



فرش ماشینه

MACHINE-MADE
CARPET



در نمایشگاه فرش CFE
تولیدکنندگان چه گفتند؟

ترکیه میزبان دو نمایشگاه
فرش خواهد بود

در نمایشگاه استانبول
غبطه خوردم

فرش آپ، ایده‌هایی برای نوآوری
ورشد صنعت فرش ماشینی

دوک

فهرست

دارندگان کارت بازرگانی اجاره‌ای درآمد هنگفتی دارند

۲

ترکیه میزبان دو نمایشگاه بین‌المللی فرش خواهد بود

۱

چاره‌ای نداریم تا برای برون رفت از مشکلات صادرات را افزایش دهیم

۶

در نمایشگاه فرش استانبول غبطه خوردم

۵

همفکری کنیم تا یک نمایشگاه خارجی انتخاب شود

۸

چاره‌ای نداریم تا برای برون رفت از مشکلات صادرات را افزایش دهیم

۷

گزارش فرش آپ، ایده‌هایی برای نوآوری و رشد صنعت فرش ماشینی

۱۰

تعدد نمایشگاه‌ها نشان می‌دهد این صنعت پویا است

۹

در نمایشگاه فرش استانبول (CFE ۲۰۲۳) تولیدکنندگان فرش ماشینی چه گفتند؟

۱۳

پایان سال میلادی برای برگزاری نمایشگاه مناسب نیست

۱۲

مجله الکترونیکی فرش ماشینی

شماره ۱۷، آذر 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



ترکیه میزبان دو نمایشگاه بین المللی فرش خواهد بود

مشارکت GAHIB و İHİB سازماندهی شده است، بین ۸ تا ۸ دسامبر ۲۰۲۳ در مرکز نمایشگاه استانبول برگزار شد.

نزدیک به ۴۰۰ شرکت و نماینده شرکت در نمایشگاه فرش و کفپوش CFE در نمایشگاه ۲۰۲۳ استانبول شرکت کردند. ۱۵۹ شرکت فرش از غازیانتپ در این نمایشگاه شرکت کردند. تولیدکنندگان فرش ترکیه از این نمایشگاه که در آن مجموعه‌های جدیدشان برای سال ۲۰۲۴ به نمایش گذاشته شد بسیار راضی هستند، اکنون مشتاقانه منتظر نمایشگاه فرش در غازیانتپ هستند که در ماه می ۲۰۲۴ برگزار می‌شود. حتی گفته می‌شود که مشکل آلمان برای آینده صنعت فرش ترکیه خوب بود.

چرا باید یک نمایشگاه پیشرو در آلمان برگزار شود در حالی که این کشور هیچ حرفی در صنعت فرش ندارد؟ به قول ترک‌ها «همسایه بد انسان را محتاج می‌کند!» مشکل روایت با آلمان باعث شد که تصمیم به برپایی دو نمایشگاه بین المللی در ترکیه گرفته شود. امیدواریم موفقیت نمایشگاه استانبول در نمایشگاه غازیانتپ تجربه شود و کشورمان اثربخشی خود را در صنعت فرش بیشتر کند.

یادداشتی از Güneş DOĞDU SOYLU
گونش دوگوسویلو

ترکیه در همه انواع فرش رتبه دوم جهان و در تولید فرش ماشینی رتبه اول را دارد.

غازی آنتپ شهر پیشرو در صنعت فرش ترکیه است که در حدود ۶۰ هزار نفر به طور مستقیم در و به طور غیر مستقیم ۳۰۰ هزار نفر این شهرستان در صنعت فرش مشغول هستند. در یازده ماهه سال ۲۰۲۳ در مجموع یک میلیارد و ۶۷۷ میلیون دلار صادرات فرش از این منطقه انجام شده است. در سال‌های گذشته صنعت فرش جهان به نمایشگاه فرش آلمان سرازیر شد و قلب این صنعت در این نمایشگاه می‌تپید. آلمان اخیراً با بهانه‌های مختلف امنیتی، به ویژه مهاجرت پناهجویان، مشکلات جدی ویزا را به خصوص برای بازرگانان ترکیه ایجاد کرده است. زمانی که با وجود همه تماس‌ها راه حلی پیدا نشد، بازرگانان غازیانتپ وارد عمل شدند.

مردم غازیانتپ که در صنعت فرش حرفی برای گفتن دارند تصمیم گرفتند نمایشگاه فرش برگزار شده در آلمان را به استانبول منتقل کنند تا در نوع خود بزرگترین واکنش را نشان دهند. نمایشگاه فرش و کفپوش CFE استانبول ۲۰۲۳ که توسط TÜYAP با

در نشست چالش‌های صادرات در هیئت دولت دارندگان کارت بازرگانی اجاره‌ای درآمد هنگفتی دارند

نساجی و پوشاک ایران به سیاست حفظ ثبات نرخ ارز توسط دولت اشاره کرده گفت: «در شرایطی که منابع رسمی کشور نرخ تورم را بالای ۴۰ درصد اعلام می‌کنند، ثبات نرخ ارز به معنای گسترش واردات، محدودیت صادرات و منفی شدن تراز تجاری کشور خواهد بود.»

وی با اشاره به اینکه دولت انتظار دارد صادرکننده بخش خصوصی ارز خود را به قیمت پایین‌تر از نرخ واقعی بازار به دولت بفروشد، افزود: «این عمل باعث شده است فساد و رانتی جدید شکل بگیرد و دارندگان کارت‌های بازرگانی اجاره‌ای به درآمدهای هنگفتی دست یابند. این سیاست در نهایت منجر به تضعیف صادرات و تولید داخلی و افزایش واردات غیر ضروری و گسترش قاچاق می‌شود.»

مهرداد زکی پور با بیان اینکه اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران آماده همکاری با دولت برای حل مسائل و چالش‌های صنعت نساجی و پوشاک کشور است، از دولت خواست که با توجه به نقش مهم این صنعت در اشتغال زایی و توسعه اقتصادی، سیاست‌های مناسب و معقولی را برای حمایت از صادرکنندگان این بخش اتخاذ کند.

وی ادامه داد: «با توجه به شرایط اقتصادی کشور، بسیار طبیعی و معقول است که صنایعی که نیاز ارزی و مصرف انرژی بالایی

جلسه گفتگو و تبادل نظر درباره مشکلات و چالش‌های صنعت نساجی و پوشاک، صادرات خدمات فنی مهندسی، ادوات کشاورزی، خشکبار، فرش دستباف کشور و... در حوزه صادرات در تاریخ دوشنبه ۲۹ آبان در دفتر هیئت دولت تشکیل شد.

این جلسه با حضور مهرداد زکی پور رئیس هیئت مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران، روسای اتحادیه‌های صنایع فوق‌الذکر و نمایندگان دفتر هیات دولت به ریاست آقای بهادری جهرمی، سخنگوی دولت برگزار شد.

در این جلسه از موضوعات مهمی که بخش صادرات را تحت تاثیر قرار داده است، بحث شد. از جمله تعهد برگشت ارز حاصل از صادرات که باعث شده است بسیاری از صادرکنندگان با مشکلات جدی مالی و قانونی روبه رو شوند. این سیاست موجب کاهش محسوس صادرات فرش ماشینی کشور شده است. فرش ماشینی محصول اصلی و پر فروش نساجی در بازار جهانی است، زکی پور، همچنین از عدم حمایت مؤثر دولت از صادرکنندگان پوشاک کشور گله کرد و گفت: «در حال حاضر نسبت صادرات پوشاک ایران به سایر کشورها از جمله کشور همسایه ما، ترکیه، بسیار پایین است و این در حالی است که در بسیاری از کشورها صنعت پوشاک به عنوان یک صنعت پیشرو و لوکوموتیو اقتصاد شناخته می‌شود.»

رئیس هیئت مدیره اتحادیه تولید و صادرات

تولیدکننده و صادرکننده پنبه بوده‌ایم؛ مثل آب و خاک مناسب، نور آفتاب، نیروی کار و ... به جز امکانات فنی که با سرمایه‌گذاری یا حمایت دولت تدارک دید، متأسفانه در شرایط خوبی نیستیم.

می‌توان به عرصه تولید گسترده پنبه بازگشت ولی متأسفانه توجه چندانی به این موضوع نشده است.

در پایان جلسه مقرر شد که هر یک از تشکل‌ها مطالب مورد نظر خود را به صورت مکتوب به دفتر هیات دولت منعکس کنند.

ندارند، مانند محصولات نساجی و پوشاک، خشکبار و فرش دستباف و... هر چه سریع‌تر از تعهد بازگشت ارز صادراتی معاف شوند.»

زکی پور همچنین گفت: «برای جلوگیری از جهش ناگهانی و خارج از کنترل نرخ ارز که در چند دهه گذشته خسارات زیادی به اقتصاد کشور وارد کرده است و آسیب دیدن بیشتر اقتصاد کشور، باید سیاست‌های معقول مناسبی اتخاذ شود که متأسفانه بانک مرکزی نشان داده است در شرایط فعلی قادر به اجرای آن نیست. دولت با سیاست روزمرگی و عدم توانایی در کنترل تورم و همچنین ثابت نگه‌داشتن دستوری نرخ ارز نشان می‌دهد که ارز، ارزان‌ترین کالا است و خروج ارز از کشور را تشدید می‌کند.»

این فعال اقتصادی افزود: واردات مواد اولیه بخش نساجی و پوشاک در شش ماهه اول سال حدود ۶۳۰ میلیون دلار بوده است که دو آیت مهم آن الیاف اکریلیک و الیاف پنبه هستند و نزدیک به ۵۰ درصد آن را تشکیل می‌دهند. در حالی که کشور ما پتانسیل زیادی برای افزایش تولید در این دو محصول استراتژیک دارد، متأسفانه برنامه مدونی برای گسترش تولید آن‌ها وجود ندارد.

وی ادامه داد: «کارخانه پلی‌اکریل اصفهان که خط تولید الیاف اکریلیک دارد، در شرایطی که سالانه حدود ۱۰۰ هزار تن واردات الیاف و تاواکریلیک خارجی داریم، می‌تواند بخش قابل توجهی از این محصول را تامین کند.»

در زمینه پنبه هم علیرغم وجود امکانات مناسب که گذشته نشان می‌دهد که ما

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

در نمایشگاه فرش استانبول غبطه خوردم



رقابت کند. هم در حوزه فرش دستباف هم در فرش ماشینی باید موانع را برداریم. باید تسهیلات را افزایش داده و یار تولیدکنندگان باشیم. اگر موانع را برداریم، فرش ما به قهقرا می‌رود. دولت توجهی در این خصوص ندارد. مثل کاروانی است که خودشان مدیریت می‌کند و مسیر طی می‌کنند. این توجه و تسهیل در حوزه صادراتی در دولت وجود ندارد. باید موانع را برداریم و دولت پای کار بیاید. اگر بخواهیم فرشمان را حمایت کنیم بایستی آنچه خواسته را کم کنیم. هم در حوزه کارآفرینی و اشتغالزایی می‌توانند فعالیت کنند. دولت اگر پای کار بیاید به عنوانی که در گذشته داشتیم میرسیم.

رضا حاجی پور، رئیس فراکسیون تسهیل تجارت داخلی و خارجی مجلس به دعوت انجمن نساجی ایران از نمایشگاه فرش استانبول بازدید کرد. گفتگوی فرش ماشینی با ایشان را در ادامه می‌خوانید.

حاجی پور پس از بازدید غرفه‌های ایرانی گفت: به عنوان رئیس فراکسیون تسهیل تجارت خارجی، در نمایشگاه فرش استانبول من غبطه خوردم. ظرفیتی که ما داریم و ترکیه‌ای که خیلی از ایران عقب‌تر بوده است. امروز فضایی بسیار بزرگ فراهم کرده و از همه کشورهای دنیا دعوت کرده است و از این طریق تخصص‌های کشورهای مختلف را جمع کرده تا اطلاعات تخصصی فرش را جمع‌آوری کند. در حالیکه فرهنگ و هویت ما فرش بوده است. متأسفانه اول به خودم تذکر می‌دهم به عنوان کسی که در جایگاه قانون گذاری هستم، ما فرشمان را دریابیم. در حوزه‌های مختلف صنعت ما مشکل داریم.

حاجی پور با اشاره به اینکه اینجا عشق موج می‌زند، گفت: ۲۸ تولیدکننده فرش ماشینی از ایران آمدند که توانمندی خود را به نمایش گذاشتند. الان عشق به تولید در کارخانه داران فرش را می‌بینیم. به اذعان تولیدکنندگان و طراحان ما تفاوت را در مدت زمان کوتاهی در این کارخانه‌ها می‌بینیم. به دولتمردان و خودم تذکر می‌دهم که این توانمندی امروز را داریم و کشورهای دیگر ندارند. اگر ما هم در ایران این نمایشگاه را داشتیم، وزارت صمت پای کار بیاید. ما حتی در حوزه فرش چند ماه است مدیر نداریم. ما شروع کننده این صنعت بودیم.

این نماینده مجلس در ادامه افزود: به دلیل عدم توجه ما به فرش دستباف، ترکیه سرمایه‌گذاری کرده و بحث کارآفرینی و توان تولید خود را گذاشته است که با فرش دستباف ما رقابت کند. هم در حوزه فرش دستباف ما

چاره‌ای نداریم تا برای برون رفت از مشکلات صادرات را افزایش دهیم



پول از مشتری خارجی مشکل داریم. صادرات یکی از راه‌هایی است که می‌تواند به ما کمک کند از مشکلات بیرون بیاییم. بخش عمده‌ای از مواد اولیه و قطعات ما از خارج می‌آید، پس بهتر است منابع ارزی را بیشتر کنیم تا در زمان مشکلات جهت تامین ارز بخشی را از صادرات تامین کنیم.

به گفته منزوی زاده شرایط نمایشگاه‌های ایران دچار نوسانات زیادی بوده و در کشورمان تنها صنعتی که نمایشگاه با زمان مشخص ندارد، فرش ماشینی است. حداقل باید زمان نمایشگاه خودمان را ثابت کنیم که به درد غرفه داران بخورد.

سعید منزوی زاده در پاسخ به مشکلات تعدد نمایشگاه‌ها گفت: با توجه به اختلافات بین همکاران ترک و دمو تکس از سال ۲۰۲۳، دچار تعدد نمایشگاه‌های مختلف شدیم. وقتی در بازار صادراتی هستی و این چالش تعدد نمایشگاه به وجود می‌آیند، مدام در همه نمایشگاه‌ها شرکت می‌کنی تا ببینی چه بازخوردی دارد تا برای سال‌های بعد تصمیم بگیری.

یکی از غرفه‌های ثابت در نمایشگاه‌های خارجی، قالی سلیمان است. در نمایشگاه فرش استانبول با مدیران مجموعه رسول اصفهان، قالی سلیمان درباره این نمایشگاه و دیگر مسائل صحبت کردیم. سعید منزوی زاده، مدیریت قالی سلیمان، درباره حضور در نمایشگاه استانبول گفت: در سنوات گذشته در نمایشگاه‌های مختلف بین المللی شرکت کردیم و محصولات جدید را معرفی می‌کنیم. در این نمایشگاه هم محصول جدید ۱۲۰۰ شانه را معرفی می‌کنیم که استقبال خوبی شده و امیدواریم سفارشات خوبی داشته باشیم.

منزوی زاده با اشاره به اینکه سعی ما در قالی سلیمان این بوده که با ارائه محصولات با کیفیت متنوع و خلاقانه بتوانیم در صنعت پیشرو باشیم، ادامه داد: ما با توسعه بازار صادرات به صنعت و صادرات کشورمان کمک می‌کنیم. ما صنعتگران چاره‌ای جز این نداریم که برای برون رفت از مشکلات، صادرات را توسعه دهیم. اما برای گرفتن

اگر مشکلات CFE حل نشود، شرکت نمی‌کنیم

نوید منزوی زاده، مدیر صادرات قالی سلیمان در ادامه درباره شرایط سالن ایرانی‌ها در نمایشگاه استانبول گفت: تنها مشکل حضور غرفه داران ایرانی در سالن یک بود که با صحبت‌هایی که پدرم با آقای کاپلان داشتند و خودم هم صحبتی با آنها داشتم امیدوارم سال آینده این مشکل برطرف شود. به شدت اعتراضمان را به گوششان رساندیم و بدون هیچ تعارفی گفتیم در صورتی که سال آینده این جانمایی باشد ایرانی‌ها شرکت نخواهند کرد و باید احترام ایرانی‌ها حفظ شود. حتی اگر قرار است سالن جدا دهند در سالن‌های اصلی دهند. بدانند رفتار بهتری داشته باشند مثل رفتاری که دموتکس داشته و همیشه فضا را تقسیم کرده و یک قیمت برای همه بوده است. در سال دیگر اگر این تغییرات اتفاق بیفتد ما حضور خواهیم داشت.

نوید منزوی زاده درباره نمایشگاه دوی افزود: در دوی هم خود دموتکس به ما اعلام کردند و قیمت‌ها هم همیشه در نمایشگاه‌های دوی همین مبلغ است. امیدوارم نمایشگاه بسیار خوبی باشد. از همکاران دعوت می‌کنم حضور پیداکنند.

امسال دو بار در ترکیه بودیم، ماه بعد هانوفر و سال بعد دموتکس دوی را داریم و شاید حق انتخاب برای شرکتی مثل ما که صادرات طولانی دارد نباشد و در همه شرکت کند. شاید باید همفکری بهتری کنیم اتحاد بیشتری داشته باشیم که در کدام نمایشگاه شرکت کنیم که منجر به فروش صادراتی بیشتری شود. ما دموتکس دوی را به فال نیک می‌گیریم. امارات کشوری بی طرف است و امکانات خوبی دارد و شاید با جذب مخاطبان باعث توسعه صادرات شویم. خواهشی دارم اگر قصد شرکت دارند، با دست پر و محصول خوب بیایند و سعی کنند با ارائه محصولات خوب و نوآورانه جذب مشتری کنند و با قیمت درست و منطقی باشند. اگر حضور خوبی داشته باشیم به اتحاد ما کمک می‌کند. در مقابل همکاران دیگر کشورها رقابت بهتری داشته باشیم و خروجی بهتری بگیریم.

مدیر قالی سلیمان در پایان افزود: از تعدد نمایشگاه‌ها راضی نیستم. هزینه بالایی به شرکت تحمیل می‌شود. از طرفی در داخل هم حمایتی از طرف مسئولین و دولت نداریم. شاید این چالش‌ها را به دولت بگویم در مسائل نقدینگی کمک کنند. امیدوارم با همه این مسائل به توسعه صادرات کشور کمک کنند و پرچم ایران عزیزمان بالا باشد. خواسته ما این است با محصولات با کیفیت قالی سلیمان پرچم ایران را بالا نگه داریم.

همفکری کنیم تا یک نمایشگاه خارجی انتخاب شود



گفت ما نتیجه گرفتیم. نمایشگاهی بود که کشورهای حوزه خلیج فارس و یک سری کشورهای حوزه اوراسیا آمدند و نمایشگاه بین‌المللی به آن صورت نبود. ایرانی‌ها حضور داشتند و بعضی شرکت‌ها نتیجه گرفتند و به نظرم با توجه به هزینه ای که شد، آنطور که باید و شاید جواب نداد. استانبول آمدند ته سالن، بعد از سالن دستباف یک سالن به ما دادند. بیشتر مشتریان سالن دستباف را می‌بینند و فکر می‌کردند سالن یک هم دستباف است و کسی که نمی‌خواست دستباف ببیند، از همانجا بر می‌گردد.

بهشتی با ذکر این نکته که تشکل‌های ایرانی قوی عمل نمی‌کنند، گفت: همان اول می‌گفتند سالن گوشه می‌افتد و اصلاً راه ورودی از جای دیگر است. اینهمه هزینه ما می‌کنیم. با اینهمه هزینه‌ای که شرکت‌ها بین ۷۰ تا ۱۰۰ هزار دلار کردند، این سرمایه مملکت ما است و ارز خارج می‌شود. افراد تشکل‌ها از جانب ۵۰۰، ۶۰۰ شرکت صحبت کنند و کاری کنند که ملی باشد. بلاخره ایران فرش ایران با شانه و تراکم و طرح و متریال خاص خود باید حمایت شود و سازمان توسعه تجارت ورود کند تا بخشی از سرمایه که شرکت‌ها گذاشتند را کمک کند. ما هرچقدر پول غرفه بدهیم، ترکها کمتر از نصف دادند و به جای پول زمین غرفه، غرفه سازی بهتری داشتند.

فرش بهشتی یکی از برندهای مطرح فرش ماشینی است که در سال‌های اخیر توسعه چشمگیری داشته است. با محمد بهشتی مدیریت فرش بهشتی در نمایشگاه فرش استانبول گفتگویی داشتیم که در ادامه می‌خوانید.

بهشتی یکی از معضلات اصلی برای تولیدکنندگان فرش ماشینی را تقویم برگزاری نمایشگاه چه در تهران چه در حوزه بین‌الملل دانست و افزود: الان در استانبول هستیم و یک سری شرکت هم در آلمان شرکت می‌کنند و چند ماه بعد در دوی هم داریم و مجدداً در غازی آنتپ هم نمایشگاه است. خود ما ایرانی‌ها نمی‌نشینیم رایزنی کنیم. یک نمایشگاه خارجی و یک داخلی انتخاب شود. تقویم داخلی هم فیکس شود و با تاریخ و مکان مشخص به مشتریان اعلام کنیم که این نمایشگاه در سال‌های بعد هم برگزار خواهد شد. در حوزه بین‌الملل اتفاقی رقم بزنند که ما آلمان را شرکت کنیم؛ استانبول را شرکت کنیم. رویکرد برای سال دیگر چه باشد؟ باز همین سالن است؟ اگر قرار است همین سالن باشد باید کنسل کنیم. افراد تشکل‌ها از جانب ۵۰۰، ۶۰۰ شرکت صحبت کنند و کاری کنند که ملی باشد.

مدیریت فرش بهشتی با انتقاد از تشکل‌های تولیدکنندگان فرش گفت: متأسفانه ما شرکت‌های ایرانی تشکلی نداریم که بتوان اعتماد کرد. در حوزه بین‌المللی و داخلی بروند کار ما را انجام دهند. ما شرکت‌های تولید کننده باید اتحاد بیشتری داشته باشیم و همفکری کنیم و کاری که می‌خواهیم را رایزنی کرده و اقدامات لازم را انجام دهیم. غازی آنتپ با حواشی که داشت در سال آخری که برگزار شد، ایرانی‌ها را با حالتی دور از شان مملکت ما در سالنی چادری با کلی معضلات جا دادند. دموتکس برای زلزله نمایشگاه را آنتالیا برگزار کرد. آن نمایشگاه ایرانی‌ها بود. اگر ایرانی‌ها نبودند، نمایشگاهی برگزار نمی‌شد و بد هم نبود. نمی‌شد



تعدد نمایشگاه‌ها نشان می‌دهد این صنعت پویا است

مدیر فروش آسایش با اشاره به اینکه متعدد شدن نمایشگاه‌ها سیگنال خوبی می‌دهد افزود: این تعدد نمایشگاه‌ها نشان می‌دهد این صنعت پویا است. منتها فکر می‌کنم باید تفکیکی ایجاد شود بین شرکت‌هایی که در دوی شرکت می‌کنند و آنها که در استانبول شرکت می‌کنند. شرکت‌ها برنامه‌ریزی کنند در یکی از این دو شرکت کنند. اینکه در همه جا حضور داشته باشیم و همه مشتریان را جوابگو باشیم، با توجه به اینکه تعداد دستگاه‌های شرکت‌های ایرانی کمتر است، فقط باعث بالا رفتن هزینه می‌شود.

در نمایشگاه فرش استانبول با امیر حیدری از شرکت فرش آسایش مصاحبه‌ای داشتیم که در ادامه می‌خوانید.

امیر حیدری در ابتدا درباره جانمایی غرفه‌های ایرانی گفت: به نظر من اگر جانمایی سالن‌ها بهتر بود، بازدید بهتری داشتیم و مشتریانی که برای فرش ترک رفتند، می‌توانستند فرش ایرانی ببینند. مشتری شاید مجاب شود دنبال فرش بگردد و به صورت نقطه زنی عمل کند. مثلاً اگر فرش ایرانی بخواهد به این سالن بیاید و وقت و زمان برای بازدید از دیگر سالن‌ها نداشته باشد.

گزارش فرش آپ، ایده‌هایی برای نوآوری و رشد صنعت فرش ماشینی



در پذیرش اولیه ۲۳ تیم و ایده داشتیم که طی دو مرحله تیم‌ها جدا شدند و در نهایت ۷ تیم برتر به مرحله نهایی راه پیدا کردند. در تاریخ ۲۹ آذرماه با حضور داوران زنده از صنعت و دانشگاه و کارآفرینان خبره این ایده‌ها به داوری گذاشته شد که سه تیم رتبه‌های برتر را کسب کردند.»

به گفته دیاری تمام تلاش ما این است که افراد خلاق و ایده پرداز را دور هم جمع کنیم و به سرمایه گذاران معرفی کنیم. بدین ترتیب علاوه بر اینکه بخشی از مشکلات صنعت فرش ماشینی را حل کنیم. ایده‌های دوستان هم تجاری سازی کنیم. سال گذشته دو تا از ایده‌ها تجاری شد و امسال هم سرمایه‌گذارانی برای تجاری سازی ابراز علاقه کردند.

محمودیان، رئیس مرکز تحقیقات فرش ماشینی

سومین رویداد ملی فرش آپ عصر ۲۹ آذر در محل دانشگاه آزاد اسلامی واحد کاشان برگزار شد. رویداد فرش آپ که به همت سرای نوآوری فرش ماشینی و مرکز تحقیقات فرش ماشینی سومین دوره خود را پشت سر گذاشت، به ارائه ایده‌ها و استارت‌آپ‌های موثر برای ارتقای صنعت فرش می‌پردازد. ایده‌پردازان و دانشجویان فعال ایده‌های خود را مطرح کرده و پس از بررسی داوران، ایده‌هایی که قابلیت رشد دارند انتخاب شده و با راهنمایی یک منتور ایده پرورش یافته و به مراحل نهایی راه می‌یابد.

منصور دیاری، رئیس سرای نوآوری فرش ماشینی درباره این رویداد گفت: «سومین رویداد فرش آپ تقریباً از اواسط تابستان کار خود را شروع کرد و تعداد زیادی ایده و تیم استارت‌آپی ثبت نام کردند.

خارجی است. هدف ما در این رویداد اضافه کردن ایده‌هایی به صنعت است که به کل صنعت کمک کند، نه فقط در بخش طراحی و مواد اولیه! می‌توان در فرش آپ ایده‌هایی در بحث فروش و خدمات داشت که در آینده بتواند نیازی از صنعت را پاسخ دهد.

محمد جواد طوقانی، رئیس باشگاه آینده سازان صنعت فرش ماشینی درباره برنامه‌های باشگاه آینده سازان گفت: «باشگاه آینده سازان فرش ماشینی از همه شرکت کنندگان فرش آپ دعوت می‌کند تا در دوره‌های کافه تجربه شرکت کنند. ایده‌ها تخصصی‌تر بررسی خواهد شد که تا چه حد عملی هستند و چقدر می‌تواند هزینه‌های تولید را کاهش دهند و چه نوآوری ایجاد کنند.»

در این دوره سه ایده از میان ایده‌های رسیده برگزیده شدند. حیدرعلی قصری با تولید نخ پود جایگزین جوت به عنوان نفر اول، دکتر احمدی نماینده شرکت آرمان بسپار با ایده استفاده از مستریج جهت کاهش جذب رطوبت نخ پلی استر نفر دوم و مهندس محمدرضا هاشمی با ایده تولید نرم افزار ریسایز نقشه فرش با هوش مصنوعی به عنوان نفر سوم انتخاب شدند.



دانشگاه آزاد اسلامی واحد کاشان با اعلام این خبر که امسال در هشتمین جشنواره پژوهش و فناوری استان اصفهان موفق شد تا در بین مراکز تحقیقاتی استان مقام برتر را کسب کند، گفت: «هدف از برگزاری فرش آپ این است که صاحبان ایده با مطرح کردن ایده‌ها دیده شده و بتوانیم پلی بین آنها و صاحبان صنایع برقرار کنیم تا به ارتقای صنعت فرش ماشینی کمک کند.»

علی فرهی، مدیریت فرش فرهی که در این رویداد حضور داشت با اشاره به اینکه جای استارت آپ‌ها در صنعت ما خالی است، گفت: «به علت اینکه حمایت خوبی از استارت‌آپ‌ها در دولت نمی‌شود، شرکت‌ها هم بخاطر مشغله زیاد و اینکه فرهنگ R&D در شرکت‌ها باب نیست، معمولاً در حد پیشنهاد باقی می‌مانند. امیدوارم دولت و ما حمایت بیشتری از این استارت‌آپ‌ها کنیم تا بیابیند و توسعه صنعت را در کنارشان تجربه کنیم.»

فرهی درباره نیازهای صنعت فرش گفت: «در صنعت فرش مهمترین معضل خرید ماشین آلات است. بخش‌هایی از ماشین مثل ژاکارد و.. تا الان در ایران ساخته شده اگر استارت‌آپی بتواند روی تنه ماشین کار کند، ما دیگر در ساخت ماشین آلات خودکفا می‌شویم و خیلی از مشکلات ما حل می‌شود.»

محسن رمضان زاده، تولیدکننده و داور رویداد فرش آپ درباره ایده‌های رسیده گفت: «ایده‌های زیادی آمده بود که بیشتر در قسمت طراحی و مواد اولیه بودند. آن چیزی که جای آن در میان ایده‌ها خالی است و از چالش‌های مهم صنعت است، بحث بازاریابی و فروش است. صنعت فرش ماشینی فروش را به صورت سنتی دارد و در آینده که با بحث دیجیتال و فضای مجازی جلو می‌رویم، نیاز است ایده‌های فروش و بازاریابی بررسی شود.»

به گفته داور این رویداد در فرش آپ محدودیتی نداریم. استارت آپ‌های موفق ایران اکثراً کپی از ایده‌های



پایان سال میلادی برای برگزاری نمایشگاه مناسب نیست

عقیده من این است که سالی سه نمایشگاه در دنیا داشته باشیم و یک نمایشگاه در تهران باشد. از تاریخ نمایشگاه استانبول هم راضی نبودیم. چون قبل تعطیلات کریسمس است و تمام اروپایی‌ها شب عیدشان است و بازار خوبی دارند و اینجا نمی‌آیند. برگزارکننده تایم مناسبی را نگذاشته است. این نقطه ضعف نمایشگاه استانبول است. امیدوارم برای سال‌های بعد رایزنی شود و زمان بهتری باشد.»

به گفته مدیر تجارت بین الملل فرش شاهکار آریایی، ما دوست داریم از تمام دنیا بیایند و کارهای ما دیده شود. ولی تمام مشتریان به تهران نمی‌توانند بیایند ولی ترکیه و آلمان را راحت می‌آیند. انتظار داریم از برگزارکننده‌ها تا تقویم نمایشگاهی را با کارخانه‌دارها و اتحادیه هماهنگ کنند. ما با هزینه بالا برای شرکت در نمایشگاه و سختی ارسال بار داریم. در ترکیه هزینه هنگفتی برای ارسال هر پالت فرش پرداخت کردیم که قبلا یک سوم این هزینه بود. اینها همه برای شرکت در نمایشگاه اثرگذار است.

فرش شاهکار آریایی با سابقه چهل سال تولید فرش ماشینی، فرش‌های متنوعی از ۷۰۰ تا ۱۲۰۰ شانه تولید می‌کند. همچنین تولید فرش‌های خاص ابریشمی و ابریشم پشم دستباف گونه را نیز در سال‌های اخیر آغاز کرده است. گفتگویی داشتیم با دکتر حمیدرضا کتابچی، مدیر تجارت بین الملل فرش شاهکار آریایی که در ادامه می‌خوانید.

کتابچی با اشاره به اینکه تقریباً امسال در تمامی نمایشگاه‌های خارجی ترکیه، چین شرکت کردیم، گفت: «انشالله در دومی هم حضور فعال خواهیم داشت. نمایشگاه فرصت خوبی است که محصولات جدید را عرضه کنیم. در استانبول یک محصول جدید را رونمایی کردیم. محصول پشم و ابریشم ۱۴ رنگ را ارائه کردیم که مشتریانمان استقبال کردند.»

وی با اعلام اینکه تاریخ پی در پی نمایشگاه‌های امسال باعث شد راضی نباشند، افزود: «امیدواریم سال‌های بعد با برنامه‌ریزی منظم برای نمایشگاه‌ها حضور داشته باشیم. امسال را راضی نبودیم. همه نمایشگاه‌ها پشت سرهم بود. آنتالیا، شانگهای، تهران و استانبول و هانوفر را داشتیم.

در نمایشگاه فرش استانبول (CFE ۲۰۲۳) تولیدکنندگان فرش ماشینی چه گفتند؟



ترک‌ها میزبان خوبی در نمایشگاه فرش استانبول (CFE ۲۰۲۳) نبودند

حمید رشیدی، مدیرعامل فرش قانغ:

تولیدکننده فرش ماشینی با صددرصد مواد طبیعی پشم و ابریشم هستیم. مواد اولیه ایرانی است ولی محصول ما صادراتی است.

در دموتکس گذشته در هانوفر نیز شرکت کردیم. با توجه به تبلیغات زیاد توپاپ در این نمایشگاه شرکت کردیم، ولی ترک‌ها میزبان خوبی نبودند، غرفه‌های ایرانی را در لوکیشن متفاوتی گذاشتند و فکر نکنم این نمایشگاه دوام داشته باشد و ایرانی‌ها در گودال توپاپ بیفتند.

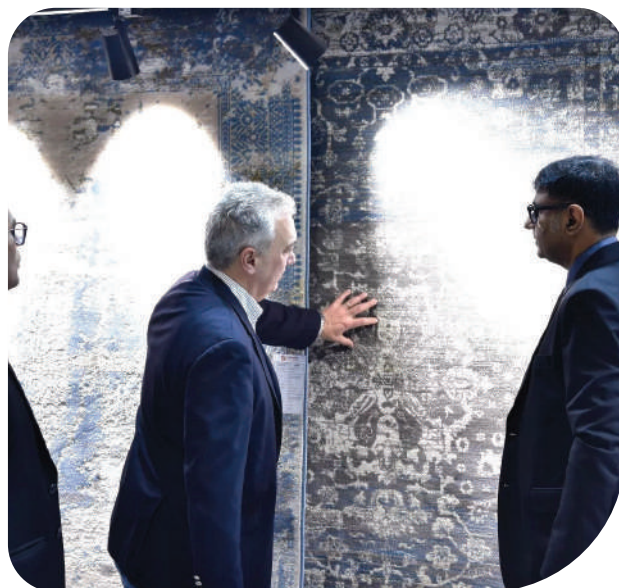
در دموتکس امارات شرکت می‌کنم چون در دموتکس چیدمان غرفه و خدمات یکسان و عادلانه است. ترک‌ها با رقابتی که با دموتکس دارند، با این حرکت ضربه اصلی را اول به خود می‌زنند بعد به غرفه‌دار!

پرزنت متفاوت محصول، تاثیر خوبی داشت

ایمان صفایی، عضو هیئت مدیره شرکت شیخ صفی اصفهان (برند فرش لکسون):

با برند صادراتی لکسون در نمایشگاه فرش استانبول هستیم. تصمیم داشتیم با توجه به استراتژی توسعه صادرات با دو محصول جدید در نمایشگاه حضور داشته باشیم. اولین سازه‌ی گرد را ثبت پتنت کردیم و فرم جدیدی از ارائه فرش را در نمایشگاه نشان دادیم. غرفه به صورت گرد طراحی شده است.

مشتریان خوبی داشتیم. از کشورهای مختلف، روسیه، سعودی و آمریکا ولی شرایط ما بخاطر تحریم‌ها متفاوت است. اما پرزنت متفاوت محصول، جایگاه خوبی در ذهن مخاطب گذاشته است، در تبلیغات محیطی نمایشگاه کار کردیم و در ذهن مشتریان تاثیر خوبی گذاشتیم.



نمایشگاه دمو تکس دوی، فرصتی برای فرش ایرانی

محمد جلالیان، مدیرعامل فرش پرنیان: سعی کردیم تمام نمایشگاه‌های داخلی را شرکت کنیم. در زمینه صادرات هم فعال هستیم و چندین نمایشگاه از جمله دمو تکس و ترکیه را حضور پیدا کردیم. به نظرم نمایشگاه برای ما کارخانه‌ها تنها راه حضور در عرصه بین‌المللی، نمایشگاه است. چه در قالب توپاپ باشد چه در قالب دمو تکس. ما در نمایشگاه دمو تکس آنتالیا بودیم و الان استانبول حضور داشتیم. در واقع نمایشگاه یک سرمایه‌گذاری است. بخواهی در بازار باشی باید در نمایشگاه شرکت کنی و برند خود را جا بندازی. در کل استانبول نمایشگاه بدی نبود. با اینکه جانمایی غرفه‌های ایرانی درخور برند فرش ایران نبود، ولی باید تلاش کرد تا جایگاه خودمان را حفظ کنیم. در خصوص دوی سال آینده، من خواهش می‌کنم از کلیه همکاران حضور پیدا کنند و این نمایشگاه را پررنگ کنند تا شاید فرصت خوبی برای فرش ایرانی باشد. با حضور در این نمایشگاه اتفاق خوبی بیفتد.



ترکیه نباید در چیدمان غرفه‌ها تبعیض قائل شود

احمد فتاحی، مدیرعامل صنایع فرش یلدای کویر
کاشان:

سوابق ارزشمند فرش ایرانی و صنعت نساجی از ایران و کاشان نشأت گرفته و به همه دنیا گسترش یافته است.

ایران و کاشان پایتخت فرش جهان است و بسیار خوب می‌درخشد که با کیفیت و تنوع محصولات توانسته گوی سبقت را از دیگر کشورها برآید.

ترک‌ها برای استمرار این نمایشگاه باید انتخاب محل غرفه‌ها بدون هیچ‌گونه تبعیضی برای همه غرفه‌گذاران باشد. کل نمایشگاه از ملیت‌های مختلف، چیدمان داشته باشند تا تبعیضی برای بقیه نباشد.

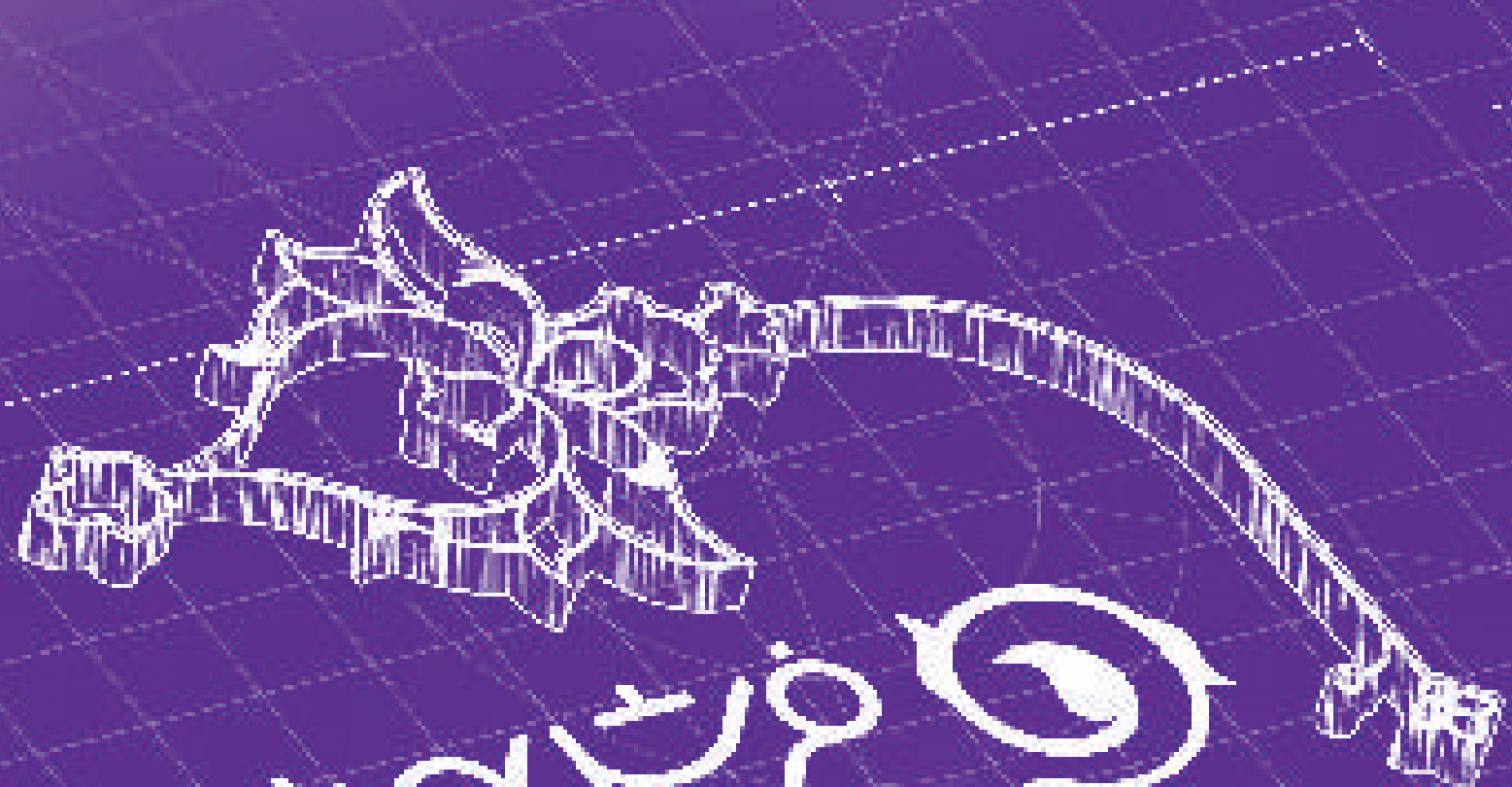
صنعت فرش ماشینی چنان رشدی داشته باشد که برای همه سلیقه‌ها فرش تولید کنند.

فرش نقش جهان، مرغوب‌ترین فرش را تولید می‌کند احمد کدخدایی از شرکت فرش نقش جهان:

شرکت ما پنج دستگاه ۱۰۰۰ شانه و چهار دستگاه ۱۲۰۰ شانه، در نقشه‌های متفاوت و سنتی، ترکمن و دستباف گونه تولید می‌شود.

ما به اغلب کشورهای آسیایی و عربی صادرات داریم. از نظر کیفیت فرش ما با بیشترین تار و پود پنبه و بدون نخ درصد دار کار می‌کنیم. با کیفیت عالی کالایی تولید می‌کنیم که اول مورد قبول خودمان قرار می‌گیرد تا مورد قبول مشتریان نیز قرار گیرد.

ما مرغوب‌ترین کیفیت فرش را تولید کردیم، هرکس فرشی از ما بخرد خودش برایمان تبلیغ است.



St. Zoro
Behenti 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 آینگی، سرو

- 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 ۰۹۱۲۸۳۳۱۳۷۵ کدپستی: ۸۷۴۱۷۱۱۵۸۳

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

> ARSHAMCARPET.COM

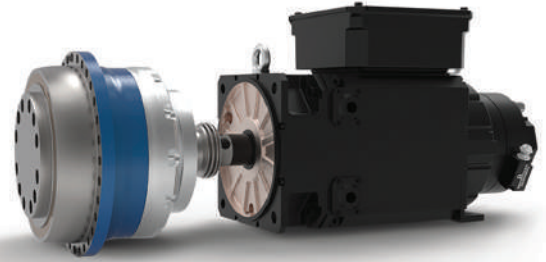
موبایل: ۰۹۱۲ ۸۰۶ ۸۰۲۰

تلفن: ۰۳۱ ۵۳۵۵ - ۰۳۱ ۵۴۷۵۹۱۹۷

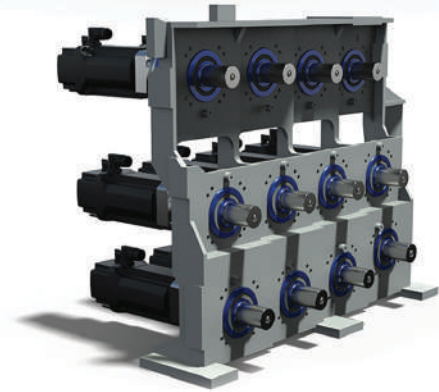


ARSHAMCARPET

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 ماشین آلات بافندگی
- « افزایش راندمان ماشین آلات
- « با رزومه نصب بیش از ۱۵۰ دستگاه استابلایزر بر روی ماشین آلات بافندگی شونهر و واندویل

« امکان جایگزینی قطعات یدکی هنگام تعمیر توسط ساینار

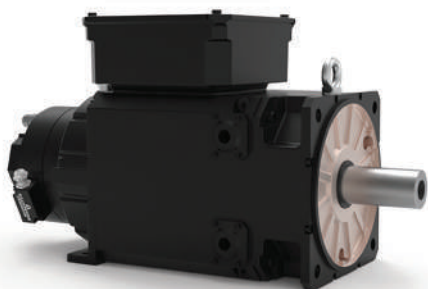
سرویس و تعمیر

« گیربکس ورد و ژاکارد و اندویل



سرویس و تعمیر

« سرووموتور ورد و ژاکارد و اندویل



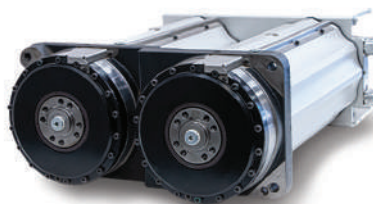
سرویس و تعمیر

« 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 فرش 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

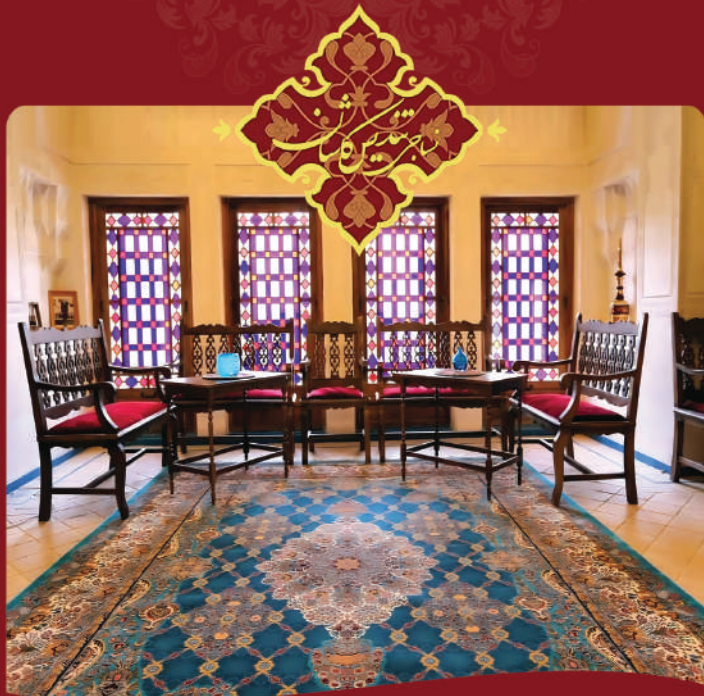
مزایای استفاده از پرینتر

- چاپ ۲۰۰۰ عدد اتیکت در هر ساعت
- چاپ اتیکت به میزان مورد نیاز
- چاپ مستقیم بارکد و نقشه مختص هر فرش
- 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 می‌کنیم. مساحت ۱۰۰۰۰۰ متر مربع مساحتی که ما سعی داریم با تولید طیف وسیعی از فرش از بهترین 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 سهروردی 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 صباچی
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 دنیر 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 دубی

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)

