



شرکت تولیدکنندگان فرش ماشینی
انجمن تولیدکنندگان فرش ماشینی ایران

فرش ماشینی

MACHINE-MADE
CARPET



اتحادیه تولیدکنندگان
فرش ماشینی و صنایع وابسته



دموتکس هانوفر ۲۰۲۴
دو برابر دموتکس قبلی
وسعت دارد

صنعت نساجی قادر است
کل فضای نمایشگاهی را
داشته باشد

حضور بیش از ۴۰۰
شرکت در نمایشگاه
فرش استانبول

بعضی چالش‌ها
در شأن صنعت
مانیست

دوگ

فهرست

۱	حضور بیش از ۴۰۰ شرکت در نمایشگاه فرش استانبول (CFE ۲۰۲۳)
۲	عدم حمایت دولت، نقدینگی و قاچاق از مشکلات اصلی صنعت نساجی است
۳	دموتکس هانوفر ۲۰۲۴ دو برابر
۴	دموتکس قبلی وسعت دارد
۵	سیاست ارزی مغایر توسعه صادرات است
۶	دموتکس هانوفر ۲۰۲۴ دو برابر
۷	دموتکس قبلی وسعت دارد
۸	صنعت نساجی قادر است کل فضای نمایشگاهی را در اختیار داشته باشد
۹	بخاطر ضعف زیرساخت، نمایشگاهی در سطح منطقه نداریم
۱۰	نوسازی صنایع نساجی، باعث رشد صادرات خواهد شد
۱۱	پرداخت مشوق‌های صادراتی، سازمان توسعه تجارت پس از تصویب بودجه
۱۲	بعضی چالش‌هایی که ایجاد می‌کنند در شان صنعت ما نیست

مجله الکترونیکی فرش ماشینی

شماره ۱۵، مهر ۱۴۰۲

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



حضور بیش از ۴۰۰ شرکت در نمایشگاه (CFE ۲۰۲۳) فرش استانبول

مدیر تویاپ ادامه داد: «ما این نمایشگاه را پویا و جهانی می‌کنیم. در این نمایشگاه ترندها و سبک‌های جدید سال آینده به نمایش گذاشته می‌شود. نوآوری زیادی در انتظار بازدیدکنندگان و شرکت کنندگان است.»

کاپلان دلیل انتخاب استانبول به جای غازی آنتپ را اینطور شرح داد: «استانبول در زمان عثمانی مرکز تجارت فرش بود. به همین دلیل نمایشگاه را از غازی آنتپ به استانبول آوردیم. استانبول یک بازار بزرگ است و مرکز تجاری غازی آنتپ در استانبول واقع شده است. استانبول شهری است که همه جهان در آن به هم می‌رسند. ما به این نمایشگاه خیلی امیدواریم.»

اورسوزلو با ذکر این نکته که نسل جدید نمایشگاهها را در تویاپ خواهید دید، گفت: «بازدیدکنندگان با استفاده از اپلیکیشن mytap، قبل از آمدن به نمایشگاه، می‌توانند با غرفه‌دار قرار ملاقات بگذارند. در این نمایشگاه سیستم گرمایشی تا غذا و نوشیدنی با تکنولوژی پیش می‌رود.»

ایلهان اورسوزلو مدیر مرکز نمایشگاهی تویاپ و زینال عابدین کاپلان رئیس اتحادیه تولیدکنندگان فرش ماشینی جنوب شرقی آناتولی مهمان پخش زنده شبکه تلویزیونی پارا بودند. در این گفتگو درباره نمایشگاه فرش و کفپوش استانبول که از ۵ تا ۸ دسامبر در مرکز نمایشگاهی استانبول برگزار می‌شود، صحبت شد.

در ابتدای صحبت‌ها اورسوزلو، گفت: «نمایشگاه فرش و کفپوش استانبول با ساماندهی و همکاری دو مرکز مهم فرش برگزار خواهد شد. ترکیه پتانسیل خوبی برای تجارت فرش دارد. بیش از ۴۰۰ شرکت داخلی و خارجی در این نمایشگاه غرفه دارند که ۲۰ درصد آن‌ها خارجی و از ۱۲ کشور دنیا هستند. غرفه‌های نمایشگاه از ۱۰۰ متر مربع تا ۵۰۰ متر مربع مساحت دارند و از ۷۴ کشور برای بازدید ثبت نام کرده‌اند. در این نمایشگاه مهمترین تولیدکنندگان فرش کشورمان و شرکت‌های صادراتی فرش ماشینی شرکت می‌کنند.»

رونمایی از ۲ سند راهبردی برای «چرم و کفش» و «نساجی و پوشاک»

محصولات صنفی هستیم. از این رو، روز گذشته برای نخستین بار در دعوت از مقامی خارجی، میزبان سفیر جدید عربستان در اتاق اصناف ایران بودیم.

وی افزود: بر این اساس مقرر شد، کارگروهی تخصصی متشکل از اتاق اصناف ایران و رایزن بازرگانی عربستان باشیم.

صفایی همچنین به نشست اخیر هیات عالی نظارت اشاره و بیان کرد: این بهترین جلسه هیات عالی نظارت در سالهای اخیر بود. یکی از مصوبات این جلسه، واگذاری نمایشگاه‌های دارای ماهیت صنفی به اتاق اصناف ایران بود که در پی این مصوبه، کیفیت و زمان برگزاری این نمایشگاه‌ها، برای اعضای صنف مطلوب تر خواهد شد و برخی از مشکلات فعلی، رفع می شود.

در این مراسم، وزیر صمت از برنامه راهبردی صنایع چرم و کفش ایران و برنامه راهبردی صنایع نساجی پوشاک ایران رونمایی کرد.

نمایشگاه های صنعت نساجی، کیف، کفش، چرم و پوشاک با حضور علی آبادی وزیر صمت، برادران معاون وزیر صمت، مجتبی صفایی رئیس اتاق اصناف ایران، رسول شجری رئیس اتحادیه کفشان دست دوز تهران، شیرازی رئیس اتحادیه پوشاک تهران، موسوی رئیس اتحادیه سراجان تهران و تعدادی دیگر از روسای اتحادیه‌های مرتبط و کارشناسان و پیشکسوتان این صنوف و صنایع ۲۳ مهر ۱۴۰۲ در محل نمایشگاه‌های بین المللی تهران افتتاح شد. صفایی در افتتاحیه این نمایشگاه ضمن تقدیر از برگزارکنندگان به موجب وحدت انجمن ها و اتحادیه‌های مرتبط گفت: طبق قانون برای آن دسته از آیین‌نامه‌ها، بخشنامه‌ها و ... که بخش خصوصی را مخاطب قرار می‌دهد، لازم است نظر بخش خصوصی کسب شود.

رئیس اتاق اصناف ایران بیان کرد: در اتاق اصناف ایران پیگیر افزایش بازارهای جهانی برای

عدم حمایت دولت، نقدینگی و قاچاق از مشکلات اصلی صنعت نساجی است

سوی دیگر بر میزان تقاضا تاثیرگذار است.

به گفته رئیس اتحادیه تولیدکنندگان فرش ماشینی اینها شاخص‌هایی است که بر تمام ابعاد کسب‌وکارها از ورود ماشین‌آلات و فروش کالاها گرفته تا تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی برای آینده تاثیرگذار است. صنعتگر در چنین فضایی که مبهم و غیرقابل پیش‌بینی است نمی‌تواند درباره سرمایه‌گذاری که می‌خواهد انجام دهد، تصمیم‌گیری کند و اینکه اعداد و ارقام و شرایط مشخص نیست، چالش‌های جدی برای صنعتگران ایجاد کرده است.



محمود تولایی، نائب رئیس اتاق بازرگانی کاشان گفت: مشکل نقدینگی و تامین مالی عدم حمایت از سوی دولت و قاچاق گسترده، صنعت نساجی را متحمل مشکلات زیادی کرده است. در این میان قاچاق به‌طور گسترده و در حجم بالا بزرگ‌ترین ضربه را به صنعت نساجی زده است. در شرایطی که در کشور با بی ثباتی اقتصادی مواجهیم، نخستین شاخص‌هایی که بر بخش تولید تاثیر می‌گذارد، نااطمینانی ناشی از تورم و نوسانات نرخ ارز در فضای کسب‌وکار است که از یک سو بر رشد فعالیت های اقتصادی و بخش عرضه و از

دموتکس هانوفر ۲۰۲۴ دو برابر دموتکس قبلی وسعت دارد

ترکیه دریافت خواهد شد و مزیت دیگر حضور مشتریان از همه نوع و همه کشورها در هانوفر است که این نمایشگاه منطقه‌ای نیست و بازدیدکنندگان آن جهانی محسوب می‌شوند.



نارینه آزلبار، نماینده دموتکس در ایران در گفتگو با فرش ماشینی خبر داد: «قرار بود نمایندگان دموتکس هانوفر برای بازدید از نمایشگاه بین‌المللی فرش ماشینی تهران به ایران بیایند، اما به دلیل منع سفر به ایران در پاییز توسط وزارت خارجه آلمان، این سفر را کنسل کردند.»

به گفته آزلبار شرکت‌های ایرانی که پارسال در هانوفر شرکت کرده بودند، امسال هم ثبت نام کردند. بیشترین غرفه را در دموتکس هانوفر شرکت‌های ترک رزرو کردند، در جایگاه دوم شرکت‌های هندی، در جایگاه سوم شرکت‌های چینی و پس از آن شرکت‌های ایرانی بیشترین غرفه‌ها را در دموتکس هانوفر خواهند داشت. فرایند ویزا برای ایرانیان به زودی آغاز خواهد شد.

نماینده دموتکس هانوفر در ایران با اشاره به افزایش غرفه‌ها در دموتکس ۲۰۲۴ خبر داد: «امسال ۶۰۰۰۰ متر مربع تاکنون غرفه ثبت نام شده است که به نسبت پارسال که ۳۴۰۰۰ متر مربع فضای نمایشگاهی بود، رشدی در حدود ۵۰ درصد پیش بینی می‌شود.»

به گفته آزلبار مزیت‌های دموتکس هانوفر نسبت به دیگر نمایشگاه‌های صنعت فرش ماشینی در مرتبه اول قیمت معقول و منطقی آن به نسبت یک نمایشگاه در آلمان است. در وهله دوم گمرک آلمان برای برگشت بار به ایران هزینه دریافت نمی‌کند، این هزینه در

پارس لجستیک صنعت

PARS LOGISTIC



سیستم‌های قفسه‌بندی

انبار فرش - انبار قطعات - انبار محصول




آدرس : 

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

  @parslogistic

 www.parslogisticind.ir

 ۰۳۱۵۵۴۴۰۲۹۶ ۰۹۱۲۸۴۶۲۳۲۱ ۰۹۱۳۸۶۱۲۲۱۵

CFE ۲۰۲۳ یک بازی باخت - باخت برای ما



روزآوری مجدد در زمان خرید خواهد بود. یکی از عوامل افزایش بازدیدکنندگان در نمایشگاه‌های دموتکس، جانمایی غیر متمرکز شرکت‌های ایرانی در سالن‌های مختلف بود که با اختصاص یک سالن برای شرکت‌های خارجی مثل ایران در نمایشگاه استانبول، عملاً به حذف بازدیدکنندگان احتمالی منجر خواهد شد. تجربیات گذشته موید این نکته هست که هیچ نمایشگاهی بصورت پابویون برای ایرانیان موفقیت آمیز نبوده است و سایر تجار خارجی حتی قید بازدید را هم می‌زنند. توجه داشته باشیم که دموتکس آلمان یک برند برتر هست و خریداران خارجی فروش‌های ایرانی که عمدتاً از کشورهای همسایه هستند ترجیح بر بازدید از آلمان را نسبت به ترکیه خواهند داشت. ترکیه برای گذار از مرحله بایکوت نمایشگاه دموتکس آلمان به همراهی شرکت‌کنندگان ایرانی نیاز داشت که گویا امسال، به مقصود رسید. به شخصه معتقدم این نمایشگاه فقط هزینه کرد خواهد بود و حداقل نتایج را هم نخواهد داشت و ضمناً جای خالی همه دوستان در دموتکس آلمان احساس خواهد شد. امیدوارم مسئولان برگزاری دموتکس، نهایت همکاری را با تولیدکنندگان ایرانی از هر نظر داشته باشند چون در غیر اینصورت فقط تولیدکنندگان ترکیه ذینفع خواهند بود.

اولین دوره نمایشگاه فرش و کفپوش استانبول در آذرماه امسال برگزار خواهد شد. یادداشت کیوان محمدزاده، از مخاطبان فرش ماشینی را درباره این نمایشگاه می‌خوانید. ترکیه از شرکت‌های ایرانی فقط برای تضعیف نمایشگاه دموتکس آلمان استفاده می‌کند زیرا: انتخاب هوشمندانه تاریخ برگزاری نمایشگاه فقط در جهت تضعیف انرژی حضور شرکت‌های مشتاق در دموتکس آلمان است. دسامبر به عنوان فصل کم‌گردشگر ترکیه محسوب می‌شود و انتخاب این تاریخ برای نمایشگاه CFE ۲۰۲۳ به دو منظور انجام شده، اول اینکه گردشگر را در آن تاریخ به استانبول بیاورند و از طرف دیگر، انرژی مشتاقان حضور در نمایشگاه دموتکس آلمان را بگیرند. همه تجار و تولیدکنندگان خارجی در ماه دسامبر به شدت مشغول هستند. دسامبر آخرین ماه سال است و برای تجار خارجی مشابه اسفند ماه در ایران بوده و کمتر به سفر خارجی علاقه نشان می‌دهند. از طرفی دیگر هیچ تاجری در ماه دسامبر خرید نمی‌کند، چون سفارشات خود را در ماه‌های قبل ارائه کرده و برای فروش در منطقه خود عرضه نیز کرده است. بعبارت دیگر بازدید احتمالی تجار از نمایشگاه جهت بررسی طرح و مدل و کیفیت و قیمت، مستلزم به

سیاست ارزی مغایر توسعه صادرات است



آقامیری با اعلام اینکه صادرات فرش دستباف در دهه هفتاد دو میلیارد دلار بود، گفت: «قبل از تحریم تا سالانه پانصد میلیون دلار صادرات داشتیم و از سال ۹۶ با آغاز تحریم به سالانه ۵۰ میلیون دلار تنزل کرده است. با ادامه این روند فرش دستباف از بین خواهد رفت. رفع تعهد ارزی، تمدید کارت بازرگانی و عدم برگشت فرش ایرانی به ایران، بیمه قالیبافان و تعرفه مواد اولیه از مشکلات حوزه دستباف است. در قانون بودجه بندی قرار دادیم که تعهد ارزی فرش دستباف و صنایع دستی را به ده پانزده درصد تبدیل شود. این گشایش اتفاق مثبتی است. کلید توسعه، صادرات است ولی سیاست‌های ارزی مغایر با اصل توسعه صادرات است.»

مرتضی حاجی آقامیری، رئیس کمیسیون فرش، هنر و صنایع دستی اتاق ایران با اشاره به این که کمیسیون ما برای اولین بار در اتاق بازرگانی تشکیل شده است، گفت: «صنایع خلاق، فرهنگی و هنر ذیل این کمیسیون قرار می‌گیرد. طراحی در حوزه های مختلف، مد و پوشاک و برندینگ را مسئول هستیم. وظیفه ما تسهیل فضای کسب و کار و ایجاد کسب و کارهای نوین است.»

به گفته وی حضور جوانان در نمایشگاه نساجی نقطه عطف و امیدواری است. مسأله مهاجرت نیروهای نخبه و جوان به مهمترین دغدغه ما در اتاق تبدیل شده است. سعی ما بر این است که از این ظرفیت در حوزه نساجی و زنجیره آن که تحول عظیمی ایجاد کرده و نقش مهمی در صادرات دارد، استفاده کنیم.

صنعت نساجی قادر است کل فضای نمایشگاهی را در اختیار داشته باشد



اعتبار پنج میلیاردی برای نوسازی ماشین آلات نساجی را در این برنامه داشته باشیم. یکی از موضوعات اصلی برای انجمن نگاه به فردا است. در گذشته در تشکلهای صنفی به دنبال برطرف کردن موانع بودیم ولی در سالهای اخیر مسیر عوض شده و نگاه انجمن نیز باید به فردا باشد. «

به گفته کاظمی یکی از موضوعات بسیار مهم، توجه به نیروی انسانی است. ما در گذشته بزرگترین مسائل و مشکلاتمان واردات ماشین آلات، مواد اولیه و... بود. الان نمی‌توان گفت این مسائل برطرف شده، ولی مسائل جدیدی هم اضافه شده است که از حوزه نیروی انسانی است. نسل جدیدی که با آن سر و کار داریم، نسل زد، انتظارات متفاوتی از محیط کار و فرایند کاری دارند. با نسل ما و قبل متفاوتند. موضوع دیگر صنعت پایداری است. در اروپا و آمریکا پایداری از مهم‌ترین موضوعات است. نباید آلودگی محیط زیست را افزایش داد و در پایداری نیز یکی از مسائل، نیروی انسانی است. ما در انجمن نگاه ویژه ای به این موضوع داریم. از نظرات دانشجویان و تازه فارغ‌التحصیلان استفاده کردیم تا مسائلی که به ذهن‌شان می‌رسد را مطرح کنند. ما از برنامه‌های علمی هم در انجمن حمایت ویژه داریم. کنفرانس علمی مهندسی نساجی دانشگاه امیرکبیر را نیز حمایت کردیم.

شاهین کاظمی، نائب رئیس هیئت مدیره انجمن صنایع نساجی ایران پس از بازدید از نمایشگاه ایران تکس و ایران مد گفت: «خوشحالم که امسال برای اولین بار سه نمایشگاه از صنایع همگن، نساجی، پوشاک و کیف و کفش چرم را همزمان در نمایشگاه تهران برگزار کردیم. نمایشگاه امسال رونق خوبی داشت و تعداد بازدیدکنندگان بسیار زیاد بود.

اما مسائل و مشکلاتی هم در نمایشگاه داریم.» کاظمی با ذکر اینکه مشکل اول ساعت برگزاری است گفت: «ساعت ۸ تا ۱۵ برای بازدیدکننده عمومی مناسب نیست، حتی پیشنهاد کردیم ساعت را عصر و شب بگذارند که قبول نشد. تعداد نمایشگاه‌های بین‌المللی در این سایت نمایشگاهی زیاد است، باعث ادغام چند نمایشگاه می‌شود. صنعت نساجی قادر است کل فضای نمایشگاهی را به خود اختصاص دهد، اما یک بخش عمده صنعت نساجی که فرش و کفپوش هستند، اینجا نبود و هفته دیگر برگزار می‌شود. این مشکلات را در مراسم افتتاحیه عنوان کردم.»

به گفته نائب رئیس انجمن صنایع نساجی ایران چالش‌های صنعت نساجی در مورد تامین مواد اولیه، تخصیص ارز، واردات پنبه، چیپس پلیمری و کمبود عرضه آن کماکان برقرار است.

انجمن صنایع نساجی میزبان برگزاری سه نمایشگاه صنعت نساجی، پوشاک و صنایع چرم بود. انجمن به عنوان متولی برنامه‌های مختلفی از جمله افتتاحیه این نمایشگاه داشت. وی در توضیح برنامه‌های انجمن صنایع نساجی گفت: «امسال میزبان هیئت‌های زیادی بودیم که اهمیت صنعت نساجی را نشان می‌دهد. برنامه دیگر انجمن بررسی برنامه توسعه هفتم است که در حال مذاکره هستیم تا



کارخانجات با گارد باز بچه‌های فعال در جامعه متخصصین را پذیرند. خدمات ما رایگان است و نیازمند حمایت معنوی کارخانجات هستیم.»

بخاطر ضعف زیرساخت،

نمایشگاهی در سطح منطقه نداریم



سید شجاع الدین امامی رئوف، دبیر انجمن صنایع نساجی ایران به عنوان برگزار کننده نمایشگاه‌های نساجی ایران تکس و ایران مد گفت: «دوست داشتیم در تقویم نمایشگاهی زمانی مشخص برای نمایشگاه‌های صنعت نساجی داشته باشیم. اگر کل این سایت در اختیار ما بود می‌توانستیم کل آن را با توانمندی‌ها و پتانسیل صنعت نساجی پوشش دهیم.»

به گفته رئوف صنعت فرش ماشینی خوشبختانه رشد خوبی داشته و بخش قابل توجهی از صادرات را در اختیار دارد. اما ضعف زیرساخت نمایشگاه باعث شده نتوانیم نمایشگاه در سطح منطقه را میزبانی کنیم. بزرگترین موضوع صنعت نساجی بازسازی، نوسازی و توسعه صنعت نساجی در برنامه هفتم توسعه است.

نوسازی صنایع نساجی، باعث رشد صادرات خواهد شد

مهدی یکتا، مدیرعامل جامعه متخصصین نساجی با ذکر این نکته که نمایشگاه ایران مد و ایران تکس زنجیره کاری متصلی دارند و خوب است هر دو همزمان باشند، گفت: «ولی نمایشگاه صنعت کیف و کفش از نساجی جدا و دور است.»
به گفته وی نساجی از صناعی است که به مدد بخش خصوصی توانسته خوب خودش را حفظ کند و به نظر من در دو جبهه دولتمردان مجلس و سیاست‌گذاران باید حمایت کنند. جبهه اول از بین بردن قوانین و مقررات زائد و مزاحم و شفاف سازی و ثبات قوانین است. جبهه دوم کمک به نوسازی و بازسازی صنعت است.

یکتا در ادامه افزود: «ما بعد انقلاب در یک برهه‌ای این کار را انجام دادیم و سال‌ها ثمره آن را بردیم. رشد صادرات صنعت نساجی بعد قانون بازسازی و نوسازی صنعت اتفاق افتاد. الان به شدت نیاز است در تسهیل در تخصیص منابع داشته باشند تا شرکت‌ها تکنولوژی روز را توسعه دهند. صنعت نساجی مدام در حال تغییر و تحول است. در پروسه تولید، راندمان، کیفیت و از همه مهم‌تر در بحث تنوع و مد هر روز در حال تغییر هستیم و عقب ماندن از رقبای خارجی هم در بازار داخل به ما لطمه می‌زند هم در بازار صادراتی.»

به گفته مدیرعامل جامعه متخصصین نساجی یک سایت نمایشگاهی بیشتر در تهران نداریم و برنامه تقویم آن همیشه پر است. فرش ماشینی و کفپوش، ۳۰ تا ۴۰ درصد صنعت نساجی را در اختیار دارد. اگر همزمان با نمایشگاه ایران تکس باشد خوب است اما مدیریت آن بسیار سخت است. به هر حال صنعت فرش ماشینی در خیلی قسمت‌ها به صنایع نساجی وابسته است.

یکتا در انتها افزود: «جامعه متخصصین نساجی با کمک اعضای جوان خود کار جدیدی کرده که اقدام به معرفی خدمات می‌کند و بزرگترین هدف ما کمک به شرکت‌های صنایع نساجی است. می‌خواهم همه



پرداخت مشوق‌های صادراتی، سازمان توسعه تجارت پس از تصویب بودجه

حداکثر استفاده را ببریم و تولیدکنندگان ایرانی هم حداکثر بهره برداری را داشته باشند.

بازاری وظیفه سازمان را در حوزه سیاستگذاری نمایشگاه در داخل و خارج کشور تشریح کرد و گفت: «از ابتدای امسال تقویم نمایشگاه‌های بین‌المللی و تخصصی ملی و تخصصی استانی را به استان‌ها ابلاغ کردیم. براساس ضوابط و مقررات اجرایی، نمایشگاه‌های بین‌المللی در سطح کشور باید با هماهنگی سازمان توسعه تجارت برگزار شود. نمایشگاه‌های استانی حتما مجوز را از کارگروه صادرات استان‌ها دریافت کنند. این هماهنگی فرابخشی بین دستگاه‌های دولتی و خصوصی و مجریان برگزاری انجام می‌شود. انشالله بتوانیم نقشه نمایشگاهی کشور در سطح کلان‌تر صنعت نمایشگاه داری را در کشور در این حوزه به سمت ظرفیت سازی و معرفی ظرفیت تولید ببریم.»

مدیرکل دفتر ترویج تجارت سازمان توسعه تجارت ادامه داد: «یکی از اقدامات خوبی که از سال گذشته پیگیر هستیم اشتراک محتوایی و اجرا با

محمود بازاری، مدیرکل دفتر ترویج تجارت سازمان توسعه تجارت در گفتگو با فرش ماشینی گفت: «سازمان توسعه تجارت به عنوان متولی حوزه تجارت خارجی و مأموریت و وظایف و تکالیفی که دارد، در حوزه برگزاری نمایشگاه در داخل و خارج کشور تولی‌گری مستقیم دارد. از سال گذشته هم طبق سیاست‌های سازمان سعی کردیم مسیر برگزاری نمایشگاه‌هایی که در محل نمایشگاه بین‌المللی تهران طی می‌شود با هدف اصلی صادرات باشد که ظرفیت‌های صادراتی کشور معرفی شود.»

به گفته وی نمایشگاه‌ها به صورت زنجیره تامین و عرضه محصولات برگزار می‌شود. ما در کنار اجرا نمایشگاه‌ها برنامه‌های محتوایی و بخش کیفی آن اعم از برگزاری سمینارهای تخصصی و دعوت خریداران خارجی را از مجریان برگزاری پیگیری می‌کنیم. خودمان هم مستقیم دخیل هستیم. ما با همکاری وزارت امور خارجه و رایزن‌های بزرگانی این برنامه ریزی را داریم که قبل برگزاری نمایشگاه خریداران خارجی را دعوت می‌کنیم و بتوانیم

مالی و حوزه حمل و نقل و دانش بنیان مشوق هایی بود که تا سال ۹۰ در ردیف بودجه قرار داشت. به دلیل مشکلات از ردیف بودجه سنواتی حذف شد. الان در جداول بودجه و دستورالعمل های اجرایی و بسته مشوق های صادراتی بخشی از اجرای این مصوبات را از سازمان برنامه بدوجه تصویب می گیریم. فرش ماشینی و موکت هم جزو کالاهای صادراتی است که در حوزه حمل و نقل و جواز صادراتی پرداخت می شود. امسال هم منتظر تصویب بودجه هستیم که بر اساس دستورالعمل وزیر صمت پرداخت کنیم.»

به گفته ایشان یکی از بندهای اصلی مشوق حمایتی سازمان حضور شرکت ها در نمایشگاه خارجی و اعزام هیئت تجاری و پايون تخصصی است که بخشی از هزینه ها پرداخت شود. انشالله امسال هم بعد تخصیص بودجه یان یارانه پرداخت خواهد شد.

برگزارکنندگان نمایشگاه های بین المللی در خارج از کشور داریم که آنها را دعوت کنیم. تا این اشتراک موضوع کاری بین مجریان و شرکت های ما و شرکت های خارجی اتفاق بیفتد. ما در بخش شرکت های برگزارکننده نمایشگاهی شرکت های خوبی داریم. بعضی از نمایشگاه ها را مشارکت داریم و به صورت بین المللی برگزار شده و بعضی مجریان در این مسیر حرکت کردند. انشالله با برنامه ریزی و پیگیری در سطح دولت، صنعت نمایشگاهی را با رشد تولید و توسعه کمی تولید و ارتقای رقابت پذیری تولید داخلی به عنوان یک بازوی خوب کمک کنیم که بخش تولید از ظرفیت نمایشگاه های کشور بهره برداری کند.»

به گفته وی مشکلات فرش ماشینی در صادرات باعث شده چیزی که اتفاق می افتد متناسب با ظرفیت فرش ماشینی نباشد. بحث تعهدات ارزی مطالبه جدی صادرکنندگان است. بنابراین فرایندها تسهیل شود و متناسب با هزینه تمام شده صادرات اصلاح و بازنگری شود.

بازاری ضمن اشاره به این موضوع که سازمان توسعه تجارت با توجه به مسئولیت در نمایشگاه های کشور به این مهم توجه دارد که تاریخ ثابت باشد و این نمایشگاه همپوشانی با سایر نمایشگاه های دنیا نداشته باشد، گفت: «ما با مشورت بخش خصوصی نسبت به اصلاح و جانمایی مناسب نمایشگاه اقدام می کنیم. برای فرش ماشینی هم این اتفاق خواهد افتاد که برای سال آینده بهترین زمان پیش بینی شود تا فضای مهیا شود که دستاورد خوبی داشته باشد.»

بخش مشوق های صادراتی و حمایت های سازمان توسعه تجارت برای حضور در نمایشگاه خارجی سابقه دیرینه دارد. بازاری در این رابطه افزود: «از سال ۸۱ با تصویب شورای عالی صادرات غیرنفتی ردیف بودجه داشتیم. تضامین صادراتی، تامین

بعضی چالش‌هایی که ایجاد می‌کنند در شان صنعت ما نیست



بانکی که مشکلاتی است که توسط خود ما در این صنعت وجود دارد. یکی دلال بازی و واسطه‌گری است و بحث دوم یاس و ناامیدی و رعب و وحشت در بازار است که دلار گران می‌شود و بخرید و بفروشید و... این بحث‌های روانی را ایجاد می‌کنیم و کسانی که از این بحث‌ها سود می‌برند با تورم و بالابردن نرخ مواد اولیه است.

بحث دیگر همراهی و همگامی با مافیای دولتی در رانت و تورم و بهم زدن بازار و رکود است. وقتی نرخ

ابراهیم سیدی، مدیرعامل فرش شادنقش مشهد که با برند فرش پاریس فعالیت می‌کند، در گفتگو با فرش ماشینی از مشکلات تولید و صادرات و عدم حمایت دولت می‌گوید. در ادامه گفتگوی ما با این کارآفرین را می‌خوانید.

از سال ۱۳۷۷ کار نساجی را با یک دستگاه ماکویی شروع کردیم. در سال ۷۷ تا ۸۸ تقریباً تکنولوژی قدیمی ماکویی ساخت وندویل بود که تکنولوژی بسیار پایینی داشت.

وقتی وارد صنعت نساجی می‌شویم وارد یک صنعت پر از مشکل می‌شویم. در اصطلاح خودمان صنعت یتیمی است که نه پدر دارد نه مادر! مسئولان نظام به عنوان یک فرزندخوانده به این صنعت نگاه می‌کنند. دلیل اصلی من این است که هر کجا در اقتصاد و خزانه مملکت یک تخلیه به وجود آید، به طور قوی بعضی دستورات عمل‌ها و قوانین روی این صنعت وارد می‌شود. چالش و مشکلات نساجی دو دسته هستند. چالش دولتی توسط قانون گذاران و بخش دیگر توسط مردم.

اول گذاشتن مدیران نالایق و ناکارآمد که بی ربط به صنعت نساجی هستند. بحث دوم قوانین دست و پا بسته و کارشناسی نشده این صنعت است. با فشارها اجرا می‌شود. قوانین مالیات بر ارزش افزوده، تعهدات ارزی، تخصیص ارز و تسهیلات بانکی و مشکلات کلان که از طریق مجلس، وزارت صمت و اتاق بازرگانی اعمال می‌شود. اما عاملی که در این بحث وجود دارد و باعث افزایش مواد اولیه و تورم و مشکلات است رانت‌ها و اهرم‌های فشاری است که از یک گروه خاص صادر شده و به نفع یک یا چند گروه یا دسته انحصاری است. مثل انحصار واردات مواد اولیه و ماشین‌الات و حتی دلالتی در تسهیلات

خودش بگیر!

بحث اصلی وجود شرکای بدون سرمایه است. اداراتی مثل دارایی، شهرداری، تامین اجتماعی و... موقع دریافتی خودشان سریع دریافت می‌کنند. ولی موقعی که باید خودشان کاری کنند، بهانه دارند. آنها در نهایت باید مشکلات صنعت را دنبال کنند. مشکلات ما زیاد است. در صنعت نساجی مثل کربلا هستیم، هر طرف التماس است. در خرید مواد اولیه، در فروش و... التماس است.

پیشنهاد و خواهشی داریم که به مدیران ما بگوییم ۲۹۰ هزار شهید در جنگ داشتیم که جان خود را دادند. اگر ۳۰۰۰ صندلی ریاست در نظر بگیریم، برای هر صندلی ۷۲ تن جان داده، به اندازه یک کربلا شهید! یعنی هر رئیس یک کربلا برای صندلی اش داشته که اگر خیانت کند، خون شهدا را پایمال کرده است.

پیشنهادات من برای صنعت نساجی این است: تامین ارز مورد نیاز واحد تولیدی را انجام دهند. چرا ارز را به دلال و تاجر سکه و مسکن ساز می‌دهید؟ چرا به برج ساز داده و به واحد تولیدی نمی‌دهید؟ بحث ما تامین سرمایه در گردش است. کمک کنید میانگین حساب یک شرکت با ۲۰۰ کارگر بالا بیاید. تغییر زمان سه ساله برای بازپرداخت وام هم عوض شود. سرمایه باید قسط شروع شود. شرایط تقسیط تعهدات را فراهم کنند.

ساماندهی وضعیت تامین مواد اولیه. شما که جلوی واردات را گرفتید، کاری کردید که ریسنده نخی که ۱۷۰ هزار تومان باید باشد را ۲۴۰ هزار تومان می‌فروشد. بالاتر از عرف می‌فروشد چون تقاضا زیاد و عرضه کم است.

اجرای شدن مصوبات دولت در ستاد تسهیل و رفت موانع تولید، چون مدیران اجازه این رفع موانع را نمی‌دهند.

افزایش رایزنی در کشورهای هدف، در دنیا با بعضی کشورها مشکلاتی داریم. مقصد صادراتی هستند

مواد اولیه بالا می‌رود، قیمت تمام شده هم بالاتر رفته و قدرت خرید مردم پایین می‌آید و رکود نسبی به وجود می‌آید. در نهایت چک‌ها برگشت خورده و ایجاد بی‌نظمی و جنگ روانی می‌شود. جنگ رکود، چالش‌هایی به وجود می‌آورد که اصلا در حد و شان صنعت ما نیست و اگر ادامه دار باشد پول به جیب یک عده خاص رفته و عده‌ای هم به زندان می‌افتند.

بحثی که توجهی ندارند این ایجاد تورم و گرانی است. نرخ تورم و افزایش قیمت باید در حد جهانی و کشوری باشد. چرا یک عده ریسنده در عرض دو ماه ۴۰، ۵۰ هزار تومان نرخ را بالا می‌برد در حالیکه نرخ ارز دولتی ثابت است؟ وقتی ارز دولتی دریافت کردند؟ شاید همه اینها در اثر ناآگاهی باشد.

چالش دیگر بانک‌ها و موسسات اعتباری است. متاسفانه بانک‌ها به جای بانکداری بنگاه داری می‌کنند. وقتی وام ماشین آلات می‌دهند قبل اینکه وارد شود در صف بدهکاران بانکی قرار می‌گیرد. اگر من تولیدکننده هستم چرا وام نمی‌دهید و چرا توجیه می‌کنید؟ بحثی اتفاق می‌افتد که برخلاف حرف مقام معظم رهبری است که هر سال شعار تولید می‌دهند. ایشان می‌دانند اگر تولید قوی باشد تمام قدرت‌ها و استکبار جهانی حرفی برای گفتن ندارند. آنها هشت سال در جنگ با ما شکست خوردند و ما از ۱۴۶ کشور اسیر داشتیم. با کل دنیا جنگیدیم. ما در جنگ نظامی برنده شدیم و ۳۵ سال است در جنگ اقتصادی هستیم و افسران تولید یکپارچه ایستاده‌اند و اقتصاد را جلو می‌برند. تحریم را دور می‌زنند و مردم و تولیدکننده با ایتار مال و سرمایه و آبرو ایستاده اند. آقای رئیس و سرپرست کمک کن وقتی تولیدکننده ایتار می‌کند. تو راه را برایش هموار کن. حرف مقام معظم رهبری را اجرا کن. بانک مصوبه ریاست جمهوری را اجرا نمی‌کند و می‌گوید برو از

مدیران تولید کننده خوب و کوشایی داریم . اگر دلسوزی کنند قول می‌دهیم ما هم در تحریم ها کاری کنیم که اقتصاد دنیا در آن بماند و در اهداف اقتصادی پیروز شویم. باید از لحاظ سیاسی تعامل شود و برنامه جامع و مدون از تولیدکنندگان حمایت کنند تا در صف اول اقتصاد دنیا بایستیم.

اما موانع صادراتی داریم. وحدت رویه در دستگاه‌های مسئول، وزارت صمت، اتاق بازرگانی و استاندارد و... نداریم. هر کسی قوانین دارد. اقدامات برنامه‌ریزی شده و حمایت از تولید، نداشتن هدف و آگاهی باعث شکست صد در صدی می‌شود.

انتخاب مدیران میانی مناسب و شایسته در صنعت نساجی لازم است. مدیر ما از واحد نساجی و تولید خبر ندارد و قوانین یک شبه غیرکارشناسی وضع می‌کند. بحث ایجاد اتاق فکر و مشاوره تخصصی و استفاده از تولیدکننده ها و کارشناسان را در جهت رفع موانع تولید و اهداف کلان باید داشته باشند.

عدالت و مساوات در تخصیص ارز باید باشد. یک تولیدکننده سیصد میلیارد گرفته و یکی هم هیچ ، یکی هم ده میلیارد گرفته و در صف بدهکار بانکی است و یکی هفتاد میلیارد وام گرفته و قسط نمی‌دهد ولی بدهکار بانکی نیست. بحث بعدی خشکاندن ریشه رانت و فساد و مافیای واردات است. تولیدکننده هر روز عقب تر است.

بحث دیگر اتحاد و تصمیم‌گیری میان ادارات دولتی است. تا مچ نشوند و انضباط نداشته باشند، نمره خوبی در اقتصاد نداریم. عزم راسخ، اراده و پیگیری دلسوزانه و اهتمام ویژه در جهت رسیدن بهخ اهداف عالی نساجی از ارکان اصلی مدیریت است. مدیران از مشکلات تولید باخبر باشند و در جهت رفع موانع گام بردارند.

به عنوان بحث آخر اگر بخواهیم در یک پروژه موفق باشیم. سه کار باید انجام شود. تعیین هدف، آگاهی و برنامه ریزی.

اگر برنامه‌ریزی کردیم، برای هدف، آگاهی هم کسب می‌کنیم که اینها در راستای هم است. اگر برنامه ریزی کارشناسی شده و بدون احساسات در جهت رسیدن به هدف غایی اقتصاد این صنعت باشد موفق خواهد شد.



فرشته‌ای

Beheshti carpet



باشگاه مشتریان قالی سلیمان

SOLOMON CARPET®

خرید بخیر

با عضویت در باشگاه مشتریان قالی سلیمان
از مزایای ویژه این باشگاه بهره‌مند شوید

club.solomon-carpet.com

[@solomoncarpet_official](https://www.instagram.com/solomoncarpet_official)



همچون خلاقیت اینجاست

- فرشینه
- روفرشی
- کالای خواب
- پادری

WWW.AKSARAYCO.COM

شماره تماس: ۰۹۱۹۵۸۴۲۲۵۹



تولید کننده فرش ماشینی
۷۰۰ شانه - ۱۲۰۰ شانه - ۱۵۰۰ شانه

فرش شاهکار دَرّین

SHAHKAR DORRIN CARPET



دفتر مرکزی: کاشان / بلوار امام رضا / مجتمع تجاری مبینی
کارخانه: کاشان / شهرک صنعتی سلیمان صباحی / بلوار کارگر
تلفن: ۰۳۱-۵۴۰۵۲ کدیستی: ۸۷۴۱۷۱۱۵۸۳ ۰۹۱۲۸۳۳۱۳۷۵

Central Office : Mobini Complex /ImamReza Blvd / Kashan/Iran
Factory : Kargar Blvd/SoleymanSabahi Industrial Town /Kashan/Iran
Phone: +98-3154052 +98-912 833 1375

[shahkar_dorrin_carpet](https://www.instagram.com/shahkar_dorrin_carpet) dorrincarpets.com

Royal Westa

رویال وستا

شرکت رویال وستا با سابقه بسیار موفق ۲۹ ساله خرید و فروش ماشین آلات دست دوم نساجی در بیش از ۵۰ کشور جهان و فروش ماشین آلات به بیش از ۱۰ کارخانه ایرانی، آماده ارائه پیشنهاد ماشین آلات مورد تقاضای شما می باشد.

ماشین آلات و خطوط کامل تولید در زمینه های

- بافت و تکمیل فرش ماشینی
- انواع موکت
- انواع ریسندگی سیستم رینگ الیاف کوتاه و بلند
- ریسندگی سیستم ذوب ریسی
- بافندگی و تکمیل پارچه

www.royalwesta.com

Email: sales@royalwesta.com

Mobile/WhatsApp Canada: +1.647.8983245

Mobile Iran: 09121162845






فرش ارشام

شهریار فرش ایرانی

کارخانه: استان اصفهان، شهرستان آران و بیدگل، شهرک صنعتی سلیمان صباحی 

بیدگلی، بلوار یک (بلوار کارگر) پلاک ۱۳۹

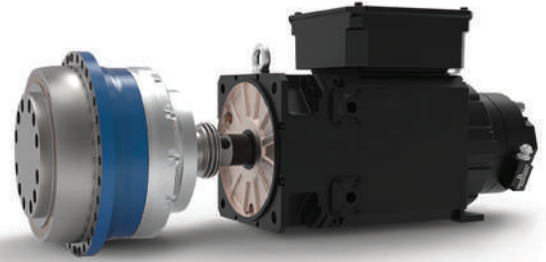
موبایل: ۰۹۱۲ ۸۰۶ ۸۰۲۰

تلفن: ۰۳۱ ۵۳۵۵ - ۰۳۱ ۵۴۷۵۹۱۹۷ 

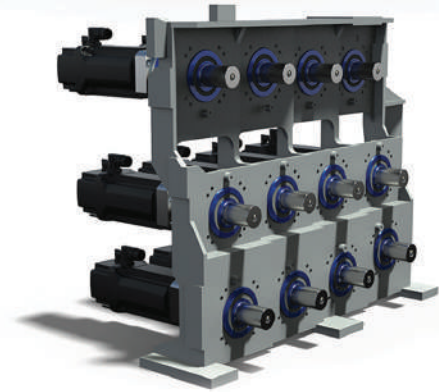
 ARSHAMCARPET.COM

   
ARSHAMCARPET

» تبدیل حرکت ژاکاردهای گاردنی
به ژاکارد های سرووموتوری



» تبدیل وردهای مکانیکی دستگاه
به دوازده ورد سرووموتوری



» استابلایزر ولتاژ استاتیکی
طراحی و ساخته شده مخصوص
ماشین آلات بافندگی

- » تثبیت ولتاژ برق به صورت کاملا الکترونیکی و بدون استفاده از هیچگونه قطعه مکانیکی
- » تثبیت ولتاژ برق به صورت لحظه‌ای و بدون تاخیر
- » کاهش ۹۵٪ درصدی آسیب به بردها و تجهیزات الکترونیکی ماشین‌آلات بافندگی
- » افزایش راندمان ماشین‌آلات
- » با رزومه نصب بیش از ۱۵۰ دستگاه استابلایزر بر روی ماشین‌آلات بافندگی شونهر و واندویل

« امکان جایگزینی قطعات یدکی هنگام تعمیر توسط ساینار

سرویس و تعمیر

« گیربکس ورد و ژاکارد و اندویل



سرویس و تعمیر

« سرووموتور ورد و ژاکارد و اندویل



سرویس و تعمیر

« گیربکس ورد و ژاکارد شونهر



سرویس و تعمیر

« سرووموتور ورد و ژاکارد شونهر



سرویس و تعمیر

« انواع درایو و برد شونهر و اندویل





فرش کاسپین

CASPIAN CARPET

مجموعه کار شرکت آذین نقش کامپین کاشان

☎ ۰۳۱۵۴۷۵۰۱۲۳
۰۹۱۲۸۱۶۴۴۶۸

🌐 Caspiancarpet.ir

فرش کاسپین در سال ۱۳۹۷ در قالب تولید فرش ماشینی ایران در شهرستان آران و بیدگل آغاز به کار نمود.

فرش کاسپین به پیشوانه نیم قرن تهریه سهام داران این مجموعه و با تکیه بر نیروهای جوان و فلاق توانسته جز شرکت بزرگترین تولید کننده کار فرش های پلی پروپیلن در ایران باشد. تنوع محصولات تولیدی در شانه های ۷۰۰-۵۰۰ شانه. تولید فرش های بزرگ پاره در مرض ۵ متر. سطح کینی بالاتر از رقبا. ظرفیت بالای تولید با تکیه بر دستگاه های تند بافت از ویژگی های منحصر به فرد فرش کاسپین میباشد.

فرش کنگره کویر کاشان

تولید کننده فرش های
۱۰۰۰، ۱۲۰۰، ۱۵۰۰ شانه نقش برجسته

📍 شهرک صنعتی امیر کبیر- فاز ۱- فیابان میرعماد- فیابان یاس ۷

☎ 0912 206 3297

🌐 www.kongerehcarpet.com

✉ info@kongerehcarpet.com



THE REVOLUTION OF PRINTING

High-Volume Inkjet Label Printer



اتیکت فروش را در کارخانه خودتان چاپ کنید!

- شرکت ساتین بزرگترین ارائه کننده پرینترهای چاپ اتیکت فرش در جهان
- بزرگترین تولید کننده اتیکت فرش در خاورمیانه
- نصب در بیش از ۲۰۰ کارخانه فرش ماشینی در ایران
- حضور فعال در کشور ترکیه و صادرات به بیش از ۳۰ کشور جهان

مزایای استفاده از پرینتر

- چاپ ۲۰۰۰ عدد اتیکت در هر ساعت
- چاپ اتیکت به میزان مورد نیاز
- چاپ ۲۰۰۰ عدد اتیکت در هر ساعت
- تنوع طرح و رنگ و اندازه
- ثبات رنگ و مقاوم در برابر شستشو



تلفن: (+98)21-88174715
موبایل: (+98)912-5505094

www.satinco.org
www.kinglabels.com



تولید انواع فرش ماشینی با تولید ماهیانه ۸۰۰۰ ورق
HCP ۳۶۰۰ ۱۲۰۰ شانه تراکم
HCP ۳۶۰۰ ۷۰۰ شانه تراکم
VTR ۲۱۰۰ ۵۰۰ شانه تراکم
عرض ۴ متر و ۳ متر

تولید انواع نخ اکرلیک با تولید ماهیانه ۴۰۰ تن:
از شماره ۱۵ تا شماره ۶۰

Tandis Kashan Textile Co.



شرکت نساجی تندیس کاشان در سال ۱۳۸۶ تاسیس و به ثبت رسید. در سال ۱۳۹۱ شروع به تولید نخ اکرلیک و فرش ماشینی کردیم و هم اکنون مجموعه خطوط رنگرزی، ریسندگی و بافندگی فرش ماشینی را در کارخانه خود اجرا می کنیم. مساحت ۱۰۰۰۰۰ متر مربع ما سعی کرده ایم با تولید طیف وسیعی از فرش از متریال درجه یک به اهداف اصلی خود که کارآفرینی و ترویج سبک فرش ایرانی در بازارهای داخلی و بین المللی است دست یابیم.

0098 21 88746061 tandis.carpet
0098 912 815 4955 info@Tandis-Carpet.com
tandis_carpet www.Tandis-Carpet.com
ایران - تهران - خیابان سپهروردی شمالی - پلاک ۱۷



فرش
کلاسیک
classic carpet

تولید کننده فرش های 1200 و 1500 شانه

☎ 0913 541 4357

☎ 031 547 51061_2

📷 @Classic_carpet_

📍 mehregan baft

📍 کاشان-آران و بیدگل شهرک سلیمان صباحی
میدان علم صنعت-بلوار اقتصاد-اقتصاد3

فرش رویال گلد

تولید کننده فرش های ۱۵۰۰ شانه ابریشمی،
۱۲۰۰، ۷۰۰ شانه اکریلیک
عرض ۴ متر

ROYALGOLD.CARPET 📷

ROYALGOLD-CARPET.COM 🌐

021-88741378 | 09381644083 📞



تولیدکننده انواع نخ پلی استر
POY - FDY - DTY - ATY - ITY - TFY,...

نخ پلی استر زاگرس

ZAGROS

POLYESTER YARN

شرکت نخ پیوسته زاگرس انواع نخ پلی استر فیلامنت ساده، نیمه مات، براق و رنگی (Dope-dyed) با مقاطع و تعداد فیلامنت‌های مختلف تولید می نماید.

نخ های پلی استر تخصصی فرش ماشینی به شرح زیر می باشد:

- ۱) انواع نخ های رنگی خودرنگ خواب فرش ماشینی، ساده و هایبالک
- ۲) انواع نخ سفید تابیده آماده رنگریزی از دنییر ۶۰۰ تا ۴۸۰۰
- ۳) نخ های ساده و تابیده رنگریزی شده
- ۴) انواع نخ سفید برای فرش های چاپی
- ۵) انواع نخ های ریشه فرش ماشینی و دوخت
- ۶) انواع نخ های چله و پود فرش ماشینی
- ۷) انواع نخ های ایرتکسچره رنگی ATY
- ۸) انواع نخ های میکروفلامنت

آدرس: اصفهان - منطقه صنعتی جی - خیابان یکم - فرعی چهارم - شرکت نخ زاگرس

کد پستی: ۸۳۸۸۶-۸۱۵۹۴

تلفن: ۳۵۷۲۳۵۳۲ (۰۳۱) | نمابر: ۳۵۷۲۱۱۳۱ (۰۳۱)

سایت: www.parszagros.com

پست الکترونیک: info@parszagros.com





رادمان تجارت

ارائه دهنده خدمات حمل و نقل دریایی

ابوالفضل صولتی

۰۹۱۳۲۶۲۷۱۴۱

۰۳۱۵۵۴۶۷۳۰۶



دارای دفتر نمایندگی در دبی

ارائه سرویس های کراس استاف

(تفلیه بارگیری مجدد)

در جبل علی امارات

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

Website: www.radmantrade.com

E.mail: solati@radmantradegroup.com

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

