

# سرمایه‌گذاری



مدیرعامل «صرافخانه» مطرح کرد

## تعامل با آفریقا

## فرصتی بکروبی تکرار

CEO of «Sarrafkhane»

Dealing with Africa is a unique opportunity

الرئيس التنفيذي لشركة «صرافخانه»

## التجارة مع أفريقيا فرصة فريدة ومميزة

با آثار و گفتاری از:

صدیف بیک زاده

مجید تکبیری

امیر بیات ترک

عبدالرضا یزدی

احمد احسانی

ابراهیم جلیلی

حامد سینائی پور فرد

علی عباسی

مصطفی شجاعی

صالح موبد

مهدی کریمی تفرشی

ابوذر ایلخانی

رامین نصیری

دنیای

WORLD OF INVESTMENT

# رهبر سرمایه گذاری

مدیرعامل شرکت فراروانساز گستر آسیا (AIDLUBE)

کیفیت روغن موتور

در کاهش مصرف سوخت تاثیر دارد

The CEO of Fara Ravansaz Gostar Asia (AIDLUBE) stated

**The quality of engine oil has an impact on reducing fuel consumption**

صرح الرئيس التنفيذي لشركة فراروانساز جستر آسيا (AIDLUBE)

إن جودة زيت المحرك لها تأثير على تقليل استهلاك الوقود



# AIDLUBE®

ALWAYS IN MOTION

تولید روانسازهای خودرویی و صنعتی  
تکنولوژی روز آلمان



SPECIALTY LUBRICANTS



GERMAN TECHNOLOGY

021-41292000  
[www.aidlube.ir](http://www.aidlube.ir)





# شرکت روغن موتور قطران کاوه صادرات به ۶۰ کشور جهان



**شرکت روغن موتور قطران کاوه** با بیش از سه دهه تجربه در تولید انواع روغنهای صنعتی و خودروبی، حضور پررنگی در بازارهای بین‌المللی دارد. این شرکت محصولات خود را به بیش از ۶۰ کشور در پنج قاره صادر می‌کند و همواره در تلاش است تا با ارائه محصولاتی با کیفیت بالا و مطابق با استانداردهای جهانی، رضایت مشتریان بین‌المللی خود را جلب نماید.

قطران کاوه سالانه بیش از ۱۳۰۰ کانالیزاتور انواع روغن موتور، روغن دنده، روغن هیدرولیک، گریس، ضدیخ و مکمل‌های روغن را به کشورهای مختلف صادر می‌کند. از جمله بازارهای اصلی صادراتی این شرکت می‌توان به کشورهای آفریقایی، خاورمیانه، آسیای مرکزی، اروپای شرقی و جنوب شرق آسیا اشاره کرد.

این شرکت با بهره‌گیری از آزمایشگاه‌های مجهز و پیشرفته، سیستم‌های کنترل کیفیت سخت‌گیرانه و استفاده از مواد اولیه مرغوب، محصولاتی تولید می‌کند که در سخت‌ترین شرایط آب‌وهوایی و عملکردی، کارایی و دوام بالایی دارند. همچنین حضور مستمر در نمایشگاه‌های بین‌المللی و همکاری با شرکای تجاری معتبر، زمینه‌ساز توسعه هرچه بیشتر برند قطران کاوه در بازارهای جهانی شده است.

**کیفیت برتر، استانداردهای بین‌المللی و شبکه توزیع گسترده، رمز موفقیت ما در بازارهای جهانی است.**

**INTEGRAL EshtoGen Qatrun Carpie ELIT Oil**

**WITH MORE THAN  
40 YEARS  
OF EXPERIENCE  
OUR SUCCESS  
EXPORT TO**

**60**

**COUNTRIES  
IN THE WORLD WIDE**



Tehran Office : No.11, 28 th St. ,Seyed Jamaledin Assadabbadi Ave.  
Tehran - Iran  
Tel : +98 21 88716022 Fax : + 98 21 88716133

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



WE ARE THE  
FIRST CUSTOMER OF OUR  
OWN PRODUCT



+98 21 22952242

+98 912 811 5530

Info@Pardismotoroil.com

Pardismotoroil.com

شرکت روغن موتور پردیس ، سهامی خاص ، در سال 1382 در استان کرمان - شهرستان رفسنجان تأسیس شد . این شرکت با تکیه بر دانش و تجربه کارشناسان متخصص خود ، انواع روغن موتور ، روغن دنده ، روغن هیدرولیک ، روغن صنعتی ، ضد یخ و ضد جوش را با بالاترین سطح کیفیت و مطابق با استانداردهای ملی و بین المللی تولید و به بازار عرضه می نماید.





آریامسترچ

**ARIYA MASTERBATCH**

Tel : (+9821) 33968423-7 , 33968703-7

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

[info@ariyamasterbatch.com](mailto:info@ariyamasterbatch.com)

# صرافخانه

این سرمایه‌گذاری ، به ثمر می‌شیند



صرافخانه

شرکت تضامنی صرافان  
جواد ذاکری دانا و شرکا  
شماره ثبت: ۱۳۱۳۹۱۰







پوشاک



راه و  
ساختمان



خودرو



فیلتراسیون  
و ایزولاسیون



کالای خواب



مبلمان



کیف و  
کفش

تهران، خیابان سهروردی  
جنوبی، پلاک ۲۰۲، طبقه دوم  
کد پستی: ۱۵۷۸۷۶۴۶۱۶

۰۲۱-۴۴ ۷۵۶ ۰۰۰

۰۲۱-۸۸ ۸۴۳ ۰۹۰

۰۲۱-۸۸ ۳۰۵ ۴۲۰



پزشکی و  
بهداشتی



LAEISAZ



info@laeisaz.com



WWW.LAEISAZ.COM





شرکت پارس خواب الیاف  
سهامی خاص



تلفن تماس : +۹۸ ۲۱ ۸۶۱۹ ۴۴۶۰

ایمیل: [parskhavalyaf@gmail.com](mailto:parskhavalyaf@gmail.com)

آدرس دفتر مرکزی : تهران سید جمال الدین

اسد آبادی بین ۶۳ و ۶۵ پلاک ۴۸۵ واحد ۴۸



# یک قرن از مزرعه تا سفره با گلها

گلها



golhaco:      





**شرکت طب اکسیر بارمان** در سال ۱۳۹۹ با هدف ایجاد بستر مناسب جهت انجام تحقیقات نوین در حوزه تولید محصولات دارویی و مکملهای غذایی، گیاهی و رژیمی و محصولات آرایشی و بهداشتی و تجهیزات پزشکی در راستای خدمت رسانی به هموطنان عزیز توسط گروهی از متخصصین صنعت تاسیس گردید.

هرچند در اوایل دوره تاسیس، مسیر توسعه و تعالی شرکت، همزمان با شیوع بیماری کرونا گردید اما تیم اجرایی شرکت با سعی و تلاش مستمر در مسیر رسیدن به اهداف گام برداشتند و طی چهار سال گذشته، شرکت طب اکسیر بارمان در حوزه های زیر فعالیت داشته است :

- ۱- تولید محصولات نوین مکملهای گیاهی
- ۲- واردات انواع تجهیزات پزشکی مصرفی
- ۳- تحقیقات پیش از تولید انواع محصولات بهداشتی با مواد اولیه طبیعی
- ۴- تحقیقات پیش از تولید محصولات دانش بنیان
- ۵- اخذ مجوز صادرات انواع محصولات دارویی و فراورده های مکمل
- ۶- واردات انواع داروهای فوریتی

در حال حاضر **شرکت طب اکسیر بارمان** با تمرکز در حوزه های :  
 \_ واردات تجهیزات پزشکی مصرفی ( انواع ست سرم، انواع میکروست، انواع آنژیوتک، انواع اسکالپ وین و انواع دستکس جراحی و لاتکس و ... )  
 \_ فعالیت در حوزه واردات داروهای فوریتی  
 \_ تحقیقات پیش از تولید محصولات مکمل غذایی و آرایشی و بهداشتی  
 دانش بنیان سعی دارد، رسالت خود در تامین بازار هدف را به بهترین شکل ممکن اجرا نماید.

**طب اکسیر بارمان** در نظر دارد، در مسیر پیش رو و در جهت خدمت رسانی بهتر به هموطنان با شرکت های:  
 \_ توزیع کننده تجهیزات پزشکی مصرفی ( جهت اعطا نمایندگی فروش )  
 \_ شرکت های تولید کننده انواع تجهیزات مصرفی ( جهت تولید قراردادی )  
 \_ شرکت های تولید کننده انواع محصولات آرایشی و بهداشتی ( جهت تولید قراردادی ) شروع به همکاری نماید.



# گهر زمین؛

قطب صنعت و  
معدن ایران زمین



The Powerhouse of Iran's Industrial and Mining Sector

شرکت معدنی و صنعتی گهر زمین  
Boharzamin Mining and Industrial Company  
روابط عمومی و امور بین الملل





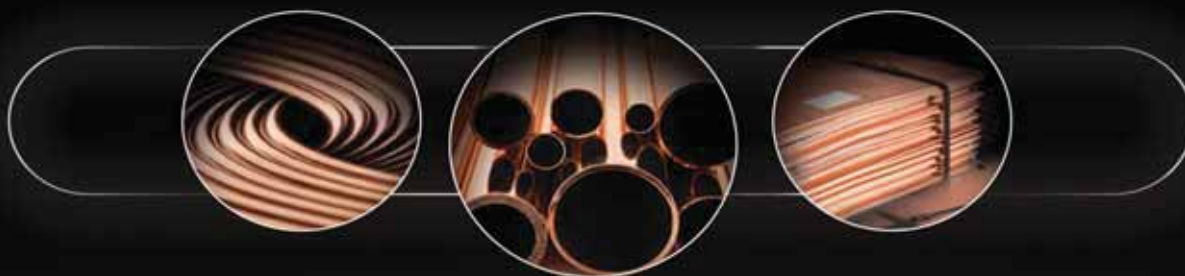


# شرکت بابک مس ایرانیان

I R A N I A N   B A B A K   C O P P E R   C O

## IBCCO

تولید کننده کاتد مسی به روش تانک بیولیچینگ و انواع لوله مسی به روش Cast&Draw



کد پستی: ۱۴۶۸۹۳۶۳۸۱

تهران، شهرک غرب، بلوار دادمان، خیابان فخار مقدم، کوچه گلبرگ چهارم شرقی، پلاک ۱۲

تلفن مستقیم فروش: داخلی ۹۱۵ تا ۹۲۰ - ۹۱۰۷۰۸۰۰ (۰۲۱)

[www.ibcco.midhco.com](http://www.ibcco.midhco.com)

[marketing&sales@ibcco.midhco.com](mailto:marketing&sales@ibcco.midhco.com)



# نگاهت، روایت رنج و افتخار است

هفته کار و کارگر گرامی باد



شرکت معدنی و صنعتی گل گهر  
GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY  
روابط عمومی و امور بین الملل

**WWW.GEG.IR**

GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY



# شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

بزرگترین عرضه کننده آهن اسفنجی کشور

THE BIGGEST DRI SUPPLIER IN IRAN

## توسعه باور ماست

- 01 کسب عنوان صادر کننده نمونه ملی سال ۱۴۰۳
- 02 دریافت تندیس بلورین از بیست و یکمین جایزه ملی تعالی سازمانی
- 03 کسب رتبه برتر ملی و استانی واحد نمونه در سی و چهارمین جشنواره امتنان از نخبگان جامعه کار و تولید
- 04 کسب رتبه هفتم گروه شرکت‌های فلزات آهنی در بین ۱۰۰ شرکت برتر ایران در دوره اخیر همایش IMI ۱۰۰
- 05 دریافت عنوان واحد صنعتی نمونه استان در سال ۱۴۰۳
- 06 کسب عنوان واحد تحقیق و توسعه برتر استان و دریافت گواهینامه توانمندی تحقیق و توسعه رتبه ۲ کشوری
- 07 کسب مدال طلا در جشنواره بین‌المللی اختراعات نورمبرگ آلمان
- 08 ثبت دو اختراع و انتخاب آنها به عنوان طرح های منتخب در جشنواره نوآوری برتر ایرانی دانشگاه شریف
- 09 کسب تندیس زرین از جشنواره ملی صنعت سلامت محور در سال ۱۴۰۳
- 10 استقرار و اخذ گواهینامه سیستم مدیریت آزمایشگاه ایزو 17025
- 11 دریافت نشان ۴ ستاره تعالی در پنجمین جشنواره نشان تعالی ایمنی، سلامت و محیط زیست در سال ۱۴۰۲
- 12 دریافت نشان درجه یک اقتصاد مقاومتی جشنواره استانی اقتصاد مقاومتی در سال ۱۴۰۳
- 13 دریافت تندیس و عناوین برتر برای سه طرح توسعه پایدار در رویداد ملی تولید مسئولانه و بهره‌وری در سال ۱۴۰۳

شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر  
GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.  
روابط عمومی و امور بین الملل



GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.





مدیر عامل شرکت سهامی نمایشگاه بین‌المللی

# صنعت نمایشگاهی نیازمند استفاده هوشمندانه از فناوری‌های نوین

۵۴

۳۴

مدیر عامل شرکت پترو تجارت نیوان (هگزن)  
مطرح کرد

**صادرات محصولات  
برند هگزن به  
بازار آفریقا در آینده**



۲۸

مدیر عامل شرکت روغن موتور قطران کاوه  
اعلام کرد

**تولید روغن‌های تخصصی  
متناسب با انواع  
موتور خودرو**



۴۴

مدیر عامل دفتر ایران گروه بازرگانی و  
صرافی VTC تاکید کرد

**ITM؛ ابزاری قدرتمند  
برای شرکت‌ها و نهادهای  
توسعه تجارت**



۳۱

مدیر عامل شرکت «فیوساد تجارت نامدار»  
تشریح کرد

**تأثیر تحریم‌ها  
بر روند خدمات‌رسانی در  
عرصه بازرگانی**





# سرمایه‌گذاری

## منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

دکتر مرتضی فغانی

قائم مقام مدیر مسئول:

رضا فغانی

سر دبیر:

فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:

سعیده نیکبخت

مدیر بازرگانی:

سارا نظری

ویراستار:

مصطفی حاتمی

مترجم:

سعید عدالت‌جو

عکاس:

میثم مافی

### اعضای هیات علمی:

■ دکتر بهمن آرمان: اقتصاددان

■ دکتر امید کریمیان: عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی

■ مسعود برهمین: رئیس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا

■ دکتر بهرام شکوری: رئیس انجمن مس ایران

■ مهندس حسن کریمی سنجری: مدیر ارشد صنعت خودرو

■ دکتر عزیز الله عصار: مدیر ارشد حوزه معدن

■ مهندس مهدی حکیمیان: کارشناس ارشد حوزه سرمایه‌گذاری و اقتصاد

■ مهندس آرش محبی نژاد: مدیر انجمن تخصصی صنایع همگن قطعه‌سازان خودرو

■ مهندس احمد رویایی: مدیر ارشد صنعت خودرو

■ دکتر جمشید حمزه زاده: رئیس جامعه هتلداران کشور

■ دکتر علی اصغر عنایتی: نماینده‌دوایر مجلس شورای اسلامی

■ دکتر غلامعلی جعفرزاده اینی: نماینده‌دوایر مجلس شورای اسلامی

■ دکتر محمد دامادی: نماینده‌دوایر مجلس شورای اسلامی

■ دکتر اسفندیار سیفی: رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلا و جواهر استان تهران

■ دکتر سیف‌الله نیک‌نامی: رئیس انجمن فناوری دیجیتال و هوشمندسازی ایران

■ دکتر محمدعلی جلیلیان: مدیر ارشد صنعت پتروشیمی

■ دکتر سید رضایع: عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی ایران و روسیه

■ کریم بیگی: رئیس جامعه هتلداران استان اصفهان

■ دکتر حسین عرفانی مقدم: کارشناس ارشد امور حقوقی

■ مهندس سید محمد مقدسی: عضو هیات مدیره و صادرات نساجی پوشاک ایران

■ مهندس علی همتی: عضو هیات مدیره و صادرات نساجی پوشاک ایران

■ دکتر امیر حامد رضایی: مشاور و تحلیل‌گر بازاریابی و بازرگانی بین‌الملل

■ دکتر مهدی کریمی تفرشی: رئیس کارگروه کسب و کارهای سازمان ملل - یونسکو

گروه دبیران:

سید قاسم قاری، مصطفی حاتمی، عرفان فغانی

سعید عدالت‌جو، محمد جعفری، احمد رضا صباغی

مینا افتخاری، سهیلا زمانی، المیرا اکرمی

برای دریافت نسخه پستی ال‌اف ماهنامه به پایگاه خبری زیر مراجعه فرمایید:

www.dsarmaye.ir

نشانی:

تهران، خیابان شهید مفتاح

کوچه مرزبان‌نامه، پلاک ۲۷، واحد ۳

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۶۳۴۴

تلفن: ۳۷-۸۸۸۶۴۸۳۵، واحد ۲۱

واحد بازرگانی: ۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۲۱-۸۸۸۶۴۷۲۰

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتمنو

تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



۵۲

رئیس ستاد برگزاری نمایشگاه

توانمندی‌های صادراتی ایران مطرح کرد

## ایران اکسپو ۲۰۲۵ نماد هم‌افزایی دولت و بخش خصوصی



۶۰

مدیر بازرگانی منطقه آزاد ارس

## شرکت‌های دانش‌بنیان در اولویت خدمات دهی هستند



۶۸

عضو هیات مدیره و مدیر بازرگانی

«شرکت صنعتی لای ساز»

## بزرگ‌ترین معضل صنعت ناقرایی انرژی است



۴۶

معاون توسعه بازار گروه کشتیرانی جمهوری

اسلامی ایران تأکید کرد

## ایران اکسپو؛ فرصتی ارزشمند برای توسعه همکاری‌های دریایی و بندری



۵۰

مدیر عامل مجموعه دانش‌بنیان نوشیدنی‌های

لوکس بالادینوم مطرح کرد

## پیشرفت در تنوع طعم و مواد تشکیل‌دهنده نوشیدنی‌های انرژی‌زا





# نمایشگاه ایران اکسپو ۲۰۲۵

غرفه اتاق ایران و آفریقا به روایت تصویر

دنیای  
سرمایه‌گذاری











دکتر مرتضی فغانی - عضو اتاق بازرگانی تهران

## ایران اکسپو ۲۰۲۵ نماد دیپلماسی اقتصادی

یادداشت

نمایشگاه ایران اکسپو ۲۰۲۵ به عنوان بزرگ‌ترین رویداد صادراتی ایران، از ۸ تا ۱۲ اردیبهشت ۱۴۰۴ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. این رویداد که هفتمین دوره خود را تجربه کرد، با حضور بیش از ۱۲۰۰ شرکت ایرانی و حدود ۴۰۰۰ تاجر خارجی از ۱۱۰ کشور، به عرصه‌ای برای نمایش توانمندی‌های صنعتی، فرهنگی و اقتصادی ایران تبدیل شد. ایران اکسپو نه تنها یک نمایشگاه تجاری، بلکه یک اکوسیستم جامع برای تقویت دیپلماسی اقتصادی و توسعه صادرات غیرنفتی است که در راستای تحقق شعار سال ۱۴۰۴، «سرمایه‌گذاری برای تولید»، از نقش کلیدی برخوردار است.

این نمایشگاه با ایجاد بستری برای تعامل مستقیم تولیدکنندگان ایرانی با بازرگانان خارجی، فرصتی بی‌نظیر برای معرفی محصولات و خدمات ایرانی به بازارهای جهانی فراهم کرد. حضور مقامات عالی‌رتبه از بیش

۱۸

ماهان دنیای سرمایه‌گذاری  
اردیبهشت ۱۴۰۴ شماره ۱۰۲

از ۲۴ کشور و ۲۰۰۰ تاجر خارجی، نشان دهنده جذابیت روبه‌رشد ایران در تجارت جهانی است.

ایران اکسپو ۲۰۲۵ در حالی برگزار شد که صادرات غیرنفتی ایران در سال گذشته با رشد ۱۵۶ درصدی به ۵۷.۸ میلیارد دلار و حجم ۱۵۲ میلیون تن کالا رسید. این رقم، رکوردی بی‌سابقه در ۴۰ سال اخیر است و نشان از عزم جدی دولت برای کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی دارد. مقایسه دوره‌های مختلف ایران اکسپو نیز حاکی از پیشرفت قابل توجه است؛ به طوری که در سال ۱۴۰۲ بالغ بر ۱۶۰۰ تاجر از ۶۴ کشور حضور داشتند، در سال ۱۴۰۳ این تعداد به ۱۹۰۰ تاجر از ۷۱ کشور رسید و در ۱۴۰۴، شاهد حضور ۴۰۳۰ تاجر از ۱۰۴ کشور بودیم. این رشد تصاعدی، گواهی بر موفقیت دیپلماسی اقتصادی ایران در جلب توجه بازارهای بین‌المللی است.

ایران اکسپو ۲۰۲۵ با تمرکز بر حوزه‌های متنوعی از جمله فناوری، کشاورزی، انرژی، صنایع دستی و خدمات فنی و مهندسی، بستری برای نمایش ظرفیت‌های صادراتی ایران فراهم کرد. حضور بیش از ۵۰۰ شرکت داخلی در این حوزه‌ها، فرصت‌هایی برای امضای تفاهم‌نامه‌های همکاری و جذب سرمایه‌گذاری خارجی به وجود آورد. به عنوان مثال، صنعت فولاد که یکی از محورهای کلیدی این نمایشگاه بود، به دلیل کیفیت بالا و قیمت رقابتی، مورد توجه تجار خارجی قرار گرفت. همچنین، شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی با ارائه محصولات نوآورانه، موفق به دریافت گواهی‌های لازم برای صادرات به بازارهای اتحادیه اروپا شدند؛ به طوری که ۴۰ درصد از این شرکت‌ها در دوره‌های قبلی نمایشگاه به این مهم دست یافتند.

ایران اکسپو ۲۰۲۵ تنها به تجارت محدود نشد، بلکه با شعار «ایران امن و زیباست»، برنامه‌های فرهنگی و تورهای بازدید از کارخانه‌های ایرانی را نیز در دستور کار قرار داد. این ابتکار، به ویژه در مواجهه با تصویرسازی‌های منفی رسانه‌ای علیه ایران، فرصتی برای نمایش واقعی ظرفیت‌های صنعتی و فرهنگی کشور فراهم کرد. از سوی دیگر، تقویت پیوندهای اقتصادی با پیمان‌های منطقه‌ای مانند بریکس و شانگهای و پیشنهاد عضویت در اتحادیه اقتصادی اوراسیا، نشان دهنده رویکرد ایران به توسعه تجارت با کشورهای همسایه و منطقه است. به عنوان مثال، مذاکرات برای افزایش تجارت با چین از ۱۵ به ۲۰ میلیارد دلار، بخشی از برنامه هفتم توسعه را هدف قرار داده است.

البته این رویداد بزرگ با وجود موفقیت‌ها، با چالش‌هایی نیز مواجه بوده است. به گواه آمار تنها حدود ۱۰ درصد از تفاهم‌نامه‌های امضا شده به عنوان مثال ۲۵۰ میلیون دلار از ۲.۵ میلیارد دلار در ایران اکسپو ۲۰۲۳) به مرحله اجرا رسیده‌اند. این امر نشان دهنده نیاز به اصلاح ساختاری و ایجاد پیوندهای قوی‌تر با بازارهای جهانی با توجه به مناسبات آن است. ■



# رشد سرمایه گذاری در گروی تغییرات بنیادین در تولید

یادداشت

امسال کشورمان با مشکلات عدیده اقتصادی چندوجهی مواجه است. جنس این مشکلات با گذشته متفاوت تر است؛ زیرا هم فرصت‌ها سوخته و هم تهدیدها افزایش پیدا کرده‌اند که بخشی از دلایل آن را می‌توان در رقابت‌های سیاسی جهانی و بخش دیگر آن را می‌توان در تجمیع مشکلات مدیریتی، ساختاری و ناترازی‌های شدید در حوزه‌های گوناگون از جمله برق، گاز، آب، بنزین، گازوئیل، ارز و ... جستجو کرد. البته اقتصاد در کشورمان، پیشینه عمیق و بس دیرینه دارد و چنانچه دلارهای بادآورده حاصل از فروش نفت و گاز نبودند، مصائب بیش‌تر از آنچه هست می‌بود و رفاه اجتماعی نیز بدین‌سان که تاکنون بوده، هرگز رخ نمی‌داد و روح بازار هم به‌زعم پدر علم اقتصاد نوین، تا این اندازه با متغیرهای مداخله‌گر مواجه نمی‌شد و در نهایت، اقتصادی اصولی و علمی‌تری شکل می‌گرفت و بهتر می‌شد برای آن نسخه پیچید و چاره‌سازی کرد.

تولید یکی از قربانیان این ساختار سنتی نامتعادل است. در واقع تولید (به معنای واقعی کلمه)، از حلقه‌های مفقوده زنجیره اقتصاد ایران است که در این ساختار مورد غفلت واقع شده و تاکنون نه فرهنگ و نه قانون و نه عامه، به‌رغم حفظ ظاهر، به آن روی خوش نشان نداده‌اند و اغلب تولیدکنندگان در منجالب و تنگنای آن گرفتار شده‌اند. گرفتاری‌های تولید در ایران بی‌شمارند؛ از یک‌سو، تولیدکننده ترغیب به فعالیت می‌شود و از سوی دیگر با بی‌شمار موانع مواجه است. از یک‌سو بر ضرورت ایجاد اشتغال و کارآفرینی تاکید می‌شود و از سوی دیگر، پس از راه‌اندازی یک واحد تولیدی، تازه مشکلات حاشیه آغاز می‌شوند که از جمله می‌توان به نارضایتی نیروی کار (به دلیل ناترازی درآمد با هزینه‌ها)، قوانین دست و پاگیر تامین اجتماعی، مالیات، عدم همکاری بانک‌ها، تامین مواد اولیه، ارز، انرژی و ... اشاره کرد که همگی، مسائل مضاعف برای تولیدکننده ایجاد می‌کنند و چنانچه فرد مشتاق تولید، از همه‌خان‌ها نیز به سلامت عبور کند، دروازه‌های نیمه‌باز قاچاق، دمار از روزگار او درمی‌آورد و محصولات تولیدی روی دست می‌ماند و با انبوهی از ضرر، مغموم خانواده و نیروی کار می‌ماند.

در چنین آشفته‌بازاری است که به‌رغم نیاز ضروری کشور به تولید؛ سال‌هاست که این بخش شاهد رکود بوده و اکثر از آن گریزانند و سرمایه‌گذاران ترجیح می‌دهند که به جای تولید، سرمایه خود را در ارز،



دکتر فرهاد امیرخانی - سردبیر

طلا و مسکن ذخیره کنند تا بدین طریق، از گزند تولید دور بمانند. شعار امسال «سرمایه‌گذاری برای تولید» انتخاب شده است. این عنوان، یک ضرورت و تاکید حاکمیتی برای همه مجموعه‌هاست تا حمایت از سرمایه‌گذار و تولید را در دستور کار خود قرار دهند و بی‌جهت نیست که سازمان بازرسی کل کشور نیز، با ایجاد سامانه IR.136 از تمامی شهروندان خواسته است تا هرگونه مانع تراشی، تخلفات اداری و ترک فعل مسئولین دستگاه‌های اجرایی در مسیر سرمایه‌گذاری مشروع و تولید را به این سازمان گزارش کنند. هرچند امروزه ضرورت حمایت از تولید و سرمایه‌گذار بر کسی پوشیده نیست؛ اما با وجود این لازم است تا در گام نخست، موانع تولید برطرف شوند تا در گام‌های بعد، امکان جذب و تمایل سرمایه‌گذار نیز فراهم شود. از جمله این موانع، می‌توان به طولانی بودن و پیچیدگی مراحل اخذ مجوزهای تولید، روند زمان‌بر تغییر کاربری و تخصیص زمین برای اجرای پروژه‌ها، فرایند پیچیده و زمان‌بر فعالیت‌های بانکی در تخصیص اعتبار و ارز و نبود حمایت‌های لازم قضایی اشاره کرد. بی‌تردید، اگر قرار باشد که تا پایان سال جاری شاهد تحول در اقتصاد کشور باشیم، دولت باید طراحی نوینی ارائه دهد و موانع تولید را با کمک مجلس و شهرداری‌ها، یکی پس از دیگری بردارد تا بآب عبور از هفت‌خان‌های تولید، شرایط برای سرمایه‌گذاری آسان و ایمن فراهم شود. قطعا با اقدام قاطع و فوری دولت، تحول اقتصادی در دسترس خواهد بود. ■



معدن و صنایع معدنی، کشاورزی و صنایع غذایی، سلامت و دارو و همچنین نشست‌های تخصصی در زمینه‌های بانکداری، فناوری اطلاعات، گردشگری، انرژی و زیرساخت‌های شهری برگزار شد. در این نشست‌ها، فرصت‌های سرمایه‌گذاری و همکاری‌های مشترک مورد بررسی طرفین قرار گرفت.

در حاشیه اجلاس، شرکت‌کنندگان از نمایشگاه ایران اکسپو بازدید کردند و نشست‌های B2B (تجارت به تجارت) برای ایجاد ارتباط مستقیم بین تجار ایرانی و آفریقایی برگزار شد. همچنین در میانه نمایشگاه، تعدادی از هیات‌های آفریقایی به اصفهان سفر کردند و از مراکز صنعتی، علمی و فناوری این استان بازدید به عمل آوردند.

این اجلاس نقطه عطفی در تقویت روابط اقتصادی ایران با قاره آفریقا محسوب می‌شود. با توجه به کاهش حجم تجارت ایران و آفریقا در سال گذشته، این رویداد می‌تواند زمینه‌ساز افزایش مبادلات تجاری و توسعه همکاری‌های اقتصادی در آینده باشد. برگزاری این اجلاس نشان‌دهنده اراده جدی دو طرف برای گسترش روابط اقتصادی و بهره‌برداری از ظرفیت‌های موجود در حوزه‌های مختلف است.

ضمن تشکر از زحمات تمامی دست‌اندرکاران برگزاری اجلاس آفریقا و توانمندی‌های صادراتی جمهوری اسلامی ایران، ضرورت دارد چند نکته مورد توجه برگزارکنندگان قرار بگیرد.

نکته اول اینکه ترتیبی اتخاذ شود که نشست‌های دبیرخانه دائمی اجلاس ایران و آفریقا که با دستور شهیدریسی تأسیس شد، تشکیل شود و با بهره‌مندی از فعالان اقتصادی در این قاره که عموماً در اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا حضور دارند، تصمیمات لازم گرفته شود.

نکته دوم اینکه برای برپایی چنین اجلاس‌های مهم و بین‌المللی ضرورت دارد از ماهه پیش نسبت به دعوت تجار مربوطه، برنامه‌ریزی و تصمیم‌گیری شود تا افرادی به این همایش بزرگ ورود کنند که عزم جدی برای مراوده اقتصادی دارند. تشکیل کارگروه‌های تخصصی و مذاکرات فی‌مابین تجار با یکدیگر کمک می‌کند که زمان حضور در اجلاس، موضوعات تفاهم شده منجر به قراردادهای تجاری شود.

نکته سوم اینکه برای پرهیز از جزیره‌ای عمل کردن ضرورت دارد، برگزاری اجلاس ایران و آفریقا با حضور جدی و تنگاتنگ سه ضلع تصمیم‌گیرنده در این مهم یعنی اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا، سازمان توسعه تجارت و وزارت امور خارجه صورت پذیرد.

و نکته چهارم و آخر اینکه ضرورت دارد در مورد قاره آفریقا نقشه راه تهیه شود؛ مسیری که به تائید سه مجموعه مرتبط برسد. این نقشه کمک می‌کند که از موازی کاری پرهیز شود و کارها مسیر رو به پیشرفت را طی کنند. ■



مسعود برهمن - رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا

## آفریقا سرزمین فرصت‌ها

یادداشت مهمان

مقام معظم رهبری: "ما در ارتباطات خارجی اولویت‌هایی داریم یکی از این اولویت‌ها، ارتباط با کشورهای است که میدان دیپلماسی ما را می‌تواند گسترش بدهد، مثلاً کشورهای آفریقایی."

سومین اجلاس همکاری‌های اقتصادی ایران و آفریقا از ۱۱ تا ۱۴ اردیبهشت ۱۴۰۴ (۲۶ تا ۳۰ آوریل ۲۰۲۵) در تهران و اصفهان برگزار شد. این رویداد با هدف توسعه روابط تجاری و اقتصادی بین ایران و کشورهای آفریقایی، با حدود ۵۰۰ تاجر از ۳۸ کشور آفریقایی و بیش از ۵۰ مقام بلندپایه از ۲۹ کشور، از جمله وزرا و رؤسای اتاق‌های بازرگانی برگزار شد.

این اجلاس با تمرکز بر چهار حوزه کلیدی نفت، گاز و پتروشیمی،



## گفت و گوی اختصاصی با احمد احسانی

**در این بخش می‌خوانیم:**

- افزایش تولید بنزین در ستاره خلیج فارس
- صادرات محصولات برند هگزن به بازار آفریقا در آینده
- تاثیر تحریم‌ها بر روند خدمات‌رسانی در عرصه بازرگانی



مدیر عامل «صرافخانه» مطرح کرد

# تعامل با آفریقا فرصتی بکروبی تکرار

سارا نظری

جواد ذاکری دانا، مدیر عامل شرکت «تضامنی صرافی جواد ذاکری دانا و شرکا» است که با نام تجاری «صرافخانه» فعالیت می‌کند. وی دانشجوی دکترای مدیریت پروژه با گرایش «Project Finance» در اسپانیا است و دو مدرک کارشناسی ارشد نیز از دانشگاه‌های این کشور دارد. «صرافخانه» از سال ۱۳۹۱ تأسیس شده، اما ذاکری دانا حدود ۱۰ سال است که به صورت جدی در حوزه صرافی فعال است. بیشترین تمرکز «صرافخانه» بر شبکه حواله جات و خدمات ارزی قرار دارد و رتبه نخست بین کلیه واسطه‌گران مالی در کل کشور در سال ۱۴۰۱ را داراست. همچنین این صرافی بر اساس شاخص فروش (IMI) در میان ۱۰۰ شرکت برتر ایران، موفق به کسب رتبه ۶۶ شده است. آنچه در ادامه می‌خوانید به گفت‌وگوی ما با جواد ذاکری دانا، مدیر عامل «صرافخانه» اختصاص دارد.

راه اندازی کرده‌ایم و در حال طراحی موزه اسکناس‌های دنیاهستیم که کاملاً نوآورانه طراحی شده و در هیچ صرافی دیگری مشابه آن وجود ندارد.

## هدف شما از اقدامات مذکور چیست؟

این فعالیت‌ها، بخشی از کمپین تبلیغاتی گسترده ما هستند. در واقع ما زنجیره‌ای از فعالیت‌ها در قالب یک کمپین تبلیغاتی تدوین کرده‌ایم که شامل حوزه‌هایی مانند طلا، سکه و اسکناس است و هدف اصلی آن ایجاد تعامل بیشتر با مخاطبان و جلب اعتماد آنان است.

مادر کشور های مختلف حضور داریم و فعالیت‌های مربوط به خرده فروشی طلا را نیز در خارج از کشور دنبال می‌کنیم. در حوزه سکه، جزو معدود صرافی‌هایی هستیم که مبتنی بر تکنولوژی‌های روز و هوش مصنوعی، فرآیندهای خود را جلو می‌بریم که این یک رویکرد، نسبتاً نوآورانه و متفاوت از بازار سنتی رایج است.

البته تعدادی فین تک و شرکت دیگر نیز در این حوزه فعال هستند، اما با برخی از آن‌ها به صورت جوینت ونچر همکاری می‌کنیم. با این حال، تکنولوژی‌هایی که استفاده می‌کنیم حاصل توسعه داخلی و محصول اختصاصی خود ماست. به عنوان مثال، دستگاه تشخیص اصالت سکه بانکی کاملاً اختصاصی بوده و یکی از دوناوری شاخص صرافخانه محسوب می‌شود.

## آیا دستگاه تشخیص اصالت سکه بانکی تجاری سازی شده است؟

ما در حال برنامه‌ریزی برای تجاری سازی این دستگاه هستیم. اساس کار این دستگاه مبتنی بر هوش مصنوعی و یادگیری ماشینی است و برای آموزش صحیح، نیاز به دیتای وسیع از سکه‌های غیر بانکی داریم تا سیستم بتواند سکه تقلبی را با دقت بالا تشخیص دهد. هر چه داده‌ها کم باشد، اعتماد کردن به آن سخت‌تر می‌شود؛ به همین دلیل فعلاً این فناوری در داخل مجموعه استفاده می‌شود تا داده‌ها تکمیل و الگوریتم به بلوغ لازم برسد، اما هدف ما تجاری سازی آن برای سایر صرافی‌ها در آینده است.



## چه مزیت‌های رقابتی باعث شده که مشتریان به صرافخانه اعتماد کرده و از خدمات شما استفاده کنند؟

حقیقت این است که حدود ۹۵ درصد فعالیت صرافی‌های بزرگ به حواله جات مربوط می‌شود. ما قبل از راه اندازی بازار مرکز مبادله، در حوزه Short-term Finance یا تأمین مالی کوتاه مدت فعال بودیم و همین موجب شد که بسیار سریع به نیاز مشتریان پاسخ دهیم. تفاوت ما با برخی از فعالان بازار این است که فرآیند انتقال پول بسیار امن و سریع انجام می‌شود و بنابراین می‌توانم بگویم سرعت و کیفیت در خدمات، دو مزیت کلیدی صرافخانه نسبت به دیگر صرافی‌هاست.

## لطفاً درباره سیاست‌هایی که در خصوص تأمین نرخ ارز و سکه در مجموعه «صرافخانه» اتخاذ می‌شود توضیح دهید.

ما در حوزه سکه که از فعالیت‌های اساسی صرافی است، اولین دستگاه تشخیص اصالت سکه بانکی را با استفاده از هوش مصنوعی در ایران راه اندازی کردیم. همچنین موزه سکه را برای اولین بار در تاریخ ایران



## در حوزه حواله‌های ارزی، چه کشورهایی را پوشش می‌دهید و چه خدماتی ارائه می‌کنید؟

ما در کشورهای مختلف از جمله چین، امارات، ترکیه و برخی کشورهای شرق آسیا دارای شرکت و شبکه‌های کارگزاری هستیم که انتقال حواله را انجام می‌دهند. در حوزه آفریقا هم حضور داریم و در ایران از معدود صرافی‌هایی هستیم که در این حوزه کار می‌کنند. ضمن اینکه شرکت‌های ما هم در خارج از کشور با یک ساز و کار و بدون هیچ گونه تخلف از قوانین بین‌المللی، فعالیت می‌کنند و این گونه نیست که حواله را فقط به صرف حواله بزنند و پشتوانه آن یک کار واقعی و یک ترد واقعی است که موجب می‌شود بتوانیم در امنیت کامل حواله‌های بیشتری را انجام دهیم.

## انگیزه شما از انتخاب بازار آفریقا چه بوده است؟

بازار آفریقا بازار بسیار خوب و بزرگی است و کشورهای آفریقایی رابطه خوبی با ایران دارند و بازرگانان ایرانی هم کم‌وبیش در حال فعالیت هستند، اما از آنجا که در این قاره هاب شکل نگرفته است، صرافی‌ها ورود جدی ندارند. از همین رو به عنوان مثال، از بین ۷۲۰ صرافی شاید یک صرافی هم رسماً اعلام نکرده باشد که به آفریقا حواله می‌زند. البته ممکن است صرافی‌ها از سایر نقاط حواله برای آفریقا حواله صادر کنند، اما در آنجا پایگاهی ندارند. در این شرایط حضور ما باعث می‌شود که یک مزیت رقابتی برای بازرگانان جهت خرید از آفریقا و فروش به آفریقا فراهم شود و هم امنیت آنها افزایش یابد.

## پتانسیل بازار آفریقا را تا چه اندازه، جدی و قابل رشد ارزیابی می‌کنید؟

حجم تراکنش‌های مالی بین ایران و آفریقا حدود ۳۵۰ میلیون دلار است که عدد قابل توجهی محسوب می‌شود. البته معتقدم که این بازار ظرفیت رشد تا ۳ یا حتی ۴ میلیارد دلار را دارد. به عنوان مثال، بنده با چند تریدر و تاجر ایرانی در ارتباط هستم که علاقه‌مندند در آفریقا کالا عرضه کنند، اما به دلیل نبود پایگاه و زیرساخت مطمئن، دچار تردید هستند. ما با همین نگاه وارد این بازار بکر شدیم و باور داریم که این حضور، فرصتی ارزشمند است که باید به بهترین شکل از آن استفاده کنیم.

## در رابطه با مدیریت نوسانات ارزی داخلی و بین‌المللی چه اقداماتی انجام می‌دهید؟

ما در مجموعه، اتاق معاملات داریم و به شکل حرفه‌ای کار هجینگ را انجام می‌دهیم. به این صورت که هر حواله‌ای که بسته می‌شود، معامله معکوس آن در پلتفرم‌های کارگزاری خارجی ما انجام می‌گیرد. برای مثال، اگر حواله‌ای از یورو به درهم باشد و یورو تضعیف شود، ما در پلتفرم برعکس آن را باز می‌کنیم تا ریسک کاهش یورو را جبران کنیم. البته این کار هزینه‌هایی دارد؛ از جمله هزینه انتقال معاملات به روز بعد و کارمزدهای کارگزاران. اما در مقابل باعث می‌شود مشتری در موقعیت ایمن قرار بگیرد و از نوسانات شدید بازار آسیب نبیند.

## در حوزه انطباق فعالیت‌ها با مقررات بانک مرکزی و مبارزه با پولشویی چه تلاشی می‌کنید و چه تدابیری برای مقابله با پولشویی دارید؟

ما یک دپارتمان تطبیق با قوانین و مقررات داریم. همچنین نماینده‌ای را به نهاد نظارتی معرفی کرده‌ایم که به‌طور مستقیم مسئول رسیدگی به موارد مشکوک است. گزارش‌های مربوط به معاملات مشکوک طبق روال، هر ماه ارسال می‌شود و موظفیم آن را اطلاع‌رسانی کنیم. در ضمن، با شفافیت کامل فعالیت می‌کنیم و هیچ تراکنشی خارج از حساب‌های رسمی صرافی انجام نمی‌گیرد. برای پرسنل هم ممنوعیت کامل ایجاد شده که از حساب‌های شخصی یا حساب افراد در چه یک برای فعالیت ارزی استفاده نکنند و با موارد تخلف نیز به صورت جدی برخورد می‌شود.

صرافخانه، جزو صرافی‌هایی است که مجوز پنج ساله تا اواسط سال ۱۴۰۶ اعتبار دارد و بازرسی‌های دوره‌ای نیز به صورت منظم انجام می‌شود. خوشبختانه تا کنون نیز هیچ گونه ایراد اهریدی یا ماهیتی از سوی ناظران و حساب‌سان به عملکرد این مجموعه وارد نشده است.

## از نظر جایگاه در بین صرافی‌های مجاز کشور، صرافخانه چه رتبه‌ای دارد؟

ما نمی‌توانیم به صورت شخصی رتبه‌بندی انجام دهیم، اما بر اساس شاخص‌های رسمی در سال ۱۴۰۰ جزو ۵ صرافی اول و در سال ۱۴۰۱ صرافی اول بودیم. در سال ۱۴۰۲ نیز با وجود برخی محدودیت‌های بازار، اول بودیم و در حوزه حواله‌های ترانزیتی جزو چند صرافی اول کشور هستیم. گسترش حواله‌های ما به بازارهای جدید به‌ویژه آفریقا، هم برای ما فرصت توسعه و هم مزیت رقابتی برای مشتریان است، چه در بانک‌ها و چه در آفریقا و هم برای بازرگانان ایرانی که بتوانیم حوزه نفوذمان را در حوزه ترانزیتی هم افزایش دهیم.

## با توجه به رشد خدمات آنلاین، چه اقداماتی در حوزه خدمات غیر حضوری انجام داده‌اید و آینده این حوزه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

تا سال ۱۴۰۰ فعالیت صرافی‌ها در فضای مجازی ممنوع بود، اما از آن زمان به بعد، بانک مرکزی اجازه داده در بستری مشخص و تعریف‌شده، خرید و فروش صورت بگیرد. البته هنوز زیرساختی مثل API رسمی برای وبسایت صرافی‌ها ارائه نشده که بتوانیم مستقیماً از بانک مرکزی داده بگیریم و خدمات فروش و خرید آنلاین را راه‌اندازی کنیم. با این حال، آینده این حوزه را روشن می‌بینم. به‌ناچار و به واسطه الزامات بازار و توقع کاربران، این مسیر توسعه پیدا خواهد کرد و باید به این سمت برویم. نمونه‌هایی از حرکت به سمت آنلاین‌سازی را قبلاً در پلتفرم‌های ابتدایی شاهد بودیم و پیش‌بینی می‌کنم مرکز مبادله نیز در آینده نزدیک وارد این مسیر شود.

## آینده صنعت صرافی در ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

واقعیت این است که صنعت صرافی با این فرمت فعلی در آینده نزدیک و با توجه به شرایط حاکمیتی می‌تواند تغییر شکل دهد. هم‌اکنون در دنیا صرافی‌ها به سمت فین‌تک و رمز ارز و توکنایز کردن رفته‌اند و تصور بنده این است که اگر ریسک‌های سیاسی کاهش پیدا کند، صرافی‌ها هم می‌توانند مسیرهای جدید نوآوری را گشایش کنند که کالا از این چهارچوب خارج شوند و به کار اصلی خود که بحث مانی ترانسفر و بحث





آفریقا گنجی است  
که آن طور که بایسته  
و شایسته است به  
آن پرداخته نشده  
است. در حال حاضر،  
تمامی کشورهای  
بزرگ دنیا  
سرمایه گذاری‌های  
گسترده و زیربنایی  
در آفریقا انجام  
داده‌اند

اکسپنچ از طریق فناوری‌های جدید است، بر سنده. به عنوان مثال در حوزه هوش مصنوعی می‌توان کارهای بسیار زیبایی در آینده انجام داد. **نقش نیروی انسانی را در این گذار فناورانه چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

می‌توان گفت صنعت صرافای از معدود صناعی بوده که ریزش نیروی انسانی توانمند در آن رخ نداده است. بخشی از این مساله به دلیل آن است که صرافای‌ها زیرساخت‌های خارج از کشور خود را نیز فراهم کرده‌اند. ضمن آنکه این صنعت، همواره دارای رونق بوده و هست. البته نوساناتی در آن وجود داشته، اما همواره به مسیر خود ادامه داده است. واقعیت این است که صنعت صرافای همواره نیازمند یک بازار بکر مؤثر بوده است تا بتواند به خوبی عمل کرده و نیازهای موجود را پاسخ دهد. در هر صنعتی از جمله صرافای، نیروهای راهبردی نقش کلیدی دارند و نمی‌توان آن‌ها را کنار گذاشت. هوش مصنوعی، همان گونه که از نامش پیداست، یک ابزار کمکی است که کارها را سریع تر و دقیق تر پیش ببرید. به عنوان نمونه، مقاله‌ای که در گذشته ممکن بود در دانشگاه چهار سال زمان ببرد تا به نتیجه برسد، امروز با استفاده از هوش مصنوعی شاید در کمتر از یک ماه آماده شود. با این حال، سازوکارهای اصالت‌سنجی در جهان به اندازه‌ای پیشرفته شده‌اند که یک استاد دانشگاه می‌تواند تشخیص دهد مقاله توسط هوش مصنوعی تهیه شده یا توسط فردی که برای آن زحمت کشیده است. به همین دلیل، وجود نیروی راهبردی برای هماهنگی و پیشبرد کارها ضروری است.

هوش مصنوعی می‌تواند چابکی و راندمان را بالا ببرد، اما از طرفی ممکن است اعتماد انسان به نیروی انسانی را نیز کاهش دهد. در این میان، این مدیران مجموعه‌ها هستند که باید در نظر داشته باشند که در هر صورت، هوش مصنوعی محدودیت‌های فراوانی در اجرا و پیشبرد کار دارد. در مواقع بروز اشکال، در اجرا آیا هوش مصنوعی توانایی آن را دارد که خود راسا چند نظام مختلف را کنار هم قرار داده و راهبردی درست ارائه کند؟ پاسخ این سؤال نیز این است که چنین توانایی‌ای هنوز به طور کامل در هوش مصنوعی شکل نگرفته و به همین دلیل نقش انسان همچنان حیاتی و انکارناپذیر است.

دست کم تا این لحظه و با پیش‌بینی شرایط در سال‌های آینده، به نظر می‌رسد انسان‌ها باید به سمت بهره‌گیری از ابزار هوش مصنوعی در انجام کامل یک کار از صفر تا صد حرکت کنند. به عنوان مثال، اگر یک مناقصه یا مزایده برگزار شود و پنجاه شرکت هر کدام با پنجاه کارمند در آن شرکت کنند، شاید در آینده همان مناقصه با حضور پنجاه نفر برگزار شود که هر کدام نماینده یک شرکت هستند، اما آن شرکت صرفاً متشکل از دو تاسه نفر خواهد بود که با استفاده از هوش مصنوعی کارها را پیش می‌برند. می‌خواهم بگویم که افراد در آینده به سمت فعالیت در یک حوزه تخصصی مشخص با چند نظام وابسته به آن حرکت می‌کنند، ولی می‌توانند با سرعت بسیار بالاتری به سطح مورد نظر در آن تخصص برسند. به عنوان نمونه،

اگر کسی بخواهد تخصصی در حوزه پزشکی به دست آورد، بدون استفاده از هوش مصنوعی ممکن است هشت سال زمان ببرد، اما اگر تجربه عملی را به طور موقت کنار بگذاریم، با بهره‌گیری از هوش مصنوعی ممکن است این مسیر در دو سال طی شود. پس از آن، فرد باید وارد مرحله عملی شود. این یعنی سرعت بیشتری در یادگیری و پیشرفت ایجاد می‌شود، اما این سرعت به هیچ وجه به معنای حذف انسان‌ها نیست.

**ارزیابی شما از نمایشگاه ایران اکسپو ۲۰۲۵ چیست؟**  
به نظر من نمایشگاه بازدیدکنندگان زیادی داشت و شلوغ بود و در مدت زمانی کوتاه، حجم زیادی از افراد برای بازدید مراجعه می‌کردند. یکی از مزیت‌های این رویداد آن بود که مذاکرات در لابی هتل برگزار می‌شد و افراد در ساعات پایانی روز به آنجا می‌آمدند، اما در مقایسه با سال گذشته احساس می‌کردم تعداد افراد کمتری حضور داشتند. یعنی همان اهمیتی که ما از این طرف داریم، از طرف مقابل هم لازم است تا هم‌افزایی مناسبی شکل بگیرد. در برخی از بازارهای خاص که فعلاً دست بالا را داریم، باید تلاش کنیم تعداد بیشتری از افراد را به ایران دعوت کنیم و جلسات را نیز با برنامه‌ریزی دقیق تر و هوشمندانه‌تر برگزار کنیم.

یکی از چالش‌های این بود که واقعاً نمی‌دانستیم چه کسی از کجا آمده است و گاهی ناگهان متوجه می‌شدیم که مثلاً شهردار یک شهر از کشوری خاص حضور دارد. در چنین شرایطی مشخص نبود برای این فرد چه موضوعی را باید ارائه کنیم، چرا که گروه‌ها دسته‌بندی نشده بودند و اطلاعات کافی از پیش در اختیار نبود. به نظر من در این بخش جای کار زیادی وجود دارد. در مجموع امیدوارم با توجه به نشست‌هایی که برگزار شد که البته بیشتر جنبه عمومی داشت و کمتر به کار اصلی و نتیجه‌محور می‌پرداخت، بتوان در آینده روی جلسات B2B با دقت بیشتری کار کرد. آفریقا واقعا حوزه‌ای است که فرصت‌های زیادی برای سرمایه‌گذاری در آن وجود دارد، اما چسباندن و پیوند زدن این ماجراها به یکدیگر نیاز به دقت، برنامه‌ریزی و درک فرهنگی دارد. برای مثال، وقتی می‌خواهید با یک بازرگان غنایی صحبت کنید، باید بدانید فرهنگ تعامل در آن کشور چگونه است. ممکن است ارسال پیام روزه‌نانه برای او موجب آزرده‌گی شود و نیاز باشد به شیوه‌ای متفاوت پیگیری کنید. در برخی کشورها مانند کشورهای حوزه خلیج فارس نیز گفته می‌شود که باید حتما ملاقات حضوری داشته باشید و مذاکرات مهم از طریق ایمیل انجام نمی‌شود. همه این موارد باید به طور هماهنگ در نظر گرفته شود تا نتیجه مطلوب حاصل شود.

### وسخن پایانی؟

واقعا آفریقا گنجی است که آن طور که بایسته و شایسته است به آن پرداخته نشده است. در حال حاضر، تمامی کشورهای بزرگ دنیا سرمایه‌گذاری‌های گسترده و زیربنایی در آفریقا انجام داده‌اند. اگر به چین، کشورهای اروپایی و ترکیه نگاه کنید، می‌بینید که آن‌ها با تکیه بر زیرساخت‌های خود، به طور کامل وارد این فضا شده‌اند و در حال فعالیت‌های جدی زیرساختی و سرمایه‌گذاری هستند. به نظر من، این فرصت بکر باید به خوبی رصد و پیگیری شود تا بتوانیم گامی در جهت پاسخ‌گویی به بخشی از نیازهای جامعه کشورمان، از مسیر تعامل با قاره آفریقا برداریم. ■

مدیرعامل شرکت فرا روانساز گستر آسیا (AIDLUBE)

# کیفیت روغن موتور در کاهش مصرف سوخت تاثیر دارد

عرفان فغانی

مجمع تولیدی صنعتی فرا روانساز گستر آسیا به عنوان شریک تجاری چندین کمپانی آلمانی سازنده انواع روانسازها از سال ۱۳۸۰ این محصولات را با بالاترین سطح کیفی در بازار ایران عرضه می کند. این شرکت در سال ۱۴۰۰ اقدام به راه اندازی سایت مدرن تولید انواع روانسازهای تخصصی صنعتی در ایران تحت تکنولوژی و نظارت مستقیم این شرکت های آلمانی کرد و این محصولات را با بالاترین سطح کیفیت جهانی در ایران با برند AIDLUBE تولید و عرضه می کند. این شرکت با تولید بیش از ۶۰۰ نوع از انواع روانسازهای خودرویی، صنعتی و تخصصی بیشترین تنوع محصول را بین شرکت های تولیدکننده داخلی دارد و دارای تأییدیه متعدد در اکثر صنایع از جمله خودروسازی، قطعه سازی، تولید لوله، فولاد، نساجی و... است. آنچه در ادامه می خوانید به گفت و گوی ما با دکتر عبدالرضا یزدی، مدیرعامل شرکت فرا روانساز گستر آسیا اختصاص دارد.



**در فرآیند بومی سازی تکنولوژی روانسازهای آلمانی، چگونه انتقال دانش فنی انجام شده و چه چالش هایی در انطباق فرمولاسیون با شرایط اقلیمی و صنعتی ایران وجود داشته است؟**

این مجموعه قریب به سه دهه با کمپانی های معتبر آلمانی سازنده روانسازهای تخصصی و فوق تخصصی در دو حوزه صنعتی و خودرویی همکاری مستمر فنی - بازرگانی داشته و بنا به پیشنهاد شرکای آلمانی خود در سال ۱۳۹۵ اقدام به اجرای پروژه ساخت کارخانه در قالب همکاری های مشترک بین طرف ایرانی و شرکت آلمانی با برند AIDLUBE کرد تا دانش فنی به صورت عملی از طریق تولید مشترک منتقل شود. فرآیند بومی سازی تکنولوژی ساخت روانسازهای آلمانی در ایران، به عنوان بخشی از این پروژه برای کاهش وابستگی به واردات محصولات ساخته شده و ارتقای توان تولید روانسازهای تخصصی صنعتی و خودرویی، علی رغم حمایت های فنی طرف آلمانی با مراحل و چالش های خاصی همراه بوده است.

کمپانی آلمانی جهت ارتقای سطح دانش فنی مجموعه و استفاده از تکنولوژی روز دنیا آموزش های تخصصی را در قالب اعزام متخصصان ایرانی شرکت به آلمان و حضور دوره های متخصصان آلمانی در این مجموعه برای آموزش در زمینه های تولید، کنترل کیفیت و نگهداری تجهیزات انجام داده است. همچنین مستندسازی فرآیندها به صورت انتقال مستندات فرمولاسیون، استانداردهای سختگیرانه کیفیت و دستورالعمل های تولید به طرف ایرانی صورت پذیرفته است.

علیرغم تمام همکاری های پیوسته دو مجموعه آلمانی و ایرانی، چالش های بومی سازی و انطباق با شرایط ایران به دلایل مختلف از جمله شرایط اقلیمی متفاوت، دسترسی محدود به برخی مواد اولیه، تفاوت در زیرساخت های صنعتی و ماشین آلات و همچنین محدودیت و تفاوت در تجهیزات آزمایشگاهی کنترل کیفیت (علیرغم تجهیز این مجتمع تولیدی به تجهیزات به روز آزمایشگاهی آمریکایی و اروپایی) وجود دارد.

**با توجه به تنوع بالای محصول (بیش از ۶۰۰ نوع)، چه نوع سیستم یا ساختار مدیریتی برای کنترل کیفیت و تضمین عملکرد یکسان روانکارها در صنایع مختلف اتخاذ شده است؟**

برای مدیریت کیفیت و تضمین عملکرد یکنواخت در میان بیش از ۶۰۰ نوع روانکار با کاربری متنوع در صنایع مختلف، یک سیستم مدیریت کیفیت یکپارچه و چندلایه اتخاذ می شود که شامل ساختارهای تخصصی در سطح فرآیند، محصول و کاربرد است. چنین ساختاری باید قادر باشد پیچیدگی فنی، نیازهای متنوع صنایع و الزامات عملکردی را به صورت همزمان مدیریت کند.

این ساختار در مجموعه ما به شرح ذیل راه اندازی شده یا در حال استقرار است:

**۱- ساختار سیستم مدیریت کیفیت (QC):**

**الف: استانداردهای بین المللی (ASTM/TS/ISO)**

استقرار سیستم مدیریت کیفیت مطابق با استاندارد ISO 9001 برای کل فرآیند تولید.



نمونه‌گیری تصادفی از هر بیج و نگهداری نمونه شاهد به مدت مشخص برای بررسی‌های بعدی.

**د:** سیستم بازخوردورسیدگی به شکایات مشتریان ایجاد سامانه گزارش‌گیری از مشتریان صنعتی در مورد مشکلات احتمالی عملکرد.

تجزیه و تحلیل علل ریشه‌ای (Analysis Cause Root) در صورت بروز ناهماهنگی در عملکرد.

نهایتاً با توجه به تنوع بالای محصولات روانکار، تنها با استقرار یک سیستم یکپارچه مدیریت کیفیت با تکیه بر داده محوری، استانداردسازی فرآیندها، استفاده از فناوری‌های هوشمند و تعامل با مصرف‌کنندگان صنعتی، می‌توان تضمین کرد که محصولات مختلف در شرایط متنوع عملکردی، کیفیتی ثابت و قابل اتکا ارائه دهند.

**در حوزه روانسازهای خودرویی، چه استانداردهایی را در تولید محصولات رعایت می‌کنید و کدام برندهای خودرویی داخلی یا خارجی این روانکارها را تأیید کرده‌اند؟**

باتوجه به اینکه برند AIDLUBE عضو انجمن تولیدکنندگان روغن موتور اروپاست، اکثر محصولات کلیدی این شرکت در حوزه روغن‌های خودرویی سالی دوبار جهت تطابق با استانداردهای ACEA و API در لابراتوارهای مستقل آمریکایی و اروپایی مورد ارزیابی و صحت‌گذاری قرار می‌گیرد. در حال حاضر این مجموعه همکاری گسترده‌ای هم با سازندگان خودرو و هم مجموعه‌های واردکننده و خدمات‌پس از فروش خودروهای خارجی دارد.

**در مقایسه با روانکارهای وارداتی یا برندهای داخلی دیگر، مزیت‌های فنی یا اقتصادی برند AIDLUBE در کدام پارامترها برجسته‌تر است؟**

برند AIDLUBE به عنوان یکی از تولیدکنندگان روانکارهای تخصصی در ایران، در رقابت با برندهای وارداتی و سایر برندهای داخلی، سعی کرده با تمرکز بر نیاز بازار و ارتقای فناوری تولید، جایگاه خود را تثبیت کند. سوال شما را با یک جمله پاسخ می‌دهم که تولید محصول در سطح کیفیت جهانی با قیمت کاملاً رقابتی، AIDLUBE با تکیه بر انتقال دانش فنی،

برای صنایع خاص مانند خودروسازی استفاده از استانداردهای تخصصی مانند TS/ISO 16949

**ب:** واحد تضمین کیفیت (QA) طراحی و بازبینی سیاست‌های کیفیت، مستندسازی الزامات و ارزیابی تطابق محصولات با نیاز مشتریان.

نظارت بر اجرای آزمون‌های میدانی و تحلیل بازخورد مصرف‌کننده

**ج:** واحد کنترل کیفیت (QC) در سطح عملیاتی انجام تست‌های فیزیکی و شیمیایی روی مواد اولیه، نیمه ساخته و محصول نهایی.

تست‌های رایج شامل: ویسکوزیته، نقطه ریزش، پایداری اکسیداسیونی، عدد قلیائیت (TBN)، میزان خاکستر سولفاته، آزمون سایش و ضد خوردگی.

**د:** سیستم کدینگ محصول استفاده از کدگذاری دقیق محصولات بر اساس نوع روغن پایه، نوع افزودنی، سطح عملکرد (ILSAC/ACEA/API) و کاربرد صنعتی. این کدینگ امکان ردگیری و تطابق نسخه‌های تولیدی مختلف را فراهم می‌کند.

## ۲- تضمین عملکرد یکنواخت در صنایع مختلف

**الف:** توسعه بانک اطلاعاتی فرمولاسیون و خواص عملکردی ایجاد یک پایگاه داده مرکزی شامل کلیه فرمول‌ها، ویژگی‌های فنی، تست‌های انجام‌شده و شرایط کاربرد هر محصول.

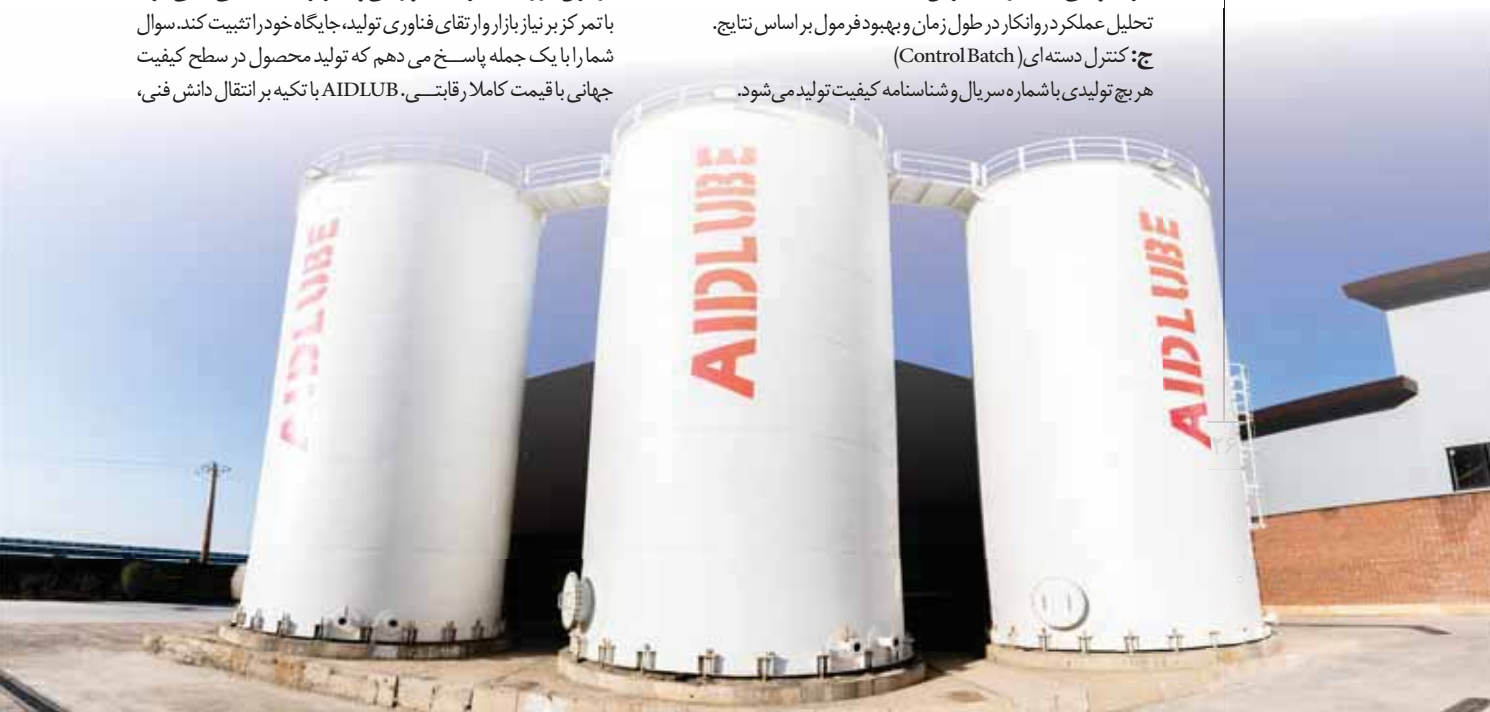
استفاده از سیستم ERP یا (System Management Information Laboratory (LIMS برای مدیریت اطلاعات آزمایشگاهی و تولیدی.

**ب:** پایش مستمر و آزمون‌های میدانی (Testing Field) در موتورهای دیزلی، گیربکس‌های صنعتی، کمپرسورها و اجرای تست‌های میدانی در شرایط واقعی با همکاری مشتریان.

تحلیل عملکرد روانکار در طول زمان و بهبود فرمول بر اساس نتایج.

**ج:** کنترل دسته‌ای (Control Batch) هر بیج تولیدی با شماره سریال و شناسنامه کیفیت تولید می‌شود.

روانکارهای خودرویی به‌ویژه روغن‌های موتور و گیربکس، نقش حیاتی در کاهش مصرف سوخت و افزایش عمر موتور ایفا می‌کنند. این تأثیر از طریق بهبود اصطکاک، انتقال حرارت، جلوگیری از سایش و کنترل رسوبات محقق می‌شود



رعایت استانداردهای سختگیرانه بین المللی، قیمت رقابتی و پشتیبانی فنی قوی، توانسته جایگاهی ویژه میان روانکارهای صنعتی و خودرویی در ایران پیدا کند. این برند به ویژه برای مشتریانی که به دنبال کیفیت روغن های اصل و اورداتی، با قیمت مناسب تر و خدمات داخلی هستند، انتخاب مناسبی به شمار می رود.

### از چه نوع افزودنی هایی در محصولات خود استفاده می کنید تا خواصی مانند کاهش اصطکاک، افزایش مقاومت در برابر اکسیداسیون یا پایداری دمايي را تضمین کنید؟

کمپانی GmbHAIDLUBE در فرانکفورت آلمان وظیفه تأمین کلیه مواد اولیه مورد استفاده در تولید روانسازهای این مجموعه را دارد. روغن های پایه و افزودنی های مورد استفاده در تولید روغن های خودرویی و صنعتی از سازندگان بزرگ و معتبر آمریکایی و اروپایی مانند LANXESS، Lubrizol، Afton، Chevron وارد می شود.

### در شرایط بحران های جهانی مانند تحریم ها یا نوسانات قیمت نفت پایه، تأمین مواد اولیه روانسازها و حفظ ثبات کیفیت محصولات چگونه مدیریت می شود؟

در شرایط بحرانی مانند تحریم های اقتصادی، نوسانات شدید قیمت نفت پایه یا اختلال در زنجیره تأمین جهانی، مدیریت تأمین مواد اولیه و حفظ ثبات کیفیت در صنعت روانکارها چالش برانگیز ولی حیاتی است. برند AIDLUBE برای عبور از این بحران ها، به مجموعه ای از راهکارهای چندلایه، تطبیقی و انعطاف پذیر متکی است:

**الف:** تنوع بخشی به منابع تأمین (Diversification Supplier) ایجاد شبکه تأمین چندمنظوره از کشورهای غیر تحریمی یا دارای روابط تجاری با ثبات و کانال های خاص.

همکاری با تأمین کنندگان افزودنی و روغن پایه بین المللی از طریق مجموعه خود در آلمان.

**ب:** ذخیره سازی استراتژیک مواد اولیه (Stockpiling Strategic) تأمین حداقل ۳ تا ۶ ماه موجودی از روغن پایه و افزودنی های کلیدی برای مقابله با اختلال های ناگهانی.

استفاده از انبارهای منطقه ای یا ذخیره گاه های شرکت های همکار برای توزیع به موقع.

**ج:** انعقاد قراردادهای بلندمدت (Contract term-Long) توافق با تأمین کنندگان کلیدی بر مبنای قیمت های پایه نفت با فرمول های تعدیل پذیر (Escalation Price Clauses) برای کنترل نوسانات قیمت.

### روانکارهای خودرویی چه تأثیری در کاهش مصرف سوخت و افزایش عمر موتور دارند و چگونه این ویژگی ها توسط تست های استاندارد اندازه گیری می شود؟

روانکارهای خودرویی به ویژه روغن های موتور و گیربکس، نقش حیاتی در کاهش مصرف سوخت و افزایش عمر موتور ایفا می کنند. این تأثیر از طریق بهبود اصطکاک، انتقال حرارت، جلوگیری از ساییش و کنترل رسوبات محقق می شود. تولید کنندگان معتبر برای اثبات این عملکردها، از تست های استاندارد بین المللی استفاده می کنند که توسط مراجع معتبری مانند ACEA، API، SAE و ILSAC تدوین شده اند.

روغن موتور با فرمولاسیون بهینه و تاییدیه های معتبر، می تواند ۲ تا ۳ درصد مصرف سوخت را کاهش داده و عمر موتور را به طور قابل توجهی

افزایش دهد. این عملکردها توسط مجموعه ای از تست های دقیق استاندارد جهانی تأیید می شوند که به طور مستقیم توسط خودروسازان (OEMs) نیز پذیرفته شده اند.

### آیا برند شما روانکارهایی با تاییدیه خاص از خودروسازان (مانند مرسدس، فولکس واگن، پژو) ارائه می دهد؟ این تاییدیه ها چه اعتبار و اهمیتی دارند؟

بله، برند AIDLUBE یکی از شرکت های شناخته شده با کیفیت و انتقال دانش فنی آلمانی فعال در زمینه تولید روانسازهاست که دارای پوشش دهی بسیاری از استانداردهای خودروسازان معتبر جهانی مانند Pe geot-Citroen (PSA)، BMW، Volkswagen (VW)، Volvo، MAN، Peugeot، Mercedes Benz (Daimler) است. این پوشش دهی ها به عنوان نشان اطمینان عملکرد، سازگاری فنی و دوام روغن در شرایط واقعی موتور محسوب می شوند.

AIDLUBE با بهره گیری از فناوری آلمانی و استفاده از افزودنی های با کیفیت بالا، موفق به پوشش دهی بسیاری از استانداردهای خودروسازان معتبر شده است. این تاییدیه ها، نه تنها کیفیت و سازگاری فنی روغن را اثبات می کنند، بلکه در عمل باعث افزایش عمر موتور، کاهش رسوبات و محافظت بهتر در شرایط رانندگی سخت می شوند. ■



با توجه به اینکه برند عضو AIDLUBE انجمن تولید کنندگان روغن موتور اروپاست، اکثر محصولات کلیدی این شرکت در حوزه روغن های خودرویی سالی دوبار جهت تطابق با استانداردهای ACEA و API لایبراتورهای مستقل آمریکایی و اروپایی مورد ارزیابی و صحت گذاری قرار می گیرد





مدیر عامل شرکت روغن موتور قطران کاوه اعلام کرد

# تولید روغن‌های تخصصی متناسب با انواع موتور خودرو

مینا افتخاری

شرکت روغن موتور قطران کاوه فعالیت خود در حوزه تولید انواع روان کارها را در سال ۱۳۶۷ و در شهر صنعتی کاوه با موافقت نامه اولیه آغاز کرد. به گفته احمد احسانی، مدیر عامل این شرکت در آن زمان، بحث ایجاد اشتغال برای نیروهای بومی منطقه مطرح بود و از سوی دیگر، تولید محصولات ایرانی با کیفیت مناسب و استاندارد در دستور کار قرار داشت. یکی دیگر از اهدافی که این شرکت از همان ابتدا دنبال کرده، حرکت به سمت صادرات و پر کردن خلأهای ارزی کشور بود. در همین راستا این مجموعه در طول دوران فعالیت خود، اقداماتی را در جهت توسعه از منظر ساختاری و همچنین از منظر فنی، پیگیری کرده است. بنابراین در مسیر توسعه صنعتی مجموعه قطران، هم در حوزه داخلی و هم در حوزه صادرات، تلاش‌هایی صورت گرفته تا این زنجیره به تدریج کامل شود. آنچه در ادامه می‌خوانید به گفت‌وگوی ما با مدیر عامل شرکت قطران موتور کاوه اختصاص دارد.

نهایی محصول آسب نبیند و در عین حال همسو با استانداردهای ملی و بین‌المللی باقی بماند، در همین راستا، موضوع همکاری‌های آزمایشگاهی با سازمان ملی استاندارد و دریافت تأییدیه‌های لازم از آن نهاد نیز در دستور کار قرار گرفته است. این اقدام، نه تنها ضامن ارتقای کیفیت محصولات خواهد بود، بلکه اطمینان و اعتماد مشتریان را نیز به شکل محسوسی افزایش می‌دهد.

**با توجه به اینکه این شرکت به عنوان موسسه همکار آزمایشگاهی سازمان استاندارد معرفی شده است، این موضوع چه مزایایی برای مشتریان و بازار شما به همراه دارد؟**

فرهنگ استاندارد، بخشی از فرهنگ عمومی جامعه است و هر فردی که با مفاهیم آن آشنا می‌شود، به نوعی در مسیر مسئولیت‌پذیری و رعایت حقوق مصرف‌کننده گام برمی‌دارد. ترویج این فرهنگ، باعث ایجاد تصویری مثبت از سازمان در ذهن مخاطب خواهد شد. رعایت استانداردها، الزاماتی دارد که در قالب مقررات، ضوابط و چارچوب‌های تخصصی مشخص شده‌اند. ما نیز تلاش کرده‌ایم که این پیام را به درستی به مخاطب منتقل کنیم؛ پیامی که اعتمادآفرین باشد و همواره با صداقت، احترام و درستی همراه شود.

در واقع اگر تمام اعضای یک سازمان با رویکردی شفاف، مسئولانه و صادقانه با مشتریان تعامل داشته باشند و اصول اخلاقی مانند راستی و صداقت را سرلوحه رفتار خود قرار دهند، بی‌تردید اعتماد مشتریان جلب خواهد شد. این اعتماد، سرمایه‌ای ارزشمند برای توسعه بازار و تثبیت جایگاه برند خواهد بود. یکی از اهداف مهم ما، توسعه بازارهای صادراتی است. در این راستا، اقداماتی برای سرمایه‌گذاری در حوزه‌های فرامرزی انجام شده که می‌تواند نقش مهمی در تحقق این هدف ایفا کند.

**قطران کاوه در چند شرکت داخلی و خارجی از جمله در امارات و غرب آفریقا سرمایه‌گذاری کرده است. هدف از**



**یکی از نقاط قوت روغن موتور قطران کاوه، تمرکز بر کیفیت است. چه اقداماتی برای حفظ و ارتقای کیفیت محصولات انجام داده‌اید؟**

از دیدگاه من در فضای رقابتی بازار، کیفیت محصولات همواره نقش محوری و اساسی در موفقیت پایدار کسب و کارها ایفا می‌کند. به ویژه آنکه تولیدات، متناسب با فرهنگ مصرف و نیازهای خاص مشتریان طراحی و عرضه شوند. در این صورت است که می‌توان به رضایت‌مندی حداکثری مشتریان امیدوار بود. از ابتدای فعالیت با همین رویکرد، کنترل کیفیت را به صورت کاملاً مجزا و مستقل در فرآیند تولید طراحی و اجرا کردیم. این کنترل از مراحل تأمین مواد اولیه گرفته تا فرآیندهای پالایش، اختلاط، بسته‌بندی و توزیع به صورت مستمر اعمال می‌شود تا اطمینان حاصل شود که محصولات نهایی مطابق با انتظارات و نیاز مشتریان باشند.

در این مسیر، با دقت و وسواس، نظارت‌ها را تقویت کردیم تا کیفیت



## این سرمایه‌گذاری‌ها چه بوده و چه نتایجی به دنبال داشته است؟

ما علاقه‌مند هستیم که در فضاهای بین‌المللی، سرمایه‌گذاری‌های مؤثر و پایدار داشته باشیم. پیش‌تر نیز تجربیاتی در کشورهای حوزه خلیج فارس، از جمله امارات متحده عربی و برخی کشورهای غربی و سایر مناطق جهان در زمینه سرمایه‌گذاری و فعالیت‌های تجاری داشته‌ایم. سابقه این حضورها در برخی موارد به بیش از دو دهه می‌رسد؛ به‌ویژه در حوزه‌هایی نظیر فرآورده‌های نفتی و مشتقات آن که با وجود شرایط خاص سیاسی و اقتصادی، همچنان برای ما فرصت‌هایی ایجاد کرده است.

هدف اصلی از این سرمایه‌گذاری‌ها، علاوه بر کسب سهمی از بازارهای جهانی، ایجاد بسترهای پایدار، تأمین مواد اولیه، افزایش سطح تعاملات تجاری و استفاده از ظرفیت‌های بومی کشورها از طریق شراکت‌های استراتژیک با بازیگران محلی است. ما تلاش کرده‌ایم تا با بهره‌گیری از نیروهای متخصص، شناخت دقیق از بازارهای هدف و سازوکارهای بومی هر کشور، حضور مؤثری در این بازارها داشته باشیم. این همکاری‌ها علاوه بر تقویت فعالیت‌های اقتصادی، مسیر مناسبی برای عبور از موانعی مانند تحریم‌ها فراهم کرده است.

در بسیاری از مواقع، با استفاده از ظرفیت شرکت‌های ثبت‌شده در کشورهای ثالث و بهره‌گیری از ساختارهای غیربومی، توانسته‌ایم بخشی از نیازهای خود را در زمینه تأمین مواد اولیه یا تسهیل در حوزه تبادلات مالی و لجستیکی تأمین کنیم. این امر به ما اجازه داده تا چرخه تولید را بدون وقفه ادامه دهیم و ریسک فشارهای ناشی از محدودیت‌های بانکی و حمل‌ونقل بین‌المللی که در نتیجه تحریم‌ها برای ما ایجاد شده است را به حداقل کاهش دهیم و با حضور فیزیکی و شراکت با تجار آن کشورها نسبت به روانسازی و کاهش ریسک و کسب درآمد و سود آن اقدام کنیم.

در شرایطی که بسیاری از کشورها صرفاً به دنبال درآمد و سود اقتصادی هستند، تنها چیزی که مطالبه می‌کنند، یک ساختار و پوشش قانونی و تجاری قابل اتکا است تا بتوانند بدون ایجاد ریسک، با طرف‌های مختلف همکاری داشته باشند. ما نیز از این ابزارها، چه در قالب نهادهای تجاری و چه از طریق کانال‌های حمل‌ونقل و بانکی جایگزین، بهره‌برداری کرده‌ایم.

## در حال حاضر چه سهمی از بازار داخلی و صادراتی را در اختیار دارید و برنامه آینده برای توسعه صادرات چیست؟

در خصوص وضعیت فعلی مصرف بازار داخلی، آمار دقیق و به‌روزرسانی‌شده‌ای در دسترس نیست، اما برآورد ما از میزان تقاضای داخلی حدود ۳۰ هزار بشکه در سال است. در حوزه صادرات نیز، ما سهم مشخص و قابل توجهی در بازارهای بین‌المللی داریم که حدود ۷۰ هزار بشکه برآورد می‌شود. به‌صورت میانگین، در هر ماه حداقل ۵۰ کانتینر محموله صادراتی از سوی مجموعه ما به بازارهای هدف ارسال می‌شود.

این روند صادراتی، حاصل برنامه‌ریزی دقیق، نگاه راهبردی و تلاش مستمر برای ارتقای جایگاه برند ما در بازارهای خارجی است.

بدیهی است که اگر مجموعه‌ای نتواند خود را با شرایط بازار بین‌المللی تطبیق دهد، امکان حضور پایدار در آن بازارها را نخواهد داشت. از همین رو، روغن موتور قطران کاوه برای حفظ موقعیت رقابتی خود در بازارهای جهانی، هم از نظر کمی و هم از نظر کیفی، به‌طور مستمر در حال توسعه زیرساخت‌ها، به‌روزرسانی فناوری‌ها و ارتقای کیفیت محصولات است. افزایش تنوع محصول، بهبود کیفیت فنی و هم‌راستا کردن تولید با نیازهای بازار، جزو اولویت‌های راهبردی ماست تا از بازارهای جهانی عقب نمانیم و در فضای رقابتی باقی بمانیم.

در بازار داخلی، متأسفانه به‌دلیل دخالت‌های قیمتی، محدودیت‌های یارانه‌ای و سیاست‌های دستوری، فضای رقابتی به‌شکل قابل توجهی شکل نگرفته است، اما در بازارهای بین‌المللی، به‌ویژه در قاره آفریقا، با رقبای قدرتمندی روبرو هستیم و باید با دقت و سرعت، تحولات آن بازارها را رصد کنیم تا از گردونه رقابت خارج نشویم.

## یعنی تمرکز شما برای توسعه صادرات بر کشورهای آفریقایی و امارات متحده عربی خواهد بود؟

خیر؛ در چند سال اخیر و در چارچوب سیاست‌های راهبردی کشور، توجه ویژه‌ای به توسعه همکاری با کشورهای همسایه و منطقه‌ای صورت گرفته است. ما نیز در همین مسیر، تلاش کرده‌ایم حضور فعال‌تری در کشورهای نظیر ترکیمنستان، افغانستان، عراق، گرجستان، ازبکستان، تاجیکستان، ارمنستان، پاکستان و سایر کشورهای همجوار داشته باشیم و اقدامات بازاریابی و توسعه بازار در این کشورها با جدیت در حال پیگیری است.

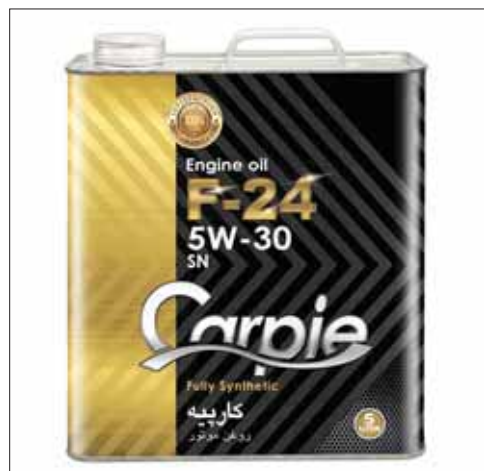
## فرآیند تولید انواع روغن‌های موتور و صنعتی در شرکت قطران کاوه به چه صورت است؟ آیا از تکنولوژی‌های خاصی برای بهبود عملکرد محصولات استفاده می‌کنید؟

ارتقای فناوری‌های مورد استفاده در فرآیند تولید با هدف افزایش عملکرد و کارایی محصولات، در دستور کار ما قرار دارد. به‌ویژه در حوزه روانکارها، روغن پایه به‌عنوان عنصر اصلی کیفیت نهایی محصول محسوب می‌شود. در شرایط کنونی، عمده مصرف ما مبتنی بر روغن پایه معدنی است، اما با تغییر روش پالایش و استفاده از فناوری‌های نوین مانند روش‌های (Thin-Film Evaporation)، سعی داریم کیفیت روغن پایه را به شکل چشمگیری ارتقا دهیم.

یکی دیگر از عوامل مهم مؤثر در کیفیت نهایی محصول، افزودنی‌ها هستند. این مواد نیز متأسفانه در فهرست کالاهای تحت تحریم قرار دارند و اغلب از سوی شرکت‌های اروپایی و آمریکایی تولید می‌شوند. با این حال، ما از طریق همکاری با شرکت‌های ثبت‌شده غیرتابعیتی و دفاتر بازرگانی‌مان در کشورهایی مانند ترکیه و امارات، سعی در تأمین این مواد و واردات آن‌ها به کشور داریم تا بتوانیم کیفیت محصولات خود را حفظ کنیم و ارتقا دهیم.

روغن موتور قطران کاوه برای حفظ موقعیت رقابتی خود در بازارهای جهانی، هم از نظر کمی و هم از نظر کیفی، به‌طور مستمر در حال توسعه زیرساخت‌ها، به‌روزرسانی فناوری‌ها و ارتقای کیفیت محصولات است





## در تولید روغن های موتور و دنده، چه عواملی برای انتخاب فرمولاسیون های مختلف مدنظر قرار می گیرند و چگونه این انتخاب ها به بهبود عملکرد موتور های خودرو کمک می کنند؟

در این زمینه می توانم به دو مساله کلیدی اشاره کنم. اولین موضوع، مربوط به فرمولاسیون محصولات است، با توجه به اینکه ساختار سنتی ترکیبات روغن ها در سطح جهانی همواره در حال تغییر و پیشرفت است، ما نیز باید فرمولاسیون های خود را بر پایه دانش علمی و تحقیقات به روز بازتعریف کنیم. در همین راستا، واحد تحقیق و توسعه شرکت باید با تمرکز بر نیاز های بازار و بهره گیری از مطالعات تخصصی، فرآیند به روز رسانی فرمول ها را به گونه ای مدیریت کند که این تغییرات به بهبود عملکرد خط تولید منجر شود. این بخش نقش محوری در تضمین کیفیت نهایی محصولات دارد.

مساله دوم، مربوط به تجهیز خطوط تولید به ماشین آلات و ابزار های پیشرفته برای انجام دقیق فرآیندهایی نظیر اختلاط، بسته بندی و آماده سازی محصول است. ما در حال توسعه این بخش هستیم تا بتوانیم سطح فناوری تولید را هم راستا با استانداردهای بین المللی ارتقا دهیم.

## در زمینه نوآوری، آیا محصولی جدید یا پیشرفته در دست توسعه دارید که قابلیت ورود به بازار های جدید یا پاسخ به نیاز های خاص مصرف کنندگان را داشته باشد؟

ما با رشد مستمر بازار داخلی و بازار های صادراتی، همواره سعی کرده ایم که سبد محصولاتمان را با نیاز های مصرف کنندگان هماهنگ کنیم. به همین منظور، اخیراً اقدام به طراحی و تولید روغن های تخصصی کرده ایم که متناسب با نوع خودرو، نوع موتور و شرایط عملکرد آن طراحی می شوند. برای مثال، روغنی که برای تاکسی ها یا موتور سیکلت ها تولید می شود، با روغنی که برای خودرو های لوکس یا وانت های سنگین مورد استفاده قرار می گیرد، از نظر فرمولاسیون و خواص فنی متفاوت است. این تنوع و تخصصی سازی محصولات نه تنها به افزایش کیفیت عملکرد خودرو کمک می کند، بلکه در افزایش عمر مفید موتور نیز نقش بسزایی دارد.

در نهایت، امروز مصرف کننده هوشمند و آگاه به دنبال محصولی است که علاوه بر سازگاری با موتور خود، استانداردهای بین المللی را نیز دارا باشد. ما با تمام توان در حال توسعه این مسیر هستیم تا بتوانیم پاسخگوی این نیاز روز افزون بازار باشیم.

## بزرگ ترین چالش های فنی که در تولید روغن های صنعتی و موتوری در ایران با آن مواجه هستید، چیست و چگونه آن ها را پشت سر می گذارید؟

ما هیچ گاه معتقد به توقف یا تسلیم شدن در برابر مشکلات نبوده ایم، اما باید واقع بین بود و پذیرفت که یکی از معضلات جدی در سال های اخیر، نظام پرداخت یارانه ها بوده است. سرمایه ای که باید در جهت رشد و توسعه به کار گرفته شود، متأسفانه در قالب یارانه هایی هزینه

یکی از معضلات جدی در سال های اخیر، نظام پرداخت یارانه ها بوده است. سرمایه ای که باید در جهت رشد و توسعه به کار گرفته شود، متأسفانه در قالب یارانه هایی هزینه می شود که نه تنها اثر مثبت قابل توجهی برای کشور ندارند، بلکه زمینه ساز فساد، تخلف و ایجاد بازار های غیر رسمی نیز شده اند

می شود که نه تنها اثر مثبت قابل توجهی برای کشور ندارند، بلکه زمینه ساز فساد، تخلف و ایجاد بازار های غیر رسمی نیز شده اند. حضور یارانه قیمتی در برخی حوزه ها، باعث ایجاد انحرافات در بازار شده که زمینه را برای فعالیت افراد متخلف فراهم کرده است. این افراد، بدون رعایت اصول اخلاقی و قانونی، با دست اندازی به منابع یارانه ای، رقابت سالم را دچار اختلال می کنند و شرایط را برای تولید کنندگان شفاف و قانون مدار دشوار می سازند. از سوی دیگر، قوانین و مقررات گاه با تناقض ها یا پرو کراسی های پیچیده، موانع دیگری ایجاد می کنند که دست تولید کننده سالم را می بندند.

در حوزه صادرات نیز، موضوعات استاندارد و تطبیق کالا با نیاز مشتریان کشور مقصد بسیار حیاتی است. در بسیاری از کشور هایی که ما با همکاری دارند، آنچه اهمیت دارد، انطباق محصول با نیاز مصرف کننده است نه الزاماً انطباق با استانداردهای داخلی ایران. با این حال، ما موظف به رعایت حداقل الزامات استاندارد هستیم تا هم محصول با کیفیت ارائه شود و هم تخلفات احتمالی کاهش یابد. ولی متأسفانه این ساز و کار ها در بسیاری از موارد برای تولید کننده متعهد و قانون مند، ایجاد زحمت و پیچیدگی می کند. ■

مدیرعامل شرکت «نیوساد تجارت نامدار» تشریح کرد

## تأثیر تحریم‌ها

# بر روند خدمات‌رسانی در عرصه بازرگانی

المیرا اکرمی

علی عباسی، فارغ‌التحصیل رشته نفت از دانشگاه صنعتی شریف در مقطع کارشناسی ارشد است که در حال حاضر در حوزه بازرگانی و تجارت محصولات پتروشیمی فعالیت دارد. زمینه اصلی فعالیت چهار شرکتی که وی در آنها اشتغال دارد، در حوزه نفت، گاز و پتروشیمی است که از این تعداد، دو شرکت در ایران و دو شرکت در ترکیه و عمان مستقر هستند. در این میان، سابقه فعالیت «نیوساد تجارت نامدار» ۵ سال است و از زمان تأسیس تاکنون، موفق به صادرات به ۲۸ کشور جهان شده است. در عین حال این مجموعه، دفاتر و نمایندگی‌هایی را در چند کشور راه‌اندازی کرده و در ارمنستان و ترکیه دارای انبار است و در این کشورها، محصولات خود را از طریق انبارهای موجود به فروش می‌رساند. به همین بهانه گفت‌وگویی مابا علی عباسی، مدیرعامل شرکت «نیوساد تجارت نامدار» انجام داده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

### لطفاً در ابتدا اشاره‌ای به فعالیت‌ها و اقدامات شاخص شرکت «نیوساد تجارت نامدار» داشته باشید.

در این شرکت تلاش کرده‌ایم که اقدامات مثبتی در زمینه صادرات محصولات نفت، گاز و پتروشیمی برای کشور انجام دهیم. حدود سه تا چهار سال پیش، فعالیت جدیدی را در حوزه آموزش آغاز کرده‌ایم و در کنار فعالیت‌های بازرگانی، تدریس در حوزه صادرات محصولات پتروشیمی را نیز در دستور کار داریم. این فعالیت آموزشی از چهار سال پیش آغاز شد و تاکنون در نهادهایی مانند اتاق‌های بازرگانی، سازمان توسعه تجارت، مرکز آموزش بازرگانی وزارت صمت و همچنین در اتحادیه اوپکس (اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی) دوره‌هایی برگزار کرده‌ایم. همچنین برای اولین بار در کشور، دوره صادرات محصولات پتروشیمی در دانشگاه امام صادق (ع) در حال برگزاری است.

مجموعه تجارت نامدار در چند تشکل نیز عضو است که از جمله این تشکل‌ها می‌توان به اتحادیه نفت، گاز و پتروشیمی یا همان اتحادیه فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی اوپکس اشاره کرد که تشکل تخصصی ماحسوب می‌شود. همچنین در کانون کارآفرینان استان تهران و انجمن ملی صنایع پلیمر ایران عضویت داریم. در اتاق‌های مشترک نیز عضو هستیم؛ از جمله اتاق مشترک ایران و گرجستان، ایران و افغانستان، ایران و عمان و حدود یک سال است که به عضویت اتاق ایران و آفریقا درآمده‌ایم. در همین راستا، ایده‌ای به ذهن من و همکارانم رسید که کمیسیونی تخصصی در اتاق ایران و آفریقا تحت عنوان کمیسیون نفت، گاز و پتروشیمی ایجاد شود. این کمیسیون به عنوان نخستین کمیسیون تخصصی در میان اتاق‌های مشترک شکل گرفت. نخستین جلسه این کمیسیون نیز برگزار شده است و امیدواریم در سال جدید جلسات آتی کمیسیون برپا شود.

### در این کمیسیون برنامه‌ریزی‌ها و هدف‌گذاری‌هایی انجام شده است؟

در این کمیسیون برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری کرده‌ایم که به اعضای اتاق خدمات بهینه و خوبی را در حوزه نفت گاز پتروشیمی ارائه دهیم، اعضا را بررسی می‌کنیم که اگر به آفریقا صادرات دارند، عارضه‌یابی کنیم و اگر



ایرادی دارند، هم راهنمایی و مشاوره بدهیم و هم بتوانیم خدمات خوبی را به اعضای خود ارائه دهیم. در همین حال سعی کرده‌ایم که بازدید میدانی از تولیدکنندگان حوزه نفت، گاز و پتروشیمی که عضو اتاق ایران و آفریقا هستند، انجام دهیم. در همین راستا سعی می‌کنیم طی سال ۱۴۰۴ حداقل ماهانه یک بازدید را از تولیدکنندگانی که عضو اتاق در حوزه نفت، گاز و پتروشیمی هستند، داشته باشیم.

### در زمینه مشکلاتی که در بخش ترخیص کالا و امور گمرکی و ثبت سفارش دارید و یا مشتریان شما ممکن است داشته باشند، توضیحاتی بفرمایید و چه خدمات ویژه‌ای به مشتریان می‌دهید که شما را از سایر شرکت‌های مشابه، متمایز می‌کند؟

ما به واسطه سابقه‌ای که در حوزه صادرات محصولات پتروشیمی داریم و با توجه به اینکه این حوزه به‌طور مستقیم تحت تأثیر مسایل تحریمی قرار دارد، چه در زمینه جابجایی پول و چه در زمینه کالا، تلاش کرده‌ایم با ایجاد دفاتر و انبارهایی در کشورهای مختلف، راه‌حل‌هایی برای کاهش مشکلات مشتریان ارائه دهیم. به عنوان مثال، در کشور پاکستان، با



با توجه به اینکه حوزه صادرات محصولات پتروشیمی تحت تأثیر مسایل تحریمی قرار دارد نیوساد تجارت نامدار تلاش کرده که با ایجاد دفاتر و انبارهایی در کشورهای مختلف راه‌حل‌هایی برای کاهش مشکلات مشتریان ارائه دهد



بخشی از موفقیت  
نیوساد تجارت  
به دلیل تکیه بر  
برنامه ریزی  
دقیق، شناخت  
بازارها، استفاده  
از ظرفیت های  
داخلی و همچنین  
بهره گیری از دفاتر  
و انبارهایی است  
که در کشورهای  
هدف ایجاد  
کرده ایم

استفاده از آل سی لو کال فعالیت می کنیم. بدین صورت که یک شرکت در پاکستان داریم که فرآیند خرید، حمل، ترخیص و فروش داخلی را بر عهده دارد. در واقع، کالا را خودمان وارد می کنیم و با ارز داخلی پاکستان به مشتری می فروشیم. همین رویکرد را در ارمنستان نیز پیاده سازی کرده ایم. انباری که در ارمنستان داریم به عنوان یک پایگاه اجرایی برای خدمت رسانی در ارمنستان و ترکیه مورد استفاده قرار می گیرد.

تاکنون سه کشور پاکستان، ارمنستان و ترکیه را پوشش داده ایم و در حال حاضر در ازبکستان نیز همین روند را آغاز کرده ایم. هدف ما این است که به جای اینکه مشتریان مجبور باشند کالا را از درب پتروشیمی در ایران خریداری و فرآیند حمل و ترخیص را خودشان پیگیری کنند، کالا را مستقیماً در انبار کشور مقصد، به صورت ترخیص شده و آماده تحویل، در اختیارشان بگذاریم. در واقع، تمرکز ما بر تحویل در انبار مشتری است. البته طبیعتاً این مدل کار پیچیدگی هایی دارد برای ما که در ایران هستیم، مشکلات مربوط به حمل و نقل و انتقال پول همواره وجود داشته است، اما خوشبختانه توانسته ایم با وجود تمام سختی ها، این موانع را پشت سر بگذاریم و کالا را به موقع به مقصد برسانیم. همین ویژگی ها و شیوه خدمات دهی، تفاوت اصلی ما با سایر شرکت هایی است که در این حوزه فعالیت می کنند.

### مهم ترین مشکلاتی که در زمینه لجستیک وجود دارد، چه مواردی هستند و چه اقداماتی برای رفع این مشکلات و اطمینان بخشی به مشتریان صورت می گیرد؟

یکی از مهم ترین مشکلات در این بخش، تأثیر مستقیم تحریم ها بر فرآیندهای بازرگانی است. به عنوان نمونه، کالایی داریم که باید به روسیه و بلاروس صادر شود و مسیر حمل آن از طریق دریای شمال انتخاب شده است. در حال حاضر، بیش از یک ماه است که این کالا در بندر انزلی باقی مانده و دلیل آن نیز، اعتصاب کارگران اعلام شده است.

تغییرات نرخ حمل و نقل نیز یکی دیگر از عواملی است که ما را دچار ضرر و زیان می کند. از سوی دیگر، عدم زمان بندی دقیق در فرآیند حمل و نقل موجب می شود در قرار دادهایی که با مشتریان داریم و برای آن ها زمان تحویل تعیین کرده ایم، دچار چالش شویم. حتی ممکن است به خاطر تأخیر، مشمول پرداخت جریمه شویم و در برخی موارد نیز احتمال لغو سفارش توسط مشتری وجود دارد. در چنین شرایطی، اگر محموله در حال حمل باشد، مشخص نیست باید چه اقدامی انجام دهیم.

البته در پاسخ به نگرانی هایی که مشتریان در این حوزه دارند، تلاش کرده ایم با ایجاد شبکه ای از انبارها، دفاتر و ساختارهای اجرایی در کشورهای مختلف، اطمینان خاطر ایجاد کنیم. در بسیاری از موارد، فرآیند را از ابتدا تا انتها مدیریت می کنیم تا مشتری با مسایل پیچیده بین المللی مواجه نشود. این روند نه تنها ریسک مشتری را کاهش می دهد، بلکه اعتماد سازی مؤثری نیز در بلندمدت ایجاد می کند.

در مجموع اگر بخوایم این چالش ها را دسته بندی کنیم، در درجه اول می توانم به موضوع اعتصاب ها اشاره کنم که تأثیر زیادی بر روند حمل و نقل و صادرات گذاشته اند. مورد دوم، تغییر مداوم نرخ های حمل و نقل است که باعث شده هزینه ها به شدت نوسان داشته باشد. در واقع طی سال های اخیر، این دو عامل، ضرر و زیان بسیاری را به ما تحمیل کرده اند.

### در شرایطی که این موضوعات پیش می آید، به مشتریان و مخاطبان خود چگونه امنیت خاطر می دهید؟

در این شرایط یا مجبور هستیم این ضرر و زیان ها را خودمان تقبل کنیم تا

مشتری حفظ شود یا اینکه به شناخت اغلب مشتریان از شرایط کشورمان اتکا کنیم. بسیاری از مشتریان ما چندین سال است که با ما همکاری می کنند و به خوبی با شرایط کشور ایران آشنا هستند. آن ها می دانند که مجموعه ما در ایران یک مجموعه شناخته شده و معتبر است و به همین دلیل، تلاش می کنند خودشان را با شرایط موجود تطبیق دهند. از همین رو ما نیز تمام سعی خود را کرده ایم که در این شرایط، رضایت مشتریان خود را حفظ کنیم؛ یعنی با سریع ترین واکنش ممکن، مشکلات را برطرف کرده ایم.

### اشاره کردید که به ۲۸ کشور دنیا صادرات دارید. چه برنامه ای برای توسعه روابط دو جانبه و همکاری با شرکت های داخلی و خارجی دارید و چه تدارکات و برنامه هایی را مدنظر داشته اید که منجر به موفقیت شما شده است؟

بخشی از موفقیت ما در این حوزه به دلیل تکیه بر برنامه ریزی دقیق، شناخت بازارها، استفاده از ظرفیت های داخلی و همچنین بهره گیری از دفاتر و انبارهایی است که در کشورهای هدف ایجاد کرده ایم. این زیرساخت ها به ما کمک کرده است که هم بتوانیم پاسخگوی نیازهای مشتریان باشیم و هم با سرعت بیشتری وارد عمل شویم. برای آینده نیز برنامه هایی برای توسعه حضورمان در کشورهای دیگر داریم و همچنان بر این هدف تمرکز داریم که بتوانیم روابط تجاری پایدار و قابل اتکایی با شرکتهای خارجی برقرار کنیم.

می توانم بگویم که سال ۱۴۰۲، در امتداد سال های ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ جزو سال های خوب برای مجموعه ما بوده است، اما متأسفانه سال ۱۴۰۳ از نظر عملکرد، یکی از سال های نامطلوب مجموعه به شمار می رود. با این حال ما برای سال ۱۴۰۴ و سال های آینده برنامه ریزی کرده ایم تا بتوانیم اهداف خود را دنبال کنیم، به ویژه در بازارهای جدید ورود مؤثری داشته باشیم. در این راستا، تصمیم داریم در برخی از کشورهای هدف در حوزه آمریکای لاتین و شرق آسیا نسبت به راه اندازی دفاتر، شعب و یا اعطای نمایندگی اقدام کنیم تا بتوانیم حضور مؤثری در آن بازارها داشته باشیم.

### نماینده گی های توزیع و فروش محصولات شرکت های ایرانی فعال در خارج از کشور چه فعالیت های اثربخش و یاری رسانی را به شرکت های داخلی انجام می دهند؟

در مجموعه «نیوساد تجارت نامدار» تلاش کرده ایم قدمی در این مسیر برداریم و کاری ارزشمند انجام داده ایم و نخستین شرکت مدیریت صادرات کشور هستیم که در حوزه صادرات پتروشیمی، موفق به اخذ گواهی رسمی از سازمان توسعه تجارت یا همان تی پی یو شده ایم. وظیفه اصلی شرکت های مدیریت صادرات یا EMC این است که بازاریابی کنند، امکان ورود به بازار را بررسی کنند، شرایط بازار را بسنجند و مطالعات بازار را انجام دهند. در واقع این شرکت ها بازوی بازرگانی شرکت هایی می شوند که یا توان صادرات مستقیم را ندارند یا از امکان احداث انبار و شعبه در خارج از کشور برخوردار نیستند. ما این اقدامات را در کشورهای مختلفی از جمله کنیا، ارمنستان و ترکیه انجام داده ایم و نتایج مثبتی هم به دست آورده ایم.

### با توجه به شرایط تحریمی فعلی، چه اقداماتی به منظور تسهیل روند خدمات رسانی در عرصه بازرگانی و تحویل به موقع کالاها انجام شده است؟

ما سعی کرده ایم در بحث تغییر مدارک و حمل و نقل دریایی، اقدامات مؤثری انجام دهیم. متأسفانه تحریم ها باعث شده اند بسیاری از خطوط

کشتیرانی بین‌المللی از ایران خارج شوند و این مساله موجب شد تا ناچار به استفاده از برخی کشتیرانی‌های داخلی باشیم که شاید از نظر سطح خدمات در رده پنجم بین‌المللی نیز قرار نگیرند، اما در شرایط موجود چاره‌ای جز همکاری با این خطوط نداریم. با این حال، تلاش کرده‌ایم از طریق دفاتری که در ترکیه و امارات داریم به شبکه کشتیرانی‌های بین‌المللی متصل شده و از خدمات آن‌ها بهره‌مند شویم.

زمانی که از خطوط کشتیرانی بزرگ بین‌المللی مانند مرسک خدمات دریافت نمی‌شود و دامنه همکاری محدود به تعداد کمی از شرکت‌هاست، این امر منجر به افزایش نرخ حمل و نقل دریایی می‌شود. این موضوع مستقیماً روی قیمت نهایی کالا تأثیر گذار است و موجب می‌شود نرخ تمام‌شده برای مشتری افزایش یابد. از سوی دیگر، رقابای منطقه‌ای ما مانند عربستان، امارات و قطر، در شرایطی هستند که با قراردادهای ال سی سه‌ماهه کار می‌کنند و می‌توانند از نرخ‌های پایین‌تری برای حمل و نقل استفاده کنند. به همین دلیل در برخی موارد، ما رقابت را به این کشورها واگذار کرده‌ایم؛ چرا که آن‌ها از خطوط بین‌المللی با هزینه‌های بسیار پایین‌تر استفاده می‌کنند و در نتیجه نرخ تمام‌شده پایین‌تری دارند.

در حوزه جابجایی پول نیز ما با چالش‌های متعددی روبه‌رو هستیم. برای انتقال ارز به داخل کشور یا حتی رساندن دلار به امارات، باید هزینه‌های قابل توجهی پرداخت کنیم. این هزینه‌ها در نرخ نهایی لحاظ می‌شود و موجب بالا رفتن قیمت کالای ما نسبت به رقبا می‌شود. از سوی دیگر، جنگ روسیه و اوکراین تأثیرات عمده‌ای بر بازار داشته است و روسیه به دلیل تحریم‌های بین‌المللی و شرایط جنگی، در بخش محصولات نفت، گاز و پتروشیمی دست به دامپینگ گسترده‌ای زده است تا محصولاتش را در بازار ننگد.

### با توجه به ابراز رضایتی که مشتریان از فعالیت‌های شرکت «نیوساد تجارت نامدار» دارند، درباره مشخصات و شاخصه‌های یک شرکت بازرگانی موفق توضیح دهید.

یک شرکت بازرگانی به‌ویژه در ایران، باید به مشتریان خود خدمات ارایه دهد. از نگاه من، اولین و مهم‌ترین خدمت، ارایه مشاوره صحیح است. ما یک شعار داریم که آن را سرلوحه فعالیت‌هایمان قرار داده‌ایم و آن هم این است که «ما محصول نمی‌فروشیم، بلکه ابتدا مشاوره درست می‌دهیم». هدف ما صرفاً کسب سود نیست که بخواهیم مشتری را به خرید تشویق کنیم. اگر پیش‌بینی کنیم که قیمت محصولی در حال کاهش است، به مشتری اعلام می‌کنیم که مدتی صبر کنند. بنابراین در مرحله اول، یک شرکت بازرگانی باید نقش یک مشاور خوب را ایفا کند. البته برای اینکه بتواند این نقش را به‌درستی انجام دهد، نیاز به اطلاعات دقیق و قابل اعتماد از بازار و همچنین توان تحلیل آن اطلاعات دارد.

از دیگر خدماتی که باید شرکت به مشتری ارایه دهد، داشتن تخصص در حوزه حمل و نقل است. بارها پیش آمده که برای مشتریان خود چه در حمل و نقل دریایی و چه زمینی، چند مسیر و روش مختلف را بررسی و پیشنهاد داده‌ایم. ما سعی می‌کنیم به مشتری خدماتی ارایه دهیم که از بین گزینه‌های مختلف با توجه به شرایط خود، بهترین تصمیم را بگیرد؛ به گونه‌ای که کالا با هزینه مناسب‌تر و شرایط مطلوب‌تر به دستش برسد.

### کمی هم راجع به فضاهای رقابتی در عرصه تجارت جهانی صحبت کنید و بفرمایید که چه شرکت‌هایی می‌توانند جایگاه مناسب‌تری در این رقابت تنگاتنگ داشته باشند؟

به نظر من شرکت‌هایی می‌توانند جایگاه بهتری کسب کنند که فراتر از صرفاً فروش کالا عمل کرده و درک درستی از نیاز مشتری و شرایط

بازار داشته باشند. یکی از اقدامات ما در مواجهه با مشتریان جدید و در کشورهایی که برای اولین بار به آن‌ها بار ارسال می‌کنیم، این است که خود من به عنوان مدیر عامل شرکت، در موعد تحویل کالا شخصاً در محل حاضر می‌شوم و با مشتری ملاقات می‌کنم. این حضور مستقیم نشان‌دهنده تعهد ما به انجام دقیق مسئولیت‌هایمان است و معمولاً موجب جلب اعتماد و افزایش سفارش‌های بعدی از سوی مشتری می‌شود.

ما سعی کرده‌ایم که به جای اعتماد برای فروش، فضای اعتمادسازی را در بازار ایجاد کنیم. همچنین همیشه تلاش کرده‌ام که ابتدا نماینده خوبی برای کشورم باشیم، یعنی در هر حوزه‌ای که فعالیت می‌کنم، فارغ از اینکه پس از من چند تاجر دیگر هم وارد آن حوزه شوند، نام ایران را خدشه‌دار نکنم. همیشه سعی می‌کنم اگر قولی برای تحویل کالایی می‌دهم، دقیقاً همان کالا را با همان کیفیت تمهید شده تحویل دهم. حتی اگر گاهی به این دلیل سودی هم عایدمان نشود، باز هم این اصل را حفظ کرده‌ایم. همین رویکرد باعث شده است که بتوانیم به ۲۸ کشور مختلف صادرات داشته باشیم. بسیاری از آژان‌ها ما را تأیید کرده‌اند و در حال حاضر سفارتخانه‌های متعددی با ما همکاری دارند. تلاش کرده‌ام تا شخصاً به کشورهای مختلف سفر کنم، محیط و شرایط آن‌ها را از نزدیک لمس کرده، فرهنگ آن کشور را یاد بگیرم و حضور خود را اعلام کنم و هدفم این بوده که اگر قولی می‌دهم، به آن تعهد بمانم.

### در مورد مجموعه «نیوساد تجارت نامدار» توضیح بیشتری وجود دارد که بخواهید اضافه کنید؟

بخش عمده‌ای از فعالیت «نیوساد» در حوزه صادرات است و تمرکز ما عمدتاً بر محصولات مرتبط با نفت، گاز، پتروشیمی و مشتقات آن‌هاست. این حوزه، بیشترین درخواست‌ها را برای صادرات از کشورمان دارد. اما در خصوص اینکه در حوزه بازرگانی چه اقداماتی باید انجام شود، باید به این نکته مهم اشاره کرد که به دلیل تحریم‌ها، در فضای بین‌المللی بیشتر مراودات بانکی از طریق اعتبار اسنادی یا همان ال سی انجام می‌شود، ولی ما به دلیل تحریم، حتی به صورت غیرمستقیم هم امکان استفاده از ال سی را نداریم، چرا که کالای ایرانی و همچنین جابجایی پول آن تحریم است. یعنی در صورتی که در فرایند استفاده از ال سی، نامی از ایران یا اسنادی از ایران برده شود، نه تنها پول بلوکه می‌شود، بلکه خود بار نیز ممکن است توقیف شود.

در چنین شرایطی، باید شرکت صادرکننده به اندازه‌ای قدرت داشته باشد که بتواند با ریسک بالا از خدمات ال سی استفاده کند یا مشتری باید چنان راغب باشد که حاضر شود این مسیر را طی کند. اما در عمل، مشتریان اغلب چنین ریسکی را نمی‌پذیرند و استدلال آنها این است که اگر قرار است از ایران خرید نقدی انجام دهند و نتوانند از اعتبار اسنادی استفاده کنند، ایران باید به آنها تخفیف قابل توجهی بدهد و در غیر این صورت به سراغ کشورهای دیگر می‌روند. به همین دلیل، به اجبار باید کالای ایرانی به‌ویژه در حوزه نفت، گاز و پتروشیمی، با قیمت پایین‌تری نسبت به رقبا در بازار عرضه شود.

نکته جالب و تأسف‌برانگیز دیگر این است که عدم مدیریت صحیح برخی پتروشیمی‌ها در داخل کشور باعث شده است کالایی که به صورت هم‌زمان در ایران و عربستان تولید می‌شود، در داخل ایران با قیمتی بالاتر به فروش برسد؛ در صورتی که این محصول باید با قیمتی پایین‌تر از عربستان عرضه شود تا بتوانیم در بازار رقابت باقی بمانیم و مشتری‌های خارجی را حفظ کنیم. ■

متأسفانه تحریم‌ها باعث شده‌اند بسیاری از خطوط کشتیرانی بین‌المللی از ایران خارج شوند و این مساله موجب شد تا ناچار به استفاده از برخی کشتیرانی‌های داخلی باشیم که شاید از نظر سطح خدمات در رده پنجم بین‌المللی نیز قرار نگیرند، اما در شرایط موجود چاره‌ای جز همکاری با این خطوط نداریم



مدیر عامل شرکت پترو تجارت تیوان (هگزن) مطرح کرد

# صادرات محصولات برند هگزن به بازار آفریقا در آینده

شماره نادری

شرکت پترو تجارت تیوان (هگزن) یکی از توزیع کنندگان روغن‌های صنعتی در ایران و فعال در حوزه روان کارهای صنعتی و موتور است که نمایندگی کمپانی‌های معتبر خارجی را نیز عهده‌دار شده است. این شرکت با همکاری متخصصان و مهندسان داخلی و خارجی و بهره‌گیری از استانداردهای روز دنیا، مرغوب‌ترین روغن‌های پایه معدنی و روغن‌های سنتتیک را از مدرن‌ترین پالایشگاه‌های جهان تامین کرده و با افزودنی‌های پیشرفته، روغن‌های موتور با کیفیتی را عرضه می‌کند و هم‌اکنون یکی از تولیدکنندگان روغن موتور بنزینی، دیزلی و دریایی است. با توجه به این موضوع به سراغ مهندس ابوذر ایلخانی مدیر عامل شرکت پترو تجارت تیوان (هگزن) رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم که مشروح آن در ادامه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

فرآورده‌های گوشتی را افتتاح کردیم. حدود ۶ سال در این صنعت فعالیت داشتیم و به صورت موازی نیز در حوزه نفت فعالیت می‌کردم. در سال ۱۳۹۷ یک شرکت در عراق تاسیس کردم که در حوزه نفت و فرآورده‌های نفتی و فولاد فعالیت داشت. بعد از آن نیز تصمیم بر این شد تا شرکت پترو تجارت تیوان (هگزن) راه‌اندازی شود تا در آن به بخش فرآورده‌های نفتی و به صورت تخصصی روانکارهای صنعتی ورود کنیم.

## برند هگزن چطور تاسیس شد و چه اهداف و برنامه‌هایی دارد؟

این برند به واسطه یکی از شرکای تجاری ما که حدود ۳۰ سال در صنعت روانکار فعالیت داشت، راه‌اندازی شد، اما از آنجایی که چندین برند در آن فعالیت داشتند، آنطور که باید به برند هگزن توجه نشد. تا اینکه در پایان سال ۱۴۰۲ تصمیم بر این شد که این برند با توجه به زیرساخت‌های موجود در ایران و امارات راه‌اندازی شود، از این رو به صورت تخصصی به حوزه روغن‌های گازسوز و موتور نیز ورود کرد و عموم محصولات آن نیز در این دسته‌بندی قرار می‌گیرد. هم‌اکنون عمده اشتغال برند هگزن در بخش فروش، تحقیقات بازار و فنی است. کارخانه‌ای نیز دایر شده که در آن حدود ۷۰ نفر به صورت مستقیم فعالیت دارند. به طور کلی کارمندان هگزن به صورت واقعی حدود ۱۰ تا ۱۵ نفر هستند، اما به واسطه کارخانه دایر شده در ایران و امارات، حدود ۶۰ تا ۸۰ نفر در آن مشغول به کار هستند و اعتقاد داریم این تعداد به واسطه تلاش تیم فعال افزایش پیدایمی‌کند.

## وجه تمایز برند هگزن از برندهای فعال تولید روغن در سطح بازار در چیست؟

از نظر بنده اکثر برندهای موجود در کشور برندهای خوبی هستند، اما چالش‌های اقتصادی باعث ایجاد اختلاف‌ها و تفاوت‌ها می‌شود. کشور ایران یکی از بزرگترین صادرکنندگان نفت است و قطعاً تامین مواد اولیه این حوزه در آن راحت‌تر است، اما این روغن‌ها با وجود قیمت تمام‌شده پایین، عملکرد واقعی نداشته و از پایداری موتوری برخوردار نیست. در



## در ابتدا مختصری از فعالیت‌ها و سوابق اجرایی و شغلی خود بفرمایید.

سوابق اجرایی بنده به چند صنعت مختلف برمی‌گردد که اولین آن فعالیت در بخش حفاری پروژه پارس جنوبی و فازهای ۲۲، ۲۴، ۱۳ و... است که در آنجا به صورت تخصصی در حوزه نفت و حفاری مشغول به کار بودم. بعد از آن با توجه به علاقه‌ای که به صنعت فولاد داشتیم در یکی از کارخانه‌های بزرگ این بخش مشغول به کار شدیم که این حوزه هم در بخش تامین مواد اولیه از کشورهای اروپایی و هم تولید هایتک لوله‌های انتقال آب بسیار گسترده بود. البته علاقه به این صنعت همیشه در بنده وجود داشت، به طوری که بعد از فراغت از تحصیل نیز به طور سالانه چندین مقاله آکادمیک در این حوزه منتشر می‌کردم و در کنفرانس‌های مرتبط با صنعت فولاد شرکت داشتم.

بعد از آن فرصت خوبی برای حضور در یک شرکت اروپایی و آمریکایی در صنعت نفت برای بنده مهیا شد و در این مدت از آنجایی که صنعت چالش‌هایی داشت، با همکاری چند نفر از دوستان یک کارخانه تولید



واقع در صنعت روغن های موتور، جای روغن هایی که پایداری بیشتر داشته و آسیب پذیری کمتری برای محیط زیست داشته باشند، خالی است. با توجه به این موضوع برند هگزن با استفاده از مهندسی معکوس تکنولوژی خارجی، کار کرد و کیفیت روغن ها را تغییر داده و بر پایداری و طول عمر آن افزود.

شایان ذکر است، روغن های موجود معمولاً عمومی هستند و مطابق با استانداردهای خودروی داخلی تولید می شود. از سوی دیگر هزینه مواد اولیه نیز بالا بوده و مانع از این می شود که تولید کننده به صورت تخصصی به این بخش ورود کند، از این رو تلاش شد تا محصولی با ماندگاری پایدار تولید شود. البته در صنعت روغن، برندهای زیادی فعالیت دارند، اما محصولات برند هگزن ترکیبی از عناصر مطرح در تولید محصول برندهای مختلف است. از آنجایی که هگزن به معنی جادوگران است، ما هم تلاش کردیم که روغن جادویی یعنی روغنی با عملکرد بالا تولید کنیم. یعنی روغنی که با ترکیبات خاص مانند جادوگر، موتور ماشین را جادو می کند و اگر چه ترکیبات معمولی است، اما نتیجه بسیار فوق العاده است.

### این روغن ها از نظر اختلاف قیمتی و کیفیتی چه اندازه برای خودروهای داخلی مورد استفاده است و آیا توجیه اقتصادی برای مصرف کننده دارد؟

با توجه به اینکه اولویت ما تولید روغن با کارکرد بالا است، طبیعتاً قیمت هم بالا می رود، اما خاصیت این روغن در بلندمدت خود را نشان می دهد. به عنوان مثال با استفاده از آن خودرو می تواند ۴ تا ۶ هزار کیلومتر حرکت کند. به عبارت دیگر باید گفت اگر چه این محصول از نظر قیمت دوبرابر روغن های تولیدی دیگر در کشور نیست، اما دوبرابر آن کارکرد دارد و از نظر اقتصادی برای مصرف کننده بسیار به صرفه است. همچنین به دلیل تجربه ۳۰ ساله تولید در این شرکت، این روغن ها خطاهای کمتری دارد و با دارا بودن مواد مناسب از مشکلات محتمل در موتور، جلوگیری کرده و از آن محافظت می کند.

### محصولات شرکت هگزن چه سهمی از بازار داخل دارد؟

حدود یک سال است که به بازار ایران ورود کرده ایم و اکثر این مدت به بررسی نیاز و تقاضای بازار پرداخته ایم. بر اساس بررسی های به عمل آمده بخش قابل توجه این بازار در اختیار بزرگترین تولید کنندگان ایرانی است و فضای رقابتی ما در آن به طور تقریبی حدود ۱۵ درصد است. از آنجایی که بازار ایران از بازیگران های قدرتمندی همچون وارد کننده های روغن موتورهای خارجی، تولید کنندگان خصوصی و تولید کنندگان تحت لیسانس برخوردار است، فضای رقابتی سختی دارد، ولی ما در تلاشیم که سهم بازار هر چند کوچکی را به خود اختصاص داده و به تدریج در کنار بازارهای صادراتی بازار خود را گسترش دهیم.

با توجه به نیازسنجی صورت گرفته در حوزه روغن های موتور، خودرویی و همچنین صنعتی در کشور، خودروها نیازهای جدیدی دارند و ما نیز در صددیم تا متناسب با آن روغن هایی تولید کنیم که هم تخریب زیست محیطی کمتری دارند و هم به صرفه هستند. یکی دیگر از برنامه های ما تولید گریس های تخصصی و روغن های تخصصی است که هنوز تکنولوژی تولید آن در کشور موجود نیست.

### به منظور ارتباط و تعامل با شرکت ها و برندهای مطرح چه اقداماتی در این شرکت انجام شده است؟

یکی از اهداف تولید کنندگان روانکار، ارتباط موثر با صنعتگران است. ما نیز در امارات تأییدیه بسیاری از شرکت ها و تولید کنندگان را دریافت کرده ایم و در برند هگزن نیز در صددیم که تأیید تولید کنندگان خودروی چینی را دریافت کرده و متناسب با نیاز این خودروها و استانداردهای آن، روغن تولید کنیم، اما در حوزه صنعتی یعنی تولید گریس، یکی از چالش های ما ارتباط با صنایع است که به صورت سنتی فعالیت دارند و در تأمین مواد از شرکت های خارجی با محدودیت مواجه هستند و همین امر کار ما را دشوار می کند. با این حال برند هگزن با توجه به بهره مندی کشور از دانش تولید این محصول، در زمینه تولید گریس و تأمین نیاز صنایع اقدام خواهد کرد.

### تولید و فرایند بسته بندی این محصولات چگونه مانع از آسیب رسانی به محیط زیست می شود؟

اولین اقدام در زمینه زیست محیطی، این است که ما بر فرمولاسیونی متمرکز هستیم که عمر بیشتری به روانکارهای صنعتی بدهد و دلیل آن استفاده از مواد اولیه مرغوب است که تجدید روغن را کمتر کرده و این موضوع نیز باعث می شود تا آسیب کمتری به محیط زیست وارد شود. علاوه بر این، در صددیم در بسته بندی محصولات خود از موادی استفاده کنیم که تأثیرات مخرب کمتری برای محیط زیست به همراه دارد. همچنین برند هگزن در تلاش است تا با گرفتن پت ها مانع از بازگشت آن به محیط زیست شود؛ هر چند این کار برای این برند پرهزینه خواهد بود.

### مهم ترین چالش ها در مسیر این فعالیت را چطور ارزیابی می کنید؟

اولین چالش تأمین پایدار مواد اولیه با کیفیت است. متأسفانه به دلیل تحریم ها، بسیاری از شرکت ها با ما همکاری ندارند و ما ناگزیر از کمک واسطه ها هستیم که قیمت مواد آنها ثابت ندارد و همیشه نمی توان آن را از تأمین کننده گرفت. با این حال با توجه به ظرفیت های موجود، ارتباط بلندمدت و قراردادهای بلندمدتی با کشورهای عربی منعقد شده که ارتباط طولانی مدت ما با آنها را تضمین می کند. نکته دیگر تطابق محصولات ما با استانداردهای بین المللی است. ما همیشه در تلاش بوده ایم تا از استانداردهای به روز عقب نباشیم و به همین دلیل از استاندارد SN بهره گرفته و در صدد وارد کردن استاندارد SP هستیم. موضوع دیگر که شاید مهم ترین مساله تولید باشد، نوسانات ارزی و لجستیکی است که تولید کنندگان را هر سال در تنگنا قرار می دهد، با این حال ما سعی کردیم با ارتباط مداوم با سیستم از این نوسانات دوری کنیم.

### چه نوع استراتژی را برای افزایش سهم محصولات خود در بازار دارید؟

هدف ما این نیست که سهم قابل توجهی از بازار را به خود اختصاص دهیم، اما در راستای آن اهداف تعیین شده، نیازسنجی کرده و به نتایج خوبی نیز دست پیدا کرده ایم. استراتژی ما برای ورود به بازار، آهسته اما عمیق است تا با نوسانات و چالش های اقتصادی، ریشه های ما متزلزل

با توجه به نیازسنجی صورت گرفته در حوزه روغن های موتور، خودرویی و همچنین صنعتی در کشور، خودروها نیازهای جدیدی دارند و ما نیز در صددیم تا متناسب با آن روغن هایی تولید کنیم که هم تخریب زیست محیطی کمتری دارند و هم به صرفه هستند



در مسکو مورد آزمایش قرار گرفت که از ۱۰ مورد، یک مورد قابل قبول و ۳ مورد عدم تطابق جزئی داشت که البته قابل رفع بود.

اما نکته قابل تامل این است که محصولات ما بر اساس استاندارد SN تولید شده که مطابق استاندارد A3 اروپا بوده که یک استاندارد زیست محیطی است، در حالی که آزمایشگاه روسی بر اساس استانداردهای C3 یعنی استاندارد جدیدترین ماشین‌های اروپایی که دو سطح بالاتر از استاندارد موجود بود، محصولات مورد نظر را آزمایش کرده بود، اما با اینکه با ۲ استاندارد بالاتر آزمایش شدیم، ۳ مورد مغایرت جزئی مشاهده شد و یک مورد از محصولاتمان هم مورد قبول واقع شد. در واقع همین موضوع، نشان دهنده کیفیت بالای تولید محصولات هگزن است. بعد از آن تمام مستندات این آزمایش ارسال شد که نشان از کیفیت بالای تولیدات هگزن داشت. در بازار عراق نیز یک شرکت بازرگانی داریم و احتمالا تا یکی دو ماه دیگر به این بازار محصول صادر کنیم.

### با توجه به آنچه ذکر شد آیا در بلندمدت برنامه‌ای برای ورود به بازار آفریقا دارید؟

در گذشته که در بخش قطعات خودرو فعالیت می‌کردم، در یکی از کشورهای آفریقایی ساکن بودم و بازار آن را به خوبی بررسی کردم؛ نمی‌گویم این بازار ضعیف است، اما تولیدکنندگان به جای دیدن واقعیت‌ها، به صحبت‌ها و شایعات نظر دارند که نمونه آن بازار عراق است، در حالی که از نظر بنده برای ورود به این بازار باید بسیار محتاط بود. بازار قاره آفریقا نیز همینطور است.

البته اگر چه ما از نظر قیمتی قادر به رقابت در بازار آفریقا نیستیم، اما برای ورود به آن برنامه داریم، ما دنبال برندی هستیم که اقتصادی‌تر بوده و از نظر قیمتی مناسب‌تر باشد تا بتوان به این قاره نیز ورود کرد. از نظر بنده کشور کنیا یکی از بازارهای مناسب است که حمل و نقل بهتری نیز دارد. به طور کلی کشورهایی که در شرق و غرب آفریقا ساحل دارند، ظرفیت بالایی برای ورود به بازار خود در تولید روانکارهای خاص و معمولی دارند. ما به دنبال بازار، محصول و برند جدیدی در بازار آفریقا هستیم.

### در بخش صادرات با چه چالش‌هایی مواجه هستید؟

یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های صادراتی ما این است که قیمت محصولات صادراتی این شرکت به دلیل قیمت بالای ارز و اختلاف قیمت بازار آن با بازار صادراتی نسبت به رقیب، رقابتی نیست. از سوی دیگر مصرف‌کننده ترجیح می‌دهد از روغنی استفاده کند که اسم اروپا را دارد نه روغنی که بر آن اسم کشور امارات ثبت شده است.

### و سخن آخر؟

اگر واقع‌بینانه نگاه کنیم و مسیر درستی برای تولید خود متصور باشیم، قطعاً موفق می‌شویم. شرکت هگزن نه بهترین و نه بزرگ‌ترین است، بلکه در صدد است که با توجه به ضعف‌ها و کمبودهای موجود در بازار ایران، محصولی با کیفیت و در خور بازارهای جهانی و بازارهای داخلی تولید کند. برای تحقق این اهداف تلاش می‌کنیم که این تلاش از نظر ما یعنی تیم هگزن بسیار ارزشمند است و امید است که در سایه الطاف الهی به نتایج دلخواه ختم شود. ■

نشود که خوشبختانه سهامداران ما نیز در راستای انجام این کار از صبر و حوصله کافی برخوردار هستند.

با توجه به اینکه رسانه‌ها و فضاهای مجازی در اتصال ما به مشتریان بسیار مهم هستند، در ابتدا سعی کردیم، از پلتفرم‌های دیجیتال مانند اینستاگرام، لینکدین و... استفاده کنیم و در صددیم که فارغ از تعامل با مشتریان، آموزش‌های لازم در خصوص روغن و روانکار را رایز دهیم. هدف تنها فروش نیست، بلکه ارائه خدمات، آموزش و فروش محصول است. همچنین در برند هگزن واحد پشتیبانی راه‌اندازی شده و بعد از هر خرید با مشتری رابطه برقرار کرده و از نظرات آنها استفاده می‌کند. یک واحد پشتیبانی فنی نیز تدارک دیده شده که حتی ساعت‌ها بعد از فروش، فرآیند تست روغن و کارایی آن را انجام می‌دهد و قطعاً اگر روغن ما از کیفیت خوبی برخوردار نباشد، در همان ساعات خود را نشان می‌دهد.

### افق ۵ ساله فعالیت این شرکت را چگونه متصور هستید؟

تمام تولیدکنندگان آرزو دارند که افق ۵ ساله پیش روی خود را تصور کنند و هر چه اشتیاقی آنها به فعالیت بیشتر باشد، معمولاً این افق را مثبت‌تر می‌بیند، هر چند که شاید عملکرد بازار مانع این موضوع شود. یک سری هم شرایط را با توجه به واقعیت‌های کشور، به صورت واقع‌بینانه می‌بیند. با این اوصاف از نظر ما برند هگزن از نظر علمی و دانش، یکی از مراجع تخصصی در حوزه روغن خواهد بود و سایت‌ها و پلتفرم‌هایی را راه‌اندازی خواهد کرد که به صورت تخصصی آموزش می‌دهد، پیش‌بینی می‌شود، این برند در حوزه فروش نیز به یکی از برندهای شاید نه مشهور اما معتبر در سطح کشور تبدیل شده و صادرات خود را در بازار آفریقا، خاورمیانه و CIS توسعه دهد.

### نمایشگاه اکسپوی ایران ۲۰۲۵ را چگونه ارزیابی کردید؟

با توجه به حقایق اقتصادی موجود در کشور طبیعتاً حضور در نمایشگاه‌ها مزیت‌ها و معایبی دارد. به هر حال یکی از راه‌های گریز از مشکلات موجود حضور در نمایشگاه‌ها است که به تسهیل مرادوات تجاری کمک می‌کند، اما در اصل باید راه و مسیر را دانست تا از بستر نمایشگاهی نیز به خوبی بهره برد. با توجه به شرایط خاص سیاسی و اقتصادی برگزاری این نمایشگاه بسیار مناسب و مثبت بود، اما متأسفانه بازار آفریقا به یک بازار مافیایی تبدیل شده و تنها چند شرکت ایرانی قادر به ورود آن هستند که آن نیز به واسطه تجارب طولانی مدت آنها حاصل شده است. امید است بستر نمایشگاهی به گونه‌ای باشد که تولیدکنندگان کوچک نیز فرصت حضور داشته باشند. هر چند که باید گفت برای صنعت ما چنین نمایشگاهی بسیار موفق و مناسب است.

### چه برنامه‌ای برای پیشبرد و توسعه صادرات در نظر گرفته‌اید؟

سال گذشته هم‌زمان با تحقیق در بازار ایران، تحقیقات وسیعی در زمینه بازار CIS، خاورمیانه و آفریقا داشتیم. با توجه به آنکه روغن‌های عرضه شده در آفریقا رزان و عمومی کیفیت است، عرضه روغن به این بازار به تأخیر افتاد و برند هگزن بر بازار CIS و خاورمیانه متمرکز شد. البته ابتدا با کشور روسیه وارد مذاکره شدیم، طی این مذاکره محصولات ما

در برند هگزن واحد پشتیبانی راه‌اندازی و بعد از هر خرید با مشتری رابطه برقرار شده و از نظرات آنها استفاده می‌شود. یک واحد پشتیبانی فنی نیز تدارک دیده شده که حتی ساعت‌ها بعد از فروش، فرآیند تست روغن و کارایی آن را انجام می‌دهد

# افزایش تولید بنزین در ستاره خلیج فارس

احمد رضا صباغی



افزایش ۷ میلیون  
لیتری تولید بنزین  
پالایشگاه ستاره  
خلیج فارس،  
ناشی از بهبود  
شرایط فرآیندی  
در واحدهای بنزین  
سازی، افزایش  
فشار واحدهای  
بنزین سازی، نصب  
مدل حرارتی جدید  
و بهره برداری  
از کمپرسورهای  
جدید بوده است

رمضان پور ضمن اشاره به راه اندازی واحد باز یافت گوگرد ابراز کرد: پس از انجام حجم عظیمی از فعالیت ها و تغییرات اساسی در نقشه ها، راه اندازی واحد باز یافت گوگرد انجام پذیرفت و این واحد مهم زیست محیطی نیز راه اندازی شد.

مدیر عامل شرکت نفت ستاره خلیج فارس در خصوص فعالیت ها و تکمیل عملیات اجرایی ایستگاه تقویت فشار میان مسیری کال نیز بیان کرد: با توجه به توقف عملیات اجرایی در ایستگاه تقویت فشار کال در سنوات گذشته و پس از اتخاذ تمهیدات لازم توسط هیات مدیره و انجام مناقصات و انتخاب پیمانکار، از نیمه دوم سال ۱۴۰۳ فعالیت های این ایستگاه در بخش های مختلف مکانیک، پایپینگ، عمرانی و برق و ابزار دقیق مجدداً آغاز شد و با توجه به تکمیل فرآیند خرید و تامین تجهیزات، برابر با برنامه زمان بندی این ایستگاه راه اندازی خواهد شد.

## رتبه برتر

مدیر عامل شرکت نفت ستاره خلیج فارس با اشاره به اینکه در بیست و هفتمین همایش شرکت های برتر ایران که به همت سازمان مدیریت صنعتی در مرکز همایش های بین المللی صداوسیما برگزار شد، ۵۰۰ شرکت برتر کشور با شاخصه اصلی ارزیابی در فروش معرفی شدند، گفت: در این همایش شرکت نفت ستاره خلیج فارس بادرخشش به عنوان شرکت دوم در میان شرکت های برتر ایران اسلامی معرفی شد.

وی با بیان اینکه در این مدت علاوه بر دستاورد بزرگ کسب رتبه دوم در میان شرکت های برتر، این مجموعه عظیم پالایشی دستاوردهای چشم نواز دیگری هم داشته است، ابراز کرد: رتبه نخست جایزه سرآمدی مدیریت دانش در کشور و کسب نشان سه ستاره، کسب تندیس زرین جشنواره ملی صنعت سلامت محور، کسب رتبه نخست در حفاظت محیط زیست، کسب رتبه برتر پدافند غیر عامل وزارت نفت و دریافت نشان عالی روابط عمومی و مسئولیت های اجتماعی از دست معاون رئیس جمهور نیز از اهم آن ها به شمار می رود.

رمضان پور با اشاره به گسترش دامنه فعالیت های آزمایشگاه شرکت نفت ستاره خلیج فارس و اخذ یا تمديد گواهینامه های سیستم مدیریت یکپارچه در این مدت، گفت: در خصوص تحقق هوشمندسازی زنجیره تولید، بهره گیری از هوش مصنوعی برای فرآیندها، آنالیز و گردآوری نیازها و ارایه راهکارها در دست برنامه ریزی قرار دارد و برگزاری همایش کاربردی سازی هوش مصنوعی در تحول دیجیتال صنایع نیز از دیگر اقدامات اجرایی است. ■

مدیر عامل شرکت نفت ستاره خلیج فارس از افزایش ۷ میلیون لیتری تولید روزانه بنزین پالایشگاه ستاره خلیج فارس خبر داد و گفت: این رشد تولید ناشی از بهبود شرایط فرآیندی در واحدهای بنزین سازی، افزایش فشار واحدهای بنزین سازی، نصب مبدل حرارتی جدید و بهره برداری از کمپرسورهای جدید بوده است.

غلامحسین رمضان پور با بیان اینکه طی ۶ ماه دوم سال ۱۴۰۳ کاهش ۱.۴ درصدی ضایعات، صرفه جویی مالی ۷۰ میلیون دلاری برای این پالایشگاه به همراه داشته است، اظهار کرد: با افزایش ۴ میلیون لیتری تولید بنزین در روز مقدار تولید روزانه بنزین پالایشگاه ستاره خلیج فارس به بیش از ۴۲ میلیون لیتر در روز افزایش یافت که نسبت به مدت مشابه ۱۴۰۲، افزایش قابل توجهی داشته است.

وی با بیان اینکه طی این مدت ظرفیت پالایشی پالایشگاه از ۴۲۰ هزار بشکه به ۴۵۰ هزار بشکه در روز ارتقا یافته است، ادامه داد: در نخستین روزهای سال ۱۴۰۴ نیز با اجرای عملیات بزرگ تعویض مبدل حرارتی فاز دوم بنزین سازی پالایشگاه ستاره خلیج فارس، ارتقای کیفیت، افزایش عدد اکتان و افزایش ظرفیت تولید بنزین پالایشگاه با افزایش ۳ میلیون لیتری تا ۴۵ میلیون لیتر در روز محقق شد.

## زنجیره ارزش فرآورده

این مقام مسئول ابراز کرد: پس از انجام حجم عظیمی از فعالیت ها و تغییرات اساسی در نقشه ها، راه اندازی واحد باز یافت گوگرد انجام پذیرفت و این واحد مهم زیست محیطی نیز مورد بهره برداری قرار گرفت. با توجه به ارزش و اهمیت آمونیاک در بازارهای جهانی و برآورد هزینه پایین تولید آن در پالایشگاه ستاره خلیج فارس، احداث واحد آمونیاک نیز در دستور کار قرار گرفته است.

وی تصریح کرد: در راستای تکمیل زنجیره ارزش فرآورده های ویژه پالایشگاه، طراحی پایه احداث واحد آمونیاک به اتمام رسیده و طراحی پایه زنجیره ارزش فرآورده بوتان نیز آغاز شده است.

## ارتقای زیرساخت ها

مدیر عامل شرکت نفت ستاره خلیج فارس بیان کرد: ساخت انبارهای جدید و احداث ساختمان اداری پالایشگاه از جمله اقدام های زیرساختی انجام شده است. پروژه کلان راه اندازی واحد جدید نیتروژن نیز در این مدت به ثمر نشست و این واحد به صورت کامل در مدار بهره برداری قرار گرفت که با بهره برداری از این واحد، ریسک های بهره برداری پالایشگاه کاهش یافت.



مدیر فروش شرکت «نام آوران رنگدانه آریا» مطرح کرد

# آسیب شدید صنعت مستریج از سخت شدن شرایط واردات مواد اولیه

شمانه نادری

در صنعت مستریج و افزودنی، محصولاتی تولید می‌شود که مواد اولیه و پایه آن‌ها از پتروشیمی‌ها تهیه می‌شود. معمولاً مواد پیگمنتی یا همان رنگ‌دهنده‌ها از خارج کشور تأمین می‌شود و شرکت‌های فعال در این زمینه، این مواد را طبق دانش و فرآیندهای موجود تبدیل به مستریج می‌کنند و به آن‌ها ارزش افزوده می‌دهند. به همین بهانه، گفت‌وگویی با محمد زجاجی، مدیر فروش شرکت «نام آوران رنگدانه آریا» با برند «آریا مستریج» انجام داده‌ایم. وی که حدود ۲۰ سال سابقه فعالیت در این زمینه را دارد، معتقد است که مستریج ظرفیت‌های خوبی برای صادرات دارد و می‌تواند ارزی مناسبی برای کشور داشته باشد.

اولی هستیم که در این حوزه شروع به کار کردیم و پیشرفت خوبی هم داشتیم.

**چه خلأ یا نیاز مشخصی در صنعت پلیمری کشور باعث شد که شرکت «نام آوران رنگدانه آریا» تأسیس شود؟**  
**چه اهداف راهبردی را از روز نخست دنبال کردید؟**

از حدود ۱۵ تا ۲۰ سال پیش که مشغول فعالیت هستیم، وضعیت به این صورت بود که در کشور مان مستریج به شکل حرفه‌ای و به‌روز تولید نمی‌شد و شرکت‌هایی بودند که به‌صورت صنعتی فعالیت می‌کردند. در این شرایط، مشتری واقعاً مستاصل بود و کسی نبود که پاسخگوی نیازش باشد. ما از همین موقعیت استفاده کرده و برنامه‌ریزی کردیم که حل مساله انجام بدهیم، یعنی به‌روز کار کنیم و خدمتی آریا بدهیم که مشکل مشتری حل شود. خوشبختانه هم‌اکنون شرکت‌های بسیاری مشغول فعالیت هستند و نیاز مشتریان را پاسخ می‌دهند و صنعت مستریج به‌روز شده و از حالت ابتدایی خارج شده است.

**«آریا مستریج» چه محصولاتی را تولید می‌کند و چه ویژگی‌هایی محصولات شما را در بازار متمایز کرده است؟**

ما تولیدکننده انواع محصولات مستریج‌های پلیمری و افزودنی‌های صنعت پلیمری هستیم که این محصولات بر پایه‌های مختلفی از جمله پلی اتیلن، ای بی اس، پی‌پی، پلی کربنات، پی‌ام‌آ و اکثر پایه‌های پلیمری دیگر تولید می‌شوند. همچنین در این مجموعه، انواع افزودنی‌ها مانند آنتی‌استاتیک، آنتی‌یووی، شفاف‌کننده‌ها در گریدهای مختلف و سایر افزودنی‌هایی که در حوزه پلیمر قابل استفاده هستند، تولید می‌شود. حدود ۱۱۰ شید ثابت داریم و حدود ۴۰۰ شید ساخته شده نیز در کارخانه موجود است.



**لطفاً در ابتدا صنعت مستریج و افزودنی‌های پلیمری را برای مخاطبانی که آشنایی کمتری دارند، معرفی کنید و بفرمایید «آریا مستریج» چه جایگاهی در این زنجیره ارزش دارد؟**

صنعت مستریج و افزودنی، یک صنعت میانی محسوب می‌شود و اگر بخواهیم آن را در حوزه پلیمر و زیرشاخه‌های پلیمر و پتروشیمی دسته‌بندی کنیم، جزو محصولات میانی قرار می‌گیرد و نه محصول نهایی. ما محصولاتی تولید می‌کنیم که مواد اولیه و پایه آن‌ها از پتروشیمی‌ها تهیه می‌شود. مواد پیگمنتی یا همان رنگ‌دهنده‌ها معمولاً از خارج کشور تأمین می‌شود، زیرا در حال حاضر این مواد در داخل کشور تولید نمی‌شوند. ما این مواد را طبق دانش و فرآیندهای موجود تبدیل به مستریج می‌کنیم و به آن‌ها ارزش افزوده می‌دهیم و با توجه به توان تولیدی‌ای که داریم، به نظرم جزو اولین یا چند شرکت



در حوزه رنگ، آنچه که ما را در بازار متمایز کرده، سرعت عمل در تولید است. ما روی این موضوع کار کردیم؛ زیرا یکی از مشکلات موجود در بازار، زمان بر بودن آماده سازی سفارش ها برای مشتریان بود و تلاش کردیم کاری کنیم که این وجه تمایز را ایجاد کنیم و تاکنون هم موفق بوده ایم. البته با توجه به این که در حال حاضر مشکل برق وجود دارد، همه دچار معضل شده اند، اما از ابتدا وجه تمایز ما همین بوده است.

**بازار داخلی مستریج تا چه اندازه ظرفیت جذب تولیدات با کیفیت بالا را دارد و آیا فرهنگ مصرف مستریج های تخصصی در بین تولید کنندگان پلیمر نهاده پنهان شده است؟**

با توجه به شرایط فعلی، بازار داخلی چندان ظرفیت خوبی ندارد، زیرا وقتی وضعیت اقتصاد کلان خوب نیست، طبیعتاً ظرفیت مصرف داخلی هم تحت تأثیر قرار می گیرد. به همین دلیل، در حال حاضر بازار داخل چندان به دنبال جنس با کیفیت نیست و بیشتر به دنبال قیمت مناسب است و طبیعتاً قیمت مناسب با محصول با کیفیت بالا چندان همخوانی ندارد. در واقع قیمت و کیفیت در کنار هم باید معنا پیدا کنند. فرهنگ استفاده از مستریج تخصصی است، اما واقعیت این است که به دلیل مسایل اقتصادی، بسیاری نمی توانند سراغ این نوع محصولات بروند و مجبورند سراغ گزینه هایی بروند که از نظر قیمتی برای آنها به صرفه تر باشد تا بتوانند ادامه فعالیت بدهند و محصول خود را تولید و عرضه کنند.

**مهم ترین چالش هایی که «آریا مستریج» طی سال های اخیر در زمینه تأمین مواد اولیه، قیمت گذاری، رقابت ناسالم یا محدودیت های بین المللی تجربه کرده چیست؟**

مهم ترین چالشی که در حال حاضر در هر صنعتی، به ویژه در صنعت مستریج وجود دارد، درد مشترک بین همه صنایع است و موضوع واردات، تخصیص ارز و مدت زمان طولانی فرآیند تخصیص ارز، از جمله مشکلات اساسی هستند. همچنین مسایل مربوط به گمرکات و نحوه انتقال پول، از جمله معضلاتی است که ما را به شدت تحت فشار قرار داده است. واقعیت این است که مستریج محصولی است که حدود ۸۰ درصد مواد اولیه آن وارداتی است و به همین دلیل اگر شرایط در این زمینه سخت تر شود، این صنعت به شدت آسیب خواهد دید.

**در صنایع تخصصی مانند مستریج، تربیت نیروی متخصص یک چالش اساسی است. شرکت شما در این زمینه چه استراتژی هایی برای آموزش، جذب و نگهداشت نیروهای متخصص دارد؟**

افرادی که در صنعت مستریج مشغول به کار هستند، عمدتاً باید در رشته هایی مانند پلیمر یا رنگ تحصیل کرده باشند و با این حوزه آشنایی داشته باشند. معمولاً در گذشته این گونه بود که کسی به صورت آکادمیک در این زمینه فعالیت نمی کرد و اکثر افرادی که از گذشته در این صنعت بوده اند، به شکل سنتی و تجربی وارد آن شده اند. اما خوشبختانه هم اکنون واحدهایی که تعریف شده و استانداردهایی که ایجاد شده و نیز نیازهایی که مجموعه ها دارند، باعث شده که بتوانیم نیروهای خوبی را در این حوزه، جذب و از آن ها استفاده کنیم تا علم و دانش خود را در خدمت تولید قرار دهند. ■

مهم ترین چالشی که در حال حاضر در هر صنعتی به ویژه در صنعت مستریج وجود دارد درد مشترک بین همه صنایع است و موضوع واردات تخصیص ارز و مدت زمان طولانی فرآیند تخصیص ارز، از جمله مشکلات اساسی هستند





«اروند» عضو نامدار هلدینگ خلیج فارس چگونه در صف مدعیان بازار پر رقابت پتروشیمی ایستاد؟

# راهی که غول تولید کننده PVC ایران به سمت «بورسی شدن» پیمود

احمد رضا صباغی



بالا امتداد می‌یابد. دویژگی؛ زنجیره ارزش افزوده داخلی و تکمیل بودن زنجیره تولید از مزیت‌های منحصر به فرد «اروند» است. حلقه‌ها و اجزای دیگر این زنجیره بزرگ را سیستم جداسازی Na و Cl در مرحله الکترولیز و تولید EDC، تبدیل به VCM و در نهایت تولید S-PVC و E-PVC تشکیل می‌دهند.

## ظرفیت‌سازی برای «تولید انبوه» و پاسخگویی به تقاضای فزاینده بازار داخلی و خارجی

«اروند» در حال حاضر ظرفیت نصب‌شده ۳۴۰ هزار تن PVC در سال را به دست آورده است. به نحوی که محصول S-PVC در یک گرید و E-PVC در ۶ گرید متنوع تولید می‌شود. این میزان از تنوع محصولات در عمل قدرت رقابت‌پذیری بالایی به این شرکت در بازارهای داخلی و بین‌المللی بخشیده است. اروند، افزون بر لیست پر تنوع محصولات مذکور، توانایی تولید ۸ گرید مختلف S-PVC را به دست آورده است. بر همین اساس، کارشناسان حوزه پتروشیمی معتقدند، این شرکت اکنون ظرفیت آن را پیدا کرده است که در صورت افزایش تقاضا در بازار داخلی یا خارجی، می‌تواند به سرعت این گریدها را وارد مدار تولید کند. نکته شایان توجه این است که موضوع تنوع آفرینی و انعطاف‌پذیری در تولید، مزیت بسیار ارزشمند در بازار پر رقابت پتروشیمی به حساب می‌آید؛ بازاری که در آن نوآوری و پاسخگویی به هنگام به تقاضای مشتریان حرف اول را می‌زند.

## استراتژی هدفمند توسعه صادرات

اروند پس از تکمیل زنجیره تولیدات متنوع خود، نگاهش را به فراسوی مرزهای ایران معطوف کرد و استراتژی «توسعه صادرات» را در دستور کار قرار داد. آمارها و اطلاعات به دست آمده از حوزه صادرات محصولات پتروشیمی ایران بر موفقیت این شرکت در راهیابی به بازارهای منطقه‌ای و فرامنتقه‌ای دلالت دارد. به گونه‌ای که این شرکت توانسته سهم صادراتی خود را در بازارهای مختلف به ویژه بازار عراق، کشورهای حوزه خلیج فارس، روسیه و آسیای مرکزی، به طور مستمر افزایش دهد. صادرات پر طرفدار اروند در این بازارها عمدتاً شامل محصولات با ارزش افزوده بالا مانند PVC و کاستیک سودامی شود؛ محصولاتی که در صنایع گوناگون کاربرد چشمگیر دارد.

در حال حاضر، بازار جهانی و منطقه‌ای PVC با توجه به نقش آفرینی آن در صنایع ساختمانی، خودروسازی، لوازم خانگی و بسته‌بندی، با تقاضای فزاینده مواجه است. با نگاه به این واقعیت، «اروندی‌ها» با هوشمندی در برنامه توسعه صادرات خویش از طریق تنوع آفرینی در گریدها، توانستند بخش عمده‌ای از این تقاضا را پاسخ داده و موقعیت پایداری در بازارهای بین‌المللی پیدا کنند.

در بهار پر طنین اقتصاد و سیاست ایران که بورس و بازار سهام پس از خزان ریزش شاخص، دوباره سبز پوش شده است، اعلام یک خبر، نگاه خیل فعالان اقتصادی و سرمایه‌گذاران بازار سرمایه را به خود خیره ساخت. اینکه، «پتروشیمی اروند، عضو پر آوازه و قدرتمند خانواده شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس به بورس می‌آید».

شواهد و قرائن در خصوص جزئیات این اتفاق حاکی از این بود که مقدمات بورسی شدن «اروند» به عنوان یکی از واحدهای استراتژیک صنعت پتروشیمی ایران، در یک برنامه ریزی سه ساله و پس از طی مراحل مهمی همچون بازنگری ساختاری و بهبود عملکرد مالی، فراهم شده است.

در نگاه اقتصاددانان و فعالان بازار سرمایه، حضور اروند در جمع بزرگان بورس نشانه‌ای امیدبخش از اندیشه «شفاف‌سازی» در بزرگ‌ترین هلدینگ صنعت پتروشیمی ایران و عملکرد مدیریت جدید آن (محمد شریعتمداری) ارزیابی شد.

داده‌ها و مستندات آماری حاکی از این است که پتروشیمی اروند در این بازه زمانی سه ساله، توانسته است با بهره‌گیری هوشمندانه از ظرفیت‌ها و توانمندی درونی به ویژه نیروی انسانی متخصص و خلاق، استانداردها و سطح تولید خود را به نحوی سابقه‌ای ارتقا بخشد و همین تدابیر و ابتکارات در عمل به سودآوری چشمگیر و پایدار شرکت منجر شده است.

ناگفته پیداست که در دنیای امروز صنعت و سرمایه، نمودارها و شاخص‌های آماری حرف اول را می‌زند. از همین رو، قبل از هر چیز، تصویر متحنی صعودی اروند در لیست شرکت‌های سودساز ایران، توجه فعالان و بازیگران اقتصادی را به خود جلب کرد. این نمودار به وضوح نشان می‌دهد که شرکت پتروشیمی اروند در سال مالی ۱۴۰۲، موفق شده ۴۶ هزار میلیارد تومان سود خالص ثبت کند و فروش سالانه خود را به رقم خیره‌کننده ۱۹۵ هزار میلیارد تومان ارتقا دهد. این نتایج حاصل از میزان فروش و سود خالص، پتروشیمی اروند را در جرگه یکی از سودآورترین شرکت‌های پتروشیمی ایران نشانده است؛ تا آنجا که طی سه سال اخیر، مجموع سودآوری این شرکت از مرز ۲۰ هزار میلیارد تومان فراتر رفته است.

## دستیابی به زنجیره بزرگ تولید و ارزش افزوده

پتروشیمی اروند در منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی بندر ماهشهر و در زمینی به مساحت ۱۰۸ هکتار تأسیس شده است. این شرکت سال ۱۳۸۱ با بهره‌گیری از فناوری شرکت آلمانی Uhde (اوده)، زنجیره کاملی از تولید محصولات کلر، کاستیک، وینیل کلراید مونومر، اتیلن دی کلراید، PVC، آب ژاول و... را راه‌اندازی کرد.

این زنجیره از نمک دریایی آغاز می‌شود و به محصولاتی با ارزش افزوده





و کارخانه شست و شوی نمک، موجب شده کیفیت محصولات در سطح استانداردهای جهانی قرار گیرد.

### مزیت‌های پایدار

از جمله گزارش‌هایی که در خصوص کم و کیف فعالیت شرکت پتروشیمی اروند توجه محافل اقتصادی را جلب کرد، مصون ماندن این شرکت از ابرچالش ناترازی انرژی بود؛ چالشی که به‌ویژه در پاییز و زمستان گذشته نفس صنعت ایران را به شماره انداخت. بهره‌گیری از یوتیلیتی تولیدشده در منطقه ویژه اقتصادی بندر ماهشهر، موجب شد آلودگی‌ها با خطری آسوده از تأمین انرژی، خط تولید خود را بی وقفه پیش ببرند. تردید نیست در روزهایی که هنوز کسری و ناترازی انرژی سایه سنگین بر صنعت کشور انداخته است، این مزیت برای آلودگی‌ها یک فرصت طلایی در مسیر رقابت با حریفان است.

بی‌دلیل نیست که بازار پتروشیمی اروند با صف طولانی مشتریان روبرو است. تا جایی که طبق گزارش ناظران اقتصادی، آلودگی‌ها در اغلب روزها به خواست مشتریان شان اقدام به پیش‌فروش کامل محصولات پیش از تولید می‌کنند و در بسیاری از مواقع، موجودی انبار اروند در بخش‌هایی چون PVC و کاستیک، منفی است.

### هدف‌گذاری «آلودگی‌ها» برای تکمیل زنجیره ارزش

در استراتژی جدیدی که آلودگی‌ها برای فصل جدید فعالیت‌شان ارایه کرده‌اند، یک محور تازه نگاه‌ها را به خود جلب کرده است و آن تصمیم مدیران اروند و شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس برای سرمایه‌گذاری در صنایع پایین‌دستی و تکمیل کردن زنجیره ارزش است. انتظار می‌رود با اجرا و عملیاتی شدن این استراتژی، اروند به تولید محصولات نهایی نظیر فیلم‌های بسته‌بندی، لوله‌های پلیمری، قطعات صنعتی، تجهیزات پزشکی و محصولات ساختمانی مبادرت کند.

به موازات دور خیز اروند برای تکمیل زنجیره تولید، سیاست‌گذاران در رأس هرم هلدینگ خلیج فارس از توسعه بازارهای هدف در آسیای میانه، آفریقا، ترکیه و کشورهای اروپای شرقی برای عرضه زنجیره جدید تولیدات اروند و سایر شرکت‌های این هلدینگ خبر می‌دهند.

### ترکیب سودآوری، شفافیت و پایداری

به گفته کارشناسان حوزه صنعت، موفقیت پتروشیمی اروند در بازارهای داخلی نشانگر یک تجربه نوین است. تجربه برنامهریزی بیست‌ساله در توسعه زیرساخت‌ها، تکمیل صنایع داخلی و سرمایه‌گذاری حول نیروی انسانی است.

اکنون تصمیم آلودگی‌های برای حضور در بازار بورس را باید حلقه تکمیلی از این استراتژی چندوجهی و بلندمدت ارزیابی کرد که در آن همه مؤلفه‌های جذاب برای سرمایه‌گذاران و بازیگران بازار سهام به چشم می‌خورد؛ جمله: سودآوری بالا، تراز مالی شفاف، ظرفیت تولید پایدار، بازار صادراتی مستقر، نیروی انسانی متخصص، مزیت بهره‌مندی از انرژی و در نهایت بر خورداری از یک استراتژی توسعه‌ای مدون و روشن.

بی‌دلیل نیست پس از آن که خبر ورود پتروشیمی اروند به بورس در رسانه‌ها بازتاب پیدا کرد، اغلب تحلیلگران بازار سرمایه از این اتفاق به عنوان فرصتی طلایی برای سرمایه‌گذاران حقیقی و حقوقی قلمداد کردند.

پیش‌بینی این تحلیلگران حاکی از آن است که در روزهای گرم بازار سهام که شاخص بورس سیر صعودی پرشتاب گرفته است، «عرضه اولیه» اروند با صف طولانی خریداران و متقاضیان روبه‌رو خواهد شد؛ زیرا قریب به اتفاق عناصر تکنیکالی و بنیادین تحلیلی همچون نسبت فروش به سود، نرخ بازگشت سرمایه، حاشیه سود خالص و تنوع محصول، همگی مثبت هستند. ■

### صف بلند مشتریان نام‌آشنا

نمودارها و آمار ذیل به روشنی می‌گوید؛ در بازار داخل ایران، اروند در شمار یکی از اصلی‌ترین تأمین‌کنندگان کاستیک سودا (NaOH) نشسته است. این محصول که در صنایع غذایی، شوینده‌ها، نساجی، داروسازی و فرآوری فلزات کاربرد دارد، یک «جامعه مصرف» گسترده به تعداد بیش از ۱۰۰۰ مشتری نام‌آشنا دارد. این لیست بلند مشتریان بزرگ، جایگاه ممتاز به اروند در زنجیره تولید صنعتی کشور بخشیده است.

### مزیت رقابتی در تأمین پایدار خوراک اتیلن

یکی از مهم‌ترین مزایای پتروشیمی اروند، دسترسی پایدار به خط تولید اتیلن است. این مزیت باعث شده در شرایطی که برخی مجتمع‌ها با چالش تأمین خوراک مواجه هستند، اروند بدون دغدغه این چالش را پشت سر گذارد. برآورد کارشناسان حوزه پتروشیمی حاکی از این است که تراز مثبت اتیلن کشور تا دست کم ۱۰ سال آینده، پایداری تولید در اروند را تضمین می‌کند و همین عامل مهم در نهایت موجب کاهش ریسک تولید، افزایش ظرفیت بهره‌برداری و رقابت‌پذیری بیشتر در عرضه محصول نهایی به بازار می‌شود.

### سرمایه انسانی ماهر و متخصص؛ موتور محرک اروند

بررسی مقایسه‌ای محققان حوزه صنعت پتروشیمی حاکی از این است که یکی از مزیت‌های کلیدی اروند در میدان رقابت با شرکت‌های دیگر، بهره‌مندی آن از نیروی انسانی متخصص، آموزش‌دیده و خلاق است. در سایه همین سرمایه، آلودگی‌ها توانسته‌اند با تلفیق دانش فنی روز و تجربه عملیاتی، خط تولیدشان را به موازات تحولات پرشتاب بازار صنعت و انرژی به‌روزرسانی کرده و ضمن تولید گریدهای متنوع به تناسب تقاضای بازار، سطح کیفی محصولاتشان را در هر فصلی ارتقا دهند.

مدیران اروند و شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس در اظهارات خویش بر این نکته صحنه گذاشته‌اند که استراتژی توسعه و تحول آنها بر محور سرمایه‌گذاری بر نیروی انسانی قرار دارد و موضوعاتی همچون آموزش، ارتقای مهارت و انگیزش کارکنان خود را در اولویت اول قرار داده‌اند.

### تکیه بر تکنولوژی روز و طرح نوسازی مستمر

در کنار سرمایه‌های نیروی انسانی، آلودگی‌ها بیشترین تلاش را برای بهره‌جویی از فناوری‌های نوین به کار بسته‌اند. آنها در همین راستا، طرح بلندمدت نوسازی تجهیزات و به‌روزرنگ‌داشتن فرآیندهای تولیدی با تکنولوژی نوین را در دستور کار قرار داده‌اند. طرحی که در عمل میزان بهره‌وری را افزایش می‌دهد و به همان میزان مصرف انرژی و هزینه‌های نگهداری را به‌طور چشمگیری پایین می‌آورد.

گزارش‌ها حاکی از این است که نتیجه بهره‌گیری آلودگی‌ها از فناوری‌های روز دنیا در واحدهای کلر آلکالی، کوره‌های VCM، برج‌های خنک‌کننده



نگاهی به تسهیلات جدید بانک صنعت و معدن

# نوبان؛ فرصتی استثنایی برای تامین مالی بنگاه‌های اقتصادی

سارا نظری

یکی از مشکلات جدی نظام اقتصادی کشور به حساب می‌آید. افت شدید سرمایه‌گذاری خارجی به دلیل اعمال تحریم‌ها، افزایش ریسک و عدم امکان استفاده از ظرفیت‌های نظام بانکی در مبادلات و تجارت بین‌المللی از یک سو و تورم، افت شدید ارزش پول ملی کشور، بالا رفتن هزینه‌های تولید و خروج سرمایه از کشور از سوی دیگر، دسترسی به منابع مالی مورد نیاز برای فعالیت‌های توسعه‌ای یا تامین سرمایه در گردش در شرکت‌ها را با چالش‌های بسیاری مواجه کرده است. در این شرایط تامین مالی به موقع و بانرخ‌های مناسب یکی از نیازهای مهم بنگاه‌های اقتصادی کشور برای تولید محصولات و ارائه خدمات و ایجاد ارزش افزوده است. با توجه به اهمیت این موضوع، بانک صنعت و معدن با ارائه تسهیلات نوبان، شرایط مناسبی را برای واحدهای تولیدی کوچک و متوسط (SME)، دانش‌بنیان‌ها و صنوف تولیدی دارای پروانه بهره‌برداری فراهم کرده که به دنبال تسهیلات با مبلغ مناسب و شرایط بازپرداخت متنوع هستند و این طرح از این جهت یک فرصت استثنایی است که دسترسی به منابع مالی بانرخ سود پایین و شرایط بازپرداخت منعطف را فراهم می‌کند. این تسهیلات شامل دو طرح با سودهای ۹ و ۲۳ درصد و امکان بازپرداخت یک‌ساله و در دوره‌های مختلف است و به‌ویژه برای آن دسته از مشتریانی که به دنبال تسهیلات سریع و دارای شرایط منعطف هستند، گزینه‌های مناسبی محسوب می‌شود.

این تسهیلات تا سقف ۵۰ میلیارد ریال و تا ۲ برابر میانگین حساب قابل پرداخت است. البته برای شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای تولیدی فعال واقع در استان‌های کم‌برخوردار، این میزان تا ۳/۲ برابر سپرده قابل پرداخت است.

حداقل مبلغ افتتاح حساب برای دریافت این تسهیلات هم ۲ میلیارد ریال است؛ با این توضیح که سقف مبلغی مانده سپرده بدون محدودیت است و دریافت تسهیلات می‌تواند ۲ ماه بعد از افتتاح حساب باشد. همچنین حساب افتتاح شده دارای قابلیت واریز و برداشت است.

تسهیلات مشتری در طول دوره با توجه به میانگین سپرده مشتری به صورت حداقل مانده در روز، محاسبه و ملاک عمل پرداخت تسهیلات است. حداقل مدت زمان انتظار و ماندگاری سپرده برای بهره‌مندی از تسهیلات این طرح ۶۰ روز پس از افتتاح حساب است.

بررسی شرایط اولیه متقاضیان و پیگیری درخواست تسهیلات در این طرح به صورت غیر حضوری (برخط) خواهد بود و حساب‌های این طرح قابلیت و کالته شدن برای خرید از بورس کالا یا انرژی را دارند.

اعطای تسهیلات به مشتریان فعلی از محل این خدمت اعتباری، صرفاً و

تأمین منابع مالی بنگاه‌های اقتصادی و تولیدی از اهمیت حیاتی برخوردار است، زیرا نقش کلیدی در بقا، رشد و توسعه آن‌ها ایفا می‌کند و تامین سرمایه در گردش در این میان از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، زیرا بنگاه‌های اقتصادی برای خرید مواد اولیه، پرداخت حقوق کارکنان، هزینه‌های جاری و حفظ ظرفیت تولید نیاز به سرمایه در گردش دارند و کمبود منابع مالی می‌تواند باعث اختلال در فرآیند تولید شود.

همچنین بدون دسترسی به منابع مالی مناسب، سرمایه‌گذاری در توسعه و نوآوری امکان‌پذیر نیست؛ چرا که برای ارتقای کیفیت محصولات، افزایش بهره‌وری، نوسازی ماشین‌آلات یا ایجاد خطوط تولید جدید، نیاز به سرمایه‌گذاری وجود دارد. افزایش توان رقابتی از دیگر دلایل اهمیت تامین منابع مالی است؛ در واقع منابع مالی کافی این امکان را فراهم می‌کند که بنگاه بتواند با رقبا در سطح ملی و بین‌المللی رقابت کند. علاوه بر این، در شرایط رکود، تورم یا تغییرات نرخ ارز، بنگاه‌هایی که منابع مالی پایدارتری دارند، بهتر می‌توانند ریسک‌ها را مدیریت کرده و از بحران‌ها عبور کنند. همچنین توسعه بازار، صادرات و ایجاد اشتغال از دیگر دلایل تامین مالی مؤثر برای بنگاه‌ها به‌شمار می‌آید.

در سال‌های اخیر، موضوع تامین منابع مالی به دلیل تورم بالا و پیش‌بینی پذیر نبودن شرایط اقتصادی، اهمیت دوچندانی پیدا کرده است



بانک صنعت و معدن یا  
ارایه تسهیلات نوبان،  
شرایط مناسبی را  
برای واحدهای تولیدی  
کوچک و متوسط  
(SME)، دانش‌بنیان‌ها  
و صنوف تولیدی دارای  
پروانه بهره‌برداری  
فراهم کرده که به  
دنبال تسهیلات با  
مبلغ مناسب و شرایط  
بازپرداخت متنوع  
هستند



مؤکدا پس از افتتاح حساب سپرده جدید و افزایش میانگین سپرده مشتریان نزد شعبه عامل صورت خواهد پذیرفت و شعبه عامل می بایست کنترل کند که از میانگین حساب های ایجاد شده قبلی برای دریافت این نوع تسهیلات استفاده نشود.

انعقاد قرارداد و اعطای این تسهیلات منوط به عدم وجود بدهی غیر جاری و یا تعیین تکلیف و عدم دارا بودن چک برگشتی و یا رفع سوء اثر و تعیین تکلیف شرکت سهامداران عمده، اعضای هیأت مدیره نزد شبکه بانکی و ذینفعان نزد بانک صنعت و معدن خواهد بود.

### ویژگی ها و مزایای طرح نوبان

نرخ سود تسهیلات ۹ درصد که یکی از کمترین نرخ های سود است، از ویژگی های برجسته این طرح به شمار می آید، زیرا فشار مالی کسب و کارها را به میزان زیادی کاهش می دهد. پرداخت تسهیلات تا سقف ۵۰ میلیارد ریال برای اشخاص حقوقی و ۳۰ میلیارد ریال برای اشخاص حقیقی، از دیگر مشخصه های این طرح محسوب می شود.

همچنین بازپرداخت تسهیلات به صورت اقساط ماهانه در یک دوره ۱۲ ماهه انجام می شود. علاوه بر این، ثبت درخواست غیر حضوری، از سایر مزایای این طرح است؛ به طوری که ثبت درخواست اولیه تسهیلات و بسیاری از مراحل دریافت وام به صورت آنلاین و بدون نیاز به حضور فیزیکی انجام می شود.

یکی دیگر از ویژگی های طرح نوبان بانک صنعت و معدن، تسهیلات ویژه برای مناطق کم برخوردار است؛ به شکلی که برای واحدهای تولیدی مستقر در استان هایی نظیر سیستان و بلوچستان، کردستان، ایلام و دیگر مناطق کم برخوردار، مزایایی از نظر میزان سپرده گذاری اولیه در نظر گرفته شده است. همچنین به دلیل اهمیت بالای اقتصاد دانش بنیان، تسهیلات دوبرابری برای شرکت های دانش بنیان، پرداخت می شود.

### جامعه هدف طرح نوبان

جامعه هدف این طرح، بنگاه های کوچک و متوسط فعال دارای پروانه بهره برداری از وزارت صنعت، معدن و تجارت، صنوف تولیدی دارای پروانه کسب معتبر و شرکت های دانش بنیان هستند.

### شرایط و ضوابط دریافت تسهیلات

برای استفاده از این طرح، متقاضیان باید شرایطی داشته باشند. یکی از این شرایط، ایجاد میانگین سپرده در بانک حداقل به مدت ۲ تا ۱۲ ماه است. عدم وجود بدهی معوق یا چک برگشتی، از دیگر ضوابط است؛ به این معنا که متقاضیان باید وضعیت اعتباری مناسبی در شبکه بانکی داشته باشند. همچنین، ارایه پروانه بهره برداری یا پروانه کسب، رعایت قوانین مالیاتی و بانکی و مصرف تسهیلات در سرمایه گردش، از سایر شرایط لازم برای دریافت تسهیلات نوبان است.

### مراحل دریافت تسهیلات

ثبت درخواست اولیه: متقاضیان می توانند تا پایان سال ۱۴۰۴ درخواست خود را به صورت غیر حضوری از طریق درگاه بانک ثبت کنند.

بررسی اولیه توسط بانک: ارزیابی درخواست ها در حداکثر ۲ روز کاری انجام می شود.

افتتاح حساب و تکمیل مدارک: متقاضی باید مدارک لازم را ظرف مدت ۱۰ روز کاری ارایه و حساب خود را افتتاح کند.

ایجاد میانگین سپرده: با تکمیل موجودی حساب به مدت حداقل ۲ ماه، امکان بهره مندی از تسهیلات فراهم می شود.

بررسی وثایق و پرداخت تسهیلات: پس از ارزیابی وثایق، مبلغ تسهیلات در کمتر از یک روز کاری به حساب متقاضی واریز می شود.

### نحوه محاسبه میزان تسهیلات

مبلغ تسهیلات پرداختی در طرح نوبان با توجه به فاکتورهایی مثل مشتری حقیقی یا حقوقی بودن، داشتن مجوز پروانه بهره برداری یا پروانه کسب، میانگین سپرده گذاری، مدت سپرده گذاری، دانش بنیان بودن یا نبودن و استان فرد متقاضی بستگی دارد.

سقف تسهیلات نوبان برای اصناف تولیدی فعال دارای پروانه کسب، به این ترتیب است که برای اشخاص حقیقی ۲۰ میلیارد ریال و جهت اشخاص حقوقی ۳۰ میلیارد ریال در نظر گرفته شده است.

سقف تسهیلات نوبان برای واحدهای صنعتی دارای پروانه بهره برداری هم به این صورت است که برای اشخاص حقیقی ۳۰ میلیارد ریال و جهت اشخاص حقوقی ۵۰ میلیارد ریال، پرداخت می شود. ■





مدیرعامل دفتر ایران گروه بازرگانی و صرافی VTC تاکید کرد

# ITM؛ ابزاری قدرتمند برای شرکت‌ها و نهادهای توسعه تجارت

عرفان فغانی

در جریان برگزاری هفتمین نمایشگاه ایران اکسپو، گروه بازرگانی و صرافی VTC اقدام به رونمایی از سامانه نقشه تجارت ایران کرد. با راه اندازی و توسعه سامانه نقشه تجارت ایران (ITM)، این امکان فراهم شده تا صادرکنندگان و واردکنندگان بتوانند ظرفیت‌های تجاری ایران با سایر کشورها، بازارهای هدف رقبا و موانع تجاری را بر اساس اطلاعات صحیح و به روز شناسایی و تحلیل کرده و مسیر توسعه فعالیت‌های خود را هموارتر کنند. در دنیای امروز که مدیریت زنجیره تامین به عنوان یکی از ارکان اساسی در موفقیت کسب و کارها ایفای نقش می‌کند، گروه بازرگانی «وی تی سی» با ارائه راه حل‌های پیشرفته و سفارشی، اقدام به رفع نیازهای منحصر به فرد کسب و کارها در حوزه واردات و صادرات کرده است. به همین بهانه گفت‌وگویی با حامد سینائی پور فرد، مدیرعامل دفتر ایران این گروه انجام داده‌ایم. حامد سینائی پور فرد دارای مدرک کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار و سوابق مدیریتی در حوزه‌های مختلف است. ماحصل این گفت‌وگو در ادامه از نظراتان می‌گذرد.

همچنین ارائه خدمات یکپارچه، امکان هماهنگی دقیق‌تر و مدیریت زمان موثرتر را فراهم می‌سازد که در نهایت موجب افزایش سرعت ارائه خدمات و کاهش ریسک مشتری خواهد شد و از طرف دیگر با ایجاد یک اعتبار و پشتوانه مالی برای مشتریان، امکان سرمایه گذاری و تامین مالی با حداقل ضمانت‌های لازم را فراهم می‌آورد.

**با توجه به حضور VTC در کشورهای مختلف چه استراتژی‌هایی برای ورود و توسعه در بازارهای جدید بین‌المللی اتخاذ کرده‌اید؟**

ورود و توسعه در بازارهای جدید، مستلزم شناخت و مطالعه بازارهای ناشناخته یا کمتر شناخته شده جهت دستیابی به فرصت‌های بالقوه است. این مهم، محقق نخواهد شد مگر با رویکرد علمی و بررسی داده‌های مربوط به هر بازار و تصمیم‌گیری بر اساس تحلیل اطلاعات گذشته‌نگر و بررسی روند بازارها در کنار پیش‌بینی‌های مبتنی بر هوش تجاری که امکان مطالعه رویکردهای محیطی، فرهنگی و تجاری هر بازار را فراهم می‌سازد.

**چه فناوری‌ها و سیستم‌هایی در VTC برای بهینه‌سازی و تسریع فرآیندهای بازرگانی و زنجیره تامین مورد استفاده قرار می‌گیرند؟**

در گروه بازرگانی و صرافی VTC برای بهینه‌سازی و تسریع فرآیندهای بازرگانی و زنجیره تامین، از مجموعه‌ای از سیستم‌ها و فناوری‌های به روز استفاده می‌شود. از مهم‌ترین این سیستم‌ها می‌توان به سیستم CRM (مدیریت ارتباط با مشتری) اشاره کرد که این سیستم به ما کمک می‌کند تا ارتباط موثرتر و هدفمندتری با مشتریان برقرار کنیم،



**گروه بازرگانی و صرافی VTC خدمات متنوعی از جمله مدیریت زنجیره تامین، تأمین کالا، خدمات ارزی و حوالجات، حمل و نقل بین‌المللی و مدیریت صادرات را ارائه می‌دهد. این تنوع خدمات چگونه به ایجاد مزیت رقابتی برای مشتریان شما منجر شده است؟**

مهم‌ترین مزیت رقابتی حاصل از ارائه خدمات یکپارچه، کاهش قیمت تمام‌شده نهایی و افزایش سرعت ارائه خدمات است. تازمانی که کلیه خدمات مورد نیاز مشتری در حوزه زنجیره تامین، توسط یک مجموعه واحد ارائه شود، مشتری به جای اینکه برای دریافت هر خدمت با یک تامین کننده در ارتباط باشد و برای هر خدمت هزینه بالاسری جداگانه‌ای بپردازد، با یک تامین کننده برای دریافت کلیه خدمات خود در ارتباط بوده و هزینه بالاسری کمتری پرداخت خواهد کرد.



گروه بازرگانی VTC  
در راستای ارتقای  
تصمیم‌گیری تجاری  
و تسهیل تحلیل بازار،  
ابزار نقشه تجارت  
ایران (ITM) را  
طراحی و توسعه داده  
است. این پلتفرم  
تحلیلی، با تبدیل  
داده‌های خام تجاری  
به اطلاعات کاربردی،  
نمودارها و جداول  
تعاملی را در اختیار  
کاربران قرار می‌دهد

نیازهای آن‌ها را بهتر شناسایی کنیم و فرآیند فروش، خدمات پس از فروش و پشتیبانی را تسریع و بهینه کنیم. این موضوع تأثیر مستقیمی بر کارایی زنجیره تأمین و پاسخ‌گویی سریع‌تر به بازار دارد.

یکی دیگر از سیستم‌ها، تحلیل داده‌ها و داشبوردهای مدیریتی است که با استفاده از ابزارهای تحلیلی بر مبنای هوش تجاری BI، اطلاعات عملکرد بخش‌های مختلف را به صورت لحظه‌ای دریافت می‌کنیم و تصمیمات استراتژیک مبتنی بر داده اتخاذ می‌شود. اتوماسیون از سایر سیستم‌ها است؛ به این معنا که در بخش‌هایی از سیستم‌های خودکارسازی استفاده می‌شود که زمان پاسخ‌گویی را کاهش داده و خطای انسانی را به حداقل می‌رساند.

در مجموع این زیرساخت‌ها باعث افزایش شفافیت، هماهنگی بهتر بین واحدها و پاسخ‌گویی سریع‌تر به نیازهای بازار و مشتریان می‌شود.

**کمی درباره سامانه نقشه تجارت ایران که هم‌زمان با هفتمین نمایشگاه ایران اکسپورونمایی شد، توضیح دهید.**

گروه بازرگانی VTC در راستای ارتقای تصمیم‌گیری تجاری و تسهیل تحلیل بازار، ابزار نقشه تجارت ایران (ITM) را طراحی و توسعه داده است. این پلتفرم تحلیلی، با تبدیل داده‌های خام تجاری به اطلاعات کاربردی، نمودارها و جداول تعاملی را در اختیار کاربران قرار می‌دهد. همچنین این سامانه با امکان جستجو بر اساس کشور، گروه محصول، کالا و مقصد صادرات و واردات، ابزاری قدرتمند برای شرکت‌ها، تحلیل‌گران و نهادهای توسعه تجارت فراهم می‌آورد. بخشی از اطلاعاتی که این سامانه در اختیار کاربران قرار می‌دهد، عملکرد صادراتی و وارداتی کشور، بازارهای بالقوه و جایگزین، نقش رقیب در بازار هدف، مزیت‌های صادراتی محصول محور و روندهای تقاضا و عرضه در کشورهای مختلف است.

**با توجه به ارزش‌های سازمانی VTC، چه اقدامات مشخصی در زمینه توسعه پایدار و مسئولیت‌های اجتماعی انجام داده‌اید؟**

در گروه بازرگانی و صرافی VTC، پایبندی به ارزش‌های سازمانی ما در قالب اقدامات مشخصی در زمینه توسعه پایدار و مسئولیت اجتماعی نمود پیدا کرده است. یکی از این اقدامات، توانمندسازی سرمایه انسانی است؛ به این ترتیب که ما با سرمایه‌گذاری در توانمندسازی مستمر کارکنان، از طریق آموزش و انتقال دانش، باعث افزایش انگیزه، بهره‌وری و ماندگاری سرمایه انسانی شده‌ایم.

شفافیت، اخلاق حرفه‌ای و مسئولیت‌پذیری سازمانی، از دیگر اقدامات به شمار می‌آید؛ به این صورت که ما در تمام سطوح سازمانی بر شفافیت در فرآیندها، گزارش‌گیری صحیح، رفتار حرفه‌ای و پایبندی به تعهدات

تأکید داریم. این اصول، نه تنها اعتماد ذی‌نفعان را تقویت کرده، بلکه به یک فرهنگ سازمانی سالم و پایدار منجر شده است.

توجه به سلامت روان و رفاه کارکنان، از سایر اقدامات است؛ در همین رابطه در راستای مسئولیت‌پذیری اجتماعی درون سازمانی، اقداماتی مانند برگزاری برنامه‌های فرهنگی، فراهم‌سازی فضای کاری ایمن و حمایت از سلامت روان کارکنان در اولویت قرار گرفته است.

**در فرآیند مدیریت صادرات، چگونه فرآیند بازگشت ارزش حاصل از صادرات و رفع تعهدات ارزی را برای مشتریان تسهیل می‌کنید؟**

با توجه به اینکه مشتریان گروه بازرگانی و صرافی VTC طیف وسیعی از صادرکنندگان و واردکنندگان در حوزه‌های مختلف کالایی هستند، امکان استفاده از ظرفیت‌های صادرکنندگان برای واردات کالا با استفاده از ارزش حاصل از صادرات خود، تسهیل و تسریع می‌شود. همچنین مادامی که براساس قوانین کشور، امکان رفع تعهد در برابر واردات فلزات گرانبها وجود داشته باشد، خدمات موردنیاز ارایه خواهد شد. مادر نقش یک پل ارتباطی بین صادرکننده و واردکننده و به پشتوانه اعتماد مشتریان خود، این فرایند را تسهیل و تسریع می‌کنیم.

**عضویت در اتاق‌های مشترک بازرگانی مختلف از جمله ایران و آلمان، ایران و روسیه و دیگر کشورها چه تأثیری در توسعه روابط تجاری و دسترسی به بازارهای جدید داشته است؟**

مادامی که اتاق‌های مشترک بازرگانی بستر موردنیاز جهت ارتباط موثر تجار دو کشور را فراهم کرده و نقش تسهیلگری را به درستی ایفا کنند، روابط تجاری طرفین توسعه یافته و امکان دسترسی به بازارهای جدید مهیا می‌شود. ■

ارایه خدمات  
یکپارچه، امکان  
هماهنگی دقیق‌تر و  
مدیریت زمان موثرتر  
را فراهم می‌سازد  
که در نهایت موجب  
افزایش سرعت ارایه  
خدمات و کاهش  
ریسک مشتری  
خواهد شد و از طرف  
دیگر با ایجاد یک  
اعتبار و پشتوانه  
مالی برای مشتریان،  
امکان سرمایه‌گذاری  
و تأمین مالی با  
حداقل ضمانت‌های  
لازم را فراهم می‌آورد





معاون توسعه بازار گروه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران تاکید کرد

# ایران اکسیو؛ فرصتی ارزشمند برای توسعه همکاری‌های دریایی و بندری

مینا افتخاری

کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران از مزیت‌های راهبردی و منحصربه‌فردی در مسیرهای منتهی به قاره آفریقا برخوردار است که این شرکت را در رقابت با سایر بازیگران بین‌المللی، نه تنها متمایز می‌کند بلکه در جایگاه رقابت‌پذیرتری قرار می‌دهد. این مزیت‌ها را می‌توان فرای جنبه‌های جغرافیایی و در بستر توانمندی‌های عملیاتی، دانش بازار و ظرفیت‌های دیپلماتیک و کلان اقتصادی مورد تحلیل قرار داد. این بخشی از سخنان دکتر امیر بیات ترک، معاون توسعه بازار گروه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در گفت‌وگو با «دنیای سرمایه‌گذاری» است. وی همچنین با اشاره به برگزاری نمایشگاه ایران اکسیو ۲۰۲۵ معتقد است که حضور گسترده هیأت‌های تجاری خارجی در این رویداد، فرصت‌های ارزشمندی برای توسعه همکاری‌های دریایی و بندری با کشورهای مختلف فراهم کرده است. این گفت‌وگو را در ادامه بخوانید.

آنچه این مزیت‌های جغرافیایی و عملیاتی را در عرصه مذاکرات تجاری و دیپلماتی اقتصادی به نهایت اثرگذاری می‌رساند، بهره‌برداری هوشمندانه و راهبردی از آنهاست. در تعاملات با کشورهای آفریقایی، کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران فراتر از یک ارائه‌دهنده صرف خدمات حمل‌ونقل ظاهر شده است و نقش شریک راهبردی در توسعه زیرساخت‌های لجستیکی، زنجیره تأمین منطقه‌ای و انتقال فناوری‌های اریقا می‌کند. اقداماتی نظیر راه‌اندازی خطوط منظم و اختصاصی حمل‌ونقل، انتقال دانش فنی و همکاری با ایجنس‌های محلی برای فعال‌سازی فرآیند لجستیک و تربیت نیروی انسانی متخصص بومی، از محورهای کلیدی این همکاری‌ها به شمار می‌آید.

علاوه بر این، هماهنگی مستمر با نهادهای کلیدی دولت مانند وزارت امور خارجه، سازمان توسعه تجارت و صندوق ضمانت صادرات، امکان مدیریت و پوشش ریسک‌های سیاسی و اقتصادی را فراهم کرده است. حمایت‌های لجستیکی هدفمند از صادرکنندگان ایرانی، به‌ویژه از طریق طراحی بسته‌های حمل‌ونقل ترکیبی و متناسب با نیازهای ویژه بازارهای آفریقایی، زمینه‌ساز تسریع در ورود کالاها و ایرانی به این بازارها بوده و نقش کشتیرانی را به عنوان نیروی محرکه توسعه صادرات غیرنفتی تقویت می‌کند.

**در تعامل با کشورهای آفریقایی، چه چالش‌هایی در حوزه لجستیک، زیرساخت بندری و بیمه دریایی وجود دارد و راهکار شما برای برطرف کردن آن‌ها چیست؟**

تعامل با کشورهای آفریقایی در حوزه لجستیک زیرساخت‌های بندری و بیمه دریایی با چالش‌های متعددی همراه است که نیازمند راهکارهای راهبردی و همکاری‌های گسترده است. در حوزه لجستیک، ضعف شبکه‌های توزیع درون‌قاره‌ای به‌ویژه کمبود سیستم‌های حمل‌ونقل ریلی و جاده‌ای کارآمد، برای کشورهای محصور در خشکی باعث ایجاد تأخیرهای قابل توجه پس از تخلیه کالا در بنادر می‌شود. این موضوع با نبود هماهنگی میان اجزای زنجیره تأمین و فقدان اطلاعات دقیق و شفاف از بازارهای محلی و مقررات گمرکی و استانداردهای کالا تشدید می‌شود.



**کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران چه مزیتی نسبت به رقبای بین‌المللی در مسیرهای منتهی به آفریقا دارد و چگونه از این مزیت‌ها در مذاکرات تجاری استفاده می‌کنید؟**

از منظر جغرافیایی، موقعیت استراتژیک ایران در امتداد سواحل جنوبی خلیج فارس و دریای عمان، دسترسی مستقیم و بی‌واسطه به آب‌های آزاد اقیانوس هند را بدون تردد در مسیرهای پرترافیک و تنگه‌های حساس فراهم آورده است. این جایگاه ویژه امکان بهره‌برداری از مسیرهای کوتاه‌تر و بهینه‌تر به منظور تردد در بنادر شرق و جنوب آفریقا را میسر ساخته که به کاهش هزینه‌های سوخت و افزایش بهره‌وری حمل‌ونقل می‌انجامد. افزون بر این، ظرفیت ترانزیت بارهای صادراتی کشورهای منطقه آسیای مرکزی و خاورمیانه از طریق این مسیرها، جایگاه ایران را به عنوان یکی از هاب‌های مهم لجستیکی منطقه‌ای تقویت می‌کند. از لحاظ عملیاتی، حضور مستمر و پایدار ناوگان کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در بنادر آفریقایی، به‌ویژه در مناطق شرقی و شمالی این قاره، موجب کسب شناخت دقیق و عمیق از ساختار بازار، نیازهای تخصصی و ویژگی‌های لجستیکی مشتریان محلی شده است. کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران با بهره‌مندی از ناوگان چندمنظوره، تخصص فنی داخلی و انعطاف‌پذیری بالا، ضمن حفظ جایگاه خود، توانسته است دامنه فعالیت‌هایش را توسعه دهد.



در پاسخ به این چالش‌ها، توسعه کریدورهای چندوجهی حمل و نقل شامل حمل و نقل دریایی، جاده‌ای و ریلی با مشارکت فعال شرکت‌های آفریقایی، همراه با سرمایه‌گذاری در پایانه‌های لجستیکی باید در دستور کار قرار گیرد. همچنین ایجاد دفاتر نمایندگی لجستیک در بنادر استراتژیک و راه‌اندازی پلتفرم‌های دیجیتال برای رصد مقررات و اطلاعات بازار آفریقایی، به منظور افزایش شفافیت و تسهیل فرایندهای تجاری، به عنوان اقدامات مهم دنبال می‌شود.

از سوی دیگر، مشکلات زیرساختی بندری نیز یکی از موانع جدی پیش روی عملیات کشتیرانی است. بسیاری از بنادر آفریقایی از عمق آبی محدود و تجهیزات فرسوده بارگیری و تخلیه برخوردارند که منجر به افزایش زمان توقف کشتی‌ها و هزینه‌های عملیاتی می‌شود. در این زمینه، بهره‌گیری از کشتی‌های فیدر با ظرفیت متناسب و مشارکت در پروژه‌های بروزرسانی و توسعه بنادر، می‌تواند ظرفیت تخلیه و بارگیری را افزایش دهد. همچنین ارائه خدمات فنی و مهندسی دریایی توسط شرکت‌های ایرانی و تأمین تجهیزات بندری از طریق خطوط اعتباری بین‌المللی، از دیگر راهکارهای مؤثر در ارتقای زیرساخت‌های بندری است.

در بخش بیمه دریایی و مالی، تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی به‌ویژه محدودیت در پرداخت‌ها و پوشش بیمه، ریسک‌های عملیاتی را برای کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران افزایش داده است. از سوی دیگر، ریسک‌های امنیتی در مسیرهای پرخطر، مانند خطر دزدی دریایی و ناآرامی‌ها در برخی مناطق، هزینه‌های بیمه را افزایش داده است. مواجهه با این چالش‌ها با تشکیل صندوق‌های ضمانت مشترک با کشورهای آفریقایی، استفاده از مکانیسم‌های تهاتری و پرداخت با ارزهای محلی، همکاری نزدیک با ناوگان‌های امنیتی منطقه‌ای و طراحی مسیرهای جایگزین امن‌تر، به عنوان راهکارهای عملی و مؤثر قلمداد می‌شود.

به موازات این اقدامات، اقدام به تشکیل کنسرسیوم‌های لجستیکی مشترک با مشارکت شرکت‌های دریایی و بندری آفریقایی، شرکت‌های حمل و نقل ریلی و جاده‌ای آفریقایی و بیمه‌گران دولتی می‌تواند به‌طور جامع موانع لجستیکی، زیرساختی و بیمه‌ای را برطرف کند و شرایط مناسبی برای توسعه پایدار همکاری‌های اقتصادی و تجاری ایجاد کند. این رویکردهای هماهنگ و جامع، ضمن کاهش هزینه‌ها و افزایش کارایی، امکان توسعه پایدار و ارتقای جایگاه ایران در بازارهای آفریقایی را به‌طور چشمگیری فراهم می‌کند.

### نقش دیپلماسی اقتصادی در موفقیت کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در بازارهای نوظهور مانند آفریقا تا چه اندازه مؤثر بوده و چه نهادهایی بیشترین همکاری را در این زمینه داشته‌اند؟

دیپلماسی اقتصادی نقش محوری و راهبردی در ارتقای جایگاه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در بازارهای نوظهور آفریقا ایفا کرده است. دیپلماسی اقتصادی نه تنها منجر به انعقاد توافقات رسمی می‌شود، بلکه بهره‌گیری هوشمندانه از ظرفیت‌های دیپلماتیک برای تسهیل تعاملات تجاری، ایجاد بسترهای همکاری بلندمدت و تثبیت روابط راهبردی با کشورهای هدف را به دنبال دارد. دیپلماسی اقتصادی زمینه‌ساز تسهیل دسترسی به زیرساخت‌های حیاتی، کاهش موانع حقوقی و اداری و ایجاد اعتماد متقابل بین طرفین شده که این عوامل به‌طور مستقیم در بهبود عملکرد عملیاتی و توسعه بازار کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران مؤثر است.

در تحقق این موفقیت‌ها، هماهنگی و همکاری میان نهادهای مختلف داخلی از جمله وزارت امور خارجه، سازمان بنادر و دریانوردی و اتاق‌های بازرگانی و به‌خصوص ایجاد ستاد آفریقا به ریاست معاون اول رئیس‌جمهور نقش تعیین‌کننده‌ای داشته است. وزارت امور خارجه با همکاری سازمان توسعه و تجارت و با مدیریت سیاست‌های کلان و مذاکرات دوجانبه و چندجانبه، چارچوب‌های قانونی و همکاری‌های منطقه‌ای را توسعه داده است. سازمان بنادر و دریانوردی با ارتقای زیرساخت‌ها، می‌تواند قابلیت‌های عملیاتی را افزایش دهد و اتاق بازرگانی به عنوان رابطی میان بخش دولتی و خصوصی، شبکه‌سازی و تبادل دانش تجاری را تسهیل می‌کند.

علاوه بر این، تعامل مستمر با سازمان‌های بین‌المللی و منطقه‌ای آفریقا، دسترسی ایران به بازارهای متنوع و بهره‌برداری از تجارت منطقه‌ای را تسهیل و شرایط را برای حضور مستحکم‌تر در این قاره فراهم می‌کند. این رویکرد چندلایه و هماهنگ، دیپلماسی اقتصادی را به ابزاری کارآمد و راهبردی برای گسترش سهم بازار، افزایش کارایی و تضمین پایداری در بازارهای آفریقا تبدیل کرده است.

با وجود این پیشرفت‌ها، محدودیت‌هایی مانند چالش‌های بیمه‌ای، کمبود پیوندهای بانکی و رقابت شدید با بازیگران بزرگ جهانی و رقبا همچنان به عنوان موانعی پیش‌روی کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران باقی مانده است. اما توانمندی در مدیریت این موانع از طریق راهبردی جامع، ترکیب دیپلماسی هدفمند با تقویت زیرساخت‌ها و ظرفیت‌های عملیاتی، چشم‌اندازی روشن برای توسعه پایدار و افزایش سهم ایران در بازارهای بین‌المللی آفریقا ترسیم کرده است. این رویکرد یکپارچه، کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران را در جایگاهی مستحکم و روبه‌رشد قرار داده و زمینه‌ساز توسعه روابط اقتصادی راهبردی و پایدار با قاره آفریقا است.

### با توجه به تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی، کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران چگونه توانسته در مسیر توسعه بازارهای جدید از جمله آفریقا، به موفقیت‌هایی دست پیدا کند؟

کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در مواجهه با محدودیت‌های ناشی از تحریم‌های بین‌المللی، با بهره‌گیری از استراتژی‌های چندلایه و راهکارهای خلاقانه توانسته است جایگاه خود را در بازارهای نوظهور آفریقا به میزان چشمگیری ارتقا دهد. این موفقیت، نتیجه همگرایی هوشمندانه بین دیپلماسی اقتصادی فعال، نوآوری در مدیریت عملیاتی و اتخاذ راهکارهای مالی متنوع و انعطاف‌پذیر است.

از منظر مدیریت ناوگان، کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران با بهینه‌سازی مسیرهای حمل و نقل، ایجاد خطوط دریایی بین آفریقا و کشورهای جنوب شرقی آسیا و هند و کاهش قابل توجه مسافت‌ها و استفاده از کشتی‌های هماهنگ با محدودیت‌های زیرساختی بنادر آفریقایی، موفق شده کارایی عملیاتی خود را افزایش دهد. این رویکرد چابک و متناسب با شرایط منطقه‌ای، امکان حضور مستمر و اثربخش در بازارهای آفریقایی را فراهم ساخته است.

دیپلماسی لجستیکی نیز نقش محوری در پیشبرد اهداف کشتیرانی ایفا کرده است. عضویت فعال در سازمان‌های منطقه‌ای توسط سازمان توسعه و تجارت نه تنها دسترسی به بازارهای آفریقایی را تسهیل می‌کند،

دیپلماسی اقتصادی نقش محوری و راهبردی در ارتقای جایگاه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در بازارهای نوظهور آفریقا ایفا کرده است. دیپلماسی اقتصادی نه تنها منجر به انعقاد توافقات رسمی می‌شود، بلکه بهره‌گیری هوشمندانه از ظرفیت‌های دیپلماتیک برای تسهیل تعاملات تجاری، ایجاد بسترهای همکاری بلندمدت و تثبیت روابط راهبردی با کشورهای هدف را به دنبال دارد



## با توجه به حضور گسترده هیات‌های تجاری خارجی در ایران اکسپو، چه فرصت‌هایی برای توسعه همکاری‌های دریایی و بندری با کشورهای مختلف فراهم شد؟

حضور گسترده هیات‌های تجاری خارجی در ایران اکسپو فرصت‌های ارزشمندی برای توسعه همکاری‌های دریایی و بندری با کشورهای مختلف فراهم کرد که می‌توان فارغ از مأموریت‌های اختصاصی کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران آنها را در چند محور کلیدی دسته‌بندی کرد. نخست اینکه، ایجاد فضای تعامل مستقیم بین شرکت‌های کشتیرانی و بنادر و لجستیک ایران با هم‌تایان خارجی، موجب تسهیل مذاکرات و تسریع در انعقاد قراردادهای همکاری می‌شود. این موضوع به‌ویژه در مورد کشورهای شمال و شرق آفریقای که علاقمندی بالایی به توسعه خطوط کشتیرانی مستقیم و مشارکت در پروژه‌های بندری داشتند، بسیار موثر است.

دوم، توسعه شبکه ارتباطات تجاری و دیپلماسی لجستیکی باعث شد فرصت‌های مشترک سرمایه‌گذاری در پروژه‌های زیرساختی بندری و لجستیکی شناسایی و پیگیری شود. نمونه‌هایی از این همکاری‌ها، تفاهم‌نامه‌های مشترک برای احداث و نوسازی ترمینال‌ها، توسعه کریدورهای چندوجهی حمل‌ونقل دریایی-ریلی و راه‌اندازی هاب‌های منطقه‌ای در بنادر کلیدی بود که می‌تواند ظرفیت عملیاتی و کارایی لجستیکی را به‌طور چشمگیری افزایش دهد.

سوم، تبادل فناوری و دانش فنی میان شرکت‌ها و نهادهای فعال در حوزه دریایی و بندری، از طریق برگزاری کارگاه‌ها و نشست‌های تخصصی، زمینه‌ساز توسعه خدمات نوین حمل‌ونقل و مدیریت هوشمند ناوگان می‌شود. این همکاری‌ها موجب ارتقای استانداردهای فنی، بهر‌موری بیشتر و کاهش هزینه‌های عملیاتی خواهد شد.

چهارم، شناسایی مدل‌های مالی نوین و سازوکارهای پرداخت بانکی و جایگزین در این نمایشگاه، به‌ویژه مکانیسم‌های تهاتری و استفاده از ارزهای محلی، راه را برای افزایش همکاری‌های مالی میان شرکت‌ها و تسهیل فرآیندهای تجاری هموار کرد.

در مجموع، ایران اکسپو به‌عنوان بستری موثر، توانست به‌عنوان کاتالیزور تعاملات استراتژیک، توسعه همکاری‌های دریایی و بندری ایران با کشورهای مختلف را تسریع کند و در مسیر گسترش جایگاه ایران در بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی نقش کلیدی ایفا کند. ■

بلکه منجر به استحکام موقعیت استراتژیک ایران در زنجیره تأمین منطقه‌ای می‌شود.

تخصص‌گرایی در خدمات نیز یکی دیگر از عوامل موفقیت است. دستورالعمل‌های ملموس این رویکرد جامع منجر به رشد حجم مبادلات دریایی با آفریقا و افزایش سهم بازار شده است. با این حال، چالش‌هایی مانند محدودیت دسترسی به محمولات و عدم شبکه منسجم بازاریابی، نیاز به نوسازی ناوگان و رقابت فزاینده خطوط کشتیرانی کشورهای رقیب همچنان وجود دارد.

راهبرد آینده کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در این منطقه بر توسعه کریدورهای اختصاصی، به‌خصوص مسیرهای هند و آسیای جنوب شرقی و شرق به آفریقا و تقویت همکاری‌های لجستیک با مراکز تجاری آفریقای خواهد بود تا ضمن حفظ روند رو به رشد، جایگاه ایران به‌عنوان شریک راهبردی و پایدار در بازارهای آفریقای تثبیت شود. در نهایت، این موفقیت‌ها حاصل تلفیق خلاقیت عملیاتی، انعطاف‌پذیری مالی و دیپلماسی فعال است و استمرار آن منوط به تبدیل این مزیت‌ها به شراکت‌های بلندمدت و استراتژیک خواهد بود.

## در نمایشگاه ایران اکسپو، کدام کشورها یا شرکت‌های آفریقای علاقه‌مندی جدی خود را برای همکاری با کشتیرانی ایران ابراز کردند و محور اصلی این مذاکرات چه بود؟

در نمایشگاه ایران اکسپو، تجار و فعالان اقتصادی و روسای اتاق‌های بازرگانی به اتفاق مسئولان و وزرا و بازرگانان تعدادی از کشورها و شرکت‌های برجسته آفریقای علاقمندی جدی خود را برای همکاری با کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران ابراز کردند که از جمله آنها می‌توان به کشورهای شمال آفریقا و شرق آفریقا شامل تانزانیا، کنیا و موزامبیک و... اشاره کرد. نمایندگان این کشورها در مذاکرات، بر توسعه همکاری‌های حمل‌ونقلی و لجستیکی تأکید داشتند و محور اصلی مباحث حول راه‌اندازی خطوط کشتیرانی منظم و اختصاصی میان بنادر ایران و شمال و شرق و غرب و جنوب آفریقا، تسهیل فرآیندهای ترانزیت و کاهش هزینه‌های لجستیکی و توسعه همکاری‌های تجاری و لجستیک برای تسهیل مبادلات تجاری و کاهش ریسک‌های عملیاتی بود.

این مذاکرات با هدف ایجاد شراکت‌های راهبردی بلندمدت و افزایش سهم بازار ایران در حوزه کشتیرانی آفریقا برقرار شد و نشان‌دهنده نگاه جدی طرف‌های آفریقای به توسعه روابط حمل‌ونقلی و اقتصادی با ایران بود.

ایران اکسپو  
به‌عنوان بستری  
موثر، توانست  
به‌عنوان کاتالیزور  
تعاملات  
استراتژیک، توسعه  
همکاری‌های دریایی  
و بندری ایران با  
کشورهای مختلف  
را تسریع کند و در  
مسیر گسترش  
جایگاه ایران در  
بازارهای منطقه‌ای  
و بین‌المللی نقش  
کلیدی ایفا کند



# توافقنامه اوراسیا

## گامی به سوی جذب سرمایه گذاری خارجی

دکتر مهدی کریمی تفرشی - رئیس هیات مدیره مجتمع صنایع غذایی و کشاورزی گلپا و گروه صنعتی ال ام کاتی (MKTGROUP)



مهم ترین  
مزیت تشکیل  
کنسرسيوم‌های  
صادراتی، افزایش  
قدرت رقابت پذیری  
در بازارهای بین المللی  
باشد. با تجميع منابع  
مالی، دانش فنی و  
ظرفیت های تولیدی،  
شرکت های عضو  
کنسرسيوم می توانند  
در مقیاسی بزرگ تر  
عمل کرده و در برابر  
رقبای قدرتمند  
جهانی قد علم کنند

برای هر یک از اعضا به صورت انفرادی امکان پذیر نبوده است، مانند تسهیلات مالی بزرگ تر، اطلاعات بازار تخصصی و شبکه های توزیع بین المللی.

حضور در بازارهای بین المللی همواره با ریسک هایی همراه است. عدم آشنایی با قوانین و مقررات بازار هدف، تفاوت های فرهنگی و زبانی و نوسانات اقتصادی و سیاسی، از جمله این ریسک ها هستند. کنسرسيوم های صادراتی با تجميع دانش و تجربه اعضا، می توانند این ریسک ها را به طور قابل ملاحظه ای کاهش دهند. همچنین فعالیت تحت یک نام تجاری مشترک و با پشتوانه چند شرکت، می تواند اعتبار و اطمینان بیشتری را در نظر خریداران خارجی ایجاد کند.

تشکیل کنسرسيوم های صادراتی، یک راهبرد هوشمندانه و کارآمد برای توسعه صادرات و حضور موفق در بازارهای جهانی است. این ساختار همکاری، با ایجاد هم افزایی میان توانمندی های شرکت های عضو، می تواند قدرت رقابت پذیری را افزایش داده، هزینه ها را کاهش دهد، ریسک ها را مدیریت کرده و دسترسی به بازارهای جدید و متنوع را تسهیل کند. در دنیای پیچیده و پویای تجارت بین الملل، اتحاد و همکاری، کلید دستیابی به موفقیت پایدار است و کنسرسيوم های صادراتی، نمادی بارز از این اصل مهم به شمار می روند.

### رشد صادرات با چرخش به سمت اقتصاد چند محصولی

برای کاهش وابستگی اقتصاد ایران به صادرات نفت خام و چرخش به سمت اقتصاد چند محصولی در صادرات با توجه با پیامدهای منفی تکیه اقتصاد ایران به درآمدهای حاصل از فروش نفت و محدود بودن ذخایر نفتی، جهت گیری سیاست های صادراتی باید به سود کالاهایی تغییر یابد که ایران در آنها مزیت نسبی دارد.

مشوق های صادراتی و ارایه تسهیلات مناسب، کم بهره و بلندمدت، کاهش تعرفه های گمرکی، تسهیل الزامات فنی و تکنولوژیکی و قوانین دست و پاگیر و موانع موجود بر سر راه صادر کنندگان و توجه به مزیت های بالقوه و بالفعل در صادرات کشور، فراهم کردن بسترهای مناسب برای تجارت بیشتر واحدها با خارج از کشور، ایجاد واحدهای بازاریابی در بخش های دولتی و سفارتخانه ها و واگذاری اعتبارات ارزی می تواند به توسعه صادرات در این بخش و خروج از رکود کمک شایان توجهی کند. همچنین برای تسخیر بازارهای منطقه ای و جهانی وجود مراکز بازاریابی و فروش نقش اساسی دارند.

علیرغم تمام چالش ها و مشکلات موجود افق روشنی پیش روی صادرات و حضور موفق کشورمان در بازارهای جهانی قرار دارد و تحقق هدف مهم توسعه پایدار صادرات نیازمند یک عزم ملی و مدیریت درست و کارشناسانه در تمامی عرصه هاست. ■

قانون موافقت نامه تجارت آزاد بین ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا، نقطه عطفی در روابط اقتصادی ایران با کشورهای عضو این اتحادیه محسوب می شود. این توافقنامه که پس از سال ها مذاکره به ثمر رسیده، زمینه را برای گسترش مبادلات تجاری، جذب سرمایه گذاری های خارجی و تقویت همکاری های اقتصادی در منطقه فراهم می کند.

هدف اصلی این موافقت نامه، حذف تدریجی موانع تعرفه ای و غیر تعرفه ای در تجارت کالا و خدمات بین ایران و کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا است. این اقدام، به منظور ایجاد یک منطقه تجارت آزاد و تسهیل مبادلات اقتصادی صورت می گیرد. انتظار می رود که با اجرای این توافقنامه، حجم مبادلات تجاری بین طرفین به طور قابل توجهی افزایش یابد و فرصت های جدیدی برای صادرات کالاهای ایرانی به بازارهای کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا ایجاد شود.

اجرای موفقیت آمیز این موافقت نامه، نیازمند رفع چالش های موجود در مسیر تجارت بین ایران و کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا است. با این حال، فرصت های ایجاد شده توسط این توافقنامه، می تواند به توسعه اقتصادی ایران و تقویت جایگاه آن در منطقه کمک کند.

در دنیای تجارت بین الملل که رقابت روز به روز فشرده تر می شود، بنگاه های اقتصادی، به ویژه کسب و کارهای کوچک و متوسط (SMEs)، برای بقا و رشد نیازمند راهبردهای نوآورانه و همکارانه هستند. یکی از مؤثرترین این راهبردها، تشکیل کنسرسيوم های صادراتی است. این اتحاد استراتژیک میان چند شرکت، با هدف مشترک ورود و توسعه حضور در بازارهای خارجی، مزایای بی شماری را به همراه دارد که به تنهایی برای هر یک از اعضا دست یافتنی نیست.

### تشکیل کنسرسيوم های صادراتی

شاید مهم ترین مزیت تشکیل کنسرسيوم های صادراتی، افزایش قدرت رقابت پذیری در بازارهای بین المللی باشد. با تجميع منابع مالی، دانش فنی و ظرفیت های تولیدی، شرکت های عضو کنسرسيوم می توانند در مقیاسی بزرگ تر عمل کرده و در برابر رقبای قدرتمند جهانی قد علم کنند. این امر به ویژه در صنایعی که نیازمند سرمایه گذاری های سنگین در بازاریابی، تحقیق و توسعه و ایجاد شبکه های توزیع گسترده هستند، اهمیت بسزایی دارد.

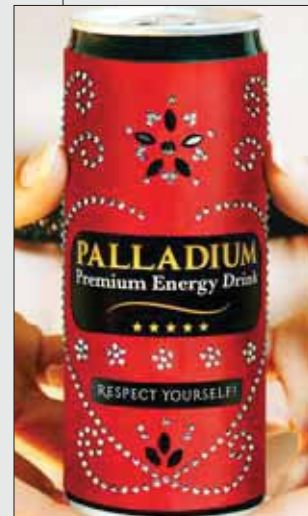
صادرات به خودی خود، مستلزم صرف هزینه های قابل توجهی در زمینه های مختلف از جمله تحقیقات بازار، بازاریابی و تبلیغات بین المللی، حمل و نقل و لجستیک و امور حقوقی و گمرکی است. با تشکیل کنسرسيوم، این هزینه ها بین اعضا تقسیم شده و بار مالی هر یک از شرکت ها به طور چشمگیری کاهش می یابد. علاوه بر این، کنسرسيوم ها می توانند به طور جمعی به منابعی دسترسی پیدا کنند که



مدیر عامل مجموعه دانش بنیان نوشیدنی های لوکس پالادیوم مطرح کرد

# پیشرفت در تنوع طعم و مواد تشکیل دهنده نوشیدنی های انرژی زا

عارف فغانی



۵۰

ماهانیه دنیای کسب و کار  
اردیبهشت ۱۳۹۴ • شماره ۱۰۲

## در ابتدا مختصری از فعالیت ها و سوابق کاری خود بفرمایید.

ما افتخار این را داریم که از سال ۹۷ با تولید لوکس ترین نوشیدنی انرژی زا و آمیوه های گازدار پالادیوم، کوچک ترین عضو مجموعه تولید کنندگان نوشیدنی در ایران باشیم. همچنین از سال ۹۰ اقدام به تأسیس شرکت در ایران و لبنان و امارات با تجارت مشتقات نفتی، به خصوص تجارت روغن به آفریقا به همراه شرکای لبنانی کردیم و با تولید نوشیدنی در ایران با مواد اولیه آلمانی ادامه دادیم.

## شرکت والا تجارت هفت آسمان (مجموعه نوشیدنی های لوکس پالادیوم) با چه هدفی تأسیس شد و چه محصولاتی تولید می کند؟

در ابتدا این شرکت با هدف بازرگانی و صادرات محصولات ایرانی به آفریقا تأسیس شد و در ادامه با تولید نوشیدنی های لوکس و پریمیوم مسیر خود را ادامه داد. هم اکنون نیز این مجموعه وارد حوزه تولید مواد بنیادین نوشیدنی ها، به خصوص تأثیرین شده و با دریافت نشان دانش بنیان، پرچم دار انحصاری تولید این ماده در خاور میانه است.

## محصولات تولیدی این شرکت تا چه اندازه مطابق با استانداردهای بهداشتی در خارج و داخل است و استفاده از مواد کم ضرر، چه جایگاهی در تولیدات این مجموعه دارد؟

محصولات نوشیدنی انرژی زا طبق استانداردهای آلمانی تهیه و تولید می شود و تا حد زیادی هم رده بهترین نوشیدنی های اروپایی در این حوزه به شمار می آید. در خصوص محصول دانش بنیان تولید شده، خلوص اندازه گیری شده این نمونه از آزمایشگاهی با خلوص نمونه آلمانی برابر و به میزان ۹۹.۹۹ درصد است و تماماً از مواد اولیه داخلی کشور تهیه شده است.

## با توجه به عوارضی که این محصولات برای سلامتی به همراه دارد، چه برنامه ای برای کاهش این عوارض در نظر گرفته اید؟

معمولاً عوارضی که برای این محصولات ذکر می کنند، شکر بالای موجود در محصول است که اگر طبق دستور مربی یا متخصص تغذیه مصرف شود، قبل از ورزش یا فعالیت زیاد بدنی یا فکری بسیار مفید هم خواهد بود. یکی از مواد اولیه بنیان نوشیدنی های انرژی زا برای بدن بسیار مفید بوده و تنظیم کننده فشار، مفید برای اعصاب و مکمل غذایی دارویی بسیار خوبی برای بدن است. البته تحقیق و بررسی در مورد تولید

محصولات با شکر کمتر یا بدون شکر، جزو برنامه های این شرکت قرار دارد.

## مهم ترین مشتریان نوشیدنی های انرژی زا معمولاً از کدام طیف جامعه هستند و در قیاس با کشورهای توسعه یافته، تولید این محصول در کشورمان به چه سمت و سویی رفته است؟

معمولاً نوجوانان و جوانان از سن ۱۳ سالگی تا حدود سن ۵۰ سالگی این محصول را مصرف می کنند و افرادی که نیاز به انرژی بالای بدنی یا ذهنی در طول روز دارند، معمولاً نوشیدنی انرژی زا را در سبد خرید خود قرار می دهند. در قیاس با اروپا و آمریکا که مهد تولید نوشیدنی های مختلف روز هستند، تنوع طعم و سائز و مواد تشکیل دهنده آنها در ایران در حال پیشرفت نسبت به گذشته است.

## با توجه به اهمیت استفاده از تجهیزات مدرن، در این زمینه چه اقداماتی انجام داده اید؟

این مجموعه در حال احداث یک کارخانه برای تولید این محصولات و نوشیدنی های مختلف ارگانیک و مفید برای اقشار مختلف است که از سال گذشته، کار احداث آن آغاز شده است.

## آیا به منظور متنوع سازی محصولات و ایجاد بازارهای جدید اقدامی انجام داده اید؟

اولویت این مجموعه توسعه بازارهای آفریقایی و کشورهای حوزه دریای خزر است که در این زمینه موفقیت های چشمگیری داشته است.

## مهم ترین چالش های این حوزه را چطور ارزیابی می کنید؟

کمبود نقدینگی بانک ها و توزیع کنندگان، پرداخت نقدی برای خرید مواد اولیه و همچنین مشکلات انتقال پول و اعتبارات صادراتی به دلیل تحریم ها کار را برای تولید کنندگان دشوار می کند.

## و سخن آخر؟

به عنوان یک تولید کننده مجموعه دانش بنیان تقاضا دارم سیاست های کشور به جای تبیین برای عموم مردم، مستقیماً برای مسئولان دست اندر کار غیر مسئول و غیر پاسخگو نسبت به حمایت از تولید و کارگر ایرانی تبیین و توجیه شود؛ اگر چه از مدیران غیر کار آفرین و غیر تولیدی انتظاری بیشتر از این نیست. ■

# هفتمین نمایشگاه توانمندی های صادراتی جمهوری اسلامی ایران

The 7<sup>th</sup> Export potential Exhibition of the Islamic Republic of Iran

**گفت و گوی اختصاصی با مجید تکبیری**

**در این بخش می خوانیم:**

- منطقه آزاد ارس مرکز طلایی تجارت و سرمایه گذاری
- شرکت های دانش بنیان در اولویت خدمات دهی هستند
- ایران اکسپو ۲۰۲۵، نماد هم افزایی دولت و بخش خصوصی



رییس ستاد برگزاری نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی ایران مطرح کرد

# ایران اکسپو ۲۰۲۵ نماد هم‌افزایی دولت و بخش خصوصی

محمد جعفری

رییس ستاد برگزاری نمایشگاه ایران اکسپو، برگزاری نمایشگاه‌ها را فرصتی مناسب برای معرفی توانمندی‌ها و قابلیت‌های کشور در عرصه بین‌المللی می‌داند و معتقد است که نمایشگاه ایران اکسپو ۲۰۲۵ به عنوان یک رویداد مهم، می‌تواند به توسعه روابط تجاری و اقتصادی میان ایران و سایر کشورها کمک کند. به گفته وی با توجه به چالش‌ها و موانع موجود، نیاز به برنامه‌ریزی دقیق، هم‌افزایی میان نهادهای دولتی و خصوصی و استفاده از تکنولوژی‌های نوین احساس می‌شود که این تلاش‌ها می‌تواند به بهبود جایگاه ایران در عرصه بین‌المللی و جذب سرمایه‌گذاران و تجار خارجی منجر شود. وی در عین حال امیدوار است که با ایجاد بسترهای مناسب و تقویت روابط تجاری، کشورمان به عنوان یک بازیگر مؤثر در بازارهای جهانی شناخته شود و از ظرفیت‌های اقتصادی خود به بهترین نحو استفاده کند. آنچه در ادامه از نظر تان می‌گذرد، به گفت و گوی ما با مجید تکبیری، رییس ستاد برگزاری نمایشگاه ایران اکسپو ۲۰۲۵ اختصاص دارد که به بهانه برگزاری این رویداد انجام شده است.

فراهم کردیم؛ از جمله جلسات B2B که در آن‌ها تجار و سرمایه‌گذاران می‌توانستند به صورت مستقیم با یکدیگر ملاقات کنند. علاوه بر این، فضای نمایشگاه به گونه‌ای طراحی شده بود که امکان برگزاری مذاکرات رودررو فراهم باشد. ما همچنین با دعوت از نمایندگان اتاق‌های بازرگانی کشورهای دیگر، سعی کردیم زمینه‌های همکاری و سرمایه‌گذاری را تسهیل کنیم. نتایج این تلاش‌ها بسیار مثبت بود و ما شاهد انعقاد چندین قرارداد همکاری بین‌المللی در این نمایشگاه بودیم که نشان‌دهنده موفقیت این بسترهاست.

**نمایشگاه‌ها چه ظرفیتی برای معرفی بازارها و فناوری‌های جدید دارند و عملکرد نمایشگاه ایران اکسپو را در این زمینه چطور ارزیابی می‌کنید؟**

نمایشگاه‌ها به عنوان یک ابزار مؤثر برای معرفی بازارهای جدید و فناوری‌های نوین شناخته می‌شوند. در ایران اکسپو ۲۰۲۵ ما سعی کردیم با ارائه فضای مناسب برای نمایش فناوری‌های جدید، به فعالان اقتصادی و تجار فرصتی بدهیم تا با آخرین دستاوردهای صنعتی آشنا شوند. عملکرد این نمایشگاه در معرفی بازارها و فناوری‌های جدید بسیار موفق بود؛ به طوری که بسیاری از شرکت‌ها توانستند محصولات و خدمات جدید خود را به نمایش بگذارند و با نیازهای بازارهای هدف آشنا شوند. همچنین برگزاری کارگاه‌ها و سمینارهای تخصصی را در نظر گرفتیم تا افراد حاضر در نمایشگاه بتوانند از تجربیات یکدیگر بهره‌مند شوند و به تبادل نظر بپردازند.

**سهام‌وزار تخانه‌ها، سازمان‌ها و نهادهای دولتی و خصوصی در هم‌افزایی به منظور برگزاری این نمایشگاه را چطور ارزیابی می‌کنید؟**

در برگزاری این رویداد، همکاری و هم‌افزایی میان وزارتخانه‌ها، سازمان‌ها و نهادهای دولتی و خصوصی بسیار حائز اهمیت بود. همچنین نهادهای خصوصی نیز با مشارکت فعال خود در این نمایشگاه، توانستند به ارتقای کیفیت و تنوع محصولات و خدمات کمک کنند. همکاری بین بخش دولتی و خصوصی به بهبود فرآیندها و افزایش کیفیت برگزاری این نمایشگاه منجر شد. این هم‌افزایی به ما این امکان را داد تا یک تصویر مثبت از توانمندی‌های اقتصادی ایران ارائه دهیم.



**نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی ایران تا چه اندازه با استقبال بازدیدکنندگان روبه‌رو شد و چه دستاوردهای مهمی را به همراه داشت؟**

استقبال از این نمایشگاه، فراتر از انتظار ما بود. تعداد بازدیدکنندگان خارجی نشان‌دهنده علاقه زیاد به ظرفیت‌های اقتصادی و صادراتی ایران است. در این نمایشگاه، ما بیش از ۸۰۰ شرکت داخلی را گرد هم آوردیم که به معرفی محصولات و خدمات خود پرداختند. دستاوردهای مهم این نمایشگاه شامل انعقاد قراردادهای تجاری جدید، افزایش آگاهی از محصولات ایرانی و شناسایی بازارهای هدف جدید بود. بسیاری از تجار خارجی با ظرفیت‌های بالقوه ایران آشنا شدند و این فرصت را پدید کردند که با تولیدکنندگان و صادرکنندگان ایرانی به مذاکره بپردازند. همچنین، برگزاری کارگاه‌ها و سمینارهای تخصصی در حاشیه نمایشگاه موجب تبادل دانش و تجربیات شد که این خود یکی از بزرگ‌ترین دستاوردها به شمار می‌آید.

**به منظور جذب سرمایه‌گذار خارجی و ارتباط با تجار چه بسترهایی در نمایشگاه فراهم بود و چقدر این بسترها نتیجه‌بخش بود؟**

یکی از اهداف اصلی ما در برگزاری این نمایشگاه، جذب سرمایه‌گذاران خارجی و ایجاد ارتباط با تجار بین‌المللی بود. ما بسترهای متنوعی را



## به منظور ارتقای جایگاه ایران در عرصه بین‌المللی چه اقداماتی باید از مسیر نمایشگاه‌ها صورت پذیرد؟

برای ارتقای جایگاه ایران در عرصه بین‌المللی، برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی و بین‌المللی از اهمیت بالایی برخوردار است. ما باید روی برگزاری رویدادهایی تمرکز کنیم که بر صنایع خاص و فناوری‌های نوین متمرکز باشند. این نمایشگاه‌ها می‌توانند به عنوان پل ارتباطی میان ایران و بازارهای جهانی عمل کنند. علاوه بر این، باید زیرساخت‌های نمایشگاهی را توسعه دهیم، ایجاد مراکز نمایشگاهی مدرن و مجهز به امکانات مناسب می‌تواند به افزایش کیفیت برگزاری نمایشگاه‌ها کمک کند.

## به نظر شما برای برگزاری رویداد نمایشگاهی باید چه زیرساخت‌هایی به منظور تسهیل شرایط ایجاد شود؟

برای تسهیل شرایط برگزاری رویدادهای نمایشگاهی، نیاز به زیرساخت‌های مناسب داریم که ایجاد و توسعه مراکز نمایشگاهی با امکانات مناسب و فناوری‌های روز، یکی از این زیرساخت‌هاست. همچنین تسهیل دسترسی به مراکز نمایشگاهی از طریق بهبود زیرساخت‌های حمل و نقل عمومی و جاده‌ای، می‌تواند به افزایش تعداد بازدیدکنندگان کمک کند. استفاده از فناوری‌های دیجیتال برای ثبت‌نام آنلاین، تبلیغات و مدیریت رویداد نیز می‌تواند فرآیندها را تسریع کند و به بهبود کیفیت خدمات کمک کند.

## با توجه به شرایط تحریمی و محدودیت‌های سیاسی چه موانعی بر سر راه اثرگذاری چنین رویدادهایی در عرصه بین‌المللی وجود دارد؟

با وجود تبلیغات منفی علیه ایران، نمایشگاه ایران اکسپو ۲۰۲۵ با حضور ۳ هزار و ۱۰۰ تاجر از ۱۱۱ کشور، تصویر متفاوتی از ایران به جهان ارائه داد؛ رویدادی که فراتر از یک نمایشگاه تجاری، نماد هم‌افزایی واقعی دولت و بخش خصوصی برای توسعه صادرات غیرنفتی است. سال گذشته ۲ هزار و ۴۰۰ تاجر و بازرگان از ۹۴ کشور دنیا در نمایشگاه حضور داشتند و شرکت‌های داخلی نیز در ایام منتهی به نمایشگاه فرصت داشتند تا جانیابی کرده و در نمایشگاه حضور یابند. از اواخر سال گذشته برای اکسپو ۲۰۲۵، بیش از یک هزار و ۲۰۰ شرکت برتر صادراتی در گروه کالایی برای حضور در نمایشگاه ثبت‌نام کرده بودند. متأسفانه به دلیل محدودیت فضا، بیش از ۸۰۰ شرکت جانیابی شدند و حدود ۴۰۰ شرکت صادراتی از حضور در نمایشگاه بازماندند. از سوی دیگر، بیش از ۴ هزار و ۳۰۰ تاجر و بازرگان برای حضور در نمایشگاه ثبت‌نام قطعی کردند. با توجه به ظرفیت محدود هتل‌های تهران، برای بیش از ۳ هزار تاجر و بازرگان دعوت‌نامه ارسال شد که قاطبه این تاجران وارد تهران شدند و تجار بیش از ۱۱۰ کشور مهمان نمایشگاه بودند.

در این نمایشگاه شاهد حضور ۳۶ وزیر از جمله وزرای تجارت، بازرگانی، صنعت، ۲۴ معاون وزیر، ۳۰ رئیس اتاق بازرگانی و ۹۸ نفر از رؤسای انجمن‌های تخصصی حوزه تجارت بودیم که این موضوع خود، گواهی بر اهمیت و اعتبار این نمایشگاه بود. بسیاری از این هیات‌ها با هدف امضای قرارداد وارد تهران شدند و نوع و تعداد استقبال‌ها در مقایسه با سال گذشته و علاقه‌مندی آن‌ها به همکاری با ایران، نشان‌دهنده علاقه‌مندی به کالای ایرانی در عرصه تجارت بین‌الملل است. در واقع با وجود تمام تهدیدات بین‌المللی و تبلیغات منفی علیه جمهوری اسلامی مبنی بر ناامنی و ایران‌هراسی، با استقبال بسیار گسترده تجار مواجه بودیم؛ تاجراتی که برای امضا و عقد قراردادهای تجاری با ایران آمده بودند. این موضوع نشان می‌دهد که محصولات و کالاهای ایرانی، هم رقابت‌پذیر هستند و هم در سطح جهانی تقاضا دارند.

ایران اکسپو امسال نسبت به سال گذشته منظم‌تر بود؛ چه در مراسم افتتاحیه، چه در برگزاری جلسات مختلف B2B (تجارت با تجارت)، G2G (مقامات با مقامات) و B2G (تجارت با مقامات)، این جلسات با نظم بهتری برگزار شد. نظم ایران اکسپو امسال به این صورت بود که وقتی بازدیدکننده وارد نمایشگاه می‌شد، هر چند شلوغی و جنب‌وجوش را می‌دید، اما همه چیز منظم‌تر و سازمان‌یافته‌تر بود.

برنامه‌ریزی برای برگزاری ایران اکسپو در سال جاری دقیق‌تر و هدفمندتر از دوره‌های پیشین انجام شد. از میانه سال گذشته ثبت‌نام شرکت کنندگان آغاز شد و انتخاب تجار خارجی نیز با دقت بیشتری صورت گرفت. هدف اصلی، ارتقای کیفیت دعوت‌شدگان و تمرکز بر جذب خریداران واقعی و علاقه‌مند به محصولات ایرانی است تا از این مسیر، صادرات غیرنفتی کشور تقویت شود. همچنین معاون اول رئیس‌جمهور که ریاست شورای سیاست‌گذاری این رویداد را بر عهده داشت، بر لزوم حمایت همه‌جانبه دولت از نمایشگاه تأکید کرده بود. بدون تردید، ایران اکسپو ۲۰۲۵ یکی از برجسته‌ترین نمونه‌های همکاری سازنده میان دولت و بخش خصوصی است.

ایران اکسپو تنها یک نمایشگاه با رویکرد تجاری نیست، بلکه بستری فراگیر برای تبادل فرهنگی، اقتصادی و صنعتی میان ایران و سایر کشورها محسوب می‌شود. این رویداد با معرفی توانمندی‌ها و فناوری‌های روز ایران، فرصتی استثنایی برای شرکت‌های داخلی فراهم می‌کند تا برند خود را در عرصه جهانی معرفی کرده و جایگاه خود را در بازارهای بین‌المللی ارتقا دهند. از سوی دیگر، بازرگانان خارجی با حضور در ایران اکسپو، امکان کشف فرصت‌های تجاری جدید، شناسایی شرکای ایرانی، عقد قرارداد و حتی سرمایه‌گذاری در پروژه‌های اقتصادی را به دست می‌آورند.

در دولت سیزدهم پشتیبانی کامل از ایران اکسپو صورت گرفت و اکنون نیز با حضور معاون اول رئیس‌جمهور در رأس شورای سیاست‌گذاری، تمامی نهاد‌های دولتی با این پروژه ملی همراه شده‌اند. همه ارکان، پای کار بودند تا ایران اکسپو ۲۰۲۵ به نماد هم‌افزایی دولت و بخش خصوصی بدل شود. ایران اکسپو نقشی کلیدی در رشد صادرات غیرنفتی کشور ایفا کرده و با ایجاد رقابت سالم میان تولیدکنندگان داخلی، آنان را به ارتقای کیفیت محصولات و خدمات سوق داده است. این نمایشگاه نه تنها به افزایش تنوع کالاهای صادراتی کمک کرده، بلکه درآمدهای ارزی کشور را نیز به طور محسوسی افزایش داده است. در کنار بعد اقتصادی، این نمایشگاه بُعد فرهنگی مهمی نیز دارد. حضور هنرمندان، صنعتگران و فعالان فرهنگی، بستری مناسب برای معرفی فرهنگ غنی و تمدن اصیل ایرانی به بازدیدکنندگان خارجی فراهم کرده بود. در واقع ایران اکسپو تصویری واقعی و جذاب از ایران امن و زیبا، پیشرفته و مهمان‌نواز را به جهان عرضه کرد.

## آینده صنعت نمایشگاهی کشور را چطور ارزیابی می‌کنید؟

این موضوع به مجموعه‌ای از عوامل بستگی دارد. با توجه به پتانسیل‌های اقتصادی و صنعتی ایران، این صنعت می‌تواند به رشد و توسعه بیشتری دست یابد. بهبود شرایط اقتصادی و کاهش تحریم‌ها می‌تواند به افزایش تعداد نمایشگاه‌ها و حضور تجار و سرمایه‌گذاران خارجی کمک کند. سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های نمایشگاهی و بهبود کیفیت خدمات نیز از دیگر عواملی است که می‌تواند به جذب بیشتر بازدیدکنندگان و شرکت کنندگان کمک کند. همچنین، تقویت تعاملات بین‌المللی و برقراری روابط تجاری با کشورهای دیگر می‌تواند به بهبود تصویر ایران و جذب سرمایه‌گذاران منجر شود. ■





مدیر عامل شرکت سهامی نمایشگاه بین‌المللی

# صنعت نمایشگاهی نیازمند استفاده هوشمندانه از فناوری‌های نوین

مهدیه شهسواری

صدیف بیک زاده که مسئولیت مدیر عاملی شرکت سهامی نمایشگاه بین‌المللی تهران را بر عهده دارد، در مقطع دکتری اقتصاد تحصیل کرده و علاقه اصلی‌اش معطوف به حوزه اقتصاد و مباحث مرتبط با آن، به‌ویژه توسعه اقتصادی در بخش‌های مختلف است. این مدیر با سابقه در طول سال‌های فعالیت خود، به‌طور تخصصی بر موضوعاتی مانند بازار، نوسانات قیمتی و مدل‌ها و الگوهای مرتبط با تلاطم‌های قیمت در اقتصاد تمرکز داشته است. بیک زاده از اوایل سال ۱۴۰۲ به‌عنوان عضو هیأت مدیره نمایشگاه بین‌المللی، همکاری خود را با شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی آغاز کرد و بخش‌هایی از برنامه‌های نمایشگاهی را پیش برد. وی از آبان ماه سال ۱۴۰۳ مسئولیت مدیر عاملی شرکت سهامی نمایشگاه بین‌المللی را بر عهده گرفته است. به بهانه برگزاری نمایشگاه ایران اکسپو ۲۰۲۵ گفت‌وگویی با وی انجام داده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

اقتصادی و سیاست‌های تجاری مشغول شدم؛ دفتری که بعدها به دفتر برنامه‌ریزی، تأمین، توزیع و تنظیم بازار تغییر نام داد. مسئولیت تأمین مایحتاج عمومی مردم و مواد اولیه تولید کنندگان در این دفتر بر عهده من بود. در دوره‌های نیز، دبیری کارگروه تنظیم بازار را بر عهده‌دار شدم. در ادامه، با توجه به نوسانات ارزی سال ۹۷ و آثار آن بر بازار، به‌عنوان مدیر کل دفتر خدمات بازرگانی، هدایت شبکه‌های توزیع کالا، فروشگاه‌های زنجیره‌ای و تخصیص ارز برای کالاهای اساسی را بر عهده گرفتم. علی‌رغم شرایط دشوار اقتصادی، با همکاری تیمی و برنامه‌ریزی منسجم توانستیم بازار را مدیریت کنیم. با تغییر دولت و ساختارها، معاونت بازرگانی وزارت صمت به من واگذار شد که چند حوزه اصلی از جمله خدمات بازرگانی، اصناف و تنظیم بازار را در بر می‌گرفت. سپس با تصمیم مدیران ارشد وزارتخانه، به‌عنوان دبیر ستاد تسهیل و رفع موانع تولید کشور منصوب شدم. این ستاد، در واقع مرجع رسیدگی فوری به مشکلات واحدهای تولیدی کشور بود.

از اوایل ۱۴۰۲ همکاری‌ام را با نمایشگاه بین‌المللی تهران به‌عنوان عضو هیأت مدیره آغاز کردم و از آبان ماه همان سال، با اعتماد مسئولان، مسئولیت مدیر عاملی شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی را پذیرفتم.

## مهم‌ترین دستاوردهای هفتمین نمایشگاه ایران اکسپو ۲۰۲۵ چیست؟

این دوره از ایران اکسپو، یکی از موفق‌ترین دوره‌ها بود. افزایش چشم‌گیر تعداد شرکت کنندگان و بازدید کنندگان، انعقاد قرار دادهای تفاهم‌نامه‌های متنوع، نمایش توانمندی‌های ایران در حوزه تولید و صادرات و فراهم شدن بستری مناسب برای معرفی محصولات نوین از جمله دستاوردهای مهم این دوره بود. همچنین، فضای رقابتی سالم میان تولید کنندگان و حضور فعال مسئولان دولتی برای آشنایی با ظرفیت‌های صادراتی کشور از دیگر نکات مثبت این نمایشگاه بود.

## چه تعداد شرکت و بازدید کننده در این نمایشگاه حضور داشتند و نسبت به سال قبل چه تغییری داشت؟

در این دوره بیش از ۸۰۰ شرکت داخلی و بین‌المللی در نمایشگاه شرکت



## لطفاً در ابتدا اشاره‌ای به سوابق اجرایی و مدیریتی خود داشته باشید.

فعالیت حرفه‌ای من از سال ۱۳۸۰ در وزارت بازرگانی آغاز شد. در آن سال‌ها بیشتر در زمینه نظارت بر شبکه‌های توزیع، قیمت‌گذاری و تأمین کالاها و خدمات فعالیت داشتم. پس از ادغام سازمان حمایت، در دو حوزه مهم یعنی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و تولید کنندگان مشغول شدم؛ حوزه‌هایی که اغلب با چالش‌هایی چون تضاد منافع روبرو هستند و نیاز به مدیریت هوشمندانه برای ایجاد توازن دارند.

در ادامه، مسئولیت‌هایی را در سازمان بازرگانی استان اردبیل، که زادگاه من است، بر عهده گرفتم. در این دوره، اجرای سیاست‌های ملی در حوزه‌های بازرگانی داخلی و خارجی، نظارت و بازرسی را تجربه کردم. با ادغام وزارت بازرگانی و صنایع، بخشی از اولین گروه اجرایی این تغییرات در سطح استان بودیم. به‌عنوان رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان اردبیل از نزدیک با مشکلات واحدهای تولیدی آشنا شدم و سعی کردم در میدان عمل، قدم‌هایی برای حل آن‌ها بردارم.

پس از پایان مأموریت در استان، به وزارتخانه برگشتم و در دفتر امور



این دوره از ایران اکسپو، یکی از موفق ترین دوره ها بود. افزایش چشم گیر تعداد شرکت کنندگان بازدید کنندگان انعقاد قراردادها و تفاهم نامه های متنوع نمایش توانمندی های ایران در حوزه تولید و صادرات و فراهم شدن بستری مناسب برای معرفی محصولات نوین از جمله دستاوردهای مهم این دوره بود



### برای جذب سرمایه گذاران داخلی و خارجی چه گام هایی برداشته اید؟

ما برنامه های راهبردی توسعه نمایشگاه ها را تدوین کرده ایم، دستورالعمل ها و آیین نامه های موجود را مورد بازنگری قرار دادیم، شورای سیاست گذاری تشکیل دادیم و نشست های تخصصی متعددی برگزار کردیم. همچنین با نهادهای داخلی و بین المللی برای جذب شرکت های خارجی وارد همکاری شده ایم.

### و سخن پایانی؟

صنعت نمایشگاهی ایران ظرفیت های فوق العاده ای برای رشد و نقش آفرینی در اقتصاد کشور دارد. تحقق این ظرفیت ها نیازمند برنامه ریزی دقیق، حمایت گسترده و استفاده هوشمندانه از فناوری های نوین است. اگر مسیر درستی در پیش گرفته شود، این صنعت می تواند به یکی از ارکان مهم توسعه اقتصادی کشور تبدیل شود. ■



کردند و تعداد بازدید کنندگان از مرز ۵۰ هزار نفر عبور کرد. این آمار نسبت به سال گذشته رشد ۲۵ درصدی را نشان می دهد که نشان از استقبال بیشتر و تأثیر گذاری بالاتر دارد.

### از نظر هزینه و دستاوردها، چه مزیت هایی برای شرکت کنندگان وجود داشت؟

یکی از مزیت های مهم این دوره، حمایت های دولتی و فراهم سازی زیرساخت های مناسب بود که هزینه حضور شرکت ها را به شکل محسوسی کاهش داد. همچنین، بهره برداری کامل از ظرفیت های سایت نمایشگاهی تهران و آشنایی هیأت های تجاری خارجی با توانمندی های صادراتی ایران، بستری برای همکاری های تجاری آینده فراهم کرد.

### طی سال های اخیر، صنعت نمایشگاهی کشور چه تحولات مثبتی را تجربه کرده است؟

خوشبختانه در سال های اخیر، شاهد توسعه چشم گیری در زیرساخت های نمایشگاهی در سطح کشور بوده ایم. ارتقای استانداردهای نمایشگاهی، استفاده از فناوری های نوین، گسترش همکاری های بین المللی و توجه ویژه به آموزش های تخصصی، از جمله مهم ترین پیشرفت هایی بوده اند که صنعت نمایشگاهی ما را به سطح جدیدی رسانده اند.

### به منظور بهبود خدمات و زیرساخت ها، چه اقداماتی باید انجام شود؟

سرمایه گذاری در حوزه فناوری اطلاعات برای توسعه نمایشگاه های مجازی، ارتقای سطح دسترسی آنلاین، ایجاد سیاست های حمایتی هدفمند و طراحی دوره های آموزشی برای بالا بردن کیفیت خدمات، از جمله اقداماتی هستند که می توانند صنعت نمایشگاهی کشور را در مسیر نوآوری و تحول قرار دهند.





# منطقه آزاد ارس

## مرکز طلایی تجارت و سرمایه‌گذاری

محمد جعفری

آب و همیشه خروشان ارس، ویژگی‌های بارزی نسبت به سایر مناطق آزاد ایران دارد. بر همین اساس مزیت‌های ارس شامل مزیت‌های لجستیکی، تولیدی صنعتی، کشاورزی، سرمایه‌گذاری، تجاری و گردشگری است.

**مزیت‌های تولیدی و سرمایه‌گذاری در منطقه آزاد ارس**

● معافیت از پرداخت عوارض گمرکی و سود بازرگانی برای واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات

- معافیت از پرداخت حقوق گمرکی و سود بازرگانی برای ورود کالای تولیدشده در منطقه به سایر نقاط ایران بر اساس قانون ارزش افزوده
- عدم نیاز به ویزا برای اتباع غیر ایرانی
- واگذاری اقساطی زمین
- نیروی کار ارزان نسبت به دستمزدهای جهانی
- امنیت سرمایه‌گذاری
- انرژی ارزان
- معافیت ۲۰ ساله مالیاتی برای انواع فعالیت‌های اقتصادی
- انبارداری ارزان
- قبول ضمانت‌نامه بانکی برای ترخیص کالا از منطقه
- صدور قبض انبار قابل معامله بنابه درخواست صاحبان کالا
- تضمین سرمایه سرمایه‌گذاران خارجی در برابر تملک و ملی شدن
- امکان سرمایه‌گذاری ۱۰۰ درصد خارجی بدون مشارکت ایرانی
- فراوانی انرژی‌های برق و گاز و قیمت مناسب آن نسبت به قیمت‌های جهانی

### مزیت‌های تجاری منطقه آزاد ارس

- نزدیکی به بازار ۳۰۰ میلیونی کشورهای CIS
- قرارگیری در درون بازار ۱۰ میلیونی شمال غرب ایران
- قرارگیری در مرزهای سه کشور آذربایجان، ارمنستان و نخجوان
- امکان صادرات محصولات به اروپا
- نزدیکی به مرزهای ترکیه
- معافیت گمرکی در داخل منطقه
- خطوط پرسرعت مخابراتی

### مزیت‌های لجستیکی منطقه آزاد ارس

- اتصال به راه‌آهن سراسری ایران و راه‌آهن روسیه و اروپا
- جاده‌های مواصلاتی ترانزیتی و مناسب برای حمل کالا
- مراکز دیوی انواع کالا اعم از انبارهای سربوشیده و روباز برای ظرفیت ۵ میلیون تن کالا در سال
- دارا بودن امکانات بندر خشک
- نزدیکی به فرودگاه بین‌المللی تبریز، نخجوان، خوی و ماکو
- وجود سایت بارانداز و انبار به مساحت ۲۰۰ هکتار به عنوان مرکز لجستیک ارس

منطقه آزاد تجاری صنعتی ارس به عنوان صنعتی‌ترین منطقه آزاد کشور، نقطه طلایی برای تجارت و سرمایه‌گذاری است. این منطقه آزاد به سبب آب‌وهوای مناسب، داشتن زیرساخت‌های مورد نیاز، وسعت بیکران، آب و انرژی کافی و غنای تاریخی و فرهنگی، قابلیت میزبانی از سرمایه‌گذاران را در حوزه‌های مختلف از جمله صنعت، کشاورزی، تجاری و گردشگری دارد.

این منطقه از گذشته دور همواره مورد توجه بازرگانان، سرمایه‌گذاران و گردشگران بوده و به دلیل واقع شدن در مسیر جاده ابریشم، محل تردد از آسیای شرقی به اروپا و بالعکس بوده است. این اهمیت موجب رشد صناعی چون نوغان‌داری در زمان صفویه، احداث کاروانسرا و مجموعه‌های اقامتی، خدماتی و بازرگانی در قرن اخیر شده است.

منطقه آزاد ارس در مسیر صنعتی و تجاری شدن در دهه‌های اخیر نیز توسعه قابل توجهی را شاهد بوده و ایجاد گمرک و مراکز دیوی کالا از ۶۰ سال گذشته تاکنون، ایجاد منطقه ویژه اقتصادی و سرمایه‌گذاری و تبدیل آن به منطقه آزاد تجاری صنعتی، گواه این پیشرفت و توسعه روزافزون است.

این منطقه همواره دارای زیرساخت‌های لازم برای سرمایه‌گذاری و لجستیک بوده است. راه ابریشم در اعصار گذشته و ایستگاه راه‌آهن جلفا و خط آهن برقی جلفا-تبریز در عصر کنونی که متصل به خط آهن سراسری روسیه نیز هست؛ در کنار وجود جاده‌های مدرن امروزی، بخشی از زیرساخت‌های لجستیکی منطقه آزاد ارس محسوب می‌شود.

### محدوده منطقه آزاد ارس

منطقه آزاد تجاری صنعتی ارس در چهار بخش منفصل در شمال غرب ایران و نقطه صفر مرزی در مجاورت با کشورهای جمهوری آذربایجان، جمهوری ارمنستان و جمهوری خودمختار نخجوان و در کنار رود مرزی ارس با مساحت ۵۱ هزار هکتار استقرار یافته است.

### چهار بخش منفصل منطقه آزاد ارس شامل بخش‌های زیر می‌شود:

- محدوده اصلی شامل بخش جلفا و مرز ایران با جمهوری خودمختار نخجوان به مساحت ۲۰۵۰۰ هکتار
- محدوده دوم شامل بخش نوردوز و تنها مرز زمینی ایران به جمهوری ارمنستان به وسعت ۴۱۱ هکتار
- محدوده سوم شامل بخش خداآفرین و اراضی اطراف سد خداآفرین و مرز ایران با جمهوری آذربایجان به وسعت ۵۷۰۰ هکتار
- محدوده چهارم شامل بخش قلی بیگلر در کنار جنگل‌های ثبت جهانی شده ارسباران و مرز ایران با جمهوری آذربایجان به وسعت ۲۵۰۰۰ هکتار

### مزیت‌های ارس در یک نگاه

منطقه آزاد ارس به علت قرارگیری در منطقه مناسب آب و هوایی و رود پر



- راه آهن برقی با ظرفیت انتقال بار منطقه آزاد ارس به صورت ترکیبی ۵ میلیون تن
- قرارگیری در مسیر کریدور شمال - جنوب در ایران و کریدورهای بین‌المللی
- امکان اتصال به راه آهن ترکیه و آذربایجان در راستای فعال‌سازی کریدور شمال جنوب

#### مزیت‌های سرمایه‌گذاری در حوزه گردشگری منطقه آزاد ارس

- بازدید سالانه بیش از ۵ میلیون گردشگر فرهنگی، سلامت، تجاری و تفریحی از منطقه
- وجود جاذبه‌های بی‌شمار طبیعی، تاریخی، مذهبی، فرهنگی، غذایی، تجاری و تفریحی برای گردشگران
- آب‌وهوای مناسب و مطبوع در بیشتر ماه‌های سال و متناسب با اقلیم آسایش گردشگران
- آداب و رسوم خاص به دلیل قرارگیری مذهب‌ها و گروه‌های مختلف فرهنگی و قومیتی
- صنایع دستی اصیل و غنی
- استقرار مرکز پژوهشی ژئوتوریسم ارس در منطقه آزاد ارس
- استقرار دانشگاه‌های فعال معتبر ایرانی با حضور دانشجویان ایرانی و غیر ایرانی در مقاطع فوق لیسانس و دکتری
- وجود جاده‌های مرزی و مسیرهای گردشگری متفاوت

#### معافیت‌ها و مشوق‌های گمرکی در منطقه آزاد ارس

- منطقه آزاد تجاری صنعتی ارس معافیت‌های گمرکی را برای تجار، صنعتگران و سرمایه‌گذاران این منطقه آزاد فراهم آورده است. از جمله مهم‌ترین معافیت‌ها و مشوق‌های منطقه آزاد ارس در حوزه گمرک و واردات و صادرات کالا می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:
- معافیت واردات ماشین‌آلات، مواد اولیه، اجزا و قطعات مورد نیاز تولید و ابزار آلات تولیدی، قطعات یدکی، ماشین‌آلات تولیدی، وسایل نقلیه سرمایه‌ای به‌استثنای اتومبیل سواری و قایق تفریحی از پرداخت عوارض بندری و فرودگاهی.
- معافیت وارداتی کالای تولیدشده در منطقه آزاد با سایر نقاط کشور تا حد ارزش افزوده در آن منطقه از پرداخت تمام یا قسمتی از حقوق گمرکی و سودبازگانی.
- واردکنندگان و تولیدکنندگان می‌توانند تمام یا قسمتی از کالاهای خود را در مقابل قبض انبار تفکیکی معامله که توسط سازمان منطقه آزاد صادر خواهد شد، به دیگران واگذار کنند و در این صورت دارنده قبض انبار تفکیکی صاحب کالا محسوب می‌شود.
- تولیدکنندگان فعال در منطقه آزادی می‌توانند کالای تولیدشده در منطقه را صرفاً با پرداخت هزینه‌های خدمات و با معافیت از مالیات و حقوق ورودی به داخل منطقه جهت مصرف وارد یا به سایر مناطق آزاد صادر و با معافیت از عوارض به فروش بپردازند.
- ورود کالاهایی که تمام یا بخشی از مواد اولیه آن از داخل کشور تامین و در منطقه آزاد تولید می‌شود از تمام یا بخشی از حقوق گمرکی و سودبازگانی مربوط به مواد اولیه داخلی معاف خواهند بود.
- واردکنندگان و تولیدکنندگان می‌توانند کالای تولیدی و اظهار شده را با توجه به نیاز بازار به صورت یکجا یا تدریجی به سرزمین اصلی وارد یا صادر کنند.

- در مورد کالاهای تولیدشده در سرزمین اصلی که از مسیر منطقه آزاد ارس توسط گمرک ایران ترخیص قطعی می‌شود، از حقوق ورودی به میزان ۲ درصد به عنوان ترمیم بخشی از هزینه‌ها در مرحله صدور پروانه کسری می‌شود.

- چنانچه مواد اولیه و قطعات خارجی به کاررفته در کالاهای تولید یا پردازش شده در مناطق پیش از انجام فرآیند تولید، ترخیص شده و مراتب در مجوز کمیسیون ارزش افزوده لحاظ شده باشد، ظرف حداکثر ظرف مدت شش ماه از صدور سند ترخیص مواد اولیه به هنگام ورود کالای تولیدشده به سرزمین اصلی، مبلغی معادل درصد ارزش افزوده از حقوق پرداخت شده ورودی با رعایت مقررات مربوطه قابل استرداد خواهد بود.

#### ارس و اقتصاد دانش بنیان

منطقه آزاد ارس از ابتدای مطرح شدن اهمیت شرکت‌های دانش بنیان در کشور و ضرورت حرکت به سمت اقتصاد دانش بنیان، این موضوع را در اولویت برنامه‌ریزی‌های خود قرار داده و با هدف رسیدن به دانش بنیان‌ترین منطقه آزاد ایران، حمایت از شرکت‌های دانش بنیان و فناوری را در دستور کار قرار داده است.

ایجاد مرکز رشد و آرایه امکانات به شرکت‌های فناوری و دانش بنیان در این مرکز و راه‌اندازی اولین صندوق غیردولتی و دانش بنیان پژوهش و فناوری در بین مناطق آزاد ایران و عین حال در استان آذربایجان شرقی از جمله مهم‌ترین اقدامات صورت گرفته برای حمایت از دانش بنیان هادر منطقه آزاد ارس است.

#### حمایت‌های صندوق پژوهش و فناوری ارس از شرکت‌های دانش بنیان

- آرایه تسهیلات تفاهمی به شرکت‌های دانش بنیان و فناوری
- سرمایه‌گذاری خطرپذیر در شرکت‌های دانش بنیان
- انعقاد تفاهم‌نامه لیزینگ
- آرایه خدمات عارضه‌یابی و مشاوره بهبود
- حمایت از طرح‌های پژوهشی
- مشوق‌های منطقه آزاد ارس برای شرکت‌های دانش بنیان و فناوری
- تخفیف در عوارض پروانه ساخت به میزان ۵۰ درصد فقط برای شرکت‌های دانش بنیان
- تخفیف در قیمت واگذاری زمین به میزان ۳۰ درصد فقط برای شرکت‌های دانش بنیان
- تخفیف در عوارض مجوز فعالیت و عوارض عمران شهری به میزان ۱۰۰ درصد فقط برای شرکت‌های دانش بنیان
- دریافت حداکثر ۱۵ درصد مبلغ زمین به صورت نقدی و باقی مبلغ طی ۳۶ ماه همراه با تنفس یک ساله فقط برای شرکت‌های دانش بنیان
- تخفیف در اجاره‌های سالن‌های استیجاری برای ۵ سال اول تولید انبوه به میزان ۵۰ درصد
- تخصیص رایگان دفتر کار
- حمایت از شرکت در فن بازارها، نمایشگاه‌های داخلی و خارجی تا سقف ۵۰ میلیون ریال
- حمایت از شرکت در تور صنعتی فناوری خارجی تا سقف ۳۰ میلیون ریال
- حمایت از چاپ بروشور، کتابچه، سرسید و اقلام تبلیغاتی تا سقف ۲۰ میلیون ریال
- اختصاص بیلورد تبلیغاتی رایگان جهت تبلیغات محیطی شرکت‌های دانش بنیان و فناوری در سطح منطقه
- ایجاد زمینه همکاری با صنایع موجود در منطقه در زمینه آرایه خدمات فنی تخصصی
- ایجاد تعامل با سرمایه‌گذاران برای شرکت‌های مستقر
- امکان استفاده از کارگاه‌های موجود در منطقه به صورت پاساژهای صنعتی



منطقه آزاد ارس از ابتدای مطرح شدن اهمیت شرکت‌های دانش بنیان در کشور و ضرورت حرکت به سمت اقتصاد دانش بنیان، این موضوع را در اولویت برنامه‌ریزی‌های خود قرار داده و با هدف رسیدن به دانش بنیان‌ترین منطقه آزاد ایران، حمایت از شرکت‌های دانش بنیان و فناوری را در دستور کار قرار داده است



منطقه آزاد ارس به دلیل تعداد بالای سرمایه گذاری های صنعتی و تولیدی به عنوان صنعتی ترین منطقه آزاد ایران شناخته شده است. تعداد بالای صنایع احداث شده در سال های اخیر، حضور شرکت های صنعتی دانش بنیان و فناوری در ارس و تنوع تولید و محصولات صنعتی منطقه آزاد ارس را در حوزه صنعت بی رقیب کرده است

## اراضی و سایت های آماده برای سرمایه گذاری در کاربری های مختلف در منطقه آزاد ارس

- سایت گلخانه حدود ۲۰۰ هکتار به صورت قطعه بندی شده در قطعات ۵۰۰ مترمربعی
- دشت های وسیع کشاورزی گردیان، گلفرج، خداآفرین و قلی بیگلر
- شهرک های صنعتی ۱۳۵ هکتاری و ۲۶۰ هکتاری صنایع پاک و سایت ۵۰۰ هکتاری در حال آماده سازی
- اراضی اطراف بزرگراه گردشگری با کاربری های مختلط تجاری، خدماتی، تفریحی و اداری
- سایت های آپارتمانی و ویلایی جهت سرمایه گذاری در حوزه مسکن با بیش از ۵۰۰ هکتار وسعت
- سایت ورزشی برای سرمایه گذاری در حوزه ورزش و سلامت
- سایت صنایع سنگین جهت استقرار صنایع با بیش از ۱۷۰۰ هکتار وسعت
- سایت های در دست آماده سازی برای سرمایه گذاری در حوزه مصالح ساختمانی، ویلایی و آموزش عالی

## منطقه آزاد ارس از منظر تولید و صنعت

منطقه آزاد ارس به دلیل تعداد بالای سرمایه گذاری های صنعتی و تولیدی به عنوان صنعتی ترین منطقه آزاد ایران شناخته شده است. تعداد بالای صنایع احداث شده در سال های اخیر، حضور شرکت های صنعتی دانش بنیان و فناوری در ارس و تنوع تولید و محصولات صنعتی، منطقه آزاد ارس را در حوزه صنعت بی رقیب کرده است. ایجاد سایت های صنعتی مجزا برای صنایع سنگین، صنایع پاک، صنایع ساختمانی و سایر حوزه های صنعتی از جمله ابتکارات منطقه آزاد ارس در این زمینه است.

## صنایع فعال در منطقه آزاد ارس

- تولید کامیون و کامیونت
- تولید انواع خودروهای سواری
- تولید باتری خودرو
- تولید ساندویچ پنل
- صنایع چوبی و تولید مبلمان شهری
- تولید مبلمان خانگی
- فرآوری مشتقات نفتی
- تولید شمش روی و مس
- صنایع پلی اتیلن
- بسته بندی خشکبار و حبوبات
- فرآوری و بسته بندی محصولات کشاورزی و نباتی
- فرآوری گیاهان دارویی
- بسته بندی انواع چسب صنعتی
- تولید گرانول
- تولید کیسه های پلاستیکی و صنعتی
- صنایع نساجی
- تولید و بسته بندی مواد غذایی
- تولید لوازم برقی
- تولید لوازم ورزشی
- تولید لوازم آرایشی و بهداشتی
- تولید شمش فولادی
- تولید تجهیزات پزشکی
- تولید لامپ های ال ای دی

- تولید لباس و کفش
- ساخت سازه های گلخانه ای
- سایت های صنعتی و تولیدی منطقه آزاد ارس
- سایت صنعتی فاز یک
- سایت صنعتی فاز ۲
- سایت صنایع سنگین
- سایت صنایع پاک
- سایت مصالح ساختمانی
- سایت انرژی

## منطقه آزاد ارس از منظر تجارت

منطقه آزاد تجاری صنعتی ارس بر اساس مسئولیت ها و ساختار خود یک منطقه تجاری نیز محسوب می شود و هم اکنون نیز بسیاری از شرکت های فعال در حوزه صادرات و واردات و شرکت های خدماتی در حوزه تجارت در ارس فعالیت هستند. احداث زیرساخت های لازم از جمله مجتمع های مدرن تجاری، زیرساخت های مخابراتی و زیرساخت های لجستیکی در کنار معافیت های مالیاتی و گمرکی و اعمال قانون کالای همراه مسافر باعث شده است که علاوه بر رونق صادرات و واردات، گردشگری تجاری نیز در این منطقه شکل بگیرد.

## ظرفیت های سرمایه گذاری منطقه آزاد ارس در حوزه تجارت

- فروش عمده یا خرده هر نوع کالا
- صادرات مجدد
- صادرات از منطقه آزاد ارس به خارج از کشور
- صادرات از منطقه آزاد ارس به سرزمین مادر و سایر مناطق آزاد ایران
- واردات کالا از کشورهای خارجی
- واردات کالا از سرزمین مادر یا سایر مناطق آزاد به منطقه آزاد ارس
- ایجاد فروشگاه های فروش محصول در منطقه آزاد ارس یا دریافت نمایندگی از فروشگاه های زنجیره ای داخلی و خارجی
- بورس کالا

- ایجاد دفاتر کارگزاری بورس و بورس کالا
- ایجاد نمایندگی شرکت های تجاری داخلی و خارجی

## لیست فعال ترین مجتمع های تجاری منطقه آزاد ارس

- مجتمع تجاری ستارخان
- مجتمع تجاری مشاهیر آذربایجان
- بازار مرزی آراز
- بازار مرزی روس ها
- بازار مرزی نوردوز
- مجتمع تجاری لاچین سنتر
- مجتمع تجاری باقرخان
- مجتمع تجاری سیتی سنتر
- مجتمع تجاری برلیان
- مجتمع تجاری هایپر اسکای

## لیست مراکز گمرکی منطقه آزاد ارس

- گمرک منطقه آزاد ارس
- گمرک جلفا
- گمرک نوردوز

## منطقه آزاد ارس از منظر کشاورزی

در ساختار اقتصادی منطقه آزاد تجاری صنعتی ارس و در سند جامع توسعه این منطقه، بخش کشاورزی به عنوان یکی از استراتژی های برتر یازده گانه نام برده شده است. ظرفیت های محیطی موجود از قبیل رودخانه پر آب

ارس، اراضی بکر و زرخیز دشت‌های موجود در بخش مرکزی جلفا، پایاب سد خداآفرین و سایر اراضی مستعد باعث توجه جدی‌تر به سرمایه‌گذاری در حوزه کشاورزی ارس شده است. علاوه بر ظرفیت‌های ذاتی ارس در بخش کشاورزی، وجود بازارهای بزرگ مصرف داخلی و خارجی، مزیت اقتصادی کشاورزی را برای سرمایه‌گذاری در ارس تقویت می‌کند. همچنین از منطقه آزاد ارس به عنوان قطب گلخانه‌ای مناطق آزاد ایران نام برده می‌شود؛ به طوری که امروزه شرکت‌های بزرگ، گلخانه‌هایی در مقیاس‌های بسیار وسیع را با هدف صادراتی در این منطقه راه‌اندازی کرده و مشغول فعالیت هستند.

### ظرفیت‌های طبیعی و کشاورزی ارس

- رود پرآب ارس
- آب‌وهوای معتدل کوهستانی
- جنگل‌های فراوان در نقاط مختلف منطقه آزاد ارس
- زمین‌های کشاورزی وسیع و حاصلخیز
- سد ارس با ظرفیت یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون مترمکعب و حوزه آبریز ۸۰ هزار هکتار
- سد خداآفرین با حجم یک میلیارد و ۶۰۰ میلیون مترمکعب و حوزه آبریز ۳۰ هزار هکتار
- بیش از ۹۲۰۰ هکتار اراضی دارای آبیاری تحت فشار
- سدهای خاکی گلرچ و گردیان

### ظرفیت‌های باغی و زراعی ارس

- دشت گردیان به مساحت ۱۸۳۳
- دشت گلرچ به مساحت ۲۵۰۰ هکتار
- اراضی پایاب سد خداآفرین به مساحت ۳۴۰۰ هکتار

### ظرفیت‌های گلخانه‌ای منطقه آزاد ارس

- بهره‌برداری از بزرگ‌ترین گلخانه شیشه‌ای هیدروپونیک خاورمیانه در ارس
- بهره‌برداری از ۲۰۰ هکتار گلخانه هیدروپونیک و احداث بیش از ۳۰۰ هکتار گلخانه هیدروپونیک

- صادرات مستقیم محصولات گلخانه‌ای به کشورهای CIS، روسیه
- امکان صادرات به کشورهای حاشیه خلیج فارس و کشورهای اروپایی

### ظرفیت‌های کشت و صنعت بزرگ مقیاس منطقه آزاد ارس

- استفاده از پایاب‌های سدهای ارس
- امکان استفاده از ظرفیت آبی ارس برای راه‌اندازی مجتمع‌های پرورش ماهیان سردابی
- استفاده از دشت‌های وسیع برای راه‌اندازی مجتمع‌های کشت و صنعت و فراوری محصولات کشاورزی و دامی

### منطقه آزاد ارس از منظر مذهبی، فرهنگی و گردشگری

منطقه آزاد تجاری صنعتی ارس به دلیل موقعیت جغرافیایی و قدمت تاریخی همواره میزبان ادیان الهی مختلف، فرهنگ‌های متفاوت و تمدن‌های تاریخی بوده است. به طوری که وجود مساجد، آرامگاه‌ها، قلعه‌ها، کلیساها، حمام‌ها و پل‌های تاریخی و کاروانسراها اثبات‌کننده قدمت دیرین ارس است. این قدمت تاریخی در نهایت باعث تنوع و غنای فرهنگی در این منطقه شده است.

همچنین وجود روستاهای تاریخی با معماری منحصر به فرد در روستا، صنایع دستی متنوع این منطقه، اولین موزه روستایی در روستای گلرچ و سایر جاذبه‌های فرهنگی و مردم‌شناسی نیز از مزیت‌های منطقه آزاد ارس در حوزه گردشگری فرهنگی محسوب می‌شود.

علاوه بر این، استقرار دانشگاه‌های فعال معتبر ایرانی با حضور دانشجویان ایرانی و غیر ایرانی در مقاطع فوق لیسانس و دکتری نیز بر رونق فرهنگی و علمی منطقه افزوده است.

### جاذبه‌های مذهبی منطقه آزاد ارس

- کلیسای ثبت جهانی شده سنت استپانوس
- کلیسای چوپان
- امامزاده سید محمد نوحه مهر و ۱۴ امامزاده در نقاط مختلف منطقه
- مقبره جرجیس نبی

### جاذبه‌های تاریخی منطقه آزاد ارس

- حمام تاریخی کردشت
- پل‌های تاریخی خداآفرین
- قلعه تاریخی کردشت
- حمام تاریخی جلفا
- کاروانسرای خواجه نظر
- عمارت تاریخی آینالو

### جاذبه‌های روستایی و مردم‌شناسی ارس

- روستای گلرچ و اولین موزه روستایی ایران
- روستای اوشتین با معماری خاص و مزار شاعر معروف، حکیم نباتی
- روستای کردشت و سایت تاریخی این روستا

### جاذبه‌های طبیعی ارس

- رود مرزی ارس
- ژئوپارک ارس
- کوهستان و منطقه حفاظت‌شده کیامکی
- کوه کتچی قالاسی
- جنگل‌های حفاظت‌شده ارسباران و منطقه آینالو
- آبشار آسیاب
- چشمه تراورتن ساز

### صنایع دستی ارس

- سفال و سرامیک
- ورنی
- قلم‌زنی
- منبت چوب

### تعداد شرکت‌های فعال و مستقر در منطقه آزاد ارس

- ۲۵۰ شرکت تولیدی و صنعتی داخلی با سرمایه‌گذاری ۱۰۰ درصدی در حوزه‌های نساجی، سلولوزی، شیمیایی، نفت و گاز، فلزی، برق و الکترونیک، صنایع غذایی و سایر بخش‌های صنعتی
- ۴۲ شرکت فعال با سرمایه‌گذار خارجی در بخش‌های مختلف صنعتی
- ۲۰ شرکت بازرگانی و واردات خودرو
- ۳۶ شرکت انبارداری
- ۱۸۹ شرکت عمرانی و خدماتی
- ۶۴ شرکت کشاورزی

### اطلاعات تماس

نشانی: آذربایجان شرقی، منطقه آزاد ارس، جلفا، سایت اداری ارس  
تلفن: ۳۱۳۵-۰۴۱  
فکس: ۴۲۰۲۴۹۴۹-۰۴۱  
پست الکترونیک: Info@arasfz.ir  
سایت: Arasfz.ir  
اینستاگرام: @arasfz.ir

منطقه آزاد تجاری  
صنعتی ارس به دلیل  
موقعیت جغرافیایی و  
قدمت تاریخی همواره  
میزبان ادیان الهی  
مختلف، فرهنگ‌های  
متفاوت و تمدن‌های  
تاریخی بوده است.  
به طوری که وجود  
مساجد، آرامگاه‌ها  
قلعه‌ها، کلیساها  
حمام‌ها و پل‌های  
تاریخی و کاروانسراها  
اثبات‌کننده قدمت  
دیرین ارس است



مدیر بازرگانی منطقه آزاد ارس

# شرکت‌های دانش بنیان در اولویت خدمات‌دهی هستند

مهدیه شهسواری

یکی از عواملی که به تسهیل شرایط تولید و رشد سرمایه‌گذاری در مناطق آزاد کمک می‌کند، برداشتن موانع واردات تجهیزات و مواد اولیه مورد نیاز است که در این راستا اقدامات مهمی از سوی نهادهای تصمیم‌گیر در این منطقه صورت گرفته و موجب شده تا بسیاری از افراد، سرمایه خود را به سوی این مناطق هدایت کنند. نکته دیگر بستر سازی این مناطق برای فعالیت شرکت‌های دانش بنیان و ورود فناوری‌های مدرن است که گام مهم دیگری در کمک به رشد و توسعه فعالیت‌های اقتصادی در این مناطق است. به منظور بررسی هر چه بیشتر این موضوع به سراغ رامین نصیری، مدیر بازرگانی منطقه آزاد ارس رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم که مشروح آن در ادامه از نظر مخاطبان می‌گذرد.

ارایه خدمات به گردشگران و... تاثیر بسزایی در جذب گردشگران دارد. هم‌اکنون در این محدوده ۱۶ هتل و هتل آپارتمان وجود دارد که ۱۱ مورد هتل و ۵ مورد نیز هتل آپارتمان است که بر مبنای استانداردهای گردشگری بنا شده است. منطقه آزاد ارس کلیه خدمات از مرحله احداث تا بهره‌برداری را بر عهده گرفته و امکان واردات اقلام مصرفی را برای سرمایه‌گذاران فراهم کرده است. یعنی اگر فردی در بخش هتل یا مراکز اقامتی سرمایه‌گذاری کند، این فرصت به او داده شده تا از بدو آغاز پروژه اقلام مورد نیاز را از خارج کشور وارد کند. به عنوان مثال در حال حاضر واردات تلویزیون، یخچال، مبل و... به سرزمین اصلی و مناطق آزاد ممنوع است، اما در صورت درخواست یک هتل برای تجهیز خود به این امکانات در راستای ارایه خدمات بهتر به گردشگران، چنین ممنوعیتی برداشته می‌شود. بعد از پایان پروژه ساخت هتل نیز امکان واردات موارد مصرفی و مورد نیاز روزانه آن هتل به صورت روزانه، ماهانه و سالانه فراهم شده است.

**به منظور تقویت رقابت پذیری و واگذاری عادلانه و رقابتی فرصت‌ها چه اقداماتی از سوی سازمان منطقه آزاد ارس و نهادهای مرتبط صورت گرفته است؟**

در راستای تقویت رقابت‌پذیری، کلیه خدمات مورد نیاز برای سازمان در راستای برون‌سپاری در بستر سامانه خدمات دولت صورت می‌پذیرد. همچنین در این راستا جهت ایجاد فرصت برابر سرمایه‌گذاری و توسعه‌ای در تمامی زمینه‌ها در سایت سازمان منطقه آزاد ارس، بسته‌های سرمایه‌گذاری بازرگانی شده تادراختیار مراجعه کنندگان و سرمایه‌گذاران قرار بگیرد.

**برای ارتقای فرهنگی و اجتماعی جوامع محلی و جلب مشارکت حداکثری آنها در توسعه منطقه آزاد، چه اقداماتی باید از سوی نهادهای مدیریتی صورت بگیرد؟**

منطقه آزاد ارس در جهت انتقال فناوری‌های پیشرفته اقدام به تاسیس



**در ابتدا مختصری از سوابق کاری و فعالیت‌های خود بفرمایید.**

بنده از سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۲ در یک شرکت ترخیص کار گمرک در فعالیت‌های صادرات و واردات مشغول به کار شدم. از سال ۱۳۹۲ در مناطق آزاد استخدام شدم و از بدو ورود به عنوان کارشناس بازرسی اصناف تا سال ۱۳۹۷ در این قسمت مشغول به فعالیت بودم. در سال ۱۳۹۷ هم‌زمان با این پست مشغول ثبت سفارش قسمت بازرگانی شدم و از سال ۱۳۹۸ به عنوان کارشناس مسئول بازرسی اصناف و مسئول ثبت سفارش مناطق آزاد انتخاب شدم. از سال ۱۴۰۱ تا ۱۴۰۳ به عنوان کارشناس گردشگری به سازمان منطقه آزاد ارس رفتم و سپس با سمت مدیر بازرگانی این منطقه مشغول کار شدم.

**منطقه آزاد ارس در قیاس با سایر مناطق آزاد چه اقداماتی به منظور افزایش جذابیت‌های گردشگری در این منطقه انجام داده است؟**

موقعیت ژئوپلیتیکی این منطقه با وجود جاذبه‌های مختلف گردشگری، طبیعی، تاریخی، فرهنگی، جاذبه‌های نوار مرزی، مراکز اقامتی در راستای



مدیریت مستقل و انتقال فناوری‌های پیشرفته کرده تا به صورت تخصصی در این راستا اقدام کند. از طرف دیگر مدیریت مرکز رشد سازمان به صورت مستقیم در خدمات رسانی به شرکت‌های دانش بنیان اقدام کرده و برای آنها تسهیلات کم بهره با مدت بازپرداخت طولانی مدت و ارایه تخفیف در زمین‌های اختصاص یافته به این شرکت‌ها، برای تاسیس یا توسعه اقدام کرده است. منطقه آزاد ارس با ایجاد امکان واردات دانش و فناوری، این امکان را برای واحدهای دانش بنیان فراهم کرده تا با رویه بدون انتقال ارز، اقدام به فناوری مورد نیاز به منطقه و توسعه آن کنند. یعنی ثبت آماری واردات آنها، بدون انتقال ارز است و ما هم در مدیریت بازرگانی آن را تایید می‌کنیم تا برای تایید ثبت سفارش هادیگر نیازی به مراجعه به اتاق بازرگانی استان یا مرکز استان نباشد. شایان ذکر است، فعالیت در منطقه با مهندسی معکوس و ایجاد امکان واردات فناوری مورد نیاز برای توسعه کشور، مورد حمایت منطقه آزاد ارس بوده و شامل پروکراسی‌های زائد اداری مانند سایر مناطق سرزمین‌های اصلی نمی‌شود.

### آیا بستر سازی کافی برای سفر آسان اتباع کشورهای منطقه و همسایه به مناطق آزاد و تعاملات تجاری صورت گرفته است؟

منطقه آزاد دارای وظایف اجتماعی در راستای ارتقای سطح جوامع محلی است. این منطقه با ایجاد امکانات زیر ساختی از جمله برگزاری نمایشگاه‌ها، جشنواره‌ها، فستیوال‌ها و... در راستای شناساندن پتانسیل‌های بومی و محلی جوامع محلی اقدام کرده تا جایی که در ایجاد نشاط اجتماعی اثر گذار باشد. به عنوان مثال از ۱۶ تا ۲۴ خرداد ماه، جشنواره‌هایی با عنوان عید تاعید در نظر گرفته شده است. سازمان منطقه آزاد ارس در چنین روزهایی وظایف خود را انجام داده و با برگزاری رویدادها و نمایشگاه‌ها، سعی در بالا بردن و شناساندن پتانسیل‌های بومی و محلی کرده است.

### یکی از چالش‌های اساسی در توسعه مناطق آزاد ایران، نبود یک چارچوب سیاستی پایدار و هماهنگ است؛ در این راستا چه اقدامی باید انجام داد؟

علی‌رغم تفویض اختیارات صورت گرفته مطابق با مفاد قانونی، ورود اتباع خارجی تابع قوانین سرزمین اصلی است و به راحتی صورت نمی‌گیرد. این موضوع ناشی از روابط سیاسی و دیپلماتیک کشور است، با این حال سازمان منطقه آزاد آماده ایجاد تمام بسترهای مورد نیاز در این راستا است.

### توسعه مراکز تحقیق و توسعه و تقویت همکاری‌های بین‌المللی در مناطق آزاد منوط به انجام چه اقدامی است؟

مهم‌ترین چالش تمام مناطق آزاد عدم اصلاح ماده ۶۵ قانون احکام توسعه کشور است که باعث موازی کاری و کج سلیقه‌گی در سیاست‌ها بوده است؛ لذا اگر قرار باشد یک چارچوب سیاسی پایدار برای این مناطق تعریف شود، باید به اجرای دقیق مواد ماده ۶۵ پرداخت. تا زمانی که این ماده به شکل دقیق و بر مبنای چارچوب اصلی اجرا نشود، این چالش‌ها پابرجاست.

### و سخن آخر؟

منطقه آزاد ارس این فرصت را فراهم کرده تا تمام سرمایه‌گذاران قادر به سرمایه‌گذاری و تولید در این منطقه بوده و اقلام مورد نیاز را بدون مراجعه به سازمان دولتی به منظور ثبت سفارش از خارج وارد کنند. همچنین برای تولید کنندگان امکان واردات تجهیزات و مواد اولیه با مجوز فعالیت خود وجود دارد تا دستگاه‌های خط تولید بدون کوچک‌ترین عوارض به دست آنها برسد. فرصت ایجاد شده در کلیه مناطق آزاد به منظور کاهش پروسه کاری سرمایه‌گذاران است و به آنها کمک می‌کند. به عنوان مثال یک شرکت تولیدی که قصد سفارش کالا دارد، طی یک روز قادر به انجام آن است.

مزیت‌های دیگر سازمان در قسمت بازرگانی شامل ورود کالاهایی با ۹۵۰ ردیف تعرفه است، بر این اساس، هر سال کارگروه سهمیه که متشکل از بانک مرکزی، وزارت صمت، گمرک ایران، وزارت جهاد کشاورزی و دبیرخانه منطقه آزاد است، سهمیه‌ای با عنوان سهمیه مسافری در نظر گرفته و ۹۵ ردیف تعرفه را بازگشایی می‌کنند تا اصناف داخل محدوده، با مجوز صنفی اقدام به واردات و فروش این اقلام در واحدهای صنفی با ارزش گمرکی پایین‌تر کنند. ■

منطقه آزاد ارس  
این فرصت را  
فراهم کرده تا تمام  
سرمایه‌گذاران قادر  
به سرمایه‌گذاری  
و تولید در این  
منطقه بوده و اقلام  
مورد نیاز را بدون  
مراجعه به سازمان  
دولتی به منظور ثبت  
سفارش از خارج  
وارد کنند





عضو موظف هیات مدیره و معاون توسعه اقتصادی و سرمایه‌گذاری سازمان منطقه آزاد ارس اعلام کرد

# توجه ویژه به اقتصاد دیجیتال و هوش مصنوعی در برنامه‌های آینده ارس

عارف فغانی

از جمله مزیت‌هایی که برای سرمایه‌گذاری در منطقه آزاد ارس وجود دارد، معافیت از پرداخت عوارض گمرکی و سود بازرگانی برای واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات برای سرمایه‌گذاری، معافیت از پرداخت حقوق گمرکی و سود بازرگانی برای ورود کالاهای تولیدشده در منطقه به سایر نقاط ایران بر اساس قانون ارزش افزوده، معافیت مالیات عملکرد در دو حالت ۱۰ و ۲۰ ساله از تاریخ بهره‌برداری، نیروی کار متخصص و ارزان و پایین بودن قیمت حامل‌های انرژی برای سرمایه‌گذاران خارجی است. با توجه به این موضوع با دکتر ابراهیم جلیلی، عضو موظف هیات مدیره و معاون توسعه اقتصادی و سرمایه‌گذاری سازمان منطقه آزاد ارس گفت‌وگویی داشتیم. وی پیش از این در پست‌های مختلف مدیریتی در مناطق آزاد از جمله معاونت اقتصادی و سرمایه‌گذاری منطقه آزاد ماکو و مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه ماکو، حضور داشته و در حوزه‌های اقتصادی مناطق آزاد ارس، ماکو و کیش بیش از ۲۰ سال فعالیت داشته است. مشروح این مصاحبه در ادامه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

لازم‌تدوین شده و حوزه‌هایی نظیر صنعت، کشاورزی، گردشگری و تجارت در اولویت اقدام قرار گرفته‌اند. همچنین زیرساخت‌های لازم برای شکوفایی این حوزه‌ها فراهم شده است. به همین دلیل ارس در بین مناطق آزاد، صنعتی‌ترین منطقه آزاد ایران با ۲۶۰ واحد صنعتی فعال بوده و قطب بزرگ تولیدات کشاورزی گلخانه‌ای و مقصداصلی جذب گردشگری استان آذربایجان شرقی به‌شمار می‌رود.

البته رشد بخش گردشگری منطقه آزاد ارس مرهون سرمایه‌گذاری‌های بخش خصوصی در ساخت و راه‌اندازی اماکن تجاری و خدماتی مدرن و استاندارد است. امروز هم به واسطه اهمیت یافتن بخش لجستیک و ترانزیت در برنامه‌های ملی و بین‌المللی ایران، منطقه آزاد ارس در طرح‌های توسعه‌ای آتی خود تمرکز بیشتری برای فعال‌سازی هرچه بیشتر پتانسیل‌های این منطقه در حوزه لجستیک و ترانزیت چندوجهی دارد. به نظر می‌رسد شکوفایی این بخش در آینده نزدیک خواهد توانست انرژی مضاعفی را برای رشد روزافزون سایر بخش‌های اقتصادی ارس ایجاد کند. توجه به اقتصاد دیجیتال و بهره‌گیری از ظرفیت هوش مصنوعی در برنامه‌ریزی‌های توسعه اقتصادی از دیگر برنامه‌های مهم سازمان منطقه آزاد ارس برای آینده است.

**چه مزیت‌های گمرکی در منطقه آزاد ارس وجود دارد و مهم‌ترین مشوق‌های جذب سرمایه‌گذاری در این منطقه چیست؟**

فلسفه وجودی مناطق آزاد اساساً مرتبط با معاف کردن بخشی از سرزمین اصلی از قوانین و مقررات گمرکی حاکم بر یک کشور برای تسهیل جذب سرمایه‌گذاری، تولید و صادرات است. یعنی مزیت مهم مناطق آزاد تجاری، پرداخت نکردن حقوق و عوارض گمرکی در کنار معافیت از پرداخت مالیات به صورت درازمدت است. طبق قانون چگونگی اداره مناطق آزاد، سرمایه‌گذار منطقه آزاد از پرداخت عوارض گمرکی مواد اولیه و ماشین‌آلات در سرمایه‌گذاری‌های صنعتی - تولیدی و پرداخت عوارض و حقوق دولتی در موعد صادرات محصول تولیدی معاف است. در حوزه بازرگانی هم برای توسعه ظرفیت‌های تجاری - گردشگری داخل منطقه، بخشی از کالاهای خارجی و مصرفی در قالب کالای همراه مسافر معاف از پرداخت حقوق و عوارض گمرکی رایج در سرزمین اصلی هستند. در کنار این معافیت‌های مرتبط با قوانین موضوعه گمرکی و حاکمیتی،



**مهم‌ترین اهداف ارس در راستای سرمایه‌گذاری چیست و چه برنامه‌هایی در این بخش دنبال کرده است؟**

بر اساس ماده ۱ قانون چگونگی اداره مناطق آزاد، به منظور تسریع در انجام امور زیربنایی، عمران و آبادانی رشد و توسعه اقتصادی، سرمایه‌گذاری و افزایش درآمد عمومی، ایجاد اشتغال سالم و مولد و همچنین تنظیم بازار کار و کالا، حضور فعال در بازارهای جهانی و منطقه‌ای، تولید و صادرات کالاهای صنعتی - تبدیلی و ارائه خدمات عمومی، به دولت اجازه داده شده است. بر این اساس، محدوده‌های مشخصی را از سرزمین اصلی به عنوان منطقه آزاد اعلام و بر اساس قانون مزبور اداره می‌کند. منطقه آزاد ارس هم به صورت عام در این حوزه مأموریت و راهبردهای توسعه‌ای خود را تعریف کرده است. ایجاد عمران و آبادانی در نقاط مرزی شمال غرب ایران و جذب سرمایه‌گذاری‌های داخلی - خارجی برای توسعه فعالیت‌های اقتصادی تولیدی - صادراتی از جمله عمده‌اهداف ایجاد منطقه آزاد ارس است.

**چه اقداماتی به منظور تحقق اهداف در نظر گرفته شده، انجام داده‌اید؟**

با عنایت به ظرفیت‌ها و مزیت‌های منحصر به فرد اقتصادی ارس و موقعیت ژئوپلیتیکی و ژئوگرافیک این منطقه، طرح‌های تفصیلی، جامع و توسعه‌ای



مناطق آزاد در چارچوب اختیارات قانونی خود می‌توانند برخی مشوق‌ها و مزیت‌های لازم را جهت تشویق سرمایه‌گذاران برای حضور در فعالیت‌های مختلف اقتصادی تعریف و اجرا کنند که از جمله آن، واگذاری زمین با نرخ‌های کم و به صورت مدت‌دار، واگذاری سوله‌های آماده در قالب قراردادهای استیجاری به سرمایه‌گذارهای تولیدی-صادراتی و امکان صدور کالاها تولیدشده در منطقه آزاد به سرزمین اصلی با رعایت قوانین ارزش افزوده مصوب و مورد تأیید است.

### برای حمایت و ضمانت سرمایه‌گذاری خارجی چه قوانینی تدوین شده است؟

اساساً جذب سرمایه‌گذاری خارجی به منظور فعال‌سازی پتانسیل‌ها و مزیت‌های تولیدی-صادراتی از عمده‌ترین اهداف اولیه مناطق آزاد در تمام دنیا است. از بدو تأسیس مناطق آزاد در ایران نیز موضوع جذب سرمایه‌گذاری خارجی همیشه جزو اولویت‌های مهم عنوان شده است. اما متأسفانه شرایط عمومی حاکم بر روابط اقتصادی کشور با اقتصاد جهانی و درگیری آن با معضل بزرگ تحریم‌های پیچیده در دهه‌های گذشته موجب شده که علی‌رغم خواست مسئولان، شاهد استقبال کم سرمایه‌گذاران خارجی برای حضور و فعالیت در ایران به صورت عام و مناطق آزاد به صورت خاص باشیم.

در باب شرایط حاکم فعلی بر جذب سرمایه‌گذاری کشور، چه سرمایه‌گذاری خارجی یا سرمایه‌گذاری داخلی، باید به موضوع افزایش هزینه‌های ساخت و ساز به جهت تورم قیمت‌ها در مصالح عمده زیرساختی توجه داشت زیرا بر شده‌ها و هزینه‌های جاری سرمایه‌گذاری باعث بلعیدن سرمایه در گردش و نقدی سرمایه‌گذار می‌شود مثلاً در ساخت و راه‌اندازی سوله‌های تولیدی یا حتی خدماتی.

همچنین افزایش قیمت انرژی در آینده نزدیک باعث خواهد شد، سرمایه‌گذاری صنعتی، نیازمند وارد کردن ماشین‌آلات مدرن و با فناوری بالا جهت کاهش مصرف انرژی باشد. این کار هم به جهت تحریم و نرخ بی‌ثبات و بالای ارز یک کار سخت و پرهزینه است. در کنار این عوامل لازم است شرایط محیط کسب و کار کشور، تسری قوانین سرزمین اصلی به حوزه مناطق آزاد، بی‌ثباتی در قوانین و ابلاغ مقررات خلق الساعه را نیز در نظر بگیریم. متأسفانه با تمام تلاش‌های صورت گرفته برای استقلال مدیریتی و قانونی در مناطق آزاد، سرمایه‌گذار ظاهر در منطقه آزاد سرمایه‌گذاری می‌کند، اما باید موازین نهادهای مستقر در سرزمین اصلی را با ساخت‌گیری‌های بی‌مورد و آزاردهنده متحمل شود. این وضعیت بفرنج، قطعا بر روند جذب سرمایه‌گذاری خارجی در مناطق آزاد ایران تأثیر گذار خواهد بود.

### مهم‌ترین مشوق‌های قانونی برای تشویق سرمایه‌گذاری در این منطقه چه بوده است؟

در خصوص مشوق‌های قانونی و محیطی لازم برای تشویق سرمایه‌گذاری خارجی، می‌توان به مواردی مانند معافیت‌های گمرکی و مالیاتی، صدور مجوز سرمایه‌گذاری خارجی و تضمین اصل و سود سرمایه‌گذاری از طرف دولت جمهوری اسلامی ایران، امکان ۱۰۰ درصدی سرمایه‌گذاری اتباع خارجی در مناطق آزاد و ارایه زمین در خواستی به قیمت‌های مصوب مناسب با امکان تقسیم درخت قیمت زمین اشاره کرد. همچنین عدم نیاز به روادید برای ورود و خروج اتباع بیگانه به مناطق آزاد و صدور ویزا جهت ورود به سرزمین اصلی در عرض ۴۸ ساعت، شرایط منقطع کار، آزادی انتقال سرمایه به داخل، خارج و سایر مناطق آزاد ایران از مهم‌ترین مزیت‌ها و مشوق‌های جذب و ضمانت ورود سرمایه‌گذاری خارجی به مناطق آزاد است.

در بین مناطق آزاد نسل اول و دوم ایران، منطقه آزاد ارس را می‌توان موفق‌ترین منطقه در جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی دانست. چون سرمایه‌گذاران داخلی ارس توانسته‌اند از طریق ایجاد روابط سازنده و اعتماد آفرین با شرکای

خارجی خود آنها را برای سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مختلف صنعتی، تجاری و کشاورزی ارس ترغیب کنند. امروز واحدهای صنعتی متعددی در ارس به واسطه سرمایه‌گذاری‌های خارجی از کشورهای همسایه مخصوصاً آذربایجان و ترکیه فعالیت می‌کنند. شرکت صنعتی تولیدی جلفا کاران ارس در حوزه تولید نخ‌های اکرلیک و شرکت پاراپلاستیک ارس در حوزه تولید انواع کونی‌های پلاستیکی از جمله شرکت‌هایی هستند که با سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ایجاد شده‌اند.

### ارزش تولیدات صنعتی و معدنی منطقه آزاد ارس چقدر است و چطور می‌توان آن را افزایش داد؟

منطقه آزاد ارس به عنوان صنعتی‌ترین منطقه آزاد ایران در حوزه تولید و صادرات محصولات صنعتی جزو مناطق آزاد موفق ایران است. در اولین ماه سال ۱۴۰۴ منطقه آزاد ارس با صادرات بیش از ۲۱ میلیون دلار کالای تولیدی دارای تراز مثبت تجاری ۱۷ میلیون دلاری بوده است. امیدواریم در سال حمایت از سرمایه‌گذاری برای تولید که از طرف مقام معظم رهبری به عنوان شعار سال انتخاب شده، بتوان با جذب سرمایه‌گذاری‌های تولیدی-صنعتی جدید در کنار حمایت واقعی از واحدهای فعال صنعتی ارس، ارزش افزوده و رانندگی تولید محصولات صنعتی-تولیدی را برای حمایت از اقتصاد ملی افزایش داد. در این زمینه اولویت کاری معاونت توسعه اقتصادی و سرمایه‌گذاری از ابتدای سال ۱۴۰۴، شناسایی معضلات و مشکلات واحدهای تولیدی فعال و کمک به راه‌اندازی مجدد واحدهای صنعتی-تولیدی را کنست.

در این زمینه جلسات و بازدیدهای میدانی متعددی را در سطح معاونت توسعه اقتصادی-سرمایه‌گذاری و مدیریت صنایع ارس برگزار کرده‌ایم و مقرر شده در اسرع وقت کارشناسان واحد صنایع، مشکلات و معضلات مبتلا به واحدهای صنعتی ارس را همراه با راهکارهای کارشناسی-عملیاتی پیشنهادی ارائه کنند. هر چند امروز متأسفانه به علت ناترازی انرژی و قطعی مکرر برق، واحدهای تولیدی-صنعتی ارس دچار مشکل بزرگی شده‌اند و ما تلاش داریم با همکاری ارگان‌های مربوطه از جمله شرکت توزیع برق استان آذربایجان شرقی مشکل موجود را به نحوی مدیریت کنیم که کم‌ترین آسیب اقتصادی متوجه واحدهای صنعتی ارس شود.

### چه اندازه در این منطقه به سبترهای موجود برای فعالیت صنایع کوچک و متوسط و دانش‌بنیان تسهیل شده و چه میزان کالا از منطقه آزاد ارس صادر می‌شود؟

خوشبختانه ارس ملو از مزیت‌های سرمایه‌گذاری‌های تولیدی-صنعتی در حوزه‌های مختلف صنایع کوچک، متوسط، هایتک، دانش‌بنیان و صنایع سنگین است. علاوه بر این، خوشه‌های صنعتی متعددی در این منطقه فعال هستند. اما برای افزایش میزان صادرات ارس علاوه بر بهبود محیط کسب و کار در بخش دیپلماسی اقتصادی کشور، نیازمند رفع برخی موانع از جمله مقررات مرتبط با رفع تعهد ارزی هستیم. اجبار صادرکنندگان به رفع تعهدات ارزی، باعث شده که بعضی از تولیدکنندگان برای اجتناب از معضل سفت و سخت رفع تعهد ارزی حاکم بر شرکت‌های صادراتی کشور، اقدام به فروش محصول تولیدی به صورت درب کارخانه کنند و در این شرایط امکان ثبت دقیق ارزش محصولات تولیدی-صادراتی ارس به راحتی امکان پذیر نیست. یعنی علاوه بر تحریم‌های خارجی، معضلات مدیریتی داخلی نیز از مهم‌ترین مشکلات واحدهای تولیدی-صادراتی هستند.

سازمان منطقه آزاد ارس و معاونت توسعه اقتصادی-سرمایه‌گذاری در یک ماه گذشته از طریق رایزنی‌های فشرده با بانک مرکزی متوجه کاهش مشکلات مربوط به قانون رفع تعهد ارزی شرکت‌های تولیدی-صادراتی



منطقه آزاد  
ارس به عنوان  
صنعتی‌ترین منطقه  
آزاد ایران در حوزه  
تولید و صادرات  
محصولات صنعتی  
جزو مناطق آزاد  
موفق ایران است.  
در اولین ماه سال  
۱۴۰۴ منطقه آزاد  
ارس با صادرات  
بیش از ۲۱ میلیون  
دلار کالای تولیدی  
دارای تراز مثبت  
تجاری ۱۷ میلیون  
دلاری بوده است





با اجرایی شدن موافقت‌نامه تجارت آزاد ایران-اوراسیا از ۲۵ اردیبهشت سال جاری بازار ۲۵۰ میلیون نفری اتحادیه اقتصادی اوراسیا با حذف ۸۷ درصد عوارض گمرکی محصولات تولیدی-صادراتی ایران به کشورهای روسیه، بلاروس، ارمنستان، قزاقستان و قرقیزستان امکان بسیار گسترده‌ای را برای حوزه صادرات ارس فراهم می‌کند

ارس است. مسئولان بانک مرکزی نیز از منطقه آزاد ارس بازدید کردند و توافقات خوبی با آنها در راستای حل گرفتاری‌های واحدهای تولیدی-صادراتی ارس داشتیم که در صورت اجرایی شدن آنها گام‌های مثبتی برای افزایش صادرات از منطقه آزاد ارس برداشته خواهد شد.

### به‌منظور توسعه صادرات چه چالش‌ها و مسایلی در این منطقه وجود دارد؟

در موضوع توسعه صادرات مناطق آزاد علاوه بر مشکلات پیش گفته، نبود ارتباط روان و مستمر تولیدکنندگان با بازارهای هدف خارجی و خلأ ارتباطی تولیدکننده و بازار هدف نیز یک مساله تاثیرگذار و جدی است. این خلأ موجود را باید شرکت‌های 3PL و شرکت‌های فعال در حوزه مدیریت صادرات البته از طریق توسعه ظرفیت‌های حمل‌ونقل و لجستیک پر کنند. در این راستا منطقه آزاد ارس می‌کوشد ضمن توسعه ظرفیت‌ها و بروزرسانی زیرساخت‌های حمل‌ونقل و لجستیک خود، از حضور و فعالیت شرکت‌های میانجی صادراتی با هدف تسهیل صادرات محصولات تولیدی منطقه حمایت کند.

همچنین منطقه آزاد ارس امروز به‌عنوان نزدیک‌ترین منطقه آزاد ایران به جامعه اقتصادی اوراسیا فرصت خوبی برای صادرات انواع محصولات به اتحادیه اقتصادی اوراسیا دارد. با اجرایی شدن موافقت‌نامه تجارت آزاد ایران-اوراسیا از ۲۵ اردیبهشت سال جاری، بازار ۲۵۰ میلیون نفری اتحادیه اقتصادی اوراسیا با حذف ۸۷ درصد عوارض گمرکی محصولات تولیدی-صادراتی ایران به کشورهای روسیه، بلاروس، ارمنستان، قزاقستان و قرقیزستان امکان بسیار گسترده‌ای را برای حوزه صادرات ارس فراهم می‌کند.

مادر هفتمین نمایشگاه اوراسیا که اوایل سال گذشته در تهران برگزار شد با حضور حداکثری در این رویداد مهم بین‌المللی، تلاش کردیم مزیت‌های تولیدی-صادراتی ارس را به فعالان اقتصادی ایران و کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا معرفی کنیم. علاوه بر این، با امضای تفاهم‌نامه‌های همکاری با اتاق‌های مشترک بازرگانی ایران-روسیه و ایران قزاقستان در نمایشگاه اوراسیا، زمینه معرفی ارس به تجار و بازرگانان ایرانی و غیر ایرانی را بیش از گذشته فراهم کردیم.

### اجرای طرح‌های سرمایه‌گذاری با چه چالش‌ها و موانعی در مناطق آزاد روبرو است؟ به‌منظور اصلاح قوانین چه باید کرد؟

ایجاد زیرساخت‌های سرمایه‌گذاری و هزینه بالای آن، از مهم‌ترین چالش‌های توسعه در مناطق آزاد بوده است. همان‌طور که امروز در مناطق آزاد جدید التاسیس کشور این مساله را شاهد هستیم، متأسفانه دولت‌ها در ادوار مختلف برای خلاص شدن از تعهدات مربوط به ایجاد زیرساخت‌های توسعه‌ای، با منطقه آزاد نامیدن یک محدوده مشخص و قطع سهم از اعتبارات بودجه ملی، آنها را به حال خودشان رها کرده‌اند. به این ترتیب مناطق آزاد مجبور شدند با فروش زمین و اخذ عوارض از کالاهای مصرفی وارداتی مهم‌ترین بخش از درآمدهای خود را صرف ایجاد زیرساخت‌های سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف کنند.

موضوع مهم دیگر، عدم اجرای کامل قانون مناطق آزاد و حتی تصویب قوانینی ضد قانون مناطق آزاد مثل قانون اخذ مالیات بر ارزش افزوده در کشور ماست که اعتماد سرمایه‌گذاران به سیر اقتصادی مثبت مناطق آزاد را شدیداً دچار تشکیک می‌کند. اگر این معضلات وجود نداشت و مناطق آزاد ایران مانند سایر کشورها قبل از تبدیل شدن به منطقه آزاد شاهد تأمین زیرساخت‌های توسعه و سرمایه‌گذاری بودند؛ امروز سرمایه‌گذاری‌های داخلی و خارجی بیشتری در مناطق آزاد داشتیم. یا اگر قوانین مناطق آزاد

از طرف دولت، مجلس و نهادهای مختلف به‌صورت کامل محترم شمرده می‌شد، ما با مشکلات کمتری مواجه بودیم.

### مثلاً بند ۱۱ سیاست‌های اقتصادی مقاومتی یا ماده ۶۵ احکام دائمی توسعه از جمله اسناد بالادستی خوبی در حمایت از مناطق آزاد هستند، اما آیا به درستی فرصت اجرا پیدا کرده‌اند؟

پیشنهاد مشخص ما حمایت ملی از ارتقای سطح کمی و کیفی زیرساخت‌های سرمایه‌گذاری مناطق آزاد از سوی دولت و عدم تعدی به قانون اولیه مناطق آزاد است. اگر بناسد که مناطق آزاد بخشی از استراتژی ملی دیپلماسی اقتصادی ایران در محیط‌های منطقه‌ای و جهانی باشند، باید مطابق فلسفه وجودی و قوانین موضوعه خود مورد احترام دولت و حاکمیت قرار گیرند. مناطق آزاد، مرع‌عزا و عروسی دولت‌ها نیستند که هر روز یک ماده و تبصره‌ای برای تحدید حقوق قانونی آنها به بهانه‌های مختلف وضع و تحمیل شود.

### با توجه به اینکه ارس، صنعتی‌ترین منطقه آزاد ایران است، چه زیرساخت‌هایی برای رشد صنایع در آن فراهم است و چالش‌های موجود صنایع چیست؟

سازمان منطقه آزاد ارس با تعریف سایت‌های صنعتی مختلف مثل صنایع کوچک، متوسط، دانش‌بنیان و صنایع سنگین در زون مرکزی جلفا در طول دو دهه گذشته تلاش کرده است عمده زیرساخت‌های لازم برای حضور واحدهای تولیدی-صنعتی را در این سایت‌ها فراهم کند. امروز نیز، نگهداری، توسعه و بروزرسانی زیرساخت‌های سایت‌های صنعتی ارس بخش مهمی از بودجه عمرانی-زیربنایی سازمان را به خود اختصاص می‌دهد، اما همچنان برخی از زیرساخت‌ها نظیر انرژی برق از سرزمین اصلی تأمین می‌شود و ما متأسفانه در این حوزه دچار مشکل هستیم.

رویکرد ما برای کاهش اثرات این معضل حمایت از توسعه سرمایه‌گذاری‌ها در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر نظیر انرژی خورشیدی و بادی است. برخی از زیرساخت‌های نرم مانند تأمین نیروی کار متخصص نیز با ایجاد و توسعه میابد در این زمینه سازمان منطقه آزاد ارس علاوه بر حمایت از واحدهای آموزشی نظیر دانشگاهی-حرفه‌ای برای آموزش نیروی کار بومی می‌کوشد با رشد امکانات اجتماعی-رفاهی داخل محدوده، نیروی‌های متخصص غیربومی را هم برای زندگی و کار در ارس ترغیب کند.

### و سخن آخر؟

ضمن تشکر از شما، به‌عنوان یکی از مدیرانی که بیشترین زمان کار و مسئولیت خود را در مناطق آزاد سپری کرده است، از رسانه حاضر و سایر رسانه‌های وزین کشور درخواست دارم مناطق آزاد را از دریچه درست و منطقی آن مورد توجه قرار داده و آنها را در مقابل تعدی‌های مختلف به حقوق قانونی اصیل و اولیه‌شان یاری دهند. مناطق آزاد از اواسط قرن بیستم میلادی از جمله مهم‌ترین مکانیسم‌های توسعه در کشورهای غیر غربی مانند چین، کره جنوبی، اندونزی، ترکیه و... بوده‌اند.

مناطق آزاد برای پیشبرد موفق پروژه توسعه مخصوصاً در کشورهای آسیایی، در قالب حاکمیت راهبردی توسعه صادرات در اقتصاد ملی بسیار موفق عمل کرده‌اند. متأسفانه در طول سه دهه گذشته همواره مناطق آزاد ایران از اثرات اجرای راهبردی جایگزینی واردات آسیب دیده‌اند و نتوانسته‌اند به مأموریت‌ها و کارکردهای اصیل خود دست یابند. گذشته از آن، ماده اول قانون مناطق آزاد با واژه "ایجاد عمران و آبادانی" مناطق آزاد را خلع سلاح کرده است. مناطق آزاد نه ایجادکننده عمران و آبادانی مناطق محروم بلکه پیشران‌های توسعه و جهانی‌سازی اقتصادهای ملی هستند که باید روح حاکم بر قوانین در استراتژی‌های توسعه لحاظ شود. ■



گفت و گوی اختصاصی با صالح موبد

در این بخش می خوانیم:

- بزرگترین معضل صنعت ناترازی انرژی است
- افزایش هزینه تجار، به دلیل نبود ارتباط بانکی با سایر کشورها



مدیرعامل بازرگانی شجاعی عنوان کرد

# افزایش هزینه‌تجار به دلیل نبود ارتباط بانکی با سایر کشورها

سارا نظری

بازرگانی شجاعی جزو پنج واردکننده برتر پارچه و از جمله مجموعه‌هایی است که در این حوزه صاحب سبک محسوب می‌شود. این شرکت در یک زمینه خاص نه تنها صاحب سبک است، بلکه الگو بوده و به صورت تخصصی در حوزه تولید و واردات پارچه‌های عروسکی، سیسمونی و پارچه‌های پوشاک زمستانی فعالیت می‌کند. پارچه‌هایی که توسط بازرگانی شجاعی وارد می‌شود، لطافت و نرمی خاصی دارد و دارای رنگ‌بندی متنوع تا ۵۰ رنگ است و از کیفیت برتر در صنعت نساجی برخوردار است و عمدتاً از جنس پلی‌استر و پنبه هستند که در پوشاک و کالای خواب کاربرد فراوانی دارد. با توجه به تأثیرگذاری این مجموعه در صنعت نساجی کشورمان، گفت‌وگویی با مصطفی شجاعی، مدیرعامل بازرگانی شجاعی انجام داده‌ایم که ماحصل آن را در ادامه می‌خوانید.

مورد دیگر مربوط به پارچه‌هایی است که تولیدی‌های ایران همیشه مصرف می‌کنند. این پارچه‌ها عموماً باید از نظر کیفیت و تنوع حرفی برای گفتن داشته باشند؛ یعنی در شرایط کنونی، با ظهور هوش مصنوعی و تحولاتی که در عرصه مد ایجاد شده، دیگر نمی‌توان مانند گذشته هر دو تاسه سال یک‌بار تغییر ایجاد کرد. در گذشته، این بازه زمانی برای تغییر مدل‌ها و تنوع محصولات کافی بود، اما از سال ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ به بعد، این تغییرات به سالی یک‌بار رسید و حالا از نظر بنده تنوع پارچه و تولیدات در کشور به صورت فصلی شده است؛ یعنی هر سه ماه یک‌بار باید تنوع جدیدی در بازار ایجاد شود.

در حال حاضر بازار به گونه‌ای شده که تمام تولیدی‌ها به دنبال پارچه‌هایی با مدل و رنگ‌بندی جدید، هم در حوزه پوشاک نوزاد و هم در حوزه پوشاک بزرگسال هستند. از آنجا که بازرگانی شجاعی در تمام فصول و برای رده‌های سنی مختلف از نوزاد تا جوان و بزرگسال، انواع پارچه‌ها را وارد می‌کند، متقاضیان متنوعی نیز دارد. اما با توجه به شرایط موجود در زمینه واردات، مدت‌هاست که به سمت تولید داخلی حرکت کرده‌ایم. در مورد برخی کالاها نیز ماشین‌آلات آن‌ها را وارد کرده‌ایم تا بتوانیم فعالیت تولیدی را در داخل کشور گسترش دهیم و به نتیجه دلخواه برسیم.

**چه نوع پارچه‌هایی بیشتر مورد تقاضای بازار ایران هستند و بازرگانی شجاعی چگونه به این نیازها پاسخ می‌دهد؟**

تنها عاملی که می‌تواند به بازرگانی شجاعی در زمینه تقاضای بازار کمک کند، حسن سابقه و قدمت این مجموعه است؛ چرا که بازرگانی شجاعی سابقه فعالیت تخصصی در حوزه نساجی به مدت بیش از ۷۰ سال دارد. این پیشینه موجب شده است تا مشتریان از گذشته تاکنون، شناخت کافی و وافی از این مجموعه داشته باشند. حسن نیت در کار و تجربه‌ای که طی این سال‌ها اندوخته شده، در کنار یکدیگر موجب شده‌اند که مشتریان تا به امروز با اطمینان کامل، اجناس این بازرگانی را خریداری کنند و به کیفیت کالا از لحاظ رنگ‌بندی، تنوع و قیمت اطمینان داشته باشند. به همین دلیل است که مشتریان همواره دید مثبتی نسبت به کالاهای بازرگانی شجاعی دارند.



**دامنه واردات پارچه در بازرگانی شجاعی شامل چه کشورهایی می‌شود و معیار انتخاب تأمین‌کنندگان خارجی چیست؟**

دامنه واردات پارچه در بازرگانی شجاعی محدود به چند کشور خاص بوده است. پیش از سال ۲۰۰۱، این مجموعه اقدام به واردات پارچه از کشورهای مانند کره جنوبی، امارات و گاهی ژاپن می‌کرد. همچنین بازرگانی شجاعی نخستین واردکننده پارچه معروف به جین آمریکایی نیز است. اما پس از سال ۲۰۰۱، بازرگانی شجاعی تصمیم گرفت که واردات را از کشور چین انجام دهد و در همین راستا اقدام به واردات اجناسی کرد که قابلیت تولید داخلی ندارند. هم‌اکنون این سبک پارچه‌ها فقط از کشور چین وارد می‌شوند.

البته در این مسیر، مشکلات خاص و متعددی بر سر راه واردات وجود دارد که تعدادشان نیز کم نیست و بازرگانی شجاعی همچنان با آن‌ها دست‌وپنجه نرم می‌کند. متأسفانه شرایط به جایی رسیده که این مجموعه ناچار شده ماشین‌آلات مربوط به آن کالاها را نیز خودش وارد کند تا در صورت امکان، بتواند محصولات مورد نیاز را در داخل کشور ارایه دهد.



البته مساله‌ای که برای ما وجود دارد، این است که برخی واردکنندگان گاهی کالایی را به صورت استوک از کشور چین خریداری می‌کنند و آن را با نام بازرگانی شجاعی به فروش می‌رسانند. همین مساله موجب تشویق ما به ارتقای هر چه بیشتر کیفیت شده است تا به صورت تخصصی کالاها را خریداری کرده و اجناس را در اختیار تولیدکنندگان قرار دهیم.

### بازار هدف اصلی شما چه طیفی هستند و چگونه نیازهای مشتریان را شناسایی می‌کنید و برای آن‌ها راه‌حل‌های مناسب ارائه می‌دهید؟

بازار هدف اصلی بازرگانی شجاعی از نوزادی آغاز می‌شود و تا سن ۹ تا ۱۰ سال ادامه دارد. در بخش نوزادی، تمرکز بر سبک‌های کالای خواب نوزادی، لباس‌های نوزادی و سرهمی‌های مخصوص این گروه سنی است. پس از آن، بازار هدف مارده سنی ۹ تا ۱۲ سال را شامل می‌شود که پوشاک دخترانه و پسرانه را در بر می‌گیرد. همچنین در گروه سنی نوجوان (teenager)، فعالیت ما در بخش شلوار و پیراهن‌های کتان متمرکز است. در سنین بالاتر و بزرگسال نیز به‌ویژه در فصل زمستان، در بازار هدفمان فعال هستیم.

ما نیاز مشتری را شناسایی کرده و آن را بر مبنای مد سال تحلیل می‌کنیم. به عنوان مثال، وقتی در نمایشگاه‌ها شرکت می‌کنیم، بازار هدف را شناسایی کرده و لباس‌های مربوط به مد روز را بررسی می‌کنیم. سپس پارچه‌های مورد نیاز را وارد کرده و به تولیدی‌های داخل ایران می‌سپاریم و به آن‌ها توضیح می‌دهیم که این پارچه مناسب این نوع لباس است و باید مطابق آن طراحی و تولید شود. این فرآیند کمک زیادی به هماهنگی با سلیقه بازار و تأمین نیاز مشتریان کرده است.

### مهم‌ترین موانع قانونی و اداری در مسیر واردات پارچه به ایران چیست؟ آیا با مشکلاتی مانند محدودیت‌های گمرکی، ترخیص کالا یا بروکراسی اداری مواجه هستید؟

اگر بخواهیم در زمینه واردات به صورت استراتژیک عمل کنیم، باید همیشه از هر محصول سه مرحله تأمین را در نظر بگیریم: یک کانتینر در کارخانه در حال تولید باشد، یک کانتینر در مسیر حمل و یک کانتینر در انبار خودمان نگهداری شود. به عبارت دیگر، همیشه یک نوع کالا سه کانتینر دیو داریم. این مساله باعث افزایش چشمگیر سرمایه‌گذاری می‌شود، اما چاره‌ای جز مدیریت آن نیست؛ زیرا باید پاسخگوی نیاز مشتریان باشیم. مشتریانی که یک بار از ما خرید می‌کنند، معمولاً انتظارات بالایی پیدا می‌کنند و توقع دارند که خدمات سریع و منظم دریافت کنند. در حوزه کنترل قیمت نیز بازرگانی شجاعی سیاست خاص خود را دارد. به دلیل اتخاذ این سیاست، هر چند که تاکنون سرمایه‌گذاری سنگینی انجام شده، اما نتیجه‌بخش بوده است. در واقع به دلیل ذخیره کالا، قادر بوده‌ایم محصولات خود را با یک قیمت ثابت عرضه کنیم. علاوه بر این، شرایط فروش ما با دیگران متفاوت است و ما برای ایجاد اعتبار در میان مشتریان، محصولات را با دریافت چک به فروش می‌رسانیم که این رویکرد باعث شده مشتریان شرایط خرید مطلوب‌تری داشته باشند.

### نوسانات نرخ ارز و تحریم‌های بین‌المللی چه تأثیری بر تأمین پارچه و ارتباط با تولیدکنندگان خارجی گذاشته‌اند؟

تحریم‌ها تأثیر مستقیمی بر پارچه ندارد و تنها مساله‌ای که در این میان وجود دارد، مشکل در برقراری ارتباط بانکی با سایر کشورهاست. در واقع به دلیل نبود امکان استفاده از سوئیفت، ناچار به استفاده از واسطه‌هایی در

امارات، ترکیه و سایر کشورها هستیم که این روند حدود ۲۰ درصد اختلاف قیمت برای ما ایجاد می‌کند؛ یعنی ارزی که باید از طریق مسیر رسمی تأمین شود، از طریق واسطه‌ها تهیه می‌شود و همین موضوع موجب بالا رفتن قیمت خرید ما می‌شود. اما در خصوص تأثیر تولیدکنندگان خارجی، باید گفت که عملاً هیچ تأثیری ندارند؛ حتی می‌توان گفت که آن‌ها از این وضعیت سود می‌برند و ترخیص می‌دهند که ما به شکل غیرقانونی خرید کنیم.

در حال حاضر اغلب افرادی که در ایران با چینی‌ها در زمینه پارچه همکاری دارند، به صورت غیرقانونی فعالیت می‌کنند. به این شکل که پارچه را خریداری کرده و از طریق صراف‌ی و به نام شخص دیگری حواله پول را انجام می‌دهند و اگر در فرآیند خرید مشکلی پیش بیاید، چیزی برای اثبات وجود ندارد؛ زیرا حتی اسناد و مدارکی که تهیه می‌شود نیز صوری است. یعنی زمانی که بار از چین ارسال می‌شود، از طریق امارات به ایران می‌رسد و تمام مراحل از طریق افراد و شرکت‌های واسطه انجام می‌گیرد؛ در حالی که خریدار در ایران شخص دیگری است. در این فرآیند هیچ چیزی شفاف نیست و تحریم‌ها هم تنها در همین بخش‌ها موجب دردسر و آزار شرکت‌ها و افراد می‌شوند. از همین رو امیدواریم که با رفع تحریم‌ها، امکان خرید آسان‌تر و قانونمندتر فراهم شود.

متأسفانه هر روز مسیر واردات در حال تغییر است و مشکلات زیادی در این زمینه ایجاد شده است. بروکراسی اداری و کاغذبازی‌های موجود در گمرک و همچنین سامانه‌هایی که به درستی کار نمی‌کنند، موجب ایجاد سختی‌هایی در فرآیند واردات شده‌اند. نتیجه این شرایط، افزایش شدید هزینه واردات است و در نتیجه قیمت تمام‌شده پارچه در کشور بسیار بالا می‌رود. این اتفاق باعث می‌شود نتوانیم از پارچه‌های باکیفیت و مرغوب استفاده کنیم و تولیدکنندگان ناچار به استفاده از پارچه‌های استوک چینی می‌شوند. تفاوت قیمت بین پارچه‌های استوک و پارچه‌های تولید جدید در چین حدود ۵۰ درصد است که اغلب افراد به دلیل هزینه بالای واردات، به سمت خرید پارچه‌های استوک باکیفیت پایین‌تر سوق پیدا می‌کنند و به همین دلیل، پارچه‌های باکیفیت وارد کشور نمی‌شود.

### و سخن آخر؟

بازرگانی شجاعی به عنوان مجموعه‌ای که در بخش‌هایی از زنجیره تأمین، هم در حوزه تولید و هم در زمینه واردات فعالیت دارد، درخواست مشخصی از مسئولان مرتبط با حوزه نساجی، به‌ویژه دفتر نساجی وزارت صنعت، معدن و تجارت دارد. این درخواست معطوف به ایجاد زمینه‌ای برای ارتقای سطح تولید داخلی و تسهیل در واردات ماشین‌آلات تخصصی صنعت نساجی است.

باور ما بر این است که اگر امکان تجهیز واحدهای تولیدی به ماشین‌آلات مدرن و به‌روز فراهم شود، می‌توانیم بخشی از منابع ارزی که امروز صرف واردات پارچه می‌شود، به واردات ماشین‌آلات اختصاص دهیم. در نتیجه، ظرفیت تولید داخلی افزایش خواهد یافت و این ارتقا می‌تواند ما را تا حد زیادی از واردات بی‌نیاز کند.

نوسازی تجهیزات تولید، کلید اصلی بهبود کیفیت محصولات و افزایش توان رقابتی مادر بازار است. در صورتی که این فرآیند با حمایت و همراهی نهادهای مسئول پیش برود، می‌توانیم کالاهایی باکیفیت بالا تولید کنیم و آن‌ها را در اختیار مشتریان داخلی قرار دهیم؛ مشتریانی که در بخش نخست سخنان خود در مورد نیازها و دغدغه‌های آنها صحبت کردم. بنابراین سرمایه‌گذاری در ارتقای تولید داخلی، راهی منطقی و پایدار برای عبور از چالش‌های کنونی صنعت نساجی کشور است. ■

تحریم‌ها تأثیر مستقیمی بر پارچه ندارد و تنها مساله‌ای که در این میان وجود دارد، مشکل در برقراری ارتباط بانکی با سایر کشورهاست. در واقع به دلیل نبود امکان استفاده از سوئیفت، ناچار به استفاده از واسطه‌هایی در امارات، ترکیه و سایر کشورها هستیم که این روند حدود ۲۰ درصد اختلاف قیمت برای ما ایجاد می‌کند



عضو هیات مدیره و مدیر بازرگانی «شرکت صنعتی لایی ساز»

# بزرگترین معضل صنعت ناترازی انرژی است

میثم مخملی

یکی از عناصری که محصولات تولیدی شرکت‌ها را از هم متمایز کرده و رضایت مشتریان را به همراه دارد، استفاده از فناوری‌ها و تکنولوژی‌های پیشرفته است. این موضوع همچنین موجب پایداری برندها در بازار، تامین به موقع نیازهای مشتریان و خلق بازارهای صادراتی می‌شود. با توجه به این موضوع به سراغ مهندس صالح موبد، عضو هیات مدیره و مدیر بازرگانی «شرکت صنعتی لایی ساز» رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم که مشروح آن در ادامه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

نباخته، جزو برترین شرکت‌های خاورمیانه است، البته شاید بقیه ظرفیت تولید بیشتری داشته باشند، اما ظرفیت تنوع تولید آنها مانند لایی ساز نیست. شرکت لایی ساز اکثر تکنولوژی‌های تولید را فراهم کرده و هر سال با توجه به شرایط و نیاز کشور، سعی کرده تا هم ظرفیت و هم تنوع تولید را افزایش دهد. شاید یکی از دلایلی که شرکت در جایگاه فعلی قرار گرفته این است که سعی شده همیشه در حال تحقیق و توسعه برای تولید محصول با بهبود فرآیندهای تولیدی خود باشد که همین امر باعث می‌شود تا موتور انگیزه همکاران روشن‌تر شده و هر روز متفاوت‌تر از قبل باشند. قطعاً در این مسیر تکنولوژی‌های موجود نیز بسیار موثر است.

## استفاده از ماشین‌آلات ساخت آلمان، ایتالیا و سوییس چه مزیتی در کیفیت تولیدات شما ایجاد کرده است؟

ماشین‌آلات اروپایی دقت عمل و طول عمر بیشتری نسبت به ماشین‌آلات چینی داشته و از برتری‌های تکنولوژی برخوردار هستند. از سوی دیگر این ماشین‌آلات، اپراتور و مصرف انرژی پایین‌تر و ظرفیت تولید بهتری دارند.

## فناوری کنترل کیفیت آنلاین در خط تولید شما چگونه عمل می‌کند و چه نقشی در تضمین کیفیت دارد؟

در تولید محصول برخی پارامترهای کنترلی وجود دارد که با توجه به لوازمی که در خط تولید توسط شرکت تعبیه شده، دائم در حال پایش است و همین امر موجب شده که تولیدکننده قبل از بروز مشکل به آن پی ببرد. البته برخی از این فناوری‌ها از تنظیمات اتوماتیک برخوردارند و خودترمیم‌کننده بوده یا آنکه قبل از تولید ضایعات، از آن جلوگیری می‌کنند. در عین حال نیروی انسانی آموزش دیده نیز مکمل چنین سیستمی است و مراقب است تا کالایی خارج از استانداردهای مورد تقاضای مشتری، تولید نشود. البته در برخی مواقع به دلیل برخی مشکلات مانند قطعی برق و ... شاید با تولید محصولی مواجه شویم که دارای برخی مغایرت‌ها با اهداف تولیدی شرکت است، با این حال در تلاشیم تا با سیستم کنترل آنلاین، میزان نارضایتی در مشتریان کمتر باشد.



## در ابتدا مختصری از فعالیت‌های خود و چگونگی تاسیس «شرکت صنعتی لایی ساز» بفرمایید.

پدر بنده، بنیان‌گذار و مدیرعامل این شرکت است که از سال ۱۳۶۲ راه‌اندازی شد و در سال ۱۳۶۷ به بهره‌برداری رسید. شرکت صنعتی لایی ساز تولیدکننده انواع محصولات نباخته است که به عنوان مواد اولیه در صنایع مختلف از تولید پوشاک و کالای خواب گرفته تا تولید کالاهای یکبار مصرف پزشکی کاربرد دارد. همچنین از این محصول در صنایع خودرو، کیف و کفش، چرم مصنوعی، کالای آشپزخانه، کالای خواب، راه و ساختمان، سد و تونل‌سازی، تولید فیلترها و ... استفاده می‌شود. در حال حاضر در این شرکت برای ۱۶۰ نفر به صورت مستقیم و بیش از یک هزار نفر به صورت غیرمستقیم اشتغال ایجاد شده است.

## «شرکت لایی ساز» چگونه توانست در مدت زمان نسبتاً کوتاهی به یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان منسوجات نباخته در خاورمیانه تبدیل شود؟

این شرکت از نظر تنوع و تعدد تکنولوژی‌های تولید و تکمیل منسوجات



## محصولات اصلی این شرکت از جمله لایه چسب، لایه ترموفیوز، ترموباندینگ و لایه سوزنی چه کاربردهایی در صنایع مختلف دارند؟

ترموباندینگ ها عمدتاً در تولید محصولات یکبار مصرف پزشکی کاربرد دارند. لایه های سوزنی تولیدی ما نیز تنوع استفاده زیادی به ویژه در صنایعی مانند تولید پوشاک، فیلتر، چرم مصنوعی، کیف و کفش، تولید کنندگان خودرو و ... دارد. محصولات لایه چسب نیز برای تامین نیاز تولید کنندگان پوشاک تولید می شود و در فرآیند تولید آن، تلاش بر این است تا از مواد اولیه مرغوب اروپایی استفاده شود که موجب نارضایتی مشتریان نشود.

## در حوزه تولید بیشتر در صدد تامین نیاز کدام صنعت یا کدام کشور هستید؟

همانطور که ذکر شد صنایعی همچون تولید پوشاک، کالای خواب، صنایع تولید کفش و کیف، کالای یکبار مصرف پزشکی و ... از مشتریان ما هستند، اما در حال حاضر در زمینه صادرات برنامه ای نداریم. با این حال در سال های گذشته برای برخی پروژه های راهسازی در کشور آذربایجان و ترکمنستان به منظور زیرسازی و افزایش طول عمر روکش مسیرهای مواصلاتی، ژئوتکستایل تولید و صادر کرده ایم، ولی در حال حاضر تمرکز این شرکت بر بازار داخل است.

## بازار هدف اصلی محصولات شرکت صنعتی لایه ساز کدام صنایع یا کشورها هستند و چه مقدار از ظرفیت تولید ۱۴ هزار تنی سالانه به صادرات اختصاص دارد؟

بسیاری از محصولات ما به دلیل فناوری های هایتک و مواد اولیه مناسب، قابلیت صادرات دارد، اما مسأله آن است که مشکلاتی مانند ارتباطات بانکی و ... به دلیل تحریم، ریسک فروش را افزایش داده است، به همین دلیل وقتی قرار است به کشوری صادرات انجام شود، به دلیل نبود مسیرهای امن بانکی، هم مالکیت کالا و هم پول آن در خطر می افتد. در داخل کشور نیز مشکلات مربوط به رفع تعهد ارزی کار صادرات را دشوار کرده است. در غیر این صورت حتماً موضوع صادرات به ویژه به کشورهای مدنظر این کار مانند کشورهای حوزه CIS، ترکیه و ... انجام خواهد شد.

## گواهینامه های بین المللی ISO و IMS چه تأثیری در افزایش اعتبار برند شما در بازارهای داخلی و خارجی داشته اند؟

این شرکت از گواهینامه هایی همچون ایزو ۹۰۰۱، ۱۴۰۰۱، ۱۰۰۰۲، ۴۵۰۰۱ برخوردار است که هم رسالت زیست محیطی و هم کیفیت محصولات را در بر می گیرد. همچنین استانداردهای HSE-MC به منظور حفظ ایمنی و سلامت پرسنل نیز در شرکت اعمال می شود. استقرار سیستم کنترل کیفیت تحت استاندارد ایزو به صورت اتوماتیک به کنترل بهتر و بهبود مستمر محصول کمک کرده و ضمن کمک به مدیریت دانش، موجب می شود تا مشتریان و مصرف کنندگان با اطمینان خاطر بیشتری از محصولات استفاده کنند.

## «شرکت لایه ساز» چه سهمی از بازار داخلی دارد و محصولات آن عمدتاً تامین کننده نیاز کدام صنایع است؟

از آنجایی که صنایع متنوع هستند، در این زمینه نمی توان بر آورد دقیقی انجام داد. با این حال ما مشتریان بسیاری در صنایع تولید پوشاک، کالای خواب، کیف و کفش، کالای خانه و آشپزخانه، صنایع تولید محصولات یکبار مصرف پزشکی، صنایع تولید فیلتر و ... داریم و سعی کرده ایم از هر بازاری یک سهمی را به خود اختصاص دهیم. تصور بنده این است که هم اکنون محصولات لایه چسب با نام لایه زنجان محصول بسیار شناخته شده بازار باشد و اکثر افراد فعال در صنعت پوشاک آن را می شناسند.

## مهم ترین چالش های فعلی صنعت منسوجات نفاخته در ایران در حوزه تولید و صادرات را چه می دانید؟

در حال حاضر بزرگ ترین معضل این صنعت و تمامی صنایع، کمبود انرژی و قطعی های بی برنامه برق است. اگر چه از نظر مدیران صنعت برق این قطعی ها تنها یک یا دو ساعت است، اما واقعیت این است که چندین ساعت زمان می برد که پس از وصل شدن برق یک خط تولید دوباره آماده راه اندازی شود که همین امر موجب هدر رفتن وقت، نیروی کار و از بین رفتن مواد اولیه ارزشمند داخلی و خارجی می شود که این مسأله افزایش قیمت تمام شده محصولات را به دنبال دارد. از سوی دیگر این امر موجب شده که ما نتوانیم سفارشات را به موقع به مشتریان تحویل داده و آنها هم قادر به تحویل جنس در زمان مقرر به مصرف کنندگان نیستند که خود باعث ایجاد نارضایتی و کمبود کالا در سطح جامعه می شود.

علاوه بر این هزینه نوسانات ارزی، طولانی بودن زمان تخصیص ارز برای واردات ماشین آلات و مواد اولیه، هزینه بیمه، مالیات و هزینه های حمل و نقل و ... هم به هزینه های ناشی از قطعی برق اضافه شده و با افزایش قیمت تمام شده و عدم صرفه اقتصادی برای خریداران ظرفیت تولید را پایین می آورد؛ به طوری که تولید کننده دیگر از پس هزینه ها بر نمی آید و مجبور به تعدیل نیرو خواهد شد. این در حالی است که تربیت نیروی انسانی به عنوان یک سرمایه مهم و شرط استمرار تولید در شرکت ها، سخت و دشوار است.

## و سخن آخر؟

امید است بتوان با توجه به ناترازی انرژی و مشکلات پیش روی تولید کنندگان این فعالیت را ادامه داد. امروز فعالیت های نصفه و نیمه کاره، عدم ارایه تسهیلات از جانب بانک ها، کمبود نقدینگی، صدور قوانین، دستورالعمل ها و تبصره های خلق الساعه تولید را بسیار مشکل کرده و شرکت ها تحت فشار بسیار زیادی جهت استمرار تولید و بقای خود قرار دارند. همه برای زندگی خود برنامه ریزی کرده اند و قطعاً توقف یا اختلال در تولید باعث ایجاد ناامنی شغلی و تضعیف روحیه و انگیزه در کارکنان و به تبع آن کل جامعه می شود. جان کلام اینکه مجموعه این مسایل موجب شده که حال هیچکس خوب نباشد، در حالی که کشوری با این میزان ظرفیت، استعدادها و ذخایر لیاقت بیشتری دارد. ■

بزرگ ترین معضل تمامی صنایع، کمبود انرژی و قطعی های بی برنامه برق است. اگر چه از نظر مدیران صنعت برق این قطعی ها تنها یک یا دو ساعت است، اما واقعیت این است که چندین ساعت زمان می برد که پس از وصل شدن برق یک خط تولید دوباره آماده راه اندازی شود



# الاختـيار

الرئيس التنفيذي لشركة قطران كاوه لزيوت السيارات  
تصميم وإنتاج زيوت متخصصة تناسب أنواع المركبات والمحركات



صرح الرئيس التنفيذي لشركة بتر و تجارت تيفان (هگزن)  
تصدير منتجات العلامة التجارية هگزن إلى السوق الأفريقية في المستقبل



صرح الرئيس التنفيذي للمكتب الإيراني لمجموعة VTC للتجارة والصرافة قائلاً  
ITM؛ أداة فعالة للشركات ومؤسسات تنمية التجارة



الرئيس التنفيذي لمجمع بالاديوم للمشروبات الفاخرة القائم على المعرفة  
التطورات في تنوع نكهات ومكونات مشروبات الطاقة



قال مدير المبيعات في شركة نام آوران رنجدهانه آريا  
تتعرض صناعة المستربتش لأضرار بالغة بسبب تشديد شروط استيراد المواد الخام



الرئيس التنفيذي لشركة المعارض الدولية الإيرانية  
تتطلب صناعة المعارض الاستخدام الذي للتقنيات الجديدة



عضو مجلس الإدارة ونائب مدير التنمية الاقتصادية والاستثمار في منظمة منطقة ارس الحرة  
اهتمام خاص بالاقتصاد الرقمي والذكاء الاصطناعي في خطط ارس المستقبلية



صرح الرئيس التنفيذي لشركة شجاعي للتجارة  
ارتفاع التكاليف على التجار بسبب عدم وجود علاقات مصرفية مع دول أخرى



## عالم الاستثمار اختيار ذكي لدخول سوق الأعمال الإيرانية

تمتلك إيران، وهي دولة ذات حضارة تمتد لآلاف السنين وذات موقع جغرافي استراتيجي، العديد من الفرص والقدرات للاستثمار في النفط والغاز والمعادن والبنى التحتية الصناعية المختلفة. كما أن وجود مناخات متنوعة وآثار تاريخية غنية أضاف إليها عوامل جذب سياحي فريدة. بالإضافة إلى ذلك، أدى وصول إيران المريح والرخيص إلى أكثر من مليار شخص في العالم في البلدان المجاورة لها وعبر طريق الحرير، إلى خلق ميزة تصديرية خاصة لنا؛ لذلك، يمكن للدخول الذي في مختلف القطاعات مثل الصناعة والخدمات والتجارة والشركات الجديدة أن يحقق أرباحاً ضخمة للمستثمرين. تسعى مجلة عالم الاستثمار إلى توفير نافذة جديدة واضحة في الاقتصاد الإيراني المتنامي، مليئة بالفرص المبتكرة، من خلال تقديم معلومات واضحة وصادقة كمستشار موثوق به. التواصل المباشر مع الشركات النشطة في بيئة الأعمال الإيرانية، لا سيما في مجالات الصناعة والطاقة والخدمات والنقل والمال والتمويل والتأمين، فضلاً عن الأعمال المبتكرة، والاستفادة من خبرة الخبراء جنباً إلى جنب مع توظيف الصحفيين الشباب والمتحمسين والخبراء للتحقيق في القضايا من وجهة نظر الصناعيين ورجال الأعمال الإيرانيين، يعتبر المهمة الرئيسية لمجلة عالم الاستثمار.

تفخر «عالم الاستثمار» بأن أول مجلة إيرانية تصدر بثلاث لغات شهرياً باللغات الفارسية والإنجليزية والعربية يتم نشرها من قبل القطاع الخاص ويتم توزيعها على نطاق واسع في قطاع الأعمال الإيراني. القراء الأعزاء؛ نحن نقدر ثقتكم، جهودنا لتحسين وزيادة رضاكم باستمرار هي جزء من خارطة الطريق لهذه المجموعة لاستجابة بشكل أفضل لاحتياجات جمهورنا. قرائنا الأعزاء، يمكننا التواصل معنا لإدراج محتوكم وإعلاناتكم.

### صاحب الامتياز والرئيس التنفيذي:

دكتور مرتضى فغانى

رئيس التحرير: فرهاد اميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو

اتصل بنا: شارع شهيد مفتح، زقاق مرزبان نامه، لوحة

رقم ٢٧، الوحدة الثامنة

رقم الهاتف: ٣٧-٠٨٨٦٤٨٣٥+٩٨٢١

رقم الفاكس: ٠٨٨٦٤٧٢٠+٩٨٢١

الرمز البريدي: ١٥٨٨٦٦٣٤٤

رقم الهاتف المحمول: ٠٧٧٤٥+٩٨٩١٢٧٧

البريد الإلكتروني: d.sarmayeh@gmail.com

للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى

الرجوع إلى موقع الأخبار التالي: www.dsarmaye.ir

## يعد معرض إيران إكسبو ٢٠٢٥ رمزاً للدبلوماسية الاقتصادية



دكتور مرتضى فغايي  
رئيس التحرير وعضو  
غرفة التجارة طهران

أقيم معرض إيران إكسبو ٢٠٢٥، أكبر حدث تصديري في إيران، في الفترة من ٢٨ إلى ٣٠ مايو ١٤٠٤ هـ في مركز المعارض الدائم التابع لمركز طهران الدولي للمعارض. وقد أصبح هذا الحدث، الذي شهد نسخته السابعة، منصة لعرض القدرات الصناعية والثقافية والاقتصادية الإيرانية، بمشاركة أكثر من ١٢٠٠ شركة إيرانية وحوالي ٤٠٠٠ رجل أعمال أجنبي من ١١٠ دول. ولا يُعد معرض

إيران إكسبو مجرد معرض تجاري فحسب، بل يُعد أيضًا منظومة متكاملة لتعزيز الدبلوماسية الاقتصادية وتنمية الصادرات غير النفطية، وهو ما يلعب دورًا رئيسيًا في تحقيق شعار عام ١٤٠٤ هـ «الاستثمار من أجل الإنتاج». ومن خلال توفيره منصة للتفاعل المباشر بين المصنعين الإيرانيين ورجال الأعمال الأجانب، أتاح هذا المعرض فرصة فريدة لعرض المنتجات والخدمات الإيرانية في الأسواق العالمية. يُظهر حضور مسؤولين رفيعي المستوى من أكثر من ٢٤ دولة و٢٠٠٠ رجل أعمال أجنبي جاذبية إيران المتنامية في التجارة العالمية. وقد أقيم معرض إيران إكسبو ٢٠٢٥ في الوقت الذي نمت فيه صادرات إيران غير النفطية بنسبة ١٥,٦٪ العام الماضي لتصل إلى ٥٧,٨ مليار دولار وحجم بضائع بلغ ١٥٢ مليون طن. ويُمثل هذا الرقم رقمًا قياسيًّا غير مسبوق في السنوات الأربعين الماضية، ويُظهر عزم الحكومة الجاد على تقليل اعتمادها على عائدات النفط. كما تُظهر مقارنة دورات معرض إيران إكسبو المختلفة تقدمًا ملحوظًا؛ ففي عام ١٤٠٢، حضر أكثر من ١٦٠٠ رجل أعمال من ٦٤ دولة، وفي عام ١٤٠٣، وصل هذا العدد إلى ١٩٠٠ رجل أعمال من ٧١ دولة، وفي عام ١٤٠٤، شهدنا حضور ٤٠٣٠ رجل أعمال من ١٠٤ دول. ويُعد هذا النمو الهائل دليلًا على نجاح الدبلوماسية الاقتصادية الإيرانية في جذب انتباه الأسواق الدولية. شكّل معرض إيران إكسبو ٢٠٢٥، الذي ركّز على مجالات متنوعة، بما في ذلك التكنولوجيا والزراعة والطاقة والحرف اليدوية والخدمات التقنية والهندسية، منصة لعرض قدرات إيران التصديرية. وقد أتاح تواجد أكثر من ٥٠٠ شركة محلية في هذه المجالات فرصًا لتوقيع اتفاقيات تعاون وجذب الاستثمارات الأجنبية. فعلى سبيل المثال، جذبت صناعة الصلب، التي كانت أحد المحاور الرئيسية للمعرض، اهتمام التجار الأجانب بفضل جودتها العالية وأسعارها التنافسية. كما نجحت الشركات الإيرانية القائمة على المعرفة، من خلال عرض منتجاتها المبتكرة، في الحصول على الشهادات اللازمة للتصدير إلى أسواق الاتحاد الأوروبي؛ حيث حققت ٤٠٪ من هذه الشركات ذلك في الدورات السابقة للمعرض. ولم يقتصر معرض إيران إكسبو ٢٠٢٥ على التجارة فحسب، بل شمل أيضًا برامج ثقافية وجولات في المصانع الإيرانية تحت شعار «إيران آمنة وجميلة». وقد أتاحَت هذه المبادرة، لا سيما في ظلّ الصور الإعلامية السلبية عن إيران، فرصة لإبراز الإمكانات الصناعية والثقافية للبلاد على نحو حقيقي. من ناحية أخرى، يعكس تعزيز العلاقات الاقتصادية مع التحالفات الإقليمية مثل مجموعة البريكس ومنظمة شنغهاي للتعاون (SCO)، واقترح الانضمام إلى الاتحاد الاقتصادي الأوراسي (EAEU)، نهج إيران في توسيع نطاق التجارة مع الدول المجاورة والمطقة. على سبيل المثال، تُعدّ المفاوضات لزيادة حجم التجارة مع الصين من ١٥ مليار دولار إلى ٢٠ مليار دولار جزءًا من خطة التنمية السابعة. وبالطبع، ورغم نجاحاته، واجه هذا الحدث الكبير تحديات أيضًا. تشير الإحصاءات إلى أنه لم يتم تنفيذ سوى حوالي ١٠٪ من الاتفاقيات الموقعة (على سبيل المثال، ٢٥٠ مليون دولار من أصل ٢,٥ مليار دولار في معرض إيران إكسبو ٢٠٢٣). وهذا يشير إلى الحاجة إلى إصلاح هيكلي وتقوية العلاقات مع الأسواق العالمية، نظرًا لعلاقتها مع العالم.

## الاستثمار يعتمد على تغييرات جذرية في الإنتاج



فرهاد اميرخاني  
رئيس التحرير

يواجه بلدنا هذا العام العديد من المشاكل الاقتصادية متعددة الجوانب. تختلف طبيعة هذه المشاكل عن الماضي؛ إذ ضاعت الفرص وتزايدت التهديدات، ويعود بعض أسبابها إلى التنافسات السياسية العالمية، بينما يعود البعض الآخر إلى تراكم المشاكل الإدارية والهيكلية والاختلالات الحادة في مختلف المجالات.

بما في ذلك الكهرباء والغاز والمياه والبنزين والديزل والعملية، وغيرها. يعاني الهيكل التقليدي لاقتصادنا من اختلال التوازن. في الواقع، يُعد الإنتاج (بالمعنى الحرفي للكلمة) إحدى الحلقات المفقودة في السلسلة الاقتصادية الإيرانية التي أهملت في هذا الهيكل، وحتى الآن لم يُبَدِ الثقافة ولا القانون ولا الجمهور، رغم الحفاظ على المظاهر، موقفًا إيجابيًا تجاهه، ويعلق معظم المنتجين في مستنقعهم وعنقهم.

صعوبات الإنتاج في إيران لا تُحصى؛ فمن جهة، يُشجع المنتج على العمل، ومن جهة أخرى، يواجه عقبات لا تُحصى. من جهة، يُشدد على ضرورة خلق فرص العمل وزيادة الأعمال، ومن جهة أخرى، بعد إنشاء وحدة إنتاج، تبدأ مشاكل هامة، منها عدم رضا القوى العاملة (بسبب اختلال التوازن بين الدخل والتكاليف)، وقوانين الضمان الاجتماعي المعقدة، والضرائب، وضعف تعاون البنوك، ونقص توريد المواد الخام والعملية والطاقة، وغيرها، مما يُسبب مشاكل إضافية للمنتج. فإذا اجتاز الشخص المتحمس للإنتاج جميع نقاط التفتيش بسلام، فإن بوابات التهريب شبه المفتوحة تُدمر حياته، وتبقى المنتجات المصنعة في متناول اليد، مما يُسبب للأسرة والقوى العاملة خسائر فادحة. وقد اختير شعار هذا العام «الاستثمار من أجل الإنتاج». يُعد هذا العنوان ضرورةً وتأكيدًا حاكميًا على جميع الفئات لوضع دعم المستثمرين والإنتاج على أجندتها، وليس من قبيل الصدفة أن تطلب المفتشية العامة للبلاد، من خلال إنشاء نظام ١٣٦. IR، من جميع المواطنين الإبلاغ عن أي عقبات أو مخالفات إدارية أو تقصير من قبل مسؤولي الهيئات التنفيذية في مسار الاستثمار والإنتاج المشروع إلى هذه المنظمة. مع أن ضرورة دعم الإنتاج والمستثمرين باتت جلية للجميع اليوم، إلا أنه من الضروري إزالة عوائق الإنتاج في الخطوة الأولى، بما يُتيح في الخطوات التالية فرص جذب المستثمرين.

لا شك أنه إذا أردنا أن نشهد تحولًا اقتصاديًا في البلاد بنهاية هذا العام، فيجب على الحكومة طرح خطة جديدة، وإزالة عوائق الإنتاج واحدةً تلو الأخرى، بمساعدة البرلمان والبلديات، حتى يتسنى، من خلال اجتياز بوابات الإنتاج السبع، تهيئة الظروف للاستثمار السهل والأمن. وبالتأكيد، مع اتخاذ الحكومة إجراءات حاسمة وفورية، سيكون التحول الاقتصادي في متناول اليد.



صرح الرئيس التنفيذي للمكتب الإيراني لمجموعة  
VTC للتجارة والصرافة قائلاً

## ITM؛ أداة فعّالة للشركات ومؤسسات تنمية التجارة



خلال معرض إيران السابع، كشفت مجموعة VTC للتجارة والصرافة عن نظام خريطة التجارة الإيرانية. من خلال توفير حلول متطورة ومخصصة، عالجت مجموعة VTC للتجارة الاحتياجات الفريدة للشركات في مجال الاستيراد والتصدير. في مقابلة مع حامد سيناوي بورفرد، الرئيس التنفيذي للمكتب الإيراني للمجموعة، استعرضنا أنشطتها. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

في مجموعة VTC للتجارة والصرافة، نستخدم مجموعة من الأنظمة والتقنيات الحديثة لتحسين وتسريع عمليات التجارة وسلسلة التوريد. أهم هذه الأنظمة هو نظام إدارة علاقات العملاء (CRM)، الذي يساعدنا على بناء تواصل أكثر فعالية واستهدافاً مع العملاء، وتحديد احتياجاتهم بشكل أفضل، وتسريع وتحسين عمليات البيع وخدمات ما بعد البيع والدعم. وهذا يؤثر بشكل مباشر على كفاءة سلسلة التوريد وسرعة الاستجابة للسوق. صممت مجموعة VTC للتجارة وطوّرت أداة خريطة التجارة الإيرانية (ITM) لتحسين عملية اتخاذ القرارات التجارية وتسهيل تحليل السوق. تُحوّل هذه المنصة التحليلية بيانات الأعمال الخام إلى معلومات عملية، وتُزوّد المستخدمين بمخططات وجدول تفاعلية. كما يُوفّر النظام أداة فعّالة للشركات والمحللين ومؤسسات تنمية التجارة، من خلال إتاحة البحث حسب البلد، ومجموعة المنتجات، والسلعة، ووجهة التصدير أو الاستيراد. ومن المعلومات التي يُوفّرها هذا النظام للمستخدمين أداء التصدير والاستيراد في البلد، والأسواق المحتملة والبديلة، ودور المنافسين في السوق المستهدفة، ومزايا التصدير القائمة على المنتجات، واتجاهات العرض والطلب في مختلف البلدان.

في مجموعة VTC للتجارة والتبادل، انعكس التزامنا بقيمتنا التنظيمية في شكل إجراءات محددة في مجال التنمية المستدامة والمسؤولية الاجتماعية. ومن هذه الإجراءات تمكين رأس المال البشري؛ ومن خلال الاستثمار في التمكين المستمر للموظفين، من خلال التدريب ونقل المعرفة، تمكّن من زيادة تحفيز رأس المال البشري وإنتاجيته واستدامته. نظراً لكون عملاء مجموعة VTC للتجارة والصرافة مجموعة واسعة من المصدرين والمستوردين في مختلف مجالات السلع، فإن إمكانية استخدام قدرات المصدرين لاستيراد السلع باستخدام العملات الأجنبية الناتجة عن صادراتهم تُسهّل وتُسرع. كما سيتم توفير الخدمات اللازمة طالما أن هناك إمكانية لإلغاء الالتزام باستيراد المعادن الثمينة وفقاً لقوانين الدولة. نحن نُسهّل ونُسرع هذه العملية، ونعمل كجسر بين المصدرين والمستوردين، مدعومين بثقة عملائنا. ■

عالم الاستثمار

المسعود برهمان



مسعود برهمان  
رئيس غرفة التجارة الإيرانية  
الأفريقية المشتركة

## أفريقيا؛ أرض الفرص

المرشد الأعلى: «لدينا أولويات في العلاقات الخارجية، ومن هذه الأولويات العلاقات مع الدول التي يمكنها توسيع نطاق دبلوماسيتنا، مثل «الدول الأفريقية».

انعقدت القمة الثالثة للتعاون الاقتصادي الإيراني الأفريقي في طهران وأصفهان في الفترة من ٢٦ إلى ٣٠ أبريل ٢٠٢٥. هدفت هذه الفعالية إلى تطوير العلاقات التجارية والاقتصادية بين إيران والدول الأفريقية، بمشاركة حوالي ٥٠٠ رجل أعمال من ٣٨ دولة أفريقية وأكثر من ٥٠ مسؤولاً رفيع المستوى من ٢٩ دولة، بمن فيهم وزراء ورؤساء غرف تجارية.

ركزت القمة على أربعة مجالات رئيسية: النفط والغاز والبتروكيماويات، والصناعات المعدنية والتعدينية، والزراعة والصناعات الغذائية، والصحة والطب، بالإضافة إلى اجتماعات متخصصة في مجالات البنوك وتكنولوجيا المعلومات والسياحة والطاقة والبنية التحتية الحضرية. وناقشت هذه الاجتماعات فرص الاستثمار. وناقش الطرفان سبل التعاون المشترك.

على هامش القمة، زار المشاركون معرض «إيران إكسبو» وعقدت اجتماعات ثنائية (BYB) لتعزيز التواصل المباشر بين رجال الأعمال الإيرانيين والأفارقة. كما زار عدد من الوفود الأفريقية، خلال فعاليات المعرض، أصفهان وزاروا المراكز الصناعية والعلمية والتكنولوجية في هذه المحافظة.

تُعد هذه القمة نقطة تحول في تعزيز العلاقات الاقتصادية الإيرانية مع القارة الأفريقية. ونظراً لانخفاض حجم التجارة بين إيران وأفريقيا العام الماضي، يُمكن أن يُهد هذا الحدث الطريق لزيادة التبادلات التجارية وتطوير التعاون الاقتصادي في المستقبل. ويُظهر عقد هذه القمة الإرادة الجادة للجانبين لتوسيع العلاقات الاقتصادية والاستفادة من القدرات المتاحة في مختلف المجالات.

مع شكر جميع المشاركين في عقد قمة أفريقيا والقدرات التصديرية لجمهورية إيران الإسلامية، من الضروري أن ينتبه المنظّمون إلى بعض النقاط؛

النقطة الأولى هي ضرورة اتخاذ الترتيبات اللازمة لعقد اجتماعات الأمانة الدائمة لقمة إيران-أفريقيا، التي أنشئت بأمر من الشهيد رئيسي، وبموجب... من الناشطين الاقتصاديين في هذه القارة، حيث تتواجد غرفة التجارة الإيرانية الأفريقية المشتركة بشكل عام، يجب اتخاذ القرارات اللازمة.

النقطة الثانية هي أنه من أجل عقد مثل هذه الاجتماعات الدولية الهامة، من الضروري التخطيط واتخاذ القرارات قبل أشهر بشأن دعوة رجال الأعمال المعنيين حتى يتمكن الأشخاص الذين لديهم تصميم جاد على الانخراط في المعاملات الاقتصادية من حضور هذا المؤتمر الكبير. إن تشكيل مجموعات عمل متخصصة والمفاوضات بين رجال الأعمال سيساعد في ضمان أن تؤدي القضايا المتفق عليها خلال الاجتماع إلى اتفاقيات تجارية.

النقطة الثالثة هي أنه لتجنب العمل بشكل منعزل، من الضروري عقد اجتماع إيران أفريقي بحضور جاد ووثيق للأطراف الثلاثة المتخذة للقرار في هذا الشأن، وهي غرفة التجارة الإيرانية الأفريقية المشتركة، ومنظمة تنمية التجارة، ووزارة الخارجية.

النقطة الرابعة والأخيرة هي أنه من الضروري إعداد خارطة طريق للقارة الأفريقية؛ مسار توافق عليه المجموعات الثلاث ذات الصلة. ستساعد هذه الخارطة على تجنب العمل المتوازي وضمان تقدم الأمور. ■

٢

عالم الاستثمار  
مايو (نور) ٢٠٢٥ • الرقم ١٠٣

الرئيس التنفيذي لشركة «صرافخانة»

## التجارة مع أفريقيا فرصة فريدة ومميزة

هو تسويقها لبورصات أخرى في المستقبل. السوق الأفريقية سوق كبيرة وجيدة، وتتمتع الدول الأفريقية بعلاقات جيدة مع إيران، ورجال الأعمال الإيرانيون نشطون بشكل أو بآخر، ولكن نظرًا لعدم وجود مركز تجاري في هذه القارة، فإن وجودنا في هذا الوضع سيوفر ميزة تنافسية لرجال الأعمال للشراء من أفريقيا والبيع لها، كما سيعزز أمنهم.

يبلغ حجم المعاملات المالية بين إيران وأفريقيا حوالي ٣٥٠ مليون دولار، وهو رقم كبير. وبالطبع، اعتقد أن هذا السوق لديه القدرة على النمو إلى ٣ أو حتى ٤ مليارات دولار.

يُمثل توسيع تحويلاتنا المالية إلى أسواق جديدة، وخاصة أفريقيا، فرصة لنا للتطور وميزة تنافسية لعملائنا، سواء في البنوك أو في أفريقيا، وللتجار الإيرانيين الذين يمكنهم تعزيز نطاق نفوذنا في قطاع الثقة.

في الواقع، يمكن لقطاع الصرافة بهذا الشكل الحالي أن يتغير في المستقبل القريب ووفقًا لشروط الحوكمة. حاليًا، تتجه البورصات العالمية نحو التكنولوجيا المالية والعملات المشفرة والرمزية، وأعتقد أنه مع انخفاض المخاطر السياسية، يمكن للبورصات أيضًا فتح آفاق جديدة للابتكار تتجاوز هذا الإطار تمامًا لتصل إلى عمليها الرئيسي، وهو تحويل الأموال وتبادلها من خلال التقنيات الحديثة. على سبيل المثال، في مجال الذكاء الاصطناعي، يمكن تحقيق إنجازات رائعة في المستقبل.

برأيي، كان معرض إيران إكسبو ٢٠٢٥ كبيرًا ومزدهمًا، وفي فترة قصيرة، استقبل عددًا كبيرًا من الزوار.

بشكل عام، أمل أن نتمكن، بالنظر إلى الاجتماعات التي عُقدت، والتي كانت ذات طابع عام وأقل تركيزًا على العمل الرئيسي والموجه نحو النتائج، من العمل مزيد من الدقة على اجتماعات الأعمال بين الشركات في المستقبل. أفريقيا بالفعل منطقة تزخر بالعديد من فرص الاستثمار، لكن استغلال هذه الفرص يتطلب الدقة والتخطيط والفهم الثقافي. يجب دراسة جميع هذه القضايا بشكل منسق لتحقيق النتيجة المرجوة.

أفريقيا كنز حقيقي لم يُستغل كما ينبغي ويستحق، في الوقت الحالي، استثمرت جميع الدول الكبرى في العالم استثمارات واسعة في البنية التحتية في أفريقيا. برأيي، يجب رصد هذه الفرصة السانحة ومتابعتها بعناية، لنتمكن من اتخاذ خطوة نحو تلبية بعض احتياجات مجتمعنا من خلال التفاعل مع القارة الأفريقية. ■



جواد ذاكري دانا، الرئيس التنفيذي لشركة "جواد ذاكري دانا وشركاه للصرافة" المساهمة، والتي تعمل تحت الاسم التجاري "صرافخانه". احتلت هذه البورصة المرتبة ٦٦ بين أفضل ١٠٠ شركة في إيران وفقًا لمؤشر مبيعات. اطلعنا على أجزاء من مقابلة مع الرئيس التنفيذي لـ "صرافخانه".

يتميز نظامنا عن غيره من أنظمة السوق بأن عملية تحويل الأموال آمنة وسريعة للغاية، ولا يتطلب الأمر منا استلام أموال العميل ودفع الحوالة في فترة زمنية طويلة، ولذلك أستطيع القول إن السرعة وجودة الخدمة هما أهم ميزتين للبورصة مقارنةً بالبورصات الأخرى.

نعمل في قطاعي الذهب والعملات، وهما قطاعان رئيسيان للبورصة. على سبيل المثال، أطلقنا أول جهاز لكشف أصالة العملات المصرفية باستخدام الذكاء الاصطناعي في إيران. كما أطلقنا متحفًا للعملات لأول مرة في تاريخ إيران، ونعمل حاليًا على تصميم متحف عالمي للأوراق النقدية، وهو ابتكار فريد من نوعه لا مثيل له في أي بورصة أخرى. نتواجد في دول مختلفة، ونواصل أيضًا أنشطة تجارة الذهب بالتجزئة في الخارج. في مجال العملات، نعد من بين البورصات القليلة التي تُطوّر عملياتها بالاعتماد على التقنيات الحديثة والذكاء الاصطناعي، وهو نهج مبتكر نسبيًا ومختلف عن السوق التقليدية.

بالطبع، تنشط أيضًا العديد من شركات التكنولوجيا المالية وغيرها من الشركات في هذا المجال، لكننا نتعاون مع بعضها كمشاريع مشتركة. ومع ذلك، فإن التقنيات التي نستخدمها هي نتاج تطوير داخلي ومنتجنا الخاص. على سبيل المثال، جهاز كشف أصالة العملات المصرفية هو جهاز مملوك بالكامل، وهو أحد الابتكارات الرائدة للبورصة.

نخطط لتسويق هذا الجهاز. يعتمد أساس هذا الجهاز على الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي، والتدريب المناسب، نحتاج إلى مجموعة بيانات كبيرة من العملات غير المصرفية حتى يتمكن النظام من اكتشاف العملات المزيفة بدقة عالية. كلما قلت البيانات، زادت صعوبة الوثوق بها؛ ولهذا السبب، تُستخدم هذه التقنية حاليًا داخل المجمع حتى تكتمل البيانات وتصل الخوارزمية إلى النضج المطلوب، ولكن هدفنا





## صرح الرئيس التنفيذي لشركة فراوانساز جستر آسيا (AIDLUBE) إن جودة زيت المحرك لها تأثير على تقليل استهلاك الوقود

لإدارة الجودة وضمان أداء موحد لأكثر من ٦٠٠ نوع من زيوت التشحيم ذات الاستخدامات المتنوعة في مختلف الصناعات، تم اعتماد نظام إدارة جودة متكامل ومتعدد الطبقات، يتضمن هيكل متخصصة على مستويات العملية والمنتج والتطبيق. يجب أن يكون هذا الهيكل قادراً على إدارة التعقيد التقني واحتياجات الصناعة المتنوعة والمتطلبات الوظيفية في آن واحد. تم إنشاء هذا الهيكل أو يجري إنشاؤه في شركتنا على النحو التالي:

١- هيكل نظام إدارة الجودة (QC):  
المعايير الدولية (ASTM/TS/ISO)

إنشاء نظام إدارة جودة وفقاً لمعيار ISO ٩٠٠١ لكامل عملية الإنتاج. في صناعات محددة، مثل صناعة السيارات، تُستخدم معايير متخصصة مثل TS/ISO ١٦٩٤٩.

ب: وحدة ضمان الجودة (QA)

تصميم ومراجعة سياسات الجودة، وتوثيق المتطلبات، وتقييم مدى توافق المنتج مع احتياجات العملاء.

مراقبة تنفيذ الاختبارات الميدانية وتحليل ملاحظات المستهلكين.

ج: وحدة مراقبة الجودة (QC) على المستوى التشغيلي  
إجراء الاختبارات الفيزيائية والكيميائية على المواد الخام والمنتجات شبه المصنعة والمنتجات النهائية.

تشمل الاختبارات الشائعة: اللزوجة، ونقطة الانسكاب، وثبات الأكسدة، والرقم القاعدي (TBN)، ومحتوى الرماد الكبريتي، واختبارات التآكل والتآكل.

د: نظام ترميز المنتج

باستخدام ترميز دقيق للمنتج بناءً على نوع الزيت الأساسي، ونوع المادة المضافة، ومستوى الأداء (ACEA/API/ILSAC)، والتطبيق الصناعي. يسمح هذا الترميز بتتبع ومطابقة إصدارات الإنتاج المختلفة. بصفتها عضواً في رابطة مصنعي زيوت المحركات الأوروبية، تقوم العلامة التجارية AIDLUBE بتقييم منتجاتها مرتين سنوياً وفقاً لمعايير API و ACEA في مختبرات أمريكية وأوروبية مستقلة. هذه الزيوت معتمدة من قبل شركات صناعة السيارات مثل مرسيدس-بنز، فولكس فاجن، بيجو-سيترين، بي إم دبليو، فولفو، وما. تضمن هذه الموافقات جودة الزيت وتوافقه التقني ومتانته في الظروف الحقيقية، وتكسب ثقة العملاء. تتمتع AIDLUBE بمكانة مميزة في السوق الإيرانية بفضل جودة عالمية المستوى وأسعارها التنافسية، بفضل نقل المعرفة التقنية الألمانية، والالتزام بالمعايير الصارمة، والدعم الفني القوي. تُعد هذه العلامة التجارية خياراً مثالياً للعملاء الذين يبحثون عن زيوت مستوردة عالية الجودة بأسعار معقولة وخدمة محلية متميزة. تستخدم AIDLUBE زيوتاً أساسية وإضافات عالية الجودة من شركات مرموقة مثل Chevron، Afton، LIXESS و Lubrizol، والتي يوفرها مكتب فرانكفورت. تضمن هذه الإضافات تقليل الاحتكاك ومقاومة الأكسدة وثبات درجة الحرارة.

تقلل زيوت AIDLUBE من استهلاك الوقود بنسبة ٢-٣٪، وتطيل عمر المحرك من خلال تقليل الاحتكاك، وتحسين نقل الحرارة، ومنع التآكل. وقد تم تأكيد هذه الخصائص من خلال اختبارات API و ACEA و SAE القياسية. تتمتع منتجات AIDLUBE بموافقات من شركات تصنيع السيارات مثل مرسيدس بنز وفولكس فاجن وبيجو، والتي تشير إلى جودة الزيوت ومتانتها وتوافقها الفني. ■



في عام ٢٠٢١، افتتح مجمع فراوانساز جستر آسيا للإنتاج الصناعي مصنعاً حديثاً لإنتاج أنواع مختلفة من زيوت التشحيم الصناعية المتخصصة في إيران، بتكنولوجيا وإشراف مباشر من هذه الشركات الألمانية. ويُنتج المجمع ويورد هذه المنتجات بأعلى مستوى من الجودة العالمية في إيران تحت العلامة التجارية AIDLUBE. لمعرفة المزيد عن هذه الصناعة، تحدثنا مع الدكتور عبد الرضا يزدي، الرئيس التنفيذي لشركة فراوانساز جستر آسيا. نقرأ هنا أجزاءً من هذه المقابلة.

يتمتع هذا المجمع بتعاون فني وتجاري مستمر مع شركات ألمانية مرموقة تُصنع زيوت التشحيم المتخصصة وفائقة التخصص في المجالين الصناعي والسيارات منذ ما يقرب من ثلاثة عقود، وبناءً على اقتراح من شركائه الألمان، بدأ في عام ٢٠١٦ تنفيذ مشروع بناء مصنع في شكل تعاون مشترك بين الجانب الإيراني والشركة الألمانية ذات العلامة التجارية AIDLUBE لنقل المعرفة الفنية عملياً من خلال الإنتاج المشترك. وقد صاحبت عملية توطيد تكنولوجيا تصنيع زيوت التشحيم الألمانية في إيران، كجزء من هذا المشروع لتقليل الاعتماد على المنتجات المصنوعة المستوردة وتحسين الطاقة الإنتاجية لزيوت التشحيم الصناعية والسيارات المتخصصة، مراحل وتحديات معينة، على الرغم من الدعم الفني من الجانب الألماني. ومن أجل تحسين مستوى المعرفة الفنية للمجمع واستخدام التكنولوجيا الحديثة، أجرت الشركة الألمانية تدريباً متخصصاً في شكل إرسال متخصصين إيرانيين إلى ألمانيا والتواجد الدوري للمتخصصين الألمان في هذا المجمع للتدريب في مجالات الإنتاج ومراقبة الجودة وصيانة المعدات. كما تم توثيق العمليات من خلال نقل وثائق التركيب ومعايير الجودة الصارمة وتعليمات الإنتاج إلى الجانب الإيراني. على الرغم من التعاون المستمر بين الشركتين الألمانية والإيرانية، إلا أن هناك تحديات في التوطيد والتكيف مع الظروف الإيرانية لأسباب متعددة، منها اختلاف الظروف المناخية، ومحدودية الوصول إلى بعض المواد الخام، واختلاف البنية التحتية والآلات الصناعية، بالإضافة إلى القيود والاختلافات في معدات مختبرات مراقبة الجودة (على الرغم من تجهيز هذا المجمع الإنتاجي بأحدث معدات المختبرات الأمريكية والأوروبية).

## نظرة على التسهيلات الجديدة لبنك الصناعة والمناجم نوبان؛ فرصة استثنائية لتمويل المشاريع الاقتصادية



الحد الأدنى لفتح حساب للحصول على هذه التسهيلات هو مليارات ريال. مع توضيح أن سقف رصيد الإيداع غير محدود، ويمكن استلام التسهيلات بعد شهرين من فتح الحساب.

كما يوفر الحساب المفتوح إمكانية الإيداع والسحب. يتم احتساب تسهيلات العميل خلال هذه الفترة، ويعتمد معيار سداد التسهيلات على متوسط إيداع العميل كحد أدنى للرصيد اليومي. الحد الأدنى لفترة الانتظار ومدة الإيداع للاستفادة من تسهيلات هذه الخطة هو ٦٠ يومًا من فتح الحساب. سيتم مراجعة الشروط الأولية للمتقدمين ومتابعة طلب التسهيلات في هذه الخطة عبر الإنترنت، ويمكن استخدام حسابات هذه الخطة كبديل للمشتريات من بورصة السلع أو الطاقة. يُعد معدل فائدة التسهيلات البالغ ٩٪، والذي يُعد من أقل معدلات الفائدة، من أبرز مميزات هذه الخطة، إذ يُخفف الضغط المالي على الشركات بشكل كبير. ومن مميزات هذه الخطة أيضًا تسهيلات تصل إلى ٥٠ مليار ريال للكيانات القانونية و٣٠ مليار ريال للأفراد. كما يتم سداد التسهيلات على أقساط شهرية على مدى ١٢ شهرًا. بالإضافة إلى ذلك، يُعد تسجيل الطلب دون اتصال بالإنترنت ميزة أخرى لهذه الخطة؛ بحيث يتم تسجيل الطلب الأولي للحصول على التسهيلات والعديد من مراحل الحصول على القرض عبر الإنترنت ودون الحاجة إلى الحضور الشخصي. ومن مميزات خطة بنك نوبان للصناعة والتعدين أيضًا تسهيلات خاصة للمناطق المحرومة؛ بطريقة تم فيها مراعاة الفوائد لوحدة الإنتاج الموجودة في محافظات مثل سيستان وبلوشستان وكردستان وإيلام وغيرها من المناطق المحرومة من حيث مبلغ الإيداع الأولي. أيضًا، نظرًا لأهمية الكبيرة للاقتصاد القائم على المعرفة، يتم دفع تسهيلات مضاعفة للشركات القائمة على المعرفة.

الجمهور المستهدف من هذا المشروع هو الشركات الصغيرة والمتوسطة النشطة الحاصلة على تراخيص تشغيل من وزارة الصناعة والمناجم والتجارة، والصناعات التحويلية الحاصلة على تراخيص تجارية سارية المفعول، والشركات القائمة على المعرفة. ■

يُعد توفير الموارد المالية للمؤسسات الاقتصادية والصناعية أمرًا بالغ الأهمية. يُعد توفير الموارد المالية للمؤسسات الاقتصادية والصناعية أمرًا بالغ الأهمية، إذ يلعب دورًا رئيسيًا في بقائها وتطورها. كما يكتسب توفير رأس المال العامل أهمية خاصة، إذ تحتاج المؤسسات الاقتصادية إلى رأس مال عامل لشراء المواد الخام، ودفع رواتب الموظفين، وتغطية النفقات الجارية، والحفاظ على الطاقة الإنتاجية، ويمكن أن يؤدي نقص الموارد المالية إلى تعطيل عملية الإنتاج. كما أنه بدون الوصول إلى الموارد المالية المناسبة، يتعذر الاستثمار في التطوير والابتكار؛ إذ توجد حاجة للاستثمار لتحسين جودة المنتج، وزيادة الإنتاجية، وتحديث الآلات، أو إنشاء خطوط إنتاج جديدة. وتُعد زيادة القدرة التنافسية سببًا آخر لأهمية توفير الموارد المالية؛ ففي الواقع، تُمكن الموارد المالية الكافية المؤسسة من منافسة المنافسين على المستويين الوطني والدولي. بالإضافة إلى ذلك، في أوقات الركود الاقتصادي، أو التضخم، أو تغيرات أسعار الصرف، تكون المؤسسات ذات الموارد المالية الأكثر استقرارًا أكثر قدرة على إدارة المخاطر والتغلب على الأزمات. كما يُعد تطوير السوق، والصادرات، وخلق فرص العمل من الأسباب الأخرى للتمويل الفعال للمؤسسات. في السنوات الأخيرة، تضاعفت أهمية مسألة تأمين الموارد المالية بسبب ارتفاع التضخم وعدم القدرة على التنبؤ بالظروف الاقتصادية، وتُعتبر إحدى المشكلات الخطيرة التي تواجه النظام الاقتصادي في البلاد. وقد واجه الانخفاض الحاد في الاستثمار الأجنبي بسبب العقوبات، وزيادة المخاطر، وعدم القدرة على استخدام قدرات النظام المصرفي في التبادلات والتجارة الدولية من جهة، والتضخم، والانخفاض الحاد في قيمة العملة الوطنية للبلاد، وارتفاع تكاليف الإنتاج، وتدفقات رأس المال إلى خارج البلاد من جهة أخرى، تحديات عديدة في الوصول إلى الموارد المالية اللازمة لأنشطة التنمية أو توفير رأس المال العامل للشركات. وفي ظل هذه الظروف، يُعد التمويل في الوقت المناسب وبمعدلات مناسبة أحد الاحتياجات المهمة للمؤسسات الاقتصادية في البلاد لإنتاج المنتجات وتقديم الخدمات وخلق القيمة المضافة. ونظرًا لأهمية هذه القضية، فقد هيا بنك الصناعة والمناجم ظروفًا مناسبة لوحدة الإنتاج الصغيرة والمتوسطة، والمؤسسات القائمة على المعرفة، والقطاعات الإنتاجية الحاصلة على ترخيص استغلال من خلال توفير تسهيلات نوبان. تتضمن هذه التسهيلات خطتين بأرباح ٢٣٪ و ٩٪، مع إمكانية السداد لمدة عام واحد وعلى فترات مختلفة، وتُعتبر خيارًا مناسبًا، لا سيما للعملاء الذين يبحثون عن تسهيلات سريعة بشروط مرنة. يصل مبلغ التسهيلات إلى ٥٠ مليار ريال، ويصل إلى ضعف متوسط الحساب. أما بالنسبة للشركات القائمة على المعرفة ووحدات الإنتاج النشطة الواقعة في المحافظات الأقل حظًا، فيصل هذا المبلغ إلى ٢,٣ ضعف الوديعة.



وأوضح الرئيس التنفيذي لشركة نيوساد تجارت نامدار

## أثر العقوبات على عملية تقديم الخدمات في القطاع التجاري



في مقابلة مع علي عباسي، الرئيس التنفيذي لشركة نيوساد تجارت نامدار، ودراسة تأثير العلاقات الاجتماعية على تقديم الخدمات في المشروعات التجارية. قرأنا أجزاء من هذه الجريمة.

تم تشكيل هيئة النفط والغاز والبتروكيماويات كأول جهة متخصصة بين الغرف المشتركة. وقد انعقد الاجتماع الأول لهذه اللجنة، ونأمل أن تعقد اللجنة الأخرى في العام الجديد.

هذه المجموعة المكونة من أفضل العناصر لدينا تهدف إلى تقديم خدمات للأعضاء في مجالات النفط والغاز والبتروكيماويات. نقوم بفحص الأعضاء المشاركين في حالة التصدير إلى أفريقيا، وإذا لم يكن لديهم أي مشاكل، يمكننا تقديم التوجيه والمشورة، ويمكننا تقديم خدمات جيدة لأعضائنا. وفي الوقت نفسه، حاولنا إجراء استطلاعات ميدانية لمنتجات النفط والغاز والبتروكيماويات الأعضاء في غرفة التجارة الأفريقية. وهذا القدر، سنحاول أن ننظم زيارة شهرية على الأقل لأعضاء الأعضاء في الشتاء في الشتاء والغاز والبتروكيماويات خلال عام ٢٠٢٥.

بفضل خبرتنا في مجال تصدير المنتجات البتروكيماوية ومجلساً لتأثير هذا المجال بشكل مباشر بقضايا التعاون، لا تصل البضائع مباشرة إلى مستودع البلد المقصود، بعد موافقتها وجازيتها للتسليم. في الواقع، تركيزنا ينصب على تسليم العميل إلى العميل.

ويعود جزء من نجاحنا في هذا المجال إلى اعتمادنا على التخطيط الأيضي، وفهمهم الواضح، من أجل التمكن من العناصر المحلية، وكذلك من المبتدئين والمستودعات التي أنشأناها في البلدان الصغيرة. لقد ساعدتنا هذه المعلومات المعلوماتية على معرفة احتياجات العملاء والتصرفات السريعة. لدينا أيضًا خطط مستقبلية للتوسع بحضورنا في المستقبل ونركز على علاقات تجارية جديدة مع الشركات الأجنبية.

يجب على الشركة، وخاصة في إيران، تقديم الخدمات العمالية الخاصة بها. من الوجهة نظرياً، الخدمة الأولى وهم التوجه السليم. لدينا شعار وضعناه في أنشطتنا، وهو «نحن لا نبيع المنتجات، بل نقدم النصيحة الكريمة».

لقد حاولنا خلق جو من الثقة في السوق، وليس الثقة في المبيعات.

مجال التصدير الجزء الأكبر من أنشطة شركة نيوساد، وينصب تركيزنا بشكل أساسي على المنتجات المتعلقة بالنفط والغاز والبتروكيماويات ومشتقاتها. هذه المنطقة لديها أكبر عدد من الطلبات من بلدنا ■

عالم الاستثمار

الرئيس التنفيذي لشركة قطران كاوه لزيوت السيارات

## تصميم وإنتاج زيوت متخصصة تناسب أنواع المركبات والمحركات

بدأت شركة قطران كاوه لزيوت السيارات نشاطها عام ١٩٨٨ في مدينة كاوه الصناعية، باتفاقية مبدئية في مجال إنتاج مختلف أنواع زيوت التشحيم. ووفقاً لأحمد إحساني، الرئيس التنفيذي للشركة آنذاك، كان توفير فرص عمل للعمال المحليين في المنطقة من أولويات الشركة، ومن ناحية أخرى، كان إنتاج منتجات إيرانية بجودة ومعايير مناسبة من بين أولوياتها. لمعرفة المزيد عن هذه الصناعة، نقرأ مقتطفات من مقابلتنا مع الرئيس التنفيذي لشركة قطران كاوه لزيوت السيارات.

مع التركيز على جودة وإنتاج زيوت متخصصة تناسب أنواع المركبات والمحركات، اتخذت شركة قطران كاوه لزيوت السيارات عدة إجراءات للحفاظ على جودة منتجاتها وتحسينها. ومن خلال تطبيق نظام مراقبة الجودة المستقل في جميع مراحل الإنتاج، بدءاً من توريد المواد الخام وحتى التوزيع، وتعزيز الرقابة، تحافظ الشركة على جودة منتجاتها بما يتماشى مع المعايير الوطنية والدولية. إن تعاون المختبر مع الهيئة الوطنية للمعايير والحصول على الموافقات اللازمة يزيد من ثقة العملاء ويضمن جودة المنتج. هذه الإجراءات تخلق صورة إيجابية للعلامة التجارية وتؤدي إلى رضا العملاء.

في السوق المحلية، يُقدر الطلب السنوي بحوالي ٣٠ ألف برميل، وفي أسواق التصدير، تتمتع الشركة بمكانة مهمة حيث تصدر شهرياً ما لا يقل عن ٥٠ حاوية وما يقدر بنحو ٧٠ ألف برميل. وللحفاظ على القدرة التنافسية، تعمل شركة قطران كاف على تطوير البنية التحتية وتحديث التقنيات وتحسين جودة المنتج. تشمل الخطط المستقبلية زيادة تنوع المنتجات ومواءمة احتياجات الأسواق العالمية. بالإضافة إلى أفريقيا والإمارات العربية المتحدة، تركز الشركة على تطوير الأسواق في الدول المجاورة مثل العراق وأفغانستان وتركمانستان.

في عملية الإنتاج، يُعد استخدام تقنيات جديدة مثل طريقة تبخير الأغشية الرقيقة لتحسين جودة الزيوت الأساسية وتوريد المواد المضافة المحظورة من خلال المكاتب التجارية في تركيا والإمارات العربية المتحدة من بين جدول الأعمال. تعمل وحدة البحث والتطوير على تحسين جودة وأداء المنتجات من خلال تحديث التركيبات واستخدام الآلات المتقدمة. يُسهم إنتاج الزيوت المتخصصة لمختلف أنواع المركبات، مثل سيارات الأجرة والدراجات النارية والسيارات الفاخرة، في زيادة كفاءة المحركات وعمرها الافتراضي.

تشمل التحديات الرئيسية نظام الدعم غير السليم، والبيروقراطية المعقدة، والمخالفات المتعلقة بالدعم التي تعيق المنافسة الشريفة. وفي مجال التصدير، يُمثل تكييف المنتجات مع احتياجات الأسواق المستهدفة واستيفاء المعايير تحدياً. ومع ذلك، تُعالج شركة كافيه تار هذه العقبات وتواصل تطوير أعمالها بشكل مستدام من خلال الاستفادة من الشراكات الدولية والتقنيات المتقدمة والتركيز على احتياجات المستهلكين. ■

المسحور



٦

عالم الاستثمار  
مايو (نار) ٢٠٢٥ • الرقم ١٠٣

## تصدير منتجات العلامة التجارية هگزَن إلى السوق الأفريقية في المستقبل



تُعد شركة بترو تجارت تيفان (هگزَن) من موزعي الزيوت الصناعية في إيران، وتعمل في مجال زيوت التشحيم الصناعية وزيوت المحركات، كما أنها مسؤولة عن تمثيل شركات أجنبية مرموقة. في هذا الصدد، توجهنا إلى المهندس أبودر إيلخاني، الرئيس التنفيذي لشركة بترو تجارت تيفان (هگزَن)، وأجرينا معه حوارًا. نقرأ الآن أجزاءً من هذه المقابلة.

أطلق هذه العلامة التجارية أحد شركائنا التجاريين، الذي عمل في صناعة زيوت التشحيم لنحو ٣٠ عامًا، ولكن نظرًا لنشاط العديد من العلامات التجارية فيها، لم تحظ علامة الهگزَن التجارية بالاهتمام اللازم. حتى نهاية عام ٢٠٢٣، تقرر إطلاق هذه العلامة التجارية استنادًا إلى البنية التحتية الموجودة في إيران والإمارات العربية المتحدة، لذا تخصصت أيضًا في مجال زيوت الغاز والمحركات، ومعظم منتجاتها تدرج ضمن هذه الفئة.

بفضل خبرة الإنتاج التي تمتد لثلاثين عامًا في هذه الشركة، تتميز هذه الزيوت بأخطاء أقل، وبفضل مكوناتها المناسبة، تمنح وتحمي المحرك من المشاكل المحتملة.

ووفقًا لتقييم الاحتياجات الذي أجري في مجال زيوت المحركات والسيارات والزيوت الصناعية في البلاد، فإن للسيارات احتياجات جديدة، ونسعى أيضًا إلى إنتاج زيوت أقل ضررًا بالبيئة وأكثر اقتصادية. ومن خططنا الأخرى إنتاج شحوم وزيوت متخصصة، إلا أن تكنولوجيا إنتاجها غير متوفرة بعد في البلاد.

في العام الماضي، وأثناء بحثنا في السوق الإيرانية، أجرينا بحثًا مكثفًا في أسواق رابطة الدول المستقلة والشرق الأوسط وأفريقيا. ونظرًا لرخص أسعار الزيوت الموردة في أفريقيا وروءاء جودتها بشكل عام، تأخر توريد الزيت إلى هذه السوق، وركزت علامة Hexen التجارية على أسواق رابطة الدول المستقلة والشرق الأوسط.

برأيي، يجب توخي الحذر الشديد عند دخول السوق الأفريقية. بالطبع، على الرغم من أننا لسنا قادرين على المنافسة في السوق الأفريقية من حيث السعر، إلا أن لدينا خطة لدخولها. نبحث عن علامة تجارية أكثر اقتصادًا وبأسعار معقولة لنتمكن من دخول هذه القارة أيضًا. برأيي، تُعد كينيا من الأسواق المناسبة التي تتميز بوسائل نقل أفضل. بشكل عام، تتمتع الدول التي لديها سواحل في شرق وغرب أفريقيا بقدرية عالية على دخول أسواقها في إنتاج زيوت التشحيم الخاصة والعامّة. نبحث عن سوق ومنتج وعلامة تجارية جديدة في السوق الأفريقية. ■

## زيادة إنتاج البنزين في شركة ستاره الخليج الفارسي للنفط



أعلن الرئيس التنفيذي لشركة ستاره الخليج الفارسي للنفط عن زيادة قدرها ٧ ملايين لتر من البنزين يوميًا في مصفاة شركة ستاره الخليج الفارسي للنفط، قائلاً: "يعود هذا النمو في الإنتاج إلى تحسين ظروف التشغيل في وحدات إنتاج البنزين، وزيادة الضغط فيها، وتركيب مبادل حراري جديد، وتشغيل ضواغط جديدة". صرح غلام حسين رمضان بور بأن انخفاض النفقات بنسبة ١,٤٪ خلال النصف الثاني من عام ٢٠٢٤ أدى إلى توفير مالي قدره ٧٠ مليون دولار للمصفاة، وقال: مع زيادة إنتاج البنزين بمقدار ٤ ملايين لتر يوميًا، ارتفع إنتاج البنزين اليومي لمصفاة شركة فارس جلف ستار أويل إلى أكثر من ٤٢ مليون لتر يوميًا، وهي زيادة كبيرة مقارنة بالفترة نفسها من عام ٢٠٢٣.

وأشار إلى أنه خلال هذه الفترة، تمت زيادة طاقة تكرير المصفاة من ٤٢٠ ألف برميل إلى ٤٥٠ ألف برميل يوميًا، وتابعت في الأيام الأولى من عام ٢٠٢٥، ومع تنفيذ عملية كبيرة لاستبدال المرحلة الثانية من المبادل الحراري لإنتاج البنزين في مصفاة شركة فارس جلف ستار أويل، تم تحقيق تحسين الجودة وزيادة رقم الأوكتان وزيادة طاقة إنتاج البنزين في المصفاة بمقدار ٣ ملايين لتر إلى ٤٥ مليون لتر يوميًا. سلسلة قيمة المنتجات

وأضاف: "الإكمال سلسلة قيمة المنتجات الخاصة بالمصفاة، تم الانتهاء من التصميم الأساسي لوحدة الأمونيا، وبدأ العمل على التصميم الأساسي لسلسلة قيمة منتجات البوتان".

### تحسين البنية التحتية

وأوضح الرئيس التنفيذي لشركة: "من بين إجراءات البنية التحتية التي تم تنفيذها بناءً مستودعات جديدة ومبنى مكاتب المصفاة. كما تم إنجاز المشروع الرئيسي لإطلاق وحدة النيتروجين الجديدة خلال هذه الفترة، حيث دخلت هذه الوحدة حيز التشغيل الكامل، ومع تشغيلها، انخفضت مخاطر تشغيل المصفاة".

وفي إشارة إلى إطلاق وحدة استخلاص الكبريت، قال رمضان بور: "بعد أنشطة ضخمة وتغييرات جوهرية في الخطط، تم إطلاق وحدة إعادة تدوير الكبريت، وكذلك إطلاق هذه الوحدة البيئية المهمة". أعلى مرتبة أشار الرئيس التنفيذي لشركة "ستاره الخليج الفارسي للنفط"، إلى المؤتمر السابع والعشرين لأكبر الشركات الإيرانية، الذي عُقد في مركز المؤتمرات الدولي التابع لهيئة الإذاعة والتلفزيون الإيرانية، والذي استضافته منظمة الإدارة الصناعية، والذي شهد تقديم أفضل ٥٠٠ شركة في البلاد، مع مؤشر التقييم الرئيسي للمبيعات، قائلاً: "في هذا المؤتمر، برزت شركة "ستاره الخليج الفارسي للنفط" ببراعة كثاني أفضل شركة في إيران الإسلامية".

وفي إشارة إلى توسيع نطاق أنشطة مختبر شركة "ستاره الخليج الفارسي للنفط" والحصول على أو تجديد شهادات نظام الإدارة المتكاملة خلال هذه الفترة، قال رمضان بور: "فيما يتعلق بتحقيق سلسلة الإنتاج الذكية، يجري التخطيط لاستخدام الذكاء الاصطناعي في العمليات، وتحليل وتجميع الاحتياجات، وتوفير الحلول، ومن بين الإجراءات التنفيذية الأخرى، عقد مؤتمر حول تطبيق الذكاء الاصطناعي في التحول الرقمي للصناعات". ■



نائب رئيس تطوير السوق في مجموعة الشحن الإيرانية

## معرض إيران: فرصة قيّمة لتطوير التعاون البحري والموانئ



تتمتع شركة الشحن الإيرانية بمزايا استراتيجية وفريدة على الطرق المؤدية إلى القارة الأفريقية، مما يميزها عن غيرها من الشركات العالمية، ويضعها في مكانة تنافسية أعلى. في مقابلة مع الدكتور أمير بيات ترك، نائب رئيس تطوير السوق في مجموعة الشحن الإيرانية، صرح بأن الحضور المكثف للوفود التجارية الأجنبية في هذا الحدث أتاح فرصاً قيّمة لتطوير التعاون البحري والموانئ مع مختلف الدول. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

في إطار تفاعلها مع الدول الأفريقية، برزت شركة الشحن الإيرانية كأكثر من مجرد مزود لخدمات النقل، بل كشريك استراتيجي في تطوير البنية التحتية اللوجستية، وسلاسل التوريد الإقليمية، ونقل التكنولوجيا. ومن بين المحاور الرئيسية لهذا التعاون إطلاق خطوط شحن منتظمة ومخصصة، ونقل المعرفة التقنية، والتعاون مع الوكلاء المحليين لتنشيط العملية اللوجستية وتدريب الكوادر البشرية المحلية الخبيرة.

في معرض إيران، أبدى رجال الأعمال والناشطون الاقتصاديون ورؤساء غرف التجارة، إلى جانب مسؤولين ووزراء ورجال أعمال من عدد من الدول والشركات الأفريقية البارزة، اهتمامهم الجاد بالتعاون مع شركة الشحن التابعة للجمهورية الإسلامية الإيرانية، بما في ذلك دول شمال وشرق أفريقيا، بما في ذلك تنزانيا وكينيا وموزمبيق وغيرها. وأكد ممثلو هذه الدول على تطوير التعاون في مجال النقل والخدمات اللوجستية خلال المفاوضات، وتركزت المناقشات بشكل رئيسي على إطلاق خطوط شحن منتظمة ومخصصة بين الموانئ الإيرانية وموانئ شمال وشرق وغرب وجنوب أفريقيا، وتسهيل عمليات النقل وخفض التكاليف اللوجستية، وتطوير التعاون التجاري واللوجستي لتسهيل التبادل التجاري وتقليل المخاطر التشغيلية. وقد عُقدت هذه المفاوضات بهدف إقامة شراكات استراتيجية طويلة الأمد وزيادة حصة إيران في سوق الشحن الأفريقي، وعكست رؤية جادة للأطراف الأفريقية بشأن تطوير علاقات النقل والاقتصاد مع إيران. أتاح الحضور المكثف للوفود التجارية الأجنبية في معرض إيران فرصاً قيّمة لتطوير التعاون البحري والموانئ مع مختلف الدول، والذي يمكن تصنيفه إلى عدة مجالات رئيسية، بغض النظر عن المهام المحددة للشحن في جمهورية إيران الإسلامية. أولاً، إن خلق مساحة للتفاعل المباشر بين شركات الشحن والموانئ والخدمات اللوجستية الإيرانية مع نظرائها الأجانب سييسل المفاوضات ويسرع إبرام اتفاقيات التعاون. وهذا فعال بشكل خاص لدول شمال وشرق إفريقيا التي أبدت اهتماماً كبيراً بتطوير خطوط الشحن المباشر والمشاركة في مشاريع الموانئ.

بشكل عام، تمكن معرض إيران، كمنصة فعالة، من تسريع تطوير التعاون البحري والموانئ الإيراني مع مختلف الدول كمحفز للتفاعلات الاستراتيجية ولعب دوراً رئيسياً في تعزيز مكانة إيران في الأسواق الإقليمية والدولية. ■

الرئيس التنفيذي لمجمع بالاديوم للمشروبات

الفاخرة القائم على المعرفة

## التطورات في تنوع نكهات ومكونات مشروبات الطاقة

في مقابلة مع حامد داودي، الرئيس التنفيذي لمجمع بالاديوم للمشروبات الفاخرة القائم على المعرفة، استعرضنا أنشطة الشركة. قرأنا أجزاءً من هذه المقابلة.

نفخر بكوننا أصغر عضو في مجموعة منتجي المشروبات في إيران منذ عام ٢٠١٨، من خلال إنتاج مشروبات الطاقة الفاخرة وعناصر الفاكهة الغازية "بالاديوم". ومنذ عام ١٩٩٠، أسسنا شركة في إيران ولبنان والإمارات العربية المتحدة لتجارة المشتقات النفطية، وخاصة تجارة النفط إلى أفريقيا، بالتعاون مع شركاء لبنانيين، وواصلنا إنتاج المشروبات في إيران باستخدام مواد خام ألمانية.

أما الآن، فقد دخل هذا المجمع مجال إنتاج مكونات المشروبات الأساسية، وخاصة التورين، وبحصله على علامة "العلامة التجارية القائمة على المعرفة"، أصبح الراعي الحصري لإنتاج هذه المادة في الشرق الأوسط. تُحضّر وتُنْتَج مشروبات الطاقة وفقاً للمعايير الألمانية، وتُعتبر إلى حد كبير من أفضل المشروبات الأوروبية في هذا المجال. أما بالنسبة للمنتجات القائمة على المعرفة، فإن نقاء هذه العينة المخبرية المُقاسمة يُعادل نقاء العينة الألمانية بنسبة ٩٩,٩٩٪، وهي مصنوعة بالكامل من مواد خام محلية.

عادةً ما تتمثل الآثار الجانبية المُشار إليها لهذه المنتجات في ارتفاع نسبة السكر فيها، والتي إذا استُخدمت وفقاً لتعليمات المدرب أو أخصائي التغذية، ستكون مفيدة جداً أيضاً قبل التمارين الرياضية أو الأنشطة البدنية أو العقلية المكثفة. يُعد منتج التورين مفيداً جداً للجسم، إذ يُنظم ضغط الدم، ويُفيد الأعصاب، ويُعد مُكمّلاً غذائياً علاجياً ممتازاً. ومن المُخطط أن تُجري هذه الشركة أبحاثاً ودراسات حول إنتاج منتجات خالية من السكر أو قليلة السكر.

مقارنةً بأوروبا وأمريكا، وهما مهد إنتاج مُختلف أنواع المشروبات اليوم، يشهد تنوع النكهات والأحجام والمكونات في إيران تطوراً مذهلاً مُقارنةً بالماضي. بدأ هذا المجمع ببناء مصنع لإنتاج هذه المنتجات والمشروبات العضوية المفيدة لمختلف الفئات، وقد بدأ العمل فيه العام الماضي. أولوية هذا المجمع هي تنمية الأسواق الأفريقية ودول بحر قزوين، وقد حقق نجاحاً ملحوظاً في هذا المجال. وبصفتي منتجاً للمجمعات المعرفية، أطالب بشرح سياسات الدولة وتبريرها مباشرةً للمسؤولين لدعم الإنتاج والعمال الإيرانيين، بدلاً من طرحها على عامة الناس؛ لنشهد زيادة في الإنتاج والتوظيف في البلاد. ■



## معرض إيران إكسبو ٢٠٢٥؛ رمزٌ للتكامل بين الحكومة والقطاع الخاص



يرى رئيس اللجنة المنظمة لمعرض إيران إكسبو أن إقامة المعارض فرصةً قيّمةً للتعريف بقدرات البلاد وإمكاناتها على الساحة الدولية، ويؤمن بأن معرض إيران إكسبو ٢٠٢٥، باعتباره حدثاً مهماً، يُمكن أن يُسهم في تطوير العلاقات التجارية والاقتصادية بين إيران والدول الأخرى. نقرأ مقتطفاتٍ من المقابلة مع مجيد تكبيري، رئيس اللجنة المنظمة لمعرض إيران إكسبو ٢٠٢٥.

سعيًا في معرض إيران إكسبو ٢٠٢٥ إلى توفير مساحةٍ مناسبةٍ لعرض التقنيات الحديثة، وإتاحة الفرصة للناشطين الاقتصاديين ورجال الأعمال للاطلاع على أحدث الإنجازات الصناعية.

كان التعاون والتآزر بين الوزارات والمنظمات والمؤسسات الحكومية والخاصة بالغ الأهمية في إقامة هذا الحدث. كما ساهمت المؤسسات الخاصة في تحسين جودة وتنوع المنتجات والخدمات من خلال مشاركتها الفعالة في هذا المعرض. أدى التعاون بين القطاعين العام والخاص إلى تحسين الإجراءات وزيادة جودة المعرض. سمح لنا هذا التآزر بتقديم صورة إيجابية عن القدرات الاقتصادية الإيرانية.

بحضور ٣١٠٠ رجل أعمال من ١١١ دولة، قدم معرض إيران إكسبو ٢٠٢٥ صورةً مختلفةً لإيران للعالم؛ وهو حدث يرمز، إلى جانب كونه معرضاً تجاريّاً، إلى التآزر الحقيقي بين الحكومة والقطاع الخاص من أجل تطوير الصادرات غير النفطية. في العام الماضي، حضر المعرض ٢٤٠٠ رجل أعمال وتاجر من ٩٤ دولة، كما أُنحت للشركات المحلية أيضاً فرصة العرض والمشاركة في المعرض في الأيام التي سبقت المعرض. وحتى أواخر العام الماضي، سجلت أكثر من ١٢٠٠ شركة تصدير رائدة في ٦ مجموعات منتجات للمشاركة في معرض إكسبو ٢٠٢٥. ول سوء الحظ، نظراً لضيق المساحة، تم عرض أكثر من ٨٠٠ شركة ولم تتمكن حوالي ٤٠٠ شركة تصدير من المشاركة في المعرض. من ناحية أخرى، سجل أكثر من ٤٣٠٠ رجل أعمال وتاجر لحضور المعرض. نظراً لمحدودية سعة فنادق طهران، وُجّهت دعوات لأكثر من ٣٠٠٠ رجل أعمال وتاجر، وصلوا جميعاً إلى طهران، وكان رجال أعمال من أكثر من ١١٠ دول ضيوفاً على المعرض. وشهد المعرض حضور ٣٦ وزيراً، منهم وزراء التجارة والصناعة، و٢٤ نائب وزير، و٣٠ رئيس غرفة تجارة، و٩٨ رئيس اتحادات تجارية متخصصة، مما يدل على أهمية هذا المعرض ومصداقيته. وقد وصلت العديد من هذه الوفود إلى طهران بهدف توقيع العقود، وبدل نوع وعدد حفلات الاستقبال مقارنةً بالعام الماضي واهتمامهم بالتعاون مع إيران على الاهتمام بالبضائع الإيرانية في مجال التجارة الدولية. ■

## الاتفاق الأوراسيوي خطوة نحو جذب الاستثمارات الأجنبية



د. مهدي كريمي تفرشي - رئيس مجموعة عمل طريق الحرير التابعة لمنظمة الأمم المتحدة واليونسكو

يُعتبر قانون اتفاقية التجارة الحرة بين إيران والاتحاد الاقتصادي الأوراسي علامة فارقة في العلاقات الاقتصادية لإيران مع الدول الأعضاء في هذا الاتحاد. تُهد هذه الاتفاقية، التي أبرمت بعد سنوات من المفاوضات، الطريق لتوسيع التبادلات التجارية، وجذب الاستثمارات الأجنبية، وتعزيز التعاون الاقتصادي في المنطقة.

الهدف الرئيسي من هذه الاتفاقية هو الإلغاء التدريجي للحواجز الجمركية وغير الجمركية في تجارة السلع والخدمات بين إيران والدول الأعضاء في الاتحاد الأوراسي. ويهدف هذا الإجراء إلى إنشاء منطقة تجارة حرة وتسهيل التبادلات الاقتصادية. ومن المتوقع أن يؤدي تطبيق هذه الاتفاقية إلى زيادة ملحوظة في حجم التجارة بين الطرفين، وإيجاد فرص جديدة لتصدير السلع الإيرانية إلى أسواق الدول الأعضاء في الاتحاد الأوراسي.

يتطلب التنفيذ الناجح لهذه الاتفاقية معالجة التحديات القائمة في مسار التجارة بين إيران والدول الأعضاء في الاتحاد الأوراسي. ومع ذلك، فإن الفرص التي توفرها هذه الاتفاقية يمكن أن تُسهم في التنمية الاقتصادية لإيران وتعزز مكانتها في المنطقة.

### هُوَ الصادرات مع التحول نحو اقتصاد متعدد المنتجات

لتقليل اعتماد الاقتصاد الإيراني على صادرات النفط الخام، والتحول نحو اقتصاد متعدد المنتجات في الصادرات، وبالنظر إلى الآثار السلبية لاعتماد الاقتصاد الإيراني على عائدات مبيعات النفط ومحدودية احتياطياته، ينبغي تغيير توجه سياسات التصدير بما يخدم السلع التي تتمتع إيران بميزة نسبية فيها.

تتمتع إيران بإمكانات هائلة في مختلف قطاعات الإنتاج الزراعي، بما في ذلك القمح والبنجر الزيتية والسكر والأعلاف والذرة وغيرها، مما يُسهم في ازدهار اقتصاد البلاد كأداة فعّالة للصادرات غير النفطية.

إن حوافز التصدير، وتوفير تسهيلات مناسبة ومنخفضة الفائدة وطويلة الأجل، وتخفيض التعريفات الجمركية، وتخفيف المتطلبات التقنية والتكنولوجية، والقوانين المعقدة، والعقبات القائمة أمام المصدرين، والاهتمام بالمزايا الكامنة والفعّالية في صادرات البلاد، وتوفير منصات مناسبة لمزيد من الوحدات التجارية مع الخارج، وإنشاء وحدات تسويق في الدوائر الحكومية والسفارات، ومنح ائتمانات النقد الأجنبي، كلها عوامل تُسهم بشكل كبير في تنمية صادرات هذا القطاع والخروج من الركود. كما أن وجود مراكز التسويق والمبيعات يلعب دوراً أساسياً في غزو الأسواق الإقليمية والعالمية.

على الرغم من جميع التحديات والمشاكل، هناك آفاق واعده لصادرات بلادنا وحضور ناجح في الأسواق العالمية، وتحقيق الهدف المهم المتمثل في التنمية المستدامة للصادرات يتطلب عزيمة وطنية وإدارة حكيمة وخبرة في جميع المجالات. ■

# منطقة أرس الحرة هي مركز ذهبي للتجارة والاستثمار



تُعدُّ منطقة أرس الحرة الصناعية، باعتبارها أكثر المناطق الحرة الصناعية تطوراً في البلاد، وجهة مثالية للتجارة والاستثمار. بفضل مناخها الملائم، وبنيتها التحتية اللازمة، واتساع مساحتها، ووفرة مواردها المائية والكهربائية، وثروتها التاريخية والثقافية، تتمتع هذه المنطقة الحرة بالقدرة على استضافة المستثمرين في مختلف المجالات، بما في ذلك الصناعة والزراعة والتجارة والسياحة.

لطالما حظيت هذه المنطقة باهتمام التجار والمستثمرين والسياح منذ القدم، وبفضل موقعها على طريق الحرير، شكّلت نقطة عبور من شرق آسيا إلى أوروبا وبالعكس. وقد أدت هذه الأهمية إلى نموها في العصر الصفوي، وبناء الخانات والمجمعات السكنية والخدمية والتجارية في القرن الماضي.

شهدت منطقة أرس الحرة تطوراً ملحوظاً في نموها الصناعي والتجاري خلال العقود الأخيرة، ويُعد إنشاء الجمارك ومستودعات البضائع على مدى الستين عاماً الماضية، وإنشاء منطقة اقتصادية واستثمارية خاصة، وتحويلها إلى منطقة تجارة حرة صناعية دليلاً على هذا التقدم والتطور المتنامي.

لطالما تمتع هذا الإقليم بالبنية التحتية اللازمة للاستثمار والخدمات اللوجستية. ويُعد طريق الحرير في الماضي، ومحطة سكة حديد جلفا، وخط سكة حديد جلفا-تريز الكهربائي في العصر الحالي، والمتصل أيضاً بالسكك الحديدية الوطنية الروسية، إلى جانب الطرق الحديثة اليوم، جزءاً من البنية التحتية اللوجستية لمنطقة أرس الحرة.

تقع منطقة أرس الحرة الصناعية في أربعة أقسام منفصلة شمال غرب إيران، وهي نقطة الحدود صفر المجاورة لجمهورية أذربيجان، وجمهورية أرمينيا، وجمهورية نخجوان ذات الحكم الذاتي، وتقع على طول نهر أرس الحدودي بمساحة ٥١ ألف هكتار.

تتميز منطقة أرس الحرة بخصائص مميزة مقارنةً بالمناطق الحرة الأخرى في إيران بفضل موقعها في منطقة مناخية مناسبة وجريان نهر أرس الدائم. وبناءً على ذلك، تشمل مزايا أرس اللوجستية والإنتاج الصناعي والزراعي والاستثماري والتجاري والسياحي. وفرت منطقة أرس الحرة إعفاءات جمركية للتجار والصناعيين والمستثمرين في هذه المنطقة الحرة.

منذ إبراز أهمية الشركات القائمة على المعرفة في البلاد وضرورة التحول إلى اقتصاد قائم على المعرفة، أولت منطقة أرس الحرة هذه القضية أولوية في خططها، ووضعت دعم الشركات القائمة على المعرفة والتكنولوجيا على جدول أعمالها، بهدف أن تصبح أكثر المناطق الحرة اعتماداً على المعرفة في إيران.

يُعد إنشاء مركز نمو وتوفير التسهيلات للشركات القائمة على المعرفة والتكنولوجيا في هذا المركز، وإطلاق أول صندوق أبحاث وتكنولوجيا غير حكومي قائم على المعرفة بين المناطق الحرة في إيران، وكذلك في محافظة أذربيجان الشرقية، من أهم الإجراءات المتخذة لدعم الشركات القائمة على المعرفة في منطقة أرس الحرة. ■

## الرئيس التنفيذي لشركة المعارض الدولية الإيرانية تتطلب صناعة المعارض الاستخدام الذكي للتقنيات الجديدة

في مقابلة مع صديق بيك زاده، الرئيس التنفيذي لشركة معارض طهران الدولية المساهمة، أجرينا معه مقابلةً بذريعة إقامة معرض إيران إكسبو ٢٠٢٥. نقرأ مقتطفات من هذه المقابلة.

بدأتُ تعاوُن مع معرض طهران الدولي كعضو في مجلس الإدارة مطلع عام ٢٠٢٣، وفي نوفمبر من العام نفسه، وبثقة الجهات المعنية، توليتُ منصب الرئيس التنفيذي لشركة المعارض الدولية المساهمة.

كانت هذه الفترة من معرض إيران إكسبو من أنجح الفترات. ومن أهم إنجازاتها الزيادة الكبيرة في عدد المشاركين والزوار، وإبرام العديد من العقود ومذكرات التفاهم، وإظهار قدرات إيران في مجال الإنتاج والتصدير، وتوفير منصة مناسبة لطرح منتجات جديدة. كما تميّز المعرض بأجواء تنافسية إيجابية بين الشركات المصنعة، وحضور فاعل للمسؤولين الحكوميين للاطلاع على قدرات البلاد التصديرية. خلال هذه الفترة، شاركت أكثر من ٨٠٠ شركة محلية ودولية في المعرض، وتجاوز عدد الزوار ٥٠ ألف زائر. ويُظهر هذا الرقم زيادة بنسبة ٢٥٪ مقارنة بالعام الماضي، مما يدل على ترحيب أكبر وتأثير أكبر.

ومن أهم مزايا هذه الفترة الدعم الحكومي وتوفير البنية التحتية المناسبة، مما قلل بشكل كبير من تكلفة مشاركة الشركات. كما وفّر الاستغلال الكامل لطاقت موقع معرض طهران، وتعريف الوفود التجارية الأجنبية بإمكانات التصدير الإيرانية، منصةً للتعاون التجاري المستقبلي. ولحسن الحظ، شهدنا في السنوات الأخيرة تطوراً ملحوظاً في البنية التحتية للمعارض في جميع أنحاء البلاد. ويُعد تحسين معايير المعارض، واستخدام التقنيات الحديثة، وتوسيع التعاون الدولي، والاهتمام الخاص بالتدريب المتخصص من أهم التطورات التي أوصلت صناعة المعارض لدينا إلى مستوى جديد.

ويُعدُّ الاستثمار في تكنولوجيا المعلومات لتطوير المعارض الافتراضية، وتحسين إمكانية الوصول عبر الإنترنت، ووضع سياسات دعم مُحددة، وتصميم دورات تدريبية لتحسين جودة الخدمات، من بين التدابير التي يمكن أن تضع صناعة المعارض في البلاد على مسار الابتكار والتحول. لقد وضعنا خططاً استراتيجية لتطوير قطاع المعارض، وراجعنا المبادئ التوجيهية واللوائح الحالية، وشكلنا مجلساً للسياسات، وعقدنا العديد من الاجتماعات المتخصصة. كما تعاوُنّا مع مؤسسات محلية ودولية لجذب الشركات الأجنبية.

تتمتع صناعة المعارض في إيران بإمكانات نمو هائلة، وتلعب دوراً محورياً في اقتصاد البلاد. ويتطلب تحقيق هذه الإمكانيات تخطيطاً دقيقاً، ودعمًا واسع النطاق، واستخداماً ذكياً للتقنيات الحديثة. وإذا ما سلكنا الطريق الصحيح، يمكن لهذه الصناعة أن تصبح أحد الركائز الأساسية للتنمية الاقتصادية للبلاد. ■





كيف برزت «أروند»، العضو البارز في مجموعة الخليج الفارسي القابضة، بين المنافسين في سوق البتروكيماويات شديد التنافسية؟

## مسار عملاق إنتاج البولي فينيل كلوريد الإيراني نحو سوق الأسهم

في ربيع حافل بالأحداث الاقتصادية والسياسية في إيران، ومع عودة انتعاش سوق الأسهم، لفت خبر انتباه الناشطين الاقتصاديين ومستثمري سوق رأس المال، وهو أن «أروند للبتروكيماويات، العضو البارز والنافذ في عائلة شركة الخليج الفارسي للصناعات البتروكيماوية، على وشك الطرح في سوق الأسهم».

أشارت الدلائل والمؤشرات المتعلقة بتفاصيل هذا الحدث إلى أن الاستعدادات لطرح «أروند» للاكتتاب العام، كإحدى الوحدات الاستراتيجية في صناعة البتروكيماويات الإيرانية، قد أعدت ضمن خطة مدتها ثلاث سنوات، وبعد اتخاذ خطوات مهمة كالمراجعة الهيكلية وتحسين الأداء المالي.

في نظر الاقتصاديين ونشطاء سوق رأس المال، كان وجود شركة أروند بين كبار رواد سوق الأسهم مؤشراً واعداً على مفهوم «الشفافية» في أكبر شركة قابضة في صناعة البتروكيماويات الإيرانية وأداء إدارتها الجديدة.

تشير البيانات والوثائق الإحصائية إلى أن شركة أروند للبتروكيماويات استطاعت تحسين معاييرها ومستوى إنتاجها بشكل غير مسبوق خلال هذه السنوات الثلاث من خلال الاستخدام الذي لطاقتها وقدراتها الداخلية، وخاصة مواردها البشرية المتخصصة والمبدعة، وقد أدت هذه الإجراءات والمبادرات إلى ربحية مبهرة ومستدامة للشركة.

في السنة المالية ٢٠٢٣، تمكنت شركة أروند للبتروكيماويات من تسجيل ربح صافي قدره ٤,٦ تريليون تومان وزيادة مبيعاتها السنوية إلى رقم مذهل قدره ١٩,٥ تريليون تومان.

تمتلك «أروند» حالياً طاقة إنتاجية مثبتة تبلغ ٣٤٠ ألف طن من مادة PVC سنوياً، وبشكل عام، يتم إنتاج مادة S-PVC في درجة واحدة و E-PVC في ٦ درجات مختلفة. لقد منح هذا المستوى من تنوع المنتجات الشركة قدرة تنافسية عالية في الأسواق المحلية والدولية بالإضافة إلى قائمة المنتجات المتنوعة المذكورة، اكتسبت شركة أروند القدرة على إنتاج ٨ درجات مختلفة من S-PVC. وبناءً على ذلك، يعتقد خبراء البتروكيماويات أن الشركة قد وجدت الآن القدرة على إدخال هذه الدرجات بسرعة في الإنتاج إذا زاد الطلب في السوق المحلية أو الأجنبية.

بالتوازي مع جهود أروند لإكمال سلسلة الإنتاج، يعلن صانعو السياسات في قمة هرم شركة الخليج الفارسي القابضة عن تطوير أسواق مستهدفة في آسيا الوسطى وأفريقيا وتركيا ودول أوروبا الشرقية لتوريد سلسلة جديدة من المنتجات من قبل أروند وشركات أخرى في هذه الشركة القابضة.

ووفقاً لخبراء الصناعة، فإن نجاح شركة أروند للبتروكيماويات في الأسواق المحلية يدل على تجربة جديدة، وخبرة تخطيطية تمتد لعشرين عاماً في تطوير البنية التحتية، والاعتماد على الموارد المحلية والاستثمار في الموارد البشرية. ■



## قال مدير المبيعات في شركة نام آوران رنجدانه آريا تتعرض صناعة المستربتش لأضرار بالغة بسبب تشديد شروط استيراد المواد الخام



في صناعة المستربتش والمواد المضافة، تُنتج منتجات تُستخرج موادها الخام وقواعدها من البتروكيماويات. عادةً ما تُستورد الأصباغ أو الملونات من الخارج. لمعرفة المزيد عن هذه الصناعة، أجرينا مقابلة مع محمد زجاجي، مدير المبيعات في شركة نام آوران رنجدانه آريا، صاحبة العلامة التجارية «آريا مستربتش». اطلعنا على أجزاء من هذه المقابلة.

تُعتبر صناعة المستربتش والمواد المضافة صناعة بسيطة، وإذا أردنا تصنيفها ضمن مجال البوليمرات وفروعها من البوليمرات والبتروكيماويات، فإنها تُدرج ضمن المنتجات الوسيطة وليس ضمن المنتج النهائي. تنتج منتجات تُستخرج موادها الخام وقواعدها من البتروكيماويات. عادةً ما تُستورد الأصباغ أو الملونات من الخارج، نظراً لعدم إنتاج هذه المواد محلياً حالياً. نقوم بتحويل هذه المواد إلى مستربتش وفقاً للمعرفة والعمليات الحالية ونضيف إليها قيمة. ونظراً لطاقتنا الإنتاجية، اعتقد أننا من أوائل الشركات التي بدأت العمل في هذا المجال، وقد أحزننا تقدماً جيداً.

نحن شركة مصنعة لمختلف مستربتش البوليمرية والمواد المضافة لصناعة البوليمر، والتي تُنتج على أسس متنوعة، بما في ذلك البولي إيثيلين، وABS، وPP، والبولي كربونات، وPMMA، ومعظم قواعد البوليمر الأخرى. كما يُنتج هذا المجمع أيضاً مواد مضافة متنوعة مثل المواد المضادة للكهرباء الساكنة، ومضادات الأشعة فوق البنفسجية، ومواد التنقية بدرجات مختلفة، وغيرها من المواد المضافة التي يمكن استخدامها في مجال البوليمر. لدينا حوالي ١١٠ حِظائر ثابتة وحوالي ٤٠٠ حظيرة جاهزة في المصنع.

في الواقع، تُستورد حوالي ٨٠٪ من مواد مستربتش الخام، وبالتالي، إذا أصبحت الظروف في هذا المجال أكثر صعوبة، فستتضرر هذه الصناعة بشدة.

يجب أن يكون العاملون في صناعة مستربتش على دراية بمجالات مثل البوليمرات أو الدهانات، وأن يكونوا على دراية بهذا المجال. عادةً، لم يكن أحد يعمل في هذا المجال أكاديمياً في الماضي، وكان معظم من عملوا في هذا المجال سابقاً يدخلونه بطريقة تقليدية وتجريبية. لكن لحسن الحظ، أتاحت لنا الوحدات التي حُدِّدت والمعايير التي وُضعت، بالإضافة إلى احتياجات المجمع، استقطاب الكفاءات المتميزة في هذا المجال واستخدامها لتسخير علومها ومعارفها في خدمة الإنتاج. ■



عضو مجلس الإدارة ونائب مدير التنمية الاقتصادية  
والاستثمار في منظمة منطقة أرس الحرة

## اهتمام خاص بالاقتصاد الرقمي والذكاء الاصطناعي في خطط أرس المستقبلية



من مزايا الاستثمار في منطقة أرس الحرة الإعفاء من الرسوم الجمركية والأرباح التجارية لاستيراد المواد الخام والآلات للاستثمار، والإعفاء من الرسوم الجمركية والأرباح التجارية لاستيراد السلع المنتجة في المنطقة إلى مناطق أخرى من إيران بموجب قانون القيمة المضافة، والإعفاء من ضريبة الأداء لمدة ١٠ (٢٠ سنة) من تاريخ التشغيل، ووجود قوى عاملة متخصصة، وأسعار منخفضة ورخصة لنقلات الطاقة للمستثمرين الأجانب. في هذا الصدد، أجرينا حواراً مع الدكتور إبراهيم جيلي، عضو مجلس الإدارة ونائب مدير التنمية الاقتصادية والاستثمار في منظمة منطقة أرس الحرة. اطلعنا على مقتطفات من هذه المقابلة.

نظراً للقدرة والمزايا الاقتصادية الفريدة التي تتمتع بها أرس، والموقع الجيوسياسي والجيواقتصادي لهذه المنطقة، وضعت خطط تطوير مفصلة وشاملة وضرورية، وأعطيت الأولوية لمجالات مثل الصناعة والزراعة والسياحة والتجارة. كما تم توفير البنى التحتية اللازمة لازدهار هذه المناطق. ولذلك، تُعد أرس المنطقة الحرة الأكثر تطوراً صناعياً في إيران، حيث تضم ٢٦٠ وحدة صناعية نشطة، وتُعتبر مركزاً رئيسياً لإنتاج الزراعة الدفيئة، ووجهة رئيسية لجذب السياحة في محافظة أذربيجان الشرقية. ويعود نمو قطاع السياحة في المنطقة الحرة في أرس إلى استثمارات القطاع الخاص في بناء وتشغيل مرافق تجارية وخدمية حديثة ومعيارية. ونظراً لأهمية قطاع الخدمات اللوجستية والنقل في البرامج الوطنية والدولية لإيران، تُولي المنطقة الحرة في أرس اهتماماً أكبر في خططها التنموية المستقبلية لتفعيل إمكانات هذه المنطقة في مجال الخدمات اللوجستية والنقل متعدد الوسائط. ويبدو أن ازدهار هذا القطاع في المستقبل القريب سيُسهم في تعزيز النمو المتزايد للقطاعات الاقتصادية الأخرى في أرس. ومن الخطط المهمة الأخرى لمنظمة المنطقة الحرة في أرس للمستقبل، الاهتمام بالاقتصاد الرقمي والاستفادة من قدرات الذكاء الاصطناعي في تخطيط التنمية الاقتصادية. ومن بين المناطق الحرة في إيران، تُعتبر المنطقة الحرة في أرس المنطقة الأكثر نجاحاً في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. بفضل علاقاتها البناءة والقائمة على الثقة، تمكّن المستثمرون المحليون في أرس من تشجيع شركائهم الأجانب على الاستثمار في مختلف المجالات الصناعية والتجارية والزراعية في أرس. واليوم، تعمل العديد من الوحدات الصناعية في أرس بفضل استثمارات أجنبية من الدول المجاورة، وخاصة أذربيجان وتركيا. ومن بين الشركات التي أنشئت باستثمارات أجنبية مباشرة، شركة "جلفاكاران" للإنتاج الصناعي في أرس، المتخصصة في إنتاج خيوط الأكريليك، وشركة "أرس بارابلاستيك" المتخصصة في إنتاج الأكياس البلاستيكية. ■

## عالم الاستثمار

المستثمر

## صرح المدير التجاري لمنطقة أرس الحرة قائلاً تشكل الشركات القائمة على المعرفة أولوية لتقديم الخدمات

ومن العوامل التي تُسهّل ظروف الإنتاج ونمو الاستثمار في المناطق الحرة إنشاء منصة للشركات القائمة على المعرفة وإدخال التقنيات الحديثة، وهي خطوة مهمة أخرى في دعم نمو وتطوير الأنشطة الاقتصادية في هذه المناطق. ولزيادة من البحث في هذا الموضوع، التقينا رامين نصيري، المدير التجاري لمنطقة أرس الحرة، وتحدثنا معه. ونقرأ الآن أجزاءً من هذه المقابلة.

يُعد الموقع الجيوسياسي لهذه المنطقة، على الرغم من تنوع معالمها السياحية، من طبيعية وتاريخية وثقافية ومعالم حدودية ومراكز إقامة تُعنى بتقديم الخدمات للسياح، له تأثير كبير على جذب السياح. يوجد حالياً في هذه المنطقة ١٦ فندقاً وشقة فندقية، منها ١١ فندقاً و٥ شقق فندقية، مُصممة وفقاً للمعايير السياحية. وقد تولّت منطقة أرس الحرة جميع الخدمات من مرحلة البناء إلى التشغيل، ووفرت للمستثمرين إمكانية استيراد السلع الاستهلاكية.

لتعزيز القدرة التنافسية، تُسند جميع الخدمات اللازمة للمنظمة إلى جهات خارجية ضمن إطار نظام الخدمات الحكومية. وفي هذا الصدد، ولتوفير فرص استثمارية وتطويرية متكافئة في جميع المجالات، تم تحميل حزم استثمارية على موقع منظمة منطقة أرس الحرة لتكون متاحة للزوار والمستثمرين.

ولنقل التقنيات المتقدمة، أنشأت منطقة أرس الحرة إدارة مستقلة ونقلاً للتكنولوجيا المتقدمة للعمل باحترافية في هذا الصدد. من ناحية أخرى، قدمت إدارة مركز النمو في المنظمة خدمات مباشرة للشركات القائمة على المعرفة، ووفرت لها تسهيلات بفوائد منخفضة مع فترات سداد طويلة الأجل وخصومات على الأراضي المخصصة لهذه الشركات للتأسيس أو التطوير.

تحمل المنطقة الحرة مسؤوليات اجتماعية تهدف إلى تحسين مستوى المجتمعات المحلية. وقد اتخذت هذه المنطقة خطوات لتعريف المجتمعات المحلية بالإمكانات المحلية والأصلية من خلال إنشاء مرافق البنية التحتية، بما في ذلك إقامة المعارض والمهرجانات وغيرها، بما يكفل فعالية خلق الحيوية الاجتماعية.

أتاحت منطقة أرس الحرة لجميع المستثمرين فرصة الاستثمار والإنتاج في هذه المنطقة واستيراد المواد اللازمة من الخارج دون الحاجة إلى مراجعة أي جهة حكومية لتسجيل الطلب. كما يُمكن للمصنعين استيراد المعدات والمواد الخام بترخيص خاص بهم، لتوصيل أجهزة خطوط الإنتاج إليهم دون أي رسوم. تُسهم هذه الفرصة المتاحة في جميع المناطق الحرة في تسهيل إجراءات عمل المستثمرين ومساعدتهم. ■



١٢

عالم الاستثمار  
مايو/أيار ١٤٠٢ هـ - الرقم ١٠٣

## ارتفاع التكاليف على التجار بسبب عدم وجود علاقات مصرفية مع دول أخرى



تُعد شركة شجاعى للتجارة من بين أكبر خمس شركات استيراد للأقمشة، وتُعتبر من بين المجموعات التي تُعتبر ذات طابع أنيق في هذا المجال. هذه الشركة ليست مجرد شركة رائدة في مجال مُحدد، بل هي أيضًا نموذج يُحتذى به. ونظرًا لتأثير هذه المجموعة على صناعة النسيج في بلدنا، أجرينا مقابلة مع مصطفى شجاعى، الرئيس التنفيذي لشركة شجاعى للتجارة. نقرأ مقتطفاتٍ من هذه المقابلة.

تنشط شركة شجاعى للتجارة، بخبرتها التي تزيد عن ٧٠ عامًا في صناعة النسيج، في مجال استيراد الأقمشة. قبل عام ٢٠٠١، كانت هذه المجموعة تستورد الأقمشة من كوريا الجنوبية والإمارات واليابان، وتُعرف بكونها أول مستورد للذئب الأمريكي. ولتجاوز بعض هذه العقبات، استوردت شجاعى للتجارة الآلات اللازمة لتعزيز الإنتاج المحلي.

يحتاج سوق الأقمشة الإيراني إلى التنوع والجودة العالية. مع تطور المواضع وتأثير الذكاء الاصطناعي، تقلصت دورة تغيير الموديلات من كل سنتين إلى ثلاث سنوات لتصبح موسمية (كل ثلاثة أشهر). يبحث المصنعون عن أقمشة بألوان وتصاميم جديدة ملائمة لحديثي الولادة والأطفال والمراهقين والبالغين. تلبى "شجاعى للتجارة" هذه الاحتياجات بتوفير مجموعة متنوعة من الأقمشة لمختلف الفئات العمرية. ويُعد التاريخ الجيد وثقة العملاء، بفضل جودة المنتجات وتنوعها وسعرها المعقول، من نقاط قوة هذه المجموعة. ومع ذلك، واجه بعض المستوردين تحديات من خلال بيع الأقمشة الصينية الجاهزة تحت اسم "شجاعى"، مما دفع المجموعة إلى تحسين الجودة وتوفير مستلزمات أكثر تخصصًا.

تستهدف "شجاعى" فئة الأطفال من سن ٩ إلى ١٢ عامًا، والمراهقين والبالغين. من خلال المشاركة في المعارض، وتحليل أحدث صيحات المواضع وتحديد احتياجات السوق، تستورد المجموعة الأقمشة المناسبة وتوردها إلى المصنعين المحليين لإنتاج ملابس تناسب ذوق السوق. وقد ساعدت هذه العملية في تلبية طلب العملاء. لإدارة الإمدادات، تُنفذ شركة شجاعى ثلاث مراحل لتوريد (الإنتاج، والنقل، والتخزين)، والتي تتطلب استثمارات ضخمة، إلا أن استمرارية التوريد وخدمات الائتمان، مثل البيع بالسيكيات، قد حافظت على رضا العملاء. تطلب شركة شجاعى للتجارة من المسؤولين، وخاصة وزارة الصناعة، تسهيل استيراد آلات النسيج الحديثة لتقليل الاعتماد على الواردات من خلال تعزيز الإنتاج المحلي. سيُحسن تحديث المعدات جودة المنتج ويعزز القدرة التنافسية. هذا النهج، بدعم من المؤسسات المسؤولة، يُمكن أن يُنقذ صناعة النسيج من التحديات الحالية ويُلبّي احتياجات العملاء على نحو مستدام. ■

عضو مجلس الإدارة والمدير التجاري لشركة  
«لايى ساز» الصناعية

## أكبر مشكلة تواجه الصناعة هي نقص الكهرباء



من أهم العوامل التي تميز منتجات الشركات وتجلب رضا العملاء استخدام التقنيات المتقدمة. وهذا يضمن أيضًا استدامة العلامات التجارية في السوق، وتلبية احتياجات العملاء في الوقت المناسب، وفتح أسواق التصدير. وانطلاقًا من هذا، التقينا بالمهندس صالح موبد، عضو مجلس الإدارة والمدير التجاري لشركة "لايى ساز" الصناعية، وأجرينا معه حوارًا، اطلعنا على مقتطفات من هذه المقابلة.

تُعد هذه الشركة من أبرز الشركات في الشرق الأوسط من حيث تنوع تقنيات الإنتاج وتعددتها. قد تمتلك شركات أخرى طاقة إنتاجية أكبر، لكن قدرتها على تنوع الإنتاج لا تُضاهي قدرة "لايى ساز". وفرت شركة "لايى ساز" معظم تقنيات الإنتاج، وسعت إلى زيادة الطاقة الإنتاجية وتنوع الإنتاج سنويًا، مُراعياً ظروف البلاد واحتياجاتها. ولعل أحد أسباب نجاح الشركة هو سعيها الدائم للبحث والتطوير من خلال تحسين عمليات الإنتاج، مما يُعزز دافعية موظفيها ويزيد من إنتاجيتهم يوميًا بعد يوم. من المؤكد أن التقنيات الحالية فعّالة للغاية في هذا الاتجاه.

في إنتاج المنتجات، توجد بعض معايير التحكم التي تتم مراقبتها باستمرار، وفقًا للمعدات التي تُركبها الشركة في خط الإنتاج، مما يسمح للشركة المُصنعة باكتشاف المشاكل قبل حدوثها. وبالطبع، تتميز بعض هذه التقنيات بإعدادات تلقائية، وهي ذاتية الإصلاح أو تمنع حدوثها قبل أن تُنتج نفائات.

يُستخدم الربط الحراري بشكل رئيسي في إنتاج المنتجات الطبية المُستعملة لمرة واحدة. كما أن طبقات الإبر التي تُنتجها استخدامات واسعة النطاق، لا سيما في صناعات مثل إنتاج الملابس، والفلاتر، والجلود الاصطناعية، والحقائب والأحذية، وصناعة السيارات، وغيرها. كما تُنتج منتجات لايى حسب لتلبية احتياجات مُصنعي الملابس، وتُبذل في عملية إنتاجها جهودًا لاستخدام مواد خام أوروبية عالية الجودة لا تُسبب استياءً للعملاء.

تُصدّر العديد من منتجاتنا بفضل التقنيات عالية التقنية والمواد الخام المُناسبة.

ونظرًا لتنوع الصناعات، لا يُمكن إجراء تقدير دقيق في هذا الصدد. ومع ذلك، لدينا العديد من العملاء في قطاعات الملابس، وملابس النوم، والحقائب والأحذية، وأدوات المطبخ والمنزل، والمنتجات الطبية ذات الاستخدام الواحد، وإنتاج الفلاتر، وغيرها، وقد سعيًا جاهدين للاستحواذ على حصة من كل سوق. أعتقد أن منتجات لايى حسب التي تحمل اسم لايى زنجان أصبحت الآن من المنتجات المشهورة جدًا في السوق، ومعروفة لدى معظم العاملين في صناعة الملابس. ■



## فرم اشتراک سالیانه

● حقوقی

نام شرکت: ..... نوع فعالیت: ..... سال تاسیس: .....

● حقیقی

نام و نام خانوادگی: .....

نشانی کامل پستی: .....

.....

کد پستی ده رقمی: ..... تلفن تماس: .....

دورنگار: ..... تلفن همراه: .....

نشانی پست الکترونیک (ایمیل): .....

آیا تمایل به دریافت نسخه pdf ماهنامه از طریق پست الکترونیک را دارید؟

● خیر

● بله

به همراه ارسال نخستین شماره ماهنامه کد اشتراک شما اعلام خواهد شد.

واحد اشتراک: ۸۸۸۶۴۸۳۵ - ۰۲۱

## سرمایه گذاری

۱. واریز مبلغ ۶,۰۰۰,۰۰۰ تومان به

حساب شماره: ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴

و یا شماره کارت: ۹۳۱۴-۲۵۵۰-۹۹۷۳-۶۰۳۷

و یا شماره شبدا: ۰۴-۰۲۹۰-۱۹۶۵-۰۰۱۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۱۹۴۹

بانک ملی ایران به نام آقای مرتضی فغانی.

۲. ارسال تصویر فیش بانکی از طریق دورنگار به

شماره: ۸۸۸۶۴۷۲۰ - ۰۲۱

۳. هزینه ارسال مجلات با پست عادی به عهده ماهنامه

و هزینه پست سفارشی به عهده متقاضی می باشد.

۴. هزینه فوق برای اشتراک ۱۲ شماره از ماهنامه هر ماه

یک نسخه است.

دنیای

## سرمایه گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت



www.dsarmaye.ir



d.sarmayeh@gmail.com



donyaye\_sarmaye



@dsarmaye\_ir

WORLD OF INVESTMENT



**Board Member and Commercial Director  
of "Laei Saz Industrial Company"**

**The biggest problem in  
the industry is the lack of  
electricity**



One of the elements that distinguishes the products of companies and brings customer satisfaction is the use of advanced technologies. This also ensures the sustainability of brands in the market, timely meeting customer needs, and creating export markets. With this in mind, we went to Engineer Saleh Mobad, Board Member and Commercial Director of "Laei Saz Industrial Company" and had a conversation with him. We read parts of this interview.

This company is among the top companies in the Middle East in terms of diversity and multiplicity of production technologies. Of course, others may have more production capacity, but their production diversity capacity is not like Laei Saz. Laei Saz Company has provided most of the production technologies and has tried to increase both capacity and diversity of production every year, considering the conditions and needs of the country. Perhaps one of the reasons why the company is in its current position is that it has always tried to research and develop products by improving its production processes, which makes the motivation of its employees brighter and more different every day. Certainly, existing technologies are also very effective in this direction.

In the production of products, there are some control parameters that are constantly monitored, according to the equipment installed in the production line by the company, and this has allowed the manufacturer to detect problems before they occur. Of course, some of these technologies have automatic settings and are self-healing or prevent them before they produce waste.

Thermobonding is mainly used in the production of disposable medical products. The needle layers we produce also have a wide variety of uses, especially in industries such as clothing production, filters, synthetic leather, bags and shoes, automobile manufacturers, and ... Lai Chesb products are also produced to meet the needs of clothing manufacturers, and in its production process, efforts are made to use high-quality European raw materials that do not cause customer dissatisfaction.

Many of our products are exportable due to high-tech technologies and suitable raw materials,

Since the industries are diverse, it is not possible to make an accurate estimate in this regard. However, we have many customers in the clothing, sleepwear, bags and shoes, home and kitchen goods, disposable medical products, filter production industries, etc. industries, and we have tried to capture a share of each market. I believe that Lai Chasb products under the name Lai Zanjan are now a very well-known product in the market and are known to most people active in the clothing industry. ■

**The CEO of Shojaei Trading stated  
Increased costs for  
merchants due to lack of  
banking connections with  
other countries**



Shojaei Trading is among the top five importers of fabrics and is among the collections that are considered to have style in this field. This company is not only a style owner in a specific field, but has also been a role model.

Considering the impact of this collection on the textile industry of our country, we have conducted an interview with Mustafa Shojaei, CEO of Shojaei Trading. We read parts of this interview.

Shojaei Trading, with more than 70 years of experience in the textile industry, is active in the field of fabric import. Before 2001, this collection imported fabrics from South Korea, the Emirates and Japan and is known as the first importer of American denim. To remove some of these obstacles, Shojaei Trading has imported the necessary machinery to strengthen domestic production.

The Iranian fabric market needs diversity and high quality. With the evolution of fashion and the impact of artificial intelligence, the cycle of changing models has been reduced from every two to three years to seasonal (every three months). Manufacturers are looking for fabrics with new colors and designs for newborn, child, adolescent and adult clothing. Shojaei Trading responds to these needs by supplying a variety of fabrics for different age groups. The good history and trust of customers, due to the quality, variety and reasonable price of the products, are the strengths of this group. However, some importers have created challenges by selling Chinese stock fabrics under the Shojaei name, which has led the group to improve quality and provide more specialized supplies.

Shojaei's target market includes infants to children aged 9 to 12, teenagers and adults. By participating in exhibitions, analyzing current fashion and identifying market needs, the group imports suitable fabrics and supplies them to domestic manufacturers to produce clothes that match the market's taste. This process has helped to coordinate with customer demand.

To manage supply, Shojaei implements three supply stages (production, transportation, and storage), which require heavy investment, but steady supply and credit services such as sales by check have maintained customer satisfaction.

Shojaei Trading is asking officials, especially the Ministry of Industry, to facilitate the import of modern textile machinery to reduce dependence on imports by strengthening domestic production. Modernizing equipment will improve product quality and increase competitiveness. This approach, with the support of responsible institutions, can save the textile industry from current challenges and meet customer needs in a sustainable manner. ■

## The Commercial Director of Aras Free Zone stated Knowledge-based companies are a priority for service provision



One of the factors that helps facilitate production conditions and investment growth is the creating of a platform for knowledge-based companies and introducing modern technologies, which is another important step in helping to grow and develop economic activities in these areas. In order to further investigate this issue, we went to Ramin Nasiri, Commercial Director of Aras Free Zone, and we were talking to him. We are reading parts of this interview.

The geopolitical location of this area, despite its various tourist attractions, natural, historical, cultural, border strip attractions, accommodation centers in order to provide services to tourists, etc., has a significant impact on attracting tourists. Currently, there are 16 hotels and hotel apartments in this area, of which 11 are hotels and 5 are hotel apartments, which are built based on tourism standards. Aras Free Zone has undertaken all services from the construction stage to operation and has provided investors with the possibility of importing consumer items. In order to strengthen competitiveness, all services required for the organization are outsourced within the framework of the government service system. Also, in this regard, in order to create equal investment and development opportunities in all fields, investment packages have been uploaded to the Aras Free Zone Organization website to be made available to visitors and investors.

In order to transfer advanced technologies, Aras Free Zone has established an independent management and advanced technology transfer to act professionally in this regard. On the other hand, the organization's growth center management has directly provided services to knowledge-based companies and has provided them with low-interest facilities with long-term repayment periods and discounts on land allocated to these companies for establishment or development.

The free zone has social duties in order to improve the level of local communities. This zone has taken steps to introduce the local and indigenous potential of local communities by creating infrastructure facilities, including holding exhibitions, festivals, etc., to the extent that it is effective in creating social vitality.

Aras Free Zone has provided the opportunity for all investors to be able to invest and produce in this zone and import the required items from abroad without referring to a government organization to register an order. It is also possible for manufacturers to import equipment and raw materials with their own activity license so that the production line devices reach them without the slightest fees. The opportunity created in all free zones is to reduce the work process of investors and helps them. ■

## World of INVESTMENT

### Executive Board Member and Deputy Director of Economic Development and Investment of Aras Free Zone Organization

## Special attention to digital economy and artificial intelligence in Aras' future plans

Among the advantages of investing in Aras Free Zone are exemption from customs duties and commercial profits for importing raw materials and machinery for investment, exemption from customs duties and commercial profits for importing goods produced in the zone to other parts of Iran based on the Value Added Law, exemption from performance tax in two cases of 10 and 20 years from the date of operation, specialized labor force, and cheap and low prices of energy carriers for foreign investors. In view of this issue, we had a conversation with Dr. Ebrahim Jalili, Executive Board Member and Deputy Director of Economic Development and Investment of Aras Free Zone Organization. We read parts of this interview.

Given the unique economic capacities and advantages of Aras and the geopolitical and geoeconomic location of this region, detailed, comprehensive and necessary development plans have been formulated and areas such as industry, agriculture, tourism and trade have been prioritized. Also, the necessary infrastructures for the prosperity of these areas have been provided. For this reason, Aras is the most industrialized free zone in Iran with 260 active industrial units among the free zones and is considered a major hub of greenhouse agricultural production and the main destination for attracting tourism in East Azerbaijan Province. The growth of the tourism sector of Aras Free Zone is due to private sector investments in the construction and operation of modern and standard commercial and service facilities. Today, due to the importance of the logistics and transit sector in Iran's national and international programs, Aras Free Zone has a greater focus in its future development plans to further activate the potential of this region in the field of logistics and multimodal transit. It seems that the prosperity of this sector in the near future will be able to create additional energy for the increasing growth of other economic sectors in Aras. Paying attention to the digital economy and utilizing the capacity of artificial intelligence in economic development planning are other important plans of the Aras Free Zone Organization for the future. Among the free zones of Iran, the Aras Free Zone can be considered the most successful zone in attracting foreign direct investment. Because domestic investors in Aras have been able to encourage their foreign partners to invest in various industrial, commercial, and agricultural fields in Aras by establishing constructive and trust-building relationships. Today, numerous industrial units in Aras are operating through foreign investments from neighboring countries, especially Azerbaijan and Turkey. The Jolfakaran Industrial Production Company of Aras in the field of acrylic yarn production and the Aras Paraplastic Company in the field of plastic sack production are among the companies that have been established with foreign direct investment. ■





## CEO of International Exhibition Company

### The exhibition industry requires intelligent use of new technologies



In an interview with Sodif Beykzadeh, CEO of Tehran International Exhibition Company, we have had an interview with him on the pretext of holding the Iran Expo 2025 exhibition. We are reading parts of this interview.

I started my cooperation with Tehran International Exhibition as a member of the board of directors in early 2023, and in November of the same year, with the trust of the authorities, I accepted the responsibility of CEO of International Exhibition Company.

This period of Iran Expo was one of the most successful periods. A significant increase in the number of participants and visitors, the conclusion of various contracts and memorandums of understanding, the demonstration of Iran's capabilities in the field of production and export, and the provision of a suitable platform for the introduction of new products were among the important achievements of this period. Also, a healthy competitive atmosphere among manufacturers and the active presence of government officials to learn about the country's export capacities were other positive points of this exhibition.

During this period, more than 800 domestic and international companies participated in the exhibition, and the number of visitors exceeded 50,000. This figure shows a 25% increase compared to last year, indicating a greater welcome and higher impact.

One of the important advantages of this period was government support and the provision of appropriate infrastructure, which significantly reduced the cost of companies' presence. Also, the full utilization of the capacities of the Tehran exhibition site and the familiarization of foreign trade delegations with Iran's export capabilities provided a platform for future business cooperation.

Fortunately, in recent years, we have witnessed a significant development in exhibition infrastructure across the country. Improving exhibition standards, using new technologies, expanding international cooperation, and paying special attention to specialized training are among the most important developments that have brought our exhibition industry to a new level.

Investing in information technology to develop virtual exhibitions, improving online accessibility, creating targeted support policies, and designing training courses to improve the quality of services are among the measures that can put the country's exhibition industry on the path of innovation and transformation.

We have developed strategic plans for the development of exhibitions, reviewed existing guidelines and regulations, formed a policy council, and held numerous specialized meetings. We have also entered into cooperation with domestic and international institutions to attract foreign companies.

Iran's exhibition industry has extraordinary potential for growth and playing a role in the country's economy. Realizing these capacities requires careful planning, extensive support, and intelligent use of new technologies. If the right path is taken, this industry can become one of the important pillars of the country's economic development. ■

## Aras Free Zone is a golden center for trade and investment

Aras Free Trade Industrial Zone, as the most industrialized free zone in the country, is a golden spot for trade and investment.

Due to its suitable climate, required infrastructure, vastness, sufficient water and energy, and historical and cultural richness, this free zone has the ability to host investors in various fields including industry, agriculture, trade, and tourism. This region has always been of interest to merchants, investors, and tourists since the distant past, and due to its location on the Silk Road, it has been a transit point from East Asia to Europe and vice versa. This importance has led to growth during the Safavid era, the construction of caravanserais, and residential, service, and commercial complexes in the last century.

The Aras Free Zone has witnessed significant development in its industrial and commercial development in recent decades, and the establishment of customs and warehouses for goods over the past 60 years, the establishment of a special economic and investment zone, and its transformation into an industrial free trade zone are evidence of this growing progress and development.

This region has always had the necessary infrastructure for investment and logistics. The Silk Road in the past and the Jolfa Railway Station and the Jolfa-Tabriz Electric Railway in the present era, which is also connected to the Russian national railway, along with modern roads today, are part of the logistics infrastructure of the Aras Free Zone.

The Aras Free Trade Industrial Zone is located in four separate sections in the northwest of Iran and the zero border point adjacent to the Republic of Azerbaijan, the Republic of Armenia, and the Nakhchivan Autonomous Republic, and is located along the Aras border river with an area of 51 thousand hectares.

Aras Free Zone has distinct characteristics compared to other free zones in Iran due to its location in a suitable climate area and the ever-flowing Aras River. Accordingly, Aras' advantages include logistical, industrial production, agricultural, investment, commercial, and tourism advantages.

Aras Free Zone has provided customs exemptions for merchants, industrialists, and investors in this free zone.

Since the importance of knowledge-based companies in the country and the necessity of moving towards a knowledge-based economy were raised, Aras Free Zone has prioritized this issue in its planning and has placed support for knowledge-based and technology-based companies on its agenda with the aim of becoming the most knowledge-based free zone in Iran.

Creating a growth center and providing facilities to technology and knowledge-based companies in this center and launching the first non-governmental and knowledge-based research and technology fund among the free zones of Iran and also in East Azerbaijan Province are among the most important measures taken to support knowledge-based companies in the Aras Free Zone. ■



## Increase in gasoline production at Persian Gulf Star Oil Company



The CEO of Persian Gulf Star Oil Company announced an increase of 7 million liters of daily gasoline production at the Persian Gulf Star Oil Company refinery, saying: This production growth was due to improved process conditions in gasoline production units, increased pressure in gasoline production units, installation of a new heat

exchanger, and operation of new compressors.

Gholamhossein Ramazan Pour, stating that a 1.4% reduction in waste during the second half of 2024 resulted in financial savings of \$70 million for the refinery, said: With an increase in gasoline production by 4 million liters per day, the daily gasoline production of the Persian Gulf Star Oil Company refinery increased to more than 42 million liters per day, which is a significant increase compared to the same period in 2023.

Stating that during this period, the refinery's refining capacity has been increased from 420,000 barrels to 450,000 barrels per day, he continued: In the first days of 2025, with the implementation of a major operation to replace the second phase of the gasoline production heat exchanger at the Persian Gulf Star Oil Company refinery, quality improvement, octane number increase, and gasoline production capacity increase of the refinery by 3 million liters to 45 million liters per day were achieved. Product Value Chain

He stated: In order to complete the value chain of the refinery's special products, the basic design of the ammonia unit has been completed and the basic design of the butane product value chain has also begun.

Infrastructure Improvement

The CEO of Persian Gulf Star Oil Company stated: The construction of new warehouses and the construction of the refinery's office building are among the infrastructure measures that have been carried out. The major project to launch a new nitrogen unit also came to fruition during this period, and this unit was fully put into operation, and with the operation of this unit, the risks of the refinery's operation were reduced.

Referring to the launch of the sulfur recovery unit, Ramazan Pour stated: After a huge amount of activities and fundamental changes in the plans, the sulfur recycling unit was launched and this important environmental unit was also launched.

Top Rank

The CEO of Persian Gulf Star Oil Company, referring to the fact that at the 27th Conference of Iran's Top Companies, which was held at the International Conference Center of the Iranian Broadcasting Corporation by the Industrial Management Organization, the top 500 companies in the country were introduced with the main evaluation indicator of sales, said: In this conference, Persian Gulf Star Oil Company was brilliantly introduced as the second company among the top companies in Islamic Iran.

Referring to the expansion of the scope of activities of the Persian Gulf Star Oil Company laboratory and obtaining or renewing integrated management system certificates during this period, Ramezan Pour said: Regarding the realization of intelligent production chain, the use of artificial intelligence for processes, analysis and collection of needs and the provision of solutions are being planned, and holding a conference on the application of artificial intelligence in the digital transformation of industries is also one of the other executive measures. ■

The sales manager of Namavarar  
Rangdaneh Aria said

## The masterbatch industry is seriously damaged by the tightening of import conditions for raw materials

In the masterbatch and additive industry, products are produced whose raw materials and bases are obtained from petrochemicals. Usually, pigments or colorants are supplied from abroad. To learn more about this industry, we have interviewed Mohammad Zojaji, sales manager of Namavarar Rangdaneh Aria with the brand name "Aria Masterbatch". We read parts of this interview.

The masterbatch and additive industry is considered an intermediate industry, and if we want to classify it in the polymer field and its sub-branches of polymer and petrochemicals, it is included in the intermediate products and not the final product. We produce products whose raw materials and bases are obtained from petrochemicals. Pigments or colorants are usually supplied from abroad, because these materials are not currently produced domestically. We convert these materials into masterbatches according to existing knowledge and processes and add value to them, and given our production capacity, I think we are among the first or first few companies to start working in this field and have made good progress. We are a manufacturer of various polymer masterbatches and additives for the polymer industry, which are produced on various bases, including polyethylene, ABS, PP, polycarbonate, PMMA and most other polymer bases. Also, in this complex, various additives such as antistatic, anti-UV, clarifying agents in different grades and other additives that can be used in the polymer field are produced. We have about 110 fixed sheds and about 400 prefabricated sheds in the factory.

The fact is that masterbatch is a product with about 80% of its raw materials imported, and therefore, if the conditions in this field become more difficult, this industry will be severely damaged.

People who work in the masterbatch industry must mainly be educated in fields such as polymers or paints and be familiar with this field. Usually, in the past, no one worked in this field academically, and most people who have been in this industry in the past have entered it in a traditional and experimental way. But fortunately, now the units that have been defined and the standards that have been created, as well as the needs of the complexes, have allowed us to attract and use good forces in this field to put their science and knowledge at the service of production. ■





## The CEO of Palladium Luxury Beverages Knowledge-Based Complex discussed Progress in the Variety of Flavors and Ingredients of Energy Drinks

In an interview with Hamed Davoudi, CEO of Palladium Luxury Beverages Knowledge-Based Complex, we examined the company's activities. We read parts of this interview.

We are proud to be the smallest member of the beverage producers' group in Iran since 2018, by producing the most luxurious energy drink and carbonated fruit juices Palladium. Also, since 1990, we have established a company in Iran, Lebanon, and the UAE with the trade of oil derivatives, especially oil trade to Africa, together with Lebanese partners, and we continued by producing beverages in Iran with German raw materials.

Now, this complex has entered the field of producing basic beverage ingredients, especially taurine, and by receiving the Knowledge-Based Label, it is the exclusive flag bearer for the production of this substance in the Middle East.

Energy drink products are prepared and produced according to German standards and are largely considered to be on par with the best European drinks in this field. Regarding the knowledge-based product produced, the measured purity of this laboratory sample is equal to the purity of the German sample, at 99.99 percent, and it is made entirely from domestic raw materials.

Usually, the side effects mentioned for these products are the high sugar content in the product, which if consumed according to the instructions of a trainer or nutritionist, will also be very useful before exercise or intense physical or mental activity. The taurine product is very beneficial for the body and regulates blood pressure, is beneficial for the nerves, and is a very good medicinal food supplement for the body. Of course, research and study on the production of products with less or no sugar are among the plans of this company.

Compared to Europe and America, which are the cradles of the production of various drinks of the day, the variety of flavors, sizes, and ingredients in Iran is progressing compared to the past.

This complex is building a factory to produce these various organic and beneficial products and drinks for different classes, and its construction work began last year.

The priority of this complex is to develop the African markets and the Caspian Sea countries, which has had significant success in this field.

As a producer of knowledge-based complexes, I demand that the country's policies be explained and justified directly to the authorities in support of Iranian production and workers, instead of explaining them to the general public; so that we can witness an increase in production and employment in the country.■

## Head of the Organizing Committee for the Iran Export Capabilities Exhibition Iran Expo 2025; a Symbol of Synergy between the Government and the Private Sector



The Head of the Organizing Committee for the Iran Expo considers holding exhibitions a good opportunity to introduce the country's capabilities and capabilities in the international arena and believes that the Iran Expo 2025 exhibition, as an important event, can help develop trade and economic relations between Iran and other countries. We read parts of the interview with Majid Takkbiri, Head of the Organizing Committee for the Iran Expo 2025 exhibition.

At Iran Expo 2025, we tried to provide an appropriate space for displaying new technologies, giving economic activists and businessmen an opportunity to get acquainted with the latest industrial achievements.

In holding this event, cooperation and synergy between ministries, organizations and government and private institutions was very important. Also, private institutions were able to help improve the quality and diversity of products and services with their active participation in this exhibition. The collaboration between the public and private sectors led to improved processes and increased the quality of the exhibition. This synergy allowed us to present a positive image of Iran's economic capabilities.

With the presence of 3,100 businessmen from 111 countries, Iran Expo 2025 presented a different image of Iran to the world; an event that, beyond a trade fair, symbolizes the real synergy between the government and the private sector for the development of non-oil exports. Last year, 2,400 businessmen and traders from 94 countries attended the exhibition, and domestic companies also had the opportunity to exhibit and participate in the exhibition in the days leading up to the exhibition. As of late last year, more than 1,200 top export companies in 6 product groups had registered for Expo 2025 to participate in the exhibition. Unfortunately, due to space limitations, more than 800 companies were exhibited and about 400 export companies were unable to participate in the exhibition. On the other hand, more than 4,300 businessmen and traders registered to attend the exhibition. Given the limited capacity of Tehran hotels, invitations were sent to more than 3,000 businessmen and traders, all of whom arrived in Tehran, and businessmen from more than 110 countries were guests of the exhibition.

The exhibition witnessed the presence of 36 ministers, including ministers of trade, commerce, and industry, 24 deputy ministers, 30 heads of chambers of commerce, and 98 heads of specialized trade associations, which in itself was a testament to the importance and credibility of this exhibition. Many of these delegations arrived in Tehran with the aim of signing contracts, and the type and number of receptions compared to last year and their interest in cooperating with Iran indicate interest in Iranian goods in the field of international trade.■



**Vice President of Market Development  
of the Islamic Republic of Iran  
Shipping Group**

**Iran Expo is a valuable  
opportunity to develop  
maritime and port co  
operation**



The Islamic Republic of Iran Shipping enjoys strategic and unique advantages on routes leading to the African continent, which not only distinguishes the company from other international players, but also places it in a more competitive position. In an interview with Dr. Amir Bayat Tork, Vice President of Market Development of the Islamic Republic of Iran

Shipping Group, he stated that the extensive presence of foreign trade delegations at this event has provided valuable opportunities for developing maritime and port cooperation with different countries. We read parts of this interview.

In interactions with African countries, the Islamic Republic of Iran Shipping has emerged as more than a mere provider of transportation services and plays the role of a strategic partner in the development of logistics infrastructure, regional supply chains, and technology transfer. Measures such as launching regular and dedicated shipping lines, transferring technical knowledge, and cooperating with local agents to activate the logistics process and train local expert human resources are among the key axes of these cooperations.

At the Iran Expo, businessmen, economic activists, and heads of chambers of commerce, along with officials, ministers, and businessmen from a number of prominent African countries and companies, expressed their serious interest in cooperating with the Islamic Republic of Iran Shipping Company, including North and East African countries including Tanzania, Kenya, and Mozambique, etc. Representatives of these countries emphasized the development of transportation and logistics cooperation in the negotiations, and the main focus of the discussions was on launching regular and dedicated shipping lines between Iranian ports and North, East, West, and South African ports, facilitating transit processes and reducing logistics costs, and developing trade and logistics cooperation to facilitate trade exchanges and reduce operational risks.

These negotiations were held with the aim of establishing long-term strategic partnerships and increasing Iran's market share in the African shipping sector, and reflected the serious view of the African parties on developing transport and economic relations with Iran. The extensive presence of foreign trade delegations at Iran Expo provided valuable opportunities for developing maritime and port cooperation with various countries, which can be categorized into several key areas, regardless of the specific missions of the Islamic Republic of Iran's shipping. First, creating a space for direct interaction between Iranian shipping companies, ports, and logistics with foreign counterparts will facilitate negotiations and accelerate the conclusion of cooperation agreements. This is especially effective for North and East African countries that have shown a high interest in developing direct shipping lines and participating in port projects.

Overall, Iran Expo, as an effective platform, was able to accelerate the development of Iran's maritime and port cooperation with various countries as a catalyst for strategic interactions and played a key role in expanding Iran's position in regional and international markets.■

**The CEO of the Iranian office of VTC  
Trading and Exchange Group stated  
ITM; A powerful tool for  
companies and trade  
development institutions**

During the 7th Iran Expo, VTC Trading and Exchange Group unveiled the Iran Trade Map system. By providing advanced and customized solutions, VTC Trading Group has addressed the unique needs of businesses in the field of import and export. In an interview with Hamed Sinaipourfard, CEO of the Iranian office of this group, we examined its activities. We read parts of this interview.

In VTC Trading and Exchange Group, a set of up-to-date systems and technologies are used to optimize and accelerate trade and supply chain processes. The most important of these systems is the CRM (Customer Relationship Management) system, which helps us to establish more effective and targeted communication with customers, better identify their needs, and accelerate and optimize the sales, after-sales service, and support process. This has a direct impact on the efficiency of the supply chain and faster response to the market. VTC Trading Group has designed and developed the Iran Trade Map (ITM) tool to improve business decision-making and facilitate market analysis. This analytical platform converts raw business data into actionable information and provides users with interactive charts and tables. The system also provides a powerful tool for companies, analysts, and trade development institutions by enabling searches based on country, product group, commodity, and export or import destination. Some of the information that this system provides to users is the country's export and import performance, potential and alternative markets, the role of competitors in the target market, product-based export advantages, and demand and supply trends in different countries.

At VTC Trading and Exchange Group, adherence to our organizational values has been reflected in the form of specific actions in the field of sustainable development and social responsibility. One of these actions is the empowerment of human capital; in this way, by investing in the continuous empowerment of employees, through training and knowledge transfer, we have increased the motivation, productivity, and sustainability of human capital. Given that the customers of VTC Trading and Exchange Group are a wide range of exporters and importers in various commodity fields, the ability to use the capacities of exporters to import goods using the foreign exchange obtained from their exports is facilitated and accelerated. Also, as long as there is a possibility of eliminating the obligation against the import of precious metals according to the laws of the country, the required services will be provided. We facilitate and accelerate this process, acting as a bridge between exporters and importers, backed by the trust of our customers.■



How did “Arvand”, a famous member of the Persian Gulf Holding, stand in the ranks of the contenders in the highly competitive petrochemical market?

## The path that Iran’s giant PVC producer took to the “stock market»



In a spring full of economic and political events in Iran, when the stock market and stock market are growing again, the announcement of a piece of news caught the attention of economic activists and capital market investors. That, “Arvand Petrochemical, a famous and powerful member of the Persian Gulf Petrochemical Industries Company family, is coming to the stock market.»

Evidence and clues regarding the details of this event indicated that the preparations for “Arvand” to go public, as one of the strategic units of the Iranian petrochemical industry, were prepared in a three-year plan and after going through important steps such as structural review and improving financial performance.

In the eyes of economists and capital market activists, Arvand’s presence among the stock market elders was considered a promising sign of the idea of “transparency” in the largest holding company in the Iranian petrochemical industry and the performance of its new management.

Statistical data and documents indicate that Arvand Petrochemical Company has been able to improve its standards and production level in an unprecedented way during this three-year period by intelligently utilizing its internal capacities and capabilities, especially its specialized and creative human resources, and these measures and initiatives have led to the company’s impressive and sustainable profitability.

In the fiscal year 2023, Arvand Petrochemical Company managed to record a net profit of 4.6 trillion Tomans and increase its annual sales to a stunning figure of 19.5 trillion Tomans.

«Arvand” currently has an installed capacity of 340 thousand tons of PVC per year. In a way, S-PVC is produced in one grade and E-PVC in 6 different grades. This level of product diversity has given the company high competitiveness in domestic and international markets. In addition to the diverse list of products mentioned, Arvand has acquired the ability to produce 8 different grades of S-PVC. Accordingly, petrochemical experts believe that the company has now found the capacity to quickly introduce these grades into production if demand increases in the domestic or foreign market.

In parallel with Arvand’s efforts to complete the production chain, policymakers at the top of the Persian Gulf Holding pyramid are announcing the development of target markets in Central Asia, Africa, Turkey and Eastern European countries to supply a new chain of products by Arvand and other companies in this holding.

According to industry experts, Arvand Petrochemical’s success in domestic markets is indicative of a new experience, a twenty-year planning experience in infrastructure development, reliance on domestic resources and investment around human resources.■

A look at the new facilities of the Bank of Industry and Mines

## Noban; An exceptional opportunity for financing economic enterprises



Providing financial resources for economic and manufacturing enterprises is of vital importance. Given the importance of this issue, the Bank of Industry and Mines has provided suitable conditions for small and medium-sized production units (SME), knowledge-based enterprises, and production sectors with an exploitation license by providing Noban facilities.

This facility includes two plans with profits of 9 and 23 percent and the possibility of one-year repayment and in different periods, and is considered a suitable option especially for those customers who are looking for fast facilities with flexible terms.

This facility is payable up to 50 billion rials and up to 2 times the average account. Of course, for knowledge-based companies and active production units located in less-privileged provinces, this amount is payable up to 2.3 times the deposit. The minimum amount to open an account to receive this facility is 2 billion rials; with the explanation that the ceiling of the deposit balance is unlimited and the facility can be received 2 months after opening the account. The opened account also has the ability to deposit and withdraw. The customer’s facility during the period is calculated and the criterion for paying the facility is based on the customer’s average deposit as a minimum balance per day. The minimum waiting period and deposit duration to benefit from the facilities of this plan is 60 days after opening the account.

The initial conditions of applicants and the follow-up of the facility request in this plan will be reviewed offline (online), and the accounts of this plan have the ability to be used as a proxy for purchases from the commodity or energy exchange.

The facility interest rate of 9 percent, which is one of the lowest interest rates, is one of the outstanding features of this plan, because it greatly reduces the financial pressure of businesses. Another feature of this plan is the payment of facilities up to 50 billion rials for legal entities and 30 billion rials for individuals.

Also, the repayment of facilities is made in monthly installments over a 12-month period. In addition, offline application registration is another benefit of this plan; so that the registration of the initial application for facilities and many stages of receiving a loan are done online and without the need for physical presence.

Another feature of the Noban Bank of Industry and Mining plan is special facilities for underprivileged areas; in a way that benefits have been considered for production units located in provinces such as Sistan and Baluchestan, Kurdistan, Ilam and other underprivileged areas in terms of the amount of initial deposit. Also, due to the high importance of the knowledge-based economy, double facilities are paid for knowledge-based companies.

The target audience of this project is active small and medium-sized enterprises with operating licenses from the Ministry of Industry, Mines and Trade, manufacturing industries with valid business licenses, and knowledge-based companies.■

## The Eurasian Agreement is a step towards attracting foreign investment



**Dr. Mehdi Karimi**  
*Tafreshi - Chair of the Silk Road Working Group of the United Nations and UNESCO*

The Iran-EAEU Free Trade Agreement is a milestone in Iran's economic relations with the EAEU member states. This agreement, concluded after years of negotiations, paves the way for expanding trade, attracting foreign investment, and strengthening economic cooperation in the region.

The primary objective of this agreement is to gradually eliminate tariff and non-tariff barriers in trade in goods and services between Iran and the EAEU member states. This measure aims to establish a free trade area and facilitate economic exchanges. The implementation of this agreement is expected to significantly increase the volume of trade between the two parties and create new opportunities for exporting Iranian goods to the markets of the EAEU member states. Successful implementation of this agreement requires addressing existing challenges in the trade flow between Iran and the EAEU member states. However, the opportunities it provides can contribute to Iran's economic development and strengthen its position in the region.

Export Growth with a Shift to a Multi-Product Economy To reduce the Iranian economy's dependence on crude oil exports and shift to a multi-product economy, and given the negative effects of the Iranian economy's reliance on oil sales revenues and its limited reserves, export policies must be reoriented to serve commodities in which Iran has a comparative advantage.

Iran has tremendous potential in various agricultural production sectors, including wheat, oilseeds, sugar, animal feed, corn, and others, contributing to the country's economic prosperity as an effective tool for non-oil exports. Export incentives, providing appropriate, low-interest, and long-term facilities, reducing tariffs, easing technical and technological requirements, easing complex regulations, and easing existing barriers for exporters, focusing on the potential and actual advantages of the country's exports, providing appropriate platforms for more foreign trade units, establishing marketing units in government departments and embassies, and granting foreign exchange credits are all factors that significantly contribute to the growth of exports in this sector and helping it overcome the recession. The presence of marketing and sales centers also plays a key role in penetrating regional and global markets. Despite all the challenges and problems, our country's exports have promising prospects and a successful presence in global markets. Achieving the important goal of sustainable export development requires national determination and wise and expert management in all fields.■

## World of INVESTMENT

### The CEO of "Newsad Tejarat Namdar" Company explained

## The impact of sanctions on the process of providing services in the commercial sector

In an interview with Ali Abbasi, CEO of "Newsad Tejarat Namdar" Company, we examined the impact of sanctions on the process of providing services in the field of commerce. We read parts of this interview.

The Oil, Gas and Petrochemical Commission were formed as the first specialized commission among the joint chambers. The first meeting of this commission has also been held and we hope that future meetings of the commission will be held in the New Year.

In this commission, we have planned and set goals to provide the members of the chamber with optimal and good services in the field of oil, gas and petrochemicals. We examine the members to find out if they export to Africa, and if they have any problems, we can both provide guidance and advice and be able to provide good services to our members. At the same time, we have tried to conduct field visits to the producers of oil, gas and petrochemicals who are members of the Iran-Africa Chamber. In this regard, we will try to visit at least once a month the manufacturers who are members of the Chamber in the oil, gas and petrochemical sectors during 2025.

Due to our experience in exporting petrochemical products and considering that this sector is directly affected by sanctions issues, we will provide the goods directly to the warehouse of the destination country, cleared and ready for delivery. In fact, our focus is on delivery to the customer's warehouse.

Part of our success in this area is due to our reliance on careful planning, understanding the markets, using domestic capacities, and also taking advantage of the offices and warehouses that we have established in the target countries. This infrastructure has helped us to both respond to the needs of our customers and to act more quickly. For the future, we also have plans to expand our presence in other countries and we continue to focus on establishing stable and reliable business relationships with foreign companies.

A trading company, especially in Iran, must provide services to its customers. In my opinion, the first and most important service is to provide sound advice. We have a slogan that we have put at the forefront of our activities, and that is, "We do not sell products, but first give sound advice."

We have tried to create an atmosphere of trust in the market instead of trust for sales.

A major part of the activity of "Newsad" is in the field of exports, and our focus is mainly on products related to oil, gas, petrochemicals and their derivatives. This field has the most requests for exports from our country.■





## CEO of Ghatran Kaveh Motor Oil Company

### Design and production of specialized oils appropriate for the type of vehicle and engine



Ghatran Kaveh Motor Oil Company began its activity in 1988 in Kaveh Industrial City, with an initial agreement in the field of production of various lubricants. According to Ahmad Ehsani, CEO of this company at that time, the issue of creating employment for local workers in the region was on the agenda, and on the other hand, the production of Iranian products with appropriate quality and standards was on the agenda. To learn more about this industry, we read parts of our interview with the CEO of Ghatran Kaveh Motor Company.

Focusing on the quality and production of specialized oils appropriate for the type of vehicle and engine, Ghatran Kaveh Motor Oil Company has taken several measures to maintain and improve the quality of its products. By implementing independent quality control at all stages of production, from the supply of raw materials to distribution, and strengthening supervision, the company maintains the quality of its products in line with national and international standards. Laboratory cooperation with the National Standards Organization and obtaining the necessary approvals increases customer confidence and ensures product quality. These measures create a positive brand image and lead to customer satisfaction.

In the domestic market, annual demand is estimated at about 30 thousand barrels, in export markets, the company has a significant position with monthly exports of at least 50 containers and an estimated 70 thousand barrels. To maintain competitiveness, Ghatran Kaveh is developing infrastructure, updating technologies and improving product quality. Future plans include increasing product diversity and aligning with the needs of global markets. In addition to Africa and the UAE, the company is focusing on market development in neighboring countries such as Iraq, Afghanistan and Turkmenistan.

In the production process, the use of new technologies such as the Thin-Film Evaporation method to improve the quality of base oil and the supply of banned additives through commercial offices in Turkey and the UAE is on the agenda. The R&D unit improves the quality and performance of products by updating formulations and using advanced machinery. The production of specialized oils for various types of vehicles, such as taxis, motorcycles, and luxury cars, helps increase engine efficiency and service life.

The main challenges include a flawed subsidy system, complex bureaucracy, and subsidy-related violations that hinder healthy competition. In exports, adapting products to the needs of target markets and meeting standards is a challenge. However, Kaveh Tar manages these obstacles and continues to develop sustainably by leveraging international partnerships, advanced technologies, and a focus on consumer needs. ■

## The CEO of Petro Tejarat Tivan (Hexane) Company stated Exporting Hexen brand products to the African market in the future



Petro Tejarat Tivan (Hexane) Company is one of the distributors of industrial oils in Iran and is active in the field of industrial and motor lubricants, which has also been responsible for representing reputable foreign companies. Considering this issue, we went to Engineer Aboozar Ilkhani, CEO of Petro Tejarat Tivan (Hexane) Company, and had a conversation with him. We are reading parts of this interview.

This brand was launched by one of our business partners who had been active in the lubricant industry for about 30 years, but since several brands were active in it, the Hexane brand was not given the attention it should have. Until the end of 2023, it was decided to launch this brand based on the existing infrastructure in Iran and the UAE, so it also specialized in the field of gas and engine oils, and most of its products are also in this category.

Due to the 30 years of production experience in this company, these oils have fewer errors and, by having the right ingredients, prevent and protect the engine from possible problems.

According to the needs assessment conducted in the field of engine, automotive and industrial oils in the country, cars have new needs, and we are also trying to produce oils that are both less environmentally destructive and economical. Another of our plans is to produce specialized greases and specialized oils, the production technology of which is not yet available in the country.

Last year, while researching the Iranian market, we conducted extensive research on the CIS, Middle East and African markets. Given that the oils supplied in Africa are cheap and generally of poor quality, the supply of oil to this market was delayed and the Hexen brand focused on the CIS and Middle East markets.

In my opinion, one must be very cautious when entering the African market.

Of course, although we are not able to compete in the African market in terms of price, we have a plan to enter it. We are looking for a brand that is more economical and more affordable in terms of price so that we can enter this continent as well. In my opinion, Kenya is one of the suitable markets that also has better transportation. In general, countries that have coasts in East and West Africa have a high capacity to enter their market in the production of special and general lubricants. We are looking for a new market, product and brand in the African market. ■

## CEO of “Sarafkhaneh”

# Dealing with Africa is a unique opportunity



Javad Zakeri Dana, CEO of “Javad Zakeri Dana & Partners Exchange Joint Stock Company” which operates under the trade name “Sarafkhaneh”. This exchange has achieved 66th rank among the top 100 companies in Iran based on the ISI sales index. We read parts of our interview with the CEO of “Sarafkhaneh”.

Our difference from some market players is that the money transfer process is very secure and fast, and it is not like we take the customer's money and make the remittance payment in a long period of time, and therefore I can say that speed and quality in services are the two key advantages of the exchange compared to other exchanges. We have a compliance department. We have also appointed a representative to the regulatory body who is directly responsible for handling suspicious cases. Suspicious transaction reports are routinely submitted every month and we are required to report them. In addition, we operate with complete transparency and no transactions are made outside the official accounts of the exchange.

There is also a complete ban on personnel from using their personal or first-class accounts for foreign exchange activities, and violations are dealt with seriously.

The exchange is one of the exchanges that has a five-year license valid until mid-2027 and periodic inspections are also carried out regularly. Fortunately, so far, no strategic or substantive objections have been made to the operation of this complex by supervisors and auditors. We cannot personally rank, but according to official indicators, we were among the top 5 exchanges in 2020 and the top exchange in 2021. In 2022, despite some market restrictions, we were also first, and we are among the top few exchanges in the country in the field of trust transfers. Expanding our transfers to new markets, especially Africa, is both an opportunity for us to develop and a competitive advantage for customers, both in banks and in Africa, and for Iranian merchants who can also increase our sphere

of influence in the trust sector. Until 2020, the activities of exchanges in cyberspace were prohibited, but since then, the Central Bank has allowed buying and selling to take place on specific and defined platforms. Of course, there is still no infrastructure such as an official API for exchange websites that allows us to obtain data directly from the Central Bank and launch online buying and selling services. However, I see a bright future for this area. Inevitably, due to market requirements and user expectations, this path will develop and we must move in this direction. We have already seen examples of the move towards online in early platforms, and I predict that the exchange center will also enter this path in the near future. The African market is a very good and large market, and African countries have good relations with Iran, and Iranian businessmen are more or less active, but since a hub has not been formed on this continent, our presence in this situation provides a competitive advantage for businessmen to buy from Africa and sell to Africa, and increases their security.

The volume of financial transactions between Iran and Africa is about \$350 million, which is a significant number. Of course, I believe that this market has the potential to grow to \$3 or even \$4 billion.

Expanding our remittances to new markets, especially Africa, is both an opportunity for us to develop and a competitive advantage for customers, both in banks and in Africa, and for Iranian businessmen who can increase our sphere of influence in the trust sector.

In my opinion, the Iran Expo 2025 exhibition was large and crowded, and in a short period of time, a large number of people came to visit. Overall, I hope that considering the meetings that were held, which were of a more general nature and less focused on the main and result-oriented work, we can work more carefully on B2B meetings in the future. Africa is indeed an area where there are many opportunities for investment, but using the opportunities requires precision, planning, and cultural understanding. All of these issues must be considered in a coordinated manner to achieve the desired result. Africa is truly a treasure that has not been addressed as it should and deserves. Currently, all the major countries in the world have made extensive and infrastructural investments in Africa. In my opinion, this pristine opportunity should be monitored and followed up well so that we can take a step towards responding to some of the needs of our country's society through interaction with the African continent. ■

## Africa; the land of opportunities



**Masoud Brahman**  
Chairman of the  
Iran-Africa Joint Chamber  
of Commerce

The Supreme Leader: «We have priorities in foreign relations. One of these priorities is relations with countries that can expand our diplomatic field, for example, «African countries.»

The third Iran-Africa Economic Cooperation Summit was held in Tehran and Isfahan from 26 to 30 April 2025. This event aimed to develop trade and economic relations between Iran and African countries, with about 500 businessmen from 38 African countries and more than 50 high-ranking officials from 29 countries, including ministers and heads of chambers of commerce.

The summit focused on four key areas: oil, gas and petrochemicals, mining and mineral industries, agriculture and food industries, health and medicine, as well as specialized meetings in the fields of banking, information technology, tourism, energy and urban infrastructure. In these meetings, investment opportunities and joint cooperation were discussed. The parties were examined. On the sidelines of the summit, the participants visited the Iran Expo exhibition and B2B (business-to-business) meetings were held to establish direct communication between Iranian and African businessmen. Also, in the middle of the exhibition, a number of African delegations traveled to Isfahan and visited the industrial, scientific and technological centers of this province.

This summit is considered a turning point in strengthening Iran's economic relations with the African continent. Given the decrease in the volume of trade between Iran and Africa last year, this event can pave the way for increasing trade exchanges and developing economic cooperation in the future. Holding this summit shows the serious will of both sides to expand economic relations and exploit the existing capacities in various fields.

While thanking all those involved in holding the Africa Summit and the export capabilities of the Islamic Republic of Iran, it is necessary for the organizers to pay attention to a few points;

The first point is that an arrangement should be made to hold meetings of the Permanent Secretariat of the Iran-Africa Summit, which was established by order of Shahid Raisi, and with the benefit of economic activists in this continent, where the Iran-Africa Joint Chamber of Commerce is generally present, necessary decisions should be made.

The second point is that in order to hold such important and international meetings, it is necessary to plan and make decisions months in advance regarding the invitation of relevant businessmen so that people who have a serious determination to engage in economic transactions can attend this great conference. The formation of specialized working groups and negotiations between businessmen will help ensure that the issues agreed upon during the meeting lead to trade agreements.

The third point is that in order to avoid acting in isolation, it is necessary to hold the Iran-Africa meeting with the serious and close presence of the three decision-making parties in this matter, namely the Iran-Africa Joint Chamber of Commerce, the Trade Development Organization, and the Ministry of Foreign Affairs.

And the fourth and last point is that it is necessary to prepare a roadmap for the African continent; a path that is approved by the three relevant groups. This map will help to avoid parallel work and to ensure that things move forward.■

**The CEO of Fara Ravansaz Gostar Asia (AIDLUBE) stated**

**The quality of engine oil has an impact on reducing fuel consumption**



In 1400, Fara Ravansaz Gostar Asia Industrial Production Complex launched a modern site to produce various types of specialized industrial lubricants in Iran under the technology and direct supervision of these German companies, and produces and supplies

these products with the highest level of global quality in Iran under the AIDLUBE brand. To learn more about this industry, we spoke with Dr. Abdolreza Yazdi, CEO of Fara Ravansaz Gostar Asia Company. We are reading parts of this interview. With about three decades of cooperation with reputable German companies such as AIDLUBE, Qatran Kaveh Company began a joint project in 2016 to localize the technology of specialized industrial and automotive lubricants. This process was carried out through joint production, sending Iranian experts to Germany, and the periodic presence of German experts in Iran for training in the fields of production, quality control, and equipment maintenance. Formulation documentation, quality standards and production instructions were also transferred to the Iranian side. Despite technical support, there were challenges such as different climatic conditions in Iran, limited access to some raw materials, differences in industrial infrastructure and laboratory equipment. These obstacles were managed by relying on up-to-date laboratory equipment and continuous cooperation with the German partner. To ensure the quality and consistent performance of more than 600 types of lubricants, an integrated quality management system has been designed, which includes international standards (ISO 9001 and TS/ISO 16949), a quality assurance (QA) unit to monitor the compliance of products with customer requirements, and a quality control (QC) unit for physical and chemical tests (such as viscosity, oxidation stability and anti-corrosion). As a member of the European Motor Oil Manufacturers Association, the AIDLUBE brand evaluates its products twice a year under API and ACEA standards in independent American and European laboratories. These lubricants are approved by automakers such as Mercedes-Benz, Volkswagen, Peugeot-Citroen, BMW, Volvo and MAN. These approvals guarantee the quality, technical compatibility and durability of the oil in real conditions and win the trust of customers.

AIDLUBE has a special place in the Iranian market by offering world-class quality and competitive prices, through the transfer of German technical knowledge, compliance with strict standards, and strong technical support. This brand is an ideal choice for customers looking for high-quality imported oils at a more affordable price and domestic service. AIDLUBE uses high-quality base oils and additives from reputable companies such as Lubrizol, LANCRESS, Afton and Chevron, which are supplied by the Frankfurt office. These additives ensure friction reduction, oxidation resistance and temperature stability.

AIDLUBE oils reduce fuel consumption by 2-3% and extend engine life by reducing friction, improving heat transfer and preventing wear. These properties are confirmed by standard API, ACEA and SAE tests.

AIDLUBE has approvals from car manufacturers such as Mercedes-Benz, Volkswagen and Peugeot, which indicate the quality, durability and technical compatibility of the oils.■



## Iran Expo 2025 is a symbol of economic diplomacy



**Dr. Morteza Faghani**  
Member of Tehran  
Chamber of Commerce

The Iran Expo 2025 exhibition, as Iran's largest export event, was held from 28 to 30 May 1404 at the Permanent Exhibition Center of Tehran International Exhibitions. This event, which experienced its seventh edition, became an arena for showcasing Iran's industrial, cultural, and economic capabilities with the participation of more than 1,200 Iranian companies and about 4,000 foreign businessmen from 110 countries. Iran Expo is not only a trade exhibition, but also a comprehensive ecosystem for strengthening economic diplomacy and developing non-oil exports, which plays a key role in realizing the slogan of 1404, "Investment for Production."

By creating a platform for direct interaction between Iranian manufacturers and foreign businessmen, this exhibition provided a unique opportunity to introduce Iranian products and services to global markets. The presence of high-ranking officials from more than 24 countries and 2,000 foreign businessmen demonstrates Iran's growing attractiveness in global trade. Iran Expo 2025 was held while Iran's non-oil exports grew by 15.6 percent last year to \$57.8 billion and a volume of 152 million tons of goods. This figure is an unprecedented record in the last 40 years and shows the government's serious determination to reduce its dependence on oil revenues. A comparison of different Iran Expo editions also shows significant progress; in 1402, over 1,600 businessmen from 64 countries were present, in 1403, this number reached 1,900 businessmen from 71 countries, and in 1404, we witnessed the presence of 4,030 businessmen from 104 countries. This exponential growth is a testament to the success of Iran's economic diplomacy in attracting the attention of international markets.

Iran Expo 2025, focusing on various fields including technology, agriculture, energy, handicrafts, and technical and engineering services, provided a platform to showcase Iran's export capabilities. The presence of more than 500 domestic companies in these fields created opportunities to sign cooperation agreements and attract foreign investment. For example, the steel industry, which was one of the key axes of the exhibition, attracted the attention of foreign traders due to its high quality and competitive prices. Also, Iranian knowledge-based companies, by presenting innovative products, succeeded in obtaining the necessary certificates for export to the European Union markets; so that 40 percent of these companies achieved this in previous editions of the exhibition. Iran Expo 2025 was not limited to trade alone, but also included cultural programs and tours of Iranian factories under the slogan "Iran is safe and beautiful." This initiative, especially in the face of negative media portrayals of Iran, provided an opportunity to truly showcase the country's industrial and cultural potential. On the other hand, strengthening economic ties with regional alliances such as BRICS and Shanghai Cooperation Organization (SCO) and proposing membership in the Eurasian Economic Union (EAEU) reflect Iran's approach to expanding trade with neighboring countries and the region. For example, negotiations to increase trade with China from \$15 billion to \$20 billion are part of the Seventh Development Plan. Of course, despite its successes, this major event has also faced challenges. Statistics show that only about 10 percent of the signed agreements (for example, \$250 million out of \$2.5 billion in Iran Expo 2023) have been implemented. This indicates the need for structural reform and stronger ties with global markets, given its relations with the world.■

## World of INVESTMENT

### Investment is dependent on fundamental changes in production



**Farhad Amirkhani**  
Editor-in-Chief

This year, our country is facing numerous multifaceted economic problems. The nature of these problems is different from the past; because both opportunities have been wasted and threats have increased, some of the reasons for which can be found in global political competitions and the other part can be found in the accumulation

of management and structural problems and severe imbalances in various fields, including electricity, gas, water, gasoline, diesel, currency, etc.

The traditional structure of our economy is unbalanced. In fact, production (in the literal sense of the word) is one of the missing links in the Iranian economic chain that has been neglected in this structure and so far neither culture, nor law, nor the public, despite maintaining appearances, have shown a positive attitude towards it, and most producers are caught in its quagmire and bottleneck.

The difficulties of production in Iran are countless; On the one hand, the producer is encouraged to work, and on the other hand, he faces countless obstacles. On the one hand, the necessity of creating employment and entrepreneurship is emphasized, and on the other hand, after setting up a production unit, marginal problems begin, including dissatisfaction with the workforce (due to the imbalance between income and costs), cumbersome social security laws, taxes, lack of cooperation from banks, supply of raw materials, currency, energy, etc., all of which create additional problems for the producer. If a person eager to produce passes all the checkpoints safely, the half-open gates of smuggling ruin his life, and the manufactured products remain on hand, leaving the family and the workforce sad with a lot of losses. This year's slogan has been chosen as "Investment for Production". This title is a necessity and a governmental emphasis for all groups to put the support of investors and production on their agenda, and it is not without reason that the General Inspectorate of the country, by creating the IR.136 system, has asked all citizens to report any obstacles, administrative violations, and omissions by officials of executive bodies in the path of legitimate investment and production to this organization.

Although today the necessity of supporting production and investors is no secret to anyone; nevertheless, it is necessary to remove production barriers in the first step so that in the next steps, the possibility of attracting and attracting investors is also provided.

Undoubtedly, if we are to witness a transformation in the country's economy by the end of this year, the government must present a new design and remove production barriers one after another with the help of the parliament and municipalities, so that by passing the seven production gates, conditions for easy and safe investment are provided. Certainly, with decisive and immediate action by the government, economic transformation will be within reach.■



## “World of Investment” A smart choice to enter the Iranian business market

Iran, a country with a civilization spanning thousands of years and with a strategic geographic location, has many opportunities and capabilities to invest in oil, gas, minerals and various industrial infrastructures. The presence of diverse climates and rich historical monuments added to it unique tourist attractions. In addition, Iran's convenient and cheap access to more than one billion people in the world in its neighboring countries and via the Silk Road, created a special export advantage for us; therefore, smart entry in various sectors like industry, services, trade and new companies can bring huge profits to the investors.

“World of Investment” seeks to provide a clear new window into the growing Iranian economy, full of innovative opportunities, by providing clear and honest information as a trusted advisor. Direct communication with companies active in the Iranian business environment, particularly in the fields of industry, energy, services, transportation, finance, finance and insurance, as well as innovative business, utilizing the expertise of experts along with hiring young, enthusiastic and expert journalists to investigate issues from the point of view of industrialists and entrepreneurs Iranians, considered the main task of the “World of Investment” magazine.

“World of Investment” is proud that the first Iranian magazine published in three languages per month in Persian, English and Arabic languages is published by the private sector and widely distributed in the Iranian business sector. Dear Readers; we value your trust, our efforts to continually improve and increase your satisfaction are part of this group's roadmap better respond to the needs of our audience.

Dear readers, you can contact us to include your content and advertisements.

## Selected Topics In This Number



The CEO of Fara Ravansaz Gostar Asia (AIDLUBE) stated  
**The quality of engine oil has an impact on reducing fuel consumption**



The CEO of “Newsad Tejarat Namdar” Company explained  
**The impact of sanctions on the process of providing services in the field of commerce**



**Increase in gasoline production at Persian Gulf Star Oil Company**



Vice President of Market Development of the Islamic Republic of Iran Shipping Group  
**Iran Expo is a valuable opportunity to develop maritime and port co operation**



Head of the Organizing Committee for the Iran Export Capabilities Exhibition  
**Iran Expo 2025; a Symbol of Synergy between the Government and the Private Sector**



Chair of the Silk Road Working Group of the United Nations and UNESCO  
**The Eurasian Agreement is a step towards attracting foreign investment**



The Commercial Director of Aras Free Zone stated  
**Knowledge-based companies are a priority for service provision**



Board Member and Commercial Director of “Laei Saz Industrial Company”  
**The biggest problem in the industry is the lack of electricity**

### Concessioner and Chief Executive Officer:

DR. Morteza Faghani

### Editor In Chief:

Farhad Amirkhani

### Commercial Manager:

Sara Nazari

### Translator:

Said Edalatjoo

### Contact Us

Add: Unit 3 , No 27, Marzban Nameh  
Alley, Shahid Mofatteh Ave. Tehran, Iran

**Zip Code:** 1588866344

**Tel:** +9821 -88864835-37

**Fax:** +9821 -88864720

To receive the full version of the monthly,  
please refer to the following

**news site:** [www.dsarmaye.ir](http://www.dsarmaye.ir)

**E-mail:** [d.sarmayeh@gmail.com](mailto:d.sarmayeh@gmail.com)





# هتل آسمان روپار کیش افتتاح شد...

www.asemangrouphotels.com

طلوع خورشید گروه آسمانی ها از مهر ۱۳۹۴ آغاز شد و هر چه زمان به جلو رفت، درخشش بیستری به خود گرفت. پنجم مهر ماه آن سال مصادف با روز جهانی گردشگری، بهار آسمان ما با افتتاح هتل آسمان اصفهان در جوار پاینده رود فرا رسید.

با افتتاح هتلهای ستاره و باران به خانواده ی ما آمده ی گروه هتلهای آسمان که سال ها در اندیشه آن بودیم به واقعیت بدل شد.

اما راه ما راهی است بی انتها که ادامه ی آن را میتوانیم در جزیره ای که به آسمان است جستجو کنیم!

هتل آسمان روپار کیش گامی دیگر در جهت تحقق آینده ای است که گروه هتلهای آسمان در نظر دارد خود را به عنوان مجموعه ای پیشرو و در حال توسعه به صنعت گردشگری و هتلداری معرفی نماید.

هتل آسمان روپار: کیش، بلوار موج

(+98)76 44 49 20 80

هتل آسمان: اصفهان، خیابان مطهری

(+98)31 32 35 41 41

هتل ستاره: اصفهان، خیابان حافظ

(+98)31 32 20 70 60

هتل باران: اصفهان، خیابان امام خمینی

(+98)31 33 88 10 10

هتل آسمان  
ASEMAN HOTEL

هتل ستاره  
SETAREH HOTEL

هتل باران  
BARAN HOTEL

## جدیدترین عضو خانواده ی گروه هتل های آسمان

کافه ☕  
استخر 🏊  
سالن ورزشی 🏐  
پارکچه 🌳  
درازای ۱۷ طبقه  
دو رستوران گردان  
۳۰۰۰ باب اتاق  
۳۰۰۰ متر

هتل ۵ ستاره و مجلل در جزیره ی زیبای کیش هتل آسمان روپار کیش، به عنوان جدیدترین عضو خانواده بزرگ گروه هتل های آسمان، افتتاح شد. هتل آسمان روپار کیش، هتلی پنج ستاره و لوکس، با ارائه خدماتی ممتاز و امکاناتی مدرن در جزیره کیش، محیطی ایده آل برای اقامتی راحت و فراموش نشدنی فراهم می آورد. این هتل با معماری زیبا و اتاق های مجهز به مِهَماتان خود تجربه ای ویژه از آرامش و رفاه را ارائه می دهد. موقعیت مکانی مناسب هتل در نزدیکی جاذبه های گردشگری، مراکز خرید و رستوران ها، آن را به گزینه ای ایده آل برای کسانی که به دنبال اقامتی بی نقص در کیش هستند، تبدیل کرده است.





به پشتوانه ۵۰ سال تجربه، به سوی پیشرفت و توسعه



اقامت‌تی خوش‌خاطرهای ماندگار

هتل پیروزی دارای ۱۲۰۰ باب انواع اتاق، سویییت‌های مجلل و آپارتمان، کافی‌شاپ، رستوران و کافه رستوران گلشن راز، رستوران ایرانی و فرنگی، بارکینگ و اینترنت رایگان، سالن‌های همایش، استخر و باشگاه ورزشی، خشکشویی، آرایشگاه و فروشگاه، آژانس مسافرتی و خودپرداز

آدرس: اصفهان، میدان امام حسین، ابتدای چهار باغ پایین



Piroozyhotel



031-32009



www.piroozyhotel.com

# طرح نوبان

تامین مالی تولید

بانک صنعت و معدن

بانک پیشرفت و توسعه

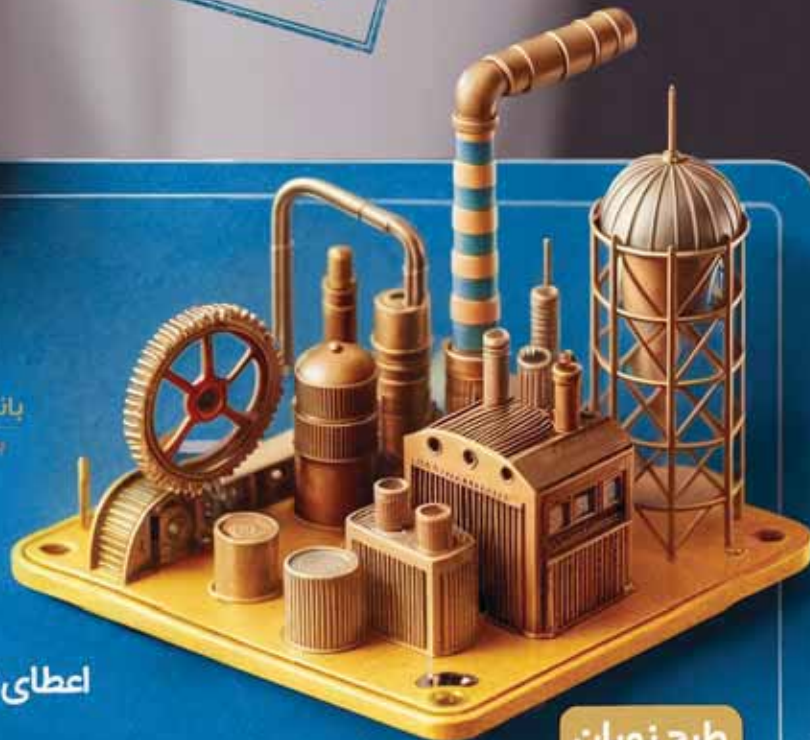


غیر حضوری



بانک صنعت و معدن

بانک پیشرفت و توسعه



اعطای تسهیلات ویژه

۵۰،۰۰۰،۰۰۰،۰۰۰

طرح نوبان

تامین مالی تولید

## پشتیان تولید و اشتغال ایران

تامین مالی ویژه بنگاه‌های کوچک و متوسط  
شرکت‌های دانش بنیان و صنوف تولیدی

[www.bim.ir](http://www.bim.ir)



نرخ تسهیلات ۹ درصد