



Dr. Najmeh Sharifi

**370 Types of Handicrafts
Embodying Iranian art
and Skills**

2

**The Record for the Production
of Chadormalu Steel and Pellets
was also Broken**

3

**The success of Paxan Public
Relations is the Result of
Creating Opportunities**

3

**Mehr Sahand Steel Co. Sample
Exporter of the Year**

4



Famous Iranian Shoe Brands in Global Markets

The quality of some Iranian shoe products is as good as exports to European countries. And it is known as the first class shoes in the world, but these products remain unknown in foreign markets, especially in neighboring

countries. These shoes are not only of good quality but also have good advantages over competitors in terms of price and design. Get acquainted with some examples of these brands. Afagh Shoes ... **See page 4**



Persian Gulf Especial Economic Zone at a Glance

See page 5

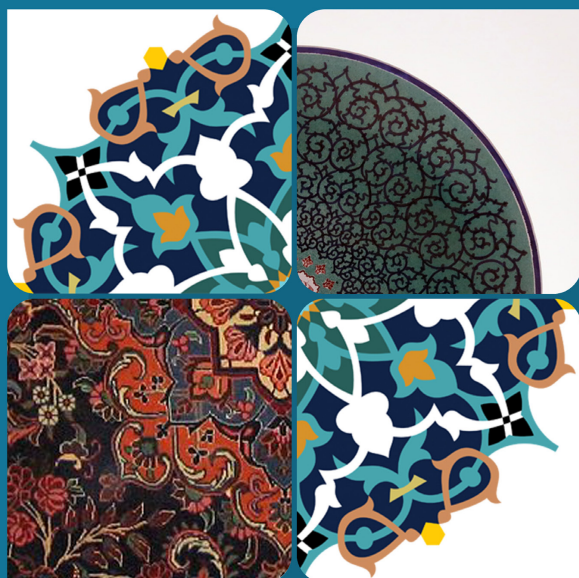
Why Iranian Caviar is the Best?



Iranian Caviar, Persian caviar, Caspian Sea Caviar, Iranian Beluga
Why does each of the above names sometimes make a difference of about two to three times the base price of caviar on the product that reaches the customer? What is the difference between Iranian caviar and other caviar produced in countries and even in the Caspian littoral countries? These are questions that especially buyers and consumers of caviar may face when shopping, and sellers of product stores may not have the right answer; What exactly is the main reason for these differences? First we need to know where the difference between high and **See page 4**



SUPPORTING IRANIAN ART



www.grenj.com

THE BEST WAY FOR BUYING HANDICRAFTS

Instagram
grenjco



Most Beautiful and Most Well-Known Types of Building Decorative Stones in The World

Dehbid stone is the most suitable stone for interior decoration

Interview with Mahmoud Sarkari Dehbid Decorative Stone ProDucer



Please explain about your work history and duration of activity in this industry?

I have been working in this industry for nearly 20 years. We used to export in raw form, but now we produce and process stone using the best technology in the world and employing specialized people.

How many types of stones and in what dimensions and sizes do you produce?

Annually, we produce 1500 tons of cream, clear and Nescafe marble in different dimensions and in the sizes of 40 x 40, 50 x 50, 60 x 60 and 80 x 80 in the form of tiles and slabs

How is the quality of your products?

Dehbid Marble Stone is one of the most beautiful and best-known types of building stones. This rock is one of the most well-known marble rocks

in the world. In this factory, stone is produced with the highest quality and cut with high accuracy and is presented uniformly. The stones of this company are always delivered with the least amount of damaged stones due to good packaging and proper delivery, and this is one of the reasons for the satisfaction of our customers.

Which countries have you exported to so far?

Our products are exported to Qatar and UAE. And we are ready to export to all countries from the Middle East to the Far East and Europe. And according to customers' request, we can deliver at the factory door to any part of the world.

How can customers visit and buy goods?

Through the website www.ehsanstone.ir they can visit the products and order through the site or email. We also attend various exhibitions and in the factory showroom, customers can see the products and visit the factory production line and be closely informed about how to process.



Instagram: @ehsanstone

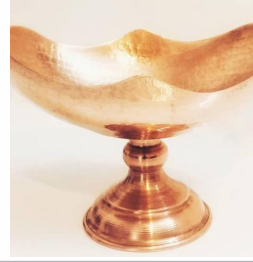
Phone: +989177526005

Website: www.ehsanstone.ir



370 Types of handicrafts Embodying Iranian art and Skills

Iran is the third largest producer of handicrafts in the world after India and China. Carpet is also the most important and famous handicraft in the world, which is known around the world under the Persian brand. In addition, with eight cities and two global handicraft villages, Iran is the first country in the world in terms of registration of global handicraft cities and villages. To get more acquainted with the position of Iranian handicrafts and its position in the domestic and foreign markets and the economic opportunities and capacities of this industry, we have conducted an interview with Dr. Najmeh Sharifi, an expert and activist with experience in the handicrafts market. Ms. Sharifi has introduced the famous brand of Grenj to the Iranian handicrafts market and is currently managing the Grenj site, which manages one of the famous handicraft supply portals in Iran. She also has a rich history in the field of industry and trade, including her record of membership in the board of directors of Mashhad Carpet Company. Member of Tehran Chamber of Commerce, Member of Women Entrepreneurs of Iran and Switzerland, Chamber of Commerce.



■ What are the characteristics of Iranian handicrafts in terms of art, quality and application?

Handicrafts represent the taste and art of the people of each region of a country. The high diversity and applicability of this industry in different fields caused it to receive a high ranking all over the world. Cryptography and the cultural and economic life of the country in the process of globalization; It depends on a qualitative view of handicrafts.

■ The variety of handicrafts in Iran is very high. Which category is more welcomed by the public and global markets?

According to the Handicrafts Organization, there are 370 handicrafts in Iran, which fall into 24 categories. Among the top handicrafts of the country that have been considered

internationally can be handmade carpets and kilims, which is a symbol from ancient times to the present and a symbol of Iran and Iranians, which to this day Iranian handmade carpets such as kilims, Zillow has made carpets and rugs one of the most popular handicrafts in the world. Other Iranian works of art include copper and glass pottery and ceramics, which are among the oldest arts in Iran.

■ What field of handicrafts are you active in and how are these products supplied and presented?

By creating an Iranian handicraft hub, we have tried to create a safe environment for comfortable shopping for customers. Also, suppliers and sellers can easily present their products in this social network.

■ How can handicraft enthusiasts visit and buy your products?

Products are offered through the Granj site at www.grenj.com, the Instagram platform called [grenjco](https://www.instagram.com/grenjco) and the Telegram channel at [grenjco](https://t.me/grenjco).

■ Is it possible to provide these products to the customers order and implement the buyer's plans?

Yes, sure.

■ What is the position of Iranian handicrafts in terms of art content, quality and price compared to products of other countries?

Iran is one of the largest and most famous exporters of handicrafts with strong potential from the past centuries until today. Despite being rich in variety and high quality and reasonable prices that are low in terms of time spent making them, but unfortunately the proper marketing for the export of these products has not been done.

see page ... 4



Amin Ebrahimi Managing Director of Khuzestan Oxin Steel Co.:

With The Capability Of Oxin Steel Co. Iran No Longer Needed To Import Special Plates

Amin Ebrahimi, CEO of the company, said during a meeting with the company's public relations reporter regarding the role of Oxin in the Goreh to Jask project and the company's products: The 1100 km long crude oil transfer project from Goreh to Jask was designed to transfer one million barrels per day, which is one of the most strategic projects in the country and enables the Strait of Hormuz to be bypassed and oil transferred from land borders and access to the high seas. Provides for the country. He said: "Initially, the plate required for this project, which has been discussed for several years, was to be purchased from China. Of course, this project was monitored by oppressive sanctions, so no country could provide the required plate, on the other hand, due to the ability of Oxin Steel to supply these plates, the opportunity was used effectively and with the help of domestic steelmakers such as Mobarakeh Steel, Oxin Steel and Ahvaz Pipe, the product was localized in

the country from stone to pipe. Engineer Ebrahimi added, "Fortunately, at present, almost 100% of the slabs, 80% of the plates and pipes of this national project have been produced and we plan to produce 100% of the required plates by the end of this month."

The CEO of Oxin Steel considered the quality of the plate required for this pipeline very important due to the fact that it is supposed to transfer crude oil, which has corrosive properties, and added: "Currently, over eight teams are studying the quality of these plates. According to the Ministry of Petroleum, this product is being produced in accordance with international standards."

He continued, in order to supply the mentioned plates, the company set up the largest metal corrosion laboratory in the country to perform the necessary tests by domestic knowledge-based companies.

Ebrahimi stated that the production of API plates in the sour environment used

in the Goreh to Jask project is equal to 30% of the company's production and the profit from this source is over 20% of the company's total profit, so it can be said that supplying the required plates for the pipeline Goreh to Jask caused other companies affiliated to the Ministry of Oil, such as the Gas Company, to take good operational measures to supply their sweet service plates from Oxin Steel Company.

He continued: "Oxin Steel was the only producer of wide plates in the Middle East, and on the other hand, we have only 10 companies in the world that can produce wide steel plates up to x80 grade. This special feature makes Oxin not have a domestic competitor, and in relation to foreign competitors, thankfully, by controlling the quality of products, timely delivery of goods and the reasonable price of Oxin plates, we created much more ideal conditions than similar foreign products."

Receiving the Standard of Export Quality of the Persian Gulf Region by Khorasan Steel

Khorasan Steel Company, by successfully obtaining the BS4449 product standard, took an effective step to facilitate its exports to regional markets, especially in the Persian Gulf countries. In February of this year, Khorasan Steel Complex successfully passed the stages of auditing and obtaining a valid quality license for the export of the product in order to take another effective step in line with its strategic goal, which is to be present in the regional markets. According to the company's Deputy Minister of Planning and Technology, obtaining the BS4449 standard after market studies and needs assessment of export target markets in the region, especially the Persian Gulf countries, was on the agenda of the Vice President of Marketing and Sales of Khorasan Steel Complex to facilitate

product exports. Finishing (light steel sections) to be provided more than before. Mohammad Reza Shafieian, stating that the official representative of QMS Italy in Iran, was selected as the company certifying the standard after the necessary studies and planning, added: Before the summer of this year, evaluation and auditing of the production process to comply with the requirements of this standard The beginning and end of the process editing was successfully performed on July 9, 2016, due to the coronary limitations, in the form of «Remote Audit» and positive information and documents on product quality were provided to the audit team. Shafieian stated that after reviewing the documents and face-to-face visit of the assessment team headed by Engineer Khalaji Sarmamiz of QMS



Institute, the relevant certificate was issued in February of this year in the name of Khorasan Steel Complex, adding: «Quality Assurance and Organizational Excellence» unit and «Unit» «Planning and Strategic Studies» as the custodians of the implementation of standards in the company, with the guidance of quality control management and laboratories and the unwavering cooperation of «Rolling» management in meeting the requirements of the standard, made a commendable effort to take this important step. The strategic goal of «developing exports to target markets» is successfully achieved.

The Record for the Production of Chadormalu Steel and Pellets was Also Broken

In February of this year, with the use of hot sponge iron product and with the efforts of committed and diligent personnel of steel factories and Chadormalu revitalization, this success was achieved. According to our correspondent, this unit produced 97,024 tons of steel by melting 95,121 tons of steel ingots. This is the first time that the production capacity of steel ingots exceeds 95 thousand tons per month.

This success has been achieved while the stages of testing and commissioning of the hot charging system for the experimental production of the hot sponge iron product in the mega module unit of direct regeneration of Chadormalu were also successfully performed. And it is expected that in the next few months, for stable and continuous production, the installation process will be



completed and the hot charging system will be fully in the production circuit. It should be noted that in December of this year, the production capacity of steel ingots

of this factory had reached 93,250 tons. On the other hand, during the last 11 months in the pelletizing unit of Chadormalu Industrial Complex, the production record was broken beyond expectations and in one month left to the end of the year, it exceeded the nominal production capacity, which was 150,000 tons more than the same period last year.

Engineer Naser Taghizadeh, CEO of Chadormalu, congratulated all the employees of Chadormalu Mining and Industrial Complex on their successive successes and expressed hope that the process of success of Chadormalu workers and hard-working employees in increasing the production of products in the year of production leap It is achieved that next year will continue to be more colorful than this year

Hamed Karimi Paxan Public Relations Manager;

The Success of Paxan Public Relations is the Result of Creating Opportunities

According to Paxan News, Paxan Public Relations was honored at the 17th International Public Relations Conference of Iran (IRANCPRI) with the award of «Annual Awards of Iran's Public Relations Industry». Paxan Company participated in the 17th International Conference on Public Relations of Iran with the focus on «The Future of Public Relations: Leadership and Covid19-» which was held on March 2017, 3 at the Conference

Center of the Industrial Management Organization (Organization for Human Resources Studies and Productivity). The company won the Iranian Public Relations Industry Award in the field of advertising and media communication. Hamed Karimi, Public Relations Manager of Paxan Company, announced the news: «The public relations of this group was able to win the Iranian Public Relations Industry Award for its valuable actions in the field of

advertising and media communication, especially during the outbreak of Quid 19 virus.» The conference was organized in collaboration with the Public Relations Agency (KPRI) and with the support of the International Public Relations Association (IPRA), the Iranian Association of Public Relations Specialists (IAPRS), and the International Muslim Public Relations Association (IMPRPA). And the participation of domestic and foreign



universities and the presence of professors, managers and experts in the field of public relations was held.



We Wish Health And Happiness For Everyone

Farateb Co.
Scientific and Research Company

Sofoofoe Mohazeli Fitness Farateb Capsule

- Applications in modern medicine:** It can be used for losing weight, controlling false appetite, enhancing metabolism, proper digestion, burning fat and eliminating wastes from the body, targeted treatment of obesity for instance burning fats in the sides, lower abdomen, and buttocks, lowering blood sugar and lipids in patients with diabetes and hyperlipidemia, and fatty liver.
- Ingredients of the product:** Purified Shellac - Ajowan (Trachyspermum Copticum) - Caraway (Carum Carvi L) - Rue (Ruta Graveolens) - Fennel (Foeniculum Vulgare) - Sweet Marjoram (Origanum Vulgar) - Natrun





www.faratebco.com

Mob: + 989131549831

Email: info@faratebco.com

tel fax: + 983537247857

مجلس سلامت و رفاهیت

پهلو و کباب



HAPPY NEW YEAR

1400 SOLAR

Some Products of Afa chemi:

 ZITHROTREX® Azithromycin Vial	 AFAMEDROL® Methylprednisolone Vial	 FERROUS OFF® Deferoxamin Vial
 AFAPRAZOL® Pantoprazole Vial	 AFAXON® Ceftriaxone Vial	



Pledge for Health

پیمانی برای سلامتی



Afa chemi
داروسازی آفاشیمی

www.afachemi.com

[afachemi.co](https://www.instagram.com/afachemi.co)

Why Iranian Caviar is the Best?

Iranian Caviar, Persian caviar, Caspian Sea Caviar, Iranian Beluga

Why does each of the above names sometimes make a difference of about two to three times the base price of caviar on the product that reaches the customer?

What is the difference between Iranian caviar and other caviar produced in countries and even in the Caspian littoral countries? These are questions that especially buyers and consumers of caviar may face when shopping, and sellers of product stores may not have the right answer; What exactly is the main reason for these differences? First we need to know where the difference between high and low quality caviar comes from.

Factors affecting the quality of caviar are the following:

- The originality of the species and breed of fish
- No genetic manipulation of fish
- Knowledge and experience of extraction and processing
- Extraction method
- Breeding habitat and climatic conditions and minerals required by the fish body
- Science and experience of breeding

Regarding the originality of the Iranian caviar breed, this point is important. Due to strict laws and high supervision on the breeding and reproduction of estrogenic fish in Iran and mentioning that the best species of estrogenic fish exist in the southern Caspian Sea. It should be said that caviar production in Iran is made of purebred fish of the southern Caspian Sea



without any manipulation. While there are no laws on the import of fish larvae and breeding in other countries of the Caspian Sea and other countries in the world similar to Iran.

Also in the case of the second factor, ie manipulation and genetic changes of fish, it should be noted that for example in the case of elephant fish or HUSO HUSO, which is the best species of sturgeon in the world, the minimum age of extraction of this fish for the first time is 10 years. In Iran, from the age of 10 onwards, caviar can be obtained from this species, but in many countries around the world, such as China, by genetic manipulation or so-called hybrid fish, it produces similar hybrid genetic species that give caviar at the age of four or five.

The next influential factor in the issue of caviar

quality is the knowledge and experience of extraction and when is the best time to extract caviar from fish.

In this respect, they are the greatest experts and the most famous people in Iran, and even many European and Asian countries use them to receive expert services. Because the exact time of extraction to obtain the best sturgeon quality requires high knowledge and experience in this regard. Another important factor affecting the quality of caviar is the extraction method, for example, in many countries, including Russia, China and many European countries, caviar is extracted by cesarean section, which has a negative effect on caviar quality. For example, for this purpose, the hormone should be injected into the fish. Which will lead to inorganic discussion and hormonal effects, and also due to hormone injection, the outer shell of caviar eggs becomes brittle and thin and reduces the quality of caviar. Another effect of this method is that caviar is not completely emptied after cesarean section. Some of the eggs remain in the uterus of the fish and cause the caviar that is extracted in the second period to be of very low quality.

Regarding the habitat and climatic conditions and minerals required by the fish body, it is enough to point out that the main habitat of species such as elephant fish (Beluga), Qarabun Iran and Ozonbron Caspian Sea and especially the southern Caspian region (due to greater depth) Which has the best living conditions for this fish.

[Iranian Caspian Caviar Miras Co](#)

370 Types of handicrafts Embodying Iranian art and Skills

from page 2

- **What is the process of buying, transferring and delivering the customer abroad and what are the guarantees in terms of delivery time and accuracy of the goods?**

We are in contact with prominent postal companies to transfer and deliver the product to customers, and there is a possibility of return for a certain period of time, so that the customer can cancel the purchase with peace of mind if he does not want the product.

- **Which countries are your main customers from now? Is it possible to buy from all over the world?**

We are currently in contact with countries such as the United States and Canada, and it is possible to buy through the Amazon platform, and it is available all over the world.

- **Introduce some typical examples of the products you offer along with their specifications?**

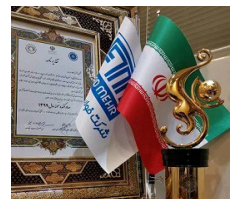
All kinds of hand-woven and machine-made carpets with three-dimensional designs - copper and pottery with styles that are a combination of traditional and modern designs. Inlay work (khatamkari) and woodcarving(monabatkari) by famous masters and ...

- **What are the plans for cooperation and development of activities in foreign markets?**

In the context of the globalization of Iranian handicrafts, we try to increase the variety of products offered on the Granj site and use global platforms such as Amazon and eBay and other world-renowned sites to increase the possibility of shopping for handicraft lovers. We also intend to develop this activity on the world's leading international sites.

Mehr Sahand Steel Co. Sample Exporter of the Year

In the 24th National Export Day ceremony, which was held on Monday, January 13, at the Iran Chamber building,



56 top exporters of 1399 were honored with statues and plaques. The ceremony was attended by senior executive officials, including the first vice president, the minister of industry, mines and trade, and his deputies, as well as exemplary exporters, in full compliance with health protocols.

Famous Iranian Shoe Brands in Global Markets

The quality of some Iranian shoe products is as good as exports to European countries. And it is known as the first class shoes in the world, but these products remain unknown in foreign markets, especially in neighboring countries. These shoes are not only of good quality but also have good advantages over competitors in terms of price and design. Get acquainted with some examples of these brands. Afagh Shoes Industrial Group was established in 1992 and was put into operation and mass production in 1998. This group from the beginning according to the market conditions in the field of production of leather sports shoes, sneakers

and dress shoes using the latest models of the day and also by employing machines and experienced staff and the cooperation of experts from Italian and Turkish companies. And brought the quality of the products to the overseas level and in order to advance its qualitative and quantitative goals, succeeded in obtaining the international certificate of ISO 9001 from the German TVU Nord Company. It is worth mentioning that Afagh shoes have at least a six-month replacement warranty for their products.

Another prominent brand in Tabriz is Farzin shoes. Farzin shoes started working in 1980 by Ali Shokri Farzin, and its mass production started in 1988 with the aim

of supplying food to the domestic market and exporting. The products of this Iranian brand include a wide range of men's and women's shoes in a variety of sports, chamber, classic, sandal and winter models. Another Iranian brand that is more active in export markets today is Adak shoes. Adak Shoes Industrial Group started its activity in 1968 by Ahmad Khadem in the field of producing all kinds of shoes, especially women's shoes. Of course, today this brand, which has been selected as the national manufacturer of the country several times, launches a variety of men's and women's models. Another brand that breathes in Tabriz is a brand called Gam Shoes



(Shogam). The slogan of this group, or better to say, is: «We are inspired by nature. We strive to achieve a beautiful yet simple design with a timeless and unlimited style. «In our opinion, the beauty of a shoe is not due to its appearance, but to the use of purposeful elements, quality material, shape, color and experience used in its manufacture.



Persian Gulf Especial Economic Zone at a Glance

P.G.S.E.Z. is located at km 13 of Shahid Rajaei Highway at the west of Bandar Abbas. It was established with the name of Mines and Metals Special Economic Zone on Jan. 1998, 14. Based on the decision made by the Council of Ministers, it changed to Persian Gulf Mineral and Metal Special Zone. On March 2005, 6 "Economic" was added and in early 2009, it changed into Mineral and Metal industries Economic Zone.

The zone, with an approximate area of 5000 ha, is divided into 4 sites: southern, intermediate, northern and development sites geographically, 2000 ha of which is operational and investor companies are implementing or operating the projects in question, and 3000 ha more are preparing their infrastructures. The zone is bounded by Pouladi Mountains, the Eighth Persian Gulf Star and Hormoz refineries on the north, wharf for loading and unloading minerals and oil products on high waters and Persian Gulf on the south. Bandar Shahid Rajaei on the west and Tavanir 1200 MW power plant, the city of Bandar Abbas and the relevant railroads, have provided the distinctive situation.

The purpose of establishment of the zone has been providing conditions for absorption of domestic investment and foreign and conducting them toward establishment of industrial and mineral units, energy-intensive industries, processing of minerals and economic growth and development, increasing job opportunities, increase and development of modern technologies in the field of production, managerial skills, improving the quality of products and increase in the export capability for the purpose of competition in Global Markets are among the objectives being drawn. The activities of the Co. began with operationalizing the southern site and construction of office buildings, fencing of the intermediate site, construction of road networks, public utilities, Persian Gulf five-star hotel, water declinator plants, overpass bridges to Shahid Rajaei axis and railroad, and with merger of Bandar Abbas Rolling Company (BARCO).

and adjoining of mineral and oil products, loading and unloading wharfs, and establishment of the customhouse were realized by operationalizing the sites and at the present, considering the establishment of large industries such as steel, aluminum and other industries, the zone will turn into the hub of steel, aluminum and anode industries, mineral and oil products, loading and unloading and electrical power production. Establishment of more than 23 investor companies and about 9 Billion Dollars investment are evidence for the growth of those industries, revealing the capability and potential of the zone.

Generally, vicinity to the target markets being adjacent and access to high waters and being adjacent to Persian Gulf and trait of Hormoz, access to the north - south and central Asian - Caucasus corridors, being adjacent to the largest trading port of the country (Shahid Rajaei), presence of nationwide railroad terminals and the ease of access to Iranian mines, presence of rich iron ores near the province vicinity to Bandar Abbas International Airport, being adjacent to Bandar Abbas 1200 MW power plant, being adjacent to oil refineries, passage of the nationwide gas pipeline across the zone, called "the peace pipeline" and obtaining a decision made by the government for transfer of gas to the zone, enjoying marine terminals for minerals with a capacity



of 12 Million metric tons, and oil, with a capacity of 15 Million metric tons. In the near future, with implementation of the comprehensive project of the large port of the zone with addition of 8 new wharfs, the capacity on loading and unloading shall increase to 70 Million Metric tons.

2000 ha of land in the form of south, north and intermediate sites and 3000 ha land of the development site, has increased and established the total area of the region by 5000 ha. Being adjacent to Shahid Rajaei highway, enjoying Persian Gulf -5 star hotel, being adjacent to linking land, marine, air and rail lines for the purpose of easy access to export of the products, to linking land, marine, air and rail lines for the purpose of easy access to export of the products, numerous water desalinating plants, establishment of a special customhouse equipped with Asicoda global system, integration of steel, aluminum, power plants and marine infrastructures, all provided an appropriate background for investment. The objectives drawn for the zone have been planned based on the advantages available and it is planned to achieve a production hub for steel, aluminum and energy industries, loading and unloading minerals and oil products, and 4 hubs for export, technology and employment in the country based on the steps being taken.

Mission & Vision Attracting investments by creating a competitive environment in field of bulk mineral industries, import and export, steel and aluminum production, power plant, water desalination, etc.

PGSEZ will provide grounds for economic development and growth by promotion of investment plus active presence in domestic and international markets and production of industrial commodities and services to increase national income and create employment.

Policy Persian Gulf Mining and Metal Industries Special Economic Zone Company is the provider of infrastructural services for attraction of domestic and foreign investment, loading, discharging and material handling of bulk minerals with the aim of creation and development of efficient industrial and mineral activities by promoting investments together with utilizing new technologies and special services.

Advantages and Strengths

Presence in the important strategic point of the world and having easy access to open seas - Massive oil and gas energy resources Plus being close to the Bandar Abbas Oil Refinery Company, Persian Gulf and Hormuz Star Refinery with the total capacity of one million barrels per day and gas refineries of Sarkhon, Qeshm and Gavarzin. - Proximity of Hormozgan Province with the country's most important iron ore mines (Chadormalou, Gol Gohar, Sirjan, Markazi

Iron Ore) and easy access to other mines as the raw materials for steel production - Dedication of 3000 hectare of land ready for allocating it to the - Providing infrastructures of Water, Electricity, Gas and Telecommunication - Customs duties exemption for import of raw materials, equipment, and spare parts - Customs duties exemption for importing the goods produced in the zone to the main land equal to the amount of its generated added value - Value added tax exemption for natural and legal person that are active in PGSEZ - Supporting and assisting in obtaining loans from local sources - 7 years Company Tax holiday - Possibility to export, transit, transship and re-export of cargo - Giving consultation in all stages of the project

Power Supply Infrastructures

Operational 1000 megawatt 230/400 KV dispatching substation connected to national grid - One 235 MW power plant in final steps - One 880 MW power plant in design and engineering stage - 4 future power plant projects with total generation capacity of 2200 MW and planning for generation of 5600 megawatt electricity

Gas Supply Infrastructures

22 inch gas pipeline from Sarkhoun to Bandar Abbas power plant - 18 inch gas condensate pipeline from Sarkhoun along railway - 12 inch gas pipeline from Gavarzin to Bandar Abbas power plant - Acquired approval of the National Iranian Gas Company for supplying 2.2 million cubic meters per hour - Acquiring government approval to transfer gas from the seventh nationwide trunk line earlier called "peace" pipeline to the special zone - Planning for implementation of the comprehensive gas plan in the zone

Water supply Infrastructures

Hormozgan Steel company (HOSCO) desalination plant with capacity of 30000 cubic meters per day - Noor Vije desalination plant with production capacity of 3000 m3 per day - PGSEZ desalination plant with nominal capacity 1800 cubic meters day - South Kaveh Steel (SKS) desalination plant with nominal capacity of 55000m3/day - Two future plan projects for construction of desalination plant with capacity 100000 m3/day

Transportation Infrastructures

More than 40 km internal roads with bridges and street lighting inside the zone - Enjoyment of railway dedicated yards with two connecting lines inside the zone - Railway access from East to railway national grid - Existence of railway station in the proximity of PGZES - Rail line connection of Bandar Abbas - Bandar Shaheed Rajaei from Bafgh network - Existence of 20 km highway to Bandar Abbas international airport and Shahid Bahonar port complex - Existence of 5 km highway to Bandar Shaheed Rajaei port complex - Execution of 76 meter wide freeway project of Bandar Abbas - Bandar Lengeh that will be widened

Import and Export Infrastructures

Dedicated equipped jetty, berthing facilities, with loading and unloading capacity of 12 million ton per year of minerals - Crude feed stock terminal with the capacity of 15 million ton per year - Existence of 40 hectares of stack yard land, equipped with mechanized stacker and declaimer - Two units of wagon tippers with capacity of 6 million ton per year - Enjoyment of train mechanized loading and unloading equipment

وینار بررسی ظرفیت‌های همکاری بین ایران و عمان تاکید شد

امکان افزایش روابط ایران و عمان با تکیه بر حوزه معدن، شیلات و گردشگری

یکسال اخیر اتفاق افتاد و اثر مثبتی در پی داشت. در ادامه این نشست محسن ضرابی، رئیس اتاق مشترک ایران و عمان به تشریح جزئیات و ظرفیت‌های تجاری و سرمایه‌گذاری در عمان پرداخت. به باور او ثبات و امنیت اقتصادی حاکم بر این کشور و رابطه سیاسی مطلوب آن با ایران از یک سو و با سایر کشورهای دنیا از سوی دیگر موجب شده تا عمان به یک شریک استراتژیک برای ایران تبدیل شود. این فعال اقتصادی برنامه‌های اتاق مشترک در باره تقویت روابط ایران و عمان را در چهار محور توسعه صادرات به عمان، واردات از طریق عمان، صادرات مجدد کالاهای ایرانی از عمان و تمرکز بر برنامه توسعه پنج‌سال این کشور خلاصه کرد. او همچنین به توسعه و تقویت زیرساخت‌های ارتباطی دو کشور از سال ۹۲ تا به امروز بر اساس برنامه‌ریزی‌های اتاق مشترک ایران و عمان اشاره کرد. به باور ضرابی از سال ۹۲ با پیگیری‌های انجام شده در حوزه صدور روادید برای ایرانیان، شاهد تسهیلات ویژه‌ای در این بخش هستیم تا آنجا که در حال حاضر برای اقامت کمتر از ۱۴ روز نیازی به دریافت روادید برای اتباع ایرانی نیست و روادید طولانی مدت نیز برای ایرانیان در مبادی ورودی و فرودگاه‌ها، صادر می‌شود. رئیس اتاق مشترک ایران و عمان از اختصاص دو بندر سوئیک و در ادامه بندر سلطان قابوس به کالاهای ایرانی و امکان ثبت شرکت در مناطق آزاد و سرزمین اصلی عمان به عنوان سهام‌دار ایرانی، خبر داد و افزود: امکان پهلویی کشتی‌های ایرانی با پرچم جمهوری اسلامی ایران در این بندر وجود دارد. با توجه به این امکاناتی که فراهم شده، امیدواریم در آینده سهم تولیدات ایرانی در مجموع واردات عمان تا ۱۰ درصد افزایش پیدا کند.



ظرفیت‌ها و زمینه‌های همکاری بین ایران و عمان در وینار تخصصی با حضور معاون بین‌الملل اتاق ایران و رئیس اتاق مشترک ایران و عمان بررسی شد. در این نشست گسترش سطح مناسبات دو کشور در شرایط تحریمی ایران و شیوع ویروس کرونا مورد توجه قرار گرفت و در ادامه راهکارهای موجود در راستای افزایش سطح روابط مطرح شد. بر اساس آنچه گفته شد ایران و عمان می‌توانند در حوزه معدن، شیلات و گردشگری با یکدیگر همکاری کنند. این حوزه‌ها از جمله مواردی هستند که علی‌رغم ظرفیت‌های بالا همچنان مغفول مانده‌اند از طرفی بر اساس دهمین برنامه پنج‌ساله توسعه در عمان، تمرکز بر این حوزه‌ها مورد توجه قرار گرفته است. محمد رضا کرباسی، معاون بین‌الملل اتاق ایران در این نشست ضمن اشاره به اقدامات ارزنده اتاق مشترک ایران و عمان از زمان تاسیس تاکنون و کسب رتبه‌های بالاتری در بین مجموعه اتاق‌های مشترک، تصریح کرد: کشور عمان از جمله شرکای تجاری ایران است که در دوران تحریم و بعد از شیوع ویروس کرونا نه تنها سطح روابط

اقتصادی گفت: چاره‌ای نداریم همه مسیر باید به سمت اقتصاد برود. حتما روس‌ها علاقه مندند با ایران روابط اقتصادی برقرار کنند، آنها دوست دارند غلات و روغن را از آنها بخریم. آنها هم دوست دارند صیفی جات و سبزیجات، میوه، پسته و خشکبار از ایران بخرند. فصول روسیه طوری نیست که بتوانند سبزیجات و صیفی جان تولید کنند. وی ادامه داد: اگر به بازار روسیه نگاه کنید، پسته اعلای ایران در بازار روسیه نیست. بگذارید یک خاطره نقل کنم، برای معاون وزیر صنعت روسیه پسته بردم. بعد از یک ماه که به سفارت ما آمد تعجب کرد که چرا از این پسته‌ها در بازار روسیه نیست. یکی از دوستانی که پسته‌های ایرانی موجود در بازار رایج من نشان داد و دیدم پسته‌ای که به روسیه صادر کرده بودیم کیفیت نداشت. ما باید کالای اعلی‌بسته‌بندی زیبا صادر کنیم. سفیر ایران در روسیه به جزئیات شرایط بازار روسیه پرداخت و گفت: بازار روسیه پیچیده است نیاز است از قبل در آنجا بازاریابی بشود. کسی که چهار کامیون خیار تولید می‌کند نمی‌تواند برای صادرات آن به روسیه لب مرز آذربایجان بایستد. نیاز است که بازار روسیه از قبل دیده شود، بازار بابی و کار تخصصی در آن انجام شود. جلالی تصریح کرد: استانداردهای روسیه اروپایی است و هر کالایی را به بازار آنجا راه نمی‌دهند. بعضی از کالاهای ما در آنجا جای خوبی باز کرد، ولی برخی آمدند آن را خراب کردند.

سفیر ایران در روسیه

چرا در صادرات به روسیه موفق نبودیم؟



روس‌ها بشدت علاقه‌مندند با ایرانی‌ها تجارت کنند، اما چرا در صادرات به روسیه موفق نبودیم؟ کالاهایی کیفیت‌بهر و سیاه‌رنگ‌کنیم! کاظم جلالی سفیر ایران در روسیه در گفتگو با «نود اقتصادی» در خصوص روابط تجاری ایران و روسیه اظهار کرد: در سطوح عالی ایران و روسیه این علاقه وجود دارد که دو کشور با هم ارتباط داشته باشند ولی چون ما پیوند فرهنگی و اقتصادی نداریم روزی که این علاقه از بین برود، روابط فرو می‌پاشد. وی افزود: ترک‌ها و روس‌ها در ماجرای هواپیما کشته شدن سفیرشان اختلاف پیدا کردند ولی چون پیوند اقتصادی قوی داشتند نتوانستند روابط خود را به طور بلندمدت قطع کنند. خیلی‌ها می‌پرسند، چرا در دوران کرونا، روس‌ها ترک‌ها را به کشورشان راه می‌دهند ولی ایرانی‌ها را راه نمی‌دهند؟ پاسخ خیلی واضح است چون خیلی از روس‌های پولدار و موثر در حاکمیت روسیه در ترکیه هتل ساخته‌اند. کدام فرد روسی و ایرانی اقتصادشان به این شکل بهم گره خورده که در حاکمیت هم نقش موثری داشته باشند؟ جلالی بابیان این مطلب که «برای اینکه دیپلماسی ما از لیخنندژ کوند خارج شود باید اقتصاد را تقویت کنیم» به‌نود

HOSSEINI BROTHERS | THE BEST YOUNG MANAGER

Saffron, Nuts & Dried Fruits

Seyed Javad Hosseini Taheri
Young Sample Manager
Hosseini Brothers Company
Production, supply, distribution and export of nuts
Selected for the 14th Festival of Young Managers and Producers and prominent Figures of Iran's Industry, Mining and Trade
Has 2 branches in Mashhad
Export of dried fruits
Products: nuts, saffron, snacks, chocolate, packages

مدیر نمونه جوان، سید جواد حسینی طاهری
شرکت برادران حسینی تولید، تهیه، توزیع و صادرات خشکبار
برگزیده چهاردهمین جشنواره مدیران و تولیدکنندگان جوان و چهره‌های ماندگار
صنعت، معدن و تجارت ایران
دارای ۲ شعبه در مشهد، صادرکننده خشکبار
محصولات: آجیل، خشکبار، زعفران، تنقلات، شکلات، بسته‌های کادویی
اولین و بزرگترین فروشگاه اینترنتی آجیل و خشکبار در کشور

www.HOSSEINIBROTHERS.ir

ایران آماده جهش صادراتی به امارات باشد



داد: روزگاری حجم تجارت دو کشور به ۲۰ میلیارد دلار هم رسیده بود بنابراین ما نمی‌توانیم به سادگی از این مناسبات چشم‌پوشی کنیم. شاید در این امر وقفه‌ای ایجاد شود اما امیدواریم دوباره شرایط به گذشته برگردد و روابط اقتصادی دو کشور باسازمی شود. فرزندانگن تصریح کرد: بنابراین ارسال پیام‌های تبریک در دهه فجر می‌تواند

رییس اتاق بازرگانی ایران و امارات اظهار داشت: روزگاری حجم تجارت دو کشور به ۳۰ میلیارد دلار هم رسیده بود بنابراین ما نمی‌توانیم به سادگی از این مناسبات چشم‌پوشی کنیم. شاید در این امر وقفه‌ای ایجاد شود اما امیدواریم دوباره شرایط به گذشته برگردد و روابط اقتصادی دو کشور باسازمی شود. به گزارش اتاق ایران و امارات، فرشیذ فرزندانگن در گفت‌وگو با ایلنا در مورد نشانه‌هایی از بهبود روابط تجاری ایران و امارات گفت: ارسال پیام‌های تبریک از سوی مقامات امارات به مناسبت جشن پیروزی انقلاب اسلامی می‌تواند آغاز فصل جدید در روابط با همسایه جنوبی کشور باشد. باید توجه داشت که حتی در شرایط تحریم و کاهش روابط سیاسی، امارات جزو شرکای اصلی تجاری کشور بود و مانند گذشته جایگاه دوم در واردات و سوم صادرات را دارد. دوی ادامه

۳۰ میلیارد دلار ارزش تجارت ۱۰ ماهه ایران با ۱۵ کشور همسایه

ادامه مطلب صفحه ۸: محل تجارت چمدانی، به کشورهای برشمرد شده، حدود ۵۵ میلیون تن و به ارزش ۱۶ میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار بوده و میزان واردات از کشورهای فوق‌الذکر نیز حدود ۱۴ میلیون و ۴۰۰ هزار تن به ارزش ۱۴ میلیارد دلار بوده است. مجموع مبادلات بازرگانی در رویه‌های واردات و صادرات قطعی با این کشورهای همسایه به بیش از ۶۹ میلیون تن و به ارزش حدود ۲۱ میلیارد دلار بالغ می‌شود که این میزان حدود ۵۰ درصد از حجم تجارت ایران از نظر وزنی و ارزشی با کل کشورهای دنیا را به خود اختصاص داده است.

صادرات

کشورهای عراق، امارات متحده عربی، ترکیه و افغانستان به ترتیب با سهم ارزشی ۳۸، ۲۲، ۱۲ و ۱۱ درصد از کل صادرات به کشورهای همسایه در رتبه‌های نخست تا چهارم فهرست مقاصد صادراتی کشورمان جای دارند. نکته قابل توجه آن است که این کشورها به خودی خود، سهم بالایی از صادرات ایران را نیز به خود اختصاص داده اند. به طوری که سهم ارزشی صادرات ایران به این چهار کشور در مدت زمان مورد بررسی، به ترتیب ۲۳، ۱۳، ۷ و ۶٫۸ درصد از کل صادرات ایران به کشورهای جهان بوده است. به عبارت دیگر کشورهای مذکور پس از چین، در رتبه‌های دوم تا پنجم مقصد صادراتی کالاهای ایرانی قرار گرفته‌اند. با توجه به سهم بالای صادرات ایران به دو کشور عراق و افغانستان و در اختیار داشتن عمده بازار مصرفی این دو کشور، فراهم آوردن زمینه‌های جدید سرمایه‌گذاری و همچنین توسعه و گسترش بازارهای موجود، ایجاد توافق‌نامه‌های تجاری مبتنی بر تعرفه‌های ترجیحی میان ایران و دو کشور مذکور به‌ویژه در حوزه صادرات، از فرصت‌های پیش روی ایران برای کسب سهم بیشتری از بازار این کشورها خواهد بود. بر اساس آمار و اطلاعات سایت تجارت جهانی حدود ۳۵ درصد از واردات افغانستان فقط از ایران انجام می‌شود که رقم قابل توجهی است. در بررسی آماری تجارت خارجی در ۱۰ ماهه امسال، کشورهای عربستان و بحرین سهمی از بازار ایران در مدت زمان یاد شده نداشته‌اند. در این میان نباید از صادرات خدمات فنی و مهندسی به سایر کشورها به‌ویژه کشورهای همسایه و در صدر آنها عراق غافل شد.

واردات

کشورهای امارات متحده عربی و ترکیه به ترتیب با سهم ارزشی ۵۲ و ۲۴ درصد از کل واردات از کشورهای همسایه در دو رتبه نخست فهرست مذکور جای دارند. به عبارت دیگر حدود ۷۶ درصد از واردات ایران از کشورهای همسایه خود، از این دو کشور انجام می‌شود. هر چند امارات متحده عربی به خودی خود محصولی برای تولید و عرضه به ایران ندارد، اما به عنوان کشوری واسطه برای عرضه محصولات سایر کشورها به ایران از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است. اسکله‌هایی با ظرفیت بارگیری و پهلوگیری کشتی‌های غول پیکر حمل کالا در سطح استانداردهای بین‌المللی، فعالیت لاینرهای بزرگ دریایی، سهولت تجارت، حداقل بودن قوانین دست و پا گیر اداری، شفافیت در امور تجاری و بانکی و مواردی از این دست، از دلایل عمده رغبت تجار و بازرگانان بین‌المللی برای انتخاب این کشور به عنوان مقصد صادراتی کالاهای خود یا به عبارت بهتر، ایفاگر نقش کشور واسطه در صدور کالا به ایران به شمار می‌رود. در کنار مزایای فوق‌ناباید از صنعت بسته‌بندی این کشور نیز به عنوان یکی از عوامل افزایش صادرات آن به ایران غافل شد. دو کشور امارات متحده عربی و ترکیه، به ترتیب سهم ارزشی ۲۴ درصد و ۱۱ درصد از کل واردات ایران را در مدت زمان ۱۰ ماهه امسال به خود اختصاص داده‌اند. به عبارت دیگر حدود یک چهارم واردات ایران در مدت زمان یاد شده از کشور امارات متحده انجام شده است. همچنین موقعیت استراتژیک ایران در شاهراه ترانزیتی با کشورهای مذکور و از طرفی برخورداری از آب‌راه‌های دریایی با قابلیت کشتی‌رانی و امکان دسترسی به آب‌های آزاد موقعیت ممتازی برای ترانزیت کالا از کشورهای همسایه به اقصی نقاط جهان در اختیار ایران قرار دارد.

عمان دروازه بازار آفریقا

ادامه مطلب صفحه ۸:

ایران تنها کشور همسایه عمان است که دارای ظرفیت‌های زیادی از نظر صنعتی، طبیعی، و سایر توانمندی‌های اقتصادی است. بنابراین از شناس همکار و نقش آفرینی بیشتری در این کشور برخوردار است. عمان با داشتن مرز زمینی با امارات، عربستان و یمن دسترسی به این بازارها را تسهیل می‌کند. از طریق باب المندب به بازار افریقا متصل می‌شود. این موقعیت ویژه جغرافیایی بازار عمان را از یک کشور چند میلیونی کوچک به یک بازار بزرگ تبدیل می‌کند که مورد توجه ویژه اقتصادهای مهم جهانی قرار می‌گیرد. شاید به همین دلیل است که کشورهای غربی تمام کشورهای عربی را یک طرف و به کشور عمان در طرف دیگر نگاه ویژه دارند. و هیچ‌کدام نمی‌خواهند از عمان سهم نداشته باشند. بخشی اضافه می‌کند: عمان آینده اقتصادی متفاوتی را از ۲۰۲۰ به بعد رقم خواهد زد. ۴۵ درصد جمعیت عمان جوان است. نیمی از جمعیت این کشور مهاجر هستند. بنابراین باید در مورد بازار عمان ویژه‌گی‌های این جمعیت مهاجر را نیز در نظر گرفت و نقش آنها در توسعه بازار با توجه به ارتباطات آنها با کشور مبدا را در نظر گرفت.

استراتژی ورود به بازار سوریه

ادامه مطلب صفحه ۸:

و شمال و شرق آفریقا نیز کشیده شده است. کشوری مانند لبنان که تجار آن ضرب نفوذ بالایی در کشورهای جهان و بخصوص بازارهای آفریقا و آمریکای جنوبی دارند ارتباط بسیار زیادی با کشورهای سوریه در حوزه تجاری دارد. این ارتباط بین دولت‌های دو کشور و بخش خصوصی این دو کشور کاملاً قابل رویت است. بطوریکه بخش زیادی از صادرات کشور سوریه از طریق کشور لبنان و تجار این کشور صورت می‌گرفته است. علاوه بر این، کشور سوریه دروازه ورودی به کشورهای است که شاید دسترسی به آن‌ها برای فعالان اقتصادی ایرانی سخت باشد. کشورهای مثل اردن، مصر و تونس ارتباط زیادی در حوزه‌های مختلف تجاری با کشور سوریه دارند. کشور مصر دارای توافقنامه تجارت آزاد با کشور سوریه است. و تجار مصری و سوریه‌ای ارتباطی دیرینه و چندصدساله با یکدیگر دارند.

کشور جذابی به‌منظور تعاملات تجاری برای کشورهای عضو اتحادیه عرب بوده است و این کشورها برای افزایش سطح مبادلات تجاری خود با کشور سوریه دائم در حال رقابت در عقد توافقات تجاری با کشور سوریه بوده‌اند. به عنوان نمونه عربستان سعودی دارای کمیته‌عالی مشترک تجاری با سوریه و توافقی ایجاد منطقه آزاد تجاری بوده است و با سایر کشورهای حاشیه خلیج فارس به مانند امارات متحده عربی توافقنامه ایجاد منطقه آزاد با سوریه داشته است. در این بین کشورهای مثل کویت، قطر، عمان، بحرین، عراق و یمن نیز دارای توافقات تجاری متعدد با این کشور و تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری در سوریه برای شهروندان خود هستند. توافقات تجاری سوریه تنها به کشورهای حاشیه خلیج فارس محدود نمی‌شود و این موضوع تا کشورهای عضو اتحادیه عرب غرب آسیا

کنفرانس فرصت‌ها و راهکارهای تجارت با افغانستان بر گزار شد



از کارهایی که در این اتاق دنبال می‌کنیم تشویق ایرانی‌ها به سرمایه‌گذاری در افغانستان است. رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و افغانستان در عین حال ناامنی در برخی مناطق افغانستان را دلیل اصلی عدم تمایل سرمایه‌گذاری ایرانی‌ها عنوان کرد. او به کالاهای مورد نیاز بازار افغانستان اشاره و خاطر نشان کرد: کفش، فرش ماشینی، محصولات چرمی و مواد غذایی بیشترین حجم صادرات ما به افغانستان را تشکیل می‌دهد چون طبع مصرفی برادران افغانستانی با ذائقه ایرانی‌ها مشابه است. افغان‌هایی که در ایران سرمایه‌گذاری می‌کنند مستقیماً دنبال تولید چنین کالاهایی می‌روند. سلیمی درباره مشکلات تجارت با افغانستان گفت: مهم‌ترین مشکل ما تبادلات بانکی است. جلسات متعددی نیز با بانک مرکزی برگزار کرده‌ایم. در حال حاضر موضوع تهاوت کالا به کالا تا زمان برقراری تبادلات بانکی به‌عنوان راه‌حل مؤثر مطرح شده است. از سوی دیگر افغان‌ها نیز مشکلاتی همچون صدور ویزا، تأمین ارز و اخذ اقامت ایران دارند که باید برای رفع آن تلاش کنیم. رئیس اتاق مشترک بازرگانی افغانستان تأکید کرد: نه تنها افغانستان، بلکه باید ثبات اقتصادی خود را در کشورهای همسایه که آن‌ها صادرات داریم، حفظ کنیم و در جهت ارتقای روابط تجاری خود با کشورهای هدف قدم برداریم. برای نمونه ایران ۳ میلیارد دلار صادرات به افغانستان دارد و رقبایی از چین، پاکستان و ترکیه نیز به این بازار ورود کرده‌اند؛ اما اگر در جهت حفظ این بازار تلاش نکنیم، بازار به رقیبا واگذار خواهد شد. در ادامه، مظفر علیخانی، دبیر کل اتاق مشترک

فرصت‌ها و راهکارهای تجارت با افغانستان با حضور سید حسین سلیمی رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و افغانستان، مظفر علیخانی دبیر کل اتاق مشترک بازرگانی ایران و افغانستان و فرزاد مهرانی، مدیر امور اتاق‌ها و شوراهای مشترک اتاق ایران و با حضور آنلاین شفیق‌الله عطایی، سرپرست هیات عامل اتاق تجارت و سرمایه‌گذاری اتاق افغانستان و احمد سعید عظیمیان، معاون سرمایه‌گذاری اتاق تجارت و سرمایه‌گذاری هرات، به‌صورت آنلاین در عصر روز دوشنبه هجدهم اسفند ماه ۱۳۹۹ برگزار شد. در این کنفرانس، وضعیت امنیتی و سیاسی افغانستان و چشم‌انداز روابط اقتصادی و سیاسی دو کشور، فرصت‌های تجاری و نیازهای کالایی و خدماتی افغانستان، فرصت‌های سرمایه‌گذاری افغانستان، نحوه حضور در بازار افغانستان، خطوط اعتباری افغانستان و ایران و راه‌کارهای نقل و انتقال مالی و مناقصات و خریدهای دولتی افغانستان بررسی شد. سید حسین سلیمی، رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و افغانستان با تأکید بر ضرورت تشویق سرمایه‌گذاری میان فعالان اقتصادی دو کشور، برخی از مهم‌ترین حوزه‌های همکاری مشترک میان ایران و افغانستان را تشریح و تأکید کرد با بهره‌گیری از ظرفیت‌های کشور افغانستان، می‌توان بسیاری از صنایع نیمه فعال کشور را فعال کرد. سلیمی به واردات گوشت قرمز از برزیل و استرالیا در کشور اشاره کرد و گفت: این در حالی است که طعم گوشت قرمز وارداتی به دلیل تفاوت نژاد دام‌های برزیل و استرالیا با ذائقه ایرانی‌ها همساز نیست؛ اما با توجه به اینکه نژاد دام افغانستان به دام‌های ایرانی نزدیک‌تر است می‌توانیم تولید دام در افغانستان را ترویج کرده و گوشت آن را به کشور وارد کنیم که این اقدام به افزایش قدرت خرید افغان‌ها و افزایش صادرات ما به این کشور کمک می‌کند. سلیمی با بیان اینکه اتاق ایران و افغانستان تنها اتاقی است که تجار افغانستانی در هیئت‌رئیس آن حضور دارند، گفت: یکی

بازرگانی ایران و افغانستان تأکید کرد: دو کشور ایران و افغانستان به دلایل متعددی اقتصاد و تجارت آن‌ها به هم گره خورده و مکمل هم هستند؛ فرهنگ و اجتماع ایران و افغانستان هم می‌گوید این دو کشور در گذشته نه‌چندان دور یک کشور بودند و الان هم هستند. او ادامه داد: در چند دهه گذشته میلیون‌ها دوست افغان در ایران زندگی کردند و خوشبختانه با برندها و تکنولوژی هم آشنا شده‌ایم. تاجاییکه تجار افغان تلاش کردند تا سقف ۴۰ تا ۵۰ میلیون دلار محصولات خود را به ایران صادر کنند. علیخانی معتقد است سرمایه‌گذاری و تولیدات مشترک منجر به برقراری امنیت اقتصادی و اجتماعی دو کشور خواهد شد. او حوزه معدن، کشاورزی، سرمایه‌گذاری در مناطق آزاد دو کشور، صنایع کوچک و متوسط و محصولات فرهنگی را مورد توجه قرارداد و لازمه تحقق این موضوع را معرفی سرمایه‌گذاران، تبادل اطلاعات و تهیه بانک اطلاعاتی از فعالان اقتصادی، برگزاری نمایشگاه‌ها و همایش‌های تجاری و حل مسائل و مشکلات از سوی اتاق‌های بازرگانی دو کشور عنوان کرد. از طرفی، دبیر کل اتاق مشترک بازرگانی ایران و افغانستان بر ضرورت راه‌اندازی بانک سوومی باهدف حمایت از پروژه‌های دولتی و بخش خصوصی ایران و افغانستان تأکید کرد. شفیق‌الله عطایی، سرپرست هیات عامل اتاق تجارت و سرمایه‌گذاری اتاق افغانستان هم ضمن تأکید بر این نکته که دو کشور ایران و افغانستان علاوه بر شراکت، دوست یکدیگر هستند، افزود: کشور افغانستان از هر اقدامی که منجر به تقویت روابط ایران و افغانستان شود، حمایت می‌کند. احمد سعید عظیمیان معاون سرمایه‌گذاری اتاق تجارت و سرمایه‌گذاری هرات از برگزار کنندگان این برنامه و مسوولان آشنای جمهوری اسلامی ایران که در فاجعه آتش‌سوزی گمرک اسلام‌قلعه همکاری کردند اظهار سپاس و قدردانی کرد و افزود که این چنین برنامه‌ها سبب استحکام روابط تجاری و اقتصادی میان دو کشور می‌شود.

تجارت و اقتصاد

ویژه صادرات

یادداشت

۳۰ میلیارد دلار ارزش تجارت ۱۰ ماهه ایران با ۱۵ کشور همسایه



کشور پهناور ایران با ۱۵ کشور از طریق زمینی و دریایی دارای مرز مشترک بوده و همسایه به شمار می‌رود. هفت کشور پاکستان، افغانستان، ترکمنستان، جمهوری آذربایجان، ارمنستان، ترکیه و عراق دارای مرز مشترک زمینی و هشت کشور روسیه، قزاقستان، کویت، عربستان، قطر، بحرین، امارات متحده عربی و عمان دارای مرز مشترک دریایی با ایران هستند. از این رهگذر بر آنیم تا میزان تجارت خارجی ایران با کشورهای همسایه را به عنوان کشور طرف معامله در ۱۰ ماهه منتهی به ۳۰ دی‌ماه سال جاری بر اساس آمار و اطلاعات تجارت خارجی سازمان گمرک جمهوری اسلامی ایران به عنوان متولی ارائه آمار و اطلاعات تجارت خارجی کشور مورد بررسی قرار دهیم. در ۱۰ ماهه سال ۱۳۹۹، میزان صادرات قطعی کالاهای غیرنفتی کشور به‌استثنای نفت خام، نفت کوره و نفت سفید و همچنین بدون صادرات از ... ادامه

۷



طرفیت‌ها و زمینه‌های همکاری بین ایران و عمان در زمینه تخصصی با حضور معاون بین‌الملل اتاق ایران و رئیس اتاق مشترک ایران و عمان بررسی شد. در این نشست گسترش سطح مناسبات دو کشور در شرایطی تحریمی ایران و شیوع ویروس کرونا مورد توجه قرار گرفت و در ادامه راهکارهای موجود در راستای افزایش سطح روابط مطرح شد. بر اساس آنچه گفته شد ایران و عمان می‌توانند در حوزه

۶

امکان افزایش روابط ایران و عمان با تکیه بر حوزه معدن، شیلات و گردشگری



ویترین

ایران آماده جهش صادراتی به امارات باشد

۷

کنفرانس فرصت‌ها و راهکارهای تجارت با افغانستان برگزار شد

۷

چرا در صادرات به روسیه موفق نبودیم؟

۶

اولین فروم تجاری B2B و نمایشگاه ایران و سوریه با حضور ۵۰+ تاجر و وارکننده تراز اول سوریه و ۱۰۰ شرکت ایرانی تهران ۳ و ۴ خرداد ۱۴۰۰
www.fftf.ir



قرص گیاهی آرترودین

حاوی عصاره های کندر، دانه کرفس، زردچوبه و زنجبیل

**ضد درد و ضد التهاب مفاصل
کمک به سلامت مفاصل
تسهیل کننده حرکت مفصل**



جدید

QMS ISO 9001:2015
ITALIA ISO 10002:2014
ISO 10004:2012

قابل تهیه در داروخانه های سراسر کشور

@dinehiraan

صدای مشتری: ۰۲۱۶۱۰۱۸۰ داخلی: ۳
www.dinehiraan.ir info@dinehiraan.ir

عمان دروازه بازار آفریقا



■ سعیدبخشی

تجارت ایران با همسایگان بویژه کشورهای حاشیه خلیج فارس همواره یکی از موضوعات مهم و مورد توجه بوده است. کشورهای حوزه خلیج فارس با اتکاب به درآمدهای نفتی هم مشتریان خوبی برای کالاهای ایرانی هستند و هم با ایجاد زیرساخت‌های بندری بستر مناسبی را برای تجارت جهانی فراهم نموده‌اند. سال‌ها این کشورها با استفاده از این موقعیت به مبادی ورود کالا به ایران تبدیل شده بودند اما چند سالی است که تلاش‌های جهت استفاده از موقعیت این کشورها جهت گسترش بازارهای صادراتی ایران آغاز شده و در این میان عمان بدلیل روابط نزدیک سیاسی با ایران از جایگاه بهتری برخوردار است. گزارش این شماره ما نیز

استراتژی ورود به بازار سوریه

بخش اول: ضرورت شناخت بازار سوریه



■ علی بهرامی

سوریه بوده است. این کشور در تجارت بین‌الملل معاصر نیز دارای جایگاه خاصی در جهان عرب و عضو فعالی در مجامع بین‌المللی است. به طوری که کشور سوریه عضو نهادهای بین‌المللی معتبر و زیادی است که از آن دست می‌توان به اتحادیه کشورهای عربی، GAFTA، بانک جهانی، IDA، MIGA، ICSID، IFC، صندوق بین‌المللی پول، بانک توسعه اسلامی، شورای اتحادیه اقتصادی عرب، شرکت تضمین سرمایه گذاری عرب، برنامه توسعه ملل متحد، سازمان توسعه صنعتی ملل متحد، شبکه آژانس‌های مدیترانه‌ای ارتقا سرمایه‌گذاری یورو-مدیترانه و سازمان کنفرانس اسلامی اشاره کرد. حضور در این نهادهای بین‌المللی، سوریه قبل از بحران را کشوری امن برای سرمایه‌گذاری قرار داده بود و بسیاری از شرکت‌های معتبر اروپایی در این کشور حضور فعال داشتند. بطوریکه کشور سوریه قبل از بحران دارای دهها کارخانه تولید دارو با سرمایه‌گذاری اروپایی بوده است. علاوه بر آن کشور سوریه به سبب ظرفیت‌های زیادی که در حوزه اقتصادی داشته همواره ... ادامه

۷