

# پیام صادرات کالا و خدمات دانش بنیان

۱۳

فروردین ۱۳۹۴  
سال دوم

## تسهیلات لیزینگ

نمایشگاه بین المللی تهران  
۷ اردیبهشت ۱۳۹۴  
ساعات بازدید: ۹ الی ۱۷  
ساعات کار: ۹ الی ۱۷

### سقف ۳ میلیارد ریال برای

طرح ویژه لیزینگ برای خرید از سومین نمایشگاه  
مواد و تجهیزات آزمایشگاهی  
ساخت ایران

بسته بندی،  
پاشنه آشیل  
کالاهای  
صادراتی



تنظیم  
قراردادهای  
بین المللی



راهنمای

تجارت با کشور  
قطر



برنامه های  
سوئیس برای  
توسعه دیپلماسی  
علم و فناوری



دین و  
مذهب در فرهنگ  
کشورها و اثرات آن  
در فعالیتهای  
بازاریابی



معرفی بازار مشترک شرق  
و جنوب آفریقا (کومسا)

برپایی  
پاویون ایران  
در نمایشگاه  
عرب لب  
۲۰۱۵



# پیام صادرات کالا و خدمات دانش بنیان

## شناسنامه ماهنامه

ماهنامه مجازی پیام صادرات کالا  
و خدمات دانش بنیان

سال دوم، شماره سیزدهم

فروردین ماه ۱۳۹۴

مجری: ویکی آیدیا (شبکه مبادلات فناوری)

دیر اجرایی: مهندس میثم دهقانی منش

همکاران این شماره: بهاره صفوی،

فرانک فراهانی جم، سهیل امیری،

محمد عباسی، غلامرضا یعقوبی،

فرزانه صدقی، مرجان پرورش محسنی،

زهرا ضیایی، هدیه سپهروند

گرافیس: فهیمه کیان خواه

نشانی: تهران - امیرآباد شمالی - خیابان

شهید فکوری - پلاک ۱۶۹ - طبقه ۴ -

شرکت مدیریت فناوری یکتا دانش مفید

تلفن: ۰۲۱۸۸۳۵۹۵۰۸ - ۰۲۱۸۸۳۵۹۴۸۲

۰۲۱۸۸۳۵۹۶۱۲ -

فکس: ۰۲۱۸۸۳۵۹۵۰۸

پست الکترونیک: Export@wikiidea.ir

- ۳ <<< توجه به زیرساخت‌های تسهیل‌کننده در صادرات دانش بنیان
- ۴ <<< رشد ۱۹ درصدی نسبت به سال ۹۲
- ۵ <<< سهم یک درصدی صادرات صنعت برق کشور در ده سال گذشته
- ۶ <<< همکاری‌های فناوری بین ایران و روسیه گسترش خواهد یافت
- ۷ <<< نوید تحول بزرگ در اقتصاد کشور با پیگیری و حمایت‌های ویژه صندوق توسعه ملی
- ۸ <<< امیرزاده: به بازار عراق نگاه جدی‌تری کنیم
- ۹ <<< اعطای جوایز صادراتی با امتیازبندی دنبال خواهد شد
- ۱۰ <<< کارگزاران اجرای معافیت مالیاتی شرکت‌های دانش بنیان معرفی شدند
- ۱۱ <<< اهداف صادراتی دولت برای سال ۹۴
- ۱۳ <<< بسته‌بندی کالاهای صادراتی
- ۱۴ <<< برنامه‌های سوئیس برای توسعه دیپلماسی علم و فناوری
- ۱۶ <<< برپایی پانویون ایران در نمایشگاه عرب لب ۲۰۱۵ توسط کریدور صادرات
- ۱۷ <<< آیین‌نامه حمایت از آموزش‌های بازرگانی و صادرات شرکت‌ها
- ۱۹ <<< طرح ویژه لیزینگ برای خرید از سومین نمایشگاه مواد و تجهیزات آزمایشگاهی ساخت ایران
- ۲۰ <<< صعود ۸ پله‌ای جایگاه فناوری اطلاعات ایران در میان کشورهای جهان
- ۲۲ <<< تنظیم قراردادهای بین‌المللی
- ۲۳ <<< راهنمای تجارت با قطر
- ۲۵ <<< موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی
- ۲۶ <<< سایه روشن‌های صنعتی به نام هوافضا
- ۲۷ <<< معرفی بازار مشترک شرق و جنوب آفریقا (کومسا)
- ۳۰ <<< دین و مذهب در فرهنگ کشورها و اثرات آن در فعالیتهای بازاریابی
- ۳۱ <<< معرفی شرکت برتر IBM
- ۳۲ <<< تکنولوژی‌های مورد نیاز برخی از صنایع در کشور مالزی
- ۳۴ <<< بهره‌گیری از توان و ظرفیت آزمایشگاه‌ها پلی جهت ارتقا توان صادراتی محصولات حوزه فناوری اطلاعات

■ ماهنامه از کلیه صاحب نظران و علاقه‌مندان این حوزه برای ارائه مطلب دعوت به همکاری می‌نماید.

■ کلیه عزیزان می‌توانند نظرات و پیشنهادات خود را به پست الکترونیک ماهنامه ارسال فرمایند.

■ مسئولیت صحت مطالب بر عهده منبع ذکر شده می‌باشد.

■ علاقه‌مندان جهت دریافت ماهنامه می‌توانند نام و نام خانوادگی خود را به پست الکترونیک ماهنامه ارسال فرمایند و یا آدرس ایمیل خود را به همراه نام و نام خانوادگی به شماره ۰۲۱۸۸۳۵۹۴۸۲ پیامک نمایند.

■ ماهنامه صادرات کالا و خدمات دانش بنیان آماده دریافت و درج تبلیغات شرکت‌ها می‌باشد.

این ماهنامه به بیش از ۵۰۰ مخاطب خود شامل وزارت خانه‌ها - سفارت خانه‌های جمهوری اسلامی ایران - شرکت‌های دانش بنیان - رایزنان بازرگانی - تجار - شرکت‌های تولیدی و صادراتی - نخبگان و مخترعان - اساتید دانشگاه - شرکت‌های بازرگانی - سرمایه‌گذاران - پارک‌های علم و فناوری و مراکز رشد و سایر شخصیت‌های حقیقی و حقوقی فعال در این حوزه اطلاع‌رسانی می‌گردد.

شماره‌های ماهنامه نیز از طریق لینک‌های زیر قابل دریافت می‌باشد:

۱- سایت کریدور صادرات کالا و خدمات دانش بنیان (www.tesc.ir)

۲- سایت نمایشگاه ساخت ایران معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری (www.iranlabexpo.ir)

۳- نشریات تخصصی سایت هایتک - پورتال مشترک ایدور و موسسه پژوهش‌ها و مطالعات بازرگانی (www.hitechiran.ir)

جهت کسب اطلاعات بیشتر و دریافت جدول هزینه‌ها با شماره ۰۲۱۸۸۳۵۹۶۱۲ تماس حاصل نمایید.



سخن نخست

## توجه به زیرساخت‌های تسهیل کننده در صادرات دانش بنیان

در چنین برهه زمانی استفاده از تجارب موفق کشورهای دیگر و تسهیل قوانین در جهت حمایت از صادرات دانش بنیان از جمله راهکارهایی است که همزمان با رفع تحریم‌ها ضروری به نظر می‌رسد و اگر این اقدام صورت نگیرد کشور دچار توسعه کاذب خواهد شد. همچنین لازم است قبل از برداشتن تحریم‌ها، توسط افراد متخصص و شایسته، قوانین صادرات و واردات کشور مورد بازنویسی قرار گیرند و در عین حال تلاش کنیم تا تسهیلات صندوق نوآوری و شکوفایی در راستای افزایش صادرات محصولات شرکت‌های دانش بنیان به جا و درست مورد استفاده قرار گیرد تا تجربه تلخ سال ۸۵ و پرداخت ۳۵ میلیارد دلار تسهیلات به طرح‌های زوبازده اقتصادی که در جای خود مصرف نشد و صرف خرید خودروهای گران قیمت، ساخت و ساز و... شد، تکرار نشود.

در حوزه علم و فناوری باعث می‌شود تا زمینه صادرات محصولات دانش بنیان بهتر فراهم شود. در واقع توافق جامع هسته‌ای ایران با ۵+۱ در جه آزادی ما را در عملیات داخلی و مبادلات بین الملل ارتقا خواهد داد. لذا روزه‌ای محسوب می‌شود که به اعتقاد کارشناسان اثرات آن در سطح تولید و بازرگانی حتی قبل از امضای تفاهم نامه قابل لمس خواهد بود. اما قوانین کنونی ما بیشتر از واردات حمایت می‌کنند و هیچ گاه از الگوی کشورهایی همچون ژاپن، چین، کره و هند که با شرایط تقریباً مشابه ما مواجه بودند استفاده نکرده ایم. همچنانکه تولید ژاپن بعد از جنگ جهانی دوم ۱۰۰ درصد متوقف شد و کارخانجاتش مصادره شدند ولی این کشور با وضع قوانین به نفع صادرات و ارجحیت برای دلار صادراتی به کشور، توانست سیستم وارداتی را به ۱۰۰ درصد صادراتی تبدیل کند.

اواخر سال گذشته وزیر علوم، تحقیقات و فناوری اولویت‌های این وزارتخانه را در سال ۱۳۹۴ اعلام کرد. در این برنامه حمایت از صادرات محصولات دانش بنیان پارک‌ها و مراکز رشد علم و فناوری از جمله اولویت‌های این وزارتخانه عنوان شده و قرار است در این مسیر از اعتبارات صندوق نوآوری و شکوفایی استفاده شود. حمایت صندوق از شرکت‌های دانش بنیان در حالی مورد تاکید مسئولان قرار گرفته و گسترش یافته است که طبق قانون حمایت از شرکت‌های دانش بنیان به منظور کمک به تحقق تجاری سازی ایده‌ها و کاربردی کردن دانش از طریق ارائه کمک و خدمات مالی و پشتیبانی از شرکت‌های دانش بنیان با ارائه تسهیلات بر عهده صندوق نوآوری و شکوفایی گذاشته شده است. در این میان توافق احتمالی هسته‌ای ایران و تأثیر آن



«چیزی را به بازار خواست بشر

در سطح جهان عرضه کنیم که چشم‌ها را به طرف شما برگرداند و به شما احساس احتیاج کنند. فقط ادعا نباشد. در این میدان باید واقعا عمل باشد. بعد، دستگاه‌های علمی کشور به کمک اقتصاد کشور بیایند.»

## بسته‌بندی، پاشنه آشیل کالاهای صادراتی



که محصولات درجه یکی ارائه نشده، اما آن را در بسته‌بندی‌های شکل ارائه می‌کنند، ولی محصولات کشور ما با وجود کیفیت بالا در بسته‌بندی‌های ضعیفی عرضه می‌شوند.

خاطر نشان کرد: چیزی حدود ۲۵ تا ۳۰ درصد محصولات صنایع دستی به علت عدم بسته‌بندی مناسب به ضایعات تبدیل می‌شود که خسارت سنگینی به این صنعت است. وی با بیان اینکه سال گذشته برای رفع موانع و مشکلات صنعت بسته‌بندی اقدامات زیادی انجام شده است، گفت: با وجود تمام تلاش‌ها، هنوز استانداردهای بسته‌بندی اعمال نشده است. یکی از مشکلات ما در حوزه صنایع دستی، تنوع این محصولات است که بسته‌بندی آن‌ها مرقون به صرفه نیست. جنتی نیا یادآور شد: کشورهای دیگر سهم بالایی در صنعت بسته‌بندی دارند؛ مثلاً کشور همسایه ما ترکیه، رتبه سیزدهم صنعت بسته‌بندی جهان را دارا است. در نمایشگاه‌های خارجی مشاهده می‌کنید

رییس سازمان توسعه تجارت در نشست با طراحان برگزیده مسابقه بسته‌بندی صنایع دستی گفت: ایده‌های برتر در این صنعت باید تجاری شوند تا صادرات کالاها نیز با ارزش افزوده بیشتری همراه شود. ولی الله افخمی راد رییس سازمان توسعه تجارت در نشست با طراحان برگزیده مسابقه بسته‌بندی صنایع دستی گفت: بسته‌بندی، پاشنه آشیل کالاهای صادراتی است، باید معضلات این صنعت را در همه رشته‌ها شناسایی کرد و با برنامه‌ریزی و هدف گذاری به سمت حل این معضلات پیش رفت. منوچهر جنتی نیا، رییس اتحادیه صنایع دستی نیز در این نشست با بیان اینکه معضلات صنعت بسته‌بندی در اکثر کالاهای صادراتی به چشم می‌آید،

## نخبگان برنامه نویسی جهان در راه تهران

فینال مسابقات برنامه نویسی بیان، ۱۱ اردیبهشت ماه با حضور برترین های مرحله انتخابی مسابقات که از نخبگان برنامه نویسی جهان هستند در تهران برگزار می شود. به گفته مسوولان مسابقات، میزان اشتراک برگزیدگان مسابقات برنامه نویسی بیان با برگزیدگان مسابقات معتبر دنیا (codejam گوگل، codeforces، hackercup، فیسبک، Topcoders) و مدال آوران مسابقات جهانی المپید کامپیوتر به بیش از ۵۰ درصد می رسد. حداقل ۱۸ نفر از نفرات برگزیده مسابقات برنامه نویسی بیان دارای مدال المپید جهانی کامپیوتر بوده اند و یکی از نفرات برگزیده مسابقه دارنده شش مدال طلا و یک مدال نقره در المپید جهانی کامپیوتر است. همچنین شش نفر از ۲۰ نفر برتر مسابقه codejam گوگل جزو تبه های برتر مرحله میانبر سومین دوره مسابقات برنامه نویسی بیان بوده اند. مسابقات برنامه نویسی بیان به همت گروهی از نخبگان برنامه نویسی و مدال آوران ایرانی المپید جهانی کامپیوتر که در شرکت دانش بنیان بیان گرد هم آمده اند، ترتیب داده شده و به دلیل شناخته شده بودن تیم برگزار در سطح بین المللی و همچنین سطح بالای مسابقات به سرعت در تراز اول مسابقات برنامه نویسی جهان قرار گرفته است؛ به طوری که فراخوان و اخبار این مسابقات در معتبرترین سایتهای برنامه نویسی دنیا مثل «کدفورسز» یا سایت رسمی المپید جهانی کامپیوتر منعکس شده و برنامه نویسان و فعالان حوزه نرم افزار به شرکت در این مسابقات دعوت شده اند. براساس یک نظرسنجی، مسابقات بین المللی برنامه نویسی بیان، دومین رویداد مهم فناوری اطلاعات کشور در سال ۹۳ شناخته شده است.

**مسابقه برنامه نویسی بیان**  
BAYAN PROGRAMMING CONTEST

تعداد شرکت کنندگان	رشد آمار شرکت کنندگان نسبت به دوره قبل	تعداد نظرات شرکت کنندگان
۱۰۳	۲ برابر	۱۰,۲۶۶

بیان bayan  
contest.bayan.ir  
سومین دوره مسابقات برنامه نویسی بیان ۱۳۹۳

## نگاهی به آمار صادرات و واردات در سال ۹۳

# رشد ۱۹ درصدی نسبت به سال ۹۲



رییس سازمان توسعه تجارت در تشریح عملکرد بخش تجارت خارجی کشور در سال ۹۳ گفت: صادرات کالا و میعانات گازی در سال پیش به ۵۰ میلیارد دلار رسید که رشد ۱۹ درصدی را نسبت به سال ۹۲ نشان می دهد.

ولی الله افخمی راد ضمن اعلام این خبر گفت: صادرات خدمات نیز در سال

گذشته قریب به ۱۳ میلیارد دلار بوده که در مجموع صادرات کالا و خدمات به رقم ۶۳ میلیارد دلار رسیده است.

وی ضمن تأکید بر افزایش صادرات خدمات اضافه کرد: در مورد صادرات خدمات در بخش های مختلفی اعم از بخش فنی، ترانزیت، توریسم، دانش فنی و طراحی مهندسی می توانیم افزایش صادرات را شاهد باشیم. در سال ۹۳ در این بخش ما حدود ۱۳ میلیارد دلار صادرات انجام داده ایم، در بخش ترانزیت و توریسم به سرعت می توان رقم صادرات را افزایش داد، اما در بخش خدمات فنی و مهندسی نیاز داریم که موانع برطرف شود. یکی از بزرگ ترین مشکلات صادرات در این بخش، بحث صدور ضمانتنامه های بانکی است. در این خصوص مذاکراتی را با بانک مرکزی انجام داده و قرار است که این بانک وجوهی را در بانک های خارج از کشور سپرده گذاری کرده و از محل آن ضمانتنامه های بانکی را صادر کند.

### بهبود ۶۵ درصدی کسری تراز تجاری

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در ادامه در مورد کسری تجاری

نیز خاطرنشان کرد: در همین مدت در گروه های ۱۰ گانه قریب به ۵۲ و نیم میلیارد دلار واردات انجام شده و اگر چه تراز تجاری کشور حدود ۲ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار منفی بوده اما تراز تجاری نسبت به سال ۹۲، ۶۵ درصد بهبود را نشان می دهد، بدون احتساب میعانات هم تراز تجاری کشور هشت درصد بهبود

داشته است. وی در تشریح اقدامات صورت گرفته برای بهبود فضای کسب و کار گفت: یکی از اقدامات بسیار مهم در سال ۹۳، بحث اصلاح تعرفه های واردات کالا است که برابر مصوبه هیات وزیران تعداد طبقات تعرفه ای از ۱۴ طبقه در سال ۹۳ باید به شش طبقه در سال ۹۶ کاهش یابد. در نخستین اقدام با موافقت کمیسیون ماده یک، طبقات تعرفه ای در سال ۹۴ با چهار طبقه کاهش، به ۱۰ طبقه رسید.

### افزایش تعرفه واردات برای حمایت از تولید داخل

وی با تأکید بر حمایت از تولید داخل با افزایش تعرفه ها یادآور شد: در برنامه اصلاح طبقه های تعرفه ای و میزان آنها، تعرفه برخی کالاها با توجه به فراهم شدن امکان ساخت داخل و حمایت از آن اصلاح شد و روند صعودی یافت، بدین ترتیب که حدود ۲۵۰ تعرفه با افزایش همراه بود.

افخمی راد در پایان اشاره کرد که سال ۹۴، سال صادرات غیرنفتی است و ما امیدواریم تمامی بخش ها با افزایش ظرفیت های تولیدی، صادرات غیرنفتی را رونق دهند.



رتبه نخست ایران در تولید برق در منطقه؛

## سهم یک در صدی صادرات صنعت برق کشور در ده سال گذشته

تجهیزات برق شامل ترانس، کلید قدرت، تابلو برق، رله و فیوز، انواع لوازم و تجهیزات صنعتی، شامل یو.پی.اس و تجهیزات روشنایی شامل انواع باتری، لامپ و چراغ از جمله حوزه‌های صنعت برق است.

مدیرکل دفتر توسعه صادرات کالا خاطرنشان کرد: در ده ماه نخست سال جاری در بخش‌های سیم و کابل، تابلو و تجهیزات، انواع سوئیچ و تجهیزات و انواع روشنایی به تفکیک ۱۲۴ میلیون

دلار، ۱۰۴ میلیون دلار، ۱۴ میلیون دلار و ۶٫۷ میلیون دلار صادرات داشته‌ایم که این ارقام مجموعاً ۲ درصد صادرات بخش صنعت را به خود اختصاص داده است. وی با اشاره به بازارهای هدف ایران در صنعت برق یادآور شد: عراق، افغانستان، سوریه، ترکمنستان، ترکیه، پاکستان، آفریقای جنوبی، سودان، جمهوری کره، چین، امارت و عربستان بازارهای هدف ایران در صادرات برق و تجهیزات به شمار می‌روند.

بازاری ادامه داد: طبق آمار سال ۱۳۹۰ ایران در صادرات سیم و کابل رتبه ۹۸، در صادرات تابلو و تجهیزات برق صنعتی رتبه ۹۲، در صادرات انواع سوئیچ و تجهیزات رتبه ۹۶ و در صادرات انواع روشنایی رتبه ۸۸ را دارا است. وی در پایان به مشکلات و موانع صادرات در این صنعت پرداخت و اضافه کرد: مشکل تامین منابع مالی در بازارهای هدف از جمله بازار عراق، ضعف بنیه مالی شرکت‌ها به دلیل عدم وصول مطالبات، برخی مشکلات صدور روادید، نرخ سود تسهیلات و محدودیت منابع مالی صندوق ضمانت صادرات ایران از جمله مشکلات پیش روی صادرات برق و تجهیزات وابسته است.



مدیرکل دفتر توسعه صادرات کالا سازمان توسعه تجارت با بیان اینکه ایران در تولید برق در رتبه اول منطقه و چهاردهم جهان است، گفت: این در حالی است که سهم صادرات کالا و تجهیزات برق در ده سال گذشته به طور متوسط تنها یک درصد کل صادرات کشور بوده و لازم است به این بخش توجه ویژه‌ای شود.

محمود بازاری با بیان این خبر، اعلام کرد: ارزش صادرات برق و

تجهیزات در ده ماهه سال ۹۳ نسبت به مدت مشابه سال گذشته از ۱۱ درصد رشد داشته و بالغ بر ۲۴۹ میلیون دلار شده است اما با توجه به مزایای بالای صنعت برق، ایران قابلیت تبدیل شدن به هاب انرژی در منطقه را دارد.

وی در تشریح مزایای صنعت برق کشور افزود: ما در تولید برق در رتبه اول منطقه و چهاردهم جهان هستیم و قابلیت افزایش تولید و بالا بردن ظرفیت از طریق انواع نیروگاه‌های حرارتی، برق آبی و انرژی‌های نو را داریم و از تکنولوژی‌های روز دنیا، منابع معدنی غنی، انرژی ارزان، دانش فنی مناسب و نیروهای متخصص و تجارت کار صادراتی برخورداریم.

بازاری ادامه داد: صنعت برق در کشور ما از مرز ۹۵ درصد خودکفایی عبور کرده است و این در حالی است که کشورهای همسایه، منطقه و دنیا نیاز مبرمی به برق و انرژی دارند و حدود یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون نفر در دنیا از انرژی برق بی‌بهره‌اند.

وی در معرفی حوزه‌های صنعت برق عنوان کرد: تجهیزات و ماشین‌آلات خط تولید شامل انواع الکتروموتورها، دستگاه‌های جوش و ترانسفورماتورها،

## نخستین همایش بین‌المللی و نهمین همایش ملی بیوتکنولوژی برگزار می‌شود

دبیر ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت: نخستین همایش بین‌المللی و نهمین همایش ملی بیوتکنولوژی، سوم تا پنجم خردادماه امسال از سوی انجمن بیوتکنولوژی و با همکاری ستاد توسعه زیست فناوری برگزار می‌شود. دکتر مصطفی قانعی، دبیر ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و دبیر اولین همایش بین‌المللی و نهمین همایش ملی بیوتکنولوژی در این باره بیان کرد: این همایش با هدف دستیابی به اهداف سند چشم انداز نظام و تهیه نقشه جامع علمی کشور با هدف توسعه علم و فناوری در سالن همایش‌های بین‌المللی دانشگاه شهید بهشتی برگزار می‌شود. او در مورد برنامه‌های جنبی اولین همایش بین‌المللی و نهمین همایش ملی بیوتکنولوژی گفت: برگزاری هم‌اندیشی، نشست‌های تخصصی، کارگاه‌های آموزشی و تبادل نظر و برگزاری سخنرانی‌های علمی توسط استادان، دانشمندان و سیاست‌گذاران حوزه زیست فناوری، از دیگر برنامه‌های در نظر گرفته شده برای این همایش است.

قانعی درباره محورهای برگزاری این همایش نیز اظهار کرد: بیوتکنولوژی پزشکی، بیوتکنولوژی گیاهی (کشت بافت گیاهی، میکروبیولوژی در کشاورزی، مهندسی ژنتیک گیاهی و ژنومیکس گیاهی)، بیوتکنولوژی دارویی و صنایع غذایی، بیوانفورماتیک و زیست سامانه‌ها، بیوتکنولوژی ریزسازواره‌ها، بیوتکنولوژی جانوری، مباحث اخلاقی در بیوتکنولوژی و بیوتکنولوژی صنعت و معدن، محورهای تعیین شده برای این همایش خوانده می‌شوند.

# همکاری‌های فناوری بین ایران و روسیه گسترش خواهد یافت

حوزه‌های هوایی و فضایی، ساخت تجهیزات نفت و گاز و دیگر حوزه‌های فناوری و در سطوح مختلف صورت خواهد گرفت.

ستاری با اعلام تدوین تأییدیه‌ها و استانداردهای مشترک صادراتی دارویی بین دو کشور در آینده نزدیک تصریح کرد: یکی از بحث‌های این سفر پیگیری گفت‌وگوهای سفر گذشته به روسیه بود و البته حداقل پنج داروی پایه زیست فناوری و تجهیزات پیشرفته پزشکی ایران آزمایش‌های بالینی را برای اخذ تأییدیه‌ها پشت سر می‌گذارند.

مراکز علمی دو کشور در این سفر منعقد شد. ستاری با بیان این که طی سفر دوروزه هیأت روسی بیش از سی نشست تخصصی در حوزه‌های مختلف برگزار شده ادامه داد: طی این دوروز توافق‌های ثمر بخشی در حوزه‌های مختلف علم و فناوری صورت گرفته است و این سطح از توافق‌ها برای نخستین بار است که انجام می‌شود.

رییس هیئت امنای صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران کشور از همکاری ایران و روسیه در بنیاد علم ایران خبر داد و افزود: به زودی فعالیت‌های مشترک در



است و بر این اساس در حوزه‌های مختلف فناوری تفاهم نامه‌های همکاری مشترک در سطح دانشگاه‌های برتر و

دکتر سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رییس جمهور و دکتر آندری فور سنکو، دستیار علمی رییس جمهور روسیه و هیأت همراه طی دیداری زمینه‌های همکاری‌های مشترک علمی و فناوری میان دو کشور را بررسی کردند و مورد ارزیابی قرار دادند.

معاون علمی و فناوری رییس جمهور در پایان این دیدار و در یک نشست مطبوعاتی با ابراز خرسندی از همکاری‌های علمی و فناوری دو کشور ایران و روسیه عنوان کرد: خوشبختانه ارتباط‌های موفق و مثبتی در حوزه فناوری بین دو کشور ایران و روسیه انجام گرفته

## مدیر بازرگانی توفیق دارو:

## از نیمه دوم سال ۹۴ داروهای های تک وارد بازار روسیه می‌شود



دارویی با آن‌ها همکاری کنیم. قطعا در سال‌های آتی عراق هم بازار خوبی برای صادرات داروهای موثر و محصولات با ارزش افزوده بالا خواهد بود.

وی با بیان اینکه به دنبال ورود به بازارهای ترکیه و پاکستان هستیم، تصریح کرد: ما با ترکیه طرف تجاری داریم و آن‌ها محصولات ما را پذیرفته‌اند. پاکستان هم صنایع دارویی دارد، اما نه به وسعت صنایع روسیه و ترکیه. ما به دنبال صادرات محصولات نوظهور در زمینه درمان دیابت هستیم که معتقدم گام مثبتی در جهت افزایش صادرات ایران خواهد بود.

به دلیل فناوری بازرشی که دارند، گرانتیمنت هستند. تلاش می‌کنیم از نیمه دوم سال ۹۴ روند فروش داروهای با ارزش افزوده بالا را به روسیه آغاز کنیم. بر اساس توافقات صورت گرفته در زمینه بیماری ام‌اس دو قلم دارو به روسیه صادر خواهد شد. اخیرا هم صادرات محصولات ضد سرطان را آغاز کرده‌ایم.

مدیر بازرگانی شرکت توفیق دارو درباره بازار عراق یادآور شد: صنایع عراق شرایط نامناسبی دارد. عراق صنعت داروسازی پیشرفته‌ای ندارد، بنابراین نمی‌تواند بازار هدف صادرات داروهای موثر باشد. در مذاکرات صورت گرفته در نمایشگاه اختصاصی بغداد قرار شده در زمینه ارائه دانش فنی برای ساخت و تولید شهرک

وی درباره بازارهای هدف پیش رو برای صادرات محصولات با ارزش افزوده بالا خاطر نشان کرد: براساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته بنا داریم به کشورهای آمریکای لاتین، ترکیه و روسیه مواد دارویی با ارزش افزوده بالا صادر کنیم. روسیه صنعت داروسازی بزرگی دارد. این کشور تا سال ۲۰۲۰ سرمایه‌گذاری زیادی برای تولید محصولات دارویی کرده است. راینی‌های زیادی با طرف‌های تجاری در روسیه داشته‌ایم تا محصولات موثر دارویی ایران را معرفی کنیم.

وی از آغاز صادرات داروهای با ارزش افزوده بالا در زمینه درمان بیماری‌های ام‌اس و سرطان به روسیه از نیمه دوم سال ۹۴ خبر داد و گفت: این نوع داروها

مدیر بازرگانی شرکت توفیق دارو گفت: برای نخستین بار از نیمه دوم سال ۹۴ صادرات داروهای موثر و با ارزش افزوده بالا به روسیه آغاز می‌کنیم. روح اله هدایتی در رابطه با صادرات داروهای های تک اظهار کرد: صنعت داروسازی شامل دو بخش اصلی تولید مواد موثر و قسمت نهایی تولید دارو است. ما بر روی تولید مواد با ارزش افزوده بالا و حجم پایین برای درمان بیماری‌های خاص مانند ام‌اس و ضد سرطان فعالیت می‌کنیم. وی ادامه داد: در حال حاضر در دنیا سه شرکت می‌تواند چنین داروهایی تولید کند. این محصولات شامل داروهای نوظهور است که به تازگی وارد بازارهای جهانی شده است.



## در دیدار نماینده دفتر تجاری ژاپن - دبی با مدیر کل اداره آسیا و اقیانوسیه اتاق ایران

در دیدار نماینده دفتر تجاری ژاپن در دبی با مدیر کل اداره آسیا و اقیانوسیه اتاق ایران که روز چهارشنبه بیست و ششم فروردین ماه در اتاق ایران انجام شد؛ گسترش همکاری های اقتصادی بین دو کشور مورد تاکید قرار گرفت.

علی اصغر فرشچی، مدیر کل آسیا و اقیانوسیه اتاق ایران، ضمن معرفی اتاق ایران توضیح دادند: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران شامل: ۳۴ اتاق بازرگانی استانی، ۲۰۰ انجمن و تشکل وابسته به اتاق، ۲۰ اتاق مشترک و شورای مشترک و بیش از ۵۰ هزار شرکت می باشد.

علی اصغر فرشچی با اشاره به حجم پایین مبادلات تجاری بین دو کشور، بیان کرد: "توانایی ها و پتانسیل های زیادی برای سرمایه گذاری در ایران وجود دارد. در زمینه معدن میتوانیم با ایران همکاری داشته باشید. همچنین در زمینه های کشاورزی، پتروشیمی، داروهای گیاهی، صنایع دستی، فرش، سرامیک، پوشاک، تولید قطعات اتومبیل، خدمات مهندسی، تکنیکی و پتروشیمی آماده همکاری میباشیم."

فرشچی افزود: اتاق ایران آماده پذیرش هیات تجاری ژاپن می باشد. با تبادل هیات تجاری بین دو کشور میتوانیم مراودات تجاری را افزایش دهیم و بازرگانان دو کشور هم از نزدیک با زمینه های فعالیت یکدیگر آشنا شوند.

گفتنی است که یک هیات ژاپنی برای حضور در نمایشگاه بین المللی دارو و تجهیزات پزشکی در اردیبهشت ماه به تهران سفر خواهند کرد و همچنین یک یادداشت تفاهم توسط وزرای بهداشت دو کشور به امضاء رسیده است.



## نوید تحول بزرگ در اقتصاد کشور با پیگیری و حمایت های ویژه صندوق توسعه ملی

توسعه ملی از بخش دانش بنیان کشور، گفت: قرار بر این است تا شرایط ویژه برای پذیرش درخواست شرکت های دانش بنیان معرفی شده به بانک ها برای اخذ تسهیلات در نظر گرفته شود تا علاوه بر پرداخت سود پایین تر توسط این شرکت ها، درباره زمان و نحوه دریافت



اعتبارات در نظر گرفته شده نیز، توجهات لازم صورت گیرد. معاون علمی و فناوری رییس جمهوری در ادامه تصریح کرد: با حمایت های ویژه ای که از سوی صندوق توسعه ملی نسبت به حوزه دانش بنیان کشور انجام خواهد شد، ما در سال جاری شاهد خواهیم بود که بانک ها اولویت نخست خود را برای اعطای تسهیلات، شرکت های دانش بنیان در نظر خواهند گرفت و در نحوه پرداخت ها و تعیین میزان سود تسهیلات نیز، برای حمایت از شرکت ها و موسسات دانش بنیان کشور، اهتمام لازم را خواهند داشت.

وی با بیان اینکه با همکاری و انگیزه قابل توجه صندوق توسعه ملی در مسیر اجرایی شدن قانون اقتصاد دانش بنیان در کشور، مصوبه مذکور اردیبهشت ماه سال جاری قابلیت عملیاتی شدن خواهد داشت، ابراز کرد: جا دارد از حمایت ها و پیگیری های تاثیرگذار و ارزشمند جناب دکتر حسینی مدیرعامل صندوق توسعه ملی، تقدیر و تشکر ویژه داشته باشیم، چرا که با اجرای این مصوبه، شاهد تحول بزرگ و مهمی در اقتصاد دانش بنیان و به تبع آن، اقتصاد و توسعه کشور خواهیم بود.

معاون علمی و فناوری رییس جمهوری، با تقدیر از پیگیری های مدیرعامل صندوق توسعه ملی برای تصویب حمایت های ویژه بانک ها از منابع صندوق توسعه ملی به شرکت های دانش بنیان، این امر را زمینه ای برای تحول بزرگ اقتصادی در کشور و

حرکتی راهگشا در مسیر توسعه اقتصاد دانش بنیان عنوان کرد. نایب رییس هیئت امنای صندوق نوآوری و شکوفایی با اشاره به پیگیری های جدی حمایت از شرکت های دانش بنیان در صندوق توسعه ملی، اظهار کرد: به پیشنهاد شخص مدیرعامل صندوق توسعه ملی، اختصاص شرایط ویژه به شرکت های دانش بنیان از سوی بانک ها، به هیئت امنای این صندوق ارائه شد و خوشبختانه با پیگیری های شخص دکتر حسینی در این زمینه، سبب شد تا در اسفندماه سال گذشته (۱۳۹۳)، مصوبه ای در هیئت امنا مبنی بر ارائه تخفیف سود تسهیلات به شرکت ها دانش بنیان هم تراز تولیدکنندگان مناطق محروم اعطا شود.

وی ادامه داد: براساس این مصوبه، در سال جاری، میزان سود تسهیلات ارائه شده به شرکت های دانش بنیان، ۴ درصد کمتر خواهد شد که از همین رو، سود تسهیلات به شرکت های دانش بنیان حوزه کشاورزی در سال جاری ۱۰ درصد و سود تسهیلات به شرکت های دانش بنیان حوزه صنعت؛ ۱۲ درصد منظور خواهد شد.

ستاری همچنین درباره دیگر مزایای حمایت ویژه صندوق

ظرفیت ۲۵ میلیارد دلاری صادرات خدمات فنی - مهندسی

## امیرزاده: به بازار عراق نگاه جدی‌تری کنیم

عراقی‌ها ضمانت‌نامه ما را نمی‌پذیرند. در کردستان عراق وضعیت پرداختی‌ها با مشکل مواجه است. از آن جایی که پروژه‌های عمرانی به دلیل کمبود منابع مالی پیش نرفتند، طرح‌های عمرانی هم کاهش یافته است و بیکاری به سراغ شرکت‌های ایرانی آمده است. باید تلاش کنیم فضای کسب و کار و صدور خدمات فنی - مهندسی از خلأ خارج شود.

امیرزاده با بیان این که کاهش صادرات خدمات فنی - مهندسی به عوامل گوناگونی مربوط است، یادآور شد: متأسفانه شرکت‌های ایرانی با دو، سه درصد اختلاف به رقابت می‌بازند و پروژه‌ها را از دست می‌دهند. چینی‌ها منابع مالی ارزان در اختیار دارند و وام‌های بدون بهره می‌گیرند. ترک‌ها جایزه صادراتی دارند. اگر بشود با اختصاص جایزه صادراتی تا حدودی مشکلات را حل کرد، ایرانیان می‌توانند حضور بهتری داشته باشند. قطعاً اگر مسئله تعاملات بانکی حل شود، جهش بزرگی خواهیم داشت.

وی با اشاره به لغو پرداخت جایزه صادراتی در دولت قبل تأکید کرد: این اشتباهی بود که در دولت گذشته اتفاق افتاد و ما پشتیبانی دولت را از دست دادیم. امیدوارم با نظر مساعد دولت و با توجه به قول معاون اول رئیس‌جمهوری و با پیگیری وزیر صنعت، معدن و تجارت این مشکل حل شود.



تأکید کرد: بازار عراق به تنهایی می‌تواند ظرفیت مهندسی ایران را جذب کند. بنابراین باید به آن نگاه جدی‌تری داشته باشیم. عراق نیاز زیادی به پروژه‌های عمرانی دارد. به دلیل نزدیکی بُعد مسافت، شرکت‌های ایرانی می‌توانند از مصالح داخلی استفاده کنند؛ بنابراین شاهد تکاپو در صنایع مختلف خواهیم بود.

وی ادامه داد: با این که از نظر سیاسی ایران و عراق روابط نزدیکی دارند اما

عضو هیات مدیره انجمن فنی - مهندسی ایران گفت: اگر آیین‌نامه مصوب صدور خدمات فنی - مهندسی تسهیل شود، می‌توانیم صادرات را به ۲۵ میلیون دلار افزایش دهیم.

محمد امیرزاده با بیان اینکه ظرفیت خدمات فنی - مهندسی در کشورهای منطقه بسیار زیاد است، اظهار کرد: کشورهای عراق، امارات، قطر، عربستان، هند و قزاقستان پتانسیل بسیار زیادی دارند. در این کشورها پروژه‌های میلیارد دلاری وجود دارد.

وی ادامه داد: شرکت‌های ایرانی به دلیل مسائل و محدودیت‌هایی که هست، ناچارند در حد ظرفیت‌هایی که در زمینه ارائه ضمانت‌نامه و تدارکات و تجهیزات کارگاه‌ها دارند، در این کشورها سرمایه‌گذاری کنند. متأسفانه ما برای ارائه ضمانت‌نامه مشکل داریم. در برخی کشورها مانند الجزایر مجبور شدیم ضمانت‌نامه نقدی بگذاریم. شرکت‌های فنی - مهندسی بسیاری از کشورها دو درصد به عنوان ضمانت‌نامه می‌پردازند، اما ما ناچار هستیم که در برخی مواقع ۱۰۰ درصد تضمین بدهیم. این مشکل فشار را به نفع شرکت‌های چینی، ترکیه‌ای و لهستانی پیش می‌برد.

عضو هیات مدیره انجمن خدمات فنی - مهندسی درباره بازار عراق

The 4<sup>th</sup> International  
Innovation and Technology Exhibition

**INOTEX**  
**2015**  
9-12 June 2015  
Tehran International Fairground

## چهارمین نمایشگاه بین‌المللی فناوری و نوآوری

بین‌المللی در راستای استفاده از توانمندی‌های کشورهای مختلف دنیا برگزار می‌گردد. قرار است در این نمایشگاه، ۱۸۰ شرکت از بین ۱۵ کشور در حوزه‌های مختلف فناوری حضور داشته باشند. شایان ذکر است در سومین دوره این نمایشگاه ۱۸ تفاهم‌نامه تبادل فناوری بین ایران و کشورهای شرکت‌کننده به ارزش ۶ میلیون دلار منعقد شده است.

چهارمین نمایشگاه بین‌المللی فناوری و نوآوری INOTEX ۲۰۱۵ از ۱۸ تا ۲۱ خرداد ۹۴ در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار می‌شود. به گزارش روابط عمومی اتاق ایران، چهارمین نمایشگاه بین‌المللی فناوری و نوآوری INOTEX ۲۰۱۵ از سوی پارک فناوری پردیس با پشتیبانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و مرکز همکاری‌های فناوری و نوآوری با رویکرد بسترسازی برای تعریف همکاری‌های فناورانه



# اعطای جوایز صادراتی با امتیازبندی دنبال خواهد شد

انسانی، ماشین آلات، تکنولوژی و سرمایه داخلی را به کار گرفته‌اند امتیاز بیشتری قائل شویم این موضوع در شورای عالی صادرات مطرح شده و درصددیم آن را در دولت برای تصمیم‌گیری نهایی مطرح کنیم.

نعمت‌زاده با اشاره به شرایط اعطای ارز مبادله‌ای اضافه کرد: تنها منعی که برای اختصاص ارز مبادله‌ای وجود دارد مربوط به

مناطق آزاد و ویژه اقتصادی است که طبق آیین‌نامه‌ای برای فعالان صادراتی در این مناطق ارز مبادله‌ای در نظر گرفته نمی‌شود. ما یک نامه‌ای را برای لغو این آیین‌نامه تهیه کرده‌ایم. ملاک ما تولید است باید تا حد ممکن هزینه صرفی و سایر هزینه‌های تولیدی را کاهش داد. وی با تأکید بر کمک به رفع مشکلات شرایط تحریم عنوان کرد: ما در جلسات مکرری که با حضور رئیس جمهوری داشته‌ایم شرایط بعد از تحریم را بررسی کرده و جای هیچ گونه نگرانی نیست. ممکن است از نظر روانی به خاطر تغییرات نرخ ارز مشکلاتی ایجاد شود اما وفور ایجاد خواهد شد و این به نفع تولیدکننده است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت ادامه داد: ما از بخش خصوصی می‌خواهیم کمک کند که سد تحریم شکسته شود، این تحریم‌ها همان‌طور که رئیس جمهوری اشاره کرده‌اند ظالمانه است و امیدواریم با دیپلماسی دولت به مرحله آخر خود برسد.



وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: برای حمایت از تولید از هیچ کوشش دریغ نمی‌کنیم و مشکلاتی از جمله ضمانت‌نامه‌های بانکی، نرخ سود تسهیلات و جوایز صادراتی را به طور ویژه بررسی کرده‌ایم. محمدرضا نعمت‌زاده در جلسه کارگروه صادرات غیرنفتی که پیرامون بررسی مسائل و مشکلات صنعت برق برگزار شد، خاطرنشان کرد: بحث ضمانت‌نامه‌های بانکی را

یک سالی است که پیگیری کرده‌ایم که بخشی از این مشکلات حل شده است و بخشی در بانک مرکزی در حال پیگیری است پیشنهاد داده‌ایم که بانک مرکزی پولی را در بانک کشورهای دیگر از جمله عراق سرمایه‌گذاری و از محل آن ضمانت‌نامه صادر کند. وی به مشکلات نرخ سود تسهیلات ارزی اشاره کرد و گفت: این موضوع بیش از ۸ ماه است که در وزارت صنعت، معدن و تجارت پیگیری می‌شود و در تلاشیم نرخ تسهیلات ارزی بانک‌ها را برای تولیدکنندگان تعدیل کنیم، این موضوع نهایی شده است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت درخصوص جوایز صادراتی یادآور شد: متأسفانه در برخی موارد دیدگاه‌های مثبتی برای اعطای جوایز صادراتی وجود ندارد، پیشنهاد می‌کنیم کارگروهی در این زمینه تشکیل شود و سندی که کمیته‌سازهای تخصصی را صورت دهد و این موضوع را هدایت کند. ما معتقدیم که جوایز صادراتی را باید امتیازبندی کرد و پروژه‌هایی که نیروی

معاون علمی و فناوری رییس جمهوری

از مراکز علمی و فناوری روسیه بازدید کرد

## گسترش همکاری‌های فناوری بین ایران و تاتارستان

یک تفاهمنامه همکاری میان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری اسلامی ایران و آکادمی علوم جمهوری تاتارستان در حوزه فناوری، به امضا رسید.

در جریان سفر دکتر سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رییس جمهوری ایران که به دعوت رییس جمهوری تاتارستان به کازان پایتخت این جمهوری سفر کرده بود تفاهم نامه همکاری‌های فناوری بین دو کشور به امضا رسید.

طبق مفاد این تفاهمنامه، طرفین طی یک ماه ترکیب کارگروه مشترک همکاری را مشخص خواهند کرد.

در فاز نخست اجرای این تفاهمنامه، حوزه‌های نفت، گاز، پتروشیمی، انرژی‌های نو، در قالب پروژه‌های تحقیقاتی و فناوری بین طرف ایرانی و تاتاری تعریف می‌شود. در فاز دوم نیز، حوزه‌های دیگر فناوری نیز به حوزه‌های فاز نخست، اضافه خواهد شد.



## کارگزاران اجرای معافیت مالیاتی شرکتهای دانش بنیان معرفی شدند



دکتر صاحبکار گفت: اسامی شرکتهای مشمول استفاده از مزایای قانون و کارگزاران مالیاتی هر یک از شرکتهای در صفحه اول سامانه ارزیابی شرکتهای دانش بنیان ([www.Daneshbonyan.ir](http://www.Daneshbonyan.ir)) اطلاع رسانی شده است و لازم است شرکتهای دانش بنیان حتما با کارگزار مالیاتی مربوط خود ارتباط برقرار کنند.

دکتر صاحبکار گفت: بر مبنای مصوبه کارگروه ارزیابی شرکتهای دانش بنیان، به شرکتهایی که تحت عنوان «شرکتهای صنعتی» تایید شدند، تسهیلات صندوق نوآوری و شکوفایی (ماده ۵ قانون) و استقرار (ماده ۸ قانون) تعلق می گیرد اما معافیتهای مالیاتی مشمول آنها نمی شود و این شرکتهای باید سهم فعالیتهای دانش بنیان در حوزه کاری خود را افزایش دهند.

دکتر سید محمد صاحبکار خراسانی با اشاره به ضرورت اجرای کامل قانون حمایت از شرکتهای دانش بنیان گفت: برای سال مالی ۱۳۹۲، حدود ۵۰ شرکت مشمول استفاده از معافیتهای مالیاتی ذیل قانون حمایت از شرکتهای دانش بنیان بودند که خوشبختانه با پیگیری معاونت علمی و فناوری رئیس جمهور و همکاری سازمان امور مالیاتی برای آنها معافیتهای مالیاتی اجرایی شد.

دکتر صاحبکار با اشاره به افزایش قابل توجه ارزیابی شرکتهای افزود: در سال مالی ۱۳۹۳، حدود ۱۴۰۰ شرکت مشمول استفاده از این معافیتهای مالیاتی می شوند که از چند ماه پیش فعالیتهای گسترده ای برای اجرای دقیق این معافیتها آغاز شده و جزییات و فرآیندهای آن به تصویب کارگروه ارزیابی شرکتهای دانش بنیان رسیده است.

### تقویم نمایشگاهها

ردیف	عنوان	زمان	مکان
۱	دومین نمایشگاه تجهیزات و مواد آزمایشگاهی ساخت ایران	۴ الی ۷ اردیبهشت ماه	نمایشگاه بین المللی تهران
۲	سومین نمایشگاه بین المللی آسانسور و صنایع و تجهیزات وابسته	۵ الی ۸ اردیبهشت	نمایشگاه بین المللی تهران
۳	بیست و دومین نمایشگاه بین المللی مواد شوینده، پاک کننده، بهداشتی، سلولزی و ماشین آلات وابسته	۴ الی ۷ اردیبهشت	نمایشگاه بین المللی تهران
۴	سومین نمایشگاه بین المللی فناوری اطلاعات و رسانه های دیجیتال	۴ الی ۷ اردیبهشت	نمایشگاه بین المللی تهران
۵	بیستمین نمایشگاه بین المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی	۱۶ الی ۱۹ اردیبهشت	نمایشگاه بین المللی تهران
۶	هجدهمین نمایشگاه بین المللی تجهیزات پزشکی، دندانپزشکی و داروئی و آزمایشگاهی	۲۶ الی ۲۹ اردیبهشت	نمایشگاه بین المللی تهران
۷	سومین نمایشگاه بین المللی حمل و نقل و صنایع ریلی	۲۷ الی ۳۰ اردیبهشت	نمایشگاه بین المللی تهران
۸	نمایشگاه زیست فناوری	۳۱ اردیبهشت الی ۲ خرداد	نمایشگاه بین المللی تهران
۹	بیست و دومین نمایشگاه بین المللی صنایع کشاورزی، مواد غذایی، ماشین آلات و صنایع وابسته	۵ الی ۸ خرداد	نمایشگاه بین المللی تهران





## اهداف صادراتی دولت برای سال ۹۴

و ترانزیت و همچنین به میزان یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار صادرات برای خدمات نیروی کار و سایر هدف گذاری کرده است. از این رو برای صادرات کل خدمات در سال ۹۴، رقم ۱۵ میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار هدف گذاری شده است. از سوی دیگر وزارت صنعت، معدن و تجارت در سال ۹۴، توسعه صادرات ماشین آلات و تجهیزات صنعتی و خدمات فنی مهندسی مربوطه را در دستور کار خود قرار داده است، همچنین در نظر دارد ساماندهی صادرات محصولات پتروشیمی با رویکرد ایجاد ارزش افزوده بالاتر و آوری بیشتر با توجه به ظرفیت

این در حالی است که با توجه به آمار گمرک از صادرات غیرنفتی کشور در سال ۹۳، صادراتی به میزان ۱۴ میلیارد دلار برای میعانات گازی، ۱۴ میلیارد دلار تنها برای محصولات پتروشیمی (به جز صنعت) و ۵۰ میلیارد دلار برای کل کالاها محقق شده است. در گروه خدمات نیز وزارت صنعت، معدن و تجارت برای سال ۹۴ صادرات ۲ میلیارد دلاری را برای خدمات فنی و مهندسی، ۳۰۰ میلیون دلار برای صادرات خدمات فناوری اطلاعات، ۷ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار برای صادرات خدمات گردشگری، ۴ میلیارد دلار برای صادرات حمل و نقل

وزارت صنعت، معدن و تجارت سیاست تجاری کشور برای سال ۹۴ را اعلام کرد. بر این اساس این وزارتخانه صادرات ۷۷ میلیارد دلاری برای صادرات غیرنفتی (کالا و خدمات) را هدف گذاری کرده و سیاست گذاری واردات کشور نیز در جهت ارتقای توان رقابت پذیری تولیدات داخلی صورت خواهد گرفت. در برنامه کمی وزارت صنعت، معدن و تجارت در ارتباط با سیاست گذاری تجاری سال ۹۴ در حالی صادرات ۶۱ میلیارد و ۱۰۰ میلیون دلاری برای کالا و صادرات ۱۵ میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلاری برای خدمات در نظر گرفته شده است که در سال ۹۳ صادرات کالا به میزان ۵۰ میلیارد دلار و خدمات نیز ۱۳ میلیارد دلار محقق شده بود.

بر اساس جزئیات هدف گذاری وزارت صنعت، معدن و تجارت از توسعه صادرات غیرنفتی کشور در بخش های مختلف در سال جاری به میزان ۱۵ میلیارد دلار برای صادرات میعانات گازی، ۳۵ میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار برای صادرات محصولات صنعتی به همراه محصولات پتروشیمی، ۴ میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار برای صادرات محصولات معدنی، ۵ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار برای صادرات محصولات کشاورزی و دامپروری و یک میلیارد دلار نیز برای صادرات سایر کالاها در نظر گرفته شده است. از این رو برای صادرات کل کالاها در سال ۹۴، میزان ۶۱ میلیارد و ۱۰۰ میلیون دلار هدف گذاری شده است.



بسیار بالا، توان گسترده و کیفیت مناسب صنایع و تولیدکنندگان داخلی به نحوی که مواد پتروشیمی در اختیار واحدهای تولیدی قرار گیرد به محصول نهایی با ارزش افزوده بیشتر تبدیل و مازاد نیاز داخلی صادر شود.

هیات وزیران همچنین در خصوص واردات چوب با پوست و کمک به توسعه زراعت چوب برای تامین مواد اولیه صنایع چوب و کاغذ، تسهیل در واردات چوب و پیگیری مصوبه تیر ماه سال ۹۲ را نیز برای سال ۹۴ هدف گذاری کرده است و از سوی دیگر رفع مشکلات موجود در خصوص ورود موقت گندم و روغن خام از دیگر اهداف وزارت صنعت، معدن و تجارت به منظور توسعه صادرات کشور در سال ۹۴ در نظر گرفته شده است. علاوه بر این وزارت صنعت، معدن و تجارت در خرید کالاهایی که ساخت داخل ندارند بررسی و تعیین راهکاری برای استفاده از فاینانس های خارجی و پیگیری تصویب و اجرای این پیشنهاد را نیز در دستور کار خود قرار داده است.

انجام داده‌ایم و قرار است این بانک وجوهی را در بانک‌های خارج از کشور سپرده‌گذاری کرده‌وازمحل آن ضمانت‌نامه‌های بانکی را صادر کند. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در ادامه در مورد کسری تجاری نیز خاطرنشان کرد: در همین مدت در گروه‌های ۱۰ گانه قریب به ۵۲/۵ میلیارد دلار واردات انجام شده و اگرچه تراز تجاری کشور حدود ۲ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار منفی بوده؛ اما تراز تجاری نسبت به سال ۹۲، ۶۵ درصد بهبود را نشان می‌دهد. بدون احتساب میعانات هم تراز تجاری کشور ۸ درصد بهبود داشته است.

وی در تشریح اقدامات صورت گرفته برای بهبود فضای کسب و کار گفت: یکی از اقدامات بسیار مهم در سال ۹۳، بحث اصلاح تعرفه‌های واردات کالا است که برابر مصوبه هیات وزیران تعداد طبقات تعرفه‌ای از ۱۴ طبقه در سال ۹۳ باید به شش طبقه در سال ۹۶ کاهش یابد. در نخستین اقدام با موافقت کمیسیون ماده یک، طبقات تعرفه‌ای در سال ۹۴ با چهار طبقه کاهش، به ۱۰ طبقه رسید. وی با تأکید بر حمایت از تولید داخل با افزایش تعرفه‌ها یادآور شد: در برنامه اصلاح طبقه‌های تعرفه‌ای و میزان آنها، تعرفه برخی کالاها با توجه به فراهم شدن امکان ساخت داخل و حمایت از آن اصلاح شد و روند صعودی یافت، به این ترتیب که حدود ۲۵۰ تعرفه با افزایش همراه بود. افخمی‌راد در پایان اشاره کرد که سال ۹۴ همان‌طور که وزیر صنعت، معدن و تجارت گفته است، سال صادرات غیرنفتی است و ما امیدواریم تمامی بخش‌ها با افزایش ظرفیت‌های تولیدی، صادرات غیرنفتی را رونق دهند.



اهداف کمی به تفکیک بخش

گروه کالا	میلیارد دلار	گروه خدمات	میلیارد دلار
میعانات	۱۵	فنی و مهندسی	۲
صنعت (با پتروشیمی)	۳۵/۲	فناوری اطلاعات	۰/۳
معدن	۴/۴	گردشگری	۷/۸
کشاورزی و دامپروری	۵/۵	حمل و نقل و ترانزیت	۴
سایر	۱	نیروی کار و سایر	۱/۵
کل کالا	۶۱/۱	کل خدمات	۱۵/۶

این رقم در سال ۹۳ بالغ بر ۶ میلیارد دلار محقق شده بود. یکی از بزرگ‌ترین مشکلات صادرات در این بخش، بحث صدور ضمانت‌نامه‌های بانکی است. در این خصوص مذاکراتی را با بانک مرکزی

در بخش خدمات فنی و مهندسی نیاز داریم که موانع برطرف شود. بر اساس این گزارش، صادرات ۷ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلاری در بخش گردشگری برای سال ۹۴ در حالی هدف‌گذاری شده است که

ساماندهی، روان‌سازی و تسهیل تعیین میزان ساخت داخل و امور مربوط به معافیت گمرکی ماشین آلات و همچنین پیگیری مباحث مربوط به صنعت حلال به منظور توسعه صادرات آن از دیگر سیاست‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت در توسعه تجارت کشور در سال ۹۴ است. از دیگر برنامه‌های این وزارتخانه می‌توان به طرح ایجاد و توسعه صنایع صادرات گرا در حد فاصل جاسک- گواتر از طریق اجرای طرح‌های سرمایه‌گذاری در این منطقه مانند «احداث کارخانه ساخت قوطی و درب آسان بازشو کنسرو»، «احداث کارخانه تولید احجام اتیلنی» و «احداث کارخانه کوئینگ لوله‌های فولادی» اشاره کرد.

### بهبود ۶۵ درصدی تراز تجاری ۹۳

رئیس سازمان توسعه تجارت نیز در تشریح عملکرد بخش تجارت خارجی کشور در سال ۹۳ گفت: صادرات کالا و میعانات گازی در سال پیش به ۵۰ میلیارد دلار رسید که رشد ۱۹ درصدی را نسبت به سال ۹۲ نشان می‌دهد. ولی‌الله افخمی‌راد افزود: صادرات خدمات نیز در سال گذشته قریب به ۱۳ میلیارد دلار بوده که در مجموع صادرات کالا و خدمات به رقم ۶۳ میلیارد دلار رسیده است. وی ضمن تأکید بر افزایش صادرات خدمات اضافه کرد: در مورد صادرات خدمات در بخش‌های مختلفی اعم از بخش فنی، ترانزیت، توریسم، دانش فنی و طراحی مهندسی می‌توانیم افزایش صادرات را شاهد باشیم. در سال ۹۳ در این بخش ما حدود ۱۳ میلیارد دلار صادرات انجام داده‌ایم، در بخش ترانزیت و توریسم به سرعت می‌توان رقم صادرات را افزایش داد؛ اما



# بسته بندی کالاهای صادراتی

های احتمالی به کالا جلوگیری شود. بسته بندی اولیه به عنوان ظرف کالا متناسب با نوع کالا انجام می شود. برای مثال کالاهای خمیری در تیوپ و کالاهای مایع در شیشه بسته بندی می شود. بسته بندی بر اساس نوع مصرف، مدت زمان مصرف، استانداردهای ایمنی و بهداشتی می تواند متفاوت باشد. در بسته بندی کالاهای توجیه به مسائل فرهنگی و آداب و رسوم کشورها نیز الزامی است.

بر این اساس کالاهای در انواع بسته های از قوطی فلزی، قوطی پلاستیکی، قوطی مقوایی، شیشه، کیسه، پاکت، سطل، گالن و بشکه قابل بسته بندی است. علاوه بر بسته بندی اولیه، مرحله دیگری تحت عنوان بسته بندی ثانویه با هدف بسته بندی کالا در شبکه توزیع نیز در نظر گرفته می شود. این بسته بندی باید متناسب با حمل و نقل درون شهری، تخلیه و بارگیری، مقاوت کافی برای مدت زمان نگهداری در انبار یا گمرک و همچنین محافظت از کالا در برابر ریخت و پاش انجام شود. بسته بندی ثانویه می تواند از کارتن، تاصندوق چوبی، رول، بسکه یا عدل متغیر باشد.

بسته بندی برای حمل نیز صرفاً برای عملیات حمل و نقل کالا انجام می شود. این بسته بندی اغلب از سوی متصدیان حمل و نقل انجام می شود و ارتباطی به خریدار و فروشنده ندارد.

سوی کمیسیون نرخ گذاری تعیین می شود و در نهایت پروفورما صادر می شود. پس از صدور پروفورما، صادر کننده موظف است کالا را تهیه و بر اساس برنامه زمان بندی توافق شده و با توجه به شرایط در نظر گرفته شده آماده کند. صادر کننده موظف است کالا را مطابق شرایط و ویژگی های خواسته شده از سوی خریدار که از قبل مورد توافق قرار گرفته تهیه کرده و برای بسته بندی آماده کند.

بسته بندی کالا باید متناسب با نوع کالا، چگونگی حمل کالا و شرایط عرضه به بازار باشد تا در عین حال که از ایجاد خسارت به کالا جلوگیری می کند و میزان ضایعات ناشی از حمل و نقل کالا را به حداقل ممکن می رساند، بتواند توجه خریدار را به خود جلب کند.

هدف از بسته بندی این است که در فاصله زمانی حمل و نقل، انبارداری و توزیع، ویژگی ها و مشخصات مهم کالا حفظ شود و از صدمات و خسارت

بسته بندی کالاهای از نظر

حفاظت فیزیکی، بارگیری و تحویل آسان کالا از

اهمیت بسیار زیادی برخوردار است. بنابراین تردیدی نیست این صنعت از ارکان اساسی تولید و صادرات کالا باشد. از طرف دیگر باید توجه داشت که بسته بندی از قابلیت های مختلفی مانند ارزیابی اقتصادی کالا، انبارداری، نگهداری کالا و ایجاد سهولت در حمل و نقل کالا نیز برخوردار است. از این رو در سال های اخیر صنعت بسته بندی با هدف عرضه بهتر و سالم تر محصولات و دسترسی آسان تر به کالا از سوی واحدهای صنعتی مورد ارزیابی قرار گرفته است.

در صادرات پس از بازاریابی و کسب مجوز صدور، قیمت صادراتی از



# برنامه‌های سوئیسی برای توسعه دیپلماسی علم و فناوری

متن زیر گزارشی است که به قلم فلاویا شگل به ساختار دیپلماسی علم و فناوری سوئیس پرداخته است

دریاچه‌های بلورین مزین شده است، اما منابع طبیعی دیگری ندارد تا از آن سخن بگوید. بنابراین، سعادت کشور بستگی به قدرت تفکر ملت آن دارد که البته این یک قدرت بسیار بین‌المللی شده است. سوئیس به عنوان یک کشور کوچک با هشت میلیون نفر جمعیت (حدود جمعیت شهر نیویورک)، روابط بسیار نزدیکی با شبکه‌های درجه اول دانش در سراسر جهان، با تمرکز خاص بر اقتصادهای در حال ظهور ایجاد کرده است.

## شبکه دیپلماسی علم و فناوری سوئیس

همه فعالیت‌های شبکه دیپلماسی علم و فناوری سوئیس بر مبنای اهداف سیاست‌های خاص انجام می‌شود. این اهداف توسط دولت سوئیس برای یک دوره قانون گذاری چهار ساله تنظیم شده است. برای دوره جاری، ۲۰۱۳-۲۰۱۶ میلادی این اهداف در "اهداف و رهنمودهای سیاستی آموزش، تحقیقات و نوآوری" آمده است. این اهداف در موافقتنامه خدمات چهار ساله و برنامه سالانه فعالیت‌های مشخص برای هر محل منعکس شده است.

احکام شبکه را می‌توان به شرح زیر خلاصه کرد:

- ترویج سوئیس به عنوان یک شریک بسیار عالی برای همکاری در علم، فن آوری و نوآوری.
- اتصال دانشگاه‌ها، دولت، بخش خصوصی و جامعه مدنی و ایجاد و حفظ یک شبکه گسترده در خانه و کشور میزبان.



تحت حمایت رهبری اقتصادی و فناورانه سوئیس است. فعالیت‌های دو جانبه سوئیس در ایالات متحده و چین به عنوان نمونه‌هایی از این رویکرد هستند.

موفقیت سوئیس به عنوان رهبری جهانی، در رقابت‌های اقتصادی و ظرفیت نوآوری و در نتیجه یک اقتصاد پیشرفته بوده و مبتنی بر دانش و نزدیکی بین تحقیقات دانشگاهی (به عنوان عنصر اساسی) و تحقیق و توسعه بخش خصوصی است.

سوئیس هر چند با کوه‌های زیبا، مراتع سرسبز و

مناسب حکومتداری و همکاری تلاش‌های چند ملیتی برای کاهش پیامدهای منفی آن، در ایجادش موثر هستند. هر موضوع مهمی - همچون مصرف انرژی، تغییرات آب و هوایی، سلامت، و یا کاهش فقر - یک امر ملی و جهانی است و در برخی از جهات به علم و فناوری مربوط می‌شود.

دیپلماسی علم و فناوری سوئیس، توسط دبیرخانه‌ایالتی آموزش، پژوهش و نوآوری و وزارت فدرال امور خارجه به طور مشترک رهبری می‌شود، و از هر زمان دیگری بیشتر

در سال ۱۹۵۸ سوئیس اولین وابسته علمی‌اش، اورس هاجستراسر را به آمریکا فرستاد. وظیفه اصلی او رصد و گزارش فعالیت‌های هسته‌ای ایالات متحده به برن بود. در طول پنجاه و پنج سال گذشته، دولت فدرال سوئیس هجده مشاور علم و شش سوئیس نکس (یک مشارکت دولتی و خصوصی در توسعه همکاری‌های علم، فن آوری و نوآوری) اضافه کرده است و می‌توان گفت سوئیس یک شبکه دیپلماسی علمی و فناوری گسترده ایجاد کرده است.

سوئیس امروز به بی‌طرفی شناخته می‌شود و طیف متنوعی از محصولات و خدمات با کیفیت بالا را تولید می‌کند، همچنین به عنوان میزبان سازمان‌های بین‌المللی در ژنو و یا به عنوان میانجی وضعیت‌های پیچیده دولت‌ها خدمت می‌کند. بسیاری از این چالش‌ها با علوم مرتبط هستند. علم و فناوری می‌تواند به عنوان یک ابزار کارآمد برای گفت و گو در زمانی که فاصله و یا اختلافات وجود دارد خدمت کند، و همچنین می‌تواند چارچوبی برای اشکال جدیدی از تعاملات باشد و همچنین راه حلی برای بسیاری از موضوعات که از نظر سیاسی بیش از حد حساس هستند باشد.

زمینه اصلی نشست ۲۰۱۴ داووس، "بازآرایی جهان: پیامدها برای جامعه، سیاست و کسب و کار"، دنیای جهانی شده و به هم وابسته معاصر را بازتاب داد، که تحولات سریع فناوری، پیامدهای جهانی شدن، ابزارهای

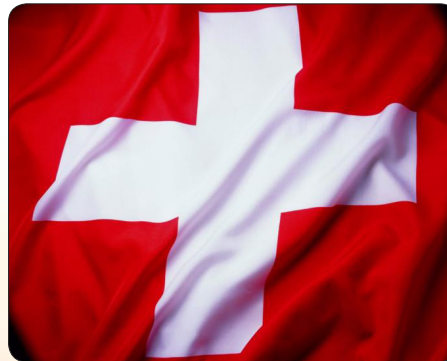


سوئیس نکس آمریکا (بوستون، ۲۰۰۰؛ سان فرانسیسکو، ۲۰۰۳) و سوئیس نکس سنگاپور (۲۰۰۴) براساس طرح‌های افراد کارآفرینی که فرصتی را برای ایجاد یک پلت فرم نوآورانه کشف و ضبط کردند ایجاد شد. چین (شانگهای، ۲۰۰۸)، هند (بنگلور، ۲۰۱۱)، و در حال حاضر برزیل (ریو دو ژانیرو، ۲۰۱۳)، به عنوان یک نتیجه در یک فرایند سیاسی رسمی توسط دبیرخانه ایالتی آموزش، تحقیق و نوآوری در مشورت با رهبر کنفرانس‌های دانشگاه‌های سوئیس ایجاد شدند.

شبکه دیپلماسی علم و فناوری توسط دبیرخانه ایالتی برای آموزش، پژوهش و نوآوری (در وزارت فدرال امور اقتصادی، آموزش و تحقیقات) اجرا می‌شود. دبیرخانه به همراه وزارت فدرال امور خارجه، و همچنین شبکه سفارتخانه‌ها و کنسولگری‌های سوئیس در کشور میزبان مسئول استراتژی، اهداف و بودجه است. آنها با هم یک سیستم پیچیده را تشکیل می‌دهند که معمولاً به خوبی با هم همکاری می‌کنند. رویکرد دو کارفرما هرچند دارای برخی عدم قطعیت‌هاست اما همزمان اجازه استفاده از راه‌های فرار غیرمتعارف و خلاقانه را می‌دهد.

در نهایت مشاوران علم و فناوری و نمایندگان سوئیس نکس باید در واقع دو کلاه بر سر بگذارند. یک کلاه به عنوان یک دیپلمات، که به طور رسمی سوئیس را نمایندگی می‌کند - و یک کلاه به عنوان یک پروموتر و کارگزار علم و فناوری، که از منافع شرکت‌های علم سوئیس دفاع می‌کند. آنها باید با این دو کلاه احساس راحتی کنند و هم اینکه خلاقانه و کارآمدی آنها را گسترش دهد.

منبع: [techdiplomacy.ir](http://techdiplomacy.ir)



است. حدود یک سوم از مشاوران علم به صورت تمام وقت کاری می‌کنند. نقش مشاور علم پیش‌بینی و تجزیه و تحلیل تحولات سیاست‌های توسعه‌ای مربوط به علم، فن آوری و نوآوری و جستجوی فرصت‌های همکاری است.

از سوی دیگر، کارکرد سوئیس نکس مانند یک شرکت مشاوره‌ای کوچک است. مدیران اجرایی آن - در سال ۲۰۱۳ عنوان این مدیر به مدیر اجرایی تغییر کرد تا بر روحیه کارآفرینی سوئیس نکس‌ها تاکید کند - در بسیاری از جنبه‌های علم، مدیریت علمی و موقعیت‌های دیپلماتیک تخصص دارند. آنها دیپلمات‌های حرفه‌ای نیستند. سوئیس نکس‌ها معمولاً از ده تا پانزده عضو پاره وقت و یا کارکنان تمام وقت، کارورزان، و نمایندگان سازمان‌های شریک تشکیل می‌شوند، که سوئیس نکس فضا را برای دریافت‌های کوتاه مدت یا بلند مدت آنها فراهم می‌کند.

سوئیس نکس - که همیشه به یک کنسولگری سوئیس ضمیمه شده - مکانشان همیشه پایتخت کشورها نیست بلکه همیشه در منطقه‌ای واقع می‌شوند که قطب پژوهش‌های عالی، کارآفرینی و ظرفیت‌های نوارانه باشد.

و خوبی تثبیت شده - وجود دارد. در طول دهه گذشته، سوئیس به طور سیستماتیک دامنه همکاری‌هایش را گسترش داده و شروع به همکاری با کشورهایی از جمله برزیل، چین، هند، و دیگر بازارهای آینده و در حال ظهور با پتانسیل عظیم اقتصادی و علمی کرده است.

در مورد آسیا و کشورهای عضو گروه بریکس (برزیل، روسیه، چین، هند)؛ به طور کلی برای دانشگاه‌های سوئیس و شرکت‌های کوچک و متوسط تحقیق و توسعه سوئیس چالش هیجان انگیزی در باز کردن درهای کشورهای در حال ظهور و نقاط حساس تحقیق و نوآوری آینده مورد انتظار وجود دارد.

در عین حال، این کشورها ممکن است مستقل‌تر از فعالیت‌های سنتی شمال - جنوب باشند، چرا که آنها در تعداد فزاینده‌ای از ابتکارات در حال رشد همکاری جنوب - جنوب فعال هستند. همکاری با آنها همچنین به سوئیس اجازه می‌دهد تا از این فرصت‌های جدید بهره‌مند شود.

مشاوران علم و فناوری معمولاً دیپلمات‌های حرفه‌ای هستند که به طور کامل با سفارت یکپارچه شده‌اند. این بخش علمی که آنها هدایت می‌کنند، دارای یک یادو عضو

• تسهیل برنامه‌های آکادمیک، استراتژی‌های نوآوری جهانی، و تبادل دانش،

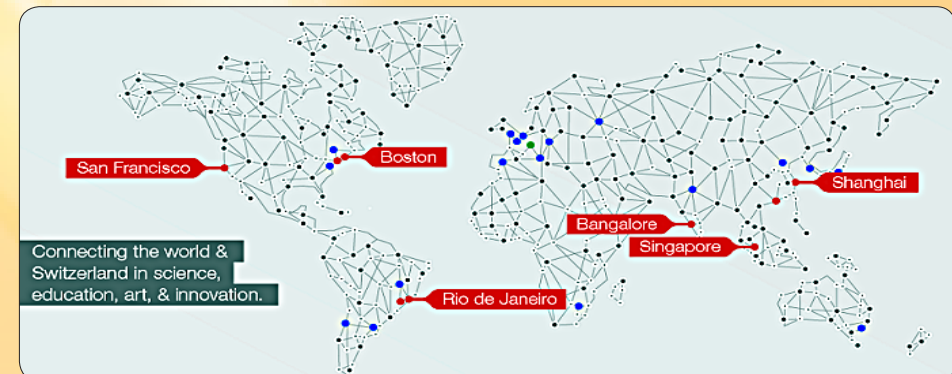
• حمایت از تلاش‌های موسسات دانشگاهی سوئیس و اسپین‌اف‌های تحقیق و توسعه بنیان و استارت‌آپ‌ها در راستای بین‌المللی شدن.

• ایجاد اعتبار و اعتماد، و روابط پایین به بالا و از بالا به پایین در همان زمان.

• ایجاد یک فضای نوآورانه و خلاقانه برای تفکر انتقادی و شبکه‌سازی مشترک.

این دستور نشان دهنده ملاحظات علمی، طبیعت اقتصادی و سیاسی است. همه فعالیت‌ها باید به سمت یک مجموعه در حال رشد از دانشمندان به خوبی آموزش دیده و مدیران علم، فناوری و نوآوری که احساس می‌کنند با فرهنگ سوئیس و محیط کاری و همچنین کشور میزبان آشنا هستند سوق داده شود.

آن بیست و پنج محل در نوزده کشور براساس اهمیت سیاسی، اقتصادی و علمی که برای سوئیس داشته‌اند انتخاب شده‌اند. به طور سنتی تمرکز قوی بر اروپا، به عنوان خانه شرکت‌های علم و فناوری سوئیس، و در ایالات متحده - که در آن ابتکارات همکاری‌های دو جانبه موفق



## برپایی پاوویون ایران در نمایشگاه عرب لب ۲۰۱۵ توسط کریدور صادرات

برند ملی و ایجاد حس اعتماد در خریداران، نظر آنان را در مورد توانمندی شرکت‌های تولیدی ایرانی جلب نماید.

پاوویون ایران با حضور ۸ شرکت دانش بنیان در حوزه‌های تست مواد، نفت، زیست‌فناوری، تجهیزات لایه‌نشانی، سنتز نانوساختارها، آنالیز مواد و تصویربرداری سطح با میکروسکوپ نیروی اتمی در فضایی به اندازه ۷۲ متر مربع در نمایشگاه عرب لب ۲۰۱۵ به نمایش و معرفی محصولات خود پرداخت.

در این دوره از نمایشگاه، در مجموع تعداد ۹۲۶ شرکت از ۵۸ کشور مختلف دنیا در نمایشگاه عرب لب ۲۰۱۵ به ارائه محصولات خود پرداختند. از این میان کشورهای آلمان، انگلستان و چین به ترتیب با ۱۶۳، ۱۰۹ و ۸۲ شرکت پر رنگ‌ترین حضور را در نمایشگاه داشتند. تعداد بازدیدکنندگان از این نمایشگاه نیز قابل توجه است. در این دوره از نمایشگاه در حدود ۱۱ هزار نفر از نمایشگاه عرب لب ۲۰۱۵ دیدن کردند که ۳ هزار نفر آنان در روز اول به بازدید از نمایشگاه پرداختند.

به گفته آقای مهندس قاسمی، مسئول کریدور خدمات صادرات محصولات دانش بنیان بازدید از غرفه پاوویون ایران بسیار قابل توجه بود. بازرگانان و توزیع کنندگان زیادی به ویژه از کشورهای هند، پاکستان و امارات متحده عربی از محصولات ایرانی بازدید و درخواست همکاری با شرکت‌های ایرانی را داشتند. از این میان نیز تعداد زیادی از بازرگانان و تجار، اظهار تمایل کردند تا با حضور در نمایشگاه تجهیزات ساخت ایران که در اردیبهشت ماه ۹۴ برگزار خواهد شد شناخت بیشتری نسبت به محصولات ایرانی پیدا کنند.

وی ادامه داد با توجه به اهمیت ویژه این نمایشگاه و بازدیدکنندگان آن شرکت در این نمایشگاه میتواند موقعیت مناسبی برای شرکت‌های دانش بنیان ایرانی باشد که قصد ورود به بازارهای بین المللی را دارند. ایشان همچنین افزودند که سال آینده کریدور خدمات صادرات محصولات دانش بنیان قصد دارد با فضایی دو برابر امسال در نمایشگاه حضور پیدا کند تا از این طریق شرکت‌های ایرانی بیشتری بتوانند محصولات خود را به نمایش بگذارند.

یادآور می‌شود، بخشی از هزینه‌های حضور شرکت‌ها در این نمایشگاه نیز توسط معاونت علمی و فناوری از طریق کریدور صادرات پرداخت گردید.



بازارهای رو به رشد خاورمیانه، آفریقا، شبه قاره هند، آسیا و چین گرد هم می‌آورد. حوزه کاری نمایشگاه عرب لب شامل موارد متعددی است که از آن جمله می‌توان به تجهیزات تشخیص طبی، شناسایی دارو، نانوتکنولوژی، علوم زیستی، سیستم‌های تست و اندازه‌گیری و نفت و انرژی اشاره کرد.

به دلیل اهمیت بالای این نمایشگاه کریدور خدمات صادرات محصولات دانش بنیان نیز، پس از تدوین برنامه پیشنهادی و رساندن آن به تأیید معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، در نمایشگاه عرب لب ۲۰۱۵ که در تاریخ ۳ الی ۶ فروردین ماه ۹۴ در شهر دوی برگزار شد بصورت پاوویون ملی ایران شرکت کرد تا از این طریق بتواند هم شرکت‌های دانش بنیان فعال در حوزه تولید تجهیزات آزمایشگاهی را مورد حمایت قرار دهد و هم در راستای تقویت



به دلیل اهمیت بالای نمایشگاه ۲۰۱۵ ArabLab کریدور خدمات صادرات محصولات دانش بنیان پس از تدوین برنامه پیشنهادی و رساندن آن به تأیید معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، در نمایشگاه عرب لب ۲۰۱۵ که در تاریخ ۳ الی ۶ فروردین ماه ۹۴ در شهر دوی برگزار شد بصورت پاوویون ملی ایران شرکت کرد. در این نمایشگاه، ۸ شرکت دانش بنیان در حوزه‌های تست مواد و مکانیک، نفت، ساختمان و عمران، زیست فناوری، تجهیزات لایه‌نشانی، آنالیز مواد و تصویربرداری سطح با میکروسکوپ نیروی اتمی در پاوویون مجتمع به اندازه ۷۲ متر مربع در نمایشگاه عرب لب ۲۰۱۵ به نمایش و معرفی محصولات خود پرداختند.

نمایشگاه عرب لب از مهمترین نمایشگاه‌های منطقه در حوزه تجهیزات آزمایشگاهی است که خریداران بسیاری را از سراسر جهان به ویژه از



# آیین نامه حمایت از آموزش های بازرگانی و صادرات شرکت ها



آموزش به عنوان پایه ای ترین نیاز یک سازمان و یا یک فعال اقتصادی در حوزه های مختلف است. در حوزه های بازرگانی و صادرات نیز آموزش از مباحث اصلی و یکی از پیش نیازهای مهم در توسعه توانمندی یک شرکت در جهت صادراتی شدن و فعالیت اقتصادی بین الملل است. آگاهی از مسیرهای ورود به بازارهای صادراتی، مباحث مرتبط با حمل و نقل بین الملل، نقل و انتقالات مالی و آشنایی با ادبیات و ترمینولوژی تجارت بین الملل نیاز اساسی در ارتباط با سایر تجار و فعالین اقتصادی بین الملل است. کریدور صادرات با درک این نیاز تلاش ویژه و حمایت های ویژه ای را در جهت تامین نیاز آموزشی شرکتهای دانش بنیان و بالاخص مدیران و مدیران بازرگانی این شرکتها در نظر گرفته است. در همین راستا، برخی از دوره های عمومی و در حال ارایه از طریق موسسات و سازمانهای آموزشی معتبر بصورت بلاعوض مورد حمایت قرار گرفته و سایر دوره های تخصصی بنا به تشخیص کریدور و یا اعلام نیاز شرکتهای تحت حمایت قابل ارایه است. در این آیین نامه فرآیند ارایه این حمایتها و همچنین میزان حمایتهای تخصیص یافته به بسته های آموزش بازرگانی به شرکتهای دارای تاییدیه دانش بنیان به تفصیل بیان شده است.

## ماده ۱: خدمات آموزشی تحت حمایت

۱-۱- کریدور فهرستی از دوره

های مورد تایید را بصورت پیوست ۱ این آیین نامه منتشر نموده و ضمن تعامل با سازمانهای برگزار کننده دوره، ترتیبات لازم جهت اجرای هرچه بهتر این دوره ها از طریق سازمان برگزار کننده و نیز تسهیل شرکت در این دوره ها را اجرایی می نماید. لذا شرکتهای دارای تاییدیه دانش بنیان از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در صورت نیاز به شرکت در هر یک از این دوره ها فرآیند ذکر شده در ماده ۴ را طی نمایند. ۱-۲- در صورتیکه شرکتی نیازمند دریافت حمایت جهت شرکت در دوره های خارج از دوره های ذکر شده در پیوست یک باشد، در صورت ارتباط آن دوره با یکی از سرفصلهای زیر و نیز تایید کیفیت دوره از طرف کریدور، مشمول حمایت خواهد بود:

• دوره های آموزش بازرگانی و صادرات و واردات

- دوره های آموزش بازاریابی بین الملل
- دوره های آموزش نقل و انتقالات مالی بین الملل
- دوره های آموزش قرارداد های بین الملل

## ماده ۲: میزان حمایت

۱-۲- درصد حمایت کریدور از جهت حضور شرکتها در دوره های ذکر شده در ماده ۱ به شرح

زیر است:

تبصره ۱: در صورتیکه فرد شرکت کننده در دوره از اعضای هیات مدیره و یا از مدیران بازرگانی شرکت باشد، میزان حمایت در صورت تایید توسط کریدور، ۱۰ درصد اضافه خواهد شد. تبصره ۲: شرکت با رعایت سقف حمایت سالانه هیچگونه محدودیتی در تعداد نیروهای آموزش دیده شده و یا تعداد دوره های متقاضی شرکت در سال ندارد.

## ماده ۳: شرایط اعطای حمایت

۱-۳- استفاده از حمایت های این آیین نامه منوط به برخورداری شرکت متقاضی از تاییدیه دانش بنیان از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری است.

۲-۳- در صورتیکه شرکت متقاضی دوره های خارج از دوره های فهرست شده در پیوست یک این آیین نامه باشد، کریدور بعد از بررسی کیفیت دوره و میزان اثربخشی آن میزان حمایت را به شرکت پرداخت می نماید.

۳-۳- مبلغ حمایتی پس از گذراندن دوره و دریافت گواهینامه موفقیت در دوره مورد نظر به همراه مدارک و مستندات مالی مربوطه به شرکت پرداخت میگردد.

موضوع مورد حمایت	درصد حمایت کریدور	سقف حمایت
دوره های فهرست شده در پیوست یک	۷۰ درصد	۲۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال
دوره های پیشنهاد شده از طرف شرکت (در صورت تایید بر مبنای بند ۱-۲)	۵۰ درصد	در سال



۳-۴- در صورت عدم موفقیت در گذراندن دوره و عدم دریافت گواهینامه شرکت در دوره آموزشی موردنظر، هیچگونه حمایتی از شرکت صورت نخواهد پذیرفت.

#### ماده ۴: نحوه دریافت حمایت

۴-۱- در صورتیکه شرکت متقاضی حضور در یکی از دوره های پیوست یک باشد، میتواند ضمن ارسال نامه رسمی جهت شرکت در دوره مورد نظر و اعلام مشخصات کامل دوره مذکور و درج نام فرد و یا افرادی که قصد حضور در آن دوره را دارند، به کريدور ارسال نماید.

۴-۲- کريدور پس از تایید اولیه میزان حمایت از شرکت، راهنمایی های لازم جهت دریافت حمایت را به شرکت اعلام می نماید. مدارک و مستندات لازم برای دریافت حمایت از کريدور به شرح زیر است:

• نامه معرفی فرد یا افراد شرکت کننده در دوره و مشخصات و زمان دوره  
• فاکتور هزینه پرداخت شده که توسط موسسه برگزار کننده بنام شرکت کننده صادر می گردد.

- کپی فیش بانکی واریزی مبلغ پرداخت
- کپی گواهینامه موفقیت در دوره



۳-۴- در صورتیکه که فرد معرفی شده از طرف شرکت برای استفاده از حمایت های آموزشی این آیین نامه جزء افراد اصلی شرکت (نظیر هیات مدیره و یا مدیرعامل) نباشد، لازم است، ضمن ارایه معرفی نامه از طرف شرکت، کپی لیستبیمه آن شرکت جهت تایید به کريدور ارسال شود.

#### پیوست ۱

فهرست دوره های پیشنهادی جهت حضور شرکتهای به شرح جدول ۱ زیر بوده و مراکز آموزشی مورد تایید این دوره ها نیز یکی از مراکز زیر می باشد:

• موسسه آموزشی و پژوهشی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران

آدرس: تهران - شرق میدان فردوسی - خیابان شهید موسوی - پلاک ۳۶ - تلفن: ۰۲۱۸۸۸۱۰۵۳۴

• مرکز آموزشهای بازرگانی - وابسته به موسسه مطالعات و پژوهشهای بازرگانی

آدرس: بلوار کشاورز، خیابان شهید عبدالله زاده، نبش کوچه افشار، پلاک ۱۹ - تلفن: ۰۲۱۸۶۹۵

• کلینیک تخصصی بازرگانی بین المللی - ifbc  
آدرس: تهران - خیابان ملاصدرا - بین خیابان شیراز و شیخ بهایی - پلاک ۱۰۷ - تلفن: ۰۲۱۸۸۰۶۹۲۴۱

منبع: tesc.ir

شکل ۱ - فهرست دوره های پیشنهادی جهت حضور شرکتهای

ردیف	نام دوره	مراکز آموزشی	مخاطبین پیشنهادی
۱	اینکوترمز ۲۰۱۰	اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران / مرکز آموزش بازرگانی	تخصصی مدیران بازرگانی
۲	دوره مقدماتی روش های پرداخت بین المللی و ضمانتنامه ها	اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران / مرکز آموزش بازرگانی	مدیران، مدیران بازرگانی
۳	نکات کلیدی و تکنیک های موثر در بازرگانی بین المللی	مرکز آموزش های بازرگانی	مدیران، مدیران بازرگانی
۴	دوره شبیه سازی بازرگانی بین المللی	کلینیک تخصصی بازرگانی بین المللی - ifbc	مدیران، مدیران بازرگانی
۵	دوره شبیه سازی پیشرفته بازرگانی بین المللی	کلینیک تخصصی بازرگانی بین المللی - ifbc	مدیران، مدیران بازرگانی
۶	روشهای پرداخت بین المللی و اعتبارات اسنادی L/C	اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران / مرکز آموزش بازرگانی	مدیران، مدیران بازرگانی
۷	تهیه و تنظیم قراردادهای بین المللی	اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران / مرکز آموزش بازرگانی	مدیران، مدیران بازرگانی

## طرح ویژه لیزینگ برای خرید از سومین نمایشگاه مواد و تجهیزات آزمایشگاهی ساخت ایران

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای حمایت از خریداران بخش خصوصی، تسهیلات لیزینگ متناسب با میزان خرید و تا سقف ۳ میلیارد ریال برای خرید از سومین نمایشگاه مواد و تجهیزات آزمایشگاهی ساخت ایران در نظر گرفت. مشخصات این طرح عبارت است از:

میزان کل خرید	درصد تسهیلات لیزینگ	شرایط بازپرداخت
کمتر از ۱۰۰ میلیون تومان	۵۰ درصد	۳ الی ۶ ماه تنفس
۱۰۰ الی ۲۰۰ میلیون تومان	۶۰ درصد	۱۸ الی ۳۶ ماه بازپرداخت
بیش از ۲۰۰ میلیون تومان	۷۰ درصد	نرخ سود: ۶ درصد حداقل خرید ۲۰ میلیون تومان باید باشد

به طور مثال در صورتی که خریدار از ۵ شرکت مجموعاً ۴۲۸ میلیون تومان خرید نماید، ۳۰۰ میلیون تومان آنرا به صورت قسطی پرداخت خواهد کرد.

**مشمولین طرح:** موسسات آموزشی و پژوهشی غیر انتفاعی، آزمایشگاه های خدماتی و تحقیقاتی، شرکت های دانش بنیان، شرکت های مستقر در پارک ها و مراکز رشد و به طور کلی کلیه خریداران حقوقی خصوصی سومین نمایشگاه تجهیزات و مواد آزمایشگاهی ساخت ایران از ۴ تا ۷ اردیبهشت ماه سال جاری در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار شد.

این نمایشگاه با هدف نهادینه شدن فرهنگ حمایت از تولید داخل و جهت دهی به بخش دولتی برای خرید محصولات ساخت

ایران در فضایی به وسعت نزدیک به ۵ هزار مترمربع برپا شد که در آن ۳۱۰ شرکت داخلی حضور داشتند و حدود ۸ هزار دستگاه ایرانی از انواع تجهیزات و مواد آزمایشگاهی ساخت داخل را به معرض نمایش قرار دادند.

متقاضیان بهره گیری از این تسهیلات می توانند به منظور کسب اطلاعات بیشتر به سایت [www.iranlabexpo.ir](http://www.iranlabexpo.ir) مراجعه نمایند.



**تسهیلات لیزینگ**

تا سقف ۳ میلیارد ریال برای کلیه خریداران بخش خصوصی

نرخ ۶ درصد - تنفس ۳ ماه - بازپرداخت ۱۸ تا ۳۶ ماه

<http://iranlabexpo.ir>

## استاندارد کشورهای عربی یا ASMO

در مبادلات تجاری در منطقه ای خاص که مجموعه از کشورهای هم جوار یا گروهی از کشورهای دارای مبادلات بازرگانی مشترک را شامل می شود از استانداردهای منطقه ای برای تسهیل مبادلات تجاری استفاده می شود. برای مثال در کشورهای اروپایی مجموعه استانداردهای به عنوان EN در نظر گرفته می شود که استانداردها مبادلات تجاری در سطح کشورهای اروپایی را شامل می شود. در کشورهای آفریقایی نیز مجموعه قوانینی تحت عنوان استانداردهای منطقه ای ARSO در نظر گرفته شده است. یکی از دیگر استانداردهای منطقه ای شناخته شده در سطح دنیا استاندارد با عنوان ASMO است که این استاندارد در سطح کشورهای عربی مورد توافق قرار گرفته است.

این استاندارد مجموعه قوانین مختلفی را شامل می شود. بر اساس این استاندارد برای انواع مختلف کالاها اعم از کالاهای خوراکی تا کالاهای صنعتی قوانین و مقررات خاصی در نظر گرفته می شود که برای مثال میزان سموم استفاده شده در محصولات کشاورزی که قرار است به این کشورها صادر شود را مشخص می کند. بنابراین اگر صادر کننده ای بخواهد محصولی را به یکی از کشورهای عربی صادر کند می تواند بر اساس نوع محصول صادراتی از قوانین و مشخصاتی که برای ورود این کالا به کشور مورد نظر و به تبع آن تسهیل مبادلات تجاری در کشورهای عربی در نظر گرفته شده است از این استانداردها مطلع شود تا بر این اساس بتواند معیارها و مشخصاتی که برای محصول صادراتی در نظر گرفته شده است مورد توجه قرار دهد. اگرچه استاندارد ASMO به عنوان یک استاندارد منطقه ای در میان کشورهای عربی مانند سوریه، عراق، عربستان و امارات و دیگر کشورهای عربی در سطح منطقه معرفی شده است اما ممکن است در هر یک از این کشورها بر اساس شرایط حاکم بر کشور این استانداردها تا حدی دستخوش تغییر شود. اگرچه ممکن است این تغییرات جزئی و اندک باشد اما برای صادرات کالا و خدمات به این کشورها باید این تغییرات را نیز مورد توجه قرار داد. بر اساس این استاندارد منطقه ای اغلب استانداردهایی که برای صادرات کالا و خدمات به این کشورها در نظر گرفته شده مشابه است. وجود مشابهت در این استانداردها می تواند نقش بسیار مهمی در تسهیل روند مبادلات تجاری در کشورهای عربی منطقه داشته باشد. معمولاً این استاندارد ها در کشورهایی مورد قبول واقع می شود مبادلات بازرگانی مشترک داشته باشند.

# صعود ۸ پله‌ای جایگاه فناوری اطلاعات ایران در میان کشورهای جهان



رتبه ایران در گزارش جهانی فناوری اطلاعات (Global Information Technology Report) با ۸ پله صعود از ۱۰۴ به ۹۶ ارتقا یافت.

این گزارش از سال ۲۰۰۱ به مدت ۱۵ سال است که هر ساله توسط مجمع جهانی اقتصاد و با همکاری دانشگاه INSEAD تهیه و انتشار می‌یابد. ایران نیز از ۵ سال گذشته با همت اتاق بازرگانی ایران به عنوان همکار مجمع جهانی اقتصاد در گزارش مذکور حضور یافته است. در این گزارش با استفاده از شاخص آمادگی شبکه‌ای (Network Readiness Index) وضعیت فناوری اطلاعات کشورهای جهان با یکدیگر مقایسه می‌شود.

## شاخص آمادگی شبکه‌ای (NRI)

شاخص آمادگی شبکه‌ای متشکل از ۵۳ نامگر است که در قالب ۴ زیر شاخص و ۱۰ رکن به شرح ذیل طبقه‌بندی شده‌اند:

الف) زیر شاخص "محیط"

رکن اول: محیط سیاسی و قانونی (رگولاتوری) (شامل ۹ نامگر)

رکن دوم: محیط کسب و کار و نوآوری (شامل ۹ نامگر)

ب) زیر شاخص "مهیا بودن"

رکن سوم: زیر ساخت‌ها (شامل ۴ نامگر)

رکن چهارم: قیمت مناسب (شامل ۳ نامگر)

رکن پنجم: مهارت‌ها (شامل ۴ نامگر)

ج) زیر شاخص "کاربرد"

رکن ششم: کاربرد توسط افراد (شامل ۷ نامگر)

رکن هفتم: کاربرد توسط کسب و کارها (شامل ۶ نامگر)

رکن هشتم: کاربرد توسط دولت (شامل ۶ نامگر)

د) زیر شاخص "تاثیرات"

رکن نهم: تاثیرات اقتصادی (شامل ۴ نامگر)

رکن دهم: تاثیرات اجتماعی (شامل ۴ نامگر)

## اساس شکل‌گیری چارچوب آمادگی شبکه‌ای

همانطور که در شکل ۱ نمایش داده شده چارچوب آمادگی شبکه‌ای بر پایه ۶ اصل استوار است:

۱- مطلوبیت و کیفیت بالای محیط کسب و کار و محیط رگولاتوری نقشی حیاتی در توسعه فناوری اطلاعات دارند. در حقیقت یک محیط مساعد برای توسعه IT، پیش شرط کلیدی برای ایجاد آمادگی شبکه‌ای است.

۲- آمادگی یا مهیا بودن فناوری اطلاعات (که با

استفاده از قیمت مناسب فناوری اطلاعات، مهارت‌ها و زیر ساخت‌ها اندازه‌گیری می‌شود) یکی از پیش زمینه‌های تاثیر گذاری این صنعت به حساب می‌آید.

۳- نفوذ کامل فناوری اطلاعات مستلزم تلاش در همه بخش‌های جامعه است. در واقع کسب و کارها (بخش خصوصی)، دولت و افراد جامعه در این مهم تاثیر بسزایی دارند و می‌بایست کاربرد فناوری اطلاعات در هر سه حوزه مورد توجه قرار گیرد.

۴- صرفاً نباید میزان استفاده از فناوری اطلاعات و ارتباطات مد نظر باشد، بلکه نهایت تاثیر آن بر اقتصاد جامعه است که مهم تلقی می‌شود.

۵- مجموعه‌ای از پیشران‌ها (شامل محیط، مهیا بودن و کاربرد) با هم در تعامل بوده و علاوه بر تکمیل، سبب تقویت یکدیگر نیز شده و در نهایت تاثیر بزرگتری را ایجاد می‌کنند. تاثیر بزرگتر نیز به نوبه خود مشوقی خواهد بود تا کشورها نسبت به بهبود شرایط و مهیا کردن فناوری اطلاعات و ارتباطات اقدام نمایند و این چرخه همچنان ادامه می‌یابد. در مقابل اگر هر یک از این پیشرانها به خوبی عمل نکنند بر سایر پیشران‌ها نیز تاثیر منفی خواهند گذاشت.

۶- در نهایت چارچوب آمادگی شبکه‌ای می‌بایست منجر به ایجاد یک راهنما برای اتخاذ سیاست‌های روشن شود.

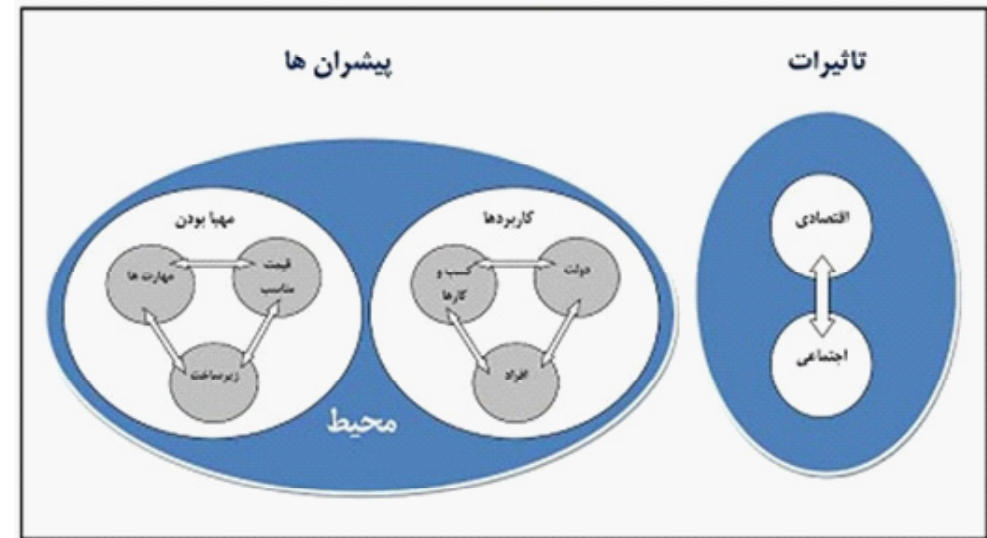




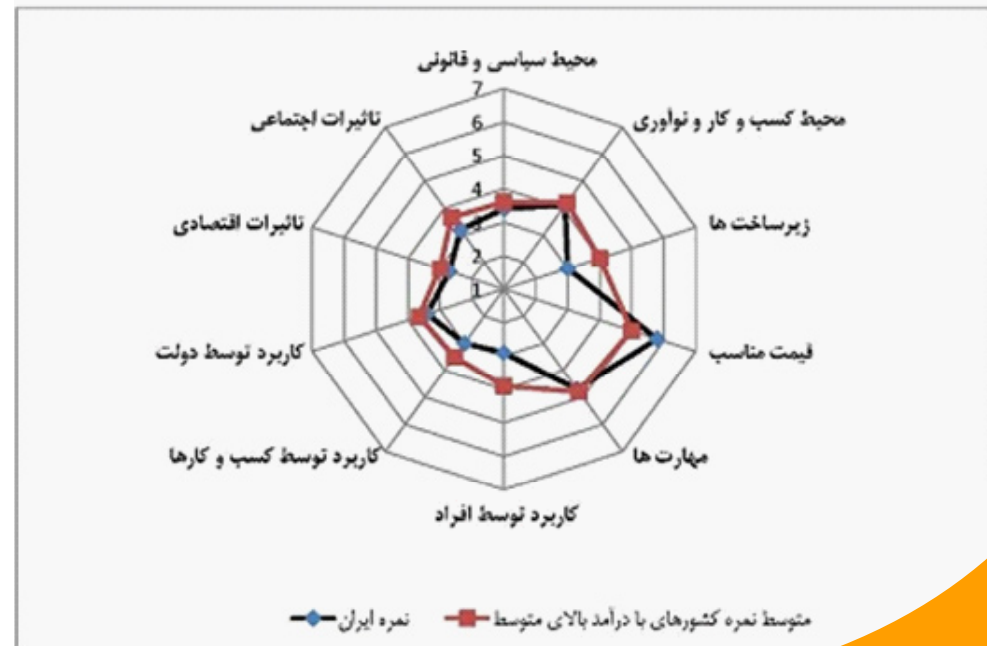
## جدول ۱: مقایسه ایران در سالهای ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵

رتبه ایران در سال ۲۰۱۵ (درمیان ۱۴۳ کشور)	رتبه ایران در سال ۲۰۱۴ (درمیان ۱۴۸ کشور)	زیرشاخص ها وارکان تشکیل دهنده NRI
۹۳	۸۶	الف) زیرشاخص "محیط"
۱۰۰	۸۶	رکن اول: محیط سیاسی و قانونی (شامل ۹ نماگر)
۸۶	۸۶	رکن دوم: محیط کسب و کار و نوآوری (شامل ۹ نماگر)
۸۶	۱۱۰	ب) زیرشاخص "مهیا بودن"
۹۷	۱۰۳	رکن سوم: زیرساخت ها (شامل ۴ نماگر)
۴۶	۱۱۸	رکن چهارم: قیمت مناسب (شامل ۳ نماگر)
۸۵	۸۵	رکن پنجم: مهارت ها (شامل ۴ نماگر)
۱۰۸	۱۱۳	ج) زیرشاخص "کاربرد"
۱۰۰	۱۱۱	رکن ششم: کاربرد توسط افراد (شامل ۷ نماگر)
۱۲۹	۱۲۹	رکن هفتم: کاربرد توسط کسب و کارها (شامل ۶ نماگر)
۱۰۹	۹۱	رکن هشتم: کاربرد توسط دولت (شامل ۶ نماگر)
۱۱۶	۱۰۷	د) زیر شاخص "تاثیرات"
۱۱۰	۱۱۴	رکن نهم: تاثیرات اقتصادی (شامل ۴ نماگر)
۱۱۵	۱۰۵	رکن دهم: تاثیرات اجتماعی (شامل ۴ نماگر)

شکل ۱: چارچوب آمادگی شبکه ای



نمودار ۱: مقایسه ایران در هر یک از ارکان شاخص NRI با میانگین کشورهای با درآمد ملی بالای متوسط (نمره از ۷)



# تنظیم قراردادهای بین المللی



تنظیم قراردادهای بین المللی از پیچیدگی های زیادی برخوردار است. بنابراین تنظیم یک قرارداد بین المللی نیازمند دانش و آگاهی کافی در امور قراردادهاست. این قرارداد باید به گونه ای تنظیم شود که در آن منافع طرفین با رعایت موازین مقررات مورد توجه قرار گیرد. قراردادهای تجاری بین المللی انواع مختلفی دارد و از مهم ترین آنها می توان به قرارداد خرید و فروش کالا و خدمات اشاره کرد. براساس این

قرارداد مواد، وسایل، تجهیزات، ماشین آلات، خدمات فنی و مهندسی خرید و فروش می شود. قرارداد حمل و نقل، بیمه، ارائه تسهیلات مالی، اعطای نمایندگی تجاری، توزیع بین المللی و همکاری های فنی و تولیدی از دیگر قراردادهای مهم تجاری است که به طور گسترده در تجارت بین الملل مورد استفاده قرار می گیرد.

قراردادهای بین المللی به شکل های گوناگونی

موافقت خود را با شرایط مندرج در قرارداد اعلام می کند. زمانی که خریدار قیودی را ذیل قرارداد اضافه می کند که با شرایط مندرج در پیشنهاد مغایرت داشته باشد بحث تعارض شکل ها مطرح می شود.

زمانی که قراردادی به امضای طرفین می رسد ممکن است همه شرایط قراردادی در یک متن واحد تنظیم شود که ممکن است به این متن واحد پیوست هایی ضمیمه شده باشد. هر یک از این پیوست ها بر اساس نوع قرارداد به موضوعاتی مانند مشخصات موضوع قرارداد، جدول پرداخت و زمان بندی انجام تعهدات اختصاص پیدا می کند. در تنظیم قراردادهای معمولاً این نگرانی وجود دارد که ممکن است متن با پیوست ها همخوانی نداشته باشد و مقررات متفاوتی در متن ها و پیوست ها گنجانده شده باشد. برای رفع این مشکل در قرارداد قید می شود که در صورت تعارض بین متن قرارداد و پیوست های، متن قرارداد حاکم و مقدم بر پیوست ها می باشد.

تنظیم می شود. یک قرارداد بین المللی نمک است به صورت شفاهی یا از طریق تبادل نامه، فکس یا پست الکترونیک منعقد شود. در قراردادهای مهم متن قرارداد ابتدا بین طرفین مذاکره و سپس امضا می شود. در اغلب قراردادهای سفارش به صورت مکتوب انجام می شود و یا از طریق ارسال کالا همراه با فاکتور قرارداد مورد قبول طرفین واقع می شود. در قراردادهای رایج خرید و فروش، فروشنده معمولاً یک پیش فاکتور صادر می کند که در این پیش فاکتور باید به نکات اصلی قرارداد مانند مشخصات کالا یا خدمات و زمان تحویل آن یا ارائه خدمات و همچنین قیمت و شرایط پرداخت اشاره شود. قبولی خریدار معمولاً از طریق اقداماتی مانند گشایش اعتبار اسنادی اعلام می شود که در پیش فاکتور مقرر شده است. مدت اعتبار پیش فاکتور در خود پیش فاکتور قید می شود. گاهی عرضه کننده کالا یا خدمات، قرارداد استناداری را تهیه کرده و خطاب به خریدار ارسال می کند. خریدار با قید قبولی و ارجاع آن





# قطر



تشکیلات گمرک قطر دارای فرآیندها و رویه های کارآمد و مناسبی بوده و از جمله گمرک های خوب منطقه به شمار می رود. گفتنی است که گمرک ایران و قطر با هم پیمان همکاری دارند. همچنین در این کشور یک منطقه آزاد تجاری با نام "پارک علم و فناوری قطر" وجود دارد. مقامات دو کشور ایران و قطر یادداشت تفاهمی برای پرهیز از دریافت مالیات مضاعف امضا کرده اند.

• با توجه به سیاست آزادی اقتصادی که سرلوحه برنامه های این کشور است، کنترل ارزی نیز در قطر وجود ندارد و خروج و ورود ارزهای خارجی به آن آزادانه انجام می شود.

• داشتن روایت پیش از رفتن به کشور قطر ضروری است. دریافت روایت در فرودگاه دوحه امکان پذیر است، مشروط بر این که تایید وزارت کشور، به علاوه ضمانت یکی از هتل های دوحه را به همراه داشته باشد. بازرگانان می توانند با معرفی یک شرکت، مجوز اقامت دو هفته ای دریافت کنند.

• خریداران قطری از توان مالی مناسبی برای خرید برخوردارند. عرضه کنندگان می توانند کالاها و خدمات لوکس بسیاری را نیز به بازار قطر روانه کنند. بازرگانان باید توجه داشته باشند که عرضه کالاها و خدمات با کیفیت می تواند سود بسیاری را در این کشور نصیب آنها کند. یک عامل اساسی و تعیین کننده برای مصرف کننده قطری است.

• محصولات عمده صنعتی کشور قطر عبارتند از: فرآورده های نفتی، محصولات شیمیایی آلی، کود و آمونیاک، پتروشیمی، تعمیر کشتی های تجاری، صنایع تقویت و فرآوری استیل و فولاد، سیمان، ذوب آهن، آلومینیوم

• کشاورزی در قطر بسیار محدود است و این کشور بیشتر نیازهای خود را از کشورهای دیگر تامین می کند. تنها ۱,۶۴ درصد از خاک قطر برای کشت و کشاورزی مناسب است. عمده ترین محصولات کشاورزی قطر عبارتند از: میوه های تابستانی، سبزی، ماکیان، فرآورده های لبنی، دام، ماهی و ... است.

• تقاضای داخلی برای آب در قطر جزو بالاترین مصرف سرانه آب در جهان بوده و به همین منظور، دولت چندین طرح را برای توسعه شبکه آب آغاز کرده است.

مهم و کلان کشور است.

• بر اساس ارزیابی های انجام شده توسط نهادهای بین المللی، قطر از ثبات نسبی برخوردار بوده و جهت سرمایه گذاری مناسب است.

• خارجی ها می توانند مسکن، اماکن تجاری و صنعتی را در قطر به مدت پنجاه سال اجاره کنند. این دوره زمانی قابل تمدید نیست.

• در قوانین سرمایه گذاری این کشور، سرمایه گذار خارجی مجوز در اختیار داشتن ۴۹ درصد مالکیت شرکت قطری را داشته و ۵۱ درصد باقی مانده باید در مالکیت یک شریک قطری باشد.

• قانون مالکیت فکری قطر از بیشتر آثار معنوی و فکری حمایت می کند. این کشور به سازمان جهانی مالکیت فکری پیوسته است.

• در قطر حقوق گمرکی تنها بر مبنای ارزش سیف (CIF) کالا تعیین می شود. سازمان و

معرفی: قطر در جنوب غربی قاره آسیا و در منطقه خاور میانه قرار دارد. این کشور شبه جزیره ای کوچک است که از شرق، غرب و شمال با آب های خلیج فارس و از جنوب با عربستان هم مرز است.

جمعیت این کشور بالغ بر یک میلیون و پانصد هزار نفر است. واحد پول آن ریال قطر است که نماد جهانی آن با QAR نشان داده می شود و زبان رسمی این کشور عربی است و دین اسلام به عنوان دین رسمی این کشور به شمار می آید. دوحه پایتخت این کشور می باشد. شهرهای مهم و عمده این کشور ام سعید، دوخان، خور، الوکره، الزیان، ام صلال و جمیلیه می باشد و ساعت بین المللی قطر به طور میانگین نیم ساعت از ایران عقب تر است.

## محیط سیاسی، قانونی، فرهنگی و اقتصادی

• نوع حکومت رسمی این کشور امیر نشین موروئی است. امیر در این کشور مقام اول سیاسی و حکومتی به شمار رفته و تصمیم گیرنده کلیدی در همه امور



### سفارت خانه ها

#### سفارت قطر در ایران

نشانی:

تهران، بزرگراه آفریقا، خ گل آذین، شماره ۴.

تلفن: ۶ - ۲۲۰۵۱۲۵۵ - ۲۱ - (۰۰۹۸)

تلفن: ۷ - ۲۲۰۲۹۳۳۶ - ۲۱ - (۰۰۹۸)

دورنگار: ۲۲۰۵۸۴۷۸ - ۲۱ - (۰۰۹۸)

#### سفارت ایران در دوحه

نشانی:

HAFNEH DIPLOMATIC AREA  
DOHA QATAR - P.O. BOX :1633

تلفن: ۴۸۳۱۹۵۴ (۰۰۹۷۴)

تلفن: ۴۸۳۵۳۰۰ (۰۰۹۷۴)

تلفن: ۴۸۳۴۹۵۰ - ۳ - (۰۰۹۷۴)

دورنگار: ۴۸۳۱۶۶۵ (۰۰۹۷۴)

نقلیه زمینی، چدن، آهن و فولاد، گچ، آهک و سیمان و مواد پلاستیکی و اشیای ساخته شده از آن می شود.

- کشورهای ژاپن، امریکا، آلمان، ایتالیا، چین، امارات، کره جنوبی و عربستان هشت شریک عمده صادرکننده به قطر هستند.

### عمده محصولات صادراتی ایران به کشور قطر به شرح زیر می باشد

نام محصول	ردیف
کل محصولات	
۱ مصنوعات از چدن، آهن یا فولاد	
۲ حیوانات زنده	
۳ محصولات شیمیایی آلی	
۴ نمک، گوگرد، خاک و سنگ، گچ، آهک و سیمان	
۵ چربی ها و روغن های حیوانی یا نباتی	
۶ مصنوعات از سنگ، گچ، سیمان، پنبه نسوز (Asbestos)، میکا یا از مواد همانند	
۷ دانه و میوه های روغن دار، دانه و بذر و میوه های گوناگون	
۸ وسایل نقلیه زمینی غیر از نواقل روی خط راه آهن یا تراموا	
۹ محصولات شیمیایی غیر آلی، ترکیبات آلی یا غیر آلی فلزات گرانبها	
۱۰ فرش و سایر کفپوش ها از مواد نسجی	
۱۱ چدن، آهن و فولاد	

- در صورت آشنایی با طرف مقابل، امکان موفقیت بیشتری در ملاقات ها و جلسات رسمی تجاری وجود دارد.
- دست دادن بیشتر در میان مردان متداول است.
- در ملاقات های تجاری، مردان از لباس رسمی تابستانی و خانم ها از لباس های متعارف با پوشش کامل استفاده می کنند.
- پیشنهاد می شود که کارت ویزیت با متن انگلیسی و ترجمه عربی مبادله شود.
- صرف قهوه در صورتی که تعارف شود، نشانه نزاکت است.

- دادن و گرفتن اشیا با دست راست نشانه ادب است.
- بهرتر است برای مذاکره برنامه ای از پیش تهیه شود و هنگام برگزاری نشست، در آغاز درباره موضوعاتی که از اهمیت بیشتری برخوردارند صحبت شود.
- در رستوران ها اگر حق سرویس منظور نشده باشد، پرداخت حدود ده درصد انعام توصیه می شود. ولی پرداخت انعام به رانندگان تاکسی رسم نیست.

- استفاده از یک مترجم یا فرد آشنا به زبان عربی و انگلیسی به همراه تیم در هنگام مذاکرات تجاری ضروری است.
- در هنگام گفت و گو صبر و حوصله داشته باشید و از بی حوصلگی و عجله خودداری کنید. بحث با بازرگانان این کشور نیازمند گذشت زمان است.

- اقدام عمده واردات کشور قطر شامل دیگ های بخار و آبگرم، مصنوعات از چدن، آهن یا فولاد، ماشین آلات و دستگاه های برقی و اجزا و قطعات آنها، وسایل

- خدمات مالی، بانکی، بیمه، درمانی، رفاهی و خدمات گردشگری از مهم ترین بخش های خدماتی ارائه شده در این کشور است. همچنین بخش خدمات فناوری اطلاعات و ارتباطات نیز از رشد مناسبی برخوردار است.

نام بانک های مهم قطر عبارتند از:

Qatar National Bank - Doha Bank -

Commercial Bank Of Qatar

- مهمترین شرکت های فعال در صنعت بیمه قطر عبارتند از:

Qatar Insurance Company - Al

Khaleej Insurance Company

- وجود فرودگاه ها و خطوط جاده ای و آبراهی باعث شده که سیستم حمل و نقل کالا در این کشور وضعیت مناسبی داشته باشد. عمده ترین پایانه ها و گمرک های بازرگانی آن عبارتند از: بندر دوحه، ام سعید، راس لافان

### آداب مذاکره

مذاکره در کشور قطر با آرامش و بدون شتاب در رسیدن به نتیجه انجام می شود. برخی از دانستنی ها درباره فرهنگ مذاکره در این کشور عبارتند از:

- تعیین وقت قبلی جهت انجام ملاقات ضروری است.

- گاهی معاملات بازرگانی هنگام برگزاری کنفرانس انجام می شود و دیگران می توانند در آن حضور یافته یا آنجا را ترک کنند.

- برخی از بازرگانان به زبان انگلیسی صحبت می کنند.



وسازمانها، اهداف و چشم اندازهایی کلیدی برای خود انتخاب کرده است. این موسسه سعی دارد با افزایش تعامل با بهره برداران و آرایه یافته هادر زمان مناسب، ارتقای اثربخشی و کاربردی تر کردن نتایج فعالیت های پژوهشی و خودگردانی در اداره موسسه و تقویت ارتباطات علمی، به سازمانی پژوهشی و آموزشی در تراز بین المللی تبدیل شود.

همچنین چابک سازی و کوچک سازی موسسه، حرکت به سمت مدیریت پژوهش، ارتقای مهارتهای پژوهشی و آینده پژوهی و پیش آگاهی در تصمیم سازی و جریان سازی علمی افکار عمومی در دستور کار این موسسه قرار دارد تا به این ترتیب بتواند به نقطه اتکای تصمیم گیری و سیاستگذاری تبدیل شده و در بخش بازرگانی - اقتصادی کشور تحول آفرینی ایجاد کند.

در این راستا اولویت های پژوهشی گسترده ای مدنظر موسسه قرار دارد که در کل می توان آنها را در دو محور اصلی قرار داد. محور اول شامل تمامی اولویت های مرتبط با توانمندسازی بنگاه های کسب و کار است و محور دوم شامل اولویت های توسعه فضای رقابتی و بهبود فضای کسب و کار می شود.

منبع: itsr.ir

کلیه شرکت های فعال و علاقه مند به صادرات جهت بهره گیری از ظرفیت های علمی و تحلیلی این موسسه در حوزه های مختلف صنعتی، می توانند از طریق لینک <http://lib.itsr.ir/web/guest;jsessionid=D39522DB8044355AF9E107D084E8ADBE> به منابع ارزشمند موجود در این موسسه دسترسی داشته باشند.



موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی

تعریف و حل علمی، آگاهانه و سریع مسائل اضطراری، فوری و مهم بخش اقتصادی - بازرگانی کشور  
اطلاع رسانی: نشر کتب، مجلات، مقالات و گزارش های علمی کاربردی و راه اندازی و توسعه شبکه های اطلاع رسانی، بانک های اطلاعاتی و کتابخانه جهت توسعه دانش و فرهنگ بازرگانی و همچنین برگزاری میز گرد ها، همایش ها و سخنرانی های علمی و پژوهشی

### حرکت بسوی سازمانی پژوهشی و آموزشی در تراز بین المللی

موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی همانند تمامی ارگانها



## موسسه مطالعات

## و پژوهش های بازرگانی

شیوه مشارکتی و تعاملی در پیشبرد مطالعات کاربردی در حوزه بازرگانی - اقتصادی موثر واقع شود.  
ارتقاء کیفیت برنامه ریزی و تصمیم گیری در بخش بازرگانی - اقتصادی کشور بر اساس مبانی علمی و پژوهش های پایه ای و کاربردی برای دستیابی به جایگاه اول بازرگانی - اقتصادی در سطح منطقه آسیای جنوب غربی را می توان اصلی ترین فلسفه وجودی موسسه عنوان کرد.

### ماموریت های ویژه موسسه

پژوهش: شناخت و تجزیه و تحلیل تحولات اقتصادی و تجاری در سطح بین المللی و بکارگیری آخرین دستاوردهای علمی در حل مشکلات و چالش های بخش بازرگانی - اقتصادی کشور

آموزش: نیازسنجی و برنامه ریزی، تدوین بسته های آموزشی و ترویجی و پیگیری اجرای برنامه های توانمندسازی

در بخش بازرگانی - اقتصادی کشور و ارزیابی مستمر آن ها

مشاوره: پاسخگویی به مسائل طرح شده و نیز ارائه خدمات مشاوره ای و مستشاری به منظور شناسایی،

موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی در اجرای مواد ۱۳ و ۱۶ قانون تشکیل مراکز تهیه و توزیع کالا مصوب جلسه مورخ ۱۳۵۹/۲/۲۰ شورای انقلاب جمهوری اسلامی ایران برای مدت نامحدود تاسیس شد. هدف از تاسیس موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی، انجام تحقیقات، جمع آوری آمار و اطلاعات، نشر اطلاعات تجاری و انجام پژوهش های لازم جهت تجزیه و تحلیل مسائل اقتصادی - بازرگانی داخلی و خارجی بوده است.

در ادامه فعالیت های موسسه مطالعات و پژوهش های بازرگانی در چارچوب رسالت و ماموریت های ملی و سازمانی خویش و با در نظر گرفتن برنامه های ۵ ساله، برنامه های ریاست جمهوری و وزارتخانه و نیازسنجی های مستمر و دغدغه و تجربیات پژوهشگران، اولویت بندی و انجام خواهد شد، فعالیت های موسسه با هدف راهبری، مدیریت و انجام پژوهش، آموزش، مشاوره و اطلاع رسانی (انتشارات) و با توجه به نیازهای مجموعه صنعت، معدن و تجارت کشور، اثربخش بودن طرح های پژوهشی و توصیه های سیاستی برآمده از آن ها، آموزش، انتشارات و مشاوره ها و در نظر داشتن استانداردهای علمی و تقویت آن برنامه ریزی شده و سعی بر آن است که با رویکرد نگاه استراتژیک به مقوله تحقیق و مشورتی مدار کردن تحقیقات با اولویت به نیازهای وزارتخانه پاسخ داده و با

# سایه روشن‌های صنعتی به نام هوافضا



امروزه طراحی و ساخت انواع پرنده‌های بدون سرنشین برای ارایه خدمات نقشه برداری، تصویر برداری و عکس برداری کاربرد وسیعی برای انجام پروژه‌های عمرانی و صنعتی تا طرح‌های تفریحی و سرگرمی دارد. «فرناس» یکی از شرکت‌های فعال در این زمینه است. این مجموعه سال ۱۳۷۷ به صورت یک مرکز تحقیقات هوافضایی در دانشگاه صنعتی شریف با مشارکت نخبگان دانشگاه‌های مختلف تهران امیرکبیر، امام حسین (ع) و خواجه نصیر تاسیس شد. پس از آن به مدت ۶ سال با کمک وزارت دفاع، دانشگاه شریف و جهاد دانشگاهی اداره شد و در نهایت سال ۱۳۸۳ به عنوان شرکت مستقل و دانش بنیان فعالیتش رسمی‌اش را آغاز کرد و هم‌اکنون طراحی ساخت و تولید وسایل پرنده بدون سرنشین برای ارایه خدمات نقشه برداری و تصویر برداری و سنجش از راه دور را در کارنامه خود دارد. به همین منظور خبرنگار ماهنامه صادرات و خدمات دانش بنیان گفت و گویی اختصاصی با حامد سعیدی، دانش آموخته رشته هوافضا از دانشگاه صنعتی شریف، کارشناس ارشد مدیریت تکنولوژی و مدیر عامل این شرکت انجام داد.

فرزانه صدقی

دوست و متحدان صادر شده است.

**آیا محصولات شما استانداردهای لازم و بین‌المللی خود را کسب کرده است؟**  
هنوز یک نظام جامع استاندارد سازی جهانی برای

**وجه تمایز محصولات شما با کالاهای خارجی در چیست؟**

طراحی محصولات ما جدید و نسبت به نمونه‌های مشابه متفاوت است. به عنوان مثال ما سامانه‌ای یکپارچه ساخته‌ایم که عکس و فیلم را برای انجام ماموریت‌های مختلف به ایستگاه‌های زمینی مخابره و پردازش می‌کند. قیمت این سامانه نصف رقبای متوسط خارجی و کمتر از یک سوم کالاهای کشورهای پیشرفته است.

**بازار هدف شما کدام کشورها هستند؟**

این محصول‌ها در تمام دنیا بازار خود را دارند.

**کدام کالاهای به کشورهای دیگر صادر شده است؟**

هم‌اکنون پلتفرم‌ها، عمود پروازها و ربات‌های چند منظوره و سامانه‌های جدید ما برای انجام کارهای نقشه برداری، عکس برداری و تصویربرداری به کشورهای



ساخت پرنده‌های بدون سرنشین وجود ندارد. هم‌اکنون استاندارد برای تحقق این امر در حال تدوین است.  
**در حال حاضر شرکت‌های دانش بنیان حوزه هوافضا برای صادرات و تجارت و نوآوری با چه مشکلاتی مواجه‌اند؟**

نبود بانک‌های خارجی در داخل کشور، فعال نبودن بانک‌ها در خارج از کشور، نبود ضمانت‌های دولت برای قراردادهای این شرکت‌ها و نوع خدمات صندوق‌ها و موسسات از جمله مشکلات پیش روی شرکت‌های دانش بنیان محسوب می‌شود؛ اغلب صندوق ضمانت صادرات یا بانک توسعه صادرات به طور اسمی به این شرکت‌ها کمک می‌کنند. بسیاری از شرکت‌ها پس از ماه‌ها دوندگی بهره‌ای از خدمات این مراکز نمی‌برند. حمایت نکردن وزارت امور خارجه از فعالیت‌های نوآوری و اقتصادی یکی دیگر از مشکلات پیش روی ما است؛ بیشتر حمایت‌ها با اهداف سیاسی تا اقتصادی کشور گره

خورده است. در صورتی که وزارت امور خارجه بسیاری از کشورهای پیشرفته دنیا در وهله نخست وظیفه دارند منافع مالی کشورشان را تأمین کنند. از طرفی رقابت شرکت‌های دانش بنیان به سادگی بازار پسته، شکر، فرش و شیمی نیست.

رقابت این شرکت‌ها بورسی نبوده و معامله‌های آنها نیز کاملاً شفاف نیست. رقابت این شرکت‌ها پیچیده و زمان‌بر است و نیاز به مشتری‌یابی، داشتن زیر ساخت‌های لازم، کسب اعتبار و ایجاد اعتماد به مشتری، ایجاد برندهای معتبر و فعالیت در سایت‌های بین‌المللی دارد تا مشتری بتواند به راحتی با ویزا کارت یا مستر کارت خرید کند و محصول برای او پست شود. همچنین ضرورت دارد برخی از قوانین این حوزه به روز رسانی شوند. بعضی از قوانین حوزه کسب و کار و تجارت مربوط به سال‌های ۱۹۳۰-۱۹۴۰ هستند. دنیای امروز را نمی‌توان با قوانین ۵۰ سال پیش اداره کرد. این مساله تنها مربوط به این بخش نیست. هم‌اکنون شرکت‌های دانش بنیان همین مشکل را با اتاق بازرگانی دارند. قوانین آنها هم با تفکرات ۴۰-۵۰ سال پیش اداره می‌شود.

**شما به عنوان فردی که چند سال در این حوزه به فعالیت پرداخته‌اید چه توصیه‌ای به دوستان و علاقمندانی که تازه قصد ورود به این حوزه دارند دارید؟**

بهتر است این شرکت‌ها به جای حضور مستقل در فضای رقابت جهانی، به پیمانکار شرکت معتبری تبدیل شوند. این شرکت‌ها در زنجیره شرکت‌های بزرگ و جهانی ولو به عنوان یک پیمانکار کوچک، می‌توانند با بقیه دنیا تجارت داشته باشند و کسب و کار بزرگی راه بندازند.



# معرفی بازار مشترک شرق و جنوب آفریقا (کومسا)



- این سازمان بزرگترین تشکل اقتصادی منطقه ای در سطح قاره آفریقا به شمار می آید.
- عضویت ۱۹ کشور آفریقایی در این سازمان بر اهمیت آن می افزاید.

## سابقه تاسیس کومسا به عنوان بزرگترین تشکل اقتصادی منطقه ای آفریقا

تاریخ تاسیس بازار مشترک کشورهای شرق و جنوب آفریقا (کومسا) به دسامبر ۱۹۹۴ یعنی زمانی که این سازمان جایگزین منطقه تجارت ترجیحی Preferential Trade Area شد، بر می گردد منطقه تجارت ترجیحی PTA، به عنوان هسته اولیه سازمان کومسا، تشکلی اقتصادی بود که در سال ۱۹۸۱ به ابتکار تعدادی از کشورهای تازه استقلال یافته منطقه تشکیل شد. همان گونه که در معاهده تاسیس بازار مشترک کشورهای شرق و جنوب آفریقا آمده است، کومسا سازمانی متشکل از کشورهای مستقل است که جهت همکاری به منظور توسعه منابع طبیعی و انسانی در راستای منافع ملتهای خود با هم توافق کرده اند. با توجه به تاریخ و پیشینه اقتصادی کومسا، هدف اصلی آن بر تشکیل یک واحد اقتصادی و تجاری کلان در سطح قاره آفریقا متمرکز گردیده و به دنبال فائق آمدن بر چالش ها و موانعی است که هر یک از اعضا به صورت فردی و قبل از عضویت در این سازمان قادر به مبارزه با آن بودند.

کومسا در حال حاضر ۱۹ کشور از مجموع ۵۳ کشور قاره آفریقا را با جمعیتی در حدود ۴۰۰ میلیون نفر تحت پوشش قرار داده است. تولید ناخالص داخلی کومسا به حدود ۳۰۰ میلیارد دلار و حجم واردات سالانه آن به رقمی نزدیک به ۳۲ میلیارد دلار بالغ می گردد که از لحاظ تجارت کشورهای عضو با یکدیگر و همچنین از نظر تجارت خارجی، یک بازار بزرگ و قابل توجه به حساب می آید.

به گفته یکی از وزرای کشورهای عضو (وزیر بازرگانی و صنعت رواندا) در حال حاضر کومسا با برخورداری از پتانسیل های عظیم در تولید برق، منابع نفت، فسفات، منابع معدنی گرانبها و سرزمین های وسیع قابل کشت

در حال حاضر زیمباوه و هشت کشور دیگر یعنی جیبوتی، مصر، کنیا، ماداگاسکار، مالاوی، موریس، سودان و زامبیا تحت نظر COMESA با تشکیل یک منطقه آزاد تجاری در حال فعالیت هستند.

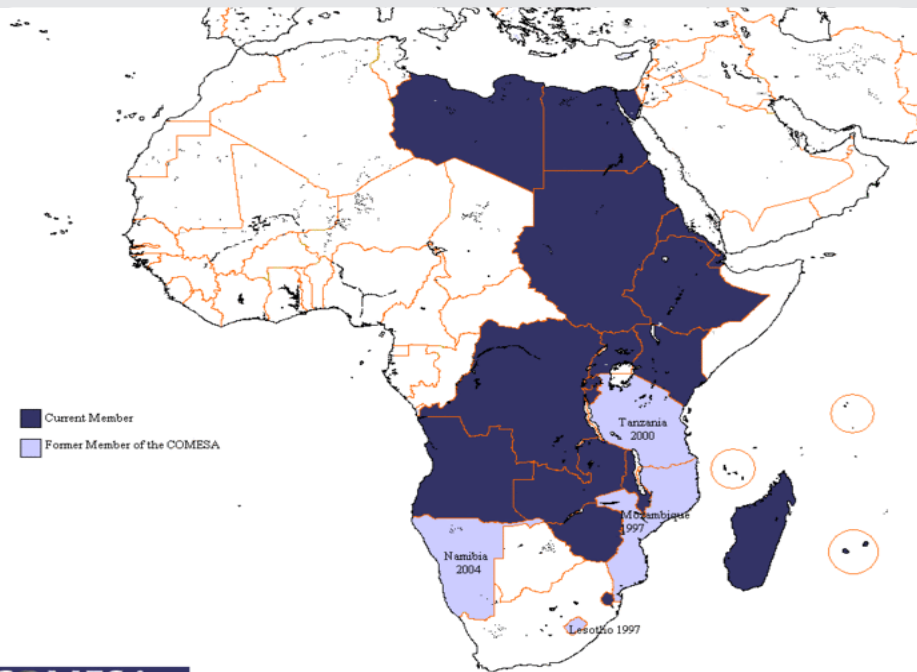
## اهمیت کومسا

- این سازمان یک بازار بزرگ بالقوه ۴۰۰ میلیون نفری را در بر می گیرد.

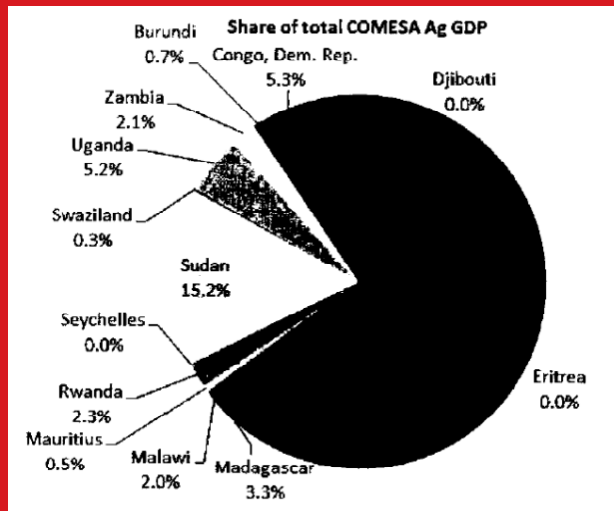
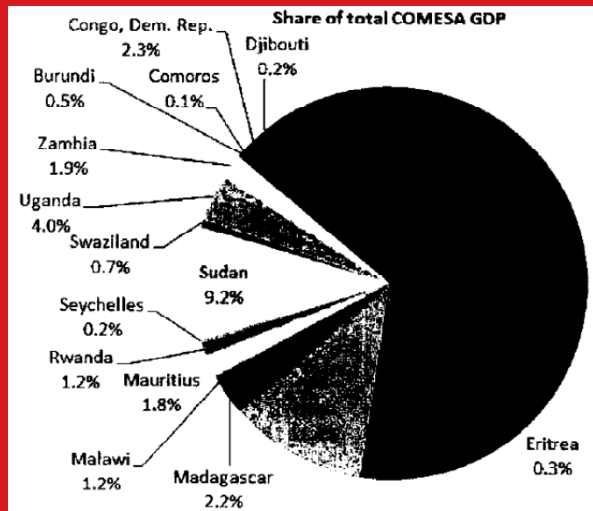
## Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)

یکی از سازمان های منطقه ای که با هدف کاهش و در نهایت از بین بردن موانع تجاری و ایجاد یک بازار مشترک و مشوق تجارت بین زیمباوه و دیگر کشورهای عضو اندازی شده است بازار مشترک شرق و جنوب آفریقا می باشد. در این سازمان ۱۹ کشور عضو هستند که عبارتند از:

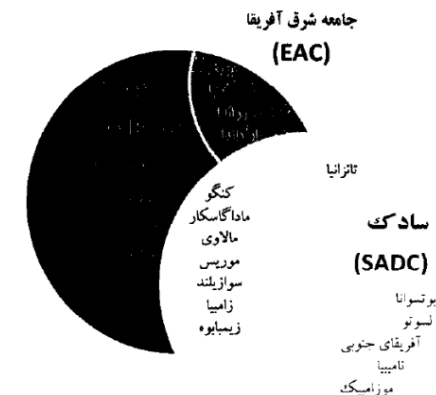
نام کشور	نام پایتخت	نام لاتین
بروندی	Bujumbura	Republic of Burundi
کومور	Moroni	Union of the Comoros
جمهوری دموکراتیک کنگو	Kinshasa	Democratic Republic of the Congo
جیبوتی	Djibouti	Republic of Djibouti
مصر	Cairo	Arab Republic of Egypt
اریتره	Asmara	State of Eritrea
اتیوپی	Addis Ababa	Federal Democratic Republic of Ethiopia
کنیا	Nairobi	Republic of Kenya
لیبی	Tripoli	Libya
ماداگاسکار	Antananarivo	Republic of Madagascar
مالاوی	Lilongwe	Republic of Malawi
موریس	Port Louis	Republic of Mauritius
روندا	Kigali	Republic of Rwanda
سیشیل	Victoria	Republic of Seychelles
سودان	Kharoum	Republic of The Sudan
سوازیلند	Lobamba	Republic of Swaziland
اوگاندا	Kampala	Republic of Uganda
زامبیا	Lusaka	Republic of Zambia
زیمباوه	Harare	Republic of Zimbabwe



**COMESA**  
Common Market for Eastern and Southern Africa



کشورهای عضو سادک (SADC)، کومسا (COMESA)، جامعه شرق آفریقا (EAC)



بهره برداری نشده، ثروتمندترین منطقه آفریقا به حساب می آید.

استراتژی فعلی این سازمان در این عبارت خلاصه می شود: "رونق اقتصادی از طریق ادغام منطقه ای".

### روند تصمیم گیری در کومسا و سازمان ها و نهادهای وابسته

چهار ارگان وظیفه تصمیم گیری از طرف کومسا را بر عهده دارند که عالی ترین آنها سران کشورها و دولت ها می باشند. سایر ارگان های تصمیم گیری به ترتیب اهمیت و اولویت عبارتند از: شورای وزیران، دیوان دادگستری و کمیته روسای بانک های مرکزی، کمیته بین الدولی، کمیته های فنی دوازده گانه، دبیرخانه و کمیته مشورتی نیز می توانند توصیه های خود را به شورای وزیران ارائه دهند که این شورانی به نوبه خود

می تواند بر آن اساس توصیه های خود را جهت تصمیم گیری مقتضی به سران ارائه نماید.

سران وظیفه تصمیم گیری، تعیین سیاست های کلی و هدایت و کنترل عملکرد وظایف اجرایی بازار مشترک در جهت نیل به اهداف سازمان را بر عهده دارند. تصمیمات سران و در تمام نهادهای فرعی کومسا (به جز دیوان دادگستری) به صورت اجماع اتخاذ می شود. پس از سران شورای وزیران دومین رکن عالی سازمان محسوب شده و متشکل از وزرای معرفی و منصوب شده از سوی کشورهای عضو می باشد.

شورا مسئولیت سیاست گذاری ۹ و تضمین عملکرد بهینه سازمان بر اساس معاهده موسس را بر عهده دارد. تصمیم گیری در خصوص برنامه ها و فعالیت های سازمان و از جمله نظارت و بررسی ترتیبات اداری و مالی کومسا نیز بر عهده شورا است.





نحوه تصمیم‌گیری در شورانیز همانند سران براساس اجماع می‌باشد و در صورت عدم حصول اجماع، تصمیمات براساس اکثریت دو سوم اعضا اتخاذ می‌گردد.

### رئیس کومسا

در حال حاضر جناب آقای ژوزف کابیلا - رئیس جمهور جمهوری دموکراتیک کنگوریاست کومسارا نیز بر عهده دارد.

آمارهای مفید در خصوص کومسا و کشورهای عضو طبق اعلام سایت رسمی کومسا، این سازمان در

سال ۲۰۱۴ مبلغ ۳۳ میلیون یورو از اتحادیه اروپا برای حمایت یکپارچه منطقه ای کشورهای عضو دریافت کرده است.

در COMESA مصر بزرگترین سهم از تولید ناخالص داخلی را داراست و پس از آن لیبی، سودان، اتیوپی در رتبه های بعدی قرار دارند. کشورهای کومور، جیبوتی و سیشل کوچکترین سهم از تولید ناخالص داخلی را در کشورهای عضو کومسا دارا هستند.

از لحاظ کشاورزی، مصر همچنین بزرگترین سهم از تولید ناخالص داخلی کشاورزی را داراست و پس از

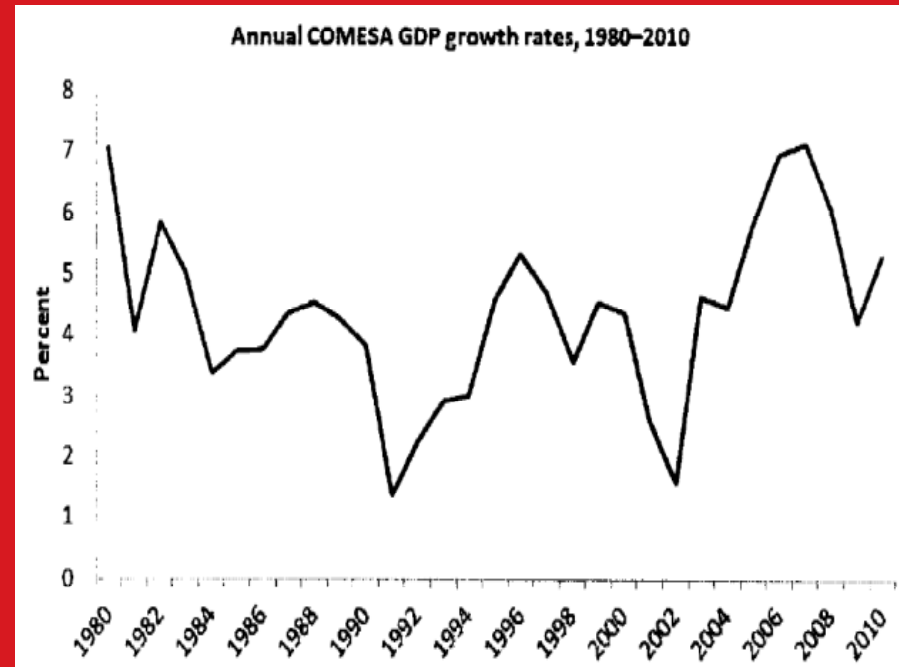
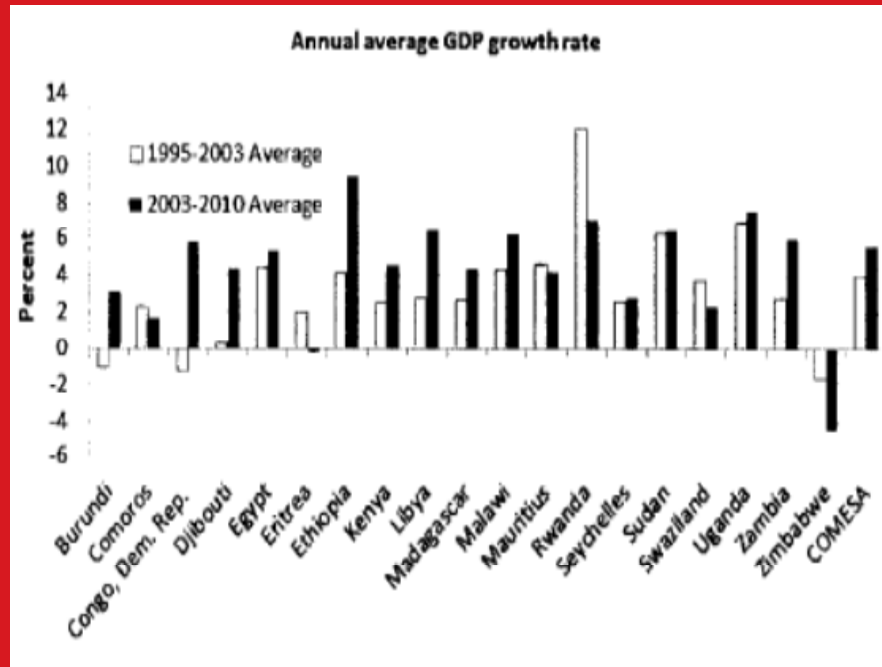
آن اتیوپی، سودان و کنیا بیشترین سهم را دارند. لازم به ذکر است سوازیلند و موریس کوچکترین سهم از تولید ناخالص داخلی کشاورزی را در میان کشورهای عضو دارند.

عملکرد اقتصادی COMESA از سال ۱۹۸۰ در حال نوسان بوده است. این میزان نوسان را در بین ۱۹۸۰ تا سال ۲۰۱۰ در جدول زیر می‌توانید مشاهده نمایید.

پس از راه اندازی برنامه توسعه کشاورزی جامع آفریقا (CAADP) در سال ۲۰۰۳، نرخ رشد در GDP به ۵/۳ درصد در سال ۲۰۱۰ رسیده است.

بین دوره ۲۰۰۳-۱۹۹۵ و در دوره ۲۰۰۳-۲۰۱۰ اکثر کشورهای در COMESA افزایش متوسط نرخ رشد تولید ناخالص داخلی سالانه را تجربه کردند. جمهوری دموکراتیک کنگو در بین سالهای ۲۰۰۳-۲۰۱۰ به ۵/۸ درصد در سال را تجربه بزرگترین افزایش از نظر درصد را تجربه کرده است. همچنین زیمبابوه بزرگترین کاهش از نظر تغییر درصد به میزان منفی ۲ درصد را تجربه کرده است. (به علت بحران توری در سال های قبل این کشور)

تهیه و ترجمه: مرتضی رستگاران  
وابسته همکاری های فناوری سفارت ج.ا.ا در حراره





# دین و مذهب در فرهنگ کشورها و اثرات آن در فعالیتهای بازاریابی

های گرفته شده از لباس ها را نابود کند. به یقین شرکت شائل قصد نداشته مسلمانان را ازار دهد، زیرا برخی از مهمترین مشتریان او مسلمان هستند. این مثال نشان دهنده این امر است که عدم هماهنگی (هرچند کوچک) یک بازاریاب در صحنه بین الملل، به راحتی سبب ازار مشتریان و از دست دادن بازار هدف پیش رو می شود.

شرکت مک دونالدز نیز در راستای توجه به مذهب در بازاریابی و فروش محصولات خود در هندوستان، برگردولایه از گوشت گوسفند را جایگزین برگرگوشت گاو خود قرار داد، تنها به این دلیل که هندی ها گاو را موجود مقدسی می دانند و گوشت آن رانمی خورند.

**سطح تحصیلات در فرهنگ کشورها و اثرات آن در فعالیتهای بازاریابی**  
یکی دیگر از فاکتورهایی که در فرهنگ مورد بررسی قرار می گیرد، سطح تحصیلات و آموزش در کشور مقصد است. بررسی سطح تحصیلات یک بازار خارجی برای بازاریابان بین المللی به دلایل زیر دارای اهمیت است.

- اگر اکثر مصرف کنندگان بی سواد باشند، برنامه های بازاریابی از قبیل



موثرترین عامل بر فرهنگ که حتی خود به طور مستقیم بر بازارهای بین المللی موثر می باشد، دین و مذهب است. زیرادین و مذهب هر کشور در تعیین اینکه چه کالایی بیشتر مورد تقاضا قرار گیرد از اهمیت ویژه ای برخوردار است. در این شماره و در ادامه مرحله سوم فلوچارت مراحل صادرات کالا دانش بنیان به اهمیت این موضوع خواهیم پرداخت.

## دین و مذهب در فرهنگ کشورها

ازارکان اساسی فرهنگ هر کشور دین مردم آن کشور است. مذهب، کیفیت و کمیت اغلب رفتارهای اقتصادی را تعیین می کند. در برخی از کشورها، باورهای مذهبی به اندازه ای اهمیت دارد که مردم در تصمیم گیری برای انجام هرگونه فعالیت اقتصادی به تعالیم مذهبی و بایدها و نبایدهای دین خود رجوع می کنند. تاثیر مذهب اغلب بسیار قوی است. از این رو بازاریابان ناآگاه یا دارای دانش کم مذهبی ممکن است به راحتی باعث آزار شدید دیگران شوند. به عنوان مثال شئل اس.ای. شرکت کالای لوکس و خانه مد فرانسوی، واقع در پاریس است، که در سال ۱۹۰۹ توسط خیاطی به نام گابریل کوکوشنل، تأسیس شد. این شرکت امروزه به عنوان یکی از مهم ترین موسسات طراحی مد و لباس زنانه، شناخته می شود. این شرکت با نوشتن «آیاتی از کتاب آسمانی قرآن روی چندین لباس کلکسیون تابستانی خود، ناخواسته به قرآن اهانت کرده است. طراح می گوید: "طرح از نظر زیباشناختی برایش جالب بوده و از کتابی در تاج محل هندوستان استفاده کرده و از معنی آن بی اطلاع بوده است." او برای فروشنده خشم گروهی از مسلمانان که معتقد بودند استفاده از آیات باعث بی حرمتی به قرآن شده است، مجبور شد تمامی لباس ها و نیز نگاتیو عکس

تبلیغات و نوشته های روی بسته بندی باید تغییر کنند.

- فروش محصولات با تکنولوژی پیشرفته، زمانی موفقیت آمیز خواهد بود که سطح آموزش مناسب در کشور هدف وجود داشته باشد.
- ارتباط و همکاری در کانال توزیع به درجه تحصیلات افرادی که در این کانال قرار دارند، بستگی دارد.
- خدمات بازاریابی، مثل آژانس های تبلیغاتی با درجه تحصیلات رابطه مستقیم دارد.
- در جوامع با سطح سواد پایین برای تبلیغ یک محصول جدید استفاده از امکانات صوتی و تصویری (مثل تلویزیون) به جای نشریات، اثربخشی بیشتری دارد.

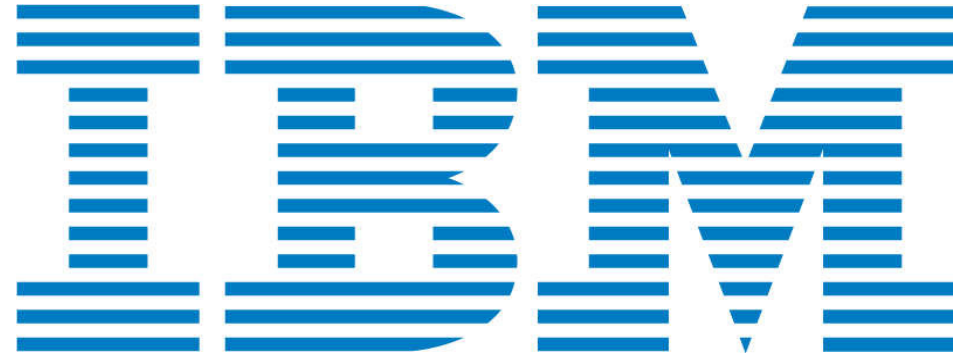
چنانچه سطح سواد در جامعه ای پایین باشد سطح مصرف و درآمد نیز پایین خواهد بود. بنابراین سطح سواد تا حدودی تعیین کننده تقاضا است و علاوه بر این نحوه ارتباط بازاریابی با مردم را نیز معین می سازد. مثلاً در جامعه ای که سطح سواد پایین است مطالعه روزنامه و مجلات کمتر و استفاده از رادیو و تلویزیون بیشتر است و بنابراین بازاریابی با بهره گیری از این دو وسیله ارتباطی اولویت بیشتری دارد.

منبع: بازاریابی بین الملل دکتر محمد علی بابایی زکلیلی

بازاریابی بین المللی احمد روستا

کلید علاقه مندان می توانند سوالات خود را در حوزه صادرات کالا و خدمات دانش بنیان به منظور پاسخگویی و ارائه مشاوره های لازم از سوی کارشناسان حوزه مربوطه به آدرس [export@wikiidea.ir](mailto:export@wikiidea.ir) و یا شماره پیامک ۳۰۰۸۴۰۴۰۰ ارسال نمایند تا در شماره های آتی به همراه پاسخ ها در این بخش درج گردد.





شرکت ماشین آلات بین‌المللی کسب و کار International Business Machines Corporation: IBM) که همچنین با نام آبی بزرگ (Big Blue) هم شناخته می‌شود، یک شرکت آمریکایی چند ملیتی فناوری است که در آرمونک نیویورک قرار دارد. این شرکت تولید کننده و فروشنده نرم‌افزار و سخت‌افزار، ارائه دهنده خدماتی چون زیرساخت، میزبانی وب، فناوری نانو و رایانه بزرگ است.

این شرکت در سال ۱۹۱۱ با ادغام شرکت آمریکایی سنجش رایانه‌ای (Computer Scale Company) شرکت بین‌المللی ثبت زمان (Time Recording Company) شرکت ماشین‌های جدول‌بندی (Tabulating Machine Company) با عنوان شرکت محاسبه، جدول‌بندی، ضبط Computing Tabulating Recording Corporation آغاز به کار کرد.

خط تولید این شرکت شامل خط تولید رایانه‌های بزرگ مدل S/۳۹۰ (رایانه‌های سری Z)، سیستم‌های تجاری midrange مدل AS/۴۰۰ (رایانه‌های سری I)،

سرورهای و ایستگاه‌های کاری مدل RS/۶۰۰۰ (رایانه‌های سری P)، سرورهای براساس اینتل (رایانه‌های سری X) می‌شود.

آی‌بی‌ام ۱۲ لابراتوار تحقیقاتی در ایالت‌ها و کشورهای مختلف جهان دارد که شامل 'آستین، تگزاس'، 'اسرائیل'، 'استرالیا'، 'ایرلند'، 'برزیل'، 'ناپروبی'، 'دره المادن، کالیفرنیا'، 'هند'، 'چین'، 'سوئیس'، 'ژاپن' و 'مرکز تحقیقات توماس جی. واتسون' که متشکل از سه سایت مختلف است، لابراتوار اصلی و یک ساختمان در دو شهرستان مختلف در نیویورک و دفاتر در کمبریج، ماساچوست.

کارکنان آی‌بی‌ام موفق به دریافت پنج جایزه نوبل، شش جایزه تورینگ، ده مدال ملی فناوری و نوآوری و پنج نشان ملی علوم شده‌اند.

### آی بی ام پنجمین شرکت نوآور جهان در سال ۲۰۱۴

براساس گزارش نهاد پژوهشی گروه مشاوره بوستن از شرکت‌های جهان در سال ۲۰۱۴، شرکت آی بی ام پس از اپل، گوگل، سامسونگ و مایکروسافت در

جایگاه پنجم نوآورترین شرکت‌های جهان قرار گرفته است. آی بی ام که در زمینه انفورماتیک فعال است و از ۵ سال پیش تاکنون همچنان در میان ۵ برنده مبتکر جهان قرار دارد.

هر سال از سال ۲۰۰۵ تا اکنون، این نهاد بیش از ۱۵۰۰ مدیران ارشد شرکت‌های بزرگ و خلاق جهان را بررسی میکند و از آن میان خلاق‌ترین شرکت‌ها در صنایع مختلف، از جمله تکنولوژی نوین، اینترنت، موتورسازی، تکنولوژی سخت‌افزار و غیره را انتخاب و معرفی می‌کند.

### آی بی ام در رتبه چهارم

#### گرانترین برندهای جهان در سال ۲۰۱۴

شرکت آمریکایی آی بی ام توانست در سال ۲۰۱۴

رتبه چهارم خود را حفظ کند و به اعتقاد کارشناسان، با توجه به روند نزولی شرکت، این خبر خوبی در شرایط کنونی است. گفتنی است آی بی ام در سال ۲۰۱۱ در رتبه دوم، در سال ۲۰۱۲ در رتبه سوم و در سال ۲۰۱۳ در رتبه چهارم بود. شرکت آی بی ام در طول یک سال به میزان ۴ میلیارد دلار ارزش خود را از دست داد.

### آی بی ام در رتبه نخست شرکت‌های جهان در سال ۲۰۱۴ بر اساس تعداد ثبت اختراعات

آی بی ام با ۷۵۳۴ پتنت شده، برای ۲۲ سال پیاپی، IBM در رتبه اول این لیست قرار گرفته و اولین شرکتی است که در طول یک سال توانسته بیش از ۷ هزار پتنت را به ثبت برساند.

EXHIBIT 2 | The 50 Most Innovative Companies of 2014

1 to 10		11 to 20		21 to 30		31 to 40		41 to 50	
1	Apple	11	Hewlett-Packard	21	Volkswagen	31	Procter & Gamble	41	Fast Retailing
2	Google	12	General Electric	22	3M	32	Fiat	42	Wal-Mart
3	Samsung <sup>1</sup>	13	Intel	23	Lenovo Group	33	Airbus	43	Tata Consultancy Services
4	Microsoft <sup>2</sup>	14	Cisco Systems	24	Nike	34	Boeing	44	Nestlé
5	IBM	15	Siemens	25	Daimler <sup>3</sup>	35	Xiaomi Technology	45	Bayer
6	Amazon	16	Coca-Cola	26	General Motors	36	Yahoo	46	Starbucks
7	Tesla Motors	17	LG Electronics	27	Shell	37	Hitachi	47	Tencent Holdings
8	Toyota Motor	18	BMW	28	Audi	38	McDonald's	48	BASF
9	Facebook	19	Ford Motor	29	Philips	39	Oracle	49	Unilever
10	Sony	20	Dell	30	SoftBank	40	Salesforce.com	50	Huawei Technologies

Source: 2014 BCG Global Innovators survey.

<sup>1</sup>Includes all Samsung business groups (including electronics and heavy industry).

<sup>2</sup>Includes Nokia.

<sup>3</sup>Includes Mercedes-Benz.

# تکنولوژی‌های مورد نیاز برخی از صنایع در کشور مالزی

No	PROBLEM/ISSUE	SECTOR AS PER SUBMISSION
۱	Need to develop an Automated Control Free Running OnBoard System (FROBS), which comprises of a Data Acquisition, Control System and fabricated with motorized electro-mechanical equipments, sensors and transducers that will be packaged and installed on a small Catamaran Boat/Vessel.	ICT (System & Infrastructure)
۲	Need to develop and establish a stage bus ticketing system through mobile applications or even known as SMARTBus with the objective to: (i) Carry out the ticketing in under xΦ seconds per passengers. (ii) Able to determine the location of passenger boarding and state the exact fare. (iii) Prevent and reduce the risk of errors. (iv) Create a comprehensive ticketing system cycle, covering activities of ticket sales, trip management, cost and reporting. (v) Simplify fare payment process. (vi) Providing accurate information bus movement.	ICT (System & Infrastructure)
۳	Need the high efficiency technology in production of transparent soap to avoid issue on high rejection of production due to air bubble in soap.	Product Manufacturing (Mechanical engineering)
۴	Memerlukan penambahbaikan reka bentuk atau material bersesuaian di bahagian penutup tong pemerapan ikan pekasam yang melengkung akibat tekanan untuk proses penyejatan.	Product manufacturing (design & material engineering)
۵.a ۵.b	Memerlukan kaedah pengiraan yang lebih tepat akan kekuatan DIPCO (tong sampah jenis 'underground') untuk menampung beban muatan di dalamnya terutama sekali semasa produk ini diangkat keluar untuk pelupusan/dimasukkan ke dalam lori sampah. Skop kaedah yang diperlukan ialah: (i) Kekuatan struktur tong ini dengan metal <i>framanya</i> (ii) Kesesuaian kren yang akan mengangkat tong ini (iii) Pengurusan <i>leachate</i> (mengelakkan dari bertaburan)	Product Manufacturing (design & mechanical engineering)



در این بخش و با توجه به رایزنی‌های صورت گرفته توسط دبیر انجمن صنفی خدمات تجاری سازی و مالکیت فکری با برخی از مراکز صنعتی کشور مالزی در خصوص شناسایی نیازهای تکنولوژی این بنگاه‌ها، موارد درخواست شده در قالب جدول زیر به منظور اعلام به شرکت‌های توانمند داخلی معرفی می‌گردد.

در همین راستا کلیه شرکت‌های توانمند در این زمینه می‌توانند آمادگی خود را به منظور رفع و یا تامین تکنولوژی‌های مورد درخواست این کشور، از طریق شماره فکس ۰۲۱۸۸۳۵۹۵۰۸ و یا پست الکترونیک [TTO@wikiidea.ir](mailto:TTO@wikiidea.ir) به صورت مکتوب و همراه با مشخصات تماس حداکثر تا تاریخ ۱۵ اردیبهشت ماه ارسال نمایند تا پس از بررسی، زمینه ارتباط و تعامل طرفین فراهم گردد.



۱۲	(i) Need to enrich the taste, without adding any artificial flavor and emulsifier. (ii) Need to increase shelf life from ۴ months to ۸ months. (iii) Need to enhance sales systems through social media or any online application.	Food Manufacturing
۱۳	Having problem with premix plant waste. Currently, stockpiles approximately ۴۰۰۰ ton of waste within our quarry compound and its becomes bigger and create space problems. The criteria of the waste are very fine dust (۵۰۰ micron) and it was formed from process of producing premix using drum mix and dryer process. Hopefully, can turn the waste into by product since we are having the problem of waste disposal and to comply with environmental regulations.	Quarry & Construction
۱۴	Need technological solution in the following issues: (i) Ergonomics - the work environment is not conducive (heat level is high in certain areas and too many manual handling). This leads to high level of attrition. If a solution can be provided to tackle these ergonomics issue, then the attrition rate can be reduced and output can be stabilized. (ii) Dusty environment - dust is being produced from shot blasting machine, this is creating an environment which is not conducive to work. (iii) Cylinders are being painted after blasting. During the painting process, the waste of paints are being drained to water curtain and produce paint sludge. This is an environmental issue, costly to dispose and it is also a cost on wastage of paints by ۲۵٪. (iv) Too many manual handling which is impacting the quality and productivity. We need a automation solution to improve on these aspects. We are also seeing a potential hike in business where proper planning is required on space utilization. By having an automation setup, the company can also reduce the usage of foreign workers. (v) Too many processes involved in warehouse & logistics. Too many movements in material and there's no robust system to ensure a systematic movement of pallets/products from one stage to another. Manual loading/unloading is taking very long hours (۳ hours to load ۲ trucks with ۲ man power).	Product manufacturing

۶	i) Need solution on how to preserve fruit puree (seasonal fruit) over ۲۴ months shelf life without harmful additive. (ii) Need solution on the storing methodology of it in safe and cheapest mode of packaging (plastic/container) that hinder it from damage or reduce its real flavour, sweet smell and colour to cater the needs in the food industries.	Food Manufacturing (chemical & material science & engineering)
۷.a ۷.b	i) Need technology to convert the traditional herbs product (for confinement) in the form of dried leaf that need to be steamed for use and taking much time for customer user, to other form that more time efficient for use preparation thus maintain and preserve its original effectiveness. ii) Need technology to innovate and expand the use of traditional herbs product to other use like herbs bath liquid extract and vagina steam liquid extract.	Product manufacturing
۸	Need technological solution for machines and equipment that easily get rusty even made from SS۳۰۴ (estimate machine life span less than ۱۰ months) eg: air conditional conveyor, fan etc that made from iron or steel. This issue lead to high breakdown of machine.	Product manufacturing (mechanical & material engineering)
۹	Need technological solution to maintain iodine level in rock salt (while transporting) as per Kementerian Kesihatan Malaysia (KKM) requirement (۲۰-۴۰ ppm).	Product manufacturing (chemical Science & engineering)
۱۰	Need technological solution to improve or eliminate the scrapping process in toothpaste production. Currently, process will take long time during mixing process due to double scrapping process by manual at agitator and top wall of the mixer because the material is splash at the top of the wall during mixing process. Need to open the mixer cap to scrap the wall and agitator.	Product manufacturing



## بهره‌گیری از توان و ظرفیت آزمایشگاه‌ها

## پلی جهت ارتقا توان صادراتی محصولات حوزه فناوری اطلاعات

صنایع وقت به منظور ارتقاء و توسعه سطح تکنولوژی ملی، زیرساختها، دانش فنی و کیفیت فرآیندها، خدمات و محصولات تولیدی، وارداتی، صادراتی در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات، برق و الکترونیک و صنایع وابسته تاسیس گردیده است. کلیه ۵۳ سهامدار شرکت دارای پروانه بهره‌برداری و تولید از وزارت صنعت، معدن و تجارت یا مجوز شورای عالی انفورماتیک می‌باشند.

حوزه فعالیت مرکز فناوری اطلاعات و ارتباطات و مخابرات، برق و الکترونیک - لوازم خانگی - تجهیزات پزشکی و صنایع وابسته می‌باشد. در حوزه فناوری اطلاعات دارای آزمایشگاه‌های امنیت، نرم‌افزار و PKI در حال فعالیت می‌باشد.



توسعه صادرات محصولات فناوری اطلاعات و تجاری سازی این محصولات لزوم ایجاد و توسعه آزمایشگاه‌های تخصصی در اغلب زمینه‌های کسب و کار جهت ارائه یک محصول یا فرایند دارای کیفیت را لازم و ضروری می‌کند که متأسفانه این مهم در برخی زمینه‌ها محجور واقع شده است که موجب زیانهای جبران ناپذیری خواهد شد.

در این شماره قصد داریم به معرفی آزمایشگاه‌های حوزه فناوری اطلاعات کشور بپردازیم تا شرکت‌ها با آگاهی شناخت از این آزمایشگاه‌ها و بهره‌گیری از توان و ظرفیت آن‌ها در جهت ارتقا توان فنی و اقتصادی کالا و خدمات خود، زمینه‌های لازم به منظور جهانی سازی و صادرات محصولات خود را به بازارهای بین‌المللی بیش از پیش افزایش دهند.

### آزمایشگاه رسانه‌های دیجیتال دانشگاه صنعتی شریف. [www.dml.ir](http://www.dml.ir)

آزمایشگاه رسانه‌های دیجیتال محیطی تحقیقاتی و پژوهشی برای آزمایش و کار عملی بر روی سیستم‌ها و ارتباطات چند رسانه‌ای به خصوص در مسائل مرتبط با شبکه‌های رایانه‌ای می‌باشد. این آزمایشگاه در چهار زمینه زیر فعالیت دارد.

Activity Recognition  
Complex Network  
Machine Learning  
Multimedia System

هدف اصلی این آزمایشگاه پرورش نیروهای متخصص و متعهد و هدایت صحیح آن‌ها در زمینه کاری مربوطه و در نهایت انتشار مقاله در مجلات و کنفرانس‌های معتبر داخلی و بین‌المللی می‌باشد.



با توجه به نیاز سازمان‌ها، اسناد Protection Profile تهیه می‌کنند و متقاضیان مالک نرم‌افزار که خواهان اجرای آزمون امنیتی مبتنی بر CC هستند می‌بایست سندی تحت عنوان Security Target (ST) که بیانگر روش پیاده‌سازی الزامات سند Protection Profile (PP) است را تهیه و ارائه دهند. بطور کلی آزمون امنیت در ۱۱ حوزه وظیفه‌مندی، ۶۷ خانواده، ۱۳۸ ماژول و ۲۵۰ عنصر وظیفه‌مندی کنترل می‌شود و عملیات ارزیابی در ۱۰ حوزه ارزیابی، ۴۲ خانواده و ۹۳ ماژول انجام می‌شود. در این قسمت به برخی از آزمایشگاه‌های حوزه فناوری اطلاعات کشور اشاره می‌گردد:

**مرکز تحقیقات صنایع انفورماتیک <http://www.rcii.ir>**  
مرکز تحقیقات صنایع انفورماتیک در سال ۱۳۷۰ با توصیه وزیر محترم

### آزمایشگاه امنیت محصولات فناوری اطلاعات

با رشد روز افزون تهدیدات و حملات امنیتی در فضای فناوری اطلاعات، مقوله امنیت جایگاه ویژه‌ای پیدا کرده است. بدین جهت تولیدکنندگان محصولات فناوری اطلاعات، سعی در تولید محصولاتی دارند که با تهدیدات مقابله نماید. در این راستا تولیدکننده ادعا مینماید که محصول دارای کارکرد امنیتی است. برای تأیید ادعای تولیدکننده و اخذ گواهی امنیتی، محصول براساس استاندارد ارزیابی معیار مشترک در آزمایشگاه‌های مربوطه مورد ارزیابی قرار می‌گیرند.

اصولاً، آزمایشگاه‌های آزمون امنیت محصولات فناوری اطلاعات بر اساس استاندارد ISO ۱۵۴۰۸ که استاندارد معادل بین‌المللی مرتبط با آزمایشگاه‌های CC می‌باشد، فعالیت می‌کنند.

آزمایشگاه‌های حوزه امنیت برای نرم‌افزارهای موجود در حوزه‌های مختلف



## آزمایشگاه خدمات ارزش افزوده

(VASL: Value Added Services Lab)

دانشگاه صنعتی شریف <http://www.vaslab.ir>

از بدو تاسیس تاکنون خدمات ارزنده ای را به شرکت همراه اول و بسیاری از شرکت های فعال در حوزه ارائه خدمات ارزش افزوده در بستر تلفن همراه ارائه نموده است. در شرکت همراه اول، که حامی اصلی این آزمایشگاه می باشد، خدماتی شامل طراحی و پیاده سازی خدمات ارزش افزوده در سه بستر سیم کارت، گوشی تلفن همراه و شبکه های مخابراتی داده ای، ارائه شده است.

عمده این خدمات شامل؛ سرویس رمز یکبار مصرف (OTP) مبتنی بر سیم کارت و USSD، خدمات بانکی و پرداخت مبتنی بر سیم کارت، USSD امن، درگاه های ارسال پیام کوتاه (SMS) با ظرفیت بیش از ۶۰۰۰ پیام در ثانیه، پیام چند رسانه ای (MMS) با ظرفیت ۱۰۰۰۰ پیام در ثانیه، USSD با ظرفیت ۱۰۰۰۰ پیام در ثانیه، آوای انتظار با ۱۰ میلیون کاربر، فروشگاه بر خط چند رسانه ای و خدمات ابری می باشد. علاوه بر این، خدمات مشاوره ای آزمایشگاه در زمینه های استاندارد سازی مدیریت پروژه های فناوری اطلاعات فرایند راهبری فناوری اطلاعات مبتنی بر چارچوب COBIT، تست سیم کارت، امنیت خدمات ارزش افزوده، پورتال و خدمات بر خط، طراحی مرکز داده (توحید و OMC) و تحلیل و طراحی شبکه IP/MPLS کشوری، نقشی کلیدی در ارتقای خدمات قابل ارائه توسط شرکت همراه اول ایفا نموده است.

## آزمایشگاه تصدیق کیفیت نرم افزار مبتنی بر وب دانشگاه تهران

<http://takna.ut.ac.ir>

آزمایشگاه تصدیق کیفیت نرم افزار مبتنی بر وب (تکنا) با هدف بهبود کیفیت نرم افزارهای مورد استفاده در ایران در سال ۱۳۹۰ تاسیس شده است و خدمات خود را با مطالعه و تدوین دستورالعمل ارزیابی کیفیت نرم افزارهای مبتنی بر وب آغاز نمود. یکی دیگر از اهداف ترویجی این آزمایشگاه تاسیس و راهبری مراکز مستقل تصدیق کیفیت نرم افزار در کشور است

که اسناد پشتیبان آن با کمک سازمان فناوری اطلاعات ایران تولید شده و در وب سایت در دسترس عموم قرار گرفته اند.

## آزمایشگاه امنیت و کیفیت نرم افزار ایرانا

<http://www.irianalab.com>

آزمایشگاه امنیت و کیفیت نرم افزار ایرانا با هدف گسترش استفاده از فضای مجازی جهت تبادل اطلاعات در کشور و برقراری ارتباط از طریق وب، وابستگی نهادها به فناوری اطلاعات و تقابل نظام جمهوری اسلامی ایران با استکبار جهانی فعالیت خود را تحت نظارت سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات و پوشش کنسرسیوم ایرانا که متشکل بیش از پنجاه شرکت فعال در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات کشور می باشد آغاز نموده است. آزمایشگاه ایرانا با انجام آزمون های امنیتی در چارچوب استانداردهای امنیتی ۱۵۴۰۸ و با استفاده از مدل های OWASP، STRIDE و مدل های بومی اقدام به ارزیابی محصولات نرم افزاری می نماید.

## آزمایشگاه های پژوهشکده امنیت ارتباطات و فناوری اطلاعات

(مرکز تحقیقات مخابرات ایران)

<https://www.itrc.ac.ir>

مجموعه آزمایشگاه های پژوهشکده امنیت ارتباطات و فناوری اطلاعات به عنوان بستری برای اجرای پروژه های پژوهشی و انجام فعالیت های خدماتی در زمینه امنیت ارتباطات و فناوری اطلاعات می باشد که با هدف ارائه خدمات به پروژه های پژوهشی گروه های تخصصی پژوهشکده همچنین انجام تست و تأیید نمونه محصولات در حوزه امنیت ارتباطات و فناوری اطلاعات ایجاد شده است.

## آزمایشگاه فناوری وب دانشگاه فردوسی مشهد

<https://wtlab.um.ac.ir>

آزمایشگاه فناوری وب در سال ۱۳۸۵ جهت انجام فعالیتهای پژوهشی در زمینه فناوری های وب تاسیس گردید و مسئولیت آن بعهده آقای دکتر

محسن کاهانی می باشد. اعضای این آزمایشگاه در حال حاضر در زمینه های تحقیقاتی ذیل فعالیت میکنند و معنایی و داده های پیوندی، زبان شناسی محاسباتی، بازیابی اطلاعات و تلفیق داده ها.

## آزمایشگاه تخصصی آفا در زمینه امنیت فناوری اطلاعات و

ارتباطات دانشگاه فردوسی مشهد <http://cert.um.ac.ir>

در آفا ی فردوسی، فعالیت هایی از قبیل شناسایی تهدیدات رایانه ای، کشف آسیب پذیری ها، کمک به سازمان ها در هنگام بروز حملات و رخدادهای امنیتی، ارزیابی امنیتی و انجام آزمون نفوذپذیری سامانه ها و شبکه های رایانه ای، ارائه طرح امنیت برای امن سازی شبکه ها، و خدمات آگاهی رسانی و آموزش عمومی و تخصصی مرتبط ارائه می شود.

## آزمایشگاه معماری سازمانی سرویس گرا (دانشگاه شهید بهشتی)

و سازمان فناوری اطلاعات (SOEA lab: Service) <http://soea.sbu.ac.ir>

آزمایشگاه معماری سازمانی سرویس گرا (SOEA lab: Service) با هدف کاربردی نمودن دانش موجود در این حوزه و آموزش آن به کارشناسان سازمان های دولتی و خصوصی به گونه ای که این کارشناسان با گذراندن دوره های فنی و عملی در این آزمایشگاه توان هدایت و پیاده سازی معماری سرویس گرا در سازمان های خود را داشته باشند، ایجاد شده است. آزمایشگاه سامانه ها و شبکه های ذخیره سازی داده DSN، آزمایشگاه الگوریتم های نوین MAL، آزمایشگاه پردازش اطلاعات شبکه ای NIPL، آزمایشگاه سامانه های آگاه از انرژی، آزمایشگاه خدمات و کاربردهای فناوری تلفن همراه، SAMT و میزان گستر رایانه از دیگر آزمایشگاه هایی ست که می توان از آنها نام برد.

گردآوری توسط: زهرا ضیائی کارشناس رتبه عالی فناوری اطلاعات و رئیس

گروه صنعت فناوری اطلاعات وزارت صنعت، معدن و تجارت

هدیه سپهروند کارشناس ارشد فناوری اطلاعات دفتر توسعه و کاربرد فناوری

اطلاعات وزارت صنعت، معدن و تجارت