



TBSCO GROUP

✓ ارائه خدمات تخصصی در زمینه تجاری سازی کالاها و خدمات

مقدمه :

امروزه اهمیت صادرات کالاها و محصولات تولیدی بر هیچ واحد تولیدی و اقتصادی پوشیده نیست کماکان که شاهد این هستیم که کشورهای مهم اقتصادی و صنعتی اول دنیا تولید با محوریت صادرات و متناسب با تقاضای بازار جهانی را سر لوحه کار خود قرارداده تا بتوانند منابع مالی جهانی را از طریق گرفتن هر چه بیشتر سهم بازارهای جهانی عاید واحد های تولیدی و اقتصادی خود نمایند. در این راستا انتخاب کشورهای هدف مناسب از میان حدود ۲۰۰ کشور در جهان، برای ارائه محصولات از اهمیت بسزائی برخوردار می باشد. چنانچه بازار هدف و نیازهای آن بازار با دقت تعیین شود، اخذ سفارش برای صادرات محصول به کشورهای هدف، چندان دشوار نخواهد بود. بازار هدف اولیه یک کالا، شامل کشورهایی می باشد که بر اساس بررسی شاخص های متعدد، دارای پتانسیل صادرات کالای مورد نظر از مبدأ کشورمان تشخیص داده می شوند. اهم این عوامل عبارتند از میزان رشد در واردات، تراز تجاری، حقوق ورودی کالا، تولید یا مصرف سرانه داخلی، میزان ارزش پولی و حجمی از واردات جهانی و سابقه واردات از کشورمان، کانال های بازاریابی موجود، مسافت و روابط سیاسی و تجاری با کشور، مطالعات جغرافیایی و جمعیت شناختی، مطالعات اجتماعی - فرهنگی رفتاری پس از مطالعه بازار و شناسایی کشورهای مورد نظر، گام بعدی، تدوین استراتژی های صحیح بازاریابی صادرات می باشد که شامل استراتژی چگونگی ورود به بازار، استراتژی جایگاه یابی در بازار، استراتژی محصول و برندینگ، استراتژی قیمت گذاری، استراتژی تأمین و استراتژی های مرتبط با حوزه ترویج است. بدیهی است که تدوین این استراتژی ها با لحاظ کردن نیازهای بازار هدف انجام خواهد شد. نتایج حاصل از انجام تحقیقات بازار بین المللی، بنگاه ها و شرکت ها را در تدوین استراتژی های متناسب با نیازها و خواسته های بازار هدف، یاری می نماید و بالاخره پس از تدوین استراتژی های بازاریابی بر اساس بازار هدف منتخب، نوبت به یافتن اشخاص یا شرکت هایی می رسد که خریدار کالای مورد نظر در بازار هدف هستند. خریداران آنسوی مرز، بسته به نوع کالا، شامل تولیدکنندگان، تجار، توزیع کنندگان و تأمین کنندگان می باشند و روش های گوناگونی جهت یافتن آن ها وجود دارد.



پیام مدیریت :

- دیگر شغل شما به یک چهار دیواری محدود نمی شود ، امروزه دور بودن از هم به معنای جدایی نیست ، امروز مرزها معنایی ندارد ، همه چیز به هم متصل است این تکامل کوچک یا بزرگ از دید ما طبیعی است ، ما غیر ممکن هایی را می بینیم که در هر لحظه در حال وقوع است وقتی همه چیز در اطراف شما در حال تغییر است دو راه برای انتخاب دارید یا با جذر و مد حرکت می کنید و واکنشی نداشته باشید و یا تبدیل به راننده این تغییرات شوید ، هدایت کردن ، شکل دادن راهنمای کردن این چیز است که هرکس با داشتنش از جذر و مد غافلگیر نمی شود . ما منتظر به وقوع پیوستن اتفاقات نمی مانیم ما اتفاق را به وجود می آوریم ما ایده های نوشته شده را فراموش نمی کنیم ، ما واقعیت ها را می سازیم به همین دلیل است که ما نوآوری را تکامل می بخشیم و برای رفتن به جلو پیوسته می آموزیم و بیش از هر زمان دیگری می بینیم می خوانیم و می شنویم.



گروه بازرگانی تی بی اس

TBSCO TRADING GROUP

□ ارائه خدمات تخصصی در زمینه تجاری سازی کالاها و محصولات کشاورزی و ساختمانی در بازارهای خارجی و داخلی ، صادرات و واردات ، بازاریابی و فروش ، ارائه خدمات در قالب نمایندگی، کارگزاری ، حضور در بازارهای هدف همانند توزیع کننده انحصاری یا غیر انحصاری ، ایجاد شبکه فروش ، ایجاد شعبه و انبار فروش ، عقد قراردادهای بلند مدت در زمینه معدنی و ساختمانی ، غذایی، کشاورزی قراردادی و خدمات فنی مهندسی و ایجاد زنجیره ارزش برای واحدها و تعیین قیمت رقابتی برای کالاهای صادراتی ، اخذ ایزو استاندارد ، تبلیغات و برندینگ ، توسعه کسب و کار و خدمات حمل و نقل و ترخیص کالا ، تامین کالا



معرفی شرکت بین المللی تی بی اس تردینگ :

✓ شرکت تی بی اس تردینگ با حضور جمعی از متفکران و فعالین حوزه تجارت و بازرگانی با هدف فعالیت و ارائه خدمات تخصصی در زمینه مدیریت صادرات و واردات کالاها و انجام خدمات بازرگانی و بر پایه تحقیقات علمی و بنیادی ، در بازارهای تجاری و رقابتی خارجی و داخلی ، همچنین تجاری سازی محصولات کشاورزی و ساختمانی و غذایی در بازارهای خارجی پا به عرصه تجارت گذاشته وهم اکنون به عنوان یکی از گروه های بین المللی تجاری موثر در زمینه ارائه خدمات مدیریت صادرات و واردات و تامین کالای داخلی وخارجی و خدمات بازرگانی و تجاری سازی کالاها در حوزه کشورهای CIS ، عربی و اروپا می باشد و توانسته خدمات شایانی ارائه نموده و گامی موثر در زمینه حوزه فعالیت خود بردارد و هم اکنون دارای قوی ترین تیم ارائه خدمات بازرگانی ، شبکه گسترده فروش و بازاریابی و تحقیقات و توسعه بازار در حوزه کشورهای اروپا ، آسیا ، خاورمیانه ، CIS و عربی شامل کشورهای روسیه ، قطر ، عمان ، دبی ، ارمنستان و ترکیه ، باکو می باشد . شعار ما همواره ارائه خدمات برتر در زمینه تجارت جهانی و پیشرو در خدمات بازرگانی می باشد . از دیگر فعالیت های گروه ارائه خدمات برتر در کلیه امور حمل و نقل دریایی و زمینی و ترخیص کالا در جهت حمل کالاهای صادراتی و وارداتی به حوزه اروپا و آسیا و اقیانوسیه و کشورهای عربی و بالعکس و سایر کشور های هدف صادراتی و وارداتی ایران می باشد .



شرکت بین المللی تی بی اس ترדיنگ :

یکی از انواع خوشه های صادراتی است که برای کمک به بنگاه های اقتصادی در جهت ورود به بازارهای جهانی و افزایش صادرات کالا یا خدمات بنگاهها ایفای نقش می کند. این گروه بسته به شرایط و نیاز می توانند مدیریت تمام و یا بخشی از فعالیتهای صادراتی بنگاه های اقتصادی مخصوصا بنگاه های کوچک و متوسط را بعهده بگیرد. شرکت بین المللی تی بی اس ترדיنگ یک گروه کاملا مستقل می باشد که مانند یک واحد فروش صادراتی برای بنگاهها عمل می کند. گروه بازرگانی تی بی اس ترדיنگ بر اساس یک قرارداد رسمی که جهت مدیریت امر صادرات شرکتها یا تولید کنندگان منعقد می کند، می تواند نمایندگی انحصاری یا غیر انحصاری تمام یا بخشی از محصولات تولیدی و یا خدمات آنها را در بازارهای خارجی داشته باشد.



نکته مهم :

گروه بین المللی تی بی اس ترדיنگ را نباید با شرکتهای بازرگانی که معمولاً به دنبال پیدا کردن مشتری خارجی هستند و هیچ تعهدی به تولیدکننده ندارند اشتباه شوند. تعهد در قبال حفظ رابطه بلند مدت با تولید کنندگان و مصرف کنندگان ، ماهیت گروه بین المللی تی بی اس ترדיنگ را از سایر واحدهای تجاری متمایز می نماید. به عنوان بخشی از این تعهد :

۱. گروه بین المللی تی بی اس ترדיنگ در زمینه ارتقاء ارزش افزوده می کوشد که زمینه هایی غیر از بازاریابی بین المللی را پوشش می دهد .
۲. خدماتی را در راستای ایجاد تقاضا در بازار های بین المللی و همچنین نحوه پردازش و پاسخ صحیح به تقاضای بازارهای خارجی و به عبارتی تسهیل تجارت خارجی به بنگاهها ارائه می دهد که در نتیجه بنگاههای اقتصادی از ورود به بازارهای جهانی منتفع می شوند
۳. گروه بین المللی تی بی اس ترדיنگ هم از ایجاد رابطه بلند مدت بین تولید کننده و خریدار سود می برد و حاصل آن برای کشور نیل به یکی از اهداف مهم توسعه یعنی توسعه صادرات غیر نفتی می باشد.



مستندات قانونی ایجاد و تشکیل شرکت ها و گروه های بزرگ صادراتی :

بر اساس فصل سوم بند چهارم توسعه موضوع رقابت پذیری اقتصادی خصوصا ماده ۳۹ مبنی بر تجدید ساختار و نوسازی بخش های اقتصادی ساماندهی بنگاه ها و حمایت از ایجاد پیوند بین بنگاه های کوچک و متوسط و بزرگ و خوشه ها . که دستگاه های مرتبط موظف هستند هماهنگی و اقدام لازم را در چهار چوب این تصویب نامه به عمل آورند و به استناد به ماده و مواد ۳۳ و ۳۶ قانون برنامه چهارم، سازمان توسعه و تجارت ایران به لحاظ وظایف ذاتی خود و به نمایندگی از وزارت بازرگانی آیین نامه ایجاد شرکت ها و گروه های صادراتی را تدوین نمود که البته حمایت کامل دولت را در این خصوص قبلا اخذ نموده است .

استراتژی ایجاد گروه بین المللی تی بی اس تردینگ :

۱. جلب نظر تجار بزرگ خارجی که توان حمایت از واحدهای کوچک و متوسط را در دستیابی به بازارهای صادراتی از طریق دسترسی آسان به مواد اولیه، بازاریابی و کانالهای توزیع کالاهای آنها در خارج از کشور و نیز فراهم آوردن اطلاعات مربوط به تجارت بین المللی را داشته باشند.
۲. تدوین برنامه حمایتی من جمله تشکیل هیات های تجاری بازاریابی، برگزاری نمایشگاهها، کنفرانسهای تخصصی، ایجاد مراکز اطلاعات بازاریابی، برقراری روابط تجاری ، تسهیل سرمایه گذاری مشترک و ایجاد دفاتر تجاری در بازارهای خارجی .
۳. ایجاد خط حمل و نقل بین المللی زمینی و دریایی ایمن و سریع و تخصصی با استفاده از ناوگان حمل و نقل خارجی و داخلی در جهت تسهیل خدمات حمل و نقل از مبدا تا مقصد و انجام کلیه امور مربوطه برای مشتریان محترم از تحویل بار در مبدا و تحویل بار در مقصد مورد نظر در کشور های هدف .



ویژگیهای گروه بین المللی تی بی اس تردینگ:

۱. دانش فنی و محصولی ، داشتن اطلاعات از صنعت و محصولات تولید کنندگان
۲. داشتن اطلاعات خاص هر کشور، داشتن اطلاعات از فرهنگ ، بازار، صنعت و... درمورد کشورها.
۳. ارائه اطلاعات در مورد تعداد محصولات و گروههای مشتریانی که با آنان کار می کنند.
۴. جلب اطمینان مشتری نسبت به تخصص گروه در امور تامین کالا متناسب با نیاز وی حمل و نقل
۵. بسته بندی ،تهیه اسناد و اعتبارات ، قوانین و مقررات صادرات و واردات و مدیریت امور مالی استاندارها.
۶. اطلاع رسانی جامع در نشریات ، ارتباط با نهادها و موسسات دولتی نظیر وزارت بازرگانی، صنایع و معادن سازمان توسعه تجارت ، اتاق بازرگانی ، صندوق ضمانت صادرات، گمرک، بانک توسعه صادرات و نهاد های تجاری خارجی ، سازمان جهاد کشاورزی استان ها
۷. ارتباط مستقیم و همکاری با شبکه های توزیع و پخش قوی کشورهای ترکیه ، آذربایجان ، کشورهای عربی منطقه ، روسیه ، CIS و سایر کشورها
۸. ارتباط مستقیم و بی واسطه با شرکت های تولید کننده محصولات کشاورزی و ساختمانی و مواد اولیه مورد نیاز واحدهای صنعتی و تولیدی
۹. ارتباط با انجمن ها و اتحادیه ها صادراتی و اتاق های مشترک و اتاق های بازرگانی کشورهای هدف صادراتی ایران در جهت تسهیل روابط تجاری و اعتماد سازی در جهت ایجاد روابط تجاری

مزایای گروه بین المللی تی بی اس تردینگ:



- انجام سریع صادرات و تسهیل در امور صادرات
- صرفه جویی در میزان هزینه و کاهش ریسک صادراتی
- صرفه جویی در زمان
- حذف واسطه های غیر معتبر
- عدم هرج و مرج و حضور انفرادی کارخانجات در بازار و ایجاد رقابت منفی و چندگانه بودن قیمت
- ایجاد برند و تضمین کیفیت کالاها در سطح صادرات
- مدیریت تولید بر اساس تقاضا
- قیمت گذاری و سودآوری منطقی صادراتی
- برندینگ کالاها در سطح جهانی
- شناسایی ظرفیت های تولیدی بالقوه صادراتی و حمایت از واحدهای تولیدی کوچک و مشاوره در جهت استاندارد سازی تولید و رسانیدن توان تولید آنها جهت حضور محصولات آنها در بازارهای صادراتی .
- جلوگیری از حضور کالاها بی کیفیت و غیر استاندارد در بازارهای صادراتی هدف از طریق توانمند سازی وبالا بردن قدرت تولید کنندگان .
- ایجاد راهکار و مشاوره جهت واحدهایی که توان تولید کم ولی متناسب با استانداردهای صادراتی و نیاز بازار را دارند در جهت ادغام آنها و تبدیل به واحدهای بزرگ و تجمیع تولیدات و حمایت از تولید آنها در بازار از طریق جذب سرمایه گذار داخلی و خارجی و یا مشارکت .

تفاوت گروه بین المللی تی بی اس تردینگ با شرکت های بازرگانی :

گروه بین المللی تی بی اس تردینگ همانند یک توزیع کننده انحصاری و یا غیر انحصاری عمل می کند و به دلیل اینکه تسلط کافی بر کانالهای توزیع دارد برای محصولات صادراتی قیمت رقابتی تعیین کرده و شرکتهای تولید کننده از آن تبعیت می کنند. سود واقعی حاصل از فروش به مصرف کننده نهایی در جیب تولید کننده می رود که معمولاً دارای ارزش افزوده بالایی بوده و موجب افزایش سرمایه واحد تولیدی و توانمند شدن واحد تولیدی جهت حضور هر چه پر قدرت تر در بازارهای هدف می گردد .

در شرکت های بازرگانی تولید کننده هیچ کنترلی بر قیمت صادراتی ندارد و شرکت محصول را مستقیماً از تولید کننده با یک قیمت توافقی و ناچیز خریداری کرده و به مشتری خارجی با قیمت مورد نظر خود که معمولاً دارای ارزش افزوده بالاتری هست می فروشد. در این حالت شرکتهای بازرگانی خود مسئول صدور فاکتور می باشد و تولید کننده هیچ کنترلی بر قیمت صادرات ندارد و حتی ممکن است مشتری خارجی را نیز شناسد و قطعاً سود واقعی حاصل از فروش به مصرف کننده نهایی در جیب تولید کننده نمی رود.

نحوه فعالیت گروه بین المللی تی بی اس تردینگ:

۱) گروه بین المللی تی بی اس تردینگ می تواند مانند یک نمایندگی عمل کند ، بطوریکه در بازار هدف حضور پیدا کرده و به دنبال جذب مشتریان خارجی است ولی با نام خود تولید کننده اصلی فعالیت می نماید به طوری که فاکتورها به نام تولید کننده صادر می شود و به آن در تمامی مراحل و جزئیات انجام صادرات کمک می کند، در این حالت گروه بین المللی تی بی اس تردینگ قیمت را به تولید کننده پیشنهاد می دهد ولی در این حالت تصمیم در خصوص قیمت نهایی توسط تولید کننده گرفته می شود. در مواردی که بنگاههای طرف قرارداد گروه بین المللی تی بی اس تردینگ شرکتهای خدماتی هستند بر اساس توافق فی مابین، پروژه می تواند هم با نام گروه بین المللی تی بی اس تردینگ اخذ و هم بانام خود شرکت خدماتی و توسط شرکت خدماتی اجرا گردد.

۲) گروه بین المللی تی بی اس تردینگ همانند یک توزیع کننده انحصاری و یا غیر انحصاری عمل کند و به دلیل اینکه تسلط کافی بر کانالهای توزیع دارد برای محصولات صادراتی قیمت رقابتی تعیین کرده و شرکتهای تولید کننده از آن تبعیت می کنند. گروه بین المللی تی بی اس تردینگ در بازارهای خارجی شبکه فروش دایر می کند. حتی می تواند شعبه و انبار فروش هم دایر نماید. آنچه که معمولتر است این است که کار گروه مدیریت صادرات نماینده ها و شبکه های گسترده ای از توزیع کنندگان و زنجیره تجاری را در هر یک از بازارهای هدف ایجاد و برای انجام امور صادراتی خود از آنها استفاده می کند .



نحوه انعقاد قرارداد گروه بین المللی تی بی اس تردینگ با بنگاههای زیر مجموعه

۱- گروه بین المللی تی بی اس تردینگ ، قراردادهای بلند مدت ۱ تا ۳ ساله منعقد می کند و بر اساس نوع قرارداد می تواند از بنگاه های زیر مجموعه خود حق عضویت سالانه و یا کمیسیون فروش / اخذ پروژه و یا هم حق عضویت و هم کمیسیون فروش / اخذ پروژه اخذ نماید.

توضیح : اخذ پروژه مربوط به شرکت های ارائه خدمات فنی و مهندسی می باشد .

برخی دیگر از خدمات قابل ارائه توسط گروه بین المللی تی بی اس تردینگ:

انجام کلیه اقدامات مشتمل بر ایجاد تقاضا و نیز پاسخگویی به تقاضای موجود و یا ایجاد شده در بازارهای بین المللی از جمله:

۱. انجام تحقیقات بازاریابی برای شناسایی بازار هدف
۲. تعیین ویژگیهای کمی و کیفی محصول مورد نیاز بازار هدف
۳. شناسایی و انتخاب توزیع کننده ماهر و با تجربه
۴. مذاکره برای کسب مجوزهای لازم
۵. آموزش توزیع کننده ها در مورد نحوه بازاریابی هر محصول خاص
۶. ارائه خدمات پس از فروش به مشتریان
۷. تهیه اسناد و مدارک مورد نیاز صادرات کالا یا اخذ مناقصات بین المللی خارج از کشور
۸. ارائه الزامات و پیشنهاد مارک گذاری و بسته بندی محصول صادراتی
۹. تعیین دقیق هزینه های بیمه، حمل و نقل و غیره
۱۰. ارائه مشاوره برای قیمت گذاری محصولات، کالا یا خدمات
۱۱. ارائه خدمات انبارداری در بازار هدف
۱۲. انجام امور حمل و نقل و ترخیص کالا.
۱۳. مدیریت ریسک پرداختها و تعهدات طرفین و ریسک های سیاسی و مالی قرارداد ها .



برخی دیگر از توانمندی ها و تخصص ها:

- صادرات و واردات (Search, Market Research , negotiation , transportation , Custom clearance)
- انجام کلیه امور بازرگانی و حمل و نقل بین المللی (دریایی ، زمینی ، هوایی) و ترانزیت داخلی و خارجی
- مشاوره گمرکی و ترخیص کالا با مناسب ترین قیمت و بدون واسطه در بنادر جنوبی کشور (بندر عباس ، بوشهر ، بندر دیر، بندر باهنر ، گمرک و پایانه مرزی آستارا ، و گمرکات(اصفهان ، مشهد)
- ورود موقت و دائم و ترخیص کلیه محصولات نفتی و قطعات و تجهیزات نفتی و پتروشیمی
- بازاریابی بین المللی و توسعه کسب و کار و تجاری سازی کالاها و خدمات و ایجاد بازار فروش کالاها در روسیه و کشورهای CIS و عربی حوزه خلیج فارس به خصوص عمان ، قطر از طریق حضور فیزیکی و ارتباط با واردکنندگان و تجار مطرح و دارای گرید تجاری و شبکه های توزیع و پخش آنها .
- تامین کالا و خرید مواد اولیه و قطعات و تجهیزات خارجی از چین و اروپا و کشورهای عربی منطقه به خصوص امارات و عمان ، ترکیه
- معرفی و ایجاد شرایط عقد قراردادهای نمایندگی و فروش دائمی و موقت و توزیع کننده با خریداران ، واردکنندگان و تامین کنندگان خارجی و خرید و انتقال تکنولوژی و قطعات و تجهیزات ، نقل و انتقال ارز خارجی ، ایجاد شرایط عقد قراردادهای Joint Venture



خدمات گمرکی و ترخیص کالا شامل :

- ❖ ثبت سفارش ، اخذ مجوزهای ورود ، واردات و صادرات کلیه محصولات و کالاها
- ❖ تهیه تنظیم اسناد صادراتی (تهیه پیش نویس اظهار ، تنظیم مدارک لفاف بندی ،انجام سیستمی اظهار قطعی ، ثبت رسید و پروانه الکترونیکی)
- ❖ ارائه کلیه اسناد به کارفرما (اظهار قطعی ، رسید و پروانه ها)
- ❖ هماهنگی با گمرک مقصد در مبدا جهت صدور اظهارنامه و انجام عملیات پلمپ
- ❖ ارسال اسناد به نمایندگان دارای وکالت از شرکت در گمرک مرزی و دریافت اعلام وصول خروجی محموله ها
- ❖ انجام تشریفات رویه های ترانزیت داخلی ، ترخیص کالای وارداتی ، کابوتاژ ، ورود موقت
- ❖ اخذ معافیت از پرداخت حقوق ورودی برای تجهیزات مشمول تخفیف
- ❖ انبار داری در گمرک
- ❖ مرجوع نمودن کالا

سایر خدمات :

- مشاوره و معرفی شرکت حمل و بازرسی و استاندارد
- ثبت و ایجاد ساختار دفتر شرکت و نمایندگی فروش و خدمات پس از فروش در کشورهای گرجستان ، عمان ، ارمنستان ، آذربایجان ، ترکیه و آلمان ، قطر و باکو
- وفاداری و رضایت مشتری (CRM و مذاکرات تجاری بین المللی
- بررسی شرایط و تحقیقات بازار محلی ، منطقه ای و بین المللی جهت مشخص نمودن پتانسیل های فروش
- گرد آوری اطلاعات رقبا (قیمت ، روش های فروش ، بازاریابی و فروش)
- مدیریت و نظارت و اجرای عملیات واردات و صادرات
- ایجاد شبکه های فروش خارجی (Network Marketing) و ایجاد سیستم های فروش در شبکه های اجتماعی و تخصصی
- دارای بانک اطلاعات شرکت های واردکننده خارجی ، عربی ، CIS

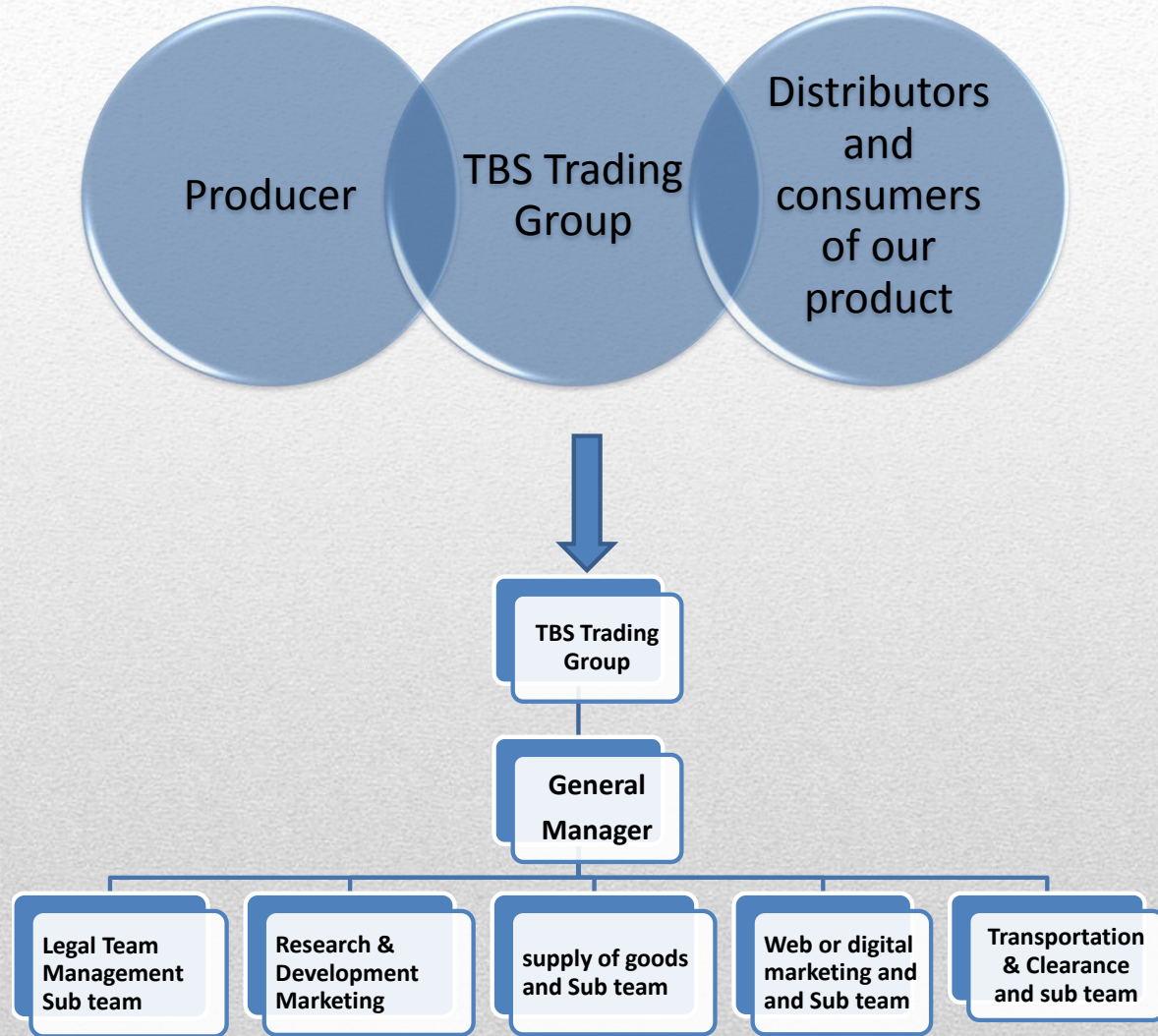
برخی از فعالیت های تجاری : در غالب کارگزاری (به علت تعدد زیاد فعالیت ها صرفا ۳۱ مورد ذکر شده است)

۱. تحقیقات و توسعه بازار و تجاری سازی محصولات و خدمات و اخذ قرارداد توزیع کنندگی معتبر برای اشخاص با تجار و توزیع کنندگان مطرح خارجی به صورت دراز مدت و کوتاه مدت در زمینه محصولات کشاورزی و غذایی و مصالح ساختمانی ایجاد شعبه و سیستم توزیع انحصاری برای اشخاص در خارج از کشور بازاریابی و فروش رب گوجه به روسیه و عراق به صورت قوطی و اسبیتیک و تامین و فروش محصولات کشاورزی و معدنی ایران به تجار کشورهای عمان ، عراق ، امارات ، قطر ، روسیه و ترکیه
۲. خرید و فروش و صادرات سالیانه ۱۵۰۰ تن سیب درختی و ۴۰۰۰ تن انواع محصولات صیفی کشت آزاد و گلخانه ای به عربی و کشورهای اوراسیا و CIS و روسیه
۳. خرید و فروش محصولات شرکت آندلوموتور ترکیه تولید کننده ماشین آلات و قطعات (دیزل ژنراتور و ژنراتور گازوئیلی)
۴. خرید و فروش محصولات شرکت ایلان سیفتی ترکیه تولید کننده لوله و اتصالات (لوله و اتصالات فشار قوی)
۵. خرید و فروش محصولات شرکت ایتال پلاست ایتالیا تولید کننده محصولات شیمیایی (نوعی از همو پلیمرها)
۶. خرید و فروش محصولات شرکت لاتی اینداستریال ایتالیا تولید کننده محصولات شیمیایی (انواع کفپوش و دیوار کوب PVC)
۷. خرید و فروش ماشین آلات مواد غذایی خط تولید انواع کیک و شکلات شرکت اندیکو ایتالیا تولید کننده ماشین آلات صنایع غذایی ، پلاستیک ، دباغی ، منسوجات)
۸. خرید و فروش ماشین آلات سنگ بری از شرکت مارموالترومیکانیکال ایتالیا (ابزار آلات و تیغه های الماسه برای تهیه مرمر ، گرانیت)
۹. خرید و فروش شیشه و آینه از شرکت چینی ناگیوا شانگهای تولید کننده انواع شیشه و آینه معمولی و فلوت
۱۰. خرید و فروش سویا و کنجد از شرکت آ. اس فود و شرکت ادونتج اورسیز هندوستان
۱۱. خرید و فروش کیسه پلی پروپیلن از شرکت آمالتیا اکراین با ضخامت مخصوص محموله های فله ای مورد مصرف در صنعت سیمان بسته بندی کود.
۱۲. خرید و فروش محصولات شرکت سوا ترکیه تولید کننده محصولات روشنایی (چراغ LED برای محوطه باغ و پرژکتور)



۱۳. خرید و فروش تجهیزات و شیرآلات داخل حمام شرکت هرگرت ترکیه
۱۴. خرید و فروش محصولات غذایی بکتاب ترکیه محصول زیتون سیاه درشت عمل آوری شده
۱۵. خرید و فروش کود و مواد شیمیایی کشاورزی شرکت ناو آگرو هند
۱۶. خرید و فروش لوازم بهداشتی ساختمان شرکت آرماتورا هلند (شیرآلات ساختمانی و رادیاتور)
۱۷. خرید و فروش محصولات غذایی شرکت ماما تایلند (نودل و بیسکوئیت)
۱۸. خرید و فروش محصولات غذایی شرکت جی دی فود تایلند (چپس نارگیل)
۱۹. فروش محصولات کشاورزی شرکت صنایع لیمیتد ترکیه
۲۰. خرید و فروش محصولات کشاورزی Alacam As ترکیه
۲۱. خرید و فروش محصولات کشاورزی ALI KARAGOZ TOPRAK ترکیه
۲۲. خرید و فروش محصولات کشاورزی ARES ORGANIK GIDA ترکیه
۲۳. خرید و فروش علوفه شرکت AGREX Ltd کرااین
۲۴. خرید و فروش علوفه دامی شرکت AGRO-TRADE Ltd کرااین
۲۵. خرید و فروش علوفه دامی شرکت ASTORG Ltd کرااین
۲۶. خرید و فروش علوفه دامی شرکت Barkat Frozen Foods هند
۲۷. خرید و فروش سنگ گرانیات شرکت ANDSTONE ارمنستان
۲۸. خرید و فروش سنگ گرانیات شرکت A.R.S. INSAAT ترکیه
۲۹. خرید و فروش سنگ گرانیات ALISTONE MERMER MAKINE ترکیه
۳۰. خرید و فروش سنگ تراورتن BERGAMA TAS ترکیه
۳۱. خرید و فروش سنگ تراورتن BESLER INSAAT ترکیه
۳۲. خرید و فروش سنگ تراورتن BIRDAL MERMER TRAVERTEN ترکیه

چارت سازمانی گروه بین المللی تی بی اس ترڈینگ :





در پایان :

دیگر شغل شما به یک چهار دیواری محدود نمی شود ، امروزه دور بودن از هم به معنای جدایی نیست ، امروز مرزها معنایی ندارد ، همه چیز به هم متصل است ، این تکامل کوچک یا بزرگ از دید ما طبیعی است ، ما غیر ممکن هایی را می بینیم که در هر لحظه در حال وقوع است وقتی همه چیز در اطراف شما در حال تغییر است دو راه برای انتخاب دارید یا با جذر و مد حرکت می کنید و واکنشی نداشته باشید و یا تبدیل به راننده این تغییرات شوید ، هدایت کردن ، شکل دادن و راهنمای کردن این چیز است که هر کس با داشتنش از جذر و مد غافلگیر نمی شود . ما منتظر به وقوع پیوستن اتفاقات نمی مانیم ما اتفاق را به وجود می آوریم ، ما ایده های نوشته شده را فراموش نمی کنیم ، ما واقعیت ها را می سازیم به همین دلیل است که ما نوآوری را تکامل می بخشیم و برای رفتن به جلو پیوسته می آموزیم و بیش از هر زمان دیگری می بینیم می خوانیم و می شنویم.



TBS TRADING GROUP

Head Office ADD : no 28 , Mamikonians Street , Yerevan , Armenia

DIR IRAN TEL: +98 913 082 4370

What's app Tel : +98 913 082 4370

Email: tbscogroup@gmail.com

Web site : www.tbscogroup.com
