بالشكل التقليدي أصبح ماضي ما قبل كورونا!

خطوات سريعة لإنشاء بنك رقمي بالتعاون مع شركات الدفع الإلكتروني للاستفادة من التكنولوجيا في تقديم جميع الخدمات إلكترونياً.



موجودة بالفعل قبل «COVID-19»، وعلى المدى القصير، تشير الأبحاث إلى أن المستهلكين ينجذبون أكثر إلى حلول الدفع الذاتي. وأضاف التقرير، أن استطلاعاً أجري مؤخراً للمستهلكين من متسوقي السلع الغذائية في الولايات المتحدة أظهر أن أكثر من ثلثهم يستخدمون الآن الدفع الذاتي كما أظهرت الاستطلاعات التي أجريت في مارس وأبريل زيادة التسوق عبر الإنترنت بنسبة 74 في المائة منذ 13 مارس استجابةً لتدابير كورونا. وذكر التقرير أن العودة إلى الروتين الطبيعي سيستغرق بعض الوقت وسيطلب عادات مختلفة وحلولاً مبتكرة للبيع بالتجزئة، إذ سيبحث المستهلكون عن تجارب تسوق بدون لمس كلما أمكن ذلك، مع الحفاظ على قواعد التباعد الاجتماعي، خاصة في حالة حدوث موجة أخرى من الجائحة.

تحول عالمي

وفقاً للإحصاءات الصادرة عن الأونكتاد فإن قيمة التجارة العالمية للبضائع في العام 2018 بلغت نحو 19.67 تريليون دولار، بنسبة نمو وصلت 3 بالمائة، وخلال عام 2019 ساهم تصاعد التوترات التجارية بين الاقتصادات المتقدمة الكبرى، وتباطؤ نمو الاقتصاد الصيني مصحوباً بعوامل أخرى، في إضعاف النمو الاقتصادي العالمي، لتتخفص نسبته إلى نحو 3.3 بالمائة، بعد أن كان بحدود 3.9 بالمائة عام 2017. وكانت حصة التجارة الإلكترونية من مبيعات التجزئة العالمية تشهد نمواً سنوياً متصاعداً قبل جائحة كورونا وتوقعت بعض الدراسات أن تصل إلى نحو 16 بالمائة بنحو 26 تريليون دولار مع نهاية العام الجاري.

ومن الواضح أن تلك الحصة تجاوزت ذلك إلى أرقام قياسية حالياً بسبب كورونا، وتوجه المستهلكين نحو «التسوق عند بعد»، على الرغم

البنك الدولي

تقرير حديث صدر عن البنك الدولي خلال نهاية أبريل الماضي، أن جائحة كورونا قد أثرت على الطلب والمعرض من السلع الأولية، كما قامت العديد من المتاجر حول العالم بإغلاق أبوابها أو تقليل ساعات العمل للحد من تفشي الفيروس، إضافة إلى تعطيل سلاسل التوريد، وهو الواقع الذي قد يتسبب في تغييرات دائمة في الطلب والمعرض من السلع الأولية، ولاسيما لسلاسل التوريد التي تنقل تلك السلع من المنتجين إلى المستهلكين في أنحاء العالم. وأشار التقرير إلى أن جائحة فيروس كورونا قد تؤدي إلى ارتفاع تكاليف النقل بسبب المتطلبات الإضافية لعبور الحدود. وستؤثر زيادة تكاليف حركة التجارة.

وهو ما يعني أن تأثيرات ما بعد كورونا على مسيرة الاقتصاد سوف تؤدي إلى تباطؤ شديد نظراً للمخاوف من العدوى، وعليه أصبح البديل المتاح في الوقت الراهن، والذي قد يمتلك لأعوام قادمة هي التجارة الإلكترونية، وهو ما توقعه تقرير مؤسسة دبي للمستقبل مؤكداً أن هناك نمواً قياسياً للتجارة الإلكترونية بعد «كورونا».

أشار التقرير الذي حمل عنوان «الحياة بعد كوفيد 19» أنه من المتوقع أن مع استمرار جائحة كورونا أن يؤدي إلى انتشار أوسع للتقنيات الحديثة في أعمال التجارة والعمليات الإنتاجية، حيث سيستجبه جزء كبير من قطاع التجزئة العالمي إلى المنصات الرقمية، على الرغم من أن هذا قد لا يعوض عن الخسائر قصيرة الأمد لتجار التجزئة التقليديين على مستوى العالم، لكنه يطرح بالتالي فرصاً متنوعة للاستثمار يمكن الاستفادة منها.

وبحسب تقرير حديث لمؤسسة «retail customer experience» فإن عادات الشراء لدى المستهلك لن تكون نفسها كما كانت



لمصر خلال السنوات الماضية. مشيرًا إلى أن بنك مصر اتخذ خطوات سريعة لإنشاء بنك رقمي حيث قام مؤخرًا بعمل شراكات مع شركة فوري وشركات أخرى للاستفادة من التكنولوجيا في تقديم جميع الخدمات إلكترونيًا من خلال آليات الإنترنت بنك والموبايل بنك والتطبيقات الحديثة.

وننا كلمة

على مدار ثلاثة اشهر تقريبًا مضت وخلال فترة قادمة أيضًا لا بد من التغييرات الصناعية والتجارية لمواجهة تراجع المبيعات إلا بالتوسع في التجارة الإلكترونية، ومن الواضح ان هناك تطورات متلاحقة تجري في العالم في هذا الشأن وكذلك في مصر، حيث سيتم سن تشريع يضمن حقوق طرفي المعاملة التجارية الإلكترونية، إضافة إلى توافر بنيه رقمية للمدفوعات وهو ما يظهر من خلال انشاء أول بنك رقمي في مصر بالتعاون بين شركة فوري وبنك مصر، ومن ثم أصبح القرار في يد المنتجين والتجار على السواء، والذين عليهم ان يدركوا ان الاساليب التقليدية للمعاملات التجارية أصبحت من الماضي، وعليه ان يفكر في المستقبل، فالمستهلك او المستورد في اي دولة حول العالم يرغب في اتمام معاملته التجارية مع ضمان حقوقه دون التعرض لأي عدوى أو مجهود يذكر، وعليه أصبح على المنتجين والتجار ان يفكروا في الوصول إلى المستهلك عبر شاشة الهاتف.

مناقشة تشريع برلماني لضبط مسيرة التجارة الإلكترونية في مصر خلال الفترة القادمة

لشركة ساينكس للتسويق الإلكتروني مشيرًا إلى أن أحدث الاحصائيات تشير إلى نمو التجارة الإلكترونية في مصر خلال العام 2020 / 2019 لنحو 3 مليارات دولار، بينما كان لا يتجاوز 560 مليون دولار خلال 2015 / 2016، كما دخلت عدد من المتاجر العالمية المشهورة للسوق المصري، كجوميا، ونون، وغيرها. مؤكدًا أن هناك أهمية لدعم مسيرة التجارة الإلكترونية في مصر خلال الفترة القادمة وزيادة حجمها للتغلب على أي آثار سلبية محتملة جراء كورونا، وهو ما يستدعي وضع المزيد من الضوابط سواء التي تتعلق بجودة المنتجات أو مدة التوصيل للعملاء، ووضع آلية للترجيع في حال عدم تطابقها للمواصفات المتفق عليها أو التي تم تدوينها على المنصة بشأنها.

وقال هشام صفوت رئيس لجنة التجارة الإلكترونية، بالاتحاد العام للغرف التجارية أن التجارة الإلكترونية ساهمت بشكل كبير في تنفيذ الإجراءات الخاصة بوقف التجمعات منعا لعدوى كورونا، مشيرًا إلى زيادة الطلب بالمنصات المختلفة بشكل كبير بنسبة بلغت 80 في المائة خاصة على المنتجات الاستهلاكية خلال الفترة الماضية. وتوقع زيادة النسبة مع قرار وقف التجمعات حيث تمثل التجارة الإلكترونية حلا للعروض والعمل، سواء عند غلق أي متاجر أي كان مجال عملها، ولهذا تمثل التجارة الإلكترونية تمثل فرصة كبيرة أمام الشركات الصغيرة والمتوسطة في عرض منتجاتها.

بنك رقمي

بينما أكد محمد الأترابي رئيس اتحاد بنوك مصر أن البنك المركزي ساهم في جاهزية القطاع المصرفي للعب دور كبير في عمليات التحول الرقمي بفضل البنية التحتية التكنولوجية القوية

أن القيمة الكلية لمبيعات التجزئة العالمية قد تتراجع بسبب تباطؤ الأسواق وتراجع الاستهلاك. وهناك توقعات عديدة تشير إلى استمرار التجارة الإلكترونية في النمو والازدهار في فترة ما بعد كورونا كما يحدث في الأوقات الحالية في قطاع التجزئة، ولا سيما أن المستهلكين جربوها واختبروا أداءها، فضلاً عما تقدمه من ميزات تتمثل في الإطلاع ومقارنة الأسعار بسهولة في كل المنافذ في السوق عبر شاشة الهاتف أو جهاز الكمبيوتر، وأن يحدث نوع من التوسع لقطاعين لتجارة التجزئة الأولى قطاع السلع الغذائية، والثاني يتمثل في قطاع الملابس الجاهزة، فقد أصبح من الممكن لأي منتج انشاء موقع إلكتروني متكامل وتسويق ما لديه من منتجات وبيعها للعملاء في أي مكان في داخل الدولة التي يقيم فيها وقد يتوسع للعمل مع الأسواق الأخرى.

واقع التجارة الإلكترونية في مصر

في إطار دعم وتطوير البنية التشريعية للتجارة الإلكترونية في مصر بهدف توفير المزيد من فرص التوسع بها مستقبلاً خاصة واننا نحتل المرتبة 104 على العالم في التعامل التجاري بواسطة الإنترنت، وفقا لتقرير UNCTAD للتجارة الإلكترونية لعام 2019، حيث تقوم لجنة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات بمجلس النواب بمناقشة مشروع قانون لتنظيم المعاملات التجارية أون لاين، فور وصوله من الحكومة خلال الفترة القادمة، لبيان الاسلوب الأمثل للحد من مشاكل التجارة الإلكترونية وتحفيز الاستثمار بها، والعمل على ضم قطاعات تقوم باعمال التجارة الإلكترونية بشكل غير رسمي والتي تصل نسبتها وفقا للجنة 90 في المائة، مما يعني ضرورة اعداد قانون حديث يضم هذه النسبة لمعاملات الرسمية، بالإضافة إلى ضمان حقوق المستهلكين. من جانبه كشف د. أحمد مراد الرئيس التنفيذي

KHOYOUT IS AVAILABLE IN PDF.. SUBSCRIBE NOW..

TO SUBSCRIBE:
info@khoyout.com

75LE / Year (4 issues)



«التضامن من أجل مواجهه الإعصار» شعار الصناعة في بنجلاديش لتجاوز تأثيرات كورونا

بدأت الصناعات النسيجية في بنجلاديش مواجهه التأثيرات المترتبة على الصناعة في ظل جائحة كورونا، وفق شعار «التضامن من أجل مواجهه الإعصار» وهو الشعار الذي طالب العمل على تنفيذه اتحاد مصنعي ومصدري الملابس على أرض الواقع بهدف رفع الوعي المحلي بأهمية التضامن لمواجهه التأثيرات السلبية لفيروس كورونا على مسيرة الصناعة، حيث حذرت مرارًا وتكرارًا من العواقب المترتبة على تراجع الإنتاجية ومن ثم تعرض العمال للبطالة خاصة مع استمرار إلغاء الطلبات من العلامات التجارية للأزياء العالمية جراء تراجع حركة البيع والشراء في الأسواق المختلفة.

من المستوردين في الاتحاد الأوروبي، وهو الأمر الذي سيكون له أثاره السلبية على الاقتصاد ككل في بنجلاديش خاصة مع الوضع في الإحتبار اعتماد الاقتصاد هناك على العائدات المحققة من الصناعات النسيجية بنسبة تصل إلى 80 في المائة.

ولقد شهدت مدينة دكا مظاهرات خلال ابريل الماضي قام بتنظيمها عدد من العاملين في قطاع صناعة الملابس الجاهزة بهدف لفت الانتظار إلى ما يعانون منه في الوقت الراهن من اجواء اقتصادية سلبية، ولقد كان من نتاج ذلك قيام الاتحاد الأوروبي بالبدء في دراسة الاسلوب الأمثل لدعم المستوردين للملابس النجلاديشية لمعاودة الطلبات مرة أخرى!

قائمة بالمستوردين الكبار

وخلال الأسبوع الماضي، قام ممثلي الصناعات النسيجية في بنجلاديش بتحديد قائمة من المستورين الكبار للمنتجات النسيجية في الإتحاد الأوروبي بهدف اجراء مفاوضات معهم برعاية حكومية لدراسة افضل الاساليب الممكنة لمعاودة الطلبات لما كانت عليه أو على الاقل لعدم توقفها تمامًا انتظارًا لانتهاه جائحة كورونا نهائيًا.

من جانبها أعلن مسؤولي جمعية صناعة المنسوجات والأزياء الألمانية إن الشركات الأعضاء على دراية «بمسؤوليتها تجاه الدول المنتجة» ولم تلجأ إلى إلغاء الطلبات الكبيرة في الأشهر الأخيرة، خاصة وان العمل يقوم على الشراكة المتبادلة ولا يمكن ان التخلي على

هدف الاتحاد من وراء المطالبة برفع الوعي إلى المحافظة على العمالة والتي تصل إلى 4 ملايين عامل مما لحق بهم الضرر جراء تراجع معدلات الانتاج خاصة وان الكثيرين منهم يتحصل على أجورهم مقابل كم الإنتاج، وهو ما قد يعرض الصناعة في بنجلاديش إلى فقدان الأيدي العاملة التي تتسم بالمهارة والكفاءة وهو ما يعرض مستقبل الصناعة لخطر كبير، خاصة مع الوضع في الإحتبار أن هناك قرابة 179 منشأة صناعية اغلقت ابوابها بسبب كورونا، وقد يزيد العدد مستقبلًا في حال عدم تجاوز التأثيرات الناتجة عن جائحة كورونا.

ولقد قام الاتحاد بمطالبة الحكومة بضرورة الحصول على دعم مالي لتجاوز اجواء الضعف العالمي على الإنتاج، أو دعم المصانع المحلية لمواجهه كورونا بما يجعلها قادرة على اعادة عجلة الإنتاج على ما كانت عليه، وكان من نتاج هذه المطالبات ان قامت السلطات هناك بإعداد خطة لعودة العمل في المنشآت الصناعية تدريجيًا، وفي نفس الوقت العمل المساعدة في تسويق منتجاتهم في الأسواق التصديرية التي بدأت في استعادة مسيرة حياتها الطبيعية والتعايش مع الفيروس اقتصاديًا.

احصاءات رسمية

ووفقا للاحصاءات الصادرة عن اتحاد مصنعي ومصدري الملابس في بنجلاديش تم إلغاء طلبات تصديرية للأسواق العالمية تصل إلى قرابة 3.18 مليار دولار والتي النسبة الأكبر لها



مسؤولية الطرفين تجاه بعضها البعض لتجاوز تأثيرات كورونا الاقتصادية. مشيرين إلى تراجع اجمالي المبيعات من المنتجات النسيجية والملابس الجاهزة في الأسواق الأوروبية بنسبة تراوحت ما بين 50 إلى 60 في المئة، وهو ما جعل هناك توقعات بتراجع المبيعات خلال عام 2020 الجاري بنسبة لن تقل عن 30 في المئة أي خسائر لن تقل عن 50 مليار يورو.

حرق الاسعار

والمثير للدهشة أن تصريحات صدرت عن Rubana Huq رئيسة اتحاد مصنعي ومصدري الملابس الجاهزة في بنجلاديش عن قيام عدد من



الموردين في الأسواق العالمية بعملية «حرق اسعار» بمعنى مطالبة المنتجين بتخفيضات غير مسبوقه لقيمة الطلبات تراوحت ما بين 20 إلى 50 في المائة، للحد الذي دفع بعض المنشآت الصناعية إلى التعاقد على طلبات لمجرد استمرارية العمل والمحافظة على العمالة لديها..! وهو الأمر الذي دفع الاتحاد إلى الدخول في مفاوضات عديدة من الشركات المستوردة للمنتجات النسيجية للتوقف عن الاساليب غير الاحترافية أو التي تنسم بالإستغلال للجائحة وتأثيراتها السلبية والمطالبه بخصوصيات مرهقة للعديد من المنشآت الصناعية في الدولة. والأكثر من ذلك التقاعس عن سداد المدفوعات المستحقة للطلبات من جانب المستوردين في السوق العالمية، جراء مشكلة توافر السيولة المالية، وإغلاق العديد من الفروع الشهير لمبيعات الملابس جراء هذه الأزمة التي تواجه الكثيرين في الوقت الراهن.

إلا أن هذه الظواهر والأثار السلبية التي تمر بها الصناعة في بنجلاديش دفعت السلطات الحكومية بالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية والعلامات التجارية العالمية للملابس، وممثلي الصناعات النسيجية إلى إجراء حوار «افتراضي» خلال إبريل الماضي يستهدف إعادة بناء قطاع الملابس الجاهزة في بنجلاديش في فترة ما بعد جائحة كورونا بالشكل الذي يجعلها أكثر قدرة على مواجهة أي ظروف مماثلة مستقبلاً، والمحافظة على استمرارية قرابة 1144 منشأة صناعية من التوقف عن العمل.



استطاعت شركة جوتكس أن تستحوذ على ثقة عملائها في السوق المصرية خلال الأعوام الماضية لما تقدمه من خدمات متميزة ومتكاملة إضافة إلى العمل لتقديم الجديد والحديث لخدمة الصناعة المصرية، وخلال الأعوام القليلة الماضية حصلت الشركة على وكالة شركة باجاج إحدى الشركات الهندية المتميزة في مجال تطوير صناعة حلج الأقطان.

يقول محمد عبد الحميد مدير عام جوتكس أن الشركة تحصلت على وكالة شركة باجاج خلال العام 2017، حيث كنا محظوظين بمقابلة مسؤولي الشركة الهندية خلال زيارة لهم في مصر، وفي ذلك الوقت عرضت عليهم جوتكس الحصول على وكالاتهم في مصر والسودان، وبعد زيارة مسؤولي باجاج لمقر الشركة والإطلاع على مسيرتها في خدمة الصناعات النسيجية المصرية، كان الاتفاق بالحصول على الوكالة وبداية الإنطلاق لمسيرة العمل المشترك.

محمد عبد الحميد مدير عام الشركة:

مسيرة "جوتكس" في خدمة الصناعة وراء وكالة باجاج في السوق المصرية والسودانية

قال محمد عبد الحميد: لقد كان لجوتكس تواجد قوى خلال فعاليات المعرض من خلال عرض ماكينات التريكو الدائري وجينات صباغة، بالإضافة إلى مجموعة من المنتجات الأخرى، إلا أن ما عانت فيه السوق المحلية والعالم ككل من جائحة فيروس كورونا جعلت من الصعب الاستفادة من الفرص التي توافرت بالمعرض، وإن كنا نأمل في منتصف يونيو أن تعود مسيرة العمل والسوق ككل إلى ما كانت عليه وأفضل. وحول تأثير فيروس كورونا على مسيرة الصناعة المحلية أكد أن هناك بلا شك تأثيرات سلبية على صناعة المنسوجات، ولقد عبرت عن هذه الأجواء الدراسة التي أعدها المركز

وهل هناك مشروعات قامت بها الشركة في القارة الأفريقية، قال مدير عام جوتكس الشركة متواجدة في الوقت الراهن في السوق السودانية، ولقد نجحنا في التواجد بهذه السوق المتميزة ولكن بحجم أعمال صغير نسبياً في القطاع الخاص، ومع عودة الاستقرار السياسي للدولة السودانية من المؤكد انه ستكون هناك المزيد من الفرص الاقتصادية في المستقبل القريب.

ستتش أند تكس

وحول تقييم مشاركة جوتكس في الدورة السابقة في معرض ستتش أند تكس 2020،

خدمة الصناعة

وأشار محمد عبد الحميد إلى أن شركة جوتكس طوال مسيرتها في خدمة الصناعة المصرية وهي تحرص على تقديم كل جديد ومتميز لخدمة رجال الصناعة، ولا بد وان يتوافر فيما تقدمه شروط عديدة منها معدل الانتاجية والجودة والكفاءة وخدمة ما بعد البيع، وهو ما وجدته جوتكس في التعاون والشراكة مع شركة باجاج، والتي لها تاريخ متميز في مجال المحالج، وهو المجال الصناعي الجديد الذي به فرص استثمارية متميزة يقبل عليه نوعية جديدة من العملاء الكبار. وحول تواجد جوتكس في السوق الأفريقية،

المصري للدراسات الاقتصادية، حيث اشارت إلى تعرض الصناعة لصدمات عنيفة خلال الأربعة شهور الأولى من العام الحالي 2020، نتيجة لتداعيات تفشي فيروس «كورونا»، وصفت هذه الدراسة صناعة النسيج أنها تكافح من أجل البقاء، مؤكداً على التأثير السلبي لجائحة كورونا على أسواق مستلزمات الإنتاج والمفروشات المنزلية في مصر، كما أثرت على معدلات العرض والطلب منذ ظهور الأزمة. وبدأت الأزمة مع صدمة انخفاض الطلب العالمي على المنتجات المصرية من الملابس الجاهزة والمفروشات من مختلف دول العالم، وعلى الجانب الأخر أزمة صدمة العرض العالمي وانخفاض قدرة الدول المختلفة على توريد المنتجات التي تستوردها مصر من مستلزمات إنتاج وبيع نهائية من الملابس الجاهزة والمفروشات المنزلية.

الاستفادة من باجاج

وحول الاستفادة التي ستحقق للمحالج المصرية من خلال شركة باجاج، قال محمد عبد الحميد أن خطة تطوير المحالج في مصر تعتمد على خبرة شركة باجاج في استخدام التكنولوجيا الحديثة من خلال استخدام ماكينات الحليج روتوبار وهي أحدث تكنولوجيا مستخدمة في هذه الصناعة وتوفر طاقة إنتاجية عالية بعدد عمالة أقل وكذلك توفير في عدد الماكينات المستخدمة وتوفير في استهلاك الطاقة. وحول رؤيته لخطة التطوير التي تقوم بها الشركة القابضة وأثارها المتوقعة على الصناعة، أكد مدير عام جوتكس أن الشركة القابضة برئاسة الدكتور أحمد مصطفى تقوم بثورة شاملة لإعادة مجد صناعة النسيج المصرية من خلال خبراء عالميين وتطوير كافة قلاع الصناعة القديمة والاهتمام بالعنصر البشري والاستفادة بالخبرات مع استخدام أحدث اساليب الإدارة وتعظيم الفكر الاقتصادي، والتي ولا شك سيكون لها أثارها الإيجابية على الانتاج سواء من حيث الكم والجودة، والتواجد بشكل مثالي في السوق العالمية.

الجديد

وحول الجديد الذي ستقدمه شركة جوتكس لعملاءها خلال الفترة القادمة، قال محمد عبد الحميد طوال مسيرة جوتكس في خدمة الصناعة المحلية وما لها من خبرات تتعدى 25 عاماً وهي تقوم بالعمل على توفير كل جديد وحديث لخدمة الصناعة والعملية الإنتاجية، ولهذا تقوم في الوقت الراهن بإنشاء موقعها الإلكتروني للتسوق عبر شبكة الإنترنت مع توفير كافة البيانات الضرورية عن المنتجات ومنشأها والمواصفات الفنية بما يساعد العملاء في التعرف على المنتج ومدى مناسبته لأحتياجاتهم.





رئيس مجلس إدارة شركة BAJAJ لـ "خيوط"

الإنهاء من تنفيذ خط تطوير 7 محالج للأقطان في مصر بحلول عام 2021



د احمد مصطفى



Dr. M. K. Sharma

القطن الشعر المنتجة من هذا المحالج بصفات أفضل كثيرًا عند مقارنتها بمحالج ماكينات حلج الأسطوانة الفردية التقليدية في مصر.

تطوير مستمر

وحول مسيرة شركة BAJAJ في تطوير التكنولوجيات المتخصصة في حلج الأقطان.. أكد رئيس مجلس إدارة الشركة إلى أن BAJAJ هي أكبر مُصنِّع لآلات حلج القطن والكبس والآلات إزالة الشوائب في العالم، ويعمل فريق تطوير كبير من المهندسين المؤهلين تأهيلاً عالياً باستمرار على التطورات الجديدة في Nagpur - الهند. لقد قدمنا بعض التقنيات المحسنة لمعايير أفضل للمحالج الجديدة، كما تمتلك BAJAJ أقسامها الكبيرة للمباني الفولاذية، والألواح الكهربائية والناقلات التلسكوبية وأحدث منتجات التكنولوجيا في هذه القطاعات والتي يتم توفيرها أيضاً من قبل BAJAJ لمختلف البلدان في جميع أنحاء العالم، وتمتلك BAJAJ الشركات الخاصة بها والوكلاء التابعين لها في الولايات المتحدة الأمريكية وأفريقيا بالإضافة إلى أن لدينا شركاء في جميع أنحاء العالم.

بدأت شركة BAJAJ في الهند العام 1961 كشركة لتصنيع ماكينات حلج الأقطان واكتسبت جميع تقنيات Continental Eagle الأمريكية في العام 2012. وخلال الفترة من العام 2006 إلى 2015، قامت BAJAJ بتوريد 3 مكابس آلية لشركة الوادي مصر، بالإضافة إلى محالج Rotobar Gin في الفيوم خلال العام 2018. وهي الأعمال التي تحصلت عليها الشركة بعد المشاركة في المناقصات التي طرحتها الشركة القابضة للقطن والغزل والنسيج المصرية، ولقد تحصلت BAJAJ على هذه الأعمال بعد منافسة متميزة مع عدد من الشركات الأمريكية والتركية والصينية التي شاركت في هذه المناقصات.



في نهاية 2020 والـ 3 الباقية سيتم إنشاؤها خلال عام 2021.

وحول دور التكنولوجيا الحديثة للحلج في تطوير المحالج الحكومية، قال رئيس مجلس إدارة شركة BAJAJ : الأنصاف المتنوعة من القطن تتطلب معاملة مختلفة، والقطن المصري طويل التيلة هو الأنسب للحلج على سرعة متوسطة من تكنولوجيا Rotobar Roller Ginning وبالتالي ستعمل هذه التكنولوجيا التي نقدمها على تحسين جودة القطن المصري. وحول بدء تشغيل محالج الفيوم، ومستقبل المحالج بعد التطوير، قال Dr. M. K. Sharma: المحالج بدأ العمل بالفعل، وسوف تتصف جودة

القطن المصري وتأثيرات كورونا

وحول رؤية للقطن المصري وجهود الدولة لتطوير الصناعة قال Dr. M. K. Sharma رئيس مجلس إدارة الشركة: القطن المصري يتمتع بميزة نوعية كبيرة وكذلك بدعم من الدولة فإن مصر تتخذ جميع الخطوات لنمو قطاع النسيج ونرى أن مستقبل صناعة النسيج بمصر جيد جداً. وحول تأثير COVID-19 على صناعة النسيج في جميع أنحاء العالم قال: التأثير الراهن COVID-19 يتمثل في تأخير بعض خطط التطوير في صناعة النسيج في جميع أنحاء العالم ولكن بشكل عام فإن التطورات التكنولوجية وصناعة النسيج ستستعيد مكانتها قريباً.

تطوير المحالج

وعن عدد المحالج التي تم الانتهاء منها مع الشركة القابضة، ومسيرة التعاون في المستقبل قال Dr. M. K. Sharma: لقد قررت الحكومة المصرية البدء في إنشاء 7 محالج جديدة مع شركة BAJAJ منها محالج يعمل بالفعل في الفيوم، ومحالج أخرى قيد الإنجاز منها 3 محالج سيتم إنشاؤها وتسليمها للعمل

NEETEX .. تاريخ من الجودة في السوق العالمية



«NEETEX» تكنولوجيا عالية لا مثيل لها تستخدم في جميع مراحل الإنتاج حيث يتم تثبيت لسان الإبرة بأحدث الماكينات مما يعطي عمر طويل للسان الإبرة ومثانة أفضل. وعن طريق نظام ماكينات متطورة يصبح رأس الإبرة قوي جداً وداخل خطاف الإبرة ناعم جداً مما يجعل جودة النسيج أفضل وبفضل المعالجة الحرارية الجديدة تصبح صلابة جسم الإبرة وإستقامته ممتازة وبذلك تستمر الإبر في إنتاج نسيج أفضل لفترة طويلة جدا

«NEETEX» هي شركة كورية رائدة في مجال صناعة إبر النسيج، والتي تعرف في السوق العالمية بالجودة والمهارات التكنولوجية المتكاملة والتميزة، نظراً للسعي الدائم لتحسين جودة إبر النسيج وتحسين تكنولوجيا إنتاجها استناداً على خبراتها المستمرة طوال أكثر من 40 عاماً. ونتيجة لذلك.. يتم تصدير إبر NEETEX إلى أكثر من 40 بلداً حول العالم سواء في أمريكا الشمالية، وأمريكا الجنوبية، وأسيا وأوروبا، وأفريقيا. وتمتلك شركة



GOTEX&GOTECH
The sole agent in Egypt

NEETEX

The new technology of knitting needle NEETEX



TENSION

The tension and straight are excellent by new heat treatment system, and product will be improved to be long-lasting.

HEAD

The needle head becomes very durable and smooth inside hook by developed machine system. It makes quality of fabric better.

RIVETING

Special work of riveting gives long life of latch and improved durability.

NEETEX
has high-technology like no other

Improved Straight / Tension / Head / Riveting

A new generation of quality

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

معارض



مفكرة



11.20

4 - 7 نوفمبر تكستيك موروكو انترناشيونال

اكسبو 2020

المغرب

تكنولوجيا صناعة النسيج والملابس والآلات

Texttech Morocco International Expo 2020
Morocco

Textile Apparel Technology & Machinery
contact@cems-textech.com
www.ma.cems-textech.com

11 - 13 نوفمبر يابان تكس 2020

اليابان

الديكور الداخلي والمنسوجات المنزلية

JAPANTEX 2020

Japan

Interior Design, Interior Decorating and
Home Textiles Exhibition

Tel.: +81-3-5530-1111

www.english.japantex.jp

14 - 15 نوفمبر ديسينيشن افريقيا 2020

القاهرة، مصر - صناعة المنسوجات

DESTINATION AFRICA 2020

Cairo, Egypt

Textile Industries in Egypt

Tel.: +20-2-252 710 10

Fax: +20-2-252 710 15

info@destination-africa.org

www.destination-africa.org



10.20

31 اكتوبر - 3 نوفمبر افريقيا سورسنيج اند

فاشون ويك 2020 - اديس ابابا ، اثيوبيا -

صناعة النسيج والملابس والأزياء

Africa Sourcing and Fashion Week 2020
- Addis Ababa, Ethiopia – Textile, Apparel
and Fashion Industry

Tel.: +254 722 913 035

info@asfw-online.com

www.asfw-online.com



10.20

1 - 3 اكتوبر انترتكس تونس 2020

تونس

صناعة النسيج

Intertext Tunisia 2020

Tunisia

Textile industry

Tel.: +1 646 604 9484

info@bgroupus.com

www.intertexttunisia.com

12 - 13 اكتوبر قمة كوبنهاجن فاشون 2020

الدنمارك - فاشون

Copenhagen Fashion Summit 2020

Denmark

Fashion

Tel.: +45 70 20 30 68

info@globalfashionagenda.com

www.copenhagendfashionsummit.com

20 - 22 اكتوبر مؤتمر ITMF السنوي 2020

سيول، كوريا

المنتدى الدولي لصناعات الغزل والنسيج في العالم

ITMF Annual Conference 2020

Seoul, Korea – The international forum

for the world's textile industries

Tel.: +41-44 283 63 80

Fax: +41-44 283 63 89

secretariat@itmf.org

www.itmf.org



12.20

12 - 10 ديسمبر انتكس ثاوث اشيا 2020
نيودلهي ، الهند - مصادر المنسوجات
Intex South Asia 2020
NEW DELHI, INDIA - Textiles sourcing
Tel.: +(91) -(22) 40376700 - 30
intexfair@worldexindia.com
www.in.intexsouthasia.com

20 - 18 ديسمبر يارنكس 2020
الهند - غزول
Yarnex 2020 – India – Yarns
Tel.: +91 80 2521 4711, 4115 1841,
Mobile: +91 98454 46570, 93425 66532
sstm@yarnex.in
sstm@textilefairsindia.com
www.yarnex.in
www.textilefairsindia.com



12.20

10 - 9 ديسمبر بلوسوم بريميمير فيجين باريس
2020 - باريس، فرنسا
أقمشة وجلود واكسسوارات
Blossom Premiere Vision Paris 2020
Paris, France
FABRICS, LEATHER & ACCESSORIES
personaldata@premierevision.com
www.blossompremierevision.com

12 - 10 ديسمبر ان مودا 2020
نيودلهي ، الهند - فاشون واكسسوارات
InModa 2020 - New Delhi, India
Fashion & Accessories
Tel.: +(91) - (11) 41802033 / 26285142
Tel.: +(91) - (22) 40376700 - 30
intexfair@worldexindia.com
www.inmodaworldexpo.com



11.20

18 - 16 نوفمبر انترناشيونال اباريل اند تكستايل
فير 2020
دبي، الامارات
المنسوجات والأقمشة والاكسسوارات والطباعة
International Apparel & Textile Fair 2020
Dubai, United Arab Emirates
textiles, fabric, accessories and printing
Tel.: +971 55 884 6186
info@internationaltextilefair.com
www.internationalappareltextilefair.com

20 - 18 نوفمبر انتكس ثاوث اشيا 2020
كولومبيا، سريلانكا
مصادر المنسوجات
Intex South Asia 2020
Colombo, Sri Lanka
Textiles sourcing
Tel.: +(91) - (22) 40376700 - 30
intexfair@worldexindia.com
www.sl.intexsouthasia.com

25 - 24 نوفمبر دينيم بريميمير فيجين
برلين، المانيا - دينيم
Denim Premiere Vision
Berlin, Germany – Denim
Tel.: (49) 221 139 7537 56
Mobile: (49) 156 787 120 23
pvgermany@premierevision.com
www.denimpremierevision.com



ترجمة وإعداد مهندس استشاري / علي بدر
عن مقالة كريس بلوتر مجلة IFJ مايو 2020

دعوة قطاعي القطن والمنسوجات لعمل تعاوني للتعافي من كورونا

أعلنت مبادرة القطن الأفضل (BCI)، ولجنة التعاون الدولي لجمعيات القطن (CICCA)، والجمعية الدولية للقطن (ICA)، واللجنة الاستشارية الدولية للقطن (ICAC)، والاتحاد الدولي لصناعة المنسوجات (ITMF) عن مبادرة لإنشاء «مجموعة مشتركة من القيم والالتزام المشترك بالتجارة الآمنة عبر مجتمع القطن العالمي». والتعاون هو استجابة للتحدي المتمثل في ضمان أن الممارسات التجارية العادلة والمنصفة تحكم العلاقات التجارية في جميع أنحاء سلاسل إمداد القطن والمنسوجات. وأشارت المنظمات في بيانها: «نحن نعتقد أن هذه المبادئ لم تكن أبداً أكثر أهمية مما هي عليه الآن» إن فقدان الطلب الناتج عن جائحة كورونا والتدابير الوقائية التي يتم تطبيقها في جميع أنحاء العالم تؤثر على قطاعي القطن والمنسوجات من النهاية للنهائية.

ومن الضروري أن يتنبه كل شريك تجاري لموقف الآخر، وعلينا أن نسعى جاهدين لإيجاد اتفاقيات متبادلة تضع في اعتبارنا التزامنا المشترك بالصحة طويلة المدى لتجارة القطن والمنسوجات الدولية، ومبادئ الممارسات التجارية العادلة والمنصفة التي بنيت عليها». وتدعو المنظمات العاملين في سلاسل القيمة القطنية والمنسوجات إلى الالتزام بما يلي:

- اتخاذ إجراءات مدروسة ومصممة للمساهمة في إنعاش قطاعي القطن والمنسوجات عام 2021 وما بعده .
- التواصل والتعاون والاستجابة لاحتياجات نظرائهم.
- الاستمرار في احترام القواعد التجارية التي تحكم القطاعات .
- التعرف على السلوكيات الإيجابية ونشرها.
- تحديد واستبعاد السلوكيات التجارية السلبية ذات النتائج العكسية

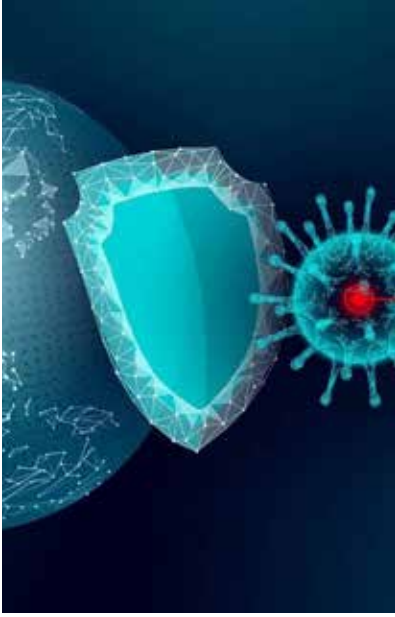
المناديل في عصر الكورونا

تقنية لتقليل تأثير تفشي الفيروسات

الألياف هي الأساس للمساحات (للمناديل) غير المنسوجة سواء أكانت ألياف قصيرة أو ألياف مستمرة. والألياف هي أساس المساحات لأنها تملئ الخصائص الفيزيائية الرئيسية. هناك عدد من تقنيات تشكيل الويب التي تستخدم الألياف بالاقتران مع عملية الترابط لصنع مواد للمسح. ويتم تصنيع معظم المناديل المطهرة في شكل شبكة جافة ويتم ربطها ميكانيكياً من خلال



الفيروسات لا تعيش في الواقع وليست خلوية، وتحتاج إلى مضيف للتكاثر عن طريق الدخول والضرب داخل خلايا المضيف



للتكاثر عن طريق الدخول والضرب داخل خلايا المضيف. ويمكن أن تتواجد الفيروسات أيضًا على الأسطح الصلبة والجلد، ولكن لا يمكنها التكاثر هناك.

ومع ذلك على عكس البكتيريا فتسبب معظم الفيروسات المرض، ولا يتم قتل الفيروس حقًا بل يتم تعطيله. وعندما يتم تعطيله على السطح فليس لديه وسيلة للتكرار. هذا التمييز لكيفية القضاء على التهديد مهم لأنه عند استخدام المسح لا تقتل أو تعطل فقط بل تزيل أيضًا من السطح من خلال العمل الميكانيكي، والذي يختلف اختلافًا كبيرًا عن الوسائل الأخرى للتطهير أو التعقيم.

والفيروسات صغيرة جدًا بحيث لا يمكن رؤيتها دون مساعدة الميكروسكوب، ولكن هنا ينتهي التشابه فهي مختلفة.

فالبكتيريا كائنات دقيقة أحادية الخلية معقدة نسبيًا (وهي ضخمة مقارنة بالفيروس)، ويمكن أن تتكاثر بمفردها على سطح صلب و / أو على الجلد، ويمكن أن تسبب العدوى لكنها قد تكون مفيدة أيضًا، والطريقة الوحيدة لوقفها هي عن طريق قتلها. حتى جزء صغير من البكتيريا يمكن أن يتكاثر بسرعة.

أما الفيروسات من ناحية أخرى لا تعيش في الواقع وليست خلوية، وتحتاج إلى مضيف

عملية التشابك المائي كعملية ربط (يشار إليها أحيانًا باسم الغزل)، وتقود عملية التشابك المائي جميع العمليات إلى حد بعيد في سوق مناديل التنظيف والتطهير بسبب قوتها العالية وتكلفتها المنخفضة وهيكلها المناسب لهذه المهمة. وتعد المناديل تقنية مهمة لتقليل تأثير نقشي الفيروس لأنها أداة يتم تعقيمها مسبقًا بعيدًا عن الخطأ البشري، حيث أنها لا تتطلب أي خلط أو قياس لتكون فعالة.

ويمكن استخدام المناديل المبللة والمناديل الجافة لتقليل انتشار فيروس كورونا. والمناديل المبللة هي نظام توصيل للكيمويات التي تقتل البكتيريا أو تعطل الفيروسات، ويجب التحقق من صحة هذه المنتجات لآداء وتلبية المتطلبات المدرجة على عبواتها هذه الادعاءات كحد أدنى وهي اتجاهات للاستخدام، وكم من الوقت يجب أن يبقى السطح رطبًا ليكون فعالاً وما هي مسببات الأمراض التي يكون المنتج فعالاً ضدها.

ولا تحتوي المناديل الجافة على ادعاءات قتل مرتبطة باستخدامها. ومع ذلك فهناك العديد من المنتجات في السوق تشير إلى قدرتها على إزالة مسببات الأمراض الميتة أو الحية من الأسطح الصلبة.

وتظهر اختبارات الجهات الخارجية المرتبطة بهذه المناديل أنه مع الماء وحده فإنها تزيل 99.9% من مسببات الأمراض مما يشير إلى أن تقنية المسح الجاف قد تكون فعالة في إزالة فيروس كورونا أيضًا.

البكتيريا مقابل الفيروس: تعد البكتيريا



د. إبراهيم الهواري
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 (2)



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

3. الطول القاطع للخيط بالثلة (GSP)

(GSP) = النمرة الانجليزية للخيط × الحمل القاطع بالرطل – count strength product
الحمل القاطع للخيط بالرطل يسمى عامل قطع الثلة: Skein Break Factor SBF وهو يحسب من المعادلة التالية:

$$SBF = 3842.04 + 1713.5 FL - 90.3FF + 42.5LU + 43.0FS + 1.3Rd + 53.4FE + 44.2 LG \dots \dots \dots (7)$$

حيث:

- SBF – الحمل القاطع لثلة الخيط بالرطل او عامل قطع الثلة.
- FL – طول الشعيرات بالبوصة.
- FF – نعومة الشعيرات بالميكرونيز Mic.
- LU – انتظامية طول الشعيرات.
- FS – متانة الشعيرة بالنسبة نيوتن / تكس.
- RD – درجة انعكاس اللون او تجانسه.
- LG – درجة الشوائب Leaf Grade

كل الخواص السابقة للشعيرات مقاسة ب HVI وتستخدم المعادلة السابقة لخيط الغزل الحلقى السميكة.

بعد حساب SBF يمكن ضربه في النمرة الانجليزية فتحصل علي count strength product (CSP)
هناك معادلة اخري لحساب عامل قطع الثلة SBF هي

$$SBF = -412.7 + 2.9 FS - 9.32 FF + 49.37 FL + 8.72 UR + 0.65 Rd \dots \dots \dots (8)$$

حيث:

2. الطول القاطع للخيط بالكيلو متر RKM

وهو يحسب باستخدام إحدى المعادلتين التاليتين:

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

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

$$\alpha_k = \left(\frac{(1120 - 70P)P}{L_S} \right) + 1.8 \sqrt{\frac{1000}{T_y}} \dots \dots \dots (5)$$

$$Or \dots \dots \dots$$

$$\alpha_k = \left(\frac{(1120 - 70P)P}{L_S} \right) + 1.8 \sqrt{N_y} \dots \dots \dots (6)$$

حيث:

- $(RKM)_y$ – الطول القاطع للخيط القطنى بالكيلومتر.
- P – الحمل القاطع لشعيرة القطن بالجرام قوة (النسبة نيوتن).
- T_F و T_y – تكس شعيرة القطن – وتكس الخيط على التوالي.
- N_F و N_y – النمرة المترية للشعيرات والخيط على التوالي.
- H_0 – ثابت عددي يعتمد على نوع الغزل (الخيط) - غزل حلقى - هل هو ممشط 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 برمات الخيط وهو يحسب من الجدول (1) حيث يعتمد على الفرق بين اس البرم المترى الغلي او الاسمي α_m واس البرم الحرج α_k (ايضا مترى).
- α_k – اس البرم الحرج وله المعادلات (6&5) بحسب منها
- η^* – كفاءة الخيط او معامل استخدام متانة الخيط من متانة الشعيرة.
- η – ثابت يعتمد على الحالة الميكانيكية للماكينات وهو يتراوح من 0.85 حتى 1.10 وللماكينات العادية يمكن فرضه = الواحد الصحيح.

❖ متانة الخيط هنا وكذلك متانة الشعيرات المقصود بها هو - الطول القاطع بالكيلومتر - (RKM) لكليهما وليس الحمل القاطع لكليهما وعمليا يكون القول بان

معامل اختلاف متانة الخيط (C.V%)

ان هذا المعامل يحسب من إحدى العلاقتين :

$$(C.V)_S = \left(H_0 + \frac{70.7}{\sqrt{F_y/T_f}} \right) * \eta^1$$

$$(C.V)_S = \left(H_0 + \frac{70.7}{\sqrt{N_f/N_y}} \right) * \eta^1 \dots\dots\dots (13)$$

حيث H_0 وهو عبارة عن رقم حسابي يعتمد على نوعية خيط الغزل الحلقي هل هو مسطح أم مشطه فالخيوط المشطه نجد ان $H_0 = 3,5 - 4$ بينما للغزل المسرحه نجد ان $H_0 = 4,5 - 5$
 η - عامل يتراوح من 1,00 حتى 1,10 حيث يعتمد على نوعية الخيط فالخيط المشط نجد ان $\eta = 1$ بينما للغزل المسرحه نجد ان $\eta = 1,1$
 T_f و T_y - تكس للخيط وتكس الشعيرات على التوالي
 N_f و N_y - النمره المترية للشعيرات والنمره المترية للخيط على التوالي

ثانيا : الاستطالة عند القلع للخيط % % Breaking Extension

حيث:-
 E_y - الاستطالة عند القلع للخيط كنسبة مئوية ،
 E_f - الاستطالة عند القلع للشعيرات كنسبة مئوية
 α - أس البرم الفعلي للخيط
 N - متوسط عدد الشعيرات في مقطع الخيط
 K - ثابت الانحدار وهو مرتبط بدليل طاقة الوضع اللازمة لقطع الشعيرة $0.50 = \text{toughness index}$
 حيث ان هذه الطاقة = الحمل القاطع \times الاستطالة عند القلع $\times 1/2$
 $1/2$ - عامل الشغل (toughness index) work Factor والـ $1/2$ يعتبر عامل حرج مثالي حيث ان عامل الشغل يكون أكبر من $1/2$ أو أصغر من $1/2$ حسب شكل المنحنى هل مقعر أم محدب.

* بالنسبة لطاقة الوضع هذه يوجد تعريفان هاما هما

- 1- الشغل المبذول work of rupture وهو يتطابق مع دليل طاقة الوضع اللازمة لقطع الشعيرة.
- 2- عامل الشغل Work Factor وهو عبارة عن الرقم الحسابي الذي يضرب في ناتج ضرب الحمل القاطع (الجهاد) \times الاستطالة عند القلع (الانفعال) حتى نحصل على المساحة الحقيقية تحت المنحنى

ثالثا : معامل ينغ (الصلابة) لغزل القطن

لقد وجد ان العلاقة بين معامل ينغ (الصلابة) لخيوط غزل القطن الحلقي تعتمد على معامل ينغ شعيرات القطن طبقا للعلاقة التالية:

$$E_y = E_f \cos^2 \alpha [1 - k' \operatorname{cosec} \alpha^*] \dots\dots\dots (15)$$

حيث:-
 E_y - معامل ينغ للخيط القطنى (حلقي)
 E_f - معامل ينغ للشعيرات القطنية
 α - زاوية البرم أو زاوية ميل الشعيرات الخارجية الموجودة على السطح على محور الخيط

$$\tan \alpha = \frac{H DT}{h}$$

$$\operatorname{cosec} \alpha = \frac{1}{\sin \alpha}$$

T - عدد البرمات لوحدة الطول من الخيط

H - إرتفاع البرمة الواحدة $(h = \frac{1}{T})$

D - قطر الخيط (D=2R)

π - ثابت = 3.14

$$K' / \text{ ثابت} = \frac{r Q'}{3\sqrt{2} \times L_f \times \mu}$$

r - نصف قطر الشعيرة

Q' - فترة هجرة الشعيرات Fiber migration period

L_f - طول الشعيرة على السطح الخارجى للخيط تتحسب من

$$L_f = h^2 + 4 \pi^2 R^2 \text{ (max. fiber length)}$$

R - نصف قطر الخيط

h - خطوة حلزون الشعيرة حيث: $h = \frac{1}{T}$

T - عدد البرمات لوحدة الطول من الخيط

UR, FS, FF, FL ثم Rd سبق تعريفهم في المعادلة (1) وتوجد معادلة اخرى لحساب CSP وهي
 $CSP = -741.08 - 5.021 LG + 14.Rd - 27.88 b^+ + 850.89 FL - 97.8 FF + 8.42 FS$
 $+ 27.64 UR \dots\dots\dots hks \dots\dots\dots (9)$

حيث:

b⁺ - درجة الاصفرار اما باقي الرموز فقد سبق تعريفهم في المعادلات (1) ، (2)

ان المعادلات (3) ، (4) صالحة لخيوط الغزل الحلقي وغزل الروتور.

هناك معادلات اخرى لحساب الطول القاطع للخيط بالثقل ولكن تعتمد على نوعية الخيط هل هو مسرح ام مشط كما تأخذ في الاعتبار دليل جودة الشعيرات (F.Q.I) Fiber Quality Index هذه المعادلات هي
 (أ) الخيوط المسرحه (حلقي)

$$CSP = 280 * \sqrt{FQI} + 700 - 13 N_e \dots\dots\dots (10)$$

(ب) الخيوط المشطه (حلقي)

$$CPS = [280 * \sqrt{FQI} + 700 - 13N_e] [1 - N] \dots\dots\dots (11)$$

حيث :

FQI - دليل جودة الشعيرات وهي تساوي $\frac{S Lm}{Mic}$

L - الطول المتوسط للشعيرات بالمليمتر

- متانة الشعيرة بالسنتي نيوتن / تكس مقاسة بالبريسلي أو سنيلو ميتر (3mm. 9 angle length)

m - نسبة التوضيح maturity ratio مقاسة بجهاز شيرلي $1.0 \geq FMT$

Ne - النمره الانجليزية للخيط

N - نسبة عوادم التمشيط % Noil

Mic - قيمة الميكرونير

ملحوظة :

توجد علاقة بين الطول القاطع للخيط RKM والحمل القاطع لنفس الخيط بالرطل وهي :

$$RKM = \frac{1.7 N_e [4+S+11.5]}{1000} \dots\dots\dots (8)$$

حيث :

S - الحمل القاطع لثقله الخيط بالرطل ، RKM - الطول القاطع لنفس الخيط بالكيلومتر.
 Ne - النمره الانجليزية للخيط

❖ اذا اردنا الحمل القاطع للخيط بالسنتي نيوتن أو جرام قوة فانه بمعرفة تكس الخيط او نمرته المترية يمكن إيجاد ذلك عن طريق المعاتة Tenacity أو الطول القاطع RKM

كل المعادلات السابقة تحمي العلاقة بين المدخلات (خواص الشعيرات) والمخرجات (خواص الخيوط) حيث يلاحظ اننا بداننا بالشعيرات واتجهنا الي الامام في مصنع الغزل للحصول على خواص الخيط . ان هذه التقنية تسمى الاسقاط المتقدم . Forward projection

❖ هناك طريقة اخرى تسمى الاسقاط المتحرك الي الخلف Backward projection في هذا النوع من الاسقاط يكون لدينا العكس تماما في الاسقاط المتقدم وهي اذا كان المطلوب انتاج خيوط بخواص معينة فما هي خواص الشعيرات المطلوبة اي انه لدينا مخرجات نريد ان نعرف المدخلات اي اننا نتحرك من الخيط الي الشعيرات اي من ماكينة الغزل الي الخلط في خط التفتيح.

❖ هذا الاسقاط صعب جدا دراسته نظريا ولا توجد علاقات رياضية الا ان يمكن الرجوع اليها ولكن توجد بعض المحاولات لبعض العلماء كما هو موضح بالجدول التالي

Table (2) Example of Different Combinations of fiber Attributes Corresponding to Average value of Yam Tenacity of 160 mN/tex (Ring-Spun, N_e = 20 s)

Constraints	Output: Fiber Combination F{FL, LU, Mic, FS, FE, Rd}
Yarn Tenacity Value Desired = 160 mN/tex	{1.08, 79.50, 3.60, 32.60, 9.40, 71} {0.94, 84.00, 3.90, 23.80, 6.80, 73}
Other Constraints : None	{0.98, 79.50, 3.40, 32.80, 8.40, 66} {0.94, 84.00, 3.90, 23.80, 6.80, 73} {1.04, 82.00, 3.50, 22.20, 6.20, 84} {1.14, 85.00, 3.90, 24.20, 7.20, 65}

ان هذا الجدول يعطي التوافيق والتبديلات المختلفة لخواص شعيرات قطن كارقام بين الاقواس لتعطي متانة خيط قطنى مقدارها 160 ميلي نيوتن لكل تكس.

4. معامل استخدام متانة الشعيرة في متانة الخيط او كفاءة الخيط%

يُعرف هذا المعامل كالآتي :

$$\eta^* \% = \frac{\text{متانة الخيط}}{\text{متانة الشعيرة}} \times 100 < 1$$

or

$$\eta^* \% = \frac{(RKM)_y}{(RKM)_f} \times 100 \dots\dots\dots (12)$$

❖ وهذه الكفاءة تتراوح من 40% الي 60% اي ان متانة الخيط دائما اقل من متانة الشعيرة ومن احد اسباب ذلك ان الشعيرات المكونة للخيط لا تكون موازية لمحور الخيط إنما دائما تميل على محوره بزوايه معينة.

تطبيقات عملية

التطبيق الأول:

حدد الطول القاطع للخيط RKM وكفاءته η عند إنتاج خيط سداء (قيام) بنمرة 18.5 تكس (54 مترى) وذلك بأس برم مترى $\alpha_m = 127$ من قطن ذو طول فعال $L_S = 32.5$ مم وذو حمل قاطع للشعيرة $P = 4.9$ جرام قوة (سنثي نيوتن) وذو نمرة شعيرة $T_f = 183$ ميلي تكس (نمرة مترية) $N_f = 5450$ ، افترض أن $H_0 = 4.5$ & $\eta = 1$

الحل

أس البرم الحرج α_k بحسب من المعادلة:

$$\alpha_k = \frac{1170 - 70 P}{L_S} + 108 \sqrt{\frac{1000}{T_f}}$$

أو

$$\alpha_k = \frac{1170 - 70 P}{L_S} + 108 \sqrt{\frac{1000}{N_y}}$$

بالتعويض المباشر نجد أن:

$$130.2 = \alpha_k \text{ (أس برم مترى)}$$

وحيث أن أس البرم للخيط α_m :

$$127 = \alpha_m$$

$$\therefore \text{الفرق بين } (\alpha_m - \alpha_k) = 3.2$$

إذا رجعنا إلى الجدول (1) نجد أن الثابت $\eta = 0.99$

∴ الطول القاطع للخيط $(RKM)_y = 12.7$ كم (كيلو متر)
الطول القاطع للشعيرة $(RKM)_f =$ الحمل القاطع للشعيرة بالجرام قوة (سنثي نيوتن)

$$\times \text{النمرة المترية للشعيرة} \times 10^{-3}$$

$$= 4.90 \times 183 \times 10^{-3}$$

$$= 26.7 \text{ كيلومتر}$$

$$\text{وكفاءته الخيط } \eta = 100 \times \frac{12.7}{26.7} = 47.6\%$$

وهذا يعني أن الخيط يستفيد من حوالي 50% تقريبا من متانة الشعيرات وهذا راجع لاسباب عدة أهمها أن الشعيرات غير موازية لمحور الخيط نتيجة البرمات في الخيط.

التطبيق الثاني:

حدد معامل إختلاف قوة خيط السداء نمرة 18.5 تكس وذلك عند غزله من قطن له تكس شعيرة = 0.183 (نمرة مترية 5450) افترض $\eta = 1.04$

الحل

يكن استخدام أحدث المعادلتين التاليتين

$$(C.V\%)_s = \left[4.5 + \frac{70.7}{\sqrt{\frac{T_y}{T_c}}} \right] \times 1.04$$

$$(C.V\%)_s = \left[4.5 + \frac{70.7}{\sqrt{\frac{N_y}{N_c}}} \right] \times 1.04$$

وبالتعويض المباشر نجد أن

$$(C.V\%)_s = 11.26\%$$

أي أن معامل إختلاف متانة الخيط = 11.26%

سابعا : غزولية شعيرات القطن

Cotton Fiber Spinnability

المقصود بها هو أعلى نمرة مترية أو إنجليزية أو أقل تكس يمكن إنتاجه أو غزله من شعيرات القطن لحساب ذلك نستخدم إحدى العلاقاتين:

$$\bar{T}_S = 1000 \left[\frac{\frac{2.65}{\sqrt{\frac{1000}{T_f}}} + \frac{b}{(RKM)_f^2 + Z \cdot K + N}}{1 - 0.0375 H_0 - \frac{a}{(RKM)_f^2 + Z \cdot K + N}} \right]^2 \text{ Tex} \dots \dots \dots (18)$$

$$\bar{N}_S = 1000 \left[\frac{1 - 0.0375 H_0 - \frac{a}{(RKM)_f^2 + Z \cdot K + N}}{\frac{2.65}{\sqrt{N_f}} + \frac{b}{(RKM)_f^2 + Z \cdot K + N}} \right]^2 \text{ metric} \dots \dots \dots (19)$$

حيث :

\bar{T}_S & \bar{N}_S - النمرة المترية والتكس لخيط الروتور كحدود قصوى

a & b - ثابتان يحددان من الجدول (3)

Z - ثابت محدد من العلاقة

$$Z = 1 - \frac{5}{L_S} \dots \dots \dots (20)$$



رابعا: عيوب الخيط الكلية لكل كيلومتر خيط

Yarn Imperfections (YI) per km

أولا : الخيوط المرشحة Carded Yarns

$$(YI) = Q^{//} * N_e^2 \text{ per km}$$

$$Q^{//} = 15.129 - 1.682 Mic - 0.646 \bar{L} + 3.611 T_f + 7.582 N^* \dots \dots \dots (16)$$

ثانيا : الخيوط الممشطة Combed Yarns

$$(YI)_{Combed} = (YI)_{Carded} * [1 - 0.2 W] \dots \dots \dots (17)$$

حيث:-

(YI) - العيوب الكلية في الخيط

N_e - النمرة الإنجليزية للخيط

Mic - قراءة الميكرونيير لشعيرات القطن

\bar{L} - الطول المتوسط لشعيرات القطن بالمليمتير

T_f - نسبة الشوائب في شريط السحب

N^* - Neps/ gram عدد العقد للجرام في شريط السحب

W - نسبة عوادم التمشيط (Noils)

خامسا : دليل إتساق مرحلة الغزل

Spinning Consistency Index (SCI)

قدمت شركة بوستر إلى صناعة غزل القطن المعادلة التالية التي توضح مدى إتساق أو كفاءة التشغيل على ماكينة الغزل الحلقي :

$$CSP = 414.67 + 0.65 Rd\% + 0.36 b^+ - 0.37(\% \text{ trash by area}) - 9.32 Mic$$

$$+ 1.94 (\text{length in mm}) + 4.74 UI + 2.90 (S_{22})$$

حيث:-

Rd - نسبة إعتكاس اللون لشعيرات القطن

b^+ - درجة إصفرار القطن

Mic - نمرة شعيرات القطن بالميكرونيير

UI - معامل إنتظام طول الشعيرات مقاس بـ HVI

S_{22} - متانة الشعيرات بالسنتي نيوتن لكل تكس مقاسة على جهاز بريسلي عند 1/8 بوصة (3.2 مم)

سادسا : عدم إنتظامية كتلة وحدة الاطوال من الخيط (QIII)

Yarn Irregularity (QIII)

وهي تحسب من العلاقة التالية:

$$Q^{//} = 21.5 * \left[\frac{Mic}{\bar{L}} \right]^2$$

حيث :-

$Q^{//}$ - درجة عدم إنتظامية الخيط.

\bar{L} - الطول المتوسط لشعيرات القطن بالمليمتير

Mic - قراءة الميكرونيير لشعيرات القطن



K - ثابت يحدد من الجدول (1)
 η - معامل يحدد حالة الماكينات الميكانيكية وهو يتراوح من 0.85 - 1.10

جدول (3)

Yarn Type	Quality of Yarn	a	b
Carded	High	12.2	0.10
	I	11.7	0.10
	II	11.0	0.10
	III	10.0	0.10
Combed	High	21.6	-0.50
	I	20.5	-0.50
	II	19.5	-0.50

$(RKM)_f$ - الطول القاطع للشعيرات بالكيلومتر
 $(RKM)_y$ - الطول القاطع للخيط بالكيلومتر
 \bar{T}_S - أصغر تكس يمكن غزله من شعيرات القطن بنظام غزل الروتور
 \bar{N}_S - أعلى نمرة مترية يمكن غزلها من شعيرات القطن بنظام غزل الروتور

ملحوظة :

(1) المعادلتان السابقتان (18) & (19) خاصتان بخيوط غزل الروتور. إذا أردنا العزولية لخيوط الغزل الحلقى فلا بد أن نلجأ إلى الرقم الحسابي 1.87 وهو يعطى العلاقة بين تكس الحلقى \bar{T}_S وتكس الروتور \bar{T}_S وكذلك بين النمرة للحلقى \bar{N}_S والنمرة للروتور \bar{N}_S أى أن:

$$\left. \begin{aligned} \bar{T}_S \times 1.87 &= \bar{T}_S \\ \bar{N}_S \times 1.87 &= \bar{N}_S \end{aligned} \right\} \dots\dots\dots (21)$$

حيث:

\bar{T}_S & \bar{N}_S - التكس والنمرة لغزل الروتور
 \bar{T}_S & \bar{N}_S - التكس والنمرة للغزل الحلقى

التطبيق العملي الثالث : # 3 Case Study

احسب أقصى نمرة خيط ممكن غزلها من شعيرات قطن ذات المواصفات التالية:
 أ- الطول القاطع للشعيرات = 26.7 كم.
 ب- الثابت $Z = 0.846$ (معتمدا على الطول الفعال)
 ت- نمرة الشعيرة = 0.183 تكس (5450 مترى)
 ث- افترض أن الخيط مسرح $H_0 = 4.5$
 ج- افترض أن جودة الغزل تتبع المستوى الرقم (I)
 ح- افترض أن $K = 0.99$

الحل
 بالتعويض المباشر فى المعادلة (21) الخاص بتكس الخيط نجد أن :
 $T_S = 17.10$ (خيط غزل روتور)

$$\bar{T}_S = \text{حلقى غزل خيط} = \frac{\bar{T}_S}{1.87} = \frac{17.10}{1.87} = 9.1$$

لخيط غزل الروتور نجد أن عدد الشعيرات فى المقطع = 93.4
 بينما لخيط الغزل الحلقى نجد أن عدد الشعيرات فى المقطع = 49.9 $\cong 50$
 هناك خبرة عملية تقول أن أقل عدد شعيرات فى المقطع لخيط الروتور = 100
 وللغزل الحلقى نجد أن أقل عدد الشعيرات فى المقطع = 50
 بحيث تكون جودة الخيط مقبولة وعدد القطوع على الغزل داخل المواصفات القياسية.

ثامنا : علاقات رياضية هامة لغزالي القطن

العلاقات التالية علاقات رياضية مفيدة لغزالي القطن:

- 1- عدد البرمات فى البوصة (T.P.I) Turns per inch
 $T.P.I = \alpha_e * \sqrt{N_e}$ (22)
- 2- عدد البرمات فى المتر (T.P.M) Turns per meter
 $T.P.M = \alpha_m * \sqrt{N_m}$ (23)
 ولنفس عدد البرمات للمتر نجد علاقة أخرى
 $T.P.M = \alpha_{tex} * \sqrt{tex}$ (24)



أستاذ مشارك د. احمد حسنين - جامعة الاسكندرية - كلية الهندسة
قسم هندسة الغزل والنسيج
خبير الالياف عالية الالاء والاقمشة التقنية والمواد المركبة المدعمة بالألياف
مكتب الاستشارات إنتكسيف info@intexive.com - www.intexive.com

فنية



مقالات



في ضوء العدد المتزايد من الإصابات في جميع أنحاء العالم بسبب فيروس كورونا المستجد والأخبار حول نقص معدات الحماية، أصبح العالم الآن يبحث عن الحلول المبدعة والفعالة للمساعدة في التقليل من آثار هذه الجائحة العالمية، وينطبق هذا أيضاً على صناعة النسيج حيث تعمل العديد من معاهد أبحاث المنسوجات وشركات النسيج على إيجاد حلول تكنولوجية جديدة لمكافحة انتشار الفيروسات والبكتيريا بشكل فعال، ومن أهم هذه المنتجات هي الأقنعة الواقية.

المنسوجات التقنية وجائحة كورونا (الأقنعة الواقية)



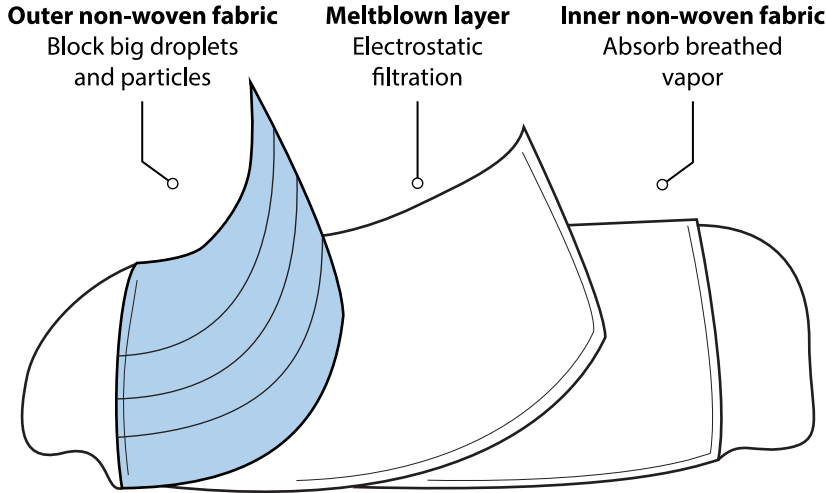
قد تؤدي أقنعة N95 إلى انخفاض كمية الهواء المستنشقة نتيجة للبناء التركيبي المحكم لهذه الأقنعة، لذلك يوصي مركز السيطرة على الأمراض (CDC) بالولايات المتحدة الأمريكية بأن الأشخاص الذين يعانون من أمراض تنفسية

وايضاً يكون له كفاءة ترشيح / فلتر عالية تصل لـ 95% للجسيمات المحمولة جواً ومن هنا أتت التسمية N95.

قناع N95 من إنتاج شركة 3M الأمريكية وهي من الشركات الرائدة في تطوير وإنتاج هذه الأقنعة

وفي هذا المقال سوف نقوم باستعراض أهم الخصائص الموصفات المطلوبة لتصنيع كلا من surgical/face mask and N95 حيث يعد هذين النوعين من الأقنعة هم الأكثر انتشاراً واستخداماً خاصة بين العاملين في المجال الصحي. ولك ان تخيل الكم الهائل المطلوب من هذه الأقنعة ذات الاستخدام الواحد على سبيل المثال في دولة مثل الولايات المتحدة هناك حوالي 18 مليون شخص عامل بمجال الرعاية الصحية ومتوسط استهلاك الفرد الواحد في اليوم الواحد من 10 الي 15 قناع مما يعني ان احتياج هذه البلد في اليوم الواحد من الأقنعة الطبية حوالي 200 مليون قناع يومي وهذا فقط لسد حاجة الأطقم الطبية فما بال المواطنين الاخرين العاملين بالمجالات الأخرى.

واعتقد ان الأزمة الحالية قد وضعت الكثير من الباحثين والمطورين في مجال مواد وتكنولوجيا المنسوجات خاصة التقنية منها امام تحديات كثيرة. قناع او ماسك N95 هو جهاز حماية تنفسي مصمم ليكون محكم بشكل كبير على الوجه



يؤدي الي تكوين غشاء أو فلتر بمسام ضيقه جداً. حالة التعرض للعطس من شخص آخر حيث أن رذاذ العطس من أكثر وسائل نقل العدوي، وعلي الجانب الأخر يجب معالجة الوجه لطبقة الداخلية والتي تكون ملاصقة لجلد الوجه لتكون hydrophilic أو محبه للمياه لتساعد علي امتصاص بخار الماء الخارج من عمليه التنفس فتصبح الأقنعة أكثر راحة أو skin friendly.

اما الطبقة الخارجية والداخلية تصنع بتكنولوجيا الـ Spunbonding وتكون الالياف اكبر في القطر مما يعطها قدرة تحمل اكثر للإجهادات فتشكل طبقة حماية للطبقة الوسطي. أيضا يجب ان تكون الطبقة الخارجية hydrophobic يعني طاردة للمياه مما يساعد في الحماية من الرذاذ في

مزمنة، أو أمراض القلب، أو غيرها من الحالات الطبية التي تجعل التنفس صعبًا يجب عليهم التحقق أولاً مع مقدمي الرعاية الصحية الخاصين بهم قبل استخدام قناع التنفس N95 لأن قناع التنفس N95 يمكن أن يؤدي الي مشاكل كبيرة في التنفس.

القناع الجراحي هو قناع فضفاض يمكن التخلص منه ويخلق حاجزاً مادياً بين فم وأنف مرتديها والملوثات المحتملة في البيئة المباشرة. غالباً ما يُشار إليها بأقنعة الوجه، على الرغم من أنه لا يتم تنظيم جميع أقنعة الوجه على أنها أقنعة جراحية. على عكس أجهزة التنفس N95، لم يتم تصميم حواف هذه الأقنعة لتكون عالية الاحكام حول الأنف والفم.

من المهم جداً خاصة بالسوق المصري معرفه التركيب البنائي الصحيح لهذه الأقنعة خاصة وأن هذا النوع يتم تصنيعه بمصر. تتكون الأقنعة الجراحية من ثلاث طبقات داخلية وخارجية ووسطية. حيث أن الطبقة الخارجية والداخليه هي في الحقيقة تكون طبقات حماية للطبقة الوسطي الفعالة وهي الفلتر الحقيقي الموجود بالقناع حيث تصنع هذه الطبقة بتكنولوجيا الـ Melt blown وتشكل هذه التكنولوجيا الياف فاتقة الدقة مما

الجدول التالي يوضح المواصفات والاختبارات التي يجب اجتيازها لتصنيع أقنعة واقية مطابقة للمواصفات العالمية.

Medical Face Masks – Requirements And Test Methods For Both US And EU							
		ASTM F2100-19			EN 14683:2019 Barrier Level		
		Level 1	Level 2	Level 3	Type I	Type II	Type IIR
Barrier testing	BFE% ASTM F2101, EN 14683 Bacteria Filtration Efficiency	≥95	≥98		≥98		≥98
	PFE% ASTM F2299 Particle Filtration Efficiency	≥95	≥98		Not Required		
	Synthetic Blood ASTM F1862, ISO 22609	Pass at 80 mmHg	Pass at 120 mmHg	Pass at 160 mmHg	Not Required		Pass at ≥16.0 kPa (≥120 mmHg)
Physical Testing	Differential Pressure EN 14683	<5.0 mmH ₂ O/cm ²	<6.0 mmH ₂ O/cm ²		<40 Pa/cm ²		<60 Pa/cm ²
Safety Testing	Flammability 16 CFR Part 1610	Class 1 (≥3.5 seconds)			See European Medical Directive (2007/47/EC, MDD 93/42/EEC)		
	Microbial Cleanliness ISO 11737-1	Not Required			≤30 cfu/g		
	Biocompatibility ISO 10993	510 K Guidance recommends testing to ISO 10993			Complete an evaluation according to ISO 10993		
Sampling ANSI/ASQC Z1.4 ISO 2859-1		<ul style="list-style-type: none"> AQL 4% for BFE, PFE, Delta P 32 masks for Synthetic Blood (Pass= ≥29 passing, Fail= ≤28 passing) 14 masks for Flammability 			<ul style="list-style-type: none"> Minimum of 5 masks up to an AQL of 4% for BFE, Delta P and Microbial Cleanliness 32 masks for Synthetic Blood (Pass= ≥29 passing, Fail= ≤28 passing) 		



When I hear the term “Simulated Process Printing”, I immediately think of black shirts. Maybe it’s because of my background in this industry of printing Rock’N’Roll shirts when I first started. That’s not to say that simulated process printing can’t be done well on other colored garments, and in fact, if designed and separated properly, the printing will look good on every color from black to white, but is usually associated with dark colors.

“Simulated Process Printing” is a term that is often used but not always defined. My interpretation of the term is “appears to be full process printing- an image is made that is made using half-tones of yellow, magenta, cyan and black-to create a full color effect, but is not.” The image appears to have full color, but in fact is made of the specific colors needed for that image.

The colors may change from image to image and the inks are usually opaque. The image, if designed and separated properly, can be printed on any color including black.

In order to make your simulated process print you need a lot of contrast, that means strong highlights and strong shadows with a single directional light.

In order to have a successful print, it is important to understand what it will take to make a good simulated process print or, in my case, a good black shirt print.

1. Know who you are designing for. When I first got into this industry, we printed for Rock’N’Roll concerts. Today, but especially at that time-1970’s, anything other than a black shirt wouldn’t sell very well at a concert. If you are designing for bikers, X-treme spots or some of the pro athletes, black is the color that is most asked for. Besides, bikers just don’t wear pink!
2. Size is important. The reason people wear black shirts is because the colors stand out. To make this even more effective, design with large, easily identifiable images and bright colors. In designing concert shirts, we would simulate the conditions to see if the shirt would stand out. We would illustrate our design using Craypas-oil based pastels-on illustration boards, put them on the wall, and view them from about fifteen feet away with the

lights darkened. If we were able to identify the images quickly, then we knew we had a sellable shirt. If not, we would re-work it until it was very visible.

When designing for retail, it is important for the design to catch your eye as soon as you walk in the proximity of it. If it doesn’t catch the eye, no one will go to it and it can’t sell. Design as large as possible.

3. Color of background. In previously mentioning illustration board for illustrating a design, I was referring to black illustration board. One of the tricks to having a successful design on black shirts, is to design on black. The reason for this is you don’t print black on a black shirt. By using black illustration board, you only illustrate the highlights and mid-tones, the shadows are already there-the black shirt itself provides the shadow. If you design on a light background, you will need to illustrate the highlights, mid-tones and shadows, which is what is needed for a light or white shirt and will have to print a solid underlay to print on black, because you didn’t design for black. What you’ll end up with is the equivalent of a heat transfer that has been directly printed to the garment. It will be missing the strong look and will require a black printer even on a black shirt. The best way to do this today is to change you monitor from a white background to a black one and then



MULTICOLOR PRINTING ON DARK GARMENTS

CHARLIE TAUBLIEB



Taublieb Consulting

- 6122 South Boston Circle
Greenwood Village, Colorado
80111
- Tel. 1(303) 290-8009
- Cell 1(303) 618-8955
- Fax 1(303) 779-0750
- Skype drprint2001
- www.taubliebconsulting.com
- drprint@aol.com
- Member: Academy of Screen
Printing Technology



shows on the inside of the shirt or the pallet, then too much pressure is being used. For an automatic, I like the 65/90/65 triple durometer squeegees at a twenty five-thirty degree angle with minimal pressure.

10. Ink. I always use an opaque plastisol and try to avoid using

florescent colors. Florescent colors are very sticky and will build up and clog your screens forcing you to stop and wipe them. When you do this, it will take approximately eight shirts to get the proper build-up of ink on the bottom of screens so the print matches the rest of the production run.

When starting a job, after

registration of the screens is complete, strike off a shirt with four to six print strokes. The set up shirt will look very weak with its colors, the next shirt will look very strong with it's colors and the shirt that follows will be your production run shirt. The colors shouldn't change throughout the run unless a screen is wiped.

Good Luck!

Underlay, flash. This is the only color that gets flashed. All other colors are printed wet on wet to get the desired effect. All inks are opaque.



Underlay, flash



Scarlet



Yellow



Torquoise



Gray



Highlight White. Finished print.

Artwork designed and separated by Dane Clement of Great Dane Graphics. www.GreatDaneGraphics.com

- start working.
4. Bright colors. The reason many people wear black shirts is to stand out. In order to do that, you need to use bright colors. Lots of reds, yellows, blues, greens and purples, among others. As long as they stand out, the shirt will have a chance at success.



When designing artwork by hand for black shirts, use black illustration board so you can get a feel for how the print will look.

5. Contrast of the design. This is probably the most overlooked area and probably the most important. Why? Because black shirts are made to stand out. In order to stand out, we need a lot of contrast—strong highlights and black shadows. Keep in mind that we are not necessarily looking for an anatomically correct image; we are looking for a design that will sell on a t-shirt. The fact that it isn't anatomically correct means nothing to us. How much contrast is necessary? Very bright highlights and black shadows. How do we achieve this? By assigning a single point light source to shine on our image. The light can come from anywhere except straight forward. Straight forward flattens a design.



This is the finished print that was started as hand drawn artwork.

6. 6-Separations. Once the design is done, it is ready to be separated. Back when I first started out, we did all of our separations using a combination of hand and camera work. Between designing and separating, it was not unusual to have thirty to forty hours into a design. Today, with the software available, knowing how to do it by hand is not as important. There are a number of Photoshop plus-in programs available and even a stand alone program that doesn't need Photoshop to run. It only needs a raster based program to work with. The separation process may only take a very short time, based on the design and experience of the operator, or may take hours, but a lot less than what we had to do. Many of the programs are available on line for a free trial. Try several of them out prior to purchasing to make sure you like the results. Remember one thing, bad art, even when separated well, will still be bad art!
7. Resolution, LPI, dot shape and angle. In choosing my resolution, I like to be two to two and a half times what my LPI will be, or somewhere between one hundred and one hundred and fifty since I like to work with a forty five to fifty

five LPI. I use a sixty one degree angle for all separations and an elliptical dot.



Designing for black shirts allows you to print on any color just by adding the black printer.

8. Mash counts. Based on the mentioned LPI, I like to use the following mesh counts; 110 (43 cm) @ 35 N/cm for my underlay on fleece. It sometimes moirés in the highlight areas, but that is usually covered by the colors going down on top of the underlay. 156 (61 cm) @ 35 N/cm for my underlay on t-shirts. 230 (90 cm) @ 35n N/cm for all of my other colors including my highlight white. I only flash my white underlay. After the underlay, all colors are printed wet on wet. I rely on my colors blending together to give me a three dimensional effect.
9. Squeegees. When printing on a manual press, I like to use a 70 durometer, sharp straight squeegee. It is important to be sharp and straight so you don't eliminate the reason for using a high tension screen. It is important to print with as little pressure as possible so the ink sits on top of the shirt. If any ink



STARLINGER WITH NEW CIRCULAR LOOM RX 8.1

The RX circular loom series is produced at the Starlinger plant in Taicang/China specifically for the Southeast Asian market. This series is now extended with the RX 8.1, a circular loom that is particularly suited to the production of lightweight fabrics for 1-loop FIBCs, tarpaulins as well as geo- and agrotexiles made of PP, HDPE, and PET. In combination with the RX 6.0, RX 6.1, and RX 8.2, Starlinger Taicang now offers the ideal circular loom for every fabric width.

The new Starlinger circular loom RX 8.1 produces fabric with a width of 1200-1700 mm, which is an ideal match for 1-loop FIBCs, tarpaulin fabrics as well as geo- and agrotexiles. The model completes the RX series, which

now covers every working width between 300 and 2250 mm.

The machine will give its official debut at the plastics exhibition Chinaplas in 2021, as this year's event has been cancelled due to COVID-19. In the meantime, prospective clients will have the opportunity to visit the Starlinger factory in Taicang for live demonstrations of the RX 8.1. The standard execution of the machine with single inlet will show the production of tarpaulin fabric with a double flat width of 1,500 mm and a weight of 70 g/m². A second machine will be equipped with double inlet and a gusseting device, which are available as options, and will produce fabric for 1-loop FIBCs with the same width, but twice the fabric weight (140 g).



BALTEX PIVOTS TO MANUFACTURE AIROX AX100 TEXTILE FACE MASKS

UK technical textiles manufacturer Baltex has recently pivoted to start manufacturing face masks under its Airospring brand, using its 3D warp knitted spacer fabrics expertise. Airospring normally makes wheelchair cushions and mattress toppers, which represent a new standard in pressure relief products and are the result of extensive research carried out by the teams at Baltex Technical Textiles and The University of Bolton.

Airox AX100 is a textile face mask produced with the company's well known 3XD Spacer fabric, which was developed for medical textiles. It is said to provide a snug fit and is breathable whilst offering protection to the wearer and others. The mask is treated with Polygiene's Viral Off antiviral treatment.

The mask fabric is made from polyester and Lycra and is treated with a durable water repellent finish to avoid the absorption of droplets. It is also anti-bacterial reducing odour and providing superior comfort compared to basic textile masks," comments Managing Director, Charles Wood.



SAFE WEAR LINE PROVIDES EXTRA PROTECTION FOR GARMENTS

Kemin Industries' textile auxiliaries business unit, Garmon, the chemical solutions brand for the denim and fashion industry, has introduced Safe Wear, a line of products that gives extra protection to garments. The Safe Wear line, Garmon's first endeavour into performance finishes, provides solutions for the industrial laundry and manufacturing processes that address consumers' demand for safety, given the current health concerns in the world.

The goal of Garmon's new Safe Wear



line is to make people feel safe and comfortable living their lives outdoors

again. "In a few months, the world has changed in a way that no one expected, and things we once considered normal – like eating in restaurants or taking public transportation – are now considered risky," said Kimberly Nelson, President of Kemin Textile Auxiliaries. "Being based in Italy and San Marino, we have seen first-hand the tremendous impact of the pandemic. People want to protect themselves as much as possible, and that includes the garments they wear."

COPPER NANOPARTICLES BEING TESTED FOR ANTI-VIRAL TEXTILES



Pioneering UK manufacturer, Promethean Particles, reports it is collaborating with textile companies and leading research facilities to explore the anti-viral effects of its novel copper nanoparticles designed for use in fabrics and Personal Protective Equipment (PPE) for the healthcare sector.

Dr Selina Ambrose, Technical Manager at Promethean Particles, said: "At Promethean, we have traditionally developed nano-copper for the printed electronics market, due to the conductive properties of copper. Copper is also well known for its antimicrobial properties and during the past few years we have researched this further in the funded Innovate UK project, ACTIn. Promethean Particles played a key role in the ACTIn project, funded by the Newton Fund, which saw Mexican and UK companies and research institutes successfully develop durable antimicrobial textiles for the healthcare sector. By embedding nano-copper into polymer fibres, such as nylon, via a melt extrusion process, it was found that the antimicrobial effect lasted longer than other

similar antimicrobial fabrics on the market, which tended to be surface-coated and therefore lose functionality with each wash.

Now, in conjunction with the Mexican research institute, CIQA, and textile trade association, NWTexNet, fibres embedded with copper nanoparticles manufactured by scientists from Promethean, have been sent to independent laboratories in the US and UK for anti-viral testing to ISO standards. If certified, it could open the door to the manufacture and supply of nonwoven fabrics and Personal Protective Equipment (PPE), such as garments, face masks, hats, uniforms and bed linen, which is resistant to viruses - such as the coronavirus that causes Covid-19 - and will offer much needed improved protection for frontline health workers, the company says. By using nano-copper, as opposed to larger copper particles, a smaller mass of active material is required to achieve the same antimicrobial effect bringing both cost and process benefits to the manufacturer.

BRM SUPPLIES TAPES AND ELASTICS FOR COVID-19 EMERGENCY

Bally Ribbon Mills (BRM), an industry leader in the design, development, and manufacture of highly specialized engineered woven fabrics, is manufacturing urgently needed narrow woven structural tapes and elastics for use in a range of medical items required for the current COVID-19 emergency.

The tapes and elastics are used by manufacturers of facemasks, face shields, gowns, other personal protective equipment (PPE), and medical patient soft goods, as well as patient slings, wheelchair harnesses, braces, and respiratory equipment.

BRM offers ¼- to ½-inch woven tapes and webbing in natural polyester and elastic. Latex free options are available, as well as material with 100 percent elastic stretch. Also available are ¼-inch to ¾-inch nylon grosgrain binding tapes used in medical tie applications and special designs where Velcro is utilized for closure.



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

يلا بسرعة نتحرك!

- حصل تغيير جديد في المجالس التصديرية وجه ناس جديدة، الأغلبية مش دم جديد ووجوه شفناها قبل كده بس كلهم خبرات لا غبار عليهم.
- المجلس التصديري للملابس فيه (مع حفظ الالقب)
- ماري لويس: قامة من قامات الموضة في مصر، اتمنى أنها تدفع صادرات الملابس أنها تصدر موضة بقيمة مضافة، زي ما شفنا في بلاد زي تركيا وغيرها.
- حسام جبر: من عمالقة الجينز في بورسعيد وقصة تجاح لصادرات مصنع ومحافضة كاملة في التصدير لأكبر البراندات العالمية.
- محمد الصياد: من الناس الناجحين والمحترمين جدا في الصناعة وأنا شخصيا باحترمه جدا.
- عادل غنام: من المصانع القديمة اللي ليها خبرة في مجال الأكسسوارات وأتمنى يكون ليه دور أنه يقدم اقتراحات إزاي كل احتياجات مصانع الملابس من الأكسسوارات تبقى مودودة محليا للمصانع بدل ما اغلب المصانع ما هي بتستورد اكسسوارات من بره ونوفر عملة صعبة .
- فاضل مرزوق: من الجيل الجديد لرجال الصناعة اللي ماشي على خطوات ثابتة وعامل شغل هائل في الصناعة و كان ليه دور مهم جداً في مبادرة مصنعك جنب بيتك، اللي اتمنى انه يتبناها أكثر ويكبرها لأنها هتكبر الصناعة أكثر وهتوفر طاقات انتاجية أكبر.
- حازم مؤمن: من الشركات اللي ليها باع طويل في صناعة القميص.
- مني الجزار: الوجه الجديد اللي أنا متقابل بيها شخصيا لأن خبرتها جاية من شركة أمازون، فمتخيل أن ممكن يبقى فيه نقلة جديدة للمجلس التصديري في اتجاه الأونلاين والديجيتال.
- سامر رياض: برضه من الناس المحترمة اللي عندها خبرة كبيرة.
- ايهاب الزوربا: وجه جديد للمجالس ولكن مش وجه جديد على الصناعة، من الجيل الجديد اللي عنده متابعة لكل جديد وفكر متطور، علشان كده مستني منه أفكار جديدة وماشية مع الجديد اللي بيحصل في العالم.
- المجلس التصديري للغزل والمفروشات (مع حفظ الالقب)
- سعيد أحمد: رائد في صناعة المفروشات ومن انجح المصنعين في المجال ده في مصر إذا ماكنش في الشرق الأوسط كمان.
- محمود أمين: من صرح النساجون الشرقيين، أكبر مصنع في العالم للسجاد.
- عمرو الطباخ: واحد من الجيل الجديد اللي عنده فكر محترم.
- وليد الكفراوي: ينقل فكر وخبرة قلعة الصناعة المحلة.
- محمد عشرة: برضه من الجيل الجديد الناجح ومن المصدريين الكبار في الغزل وتجمعي بيه علاقة جيدة.
- محمد يوسف: من الناس اللي عندها خبرة وقلبه على الصناعة وبرضه يجي تحت الجيل الجديد.
- رفعت هلال: خبرة كبيرة طبعاً وباع طويل في الصناعة.
- مجموعة قوية من رجال الأعمال بجمعوا بين الخبرة والشباب والوجوه الجديدة، توليفة حلوة متقائل بيها، وحاسس أنهم ممكن يعملوا حاجة وتطور لصناعتنا وصادرتنا، حاجة ما قدرش عليها المجلس اللي قبله، برضه اللي عاجبني في المجلس الجديد أنه فيه فرص أكثر لشباب الصناعة، اللي في اعتقادي أن يفكرهم المتطور وحماستهم هيقدروا يعملوا حاجة، طبعاً ما قدرش نستغني عن اساتذتنا خبرات الأجيال القديمة، بس عابزين ندي فرصة أكثر للأصغر سنأ وأكثر نشاط ومتابعة للجديد والمتطور.
- برضه ربنا يكون مع المجلس الجديد واخذ المسؤولية في وقت صعب مع فيروس كورونا اللي وقف حال العالم كله، بس بصراحة برضه أنا شايف أن مصر عندها فرصة ممكن متكررش ثاني، على الأقل لجيلي ممكن فعلاً ما نشوفهاش ثاني، منهياي أن فيه براندات كثيرة ودول هنتجه أنها تنقل انتاجها أو جزء من انتاجها بره الصين، فلو جرينا بسرعة ووضينا ورقنا وحالنا مضبوط وحصل تنسيق كويس ومدروس مع وزارة التجارة ووزارة الاستثمار والهيئات المختصة، ممكن على غير المتوقع تكون الفترة الجاية فترة كويسة على الصناعة في مصر، بس الموضوع محتاج تخطيط وتفكير مختلف وسرعة، لان فيه بلاد ثانية كثير بتفكر نفس الفكر وغالباً ممكن تكون أتحركت فعلاً.



15
KHOYOUT
ANNIVERSARY
— 2002-2017 —

WWW.KHOYOUT.COM



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

TO SUBSCRIBE OR SPONSOR:
info@khooyout.com

شركة دلتا للتجارة والكيمائيات

www.deltaco.com.eg



أصبغ - كيمائيات
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