

# دنیای صادرات

فصلنامه انجمن صادرکنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی - سال ششم - شماره ۱۵ - زمستان ۱۴۰۱

مشوق‌های صادراتی



سال ۱۴۰۲  
نو مبارک



# Exclusive Import Export Grow Global & Services Buyers, Suppliers, Products

فخرت بهار بر شمال نور و زباہ

آفاق نساجے آرسس



Afagh Nasaj Arses

نمایندہ ای قابل اعتماد  
جہت روابط و ہمکاری پیدار صنعت،  
تجارت و بازارگانے

عضو انجمن صادرکنندگان صنعتی معدنی و خدمات مهندسی  
عضو اتاق بازرگانے مشترک ایران و برزیل  
عضو اتاق بازرگانے مشترک ایران و ترکیہ  
عضو اتاق بازرگانے مشترک ایران و عراق  
عضو اتاق بازرگانے مشترک ایران و چین  
عضو انجمن صنایع نساجے ایران

ابوالفضل قنچی

دفتر مرکزے: کاشان

031-55582891

(0098) 913 163 9617

(0098) 900 190 9977

# 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.

از آنجا که با همکاری و همیاری همه فعالان اقتصادی و صاحب‌نظران و اساتید، می‌توان غنای لازم را به این رسانه بخشید، دفتر تحریریه «دنیای صادرات» آماده دریافت نظرات، پیشنهادات و ارسال مطالب مرتبط از طرف صادرکنندگان عزیز می‌باشد..

- مطالب مندرج از نویسندگان مختلف الزاما 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:

سهیلا حیدری

نشانی: خیابان کریمخان زند، بین خیابان خردمند جنوبی و ایرانشهر، ساختمان ۱۰۲، طبقه ششم، واحد غربی

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۳۲۵۲۳

۰۲۱-۸۸۸۳۲۵۲۸

نمابر: ۰۲۱-۸۸۸۴۴۷۰۳

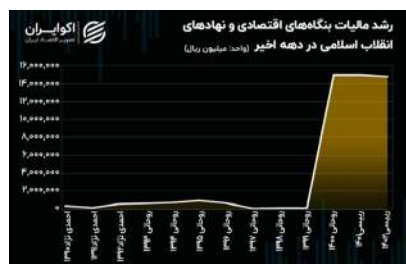
سایت: [www.examie.org](http://www.examie.org)

ایمیل: [info@examie.org](mailto:info@examie.org)





# فهرست



محمد مهدی رئیسزاده: بهبود فضای کسب و کار با کاهش تصدی‌گری

۲۳

رضا عابدی: ایران از تولیدکننده‌های برتر فروسیلیسیم در دنیا

۲۶

مطالب خواندنی درباره سلطان گلاب ایران

۳۰

نمایشگاه‌های تجاری

۳۲

بخش عربی

۳۵

بخش انگلیسی

۳۸

یادداشت مدیر مسئول

۵

انجمن در سالی که گذشت ...

۶

تازه‌های صادراتی و مالیاتی

۷

صادرات میلیاردری به آفریقا

۱۷

سال نامطمین 2022 چگونه گذشت؟

۱۸

مدل کسب و کار dropshipping

۲۰

# دیپلماسی اقتصادی؛ شاهراه توسعه صادرات

در این بین مراودات و تعامل بین کشورها نیز بسیار مهم بود و سهم زیادی از گستردگی تجارت بین المللی کشورها با یکدیگر محصول همین تعامل و همدلی بود. به همین منظور یکی از ابزارهای مهمی که در این مسیر به کمک کشورها آمد دیپلماسی اقتصادی بود تا در سایه آن کشورها به توسعه تجارت خود بپردازند.

یکی از ابزارهای نوین، کارآمد و قدرتمند دولت‌ها برای کنش در فضای بین‌المللی و دستیابی به موقعیت بهتر در اقتصاد جهانی، "دیپلماسی اقتصادی" است. این نوع دیپلماسی عبارت است از: اقدامات رسمی دیپلماتیکی که دسترسی به بازارهای خارجی را برای کسب و کارهای ملی تسهیل می‌کنند و در تلاش برای جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی هستند و در ضمن بر اثرگذاری روی قوانین بین‌المللی در راستای پیشبرد منافع ملی تاکید می‌نمایند.

در حال حاضر "توسعه اقتصادی" به مؤلفه‌ای اساسی در تعیین کارآمدی دولت‌ها و قدرتمندی کشورها تبدیل شده است. بر همین اساس دغدغه اصلی دولت‌ها، به کسب قدرت اقتصادی از طریق فتح بازارهای جهانی، تبدیل شده است.

در چنین شرایطی باید در نظر داشت که دستیابی به توانمندی اقتصادی و به تبع آن تحقق توسعه اقتصادی جز در سایه تعامل مؤثر و سازنده با اقتصاد جهانی به دست نخواهد آمد. لذا ضروری است دولت‌ها برای کسب موقعیت بهتر در سطح اقتصاد جهانی، سلسله‌ای از الزامات را برای تک‌تک نهادها و حلقه‌های تصمیم‌گیری خود در نظر بگیرند، این مهم در حیطه سیاستگذاری خارجی با تبیین و اجرای دیپلماسی اقتصادی محقق می‌شود.

در پایان ضمن تبریک و تهنیت آغاز سال جدید و آرزوی سالی پر از خیر و برکت همراه با معرفت پروردگار و اولیائش برای مردم کشورمان، امیدوارم که در سال ۱۴۰۲ دولتمردان توجه ویژه و احتمال کامل به رونق و تسهیلگری بخش تولید و صادرات کشور نموده و از ایجاد موانع خودتحریمی بر سر راه توسعه صادرات کشور احتراز نمایند.

علی فرزاد مهاجری

مدیر مسئول

گسترش بازارهای جهانی و ارتباط روزافزون بین کشورهای مختلف باعث شده است که محیط تجاری بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی با تغییر و تحولات زیادی روبه‌رو شود.

در این شرایط، مفاهیم دیپلماسی اقتصادی از اهمیت به‌سزایی برخوردار است، به گونه‌ای که در دوران حاضر ایجاد فضای لازم در سیاست خارجی از جمله شرایط الزامی بستر تعامل با اقتصاد جهانی را تشکیل داده است.

یکی از ارکان حیاتی اقتصادی در همه دنیا و تعامل تجاری فی مابین کشورها صادرات است. چرا که صادرات فصل مهمی در تجارت و تولید قلمداد می‌شود و همین اصل است که پایه های تجارت جهانی را به خود اختصاص داده و کشورهایی که توانسته‌اند بر عمق استراتژی نفوذ محصولات خود در دیگر کشورها بیافزایند بی شک میدان و عرصه تجارت را به نام خود ثبت و ضبط کرده‌اند.

حضور در بازارهای جهانی و افزایش کشورهای هدف صادراتی برای هر کشوری که در مسیر رشد اقتصادی در حرکت است می‌تواند سکوی پرشی باشد که اقتصاد آن را به سمت تعالی سوق دهد.

بسیاری از کشورها با درک درست از شرایط اقتصادی جهان، راه شکوفایی را در جایی ورای مرزهای کشور خود دیده‌اند و برای صادرات محصولات خود به دیگر کشورها راهکارهای جدی را طرح و برنامه ریزی کرده‌اند.

جستجوی بازارهای جدید و تولید محصولات منطبق بر استانداردهای جهانی برای حضور در آن کشورها راهکاری بود که بسیاری از کشورها که صنعتی شدن را برگزیده بودند انتخاب کردند و آن را به عنوان میانبری برای پیشرفت و جهانی شدن انتخاب کردند.

# انجمن در سالی که گذشت...

در گزارش زیر شرح مختصری از فعالیت‌های انجمن در طول سال ۱۴۰۱ آمده است که به ترتیب عناوین مرور می‌کنیم:



خصوصی تبدیل گشته، بلکه با انتشار آگهی‌های تبلیغاتی رایگان محلی مناسب برای دیده شدن شرکت‌های ایرانی است.

۵) برگزاری دوره‌های آموزشی در قالب وبینارها با موضوعات تخصصی صادرات، گمرک، مالیات و سایر موارد مرتبط

۶) ارائه مشاوره‌های تخصصی در حوزه تجارت با کشورهای مختلف

۷) ارائه بانک‌های اطلاعاتی درباره بازارهای صادراتی به اعضای علاقمند

۸) ارائه خدمات ویژه بازاریابی، تامین کالا، صادرات و حل مشکلات مربوط به مبادلات پولی با محوریت کشور چین: در جهت بهره‌برداری از مفاد تفاهم‌نامه انجمن و اتاق بازرگانان جنوب چین، جلسه‌ای با اعضای انجمن با موضوع تسهیل تجارت اعضا با کشور چین برگزار گردید و همچنین در سفر آقای روحانی (عضو محترم هیات مدیره انجمن) به کشور چین، پیگیری مسائل و مشکلات شرکت‌ها در رابطه با این کشور در دستور کار قرار گرفت.

۱) برگزاری جلسات متعدد در راستای پیگیری مسائل و مشکلات اعضا:

جلسات درون سازمانی هیات مدیره انجمن در راستای حل و فصل مشکلات اعضا، جلسه مدیر کل دفتر صادرات گمرک جناب آقای شامانی با اعضای انجمن، جلسه هیات مدیره انجمن با مدیر کل دفتر تعیین ارزش گمرک جناب آقای شیشه‌چی‌ها، جلسه هیات مدیره اتاق بازرگانان جنوب چین با اعضای انجمن، جلسه کارگروه تخصصی انجمن به صورت آنلاین. که شرح مختصری از نتایج و خروجی جلسات فوق، ذیل ارائه می‌گردد:

پیگیری مسئله شرکت فروآلباژ در دفتر تعیین تعرفه گمرک، پیگیری مسئله کلرسان پارس (از مجموعه ایران فلوت) در گمرک، پیگیری مسئله شرکت کارخانجات تولید کابل شهیدفندی در سازمان توسعه (کمیته اقدام ارزی)، پیگیری مسائل ایران خودرو، خاکرود و نفت بهران از سوی خود شرکت‌ها به صلاحدید ایشان و انجمن، پیگیری مشکلات ارزش گذاری نرخ پایه صادراتی و تقاضای رسیدگی به پرونده‌های اعضای انجمن به صورت ویژه.

۲) ادغام کارگروه‌های صادراتی، مالی و گمرکی در یک کارگروه واحد با عنوان کارگروه صادراتی:

جلسات کارگروه تخصصی مذکور به صورت دوره‌ای و آنلاین در طول سال برگزار گردیده که به مثابه اتاق فکر انجمن بوده و مسائل و مشکلات صادراتی شرکت‌ها در آن مطرح و در دستور پیگیری قرار می‌گیرد. هر چند در مقطعی به دلیل اختلالات سراسری در اینترنت، وقفه کوتاهی در برگزاری جلسات به وجود آمد.

۳) اطلاع‌رسانی اخبار، بخشنامه‌ها، نمایشگاه‌ها، وبینارها و رویدادهای تجاری به اعضا:

اطلاع‌رسانی‌ها از طریق وبسایت و همچنین شبکه‌های اجتماعی انجمن (اینستاگرام، تلگرام، واتساپ) به صورت روزانه انجام گرفته است.

۴) انتشار نشریه الکترونیکی و سه زبانه «دنیای صادرات» در آخر هر فصل:

این نشریه از طریق مصاحبه با مدیران شرکت‌های عضو، علاوه بر اینکه به تربیونی برای انعکاس نظرات و مسائل و مشکلات بخش



# تازه‌های حوزه صادرات

## موافقت ژاپن با درج نام ایران در فهرست واردکنندگان مجاز محصولات لبنی به این کشور

ژاپن نام ایران را در فهرست واردات مجاز محصولات لبنی به این کشور قرار داده و کارخانه های کشور هم برای انجام صادرات بسیج شده اند.

وزارت جهاد کشاورزی در نامه ای به شماره ۱۴۰۱/۱۱/۱۶ مورخه ۱۴۰۱/۵۳۰/۹۳۱۳۳ به انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان شیرخشک صنعتی از درج نام ایران در فهرست واردات مجاز محصولات لبنی به ژاپن خبر داده و تاکید کرده است که برنامه ریزی لازم برای حضور فعال در بازارهای این کشور داشته باشند.

## راه اندازی خط مستقیم حمل بار از ایران به ونزوئلا

گروه کشتیرانی ج.ا.ا در راستای تسهیل تجارت ایران با کشورهای مختلف دنیا اقدام به راه اندازی خطوط منظم حمل بار به مقاصد مختلف دنیا از جمله کشور ونزوئلا نموده است.

بر این اساس از آنجا که مقرر است سومین کشتی این ناوگان اواخر اردیبهشت ماه سال ۱۴۰۲ بندرعباس را به مقصد ونزوئلا ترک نماید؛ از تمامی تجار، فعالان اقتصادی، صاحبان کالا و کسب و کار جهت استفاده از تسهیلات در نظر گرفته شده جهت حمل بار در این مسیر، جهت رزرو کانتینر و انجام امور اداری مرتبط دعوت به عمل می آید.

شماره تماس: ۰۹۱۲۱۰۸۲۵۰۲-۲۳۸۴۴۰۸

## ورود ارز معاف از مالیات شد

رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور، مصوبه قانونی مراجع ذیربط در خصوص معافیت مالیاتی اشخاص حقیقی و حقوقی بابت ورود ارز اعم از اسکناس و حواله را جهت اجرا به ادارات کل امور مالیاتی سراسر کشور ابلاغ کرد.

داوود منظور رئیس کل سازمان امور مالیاتی در بخشنامه ای خطاب به ادارات کل امور مالیاتی سراسر کشور ذکر کرده است که پیرو بخشنامه شماره ۴/۱۴۰۱/۲۰۰ مورخ ۲۷/۰۱/۱۴۰۰ و با عنایت به مصوبه قانونی مراجع ذی ربط ورود ارز (اعم از اسکناس و حواله معاف از مالیات) است. هر شخص حقیقی و حقوقی می تواند با اظهار ارز در گمرکات ورودی، به هر میزان اسکناس ارز به کشور وارد نماید و هیچ یک از دستگاه های امنیتی انتظامی و گمرک حق ممانعت از آن را ندارد.

در ادامه بخشنامه مذکور قید شده است: بانک مرکزی وزارت امور اقتصادی و دارایی نیروی انتظامی و سایر دستگاه های مرتبط موظفند ترتیبی اتخاذ نمایند تا ورود ارز، تسهیل و فعالان در این حوزه نگران موضوع مالیات و برخورد نظارتی پیرامون واکاوی منشا سرمایه نشوند.

در این بخشنامه تاکید شده است: اعتبار این مصوبه از تاریخ ابلاغ تا پایان آبان ماه ۱۴۰۲ خواهد بود.



## عرضه ۶.۲ میلیارد دلار ارز در سامانه نیما

سخنگوی اقتصادی دولت در ۱۸ بهمن ماه سالجاری اعلام کرد: از اول دی ماه ۶.۲ میلیارد دلار ارز در سامانه نیما عرضه شده است. وزیر امور اقتصادی و دارایی عنوان کرد: از این میزان ۱.۲ میلیارد مربوط به شرکت‌های نفتی، ۱.۷ میلیارد دلار مربوط به پتروشیمی‌ها و ۳.۳ میلیارد دلار نیز مربوط به ارز صادرکنندگان بوده است که با نرخ حدود ۲۸ هزار و ۵۰۰ تومان در سامانه نیما عرضه شده است.

خاندوزی گفت: هم‌زمان و به منظور تامین نیاز اسکناس، ۳۲۰ میلیون دلار در بازار متشکل عرضه شده است.

وی در ادامه اظهار کرد: بانک مرکزی به منظور مقابله با کانال‌های فعال در شبکه‌های مجازی ساعت کاری بازار متشکل را از ساعت ۹ صبح تا ۱۹ تعیین کرده است و بازار متشکل در روزهای پنجشنبه و جمعه نیز فعال خواهد بود.

## بهره برداری ۴ دستگاه جدید ایکس ری در گمرکات

محمد رضوانی فر معاون وزیر اقتصاد و رئیس کل گمرک ایران در روز سه شنبه ۱۸ بهمن ماه و در مراسم بهره برداری رسمی از ۴ دستگاه آشکارساز (X-Ray) جدید کامیونی، با تاکید بر اینکه دستگاه‌های ایکس ری اولیه که در گمرکات کشور مستقر می‌شد به طور کامل از خارج کشور وارد شدند و از ظرفیت شرکت‌های تولیدکننده خارج استفاده شده است، اظهار داشت: در رونمایی از دستگاه‌های جدید ایکس ری در گمرکات دوغارون، ماهیرود و نوردوز از ظرفیت ۲ مجموعه فاخر دانش بنیان و تحقیقاتی داخلی استفاده شده است که سال‌ها در این حوزه سرمایه‌گذاری کرده و ظرفیت خیلی خوبی در کشور ایجاد کرده‌اند و توسعه‌های آتی و استقرار ایکس ری‌ها جدید در گمرکات کشور نیز با کمک شرکت‌های دانش بنیان و سرمایه‌گذاری بخش خصوصی انجام خواهد شد.

رضوانی فر ادامه داد: این ایکس ری‌ها بر حسب ضرورتی که وجود داشته است در نقاط صفر مرزی و به گونه‌ای هم در دورافتاده‌ترین مرزهای کشورمان در هم‌مرزی با افغانستان و مرز با ارمنستان رونمایی شده است.

وی با اشاره به اینکه هزینه سرمایه‌گذاری هر بسته ایکس ری که در گمرکات کشور راه‌اندازی می‌شود، حدود ۱۰۰ میلیارد تومان است، بیان نمود: سرمایه‌گذاری برای بخش تاسیسات، ابنیه و زیرساخت‌های عمرانی حدود ۲۰ میلیارد تومان و سرمایه‌گذاری برای شتاب‌دهنده و آشکارساز (X-Ray) هم حدود ۷۵ تا ۸۰ میلیارد تومان است که جمعاً برای هر دستگاه حدود ۱۰۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری نیاز است.

به گفته وی ارزش سرمایه‌گذاری ۴ دستگاه جدید که در گمرکات دوغارون (۲ دستگاه)، نوردوز و ماهیرود راه‌اندازی شده، جمعاً ۴۰۰ میلیارد تومان می‌باشد.

## مصوبات اولین جلسه کارگروه بازگشت ارز حاصل از صادرات بانک مرکزی

با تصویب اولین جلسه کارگروه بازگشت ارز حاصل از صادرات بانک مرکزی ج.ا.ایران مهلت برگشت ارز حاصل از صادرات سال ۱۴۰۰ تا پایان سال ۱۴۰۱ تمدید شد.

سازمان توسعه تجارت در نامه ای مصوبات اولین جلسه کارگروه بازگشت ارز حاصل از صادرات مورخ ۱۴/۱۰/۱۴۰۱ را به شرح زیر ابلاغ کرد.

با عنایت به تصمیمات اولین جلسه کارگروه بازگشت ارز حاصل از صادرات مورخ ۱۴/۱۰/۱۴۰۱، اهم تصمیمات اتخاذ شده در نشست مزبور به شرح ذیل جهت استحضار، بهره‌برداری و اطلاع‌رسانی به ذینفعان ایفاد می‌گردد.

مهلت برگشت ارز حاصل از صادرات سال ۱۴۰۰ تا پایان سال ۱۴۰۱ تمدید می‌گردد. این مهلت شامل استفاده از معافیت‌های مالیاتی برای درآمدهای حاصل از صادرات نخواهد بود.

محدودیت‌های تجاری ناشی از عدم ایفای تعهدات ارزی حاصل از صادرات کالاهایی که جهت نمونه، تست، ارائه در نمایشگاه، عودتی یا اهدایی از کشور خارج می‌شود، با تایید وزارتخانه/دستگاه اجرایی مربوطه تا پایان خردادماه سال ۱۴۰۲ اعمال نخواهد شد. در این راستا گمرک ج.ا.ایران تا پایان بهمن‌ماه سال ۱۴۰۱ نسبت به طبقه‌بندی اطلاعات مزبور و ارسال آن به صورت سیستمی به سامانه جامع تجارت و متعاقباً به بانک مرکزی اقدام نماید.

در راستای اجرای بند (۸) ماده (۳) آیین‌نامه، حد آستانه اعمال محدودیت‌های ناشی از عدم بازگشت ارز حداقل به میزان ۶۰ درصد تعهدات صادراتی تعیین می‌شود. کمیته کارشناسی موارد محدودیت را تهیه و جهت تصویب به کارگروه ارسال می‌نماید. تا زمان تصویب در کارگروه، موارد احصاشده در بسته سیاستی جاری خواهد شد.

مهلت برگشت ارز حاصل از صادرات فرش دستباف و صنایع دستی به ترتیب یک سال و شش ماه از تاریخ صدور پروانه صادراتی مربوطه می‌باشد.

همچنین مهلت برگشت ارز حاصل از صادرات دارو موضوع بند (۴) مصوبه جلسه ۲۵ کمیته اقدام ارزی یک سال از تاریخ صدور پروانه صادراتی است.





## نحوه برگشت ارز حاصل از صادرات به صورت اسکناس

بر اساس دستورالعمل سازمان توسعه تجارت از تاریخ ۱۴۰۱/۱۱/۰۲ صادرکننده/آورنده در مبادی ورودی کشور پس از طی تشریفات گمرکی، اسکناس حاصل از صادرات را تحویل شعب/باجه‌های بانک ملی ایران مستقر در مبادی ورودی می‌دهد.

بانک ملی ایران معادل ریالی اسکناس تحویلی را براساس نرخ خرید اسکناس مندرج در تابلوی صرافی ملی ایران محاسبه و نسبت به تحویل رسید آن (به نام صادرکننده/صادرکنندگان) به صادرکننده/آورنده اسکناس اقدام می‌نماید.

صادرکنندگان می‌توانند در هر زمان با مراجعه به شعب ارزی بانک ملی ایران با ارائه رسید، نسبت به دریافت ریال در حساب ریالی خود اقدام نمایند. بدیهی است بانک ملی ایران براساس تاریخ تحویل ارز، نسبت به رفع تعهد صادرکننده اقدام خواهد نمود.

صادرکنندگانی که تا پیش از اجرای این بخشنامه اقدام به ورود اسکناس به داخل کشور نموده‌اند، با مراجعه به شعب ارزی بانک ملی ایران با ارائه اظهارنامه ورود ارز به کشور نسبت به فروش ارز خود به آن بانک براساس نرخ روز خرید اسکناس مندرج در تابلوی صرافی ملی ایران و رفع تعهد صادراتی خود اقدام نمایند.

## ممنوعیت استفاده از نوع ارز درهم برای ثبت سفارش‌های با تعرفه‌های خاص

پیرو مصوبه کمیته هماهنگی سیاست‌های ارزی و تجاری، از این پس ثبت سفارش تعرفه‌های ۸۵۱۷۱۲، ۸۵۱۷۱۳۹۰، ۸۴۷۱۳۰۲۰، ۸۴۷۱۳۰۴۰ با نوع ارز «درهم»، ممنوع است.

همچنین ثبت سفارش‌های با نوع ارز درهم یا دارای ردیف تخصیص ارز با نوع ارز درهم (که فاقد تامین ارز یا ترخیص بوده‌اند) با کشور مبدأ/ذی‌نفع/تولیدکننده چین، تعلیق شده‌اند.

مالکان ثبت سفارش‌های فوق جهت رفع تعلیق بایستی نوع ارز ثبت سفارش را در سامانه جامع تجارت ویرایش نموده و در صورت وجود ردیف تخصیص ارز با نوع ارز درهم، آن ردیف را ابطال نمایند و سپس با مرکز تماس سامانه‌های تجاری (۱۲۴) تماس حاصل نمایند.

## شرایط واردات طلا به کشور تسهیل شد

بانک مرکزی اعلام کرد بر اساس مصوبه مصوبه ۹ بهمن ۱۴۰۱ تسهیلات متعددی برای واردات طلا به کشور فراهم شده است.



بر این اساس شرط الزام به گشایش اعتبار اسنادی برای واردات طلا حذف شد و از این به بعد، وارد کنندگان می‌توانند با استفاده از کلیه روشها و ابزارهای پرداخت اقدام به واردات طلا کنند.

همچنین محدودیت استفاده از منابع ارزی خود وارد کننده برای واردات طلا برداشته شد و استفاده از منابع ارزی حاصل از صادرات خود، صادرات دیگران، و ارز دیگران نیز برای واردات طلا فراهم شد.

علاوه بر این تسهیلاتی در رابطه با ثبت اطلاعات وارده در سامانه تأمین ارز، در نظر گرفته شده است که جزئیات آن در بخشنامه ارزی بانک مرکزی به کلیه موسسات بانکی ذکر شده است.

بر این اساس انتظار می‌رود با مصوبه فوق موانع ورود طلا به کشور مرتفع شده و شاهد افزایش ورود طلا به کشور و به تبع آن تعدیل نرخ آن باشیم.

## ابلاغ تعرفه جدید واردات خودرو؛ از ۶ تا ۳۱ درصد

تعرفه‌های جدید واردات خودرو به امضای وزیر صمت و وزیر اقتصاد رسیده و قرار است تا در دور جدید واردات، سود بازرگانی علی‌الحساب خودروهای زیر ۲۰۰۰ سی سی بین ۶ تا ۳۱ درصد محاسبه شود.

در صورت واردات خودروهای بیش از ۲۰۰۰ سی سی، خودروهای برقی، خودروهای هیبریدی و... تعرفه‌ها بر اساس قوانین کتاب مقررات سال ۱۴۰۱ محاسبه می‌شود.





# فراخوان پرداخت انواع مشوق‌های صادراتی



طی فراخوانی از پرداخت مشوق‌های صادراتی در قالب کمک هزینه اجاره غرفه‌های نمایشگاهی و و اعزام هیات‌های تجاری، کمک سود تسهیلات بانکی، کمک هزینه حمل‌هوایی کالاهای اولویت‌دار صادراتی، کمک هزینه ایجاد، توسعه و تجهیز زیرساخت‌های صادراتی و لجستیکی، کمک هزینه کارمزد/حق بیمه صدور ضمانت‌نامه‌ها و بیمه‌نامه‌های اعتبار صادراتی خبر داده است.

بر این اساس در چارچوب دستورالعمل پرداخت مشوق‌های صادرات غیرنفتی در سال ۱۴۰۱ ابلاغی مقام محترم وزارت به شماره ۶۰/۱۴۰۵۹۷ مورخ ۱۴۰۱/۶/۷ بدین وسیله فراخوان پرداخت مشوق‌های صادراتی به همراه فرم‌های پیوست به شرح ذیل جهت اطلاع‌رسانی و اقدام مقتضی ارسال می‌گردد:

۱- فراخوان پرداخت مشوق‌های صادراتی در قالب کمک هزینه اجاره غرفه‌های نمایشگاهی و اعزام هیات‌های تجاری- بازاریابی (دانلود [بخشنامه](#))

۲- فراخوان پرداخت مشوق‌های صادراتی در قالب کمک سود تسهیلات بانکی و کمک هزینه کارمزد/حق بیمه صدور ضمانت‌نامه‌ها و بیمه‌نامه‌های اعتبار صادراتی (دانلود [بخشنامه ۱](#) و [بخشنامه ۲](#))

۳- فراخوان پرداخت مشوق‌های صادراتی در قالب کمک هزینه ایجاد، توسعه و تجهیز زیرساخت‌های صادراتی و لجستیک که قبلاً طی نامه شماره ۱۱۲۵۳۴۳۳ مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۲ ارسال گردیده است. (دانلود [بخشنامه](#))

۴- فراخوان پرداخت مشوق‌های صادراتی فعالیت‌های آموزشی و ترویجی در حوزه‌های صادراتی

۵- فراخوان پرداخت مشوق‌های صادراتی در قالب کمک هزینه حمل‌هوایی کالاهای اولویت‌دار صادراتی به بنگاه‌های صادراتی که قبلاً طی نامه شماره ۱۱۲۶۶۱۷۲ مورخ ۱۴۰۱/۱۱/۱۷ ارسال گردیده است. (دانلود [بخشنامه](#))

۶- فراخوان پرداخت مشوق‌های صادراتی در قالب حمایت از صادرکنندگان حوزه محصولات دانش‌بنیان و خدمات (دانلود)

## کاهش مالیات تولیدکنندگان ویژگی اصلی بودجه ۱۴۰۲

از سوی دیگر همه تولیدکنندگان در حال خروج از رکود هستند و افزایش تولید خواهند داشت. متناسب با این میزان رونق اقتصادی که ایجاد می‌شود و به دنبال آن ارزش افزوده سایر بخش‌ها و درآمدهای مالیاتی مشمول آن‌ها را بهتر می‌کند.

این دو عامل می‌تواند حدود ۴۰ درصد افزایش درآمدهای مالیاتی ما را تامین کند و ۶۰ درصد مابقی از محل شناسایی مؤدیان جدید و فرارهای مالیاتی تامین می‌شود.



۴۰ درصد افزایش درآمدهای مالیاتی از محل افزایش تولید و افزایش قیمت کالاها از طریق دریافت مالیات بر ارزش افزوده تامین می‌شود و ۶۰ درصد مابقی از محل شناسایی مؤدیان جدید و فرارهای مالیاتی تامین خواهد شد.

بخشی از افزایش وصول مالیات به طور طبیعی اتفاق می‌افتد و ناشی از افزایش قیمت‌هاست. یکی از درآمدهای مهم مالیاتی، بحث ارزش افزوده است. مالیات ارزش افزوده یعنی ۹ درصد روی قیمت کالاها؛ وقتی قیمت کالا افزایش یابد خود به خود درآمدهای مالیاتی در محل ارزش افزوده نیز افزایش می‌یابد. پس بخشی از افزایش درآمدهای مالیاتی ناشی از افزایش قیمت‌هاست.



است اظهار داشت: متأسفانه در فضای مجازی اعلام می‌کنند که درآمدهای مالیاتی نسبت به سال قبل بیش از ۵۰ درصد رشد کرده است، اما هیچکس در مورد اینکه نرخ مالیات اشخاص حقوقی یعنی واحدهای تولیدی در سال ۱۴۰۲ نسبت به اصل قانون یعنی ماده ۱۰۵ که ۲۵ درصد است، هفت واحد درصد کاهش می‌یابد، سخن نمی‌گوید. رشد مالیات بنگاه‌های اقتصادی، نهادها و بنیادها انقلاب اسلامی در عین حال که طی یک دهه اخیر نوسان زیادی داشته اما در آخرین سال دولت‌ها جهش را نشان می‌دهد.

پس از تصویب کلیات طرح مالیات بر عایدی سرمایه در مجلس، دولت سیزدهم نیز از این طرح حمایت کرد. از نظر موافقان این طرح مزایایی دارد، از جمله کنترل سوداگری، بهبود عدالت مالیاتی و مهمترین آن همه افزایش درآمدهای دولت. اما اجرای این طرح مستلزم زیرساخت و تمهید سازوکارهای مناسب است که قانون پایانه‌های فروشگاهی و سامانه مؤدیان مواردی برای اجرای طرح محسوب می‌شوند و باید سازوکار و قانون آن به تایید مجلس می‌رسید. به گفته پورا بهیمی رییس کمیسیون اقتصادی مجلس به نظر

معاون حقوقی و فنی سازمان امور مالیاتی گفته است: کاهش ۷ درصدی در نرخ مالیات اشخاص حقوقی و واحدهای تولیدی، بزرگ‌ترین مزیت لایحه بودجه در بخش مالیاتی است که با این امتیاز و تخفیف که بخشی از هزینه مبادله تولیدکنندگان را پوشش می‌دهد، بخشی از مشکل نقدینگی و مشکل کاهش حاشیه سود این قشر را برطرف می‌کند و بار مالیاتی آن‌ها را کم می‌کند.

توتونچی با انتقاد از نگاه سیاسی به موضوعی که نیازمند تحلیل کارشناسی

### طرح مالیات بر عایدی سرمایه به نفع کیست؟

یکی از مهم‌ترین روش‌های تامین منابع دولت‌ها، دریافت مالیات از شهروندان است. اما چند سالی است مالیات بر عایدی سرمایه بر سر زبان‌ها افتاده است. این طرح در سال ۱۳۹۹ برای اولین بار در مجلس مطرح شد. مالیات بر عایدی سرمایه مالیاتی است که بر عایدی به میزان تفاوت قیمت فروش و خرید یک دارایی در هنگام فروش آن به دست می‌آید.

می‌رسد عده ای از اهالی مجلس تمایلی به این طرح ندارند. پورا بر ایمی اعلام کرده که برخی از نمایندگان خواهان مسکوت ماندن طرح مالیات بر عایدی سرمایه هستند. پورا بر ایمی معتقد است یکی از چالش‌های مهم نبود یک پایه مهم مالیاتی تحت عنوان طرح مالیات بر سوداگری در اقتصاد کشور است. طرحی که در مجلس دهم جمع بندی شد، اما پس از مدتی و با توافق دولت سیزدهم در دستور کار صحن علنی مجلس قرار گرفت.

دولت مدعی است معافیت‌های این طرح به نحوی طراحی شده که تقاضای مصرفی افراد و خانوارها در دارایی‌هایی نظیر مسکن، خودرو، طلا و جواهرات، به هیچ وجه مشمول مالیات نشود. بلکه تنها سوداگرانی که بیش از حد مصرفی خود و خانوار خود به خرید و فروش مکرر دارایی‌های مذکور اقدام می‌کنند و در بازار اختلال به وجود می‌آورند، مشمول این مالیات می‌شوند.

طبق آمار رسمی، برای دریافت مالیات این طرح تنها باید به سراغ ۵ درصد از جامعه حرکت کنند و به نظر می‌رسد شناسایی این تعداد از افراد جامعه برای دولت کار سختی نیست. اما منتقدان این طرح را مخالف حقوق مالکیت افراد می‌دانند.

اهالی بازار سرمایه هم در رابطه با تأثیر تصویب و اجرای طرح مالیات بر عایدی سرمایه بر روی بازار سهام، اظهاراتی را مطرح کرده‌اند. برخی از فعالان بازار سرمایه معتقد هستند طرح نهایی که ذیل مالیات عایدی بر سرمایه در مجلس در دست بررسی است، نسبت به طرح ابتدایی که در سال ۱۳۹۹ در مجلس ارائه شد بیش از پیش برای بازار سرمایه منفعت دارد. در ابتدا طرح مالیات بر عایدی سرمایه شامل املاک، سرقفلی، وسایل نقلیه، سکه، ارز و سهام، سهم شرکت، حق تقدم و سایر اوراق بهادار بود، در حالی که اکنون بر اساس بررسی‌های انجام شده قرار است علی‌الحساب سود نقدی و سرمایه‌های سهام با نرخ مالیات صفر محاسبه شود.

### و اما جزئیات مالیات بر عایدی سرمایه...

در نهایت نمایندگان مجلس در نشست علنی روز ۱۶ بهمن با رأی موافق ساز و کار اخذ مالیات از عایدی سرمایه اشخاص غیر تجاری را به تصویب رساندند.

بر اساس ماده ۱۵ طرح مذکور؛ یک ماده به شرح زیر به عنوان ماده (۷) با ۷ تبصره به این قانون الحاق می‌شود:

ماده-۷ در هر سال مجموع عایدی سرمایه دارایی‌های موضوع ماده (۴) این قانون که به «اشخاص غیر تجاری» تعلق دارند، با نرخ ماده (۱۳۱) این قانون مشمول مالیات می‌باشد.

**تبصره-۱** در خصوص حکم این ماده چنانچه دوره تملک کمتر از یک سال باشد، عایدی مذکور با نرخ ده واحد درصد (۱۰ درصد) بیشتر از بالاترین نرخ ماده (۱۳۱) این قانون مشمول مالیات می‌شود.

**تبصره-۲** در صورتی که دوره تملک دارایی‌های موضوع بندهای (۱) و (۲) ماده (۴) این قانون بیشتر از سه سال و کمتر از شش سال باشد، پنجاه درصد (۵۰٪) از «عایدی ناشی از تورم» از عایدی سرمایه مشمول مالیات کسر می‌شود. همچنین در صورتی که دوره تملک دارایی‌های فوق شش سال یا بیشتر از شش سال باشد، صد درصد (۱۰۰٪) از «عایدی ناشی از تورم» از عایدی سرمایه مشمول مالیات کسر می‌شود. در انتقال دارایی‌های موضوع بند (۱) و

(۲) ماده (۴) این قانون با دوره تملک شش سال یا بیشتر از شش سال، «مالیات بر عایدی سرمایه» یا حسب مورد «مالیات نقل و انتقال موضوع ماده (۵۹) این قانون» و «مالیات نقل و انتقال موضوع ماده (۳۰) قانون مالیات بر ارزش افزوده» هر یک بیشتر باشد، مطالبه و اخذ می‌شود.

عایدی ناشی از تورم عبارت است از مازاد «قیمت خرید تعدیل شده» از «قیمت خرید» و «قیمت خرید تعدیل شده» نیز عبارت است از «قیمت خرید» بعلاوه حاصل ضرب «قیمت خرید» در درصد تغییرات «شاخص قیمت مصرف کننده» بر اساس اعلام مرکز آمار ایران در ابتدای «سال چهارم دوره تملک» و ابتدای «سال پایانی دوره تملک».

**تبصره-۳** در انتقال ماترک به صورت ارث و انتقال بلاعوض دارایی‌های موضوع ماده (۴) این قانون به پدر یا مادر یا همسر یا اجداد یا فرزندان یا اعضای خانوار، مبنای محاسبه «دوره تملک» و همچنین «قیمت خرید» دارایی‌های مذکور در انتقال بعدی «تاریخ تملک» و «قیمت خرید» اولیه دارایی است.

تاریخ تملک اموال و ماترک متوفیانی که گواهی مالیات بر ارث آنها صادر شده است، در صورت عدم انتقال به نام ورثه، طبق تقسیم نامه فی‌مابین، تاریخ صدور گواهی مالیات بر ارث خواهد بود.

**تبصره-۴** در خصوص محاسبه عایدی سرمایه دارایی‌های موضوع بندهای (۳) و (۴) ماده (۴) این قانون، به ترتیب معادل گرمی طلای ۱۸ عیار و معادل یورویی فروش دارایی‌های مذکور بر اساس ارزش روز دارایی ملاک عمل قرار می‌گیرد. مبنای محاسبه قیمت خرید دارایی‌های فوق بر اساس روش میانگین موزون است.

**تبصره-۵** مجموع زیان سرمایه هر شخص غیر تجاری حاصل از انتقال دارایی‌های موضوع بندهای (۱) و (۲) موضوع ماده (۴) این قانون با دوره تملک بیش از یک سال و مشمول مالیات بر عایدی سرمایه، از مجموع عایدی سرمایه دارایی‌های موضوع ماده (۴) این قانون در سال یا سال‌های بعد برای شخص مذکور قابل استهلاک است.

**تبصره-۶** در خصوص اشخاص غیر تجاری بالای ۱۸ سال، در هر سال به میزان معافیت موضوع ماده (۸۴) این قانون از مجموع عایدی سرمایه دارایی‌های موضوع بند (۱) ماده (۴) این قانون کسر می‌شود.

**تبصره-۷** اجرای مفاد این فصل مانع از اجرای سایر قوانین از قبیل قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز مصوب ۱۳۹۲/۱۰/۰۳ با اصلاحات و الحاقات بعدی آن نمی‌باشد.

آیین‌نامه اجرایی این ماده و تبصره‌های آن حداکثر شش ماه پس از تاریخ لازم‌الاجرا شدن این ماده، توسط سازمان تهیه می‌شود و به تصویب وزیر امور اقتصادی و دارایی می‌رسد.

**مقاله‌ها**



# صادرات یک میلیارد دلاری کالا به آفریقا

اقتصادی و تجاری در کشورهای متبوع پرداختند.

همچنین به گزارش خبرگزاری مهر، سیدروح‌الله لطیفی در مورد وضعیت تجارت با قاره آفریقا، اظهار کرد: بر اساس آخرین آمارها، از ابتدای سال تا دهم دی ماه، دومیلیون و ۲۹۰ هزار تن کالا به ارزش یک میلیارد و ۱۶۹ میلیون و ۳۶۰ هزار و ۳۸۴ دلار بین ایران و کشورهای آفریقایی مبادله شد. سخنگوی باشگاه تجار ایران و آفریقا افزود: از این میزان، دومیلیون و ۲۰۹ هزار تن کالا به ارزش یک میلیارد و ۹۳ میلیون و ۸۷۵ هزار و ۹۹۶ دلار سهم صادرات ایران به ۴۴ کشور آفریقایی و ۸۰ هزار و ۵۶۷ تن کالا به ارزش ۷۵ میلیون و ۴۸۴ هزار و ۳۸۸ دلار نیز سهم واردات ایران از ۲۲ کشور آفریقایی بود.

او درخصوص مقاصد صادراتی ایران در قاره آفریقا گفت: پنج مقصد اول صادرات کالاهای غیرنفتی ایران به آفریقا از ابتدای سال تا دهم دی شامل آفریقای جنوبی با خرید ۲۸۱ میلیون و ۶۱۸ هزار دلار و سهم ۲۶ درصدی، موزامبیک با ۱۸۹ میلیون و ۱۷۸ هزار دلار و سهم ۱۷ درصدی، غنا با ۱۴۴ میلیون و ۱۱۲ هزار دلار و سهم ۱۳ درصدی، سودان با ۱۴۱ میلیون و ۵۴۲ هزار دلار و سهم ۱۳ درصدی و نیجریه با ۱۲۹ میلیون و ۵۷۷ هزار دلار و سهم ۱۲ درصدی بود.

به گفته لطیفی، این ۵ کشور ۷۵ درصد وزن و ۸۰ درصد ارزش صادرات ایران به آفریقا را به خود اختصاص داده‌اند. او افزود: کنیا، ساحل‌عاج، زیمبابوه، زامبیا، اوگاندا، تانزانیا، تونس، توگو، چاد، سومالی، سنگال، سیرالئون، سیشل، رواندا، نیجریه، موریتانی، مالی، ماداگاسکار، مراکش، لیبی، کومور، گواتمالا، گینه، گابن، اتیوپی، مصر، الجزایر، جیبوتی، کامرون، کنگو، جمهوری دموکراتیک کنگو، بوتسوانا، برونئی، بنین، برونئی، بورکینافاسو و آنگولا سایر مقاصد صادراتی کالای ایرانی به آفریقا در این مدت بودند.

قائم‌مقام باشگاه تجار ایران و آفریقا در مورد واردات از آفریقا نیز گفت: تانزانیا با فروش ۴۹ هزار و ۸۶۶ تن کالا به ارزش ۱۹ میلیون و ۵۶۰ هزار دلار (۶۲ درصد وزن و ۲۶ درصد ارزش کل واردات)، کنیا با ۱۴ میلیون و ۷۹۵ هزار دلار و سهم ۲۰ درصدی از کل واردات، آفریقای جنوبی با ۱۱ میلیون و ۴۹۸ هزار دلار و سهم ۱۵ درصدی، غنا با ۶ میلیون و ۵۶۰ هزار دلار و سهم ۹ درصدی و سیشل با ۶ میلیون و ۱۰ هزار دلاری و سهم ۸ درصدی، پنج کشور نخست آفریقایی فروش کالا به ایران در این مدت بودند که جمعاً ۸۱ درصد وزن و ۷۸ درصد ارزش واردات کالا از آفریقا را به خود اختصاص دادند.

در همایش بررسی ظرفیت‌های تجاری اقتصادی شمال آفریقا که توسط سازمان توسعه تجارت برگزار شد، تجار با فوت و فن تجارت با این کشورها آشنا شدند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی سازمان توسعه تجارت، همایش بررسی ظرفیت‌های تجاری شمال آفریقا توسط اداره کل آفریقای سازمان توسعه تجارت ایران و با هدف بررسی ظرفیت‌های بالای تجاری و اقتصادی کشورهای شمال آفریقا با حضور سفرای کشورهای شمال آفریقا، رایزنان بازرگانی کشورهای هدف، دستیار وزیر و مدیرکل غرب آسیا و شمال آفریقا وزارت امور خارجه و جمع کثیری از تجار و علاقه‌مندان به فعالیت‌های اقتصادی در شمال آفریقا به میزبانی سازمان توسعه تجارت ایران برگزار شد.

در این رویداد که سومین همایش از سلسله همایش‌های معرفی ظرفیت‌های تجاری قاره آفریقا بود، بر شناخت دقیق فرصت‌های بالقوه و بالفعل تجاری قاره آفریقا، تمرکز ویژه بر مزیت‌های صادراتی جمهوری اسلامی، تسهیلات و مشوق‌های حمایتی موجود در شمال آفریقا و لزوم بهره‌گیری از مشاوران و خبرگان امر برای ورود به بازار بزرگ شمال آفریقا تأکید شد.

در ابتدای این همایش، سیدمحمدصادق قنادزاده مدیرکل دفتر آفریقای سازمان توسعه تجارت ایران با برشمردن ویژگی‌های کم‌نظیر قاره آفریقا به تشریح برخی موانع موجود پرداخت و از لزوم همگرایی بیشتر در تمامی ارکان نظام برای بهره‌گیری حداکثری از ظرفیت‌های قاره بکر آفریقا گفت. وی همچنین با برشمردن مجموعه اقدامات گسترده سازمان توسعه تجارت ایران در جهت ایجاد و افزایش شناخت دو طرفه بین ایران و کشورهای قاره آفریقا، به حضور در ۴ رویداد بزرگ نمایشگاهی آفریقا، تبادل بیش از ۱۰۰ هیأت تجاری، برگزاری سلسله همایش‌های معرفی ظرفیت‌های تجاری آفریقا، اعزام قریب‌الوقوع ۳ رایزن به مناطق مختلف آفریقا و نشست‌های تخصصی متعدد با اتحادیه‌ها و سندیکاهای صادراتی کشور طی ۹ ماهه گذشته اشاره کرد.

قنادزاده با بیان اینکه ظرفیت بالای مراکز تجاری زیرنظر سازمان توسعه تجارت ایران در کشورهای هدف به‌عنوان یکی از مهم‌ترین ابزارهای ورود به بازار است، گفت: شبکه‌ای بالغ بر ۸ مرکز تجاری در سرتاسر قاره آفریقا فعال شده و به ارائه طیف وسیعی از خدمات به شرکت‌های تولیدی و صادراتی که بنای حضور در بازار آفریقا را دارند، می‌پردازند. به گفته وی این مراکز در کشورهای کنیا، اوگاندا، تانزانیا، ساحل‌عاج، غنا، کامرون، سنگال، نیجریه، الجزایر و آفریقای جنوبی مستقر و این شبکه تا پایان سال تکمیل می‌شود.

در ادامه این همایش، شوشتری دستیار وزیر امور خارجه و مدیرکل غرب آسیا و شمال آفریقا این وزارتخانه با بیان اهمیت راهبردی کشورهای شمال آفریقا از آمادگی تمامی سفرا و نمایندگی‌های جمهوری اسلامی برای مشورت، مساعدت و همکاری با تجار و صادرکنندگان ایرانی خبر داد. او با تأکید بر اولویت صدور خدمات فنی‌مهندسی و سرمایه‌گذاری در کشورهای شمال آفریقا افزود: توجه ویژه شرکت‌ها به قوانین حمایتی و همچنین ضوابط خاص کشورهای شمال آفریقا، پیش از ورود از لازمه‌های مهم فعالیت در این کشورهاست. در ادامه این رویداد، رایزن بازرگانی کشور الجزایر به تشریح سیاست‌های حمایت از سرمایه‌گذاران در این کشور پرداخت و از نسخه جدید قانون سرمایه‌گذاری الجزایر به‌عنوان یک فرصت تاریخی برای ورود شرکت‌های ایرانی یاد کرد. همچنین در این همایش دوتن از مدیران مراکز تجاری ایران در کشورهای الجزایر و کامرون به معرفی خدمات خود و تشریح چگونگی انجام فعالیت‌های



# سال نااطمینانی ۲۰۲۲ چگونه گذشت؟

بانک جهانی در یک گزارش با ارائه روندهای جهانی، ۹ پرده از مهم‌ترین چالش‌های سال ۲۰۲۲ را به تصویر کشید. این گزارش سال جاری میلادی را سال نااطمینانی‌ها معرفی کرده است. در این سال، رشد اقتصاد جهان برای ترمیم با چالش‌های جدی روبه‌رو شد. همچنین آمریکا، چین و اروپا به‌عنوان سه اقتصاد بزرگ جهان، از کاهش رشد اقتصادی رنج بردند. در سال جاری به دلیل افزایش قیمت مواد غذایی و انرژی، خروج از فقر با مشکل روبه‌رو شده و میزان بدهی‌های کشورهای در حال توسعه روند افزایشی را پشت سر گذاشته است که می‌تواند رکود تورمی را تشدید کند. بر اساس این گزارش، صرف هزینه برای مقابله با بیماری کرونا ادامه دارد و همچنین ناامنی غذایی به دلیل جنگ اوکراین، تورم بالا و اختلال در زنجیره تامین افزایش یافته است. بانک جهانی، شوک تغییرات آب و هوایی را یکی دیگر از چالش‌های سال ۲۰۲۲ معرفی و تاکید می‌کند در نیمه اول سال جاری، یکی از بزرگ‌ترین شوک‌های بازارهای جهانی، به وقوع پیوست. تعطیلی و بحران آموزش نیز یکی دیگر از آسیب‌های سال جاری بوده است.

به گزارش دنیای اقتصاد از نگاه بانک جهانی، سال جاری میلادی پر از عدم‌اطمینانی‌های متفاوت بود. جهان در سال ۲۰۲۲ شاهد افزایش شدت مخاطرات طبیعی بوده است که تخمین‌های ترسناکی از تأثیرات اجتماعی و اقتصادی تغییرات آب‌وهوایی را تصدیق می‌کند. مشکلات امور آموزشی، تورم جهانی، اختلال در زنجیره تامین و سایر چالش‌های جهانی به‌مثابه یادگاری از دوران همه‌گیری کرونا، در اکثر کشورهای جهان باقی مانده است. از جمله مختصات شرایط پساکرونا، شکل‌گیری بهبود اقتصادی ناپایدار و ناهمگون در ۲۰۲۲ بوده است که توسعه جهانی را با بحران جدیدی مواجه کرد و به همراه کندی رشد اقتصادی، موجبات افزایش بدهی در جهان را فراهم آورد.



## رشد اقتصادی در باتلاق

براساس گزارش بانک جهانی، تلاقی بحران‌هایی که اقتصاد ۲۰۲۲ را شکل داد، همچنان مانع رشد جهانی خواهد شد. اقتصاد جهان در حال تجربه شدیدترین رشد کند اقتصادی پس از رکود سال ۱۹۷۰ است. میزان اعتماد مصرف‌کننده جهانی در مقایسه با دوره قبل از رکود جهانی قبلی، شاهد سقوط بسیار شدیدتری است. سه اقتصاد بزرگ جهان، آمریکا، چین و اتحادیه اروپا، نیز از کاهش رشد شدید رنج می‌برند. تحت چنین شرایطی، در سال آینده شوکی هر چند کوچک می‌تواند اقتصاد جهانی را وارد دوره رکود کند.

## ترمز مهار فقر

همه‌گیری کووید-۱۹ به بزرگ‌ترین مانع بر سر راه تلاش‌های جهانی برای کاهش فقر بدل شد و بهبودی اقتصادی پساکرونا نیز در تمام جهان یکسان نبوده است. طبق آمارهای بانک جهانی تا پایان ۲۰۲۲، حدود ۶۸۵ میلیون نفر در فقر شدید زندگی می‌کنند، که این آمار ۲۰۲۲ را پس از ۲۰۲۰ به بدترین سال برای کاهش فقر در دو دهه گذشته تبدیل می‌کند. علاوه بر اثرات ماندگار همه‌گیری، افزایش قیمت مواد غذایی و انرژی، که ناشی از شوک‌های آب‌وهوایی و جنگ در اوکراین است، مانع از بهبود شرایط شده است. اکنون پیش‌بینی می‌شود ۷ درصد از جمعیت جهان، تقریباً

معادل ۵۷۴ میلیون نفر، تا سال ۲۰۳۰ همچنان با فقر شدید دست‌وپنجه نرم کنند که بسیار بیشتر از هدف ۳ درصدی جهان در ۲۰۳۰ است.

### چهره جدید بحران بدهی

سال گذشته کشورهای در حال توسعه شاهد تشدید بحران بدهی بودند. هرچند به صورت فراگیری سطح کلی بدهی کشورهای در حال توسعه طی دهه گذشته افزایش یافته است، به طوری که اکنون حدود ۶۰ درصد از فقیرترین کشورهای جهان یا در تنگنای بدهی یا در معرض خطر آن قرار دارند. براساس گزارش بدهی بین‌المللی ۲۰۲۲، تا پایان سال ۲۰۲۱، طلبکاران خصوصی ۶۱ درصد از بدهی عمومی کشورهای با درآمد پایین و متوسط را در اختیار داشته‌اند.

در همین حال، کشورهایی که از وام‌دهندگان سنتی نیستند، مانند چین، هند، عربستان سعودی و امارات متحده عربی، نقش پررنگ‌تری در فضای وام‌دهی ایفا کردند.

از یک سو، افزایش شمار منابع وام‌دهی اعتباردهندگان، تنوع و گستردگی وام‌ها را افزایش می‌دهد. از طرفی دیگر بازگشت از موقعیت بدهکاری را بسیار دشوارتر می‌کند. این امر به‌ویژه در این زمان که رشد جهانی در حال حرکت به سمت رکود است و کشورها را نگران رکود تورمی کرده است، موجب آشفتگی بیشتر می‌شود.

### استمرار شرایط کرونایی

در پاسخ به همه‌گیری جاری، کشورهای سراسر جهان به طور خستگی‌ناپذیری برای واکسینه کردن جمعیت خود تلاش می‌کنند. در همین راستا بانک جهانی به عنوان بزرگ‌ترین سرمایه‌گذار جهانی در امر مبارزه با کووید، بیش از ۱۴ میلیارد دلار در بیش از ۱۰۰ کشور تامین اعتبار کرده است.

### تورم و ناامنی غذایی

از مشخصه‌های سال ۲۰۲۲ افزایش شدید ناامنی غذایی در سراسر جهان بود. جنگ اوکراین، تورم بالا، اختلالات زنجیره تامین و رکود اقتصادی جهانی، همگی باعث افزایش سرسام‌آور قیمت‌ها در بسیاری از محصولات کشاورزی و نهاده‌ها شدند.

### شوک تغییرات آب‌وهوایی

اندک زمانی از رهایی جهان از بند شوک همه‌گیری در ۲۰۲۲ نمی‌گذشت که بلایای طبیعی ناشی از تأثیرات آب‌وهوایی بر سر کشورها آوار شد: سیل‌های شدید در پاکستان جان صدها نفر را گرفت و میلیون‌ها نفر را آواره کرد، خشکسالی در چین و شاخ آفریقا زندگی میلیون‌ها نفر را تحت‌الشعاع قرار داد و اروپا شاهد موج‌های گرمای سوزان و بدترین خشکسالی در ۵۰۰ سال گذشته بود.

### مصائب انرژی در سال جاری

نیمه اول سال ۲۰۲۲ یکی از بزرگ‌ترین شوک‌های بازارهای جهانی انرژی در دهه‌های اخیر به وقوع پیوست. این شوک جهان را در بهت افزایش قیمت‌ها، تشدید کمبود انرژی و نگرانی‌های مربوط به تضمین تامین انرژی، فرو برد. در این زمان بود که برنامه‌های دسترسی جهانی به انرژی مقرون‌به‌صرفه، قابل‌اعتماد، پایدار و مدرن تا سال ۲۰۳۰ به کلی فراموش شد.

### تعطیلی و بحران آموزش

جهان قبل از همه‌گیری نیز با بحران یادگیری و مهارت‌ها مواجه بود. کووید-۱۹ این بحران را عمیق‌تر کرده و بر مشکلات افزود. تعطیلی‌های طولانی مدارس منجر به زیان‌های بزرگی در امر یادگیری شده است. تخمین زده می‌شود نرخ فقر یادگیری در کشورهای با درآمد پایین و متوسط ممکن است در سال ۲۰۲۲ به ۷۰ درصد افزایش یافته باشد. به بیانی بهتر این آمار بدان معناست که تمام دستاوردهای جهانی در بهبود فقر یادگیری که از سال ۲۰۰۰ به دست آمده بود، احتمالاً از بین رفته است.

### چتر حمایتی از فقرا

انجمن توسعه بین‌المللی بانک جهانی (IDA) با نگاه رو به آینده به افزایش حمایت خود از ۷۵ کشور از فقیرترین و آسیب‌پذیرترین‌ها در سال ۲۰۲۲ ادامه داده است. با در نظر گرفتن این نکته که بحران‌های جهانی که بیشترین ضربه را به فقیرترین مردم می‌زند، انجمن توسعه بین‌المللی تحت برنامه حمایتی IDA۲۰ که از سال ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۵ اجرا خواهد شد، در نظر دارد به کشورها کمک کند تا با اولویت دادن به سرمایه‌گذاری در منابع انسانی از جمله آموزش، بهداشت و تغذیه، و در سال‌های جاری واکسن کرونا، با چالش‌های پیش رویشان مقابله کنند. تقویت انعطاف‌پذیری سیستم‌های غذایی، کسب آمادگی برای بحران‌های احتمالی آینده، افزایش اقدامات اصلاحی در زمینه تغییرات آب‌وهوایی، حمایت از کشورهایی که با معضلات اقتصادی مختلف مواجه هستند و ترویج مدیریت بدهی پایدار، از جمله اهداف مورد حمایت انجمن توسعه بین‌المللی بانک جهانی است.

# بدون سرمایه تجارت کنید؛ مدل کسب و کاری Drop shipping در اپ شیپینگ



مدل کسب و کار دراپ شیپینگ (dropshipping) به عبارت کوتاه، فروشگاه‌هایی است که سهام ندارد. این شرکت محصولات را از یک تامین کننده شخص ثالث - معمولاً یک عمده فروش یا یک تولید کننده - خریداری می کند و آنها را مستقیماً برای مصرف کننده نهایی ارسال می کند. بنابراین، در مدل دراپ شیپینگ نیازی به مدیریت موجودی انبار نیست و فروشنده مجبور نیست تعداد محصول در انبار و پروسه های مرتبط با آن را مدیریت کند.

معمولاً برای کار آفرینان، به کار آفرینانی که تازه به این عرصه پیوسته اند و تجربه بالایی در مدیریت کسب و کارهای پیچیده ندارند، گزینه خوبی است، یکی از دلایل آن سرمایه گذاری های کوچکتر است. بنابراین، ارسال کننده در اصل یک واسطه است. جالب اینجاست مدل کسب و کاری دراپ شیپینگ را با توجه به توضیحات ارائه شده می توان با یک اپتاپ پیاده سازی نمود.

صاحبان مدل کسب و کاری دراپ شیپینگ نیاز جدی به پشتیبانی قوی برای مشتریان در محل برای مدیریت مواردی همچون تحویل به موقع و یا بازگشت کالای مشکل دار وجود دارد.

جریان های درآمد: فروش محصول تنها جریان درآمدی مدل دراپ شیپینگ است.

منابع کلیدی: معاملات با تامین کنندگان و مجموعه فرآیندهای تجاری منابع اصلی هستند. فعالیت های کلیدی: خرید از بستر آنلاین و همچنین پشتیبانی مشتری فعالیتهای کلیدی این مدل است.

شرکای کلیدی: تامین کننده محصول مهمترین شریک تجاری این مدل است. کیفیت این شراکت نیز تأثیر مستقیمی بر رضایت مشتری و سلامت کسب و کار دارد.

ساختار هزینه: بزرگترین هزینه در مدل دراپ

## بوم مدل کسب و کار Dropshipping

بخش های مشتری: کسب و کار Dropshipping مصرف کنندگان نهایی را هدف قرار می دهد که معمولاً فقط رسانه های اجتماعی را مرور می کنند و ممکن است به طور ناگهانی و با هزینه ای کم خرید کنند.

ارزش پیشنهادی: این مدل معمولاً سعی می کند چیزی منحصر به فرد ارائه دهد، که معمولاً در فروشگاه های عمومی به طور گسترده در دسترس نیست.

کانال های توزیع: کسب و کارها معمولاً فروشگاه تجارت الکترونیک خود را دارند یا از بازارهای شخص ثالث استفاده می کنند. با این حال محصول مستقیماً از تامین کننده ارسال می شود. ارتباط با مشتری: فروش در مدل دراپ شیپینگ با هدف پایین نگه داشتن هزینه است، اما

## چگونه کار می کند؟

در مدل دراپ شیپینگ، مشارکت بین یک خرده فروش آنلاین و یک تامین کننده وجود دارد. خرده فروش درخواست های سفارش را به تامین کننده ارسال می کند، که اقلام را مستقیماً برای مشتری نهایی بسته بندی و ارسال نماید، اما به نام خرده فروش. تقریباً هر محصولی را می توان دراپ شیپ کرد.

برخی از موفق ترین آنها محصولات زیبایی و سلامتی، جواهرات، محصولات حیوانات خانگی، محصولات ورزشی، محصولات دیجیتال، صنایع دستی، لوازم فنی و لوازم جانبی و غیره هستند. برای اینکه تجارت dropshipping سودآور باشد، یافتن تامین کنندگان خوب و بازاریابی برای مخاطبان مناسب مهم است. به این ترتیب، حاشیه سود از ۱۵٪ تا ۴۵٪ متغیر است و برای برخی از اقلام لوکس تا ۱۰۰٪ می رسد.



شیپینگ، هزینه های تامین محصول از سوی تامین کننده است و به دنبال آن تبلیغات و پشتیبانی مشتری است.

## چگونه یک کسب و کار دراپ شیپینگ راه اندازی کنیم؟

چهار مرحله اصلی برای شروع یک کسب و کار **dropshipping** وجود دارد:

۱. بازار خاص و محصول را انتخاب کنید. شما باید مشخص کنید که قرار است به چه کسی بفروشید، و سپس، برخی از محصولات مورد تقاضا را برای فروش آنها پیدا کنید.

۲. یک نام دامنه برای وب سایت انتخاب کنید. از آنجایی که فروشگاه شما آنلاین می شود، باید نام خوبی را انتخاب کنید که با جایگاه شما مطابقت داشته باشد، بنابراین مشتریان ممکن است راحت تر شما را آنلاین پیدا کنند.

۳. یک پلتفرم میزبانی فضای هاست را اجاره کنید. گزینه هایی برای میزبانی آنلاین فروشگاه شما وجود دارد. برخی از پلتفرم ها کاملاً خودکار هستند و برخی دیگر ساده تر هستند. برای تصمیم گیری باید ویژگی های لازم را ایجاد کنید و هزینه های مربوطه را بررسی کنید.

۴. یک بستر نرم افزاری برای وب سایت خود انتخاب کنید. بسترهای نرم افزاری برای اتصال شما با تامین کنندگان و خودکار کردن واردات محصولات به طور مستقیم از انبارهای آنها، بسیار اهمیت دارند.

البته، مانند هر مدل کسب و کار دیگری، دراپ شیپینگ مزایا و معایب زیادی دارد و مهم است که قبل از تصمیم گیری در مورد اینکه آیا این کار برای شما مفید است یا خیر، با آنها آشنا شوید.

### مزایای مدل کسب و کار dropshipping

سرمایه گذاری با حجم کمتر

همانطور که در بالا ذکر شد، بزرگترین مزیت راه اندازی یک کسب و کار مدل دراپ شیپینگ دقیقاً سرمایه گذاری با حجم کم است، زیرا نیازی به ایجاد موجودی اولیه نیست. محصولات فقط تا زمانی خریداری می شوند که فروش قبلاً انجام شده باشد و هزینه آن توسط مشتری پرداخت شده باشد. بنابراین، شما می توانید کسب و کار خود را از لپ تاپ خود بسازید. و حتی زمانی که کسب و کارتان رشد می کند، احتمالاً هزینه ها همچنان پایین خواهد ماند.

آسان بودن برای شروع یک کسب و کار جدید

از آنجایی که نیازی به رسیدگی به محصولات فیزیکی ندارید و محصولات مستقیماً از سمت تولید

کننده برای مشتری ارسال می شود، لازم نیست انبار را مدیریت کنید، سفارشات را بسته بندی و ارسال کنید، موجودی کالا را ردیابی کنید، با عودت کالا و غیره برخورد کنید. بنابراین، نیازی به داشتن تجربه قبلی ندارید. ممکن است شروع کنید و بقیه را در ادامه یاد بگیرید.

انتعاف پذیری کسب و کار

همانطور که در بالا گفته شد، می توانید فروشگاه خود را از طریق یک لپ تاپ راه اندازی کنید - تنها چیزی که نیاز دارید یک اتصال اینترنتی است تا با تامین کنندگان و مشتریان ارتباط برقرار کنید. علاوه بر این، شما مدیر خودتان خواهید بود و می توانید قوانین خود را تعیین کنید و در راحت ترین ساعات برای خود کار کنید. همچنین، می توانید محصولات جدید و استراتژی های بازاریابی را هر زمان که بخواهید به راحتی آزمایش کنید. برای مثال، وقتی به تعطیلات می روید، ممکن است کل فرآیند را خودکار کنید.

انتخاب طیف گسترده ای از محصولات

شما مجبور نیستید محصولاتی را که می فروشید خریداری کنید (و انبار کنید) مگر اینکه قبلاً فروخته شده باشند. سپس، می توانید طیف وسیعی از محصولات را ارائه دهید، زیرا می توانید هر کالای جدیدی را بدون هزینه اضافی فهرست کنید.

سهولت برای مقیاس پذیری و توسعه

در یک فروشگاه سنتی، وقتی تعداد سفارشات بیشتر باشد، کار شما بیشتر است. اما، وقتی صحبت از **dropshipping** می شود، سفارشات تقریباً به طور کامل توسط تامین کنندگان پردازش می شوند، به همین دلیل است که شما اجازه دارید تجارت خود را با کار افزایشی کمتر گسترش دهید. و هزینه ها نیز تغییر زیادی نخواهد کرد.

### معایب مدل کسب و کار dropshipping

حاشیه سود پایین

شروع تجارت دراپ شیپینگ آنقدر آسان است که احتمالاً رقابت زیادی خواهید داشت و این می تواند قیمت ها را پایین بیاورد، این رقابت شدید ممکن است به حاشیه سود بالقوه آسیب برساند.

هزینه های حمل و نقل

هنگامی که با چندین تامین کننده سروکار دارید، باید با هزینه های حمل و نقل مختلفی سر و کار داشته باشید. بنابراین، برای ایجاد یک تجارت سودآور، باید هزینه ها را به دقت محاسبه کنید.

اشتباهات تامین کننده

تامین کننده شما احتمالاً اشتباه می کند. و حتی اگر قادر به کنترل فرآیند و اجتناب از آن نباشید، باید مسئولیت را بپذیرید و از مصرف کننده نهایی - که در واقع از فروشگاه شما خرید کرده است - عذرخواهی کنید. علاوه بر این، اگر تامین کننده شما به عنوان فروشنده، به فعالیت های غیرقانونی دست بزند، شما هم شریک جرم خواهید بود.

سفرهای سازی کم

از آنجایی که کنترل زیادی روی محصول ندارید، داشتن اقلام سفرهای، پیچیده تر است. هر گونه تغییر معمولاً به حداقل مقدار سفارش نیاز دارد تا قابل اجرا باشد. این همچنین ایجاد وفاداری مشتری را دشوارتر می کند، زیرا هیچ استراتژی برندسازی وجود ندارد.

نحوه انتخاب تامین کنندگان مناسب

حتماً متوجه شده اید، انتخاب عمده فروشان و/یا تولیدکنندگان خوب برای موفقیت سرمایه گذاری شما ضروری است. بنابراین، قبل از ایجاد هر گونه مشارکت، به چک لیست زیر نگاهی بیندازید:

- تامین کننده چقدر طول می کشد تا سفارش را انجام دهد و تحویل مشتری نماید؟
- سیاست تامین کننده در مورد بازپس گیری و محصولات آسیب دیده چیست؟
- آیا بیمه نامه و محافظت در برابر کلاهبرداری دارد؟
- پشتیبانی مشتری از سوی تامین کننده چگونه است؟
- منابع آنلاین آن برای خدمات بعد از فروش چگونه است؟

در نهایت، همیشه به خاطر داشته باشید که دراپ شیپرها، همانطور که در بالا گفته شد، به عنوان واسطه کار می کنند. آنها ترکیبی از محصولات را انتخاب کرده و برای مصرف کننده نهایی عرضه می کنند. بنابراین، علاوه بر انتخاب تامین کنندگان، باید اهمیت ارزیابی بازار و محصولات موجود را نیز مشخص کنید. برگرفته از وبسایت مدیران آینده.

# مصاحبه

تهیه و تنظیم: لیلا علی بیگی

# بهبود فضای کسب و کار با کاهش تصدی گری دولت رخ می دهد

محمد مهدی رئیس زاده دارای مدرک فوق لیسانس مدیریت بازرگانی و سابقه بیش از ۵۰ سال مدیریت بنگاه داری در شرکت های مختلف تولیدی و بازرگانی بوده که هم در بخش دولتی و هم در بخش خصوصی به عنوان مدیر عامل و گاه عضو هیات مدیره فعال بوده است. رئیس زاده دارای تجارب مدیریتی حرفه ای در دوران جنگ بوده که زمینه ساز حضور وی در هیات نمایندگان اتاق های بازرگانی ایران و تهران می شود. وی از سال ۸۲ و طی سه دوره متوالی حضور ادواری در هیات نمایندگان اتاق هم اکنون به عنوان مشاور بانکی اتاق بازرگانی ایران دارای مسئولیت بوده و از سال ۱۳۹۶ در مقطعی به عنوان قائم مقام و بعد از آن در جایگاه مشاور عالی هیات مدیره در شرکت بلور نوری تازه در بخش های مختلف بانکی، مالیاتی، تامین اجتماعی، محیط زیست، استاندارد مشغول به فعالیت می باشد.



## معرفی شرکت بلور نوری تازه و دستاوردهای آن

صادرات آنها رشد پیدا کند. شرکت نوری تازه بیش از ۵۰ درصد میزان تولید خود را به خارج از کشور صادر می کرد و هم اکنون نیز این روند ادامه دارد. از جمله موفقیت های نوری تازه در دوران کرونا، اضافه نمودن دو خط تولید دیگر بود بطوریکه یکی از کوره هایی را که در چند سال اخیر متوقف بود به منظور تولید محصول گرانقیمت کریستال راه اندازی کردند. خوشبختانه شرکت نوری تازه به واسطه همین ارتقای کیفیت دارای مزیت رقابتی بوده و نه تنها به کشورهای همسایه بلکه به بیش از ۳۰ کشور دنیا صادرات انجام می دهد. البته کیفیت بالای اجناس تولیدی نوری تازه به ویژه شفافیت آنها که به دلیل نوع مواد اولیه مورد استفاده در آن است (کربنات سدیم و سیلیسی که به مقدار بسیار جزئی دارای آهن است)، سبب شده که در داخل کشور دارای قیمت بالاتر و گرانتری باشند. یکی دیگر از عوامل موفقیت شرکت نوری تازه، خصوصی بودن آن است. در واقع کاملاً خصوصی بوده و سهام دار غیر خصوصی ندارد. دو سهام دار که در واقع دو خانواده هستند یکی ۶۰ درصد و دیگری ۴۰ درصد سهام را در اختیار دارد. که اکثریت سهام دار مدیریت شرکت را بر عهده دارند و چون دارای تحصیلات مرتبط و خارج از کشور بوده و نسبت به بازارهای بین المللی آشنایی دارند هم مدیریت را از حالت سنتی خارج کرده و هم کار کردن صرف به شیوه بنکداری را کنار گذاشته اند.

در زمینه صنعت شیشه و بلور در ایران به طور کلی و عمده سه واحد تولیدی فعال داریم که سهم عمده بازار را در اختیار دارند و یکی از آنها بلور نوری تازه است.

بلور نوری تازه به طور تخصصی و صرفاً در زمینه بلور فعالیت دارد و بر همین اساس همواره سعی بر ارتقای کیفیت محصولات خود داشته است. به عنوان نمونه در تولید کریستال که جزو کالاهای تزئینی آن محسوب می شود به جای استفاده از سرب که سرطان زا می باشد از سدیم استفاده می کند. نتیجه اینکه کریستال تولیدی نوری تازه برخلاف کریستال های خارجی که صرفاً جنبه تزئینی دارند، بدون هیچ واژه ای قابلیت استفاده برای مصرف شربت و چای و غیره را دارند.

از نیمه دوم سال ۹۶ تغییرات سازمانی در ساختار شرکت نوری تازه به وجود آمد و بعد از آن نیز با شروع اپیدمی کرونا فرصت هایی در کنار تهدیدهای ناشی از آن به وجود آمد که از جمله قانون استفاده حداکثری از توان شرکت های تولیدی و ایجاد محدودیت هایی برای واردات یکی از این فرصت ها بود. با توجه به اینکه در آن زمان اجناس ارزان و بی کیفیت به راحتی وارد بازار شیشه و بلور می شد و قاچاق به اصطلاح به رقیب جدی این صنعت تبدیل گشته بود، در نتیجه با برقراری این قانون شرایط مناسبی برای شرکت های فعال در این صنعت از جمله نوری تازه پیش آمد که توانستند هم تولید خود را افزایش دهند و هم

کشور ما با توجه به معادن غنی و بی شماری که در اختیار دارد در حوزه های صنعتی و معدنی از مزیت های ویژه ای برخوردار است. بر همین اساس صنعت شیشه نیز که از معادن سیلیس استفاده می کند دارای مزیت رقابتی و جایگاه ویژه ای است. زمانی محصولات شیشه و بلور را از چین وارد می کردیم اما در حال حاضر علاوه بر تامین نیاز داخل جزو صادرکنندگان این محصولات به جهان هم هستیم. بنابراین با توجه به مواد اولیه و انرژی که در داخل موجود است اگر شرایط سرمایه گذاری مساعد شده و مدیریت آن به درستی صورت بگیرد، آینده روشنی را می توان برای این صنعت متصور بود.

### راهکارهای برون از مسائل و مشکلات تولید و صادرات

یکی از راهکارها جابجایی ساختی است. دولت باید دست از تصدی گری دست بردارد و در جاهایی که بخش خصوصی می تواند عهده دار شود کنار برود. دوم اینکه سرمایه گذاری بخش خصوصی در امر تولید را از طریق برداشتن موانع و یا کاهش مداخلات دولت در تولید تسهیل نمایند تا منجر به بهبود فضای کسب و کار گردد. راهکار سوم توسعه صادرات است که به نوبه خود منجر به ظرفیت سازی توان رقابتی کشور شده و درآمد ارزی را افزایش می دهد.

پیشنهاد دیگر این است که از صدور بخشنامه های متعدد، گمراه کننده و گاه متضاد و همچنین برخوردهای خلق الساعه و نوسانی در بحث مقررات، پرهیز شود. راهکار دیگر این است زمینه تعامل نظام بانکی کشور با بانک های بین المللی فراهم گردد. همچنین اگر دولت همزمان با رشد تورم که خود نوعی مالیات پنهان محسوب می شود، مالیات شرکت ها را کاهش دهد، گام موثری در حل مشکلات تولید کشور برداشته است.

### نقش تشکل ها در حل مسائل و مشکلات واحدهای تولیدی؛ چرایی عدم اطمینان

#### شرکت ها به تشکل ها

تشکل ها در واقع اعتبارشان را از اعضای خود می گیرند. هر چقدر بخش خصوصی و اعضای هیات مدیره و انجمن قدرمند باشند قطعاً تاثیر گذارتر خواهند بود. با توجه به اینکه انجمن ها مجموعه ای از صاحبان صنایع است که دور هم گرد آمده اند اگر آنها صرفاً به مشکلات شخصی شرکت خود بها داده و منافع کلیه اعضای انجمن را در نظر نگیرند به مرور زمان اعتماد اعضا را از دست داده و به اعتبار انجمن خدشه وارد می کنند. طرف دیگر قضیه، دولت است. دولت ها باید به عدم مداخله در بخش خصوصی اعتقاد داشته و پایبند باشد. در واقع همانطور که بیان کردم دولت باید تصدی گری خودش را کاهش دهد و در جهت تقویت بخش خصوصی امور را به آن واگذار نماید.

در توضیح بنکداری باید بیان کنم که این صنعت در زنجیره فروش و توزیع با بنکداری روبرو است. به این صورت که بنکداران سفارش قالب می دهند و با نام و برند خودشان خرید عمده می کنند و سپس بین ۲۰۰ الی ۳۰۰ خرده فروش و مغازه دار توزیع می کنند. در واقع برند همان برند اصلی است اما بسته ویژه به سفارش بنکدار، به اسم وی خواهد بود.

### مشکلاتی که صنعت شیشه و بلور در حوزه تولید و صادرات با آن روبروست

یکی از بزرگترین و اصلی ترین مشکلاتی که واحدهای تولیدی با آن روبرو هستند این است که وقت و انرژی هیات مدیره باید در جهت افزایش تولید، ارتقای کیفیت و صادرات صرف گردد. این در حالی است که مدیران درگیر سایر مسائل حاشیه ای می شوند که ارتباط مستقیمی با اهداف مذکور ندارد. به عنوان مثال انرژی و زمان مدیران صرف درگیری های فرسایشی با سازمان های دولتی از جمله امور مالیاتی، تامین اجتماعی و استاندارد و غیره می شود.

در خصوص مشکلات اصلی در حوزه صادرات هم می توان به موضوع رفع تعهدات ارزی اشاره کرد. بطوریکه مدت زمانی که جهت مهلت ایفای تعهد گذاشته اند کافی نبوده و تمدید مداوم این مهلت ها در طی چند سال اخیر، این مسئله را ثابت کرده است.

از طرفی ارتباط آنلاین سازمان های مربوطه در مسئله ایفای تعهدات ارزی دچار مشکل است. بطوریکه با وجود اینکه صادرکننده اقدام به رفع تعهد خود نموده است اما بانک مرکزی با تاخیر سه ماهه اقدام به ارسال گزارش برای سازمان امور مالیاتی می نماید و مشکل اینجا بروز می کند که شرکتی همچون نوری تازه که بالای ۵۰ درصد تولید خود را صادر کرده و معاف از مالیات است به یکباره به علت بروز نبودن این سیستم ها دچار اختلاف چند میلیاردی با سازمان امور مالیاتی می شود.

موضوع دیگر مربوط به صادرات به کشورهای عراق، پاکستان و کشورهای همسایه است که تا سال ۹۷ به صورت ریالی انجام می گرفت و سپس بعد از آن به منظور رفع تعهد ارزی اعلام گردید که باید به جای ریال، صادرات به کشورها با ارز صورت گیرد. هر چند که دولت نسبت به اصلاح مسیر خود پی برد و مجدداً صادرات ریالی به این کشورها را مجاز اعلام کردند. این تصمیم در حالی گرفته شد که صادرات ریالی موجب تقویت پول ملی کشور می شد. مشکل دیگر در بحث تعهدات ارزی، نرخ گذاری های صادراتی است که چون با نوسانات نرخ ارز نیز همراه شده است، گاه دارای ارزش واقعی نیست. به نظر می رسد وجود یک سیستم برخط که بتواند همراه با نوسانات نرخ ارز، ارزش گذاری ها را تعیین نماید و در کنار آن از نظرات انجمن های تخصصی بهره بگیرد، می تواند راهکار مناسبی باشد.

### ارزیابی جایگاه صنعت شیشه و بلور ایران نسبت به جهان







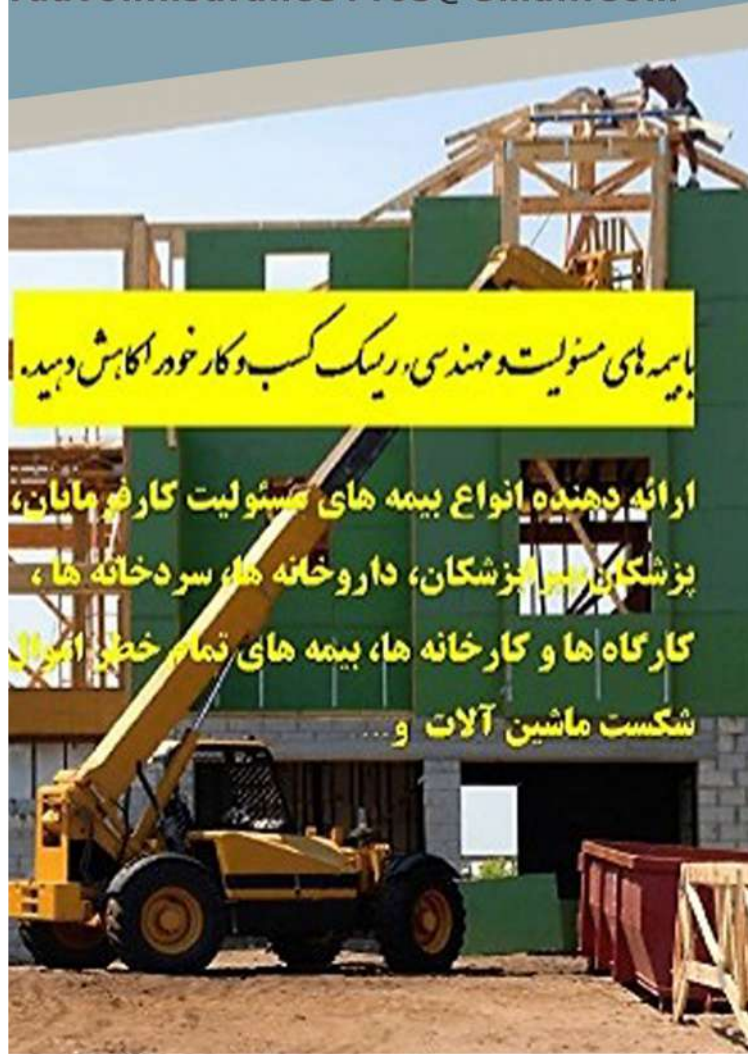
تاسیس ۱۳۴۴

تهران، سارخان، شادمر، ذوالفقاری، پلاک ۷، واحد ۲

تلفن : ۰۹۹۰۵۷۷۶۹۷۷

۰۲۱۶۶۵۱۵۸۹۶

Taavoninsurance4463@Gmail.Com



بیمه های مسئولیت و مهندسی، ریسک کب و کار خود اگاش دهید.

ارائه دهنده انواع بیمه های مسئولیت کارفرما،  
پزشکان، پزشکان، داروخانه ها، سردخانه ها،  
کارگاه ها و کارخانه ها، بیمه های تمام خطر اموال  
شکست ماشین آلات و ...

سپه تعاون  
راش با هم یک کنید...



بیمه های زندگی و درمان

آسودگی خاطر خانواده خود را از ما بخواهید



# ایران از تولیدکننده‌های برتر فروسیلیسیم در دنیاست



تاریخچه و معرفی شرکت فروآلیاژ ایران شرکت صنایع فروآلیاژ به همراه شرکت فروسیلیسیم ایران جزو اولین تولیدکنندگان فروسیلیسیم در کشور هستند. شرکت صنایع فروآلیاژ ایران در ابتدا یک شرکت دولتی بود که با یک کوره با ظرفیت ۲۵ هزار تن در سال ۱۳۷۲ آغاز به فعالیت کرد و کارخانه آن در محل نزدیکی ازنا به خاطر وجود بزرگترین معدن سنگ سیلیس احداث شد. این شرکت با قدمت ۲۸ ساله با توجه به اینکه فروسیلیسیم مهم ترین فروآلیاژ بوده در سال های بعد هم همین محصول را توسعه دادند.

در سال های بعد این شرکت به بخش خصوصی واگذار گردید و این عامل خود موجب مدیریت بهتر و در نتیجه سوددهی بیشتر شرکت گردید بطوریکه در سال ۱۳۸۰ تصمیم به توسعه کارخانه گرفته شد و با ارتقای یک کوره به سه کوره ظرفیت تولید شرکت به ۶۰ هزار تن رسید. و در حال حاضر شرکت فروآلیاژ ایران نیز با همین ظرفیت بزرگترین تولیدکننده و صادرکننده فروسیلیسیم در کشور می باشد. بطوریکه حدود یک سوم ظرفیت تولید کشور در این صنعت متعلق به همین شرکت است.

میزان اشتغالزایی ایجاد شده توسط این شرکت بصورت غیرمستقیم با توجه به اینکه رویکرد شرکت در بسیاری از حوزه ها برون سپاری است، در حدود ۳ هزار نفر و به طور مستقیم نیز ۶۵۰ نفر پرسنل مشغول به کار هستند.

مصرف کننده های اصلی فروسیلیسیم، تولیدکننده های فولاد هستند. در همان ابتدای تولید و فروش مجموعه، کارخانه های اصلی فولادسازی اعم از ذوب آهن و فولاد مبارکه از جمله مشتری های شرکت بودند که بعد از آن فولادسازهای بزرگ دیگر مثل خوزستان نیز اضافه شد. در همین عنوان نگرش صادراتی در مدیران مجموعه نیز شکل گرفت و در طی این سال ها به حدود ۳۰ کشور مختلف در دنیا از جمله آلمان، هلند، ایتالیا، چک، لهستان، ترکیه،

رضا عابدی متولد سال ۱۳۴۳ و دارای مدرک کارشناسی در مهندسی متالورژی و کارشناسی ارشد در MBA می باشد که با ۳۵ سال سابقه فعالیت در صنایع مختلف هم اکنون به عنوان مدیرعامل شرکت صنایع فروآلیاژ ایران فعالیت دارد. وی بخشی از فعالیت های خود را در صنعت دفاعی کشور و و بخشی دیگر را در صنعت فولاد و فولاد آلیاژی گذرانده است. ۵ سال مدیر عامل شرکت حمل و نقل ریلی کشور و مدتی هم مدیرعامل و نایب رئیس هیات مدیره شرکت پیام هونامیک (فروسیلیسیم خمین) بوده است. وی همچنین رئیس هیات مدیره انجمن فروآلیاژ کشور و عضو هیات مدیره انجمن صادر کنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی می باشد.







وضعیت مناسبی قرار دارد. با برنامه ریزی که برای افزایش ظرفیت تولید در نظر گرفته شده است طی سال های آتی به ۵۰۰ هزار تن هم خواهد رسید و جایگاه آن بیشتر تقویت می شود که قطعاً نیاز به رویکرد صادراتی هم خواهد بود.

سقف ها و محدودیت هایی را که برای تولید فروسیلیس در مقاطع مختلف، توسط دولت گذاشته می شود، چگونه ارزیابی می کنید؟

از اواسط خرداد ماه سالجاری صنایع مختلف با کمبود توان برق مواجه شدند که به دنبال آن ظرفیت تولید شرکت ها نیز کاهش پیدا کرد. بطوریکه شرکت ما قادر نبود با ظرفیت کامل تولید نماید و ناچاراً ظرفیت را به یک سوم رساندیم و از سه کوره یکی را کاملاً خاموش کرده و از دو کوره دیگر با ظرفیت پایین استفاده کردیم. این مسئله شرکت ما را متحمل هزینه های فراوانی نمود. از طرفی در کشور فولادسازی هایی همچون ذوب آهن وجود دارد که کوره آنها کوره قوس نبوده و نیاز به فروسیلیس مستمر دارند که بالاچار باید این نیاز توسط شرکت های داخلی تامین گردد.

در این شرایط خوشبختانه با تعاملی که انجمن فروآلیاژ با وزارت صمت داشت تمهیداتی اندیشیده شد تا فولادسازی های داخل کشور دچار چالش و مشکلات نشوند. در واقع دولت رسماً ممنوعیت صادرات را در حوزه فروسیلیس اعلام نکرد اما ما های تولیدکننده فروسیلیس از طرف انجمن متعهد شدیم که نگذاریم فولادسازی ها با کمبود فروسیلیس مواجه شوند. در واقع شرکت های بزرگی همچون شرکت فروآلیاژ ایران که سهم بیشتری از بازار دارند نسبت به حفظ منافع ملی تعهد بیشتری دارند و با وجود آنکه حاشیه سود کمتری نصیب شان خواهد شد صادرات شان را کاهش دادند.

متأسفانه مشکل انرژی یا همان برق مصرفی یکی از چالش های پیش روی این صنعت است. در حالیکه قیمت برق طی دو سال گذشته حدود ۱۰ برابر شده است دولت همچنان معتقد است که نسبت به قیمت جهانی پایین بوده و جا برای افزایش قیمت وجود دارد. متأسفانه به علت کمبود برق سال گذشته به میزان ۱۱ هزار تن ظرفیت از دست رفته داشتیم.

نقش این صنعت را در رشد اقتصادی و اشتغالزایی و رونق اقتصادی را چگونه ارزیابی می کنید؟ آیا دولت می تواند در برنامه هفتم توسعه روی این صنعت به عنوان یکی از صنایع پیشران برنامه ریزی نماید؟

در مفهوم توسعه باید مشخص نماییم که با چه نگرشی و روی کدام جوانب می خواهیم تمرکز

عراق، پاکستان و هند و ویتنام و... صادرات انجام شد.

شرکت فروآلیاژ ایران در حال حاضر حدود ۳۰ درصد از میزان تولید یعنی در واقع یک سوم ظرفیت تولیدی خود را به صادرات اختصاص داده و دو سوم دیگر را به شرکت های داخلی می فروشد. شرکت با وجود آنکه به دلیل نیاز به ارز جهت تامین بخشی از مواد اولیه همواره نگاه صادراتی داشته و صادرات جزو استراتژی های شرکت بوده است اما همواره به دنبال موازنه عرضه و تقاضا در داخل کشور نیز بوده است.

محصول اصلی شرکت فروآلیاژ ایران و سایر محصولات جانبی

محصول اصلی شرکت، فروسیلیس می باشد. اما در کنار آن، محصول فرعی پودر میکروسیلیکا هم تولید می کنیم. در واقع علاوه بر تولید ۶۰ هزار تن فروسیلیس، ۲۰ هزار تن هم تولید پودر میکروسیلیکا داریم که کاربردهای مختلفی از جمله در صنایع بتن دارد.

جایگاه صنعت فروآلیاژ ایران در جهان را چگونه ارزیابی می کنید؟

ابتدا باید جایگاه فولاد را ارزیابی کنیم. در حال حاضر تولید فولاد در داخل کشور حدود ۳۰ میلیون تن است در حالیکه این میزان در کل جهان حدود یک و نیم میلیارد تن می باشد. با این مقایسه می توان دریافت که ما سهم کوچکی از تولید فولاد در جهان داریم. این در حالی است که حدود ۱ میلیارد از تولید جهانی سهم چین است یعنی دو سوم فولاد جهان را تولید و تامین می کند و ایران در تولید فولاد در رده ۱۰ دنیا قرار دارد.

در سند چشم انداز ۱۴۰۴ مقرر گردیده میزان تولید فولاد کشور به ۵۵ میلیون تن برسد. این در حالی است که درصد پیشرفت پروژه ها حاکی از آن است که این امر محقق نخواهد شد.

حال با توجه به اینکه فروآلیاژها بیشترین مصرف را در صنعت فولادسازی دارند می توان جایگاه آن را با توجه جایگاه فولاد ارزیابی کرد. البته فروآلیاژها انواع و اقسام مختلفی دارند بنابراین برای تعیین جایگاه آنها نیاز به بررسی یک به یک آنها می باشد. اما اگر بحث را فقط

محدود به فروسیلیسیم نماییم ارزیابی بدین شرح خواهد بود: بینید سالانه در حدود ۶ میلیون تن فروسیلیسیم در دنیا تولید می شود که ۶۰ درصد آن متعلق به چین است یعنی

به همان نسبت سهمی که در تولید فولاد جهانی دارد. تولید فروسیلیسیم در ایران بالغ بر ۲۰۰ هزار تن می باشد که نسبت به تولید جهانی در رده های پنجم و ششم قرار دارد. با توجه

به اینکه کشور ما زمانی واردکننده فروسیلیس بود و هم اکنون به پنجمین تولیدکننده فروسیلیسیم در دنیا تبدیل شده است بنابراین می توان نتیجه گرفت که در این خصوص در



نادرست و بهره برداری شرکت‌های خارجی از این موضوع است. مشکلات بسیار دیگری نیز در این حوزه وجود دارد که به نظر من بهترین راهکار در حالت کلی این می‌تواند باشد که ریسک مشکلات مذکور بین دولت و بخش خصوصی تقسیم شود. در واقع باید دولت برنامه ریزی نماید که در این شرایط تحریم‌ها و سخت اقتصادی، همه ضرر و زیان‌ها متوجه تولیدکنندگان و صادرکنندگان نشود و تا حد امکان دولت بخشی از ریسک‌ها را متقبل نماید.

با توجه به اینکه سال‌ها در بخش‌های مختلف مدیریتی صنایع مشغول به فعالیت بوده‌اید یک تجربه موفق خود را در این زمینه بیان کنید.

تجربه موفق بنده برمی‌گردد به سال ۱۳۸۰ که به عنوان مدیر شرکت فولاد آلیاژی اصفهان مشغول به فعالیت بودم. با توجه به پتانسیل مناسب شرکت، تصمیم گرفتیم که خط تولید غلطک نورد سرد را راه‌اندازی نماییم. در حدود ۶۰ الی ۶۵ درصد توانایی تولید چنین محصولی را در اختیار داشتیم و می‌بایست بخشی از تجهیزات مربوطه را از خارج از کشور تامین نماییم.

با توجه به اینکه غلطک نورد سرد مورد استفاده شرکت فولاد مبارکه بود مذاکره‌ای با مدیریت وقت شرکت انجام دادیم و با وجود آنکه هنوز خط تولیدی راه‌اندازی نشده بود این فرصت را به ما دادند و قرارداد تامین غلطک را منعقد نمودیم. در نهایت توانستیم با تکمیل دانش فنی خط تولید غلطک نورد سرد را که تا پیش از این از خارج از کشور تامین می‌شد برای اولین بار با کیفیتی بسیار خوب ایجاد کرده و نیاز داخلی را تامین نماییم. چندین نکته کلیدی در این تجربه موفق نهفته است: اول از همه اعتماد و باوری بود که به توانمندی خودمان داشتیم و جسارت به خرج داده و تقبل ریسک نمودیم. دوم اینکه صنعت بزرگی همچون فولاد مبارکه با اعتمادی که به تیم ما کردند این فرصت را در اختیار ما گذاشتند. سوم انتخاب تکنولوژی مناسب و تجهیزات پیشرفته بود که از خارج کشور تامین نمودیم و در نهایت توان پرسنل و کارشناسان شرکت و همچنین حمایت مالی و معنوی سازمان بالاسری (سهام داران وقت) از عوامل تاثیرگذار بود. ضمن آنکه از ابتدای پروژه و تا قبل از راه‌اندازی خط ساخت داخل به میزان ۶۵ درصد را شروع کردیم و تنها ۳۵ درصد آنرا به طرف خارجی دادیم.

توصیه شما به عنوان یک مدیر موفق به جوانان جویای کار چیست؟ ابتدا باید مسئولین فکری به حال بیکاری جوانان نمایند که منتج به معضلاتی همچون اعتیاد، طلاق و عدم رغبت به ازدواج و دیگر آسیب‌های اجتماعی می‌شود. باید ایجاد شغل پایدار و استفاده از نیروهای مستعد در اولویت کاری دولت قرار گیرد.

اما خطاب به جوانان می‌توانم بگویم که به جای مدرک گرایی به دنبال مهارت آموزی باشند. هیچ لزومی ندارد که حتما تحصیلات آکادمیک دانشگاهی داشته باشند بلکه بعد از پایان مقطع دیپلم می‌توانند با حضور در دوره‌های آموزشی سازمان فنی و حرفه‌ای، به فراگیری مهارت موردعلاقه و موردنیاز جامعه بپردازند. چون معتقدم سازمان‌ها برای استخدام، نیروهایشان را از لحاظ شخصیت فردی و مهارت حرفه‌ای ارزیابی می‌کنند. بنابراین جوانان جویای کار بهتر است در قدم اول تقویت ویژگی‌های مثبت شخصیتی و ارتقای مهارت‌های حرفه‌ای را در اولویت خود قرار دهند.

نماییم. رویکردهای متفاوت ایجاد ارزش افزوده یا اشتغالزایی هر کدام می‌تواند در برنامه توسعه باشد که هر کدام برنامه و استراتژی خاص خود را می‌طلبد. یا مثلا بسته به اینکه نگرش خصوصی غالب باشد یا بخش دولتی می‌تواند محتوای برنامه‌ها را تغییر دهد. بنابراین نمی‌توان یک نسخه کلی پیچید و باید در برنامه‌های توسعه تلفیقی از این رویکردها را در نظر گرفت. به عنوان نمونه در توسعه حوزه فولاد باید استراتژی توسعه در صنعت فولاد را مد نظر قرار داد. یعنی اگر قرار بر توسعه صنعت فولاد کشور است بنابراین قطعاً باید صنعت فولاد هم به تناسب آن توسعه و رشد نماید.

از طرفی صنعت فولاد یک صنعت نیمه هایتک است با این وجود تکنولوژی بکار رفته در آن بالاتر از تکنولوژی فولاد است که همه این موارد می‌تواند در تصمیم‌گیری نهایی برای رشد و توسعه این صنعت دخیل باشد. در نهایت من فکر می‌کنم با در نظر گرفتن همه جوانب و اینکه صنعت فولاد کشورمان به حدی از رشد رسیده که دانش فنی و توان تامین تجهیزات و احداث یک کارخانه فروسیلیس را در داخل کشور داریم بنابراین از پتانسیل لازم در این صنعت برای صادرات دانش فنی برخوردار بوده و این یک نقطه قوت محسوب می‌شود که می‌توان در بسیاری از بخش‌های فولادها اقدامات مفید و موثر توسعه‌ای انجام داد. اما بطور خاص در حوزه فروسیلیس دیگر امکان توسعه ظرفیت در داخل کشور نیست و اشباع شده است و بیشتر از آن چیزی که نیاز داریم تولید می‌کنیم اما در بخش‌های دیگر همچون فرو منگنز هنوز جای کار و توسعه وجود دارد. به نظر می‌رسد امکان انتقال تکنولوژی و احداث کارخانه در کشورهای دیگر مهیاست و می‌تواند ارزآوری خوبی برای کشور داشته باشد.

در کل نکته مهم این است که سیاست‌گذاری‌ها به گونه‌ای باشد که سرمایه‌گذاری درست در جای درست انجام گیرد. در این راه دولت می‌تواند از انجمن‌های تخصصی از جمله انجمن فولاد مشاورت بگیرد.

عمده مشکلات و چالش‌هایی که صنعت فولاد در حوزه صادرات با آن مواجه هست کدامند؟

برخی از مشکلات ناشی از تحریم‌ها هست از جمله عدم گشایش اعتبار اسنادی که باعث شده نتوان کار صادرات و واردات را با ضمانت و امنیت بالا انجام داد.

مشکل دوم که همچنان منشا گرفته از تحریم هاست مربوط به جابه‌جایی و انتقال پول از طریق سیستم بانکی است، بنابراین به ناچار با صرف هزینه‌های گزاف و تقبل ریسک‌های بالا از طریق واسطه‌ها و صرافان اقدام به این کار می‌نمایند.

مسئله بعدی عدم شفافیت روش تست و نمونه برداری در برخی از گمرکات کشور می‌باشد، به عنوان نمونه محصول شرکت ما در سال گذشته در گمرک بندر هنگام آنالیز به مشکل برخورد و به کد تعرفه آن ابراد گرفته شده است. در حالیکه بعد از گفتگو و آنالیز مجدد، مشکل مربوطه حل شد. لذا از نظرات انجمن‌های تخصصی در این حوزه می‌توان استفاده نمود.

مشکل دیگر تفاوت ارزش اظهارنامه گمرکی با رقم صادرات می‌باشد. با توجه به وضعیت تحریم‌ها و مشکلات ذکر شده همواره باید ارزش اظهارنامه را به صورتی مشخص نمود تا شرکتها در رفع تعهدات ارزی خود با مشکل مواجه نشوند.

موضوع دیگر تفاوت نرخ ارز نیما با ارزش واقعی آن می‌باشد که نتیجه آن قیمت‌گذاری





موسسه عضو انجمن اقتصاددانان ایران

هیئت مدیره عضو انجمن حسابداران خبر



موسسه حسابداری امیرآتشانی و همکاران

آماده همکاری با صنایع کوچک و  
بزرگ و ارائه مشاوره مالی به تمام  
مدیران می باشد.

خدمات :

انجام کلیه خدمات مالی و حسابداری

انجام خدمات مدیریتی، سازمانی و آموزشی

مشاوره در زمینه های مالی، بیمه و امور مالیاتی

انجام خدمات انبارگردانی و تهیه قیمت تمام شده پروژه تحقیقاتی

دفتر مرکزی: تهران، خیابان انقلاب، خیابان استاد نجات الهی،

بین سمیه و طالقانی، کوچه بیمه، پلاک ۱۲، طبقه اول، واحد ۱

۰۲۱-۸۸۹۳۸۹۴۴ - ۰۹۱۲۵۸۴۶۰۴۰

دفتر نصیر آباد: شهرک صنعتی نصیر آباد، ساختمان فناوری اطلاعات، طبقه

دوم اتاق ۲۰۱

۰۲۱-۵۶۳۹۲۲۰۶ - ۰۹۱۲۵۸۶۱۷۶۱

[info@atashani.ir](mailto:info@atashani.ir)

[www.atashani.ir](http://www.atashani.ir)



# مطالبی خواندنی از سلطان گلاب ایران



- نام: مجید راهب
- شرکت: گروه صنعتی راهب
- بخش کارآفرینی: صنعت - تولید
- تاریخ تولد: ۱۳۱۶/۰۴/۰۱
- محل تولد: قمصر (کاشان)
- سن شروع به کار: ۱۴ سالگی
- آرزوی کودکی: متحول کردن صنعت گلاب گیری کشور
- تحصیلات: لیسانس مدیریت بازرگانی در آلمان
- بنیانگذار اولین کارخانه تولید گلاب صنعتی و بهداشتی در ایران
- خالق برند تجاری ربیع که شهرت بسیار و جایگاه ویژه ای در جهان پیدا کرده
- اولین و بزرگترین صادرکننده گلاب در ایران (حدود ۹۰ درصد صادرات گلاب از ایران توسط این شرکت صورت میگیرد)
- دبیر کمیته توسعه تجارت، اقتصاد و صادرات در سال ۱۳۸۸

دیری نپایید که جناب آقای مجید راهب با بیش از هفتاد سال تجربه در تولید گلاب و عرقیات و با توسل به تجربیات غنی گذشته خود و بهره گیری از ماشین آلات پیشرفته، با بنیان نهادن کارخانه معظم ایران گلاب و برند "ربیع" برای اولین بار موفق به تولید گلاب بهداشتی و باستوریزه در ایران گردید تا آغازی برای تلاش بی وقفه وی جهت اعتلای نام ایران در عرصه جهانی باشد. برند ربیع در حال حاضر با بهره گیری از ۵ شعبه و ۲۵ نمایندگی خارجی محصولات خود را به بیش از ۳۰ کشور جهان صادر می نماید و توانسته تبدیل به یک برند بین المللی و شناخته شده در سطح جهان شود. این شرکت در تمام سال

های گذشته عزم خود را بر گشودن بازارهای جدید صادراتی گذاشته است و اکنون افتخار کسب ۱۵ عنوان صادر کننده ممتاز و نمونه کشوری را در کارنامه خود دارد. این شرکت دارای بالاترین میزان فروش و سهم بازار در ایران می باشد و توانسته است با ایجاد ۴ شعبه و ۱۰۰ نمایندگی در سرتاسر ایران، محصولات خود را در پهنای گسترده کشور عزیزمان ایران عرضه نماید. همچنین مفتخر است که به عنوان برند برتر ایران شناخته شده و تندیس زرین برند محبوب ایران را در سال های مختلف از آن خود کند. مجید راهب، یک کارآفرین بین المللی است که آوازه شهرت او مرزهای کشور را در نوردیده و توانسته لقب «سلطان گلاب جهان» را برای خود به ارمغان آورد. علاقه وافر به تولید و عشق به صادرات و آگاهی داشتن از تجارت روز، این مجموعه را قادر به تاسیس شرکت پخش ربیع گستر شاد، کارخانجات شمشادنوش، شمشاد و هزار چشمه آبشار در ایران و کارخانجات کریستال و حتی در امارات در قالب گروه صنعتی راهب، نموده است.

در ادامه گوشه ای از داستان زندگی آقای راهب را از زبان خودشان می شنویم:

«سال ۱۳۱۶ در شهر کوچک و سرسبزی به دنیا آمدم که نامش در جهان با بوی گل همراه است. قمصر کاشان آن روزها روستایی بود که چون نگیبی سبز در دل کویر کاشان می درخشید. کودکی من مثل بیشتر بچه های قمصر میان گلستان ها و دیگ های گلاب گیری گذشت. پدر کارگاه گلاب گیری داشت. با آغاز فصل گل، دیگ های بزرگی روی اجاق های هیزمی قرار می گرفت. لوله هایی از نی این دیگ ها را که سرشان بسته بود به پارچه های متصل می کردند. این پارچه ها در جوی آب قرار می گرفتند تا قطران به دست آمده از گل زودتر به مایع تبدیل شود. هیزم های مورد نیاز برای جوش آوردن گل ها نیمی از فضای کارگاه را می گرفت. این ها همه وسایل کار پدر و سایر گلاب گیران کاشانی بود که محصول عطر و گلابشان در تمام کشور توزیع می شد. آن روزها چیزی که ذهن مرا خیلی مشغول می کرد، دیگ های گلاب گیری و سختی های کار با آنها بود. همیشه فکر می کردم باید راهی پیدا کنم تا این کار راحت تر انجام شود. گلاب گیری و فروش گلاب را دوست داشتم، برای همین نزدیک عید که می شد به فروختن گلاب می پرداختم. هر وقت از مدرسه می آمدم، بعد از انجام تکالیف مدرسه به سراغ گلاب ها می رفتم و آنها را برای فروش آماده می کردم. با وجود سن کم یاد گرفته بودم که با احترام با دیگران برخورد کنم. همین رفتار مودبانه باعث می شد که در فروش گلاب های تولیدی کارگاه پدر موفق باشم.»

**\* لیستی از افتخارات و موفقیت ها که گروه صنعتی راهب در سال های فعالیت خود به آن نائل گردیده، در ذیل آمده است:**

**لیست موفقیت ها:**

- تولیدکننده نمونه گل محمدی استان مرکزی در سال ۱۳۹۸

- صادر کننده نمونه استان اصفهان در سال ۱۳۹۷

- صادر کننده ممتاز کشوری در سال ۱۳۹۷

«از آن زمان که در گلستان‌های بی نظیر قمصر کاشان با عشق به چیدن گل مشغول بودم، شمیم عطر گلاب ایران را در سرتاسر جهان استشمام می کردم. میخواستم پلی بسازم تا در مسیر آن تجارت نیاکان خود را به پیشرفته ترین صنایع روز دنیا پیوند زنم و تولیدی جهانی داشته باشم.»

## به نقل از جناب آقای راهب، بنیان گذر گروه صنعتی راهب

پیشبرد طرح ملی ارتقاء صنعت گل محمدی کشور

- دبیر کمیته توسعه تجارت، اقتصاد و صادرات ایران در مجلس شورای اسلامی در سال ۱۳۸۸

- عضو هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان گیاهان دارویی و فرآورده های غذایی

- عضو هیئت مدیره انجمن صادرکنندگان کالاهای صنعتی و فنی و مهندسی

- عضو هیئت مدیره شرکت صاد ایران (صادرات به عراق)

- مشاور عالی سندیکا صنایع کنسرو ایران

شرکت‌های تاسیس شده :

- شرکت ایران گلاب مرغوب (تولید و صادرکننده گلاب، عرقیات و آمیبیوه‌بیش از ۴۰ نوع محصول با برند ربیع)

- شرکت کنسرو سازی شمشاد (انواع محصولات غذایی با نام تجاری ربیع)

- شرکت شمشاد نوش (تولید و صادرکننده انواع پرفرم و بطری پت و درب بطری و انواع نوشیدنی با برند کریستال)

- شرکت دنا کاست نوار (تولید انواع کاست‌های صوتی، تصویری و جلد سی دی)

- شرکت هزار چشمه آبشار (تولید آب معدنی کریستال)

- شرکت پخش سراسری ربیع گستر ایران

- شرکت حتا در کشور امارات - دبی (بسته بندی ۱۰ نوع محصول غذایی)

- شرکت ویتا در کشور آذربایجان (تولید کنسرو رب گوجه فرنگی)

- احداث بیش از ۲۰۰ هکتار مزرعه کشت گل محمدی در منطقه

- صادر کننده ممتاز کشوری در سال ۱۳۹۶

- تندیس طلائی روز ملی صنعت و معدن (پیشکسوت برتر سال) در سال ۱۳۹۶

- صادر کننده نمونه استانی اصفهان در سال ۱۳۹۵

- صادر کننده ممتاز کشوری در سال ۱۳۹۴

- مدیر شایسته ملی کشوری در سال ۱۳۹۳

- صادر کننده برگزیده در سال ۱۳۹۲

- کارآفرین برتر - برنده برتر - صادر کننده نمونه کشوری - صادر کننده نمونه استانی - تبه زرین اتاق

بازرگانی صنایع و معدن و کشاورزی ایران - واحد نمونه استاندارد در سال ۱۳۹۱

- صادر کننده نمونه استانی اصفهان در سال ۱۳۹۰

- صادر کننده نمونه کشور در سال ۱۳۸۹ (شرکت ایران گلاب)

- صادر کننده ممتاز کشور در سال ۱۳۸۸ (شرکت ایران گلاب)

- صادر کننده برتر کشور در سال ۱۳۸۸ (شرکت شمشاد نوش)

- صادر کننده نمونه استان اصفهان در سال ۱۳۸۸ (شرکت ایران گلاب)

- صادر کننده نمونه کشور در سال ۱۳۸۸ (شرکت ایران گلاب)

- صادر کننده نمونه کشور در سال ۱۳۸۸ (شرکت ایران گلاب)

- صادر کننده نمونه استان اصفهان در سال ۱۳۸۶ (شرکت ایران گلاب)

- صادر کننده نمونه کشور در سال ۱۳۸۶ (شرکت ایران گلاب)

- واحد تولیدی نمونه برتر در سال ۱۳۸۴ (شرکت ایران گلاب)

- واحد نمونه کیفی در استان اصفهان در سال ۱۳۸۵ (شرکت ایران گلاب)

- صادر کننده نمونه کشور در سال ۱۳۸۳ (شرکت ایران گلاب)

- صادر کننده نمونه استان اصفهان در سال ۱۳۸۲ (شرکت ایران گلاب)

- صادر کننده نمونه کشور در سال ۱۳۸۰ (شرکت ایران گلاب)

- صادر کننده نمونه کشور در سال ۱۳۷۸ (شرکت دنا کاست نوار)

- صادر کننده نمونه کشور در سال ۱۳۷۳ (شرکت ایران گلاب)

- صادر کننده نمونه کشور در سال ۱۳۷۲ (شرکت ایران گلاب)

- دریافت لوح تقدیر و سپاس از دانشگاه کاشان به مناسبت کوشش‌های بی دریغ در جهت



# نمایشگاه های تجاری





نمایشگاه ساختمانی قطر 2023  
۲۵ تا ۲۸ اردیبهشت ماه ۱۴۰۲، مرکز همایش های ملی قطر

مهمترین رویداد حوزه طراحی،  
ساخت و بازسازی ساختمانی قطر

**15 - 18  
MAY  
2023**

QNCC - DOHA  
QATAR

10:00 AM  
TILL  
10:00 PM

شماره مجوز:  
1401/320/42251  
1401/09/29

**BENIS**

THE PREMIER  
EXHIBITION FOR  
QATARI NATIONALS

**DESIGN  
BUILD  
& RENOVATE**

CONSULTANTS

CONTRACTORS

SUPPLIERS

SMART  
SOLUTIONS

GENERAL  
SERVICES

FEATURING 5 DEDICATED SECTORS

**250+** EXHIBITORS | **8+** INTL PAVILIONS

ENDORSED BY:

ORGANIZED BY:

شماره تماس: (+9821) 42917000  
داخلی: 115 - 114 - 116 - 117  
[www.buildyourhouseqatar.com](http://www.buildyourhouseqatar.com)

**13th International Exhibition**  
**Industry - Mines - Machinery - chemicals**  
**5 - 7 April 2023**  
**Uzbekistan - Tashkent UzExpo Center Pavillon 3 , 4**

سیزدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت ازبکستان  
(صنایع، معادن، ماشین آلات، مواد شیمیایی)  
پاویون ج.ا.ایران  
۱۶ الی ۱۸ فروردین ماه ۱۴۰۲  
تاشکند - ازبکستان

مجری: شرکت سبذ طلایی ایرانیان با همکاری شرکت میثاق فریوران

دبیرخانه: تهران - خیابان پاسداران - خیابان نگارستان دوم (شهید کاشیها) - پلاک ۴ - واحد ۱  
تلفن: ۰۲۱۲۶۷۰۰۵۹۴ - ۰۲۱۲۶۷۰۰۵۲۹ - [www.sticompany.co](http://www.sticompany.co) [info@sticompany.co](mailto:info@sticompany.co)

جهت مشاهده  
اطلاعات تکمیلی بر  
روی تصاویر کلیک کنید

چهارمین دوره نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پتروشیمی و انرژی  
**Syria Intl. Petroleum, Gas & Energy Expo**

۱۶ تا ۱۹ تیر ماه ۱۴۰۲  
 سوریه - دمشق  
**SyrPetro**



شماره مجوز: ۱۴۰۱/۳۳۰/۳۵۰۱۸

**Stay tuned**

**Syria International Petroleum,  
 Gas and Energy Expo**

**Fourth Session**

**7 - 10 / 7 / 2023**



+98-21-88540252-5  
 +98-9013388694  
 www.parsrastak.com  
 parsrastak@outlook.com



**جهت کسب اطلاعات  
 تکمیلی روی تصاویر  
 کلیک کنید**

**نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان و زیرساخت**

**عراق - اربیل**



Erbil International Fairground - IRAQ  
 16-18 May 2023

مرکز بین‌المللی نمایشگاهی اربیل - عراق

۲۶ الی ۲۸ اردیبهشت ۱۴۰۲



**CONSTRUCT**  
 International Trade Fair For  
 Construction and Building Industry



**مأمیان نمایشگاه**



مبصر: گروه توسعه نمایشگاهی اربیل

تذکره نام: ۰۲۱-۴۳۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰  
 ۰۹۱۲۸۹۸۵۷۴۳۰

safuar qm  
 www.constructiraq.net

بغداد، کتبه خیابان عثمانی، پلاک ۷۷، طبقه چهارم تلفن: ۰۲۱۲۴۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰



---

## بعد عقدين من عودة العلاقات الشاملة بين الجارين... ما حال التبادل التجارى بين العراق و ايران؟





بعد مرور عقدين على استئناف العلاقات الشاملة بين طهران وبغداد، عقب الغزو الأميركي للعراق والإطاحة بنظامه السابق عام ٢٠٠٣، توصف العلاقات السياسية بين طهران وبغداد بأنها إستراتيجية، إلا أن التبادل التجاري بينهما لم يرتق إلى المستوى المنشود، وفق مراقبين إيرانيين.

فبعد عامين من تسلم حكومة إبراهيم رئيسي مقاليد الحكم وتأكيدها مرارا إيلاء الاهتمام الأكبر بالعلاقات التجارية مع دول الجوار وترسيم الأوساط الإيرانية حينها خارطة طريق لرفع التبادل التجاري مع العراق إلى ٢٠ مليار دولار؛ تشير الإحصاءات الرسمية إلى تراجع التجارة المشتركة خلال الأشهر الماضية وفي أحدث تقرير عن تجارة طهران الخارجية، أعلنت منظمة الجمارك الإيرانية تحسين الصادرات الإيرانية إلى العراق خلال الأشهر السبعة الماضية من العام الإيراني (الذي بدأ في ٢١ مارس/آذار الماضي)؛ إذ بلغت ٤ مليارات و٢٩ مليون دولار بحلول ٢٠ أكتوبر/تشرين الأول الماضي.

التجارة الخارجية مع الجيران

وأعلن المتحدث باسم الجمارك الإيرانية مرتضى عمادى أن تجارة البلاد غير النفطية مع العالم بلغت ٨١ مليونا و٣٠ ألف طن، بقيمة ٦٠ مليارات و١٣٣ مليون دولار خلال الأشهر السبعة الأولى من العام الإيراني الجاري، مسجلة ارتفاعا بنسبة ١٠٪ في القيمة وانخفاضا بنسبة ١٧.٦٪ في الوزن، مقارنة مع الفترة نفسها من العام المنصرم.

وفي التفاصيل، بلغ صافي صادرات إيران من السلع غير النفطية ٦١ مليونا و٢٨٣ ألف طن، بقيمة ٢٨ مليارات و٤٠٦ ملايين دولار خلال الأشهر السبعة الماضية -حسب المتحدث باسم الجمارك الإيرانية-، إذ استوردت في الفترة ذاتها ١٩ مليونا و٧٤٧ ألف طن بقيمة ٣١ مليارات و٧٢٧ مليون دولار ووفقا للجمارك الإيرانية، فإن الصين تصدر قائمة الدول المستقبلية للسلع الإيرانية بقيمة ٩ مليارات و١٨١ مليون دولار، يليها العراق بقيمة ٤ مليارات و٢٩ مليون دولار، ثم الإمارات العربية المتحدة بقيمة ٣ مليارات و٤٧٦ مليون دولار، وبعدها تركيا باستيراد سلع إيرانية بقيمة ٣ مليارات و٨١ مليون دولار، وأخيرا الهند بقيمة مليار و٩٨ مليون دولار.

وتابع عمادى أن الإمارات تصدرت الدول المصدرة إلى إيران بقيمة ٩ مليارات و٤٣٥ مليون دولار، تليها الصين بقيمة ٨ مليارات و٢٨٣ مليون دولار، ثم تركيا بتصدير سلع بقيمة ٣ مليارات و٢١٨ مليون دولار، كما حلت الهند بقيمة مليار و٦٩٥ مليون دولار في المرتبة الرابعة، قبل ألمانيا التي حلت خامسة بين الدول المصدرة إلى إيران بقيمة ٩٩١ مليون دولار.

لماذا تراجع التجارة مع العراق؟

وتظهر تقارير الجمارك الإيرانية أن قيمة الواردات من العراق خلال الأشهر السبعة الماضية بلغت ١٥٠ مليون دولار، وأن الميزان التجاري للبلاد يميل للواردات ويأخذ منحى سلبيا خلال الفترة ذاتها.

كما أن الإحصاءات الرسمية عن واقع تجارة إيران الخارجية تظهر أن العراق حل ثانيا في سلم مستورد البضائع الإيرانية، إلا أن حجم صادراته إلى جاراته الشرقية لم توهله ليكون من بين أكبر ٥ مصدري السلع إلى إيران، في مؤشر على أحادية العلاقة التجارية بينهما.

ويحدث التراجع في صادرات العراق إلى إيران خلال فترة وجيزة جدا؛ إذ أظهرت تقارير سابقة لمنظمة الجمارك الإيرانية أن واردات طهران من العراق

كانت بلغت مليونين و٢٠٠ ألف طن بقيمة أكثر من مليار دولار خلال العام الإيراني المنصرم، مسجلة ارتفاعا بنسبة ٧٠٪ مقارنة مع العام الذي سبقه ونقلت وكالة أنباء "فارس" (شبه الرسمية) عن الأمين العام لغرفة التجارة المشتركة بين إيران والعراق جهانبخش سنجاني شيرازي قوله إن الزيادة في الواردات من العراق خلال العام الماضي تعود إلى الصعوبات في تحويل عائدات الصادرات الإيرانية إلى داخل البلاد بسبب العقوبات على التحويلات المالية، موضحا أن طهران قامت العام الماضي بتسديد مبالغ السلع التي تحتاجها من أموالها في المصارف العراقية ثم استيرادها عبر المنافذ البرية المشتركة إلى الأراضي الإيرانية.

أفاق تجارية

من جانبه، أكد عضو مجلس إدارة غرفة التجارة الإيرانية العراقية حميد حسيني تراجع صادرات بلاده إلى العراق خلال الأشهر الماضية، مضيفا أن قيمة الصادرات الإيرانية إلى العراق تراجعت إلى ٤٢٠ مليون دولار خلال الشهر السادس في التقويم الإيراني (٢١ أغسطس/آب إلى ٢٠ سبتمبر/أيلول الماضيين) في حين أن المتوسط الشهري لقيمة الصادرات الإيرانية للعراق لا تقل عن ٦٠٠ مليون دولار تقريبا.

وفي حديثه للجزيرة نت، أكد حسيني أن قيمة السلع الإيرانية غير النفطية المصدرة إلى العراق ارتفعت خلال الشهر السابع من التقويم الإيراني (٢١ سبتمبر/أيلول إلى ٢٠ أكتوبر/تشرين الأول الماضيين)، وسجلت ٦٤٧ مليون دولار عقب تشكيل الحكومة العراقية الجديدة.

وعزا حسيني أسباب تراجع صادرات السلع الإيرانية إلى العراق -من دون احتساب صادرات الكهرباء والغاز- خلال الفترة الماضية إلى الانسداد السياسي وعدم تأليف الحكومة وتباطؤ التبادل التجاري خلال موسم زيارة الأربعين (شهر صفر) في العراق، إلى جانب تداعيات حذف الدعم الحكومي عن السلع الأساسية في إيران.

وتوقع عضو مجلس إدارة غرفة التجارة الإيرانية العراقية المشتركة تزايد حجم الصادرات الإيرانية إلى العراق لتبلغ قيمة الصادرات ٨٠٠ مليون دولار خلال الأشهر القليلة المقبلة، موضحا أنه مع تشكيل الحكومة العراقية الجديدة ستستأنف المشاريع المجمدة فيها، مما يبشر بزيادة الصادرات الإيرانية إلى العراق وتعويض التراجع الذي شهده الميزان التجاري بين البلدين مؤخرا.

وعن آفاق التجارة بين طهران والعراق، قال حسيني إن بلاده تعمل على أن تبلغ صادراتها ١٠ مليارات دولار بحلول نهاية العام الإيراني الجاري (٢٠ مارس/آذار ٢٠٢٣)، مؤكدا أن قيمة الصادرات الإيرانية إلى العراق تجاوزت ٩ مليارات دولار في السنة الماضية المنتهية في ٢٠ مارس/آذار ٢٠٢٢.

ويأتى طموح طهران إلى زيادة صادراتها إلى العراق خلال الأشهر الخمسة المقبلة إلى ١٠ مليارات دولار في حين كان رئيس غرفة التجارة المشتركة بين إيران والعراق يحيى آل إسحاق تحدث صيف ٢٠٢١ عن خارطة طريق لرفع التبادل التجاري بين طهران وبغداد إلى ٢٠ مليار دولار.

المصدر: الجزيرة



# 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 شوفاژکار، شرکت فروسیلیس ایران، شرکت فروآلیاژ ایران، شرکت رزیتان، شرکت استراتوس، شرکت تولی پرس، شرکت پارس شیر



شرکت خدمات بیمه ای 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 بیمه ای پرشیا تضمین

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

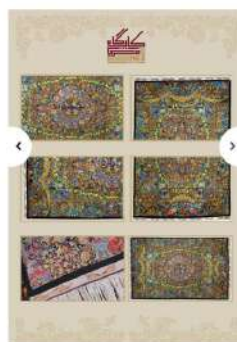
Chamrosh is legendary bird has a long history that goes back thousands of years. It describes a mystical force that protects Persian territory and conveys a profound historical and cultural concept. The creator of Chamrosh infused this bird with untold stories of failures, victories, imagination, peace, passion, friendship and hard works. That is why Chamrosh is more than a mystical bird; because it played an important role in Persia's heritage.



Chamrosh initially emerged in Persepolis, the Achaemenid capital, as a twin Griffin-like figure. After being designed by Edward Zohrabian in 1961, it became the iconic logo of Iran Air (HOMA) and frequently appeared as the most striking logo among best of lists for airline brands. Chamrosh now aims to revitalize rug and promote this celebrated legacy of Persian culture.



Chamrosh Technologies has developed its brand mantra "Authentic Mystical Story" to keep the startup on track. First, it refers to the bird, which tells a true mystical story. Second, it denotes to the Chamrosh team that came together to fulfill a mission.



Third, it implies a rug because a rug crystallizes a narrative that begins with the cutting of ship's wool and continues with the spinning, painting, designing, weaving, and finally selling and using. Chamrosh Technologies eventually uses digital technologies to verify the authenticity of this story.

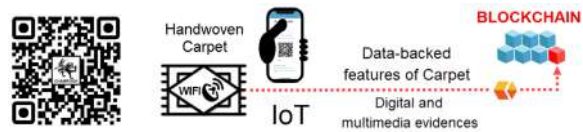
The brand functions term or "Story" here describes the nature of service or the type of experiences or benefits which Chamrosh provides. The descriptive modifier further clarifies its nature which focuses only on "Mystical Story".

Emotional Modifier	Descriptive Modifier	Brand Function
Authentic	Mystical	Story

The emotional modifier provides another qualifier and indicates that Chamrosh provides the advantage of "Authenticity".



Chamrosh captures value dynamics between the key features of a rug and converts customers' needs to customer value. Each rug is labeled with a one-to-one counterfeit-proof QR code and can be tracked through its digital twin which connects the rug to the digital world.



When a mobile device scans the QR code, the relevant certificate paired with the rug credentials will be displayed. After the user scrolls down and clicks on the verify button, the certificate can be authenticated through blockchain in a matter of seconds. The buyer of the rug can also claim its ownership, and easily access all of the rug information.

Chamrosh captures value dynamics between the key features of a rug and converts customers' needs to customer value. Each rug is labeled with a one-to-one counterfeit-proof QR code and can be tracked through its digital twin which connects the rug to the digital world.

# Chamrosh – Authentic Mystical Story

Amirhossein Roshanzamir – Mehdi Shajari – Shahin Mirzaei

**Chamrosh Technologies is an intelligent system of verifying the authenticity of handwoven carpet or rug by integrating digital technologies. It raises transparency, traceability and tradability in the luxury rugs market.**

The history of Persian rug production is filled with fascination, and surprise. The discovery of the Pazyryk rug revealed it was produced in Ancient Armenia located in Persian Empire of the time around 400 BC. Since the Safavid dynasty (1501 to 1736), which transformed a simple rural craft into a courtly art, Persian rugs have found their way into palaces, mosques, and many prestigious locations. They are cherished for their intricate designs, flawless craftsmanship, and intrinsic value. Chamrosh, however, is not about rugs only, it is an Authentic Mystical Story of a small group of experts who aspires to co-create the legacy of an ancient art. Challenging the odds, they harness the cutting-edge technologies to cherish a story of Persian culture for sustainable development.

Every great rug comes with Provenance which is accessible, trustworthy information about origin, journey, and impact. Chamrosh Technologies, which is an intelligent system of verifying the authenticity of rugs, stores this provenance by harnessing the power of blockchain to give rug producers, retailers, owners and end-users unparalleled transparency, traceability, and tradability in supply chain management.

The Internet of Things (IoT) identifies the place of production by ping-ponging out to GPS. This proves the origin and provenance of rugs woven in Persian territory. It further helps to track the place of rug in future.

Multimedia including video, audio, and picture records data-back evidence during weaving process to reflect on craftsmanship and quality. This wins the hearts and minds of fans and creates loyalty.

Image processing interprets pattern and knotted-pile of to generate a digital fingerprint by integrating AI and cognitive computing. This reinforces scarcity by making a rug unique and irreplaceable.

The blockchain stores the digital identity a rug in a decentralized system. This tracks the supply-chain and makes the rug tradeable and transferable once the status of ownership changes.

The mobile app scans and decrypts a QR code attached at rug's backside. This verifies authenticity of supply-chain and claims ownership record of a rug which is stored on the blockchain.

## Transparency



This enables rug owners to share verifiable features with rug fans to improve authenticity and enhance consumer trust.

## Traceability



This empowers customers to identify the producer and provenance of a rug and its features from source-to-sale

## Tradability



This records the ownership and makes the rug tradeable and its ownership transferable once the status changes.

Chamrosh integrates digital technologies to connect potential rugs buyers with the luxury rug producers and enable the buyers to verify the authenticity, determine the origin and cherish the digital story of a rug.

The platform connects the stakeholders and allows them to co-create value. This harnesses value dynamics between the factors in supply-chain and increases price by converting customer needs to customer value



a warm winter that has curbed energy prices. Money has poured into emerging economies, which are enjoying the twin blessings of China abandoning its zero-covid policy and a cheaper dollar, the result of expectations of looser monetary policy in America.

This is a rosy picture. Unfortunately, as we explain this week, it is probably misguided (see Briefing). The world's battle with inflation is far from over. And that means markets could be in for a nasty correction.

For a sign of what has got investors' hopes up, look at America's latest consumer-price figures, released on February 14th. They showed less inflation over the three months to January than at any time since the start of 2021. Many of the factors which first caused inflation to take off have dissipated. Global supply chains are no longer overwhelmed by surging demand for goods, nor disrupted by the pandemic. As demand for garden furniture and games consoles has cooled, goods prices are falling and there is a glut of microchips. The oil price is lower today than it was before Russia invaded Ukraine a year ago. The picture of falling inflation is repeated around the world: the headline rate is falling in 25 of the 36 mainly rich countries in the OECD.

Yet fluctuations in headline inflation often mask the underlying trend. Look into the details, and it is easy to see that the inflation problem is not fixed. America's "core" prices, which exclude volatile food and energy, grew at an annualised pace of 4.6% over the past three months, and have started gently accelerating. The main source of inflation is now the services sector, which is more exposed to labour costs. In America, Britain, Canada and New Zealand wage growth is still much higher than is consistent with the 2% inflation targets of their respective central banks; pay growth is lower in the euro area, but rising in important economies such as Spain.

That should not be a surprise, given the strength of labour markets. Six of the G7 group of big rich countries enjoy an unemployment rate at or close to the lowest seen this century. America's is the lowest it has been since 1969. It is hard to see how underlying inflation can dissipate while labour markets stay so tight. They are keeping many economies on course for inflation that does not fall below 3.5% or so. That would be less scary than the experience of the past two years. But it would be a big problem for central bankers, who are judged against their targets. It would also blow a hole in investors' optimistic vision.

Whatever happens next, market turbulence seems likely. In recent weeks bond investors have begun moving towards a prediction that central banks do not cut interest rates, but instead keep them high. It is conceivable—just—that rates stay high without

seriously denting the economy, while inflation continues to fall. If that happens, markets would be buoyed by robust economic growth. Yet persistently higher rates would inflict losses on bond investors, and continuing elevated risk-free returns would make it harder to justify stocks trading at a large multiple of their earnings.

It is far more likely, however, that high rates will hurt the economy. In the modern era central banks have been bad at pulling off "soft landings", in which they complete a cycle of interest-rate rises without an ensuing recession. History is full of examples of investors wrongly anticipating strong growth towards the end of a bout of monetary tightening, only for a downturn to strike (see Buttonwood). That has been true even in conditions that are less inflationary than today's. Were America the only economy to enter recession, much of the rest of the world would still be dragged down, especially if a flight to safety strengthened the dollar.

There is also the possibility that central banks, faced with a stubborn inflation problem, do not have the stomach to tolerate a recession. Instead, they might allow inflation to run a little above their targets. In the short run that would bring an economic sugar rush. It might also bring benefits in the longer run: eventually interest rates would settle higher on account of higher inflation, keeping them safely away from zero and giving central banks more monetary ammunition during the next recession. For this reason, many economists think the ideal inflation target is above 2%.

Yet managing such a regime shift without wreaking havoc would be an enormous task for central banks. They have spent the past year emphasising their commitment to their current targets, often set by lawmakers. Ditching one regime and establishing another would be a once-in-a-generation policy-making challenge. Decisiveness would be key; in the 1970s a lack of clarity about the goals of monetary policy led to wild swings in the economy, hurting the public and investors alike.

Back to Earth

So far central bankers in the rich world are showing no signs of reversing course. But even if inflation falls or they give up fighting it, policymakers are unlikely to execute a flawless pivot. Whether it is because rates stay high, recession strikes or policy enters a messy period of transition, investors have set themselves up for disappointment.

**Source: The Economist, FEBRUARY 18TH–24TH 2023**

# Still aloft

## Inflation will be harder to bring down than markets think



Given how woefully stock and bond portfolios have performed over the past year or so, you may not have noticed that financial markets are floating high on optimism. Yet there is no other way to describe today's investors, who since the autumn have increasingly bet that inflation, the world economy's biggest problem, will fall away without much fuss. The result, many think, will be cuts in interest rates towards the end of 2023, which will help the world's major economies—and most importantly America—avoid a recession. Investors are pricing stocks for a Goldilocks economy in which companies' profits grow healthily while the cost of capital falls.

In anticipation of this welcome turn of events the S&P 500 index of American stocks has risen by nearly 8% since the start of the year. Companies are valued at about 18 times their forward earnings—low by postpandemic standards, but at the high end of the range that prevailed between 2002 and 2019. And in 2024 those earnings are expected to surge by almost 10%.

It is not just American markets that have jumped. European stocks have risen even more, thanks partly to

## 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: Soheila Heydari**

**Unit West, Floor 6<sup>th</sup>, 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**



جمهوری اسلامی ایران  
وزارت صنعت، معدن و تجارت



شماره ثبت: ۱۳۸۱  
سازمان توسعه و ترویج بازرگانی  
جمهوری اسلامی ایران

# پنجمین نمایشگاه توانمندی های صادراتی جمهوری اسلامی ایران

۱۷ لغایت ۲۰ اردیبهشت ماه ۱۴۰۲ - ساعات بازدید ۹:۳۰ الی ۱۷  
تهران، بزرگراه چمران، نمایشگاه بین المللی تهران

IRAN EXPO | GATE OF EXPORT



## IRAN EXPO 2023

شماره مجوز سازمان توسعه تجارت ایران: ۱۴۰۱/۳۲۰/۳۵۳۱۱  
تاریخ صدور مجوز: ۱۴۰۱/۰۸/۲۲  
برگزار کننده: شرکت توسعه صنعت نمایشگاه و رویداد



[www.irantsn.com](http://www.irantsn.com)  
[info@irantsn.com](mailto:info@irantsn.com)  
[telegram.me/irantsn](https://t.me/irantsn)  
[eitaa.com/irantsn](http://eitaa.com/irantsn)  
[bale.ai/iranexpo](http://bale.ai/iranexpo)

تلفکس ستاد برگزاری: ۰۲۱-۷۷۲۴۷۳۴۳  
۰۲۱-۷۷۴۵۸۰۸۶







موسسه خیریه کهروزک  
آموزش معلولین و سالمندان  
درمان



# کودکان معلول ذهنی

## موسسه خیریه کهروزک

### برای زندگی بهتر نیاز به توجه دارند.

### ما را یاری کنید...



۵۰۲۹-۰۸۷۰-۰۱۱۴-۴۶۷۷

شماره تماس: ۰۲۶-۳۶۳۰۹۱۷۱ داخلی ۸۵۷

موسسه خیریه کهروزک  
مسرکز نگهداری، درمان  
و آموزش معلولین و سالمندان  
غیر دولتی، غیرانتفاعی، مردمی

