

صادرات دنیا

فصلنامه انجمن صادر کنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی

سال نهم - شماره ۲۲ - تابستان ۱۴۰۴

E THE WORLD OF EXPORT





KAVEH GLASS INDUSTRIAL GROUP

گروه صنعتی شیشه کاوه
با بیش از ۴۰ سال تجربه



Email: export@kavehglass.com

www.kavehglass.com

Hotline: + 98 21 84400

فهرست مطالب

.....	۵	سخن سردبیر
.....	۶	تأثیر قطعی‌های مداوم بر اقتصاد ایران و بازارهای داخلی
.....	۱۰	معرفی کتاب: «اقیانوس آبی»
.....	۱۲	کارخانه رویاسازی (تئودور تابلر)
.....	۱۴	تجارت خارجی غیرنفتی ایران در چهار ماهه نخست سال ۱۴۰۴
.....	۱۸	بررسی تأثیر جنگ ۱۲ روزه ایران و اسرائیل بر صادرات
.....	۲۱	هوش مصنوعی و جنگ: تأثیرات اقتصادی و راهبردی
.....	۲۴	معرفی اعضای انجمن
.....	۲۶	آگاهی ذهنی، بهروری هوشمندانه در دنیای پرشتاب امروز
.....		مثل یک مدیر عامل کتاب بخوان: چطور از کتاب‌های کسب و کار به
.....	۳۰	درستی استفاده کنیم



اطلاعات نشریه

صاحب امتیاز: انجمن صادرکنندگان صنعتی معدنی و خدمات مهندسی

مدیرمسئول و سردبیر:

علی فرزاد مهاجری

اعضای شورای سیاستگذاری:

مصطفی طالقانی، رضا عابدی، شهریار روحانی، امیرحسین
وصالی، محمدعلی کی پور، حسن افشارپور، مسعود کلافچی، علی
فرزاد مهاجری

طراحی و صفحه آرائی:

سپیده نیک نژاد کاظم پور

ویراستار:

غزاله بهزادپور

مترجم:

فاطمه بهروزی نسب

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

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۳۲۵۲۳

۰۲۱-۸۸۸۳۲۵۲۸

نمابر: ۰۲۱-۸۸۸۴۴۷۰۳

سایت: www.examie.org

ایمیل: info@examie.org

درباره نشریه

نشریه «دنیای صادرات» نهاد اطلاع رسانی 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 می شود و هدف اصلی آن، تولید دانش جدید و کاربردی در حوزه صادرات با رویکرد آموزش و پژوهش از طریق گفت و گو با فعالان بخش خصوصی و مسئولین دولتی و تهیه گزارش و یادداشت های تخصصی است و سعی دارد گامی در جهت حل مشکلات صادراتی کشور بردارد. از سوی دیگر نشریه انجمن به طور معمول به سفارتخانه ها و نمایندگی های ایران در خارج از کشور نیز ارسال می شود لذا مکان مناسبی جهت معرفی شرکت های صادراتی است.

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

- مطالب مندرج از نویسندگان مختلف الزاماً دیدگاه های رسمی انجمن نیست.
- نشریه در ویرایش و تلخیص مطالب و انتخاب عکس آزاد است.
- استفاده از مطالب نشریه فقط با ذکر ماخذ مجاز است.





علی فرزاد مهاجری
سردبیر و مدیرمسئول

سخن سردبیر

در فراز و فرودهای پرمخاطره روزگار ما، جنگ دیگر به معنای صرفاً توپ و تانک نیست؛ نبردها امروز در بستر اقتصاد، صنعت و فناوری رقم می‌خورند و هر موجی از تحولات ژئوپلیتیکی، مانند زلزله‌ای پنهان، بنیان‌های توسعه ملی را می‌لرزاند. جنگ ۱۲ روزه اخیر میان ایران و رژیم صهیونیستی، نه تنها عرصه‌های نظامی را به لرزه درآورد، بلکه به صادرات صنعتی کشور، به‌عنوان شاهرگ حیاتی اقتصاد، آسیب‌های عمیقی وارد ساخت و زنجیره‌های تولید و تجارت را در تلاطم و بی‌ثباتی فرو برد.

در کنار این بحران‌های بیرونی، چالش‌های داخلی مانند قطعی‌های پیاپی برق، همچون سایه‌ای سنگین، بر مسیر فعالان حوزه تولید و بازار فشار می‌آورد و حرکت را دشوار می‌سازد و نفس توسعه را در سینه‌های فعالان اقتصادی می‌فشارد. در چنین شرایطی، ظهور فناوری‌های نوین مانند هوش مصنوعی، هم فرصت‌هایی ناب و پیشگامانه به همراه دارد و هم تهدیدهایی بی‌سابقه، که اقتصاد و امنیت کشور را در چالش قرار می‌دهد.

اما در این پیچ و خم‌ها، امید به حمایت و همراهی دولت به‌عنوان ناظر و پشتیبان، نقشی بی‌بدیل دارد. دولت می‌تواند با سیاست‌های حمایتی خود، ارائه تسهیلات مناسب و کاهش فشارهای مالی از جمله تعدیل مالیات، بار دشواری‌های فعالان اقتصادی را سبک کند و مسیر را برای تداوم تولید و رشد صادرات هموار سازد. تنها با همکاری نزدیک میان بخش دولتی و خصوصی است که می‌توان از دل بحران‌ها فرصتی ساخت و چرخه‌های اقتصاد را به حرکت درآورد.

در این شماره از فصلنامه، کوشیده‌ایم تا با نگاهی ژرف و تحلیلی به زوایای مختلف این مسائل، از تأثیرات جنگ بر صنعت و صادرات گرفته تا پیامدهای قطعی برق و نقش فناوری‌های نوین، تصویری جامع و گویا ارائه کنیم؛ تصویری که هم چراغ راه تصمیم‌گیرندگان باشد و هم مشوق فعالان راه سخت توسعه.

امید است این مجموعه مطالب، دریچه‌ای باشد به سوی فردایی روشن‌تر برای اقتصاد و صنعت ایران عزیز.

تأثیر قطعی‌های مداوم برق بر اقتصاد ایران و بازارهای داخلی



نویسنده: سپیده نیک‌نژاد کاظم‌پور

مقدمه

در سال‌های اخیر، قطعی‌های مکرر و برنامه‌ریزی نشده برق در ایران به یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های عمومی، صنعتی و اقتصادی کشور تبدیل شده است. این بحران، که ریشه در ترکیبی از مشکلات ساختاری، کمبود سرمایه‌گذاری، کاهش ظرفیت تولید برق و رشد بی‌رویه مصرف دارد، نه تنها زندگی روزمره مردم را مختل کرده، بلکه پیامدهای گسترده‌تری بر فعالیت‌های اقتصادی، امنیت بازارها، ثبات تولید و حتی موقعیت رقابتی صنایع ایران در بازارهای بین‌المللی داشته است.

در اقتصادی که با تحریم‌های خارجی و نوسانات داخلی دست‌وپنجه نرم می‌کند، پایداری تأمین انرژی به‌ویژه برق، اهمیت دوچندانی دارد. زیرا برق، زیرساخت بنیادین همه‌ی فعالیت‌های تولیدی، خدماتی و حتی دیجیتال محسوب می‌شود. این مقاله با هدف بررسی تأثیرات گسترده قطعی‌های برق بر بخش‌های مختلف اقتصادی ایران نگاشته شده و تلاش دارد ابعاد پنهان‌تر این بحران را در بستر تحلیل‌های اقتصادی و صنعتی روشن سازد.

۱. ابعاد بحران انرژی برق در ایران

بحران برق در ایران تنها یک چالش فنی یا موقتی نیست، بلکه نتیجه چندین دهه بی‌توجهی به توسعه متوازن زیرساخت‌های انرژی، سوءمدیریت منابع، و فشارهای روزافزون بر شبکه برق کشور است. این وضعیت از سه بعد اصلی قابل بررسی است:

۱.۱ کمبود ظرفیت تولید و سرمایه‌گذاری ناکافی

در حالی که تقاضای برق سالانه حدود ۵ تا ۷ درصد افزایش می‌یابد، ظرفیت نیروگاه‌های موجود به‌ویژه در تابستان پاسخگوی این رشد نیست. بسیاری از نیروگاه‌ها فرسوده شده‌اند و بهره‌وری پایینی دارند. از سوی دیگر، به‌دلیل تحریم‌ها و عدم دسترسی به سرمایه‌گذاری خارجی، روند ساخت نیروگاه‌های جدید نیز با کندی پیش رفته است.

۱.۲ افزایش مصرف بی‌رویه و الگوی نادرست مصرف

مصرف بالای برق در بخش خانگی، تجاری و اداری، به‌ویژه در فصول گرم سال، فشار زیادی به شبکه وارد می‌کند. نبود سیاست‌های مؤثر برای مدیریت مصرف، یارانه‌های گسترده انرژی و نبود فرهنگ صرفه‌جویی، باعث شده ایران یکی از بالاترین سرانه‌های مصرف برق در منطقه را داشته باشد.

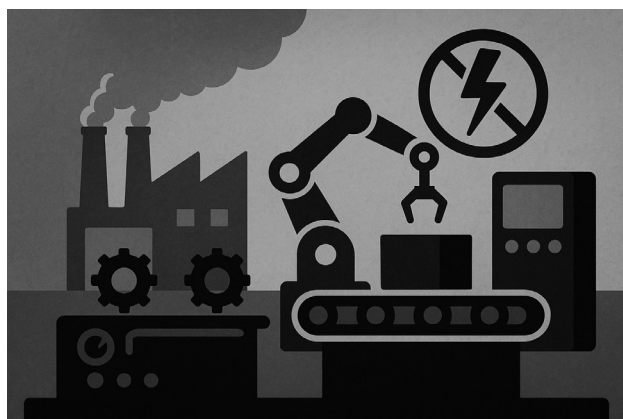
۱.۳ وابستگی به منابع آبی و اثرات خشکسالی

بخش قابل‌توجهی از برق ایران از نیروگاه‌های برق‌آبی تأمین می‌شود. کاهش سطح ذخایر آبی سدها در نتیجه‌ی خشکسالی‌های پیاپی، موجب افت شدید تولید برق آبی شده است. این مسئله به‌ویژه در فصول گرم، بحران را تشدید کرده و وابستگی کشور به سوخت‌های فسیلی و نیروگاه‌های حرارتی را افزایش داده است.



۲. تأثیرات مستقیم بر بخش‌های صنعتی و تولیدی

بخش صنعت، یکی از بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان برق در ایران است و در عین حال، از مهم‌ترین پایه‌های رشد اقتصادی، اشتغال و صادرات غیرنفتی کشور به‌شمار می‌آید. قطعی‌های



مکرر و گاه بدون اطلاع قبلی برق، آثار جدی و چندلایه‌ای بر این بخش وارد کرده که می‌توان آن‌ها را در موارد زیر خلاصه کرد:

۳.۱ توقف خطوط تولید و زیان مالی

کارخانه‌ها و واحدهای صنعتی، به‌ویژه آن‌هایی که فرایندهای پیوسته دارند (مانند فولاد، سیمان، آلومینیوم و پتروشیمی)، با هر قطعی برق ناگهانی با اختلال در روند تولید مواجه می‌شوند. این وقفه‌ها باعث:

- افت بازده تولید،
- خرابی تجهیزات،
- و تحمیل هزینه‌های دوباره‌کاری یا بازیابی خط تولید می‌شود.

۳.۲ افزایش هزینه تولید

برای مقابله با ناپایداری برق، بسیاری از صنایع به استفاده از ژنراتورهای دیزلی یا گازی روی آورده‌اند. این راهکار گرچه موقت است، اما:

- هزینه‌های سوخت و نگهداری را بالا می‌برد،
- وابستگی به انرژی‌های آلاینده را افزایش می‌دهد،
- و در بلندمدت به بهره‌وری و رقابت‌پذیری واحدها لطمه می‌زند.

۳.۳ بی‌ثباتی در زنجیره تأمین و تحویل سفارش‌ها

در صنایعی که صادرات محور هستند یا در تعامل با مشتریان خارجی قرار دارند، قطعی برق موجب تأخیر در تحویل کالا، نقض قراردادهای و کاهش اعتبار بین‌المللی شرکت‌ها می‌شود. این مسئله می‌تواند بازارهای هدف صادراتی را از ایران دور کند.

- صادرکنندگان ناچار شدند از مسیرهای جایگزین و پرهزینه‌تر برای تحویل کالا به بازارهای هدف استفاده کنند، که زمان و هزینه صادرات را به‌طور قابل‌توجهی افزایش داد.

۳.۴ کاهش سرمایه‌گذاری صنعتی

سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی، برای ورود به هر پروژه صنعتی، نیازمند اطمینان از تأمین پایدار انرژی هستند. قطعی‌های برق، چشم‌انداز اقتصادی را مبهم می‌سازد و انگیزه ورود به پروژه‌های صنعتی جدید را تضعیف می‌کند. این موضوع به‌ویژه در مناطق صنعتی و شهرک‌های نوظهور بیشتر به چشم می‌خورد.

۴. پیامدهای قطعی برق بر بازارهای مالی، خدمات و کسب‌وکارهای خرد

برخلاف تصور رایج که اثرات قطعی برق را تنها در حوزه‌های صنعتی جست‌وجو می‌کند، این بحران تأثیرات دامنه‌داری بر بازارهای مالی، نظام بانکی، خدمات دیجیتال و حتی مشاغل خرد دارد. در اقتصادهای مبتنی بر فناوری، هر ثانیه قطع جریان برق می‌تواند به از دست رفتن داده، سرمایه یا مشتری منجر شود. مهم‌ترین پیامدها عبارت‌اند از:

۴.۱ اختلال در خدمات مالی و دیجیتال

نظام بانکی و پرداخت الکترونیکی ایران به‌شدت به زیرساخت برق و اینترنت متکی است. در زمان قطعی برق:

- دسترسی به درگاه‌های پرداخت، سامانه‌های بانکداری اینترنتی و خودپردازها محدود یا متوقف می‌شود.
- کسب‌وکارهای آنلاین، فروشگاه‌های اینترنتی و پلتفرم‌های خدماتی با کاهش تراکنش و نارضایتی کاربران مواجه می‌شوند.

۴.۲ افزایش ریسک در بازارهای بورس و طلا

در دوره‌هایی که قطعی برق با نوسانات سیاسی یا اقتصادی هم‌زمان می‌شود، بازارهای مالی کشور دچار رفتار هیجانی می‌گردند. عدم دسترسی معامله‌گران به سامانه‌ها، به‌ویژه در ساعات حساس بازار، باعث تصمیم‌گیری‌های عجولانه یا عقب‌نشینی فعالان بازار می‌شود که بی‌ثباتی قیمت‌ها را تشدید می‌کند.

۴.۳ آسیب به مشاغل خانگی و خدمات محلی

کسب‌وکارهای خرد مانند نانوایی‌ها، فروشگاه‌های کوچک، خیاطی‌ها، تعمیرکاران، و آرایشگاه‌ها که ابزار کارشان برق‌محور است، در زمان قطعی برق عملاً تعطیل می‌شوند. این وقفه‌ها برای بسیاری از این واحدها که با کمترین حاشیه سود فعالیت می‌کنند، به معنای ضرر مستقیم، ناتوانی در پاسخ‌گویی به مشتریان و حتی از دست رفتن بخشی از اعتبار حرفه‌ای‌شان است.

۴.۴ تشدید نارضایتی عمومی و کاهش اعتماد به سیاست‌گذاری‌ها

گلخانه‌ای، واحدهای سردخانه‌ای و حتی فرآوری محصولات کشاورزی نیازمند برق پایدار هستند. قطعی برق در این بخش به معنای از بین رفتن محصول، کاهش صادرات کشاورزی و حتی تهدید امنیت غذایی داخلی است.

۵.۵. تضعیف شاخص‌های توسعه پایدار

توسعه پایدار تنها به رشد اقتصادی خلاصه نمی‌شود؛ بلکه پایداری زیست‌محیطی، عدالت اجتماعی و تاب‌آوری زیرساختی را نیز شامل می‌شود. تداوم بحران برق می‌تواند منجر به:

- افزایش استفاده از سوخت‌های آلاینده در ژنراتورها؛
- گسترش نابرابری در دسترسی به انرژی در مناطق محروم؛
- کاهش مشارکت عمومی در پروژه‌های زیست‌محیطی شود.

جمع‌بندی و پیشنهادات

قطعی‌های مداوم برق در ایران، صرفاً یک اختلال فنی یا کمبود مقطعی در تولید انرژی نیستند، بلکه نشانه‌ای عمیق از بحران ساختاری در مدیریت منابع، سیاست‌گذاری ناپایدار در حوزه انرژی، و عدم سرمایه‌گذاری کافی در زیرساخت‌های حیاتی‌اند. آثار این بحران تنها به خاموشی خانه‌ها یا توقف موقت خطوط تولید محدود نمی‌شود؛ بلکه امنیت اقتصادی کشور، رقابت‌پذیری صنایع، توسعه پایدار، و حتی اعتماد عمومی به توان مدیریتی دولت را تحت‌تأثیر قرار می‌دهد. از آنجا که برق نه تنها یک نیاز اولیه، بلکه پیشران بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی و فناورانه است، حل این بحران باید در اولویت فوری برنامه‌ریزی اقتصادی و ملی قرار گیرد.

پیشنهادهای راهبردی:

۱. بازنگری در سیاست‌های تولید و مصرف برق:

○ کاهش اتکای شدید به نیروگاه‌های حرارتی و تنوع‌بخشی به سبد تولید برق با تمرکز بر انرژی‌های تجدیدپذیر.
○ اصلاح تعرفه‌های برق برای مدیریت تقاضا و حذف یارانه‌های ناکارآمد، به‌ویژه در بخش مصرفی غیرمولد.

۲. سرمایه‌گذاری هدفمند در زیرساخت‌ها:

○ نوسازی شبکه انتقال و توزیع برای کاهش تلفات فنی.
○ توسعه نیروگاه‌های مقیاس کوچک و پراکنده (DG) در مناطق پرمصرف.

۳. افزایش تاب‌آوری بخش صنعتی:

○ حمایت از صنایع در خرید و نصب تجهیزات پشتیبان انرژی UPS، ژنراتورهای با بهره‌وری بالا.
○ اختصاص خطوط ویژه برق پایدار به شهرک‌های صنعتی و مراکز صادرات‌محور.

ادامه‌دار بودن قطعی‌ها بدون ارائه جدول‌های دقیق و اطلاع‌رسانی شفاف، باعث افزایش فشار روانی بر جامعه، نارضایتی از حاکمیت و کاهش اعتماد به نهادهای تصمیم‌گیر می‌شود. این شرایط در کنار تورم و سایر بحران‌های اقتصادی، می‌تواند به تضعیف سرمایه اجتماعی منجر شود.

۵. تأثیرات بلندمدت قطعی برق بر رشد اقتصادی و توسعه پایدار

قطعی‌های مکرر و پیش‌بینی‌ناپذیر برق، تنها یک اختلال موقت در زندگی روزمره یا تولید صنعتی نیستند، بلکه نشانه‌ای از ضعف ساختاری در سیاست‌گذاری انرژی‌اند که می‌توانند چشم‌انداز رشد اقتصادی کشور را در بلندمدت با تهدید جدی مواجه کنند. آثار بلندمدت این بحران را می‌توان در چند محور اساسی بررسی کرد:

۵.۱. کاهش جذابیت ایران برای سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی

سرمایه‌گذاران در ارزیابی ریسک‌های یک کشور، به ثبات زیرساخت‌های حیاتی مانند انرژی، حمل‌ونقل، آب و اینترنت توجه ویژه‌ای دارند. ناپایداری در تأمین برق، این پیام را منتقل می‌کند که ایران فاقد برنامه‌ریزی دقیق برای پشتیبانی از پروژه‌های صنعتی و فناوری‌محور است؛ این مسئله می‌تواند:

- سرمایه‌گذاران خارجی را از ورود به ایران منصرف کند؛
- سرمایه‌گذاران داخلی را به خروج سرمایه و مهاجرت صنعتی تشویق کند؛
- و حتی باعث انتقال پروژه‌ها به کشورهایی با ریسک زیرساختی کمتر شود.

۵.۲. افزایش هزینه تولید در بلندمدت

قطعی مکرر برق باعث کاهش عمر مفید ماشین‌آلات، نیاز به تجهیزات پشتیبان مانند ژنراتورهای گران‌قیمت، و کاهش بهره‌وری در خطوط تولید می‌شود. این عوامل، هزینه نهایی تولید را بالا برده و موجب کاهش قدرت رقابت صنایع ایرانی در بازارهای داخلی و خارجی می‌شوند.

۵.۳. کند شدن حرکت به سوی اقتصاد دانش‌بنیان

اقتصادهای آینده‌محور به زیرساخت‌های باثبات انرژی و فناوری وابسته‌اند. در کشوری که برق قطع می‌شود، شرکت‌های دانش‌بنیان، استارت‌آپ‌ها، شرکت‌های نرم‌افزاری و مراکز تحقیق و توسعه نمی‌توانند با ظرفیت کامل فعالیت کنند. این بحران به کاهش نوآوری، مهاجرت نیروی انسانی متخصص و کاهش سهم فناوری در تولید ناخالص داخلی منجر می‌شود.

۵.۴. بحران در بخش کشاورزی و صنایع وابسته به آب

در بسیاری از مناطق کشور، سیستم‌های آبیاری، تجهیزات



در حوزه بازارهای صادراتی



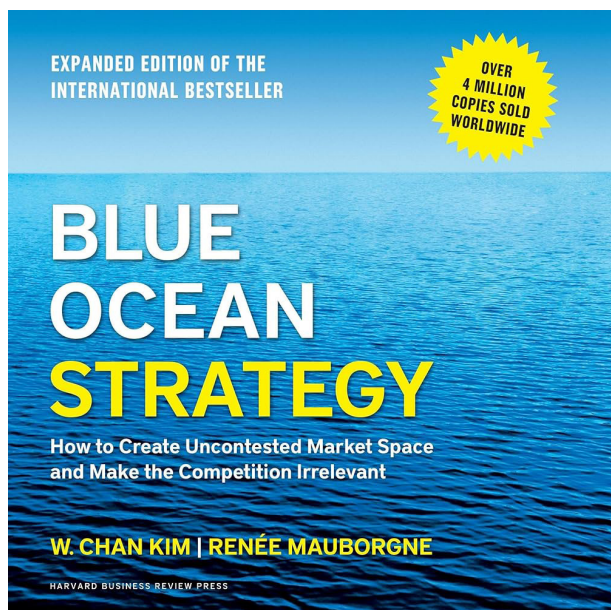
www.itf.ir

Tel: +98(21)44539086.44565403

E-mail: INFO@RTRF.COM

• انتشار عمومی برنامه‌های قطعی، وضعیت شبکه و دلایل آن، برای بازگرداندن اعتماد عمومی و ایجاد امکان برنامه‌ریزی برای کسب و کارها.





معرفی کتاب

استراتژی

اقیانوس آبی: رویکردی نو برای خلق فلق بازار در
جهانی پررقابت

Blue Ocean Strategy:

How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition

رقابت قیمتی، که سودآوری را به شدت کاهش می دهد.
• اقیانوس آبی: فضای باز و ناشناخته ای در بازار که هنوز توسط
رقبا تسخیر نشده و پتانسیل بالایی برای خلق ارزش دارد.

۲. نوآوری در ارزش (Value Innovation)

این مفهوم، سنگ بنای استراتژی اقیانوس آبی است. برخلاف
تفکر سنتی که میان تمایز و کاهش هزینه تضاد می بیند، نوآوری
در ارزش این دو را همزمان دنبال می کند:
ایجاد تمایز در کنار کاهش هزینه، به نفع مشتری و بنگاه اقتصادی.

۳. ابزارهای طراحی استراتژی

• بوم استراتژی (Strategy Canvas): تصویری گرافیکی از
وضعیت بازار که به شرکت ها کمک می کند نقاط تمایز خود را
شناسایی کنند.

• چارچوب چهار اقدام (Eliminate-Reduce-Raise-Create Grid): ابزاری برای بازطراحی زنجیره ارزش؛ بر اساس
چهار پرسش کلیدی:

- چه عواملی را می توان حذف کرد؟
- کدام را باید کاهش داد؟
- چه چیزهایی باید افزایش یابند؟
- چه ارزش تازه ای باید خلق شود؟

۴. تمرکز بر غیرمشتریان (Noncustomers)

بسیاری از فرصت های رشد در دل کسانی نهفته است که هنوز
وارد بازار نشده اند. این گروه، که اغلب نادیده گرفته می شوند،
می توانند منبعی بکر برای گسترش بازار و توسعه صادرات باشند.

در جهانی که سرعت تحولات اقتصادی، سیاسی و
تکنولوژیک لحظه به لحظه بر شدت رقابت ها می افزاید،
بسیاری از شرکت ها در چنبره الگوهای سنتی رقابت گرفتار
شده اند. این واقعیت به ویژه در کشورهای در حال توسعه
و تحت فشارهای خارجی، مانند ایران، شکل شدیدتری به
خود می گیرد. کتاب «استراتژی اقیانوس آبی» با عبور از
چارچوب های سنتی استراتژی نویسی، رویکردی جسورانه و
نظام مند برای خلق بازارهای جدید و بی رقیب ارائه می دهد.

🔍 هسته ی نظری کتاب: رقابت نکن، خلق کن

«استراتژی اقیانوس آبی» بر پایه یک پژوهش گسترده روی
بیش از ۱۵۰ حرکت استراتژیک در صنایع مختلف، این ایده
را تقویت می کند که برندگان واقعی بازار آن هایی نیستند
که بهتر رقابت می کنند، بلکه آن هایی اند که از میدان رقابت
خارج می شوند.

این کتاب تأکید می کند که شرکت ها نباید تنها به دنبال
کسب سهم از بازارهای موجود (اقیانوس های سرخ)
باشند، بلکه باید تلاش کنند بازارهای جدیدی خلق کنند
(اقیانوس های آبی) که در آن ها، نه تنها رقیبی وجود ندارد،
بلکه قواعد بازی نیز توسط خود شرکت تعریف می شود.

📖 مفاهیم محوری کتاب برای رهبران کسب و کار:

۱. اقیانوس سرخ در برابر اقیانوس آبی
- اقیانوس سرخ: محیطی پررقیب، اشباع شده و مبتنی بر

برای ایران، که همزمان با فشارهای خارجی، محدودیت‌های زیرساختی و کم‌تنوعی بازارهای صادراتی مواجه است، به‌کارگیری آموزه‌های این کتاب می‌تواند در سطح شرکت، صنعت و حتی سیاست‌گذاری کلان تجاری مؤثر باشد.

پیشنهاد برای فعالان حوزه صادرات:

اتاق‌های بازرگانی، شرکت‌های دانش‌بنیان، نهادهای توسعه تجارت، صادرکنندگان خدمات و بنگاه‌های کوچک و متوسط (SMEs) می‌توانند از این کتاب به‌عنوان منبع راهبردی برای طراحی مدل‌های صادراتی نوین بهره‌مند شوند.

مطالعه این کتاب می‌تواند در تدوین طرح‌های توسعه بازار، طراحی محصول برای بازارهای خاص و حتی بازسازی برند ملی در حوزه تجارت بین‌الملل نقش‌آفرین باشد.

خدمات جدید

انجمن صادرکنندگان صنعتی،

معدنی و خدمات مهندسی

انجمن صادرکنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی از راه‌اندازی خدمت جدید «ERA» (ارزیابی آمادگی صادراتی) خبر داد؛ ابزاری کاربردی برای سنجش توانمندی شرکت‌ها در ورود به بازارهای بین‌المللی. این

سامانه با تحلیل شاخص‌های

کلیدی، به تدوین استراتژی

صادراتی دقیق و متناسب

با ظرفیت واقعی هر

بنگاه کمک می‌کند.

ERA نقطه

آغاز برنامه‌ریزی

هوشمند برای

صادرات

موفق است.

ERA
EXPORT READINESS ASSESSMENT

Company

Date

Product(s)

1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							

کاربردهای مستقیم در حوزه صادرات ایران:

شرکت‌های ایرانی در حوزه صادرات با چالش‌هایی ساختاری مانند تحریم‌های بین‌المللی، رقابت سخت با کشورهای منطقه (چین، ترکیه، هند)، زیرساخت‌های ناکافی لجستیکی و محدودیت در دسترسی به بازارهای بزرگ جهانی روبه‌رو هستند. اینجاست که نگاه مبتنی بر استراتژی اقیانوس آبی می‌تواند نقطه عطفی باشد:

۱. خلق بازار به جای رقابت

به جای تلاش برای رقابت با بازیگران قدرتمند منطقه‌ای، صادرکننده ایرانی می‌تواند مدل کسب‌وکار تازه‌ای طراحی کند که پاسخ‌گوی نیازهای خاص و مغفول‌مانده بازار هدف باشد. برای مثال، ترکیب خدمات فنی با آموزش و خدمات پس از فروش در بازارهای آفریقایی یا آسیای میانه، می‌تواند تقاضای جدیدی ایجاد کند که پیش‌تر وجود نداشته است.

۲. شناسایی نیازهای پنهان در بازارهای هدف

بسیاری از کشورها در حال توسعه هنوز در بخش‌هایی مانند کشاورزی هوشمند، سلامت دیجیتال، مدیریت منابع آبی یا توسعه مهارت‌های فنی، با شکاف‌هایی جدی مواجه‌اند. شرکت‌های ایرانی می‌توانند با تمرکز بر این نیازهای «پاسخ‌نداده»، فضای جدیدی برای حضور خود خلق کنند.

۳. توسعه صادرات خدمات

صادرات سنتی مبتنی بر کالا، ظرفیت محدودی دارد. در مقابل، خدمات فنی و مهندسی، آموزش‌های تخصصی، فناوری‌های بومی و مشاوره‌های مهندسی می‌توانند با طراحی مدل‌های نوآورانه، به بازارهایی نفوذ کنند که هنوز فاقد رقیب جدی هستند.

♦ مطالعه موردی: سه مثال الهام‌بخش از کتاب

- **Cirque du Soleil**: با حذف حیوانات، حذف بازی‌های تکراری و افزودن عناصر هنری، سیرکی را برای مخاطب بزرگسال خلق کرد که به جای رقابت، بازاری نو ایجاد کرد.
- **yellow tail**: با ساده‌سازی زبان برند و حذف پیچیدگی‌های دنیای شراب، محصولی طراحی کرد که مصرف‌کنندگان نوشیدنی‌های معمولی را به بازار شراب وارد کرد.
- **Southwest Airlines**: به جای رقابت با ایرلاین‌های لوکس، خدماتی ساده و سریع را ارائه کرد که سفر هوایی را جایگزین سفر زمینی برای مشتریان کم‌درآمد کرد.

🔗 نتیجه‌گیری: بازتعریف صادرات با نگاهی نو

کتاب «استراتژی اقیانوس آبی» نه فقط یک تئوری مدیریتی، بلکه یک دستور کار تحول‌آفرین برای کشورهای است که می‌خواهند از رقابت خردکننده، به سمت نوآوری بازارمحور حرکت کنند.

کارخانه رویا سازی

تئودور تابلر

منبع: داستان‌های کارآفرینی

زندگی‌نامه و مختصر ۱۰۰ کارآفرین بزرگ جهان



تابلرون؛
مثلی از طعم،
نوآوری و صادرات
جهلی

در دنیای کسب‌وکار، برخی برندها صرفاً یک محصول نیستند، بلکه نماد رؤیای پردازی، نوآوری و جهانی‌شدن‌اند. برند تابلرون یکی از همین نمونه‌های درخشان است؛ شکلاتی که از دل یک کارگاه خانوادگی در زوریخ برخاست و با ترکیبی از خلاقیت، جسارت و هوشمندی تجاری، به یکی از نمادهای جهانی صنعت شیرینی‌سازی و صادرات سوئیس تبدیل شد.

تئودور تابلر؛ مردی با رؤیای طعم متفاوت

تئودور تابلر (Theodor Tobler)، متولد ۱۸۷۶ در برن سوئیس، از همان ابتدا در فضای شیرین و دلپذیر یک کسب‌وکار خانوادگی بزرگ شد. پدرش، ژان تابلر، کارخانه شکلات‌سازی کوچکی در زوریخ داشت که به تولید محصولات محلی مشغول بود. اما تئودور نگاه محدود به بازار محلی نداشت؛ او آینده را فراتر از مرزهای سوئیس می‌دید. در سال ۱۹۰۸، تئودور به همراه پسرعمویش امیل بومان، شکلاتی با طعمی متفاوت ابداع کرد: ترکیبی از شکلات شیری، نوقا، بادام و عسل. اما تنها مزه نبود که این شکلات را خاص می‌کرد. آنچه تابلرون را از سایر شکلات‌ها متمایز ساخت، فرم مثلی منحصربه‌فرد آن بود که بنا بر برخی روایت‌ها از کوه ماتره‌ورن در آلپ الهام گرفته شده بود؛ همان قله معروفی که بعدها به نماد گرافیکی برند نیز تبدیل شد.

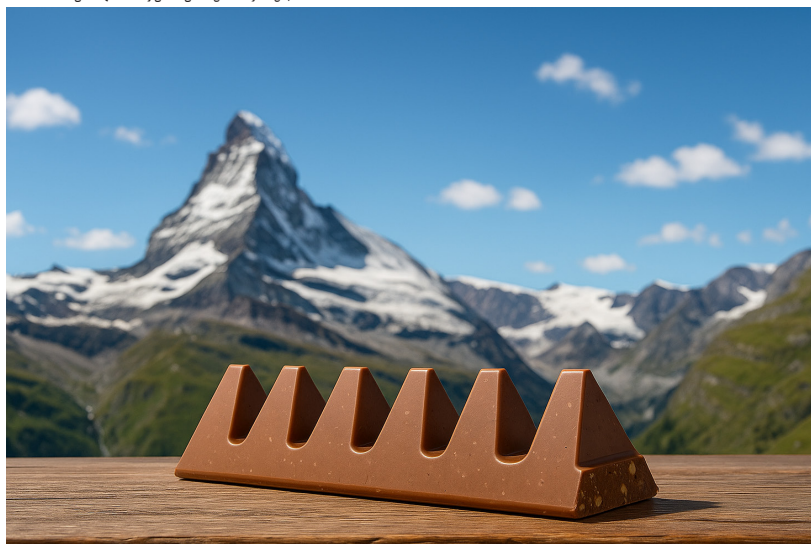
نامی که جهانی شد

نام «تابلرون» حاصل ترکیب نام خانوادگی "Tobler" و واژه فرانسوی "Torrone" (به معنای نوعی نوقا) است. این نام‌گذاری هوشمندانه، هم پیوندی با بنیان‌گذار داشت و هم به ترکیب منحصربه‌فرد محصول اشاره می‌کرد. در همان سال، تابلرون به ثبت رسمی رسید و به عنوان اولین شکلات با برند تجاری ثبت‌شده در سوئیس، راهی بازار شد. این ثبت تجاری نه تنها حفاظت قانونی از برند را فراهم کرد، بلکه گامی مهم در مسیر تبدیل تابلرون به یک محصول صادراتی بود. در اوایل قرن بیستم، مفهوم "برندینگ" هنوز در مراحل ابتدایی خود قرار داشت، اما تئودور تابلر با نگاهی جلوتر از زمانه‌ی خود، به خوبی درک کرده بود که آینده بازار متعلق به محصولات است که هویت بصری و روایی مشخص دارند.

خلاقیت در بسته‌بندی؛ رمز ماندگاری برند

بسته‌بندی مثلی تابلرون فقط برای زیبایی نبود. این شکل هندسی، محصول را از لحاظ بصری از سایر شکلات‌ها متمایز می‌کرد و در ذهن مخاطب ماندگار می‌ساخت. در عین حال، بسته‌بندی مقاوم و مناسب برای چیدمان در فروشگاه‌ها و سفرهای بین‌المللی بود.

امروزه تابلرون در صدها فرودگاه جهان یافت می‌شود و شکلاتی محبوب برای مسافران است. این جایگاه نه به سادگی، بلکه حاصل دهه‌ها سرمایه‌گذاری در طراحی، داستان‌سرایی و تطبیق با استانداردهای صادراتی است.



برند ملی با مأموریت جهانی

در میانه قرن بیستم، تابلرون تبدیل به یکی از پرچمداران صادرات سوئیس در حوزه صنایع غذایی شد. این کشور که به خاطر بی طرفی سیاسی، بانکداری، و دقت صنعتی شناخته می شود، با صادرات شکلات هایی همچون تابلرون، بُعدی تازه به تصویر بین المللی خود افزود: طعمی شیرین از دقت و خلاقیت سوئیسی. تابلرون در کنار برندهای همچون لینت (Lindt) و نستله، به سهم بزرگی از بازار جهانی شکلات دست یافت. شرکت مادر تابلرون در دهه های بعد تغییراتی به خود دید و در نهایت به گروه موندللیز (Mondelez International) پیوست، اما هویت اصلی برند دست نخورده باقی ماند.

از شکلات تا استراتژی صادرات

تابلرون صرفاً محصولی شیرین نیست، بلکه نمونه ای واقعی از زنجیره ارزشی صادرات موفق است. این برند به خوبی نشان می دهد که چگونه می توان با تمرکز بر نوآوری، ثبت مالکیت فکری، طراحی منحصر به فرد، و روایت سازی مؤثر، یک محصول ساده را به برندی جهانی تبدیل کرد.

درسی که تابلرون به صادرکنندگان می دهد روشن است: حتی در صناعی که به نظر اشباع شده می رسند، هنوز جا برای تمایز وجود دارد. رمز موفقیت در ارائه محصولی است که نه تنها کیفیت بالایی دارد، بلکه حرفی برای گفتن دارد؛ داستانی برای تعریف کردن.

نوآوری با حفظ اصالت

یکی از چالش های برندهای جهانی، حفظ اصالت در برابر گسترش بازار است. تابلرون موفق شده در عین ورود به بازارهای متنوع، هویت اصلی خود را حفظ کند. شکل مثلثی، لوگوی معروف با تصویر کوه و خرس پنهان در آن، رنگ بندی بسته بندی ها و حتی فونت خاص برند، همگی عناصر ثابتی هستند که طی دهه ها حفظ شده اند و پیوسته حس آشنایی و اعتماد را در ذهن مشتری تداعی می کنند.

هم زمان، این برند با معرفی نسخه های مختلف با طعم ها و ابعاد متفاوت، پاسخگوی نیاز بازارهای گوناگون بوده است. این تعادل میان حفظ برند و تطبیق با تقاضا، یکی از دلایل اصلی موفقیت بلندمدت تابلرون در بازار جهانی است.

درس هایی برای صادرکنندگان ایرانی

صنعت شیرینی و شکلات در ایران نیز ظرفیت های بالایی برای صادرات دارد. شرکت هایی مانند شیرین عسل، فرمند، آیدین و دیگر برندهای داخلی، در برخی بازارهای منطقه ای حضور یافته اند، اما هنوز تا رسیدن به سطح برندسازی جهانی فاصله دارند. تابلرون نشان می دهد که موفقیت در صادرات، فقط به کیفیت محصول وابسته نیست، بلکه نیازمند سرمایه گذاری در طراحی، هویت بصری، ثبت برند، داستان سرایی و حضور فعال در بازارهای جهانی است. تئودور تابلر بیش از یک قرن پیش، بدون ابزارهای دیجیتال امروز، با همین اصول پایه برند خود را ساخت. پس امروز که دسترسی به فناوری و بازار آسان تر شده، چرا صادرکنندگان ما نتوانند رؤیای جهانی شدن را بسازند؟

تجارت خارجی غیرنفتی ایران در چهار ماهه نخست ۱۴۰۴

روندها، نشانه‌ها و چالش‌های ساختاری در میانه بحران‌های منطقه‌ای

گزارش از: دفتر آمار و پردازش اطلاعات گمرکی جمهوری اسلامی ایران

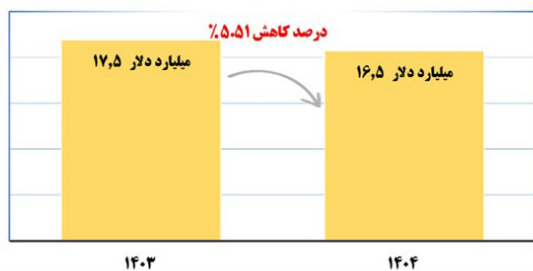
تدوین کننده: سپیده نیک نژاد کاظم پور

مقدمه

در حالی که منطقه خاورمیانه درگیر شدیدترین تنش‌های ژئوپلیتیکی یک دهه اخیر است و آثار جنگ ۱۲ روزه بر امنیت، لجستیک و روان بازارهای صادراتی ایران سایه انداخته، انتشار گزارش تجارت خارجی غیرنفتی ایران در چهار ماهه نخست سال ۱۴۰۴، تصویری چندوجهی و هشداردهنده از مسیر کنونی تعاملات خارجی کشور به دست می‌دهد.

صادرات غیرنفتی؛ رشد فیزیکی، افت ارزش آوری

نمودار مقایسه‌ای ارزش صادرات طی چهار ماهه نخست سال‌های ۱۴۰۳-۱۴۰۴



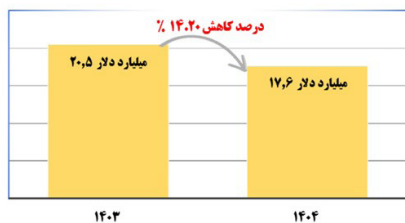
آمار کل:

- وزن کل صادرات: ۴۸.۸ میلیون تن
- ارزش کل صادرات: ۱۶.۵ میلیارد دلار
- رشد وزنی: ۱.۴۶٪
- کاهش ارزشی: ۵.۵۱٪
- میانگین ارزش هر تن: ۳۳۹ دلار (در مقایسه با ۳۶۴ دلار در ۱۴۰۳)

تحلیل

رشد وزنی هم‌زمان با کاهش ارزش دلاری صادرات، نشان‌دهنده‌ی افزایش صادرات کالاهای کم‌ارزش یا افت قیمت جهانی اقلام اصلی صادراتی ایران است. کاهش ارزش هر تن کالا نیز نشان می‌دهد که اقتصاد صادراتی کشور، به‌جای حرکت در مسیر ارتقاء کیفیت و توسعه فناوری، همچنان متکی بر صادرات کالاهای خام، اولیه و فاقد ارزش افزوده بالا است؛ روندی که نه تنها کمکی به ارتقای موقعیت ایران در تجارت جهانی نمی‌کند، بلکه استمرار آن، وابستگی کشور به صادرات منابع پایه را تشدید خواهد کرد.

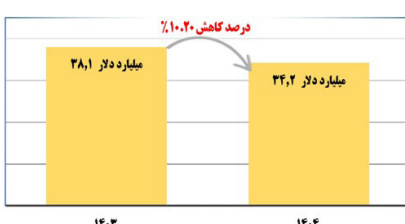
نمودار مقایسه‌ای ارزش واردات طی چهار ماهه نخست سال‌های ۱۴۰۳-۱۴۰۴



ترکیب صادرات:

- محصولات پتروشیمی: ۳۵٪
- گاز طبیعی: ۱۳۱۷ میلیون دلار (کاهش ۱۶٪)
- متانول: ۷۹۲ میلیون دلار (کاهش ۱.۵٪)
- اقلام عمده: پروپان و بوتان مایع‌شده، شمش فولاد، قیر، سنگ‌آهن، اوره، پلی‌اتیلن

نمودار مقایسه‌ای ارزش مجموع مبادلات تجاری طی چهار ماهه نخست سال‌های ۱۴۰۳-۱۴۰۴



چالش‌ها:

- وابستگی بیش از حد به صادرات انرژی‌محور
- نبود تنوع کالایی و فناوری‌محور
- سهم پایین خدمات مهندسی و دانش‌بنیان

واردات؛ کاهش کمی و کیفی همراه با تمرکز بر اقلام معیشتی

134 آمار کل:

- وزن واردات: ۱۲.۲ میلیون تن کاهش ۳.۲۳٪
- ارزش واردات: ۱۷.۶ میلیارد دلار کاهش ۱۴.۲٪
- میانگین ارزش هر تن: ۱۴۴۴ دلار (کاهش ۱۱.۳۴٪)

اقلام شاخص:

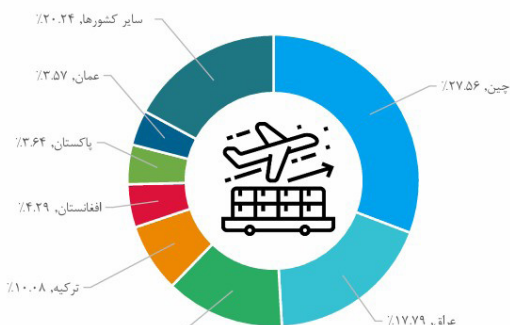
- گندم: ۳۴۴ میلیون دلار (افزایش ۲۵۳٪)
- برنج: ۶۸۸ میلیون دلار (افزایش ۳۹٪)
- تلفن همراه: ۵۰۴ میلیون دلار (کاهش ۲۵٪)
- طلا (خام): ۱۰۷۱ میلیون دلار (کاهش ۲۷٪)
- دام زنده و دانه‌های روغنی: روند نوسانی

تحلیل:

ترکیب فعلی واردات حاکی از آن است که سیاست‌های وارداتی کشور به‌جای توجه به تنوع و کیفیت، صرفاً بر تأمین اقلام اولیه خوراکی و ضروری متمرکز شده‌اند؛ رویکردی که بیش از آن که حاصل یک برنامه‌ریزی راهبردی باشد، نتیجه‌ی فشار کمبود منابع ارزی و ناتوانی در مدیریت مؤثر تجارت خارجی است.

توسعه دیپلماسی اقتصادی با کشورهای کمتر درگیر با تحریم می‌شود. عدم تنوع جغرافیایی در شرکا، انعطاف‌پذیری ایران را در برابر بحران‌های سیاسی و ارزی کاهش می‌دهد.

نمودار سهم کشورهای مقصد از ارزش صادرات غیرنفتی طی چهار ماهه نخست سال ۱۴۰۴



شرکای تجاری؛ وابستگی به چند کشور خاص، ریسک‌های مزمن

صادرات به:

- چین: ۲۷.۵۶٪ کاهش ۴.۷۹٪
- عراق: ۱۷.۷۶٪ کاهش ۱۸.۸۲٪
- امارات: ۹.۵۴٪ کاهش ۱۰.۴۱٪
- ترکیه، افغانستان، پاکستان، عمان
- مجموعاً ۷ شریک نخست، بیش از ۸۳٪ از صادرات را به خود اختصاص داده‌اند.

واردات از:

- امارات: ۳۰.۷۲٪
- چین: ۲۶.۰۳٪
- ترکیه، آلمان، هند، روسیه، هلند: سهم قابل توجه
- مجموع ۷ کشور نخست: بیش از ۸۱٪ از واردات کشور

تحلیل:

تمرکز شدید بر شرکای محدود تجاری که برخی از آن‌ها خود با ناپایداری‌های سیاسی یا اقتصادی مواجه‌اند ریسک روابط تجاری ایران را به‌شدت افزایش داده است. نبود تنوع در مقاصد صادراتی و مبادی وارداتی، مانعی جدی برای انعطاف‌پذیری اقتصاد در برابر بحران‌های ژئوپلیتیکی است.

ترانزیت خارجی؛ کاهش عملکرد و آسیب به جایگاه منطقه‌ای ایران

آمار: 12/34

- کل ترانزیت خارجی: ۶.۶ میلیون تن کاهش ۱۳.۳۸٪
- گمرکات عمده: شهید رجایی، سرخس، پرویزخان، باشماق

رویداد مؤثر:

حادثه انفجار در یکی از اسکله‌های بندر شهید رجایی در تاریخ ۶ اردیبهشت ۱۴۰۴، که منجر به توقف موقت عملیات تخلیه و بارگیری شد، ضربه‌ای عملیاتی و روانی به عملکرد اصلی‌ترین گمرک ترانزیتی کشور وارد کرد.

تحلیل:

در شرایطی که رقبای منطقه‌ای ایران با سرعت در حال جذب جریان‌های ترانزیتی هستند، چنین وقایعی می‌تواند موقعیت ژئواکونومیک کشور را تضعیف کند. بازسازی اعتماد و ارتقاء زیرساخت‌های ایمنی، برای احیای جایگاه ایران در مسیرهای حمل‌ونقل بین‌المللی ضروری است.

جمع‌بندی راهبردی: تصویری از ناپایداری عمیق

- نتایج این گزارش، نشانه‌هایی از ضعف ساختاری، ناترازی عملکرد و شکنندگی تجارت خارجی ایران را آشکار می‌سازد:
- صادرات غیرنفتی، به‌رغم رشد فیزیکی، از منظر کیفی و ارزش‌آوری کاهش داشته است.
 - واردات، به‌طور معناداری از کالاهای مصرفی گران‌قیمت فاصله گرفته و تمرکز بیشتری بر اقلام اساسی شده است.
 - ترکیب شرکای تجاری به‌شدت متمرکز است و هرگونه تنش، می‌تواند اختلال جدی ایجاد کند.
 - ظرفیت ترانزیتی ایران تحت فشار عوامل داخلی و رقابت منطقه‌ای رو به افول است.

توصیه‌های کلیدی سیاستی و راهبردی

۱. تنوع‌بخشی صادرات: افزایش سهم صنایع با فناوری بالا، صادرات دانش‌بنیان، و خدمات فنی-مهندسی
۲. بازنگری در سیاست ارزی: اولویت‌دهی به واردات کالاهای مولد و اساسی، مدیریت واردات غیرمولد
۳. توسعه دیپلماسی اقتصادی فعال: تمرکز بر بازارهای جدید در آسیای مرکزی، شرق آفریقا و آمریکای جنوبی
۴. احیای موقعیت ترانزیتی: نوسازی بنادر، ارتقاء لجستیک و بازسازی برند، ایران به‌عنوان مسیر امن و سریع ترانزیت

تحلیل تجارت خارجی در این بازه، تصویری از تقاطع ناپایداری‌های منطقه‌ای، فشارهای ساختاری داخلی و ضعف در حکمرانی اقتصادی را ترسیم می‌کند. عبور از این مرحله، بدون اصلاحات عمیق و راهبردی، امکان‌پذیر نخواهد بود.

رزین

تولیدکننده انواع

رزین آلکید (کوتاه روغن، متوسط روغن، بلند روغن)

ALKYD RESIN (SHORT, MEDIUM AND LONG OIL)

رزین فوران

FURAN RESIN

آمینو رزین ها

AMINO RESIN

اسید چرب و گلیسرین

SOYA FATTY ACID AND GLYCERIN

باکالیت

BAKELITE

رزین پلی استر غیر اشباع

UNSATURATED POLYESTER RESIN

رزین وینیل استر

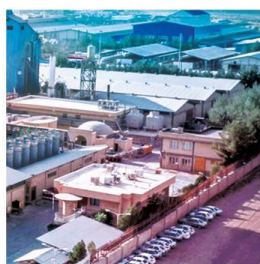
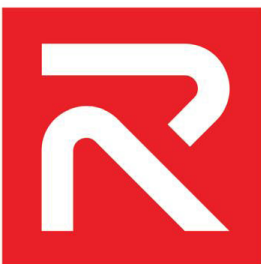
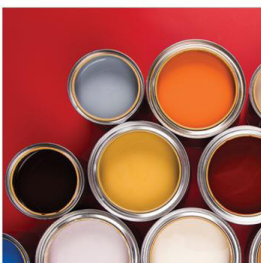
VINYL ESTER RESIN

رزین اپوکسی جامد

SOLID EPOXY RESIN

رزین فنولیک

PHENOLIC RESIN



رزیتان
RESITAN

Website: www.resitan.net

Email: info@resitan.org

Tel: (+98) 21-71138000

بررسی تأثیر جنگ ۱۲ روزه ایران و اسرائیل بر صادرات

✍ نویسنده: سپیده نیک‌نژاد کاظم‌پور

📌 مقدمه: شوک ژئوپلیتیکی در بطن صادرات

درگیری ۱۲ روزه میان ایران و رژیم صهیونیستی در بهار ۱۴۰۴، برخلاف ظاهر نظامی آن، یکی از مهم‌ترین بحران‌های ژئوپلیتیکی سال‌های اخیر در خاورمیانه بود. این واقعه، فراتر از مرزهای نظامی، موجی از اختلال در جریان تجارت خارجی ایران به‌ویژه در بخش صادرات صنعتی ایجاد کرد. صادراتی که به ثبات سیاسی، دسترسی پایدار به بازارها و اعتماد شرکای خارجی وابسته است، با نخستین موج‌های بحران به شدت آسیب دید.

📌 ۱. موقعیت ژئوپلیتیکی جنگ و تأثیر آن بر اقتصاد

خاورمیانه همواره کانونی از تنش‌های ژئوپلیتیکی بوده است، اما مواجهه مستقیم دو بازیگر کلیدی یعنی ایران و اسرائیل، سطحی جدید از ناامنی را وارد معادلات اقتصادی منطقه کرد. در طول این ۱۲ روز، حملات موشکی، پهنایی و سایبری موجب اختلال در فضای روانی و مالی منطقه شد. مهم‌ترین پیامد فوری این درگیری، واکنش منفی بازارهای مالی، افزایش ریسک بیمه‌ای، و کاهش تقاضای وارداتی برخی کشورها بود. صادرات صنعتی ایران که به سختی از زیر بار تحریم‌ها سر بلند کرده بود، بار دیگر در برابر بحران ضربه‌پذیر نشان داد.

💰 ۲. تعطیلی بازارهای مالی و تأثیر بر مبادلات صنعتی

در سومین روز جنگ، تصمیم دولت برای تعطیلی دو هفته‌ای بازارهای بورس و طلا با هدف کاهش تنش روانی اتخاذ شد. اگرچه از منظر اقتصادی قابل دفاع به‌نظر می‌رسید، اما اثرات جانبی منفی بر صادرات صنعتی قابل چشم‌پوشی نبود:

- معاملات وابسته به قیمت‌های مبنا، دچار اختلال شد؛
- خریداران خارجی به دلیل نبود شاخص‌های شفاف، قراردادهای لغو کردند؛
- سرمایه‌گذاران نسبت به شفافیت مالی بازار ایران دچار تردید شدند.

این وضعیت نشان داد که سیاست‌های تثبیت‌کننده در شرایط بحرانی، در صورت بی‌توجهی به صادرات، می‌توانند هزینه‌های سنگینی به همراه داشته باشند.

🔥 ۳. اختلال در زنجیره‌های صادرات

طی دو دهه اخیر، صنایع صادراتی ایران با تمرکز بر بازارهای منطقه‌ای، مسیرهایی نسبتاً پایدار برای تبادل کالا یافته بودند. اما این توازن شکننده در جریان جنگ در سه سطح فرو ریخت:

- لغو یا تعلیق قراردادهای صادراتی، به‌ویژه در حوزه مصالح ساختمانی، فولاد و تجهیزات صنعتی؛
- افت تقاضا از سوی همسایگان به‌دلیل نگرانی از سرایت بحران؛
- تردید مجدد شرکای خارجی و بازگشت فضای بی‌اعتمادی.

این بحران نشان داد که اعتماد تجاری، بزرگ‌ترین سرمایه صادرات است؛ سرمایه‌ای که از دست رفتنش به‌سادگی قابل جبران نیست.



❖ ۴. تحلیل SWOT اقتصاد صادراتی ایران در بستر بحران



در یادداشتی اختصاصی، محمدعلی رضایی، رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی ایران، ساختار صادرات کشور را چنین تحلیل می‌کند:

- نقاط قوت: انسجام ملی، همکاری دولت و بخش خصوصی، و مدیریت سریع منابع ارزی؛
- نقاط ضعف: زیرساخت‌های فرسوده لجستیکی، وابستگی شدید به بندرعباس، ضعف حمل‌ونقل ریلی؛
- فرصت‌ها: توسعه زیرساخت‌های دیجیتال، کاهش بروکراسی، و گسترش فرهنگ دور کاری؛
- تهدیدها: شکنندگی ساختار تأمین، ضعف مالی شرکت‌های کوچک و متوسط، و امکان تکرار بحران‌ها.

این تحلیل نشان می‌دهد که برای عبور از بحران، ظرفیت‌هایی در کشور وجود دارد، اما بدون اصلاحات ساختاری، آینده صادرات با تهدیدهای تکرارشونده روبه‌رو خواهد بود.

✈️ ۵. افزایش ریسک در حمل‌ونقل بین‌المللی

- در جریان جنگ، زیرساخت حمل‌ونقل صادراتی با اختلالی گسترده مواجه شد:
- حمل‌ونقل دریایی: افزایش شدید نرخ بیمه، کاهش خدمات خطوط کشتیرانی بین‌المللی و اجبار به استفاده از مسیرهای جایگزین که پرهزینه و زمان‌بر بودند؛
 - حمل‌ونقل هوایی: بسته شدن یا محدود شدن حریم هوایی ایران، توقف صادرات برخی کالاهای حساس مانند گل، دارو، تجهیزات پزشکی و کالاهای فاسدشدنی؛
 - درآمدهای عبوری: خروج ایرلاین‌های بین‌المللی منجر به کاهش تقریبی ۸۰۰ میلیون دلاری درآمد ناشی از عوارض پرواز عبوری شد رقمی معادل با ۲ درصد فروش نفت سالانه در شرایط تحریم.
- این وضعیت به‌وضوح نشان داد که تنوع‌بخشی به مسیرهای لجستیکی و مقاوم‌سازی حمل‌ونقل، دیگر یک گزینه اختیاری نیست بلکه ضرورتی راهبردی است.

🏢 نتیجه‌گیری: ضرورت بازطراحی سیاست‌های صادراتی

- جنگ ۱۲ روزه به‌عنوان یک هشدار مهم نشان داد که اقتصاد صادراتی ایران، حتی با وجود ظرفیت‌های فنی و تخصصی، در برابر شوک‌های منطقه‌ای بسیار آسیب‌پذیر است. بازطراحی سیاست‌های صادراتی اکنون یک اولویت ملی به شمار می‌رود:
- صادرات نباید صرفاً بر قیمت و مزیت نسبی تکیه کند، بلکه باید به امنیت زیرساختی و اعتماد نهادی وابسته باشد؛
 - مسیرهای جایگزین، تجارت دیجیتال و ابزارهای بیمه‌ای و حمایتی باید در سیاست‌گذاری‌های آتی جایگاهی جدی پیدا کنند؛
 - شرکت‌های کوچک و متوسط صادرات‌محور باید مورد حمایت پایدار مالی، آموزشی و فناورانه قرار گیرند.
- در نهایت، جنگ‌ها هرچند کوتاه باشند، اما پیامدهای آن‌ها بر زنجیره‌های اقتصادی ماندگار و عمیق است. اکنون فرصتی تاریخی پیش روی سیاست‌گذاران و بخش خصوصی است تا با درس‌آموزی از این بحران، مسیر صادرات ایران را به سوی پایداری، تاب‌آوری و تنوع سوق دهند.



YOUR PARTNER
FOR OPTIMUM PROCESS SOLUTIONS



aban air cooler
abanaircooler
www.abanaircooler.com

Engineering, design, production and supply,
installation and commissioning of heat transfer systems

■ Tel : +98 71 3311 0000

■ Fax : +98 71 3311 0001

هوش مصنوعی و جنگ: تأثیرات اقتصادی و راهبردی

مقدمه

هوش مصنوعی (AI) دیگر تنها پدیده‌ای فناورانه یا علمی نیست، بلکه به یکی از بازیگران مؤثر در عرصه‌های امنیتی، نظامی و اقتصادی جهان تبدیل شده است. حضور آن در میدان جنگ، نه صرفاً در قالب پهپادهای خودران یا تحلیل‌گران اطلاعاتیست، بلکه به‌عنوان یک نیروی تصمیم‌گیرنده، معادلات سنتی قدرت را دستخوش تغییر کرده است. از سوی دیگر، هزینه‌های مرتبط با توسعه و به‌کارگیری این فناوری‌ها، ساختار بودجه‌ای کشورها را تحت تأثیر قرار داده و رقابت برای دسترسی به برتری الگوریتمی، شکلی تازه از جنگ‌های اقتصادی را رقم زده است.

در این مقاله، به بررسی رابطه سه‌گانه هوش مصنوعی، جنگ و اقتصاد می‌پردازیم؛ اینکه چگونه جنگ‌های مدرن با تکیه بر فناوری‌های پیشرفته بازتعریف می‌شوند، چه تأثیری بر جریان‌های مالی و اقتصاد کشورها دارند، و در نهایت، چه فرصت‌ها و تهدیدهایی پیش‌روی نظم اقتصادی جهانی قرار می‌گیرد.

۱. هوش مصنوعی در جنگ‌های مدرن

در دهه‌های گذشته، جنگ‌ها عمدتاً به منابع انسانی، تجهیزات فیزیکی و توان لجستیکی وابسته بودند. اما در سال‌های اخیر، ورود هوش مصنوعی به عرصه نظامی، میدان نبرد را به‌شکل بی‌سابقه‌ای متحول کرده است. کشورهایی که پیش‌تر در حوزه‌های فناورانه سرمایه‌گذاری کرده بودند، اکنون از قدرت تحلیل داده، تصمیم‌گیری آنی و خودکارسازی عملیات نظامی بهره‌مندند.

هوش مصنوعی در حوزه نظامی به طیفی از فناوری‌ها اطلاق می‌شود که توان تصمیم‌گیری، تحلیل، پیش‌بینی و حتی اقدام مستقل را به سیستم‌ها می‌دهند. از الگوریتم‌های شناسایی تهدید تا سامانه‌های خودکار دفاعی، حضور AI در جنگ‌های مدرن دیگر حاشیه‌ای نیست، بلکه به هسته تصمیم‌گیری‌ها نفوذ کرده است.

★ کاربردهای کلیدی هوش مصنوعی در جنگ‌ها:

- سیستم‌های تسلیحاتی خودکار (Autonomous)



(Weapons): پهپادها و ربات‌های مسلحی که بدون دخالت

انسان، اهداف را شناسایی و نابود می‌کنند.

• **تحلیل داده‌های میدانی:** الگوریتم‌های یادگیری ماشین، میلیون‌ها داده از ماهواره‌ها، سنسورها و شبکه‌های ارتباطی را تحلیل می‌کنند تا الگوهای رفتاری دشمن یا موقعیت نیروها را پیش‌بینی نمایند.

• **جنگ سایبری مبتنی بر AI:** با شتاب‌گیری رقابت‌های ژئوپلیتیکی، هوش مصنوعی به ابزار کلیدی در جنگ‌های سایبری بدل شده است. این فناوری با تحلیل هم‌زمان داده‌های کلان و شناسایی سریع آسیب‌پذیری‌ها، امکان انجام حملات هدفمند، دقیق و بدون مداخله انسانی را فراهم می‌کند. پیامدهای اقتصادی این تحول، گسترده و نگران‌کننده است: از اختلال در زنجیره‌های تأمین گرفته تا فلج شدن زیرساخت‌های مالی کشور هدف.

• **شبیه‌سازی‌های تصمیم‌گیری نظامی:** پیش از اجرای عملیات‌های واقعی، فرماندهان از سیستم‌های مبتنی بر AI برای شبیه‌سازی سناریوها و ارزیابی پیامدهای هر تصمیم استفاده می‌کنند.

• **جنگ اطلاعاتی و عملیات روانی:** هوش مصنوعی می‌تواند در تحلیل شبکه‌های اجتماعی، تولید محتوای جعلی مثل deepfake، و انتشار اطلاعات هدفمند برای تخریب روحیه

ب) ایجاد شکاف اقتصادی میان کشورهای دارای AI و فاقد آن:

هوش مصنوعی نظامی، شکاف میان «قدرت‌های فناوری» و «کشورهای فاقد فناوری» را تعمیق می‌کند. این شکاف فقط نظامی نیست؛ بلکه:

- بازار صادرات تسلیحات به نفع کشورهای تغییر می‌کند که توانایی تولید سلاح‌های هوشمند دارند.
- با گسترش کاربرد هوش مصنوعی در عرصه نظامی، وابستگی کشورهای جهان به محدود قدرت‌های صاحب فناوری عمیق‌تر می‌شود؛ چراکه توسعه، پشتیبانی و حتی به‌روزرسانی بسیاری از سامانه‌های هوشمند، در انحصار شرکت‌ها و دولت‌های پیشرفته باقی مانده است.

- امنیت اقتصادی و زنجیره تأمین در کشورهای در حال توسعه، به دلیل عدم توانایی در مقابله با حملات هوشمند یا سایبری، آسیب‌پذیرتر می‌شود.

ج) تأثیرات دومینویی بر بازارها

وقتی یک کشور از AI برای حمله یا دفاع استفاده می‌کند، بازارهای مالی بلافاصله واکنش نشان می‌دهند:

- افزایش قیمت انرژی و فلزات در صورت تهدید امنیتی در منطقه،
- سقوط ارزش سهام شرکت‌هایی که آسیب‌پذیری دیجیتال دارند،

- هجوم به دارایی‌های امن مانند طلا یا ارزهای دیجیتال.
- همزمان، شرکت‌های فناوری بزرگ که در تولید سیستم‌های نظامی مبتنی بر AI فعالیت دارند، با جهش قیمتی مواجه می‌شوند و نقش‌آفرینی‌شان در اقتصاد جهانی بیشتر می‌شود.

در همین چارچوب، نمونه‌ای عینی و معاصر از تأثیرات دومینویی هوش مصنوعی را می‌توان در جنگ ۱۲ روزه میان ایران و اسرائیل مشاهده کرد. در این درگیری، حملات سایبری هدفمند و مبتنی بر AI به زیرساخت‌های مالی ایران، به‌ویژه سامانه‌های بانکی، ضربه‌های شدیدی وارد کرد. گروه هکری وابسته به اسرائیل با نام *Predatory Sparrow* گنجشک درنده، در عملیاتی هماهنگ، بانک سپه و صرافی رمزارز *Nobitex* را هدف قرار داد. در بانک سپه، حجم گسترده‌ای از داده‌ها پاک‌سازی شد و خدمات بانکداری دیجیتال و دستگاه‌های ATM برای روزها دچار اختلال شدند. همزمان، در حمله به *Nobitex* بیش از ۹۰ میلیون دلار رمزارز از حساب‌ها منتقل و با پیام‌های سیاسی نابود شد.

این حملات سایبری، با استفاده از الگوریتم‌های یادگیری ماشین و تحلیل لحظه‌ای آسیب‌پذیری‌ها، سرعت و دقتی فراتر از توان

دشمن یا ایجاد ناآرامی داخلی ایفای نقش کند.

• **بینایی ماشین (Machine Vision):** این فناوری به هوش مصنوعی امکان می‌دهد تا اطلاعات تصویری زنده از پهپادها و دوربین‌های میدان نبرد را تحلیل کرده و به‌صورت آنی اهداف، تحرکات یا تغییرات محیطی را تشخیص دهد. برخلاف تحلیل داده‌های کلان، تمرکز بینایی ماشین بر پردازش مستقیم داده‌های بصری و تصمیم‌گیری در لحظه است. در صنایع غیرنظامی نیز، همین فناوری برای تشخیص نقص در محصولات و پایش خطوط تولید به‌کار می‌رود. از آن‌جا که این سیستم‌ها معمولاً بدون دخالت انسانی عمل می‌کنند، هرگونه اختلال یا حمله سایبری می‌تواند بلافاصله موجب تصمیم‌گیری‌های نادرست در عملیات نظامی یا تولید صنعتی شده و پیامدهایی فوری و جبران‌ناپذیر در پی داشته باشد.

AI با سرعت در حال تبدیل شدن به ستون فقرات استراتژی‌های نظامی قرن ۲۱ است. اما هرچه میدان نبرد دیجیتال‌تر می‌شود، مخاطرات انسانی و اخلاقی نیز پیچیده‌تر خواهد شد. این موضوع در بخش‌های بعدی مقاله از زاویه اقتصادی و ژئوپلیتیکی بیشتر بررسی خواهد شد.

۲. تأثیر اقتصادی هوش مصنوعی نظامی بر کشورها:

توسعه و به‌کارگیری هوش مصنوعی در بخش نظامی، اگرچه یک جهش فناورانه به‌شمار می‌رود، اما با پیامدهای اقتصادی چندبعدی همراه است؛ چه برای کشورهای که این فناوری را توسعه می‌دهند و چه برای آن‌هایی که در معرض آن قرار می‌گیرند.

الف) افزایش هزینه‌های نظامی برای رقابت فناوری:

در گذشته، برتری نظامی به تجهیزاتی مانند تانک، هواپیما یا تسلیحات سنگین متکی بود. اما امروز، برتری نظامی در گرو داده‌ها، نرم‌افزار و الگوریتم است. کشورها برای رقابت در این حوزه، ناگزیر به سرمایه‌گذاری سنگین در موارد زیر هستند:

- توسعه الگوریتم‌های یادگیری ماشین و بینایی ماشین،
- ایجاد زیرساخت‌های داده‌ای و شبکه‌های امن ارتباطی،
- جذب نخبگان حوزه فناوری و امنیت سایبری،
- راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها یا شرکت‌های دفاعی دانش‌بنیان.

این هزینه‌ها، به‌ویژه برای کشورهایی با اقتصاد شکننده، فشار زیادی بر بودجه عمومی وارد می‌کند و ممکن است به کاهش سرمایه‌گذاری در بخش‌هایی مانند آموزش، سلامت یا زیرساخت‌های مدنی منجر شود.

انسان داشتند و پیامدهای آن نه تنها در حوزه امنیت، بلکه در اقتصاد و اعتماد عمومی نیز عمیق بود. اختلال در سیستم‌های پرداخت حقوق، ناپایداری در خدمات مالی و افزایش نگرانی‌ها نسبت به امنیت زیرساخت‌های دیجیتال، نمونه‌ای از تأثیرات گسترده و بلندمدت این نبرد سایبری مبتنی بر هوش مصنوعی بود.

۳. ابعاد اخلاقی، حقوقی و امنیت جهانی در پیوند با هوش مصنوعی و جنگ

هوش مصنوعی نه تنها ابزارهای جنگ را متحول کرده، بلکه قواعد، اخلاق و امنیت جهانی را نیز با چالش‌های بی‌سابقه‌ای مواجه ساخته است. این فناوری، مرز میان تصمیم‌انسانی و خودکار را کمرنگ می‌کند و این پرسش اساسی را پیش می‌کشد که چه کسی مسئول پیامدهای جنگ‌های هوشمند است.

الف) سلاح‌های خودمختار و مسئولیت‌پذیری حقوقی

یکی از بزرگ‌ترین نگرانی‌ها، ظهور سیستم‌های کشته‌ی خودمختار (LAWS) است؛ یعنی سلاح‌هایی که بدون دخالت مستقیم انسان تصمیم به شلیک می‌گیرند. این وضعیت چند چالش جدی دارد:

- عدم شفافیت در تصمیم‌گیری: الگوریتم‌ها اغلب همانند "جعبه سیاه" هستند و توضیح‌پذیر نیستند.
- بحران در مسئولیت‌پذیری: اگر یک پهپاد خودمختار به اشتباه غیرنظامیان را هدف قرار دهد، چه کسی باید پاسخگو باشد؟ برنامه‌نویس؟ فرمانده نظامی؟ دولت؟
- نادیده گرفتن موازین بین‌المللی: بسیاری از کارشناسان معتقدند به‌کارگیری چنین سلاح‌هایی ممکن است با اصول حقوق بشر بین‌الملل و کنوانسیون‌های ژنو تعارض داشته باشد.

ب) بی‌ثباتی راهبردی و خطر جنگ‌های پیش‌دستانه:

- AI سرعت تصمیم‌گیری نظامی را چنان بالا می‌برد که امکان تحلیل و کنترل انسانی کاهش می‌یابد. این شرایط:
- احتمال سوءتفاهم یا تحلیل اشتباه تهدیدها را افزایش می‌دهد،
 - ممکن است کشورها را به سمت حملات پیش‌دستانه سوق دهد تا از رقیب عقب نمانند،
 - تعادل راهبردی در بازدارندگی را برهم می‌زند، به‌ویژه در رقابت‌های سه‌جانبه میان ایالات متحده، چین و روسیه.

ج) تهدید علیه امنیت سایبری و زنجیره اقتصاد جهانی

- AI بازار جنگ سایبری را بسیار پیچیده‌تر و مخرب‌تر کرده است:
- حملات فیشینگ و جعل دیجیتال (مثل جعل صدا یا ویدئو) با AI بسیار دقیق و متقاعدکننده شده‌اند.
 - زیرساخت‌های حیاتی اقتصادی مانند شبکه برق، سامانه‌های بانکی یا حمل‌ونقل می‌توانند با حملات مبتنی بر AI فلج شوند.
 - این تهدیدات نه تنها کشور هدف، بلکه زنجیره‌های تأمین جهانی و بازارهای مالی بین‌المللی را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهند.

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

هوش مصنوعی، با گسترش پرشتاب خود در عرصه‌های نظامی، اقتصادی و اطلاعاتی، مرزهای جنگ سنتی و صلح را در هم شکسته است. آنچه روزگاری در انحصار زرادخانه‌های ابرقدرت‌ها بود، امروز به شکل الگوریتم‌هایی پنهان در زیرساخت‌های دیجیتال جهان جاری است. جنگ‌های آینده لزوماً با انفجار گلوله آغاز نمی‌شوند، بلکه ممکن است با خاموشی ناگهانی شبکه برق، اختلال در زنجیره‌های تأمین جهانی یا سقوط مصنوعی بازارهای مالی رقم بخورند؛ همه با استفاده از توانمندی‌های هوش مصنوعی.

در این میان، اقتصاد کشورهایی مانند ایران، که هم در معرض تحریم و فشارهای بیرونی‌اند و هم با ضعف زیرساختی در حوزه فناوری و امنیت دیجیتال مواجه‌اند، می‌تواند آسیب‌پذیرتر باشد. ورود AI به فضای نبرد و رقابت‌های ژئوپلیتیکی، نه تنها تهدیدی نظامی بلکه چالشی راهبردی برای اقتصاد و ثبات داخلی محسوب می‌شود.

از این‌رو، لازم است سیاست‌گذاران و برنامه‌ریزان ایرانی، نگاه سنتی به مفهوم «جنگ» و «امنیت» را کنار گذاشته و برای مواجهه با جنگ‌های هوشمند آینده، آمادگی حقوقی، فناورانه و اقتصادی داشته باشند. توسعه زیرساخت‌های بومی در حوزه AI، تدوین مقررات اخلاقی و امنیتی، و تقویت همکاری‌های منطقه‌ای و بین‌المللی، تنها بخشی از این مسیر پیش‌روست.

جنگ آینده، جنگ الگوریتم‌هاست؛ و اگر امروز برای آن آماده نشویم، فردا دیگر فرصت دفاع حتی از اقتصادمان را هم نخواهیم داشت.

معرفی اعضای انجمن

صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی



گروه صنعتی شیشه کاوه

مدیر عامل: مهندس ابراهیم عسگریان
محصولات: تولیدکننده انواع ظروف شیشه‌ای
و شیشه‌های تخت
تلفن: ۰۲۱-۸۴۴۰۰
۰۲۱-۲۹۱۰۰

ایمیل: info@kavehglass.com

فروسیلیس ایران

مدیر عامل: مهندس محمد علی
کی پور
محصولات: فروسیلیسیوم،
فروسیلیسیوم منیزیم، میکروسیلیکا
تلفن: ۰۲۱-۷۲۸۵۳۰۰۰
ایمیل: info@iran-ifc.com



کارآفرینان صنعت ذوب ایران

مدیر عامل: مهندس محسن حاجی بابا
کارخانه های زیر مجموعه: فروسیلیس،
فرو آلیاژ، رزیتان
تلفن: ۰۲۱-۷۱۷۳۵۰۰۰
ایمیل: Info@cismi-holding.com

کارآفرینان صنعت ذوب فلزات



شرکت صنعتی شوفاژ کار

مدیر عامل: مهندس علیمردان علایی
محصولات: انواع بویلرها، مشعل، شوفاژ، پکیج
ایمیل: info@chauffagekar.com



آهن و سیلیس آذرخش

مدیر عامل: مهندس علی اصغر

زبردست

محصولات: فروسیلیس، میکروسیلیکا

تلفن: ۰۸۱-۳۲۱۷۳۵۸۸

ایمیل: info@asacopro.ir



Azarakhsh Ferrosilicon Co.

شرکت ره آورد ساینه دلجان



مجتمع کارخانجات ساینه دلجان

مدیر عامل: دکتر بهرام محمدی

محصولات: انواع تیشو ها و الیاف های

شیشه

تلفن: ۰۸۶-۴۴۴۳۳۸۰۱

کوشش رادیاتور

مدیر عامل: مهندس هادی تمهیدی

محصولات: انواع رادیاتور های ماشین

های سبک و سنگین

تلفن: ۰۲۱-۳۵۶۲

ایمیل:

info@koosheshradiator.com



فرو آلیاژ ایران

مدیر عامل: مهندس رضا عابدی جوزم

محصولات: فروسیلیسیوم، میکروسیلیکا

تلفن: ۰۲۱-۷۱۷۳۴۰۰۰

ایمیل:

info@iranferroalloys.com

شرکت صنایع فرو آلیاژ ایران (سهامی)

بزرگترین تولید کننده و صادر کننده فرو سیلیسیوم و میکرو سیلیکا در ایر

www.iranferroalloys.com



آگاهی ذهنی؛ بهره‌وری هوشمندانه در دنیای پرشتاب امروز

منبع: Business Espresso

مترجم: فاطمه بهروزی نسب

آینده شود: «اگر این پروژه شکست بخورد، چه خواهد شد؟» در این میان، تمرکز بر امور مهم لحظه حال به تدریج رنگ می‌بازد. پژوهش‌ها نشان می‌دهد که انسان‌ها تقریباً نیمی از زمان خود را صرف افکاری می‌کنند که ارتباطی مستقیم با فعالیت جاری‌شان ندارد. این سرگردانی ذهنی، تمرکز را تضعیف می‌کند، انرژی را تحلیل می‌برد و به کاهش بهره‌وری و خلاقیت منجر می‌شود. آگاهی ذهنی با خاموش کردن «خلبان خودکار ذهن» و بازگرداندن کامل توجه به لحظه حاضر، بستری برای افزایش چشمگیر کارایی، کیفیت تصمیم‌گیری و بهبود عملکرد فردی فراهم می‌آورد.

چرا آگاهی ذهنی به نتایج بهتر منجر می‌شود؟
بسیاری از افراد موفق از آگاهی ذهنی بهره می‌گیرند، نه به این دلیل که مفهومی باطنی دارد بلکه به این علت که رویکردی کارآمد و اثر بخش در دستیابی به اهداف است. کارا و موثر است. در ادامه، به برخی از مهم‌ترین مزایا و دستاوردهای آگاهی ذهنی می‌پردازیم.

تمرکز بیشتر، حواس پرتی کمتر

در محیط‌های کاری مدرن، ابزارهای دیجیتال همچون ایمیل‌ها، پیام رسان‌ها و شبکه‌های اجتماعی پیوسته تمرکز افراد را مختل می‌کنند. ذهن ما به طور مداوم بین وظایف مختلف جابه‌جا می‌شود. درحالی‌که "چندوظیفگی"، برخلاف تصور رایج، یک توهّم است تا یک مهارت واقعی. پژوهش‌ها نشان می‌دهد که این شیوه نه تنها بهره‌وری را کاهش می‌دهد، بلکه می‌تواند میزان خطا را تا حدود ۴۰ درصد افزایش دهد. تمرین آگاهی ذهنی با هدایت آگاهانه توجه به یک فعالیت مشخص و کنار گذاشتن محرک‌های مزاحم، به مغز امکان می‌دهد با تمرکز کامل عمل کند. حاصل این فرایند، صرفه‌جویی قابل توجه در زمان و انرژی و ارتقای کیفیت نتایج کاری است. بخش مهمی از موفقیت برنامه بازاریابی شما باشد.

در دنیای امروز که با شتابی روزافزون پیش می‌رود، مفهوم بهره‌وری در نگاه بسیاری از افراد، با سرعت عمل در انجام کارها و وظایف گره خورده است. جلسات پیاپی، ضرب‌الاجل‌های فشرده و الزام همیشگی به انجام هم‌زمان چندین وظیفه، این باور را ایجاد کرده است که برای دستیابی به موفقیت باید همیشه مشغول بود. با این حال، شواهد پژوهشی و تجربه‌های علمی نشان می‌دهد که دستیابی به نتایج مطلوب، الزاماً به افزایش سرعت وابسته نیست؛ بلکه به کیفیت حضور ذهن و دقت در فرایند انجام امور بستگی دارد. در این میان، «آگاهی ذهنی» یا Mindfulness به عنوان رویکردی کارآمد، نقشی محوری در بهبود عملکرد و ارتقای بهره‌وری ایفا می‌کند.

آنچه روزگاری در شمار تمرین‌های معنوی قرار می‌گرفت، امروز به ابزاری کارآمد در محیط‌های کاری مدرن بدل شده است. شرکت‌هایی همچون گوگل، SAP و اپل با برگزاری دوره‌های آموزشی "آگاهی ذهنی"، به کارکنان خود کمک می‌کنند تا میزان استرس را کاهش دهند، تمرکز را افزایش دهند و عملکرد کلی تیم را ارتقا بخشند. کسی که آگاهانه‌تر کار می‌کند، تصمیمات سنجیده‌تری اتخاذ می‌کند، وظایف خود را کارآمدتر و مؤثرتر به سرانجام می‌رساند و در بلندمدت، سطح بهره‌وری او به شکلی پایدار حفظ می‌شود. بیشتر، سرعت بالاتر و هزینه کمتر، به هدف‌های بازاریابی خود برسند. در ادامه به تفصیل مهم‌ترین کاربردهای هوش مصنوعی در دیجیتال مارکتینگ را می‌پردازیم:

آگاهی ذهنی چیست و چرا مؤثر است؟

آگاهی ذهنی به معنای حضور کامل و آگاهانه در لحظه اکنون است؛ حضوری که در آن، ذهن از تأثیر حواس پرتی‌ها، نگرانی‌ها یا فشارهای روانی مصون می‌ماند و از مسیر هدف اصلی منحرف نمی‌شود. این مفهوم در ظاهر ساده به نظر می‌رسد، اما اجرای آن در عمل، چالش‌برانگیز است. ذهن انسان به طور طبیعی تمایل دارد یا در گذشته متوقف بماند و به جملاتی چون «ای کاش آن‌گونه عمل نمی‌کردم» بیندیشد، یا گرفتار نگرانی‌های



تصمیم‌گیری بهتر تحت فشار

وقتی افراد تحت فشار و استرس کار می‌کنند، معمولاً تصمیمات سریع و هیجانی می‌گیرند که اغلب به نتایج مطلوب منجر نمی‌شوند. آگاهی ذهنی به فرد این امکان را می‌دهد که چند لحظه مکث کند، شرایط را ارزیابی نماید و تصمیماتی منطقی و مؤثر اتخاذ کند. برای مثال، به جای واکنش فوری و هیجانی به یک ایمیل تند، فرد می‌تواند کمی تأمل کند و پاسخی دیپلماتیک و سنجیده ارائه دهد، که هم روابط حرفه‌ای را حفظ می‌کند و هم نتایج بهتری به همراه دارد.

افزایش خلاقیت و حل مسئله

ایده‌ها و راه‌حل‌های نوآورانه در محیط‌های پرتنش و تحت استرس مداوم به سختی شکل می‌گیرند، چراکه خلاقیت نیازمند ذهنی آزاد و آرام است. آگاهی ذهنی با کاهش «سر و صدای ذهنی» و ایجاد شفافیت فکری، شرایط مناسبی برای ظهور خلاقیت فراهم می‌کند و امکان کشف راه‌حل‌های نو به فرد می‌دهد.

انرژی بیشتر با استراحت‌های آگاهانه

برخلاف تصور رایج، کار بی‌وقفه لزوماً به بهره‌وری بالاتر منجر نمی‌شود. پژوهش‌ها نشان می‌دهند که استراحت‌های کوتاه و منظم می‌توانند عملکرد و بازدهی را بهبود بخشند. وقتی این استراحت‌ها همراه با آگاهی ذهنی باشند و بدون استفاده از تلفن همراه یا محرک‌های حواس‌پرت‌کن دیگر انجام شوند، ذهن فرصت می‌یابد انرژی و تمرکز خود را به‌طور مؤثر بازیابی کند.

آگاهی ذهنی در محیط کار؛ چگونه بدون اتلاف وقت آن را اجرا کنیم؟

آگاهی ذهنی الزاماً به معنای ساعت‌ها مدیتیشن نیست. تغییرات کوچک در عادات روزمره نیز می‌توانند تأثیر چشمگیری بر تمرکز، بهره‌وری و کاهش استرس داشته باشند:

- **تنفس آگاهانه پیش از شروع کارهای مهم:** سه نفس عمیق و متمرکز بکشید و توجه خود را کامل به لحظه حال معطوف کنید. این تمرین ساده تمرکز را افزایش و حواس‌پرتی را کاهش می‌دهد.

- **تک‌وظیفگی به جای چندوظیفگی:** به جای پرش مداوم بین کارها، یک وظیفه را به‌طور کامل انجام دهید. برای نمونه، با تکنیک پومودورو، تنها ۲۵ دقیقه روی یک کار تمرکز کنید.

- **زمان‌بندی برای ایمیل و پیام‌ها:** چک کردن مداوم پیام‌ها و ایمیل‌ها، روز کاری را پراکنده می‌کند. اختصاص زمان مشخص برای ارتباطات دیجیتال، هم صرفه‌جویی در وقت ایجاد می‌کند و هم استرس را کاهش می‌دهد.
- **تمرین‌های ساده آگاهی ذهنی در طول روز:** هنگام ناهار فقط به خوردن غذا توجه کنید و از نگاه کردن به تلفن همراه خودداری کنید. هنگام راه رفتن، با توجه کامل به هر قدم حرکت کنید. پیش از جلسات، چند ثانیه مکث کنید و ذهن خود را متمرکز کنید.
- **قدردانی روزانه:** هر شب سه اتفاق مثبت روزانه را یادداشت کنید. این کار ذهن را به سمت موفقیت‌ها هدایت کرده و انگیزه را افزایش می‌دهد.

چرا شرکت‌های بزرگ بر روی افزایش بهره‌وری متمرکز شده‌اند؟

بسیاری از شرکت‌های موفق جهان، آگاهی ذهنی را نه به عنوان لطف یا مزیت جانبی، بلکه به عنوان ابزاری کاربردی برای بهبود عملکرد کارکنان خود به کار می‌گیرند:

- **Google:** برنامه مشهور **Search Inside Yourself** که به کارکنان کمک می‌کند شفاف‌تر فکر کنند، تصمیم‌های بهتری بگیرند و عملکرد بالاتری داشته باشند.
- **SAP:** دوره‌های آموزشی برای مدیران برگزار می‌کند که کاهش استرس و افزایش بهره‌وری را به همراه دارد.
- **General Mills:** برگزاری دوره‌های مدیتیشن برای

رهبران به تقویت تصمیم‌گیری و تاب‌آوری منجر شده است این نمونه‌ها نشان می‌دهند که آگاهی ذهنی مهارتی تزئینی نیست، بلکه عاملی واقعی در موفقیت سازمان‌ها است.

مزایای بلندمدت آگاهی ذهنی

کسانی که به‌طور منظم آگاهی ذهنی را در زندگی خود به کار می‌گیرند، از مزایای زیر برخوردار می‌شوند:

- کاهش استرس و افزایش آرامش درونی
- تمرکز بالاتر و تصمیم‌گیری دقیق‌تر
- بازیابی انرژی و بهره‌وری بیشتر
- ارتباطات مؤثرتر و همکاری بهتر در تیم
- خلاقیت و نوآوری بیشتر

موفقیت بیشتر با آگاهانه کار کردن

برخلاف تصور رایج، بهره‌وری تنها با کار بیشتر حاصل نمی‌شود. تجربه نشان داده است که کار آگاهانه، نه کار بی‌وقفه، رمز موفقیت است.

ذهن آگاهی یک روش اثبات‌شده برای افزایش تمرکز، خلاقیت و عملکرد است. سازمان‌هایی که این رویکرد را به فرهنگ کاری خود اضافه می‌کنند، از تیم‌هایی شادتر، کارآمدتر و سالم‌تر بهره‌مند می‌شوند.

پرسش اصلی این نیست که آیا آگاهی ذهنی مؤثر است یا خیر؛ بلکه این است که آیا آماده‌اید آن را وارد زندگی روزمره خود کنید؟ کسی که آگاهانه کار می‌کند، با استرس کمتر، نتایج بیشتری کسب می‌کند و کیفیت زندگی و کار خود را بهبود می‌بخشد.



6th ششمین نمایشگاه بین‌المللی
حمل و نقل، لجستیک و صنایع وابسته
International Exhibition of Transportation, Logistics and Related Industries

Rail Expo. Air Expo. Sea Expo. Road Expo. Urban Expo

محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران
 Tehran International Permanent Fairground

۶ تا ۹ شهریور ماه ۱۴۰۴
 28 - 31 AUGUST 2025

برگزار کننده:
 شرکت نمایشگاهی میلادنور

09121548600 - 021 41984 - 88656169
 www.miladfair.com
 info@miladfair.com

شرکت صنایع شیمیایی سینا

✱ چرا صنایع شیمیایی سینا ؟

- تأمین پارافرمالدئید و هگزامین با بهترین قیمت و کیفیت جهت صادرات
- بیش از ۴ دهه فعالیت در زمینه تولید محصولات پایین دستی پتروشیمی
- تحویل سریع و بسته‌بندی مناسب در بسته بندی ۲۵ و ۵۰۰ کیلوگرمی
- بیش از ۱۵ سال سابقه صادرات محصولات شیمیایی به ۴۰ کشور دنیا و ۱۰ دوره صادر کننده نمونه استانی و کشوری

محصولات

✱ پارافرمالدئید ۹۶٪ پودری ✱

- خلوص بالا و کیفیت عالی جهت مصارف صنعتی و آزمایشگاهی

- مناسب برای تولید رزین‌ها، چسب‌ها، ضد عفونی کننده‌ها و سایر فرآورده‌های شیمیایی

- بسته‌بندی مطمئن با تضمین کیفیت

✱ هگزامین ۹۹.۵٪ ✱

- با درجه خلوص فوق العاده برای صنایع پتروشیمی، تولید پلاستیک و مواد منفجره

- کاربرد گسترده در صنایع رنگ و رزین ، دارویی ، معدن و صنایع پلاستیک

- کیفیت تضمینی مطابق با استانداردهای بین‌المللی

☎ همین امروز با ما تماس بگیرید! ✱

☎ تلفن ✱ : ۸۸۷۲۲۲۶۲-۹۸۲۱ + ✉ ایمیل ✱ : sci@sinachem.com 🌐 وبسایت ✱ : [www.sinachem.com]

📷 تصاویر محصولات ✱

برای اطلاعات بیشتر به وبسایت شرکت (http://www.sinachem.com) مراجعه گردد

✱ صنایع شیمیایی سینا: همراه مطمئن برای رشد کسب و کار شما! ✱

مثل یک مدیرعامل کتاب بخوان: چطور از کتاب‌های کسب و کار به‌درستی استفاده کنیم

منبع: Business Espresso

مترجم: فاطمه بهروزی نسب

- مطالب کلیدی و کاربردی را فیلتر و اولویت‌بندی می‌کنند
- آنچه آموخته‌اند را فوراً در عمل به کار می‌گیرند
- بدون این رویکرد فعال، مطالعه کتاب‌های بیزنسی تنها به نظریه محدود می‌شود و ارزش واقعی ایجاد نمی‌کند.

روش مطالعه‌ی مدیرعامل‌ها: چطور بیشترین بهره را از یک کتاب ببریم

با یک هدف روشن بخوانید
قبل از باز کردن یک کتاب، از خودت بپرسید: «دقیقاً می‌خواهم چه چیزی از این کتاب یاد بگیرم؟»
اگر هدف شما حل یک چالش مشخص است (مثلاً بهبود بازاریابی)، روی بخش‌های مرتبط تمرکز کنید و همه فصل‌ها را نخوانید.
اگر هدف گسترش دیدگاه و ذهن است، به دنبال ایده‌هایی باشید که شما را به چالش می‌کشند یا شگفت‌زده می‌کنند.
خواننده‌های حرفه‌ای همیشه با قصد مشخص سراغ کتاب می‌روند.
آن‌ها وقتشان را صرف پر کردن صفحات نمی‌کنند؛ بلکه فعالانه دنبال پاسخ‌ها و کاربرد عملی مطالب هستند.

تقریباً در تمام مصاحبه‌های مربوط به کارآفرینان موفق یک نقطه‌ی مشترک وجود دارد، آن‌ها زیاد کتاب می‌خوانند. وارن بافت ادعا می‌کند تا ۸۰٪ از زمانش را صرف خواندن می‌کند. بیل گیتس سالانه حدود ۵۰ کتاب می‌خواند و ایلان ماسک دانش موشکی را از کتاب‌ها یاد گرفته است.

اما تفاوت اصلی بین خواننده‌های متوسط و تصمیم‌گیرندگان واقعی همین‌جا است: موفقیت نه تنها از طریق خواندن به‌دست می‌آید بلکه از طریق به‌کارگیری مطالب خوانده شده حاصل می‌شود.

بسیاری از افراد کتاب‌های بیزنسی را مثل سرگرمی می‌خوانند، مطالب را می‌خوانند، سرشان را به نشانه موافقت تکان می‌دهند، الهام می‌گیرند و بعد از چند روز بیشتر آن‌ها را فراموش می‌کنند. اما مدیرعامل‌ها و مدیران موفق، رویکردی کاملاً متفاوت دارند. آن‌ها تنها نمی‌خوانند، بلکه هدفمند دانش استخراج می‌کنند، آن را اجرا می‌کنند و و از آن به شکلی هوشمندانه در تصمیم‌گیری‌ها و استراتژی‌های خود استفاده می‌کنند.
این مقاله نشان می‌دهد چطور می‌توانید کتاب‌های بیزنسی را به گونه‌ای بخوانید که نه تنها دیدگاهتان گسترده‌تر شود، بلکه مسیر شغلی، کسب‌وکار و تفکراتتان را به طور پایدار متحول کند.

چرا اکثر افراد اشتباه کتاب می‌خوانند؟

بسیاری از ما تصور می‌کنیم که هدف از مطالعه، فقط خواندن هرچه بیشتر کتاب است. برای خودمان هدف تعیین می‌کنیم، تعداد صفحات را دنبال می‌کنیم و با اتمام ۳۰ کتاب در سال احساس رضایت می‌کنیم.

اما حقیقت این است، تعداد کتاب‌ها مهم نیست، مهم این است که با آن‌ها چه می‌کنید و چه بهره‌برداری از آن‌ها دارید.

مشکل اصلی: «مطالعه‌ی منفعل» است

اکثر افراد مطالب را صرفاً دریافت می‌کنند، بدون آنکه آن‌ها را پردازش یا به کار بگیرند. نتیجه؟ بیشتر مطالب ظرف چند روز فراموش می‌شود و کاربرد عملی پیدا نمی‌کند.

افراد موفق چگونه مطالعه می‌کنند؟

- هر کتاب را با هدف مشخصی می‌خوانند



خواندن غیرخطی و هدفمند

اکثر افراد کتاب‌ها را از اول تا آخر و به ترتیب می‌خوانند، اما مدیرعامل‌ها این‌طور عمل نمی‌کنند. آن‌ها وقت خود را صرف هر جمله نمی‌کنند؛ بلکه مطالب را اسکن می‌کنند، اولویت‌بندی می‌کنند و مستقیم سراغ ارزشمندترین بخش‌ها می‌روند. تکنیک‌های مفید و تاثیرگذار:

- فهرست مطالب را مرور کنید: مفیدترین فصل‌ها را شناسایی و انتخاب کنید.
 - خلاصه هر فصل را بخوانید: قبل از ورود به جزئیات، بررسی کنید که آیا مطالعه کامل آن فصل ارزش دارد یا خیر.
 - از سیستم SQ3R استفاده کنید: یعنی بررسی (Survey)، سؤال‌سازی (Question)، خواندن (Read)، بازگو کردن (Recite) و مرور (Review). قبل از خواندن، چند سؤال برای خود مطرح کنید که پاسخ آن‌ها را در کتاب خواهید یافت؛ این کار باعث می‌شود مطالب عمیق‌تر و ماندگارتر در ذهن شما باقی بمانند.
- این سبک مطالعه به معنای خواندن «تمام کتاب» نیست، بلکه استخراج بهترین و مفیدترین بخش‌هاست تا بیشترین بهره را ببرید.

بخوانید، بنویسید

ماندگاری مطالب خوانده‌شده بستگی به این دارد که آن‌ها را یادداشت کنید و در عمل به کار ببرید. خوانندگان حرفه‌ای به همین دلیل یک سیستم مشخص دارند تا مهم‌ترین نکات کلیدی را ثبت و اجرا کنند.

قانون ۳×۳ برای مطالعه مؤثر:

۱. ۳ نکته مهم از کتاب را یادداشت کنید.
 ۲. ۳ اقدام عملی مشخص تعریف کنید که بتوانید در کسب‌وکار یا زندگی خود پیاده‌سازی کنید.
 ۳. ۳ نفر یا یک تیم پیدا کنید و با آن‌ها درباره آموخته‌ها صحبت کنید تا مطالب در ذهن شما تثبیت شوند.
- هدف یادداشت‌برداری، پر کردن دفتر نیست؛ بلکه ساختن یک نقشه عملی از آموخته‌ها است که مستقیماً قابلیت اجرا داشته باشد.

دانش خود را به اشتراک بگذارید و دو برابر یاد بگیرید

مدیرعامل‌ها و رهبران موفق می‌گویند یکی از مؤثرترین روش‌های یادگیری، آموزش دادن به دیگران است. وقتی پس از خواندن یک کتاب، نکات کلیدی را با تیم خود به اشتراک می‌گذارید، آن‌ها را در یک پست وبلاگ می‌نویسید یا برای همکاران توضیح می‌دهید، آموخته‌ها عمیق‌تر در ذهن شما تثبیت می‌شوند. اصل معروف فاینمن می‌گوید:

اگر واقعاً چیزی را فهمیده‌اید، می‌توانید آن را به راحتی توضیح دهید.

اگر نتوانید توضیح دهید، هنوز آن را به‌خوبی نفهمیده‌اید.

افراد موفق به اشتراک‌گذاری منظم دانش با دیگران عادت دارند و در همین مسیر، خودشان نیز روزبه‌روز بهتر می‌شوند.

چه کتاب‌هایی واقعاً ارزش خواندن دارند؟

همه‌ی کتاب‌های بیزنسی ارزش خواندن ندارند؛ بسیاری فقط حرف‌های مشابهی را با بیانی متفاوت تکرار می‌کنند. به همین دلیل، خوانندگان حرفه‌ای برای انتخاب کتاب‌ها، معیارها و گزینش‌های دقیقی دارند:

• **تجربه عملی نویسنده:** آیا نویسنده واقعاً تجربه عملی و ثمره کار در این زمینه دارد؟ تجربه عملی همیشه مؤثرتر از تئوری صرف است.

• **قابلیت اجرا:** آیا کتاب راهکارهای مشخص، قابل اجرا و جایگزین شدن ارائه می‌دهد، یا صرفاً حرف‌های انگیزشی است؟

• **تغییر اساسی:** آیا این کتاب می‌تواند طرز فکر یا سبک کار شما را به‌طور واقعی تغییر دهد؟ برخی کتاب‌هایی که از نگاه مدیران موفق بیشترین ارزش را دارند:

- The 7 Habits of Highly Effective People استیون کاوی (افزایش اثربخشی فردی)
- The Lean Startup اریک ریس (تفکر کارآفرینانه)
- Atomic Habits جیمز کلیور (روانشناسی رفتار و بهره‌وری)
- Principles ری دالیو (تصمیم‌گیری و رهبری)

با این حال، فراموش نکنید معتبر بودن کتاب مهم نیست؛ مهم این است که بعد از مطالعه، چه اقدام عملی از آن آموخته‌ها انجام می‌دهید.
مهم نیست چه می‌خوانید مهم این است که با آن چه می‌کنید.

کمتر بخوانید اما بیشتر به کار بگیرید

بسیاری از افراد کتاب‌های بیزینسی را مانند کتاب‌های سرگرمی می‌خوانند: آن‌ها هنگام مطالعه احساسی باهوش‌تر بودن می‌کنند، اما در زندگی روزمره خود هیچ تغییری ایجاد نمی‌کنند. اما مدیران ارشد موفق و کارآفرینان برتر کاملاً متفاوت هستند. آن‌ها استراتژی مشخصی دارند تا دانش کاربردی را از کتاب بیرون بکشند و بلافاصله در عمل به کار بگیرند. اگر می‌خواهید واقعاً از کتاب‌های بیزینسی بهره‌مند شوید، لازم نیست زیاد بخوانید؛ بلکه باید درست بخوانید. بهترین خوانندگان اینگونه عمل می‌کنند:

- با هدف مشخص سراغ هر کتاب می‌روند.
- خطی نمی‌خوانند؛ فقط دنبال ارزشمندترین بخش‌ها می‌گردند.
- سه نکته کلیدی را یادداشت می‌کنند و برای هر کدام اقدام عملی مشخص تعریف می‌کنند.
- دانسته‌های خود را با دیگران به اشتراک می‌گذارند تا بهتر در ذهن تثبیت شود.

در نهایت، مهم نیست چند کتاب خوانده‌اید، بلکه مهم این است که هر کتاب چه تغییر و تأثیری در کسب‌وکار یا زندگی شما ایجاد کرده است. کسی که این شیوه را بیاموزد، دیگر صرفاً کتاب نمی‌خواند؛ بلکه با هر کتاب رشد می‌کند.





Joint Center of Business Cooperation of Brics

جمهوری اسلامی ایران
دولت مشترک تجارت

پنجشنبه
روز ششمین نمایشگاه بین المللی حمل و نقل، لجستیک و صنایع وابسته

۲۶-۲۳ آذرماه ۱۴۰۴ تهران - ایران
مصلای امام خمینی (ره)

The 9th Int'l Expo of Transportation, Logistics & Related Industries

14-17 December 2025 Tehran, Iran

www.irantransexpo.com

۲۲۸۹۷۴۰۶ / ۰۹۹۶ ۶۶۹ ۳۲۵۶



The 10th specialized exhibition of health, safety, workplace, fire department, crisis management, relife and rescue

Tehran International Permanent Fairground

4 - 7 October 2025

License number: 4871205
From the Trade Promotion Organization of Iran
Date: 18 / 3 / 2025

Organizer: Fararesaneh Jame Sanat nama Asia Institute
Contact number: +98 2177851437 , +98 2155688320
www.isecexpo.com info@isecexpo.com



دهمین نمایشگاه بین المللی تجهیزات و فناوری های نوین
بهداشت کار، ایمنی، آتش نشانی
مدیریت بحران و امداد و نجات

HSE & FIRE EXP 2025

The 10th specialized exhibition of health, safety, workplace fire department crisis management relife and rescue
4 - 7 October 2025
Tehran International Permanent Fairground

تهران محل دائمی نمایشگاه های بین المللی

۱۲ لغایت ۱۵ مهر ماه ۱۴۰۴

برگزار کننده: موسسه فرارسانه جامع صنعت نما آسیا

شماره مجوز: ۴۸۷۱۲۰۵
از سازمان توسعه تجارت ایران
تاریخ ۱۴۰۳/۱۲/۲۸

شماره تماس: ۰۲۱۵۵۶۸۸۳۲۰ - ۰۲۱۷۷۸۵۱۴۳۷
www.isecexpo.com info@isecexpo.com
www.iranfair.com

برگزاری پائون ملی ایران در نمایشگاه بین المللی

تاسیسات ترکیبه

۳۰ مهر تا ۳ آبان ۱۴۰۴ استانبول

ISK-SODEX 2025

Deutsche Messe

۰۳۱۳۲۶۱۱۶۱۵ ۰۹۱۲۹۴۷۹۲۶۵ ۰۹۱۳۴۰۸۳۰۸۲
www.isfahanfair.ir شرکت نمایشگاه بین المللی استان اصفهان

22-25 October 2025 Istanbul Expo Center

ISK SODEX

رایج



RC گروه صنعتی راهب

Raheb Industrial Group

دارنده ۱۴ عنوان صادرکننده ی نمونه و ممتاز کشوری



Email: info@raheegostar.ir

www.irangolab.ir

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 and Chief editor: Ali Farzad Mohajeri

Members of the policy council: Mostafa Taleghani, Majid Raheb, Reza Abedi, Hasan Afsharpour, Shahriyar Rouhani, Amir Hossein Vesali, Mohammad Ali Kaypour, Masoud Kalafchi, Ali Farzad Mohajeri

Design and layout manager: Soheila Heidari

News photographer: Soheila Heydari

Editor and translator: Tina Khandan, Fatemeh Haghir

collector: Tina Khandan, Fatemeh Haghir, Shabnam Derakhshan

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

Tel : +98(21)88832523

+98(21)88832528

Fax : +98(21)88844703

www.examie.org

Email : info@examie.org
infoexamie@gmail.com

فراخوان درج آگهی در فصلنامه «دنیای صادرات»

انجمن صادرکنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی در نظر دارد در پایان پاییز سال جاری، شماره بیست و سوم فصلنامه "دنیای صادرات" را به زبان فارسی منتشر نماید، لذا آمادگی کامل خود را برای دریافت رپرتاژ آگهی، آگهی‌های تولیدات، صادرات و سایر خدمات شرکت‌ها اعلام می‌دارد. علاقمندان جهت بهره‌مندی از این فرصت می‌توانند در روزهای زوج از ساعت ۱۰ الی ۱۵ از طریق شماره ۸۸۸۳۲۵۲۳ - ۰۲۱ با مسئول امور آگهی‌ها تماس حاصل فرمایند.



World of Exports

Quarterly Magazine of the Exporters Association for Industrial and Mining Products and Engineering services

Eight Year | Spring 2025 | No.21

www.examie.org