«فرهیختگان» بررسی می‌کند

# رشد ۱۶۰ درصدی صادرات خدمات مهندسی در ۳ سال

پانیذ رحیمی
خبرنگار

**هفته گذشته سیدابراهیم رئیسی، رئیس‌جمهور کشورمان برای افتتاح دو ابرپروژه سد و نیروگاه ساخت مهندسان ایرانی به ارزش ۵۰۰ میلیون دلار به سریلانکا سفر کرد. از سوی دیگر چندی قبل بود که گمرک آمار میزان صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور را در حدود ۱٫۳ میلیارد دلار اعلام کرد. کارشناسان معتقدند صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران به سایر کشورها وابستگی بسیار زیادی به مناسبات ایران با دیگر کشورها و همچنین مناسبات کشور هدف دارد. مناسباتی که نیاز به امکان‌سنجی را جدی‌تر می‌کند. هرچند که بخش قابل توجهی از صادرات ایران به این بخش اختصاص یافته اما بهمن صالحی جاوید، عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران و عضو انجمن صدور خدمات فنی و مهندسی ایران معتقد است این میزان در مقایسه با توانمندی‌های کشور بسیار ناچیز است و تحقق اهداف کمی بلندپروازانه‌تر با هدایت دولت ممکن و در دسترس خواهد بود. حسین زاهدی، رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت جوانان ایران نیز از اقدامات مثبت و موثر دولت می‌گوید اما معتقد است جای خالی یک برنامه منسجم عمیقا احساس می‌شود و تعدد دستگاه‌های مرتبط با این حوزه دست و پای فعالان را بسته است.**

## صادرات ۳۵ میلیارد دلاری خدمات فنی مهندسی طی ۲۳ سال

براساس داده‌های گمرک ایران حجم صادرات خدمات فنی و مهندسی دارای قرارداد رسمی طی سال ۱۴۰۲ حدود ۱٫۳ میلیارد دلار بوده است. این میزان نسبت به سال ۱۴۰۱ تغییری نداشته اما در مقایسه با سال ۱۴۰۰ کاهش داشته است. با این حال، صادرات ۱٫۳ میلیارد دلاری خدمات فنی و مهندسی در سال ۱۴۰۱ دو برابر میانگین صادرات این بخش طی سالهای ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۹ بوده است. داده‌های سازمان توسعه تجارت و گمرک ایران نشان می‌دهد مجموع رقم صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران طی ۲۳ سال اخیر یعنی از سال ۱۳۸۰ تاکنون حدود ۳۵ میلیارد و ۴۴۳ میلیون دلار است.

## صادرات تحت تاثیر مناسبات بین‌المللی

بهمن صالحی جاوید، رئیس فدراسیون صادرات انرژی و صنایع وابسته اتاق بازرگانی ایران، عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران و دبیرکل پیشین انجمن صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران در گفت‌وگو با «فرهیختگان» پیرامون وضعیت صادرات خدمات فنی و مهندسی در ایران اظهار داشت: «وضعیت صادرات خدمات فنی و مهندسی ظرف چند سال اخیر و با تاخیر مورد توجه قرار گرفته است؛ -صادرات خدمات فنی و مهندسی- از این حیث که از موارد مربوط به صادرات تاثیر می‌پذیرد. یکی از چالش‌های کلان در این حوزه که بر صادرات خدمات فنی و مهندسی در کشور سایه انداخته مناسبات ایران با سایر کشورهای دنیا و به ویژه کشورهای بازار هدف است. باید پروژه به مهندسان ایرانی واگذار شود. این پروژه در چهارچوب تشریفاتی مثل مناقصات بین‌المللی و در مذاکرات یا در روابط و مناسبات بین دو کشور و دولت‌ها واگذار می‌شود. این موارد به روابط ایران با کشورهای دیگر بستگی دارد. مورد بعدی به نهادهای مالی، پولی و بانکی و مشخصا به ضمانتنامه‌ها از جمله ضمانتنامه حسن انجام کار، پیش پرداخت و... بازمی‌گردد؛ این سندسازی مالی و اعتباری رابطه مستقیم با نهادهای مالی اعتباری و روابط آنها با کشورها و بازارهای هدف دارد. ایفای نقش بخش خدمات فنی و مهندسی در زنجیره متاثر از ارتباط حقوقی، قانونی و رسمی نهادهای مالی ایران با کشورهای هدف صادراتی است؛ بنابراین زمانی که این ارتباط وجود نداشته باشد یکی از اصلی و مهم‌ترین پشتوانه‌های ما برای صادرات خدمات تحت تاثیر قرار می‌گیرد. علاوه بر این مواردی وجود دارد که به اکولوژی جغرافیایی هر کشور وابسته است و از منطقه هدف تاثیر می‌پذیرد. برای مثال موضوعات مربوط به بازار هدفی مانند عراق با سایر کشورهای عربی از جمله امارات و کشورهای آسیای میانه مانند ترکمنستان و حتی دوردست‌ها مانند سریلانکا، کوبا و آمریکای لاتین متفاوت است.»

## سایه تحریم بر صادرات خدمات فنی و مهندسی

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران در ادامه و در رابطه با چالش‌های این عرصه تصریح کرد: «یکی از مناسبات تحریم است. تحریم به این معناست که یک کشوری مثل آمریکا یا اتحادیه اروپا تحریم‌هایی را علیه ایران وضع کرده است اما روابط خوب میان کشورها می‌تواند حتی از نظر مالی ریسک مناسبات را به حداقل برساند و کشور بتواند در بازار هدف حضور کم خطر داشته باشد. برای مثال اگر ما با کشوری مثل عراق و سوریه همکاری می‌کنیم این کشورها، کشورهای دوست هستند و رابطه خوبی با آنها داریم اما بعضا تحریم‌ها بر رابطه ما با آنها سایه می‌اندازد. کیفیت مناسبات ما با این کشورها به طور طبیعی نتوانسته حضور شرکت‌های ایرانی را بی‌مخاطره بکند. ما اکنون در عراق مطالبات بسیار زیادی داریم که شاید ارزشش بالغ بر یک میلیارد دلار و از سوی بیش از ۵۰ یا ۶۰ شرکت از کارفرمایان عراقی است؛ مشخصا بیشتر این مطالبات از سوی دولت عراق است، اما قادر به استیفا و دریافت مطالبات خود نیستند.»

رئیس فدراسیون صادرات انرژی و صنایع وابسته اتاق بازرگانی ایران عنوان کرد: «شرکت‌ها ورشکسته می‌شوند و نمی‌توانند تحمل کنند. بر فرض می‌خواهیم در ونزوئلا پروژه‌هایی را اجرا کنیم. در آنجا نیز موارد مختلفی از جمله بحث تهاتر نفت، مدل‌های اقتصاد و... وجود دارد. به نظر می‌رسد دولت یک هماهنگی یا ارکستراسیون خوبی ندارد و پدیده به خوبی مدیریت نمی‌شود.»

## صادرات فعلی نسبت به توانمندی کشور خنده‌دار است

صالحی تکمیل کرد: «عدد ۱٫۳ میلیارد دلار برای صادرات خدمات فنی و مهندسی در مقایسه با توانمندی ما عدد خنده‌داری است. ما در سال ۹۰ به واسطه تعیین جایزه صادراتی، صادرات حدود ۳۰ میلیارد دلاری را در بخش خدمات فنی و مهندسی هدف‌گذاری کردیم. در سال ۹۰ یعنی ۱۳ سال قبل پس از ۲ تا ۳ سال موفق شدیم با رشد ۳۵ درصدی این عدد را به ۵ میلیارد دلار برسانیم. امسال ما باید بیش از ۴۰ میلیارد دلار صادرات خدمات فنی و مهندسی داشته باشیم. ترکیه به عنوان کشوری که همتراز با ایران بود امروز بسیاری از بازارهای رها شده توسط ایران را در دست گرفته است. صادرات خدمات فنی و مهندسی ارزش افزوده بسیار زیادی دارد. این ارزش افزوده حتی به مراتب از ایجاد ارزش افزوده برای مواد خام هم بالاتر است. وقتی خدمات می‌فروشیم هیچ چیز فیزیکی از کشور خارج نمی‌شود، چه بسا به کشور اضافه می‌شود؛ چراکه وقتی مهندسان ما پروژه‌ای را اجرا می‌کنند، به تجربه، اندوخته و استانداردهای فنی و مهندسی آنها اضافه می‌شود و امکان حضور آنها در پروژه‌های بین‌المللی توسعه پیدا می‌کند، علاوه بر این آنچه در داخل کشور ساخته می‌شود ارتقا پیدا می‌کند. بنابراین ارتقای دانش فنی رقم می‌خورد. متاسفانه از سال ۷۰ تاکنون نگاه سطحی در حوزه‌های مدیریتی و حکمرانی متداول شده است.»

## شرکت‌ها هدایت دولت را می‌خواهند نه حمایت

رئیس فدراسیون صادرات انرژی و صنایع وابسته اتاق بازرگانی ایران گفت: «شرکت‌های بزرگ بیش از ۳۰ سال حضور داشتند و تلاش کردند؛ این شرکت‌ها نیازمند سیاست‌های حمایتی و هدایتی درست هستند. وقتی می‌گوییم حمایت بعضا سوءتفاهم پیش می‌آید و نیاز به یک دوپینگ تلقی می‌شود. هدایت درست و داشتن آدرس درست از سوی نمایندگی‌ها، کمیسیون‌های مشترک، دستگاه‌های دولتی و... هدایت شوند. متاسفانه ما مهندسان بسیاری را از دست دادیم که به واسطه عدم توسعه و نداشتن زمینه درست برای نقش‌آفرینی آنها از کشور مهاجرت کردند. در عین حال رفته‌رفته شاهد مهاجرت شرکت‌ها به واسطه نبود مناسبات بین‌المللی هستیم که ناچار هستند هویت تجاری خود را عوض کنند. این موضوع برای کشور دردناک است و یکی از مواردی به شمار می‌رود که حتی از حیث امنیت ملی جزء مباحث پدافند غیرعامل تلقی می‌شود. کشور اگر به این پدافندهای اقتصادی تجهیز شود، دشوارتر می‌توان با یک کشور دارای بنیه اقتصادی و دارای حسن شهرت مواجه شد.»

## رمز و راز رقابت‌پذیری ایران در صادرات خدمات

بهمن صالحی جاوید گفت: «اصولا در بحث پروژه‌های صنعت احداث، اولین موضوع کیفیت و پس از آن قیمت است. در هر دو مورد شرکت‌ها و مهندسان ایرانی شرایط بسیار خوبی دارند. این موضوع به این معنی نیست که رایگان یا با قیمت خیلی پایین کار می‌کنند اما برای مثال در حوزه راه قیمت‌های شرکت‌های ایرانی یک سوم شرکت‌های بین‌المللی دیگر از جمله کشورهای اروپایی، آمریکایی و چین است. از نظر تعداد مهندسان فارغ‌التحصیل و تربیت‌شده در ایران مقام سوم یا چهارم را در دنیا داریم؛ به رغم اینکه سایر کشورهایی که مقام بالاتری از ایران دارند تعداد جمعیت‌شان بیش از ایران است. هر کمیتی می‌تواند خود تکرارشوندگی یک موضوع را به یک کیفیت مطلوب برساند. در نتیجه این پدیده توان مهندسی ایران را اثبات می‌کند. اگر مهندسان ایرانی به مراودات بانکی و ضمانت‌نامه‌ای و اعتبار تجهیز شوند، حضور پررنگ و موفق‌تری را رقم خواهند زد.»

## جای خالی یک برنامه منسجم

حسین زاهدی، رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت جوانان ایران در گفت‌وگو با «فرهیختگان» در رابطه با خلأهای موجود در حوزه صادرات خدمات فنی و مهندسی اظهار داشت: «برای صادرات خدمات فنی و مهندسی برنامه منسجمی نداریم. اخیرا موضوع صادرات خدمات فنی و مهندسی در حالی مورد توجه ریاست جمهوری قرار گرفته که من هیچ نقشه راه و استراتژی مناسبی برای انتقال دانش و ارائه خدمات تخصصی در حوزه صادرات در کشور نمی‌بینم. بی‌توجهی به صادرات خدمات فنی و مهندسی در بودجه و برنامه راهبردی کشور مانند سند هفتم توسعه یکی از مشکلاتی است که به نبود برنامه منسجم بازمی‌گردد. به عنوان مثال پیشتر در طی سال‌های گذشته سازمان توسعه تجارت یک سری مشوق‌های صادراتی را برای صادرات خدمات فنی و مهندسی تعیین می‌کرد، اما سازمان برنامه و بودجه آن مشوق‌ها را نمی‌پذیرفت و ردیف بودجه‌ای برای آنها در نشر نمی‌گرفت. به طور کلی می‌توان گفت یک متولی اصلی برای صادرات خدمات فنی و مهندسی در کشور وجود ندارد.»

## غرق شدن فعالان در دریای دستگاه‌های متعدد

زاهدی درباره تعدد دستگاه‌های مربوطه افزود: «تعدد دستگاه‌های پیگیری‌کننده صادرات موجب سردرگمی فعالان این حوزه شده و این افراد نمی‌دانند باید مباحث خود را در کدام دستگاه اجرایی پیگیری کنند و نمی‌دانند متولی این امر کدام سازمان است. به نظر من سازمان توسعه و تجارت باید به طور کامل مسئولیت این بخش را برعهده بگیرد تا بتواند با یک برنامه منسجم، هدف‌گذاری دقیقی در این بخش بکند. یکی از مشکلاتی که در زمینه صادرات خدمات فنی و مهندسی وجود دارد موضوع صدور ضمانتنامه‌های بانکی است که یکی از مشکلات اصلی این حوزه به شمار می‌رود. دولت باید مشکل دریافت ضمانتنامه‌های بانکی را برای شرکت‌های فنی و مهندسی ایرانی که خواهان حضور در مناقصه‌های بین‌المللی هستند برطرف کند. این چالش گرچه از تحریم‌ها نشات می‌گیرد اما می‌تواند با استفاده از برخی عملیات‌های بانکی و مالی یا مذاکره دوجانبه با کشورهای هدف حل‌وفصل شود. از سوی دیگر نیز اخذ ضمانتنامه‌های بانکی برای مناقصه‌های بین‌المللی در دو مرحله انجام می‌شود؛ زمان برگزاری مناقصه برای اخذ پروژه و پس از موفقیت و برنده شدن در مناقصه که با هدف تضمین حسن انجام کار و دریافت پیش پرداخت صورت می‌گیرد.»

## چراغ سبز دولت به بخش خدمات فنی و مهندسی

زاهدی درباره اقدامات مثبت دولت تصریح کرد: «در سال‌های گذشته دولت‌ها تلاش بسیار زیادی برای حل مشکلات صادرکنندگان کردند و اقدامات خوبی هم از سوی حاکمیت انجام شد. از جمله این اقدامات می‌توان به ایجاد کمیته ماده ۱۹ اشاره کرد که پس از پیگیری‌های بسیاری که صورت گرفت آیین‌نامه اجرایی مقررات حمایتی دولت از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی در فروردین ماه سال ۹۷ تنفیذ شد. همه پروژه‌هایی که از این کمیته مصوبه دریافت می‌کردند از مزایای معافیت ۹۰ درصدی از رفع تعهد ارزی و بازگرداندن ارز، معافیت‌های مالیاتی، استفاده از خدمات صندوق ضمانت صادرات با تعرفه نصف یا عددی پایین‌تر از آن بهره‌مند می‌شدند. اقدام مثبت دیگر دولت این بود که در سامانه جامع تجارت، یک سری HS کدهایی را برای خدمات فنی و مهندسی تعریف کرد که هرچند هنوز کامل نیست اما همین موضوع به این خدمات هویت می‌دهد و به آن رسمیت می‌بخشد. با رسمی شدن این موضوع، صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی می‌توانند از رفع تعهد ارزی و بازگرداندن ارز مثل باقی صادرکنندگان در حوزه‌های دیگر معاف شوند و حتی می‌توانند از معافیت‌های مالیاتی و گمرکی برای واردات ماشین‌آلات خود بهره‌مند شوند.»

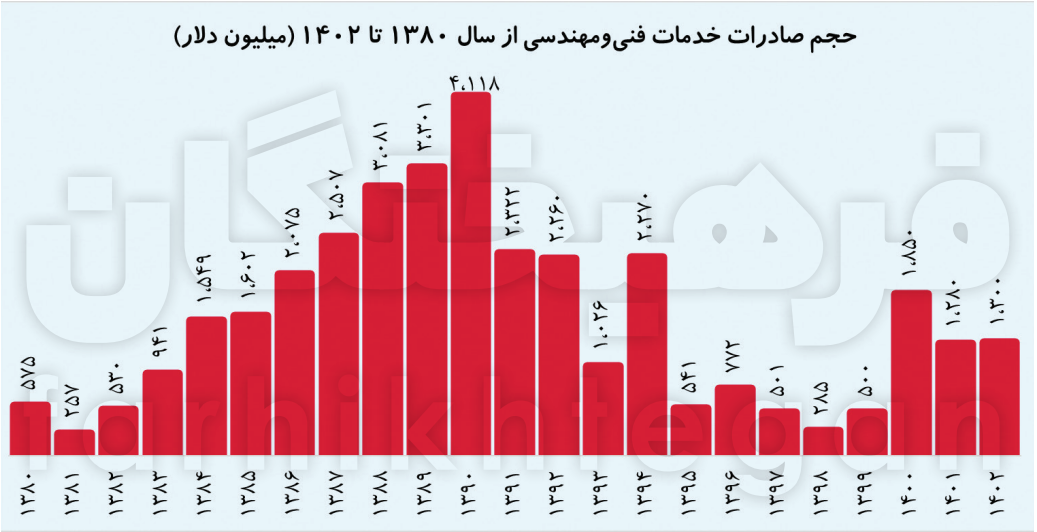
رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت جوانان ایران ضمن ارائه راهکار در زمینه ضمانتنامه‌های بانکی عنوان کرد: «یکی از مسیرهای ضمانت، ضمانتنامه‌های بانکی است که در این فرآیند شرکت‌های ارائه‌کننده خدمات فنی و مهندسی، بانک مورد اعتماد خود را معرفی می‌کنند و با سپرده‌گذاری از آن بانک ضمانتنامه دریافت می‌کنند. تحریم‌ها سبب شده شرکت‌های فنی و مهندسی نتوانند بانک‌های داخلی را به عنوان بانک مورد اعتماد خود معرفی کنند. دولت می‌تواند از توافقات یا پیمان‌های دو یا چندجانبه‌ای که با کشورها می‌بندد استفاده کند و با کشورهای مقصد صادراتی تفاهمنامه منعقد کند که شرکت‌های صادرکننده خدمات فنی و مهندسی بتوانند از محل اعتبار ایران در آن کشورها به عنوان تضمین استفاده کنند.»

## فرصت‌های ویژه در آفریقا

زاهدی افزود: «برخی اقدامات باید از سوی خود صادرکنندگان و بخش خصوصی با حمایت و همکاری دولت صورت بگیرد. برای توسعه بازار در حوزه خدمات فنی و مهندسی باید روی کشورهای هدف مطالعات امکان‌سنجی انجام شود تا با شناخت کامل از فضای کسب‌وکارها در کشورهای هدف بتوانیم بر توانمندی‌های خود در آن منطقه تمرکز کنیم. کشورهای همسایه شرقی و غربی ایران مثل عراق، افغانستان، ترکیه و کشورهای دیگر اعم از کشورهای حوزه CIS در شمال و آسیای میانه، همسایگان ما در حوزه خلیج‌فارس و کشورهای آفریقایی و آمریکای لاتین می‌توانند در هدف‌گذاری ما مورد بررسی قرار بگیرند. در این میان با توجه به سفر رئیس‌جمهور به برخی از کشورهای آفریقایی و توافقاتی که درخصوص انتقال دانش و صدور خدمات فنی و مهندسی به کشورهای حوزه آفریقا صورت گرفت، به نظرم کشورهای آفریقایی فرصت‌های مناسبی برای صدور خدمات به شمار می‌روند. ازجمله این کشورها می‌توان به اتیوپی، نیجریه، تانزانیا، اوگاندا و کنیا اشاره کرد که می‌توانند از کشورهای مهم برای صادرات به کشورهای آفریقایی به شمار بروند. ضرورت دارد هدف‌گذاری مناسبی برای ورود به این کشورها و به‌ویژه کشورهای شرق آفریقا صورت بگیرد.»

## ایران اکسپو؛ نمایشگاهی متفاوت برای توسعه صادرات

زاهدی در پایان درباره نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی ایران یادآور شد: «ششمین نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی ایران با عنوان ایران اکسپو همزمان شده با دومین نشست اجلاس بین‌المللی ایران و آفریقا که با حضور رئیس‌جمهور و نمایندگانی از سطح مقامات عالی کشورهای آفریقایی ازجمله وزرای اقتصادی بیش از ۳۰ کشور در تهران آغاز به کار کرد. این نمایشگاه فرصت بسیار خوبی برای توسعه صادرات به‌ویژه در زمینه خدمات فنی و مهندسی به شمار می‌رود که انتظار می‌رود فعالان این بخش بتوانند نهایت بهره‌برداری را از این رویداد برای رسیدن به هدف ۲۰ میلیارد دلاری داشته باشند.»




## کیش برترین منطقه آزاد در حوزه اقتصادی شد

**جزیره کیش با کسب بالاترین امتیازها در شاخص‌های سرمایه‌گذاری، تولید و صادرات، برترین منطقه آزاد کشور در حوزه اقتصادی شد. به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل سازمان منطقه آزاد کیش، در اختتامیه همایش ملی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی کشور که در مشهد مقدس برگزار شد، منطقه آزاد کیش مقام نخست را در حوزه اقتصادی در میان مناطق آزاد و ویژه اقتصادی کشور کسب کرد. در این مراسم احمد وحیدی وزیر کشور، سیداحسان خاندوزی وزیر امور اقتصادی و دارایی به همراه حجت‌الله عبدالملکی نماینده ویژه رئیس‌جمهور و دبیر شورای عالی مناطق آزاد، از رحیم سرهنگی مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش برای عملکرد مثبت در حوزه‌های سرمایه‌گذاری، تولید و صادرات به‌عنوان رتبه برتر در بین مناطق آزاد و ویژه اقتصادی کشور تقدیر کردند.**

### روابط عمومی کیش رتبه اول مناطق آزاد شد

روابط عمومی سازمان منطقه آزاد کیش برترین روابط عمومی مناطق آزاد ویژه اقتصادی کشور شد. به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل سازمان منطقه آزاد کیش، در اختتامیه همایش ملی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی کشور که در مشهد مقدس برگزار شد، روابط عمومی سازمان منطقه آزاد کیش مقام نخست را در میان مناطق آزاد و ویژه اقتصادی کسب کرد. در این مراسم، محمد مخبر معاون اول رئیس‌جمهور، سیداحسان خاندوزی وزیر اقتصاد و حجت‌الله عبدالملکی نماینده ویژه رئیس‌جمهور با اهدای لوح به دکتر رحیم سرهنگی از سازمان منطقه آزاد کیش به‌عنوان رتبه برتر در عملکرد روابط عمومی تقدیر کردند. اقدام به تصویرسازی مناسب، مدیریت رسانه‌ای و ارتقای جایگاه مناطق آزاد در میان افکار عمومی، ازجمله شاخص‌هایی است که با ارزیابی‌های انجام شده، روابط عمومی سازمان منطقه آزاد کیش به دلیل عملکرد موفق یک‌ساله، درجه برتر را در بین مناطق آزاد و ویژه اقتصادی کشور به دست آورد و به‌عنوان رتبه نخست در این همایش برگزیده شد.

### کیش؛ الگوی ایران آینده

مدیرعامل منطقه آزاد کیش در گفت‌وگوی اختصاصی با خبرگزاری ایسنا گزارشی از اقدامات انجام شده و برنامه‌های آتی در جهت توسعه گردشگری و پایداری اقتصادی کیش ارائه کرد. به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل سازمان منطقه آزاد کیش، رحیم سرهنگی در این گفت‌وگو اظهار کرد: «جزیره کیش گوهری درخشان در آب‌های خلیج‌فارس و از نعمت‌های خدادادی است که ایران دارد و در سال‌های متمادی مورد توجه قرار گرفته و رشد کرده و در سال‌های متمادی دیگری هم مورد غفلت واقع شده است. جزیره کیش و منطقه آزاد بودنش فرصت بسیار خوبی برای اقتصاد کشور است و به گفته دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، «کیش باید ایران آینده شود.» البته همیشه هم همین بوده و کیش همیشه در حوزه معماری، سرمایه‌گذاری، تفریحات و گردشگری و... چند قدم جلوتر از سرزمین اصلی بوده است.» وی افزود: «جزیره کیش از این بابت برای کشور می‌تواند اهمیت داشته باشد که جای خوبی برای اجرای پایلوت پروژه‌ها و اقدامات سرزمین اصلی ازجمله بهینه کردن یارانه‌ها و رفتن به سمت وسوی شهر هوشمند است و کشور برای توسعه می‌تواند روی کیش حساب کند. همچنین اگر کمک کنیم کیش توسعه یابد و هر آنچه برای این توسعه لازم است را در اختیار بگذارند، درنهایت مردم امید و انگیزه برایشان ایجاد شده و شرایط مورد نظر در کل کشور ایجاد می‌شود و دیگر خود را با کشورهای عربی و اروپایی مقایسه نخواهند کرد. بنابراین می‌توانیم بسیاری از تکنولوژی‌ها و قوانین و مقررات نوآورانه را در کیش به صورت پایلوت اجرا کنیم و سپس آن را به کل کشور تعمیم دهیم و اجرا کنیم.»

## شروع طوفانی ایران اکسپو ۲۰۲۴

ششمین نمایشگاه بین‌المللی توانمندی‌های صادراتی ایران (ایران اکسپو ۲۰۲۴) به عنوان بزرگ‌ترین و مهم‌ترین رویداد تجاری به منظور توسعه تجارت داخلی و خارجی شناخته می‌شود و امسال نیز مانند دوره‌های گذشته با هدف نمایش توانمندی‌های صادراتی کشور با بازارهای بین‌المللی از دیروز شنبه ۸ اردیبهشت ماه ۱۴۰۳ با حضور رئیس‌جمهور و عباس علی آبادی وزیر صنعت، معدن و تجارت و به همراه نمایندگانی از کشورهای مختلف در مراسم افتتاحیه، به مدت پنج روز در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران کار خود را آغاز کرد. این نمایشگاه این بار نیز میزبان بیش از ۲ هزار بازرگان، سرمایه‌گذار و تاجر خارجی از بیش از ۱۰۰ کشور جهان خواهد بود و فرصت مناسبی را برای مذاکره و برقراری تعاملات تجاری با بزرگ‌ترین برندهای صنعتی ایران در حوزه‌های صنعتی متنوع فراهم خواهد کرد. در این نمایشگاه، محصولات و دستاوردها در بخش‌های مختلف صنعتی و کشاورزی در هفت گروه کالایی از جمله صنایع غذایی، کشاورزی و شیلات، صنعت، فرش و صنایع‌دستی و گردشگری، دارو، تجهیزات پزشکی، آزمایشگاهی، محصولات شیمیایی، آرایشی و بهداشتی، صنعت ساختمان و خدمات فنی-مهندسی و پتروشیمی عرضه می‌شود. این نمایشگاه در ۱۷ سالن نمایشگاهی در متراژ ۵۰ هزار متر با حضور ۸۰۰ شرکت ایرانی کار خود را در حالی آغاز کرده که که مطابق با پیش‌بینی‌ها قرار است در آن ۳۵۰۰ جلسه بی تو بی با حضور ۵۰ هیات عالی رتبه برگزار شود. طبق گفته مسئولان برگزاری این رویداد، در نمایشگاه ایران اکسپو قرار است با امکاناتی از جمله هماهنگی جلسات اختصاصی B2B بین بازدیدکنندگان خارجی و شرکت‌های ایرانی، گردهمایی‌های صنعت‌محور با بازدیدکنندگان خارجی، تورهای تخصصی داخل نمایشگاه برای بازدیدکنندگان خارجی، برگزاری وبینارهای آشنایی با توانمندی‌های صنعتی ایران، برگزاری وبینارهای تخصصی، معرفی دسته محصولات منتخب ایران، انتشار گزارش‌های تخصصی بازار محصولات منتخب صنایع غذایی، انتشار گزارش‌های تخصصی، معرفی محصولات منتخب صنایع پزشکی، ارائه خدمات مشاوره در طول برگزاری نمایشگاه، دسترسی به نرم‌افزار اختصاصی، دسترسی به مترجم و سایر موارد به مخاطبان خود ارائه شود.

یکشنبه ۹ اردیبهشت ۱۴۰۳
شماره ۴۱۲۴
WWW.FDN.IR
FARHIKHTEGANDAILY

مدیرمسئول:
محمدامین ایمانجانی
قائم‌مقام مدیرمسئول:
مسعود فروغی
سردبیر:
محمد زعیم‌زاده
تلفن و فکس:
(۰۲۱) ۶۲۹۹۹۴۹۵
کدپستی:
۱۱۳۵۶۳۳۸۱۶
چاپ:
چاپخانه دانشگاه آزاد اسلامی
نشانی:
خیابان حافظ، پایین‌تر از جمهوری
روبه‌روی ساختمان بورس
ساختمان فرهیختگان، طبقه سوم