



سال ششم - شماره ۱۴ - تابستان و پاییز ۱۴۰۱
فصلنامه انجمن صادرکنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی

دنیای صادرات



عضویت ایران در شانگهای؛ راه ورود به بازارهای جهانی

امتیازات گمرکی ۸۶۲ قلم کالا در تجارت آزاد ایران و اوراسیا

آیا ایران بازار انرژی عراق را از دست می‌دهد

جای خالی ایران در بازار روسیه

شرکت تولیدی راددار

با سابقه ۵۰ ساله مجهز به نرم افزار و سخت و برخوردار از توان CNC افزار و ماشین آلات علمی فنی تجربی مالی و تجمع نیروهای متخصص و بهره گیری از اساتید دانشگاهی و صاحب نظران علوم مهندسی طراحی محاسبات فنی تدوین تکنولوژی روش و متد تولید و کنترل کیفی و خدمات پس از فروش در زمینه ساخت شیرآلات صنعتی و اینسترومنت ها جهت صنایع نفت، گاز و پتروشیمی، پروژه های داخل و خارج از کشور توانسته در جایگاه یکی از شرکت های کارآمد قرار گیرد

محصولات صنعتی



■ اسپشال والو - گیت والو - گلوب والو - شیر اطمینان - کنترل والو - فشار شکن

■ کنترل سطح مایعات - مگنت لول گیج - لول گیج - سایت گلاساتیم تراپ (ترمودینامیک - فلو تراند ترموستاتیک - بی متالیک - کپسول ترموستاتیک



دارای مجوز صنعتی: وزارت صنایع معادن عضو مورد تایید وندور لیست وزارت نفت- وندور شرکت های نفت و گاز و پتروشیمی
دارای گواهی استاندارد ایزو ۹۰۰۱-۲-۱۴۰۱- R&D-دارای مالکیت دفتر و کارخانه- دارای واحد مهندسی - کنترل کیفی - CNC مجهز به ماشین آلات



HSE-۹۰۰۱-۱۰۰۰۲-۱۴۰۱

درباره نشریه

نشریه «دنیای صادرات» نهاد اطلاع‌رسانی و ارگان نظری- خبری انجمن صادرکنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی است و به هیچ سازمان و ارگانی وابسته نیست. این نشریه در راستای گردش اطلاعات و تقویت بخش صادرات در کشور به صورت الکترونیکی در پایان هر فصل منتشر می‌شود و هدف اصلی آن، تولید دانش جدید و کاربردی در حوزه صادرات با رویکرد آموزش و پژوهش از طریق گفت‌وگو با فعالان بخش خصوصی و مسئولین دولتی و تهیه گزارش و یادداشت‌های تخصصی است و سعی دارد گامی در جهت حل مشکلات صادراتی کشور بردارد. از سوی دیگر نشریه انجمن به طور معمول به سفارخانه‌ها و نمایندگی‌های ایران در خارج از کشور نیز ارسال می‌گردد لذا مکان مناسبی جهت معرفی شرکت‌های صادراتی است. لازم به ذکر است:

- از آنجا که با همکاری و همیاری همه فعالان اقتصادی و صاحب‌نظران و اساتید، می‌توان غنای لازم را به این رسانه بخشید، لذا دفتر تحریریه «دنیای صادرات» آماده دریافت نظرات، پیشنهادات و ارسال مطالب مرتبط است.
- مطالب مندرج از نویسندگان مختلف الزاماً دیدگاه‌های رسمی انجمن نیست.
- نشریه در ویرایش و تلخیص مطالب و انتخاب عکس آزاد است.
- استفاده از مطالب نشریه فقط با ذکر ماخذ مجاز است.

صاحب امتیاز:

انجمن صادرکنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی

مدیرمسئول:

علی فرزاد مهاجری

اعضای شورای سیاست‌گذاری

مصطفی طالقانی، مجید راهب، عباس منصوریان، رضا عابدی، شهریار روحانی، امیرحسین وصالی، محمدعلی کی‌پور، علی فرزاد مهاجری

سردبیر:

لیلا علی بیگی

مدیر طراحی و صفحه‌آرایی:

سهیلا حیدری

عکاس خبری:

عبدالحمید فرزاد مهاجری



همراهان گرامی

در این فصلنامه برای دسترسی آسان شما به اطلاعات انجمن زمینه‌های طراحی شده است، که می‌توانید از طریق نرم‌افزار مربوطه آن را اسکن کنید.



سرمایه‌گذاری و انجام کار اقتصادی و به ویژه صادرات در شرایط تحریم و فشارهای مختلف و زورگویانه دشمن، بوروکراسی اداری و پیروسه طولانی صدور مجوزها در داخل کشور، کار آسانی نیست و سرمایه‌گذاران رنج‌های بسیاری می‌برند تا بتوانند دستمزد کارگران و هزینه‌های خود را تامین و صادراتشان را حفظ کنند.

بسیاری از فعالان اقتصادی بخش خصوصی می‌توانستند پول خود را در کشور دیگری با شرایط به مراتب آسانتری سرمایه‌گذاری نمایند و عایدی بیشتری از سرمایه‌شان نصیبشان شود اما وطن‌دوستی و نوع دوستی باعث شده که همه سختی‌ها را به جان خریده و سرمایه خود را به توسعه تولید و اشتغال اختصاص دهند و از ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود غافل نشوند.

یکی از بزرگترین موانع کسب و کار برای فعالان اقتصادی کشور، قوانین و بخشنامه‌های دست و پاگیر و موازی‌کاری نهادهای دولتی یا تبعیض‌ها در واگذاری امتیازهاست. به این منظور پیشنهاد می‌شود دولت قبل از اتخاذ تصمیمات کلان کشور برای بخش‌های مختلف اقتصادی، نظرات فعالان و سرمایه‌گذاران را بشنود تا دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های ابلاغی بعد از آن، مانعی برای توسعه فعالیت‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها نشود.

از طرفی ارائه مشوق‌های سرمایه‌گذاری و صادراتی هدفمند به فعالان اقتصادی، می‌تواند نقش بسزایی در حمایت از توسعه صادرات کشور داشته باشد. به عنوان نمونه، دولت می‌تواند اعطای هرگونه تسهیلات برای تولید را منوط به صادرات‌گرا بودن تولید نماید.

تهیه طرح‌های مطالعاتی در زمینه بررسی و شناسایی پتانسیل صادرات کالاها و خدمات به کشورهای هدف و ارائه راهکارهای پیشنهادی برای توسعه آن توسط کارشناسان خبره و مجرب و با استفاده از تجارب اتاق‌های مشترک بازرگانی نیز یکی دیگر از پیشران‌های حوزه توسعه صادرات کشور است.

در نهایت اهتمام دولت به انعقاد موافقت‌نامه‌های تجارت ترجیحی یا آزاد با سایر کشورها اهرم کارساز دیگری است که موجب تسهیل صادرات کشور می‌شود.

فهرست مطالب

هل تخسر ایران سوق الطاقة العراقية؟



۳۷

How the war in Ukraine is affecting international trade and emerging economies



۴۱

- | | | | |
|--|----|--|----|
| کلرپارس واحد افتخار آفرین در بخش صنعت، معدن | ۲۳ | دیدار هیات مدیره انجمن با مدیرکل دفتر تعیین ارزش گمرک | ۵ |
| نمایشگاه‌ها و هیات‌های تجاری | ۲۵ | دیدار اعضا با مدیرکل دفتر صادرات گمرک ایران | ۶ |
| معرفی سیستم SLC برای اولین بار در ایران با مشارکت بیمه سامان | ۲۷ | جلسه اعضا هیات مدیره اتاق بازرگانان جنوب چین با اعضا انجمن | ۹ |
| جای خالی ایران در بازار روسیه | ۲۹ | ون کردستان، نبض تولید کردستان | ۱۱ |
| آخرین اخبار صادراتی و گمرکی | ۳۱ | ایران در صنعت شیشه‌سازی خود کفالت | ۱۵ |
| سازمان همکاری شانگهای و راه ورود به بازار جهانی | ۳۵ | صنایع شیمیایی و پتانسیل آن برای توسعه پایدار | ۱۷ |
| تجارت آزاد ایران با اتحادیه اوراسیا | ۳۶ | مشکلات و الزامات شکوفایی اقتصادی | ۲۰ |
| | | مجموع مبادلات بازرگانی غیرنفتی کشور در نیمه اول سال ۱۴۰۱ | ۲۱ |
| | | گزارش کارگروه تخصصی صادراتی انجمن | ۲۲ |

رویدادهای انجمن

دیدار اعضای هیات مدیره انجمن با مدیر کل دفتر تعیین ارزش گمرک

به گزارش انجمن صادرکنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی اعضای هیات مدیره انجمن با مدیر کل دفتر تعیین ارزش گمرک ج.ا.ا. صبح روز سه شنبه مورخ ۲۴ خرداد ماه سالجاری در دفتر این سازمان دیدار داشتند.



در این جلسه که با حضور آقای مهندس شیشه‌چی‌ها مدیر کل دفتر تعیین ارزش گمرک و آقای مهندس ثابت دبیر کارگروه ارزش‌های صادراتی، آقای امیرحسین وصالی عضو هیات مدیره انجمن و مدیر صادرات شرکت ایران گلاب و آقای فرزاد مهاجری دبیر انجمن تشکیل شد اهم مشکلات و مسائل اعضای انجمن در حوزه ارزش‌گذاری گمرکی مطرح گردید.

فرآیند طولانی و تاخیر در رسیدگی به پرونده‌های ارزش‌گذاری کالاهای صادراتی که موجب معطلی و تحمیل هزینه‌های تاخیر بر صادرکنندگان می‌شود از جمله مسائلی بود که مطرح گردید و پیشنهاد انجمن در این خصوص فراهم‌سازی تسهیلات ویژه از سوی دفتر ارزش گمرک برای صادرکنندگان خوشنام عضو انجمن بود. در ادامه مذاکرات مقرر گردید شرکت‌های عضو از طریق انجمن اقدام به ارائه فهرست اصلاحی ارزش‌های پایه صادراتی محصولات خود نموده و انجمن به نمایندگی از ایشان پیگیری کرده و به این ترتیب پرونده‌های مربوطه با سرعت و تسهیل بیشتری در دستور کار و بررسی قرار گیرند.

مسئله دیگری که در رابطه با ارزش‌گذاری مطرح گردید ارزش گمرکی کالاهای وارداتی بود که به منظور کالای مصرفی در فرآیند تولید شرکت‌ها به کار می‌روند بدین صورت که بعضی از گمرکات اجرایی فاکتور و سیاهه ارائه شده از سوی واردکننده را نپذیرفته و نسبت به اعتبار آن شک می‌نمایند که این امر موجب مانع‌تراشی و تاخیر در امر تولید و همچنین در ایفای تعهدات ارزی ایشان که از محل واردات مقابل صادرات است، می‌شود. پیشنهاد گردید این امر با توجه به سابقه نیک تولیدکننده واردکننده تسهیل گشته و اقدامات لازم در جهت آن صورت گیرد.

دیدار مدیر کل دفتر صادرات گمرک ایران با اعضای انجمن در راستای بررسی مشکلات صادراتی



می‌شوند، اشاره کرد.

نماینده شرکت سیمان اصفهان مسئله فاصله زمانی طولانی بین تاریخ اعتبار بخشنامه قبلی و تاریخ ابلاغ بخشنامه جدید در خصوص مجوز صادراتی شرکت های مجاز را مطرح کرد که باعث توقف فرآیند صادرات، رسوب کالا در گمرک و تحمیل هزینه های ناشی از آن می شود. همچنین افزایش هزینه های ناشی از عوارض صادراتی که برای سیمان و مواد خام معدنی اعمال شده است یکی دیگر مسائل این شرکت بود.

نماینده شرکت سیمان اصفهان مسئله فاصله زمانی طولانی بین تاریخ اعتبار بخشنامه قبلی و تاریخ ابلاغ بخشنامه جدید در خصوص مجوز صادراتی شرکت های مجاز را مطرح کرد که باعث توقف فرآیند صادرات، رسوب کالا در گمرک و تحمیل هزینه های ناشی از آن می شود. همچنین افزایش هزینه های ناشی از عوارض صادراتی که برای سیمان و مواد خام معدنی اعمال شده است یکی دیگر مسائل این شرکت بود.

نماینده شرکت فروآلیاژ ایران به تغییر مداوم تعرفه های صادراتی برای کالاهای فرعی این شرکت اشاره کرد که موجب عدم صدور کالا می شوند. در حالیکه در سال های گذشته صرفا با یک تعرفه مشخص کالای مذکور صادر می شد. همچنین هزینه های ناشی از اعمال عوارض صادراتی از دیگر مشکلات این شرکت بود.

نماینده شرکت شیشه ایران فلوت قدیمی بودن و بروز نبودن بعضی از مقررات واردات و صادرات را مطرح نمود که به عنوان نمونه در خصوص صادرات اسید سولفوریک، محصول تولیدی این شرکت، اعمال می شود. همچنین با بیان اینکه صدور این محصول از تعدادی محدود گمرکات خاص مانعی برای صادرات واحدهای تولیدی ایجاد کرده است، درخواست مجوز صادرات این محصول را از گمرکات متعدد نمود.

نماینده شرکت صنایع مس شهید باهنر، به نبود آزمایشگاه به نبود آزمایشگاه تشخیص ماهیت در داخل گمرک کرمان اشاره

نشست مشترک مدیر کل دفتر صادرات گمرک با اعضای انجمن صادرکنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی به منظور بیان اهم مسائل و مشکلات در حوزه صادرات و گمرک، در روز سه شنبه مورخ ۳۱ خرداد ماه سالجاری تشکیل شد. این نشست در محل دفتر این انجمن و با حضور نمایندگانی از شرکت های ایران خودرو، تک ماکارون، فروآلیاژ ایران، خودروسازی سایپا، کارخانجات شهید قندی، رزیتان، مس شهید باهنر، نفت بهران، تهویه سپهر، مهندسی مواد مکرر، شیشه ایران فلوت، فروسیلیسیم ایران، آوالیمر پویا، آلیاژ گستر هامون، فروسیلیسیم خمین، صنایع شیمیایی سینا، ایران یاسا، خاکرود و سیمان اصفهان برگزار گردید.

در ابتدای جلسه مدیرعامل شرکت رزیتان با اشاره به ایرادات موجود در ارزش گذاری پایه کالاهای صادراتی گفت: فرمول محاسبه تعیین ارزش قدیمی شده و با توجه به تغییرات در نرخ ارز و سایر پارمترهای دیگر نیاز به بازنگری دارد.

مدیرعامل شرکت آوا پلیمر پویا تاخیر در تعیین ارزش های صادراتی را عنوان نمود و گفت: زمانی که اختلاف در میزان ارزش بین صادرکننده و گمرک باشد و پرونده جهت تعیین ارزش ارسال شود، تاخیر ناشی از آن موجب تحمیل هزینه و ایجاد مشکل در سایر پروژه صادرات رفع تعهدات ارزی و امور مالیاتی می شود. نماینده شرکت تک ماکارون به مشخص نبودن میزان ارزش افزوده صادراتی از محل ورود موقت اشاره نمود.

نماینده شرکت فروسیلیسیم خمین، هزینه های ناشی از اعمال عوارض صادراتی بالا در صنعت فروسیلیسیم را عنوان نمود و همچنین فاصله زمانی بسیار کوتاه بین ابلاغ و اعمال این عوارض که موجب شده است صادرکنندگان مهلت کافی جهت پرداخت و تسویه این عوارض نداشته باشند.

نماینده شرکت کارخانجات شهید قندی به عدم استرداد حقوق و عوارض دریافتی توسط گمرک بابت کالاهایی که به صورت ورود موقت و جهت استفاده در فرآیند تولید محصولات شرکت وارد

نمود که موجب ارزیابی سلیقه ای کالا و همچنین تاخیر در اظهار می شود.

نماینده شرکت نفت بهران مشکلات مربوط به صادرات محصول تولیدی این شرکت با عنوان حلال فورفورال به علت تشابه HS کد آن با محصول نفتی را مطرح نمود در حالیکه این ماده پایه گیاهی دارد.

نماینده شرکت ایران خودرو مشکلات ناشی از ثبت مسیره های قرمز برای شرکت در سامانه امور گمرکی را بیان کرد و درخواست مساعدت از گمرک جهت استفاده از سایر مسیره ها از جمله زرد برای برخی از محموله های این شرکت نمود.

نماینده شرکت ایران یاسا درخواست نمود ضمن هماهنگی با مراجع ذیصلاح به گونه ای عمل شود که صادرات کالا تنها از طریق تولید کنندگان اصلی مجاز باشد و استفاده از کارت های بازرگانی بدون اعتبار و غیر قابل پیگیری بابت بازرگانی ارز حاصل از صادرات در چرخه اقتصادی کشور ممنوع شود. تجدیدنظر در خصوص پرداخت حقوق و عوارض گمرکی و مالیات که به صورت موقت جهت صادرات محصولات استفاده می شود و سبب کاهش میزان صادرات شرکت های تولیدی شده است، از دیگر موارد مطرح شده توسط این شرکت بود.

در ادامه جلسه فرزندمهاجری دبیر انجمن به نمایندگی از شرکت های بلور نوری تازه، کلر پارس و خمیرمایه رضوی که موفق به حضور در جلسه نشدند به بیان مشکلات آنها پرداخت. عدم بروزرسانی سامانه های امور گمرکی و جامع تجارت در خصوص تعهدات ارزی شرکت، پلمپ کردن محموله های صادراتی شرکت کلرپارس که بسیار هزینه بر بوده و با توجه به اینکه شرکت از سببه خوبی در حوزه صادرات برخوردار است درخواست تسهیلات ویژه ای در این خصوص دارد. همچنین اعمال ممنوعیت های صادرات به صورت مقطعی که اخلاص بزرگی را در روند صادرات شرکت ایجاد کرده است، الزام صادرکنندگان مبنی بر پرداخت نیم درصد عوارض صادرات در زمان انجام پروسه صادرات محصول؛ بطوریکه اگر به هر دلیل پرداخت آن با تاخیر صورت پذیرد محموله صادراتی در گمرک مرزی متوقف می شود، از جمله مشکلات مطرحه بود.

نماینده شرکت خاکرود به مشکلات مربوط به واردات ماشین آلاتی که در طول پروژه در کشور تاجیکستان خریداری شده اند اشاره نمود و همچنین مشکلات مربوط به واردات ابزارآلات مصرفی که هنگام خروجی صادرات قطعی شده اند اما در پروژه کامل مصرف نشده و نیاز به وارد کردن مجدد آنها به کشور بوده تا در پروژه های داخلی مورد استفاده قرار گیرند.

نماینده شرکت مهندسی مواد مکرر به تسهیلات

AEO که بیشتر شامل واردکنندگان شده و با وجود اینکه شرکت جزو صادرکنندگان نمونه است نمی تواند از این تسهیلات بهره ببرد، انتقاد کرد. در ادامه جلسه علی اکبر شامانی مدیر کل دفتر صادرات گمرک با بیان اینکه اپیدمی کرونا موجب توقف جلسات این دفتر با تشکل ها و اتحادیه ها شد اما با بهتر شدن اوضاع از دو هفته گذشته جلسات متعددی را آغاز کرده ایم، اظهار امیدواری کرد و گفت: این نشست ها باید تدوام داشته و منجر به حل و فصل مشکلات در حوزه صادرات و گمرک شود.

مدیر کل دفتر صادرات گمرک در ادامه به سوالات و درخواست های افراد حاضر در جلسه پاسخ داد. وی در پاسخ به مدیرعامل شرکت رزیتان و تعدادی از شرکت ها که مسائل آنها در حوزه ارزش گذاری است گفت: با توجه به اینکه این موضوع کاملاً تخصصی بوده و در حیطه اختیارات دفتر تعیین ارزش گمرک است درخواست های مربوطه به همراه مستندات در خصوص اصلاح ارزش های پایه، نحوه محاسبه و فرمول آن و سایر اختلافات در این حوزه به دفتر تعیین ارزش ارسال گردد. کارگروه ماده ۲۲ به صورت هفتگی در این دفتر تشکیل شده و به پرونده های ارزش گذاری رسیدگی می کند.

شامانی در رابطه با مسئله شرکت تک ماکارون در خصوص تعیین میزان ارزش افزوده عنوان کرد: در واقع در حوزه ورود موقت و صادرات از محل ورود موقت، بر اساس مصوبات شورای عالی اقتصاد، به منظور بازگشت ارز، تنها تفاوت بین ارزش ورودی و صادراتی محاسبه می شود. گمرک نیز آمار مربوط به ورود موقت و صادرات از این محل را دریافت کرده و به بانک مرکزی و سازمان توسعه ارسال می کند و نقشی هم در تعیین میزان ارزش افزوده ندارد.

وی در خصوص مشکل مطرح شده از سوی کارخانجات شهید قندی که در رابطه با استرداد حقوق گمرکی بیان کرد: موصوبه ستاد هماهنگی محدودیت هایی را برای گمرک در رابطه با عدم

بازگشت ارز صادراتی گذاشته است، بدین صورت اگر شرکتی ارز حاصل از صادرات خود را برنگرداند گمرک نباید حقوق ورودی آن را استرداد نماید. با این وجود ما مذاکراتی در کمیته اقدام ارزی کرده ایم و مبنای تسهیلات را بر ۶۰ درصد گذاشته ایم. این در حالی است که در سال های ۱۳۹۹ و ۱۴۰۰ مبنای ۹۰ درصد بود. بر همین اساس اگر شرکتی موفق به برگشت ۶۰ درصد از ارز صادراتی خود بشود می تواند درخواست استرداد حقوق ورودی نموده و گمرک همکاری لازم را می نماید.

مدیر کل دفتر صادرات گمرک در رابطه با مسئله شرکت سیمان اصفهان در خصوص اینکه عوارض صادراتی را چه کسی باید پرداخت نماید پاسخ داد: صادرکننده باید پرداخت نماید و گمرک کاری با توافقات صورت گرفته در این خصوص بین بازرگان و تولیدکننده و خریدار ندارد.

همچنین در رابطه با اینکه مجوزهای صادرات و تمدید آنها با تاخیر اعلام می شوند تاکید کرد: این امر خارج از اختیار گمرک است.

شامانی در رابطه با اسید سولفوریک که محصول تولیدی و صادراتی شرکت شیشه ایران فلوت هست گفت: چون این محصول جزو پیش سازها می باشد و علاوه بر مصرف صنعتی، مصرف پیش ساز مواد مخدر هم دارد لذا حساسیت های فوق العاده ای در مورد خروج و صادرات آن وجود دارد. و بر همین اساس نمی توان از گمرکات متعدد اقدام به خروج آن کرد. با وجود این اگر شرکت دلایل و مستندات کافی مبنی برصرفه اقتصادی یا نزدیکی به کارخانه دارد می تواند تقاضای مطرح نمودن آن در کارگروه را نموده تا گمرک مورد نظر را برای ایشان مجاز اعلام نمایند.

وی در خصوص مشکل شرکت نفت بهران به خاطر پرونده ای که در نتیجه خطای سهوی در اظهار ارزش کالا ایجاد شده است تصریح کرد: ماده ۱۰۷ قانون امور گمرکی متأسفانه قانون بسیار سختگیرانه ای است و چنین خطاهایی را بر نمی تابد



که درخواست اصلاحیه آن را به مجلس داده ایم. مدیر کل دفتر صادرات گمرک در جواب درخواست شرکت مس شهید باهنر در خصوص استقرار آزمایشگاه تعیین ماهیت در گمرک کرمان عنوان کرد: استقرار آزمایشگاه در حیطة وظایف گمرک نیست و پیشنهاد این است که درخواست خود را به سازمان ملی استاندارد تسلیم نموده و یک رونوشت از آن هم به گمرک تحویل دهند تا ما هم پیگیر آن شویم.

شامانی در خصوص شرکت بلور نوری تازه و سوال آن در خصوص عدم بروز رسانی تعهدات ارزی شرکت در سامانه جامع تجارت ارتباطی با بیان اینکه این مسئله ارتباطی با گمرک ندارد گفت: بانک مرکزی متولی آن بوده و رفع تعهد را اعلام می کند تا در سامانه جامع تجارت قرار بگیرد و توسط سایر سازمان ها و ارگان های دیگر از جمله گمرک و مالیات و غیره قابل مشاهده و استفاده باشد.

وی در مورد پلمپ نشدن محموله های صادراتی برای شرکت ها از جمله شرکت کلر پارس گفت: چاره ای نیست چون گمرک طبق آیین نامه قانون ماده ۱۱۷، کالا وقتی در مسیر قرمز قرار می گیرد نیاز به ارزیابی و پلمپ دارد. اما در حالت های ویژه و موردی که واحد موردنظر تولیدی باشد و کالای وی قابلیت بارگیری در ماشین چادری را نداشته باشد یا اینکه در آن استان ماشین شرایط دار وجود نداشته باشد می توانیم به آن مجوز صادرات بدون پلمپ طی چند ماهی را بدهیم که البته این امر

مشروط به این است شرکت تخلفی نکرده باشد و در طی مدتی که مبادرت به این کار می کند بازخورد خوبی داشته باشد. در سال جاری نیز قصد داریم این امر را به استان ها تفویض نماییم که موجب سهولت در ارائه مجوز می شود.

مدیر کل دفتر صادرات گمرک در رابطه با صدور آکیدرزین از محصولات شرکت مهندسی مواد مکر اظهار کرد: چون کالای مذکور مشمول دستورالعمل صادرات و ترازیت مشتقات نفتی است لذا مشمول تسهیلات فعالان اقتصادی مجاز AEO نمی شود. در مورد شرکت های مدیریت صادرات نیز که سوال پرسیده شد از نظر گمرک دارنده کارت بازرگانی مجاز به صادرات و واردات بوده و شرکت های مدیریت صادرات هیچ محدودیتی برای صادرات ندارند مگر اینکه مقررات خاصی آنها را استثنا کرده باشد.

در پایان جلسه فرزاد مهاجری دبیر انجمن با بیان اینکه اعضای این انجمن جزو صادرکنندگان نمونه، برتر و ممتاز هستند، درخواست تسهیلات و توجه ویژه از گمرک در جهت حل مشکلات و مسائل صادراتی و گمرکی اعضا را مطرح نمود و بر اینکه انجمن با همه توان خود در جهت هم افزایی با سازمان های دولتی و به ویژه گمرک در جهت احقاق حقوق اعضای خود تلاش می کند، تاکید نمود.



جلسه اعضای انجمن با اعضای هیات مدیره اتاق بازرگانی جنوب چین

جلسه اعضای انجمن با اعضای هیات مدیره اتاق بازرگانی جنوب چین جناب آقای مهندس روحانی، روز سه شنبه ۲۵ مرداد ماه سالجاری در محل دفتر انجمن برگزار گردید. در این جلسه که به منظور تسهیل روابط تجاری شرکت های ایرانی با کشور چین صورت گرفت، نمایندگانی از شرکت های رزیتان، فروآلیاژ ایران، فروسیلیس ایران، تک ماکارون، پلاستیک کار، ایران فلوت، رادار کالا، آلیاژ گسترهامون، نسل برتر خاورمیانه، صنایع مس شهیدباهنر، سنگواره کربن البرز شمال، و نیک اندیشان غرب کارون حضور داشتند.

شایان ذکر است این جلسه در راستای دستیابی به اهداف تفاهم نامه بین انجمن و اتاق بازرگانی جنوب چین که در بهار سال ۱۴۰۰ منعقد گردید، صورت گرفت که بر اساس آن شرایط ویژه ای جهت استفاده از امکانات بازرگانان خیره ایرانی که سالها در نقاط مختلف کشور چین فعالیت تجاری داشته و دارای امکانات وسیع و گسترده ای هستند، فراهم گردیده است. برخی از این امکانات و قابلیت ها به منظور انجام صادرات و واردات به شرح ذیل می باشد:

- امکان تهیه انواع مواد اولیه مرغوب و مورد نیاز کارخانجات ایرانی با قیمت های بسیار مناسب از منابع اصلی با حذف واسطه ها
- امکان تهیه انواع خطوط تولید و عقد قرارداد خرید به نمایندگی از طرف کارخانه های ایرانی
- فراهم نمودن امکان بازدید از کارخانه های تولید کننده چینی
- بازرسی کالاهای خریداری شده از چین و خرید راحت و بی دغدغه از مشکلات بعدی
- امکان انتقال و ارسال وجه به تمامی بانک های چین در کوتاه ترین مدت و بهترین نرخ تبدیل
- امکان بازاریابی انواع کالاهای ایرانی صادراتی در کلیه استان های کشور چین
- امکان حضور در نمایشگاه های برگزار شده کشور چین به نمایندگی از طرف شرکت های ایرانی و با حداقل هزینه ها (با ارائه گزارش کامل از زمان نمایشگاه و مراجعات انجام شده و کلیه موارد به صورت مکتوب و مصور)
- امکان انجام کلیه امور صادراتی و ترخیص کالا در چین به نمایندگی از طرف شرکت های ایرانی بدون نیاز به حضور افراد و شرکت های ایرانی
- امکان انبار نمودن انواع کالاهای ایرانی در نقاط مختلف کشور چین با هزینه های بسیار کم



گفتگوها

تہیہ و تنظیم: لیلا علی بیگی

وَن کردستان نبض تولید کردستان / منع برداشت از درختان ون و ضربه بزرگ به صنعت آدامس طبیعی



محمد نجیب شریفی دارای مدرک تحصیلی ارشد مدیریت کسب و کار و از فوتبالیست های خوب سالهای دور و همچنین از قهرمانان پیشکسوت دوو میدانی ایران است که تقریبا تمام سالهای عمر خود را به کار آفرینی و اشتغالزایی گذرانده است و ایجاد خط تولید آدامس طبیعی در استان کردستان یکی از مهم ترین اقدامات وی بوده است که در حال حاضر با عنوان کارخانه سقز سازی کردستان (ون) در حال فعالیت است و یکی از شرکت های شناخته شده و صاحب اعتبار و برند (ون) برندی بسیار مشهور در بازارهای هدف در سطح جهان است. وی علاوه بر اینکه در کارخانه ون سمت مدیرعاملی را بر عهده دارد، اقدام به راه اندازی ۶ کارخانه تولیدی دیگر در زمینه محصولات مختلف در سطح استان نموده است. در ادامه گفتگوی وی را با نشریه دنیای صادرات می خوانید:

ایده تولید آدامس طبیعی از کجا آمد؟

استقرار کارخانه ون داستان درازی دارد. فکر پرداختن به ساخت فرمول آدامس طبیعی را که تا آنموقع با توجه به پیچیدگی آن از طرف تولیدکنندگان آدامس مغفول مانده بود در سال ۱۳۶۹ برادر ام آقای دکتر محمد شریف شریفی که عضو هیات علمی دانشگاه سیدنی استرالیا بودند و در حال حاضر یکی از دانشمندان دارای سطح علمی بالا در دنیا است، شروع نمودند. ایشان به دلیل فعالیت در کارخانه تولید آدامس خروس نشان، دارای تجاربی در این زمینه بود. ایده تولید آدامس طبیعی از صمغ درخت بنه «ون» را به علت ادامه تحصیل در استرالیا، در سال ۷۲ به صورت نیمه کاره برای بنده بجا گذاشتند و اصرار داشتند به منظور پرهیز از وارد آمدن ضرر و زیان، از ادامه ساخت خودداری کنم. اما من با توجه به درسی که از رشته ورزشی ام (دو استقامت) گرفته بودم استقامت ورزی دم و با ایمان و استمرار پس از ۱۸ ماه در سال ۷۳ موفق به تکمیل فرمولاسیون آن شدم. سپس برای آن پروانه بهره برداری صنایع گرفتم و وارد پروسه فروش شدم. لازم به ذکر است فرمول پروانه ساخت آن که در آن زمان نمونه مشابهی نداشت بر پایه فرمولاسیون ما منطبق گردید و ساخت اولین آدامس طبیعی از صمغ درخت بنه (شیره سقز) برای اولین بار در جهان عملیاتی گردید.

در آن زمان با اطلاع از اینکه درخت ون به وفور در کردستان یافت می شد و صمغ برداشت شده از آن با قیمت بسیار پایینی از روستاییان خریداری و صادر می شد، انگیزه فراوانی برای استفاده از این موقعیت داشتیم. لذا از همان موقع بنای آنرا بر صادرات محوری نهادم! چون با راه اندازی خط تولید آدامس طبیعی و صادر کردن آن، ارزش افزوده زیادی در این محصول ایجاد می شد و از خام فروشی آن و متضرر شدن مردم منطقه نیز جلوگیری به عمل می آمد. با وجود همه سختی ها و موانع دست از تلاش برنداشتم و در سال ۱۳۷۳ موفق به تولید آدامس طبیعی شدم. در آن زمان منبع اصلی درآمد من با توجه به اینکه مهارت بالایی در سیم پیچی بالشک های ماشین های سبک و سنگین داشتم که از برادر ام آموخته بودم، از کار سیم پیچی بود. بطوریکه از ساعت ۱۲ شب تا ۵ صبح مشغول کار سیم پیچی بودم و از ۸ صبح به کار بر روی تکمیل فرمول می پرداختم! درآمد حاصل از سیم پیچی را صرف هزینه های فرمولاسیون آدامس طبیعی می کردم و بدین شکل توانستم سرمایه مورد نیاز جهت اجاره یک سالن ۲۴ متری و استخدام یک نفر برای کارگاه تولید آدامس طبیعی را فراهم نمایم.

با وجود آنکه در ابتدا هیچ درآمد و سودی از کارگاه حاصل نمی شد اما هیچ گاه دلسرد نشدم و با وجود تمام سرزنش های اطرافیان همچنان

اولویت کاری خودم را تمام و کمال وقف تکمیل و رونق این محصول نمودم. به مرور زمان کارگاه را به یک زیرزمین به مساحت ۱۳۰ متر با حضور ۱۲ نفر نیروی کار توسعه دادم. این مقطع مصادف با زمانی بود که مردم از آدامس طبیعی استقبال کرده و با حمایت مدیران وقت صنایع و معادن و حمایت رئیس اعتبارات وقت بانک صادرات کردستان که با اعتماد به بنده با اعطای ۳۰ میلیون تومان تسهیلات بانکی، کمک شایانی به موفقیت شرکت نمود، موفق به اخذ مجوزهای لازم برای ساخت کارخانه شدم. در این زمان هم با آقای محمدعلی میرکی (رئیس هیئت مدیره کنونی) جهت تقویت بنیه مالی وارد شراکت شدیم که حضور ایشان برای شرکت بسیار مثمر ثمر واقع شد.

تثبیت فرمولاسیون آدامس طبیعی و آغاز تولیدات آزمایشی

در سال ۷۳ در همان کارگاه کوچک داخل شهر سنندج که متعاقباً ساخت و ساز ساختمان کارخانه فعلی در زمینی به مساحت ۳۰۰۰ متر مربع را بدنبال داشت و با اخذ پروانه ساخت از وزارت بهداشت و درمان در سال ۷۵، تولید آدامس طبیعی در کارخانه وارد فاز جدیدی شد؛ بطوریکه محصول تولیدی ما در بازار از اعتباری ویژه برخوردار شد و در سال ۷۶ با حضور در نمایشگاه بهاره دبی در امارات متحده عربی درهای صادرات به روی شرکت گشوده شد و به عنوان موفق ترین شرکت ایرانی شناخته شدیم و با همین تولیداتی که به روش سنتی انجام می شد صادرکننده نمونه کشور در سال ۷۹ و همچنین واحد نمونه استاندارد کشور شدیم. از طرفی با استقرار سیستم کنترل کیفیت در همان سال توانستیم لقب اولین دارنده ISO ۹۰۰۱ در غرب کشور را از موسسه توف آلمان به خود اختصاص دهیم که افتخاری بس بزرگ برای کردستان که از محرومیت های تاریخی در صنعت رنج می برد، محسوب می شد.

افزایش تولید همزمان با سفارش های صادراتی ما را به فکر توسعه شرکت و استفاده از تکنولوژی های روز دنیا انداخت و برادر دیگرم محمد نظیف شریفی را که یکی از صاحب نظران عرصه صنعت هستند راهی آلمان نمودیم تا ایشان با اطلاع کامل از چگونگی نحوه تولیدات، سفارش خط کامل تولیدات صنعتی با دستگاه های اتوماتیکی را به شرکت معتبر BOSCH آلمان و TOGUM فرانسه بدهد

خرید این خط بسیار پیشرفته در سال ۷۹ با استفاده از ارز حاصل از صادرات شرکت ون، مساعدت وزیر و مدیران صنایع و معادن وقت کردستان صورت گرفت که موفق به واردات دستگاه های تولید و بسته بندی آدامس طبیعی تمام مکانیزه و بر پایه استانداردهای روز برای اولین بار در دنیا شدیم. در این دوره تعداد کارگران را از ۳۰ نفر به ۶۰

نفر افزایش دادیم و از سال ۷۹ در ردیف موفق ترین واحدهای صادرکننده ایران در گروه گیاهان دارویی قرار گرفتیم. در سال ۸۰ شرکت «ون» تقریباً در دنیا شناخته شده بود و از آن زمان تاکنون به ۲۳ کشور دنیا در ۵ قاره صادرات داشته است.

محصولات کارخانه ون فقط به آدامس طبیعی محدود نیست بلکه دارای چندین خط تولید دیگر برای تولید رب گوجه فرنگی کاملاً طبیعی و مکانیزه و بدون هر گونه افزودنی و نگهدارنده، انواع لواشک هایی که از میوه تازه تولید می شوند، می باشد که همگی با نشان «ون» تولید و به فروش می رسند. شایان ذکر است که برند ون (نام کوردی درخت بنه) در سال ۷۷ توسط شرکت خلق گردید.

کارآفرینی فقط به «ون» محدود نشده و ۶ شرکت تولیدی دیگر هم تاسیس کرده ام

به جز کارخانه تولید آدامس طبیعی ون، که جزو اصلی ترین و قدیمی ترین کار تولیدی بنده است ۶ مجموعه شرکت تولیدی دیگر را در طول این سال ها تاسیس نموده ام.

شرکت تولیدی جاودان ستاره زیویه با برند (بوباتو) که مجموعه کاملی از محصولات آردی شامل کیک و کلوچه، بیسکویت و اشتهاردل را تولید می کند و ۹۰ درصد محصولات آن صادراتی است، و در کشورهای هدف یک برند معتبر است، یکی از کارخانجات این مجموعه می باشد. این شرکت دارای ۷ خط تولیدی که ۴ خط آن کاملاً خارجی است، بوده و با نام «شرکت جاودان ستاره زیویه» و ۲۱۶ نفر نیروی کار در دهگلان مستقر است. متأسفانه این کارخانه با اینکه پتانسیل اشتغالزایی بیش از ۵۰۰ نفر را دارد، و با توجه به کیفیت بالای تولیداتش روزانه تا ۵ کانتینر سفارش محصول صادراتی دارد اما به علت نداشتن سرمایه در گردش قادر به تامین تقاضاها نیستیم و شش خط پیشرفته داخلی و خارجی شرکت متوقف شده است.

شرکت کورد سولار از دیگر شرکت های فعال بنده است که در زمینه تولید، بازسازی و نوسازی انواع ترانسفورماتورها و انواع سیم مفتولی روکش دار با ۵۰ نفر پرسنل فعالیت دارد و عمده فعالیت آن صادرات خدمات مهندسی به عراق و تولید و تعمیر ترانسفورماتورهای سوخته است.

شرکت ژیران دارو (آلفاندت) در تولید خمیردندان طبیعی که بر پایه صمغ درختان بنه است از دیگر شرکت های تولیدی این مجموعه است که ایده آن را از ژاپن گرفته ایم و با مساعدت متخصصان در این زمینه اقدام به تولیدات مشابهی با Massdent که ژاپنی و بسیار مشهور است، نموده ایم.

شرکت ماماتکه ثابیه در تولید ادوات آبیاری و کشاورزی که محصولاتش کاملاً صادراتی است، شرکت پیروک دار که در جهت احیای صنعت در حال انقراض نازک کاری کردستان است و از صنایع

مختص به استان می باشد در جهت صنایع معرق و منبت به منظور ساخت مهره شطرنج و تخته نرد که بیش از ۷۰٪ آن صادر میشود، فعالیت دارد. شرکت بازیافت بوژان پلاست که اغلب کارکنان آن افرادی که از طرف سازمان بهزیستی معرفی شده اند و تعدادی از آنها معلول هستند، سایر شرکت های بنده هستند که همگی در استان کردستان و تحت نظر بنده و با مدیریت مستقل مشغول به فعالیت می باشند.

شایان ذکر است که در دوران کووید ۱۹ توانستیم دارویی را بر پایه صمغ درخت ون تولید نماییم که در درمان کرونا موثر بوده و در دانشگاه بقیه‌الله آزمایشات بالینی و شیمیایی راستی‌آزمایی شده و تاییدیه وزارت بهداشت را نیز دریافت کرده است. در حال حاضر در حال مراحل پایانی آزمایش بالینی انسانی بوده و مشغول مذاکره برای فروش آن به شرکت های دارویی هستیم.

هدف اصلی من کاهش وابستگی اقتصاد کردستان با ایجاد اشتغال است

هدف اصلی من از تاسیس این شرکت ها کاهش وابستگی اقتصاد کردستان با ایجاد اشتغال است. بطوریکه در کل مجموعه تولیدی برای ۶۰۰ نفر به طور مستقیم ایجاد شغل شده است.

درآمد حاصل از سهام این کارخانه ها را صرف احداث مجموعه های دیگر کارگری و اشتغالزایی و کمک به تیم های ورزشی و ساخت مکان های ورزشی می کنم.

من قبل از انقلاب معلم و مربی ورزش بودم و در مقطعی از زمان هم موفق به کسب عنوان قهرمانی دوو میدانی ایران و عضویت ۳ ساله در تیم ملی ایران شدم. همزمان به کارآفرینی و تولید هم علاقه وافری داشتم. بطوریکه عمده ترین فعالیت من در این سال ها ایجاد شرکت و استفاده از منابع بومی جهت تجهیز کارخانه و استخدام نیروی کار بوده

است. همواره بزرگترین هدف من از این فعالیت ها اشتغالزایی برای مردم منطقه از یک سو و رونق بخشیدن به منابع طبیعی و کشاورزی از سوی دیگر بوده است. از طرفی با توجه به سابقه ای که در زمینه ورزش داشته ام سعی کرده ام بخش اعظمی از درآمد حاصل از فعالیت های تولیدی و تجاری خود را صرف اسپانسرینگ ورزشی و مکان های ورزشی نمایم.

مشکلات و چالش های پیش روی صادرات

نبود سرمایه کافی در گردش یکی از بزرگترین معضلات تولید ماست. متأسفانه با وجود تمام تلاش هایی که برای سر پا نگه داشتن این مجموعه از کارخانجات کرده ایم اما همچنان سرمایه در گردش ما پایین است و دولت حمایت های لازم و کافی را در این زمینه ندارد. بانک ها اگر می خواهند تسهیلات پرداختی به تولیدکنندگان را باز پس بگیرند باید نیازهای آنها را در پرداخت سرمایه در گردش ها (که اغلب کوتاه مدت هستند) تامین نمایند.

از طرفی ایفای تعهدات ارزی، هزینه های سرسام آوری برای ما به وجود آورده است با توجه به اینکه مقصد عمده صادرکنندگان استان کردستان، کشور عراق است، بابت تبدیل ارز، دو بار متحمل هزینه می شوند که به ویژه به دلیل اختلاف ارز آزاد و نیمه در سامانه نیما، زبان بیشتری متوجه صادرکننده می شود. و همانگونه که مشهود است هیچ انگیزه ای برای صادرات باقی نمی گذارند.

منع برداشت از صمغ درختان ون (که همراه با دلیلی علمی نیست) تعطیلی موقت کارخانه ون را به همراه دارد

این شرکت پس از حضوری ۳۲ ساله و موفق در بازارهای جهانی اکنون در موقعیتی قرار گرفته است که تاوان تنگ نظریهای تعدادی از مسئولین را باید با بیکار شدن کارگانش بدهد.

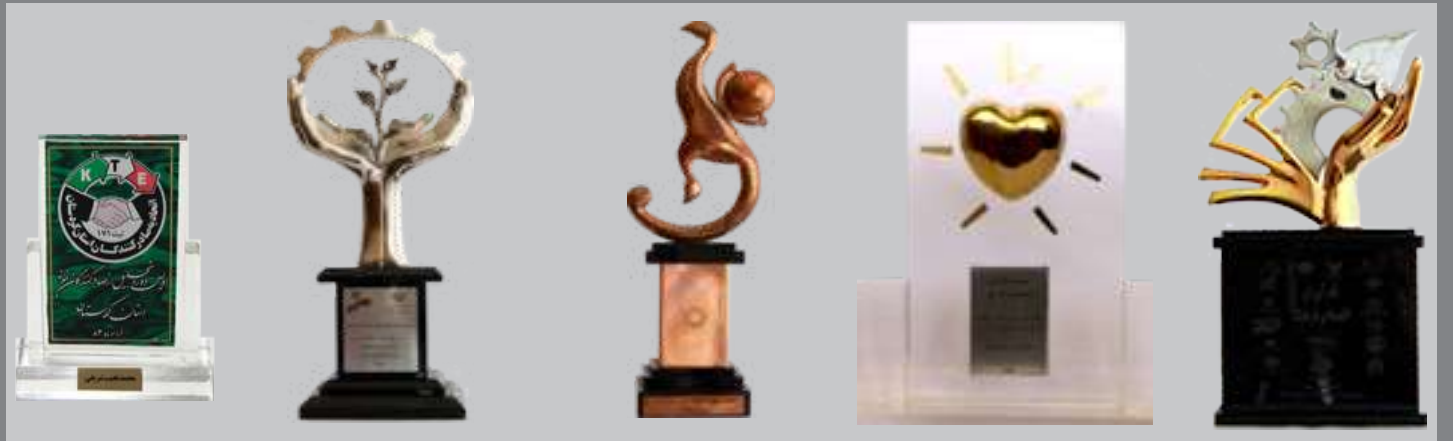
در سال های قبل به اشتباه این باور وجود داشت که صمغ درختان ون باید هر سه سال یکبار برداشت شود، در صورتیکه اقتضای طبیعت این درختان ایجاب می کند که هر سال برداشت شده و اتفاقاً برداشت هر چه بیشتر از آنها مایه رشد و سرزندگی بیشتر آنها نیز می گردد. درختانی که از کوهستان های آارات ترکیه آغاز شده و در کردستان عراق منشعب شده و سپس کوه های غرب ایران شامل شهرهای ایلام، کرمانشاه، کردستان و بخشی از آذربایجان غربی را دربرمی گیرد.

حال بر اساس این باور برداشت صمغ درختان این مناطق را ممنوع کرده اند و ما قریب به دو سال است که از ذخیره شرکت استفاده کرده و به سختی توانسته ایم کارخانه را سر پا نگه داریم اما حالا مدتی است که به دلیل نبود مواد اولیه خط تولید آدامس متوقف شده است.

مسئله حائز اهمیت اینجاست که برداشت صمغ درختان در ایران ممنوع شده است اما واردات آن از عراق مجاز است که تنها نتیجه این امر، افزایش و تحمیل هزینه های مضاعف بر بدنه تولید کارخانه است.

با وجود همه این موانع باید یادآور شوم که کارخانه ون قدمتی ۳۲ ساله دارد و بر اساس تجارب موفقیتی که در زمینه تولید و صادرات داشته است به این راحتی نمی توان آن را منحل کرد. کارخانه ای که برای ۱۱۲ نفر به صورت مستقیم و برای ۵۰۰ الی ۶۰۰ نفر به صورت غیرمستقیم اشتغالزایی نموده است. بنابراین این تعطیلی وفشارهای کنونی نمی تواند تا ابد باشد. اما ادامه این وضعیت می تواند منجر به از دست رفتن بازارهای صادراتی که با مشقت و زحمت بسیار به دست آمده اند، می شود و این یعنی فروپاشی تولید داخلی و صادرات.





ایران در صنعت شیشه‌سازی خودکفاست



رضا شفیع زاده دارای تحصیلات کارشناسی ارشد مهندسی صنایع گرایش مدیریت اجرایی (EMBA) از دانشگاه علم و صنعت و سابقه چندین ساله در واحدهای فروش شرکت‌های مختلفی همچون توران (شیشه‌های دو و سه جداره و پنجره‌های (UPVC)، استیل البرز (تولیدکننده محصولات آشپزخانه از جمله گاز، سینک، هود و فر) و همچنین تدریس دوره‌های مختلف زبان انگلیسی در دانشگاه و هم‌اکنون به عنوان معاون بازرگانی شرکت شیشه‌سازی مینا مشغول به فعالیت است. در ادامه گفتگویی وی را با نشریه دنیای صادرات می‌خوانید:

تاریخچه شیشه‌سازی مینا

شرکت شیشه‌سازی مینا زیر مجموعه هلدینگ صنایع غذایی سینا در بنیاد مستضعفان، دارای قدمتی بیش از ۵۰ سال است. فاز یک کارخانه که جزو قدیمی‌ترین کارخانه‌های شیشه‌سازی است در تهران بوده و با دو کوره ذوب به ظرفیت‌های ۶۰ تن و ۱۳۰ تن ماده مذاب در روز و با ۵ خط فرمینگ شیشه فعال است و حدود ۵۰۰ هزار عدد شیشه در روز تولید می‌نماید که دارای تجربه‌ای دیرینه در تکنولوژی نوین می‌باشد. فاز ۲ کارخانه نیز در استان قزوین مستقر بوده که در نوروز ۱۴۰۰ با ظرفیت ۲۴۰ تن ماده مذاب در روز با سه خط فرمینگ و در نهایت چهار خط به بهره‌برداری رسیده است. محصولات اصلی شیشه‌سازی مینا، شیشه‌های بطری و جار مظروف و سرپطر فلزی است که علاوه بر تامین نیاز داخلی کشور از جمله شرکت‌های صاحب‌نامی همچون بهنوش و زمزم به کشورهای همسایه هم صادرات دارد. مقصد اصلی صادراتی ما کشور عراق است اما به افغانستان و به تازگی به ترکیه هم صادرات داشته‌ایم.

رویکرد ما در صادرات همواره این بوده است که به صورت چابک عمل نماییم. همیشه به صادرات و توسعه بازار در کشورهای دیگر علاوه بر عراق به دیگر کشورهای همسایه که نسبت به آنها در حوزه انرژی و مواد اولیه از مزیت نسبی برخوردار هستیم، نظر مثبت داشته و داریم. البته ذکر این نکته ضروری است که چابک عمل کردن در فروش صرفاً در اختیار شرکت نبوده و گاه‌تحت‌الشعاع مسائل و مشکلات کلان کشوری قرار می‌گیرد. مشکلاتی که گاه ناشی از اقدامات دولت بوده و صادرات نه فقط شیشه بلکه صنایع مختلف را با ناهمواری‌های

متعددی مواجه می‌کند.

شیشه‌سازی مینا در فراز و نشیب‌های بسیار

شرکت شیشه‌سازی مینا در طول ۵۰ سال گذشته مشکلات و مصائب فراوانی را از سر گذرانده است. اخیراً نیز بخاطر مسائل ناشی از تحریم‌ها و کرونا متحمل دشواری‌های بسیاری شده است. بطوریکه وقتی پس از ۱۸ سال که تصمیم بر این شد تا جانی دوباره به شرکت داده شود تعدادی از دستگاه‌ها و تجهیزات لازم از خارج از کشور سفارش گذاری شد. اما بخاطر تحریم‌ها فروشندگان مربوطه حتی جهت راه‌اندازی آنها در محل کارخانه حضور پیدا نکردند. در این میان مهندسان کارخانه با همت و دانش خود دست به کار شدند و تجهیزات را راه‌اندازی نمودند. این نکته از این جهت حائز اهمیت است که گاهی بدون تکیه بر نیروی خارجی و صرفاً با داشتن تعهد و دلسوزی در کنار دانش داخلی می‌توان به توسعه امور و حل مشکلات امیدوار بود که ما نمونه عملی و واقعی آن را در شرکت شیشه‌سازی مینا شاهد بوده‌ایم. نکته جالب اینکه تیم مستقر در واحد فروش این بیت شعر «بیامیز اکسیر همت به کار ... زر از شیشه و سنگ بیرون بیار» را که بسیار مایه انگیزه اعضای تیم بوده، همواره سرلوحه کار خود قرار داده است.

ورود من به شیشه‌سازی مینا؛ یک تجربه شکست و موفقیت در کار

زمانی که به عنوان مدیر فروش در شرکت شیشه‌سازی مینا استخدام شدم مصادف با زمانی بود که موجودی بسیار زیاد از شیشه‌های بطری و جار در انبار دپو شده بود. این میزان شیشه معادل ۲ الی ۳ ماه تولید شیشه‌سازی مینا بود. در ابتدای امر با همان تیم فروش شروع به تخصصی‌سازی

بخش‌های مختلف فروش کردیم و توانستیم قراردادهای ارتباطات خارجی شرکت را توسعه دهیم. بطوریکه در سال ۱۳۹۷ که سود اندک شرکت در مقایسه با سال ۱۳۹۸ به چهار برابر رسید و این روند صعودی ادامه داشت و در سال‌های ۱۳۹۹ و ۱۴۰۰ رشد قابل توجهی داشتیم که به صورت رسمی در سامانه کدال قابل ملاحظه می‌باشد. من این عملکرد خوب را ناشی از صرفاً عملکرد خود نمی‌دانم. بلکه یک تیم منسجم و همدل و هماهنگ با نهایت کار و تلاش خود توانستند این موفقیت‌ها را رقم بزنند. از طرفی ایجاد محیط آرام و به دور از تنش و در نتیجه ایجاد انگیزه در اعضای تیم، بسیار به این روند کمک کرد. خوشبختانه در حال حاضر انبارش کارخانه در حد یک روز است و من علاوه بر تاثیر کار تیمی، خواست خدا را در حصول این موفقیت می‌بینم و معتقدم رمز موفقیت در هر کاری سالم بودن است؛ اینکه سالم و شفاف در هر کاری وارد شوی.

ایران باید در مدیریت فروش انرژی هوشمند و چابک عمل نماید

همانطور که در بخش‌های قبلی اشاره کردم عمده مسائلی که مانع چابک عمل نمودن شرکت‌ها در مقاصد صادراتی می‌شود اقدامات دولت‌هاست. امروزه به علت قیمت فزاینده انرژی در دنیا قدرت رقابت از تولیدکننده‌های شیشه در کشورهای همچون روسیه، ترکیه، اوکراین و ... گرفته شده و در چنین موقعیتی اگر دولت ایران در فروش انرژی از جمله گاز به کشورهای همسایه به صورت حساب‌شده و چابک عمل نماید می‌تواند در صنعت شیشه در جهان به مزیت رقابتی دست پیدا کند. در این شرایط که به دلیل گران شدن انرژی و



مضاعفی را بر دوش تولیدکننده‌ها گذاشته است که پیشنهاد می‌شود دولت در ایجاد زیرساخت‌های حمل و نقل ریلی با توجه به اینکه سرعت و هزینه‌های آن در مقایسه با روش‌های دیگر حمل و نقل بصره است، سرمایه‌گذاری بیشتری نماید.

جایگاه صنعت شیشه ایران در جهان؛ ما جزو سه کشور پیشتاز در شیشه‌سازی هستیم

طبق بررسی‌ها و پیش‌بینی‌های معتبری که صورت گرفته صنعت شیشه دنیا در آینده در اختیار سه کشور خواهد بود. سه کشوری که انرژی با قیمت مناسب، سیلیس، کربنات و نیروی کار ارزان در اختیار دارد. این سه کشور مصر، الجزایر و ایران است. بنابراین ما جایگاه قوی در سطح جهان و در صنعت شیشه داریم.

جایگاه قوی ما بیش از هر چیز ناشی از مواد اولیه و موردنیاز این صنعت است که به وفور در داخل کشور یافت می‌شود. در واقع مصداق ضرب‌المثل «خاک را به هنر کیمیا کنیم» در صنعت شیشه‌سازی ایران نمایان است. بدین صورت که برای تولید شیشه به هیچ منبع خارجی نیاز نداشته و همه مواد اولیه موردنیاز این صنعت در داخل کشور وجود دارد و از سوی دیگر روند رشد تکنولوژی آن مانند صنعت دیجیتال چندان سریع نیست، بنابراین بروز نمودن تکنولوژی آن هم با توجه به اینکه در دوره‌های طولانی نیاز به این عمل دارد، چندان مشکل خاصی ایجاد نمی‌کند. همچنین منابع فراوان انرژی و موقعیت استراتژیک کشور نیز مزید بر علت است.

با وجود اینکه صنعت شیشه‌سازی در ایران از قدمت تاریخی طولانی برخوردار است اما به نظر من این صنعت همچنان جای کار دارد. اصطلاح جالبی در این مورد رایج است که «هر وقت آب معدنی در ایران به جای پت، در شیشه عرضه شد می‌توان ادعا کرد صنعت شیشه ایران اشباع شده است!» بنابراین تا رسیدن به این مقصد راه طولانی در پیش داریم. لذا دولت می‌بایست از سرمایه‌گذاری در این بخش حمایت نماید و برای استفاده از ظرفیت‌های خالی در این صنعت در جهت اشتغال‌زایی، صادرات و ارزآوری از سیاست‌های تشویقی برای سرمایه گذاران بهره بگیرد.

بطور اخص گاز در سطح جهان، برخی از صنایع کشورهای همسایه از جمله صنعت شیشه در ترکیه رو به تعطیلی رفته است بسیاری از مشتریان آنها به سمت ایران گرایش پیدا کرده‌اند. بنابراین باید این فرصت را غنیمت شمرده و حداکثر استفاده را نماییم. شایان ذکر است که ایران در صادرات شیشه نسبت به بسیاری از کشورهای دنیا دارای مزیت نسبی و رقابتی می‌باشد. از طرفی باید این نکته را مدنظر داشت که هر چند قیمت صادراتی گاز افزایش پیدا کرده است اما نباید صرفاً به صادرات خام بسنده کرد بلکه باید با استفاده از آن در صنایعی همچون صنعت شیشه با ارزش‌افزوده بالا سرمایه‌گذاری نمود و به صادرات آن روی آورد، تا علاوه بر اشتغال‌زایی در داخل کشور، ارزآوری همراه با سود بیشتری حاصل شود.

کمبود رایزنان بازرگانی در کشورهای هدف از عمده‌ترین مشکلات در حوزه صادرات است

کمبود رایزن بازرگانی در خارج از کشور از عمده مشکلات در راه صادرات و ورود به بازارهای بین‌المللی است. دولت باید با افزایش رایزنان بازرگانی خود در کشورهای هدف و با ارائه مشاوره‌های حرفه‌ای در جهت افزایش آگاهی صادرکنندگان ایرانی و شناخت آنها از بازار هدف مسیر صادرات را تسهیل نماید.

تغییرات تعرفه و حذف ارز ترجیحی برای واردات مواد اولیه و قطعات یدکی تولید کارخانه از دیگر مسائل موجود در این حوزه است که هزینه‌های سرسام‌آوری را بر ما تحمیل کرده است. این مسئله برای صنایع دیگر نیز صدق می‌کند. در واقع افزایش هزینه‌های واردات مواد موردنیاز تولید، منجر به افزایش بهای تمام شده کالا و در نتیجه افزایش قیمت مصرف‌کننده خواهد شد و در نهایت هم منجر به همین تورم سنگینی می‌شود که در اقتصاد شاهد آن هستیم. از طرفی این افزایش ناگهانی در هزینه‌ها قابلیت پیش‌بینی را نیز از تولیدکننده‌ها می‌گیرد.

مشکلات ارسال ارز به خارج از کشور از طریق صرافی‌ها نیز یکی دیگر از مشکلات موجود است که علاوه بر ریسک‌پذیری زیاد هزینه‌های مضاعفی را برای صنعت رقم زده است. از سوی دیگر ثبت سفارش در واردات و انتظار در صف تخصیص ارز بسیار طولانی و زمان‌بر است. همچنین هزینه‌های ناشی از حمل و نقل نیز بار



صنایع شیمیایی و پتروشیمیایی ایران پتانسیل لازم در ایجاد توسعه پایدار را دارد



بنابراین اگر دولت حمایت‌ها و تسهیلات لازم را برای انتقال و بهره‌برداری از تکنولوژی‌های نوین و برتر دنیا به داخل کشور فراهم نکند، تا چند سال آینده این جایگاه خوبی را که در حوزه صنایع شیمیایی و پتروشیمیایی در جهان داریم، از دست خواهیم داد.

دنیای صادرات: پتانسیل‌های صنایع شیمیایی و نقش آن در توسعه اقتصادی کشور و بالتبع توسعه صادرات کشور چگونه می‌بینید؟

صنایع شیمیایی و پتروشیمیایی به واسطه وجود ذخایر نفت و گاز در کشور، جزو اصلی‌ترین صنایعی هستند که قابلیت و پتانسیل سرمایه‌گذاری در جهت ایجاد توسعه پایدار و سودآوری را دارند.

قابلیت دیگر این صنایع در اشتغالزایی است که یکی از فاکتورهای مهم در توسعه کشور است. نه تنها از ارزآوری بالایی برخوردار است بلکه به دلیل ایجاد ایجاد زنجیره ارزش و تولید ارزش افزوده در صنایع پایین‌دستی، نیروی انسانی بسیاری را بکار می‌گیرد و در نتیجه همزمان که از خام‌فروشی جلوگیری به عمل می‌آید اشتغالزایی فوق‌العاده‌ای هم ایجاد می‌کند. قطعاً دولت با کار کردن روی بسته‌های مشوق و ایجاد تسهیلات لازم در زنجیره مواد شیمیایی، برگ برنده‌ای برای توسعه اقتصادی کشور در سال‌های آینده خواهد داشت.

دنیای صادرات: با توجه به اینکه صنعت مواد شیمیایی جزو صنایعی است که

ناشی از در اختیار داشتن منابع ارزان اولیه در حوزه‌های نفت و گاز می‌باشد. به عنوان نمونه ایران جزو بزرگترین تولیدکنندگان و صادرکنندگان متانول در جهان است. بنابراین در حوزه صنایع شیمیایی و پتروشیمیایی جایگاه بسیار خوبی در جهان داریم. مسئله‌ای که حائز اهمیت است این است که دولت با حمایت خود بتواند مزیت رقابتی موجود را برای شرکت‌های ایرانی در سطح جهان پایدار نماید. یکی از این مسائل استفاده از تکنولوژی‌های نوین در تولید است که هزینه‌های تولید را به شدت کاهش می‌دهد و باعث می‌شود شرکت‌ها بتوانند در بازارهای جهانی که به شدت رقابتی هستند، پابرجا بمانند.

در واقع موضوع تکنولوژی می‌تواند مزیت رقابتی را که اکنون در اختیار داریم، تحت‌الشعاع قرار دهد بطوریکه با وجود اینکه در صنایع شیمیایی، استخراج، تامین و تولید مواد اولیه برای شرکت‌ها مقرر به صرفه است اما با این وجود برخی از کشورهای دیگر که این مزیت‌ها را ندارند با در اختیار گرفتن تکنولوژی‌های نوین توانسته‌اند با مواد اولیه بسیار کمتر و محدودتری محصول مشابه را تولید نمایند و این باعث شده که روز به روز از مزیت رقابتی شرکت‌های ایرانی کاسته شده و به منظور جبران و ارائه جذابیت در فروش، محصولات خود را با قیمت‌های پایین‌تر از قیمت‌های جهانی به فروش برسانند که حاشیه سود آنها را به شدت کاهش می‌دهد.

دنیای صادرات: تاریخچه‌ای از فعالیت‌های شرکت صنایع شیمیایی سینا را در حوزه تولید و صادرات بیان نمایید.

شرکت صنایع شیمیایی سینا در سال ۱۳۶۳ در استان فارس تاسیس شد و در سال ۱۳۶۹ با ظرفیت ۳۳ هزار تن فرمالین به بهره‌برداری رسید که دومین تولید کننده فرمالین در ایران است. با توجه به بهره‌برداری و اجرای طرح‌های توسعه در حال حاضر ظرفیت شرکت بالغ بر ۶۶ هزار تن فرمالین و ۴ هزار تن هگز آمین و ۱۰ هزار تن پارافرمالدهید می‌باشد. صادرات شرکت از سال ۱۳۸۰ آغاز و همواره به عنوان صادرکننده نمونه استانی و یا کشوری شناخته شده بوده و تاکنون به بیش از ۴۰ کشور دنیا محصولات خود را صادر نموده ایم. متأسفانه در حال حاضر به دلیل تحریم‌ها بسیاری از بازارهای هدف خود را همچون اروپا و امریکای جنوبی از دست داده و صادرات ما صرفاً به بازارهای آسیایی و تا حدی آفریقا محدود گردیده است.

دنیای صادرات: جایگاه صنایع شیمیایی ایران را در جهان چگونه ارزیابی می‌کنید؟

صنایع شیمیایی از لحاظ تخصصی به دو دسته تقسیم می‌شوند؛ صنایعی که مستقیماً با نفت و گاز مرتبط هستند و صنایعی که پایین‌دستی نفت و گاز بوده و ایجاد ارزش افزوده می‌کنند مانند پتروشیمی‌ها. بطور قطع می‌توان گفت بزرگترین مزیت رقابتی ایران در جهان در صنایع شیمیایی و پتروشیمی‌های آن نهفته است و این مزیت رقابتی



موقتی جهت تسهیل امور تولید و صادرات صنایع ارائه داد؟

بله در کوتاه مدت می توان به توفیقاتی دست یافت از جمله یکسان سازی نرخ ارز، ایجاد تسهیلات جهت توسعه کمی و کیفی تولید، رفع موانع مالیاتی تولید و صادرات.

به عنوان مثال نرخ مالیات بر درآمد شرکتها اعزم از تولیدی و بازرگانی ۲۵ درصد می باشد در حالیکه اگر بخواهیم به تولید و اشتغال برسیم می توانیم مالیات شرکتها را به طور معنادار و هوشمند کاهش دهیم تا ضمن افزایش تولید، به ایجاد اشتغال که یک مشکل ریشه ای است کمک کنیم. همچنین ارائه معافیت های مالیاتی جهت شرکت هایی که سود خود را تقسیم نکرده و صرف توسعه می کنند راهکار مناسبی خواهد بود.

دنیای صادرات: نقش تشکلهای را در پیگیری مسائل و مشکلات تولیدکنندگان و صادرکنندگان چگونه ارزیابی می کنید و علت اینکه مدیران در صنایع مختلف به عملکرد تشکلهای باور ندارند چیست؟

این موضوع دو طرفه می باشد. تولیدکنندگان از تشکلهای دوری می کنند چون خروجی مناسبی نمی بینند. مثلا در سراسر کشور تعداد زیادی اتاق بازرگانی وجود دارد که غیر از دریافت حق عضویت و تشکیل برخی جلسات و نامه نگاری به مقامات کار مفیدی انجام نمی دهند. اما در عوض هزینه های عضویت و سه در هزار بالایی از اعضا دریافت می کنند که اخیرا سه در هزار دریافتی را به معافیت های مالیاتی صادراتی نیز تسری داده اند.

دنیای صادرات: یک تجربه شکست و یا موفقیت خود را که در طول سالهای حرفه خود داشته اید و جنبه درس آموزی دارد تعریف کنید.

با توجه به سوابق کاری اینجانب که بالغ بر ۴۸ سال کار در صنایع مختلف می باشد، همواره با مشکلات متعدد روبرو بوده و بالطبع با شکستها و موفقیت های مختلف مواجه گردیده ام که تجربه

دولت باید با حمایت های خود از برقراری قوانین خودتحریمی همچون مالیاتها و عوارض برای کالاهای صادراتی جلوگیری نماید.

از طرف دیگر به علت تحریمها هزینه های مضاعفی در بخش های مختلف حمل و نقل و ارسال کالا به ویژه حمل دریایی، نقل و انتقال مالی، تامین قطعات و تجهیزات موردنیاز متحمل شده ایم.

ریسک های ناشی از نقل و انتقال پول و عدم گشایش LC هزینه های بازگشت پول را بیش از پیش برای شرکتها افزایش داده است بطوریکه حدود ۱۵ درصد از فروش صرفا بابت هزینه های اضافی حمل و نقل کالا و بازگشت مطالبات هزینه و عملا هدر می رود. در نهایت ارز وارد شده را باید در سامانه نیما به دولت بفروشیم، و ما جزو معدود شرکت هایی هستیم که کلیه تعهدات ارزی خود به گمرک را انجام می دهیم.

دنیای صادرات: راهکارها برای حل این مشکلاتی که بیان نمودید، چیست؟

بزرگترین معضلی که نه فقط در صنعت شیمیایی بلکه به جرات می توان گفت دامن گیر همه صنایع موجود در ایران شده است عدم ثبات قوانین و مقررات و تحریم هاست. با توجه به اینکه دولتها هر چهار سال یکبار عوض شده و تبعات این تغییرات گاه دستاوردهای دولت قبلی را هم از بین می برد و از سوی دیگر دولت جدید هم مجال چندانی برای پیاده سازی سیاستها و برنامه های خود نمی یابد، بنابراین این مسئله در یک دور باطل برای سالیان سال قرار گرفته است.

راهکار اصلی حل مسائل و مشکلات از جمله امور اقتصادی آن است که ما همه امور را از دیدگاه علمی بررسی و در جهت منافع ملی تصمیم گیری کنیم و از اخذ تصمیمات خلق الساعه به شدت خودداری کنیم.

دنیای صادرات: اگر فرض را بر وجود مشکلات کلان و ریشه ای بگذاریم آیا می توان با این وجود راهکارهای مقطعی و

آلودگی بیشتری در محیط زیست ایجاد می کند شرکت سینا چه اقداماتی برای مهار نمودن این مسئله انجام داده است؟

مسئله زیست محیطی نیز به همان مسائل کلان برمی گردد. در واقع چون اکثریت شرکت های ایرانی به دلایل تحریمها و مشکلات دیگر نتوانسته اند از تکنولوژی های مدرن استفاده کنند بنابراین روش های تولید خود را ارتقا نداده و قادر نیستند مسائل زیست محیطی را مطابق شرایط روز کنترل نمایند. تکنولوژی های مدرن علاوه بر مزایای اقتصادی و مالی، آلودگی ها و صدمات به محیط زیست را نیز به حداقل می رسانند.

از سوی دیگر بحث محیط زیست در چند سال اخیر به خاطر بحران های کم آبی و گرم شدن زمین و آلودگی های آب و هوا در جهان چنان داغ بوده است که شرکتها را با وجود موانع بسیار درگیر خود کرده است. شرکت صنایع شیمیایی سینا نیز از این امر مستثنی نبوده و با وجود هزینه بر بودن، چاره را در تغییر ماشین آلات دیدیم. بطوریکه در دو سال گذشته و با هزینه کرد حدود ۱۰ میلیارد تومان توانستیم با همکاری دانشگاه آزاد شیراز دو معضل اصلی زیست محیطی شامل پسابها و آلودگی گازها را به حداقل برسانیم. راهکارهایی کاملا انحصاری ایجاد کردیم که تا حدود زیادی این معضلات را مرتفع نمود و استقبال می کنیم از اینکه این راهکار را در اختیار هر شرکت دیگری که در جهت کمک به محیط زیست مایل به کاهش گازهای آلاینده پسابهای حاصل از تولید خود باشد، قرار دهیم.

دنیای صادرات: مشکلات و چالش هایی که صنعت مواد شیمیایی ایران در حوزه تولید و صادرات با آن مواجه است کدامند؟

یکی از معضلات موجود که به تازگی در صادرات محصولات شیمیایی ایجاد شده، حذف معافیت های صادراتی این محصولات از سوی دولت است که این به نوبه خود موجب افزایش هزینه های تولید و صادرات شده است. این در حالی است که

عدم استفاده از تکنولوژی نوین، موجب از بین رفتن مزیت رقابتی صنایع شیمیایی می شود

خود را در شرکت سینا جهت خوانندگان محترم شرح می دهیم.

شرکت سینا در سال ۱۳۹۶ بالغ بر ۴۰ میلیارد ریال زیان عملیاتی داشته است لیکن در سال ۱۳۹۷ به بعد و استقرار مدیریت جدید به سودآوری رسیده بطوریکه در سال ۱۴۰۰ سود شرکت بالغ بر ۴۵۰ میلیارد ریال گردیده است. بطور خلاصه با استفاده از ظرفیت های خالی و بها دادن به مدیران میانی و توسعه صادرات محصولات، موفق به راهبری شرکت گردیده ایم.

دنیای صادرات: چه توصیه هایی برای مهار آمار بیکاری و ایجاد اشتغالی و کارآفرینی برای جوانان کشور دارید؟

اگر بخواهیم بطور کلی بگوییم بهترین راه سرمایه گذاری است؛ سرمایه گذاری اعم از داخلی و خارجی. اما اگر بخواهیم راهکاری در شرایط موجود جستجو کنیم می توان موارد زیر را اعلام نمود:

- صنایع پیشبر ایران عبارتند از: نفت، پتروشیمی، فولاد، خودرو و کانی ها. لذا به منظور ایجاد اشتغال بیشتر، صنایع پایین دستی با دریافت تسهیلات از جمله قیمت مناسب مواد اولیه، ارائه خط اعتباری جهت مواد اولیه و ... از خام فروشی جلوگیری کرده و اشتغال را به طور جهشی افزایش می دهد. صنایع بالادستی معمولا سرمایه محور با تکنولوژی بالاست و برعکس صنایع پایین دستی بیشتر متکی به نیروی انسانی و مواد اولیه است.
- توجه ویژه به صنعت توریسم حتی توریسم داخلی و توریسم سلامت.
- انجام پروژه های کاربر مثل احداث جاده ها، تعمیرات ساختمان ها، احداث مسکن، آبرسانی، گازرسانی و برق رسانی به روستاها، آسفالت خیابانها و جاده ها.
- توسعه صنایع دستی
- توسعه گلخانه ای سیفی جات و گیاهان دارویی



مشکلات و الزامات شکوفایی اقتصادی

هوشنگ پارسا
مدیرعامل شرکت پلاستیک کار



درهای رشد و شکوفایی اقتصادی را به روی ما باز کند؛ اما متأسفانه روش‌های کنونی ما روش‌هایی نیست که این ظرفیت‌ها جهت پیدا کند. لازم است نگاه‌ها و روش‌های ما عوض شود و دست دوستی و رفاقت با کشورهای دیگر می‌تواند به ما کمک کند تا از تجارب کشورهای موفق استفاده کنیم، ضمن اینکه باید اقتدار ایران را حفظ کنیم. بدون تردید مساله تحریم‌ها یک درد بزرگ برای صنعت، جامعه، اقتصاد و عموم مردم است. اگر واقعا تحریم‌ها برداشته شود، به این معنا است که پس از سال‌ها توقف پشت در اقتصادی که بسته بوده، این در برای ما باز می‌شود و می‌توانیم حرکت کنیم و شکوفا شویم و اقتصاد و تولید در کشورمان رونق بگیرد. باید بدانیم که تنها راه نجات اقتصادی کشور ما تقویت تولید به معنی واقعی است که می‌تواند به رشد درآمد سرانه مردم کمک کند. تحریم‌ها امروز به یکی از موانع بزرگ زندگی مردم و از جمله بخش صنعت و اقتصاد تبدیل شده و اگر تحریم‌ها برداشته شود، مانع بزرگی از سر راه همه ما برداشته خواهد شد و درهای رشد و پیشرفت برای بخش‌های صنعت، تجارت، تولید و پرورش همه زمینه‌های فکری اقتصادی در کشورمان باز می‌شود.

زمینه‌های پیشرفت آنها را مورد توجه قرار دهیم. در هیچ کشوری اقتصاد بدون تعامل با کشورهای دیگر رشد نکرده است.

برای دستیابی به رشد اقتصادی، اقتصاد و سیاست باید در کنار هم و با هم هماهنگ باشند. ما حتما باید روابط دوستانه و در عین حال روابط بااقتدار، با افتخار و کارآمدی با کشورهای دیگر داشته باشیم. امروز ما حتی با کشور عراق مشکل داریم و هرچند به ظاهر ممکن است ادعای دوستی با ما داشته باشد، اما می‌بینیم که دو کشور در سیاست‌ها با هم دوست و هماهنگ نیستند و در بسیاری از موارد در تصمیماتی که در سازمان جهانی گرفته می‌شود، حتی کشور عراق هم‌نظر با تصمیم‌گیری‌های ما نیست. ما باید بتوانیم کار گروهی انجام داده و تعداد کشورهای دوست را افزایش دهیم که بتوانیم با آنها همکاری کنیم. واقعیت آن است که کشورهای دوست سیاسی ما لزوماً دوستان اقتصادی ما نیستند و ما نیازمند این هستیم که اقتصاد کشورمان را رشد و توسعه دهیم، اما در این مورد هم با مشکل مواجه می‌شویم.

از این رو ما باید نوع روابط خود را با کشورهای دنیا تغییر دهیم و برای این منظور ابتدا باید نگاه خود را تغییر دهیم. امروز خوشبختانه ما منابع عظیم و زمینه و ابزار رشد اقتصادی را در کشورمان داریم و این تنها کلید برنده ماست که می‌تواند

در شرایط کنونی مشکلات متعددی در بخش صنعت وجود دارد. از جمله این مشکلات و موانع می‌توان به قوانین کار، نرخ بالای بهره بانکی، تامین نقدینگی، به‌روزرسانی ماشین‌آلات، به‌روزرسانی دانش فنی، کمبود مدیران مقتدر، کارآمد و کاردان و... اشاره کرد که این مشکلات و مسائل جلوی حرکت رو به رشد صنایع داخلی را گرفته است.

اما در این میان یکی از مهم‌ترین و بزرگ‌ترین مشکلات صنایع داخلی تحریم‌ها هستند. هرچند بسیاری از دولتمردان عنوان می‌کنند که تحریم‌ها تاثیرگذار نبوده و نقش آن را کم‌رنگ جلوه می‌دهند، اما واقعیت آن است که تحریم‌ها بسیار تاثیرگذار بوده و هستند و صنایع را از مسیر اصلی خود دور کرده‌اند. اگر تاثیر تحریم‌ها را انکار کنیم، به مثابه این است که مدت‌ها منتظر قطار بمانیم و زمانی که قطار از راه رسید، در آن بسته باشد و نتوانیم سوار شویم و به مقصد خود برسیم. بنابراین تحریم در کشور ما چنین شرایطی را به وجود آورده است. راهکار برون‌رفت از این معضل این است که نگاه خود را به روابط خارجی عوض کنیم. ما نمی‌توانیم با کشورهای دنیا تعامل و رابطه نداشته باشیم، اما در عین حال بخواهیم اقتصاد کشورمان را شکوفا کنیم و این امر شدنی نیست. اگر می‌خواهیم اقتصاد ما به‌طور واقعی شکوفا شود، باید مطالعه دقیقی درباره اقتصاد کشورهای موفق داشته باشیم و تمام

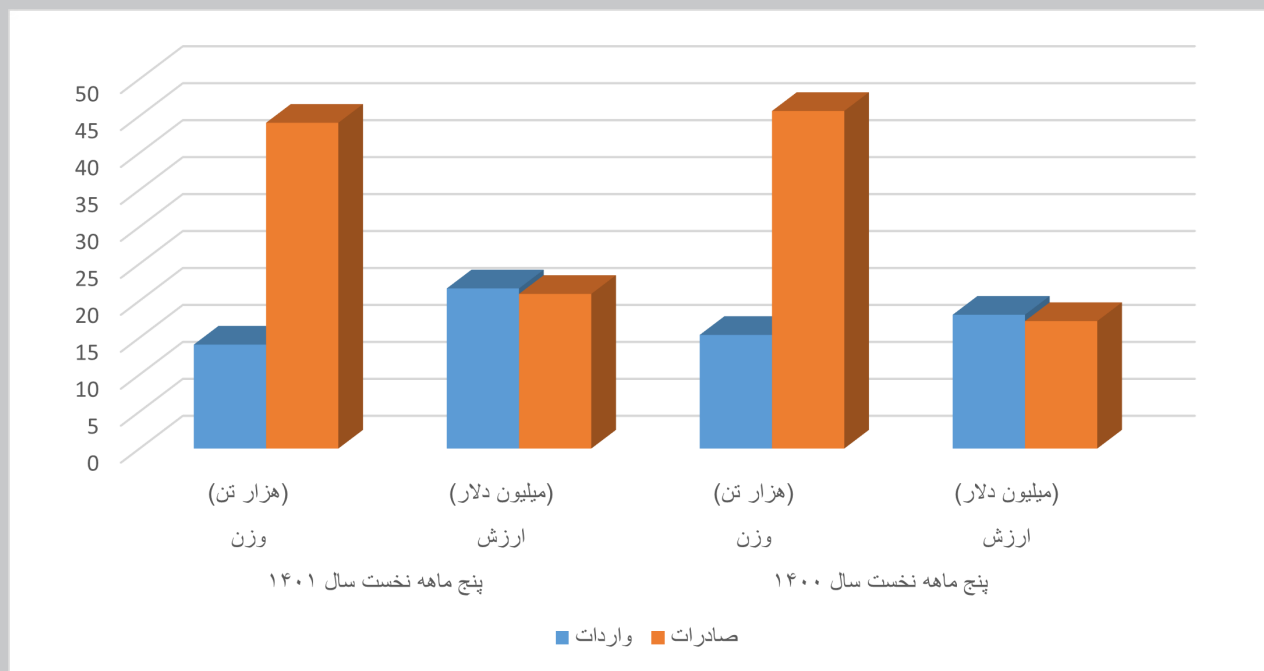
مجموع مبادلات بازرگانی غیرنفتی کشور در نیمه اول سال ۱۴۰۱

در وزن و افزایش ۲۱,۳۲ درصدی در ارزش دلاری داشته است. همچنین میزان واردات کشور در این مدت، با کاهش ۸,۵۳ درصدی در وزن و افزایشی ۱۹,۶۵ درصدی در ارزش دلاری در مقایسه با مدت مشابه سال ۱۴۰۰، به ارقام ۱۴,۰۶۵ هزار تن و ۲۱,۶۶۵ میلیون دلار رسیده است.

در پنج ماهه نخست سال ۱۴۰۱، میزان صادرات قطعی کالاهای غیرنفتی کشور (به استثنای نفت خام، نفت کوره و نفت سفید و همچنین بدون صادرات از محل تجارت چمدانی)، بالغ بر ۴۴,۰۷۵ هزار تن و به ارزش ۲۰,۹۲۴ میلیون دلار بوده است که در مقایسه با مدت مشابه سال ۱۴۰۰، کاهش ۳,۵ درصدی

درصد تغییرات نسبت به مدت مشابه سال گذشته		پنج ماهه نخست سال ۱۴۰۰		پنج ماهه نخست سال ۱۴۰۱		فعالیت
دلار	وزن	ارزش (میلیون دلار)	وزن (هزار تن)	ارزش (میلیون دلار)	وزن (هزار تن)	
۱۹,۶۵	-۸,۵۳	۱۸,۱۰۶	۱۵,۳۷۶	۲۱,۶۶۵	۱۴,۰۶۵	واردات
۲۱,۳۲	-۳,۵	۱۷,۲۴۷	۴۵,۶۷۴	۲۰,۹۲۴	۴۴,۰۷۵	صادرات

آمار مقایسه‌ای صادرات قطعی کالاهای غیرنفتی (بدون احتساب نفت و تجارت چمدانی) و واردات پنج ماهه نخست سال‌های ۱۴۰۰-۱۴۰۱ بر اساس اطلاعات در سازمان گمرک ج.ا.

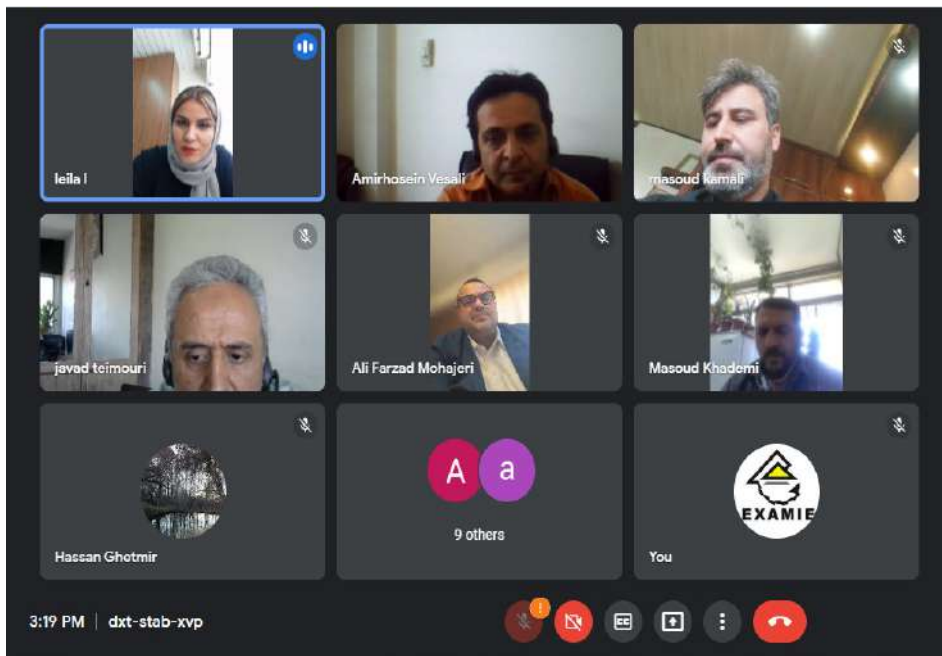


طی پنج ماهه نخست سال ۱۴۰۱، کشور «امارات متحده عربی» با اختصاص رقمی بالغ بر ۶,۰۷۴ میلیون دلار و سهمی در حدود ۲۸,۰۴ درصد از کل ارزش واردات، در جایگاه نخست کشورهای طرف معامله قرار گرفته است. همچنین کشورهای «چین» با ۵,۵۱۸ میلیون دلار و سهم ۲۵,۴۷ درصد، «ترکیه» با ۲,۱۶۶ میلیون دلار و سهم ۱۰ درصد، «هند» با ۱,۱۵۹ دلار و سهم ۵,۳۵ درصد و «فدراسیون روسیه» با ۷۱۵ میلیون دلار و سهم ۳,۳ درصد از کل ارزش واردات، جزو کشورهای عمده طرف معامله واردات بوده‌اند.

کشورهای عمده مقصد صادرات

طی پنج ماهه نخست سال ۱۴۰۱، بیشترین میزان صادرات کشور، به مقصد کشورهای «چین»، با رقمی بالغ بر ۶,۷۲۳ میلیون دلار و سهم ۳۲,۱۳ درصد از کل ارزش صادرات، «عراق» با ۲,۹۶۱ میلیون دلار و سهم ۱۴,۱۵ درصد، «امارات متحده عربی» با ۲,۷۸۱ میلیون دلار و سهم ۱۳,۲۹ درصد، «ترکیه» با ۲,۳۲۸ میلیون دلار و سهم ۱۱,۱۲ درصد و کشور «هند» با ۷۲۹ میلیون دلار و سهم ۳,۴۸ درصد از کل ارزش، صورت گرفته است. کشورهای عمده طرف معامله واردات

گزارش برگزاری کارگروه تخصصی صادراتی انجمن



جلسه «کارگروه تخصصی صادراتی» انجمن صادراتکنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی به ریاست جناب آقای مهندس امیرحسین وصالی (عضو محترم هیات مدیره انجمن و مدیر صادرات شرکت ایران گلاب) در ساعت ۱۴ روز سه شنبه مورخ ۱۴۰۱/۰۳/۱۰ بصورت آنلاین تشکیل گردید که مباحثی به شرح زیر مطرح و در مورد برخی از آنها اتخاذ تصمیم شده و مورد تصویب قرار گرفت.

دستور جلسه:

- ادغام سه کارگروه سابق (صادراتی، گمرکی، بانکی و مالیاتی) در یک کارگروه واحد تحت عنوان «کارگروه تخصصی صادراتی»
- ارائه گزارش عملکرد انجمن در خصوص پیگیری موضوعات مطرح و حد جلسات قبلی
- اعلام تشکیل کمیته حمایت‌گیری یا امور دولتی از سوی انجمن و بیان اهداف و برنامه‌های آن
- بیان مشکلات از سوی اعضای کارگروه در حوزه‌های مختلف صادراتی به منظور بحث و تبادل نظر و همچنین پیگیری آتی توسط انجمن

● تعیین دبیر برای کارگروه جدید

حاضرین: آقای وصالی عضو هیئت مدیره انجمن و به نمایندگی از شرکت ایران گلاب، آقای روحانی عضو هیات مدیره انجمن و به نمایندگی از شرکت تهویه سپهر، آقای زمانی به نمایندگی از شرکت سایپا، آقایان دهقان، تیموری و کمالی به نمایندگی

دولت، که منجر به طولانی شدن پروسه اداری در نحوه رسیدگی، اخذ تاییدات لازم و غیره شده و در نهایت موجب پایمال شدن حقوق شرکت‌ها خواهد شد. مشکلات مربوط به انتقال ادوات و ماشین آلات پروژه که در کشور تاجیکستان تامین و پس از خاتمه باید به ایران بازگردند. بخشنامه‌ها و مقررات بدون راهکار اجرائی در مبحث رفع تعهدات ارزی که مغفول مانده و صرفاً باعث ایجاد مانع در مسیر این شرکت‌ها شده است از جمله مواردی بود که از سوی آقای جعفریان به نمایندگی از شرکت خاکرود مطرح گردید.

۱۰ آقای محمدرضا بابایی مدیر صادرات شرکت کارخانجات شهید قندی، به اتفاق آراء از سوی اعضای کارگروه به عنوان دبیر «کارگروه تخصصی صادراتی» انتخاب گردید.

ایران و تعیین یک عضو به نمایندگی از اعضا برای حضور در جلسه مذکور و بیان مسائل و مشکلات مربوطه

۶ برگزاری جلسه اعضای هیات مدیره انجمن با مدیر کل دفتر تعیین ارزش گمرک به منظور بیان مشکلات در خصوص ارزش‌گذاری کالاهای صادراتی

۷ «عوارض پلکانی صادرات» که دولت بر مشتقات نفتی و محصولات خام اعمال کرده است، مشکلات مربوط به «قیمت‌گذاری و ارزش‌گذاری کالاهای صادراتی» و همچنین مسائل مربوط به «بیش بود ارزش کالا» از سوی آقای قطمیر به نمایندگی از شرکت نفت بهران مطرح گردید که مقرر گردید نماینده این شرکت در جلسه مدیر کل دفتر صادرات در انجمن حضور پیدا کرده و مسائل مربوطه را مطرح نماید.

۸ پیشنهادی در خصوص «ارزش‌گذاری کالا در گمرک» توسط آقای کمالی به نمایندگی از شرکت ذوب آهن اصفهان مطرح گردید که مقرر شد پیشنهاد ایشان دریافت شده و در دستور جلسه مشترک انجمن و دفتر تعیین ارزش گمرک قرار گیرد.

۹ توجیه نبودن سازمان‌های داخلی در رابطه با مباحث خدمات فنی و مهندسی و بهره‌مندی این شرکت‌ها از معافیت‌های اعتباری

از شرکت ذوب آهن اصفهان، آقای حاج به نمایندگی از شرکت ایران خودرو، آقای محتشم به نمایندگی از شرکت فروآلیاژ ایران، آقای بابایی به نمایندگی از شرکت کارخانجات شهید قندی، آقای جعفریان به نمایندگی از شرکت خاکرود، خانم مردانی به نمایندگی از شرکت الباف ساین دلیجان، خانم خندان به نمایندگی از شرکت مهندسی مواد مکر، خانم صادقی به نمایندگی از شرکت یزدتایر، آقایان قطمیر و قدس به نمایندگی از شرکت نفت بهران، خانم شامانیان به نمایندگی از شرکت فروسیلیس ایران، آقای فرزاد مهاجری دبیر انجمن و خانم علی‌بیگی دبیر موقت کارگروه تخصصی انجمن.

اهم مسائل مطرح شده در جلسه:

- ۱ بیان علل و چگونگی ادغام کارگروه‌های سابق در یک کارگروه واحد
- ۲ ارائه گزارش پیگیری مسائل اعضا که در جلسات قبلی مطرح شده‌اند
- ۳ اطلاع‌رسانی در خصوص تشکیل کمیته امور دولتی انجمن و تشریح مأموریت‌های آن
- ۴ دعوت از مدیر کل دفتر صادرات گمرک برای حضور در انجمن و دعوت از اعضای انجمن برای حضور در این جلسه به منظور بیان مشکلات و مسائل صادراتی خود
- ۵ برگزاری جلسه اعضای هیات مدیره انجمن با معاون فنی صندوق ضمانت صادرات

کلر پارس واحد افتخار آفرین در بخش صنعت، معدن، استاندارد و محصولات دانش بنیان



کلر پارس واحد افتخار آفرین در بخش صنعت، معدن، استاندارد و محصولات دانش بنیان

استان آذربایجان شرقی یکی از صنعتی ترین استان های کشور است که سهم بالایی از تولید داخلی را به خود اختصاص داده است. فعالیت شرکت های مختلف در این استان باعث شده است میزان اشتغال در آن قابل قبول بوده و تولیدات آذربایجان شرقی به استانهای دیگر، کشورهای همجوار و حتی اروپا، آمریکا و جنوب شرقی آسیا نیز صادر شود. یکی از شرکت هایی که کارنامه درخشانی در سالهای اخیر داشته و توانسته است از نظر میزان صادرات و بهبود وضعیت شرکت، عملکرد فوق العاده ای را به ثبت برساند، شرکت کلر پارس است. این شرکت که از شرکت های تحت پوشش شرکت سرمایه گذاری تامین اجتماعی (شستا) است، توسط وزارت نیرو در سال ۱۳۶۶، برای تامین کلر شرکت های آب و فاضلاب در شهر تبریز ثبت و در نیمه دوم سال ۱۳۷۷ به بهره برداری رسید. شرکت کلر پارس با تولید محصولات مختلف و متنوع، برای صنایعی نظیر آب و فاضلاب، شوینده و بهداشتی، نیروگاه ها، صنایع دارو و غذا، پتروشیمی، پالایشگاه نفت و گاز، رنگ سازی، کاغذ سازی و نساجی، فعالیت گسترده ای را دارا می باشد.

معرفی شرکت پارس

شرکت کلرپارس که در تامین مواد شیمیایی گند زدا و ضد عفونی کننده (کلر، مشتقات آن و آب اکسیژنه) فعال است، در سال ۱۳۶۶ توسط وزارت نیرو، برای تامین کلر شرکت های آب و فاضلاب در شهر تبریز به ثبت رسیده و در نیمه دوم سال ۱۳۷۷ به بهره برداری رسید. این شرکت که هم اکنون از زیرمجموعه های شرکت سرمایه گذاری تامین اجتماعی (شستا) می باشد، با استفاده از آخرین تکنولوژی دوستار محیط زیست (تکنولوژی ممبرانی) در تولید کلر و سود سوزآور، باعث شده تولیدات شرکت عاری از هرگونه ناخالصی جیوه شده و به عنوان یک شرکت دوستدار محیط زیست مطرح شود که این مزیت بسیار ارزشمندی برای محصولات این شرکت محسوب می گردد. شرکت بخشی از محصولات تولیدی خود از قبیل کلر مایع، کاستیک سودا، اسید کلریدریک، آب اکسیژنه، پارافین کلره، پرکلرین، کلرور فریک، هیدروژن و آب ژاول را به بیش از ۱۵ کشور جهان صادر نموده و کارنامه موفق آن در زمینه شفافیت مالی، اجرای برنامه های توسعه و رعایت دستورالعمل های ایمنی باعث شده است، تا بارها مورد تقدیر قرار گیرد.

کلر پارس؛ واحد نمونه ملی استاندارد

کیفیت محصولات کلرپارس و حساسیت بالایی که این واحد تولیدی در خصوص افزایش کیفیت تولیدات خود دارد باعث شد، در بررسی های سازمان

ملی استاندارد که در طول یکسال انجام می گیرد، به عنوان واحد نمونه ملی از سوی این سازمان انتخاب شده و در مراسمی که به همین مناسبت در ۱۱ آذرماه ۱۴۰۰ برگزار گردید از این شرکت تجلیل شود.

شرکت کلرپارس با طی مراحل دامنه دار و یک فرآیند طولانی و بررسی های دقیق و پیچیده کارشناسی در شاخص های دوازده گانه مدنظر سازمان ملی استاندارد، از جمله ارتقای سطح کیفی و تکنولوژی، آموزش مدیران کنترل کیفی، تدوین استانداردهای ملی، صادرات، ثبت اختراع و درج مقالات بین المللی و استمرار کاربرد پروانه نشان استاندارد، به عنوان واحد نمونه ملی انتخاب شده است.»

افتخارات و دستاوردهای کلرپارس

۱. واحد نمونه ملی استاندارد در سال ۱۴۰۰
۲. واحد نمونه صنعت و معدن در سال ۱۴۰۰
۳. بهبود وضعیت مالی در چهار سال اخیر
۴. جلوگیری از خروج ارز با خودکفایی در تولید آب اکسیژنه و پارافین کلره
۵. تقدیر از مدیر عامل کلر پارس در چهارمین همایش ملی پدافند شیمیایی

علل انتخاب کلرپارس به عنوان واحد نمونه صنعت و معدن

کلرپارس واحدی است که در زمینه افزایش

راندمنان، افزایش بهره‌وری، افزایش صادرات و افزایش ظرفیت تولید در طول دو سال اخیر پیش قدم بوده است. همچنین ارتقا کیفیت، برندسازی محصولات و جلب رضایت مشتریان داخلی و خارجی در راس برنامه‌های این شرکت قرار داشته است.»

کیفیت محصولات این شرکت به گونه‌ایست که توانسته هست با نفوذ در بازارهای خارجی به بیش از ۱۵ کشور جهان صادرات داشته باشیم و ارز آوری ایجاد کند و از سوی دیگر ما توانسته است یک سری مواد اولیه و قطعات واردات اروپایی را داخلی سازی نموده و با مهندسی معکوس توسط مهندسان داخلی کشور، بسازیم. همه این فعالیت‌ها در کنار اقداماتی که برای جلوگیری از خروج ارز انجام دادیم، سبب شده است تا این شرکت به عنوان شرکت برگزیده صنعت و معدن انتخاب شود.»

کلرپارس و نقش آن در کرونا و عملکرد قابل تقدیر در بحث پدافند غیرعامل

این شرکت در اوج دوران پاندمی کرونا از اسفند ماه سال ۹۸ تا به امروز در تامین مواد ضدعفونی کننده و گندزدای آب شرب کشور و مواد ضدعفونی دست و سطوح نقشی قابل توجه را ایفا نمود و توانست با تولید و عرضه دو محصول استراتژیک آب اکسیژنه و پارافین کلره به صورت انحصاری از خروج بیش از ۱۸۰۰ هزار دلار ارز از کشور بابت خودکفایی پارافین کلره و بیش از ۴۵۰۰ هزار دلار بابت آب اکسیژنه جلوگیری نماید.

همچنین شرکت کلرپارس در بحث پدافند غیرعامل با اقداماتی که در خصوص ایجاد امنیت و ایمنی تولید و حمل و نقل محصولات شرکت انجام داده توانست از سازمان پدافند غیرعامل کشور تقدیرنامه دریافت نماید.

افزایش ظرفیت تولید و صادرات همراه با توجه به محیط زیست

در حال حاضر شرکت کلرپارس با بهره‌گیری

از ناوگان تخصصی حمل و نقل مواد شیمیایی، با تولید ۱۵۰ هزار تن توانسته است علاوه بر رفع کامل نیاز داخلی کشور، محصولات خود را به بیش از ۱۵ کشور جهان صادر نماید. استفاده از تکنولوژی دوستدار محیط زیست (ممبرانی) در تولید کلر و سود سوز آور، که هرگونه ناخالصی جیوه را از آنها حذف می‌کند باعث شده است تا کلر پارس به یک شرکت دوست دار محیط زیست با جایگاه منطقه‌ای ویژه تبدیل شود. عملکرد بی نظیر کلر پارس در عرصه توجه به شاخص‌های محیط زیستی به گونه‌ای بود که رئیس سازمان محیط زیست استان، تلاش‌های این مجموعه را ستودنی توصیف نمود.

در سال گذشته و سال جاری که با منویات مقام معظم رهبری تولید محور بوده، شرکت کلرپارس به همت تمامی پرسنل سخت کوش از جمله مدیران و متخصصان و مهندسان و کارکنان خدومش و حمایت‌های هلدینگ دارویی تپیکو و شستا توانسته است به افزایش ظرفیت‌های زیر دست یابد:

- * کلرمایع از ۵۰ تن در روز به ۸۵ تن در روز
- * سود مایع ۳۰٪ از ۱۸۶ تن در روز به ۳۱۶ تن در روز
- * پارافین کلره از ۱۰ تن در روز به ۱۵ تن در روز
- * اسید کلریدریک ۱۲ تن در روز به ۱۵۰ تن در روز

میزان سرمایه‌گذاری و اهمیت طرح‌های مذکور

طرح‌های افزایش ظرفیت کلر، سود، هیدروژن، اسیدسازی و پارافین کلره با سرمایه‌گذاری بالغ بر ۱۸ میلیون دلار بصورت ارزی و مبلغ ۴۰۰ میلیارد ریال بصورت ریالی بوده است. این پروژه‌ها با استفاده از توانمندی و پتانسیل داخل شرکت به بهره‌برداری رسید و باعث جلوگیری از خروج ارز از کشور شده و دانش صنعت کلر آلکالی بومی سازی گردید، بطوریکه با ارز آوری بیش از ۶ میلیون دلار در سال جاری خواهد داشت، افزایش ظرفیت فوق، تامین

۱۰۰٪ مواد ضدعفونی و گندزدایی آب شرب کشور و همچنین مواد اولیه شرکتهای پتروشیمی، نیروگاه، کاغذسازی، صنایع شیر و نیز معادن و صنایع مختلف را در بر خواهد گرفت. لازم به ذکر است طرح‌های ذیل جز الزامات پروژه افزایش ظرفیت هستند که به شرح ذیل اجرا و به بهره‌برداری رسیده است.

۱- طرح افزایش ظرفیت محصول استراتژیک پارافین کلره (تنها تولید کننده منطقه) نیز توسط متخصصان و پرسنل داخلی شرکت طراحی و به بهره‌برداری رسید که به عنوان طرح دانش بنیان معرفی گردید.

۲- بهبود در ارتقای شاخص‌های زیست محیطی و مدیریت مصرف از جمله طرح حذف سیلیس از آب خام و احداث استخر جمع‌آوری آب‌های سطحی و باران و استفاده مجدد از آن و اجرای سیستم بازچرخانی پساب صنعتی به چرخه تولید نیز توسط کارشناسان داخل شرکت طراحی و انجام گرفته است که این پروژه‌ها نیز جز طرح‌های دانش بنیان می‌باشد.

با توجه به ماهیت صنعت کلر آلکالی و محدودیت ذخیره محصولات مایع اقدام به مطالعه و اجرای پروژه بازسازی و افزایش ظرفیت مخازن گردید که با نصب و بهره‌برداری ۲۰ عدد مخزن بزرگ این امر عملیاتی شده است.

اهم دستاوردهای کلیدی شرکت برگرفته از پروژه‌های افزایش ظرفیت:

۱. ۶۹٪ افزایش فروش
۲. ۷۶٪ افزایش سود ناخالص
۳. ۳۵٪ افزایش سود عملیاتی
۴. ۳۲٪ افزایش سود خالص
۵. ۶۰٪ رشد صادرات به دلار





**اتاق مشترک
اعزام هیئت تجاری به کشور لهستان**
۶ تا ۱۲ آذر ۱۴۰۱

زمینه فعالیت :
مواد غذایی ، فولاد و پتروشیمی ،
فناوری اطلاعات و ...

برنامه هیئت :
✓ برگزاری همایش ایران و لهستان در اتاق ملی لهستان
✓ برگزاری میزهای تجاری و مذاکرات رودررو با تجار لهستانی در اتاق ملی لهستان و شهر سیلیسیا
✓ بازدید از صنایع و برگزاری جلسات تجاری
✓ جلسه با سفیر محترم جمهوری اسلامی ایران در ورشو

مهلت ثبت نام :
۳۰ مهر ۱۴۰۱

خدمات :
بلیط رفت و برگشت، بلیط داخلی کشور لهستان ، ۶ شب اقامت در هتل ۵ ستاره، ویزا، خدمات حمل و نقل ، مترجم

هزینه علی الحساب :
۱- هزینه یک نفر در اتاق سینگل : پرواز رفت و برگشت + ۱۸۰۰ دلار
۲- هزینه یک نفر در اتاق دبل ، پرواز رفت و برگشت + ۱۴۵۰ دلار

ثبت نام :
ارسال درخواست کتبی تا پایان وقت اداری روز ۳۰ مهر ۱۴۰۱
به آدرس ایمیل : membership@iranandpoland.com
یا شماره واتس آپ : +۹۸۹۹۸۱۰۰۳۲۸۰

membership@iranandpoland.com +۹۸ ۹۹۸ ۱۰۰ ۳۲۸۰

تهران، خیابان شهید بهشتی، خیابان پاکستان، خیابان چهاردهم، پلاک ۴




3rd IRAN- Eurasia Economic Diplomacy Forum

محورها:
- برگزاری میزهای مشاوره و گفتگوی کشوری با حضور اتاقهای مشترک بازرگانی
- بررسی فرصت های صادراتی در محصولات کشاورزی، غذایی و تبدیلی در کشورهای عضو اتحادیه
- بازار شناسی و بررسی شیوه های بازاریابی در کشورهای عضو اتحادیه
- معرفی سلیق و استانداردها و مزینهای موجود در بازار کشورهای عضو اتحادیه (اوراسیا)
- آشنایی با تفاهم نامه تجاری ، امور گمرکی و مبادلات بانکی

Oct . 24 2022 - ۱۴۰۱ آبان ۲۴ - ۲۴
مرکز همایش های بین المللی رایزن

**سومین نشست
مجلس دیپلماتیک
اقتصادی و تجاری
ایران و اتحادیه
اقتصادی اوراسیا**
پانزدهمین همایش مشترک
محصولات کشاورزی
صنایع غذایی و تبدیلی

دیرخانه دائمی:
شماره تماس: ۸۸۲۳۷۸۵۱ - ۰۲۱

نمایشگاه ها و هیات های تجاری

فرصت طلایی بازاریابی کالا و خدمات جمهوری اسلامی ایران
در بزرگترین بازار کالا و محصولات ایران (عراق)

**فراخوان مشارکت در پایون
جمهوری اسلامی ایران در
چهل و ششمین دوره نمایشگاه
بین المللی بازرگانی بغداد**

شرکت مدیریت پروژه های نمایشگاهی
با همکاری شرکت سهامی نمایشگاه های بین المللی ج.ا.ی.
با مجوز سازمان توسعه تجارت ایران برگزار می کند.

**زمان برگزاری : ۱۰ تا ۱۹ آبان ماه ۱۴۰۱
1-10 Nov 2022**

جهت ثبت نام با تلفن : ۰۲۱-۸۸۲۳۷۹۲۵۲ تماس حاصل فرمایید | www.epma.ir

سازمان توسعه تجارت ایران
سازمان صنعتی و معدنی و خدمات مهندسی
سازمان بازرگانی
ufi Member

گروه کالایی
ساختمان ، خدمات فنی و مهندسی ، صنایع مواد غذایی ،
صنعت آب، برق و تجهیزات پزشکی ، کشاورزی ،
دام و طیور ، ماشین آلات و مصالح ساختمانی ،
عمران و راهسازی ، خدمات شهری حمل و نقل ترافیک ،
چاپ و بسته بندی ، گردشگری سلامت

سازمان توسعه تجارت ایران
جمهوری اسلامی ایران

ششمین نمایشگاه
**حمل و نقل
لجستیک و صنایع وابسته**
دومین کنفرانس راه ابریشم نو و خاورمیانه

The 6th International Expo of Transportation,
Logistics and Related Industries
با حضور کشورهای عضو راه ابریشم

۲۹ - ۲۷ آذرماه ۱۴۰۱
تهران، مصلی امام خمینی (ره)
19-21 December 2021
Tehran, Iran

www.irantransexpo.com

ISM MIDDLE EAST
GULFOOD
MANUFACTURING

سازمان توسعه تجارت ایران
جمهوری اسلامی ایران

سازمان توسعه تجارت ایران برگزار می نماید
اعزام هیات تجاری به نمایشگاه های شیرینی و شکلات و
ماشین آلات صنایع غذایی امارات-دبی
08-10 November 2022



تاریخ اعزام: ۱۶ آبان ۱۴۰۱

Organized By: **SAFIR GITI**

خدمات پرواز هتل

ویزا یک ماهه، بیمه
مسافرتی با پوشش کرونا،
کارت ورود به نمایشگاه
هتل به همراه صبحانه و
اینترنت رایگان، ترانسفر
رفت و برگشت فرودگاهی

قیمت پرواز به صورت
جدگانه و بر اساس نرخ
روز محاسبه می گردد.

چهار شب و پنج روز
هتل چهار ستاره تاب
در بهترین منطقه دبی

جهت بازدید و کسب اطلاعات بیشتر با شماره های زیر تماس حاصل فرمایید.

شماره تماس: ۷۱۷۷۴-۰۲۱ داخلی ۸۰۴ همراه: ۰۹۱۲۲۷۶۰۴۷۱ www.safirgiti.com

با حمایت سازمان توسعه تجارت
جمهوری اسلامی ایران
شماره مجوز: ۱۴۰۱/۲۲۰/۲۴۰۰۶

نمایشگاه بین المللی
ماشین سازی
روسیه - مسکو

INTERNATIONAL
MACHINERY
FAIR
machinery-fair.ru

special focus on
ELECTRO
HEAT
GENERATION

Industrial heat, power generating
and auxiliary equipment
for boiler stations, CHP units,
Thermal Power plants,
independent modules
and power park

نمایشگاه بین المللی تجهیزات،
خدمات و نوآوری ویژه موسسات
صنعتی و صنایع مختلف در روسیه

۲ لغایت ۴ آبان
۱۴۰۱
24-26.10.2022
Moscow, Russia

International Exhibition
of equipment, services and
innovations for industrial
enterprises of various
industries

صنایع حرارتی، تولید برق حرارتی و
تجهیزات کمکی برای ایستگاه های
نیروگاه های CHP، دیگ بخار، واحدهای
حرارتی، مازول های مستقل و پارک برق

مجری انحصاری جذب و پذیرش باویسون و هیات تجاری ایران
شرکت برنامه ریزی نمایشگاهی بانیان امید

+98 21- 7450 1000 (110) www.baniononline.ir
+98 21- 7450 1000 (601) info@banian.ir

TRADE EXPO Natural PRODUCTS EXPO DUBAI

سازمان توسعه تجارت ایران با همکاری شرکت راهیان سفیر پارس گیتی برگزار می نماید

بیستمین نمایشگاه بین المللی
محصولات ارگانیک و طبیعی خاورمیانه دبی ۲۰۲۲

۲۲ لغایت ۲۴ آذر ماه ۱۴۰۱
13-15 December 2022
Dubai World Trade Centre

20th International Exhibition of Middle East Organic and Natural Product Expo Dubai

و ه های کالایی:
محصولات غذایی ارگانیک و طبیعی (زعفران، عسل، خرما، خشکبار، برنج، میوه و توت بار...)
محصولات سلامت محور ارگانیک و طبیعی (گیاهان دارویی، عرقیات، دمنوش های گیاهی)
محیط زیست و تکنولوژی های کشاورزی (انواع کود و بذر گیاهی و...)
محصولات آرایشی و زیبایی ارگانیک

شماره تماس: ۷۱۷۷۴-۰۲۱ داخلی ۸۰۴ همراه: ۰۹۱۲۲۷۶۰۴۷۱

رابط اخذ غرفه در پاوایون جمهوری اسلامی ایران

حداقل ستراژ برای غرفه پیش ساخته با سازه استاندارد نمایشگاهی ۸ متر مربع می باشد
و برای فضای خالی حداقل ۱۸ متر مربع می باشد.

هزینه ثبت نام غرفه ۵۵۰ دلار
هزینه غرفه با سازه استاندارد نمایشگاهی ۴۵۰ دلار به ازای هر متر مربع
و برای فضای خالی ۴۲۰ دلار می باشد.

طبق هماهنگی های به عمل آمده با سازمان توسعه تجارت ایران و شرکت شوهرک های صنعتی ایران
این نمایشگاه پس از تأمین مشوق های صادراتی مشمول دریافت بازانه بر اساس شیوه نامه می گردد.

تذکره: با توجه به بازدید و کسب اطلاعات بیشتر با شماره های زیر تماس حاصل فرمایید.
شماره تماس: ۷۱۷۷۴-۰۲۱ داخلی ۸۰۴ همراه: ۰۹۱۲۲۷۶۰۴۷۱

www.safirgiti.com



معرفی سیستم SLC (شبه ال سی) برای اولین بار در ایران با مشارکت بیمه سامان

صادرات در این است که این صندوق به شرکت‌های ایرانی بابت برگشت پول تضمین می‌دهد اما سیستم SLC به شرکت‌ها و بازرگانان عراقی بابت دریافت کالا تضمین می‌دهد. شایان ذکر است SLC با خط اعتباری (Credit) و LC تفاوت دارد؛ در Credit فرآیند اعتبارسنجی که زمانبر است صورت گرفته و بر اساس آن برای فروشنده و خریدار خط اعتباری ایجاد می‌شود. LC نیز همزمان ابزاری برای ایجاد اعتبار و ابزاری جهت پرداخت است. این در حالی است که سیستم SLC صرفاً نقش امانت‌دار را داشته و با امانت نگه داشتن پول، اعتماد خریدار و فروشنده را به هم جلب می‌نماید.

این پروژه که با مدیریت آقای مجتبی سامی بعد از برگزاری جلسات متعدد با مدیران ارشد شرکت بیمه سامان، فرهیختگان صنعت بانکداری و بیمه ای کشور، انجمن صادرکنندگان صنعتی معدنی و خدمات مهندسی و اعضای اتاق بازرگانی ایران و نیازسنجی از تجار کشور طراحی شده است به شرح ذیل در قالب یک طرح تجاری در خرداد ماه سالجاری ارائه گردیده است:

۱. مشتریان هدف:

صادرکنندگان ایرانی، واردکنندگان عراقی

۲. خدمت مورد ارائه:

بیمه سامان در راستای ارائه خدمات به تجار و صادرکنندگان اقدام به طراحی ضمانت صادرات، مبتنی بر گشایش اعتبار اسنادی (LC) تحت عنوان شبه ال سی (SLC) نموده است. باتوجه به نیاز صادرکنندگان ایرانی و تجار خارجی به استفاده از اعتبارات اسنادی و عطف به تحریم های بانکی که امکان صدور چنین اسنادی را ندارند، بیمه سامان با تلفیق دانش بانکداری بین المللی، دانش صنعت بیمه و تجارب چندین ساله اقدام به طراحی پروژه‌ای تحت عنوان «شبه ال سی» نموده است.

این اقدام که برای نخستین بار در ایران و در صنعت بیمه صورت می‌گیرد تلفیقی از صرافی و بیمه است و برای معاملات در حجم پایین استفاده می‌شود. که در فرآیند «شبه ال سی» نقش امانت‌دار را ما بین خریدار عراقی و فروشنده ایرانی ایفا می‌کند؛ بطوریکه پس از دریافت وجه از خریدار آن را به صرافی منتقل نموده و برای وی بیمه‌نامه یا ضمانت‌نامه صادر می‌نماید، سپس کالا از فروشنده دریافت و هر گاه به خریدار تحویل داده شد پول به امانت گذاشته شده آزاد و در اختیار فروشنده قرار می‌گیرد.

تفاوت این سیستم با کارکرد صندوق ضمانت

ارایه ضمانت نامه مبتنی بر گشایش اعتبار اسنادی (شبه ال سی)
۳. فعالیت های کلیدی:

- ایجاد ارتباط اسنادی بین صرافی و شرکت بیمه سامان لتامین در عراق و در نهایت صدور بیمه نامه اعتباری و تحویل آن به واردکننده عراقی

- پروژه اس ال سی (شبه ال سی) - ایجاد ارتباط اسنادی بین شرکت بیمه سامان و تولید کننده و در نهایت صدور بیمه نامه (تضمین کیفیت، حمل و بیمه اعتباری) و تحویل آن به صادر کننده ایرانی - صادران بعنوان بازارساز و بازاریاب و مدیریت پروژه - شرکت صرافی ایرانی جهت رفع تعهدات ارزی

۴. منابع کلیدی:
- ارتباطات صرافی، بیمه، اتاق بازرگانی و انجمن صادر کنندگان

- منابع مالی مورد نیاز اجرای پروژه

۵. شرکای کلیدی:

شرکت صرافی عراقی، شرکت سامان تامين، شرکت بیمه سامان، شرکت صادران، تولید کنندگان ایرانی، صادر کنندگان ایرانی، شرکت صرافی ایرانی، اتاق بازرگانی ایران و عراق، انجمن صادر کنندگان ایران، شرکت نصر الرافدین

۶. شرکای سهامدار:

علاقه مندان به سرمایه گذاری و خرید

۷. جریان در آمدی:

- کارمزد حاصل از صدور بیمه نامه تضمین کیفیت کالا

- کارمزد حاصل از صدور بیمه نامه حمل

- کارمزد حاصل از صدور بیمه نامه اعتباری

- کارمزد حاصل از انتقال پول

- کارمزد حاصل از رفع تعهد ارزی



۸. ساختار هزینه:

- حقوق و کارمزد مدیر پروژه

- حقوق پرسنل و کارمزد درگیر حداقل سه نفر

- هزینه دفتر شامل اجاره و تجهیزات دفتری و پذیرایی و هزینه های اداری

- هزینه سفر و ماموریت های شهری، بین شهری و خارجی

- هزینه حضور در نمایشگاه ها و سمینارها و نشست ها

- هزینه تبلیغات شامل مجازی، اسپانسر و برگزاری نشست ها و سمینارها

۹. روش ارتباط با مشتریان

ارتباط مستقیم از طریق دفتر مدیریت پروژه

۱۰. راه ارتباطی:

وبسایت، فیسبوک، اینستاگرام انجمن صادر کنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی، اتاق بازرگانی

ایران و عراق





جای خالی ایران در بازار روسیه

از گذشته تاکنون کشورهای منطقه و همسایگان به دلیل فاصله نزدیک به یکدیگر در اولویت تجارت قرار داشته‌اند. ایران نیز به دلیل برخورداری از موقعیت جغرافیایی ممتاز و همسایگی با ۱۵ کشور و همچنین وجود ۲۵ کشور منطقه‌ای از فرصت کم‌نظیری برای توسعه تجارت خارجی برخوردار است اما در سال‌های اخیر به دلیل کم‌توجهی دولت قبل به افزایش سطح تجارت با کشورهای منطقه، دستاورد قابل قبولی نداشته و حتی در بعضی زمینه‌ها با پسرفت مواجه بوده‌ایم. حال دولت سیزدهم یکی از اصلی‌ترین برنامه‌های خود را تجارت منطقه‌ای و ارتباط با کشورهای همسایه و منطقه می‌داند. در یک سال اخیر پس از آغاز کار دولت، رئیس‌جمهور و وزرای مختلف کابینه به طور مستمر سفرهایی جهت ارتقای همکاری‌های اقتصادی به کشورهای منطقه داشته‌اند. یکی از مهم‌ترین کشورهایی که دولت سیزدهم در یک سال اخیر روابط اقتصادی و سیاسی خود را با آن گسترش داد، روسیه بود. روسیه که یکی از اقتصادهای نوظهور

و سیاسی مناسبی با جمهوری اسلامی ایران دارد، گفته است: «روسیه در ورود به بازارهای ایران و خاورمیانه به دنبال فرصت‌های بیشتر است. اکنون اقتصاد در آسیا سریع‌تر از غرب رشد می‌کند و این روند ادامه‌دار خواهد بود».

با توجه به مسیرهای تجاری شمال-جنوب و اشتراکات ۲ کشور، ارتباط تجاری بین روسیه و ایران می‌تواند فرصتی مناسب برای اقتصاد ۲ کشور باشد. اینطور که پیداست روسیه برای گام برداشتن در این مسیر مصمم است، پس شایسته است مسئولان دولتی کشورمان هم از این فرصت به بهترین شکل استفاده کنند تا مانند فرصت‌های از دست نرود. روسیه سالانه بیش از ۲۰۰ میلیارد دلار واردات از کشورهای مختلف دارد که تنها نیم درصد آن مربوط به ایران است. این در حالی است که بخش قابل توجهی از واردات روسیه اقلام خوراکی و مشتقات آن (۱۲ درصد واردات سال ۲۰۱۸) است که توان تولیدی مناسبی در کشور ما در این زمینه وجود دارد.

اتفاقات اخیر بین‌المللی بویژه حضور نظامی روسیه در مرزهای اوکراین، جهان را در آستانه ورود به دورانی از نظم جدید قرار داده است؛ اروپا درگیر بحران انرژی است، سازمان‌های حامی حقوق بشر هشدار قحطی می‌دهند، نماگرهای اقتصادی از رکودی فزاینده می‌گویند و در این بین بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول هم نسبت به تورم‌های بلندمدت به دولت‌ها اخطار می‌دهند.

روزنامه وطن امروز نوشت: در پس تمام این رویدادها اتحاد کشورهای غربی با یکدیگر بیش از پیش در حال مستحکم‌تر شدن است؛ موضوعی که بر ایجاد گزاره دوقطبی شرق و غرب دامن می‌زند. حالا کشورهای شرق که نقطه اشتراک آنها داشتن زخمی از تحریم است، بیش از گذشته به دنبال احیای رابطه با یکدیگر هستند. اظهارات اخیر رئیس‌جمهور روسیه نیز ناظر به همین موضوع است.

ولادیمیر پوتین که در چند ماه اخیر به انحای مختلف سعی کرده نشان دهد ارتباط دیپلماتیک

دهه گذشته بوده، با جمعیت ۱۴۶ میلیون نفری و واردات ۲۳۱ میلیارد دلاری در سال ۲۰۲۰ به یکی از جذاب‌ترین بازارهای رو به رشد مصرفی در دنیا مبدل شده است. این در حالی است حجم تجارت خارجی بین روسیه و جمهوری اسلامی ایران کمتر از ۵٫۲ میلیارد دلار است. سال ۲۰۲۰ مبادلات تجاری ایران با روسیه کمتر از نیم درصد از کل حجم تجارت خارجی روسیه بوده است.

هر چند طی سال‌های اخیر با پیوستن ایران به اتحادیه اقتصادی اوراسیا، روابط تجاری-اقتصادی ۲ کشور بهبود یافته اما با پتانسیل صادراتی ایران به روسیه بسیار فاصله دارد. بر اساس آمار در سال ۱۴۰۰ ایران بیش از ۵۴۰ میلیون دلار کالا به روسیه صادرات داشته که این امر نشان می‌دهد سهم ایران از بازار جذاب این کشور تنها ۲۵ صدم درصد است.

اینطور که پیداست دولت سیزدهم به دنبال آن است سهم صادرات ایران به روسیه از رقم ۵ میلیارد دلار پیشی بگیرد و سهم از بازار روسیه ۲٫۵ درصد شود. بدین منظور ایران موافقتنامه اوراسیا را منعقد کرده که تجار به آن بسیار نظر مثبتی دارند. در این موافقتنامه کشورهای ارمنستان، بلاروس، روسیه، قرقیزستان، قزاقستان و ایران حضور دارند. در موافقتنامه تجارت ترجیحی که در حال اجراست، صادرات ایران به اتحادیه اوراسیا در اقلام تحت پوشش موافقتنامه ۸۲ درصد افزایش یافته است.

ضرورت رفع موانع موجود در عین آنکه ظرفیت‌های زیادی برای مبادلات تجاری بین ۲ کشور وجود دارد اما موانعی هم هست که بدون رفع آنها، روابط تجاری کاری دشوار خواهد بود. حفظ کیفیت تولید، رعایت استانداردهای کشور مقصد و حمایت بانک مرکزی برای اجرای پیمان‌های ارزی از جمله این موانع است که باید برطرف شود.

توجه تولیدکنندگان و صادرکنندگان به استانداردهای کشور مقصد و حفظ مستمر کیفیت کالا از جمله عوامل رقابت‌پذیری کالای ایرانی در بازار است. اگر چه همه کالاهای صادراتی به کشور روسیه مشمول مقررات استاندارد ملی اجباری کشور نمی‌شود، لیکن در حوزه صادرات رعایت آنالیز و استاندارد کشور مقصد یا مشتری از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، لذا ضرورت دارد فعالان اقتصادی بر رعایت استانداردهای مبدأ و مقصد و خواسته مشتری تمرکز و توجه ویژه داشته باشند.

از سوی دیگر همسو با فعالیت‌های تجار و فعالان اقتصادی، معاونت دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه باید در راستای کمک به افزایش مبادلات اقتصادی ۲ کشور با استفاده از ظرفیت متخصصان سازمان‌های موثر در تجارت خارجی از قبیل گمرک جمهوری اسلامی ایران، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، سازمان توسعه تجارت ایران و سایر

سازمان‌ها به منظور ارتقای سطح تجاری و توسعه دیپلماسی اقتصادی کشور با هدف تسریع در رفع مشکلات اقتصادی کشور و مردم اقدامات لازم را انجام دهد.

در واقع باید دانست ضعیف بودن بخش خصوصی در کشورمان، یکی از موانع مهم ضعف در مناسبات تجاری ایران با روسیه است. متأسفانه تجار ایران در بازار بزرگ روسیه به شکل فردی وارد مبادلات تجاری می‌شوند و بعضاً چون با بازار روسیه آشنا نیستند، دچار مشکلات متعددی می‌شوند.

بیشتر تجار ایران در روسیه در سطوح کوچک فعالیت دارند و این امر برای کار با بازار بزرگ روسیه تناسب ندارد. تولیدکنندگان ایرانی به روش‌های سنتی محصولات خود را به بازارها ارسال می‌کنند که مسلماً برای بازارهایی مانند روسیه مناسب نیست. باید دانست موضوعات مختلفی مانند شبکه‌های حمل‌ونقل کانتینری، تکنولوژی‌های مدرن در حوزه بسته‌بندی و داشتن پایانه‌های صادراتی از مواردی است که تاکنون در کشور ما توسعه کافی نیافته است، در نتیجه برای صادرات محصولات باکیفیت و همچنین حفظ کیفیت اولیه تا رسیدن به بازار مصرف با مشکل مواجهیم. به عبارت دیگر اگر چه برخی محصولات کشاورزی ایرانی به بازار روسیه می‌رسد ولی متأسفانه نتوانسته‌ایم شبکه‌ای منسجم و منظم برای مسیر صادراتی ایجاد کنیم. فرصت‌های اقتصادی ۲ کشور برای صادرات و واردات میوه یکی از مهم‌ترین اقلام صادراتی ایران به روسیه است. سالانه مقادیر قابل توجهی کیوی، سیب، گیلاس، پرتقال، انار، خرما و... به روسیه صادر می‌شود. ۵ قلم عمده صادراتی به روسیه، پلی‌استرن، پسته، آلبالو، فلفل‌فرنگی و هلو است که این اقلام ۳۸ درصد کل صادرات به روسیه است. همچنین اقلام عمده وارداتی از روسیه شامل گندم، ذرت دامی، جو، چوب و روغن دانه آفتابگردان است که این اقلام ۷۲ درصد کل واردات از روسیه را به خود اختصاص داده است.

روسیه یکی از بازارهای مصرف لاستیک بویژه لاستیک ماشین‌های سنگین است، چون بسیار وسیع است و تولیدکننده غلات است و تمام غلات نیز با ماشین‌های سنگین جابه‌جا می‌شود. از طرفی در روسیه، اختلاف دمای تابستان و زمستان بسیار بالاست و لاستیک زود فرسوده می‌شود. بنا بر آمار، ایران در بسیاری از کالاهای وارداتی روسیه دارای مزیت رقابتی است. ۲ کارخانه بزرگ خودروسازی در ایران وجود دارد و قطعه‌سازان بسیاری در کشور ما فعال هستند. ۱۰ درصد واردات روسیه خودرو و لوازم آن است که فرصت بسیار مناسبی برای کارخانه‌های خودرو و قطعات ما که در حال حاضر درگیر مشکلات عدم تقاضای بازار در داخل هستند، ایجاد می‌کند. ۴ درصد واردات روسیه را محصولات دارویی تشکیل می‌دهد. با توجه به اینکه ۹۵ درصد

محصولات دارویی ما تولید داخل است، می‌توانیم از فرصت‌های این حوزه نیز استفاده کنیم. در واقع شرکت‌های دارویی ما برای گسترش بازارهای خود می‌توانند از فرصت بازار روسیه استفاده کنند.

آخرین اخبار صادراتی و گمرکی

استمرار رشد ترانزیت خارجی از مسیر ایران

در ۶ ماهه سال جاری ۷ میلیون و ۲۸ هزار تن کالای ترانزیتی از مسیر ایران عبور کرد. علیرضا مقدسی رئیس کل گمرک ایران با اعلام این خبر گفت: این میزان کالاهای ترانزیتی عبوری از مسیر ایران در این مدت نسبت به مدت مشابه سال قبل حدود ۲۲ درصد افزایش داشته است.

مقدسی اظهار داشت: فعال تر شدن کریدورهای ترانزیتی از جمله شمال - جنوب، کریدور ترانزیتی ITI در ۲ حوزه ریلی و جاده ای از مبدا پاکستان و کریدور ترانزیتی از مبدا قزاقستان و استفاده ایران از ظرفیت های به وجود آمده و تسهیلات ارائه شده گمرکات کشور در حوزه تسهیل ترانزیت از عمده ترین دلایل رشد ترانزیت کشور در سال گذشته و استمرار آن در سال جاری است.

رئیس کل گمرک ایران با اشاره به اینکه اجرای پروژه تیر الکترونیکی (E-TIR) بین گمرکات ایران و دیگر کشورها سبب تسهیل در ترانزیت کالا از ایران و رشد آن می شود، افزود: در این زمینه، اولین محموله ترانزیتی در ماه گذشته تحت صحت کارنه تیر الکترونیکی با استفاده از ظرفیت کریدور شمال - جنوب از مبدا گمرک شهید رجایی و از کشور هند وارد و از گمرک آستارا به روسیه ارسال شد. به گفته وی تیر الکترونیک سیستمی است که کالا تحت سند واحد و تبادل الکترونیکی اطلاعات بین کشورها و با تضمین بین المللی معتبر منتقل می شود.

وی گفت: بیشترین میزان کالاهای ترانزیتی از مسیر ایران از مبدا گمرک شهید رجایی بوده است، به طوری که در ۶ ماهه سال جاری ۲ میلیون و ۵۶۸ هزار تن کالا از مبدا این گمرک ترانزیت شد و نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳۵۶۷ درصد افزایش داشت.

مقدسی تشریح کرد: گمرکات باشماق با ۶۳۶ هزار تن، بازرگان با ۶۳۲ هزار تن، پرویز خان با ۶۲۷ هزار تن، بیله سوار با ۳۸۴ هزار تن؛ سرخس با ۳۶۰ هزار تن، جلفا با ۳۳۲ هزار تن، بندرلنگه با ۲۴۵ هزار تن، لطف آباد با ۲۰۴ هزار تن و آستارا با ۱۸۹ هزار تن از دیگر گمرکاتی بودند که در این مدت بیشترین میزان کالاهای ترانزیتی از مسیر ایران را به خود اختصاص دادند.

وی افزود: در ۶ ماهه سال جاری از مجموع کالاهای ترانزیتی از مسیر ایران، ۶ میلیون و ۱۷۷ هزار تن از مبدا ۱۰ گمرک فوق الذکر بوده است.



حل مشکل ارزی صادرکنندگان فاقد ارز سال ۱۳۹۹ در قالب مصالحه ریال

معاون وزیر صمت و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران از رفع مشکل صادرکنندگان فاقد ارز سال ۹۷ خبر داد و اظهار داشت: در راستای تسهیل ایفای تعهدات صادرکنندگان و رفع مشکل مانده تعهدات ایفا نشده، پیشنهاد رفع مشکل ارزی چندسال معطل صادرکنندگان فاقد ارز سال ۱۳۹۷ در قالب مصالحه ریالی از سوی کمیته اقدام ارزی ارائه و توسط کمیته موضوع ماده (۲) شورای عالی هماهنگی اقتصادی به تصویب رسید.

علیرضا پیمان پاک، مهر ماه سالجاری افزود: صادرکنندگان فاقد ارز سال ۱۳۹۷ طبق این مصوبه می توانند با پرداخت مابه‌ازای ریالی حسب میزان مانده تعهدات ارزی حاصل از صادرات خود، تعهدات ارزی خود را ایفا کنند. وی بیان داشت: بر اساس این مصوبه لازم است صادرکنندگان واحدهای غیر تولیدی به ازای هر یورو مبلغ ۷۵۰۰ ریال و صادرکنندگان واحدهای تولیدی به ازای هر یورو ۵۵۰۰ ریال جهت ایفای تعهدات سال ۱۳۹۷ به حساب معرفی شده ویژه این مصوبه در خزانه دولت واریز کنند. رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران افزود: مهلت واریز مبالغ یاد شده تا سه ماه پس از تاریخ ابلاغ مصوبه است و پس از این تاریخ مهلت مذکور قابل تمدید نبوده و بنابر قانون از طریق مراجع قضایی پیگیری صورت خواهد گرفت.

فهرست جدید عوارض صادراتی برای مواد خام و نیمه خام تصویب شد

هیأت دولت فهرست جدید مواد معدنی به صورت خام و نیمه خام که درآمد حاصل از صادرات آنها در تمام نقاط کشور مشمول مالیات هستند، تعیین کرد.

بر اساس این مصوبه، هیأت وزیران در اجرای بند (ص) تبصره (۶) قانون بودجه سال ۱۴۰۱ کل کشور و اجرای سیاست‌های کلی ابلاغی به منظور تحقق جهش تولید دانش‌بنیان و جلوگیری از صادرات نهادهایی که مورد نیاز داخل هستند، فهرست مواد و محصولات معدنی و محصولات نفتی، گازی و پتروشیمی به صورت خام و نیمه‌خام را که درآمد حاصل از صادرات آنها در تمام نقاط کشور مشمول مالیات هستند، تعیین کرد.

مواد خام: بر اساس بند (ب) ماده (۱) آئین‌نامه اجرایی ماده (۳۷) قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور موضوع تصویب‌نامه شماره ۱۰۷۰۳۸/ت/۵۲۵۳۲ ه مورخ ۱۳۹۴/۰۸/۱۷ ماده‌ای که پس از استخراج و یا استحصال، تغییری در کیفیت فیزیکی، شیمیایی، ماهیت و نوع آن ایجاد نشده باشد و به همان شکل برای فرآوری به واحد تولیدی واگذار یا صادر می‌شود.

مواد نیمه‌خام معدنی: کالاها و محصولات حاصل از کانه‌آرایی و فرآوری ماده خام معدنی که صرفاً به عنوان ماده اولیه و حد واسط جهت تولید محصولات نهایی به کار می‌روند را در بر می‌گیرد.



تمدید مهلت واردات ماشین‌آلات و تجهیزات تولیدی به منظور حمایت از تولید داخلی



ستاد هماهنگی اقتصادی دولت، شرکت‌های دولتی، سازمان امور مالیاتی و وزارت صمت را موظف کرد به منظور حمایت از تأمین مالی سرمایه در گردش بنگاه‌های تولیدی، ابزارهای تأمین مالی زنجیره‌ای از قبیل اوراق گواهی اعتبار مولد (گام) و برات الکترونیکی را بپذیرند. ستاد هماهنگی اقتصادی دولت در جلسه یکشنبه ۱۰ مهرماه سالجاری، به منظور حمایت از تولید داخلی و حسب مورد، مهلت تعیین‌شده برای واردات ماشین‌آلات و تجهیزات تولیدی را تمدید کرد.

همچنین بر اساس مصوبه دیگر ستاد هماهنگی اقتصادی دولت به منظور حمایت از تأمین مالی سرمایه در گردش بنگاه‌های تولیدی کشور، مقرر شد شرکت‌های دولتی و نیز سازمان امور مالیاتی و وزارت صمت ابزارهای تأمین مالی زنجیره‌ای از قبیل اوراق گواهی اعتبار مولد (گام) و برات الکترونیکی را بپذیرند.

واردات ۳ نوع خودرو سنگین در کمیسیون صنایع تصویب شد

سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس در ۲۵ مهرماه سالجاری عنوان کرد: در جلسه کمیسیون تصویب شد که کامیون، کامیونت و کشنده‌های تریلر به کشور وارد شود و قرار بر این شد مانند خودروهای تولید داخل، ۱.۵ درصد برای اسقاط آن‌ها پرداخت کنند تا شماره گذاری شوند.



نرخ حقوقی گمرک با تایید شورای نگهبان یک درصد شد

سخنگوی شورای نگهبان از تأیید لایحه کاهش حقوق گمرکی خبر داد. هادی طحان نظیف گفت: این لایحه درباره کاهش «نرخ حقوق گمرکی مواد اولیه، واسطه‌ای، اجزاء و قطعات و ماشین آلات و تجهیزات» به یک درصد بود که شورای نگهبان آن را مغایر با شرع و قانون اساسی نشناخت. طحان نظیف افزود: حقوق ورودی شامل حقوق گمرکی و سود بازرگانی است که پیشتر با مصوبه دولت، سود بازرگانی کاهش یافته بود. این لایحه دولت که حالا به قانون تبدیل شده، قانون بودجه امسال را اصلاح می‌کند و «حقوق گمرکی را از ۴ درصد به یک درصد کاهش می‌دهد.



نخستین محموله «بزرگترین قرارداد تجاری زعفران جهان» به قطر ارسال شد

پس از انعقاد قرارداد صادرات و فرآوری ۲۰۰ تن زعفران ایران به مقصد کشور قطر، نخستین محموله از این قرارداد بارگیری و جهت فرآوری به کشور قطر ارسال گردید.

در ۲۷ شهریور ماه سال جاری و در فاصله چند ماه تا آغاز جام جهانی ۲۰۲۲ قطر، بزرگترین قرارداد تجاری در حوزه زعفران بین ایران و قطر برای انتقال و فرآوری ۲۰۰ تن زعفران با ارزش اولیه ۳۰۰ میلیون دلار، با حضور شخصیت‌های سیاسی و اقتصادی دو کشور به امضا رسید و طبق توافق انجام شده نخستین محموله صادراتی زعفران از محل مازاد نیاز داخلی کشور، در گمرک مشهد بارگیری و به مقصد کشور قطر ارسال شد.

با این قرارداد که بزرگترین قرارداد تجاری انتقال زعفران در جهان محسوب می‌شود، ضمن تثبیت جایگاه ایران به عنوان قطب اول زعفران در جهان، گام بلندی در جهت نزدیکتر کردن قیمت زعفران ایران به قیمت بازارهای جهانی برداشته خواهد شد.





ممنوعیت واردات تشدید شد ممنوعیت موقت واردات برای ۶۰۰ ردیف تعرفه

فهرست کالاهای ممنوعه وارداتی همچنان در حال افزایش است؛ به گونه‌ای که طبق اعلام سخنگوی گمرک ایران، در سال ۱۴۰۱ تعداد کد تعرفه‌های کالاهای ممنوعه وارداتی به ۱۵۵۰ کد رسیده و علاوه بر این ۶۰۰ ردیف تعرفه نیز مشمول ممنوعیت موقت شده‌اند. در این میان برخی کد تعرفه‌ها نیز مشمول بررسی ثانویه و سختگیرانه در زمان ثبت سفارش هستند که عملاً واردات آنها غیرممکن یا بسیار سخت است.

به نقل از همشهری، در جریان تنش ارزی سال ۱۳۹۷، به منظور مدیریت منابع ارزی کشور و ممانعت از خروج ارز در شرایط جنگ اقتصادی، واردات ۱۳۳۹ کد تعرفه در گروه ۴ کالایی که اقلام مصرفی یا دارای مشابه خارجی بودند، ممنوع اعلام شد. البته این فهرست قابل به‌روزرسانی بود و گرچه انتظار می‌رفت با رفع محدودیت‌های ارزی، بخشی از ممنوعیت‌ها برطرف شود، به مرور زمان تعداد بیشتری از کالاها وارد این فهرست شدند تا جایی که طبق اظهارات سخنگوی وزارت صنعت، در سال جاری واردات کالاهای ۱۵۵۰ کد تعرفه ممنوع است، واردات ۶۰۰ ردیف تعرفه موقتا ممنوع اعلام شده و واردات برخی از کالاها نیز مشمول بررسی ثانویه و سختگیرانه در زمان ثبت سفارش هستند که طبیعتاً واردات آنها سخت‌تر و پیچیده‌تر از شرایط عادی خواهد بود.

ممنوعیت واردات برای حمایت از تولید

سخنگوی وزارت صنعت، معدن و تجارت می‌گوید: یکی از اقدامات انجام شده برای حمایت از تولید داخل، ممنوعیت واردات کالاهای غیرضروری و لوکس است که در این راستا و با توجه به شرایط کشور، از سال ۱۳۹۷ براساس تصمیم شورای عالی هماهنگی اقتصادی کشور، ورود این اقلام شامل ۱۳۳۹ کد تعرفه ممنوع شد. امید قالیباف می‌افزاید: با بررسی‌های بعدی و لزوم به‌روزرسانی فهرست یاد شده و افزودن اقلام دارای تولید داخل، تعداد کالاهای مشمول ممنوعیت واردات در پایان سال ۱۳۹۷ به ۱۳۹۲ ردیف تعرفه رسید. طبق اظهارات سخنگوی وزارت صنعت، معدن و تجارت، در ادامه تعداد کدهای تعرفه کالاهای ممنوعه وارداتی در سال ۱۴۰۰ به ۱۵۳۷ کد و در سال جاری به ۱۵۵۰ کد رسیده است.

در این بازه زمانی، محور اصلی سیاستگذاران، کاهش خروجی ارز کشور بابت تأمین نیازهایی بوده که یا غیرضروری تشخیص داده می‌شوند یا تأمین آنها از طریق تولید داخل امکان‌پذیر است. در این میان، بزرگ‌ترین تغییری که در فهرست ممنوعیت‌های وارداتی انجام شد، رفع مشروط ممنوعیت واردات خودرو بود که مراحل قانونی و آیین‌نامه‌ای آن انجام شده و به‌زودی باید خودروهای وارد شده با قانون جدید وارد بازار کشور شوند.

فهرست دوم ممنوعیت‌های وارداتی

در کنار فهرست بلندبالایی که از سال ۱۳۹۷ به‌عنوان مبنای اصلی ممنوعیت واردات تدوین شده، سیاستگذار ارزی و تجارت خارجی فهرست دیگری هم برای کالاهای مشمول ممنوعیت موقت واردات در نظر گرفته‌اند. سخنگوی وزارت صنعت، معدن و تجارت می‌گوید: فهرست کالاهای ممنوعه وارداتی از سال ۱۳۹۷ تاکنون تغییراتی داشته و ۶۰۰ ردیف تعرفه نیز هم‌اکنون در گروه ۲۷، مشمول ممنوعیت موقت هستند. طبق اظهارات قالیباف، علاوه بر این دو فهرست، برخی از کد تعرفه‌های دارای اقلام مشترک با اقلام مشابه تولید داخل نیز مشمول بررسی ثانویه و سختگیرانه در زمان ثبت سفارش قرار گرفته است. او با بیان اینکه فهرست کالاهای مشمول با توجه به داخلی‌سازی محصول و سایر متغیرها و همچنین شکسته شدن سرفصل‌ها به کد تعرفه‌های دقیق‌تر هر سال بازنگری می‌شود، می‌افزاید: در پایان سال ۱۳۹۸ تعداد کالاهای مشمول منع واردات به ۱۵۱۹ ردیف تعرفه، در سال ۱۳۹۹ به ۱۵۳۹ ردیف، در سال ۱۴۰۰ به ۱۵۳۷ ردیف و در سال جاری نیز به ۱۵۵۰ ردیف تعرفه رسید.

قالیباف با اشاره به اینکه از جمله اقلام ممنوعه گروه چهارم کالایی، شامل

پوشاک، لوازم خانگی، محصولات کشاورزی دارای تولید داخل و لوکس و اقلام مصرفی غیرضروری مانند آلات موسیقی است، تصریح کرد: علاوه بر این ممنوعیت‌های دائم، تعداد ۶۰۰ ردیف تعرفه نیز هم‌اکنون مشمول ممنوعیت موقت شده که فهرست این اقلام با توجه به درخواست بازرگانان، نیاز کشور و نظر تخصصی نهادهای مسئول، قابل بسط و یا تحدید است. به‌گفته این مقام مسئول، از سال ۱۳۹۷ تاکنون ممنوعیت واردات برای این تعرفه‌ها، طبق ضوابطی در فرایندها و سامانه‌های تجارت خارجی شامل سامانه جامع تجارت، سامانه‌های بانک مرکزی و سامانه‌های گمرکی اعمال شده است. سخنگوی وزارت صنعت، معدن و تجارت تأکید می‌کند: در کنار این ممنوعیت‌ها، برای اطمینان از استفاده حداکثری ظرفیت‌های تولید داخلی، برخی کد تعرفه‌های دارای اقلام مشترک با اقلام دارای مشابه تولید داخل نیز مشمول بررسی ثانویه و سختگیرانه در زمان ثبت سفارش قرار گرفته است.

جزئیات کالاهای ممنوعه واردات

۲ گروه کالایی ۴ و ۲۷ که مشمول ممنوعیت واردات هستند. گروه کالایی ۴ که ۱۵۵۰ کد از کالاهای آن مشمول ممنوعیت واردات شده، کالاهای لوکس یا دارای تولید مشابه ساخت داخل را شامل می‌شود و براساس مصوبه سران قوا در سال ۱۳۹۷ و اختیاری که به وزیر صمت برای افزایش تعداد این کالاها داده شد، ورود آنها به کشور ممنوع شده است. گروه ۲۷ نیز مجموعه کالاهایی است که به تشخیص وزارت صنعت، معدن و تجارت در فهرست کالاهای ممنوع برای واردات قرار گرفته‌اند و ۶۰۰ کد کالا را شامل می‌شود. این کالاها با مجوز دفاتر تخصصی وزارت صمت، مجوز واردات دریافت می‌کنند. به گزارش ایسنا، برخی از محصولات کشاورزی، انواع چای، غذا برای سگ و گربه، انواع صابون، کفپوش و پادری، انواع زیورآلات چرمی، صنایع دستی، لباس‌های زنانه و دخترانه، مردانه و پسرانه، پتو و زیرانداز سفری، عصا، شلاق و تازیانه، قوطی کمپوت و کنسرو، قاب عکس، ماشین لباسشویی، چرخ دوزندگی، شیرآلات بهداشتی، آمبولانس و انواع عروسک از جمله کالاهای گروه ۴ هستند. از جمله کالاهای گروه ۲۷ نیز می‌توان به انواع ماهی‌های خوراکی، پرندگان زینتی، سگ و گربه معمولی، صدف‌ها، سوپ و آبگوشت و فرآورده‌های مربوط به آنها، مواد پاک‌کننده دندان، تابوت، نخ ابریشم، آبگرمکن‌های خورشیدی، روده و شکمبه حیوانات اشاره کرد.

راه ورود به بازارهای جهانی

ایران از سال‌های دور همواره به دنبال عضویت کامل در پیمان شانگهای بوده است؛ با این وجود، اعضای این سازمان تحت تأثیر تحریم‌های اقتصادی، موافق عضویت کامل ایران نبودند و حتی در سال ۲۰۱۵، چین علت مخالف را تحریم‌های شورای امنیت سازمان ملل عنوان کرده بود.

گفتنی است، سازمان همکاری‌های شانگهای یک نهاد همکاری میان دولتی است که باهدف همکاری چندجانبه امنیتی، اقتصادی و فرهنگی، از سوی رهبران چین، روسیه، قزاقستان، قرقیزستان، تاجیکستان و ازبکستان در سال ۱۹۹۶ تشکیل شد. با این وجود، در سال‌های اخیر به دلیل بالا گرفتن تنش‌های روسیه و چین با ایالات متحده، فضای مساعدی جهت عضویت ایران در سازمان همکاری‌های شانگهای فراهم شد؛ در واقع چین و روسیه در سال‌های اخیر به دلیل تنش با آمریکا تحت برخی از تحریم‌های این کشور و اتحادیه اروپا قرار گرفته‌اند و همین امر فرصت مناسبی را برای ایران ایجاد کرد تا عضویت کامل ایران در این سازمان که یک‌سوم از اقتصاد دنیا را شامل می‌شود، تحقق یابد.

مهر نوشت: عضویت ایران در سازمان همکاری‌های شانگهای فارغ از افزایش روابط دوجانبه ایران با تک‌تک اعضا، ظرفیت اقتصادی جدیدی را برای کشور باز خواهد کرد.

بدون شک، عضویت ایران در این پیمان سبب می‌شود که روابط دوجانبه کشور با تک‌تک اعضا بهبود یابد و ایران از ظرفیت‌های اقتصادی جدید بهره‌مند شود؛ از سوی دیگر به دلیل عدم عضویت غربی‌ها در این سازمان، ظرفیت‌های قابل توجهی برای ایران ایجاد خواهد شد و کشور قادر خواهد بود بدون امتیازدهی به غرب، در مسیر خنثی‌سازی شرایط تحریمی قدم بردارد. همچنین ایران قادر خواهد بود از ظرفیت کشورهای چین و روسیه در پرونده هسته‌ای یا قطعنامه شورای امنیت بهره‌بردار، درعین حال بستر مناسبی جهت نهایی شدن قرارداد ۲۵ سال با چین و قرارداد بلندمدت با روسیه فراهم خواهد شد.

به‌طور کلی «امکان تجارت مستقیم و پایدار با کشورهای عضو»، «ایجاد اعتماد همه اعضا جهت تعامل همه‌جانبه»، «تقویت اثرگذاری در بازار بین‌المللی نفت و گاز»، «کاهش هزینه حمل‌ونقل در صادرات و واردات»، «سرعت بخشیدن به روند

حذف دلار از معاملات»، «مشارکت سازنده در حل‌وفصل مناقشات منطقه‌ای»، «افزایش همکاری در زمینه‌های مختلف از قبیل انرژی و تورسیم» و «برقراری امکان مشارکت گسترده در ساختارهای سیاسی نظامی و امنیتی»، از مهم‌ترین مزایای عضویت ایران در سازمان همکاری‌های شانگهای به شمار می‌رود.

داده‌های گمرک ایران حکایت از این دارد که تا پایان مردادماه سال جاری، مجموع صادرات غیرنفتی ایران به کشورهای عضو شانگهای بیش از ۹ میلیارد بوده که نسب به مدت مشابه سال ۱۴۰۰ حدود ۸۰۰ میلیون رشد داشته است.

نکته جالب توجه این بوده که میزان صادرات غیرنفتی ایران به کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای در پنج ماهه نخست سال ۱۳۹۷ و پیش از خروج آمریکا از برجام، ۷۸ میلیارد دلار بوده؛ اما تحت تأثیر تحریم و ضعف در دیپلماسی اقتصادی شاهد کاهش صادرات غیرنفتی به این کشورها بوده‌ایم.

به‌گونه‌ای که تا پایان مردادماه سال ۱۳۹۸ فقط ۴ میلیارد و ۷۶۴ میلیون دلار و در پنج ماه نخست سال ۱۳۹۹ نیز فقط ۳ میلیارد و ۸۵۴ میلیون دلار صادرات غیرنفتی به کشورهای عضو پیمان شانگهای، کالا ارسال شده بود. اما این نرخ در سال ۱۴۰۰ افزایش یافت.

علاوه بر این، بررسی سهم ایران از تجارت خارجی هریک از کشورهای عضو نشان می‌دهد، ظرفیت تجاری قابل توجهی برای کشور وجود دارد که، عضویت دائم ایران می‌تواند شرایط تجارت و حضور ایران در بازارهای کشورهای عضو را تا حدودی تسهیل نماید.

نکته دیگری که باید به آن اشاره کرد این بوده که شبهه عضویت هرساله ایران در پیمان شانگهای از اساس اشتباه بوده و در گذشته سندی مبنی بر

عضویت دائم ایران به امضا نرسیده بود. از سوی دیگر داده‌های صادراتی و وارداتی ایران به‌خوبی نمایانگر آن است که در صورت عضویت دائم کشور، ایران به دلیل قرارگیری در نقطه خاص (شاهره حیاتی) به دروازه عبور و مرور این

کشورها تبدیل خواهد شد و این امر شرایط خوبی را برای کشور فراهم خواهد کرد.

البته نباید به عضویت ایران در پیمان شانگهای دید عجیبی و انتظار خارق‌العاده‌ای از آن داشت، به بیان دقیق‌تر، این سازمان با وجود اینکه یک‌سوم از اقتصاد دنیا را شامل می‌شود؛ اما تا حدودی تحت تأثیر مشکلاتی از قبیل درگیری‌های مرزی میان برخی از کشورها، تنش‌های اقتصادی جهت کسب سود بیشتر و ... است؛ با تمام این اوصاف، عضویت ایران در سازمان همکاری‌های شانگهای را می‌توان آغاز راه حضور ایران در بازارهای جهانی دانست و در صورت حصول توافق هسته‌ای و توجه به اقتصاد دانش بنیان دستیابی به رشد اقتصادی بیش از ۸ درصدی نیز دور از انتظار نیست.

البته در سال ۲۰۱۶ دو کشور هند و پاکستان به عضویت دائم این سازمان درآمدند و ایران، افغانستان، بلاروس و مغولستان به‌عنوان اعضای ناظر شناخته می‌شوند، البته از این پس، ایران نیز به‌عنوان یکی از اعضای دائم پیمان شانگهای، همکاری‌های اقتصادی، فرهنگی و امنیتی خود را با دیگر کشورها توسعه خواهد داد.

در انتها باید گفت هرچند عضویت صرف ایران در پیمان شانگهای نتایج شگرفی برای کشور نخواهد داشت اما تداوم این مسیر و انعقاد توافق‌نامه‌های دوجانبه در حوزه‌های مختلف با تک‌تک کشورهای عضو، اتفاقات مثبتی را در عرصه اقتصاد ایران رقم خواهد زد.



تجارت آزاد ایران با اتحادیه اوراسیا

۸۶۲ قلم کالا مشمول امتیازات گمرکی بین ایران و اتحادیه اوراسیا می شود



پس از اعمال تحریم‌های اقتصادی از سوی کشورهای غربی علیه روسیه در سال ۲۰۱۴، مقامات این کشور با هدف همگرایی اقتصادی در منطقه، تصمیم به تشکیل «اتحادیه اقتصادی اوراسیا» در سال ۲۰۱۵ گرفتند.

در واقع ایجاد پیمان‌ها و اتحادیه‌های اقتصادی به عنوان یکی از راهبردهای ضدتحریمی توسط کشور روسیه در دستور کار قرار گرفت. در حال حاضر اعضای این اتحادیه عبارت‌اند از: روسیه، بلاروس، قزاقستان، قرقیزستان و ارمنستان. همکاری‌های تجاری روسیه با این کشورها سال به سال در حال افزایش است.

از سوی دیگر حجم تجارت خارجی کشورهای اتحادیه اقتصادی اوراسیا با کشورهای دیگر دنیا نیز در حال افزایش است و این موضوع، اهمیت تجارت و تعاملات اقتصادی بیشتر با این اتحادیه اقتصادی منطقه‌ای را نشان می‌دهد. در پایان سال ۲۰۲۱، حجم تجارت خارجی کشورهای اتحادیه اقتصادی اوراسیا با دیگر کشورها در اقصی نقاط جهان به ۸۴۴.۲ میلیارد دلار رسید که ۳۵.۱ درصد بیشتر از سال ۲۰۲۰ است.

در حال حاضر کشورهای عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا ۲۰ میلیون کیلومتر مربع مساحت و چیزی حدود ۲۰۰ میلیون نفر جمعیت دارند که ۵.۳ درصد جمعیت جهان است. تنها روسیه، یعنی بزرگ‌ترین کشور اتحادیه اوراسیا بازاری ۱۴۶ میلیون نفری پیش روی محصولات دیگر کشورها قرار می‌دهد که در این زمینه جمهوری اسلامی ایران نیز از فرصت استثنایی برخوردار است.

ایران در سال ۱۳۹۵ به کمیسیون اقتصادی اتحادیه اوراسیا پیشنهاد ایجاد یک منطقه آزاد تجاری میان ایران و این اتحادیه را مطرح کرد، پیشنهادی که از جانب اعضای آن نیز مورد استقبال قرار گرفت و طی دو سال مذاکرات متعدد و ارزیابی کمی و کیفی اقلام و میزان تعرفه ترجیحی آنها، بالاخره این توافق‌نامه در تاریخ ۲۷ اردیبهشت ۱۳۹۷ در شهر آستانه قزاقستان به امضا رسید.

اجرای این توافق‌نامه از آبان‌ماه ۱۳۹۸ آغاز شد و طی آن جمهوری اسلامی ایران به عنوان عضو موقت اتحادیه اقتصادی اوراسیا پذیرفته شد تا صلاحیت آن در طول ۳ سال مورد ارزیابی قرار گیرد. به نظر می‌رسد این مهم‌ترین تفاهم‌نامه اقتصادی جمهوری اسلامی ایران و فدراسیون روسیه - عضو اصلی این اتحادیه - طی سالیان

گذشته بوده است.

تیرماه سالجاری ولادیمیر پوتین رئیس‌جمهور روسیه قانون تجارت آزاد میان حوزه اوراسیا و جمهوری اسلامی ایران را امضا کرد. موضوعی که می‌تواند بیش از پیش باعث افزایش تعاملات تجاری میان ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا شود و مزیت حضور محصولات ایرانی در بازار این کشورها را نسبت به سایر رقبای افزایش دهد. تجارت آزاد با اتحادیه اقتصادی اوراسیا که اقتصادی مکمل اقتصاد کشورمان (بویژه در حوزه کشاورزی) دارد نه تنها فرصت صادرات بیشتر را برای تولیدکنندگان و تجار ایرانی فراهم می‌کند بلکه امکان تامین نیازهای داخلی با تنوع و تعدد تامین‌کنندگان و با قیمت‌های مقرون به صرفه‌تر را ایجاد می‌کند.

درباره اهداف این اتحادیه اقتصادی می‌توان به تسهیل تجارت، ایجاد بازار مشترک در حوزه کشورهای مستقل هم سود عضو، حذف تدریجی قوانین گمرکی در داخل اتحادیه، برقراری تعرفه خارجی مشترک در میان کشورهای عضو و هماهنگ سازی تشریفات گمرکی اشاره کرد. براساس این موافقت‌نامه، ایران از اتحادیه اقتصادی اوراسیا امتیازات گمرکی خاصی دریافت کرده و کشورهای این اتحادیه هم این امکان را خواهند داشت تا حجم صادرات خود به ایران را تا ۷۵ درصد افزایش دهند. ایران نیز می‌تواند با امتیازاتی که دریافت می‌کند، صادرات کالاهای خود به مقصد پنج کشور اوراسیایی را تا چند برابر افزایش دهد.

این امتیازات شامل ۵۰۲ قلم کالاهای مختلف در حوزه‌های مواد غذایی، مواد مصرفی شیمیایی، محصولات ساختمانی، صدور خدمات فنی و مهندسی، محصولات صنعتی و محصولات کشاورزی از سوی اتحادیه اوراسیا و ۳۶۰ قلم کالا در همان موارد مشابه را از سوی ایران شامل است که در مجموع کل اقلام مشمول در موافقت‌نامه به

۸۶۲ مورد می‌رسد.

بر اساس آمارهای گمرک ایران، در نیمه نخست سال ۱۴۰۰ بیش از پنج میلیون و ۵۰۰ هزار تن کالا به ارزش دو میلیارد و ۴۸۳ میلیون دلار بین ایران با اعضای اتحادیه اقتصادی گمرکی اوراسیا تبادل شد که نسبت به مدت مشابه سال قبل از آن، ۱۲ درصد در وزن و ۴۰ درصد در ارزش افزایش داشته است. همچنین صادرات ایران در این مدت به پنج کشور عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا، از نظر وزنی حدود پنج درصد و از لحاظ ارزش ۳۶ درصد افزایش داشته است.

همه این شواهد گواه آن است که پیوستن ایران به اتحادیه اقتصادی اوراسیا حتی در سطح تعرفه ترجیحی، نتایج مثبتی را طی این چند سال برای تجارت خارجی کشور به ارمغان آورده است و گسترش هرچه بیشتر تعاملات و همکاری‌های اقتصادی با این پنج کشور منطقه اوراسیا می‌تواند عرصه تجارت بین‌الملل را برای کشورمان بهبود بخشد.

نهایی شدن تجارت آزاد ایران و اوراسیا در ماه‌های آینده

رایزن بازرگانی ایران در ارمنستان در همایش تجاری ایران و ارمنستان که در شهریورماه سالجاری برگزار شد خبر داد: با پیگیری مذاکرات میان ایران و کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا در ماه‌های آینده مقدمات آزادسازی تجارت میان دو طرف فراهم خواهد شد.

اکبر گذاری در همایش تجاری ایران و ارمنستان اظهار کرد: از زمان آغاز به کار دولت سیزدهم برنامه‌ریزی برای توسعه روابط تجاری میان ایران و کشورهای همسایه به شکل جدی در دستور کار قرار گرفته و در این بین مذاکره با اعضای اوراسیا نیز به عنوان یک اولویت جدی دنبال شده است.

هل تخسر إيران سوق الطاقة العراقية؟



لدى استمرار العقوبات وزيادة استهلاك الغاز الطبيعي محلياً في إيران دون أدائها دوراً مهماً لضمان أمن الطاقة للدول المجاورة، الذي يُعدّ أحد أولويات السياسة الخارجية الإيرانية، فقد عرقلت العقوبات المفروضة على طهران إنتاج المزيد من الغاز الطبيعي. يأتي ذلك في وقت تستخدم فيه معظم محطات الطاقة الإيرانية الغاز الطبيعي لتوليد الكهرباء، وتصدّر طهران بعض الكهرباء المولدة في هذه المحطات إلى الدول المجاورة، بما في ذلك العراق. تلبيةً لإيران لاحتياجات العراق من الكهرباء

وقد أخفقت إيران في تحصيل ديونها من العراق في السنوات الأخيرة بسبب العقوبات الأميركية، وقطعت طهران الكهرباء في بعض الحالات بسبب ذلك.

وانطوت صادرات الكهرباء الإيرانية إلى العراق على صعوبات لكلا الجانبين في السنوات الأخيرة، بسبب العقوبات الأميركية، وقدرت ديون إيران على العراق من صادرات الغاز والكهرباء بما يتراوح بين ٥ مليارات و٧ مليارات دولار.

بحث العراق عن موارد بديلة في ديسمبر/كانون الأول الماضي، أعلن مسؤولون عراقيون أنهم يجرون محادثات مع السعودية لشراء الكهرباء، بعد مشكلات مع صادرات الكهرباء الإيرانية إلى العراق.

وأكد وزير الخارجية العراقي، فؤاد حسين، إجراء محادثات مع السعودية لتوريد واستقرار توليد الكهرباء في البلاد، مشيراً إلى مستوى عالٍ من

من الغاز يوميًا، وهو ما يعادل ١٥٪ من التزام إيران بإيصال الغاز إلى هذا البلد، ويذهب ٨٠٪ من صادرات الكهرباء الإيرانية إلى العراق، و يذهب الباقي إلى باكستان وأفغانستان.

نقص إمدادات الكهرباء في العراق تجدر الإشارة إلى أن نقص الكهرباء أصبح يمثل أزمة في السياسة الداخلية العراقية، وأدى في السنوات الأخيرة إلى اندلاع احتجاجات عنيفة، خصوصاً في المحافظات الجنوبية، إذ يعتمد العراق بشكل كبير على واردات الطاقة من إيران، تحديداً في فصل الصيف.

وتراوحت كميات الغاز الإيراني التي استوردها العراق ما بين ٤٥ و٥٠ مليون متر مكعب يوميًا في يونيو/حزيران الماضي، وأدى انقطاع التيار الكهربائي السارد من إيران إلى العراق، وعدم الاستقرار بعد استقالة وزير الكهرباء العراقي، إلى تصاعد المخاوف من اندلاع الاحتجاجات.

تُعدّ إيران المورد الرئيس للكهرباء والغاز الطبيعي إلى العراق، وتستخدم تصدير الطاقة سلاحاً جيوسياسياً ضد بغداد؛ إذ يلبي العراق ثلث احتياجاته من الطاقة من خلال شراء الكهرباء من إيران، ويستورد الغاز لمحطات الكهرباء.

وينتج العراق حالياً ١٥ ألف ميغاواط من الكهرباء، وهو أقل بكثير من ٣٠ ألف ميغاواط اللازمة لتلبية احتياجاته في فصل الصيف، بحسب وزير النفط العراقي.

وقد نما توليد الكهرباء السنوي في العراق بأكثر من ١٢٪ خلال العقد الماضي، وهو من أعلى المعدلات في العالم، لكن المشكلة تكمن في أن معظم محطات توليد الكهرباء الجديدة في العراق تعمل بالغاز الإيراني، الذي يؤدي انقطاعه إلى إغلاقها.

في المقابل، تواجه إيران نقصاً في الطاقة شتاءً، وتزوّد العراق حالياً بـ ١٥ ملايين متر مكعب فقط





التنسيق مع مجلس التعاون الخليجي، وخصوصاً مع السعودية، المستعدة للتعاون مع العراق. ويبدو أن السلطات العراقية تبحث بجدية عن مصادر أخرى للطاقة لتزويد البلاد باحتياجاتها، بما في ذلك حقيقة أن جزءاً من احتياجات البلاد من الكهرباء حُصل من تركيا منذ بداية عام ٢٠٢١.

وقد وقّع وزير الكهرباء العراقي والطاقة السعودي مذكرة تفاهم، يوم الثلاثاء ٢٥ يناير/كانون الثاني الماضي، تسمح بتصدير الكهرباء السعودية إلى العراق.

من ناحيتها، ربطت الإمارات والكويت والبحرين والسعودية شبكات الكهرباء فيما بينها في السنوات الأخيرة، وأكمل العراق ربط مشروع شبكة الكهرباء بالكويت في نوفمبر/تشرين الثاني من العام الماضي، قبل نحو شهرين من توقيع مذكرة التفاهم..

انخفاض حصة إيران في سوق الطاقة العراقية بالنظر إلى قرار العراق باستيراد الكهرباء من تركيا والمملكة العربية السعودية وبناء محطات للطاقة الشمسية، يبدو أن حصة إيران في سوق الطاقة العراقية ستخف تدريجياً، كما إن تقليص حصة إيران في سوق الطاقة العراقية سيغني تراجعاً بنفوذ السياسة الإيرانية في العراق.

وقال حسين حسين زاده، عضو لجنة الطاقة في البرلمان الإيراني، إن العراق لن يحتاج إلى الكهرباء الإيرانية في السنوات المقبلة، لذلك يجب على إيران التفكير في تغيير عملية توريد الكهرباء لهذا البلد، وإنشاء قاعدة خاصة للإسهام في إمداده بالكهرباء.

وأضاف أن خسارة إيران لسوق الكهرباء والغاز في

ويبدو أن إيران ستتوصل إلى اتفاق مع مجموعة ٥ + ١ قريباً، وسيوقع اتفاق نووي، ولكن حتى تُرفع العقوبات، وتتمكن إيران من استيعاب التقنيات المالية والتكنولوجية المتقدمة الموارد، لن تكون إيران قادرة على توليد المزيد من الكهرباء واستخراج الغاز الطبيعي لإمداد العراق.

وفي ضوء خطط العراق لاستيراد الكهرباء من تركيا والمملكة العربية السعودية، ستخسر طهران قريباً سوق الطاقة العراقية، وسيقلص النفوذ السياسي الإيراني في العراق.

مصدر التقرير: الدكتور أومود شوكرى، كبير مستشارى السياسة الخارجية والجغرافيا السياسية للطاقة

بسبب العقوبات.

وفي ٣ نوفمبر/تشرين الثاني، أعلن المتحدث باسم وزارة الكهرباء العراقية أحمد موسى العبادى توقيع عقود مع عدة شركات أجنبية لبناء ٥٢٠٠ ميغاواط من محطات الطاقة الشمسية وطاقة الرياح.

وأعلنت وزارة الكهرباء العراقية خططاً لزيادة إنتاج الكهرباء في البلاد بمقدار ٧٥٠٠ ميغاواط خلال السنوات القليلة المقبلة، ويعادل هذا الرقم ١٠ أضعاف واردات الكهرباء العراقية من إيران.

وقال وزير الكهرباء العراقي بالوكالة، عادل كريم، في برنامج على التلفاز الرسمي، إن العراق سيحصل قريباً على ٥٠٠ ميغاواط من الكهرباء من تركيا لحل مشكلة انقطاع التيار الكهربائي المزمع في البلاد.

في غضون ذلك، تتواصل مفاوضات شراء الغاز الطبيعي من قطر من أجل توفير الكهرباء الكافية للعراق، وسيبدأ وصول الغاز القطري في غضون سنة واحدة إلى ١٥ شهراً، إذا سمحت الظروف بذلك.

دول مثل العراق وتركيا أمر محتمل تماماً، وقال، إنه على الرغم من بدء العراق في دفع تكاليف الكهرباء وديون الغاز لإيران، اتخذت دول مختلفة خطوات نحو استقلال الكهرباء والغاز لديها.

وفي نوفمبر/تشرين الثاني الماضي، أعلنت الحكومة العراقية وفقاً تماماً لصادرات إيران من الكهرباء البلاد، وأعلنت أن الانخفاض الحاد في إمدادات الغاز من إيران سيستمر.

وكان من المفترض أن ينقل ٥٠ مليون متر مكعب من الغاز يومياً، لكن هذا الرقم انخفض الآن إلى ٨ ملايين متر مكعب.

وأعلن تراجع صادرات الغاز الطبيعي الإيراني إلى العراق في سبتمبر/أيلول الماضي، بالتزامن من إعلان مسؤولين عراقيين إجراء مشاورات دبلوماسية لحل القضية.

ويتعلق جزء كبير من مشكلة صادرات إيران من الكهرباء والغاز إلى العراق بطريقه سداده مستحققاتها من توريد الكهرباء والغاز، وقد أصبحت عملية السداد معقدة على مدى السنوات الماضية



شرکت کارخانجات تولیدی تهیدقندی

نماد زیرساخت
کشور ICT

محصولات

- کابل‌های مخابراتی نوری و مسی
- کابل‌های نوری FTTH (شبکه مشترکین)-تجهیزات پسیو
- کابل‌های برق فشار ضعیف (بدون زره و زره دار)
- کابل‌های ابزار دقیق و کنترل
- کابل‌های با روکش Halogen free & Fire Resistant
- کابل‌های دریایی و ساحلی (Marine & Offshore)
- کابل‌های انتقال اطلاعات (Data)، ترکیبی و خاص
- انواع پانل‌های خورشیدی
- انواع پلیمرهای صنعتی با کاربرد در صنعت سیم و کابل، خودروسازی و سایر صنایع پلاستیک

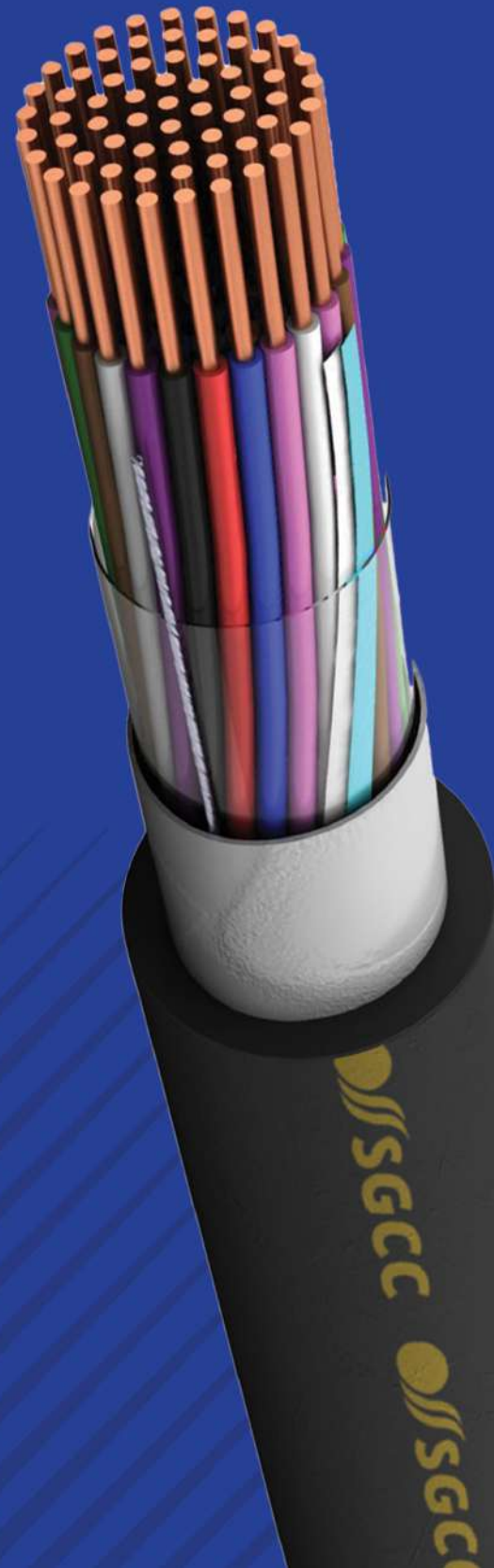
افتخارات

- صادرکننده نمونه ملی در پنج دوره
- صادرکننده نمونه استانی در سال ۱۳۹۶
- صادرکننده خدمات فنی و مهندسی مخابراتی
- دارنده استانداردهای بین‌المللی:
- ISO 9001 - ISO 14001 - OHSAS 18001
- ISO / IEC 17025
- دارنده گواهینامه تحقیق و توسعه (R&D)
- از وزارت صنعت، معدن و تجارت



sgcc.ir

تلفن: ۰۲۱-۸۸۵۶۵۶۹۰-۹



شرکت خدمات بیمه‌ای پرشیا تضمین

نماینده برتر بیمه البرز

با بیش از ۱۵ سال سابقه درخشان در ارائه خدمات بیمه و پرداخت خسارت

سهامداران عمده: آقای محسن حاجی بابا، شرکت صنعتی شوقاژکار، شرکت فروسیلیس ایران، شرکت فروآلیاز ایران، شرکت رزیتان، شرکت استراتوس، شرکت تولی پرس، شرکت پارس شیر



شرکت خدمات بیمه‌ای پرشیا تضمین
کد ۴۳۴۳

خدمات بیمه‌ای قابل ارائه به اعضای محترم انجمن صادرکنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی



- مشاوره رایگان جهت خرید بیمه نامه
- صدور انواع بیمه
- پیگیری و دریافت خسارت از شرکت بیمه
- صدور بیمه درمان گروهی برای اعضای انجمن
- پرداخت خسارت های پاراکلینیکی در بیمه گروهی به صورت مستقیم توسط این نمایندگی
- بازدید خودرو جهت صدور بیمه نامه بدنه خودرو
- بیمه رایگان آتش سوزی منازل مسکونی پرسنل بیمه شده تا سقف ۳,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
- امکان پرداخت حق بیمه به صورت اقساط جهت بیمه نامه های پرسنل و شرکت

انواع بیمه‌های قابل ارائه در شرکت خدمات بیمه‌ای پرشیا تضمین

- مسافرتی
- خودرو (تالت و بدنه)
- باربری (داخلی-وارداتی-صادراتی)
- صدور بیمه درمان گروهی
- مسئولیت مهندسی
- پرداخت خسارت درمان توسط این نمایندگی
- عمر و حوادث
- آتش سوزی

The Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) estimates that 20-30% of the Ukrainian areas used for winter cereals, maize and sunflower seed will remain unused or unharvested during the 2022/23 season. The yields of these crops are also likely to be lower. Processing and transport have been disrupted too. Decreased availability of crops further increases prices and competition for alternative sources. In such a difficult market, developing countries may struggle to compete for supplies with developed countries. For example, Indonesia has banned palm oil exports to reduce domestic cooking oil shortages and price increases. Indonesia will lift the ban when prices have

dropped below 14,000 rupiahs (€0.92) per litre.

Russia is also a leading exporter of nitrogen and potash fertilisers. Many emerging economies rely on these fertiliser supplies for their yields. Disruption of this market may affect their food production for domestic consumption and exports.

Considerable challenges for exporters

Besides its effect on imports, the war has also affected exports to Ukraine and Russia. Disrupted access to these markets is an urgent issue for perishable goods, such as fresh fruit and vegetables. Some products that exporters cannot ship to Ukraine and Russia could be redistributed to other (Europe-

an) markets. Still, exporters may not be able to avoid oversupply. Redistribution also causes increased competition and price reductions. At the same time, rising energy and fertiliser prices are causing higher production costs. This creates a considerable challenge for exporters.

Source: Globally Cool B.V. wrote this news article for CBI.



How the war in Ukraine is affecting international trade and emerging economies



The effects of the war in Ukraine can be felt around the world, but especially among the Ukrainian people. The effect on trade is already clear. It has disrupted supply chains and resulted in increasing prices and inflation, among other things. This article focuses on these effects.

The war in Ukraine and the sanctions imposed on and by Russia and Belarus have had a huge effect on international trade. They have affected direct trade with these countries and trade further down the chain. Effects range from a shortage of food products, raw materials and components to cancelled trade routes, changes in demand and price increases.

Increasing inflation

From a trade perspective, the biggest consequence of the war is the rise in commodity prices. There are 3 main categories of commodities: energy, agriculture, and metals. The war has affected all 3. The considerable price increases have an effect on international supply chains and markets. The result is higher in-

flation rates worldwide. This may cause shifts in demand, as consumers are not willing or able to buy what they usually would.

Disruptions to international transport

Freight rates reached record highs during the COVID-19 pandemic. The current increasing fuel costs are causing inflation and may result in higher freight rates. Besides this, sanctions against Russia and safety concerns have disrupted land and air transport routes via Ukraine and Russia. Rerouting these connections is expensive. And there are limited options to divert shipments via the already disrupted maritime transport sector. Also, there are fewer Black Sea trade routes. This means that even countries that do not have

trade restrictions may struggle to import from the region.

Emerging economies' food security affected

Ukraine and Russia are among the world's main suppliers of agri-food commodities, particularly grains and oils. Together, they provide over 30% of world trade in wheat, 32% of barley, 17% of corn/maize and over 50% of sunflower oils, seeds and meals. Many emerging or vulnerable economies rely on these supplies for their food security, especially in the Middle East and Africa. For example, countries such as Benin, Egypt and Sudan source nearly all their wheat imports from Ukraine and Russia. Options to replace these with regional trade are limited.



About the publication

The “The World of Export” magazine is an information and theoretical-news base of the Exporters Association of Mining, Industrial and Engineering Services and is not affiliated with any other organization. This publication is published electronically by end of every season in order to circulate information and strengthen the export sector in the country. The main purpose is to produce new and applied knowledge in the field of export with educational and research-based approach. Through dialogue with private sector activists and government officials, the magazine is trying to address the country’s export challenges by sharing views of experts and leading exporters.

Note:

- The editorial board “The World of Export” is happy to receive comments, suggestions and send related materials.
- Authors’ contents and comments does not necessarily reflect the official views of the association and the editorial board.
- The editorial board is free to edit, summarize and select photos.
- The use of the contents of the publication is allowed, provided that is appropriately cited

Concessionaire: Exports Association of Mining, Industrial products and Engineering Services (EXAMIE)

Responsible manager: Ali Farzad Mohajeri

Chief editor: Leila Alibeigi

Members of the policy council: Mostafa Taleghani, Majid Raheb, Abbas Mansoorian, Reza Abedi, Shahriyar Rouhani, Amir Hossein Vesali, Mohammad Ali Kaypour, Ali Farzad Mohajeri

Design and layout manager: Soheila Heidari

News photographer: Abdulhamid Farzad Mohajeri

Advertising manager: Mahtab Teymouri

Unit West, Floor 6th, No.102, Karimkhan Zand St, Tehran, Iran

Tel: +98(21)88832523

+98(21)88832528

Fax: +98(21)88844703

www.examie.org

Email : info@examie.org



RADDAR MANUFACTURING COMPANY

With over 50 years of experience in the oil, gas and petrochemical industry and with help of the latest technology, of CNC machinery, educated people experienced technicians, best designing knowledge, we provide a wide range of products.

VALVE PRODUCTS



- Special valve, Gate valve, Globe valve, Safety valve, Control valve, Vacuum breaker.
- Level control, Magnet level gauge, Level gauge, Sight glass, Steam Trap (Thermodynamically, flat & thermostatic, Bimetallic, Thermostatic Capsule)



The license holder of the trade Mining and industry ministry. Member of Approved vendor list of oil, gas and petrochemicals companies, Iran society of Engineering design and Assembling, Iranian Association of Research, Development and Innovation of Industries and Mines. Certificates: ISO 9001, ISO 10002, ISO 14001, HSE



+9802177528383
+9802177630516



INFO@RADDAR.COM
WWW.RADDARCO.COM



5YAZDAN NIAZ ALLY,
NORTH BAHAR STREET
TEHRAN, IRAN



موسسه خیریه کهریزک
 اساساً متعلق به معلولین
 و سالمندان کهریزک
 تهران - آستان قدس

کودکان معلول ذهنی

موسسه خیریه کهریزک
 برای زندگی بهتر نیاز به توجه دارند.

ما را یاری کنید...



۴۶۷۷-۰۱۱۴-۰۸۷۰-۰۵۰۲۹

شماره تماس: ۰۲۶-۳۶۳۰۹۱۷۱ داخلی ۸۵۷

موسسه خیریه کهریزک
 مرکز نگهداری، درمان
 و آموزش معلولین و سالمندان
 غیر دولتی، غیر انتفاعی، مردمی

