

گام اول احیای جاده ابریشم برداشته شد

## اتصال ریلی ایران و افغانستان با بهره برداری از راه آهن خواف - هرات

آخوندی: ما در اینجا ثروت بزرگ تری نسبت به معادن داریم



ایران و هرات در افغانستان است که ۷۷ کیلومتر تا مرز شمتیغ در روستای مرزی ایران تکمیل شده است و از مجموع ۴ فاز این پروژه دو فاز شمتیغ تا جلو و جلو تا هرات، در خاک افغانستان واقع شده است. او ضمن ابراز امیدواری از آغاز فازهای داخل کشور افغانستان، گفت: خوشبختانه ۴۰ کیلومتر از ریل شمتیغ تا هرات فراهم شده و امیدواریم با سرعت و با توجه به تأمین منابع در افغانستان، تجهیزات فاز جلو- هرات این قطعه به

سرعت تکمیل شود. آخوندی با بیان اینکه این منطقه غنی ترین معادن سنگ جهان را در اختیار دارد، گفت: با اجرای این پروژه ما موفق به حمل ۲ و نیم میلیون تن بار به بندرعباس و سایر بنادر جنوبی ایران شده ایم. او با اشاره به ظرفیت معادن موجود در این منطقه خاطر نشان کرد: ارقام حاکی از یک ظرفیت میلیاردی است و به همین خاطر این منطقه از جهت استراتژیک و دسترسی بسیار مهم است.

حاصل این ثروت از طریق حمل و نقل جاده ای عقلایی نیست و برای حفظ محیط زیست، ایمنی، صرفه جویی انرژی و سایر مسائل باید از طریق حمل و نقل ریلی جابه جا و منتقل شود. آخوندی با اشاره به سرمایه گذاری های صنعتی در خواف، ابراز داشت: سالانه هشت میلیون تن عملیات معدنی انجام می شود که دو و نیم میلیون تن از این حجم را به ریل منتقل کرده ایم. اما باید حجم حمل بار از طریق حمل و نقل ریلی در این منطقه را افزایش دهیم.



گفت و گوئی جناب آقای محمد رضا بهرامی، سفیر محترم جمهوری اسلامی ایران در افغانستان:

فرصتی مناسب برای حضور شرکت های مهندسی و بازرگانی



مفخر علیخانی معاون فنی و خدمات بازرگانی اتاق بازرگانی ایران:

افغانستان شریک تجاری مطمئن و پایدار برای ایران



فرهنگ، رایزن سابق اقتصادی سفارت افغانستان در ایران مطرح کرد:

ایرانی ها اصلی ترین سازندگان نیروگاه های آبی افغانستان

### سرمقاله

#### چرا صادرات به افغانستان

علیرضا روغنیان  
نویسنده ویژه نامه

اقتصاد در زندگی مردم افغانستان و سرنوشت آنها نقش سازنده ای دارد، برای همین باید به آن توجه ویژه ای شود. اشتراک فرهنگی دو کشور ایران و افغانستان در روابط اقتصادی آنها تأثیر بسزایی دارد و نیز دانش فنی، که مهم ترین بخش از صادرات به افغانستان محسوب می شود.

صفحه ۹

### یادداشت

#### یک تجارت بی دردسر

محمد مهدی جوانمرد قصاب  
مدیر کل امور نمایندگی ها و سازمان توسعه تجارت

یکی از کشورهای همسایه که می توانیم برای صادر کردن کالاهای مان روی آن حساب کنیم افغانستان است؛ کشوری که در همسایگی ماست، زبان شان را خوب می دانیم و معاشرت کردن با آنها برای ما کار سختی نیست...

صفحه ۵

#### شافعی: کار دولت در اقتصاد برون مرزی فوق العاده بود

صفحه ۹

#### صالح آبادی: حلقه جهش در زنجیره صادرات به افغانستان

صفحه ۱۱

#### کردی: ترانزیت و تجارت منطقه ای در چابهار وارد فصل جدیدی می شود

صفحه ۱۲

#### سبحانی: برجام ظرفیت صادرات را افزایش داد

صفحه ۴

رشیدیان، استاندار خراسان رضوی:

## پیشنهاد اصلاح جاده های ترانزیتی به کشور افغانستان



علیرضا رشیدیان در کارگروه توسعه صادرات که در استانداری خراسان رضوی برگزار شد، اظهار کرد: به طرف افغانی پیشنهاد اصلاح جاده های ترانزیتی بدون ادعاهای مرزی را دادیم اما تاکنون موافقتی از سوی آنان مبنی بر اصلاح ورودی های کشور افغانستان اعلام نشده است. وی با اشاره به حمایت دولت از بخش خصوصی در انجام فعالیت های اقتصادی با کشور افغانستان تصریح کرد: دولت با حمایت از بخش خصوصی سعی در گسترش صادرات به کشور افغانستان دارد و بخش خصوصی باید با قدرت در این حوزه آماده شود. استاندار خراسان رضوی پیرامون تأثیر منفی صدور کالاهای بی کیفیت به کشورهای همسایه بیان کرد: صادرات کالاهای بی کیفیت به کشورهای همسایه در طولانی مدت می تواند سبب از دست رفتن فرصت های سرمایه گذاری در کشور مقصد شود. رشیدیان در خصوص محور توسعه فعالیت های اقتصادی میان ایران و افغانستان یاد آور شد: هیچ تغییری در محوریت صادرات و واردات به کشور افغانستان رخ نداده و محور توسعه فعالیت های اقتصادی نیز اتاق مشترک ایران و افغانستان است. وی کشور افغانستان را نقاط مهم و استراتژیک در مبادلات اقتصادی دانست و تأکید کرد: کشور افغانستان از جمله نقاط مهم و استراتژیک در مبادلات اقتصادی ایران به شمار می رود و شریک تجاری و اقتصادی و تجاری استان خراسان رضوی محسوب می شود. استاندار خراسان رضوی محور توسعه تعاملات بازرگانی با افغانستان را اتاق مشترک دو کشور دانست و عنوان کرد: اتاق مشترک بین کشور ایران و افغانستان محور توسعه تعاملات بازرگانی میان دو کشور است و باید پروژه های اقتصادی، صنعتی و عمرانی افغانستان با مشارکت صاحب نظران ایرانی انجام شود تا شاهد تأثیرات مثبتی در امنیت هر دو کشور باشیم. در ادامه این نشست، راضیه علیرضایی، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان رضوی در ارتباط با مشکل صادرات طلا به کشور افغانستان تصریح کرد: نخستین محموله طلا به کشور افغانستان چندی قبل ارسال شده و دومین محموله نیز امروز به این کشور صادر شده اما همچنان شاهد مشکلاتی در این حوزه هستیم. علی رسولیان، مدیر کل دفتر امور اقتصادی و بین الملل استانداری خراسان رضوی اظهار کرد: شاهد افزایش سهم استان خراسان رضوی در صادرات به کشور افغانستان بوده ایم و این سهم از ۴۵ درصد به ۵۲ درصد افزایش یافته است. وی از کاهش واردات کشور افغانستان به استان خراسان رضوی خبر داد و گفت: با کاهش واردات از کشور افغانستان مواجه بوده ایم که نیازمند حل برخی مسائل در تأمین امنیت رانندگان و مسائل امنیتی در این کشور است. مدیر دفتر هماهنگی امور اقتصادی و بین الملل استانداری خراسان رضوی در ارتباط با تشکیل کمیسیون اقتصادی ایران و افغانستان تصریح کرد: کمیسیون اقتصادی ایران و افغانستان از آبان ماه امسال و با محوریت مسائل امنیتی و اقتصادی تشکیل می شود. رسولیان ادامه داد: هیأت افغانی با تشکیل این کمیسیون موافقت کرده و کمیسیون همکاری های میان استان خراسان رضوی و هرات نیز در سال ۹۳ به تصویب دو استاندار رسیده است. وی تأمین امنیت بازرگانان دو کشور را از ضروریات دانست و بیان کرد: کمیسیون امنیت نیز به تازگی بین دو استان خراسان رضوی و هرات تشکیل شده و بازدید از گمرکها و ترانسفورهای مربوطه صورت گرفته است. مدیر دفتر هماهنگی امور اقتصادی استانداری خراسان رضوی در زمینه خط چهارم راه آهن خواف- هرات خاطر نشان کرد: استان هرات برای فاز چهارم راه آهن خواف- هرات وارد مذاکره با یکی از شرکت های ایتالیایی شده که به نتایجی نیز ختم می شود. وی در زمینه خط انتقال گاز به افغانستان تصریح کرد: خط انتقال گاز به این کشور توسط دولت مرکزی افغانستان مورد پیگیری قرار می گیرد و صادرات سوخت به این کشور نیز از شش ماه قبل آغاز شده است. مدیر دفتر هماهنگی امور اقتصادی استانداری خراسان رضوی در ارتباط با صادرات طلا به افغانستان بیان کرد: امروز صادرات ۶۴ کیلو طلا به مقصد کشور افغانستان صورت گرفته که مشکلاتی نیز با هوای پیمایی امارات در این رابطه داشته ایم.

# Mobarakeh Steel Group

**Undisputed Leadership in Flat Steel Production in MENA**

Pioneering in the Iranian steel industry by maintaining minimum 45 percent share of the domestic steel production output as an organization with excellence in economical production, quality, technology, indigenization & continuous presence in the world market

**Our Ideas Shape Our Future ...**

**Sustainable Development by Protecting the Environment**

visit us at [www.msc.ir](http://www.msc.ir)

مظفر علیخانی معاون فنی و خدمات بازرگانی اتاق بازرگانی ایران:

# افغانستان شریک تجاری مطمئن و پایدار برای ایران

ممتنم شمرده و از صاحبان سرمایه، تخصص، تجربه و توانمند افغانستان برای سرمایه‌گذاری در ایران دعوت می‌کنم که در ایران سرمایه‌گذاری کنند.

دیپلماتیک اتاق مشترک ایران و افغانستان در ادامه اظهار داشت: نگاه ما به افغانستان بازار تجاری و صادراتی صرف و یک سویه نیست. ما خواهان همکاری مشترک در زمینه تولید در حوزه‌های کشاورزی، معدن، صنعت، تجارت، حمل‌ونقل و ترانزیت، خدمات

فنی و مهندسی، ICT، گردشگری، علمی و آموزشی، اقتصاد بهداشت و درمان، اقتصاد فرهنگ، هنر و ورزش و... در این کشور هستیم. بی‌تردید افغانستان می‌تواند شریک تجاری مطمئن و پایدار برای ایران باشد. ما می‌توانیم افزون بر سرمایه‌گذاری که اساس مرادفات اقتصادی و تجاری است، انتقال دانش فنی، تکنولوژی ماشین‌آلات سرمایه‌گذاری و خطوط تولید، برند، مدیریت و خدمات فنی و مهندسی را نیز گسترش دهیم و با ایجاد ارزش افزود در این کشور مشغول ایجاد کنیم که به اقتصاد افغانستان کمک شود. دیدگاه ما به سرمایه‌گذاری مشترک است که از دوام

و استحکام بیشتری برخوردار است. با سرمایه‌گذاری و تولید مشترک و با برند مشترک می‌توانیم محصولات تولیدی را علاوه بر عرضه در بازارهای افغانستان و ایران، به بازارهای ثالث در سراسر دنیا صادر نماییم.

با تلاش اهتمام اتاق ایران و اتاق مشترک ایران و افغانستان و مساعدت، حمایت و همراهی سازمان توسعه تجارت ایران، صندوق ضمانت صادرات ایران و سازمان امور مالیاتی و در نهایت دولت محترم تصمیمات ارزشمند مشروحه در زیر اتخاذ شده است:

۱- حقوق ورودی محصولات صادراتی افغانستان به ایران به صورت تعرفه‌های ترجیحی از ۵ درصد به ۲/۵ درصد کاهش یافته است.

۲- تسخ پوشش ریسک‌های سیاسی و تجاری صندوق ضمانت صادرات ایران برای پوشش ریسک‌های صادرکنندگان به افغانستان از ۲/۵ درصد به یک درصد کاهش یافته است.

۳- صادرکنندگان به افغانستان که محصولات خود را به صورت ریالی به این کشور صادر نموده‌اند، از پرداخت مالیات بر تسعیر نرخ ارز معاف می‌باشند.

۴- اسراس مصوبه مجلس شورای اسلامی: الف - صادرات کشور از پرداخت مالیات بر تسعیر نرخ ارز معافیت دارند.

ب - سازمان امور مالیاتی موظف است مالیات بر ارزش افزوده پرداخت شده توسط صادرکنندگان را ظرف مدت یک ماه مسترد نماید.

امیداست مصوبات فوق‌الذکر بتواند زمینه توسعه همکاری‌های اقتصادی ایران و افغانستان و نیز بستر توسعه صادرات محصولات (کالا و خدمات) جمهوری اسلامی ایران به افغانستان را بیش از گذشته فراهم کند.

به صورت کثیرالمسافر و با حداقل هزینه صادر شود. به نظر من دو ملت ایران و افغانستان حتی نباید نیاز به ویزا داشته باشند. به هر روی این مسائل باید حل شوند و همکاری‌های گمرکی نیز گسترش یابد.

همچنین صادرات مستقیم و غیرمستقیم به افغانستان باید مشمول پرداخت جواز و یارانه‌های حمایت مؤثر شود و برگزاری نمایشگاه‌ها در اختیار اتاق قرار گیرد.

باید استانداردهای تولید محصولات را بالاتر ببریم و نمایشگاه‌های بهتر و محصولات با کیفیت‌تر برگزار کنیم. متأسفانه در سال‌های اخیر بسیاری از نمایشگاه‌ها نتوانستند توانمندی‌های کالای ایرانی را به خوبی به نمایش بگذارند. با حمایت‌ها و

نظارت‌های دقیق نباید اجازه فرصت طلبی به افرادی بدهیم و این بازار استراتژیک را دچار چالش کنیم.

از منظر اقتصادی باوجود تبلیغات منفی وسیعی که نسبت به امنیت اجتماعی و اقتصادی افغانستان می‌شود تاآکید می‌کنم که این کشور از امنیت لازم برای سرمایه‌گذاری و فعالیت‌های اقتصادی به‌ویژه برای ایرانیان برخوردار است. در ضمن هر جا نامنی بیشتر باشد زمینه کسب سود هم بالاتر می‌رود و باید از این فرصت‌ها استفاده کنیم. در غیراین صورت منتظر نشست و دست روی دست گذاشتن برای حل مشکلات و مهیا شدن همه ی زیرساخت‌ها در کشور افغانستان مشکلی را حل نمی‌کند. نتیجه عدم اقدام جدی در این زمینه این است که این بازار مهم هم از دست ما برود و کشورهای رقیب جایی برای ما باقی نگذارند.

یکی از مأموریت‌های مهم صندوق ضمانت صادرات این است که ریسک‌ها را پوشش دهد. این یک فرصت بسیار مهم برای ما است و افغانستان می‌تواند یکی از شرکای اقتصادی و تجاری بزرگ ایران باشد.

هر دو کشور باید از این فرصت‌های اقتصادی موجود استفاده کنند و منطقه آزاد تجاری و صنعتی چابهار می‌تواند به‌عنوان یک منطقه اقتصادی و تجاری مشترک میان دو کشور باشد. این فرصت مشترک بستر مناسبی برای سرمایه‌گذاری مشترک است.

همچنین برای بازرگانان افغان نیز باید پیش‌نیازهای لازم برای سرمایه‌گذاری در ایران مهیا باشد. فرصت را



نزدیکی مسافت دو کشور همسایه نیز بعد دیگری است که صادرات و واردات را ارزانتر می‌کند و برای هر دو طرف به صرفه است.

امتیاز دیگر بازار افغانستان، بکر بودن آن است که تشنه سرمایه‌گذاری و تجارت است و در برخی حوزه‌ها مانند خدمات فنی و مهندسی نیازمند همکاری‌های گسترده‌ای است. این کشور در همه عرصه‌ها نیازمند توسعه است و جای کار بسیار دارد. ما می‌توانیم در حوزه‌های خدمات فنی و مهندسی که بیش از ۱۰۰۰ رشته صنعتی را به حرکت در می‌آورد، احداث نیروگاه، سد، ساختمان، راه، حوزه ICT، علمی و آموزشی (با توجه به جایگاه علمی دانشگاه‌های ایران و نیاز جامعه جوان افغانستان) و سایر حوزه‌ها همکاری تنگاتنگی با این کشور داشته باشیم.

استفاده از این ظرفیت‌ها و توانمندی‌ها نیازمند مدیریت درست و شناخت کافی از بازار موجود است. بر همین

اساس، دفتر رایزنی بازرگانی کشورمان در این کشور باید گسترش یابد و در تمامی ولایت‌های مهم افغانستان، نمایندگی‌های مستقیم داشته باشیم. دور کاری و مدیریت از راه دور در افغانستان که شبکه‌های مخابراتی و اینترنتی قوی ندارد، کافی نیست. بخش‌های اقتصادی نمایندگی‌های جمهوری اسلامی ایران در ولایت‌های بزرگ مانند مزارشرف، هرات، جلال آباد و قندهار باید تقویت شوند و سفیر ایران در افغانستان ۹۰ درصد وقتش را صرف حل و فصل مشکلات و مسائل اقتصادی و بازرگانی کند. ما اکنون در بخش ویزا هم مشکل داریم. ویزای تجاری برای تجار معتبر باید با معرفی اتاق ایران و اتاق مشترک ایران و افغانستان در اسرع وقت

توجه به این اشتراک‌های دینی، غذای حلال و صادرات محصولات غذایی به این کشور بسیار در خور توجه است. پیوندهای قومی و خویشاوندی نیز بر این مولفه‌ها اثرگذار است.

اما موضوع مهم در خصوص بازار افغانستان برای کالاهای ایرانی این است که ما صادر نمی‌کنیم بلکه افغان‌ها از ما خرید می‌کنند. این مسئله نه تنها چیزی از اهمیت تولید و صادرات ما کم نمی‌کند بلکه منجر به کاهش هزینه‌های بازرگانی و بازاریابی محصولات ما می‌شود. بازاریابی کالاهای زمانی انجام می‌شود که در بازار هدف شناخته شده نیستید و می‌خواهید محصولات و برندها را معرفی کنید و باید هزینه تبلیغات و بازاریابی بپردازید. ما در بازار افغانستان با توجه به اشتراکات فراوان و آشنایی دو ملت، این هزینه‌ها را نمی‌پردازیم

و این اتفاق برای ما یک فرصت است. در مجموع تمامی عوامل دست به دست هم داده‌اند تا کالاهای ایرانی سهم زیادی از بازار افغانستان داشته باشند و این موضوع بسیار قابل توجه و اهمیت است. افغانستان اقتصاد بزرگی ندارد، دولتش ثروتمند نیست و قدرت خرید مردم نیز پایین است و با این تفسیر و در برخی سال‌ها صادرات ما به این کشور از مرز ۳ میلیارد دلار هم گذشته است. اما نباید فراموش کنیم که تجارت جاده دو طرفه است. امروزه تمامی کشورها تمایل دارند دادوستد با صادرات و واردات مکمل هم باشند و باید تجارت برد - برد باشد. زمانی که دو کشور محصولاتشان را به بازارهای یکدیگر صادر کنند و در تراز تجاری شان توازن و تعادل برقرار شود، می‌توان به پایداری و دوام بازارها امیدوار بود.

باوجود اینکه افغانستان محصول زیادی برای صادرات ندارد اما آنها علاقه مندند درب‌های بازار ایران به روی محصولات صادراتی افغانستان باز باشند. محصولات کشاورزی، میوه تازه، خشکبار، محصولات دامی، انواع سنگ‌های قیمتی و صنایع دستی از جمله محصولات صادراتی این کشور است که انتظار دارند به ایران صادر کنند. اگر این همکاری و مراد و معامله دو طرفه نباشد ممکن است بر سیاست‌های اقتصادی و تجاری آتی دو کشور، تأثیرگذار باشد و مرادفات تجاری فی مابین را به چالش بکشد.

در بحث همکاری‌های اقتصادی (سرمایه‌گذاری، صادرات و واردات) باز هم اشتراک‌ها در میان است و

علیرضا روغنیان - نگاهی به آمار صادرات ایران به افغانستان نشان می‌دهد که این کشور، یکی از بازارهای صادراتی استراتژیک و جزو ۵ بازار اولویت دار ما است. سال گذشته حدود ۲/۵ میلیارد دلار صادرات به افغانستان داشتیم درحالی که میزان واردات کشورمان از افغانستان بسیار ناچیز است و در بهترین حالت به ۴ تا ۵ میلیون دلار در سال می‌رسد. بنابراین، از کالاها و خدمات صادراتی به بازار افغانستان حمایت‌های ویژه‌ای به عمل آید و سیاست‌ها و مقررات اقتصادی کشور باید تسهیل‌کننده باشد. مشوق‌های صادراتی و کاهش ریسک از جمله وظایف دولت در این زمینه است. دیپلماسی سیاسی نیز باید در خدمت اقتصاد قرار گیرد، وزارت امور خارجه و نمایندگی‌های جمهوری اسلامی ایران در سراسر دنیا (سفارتخانه‌ها و کنسولگری‌ها) اهداف، برنامه‌ها و فعالیت‌های اقتصادی در کانون مأموریت‌های خود قرار دهند.

بازار حیاتی و استراتژیک افغانستان که نزدیک به چهارده جنگ داخلی و خارجی را پشت سر می‌گذارد، نه تنها از نظر دسترسی به رشد اقتصادی و توسعه عمرانی باز مانده، بلکه دستاوردهای توسعه‌ای پیشین را نیز در این دوران از دست داده است. به همین علت، دولت برای تأمین نیازهای کشورش، تا پیش از ۹۰ درصد متکی به واردات است و با توجه با این نیازها و فرصت‌هایی که در اختیار ما قرار گرفته، به نظر می‌رسد بیشتر کالاهای تولید شده در ایران مورد نیاز آنهاست و بازار استراتژیک برای کالاهای ما محسوب می‌شود.

آمار صادرات کشور نشان می‌دهد گروه‌های مختلف کالایی مانند موادغذایی، مصالح ساختمانی، سوخت، محصولات نفتی و پتروشیمی، مواد آرایشی، بهداشتی و شوینده‌ها، لوازم خانگی، برقی و الکترونیکی، محصولات شیمیایی و دارویی، محصولات نساجی، کفپوش و فرش، دارو، تجهیزات پزشکی و بیمارستانی، محصولات پلاستیکی، کتاب، لوازم التحریر و نوشت افزار، ماشین‌آلات و تجهیزات مربوط به خطوط تولید و...، طیف گسترده‌ای از صادرات ما به این کشور را تشکیل می‌دهد. استقبال روزافزون افغان‌ها از کالاهای صادراتی ما، بیشتر ریشه در اشتراک‌های فراوان میان دو ملت و دو کشور ایران و افغانستان دارد. صادرات خدمات فنی و مهندسی، ICT، توریسم (سیاحتی، زیارتی، سلامت و درمان و...) آموزشی، حمل‌ونقل و ترانزیت نیز در حوزه قرار دارد صادرات خدمات به افغانستان در کانون توجه همکاری‌های اقتصادی دو کشور قرار دارد.

این اشتراک‌ها شروط لازم برای مرادفات تجاری و بازرگانی است اما کافی نیست. در این میان عوامل و مولفه‌های اقتصادی نقش کلیدی دارند. مرز مشترک طولانی، زبان مشترک (که در مرادفات تجاری بسیار مهم است)، حضور چند دهه‌ای افغان‌ها در ایران و آشنایی آنها با محصولات تولیدی ایران، نزدیکی ذائقه و الگوهای مصرف و مسائلی اینچنین باعث شده تا بازار مناسبی برای محصولات و کالاهای ایرانی باشد. موضوع دیگر اشتراک دینی و مذهبی میان دو ملت است و با

## MAPNA Group

Twenty-three years after establishment, MAPNA Group has turned into one of Iran's leading industrial brands. With its 41 subsidiaries, MAPNA is active in:

- ◆ General Contracting and Main Equipment Manufacturing for:
  - Thermal Power Plants
  - Oil & Gas Upstream and Downstream
  - Rail Transportation
- ◆ Independent Power Production (more than 10000 MW in Investment Power Projects)
- ◆ Combined Heat and Power & Combined Water and Power Plants
- ◆ Renewable Energy Generation
- ◆ Operation & Services (LTSA, Refurbishment, Rehabilitation)



Head Office: No. 231, Mirdamad Blvd, Tehran, Iran | P.O. Box: 1918953651  
Phone: +98 21 81981001-2 | Fax: +98 21 22908597-8 | Email: info@mapnagroup.com



دکتر ناصرالدین گرامی مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی دوغانرون اعلام کرد:

# افزایش بیش از صد درصدی صادرات نسبت به مدت مشابه سال قبل



شومیم که اقتضای کار است و به تدریج در جهت حل آنها اقدام خواهیم کرد.  
آقای طرح جامع تفصیلی دوغانرون آماده شده است؟

طرح جامع منطقه توسط مشاورین دیصلاح مطالعه و تهیه شده است که به تدریج همگام با مالکیت اراضی به اجرا در می آید.

ابزارهای تشویقی به منظور جلب سرمایه های خارجی در منطقه ویژه دوغانرون چیست؟

استفاده از مزایای قانونی پیش بینی شده نظیر معافیت های مالیاتی - حذف و کاهش بروکراسی های اداری و تشریفات گمرکی - معافیت از عوارض ورود ماشین آلات مواد اولیه خارجی و تکنولوژی برای تولیدات و سایر امتیازات قانونی

پیشنهادهای شما در جهت تسهیل در سرمایه گذاری و ورود و خروج چیست؟

قاعدا تبدیل منطقه به آزاد و شمولیت قانونی مربوطه راه گشای موضوع بوده و با استقرار سهل تر بانک و صرافی و... صدور تضمین مالی سریع تر و جذابیت های بیشتری برای سرمایه گذاری فراهم می شود.

ماده ۲۷ قانون چگونگی اداره مناطق آزاد تجاری صنعتی کشور در این منطقه درباره رهایی از وابستگی به شهرها و نهادها به خوبی رعایت می شود؟ آیا مشکلاتی دارید؟

ازاد تجاری - صنعتی پس از تصویب نهایی منطقه آزاد تجاری - صنعتی دوغانرون متناسب با شرایط زمانی برنامه ریزی خواهد شد.

جذب سرمایه گذار خارجی در بند ۱۱ سیاست های ابلاغی مقام معظم رهبری در این منطقه ویژه اجرایی شده است؟

در راستای تحقق بند ۱۱ سیاست ابلاغی مقام معظم رهبری و در چارچوب اقتصاد مقاومتی پروژه های زیر تصویب شده است که بعضا بهره برداری و بخشی در شرف نهایی شدن است.

۱- تأسیس بیمارستان توریسم درمانی  
۲- حذف ویزا و تردد اتباع افغانی به محدوده محصور منطقه ویژه با گذر مرزی  
۳- انتقال گمرکات تجاری از گمرک دوغانرون به گمرک منطقه ویژه

۴- تأسیس نمایشگاه عرضه مستقیم کالا در داخل منطقه  
۵- تأسیس و افتتاح جایگاه عرضه سوخت ویژه کامیون های خارجی  
۶- تأسیس واحد بین الملل دانشگاه آزاد  
۷- تأسیس و فعالیت واحد ترانشیپ گاز LPG

ویژه و آزاد اقتصادی داشته باشند، این منطقه در فاصله ۲۲۵ کیلومتری جنوب شرقی شهرستان مشهد و در فاصله ۱۰ کیلومتری شرق شهرستان تایباد واقع شده است. در این راستا گفت وگویی با ناصرالدین گرامی، مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی دوغانرون داشته ایم که مشروح آن را در ادامه می خوانید.

کد ۶۰۵۰۳ خاص منطقه ویژه دوغانرون فعال و کلیه رویه ها اعم از صادرات و واردات و ترانزیت از منطقه ویژه اقتصادی دوغانرون قابل انجام است.

در خصوص امکانات منطقه ویژه اقتصادی دوغانرون توضیح بفرمایید؟

امکانات فعلی منطقه ویژه اقتصادی دوغانرون به شرح زیر می باشد:

- محدوده محصور و نظارت شده ۵۰ هکتاری دارای درب های ورودی و خروجی
- ۵۵ دسنگاه باسکول جهت توزین کامیون های خالی و حامل بار
- انبارهای مسقف و روباز جهت حفظ و نگهداری بارها
- پارکینگ جهت توقف کامیون ها
- مخازن ذخیره سوخت
- تجهیزات ترانشیپمنت کالا
- ساختمان اداری و امنیتی و حراست
- جایگاه عرضه سوخت ویژه کامیون های خارجی
- تاسیسات اطفای حریق
- نظارت بر تمام بخش ها از طریق دوربین های نصب شده
- ارتباط فیبرنوری و برخورداری از تمام سخت افزارها و نرم افزارهای مورد نیاز
- تأمین آب و برق و گاز و تلفن مورد نیاز
- تاسیسات ترانشیپمنت سوخت مایع و گاز LPG
- برخورداری از امکانات لازم جهت ترانزیت
- کارخانه تولید روغن کنجد با برند زراره

مهم ترین مشکلات در جذب سرمایه گذار خارجی و داخلی را چه می دانید؟

در حال حاضر بسترهای مقدماتی جهت حضور و فعالیت سرمایه گذاران داخلی و خارجی فراهم است و ما آمادگی کامل جهت هر گونه همکاری و همراهی را داریم، البته ممکن است در طول مسیر با مشکلاتی هم مواجه

مناطق ویژه اقتصادی در خراسان رضوی که از مزیت های زیادی از جمله وجود مرزهای مشترک بهره مند هستند، می توانند بازدهی اقتصادی بالایی داشته و برای اقتصاد استان سودآور باشند. همچنین وجود مرزهای قدیمی از جمله مرز دوغانرون در خراسان رضوی که از نقاط استراتژیک کشور محسوب می شود، می تواند نقش بسیار مهمی برای اثرگذاری بیشتر مناطق

دوغانرون در فضایی محصور با وسعت ۵۰ هکتار در حال فعالیت است.

طی یک سال گذشته چه میزان کالاهای ایرانی از طریق منطقه ویژه اقتصادی دوغانرون به افغانستان و سایر کشورهای آسیای میانه صادرات داشته ایم و چقدر رشد داشته است؟

در طی هفت ماهه اول سال ۱۳۹۵ بالغ بر ۶۸۰ میلیون دلار صادرات انواع تولیدات داخلی کشور را به افغانستان داشته ایم که نسبت به مدت مشابه سال قبل بیش از ۱۰۰ درصد رشد را نشان می دهد و واردات از افغانستان حدود ۱۰ درصد صادرات انجام شده بوده است.

طرح تبدیل منطقه ویژه اقتصادی دوغانرون به منطقه آزاد تجاری - صنعتی مورد موافقت واقع شده است؟

قدمت ارتباط تجاری ایران با افغانستان از مرز دوغانرون و موقعیت ویژه و منحصر به فرد این منطقه و اشتراکات فرهنگی و مذهبی ملتها و تمایلات گسترده اقتصادی سبب شده است تا اندیشه تبدیل منطقه ویژه اقتصادی دوغانرون به منطقه آزاد تجاری صنعتی شکل بگیرد که مقدمات کار فراهم شده، موافقت های اولیه به دست آمده و پس از طی مراحل قانونی وارد مرحله اجرایی خواهیم شد.

آیا گمرک مرزی دوغانرون آمادگی این حجم صادرات و واردات را دارد؟ مشکلی در صادرات از طریق این مرز برای تجار وجود ندارد؟ راهکارها و پیشنهادهای شما چیست؟

زیرساخت های فراهم شده در مرز دوغانرون آمادگی لازم برای افزایش حجم صادرات را دارد و در ادامه فعالیت ها همین هدف را با جدیت پیگیری می کنیم، البته موانع و مشکلاتی هم وجود دارد که با همکاری و همراهی مسئولین و مدیران استانی و شهرستانی در جهت رفع آنها هستیم، همکاری دستگاه های اجرایی مستقر در مرز

مساحت کل این منطقه چقدر است؟

منطقه ویژه اقتصادی دوغانرون در ۱۰ کیلومتری شهرستان تایباد استان خراسان رضوی و در نقطه صفر مرزی با کشور افغانستان تأسیس و راه اندازی شده است، وسعت این منطقه براساس مصوبه هیأت دولت در فضایی ۱۷۰۰ هکتاری پیش بینی شده که در حال حاضر حدود ۱۴۱۷ هکتار از این زمین ها تملک شده و مابقی در دست پیگیری و اقدام است، فاز اول منطقه ویژه اقتصادی



به خصوص نیروهای امنیتی و انتظامی می تواند تاثیر قابل ملاحظه ای در توسعه فعالیت های صادراتی و تجاری داشته باشد.

آیا کد واردات و صادرات در منطقه ویژه اقتصادی دوغانرون فعال شده است؟



در ابتدا تعریفی از مناطق ویژه اقتصادی و چرایی به وجود آمدن این مناطق داشته باشید؟

منطقه ویژه اقتصادی محدوده های مشخص محصور شده از خاک یک کشور محسوب می گردد که به حفظ حاکمیت دولت طبق مقررات خاص اداره می شود، غالباً این مناطق در مرزهای زمینی بین کشورها، فرودگاه ها، بندر و جزایر تأسیس می گردد، منطقه ویژه اقتصادی در حقیقت مجموعه ای از انواع و اشکال مختلف و متنوع مناطق تجاری - صنعتی و خدماتی است.

دلایل ایجاد مناطق ویژه اقتصادی:

- توسعه فعالیت های اقتصادی و برقراری روابط تجاری بین الملل
- تحرک در اقتصاد منطقه ای، تولید و پردازش کالا با هدف تأمین نیازهای داخلی و گسترش صادرات
- انتقال فناوری و ارتقای آموزشی
- توسعه صادرات غیر نفتی و صادرات مجدد
- ایجاد اشتغال مولد و پایدار و افزایش امنیت و محرومیت زدایی
- جلب و تشویق سرمایه گذاری های داخلی و خارجی
- توسعه صنعت حمل و نقل کالا در بخش های ترانزیت و ترانشیپمنت

منطقه آزاد را از حیث دسترسی، قدمت و راه های ارتباطی تشریح فرمایید؟

منطقه آزاد تجاری قلمرو معینی از یک کشور است که غالباً در داخل یا مجاورت یک بندر واقع گردیده و در آن تجارت آزاد با سایر مناطق جهان مجاز شناخته شده است. نخستین منطقه آزاد تجاری کامل در سال ۱۸۸۸ میلادی در بندر هامبورگ ایجاد شد.

نخستین منطقه آزاد تجاری به مفهوم امروزی در سال ۱۹۵۹ و بعد از جنگ جهانی دوم در ایرلند ایجاد شد. اندیشه تأسیس و راه اندازی مناطق آزاد در ایران در اوایل دهه ۱۳۳۰ به وجود آمد و نخستین منطقه آزاد کشور در سال ۱۳۵۹ براساس مصوبه شورای انقلاب در بخشی از جزیره کیش راه اندازی شد. با توجه به اهداف تأسیس مناطق آزاد و ماهیت فعالیت آنها انواع راه های ارتباطی دریایی، هوایی، زمینی و ریلی برای آنها پیش بینی شده است.

منطقه ویژه اقتصادی دوغانرون در ۱۰ کیلومتری شهرستان تایباد استان خراسان رضوی و در نقطه صفر مرزی با کشور افغانستان تأسیس و راه اندازی شده است، وسعت این منطقه براساس مصوبه هیأت دولت در فضایی ۱۷۰۰ هکتاری پیش بینی شده که در حال حاضر حدود ۱۴۱۷ هکتار از این زمین ها تملک شده و مابقی در دست پیگیری و اقدام است، فاز اول منطقه ویژه اقتصادی

منطقه ویژه اقتصادی دوغانرون در ۱۰ کیلومتری شهرستان تایباد استان خراسان رضوی و در نقطه صفر مرزی با کشور افغانستان تأسیس و راه اندازی شده است، وسعت این منطقه براساس مصوبه هیأت دولت در فضایی ۱۷۰۰ هکتاری پیش بینی شده که در حال حاضر حدود ۱۴۱۷ هکتار از این زمین ها تملک شده و مابقی در دست پیگیری و اقدام است، فاز اول منطقه ویژه اقتصادی

منطقه ویژه اقتصادی دوغانرون در ۱۰ کیلومتری شهرستان تایباد استان خراسان رضوی و در نقطه صفر مرزی با کشور افغانستان تأسیس و راه اندازی شده است، وسعت این منطقه براساس مصوبه هیأت دولت در فضایی ۱۷۰۰ هکتاری پیش بینی شده که در حال حاضر حدود ۱۴۱۷ هکتار از این زمین ها تملک شده و مابقی در دست پیگیری و اقدام است، فاز اول منطقه ویژه اقتصادی

منطقه ویژه اقتصادی دوغانرون در ۱۰ کیلومتری شهرستان تایباد استان خراسان رضوی و در نقطه صفر مرزی با کشور افغانستان تأسیس و راه اندازی شده است، وسعت این منطقه براساس مصوبه هیأت دولت در فضایی ۱۷۰۰ هکتاری پیش بینی شده که در حال حاضر حدود ۱۴۱۷ هکتار از این زمین ها تملک شده و مابقی در دست پیگیری و اقدام است، فاز اول منطقه ویژه اقتصادی

## کانون مبادلات اقتصادی

## ایران با افغانستان

آزاد تجاری - صنعتی

منطقه ویژه اقتصادی دوغانرون

حلقه اتصال بنادر مهم



WWW.Dogharoon.com



بهرام سبحانی، مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه:

## برجام ظرفیت صادرات را افزایش داد

مُجمَع  
فولاد  
مُبارکه

باشیم و در زمان صادرات آنها تعرفه ترجیحی داشته باشند. مهم‌ترین مشکلاتی که در صادرات محصولات شما وجود دارد چیست؟ آیا این مسائل به عوامل داخلی برمی‌گردد یا مسائل خارجی مثل دامپینگ چین؟ برغم وجود چالش اما مشکل خاصی برای صادرات نداریم. یکی از چالش‌های ما قیمت است، تا دو سال گذشته قیمت صادراتمان از قیمت داخلی خیلی بالاتر و از سود و ارزش افزوده بیشتری برخوردار بود، اما با کاهش قیمت‌های جهانی ناچار به کاهش قیمت‌ها شدیم و سودی که قبلاً از محل صادرات حاصل می‌شد را از دست دادیم. این امر به هر حال یک چالش است و ما باید با یک کشوری که به دلیل امتیازاتی که دارد و می‌تواند قیمت را کاهش دهد رقابت کنیم. از جمله امتیازات چینی‌ها در این دوره این بود که سنگ‌آهن در یکی دو سال گذشته به‌شدت با افت نرخ مواجه شد به‌گونه‌ای که از ۱۵۰-۱۴۰ دلار به حدود هر تن ۴۰ دلار رسید. و همچنین کک ۵۰۰-۴۵۰ دلار بود و به زیر ۲۰۰ دلار رسید. کاهش قیمت این دو عامل که بیش از ۷۰ درصد هزینه تمام‌شده فولاد را تشکیل می‌دهد، یعنی سنگ‌آهن و کک متالورژی موجب شد که قیمت تمام‌شده آنها با کاهش مواجه شود و به‌طور طبیعی قیمت تمام شده فولاد آنها نیز با کاهش مواجه شود، این درحالی است که در ایران نه‌تنها سنگ‌آهن، انرژی، حقوق و دستمزدها ارزان نشد بلکه برعکس در خیلی از موارد روند افزایشی هم بوده که این امر شرایط را برای رقابت دشوار کرد.

از سویی دیگر دامپینگ و قوانین آنتی‌دامپینگ خیلی در کشور حاکم نشده، اما در زمینه فولاد به دلیل قیمت‌های کاهش‌ی چین بسیار مطرح و مورد بررسی قرار گرفت. چرا که در این دوره چین ضربه سنگینی به فولاد دنیا وارد کرد و در همه کشورهای تقریباً در مقابل چین دیوار تعرفه قابل توجهی را قرار دادند که نتواند راحت وارد آن بازارها نشود. یکی دیگر از چالش‌های ما این است که در زمانی که بازار داخل با رکود مواجه بود وبا کاهش مصرف در داخل کشور دست و پنجه نرم می‌کردیم موفق شدیم تا بازارهای خارجی را به سختی به‌عنوان بازار هدف شناسایی و تسخیر کنیم. اما هم‌اکنون که بازار داخل رونق یافته چرخ صنعت به حرکت درآمده و تقاضا در حال افزایش است باید اولویت ما تأمین نیاز داخل باشد. این به منزله تعطیل کردن صادرات مان نیست چرا که بازارهای خارجی به منزله ضربه‌گیر هستند که می‌توانند در دورانی که فولاد از نوسان برخوردار است، نقش بسزایی ایفا کنند. از طرف دیگر صادرات با حضور در بازارهای خارجی، باعث شده که ما از نظر کیفی در سطح بالایی قرار بگیریم. بنابراین بازارهای صادراتی را تحت هر شرایطی باید حفظ کنیم. با توجه به اهداف ترسیم شده، کشور در حال حرکت به سمت تولید ۵۵ میلیون تن فولاد است که از

تولید ۱۰ میلیون تن

تن صادرات داشته باشیم؛ بنابراین بازار یک باز بدعهدهی صورت گیرد بازارهای صادراتی را برای همیشه از دست خواهیم داد. از این رو باید تمرین حضور در بازار را داشته باشیم و از دست ندهیم.

از جمله اقدامات مثبت دیگری که باید صورت بگیرد این است که برای تأمین نیاز داخل باید صادرات را تا جایی که ارتباط قطع نشود کاهش دهیم. همچنین ظرفیت تولید را در کشور توسعه دهیم. در حال حاضر براساس سیاست‌های این شرکت برای تأمین نیاز داخل، صادرات نسبت به سال گذشته کاهش خواهد یافت و همچنین واحدهای توسعه‌ای را یکی پس از دیگری راه‌اندازی و در مدار تولید قرار می‌دهیم. براساس اهداف ترسیم شده در برنامه دولت، قرار است مصرف سرانه فولاد کشور از ۳۲۰ کیلو و ۳۲۵ کیلو به بالای ۳۰۰ کیلو افزایش یابد. این امر حاکی از افزایش تقاضا در کشور است. البته در جایی که کمبود احساس شود باید واردات صورت بگیرد. اما تعرفه واردات باید حذف شود. این در حالی است که در هیچ جای دنیا این امر مرسوم نیست. امروزه اتحادیه اروپا و نیز کشورهای اطراف ما خودکفا هستند و باید برای تأمین نیازهای خود واردات کنند. آنها در حالی که واردکننده فولاد هستند اما صادرکننده هم هستند. و از دیوار تعرفه‌ای نیز برخوردارند. به‌گونه‌ای که علاوه بر اینکه از ۳۰-۳۵ درصد تعرفه برخوردارند اما برای تأمین کمبود خود با تعرفه واردات را انجام می‌دهند که کمبود را پاسخ می‌دهند. بنابراین اینکه گفته می‌شود در مقطعی از زمان که کمبود وجود دارد باید تعرفه واردات حذف شود، منطق قابل قبولی از نظر تجارت بین‌الملل نیست. تا وقتی قیمت‌های جهانی به‌گونه‌ای باشد که قیمت داخلی از تولیدکننده داخل نیاز به محافظ داشته باشد، باید تعرفه واردات اعمال شود

چشم‌انداز شما برای صادرات محصولاتتان در سال‌های آینده چگونه است؟ و فکر می‌کنید به چه میزان می‌توانید صادرات خود را افزایش دهید؟ اصلاً آیا ظرفیت استفاده‌شده‌ای در بخش صادرات دارید؟ هم‌اکنون در حوزه صادرات، بازار خوبی داریم؛ یعنی اینکه با تقاضای زیاد مواجه ایم. فولاد مبارکه در میان مصرف‌کنندگان محصولات فولادی در اروپا و خاورمیانه و حتی در حوزه دور به‌عنوان یک برند شناخته‌شده و از اعتبار ویژه‌ای برخوردار است. بنابراین اگر مبارکه محدودیت برای پاسخگویی به تقاضای داخل نداشت، می‌توانست حجم صادرات خود را افزایش دهد. البته محدودیت‌های فیزیکی در حمل‌ونقل، کشتی و اسکله ممکن است داشته باشیم، ولی بازار کشش جذب بیشتر محصولات فولاد مبارکه را دارد. اما معتقدیم که در شرایط فعلی که تقاضا در بازار داخل افزایش یافته، تنها حدود ۲۵ درصد تولیداتمان را برای صادرات تخصصی بدسیم تا در آینده که طرح‌های توسعه شرکت وارد مدار شود، به‌طور قطع اگر افزایش ظرفیت و افزایش تولید داشته باشیم سهم صادراتمان نیز افزایش خواهد یافت. اما در شرایط فعلی سهم ۲۰ تا ۲۵ درصدی صادرات را برای ورق نورد گرم پیش‌بینی می‌کنیم که خط تولید ۱/۸ میلیون تنی اسلب مبارکه نیز که اخیراً راه‌اندازی شده است از بازار داخلی برخوردار نیست از این رو باید آن را صادر کنیم و دنبال بازارهایی برای صادرات آن باشیم. همین‌طور اسلب فولاد هرم‌گازن نیز باید صادر شود که جدای از ۲۰ یا ۲۵ درصدی است که در بخش ورق برنام‌ه داریم و هدف‌گذاری کردیم. مبارکه باید در طول سال همیشه یک سهم ۲۰ تا ۲۵ درصد برای صادرات ورق در نظر بگیرد.

فولاد مبارکه و کیفیت و شرایط فروش و صادرات آن در سطح دنیا آشنا می‌باشند و محصولات این شرکت را به‌طور مستقیم و غیرمستقیم خریداری و مصرف کرده‌اند. مهم‌ترین بازارهای هدف این شرکت به ترتیب اروپا، خاورمیانه و کشورهای خاور دور می‌باشند. همچنین صادرات به بازارهای جدید و بازارهایی برای فروش محصول به این بازارها از جمله کشورهای قاره آفریقا، اروپای شرقی و کشورهای قاره آمریکا در دستور کار این شرکت می‌باشد به‌طوریکه در ۶ ماهه گذشته صادرات به کشورهای مراکش و الجزایر در قاره آفریقا و لهستان در اروپای شرقی برای اولین بار انجام شد.

با بهرام سبحانی مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه به گفت‌وگو نشستیم که به شرح آن در پی آمده است.



صورت می‌گرفت که به‌طور طبیعی این روند علاوه بر ریسک برای ما نیز هزینه زیادی داشت. اما با اجرای برجام این روابط تسهیل شد و هم‌اکنون خریدارهای خارجی به‌طور مستقیم با ما قرارداد می‌بندند و مذاکره می‌کنند و بدون واسطه کالای ما را مستقیماً از ایران با اسناد حمل از ایران بار می‌کنند و هیچ جای نگرانی برای شان وجود ندارد.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

**برجام موجب شده که هیات‌های تجاری کشورهای مختلف به ایران بیایند و رفقت‌آمدهای دوجانبه و متعددی شکل بگیرد**

صورت می‌گرفت که به‌طور طبیعی این روند علاوه بر ریسک برای ما نیز هزینه زیادی داشت. اما با اجرای برجام این روابط تسهیل شد و هم‌اکنون خریدارهای خارجی به‌طور مستقیم با ما قرارداد می‌بندند و مذاکره می‌کنند و بدون واسطه کالای ما را مستقیماً از ایران با اسناد حمل از ایران بار می‌کنند و هیچ جای نگرانی برای شان وجود ندارد.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.



صورت می‌گرفت که به‌طور طبیعی این روند علاوه بر ریسک برای ما نیز هزینه زیادی داشت. اما با اجرای برجام این روابط تسهیل شد و هم‌اکنون خریدارهای خارجی به‌طور مستقیم با ما قرارداد می‌بندند و مذاکره می‌کنند و بدون واسطه کالای ما را مستقیماً از ایران با اسناد حمل از ایران بار می‌کنند و هیچ جای نگرانی برای شان وجود ندارد.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.



همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

**قیمت محصولات فولادی در آمریکا و کانادا خیلی بالاتر از اروپا و منطقه شرقی آسیا و خاورمیانه است**

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

**صادرات کالا به کالا بازارهای متفاوتی داشته و بستگی به کالا دارد. در زمینه فولاد انواع ورق‌های فولادی چون محصول صنعتی و خوراک و واحدهای صنعتی است باید ببینیم که کدام بازار می‌تواند پتانسیل جذب محصول را داشته باشد. یعنی باید نقاطی را برای صادرات انتخاب کنیم که صنایع تبدیلی یا پیمان‌دست ما ظرفیت بالایی داشته باشند**

مشکل مواجه بودیم، درخواست آنها این بود که نمی‌خواستند به صورت مستقیم در سیستم بانکی‌شان پرداخت به ایران داشته باشند. بنابراین باید از طریق شرکت واسط این پرداخت



همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

همچنین پرداخت‌ها نیز مستقیم صورت می‌گیرد. از این رو علاوه بر کاهش هزینه‌ها، ریسک صادرات نیز به‌شدت کاهش یافت.

محمد مهدی جوانمرد قصاب معاون مدیر کل امور نمایندگی ها و رایزنان بازرگانی سازمان توسعه تجارت و رایزن سابق سفارت کشور ایران در افغانستان

# یک تجارت بی در دسر



یکی از کشورهای همسایه که می توانیم برای صادر کردن کالاهایمان روی آن حساب کنیم افغانستان است؛ کشوری که در همسایگی ماست، زبان شان را خوب می دانیم و معاشرت کردن با آنها برای ما کار سختی نیست، نسبت و تناسبی که بین صادرات و واردات از افغانستان به کشور ما وجود دارد جالب است. ما سالانه بیش از ۲،۵ میلیارد دلار محصول به این کشور صادر می کنیم در حالی که وارداتمان نزدیک به ۳۰ میلیون دلار است و همین مسئله قطعاً شما را تشویق می کند برای اینکه ادامه این گفت و گو را بخواهید تا اگر کالایی دارید بتوانید آن را مستقیماً به کشور افغانستان صادر کنید، آن هم بدون اینکه ذره ای مالیات برای این کار پرداخت کنید یا در صف گرفتن مجوزهای عجیب و غریب بایستید.

## مثل دو استان در یک کشور

دادوستد ما با کشور افغانستان به سال ها قبل برمی گردد آن زمانی که مبادله کالا از جاده ابریشم حسابی روی بورس بود. البته ما قبلاً یک کشور بودیم و بعد مسائل سیاسی و کشورگشایی های به وجود آمد که کشورهای ما را از یکدیگر جدا کرد البته جدایی مرزها هیچ وقت برای ما به منزله جدایی اقتصادی نبوده است. ما سال هاست با افغانستان دادوستد داریم و شکل دادوستدمان این طور است که انگار داریم بین دو تا استان کشور خودمان مبادله می کنیم. ما در کشورمان سه میلیون افغانستانی داریم و طبیعی است که بحث صادرات ما به آن کشور از رونق خوبی برخوردار باشد.

## مصالح ساختمانی در اولویت

افغان ها همه نوع کالایی از کشور ما خریداری می کنند؛ از مواد مصرفی و فرش و موکت گرفته تا مصالح ساختمانی و سیم و کابل. اما او اولویت شان برای خرید محصول از ما میل کرد، فرش ماشینی و مصالح ساختمانی است که طرفداران خاص خودش را در آن کشور دارد. از عمده اقلامی که طی سال های ۹۱ تا ۹۴ از کشور ما به کشور افغانستان صادر شده است می توان به حلال ها و رقیق کننده های آلی، میله های آهنی و فولادی، شیرینی بدون کاکائو و شکلات سفید، رب گوجه فرنگی، انواع نان ها، کفپوش های غیرمخملی باف و... اشاره کرد. کشور ما نیز محصولاتی مانند دانه کنجد، شتر، مواد اولیه عطرسازی، پپله گرم ابریشم، حیوانات، سنگ های مرمر و... را از این کشور وارد می کند.

## قیمت مهم تر است

در گذشته مردم افغانستان بیشتر از کیفیت به قیمت اهمیت می دادند اما الان مدتی است که علاوه بر قیمت، کیفیت کار هم روی خرید آنها تاثیر مستقیم می گذارد و در حال حاضر این مهم ترین عنصر است. مردم افغانستان برندهای ایرانی را به خوبی می شناسند و از آن استفاده

شما را حمایت کرده و از این حرکت استقبال می کند اما اگر محصولی که قصد صادر کردن آن را دارید چیزی مانند مرغ یا محصولات پروتئینی دیگر است، باید مجوزهای لازم را از دامپزشکی و وزارت بهداشت تهیه کنید.

## کار آگاه بازی در نیاروید

خیلی از صادر کنندگان ما دنبال موارد حاشیه ای هستند و برای موفقیت در این کار باید حتماً قید حواشی را بزنند. زمانی که تاجر افغان جنس را می خرد و به کشور خودش می برد می تواند به هر قیمتی آن را به فروش برساند چون مشتری اش را دارد و کارش را بلد است. بعضی از تاجران بعد از فروش اجناس شان دنبال این هستند که چرا تاجر افغانی مثلاً یک مصالح را کیلویی ۱۰ هزار تومان می خرد و در کشور خودش به قیمت ۲۰ هزار تومان می فروشد؟ اینجاست که بهترین کار این است که فروشنده یا همان صادر کننده کار کند و درست در همین لحظه ضرر می کند و با شکست مواجه می شود.

افغان ها یک کیسه سیمان را از ما بین ۲۰ تا ۳۰ دلار می خردند و آن را در کشور خودشان به قیمت ۱۰۵ دلار به فروش می رسانند و این فاصله ۷۰ دلاری برای حمل و نقل و خیلی موارد دیگر صرف می شود و صادر کننده نباید خیلی روی این تفاوت قیمت حساسیت نشان دهد. بهترین کار این است که فروشنده یا همان صادر کننده کاری به این نداشته باشد که محصولش به چه قیمتی در کشور دیگر به فروش می رسد.

## انتقال از راه هوایی

در کشور افغانستان خط راه آهن وجود ندارد و به واسطه جنگ هایی که در این کشور رخ داده است هنوز راه آهن در آن توسعه نیافته و هر بار که برای ساخت آن اقدام می کنند متاسفانه مشکلاتی مانع می شود. از مدتی قبل ساخت یک شبکه راه آهن کارش را در این کشور آغاز کرد اما این کار هنوز به پایان نرسیده است. در حال حاضر بیشتر اجناس از طریق پرواز مستقیم از ایران به افغانستان فرستاده می شود و مرز زمینی یا دریایی در این بین وجود ندارد.

## با افغانی ها کار کنید

این روزها به خیلی از کشورها صادرات و واردات داریم و هر کدام بازار مخصوص به خودشان را دارند. درباره بازار افغانستان توصیه ما این است که حتماً صادر کنندگان این فعالیت را انجام بدهند چون ما از نظر فرهنگی خیلی شبیه به یکدیگر هستیم و آنها هم مثل ما در بازار خرید و فروش، وفاداری برای شان خیلی مهم است و معمولاً بین مبادلاتی که انجام می دهیم مشکل مالی برای کسی به وجود نیامده و امیدواریم که نهایتاً همان طور که قبلاً گفتیم صادرات به افغانستان به کم دردمسری ارسال کالا از یک شهر به شهر دیگر در کشور خودمان است.

کنید تا ما بتوانیم برای جنسی که قرار است به فروش برسانید بازاریابی کنیم. تمام راهنمایی ها و مشاوره هایی که ما در این بخش انجام می دهیم کاملاً رایگان است و می توانیم در مراحل اولیه هماهنگی های لازم را با کابل انجام بدهیم تا زمانی که شما به آن کشور سفر می کنید مشکلی نداشته باشید.

## به افغانستان سفر کنید

زمانی که شما قدم های اداری و اولیه صادرات را برداشدید و کارت بازرگانی تان را گرفتید، نخستین قدم این است که همراه با بازاریاب ها و یک هیأت تجاری به افغانستان بروید و در نمایشگاه هایی که برگزار می شود شرکت کنید. با توجه به نا امنی هایی که این روزها در بعضی از کشورها رخ داده است تعدادی از تجار می ترسند که کشورهای نظیر افغانستان بروند اما اگر قصد دارید محصول تان را به این کشور صادر کنید بهتر است به جای گوشه گیری و ترس، با رعایت تمام اصول ایمنی، سفرهایی هر چند کوتاه مدت به این کشور داشته باشید. افرادی که قصد سفر به این کشور را دارند می توانند با خود ما هماهنگ کنند و کارشان را انجام بدهند تا مشکلی برای شان پیش نیاید.

## مجوز خاصی نمی خواهد

اگر قصد صادرات به افغانستان را دارید برای کالای تان نیاز به مجوز خاصی نیست و دولت در این زمینه کاملاً

آنها باشند. مشکل اصلی صادر کنندگان ما این است که آدم های فعال و پیگیری نیستند.

## زیر یک تن نمی شود

برای اینکه کالای تولیدی خوراکی مانند ماکارونی، رب، برنج و... و محصولات مصرفی دیگر را به کشوری مانند افغانستان یا هر کجای دیگر صادر کنید نیاز است حتماً ماهانه بیشتر از یک کانترینر توانایی تولید و ارسال داشته باشید و اگر در مقدار و زمان ارسال کالا به کشور مقصد بدقولی کنید ممکن است برای همیشه بحث صادرات تان در آن کشور به پایان برسد. یکی از چیزهایی که باید در تجارت با افغان ها بدانید این است که آنها علاقه زیادی به ارتباط برقرار کردن با واسطه ندارند. آنها دوست دارند بی واسطه با تاجر و کارخانه دار در ارتباط باشند و محصول مورد نظرشان را از او خریداری کنند بدون اینکه لازم باشد در این میان کسی واسطه گیری کند. این کار برای تجار افغانستانی بسیار راحت است چون آنها زبان و فرهنگ ما را به خوبی می شناسند و می دانند چطور باید وارد بازار کار شوند و جنس مورد نظرشان را بخرند.

## ما بازاریابی می کنیم

اگر تولیدات تان به حدی است که می توانید وارد کار صادرات شوید باید بدانید که نیاز به بازاریابی دارید. اگر فکر می کنید بازاریابی تخصص شما نیست بهتر است به دفاتر تجاری سازمان توسعه و تجارت مراجعه

در گفت و گو با مهندس اصغر مدنی مطرح شد:

# فولاد مکران، نمونه بارزی از اقدام و عمل در سال اقتصاد مقاومتی

حمایت دولت از تولید داخلی و کنترل واردات برای کشورمان ارز آوری به همراه دارد



برای چندمین بار اجرا می کند. این طرح در سال اقتصاد مقاومتی اقدام و عمل، نمونه بارزی از تکیه به توان شرکت های بومی و پیشواز واقعی اقدام و عمل در اقتصاد مقاومتی می باشد. سرمایه گذاران این طرح چه سازمان هایی هستند؟ سازمان امیدرو، گروه مالی ملت، هلدینگ توسعه صنایع معدنی امید، سازمان منطقه آزاد چابهار و شرکت توسعه آزاد پاسارگاد از سرمایه گذاران اصلی هستند. میزان سرمایه گذاری برای اجرای این طرح چقدر است و از ظرفیت تولید سالانه این طرح بگوئید؟



# شرکت فولاد مکران

نخستین طرح احداث واحد تولید آهن و فولاد

در منطقه استراتژیک چابهار با ظرفیت ۳،۰۰۰،۰۰۰ تن در سال

در راستای سیاست دولت محترم تدبیر و امید جهت آبادانی سواحل مکران، توسعه صادرات کشور، ارزآوری

و محرومیت زدایی منطقه چابهار و عمل تحقق شعار: اقتصاد مقاومتی، اقدام و عمل

میزان سرمایه گذاری کل طرح: ۳۶۰۰ میلیارد تومان

میزان سرمایه گذاری فاز اول طرح: ۷۵۰ میلیارد تومان

میزان اشتغال زایی کل طرح: ۲۸۰۰ نفر مستقیم

میزان اشتغال زایی فاز اول طرح: ۴۰۰ نفر مستقیم

عمده نیازمندی های زیرساختی مورد نیاز فاز اول پروژه:

گاز طبیعی: ۶۱۰۰۰ نرمل مترمکعب در ساعت

آب: ۱۰۰۰۰ مترمکعب در روز

برق: ۳۰ مگاوات

مواد اولیه مورد نیاز تولید: گندله اسفنجی

محصول تولیدی فز اول طرح: آهن اسفنجی با ظرفیت

۱،۶۰۰،۰۰۰ تن در سال



MAKRAN STEEL CO. شرکت فولاد مکران

منطقه آزاد چابهار

شرکت فولاد مکران از کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی جهت مشارکت در سرمایه گذاری احداث طرح دعوت به عمل می نماید.

آدرس: تهران، بلوار میرداماد، خ شاه نظری، خ سیاهان، پلاک ۲۶، طبقه دوم

تلفن تماس: ۰۲۱- ۲۲۲۲۶۰۸۷







KSC.CO

# شرکت مجتمع فولاد خراسان

«میلگرد نیشابور»

شرکت مجتمع فولاد خراسان (فولاد نیشابور) بزرگ ترین مجتمع فولادی در شرق کشور است که می تواند بخش عمده ای از نیاز کشورهای هم جوار به خصوص افغانستان، پاکستان و ترکمنستان به مقاطع سبک ساختمانی (میلگرد) و یا محصولات میانی (شمش و آهن اسفنجی) را تامین نماید.

فولاد خراسان از تجهیزاتی پیشرفته و مدرن مطابق با آخرین استانداردهای اروپایی برای تولید محصولات خود برخوردار است و دارای استانداردهای ملی و بین المللی از جمله GOST, ISO, ISIRI می باشد.

از مزیت های صادراتی محصولات این شرکت به عنوان تامین کننده اصلی برای همسایه های شرقی و شمال شرقی می توان به کیفیت بالا، قیمت مناسب، امکان حمل ریلی و جاده ای محصولات تا سقف ۵ هزار تن در روز و فاصله کوتاه تا مرزهای شرقی از جمله دوغانرون، میلک، باجگیران و لطف آباد اشاره کرد.

محصولات این شرکت مرزهای غربی کشور را نیز درنوردیده و به بازارهای عراق و کویت نیز راه یافته است.

میلگردهای ساده، آجدار، شمش (بیلت)، آهن اسفنجی و بریکت از تولیدات اصلی مجتمع فولاد خراسان است.

این مجتمع دارای کارخانه های احیاء مستقیم (با ظرفیت ۱/۶ میلیون تن) در سال، فولادسازی (۶۵۰ هزار تن)، نورد (۶۰۰ هزار تن) می باشد.

طرح های توسعه این مجتمع، که هم اکنون تعدادی از آنها در آستانه راه اندازی می باشد، شامل واحد تولید کنسانتره سنگ آهن (ظرفیت ۲/۵ میلیون تن)، واحد گندله سازی (ظرفیت ۲/۵ میلیون تن) و واحد فولادسازی ۲ با ظرفیت (۷۲۰ هزار تن) می باشد که می توانند جایگاه این صنعت عظیم را در شرق کشور بیش از گذشته مستحکم نمایند.

Khorasan steel complex as the largest industrial unit in the East of Iran has the capabilities to provide wide range of it's neighbors requirements (such as rebar, bar, billets and DRI) like: Afghanistan, Pakistan and Turkmenistan.

The production line equipped the latest European machinery which achieves national and international Standards like: ISIRI, ISO and GOST.

High qualitative products, reasonable price and the ability of railway as well as road transportation up to 5000 ton per day influenced our neighbor's markets through the nearest borders such as: Dogharoun, Milak, Bajgiran and Lotfabd.

Our qualitative products have got the chance to reaches Iraq and Kuwait markets too.

The complex includes two DRI modules with the capacity of 800,000 tpy each, CCM with the capacity of 650,000 tpy and Rolling mill with the capacity of 600,000 tpy with the main products: Bar, Rebar, DRI and Briquet.

Our expansion projects; Iron Ore concentrating (2.5 million TPY), pelletizing plant (2.5 million tpy) and steelmaking II(720,000 tpy) which are on the eve of exploitation will lead us to play a constant role on national production plan.



مهندس سیدحسین احمدی  
مدیر عامل شرکت مجتمع فولاد خراسان



آهن اسفنجی - DRI



بریکت - HBI



شمش - Billet



میلگرد - Bars & Rebar

کارخانه: نیشابور، کیلومتر ۱۵ جاده نیشابور به شهر فیروزه

صندوق پستی: ۴۸۸

تلفن تماس: ۲۰-۴۲۴۵۳۲۱۰-۰۵۱

فاکس: ۳۳ و ۴۲۴۵۳۲۳۱-۰۵۱

دفتر مشهد: بلوار فلسطین بین فلسطین ۷ و ۵ ساختمان شماره ۲۷

صندوق پستی ۸۶۶-۹۱۷۳۵

تلفن تماس: ۰۵۱ ۳۸۴۵۱۱۰۲

فاکس: ۰۵۱-۳۸۴۵۱۱۰۱

ایمیل: E.mail: info@khorasansteel.com



# ONE COMPANY FOR ALL YOUR PETROCHEMICAL NEEDS



PGPICC is responsible for exclusive sales and marketing of  
**Persian Gulf Petrochemical Company (PGPIC)**



MAIN PRODUCTS:

## POLYMERS

HDPE, LDPE • PET (TG, BG, FG) • POY • PVC (S,E) • SBR • Polycarbonate



## AROMATICS & CHEMICALS

Paraxylene • Orthoxylene • Benzene • Styrene monomer • EDC • PTA • NaOH • Epoxy Resin • TDI • MDI



## FUEL & FEEDS STOCK

Heavy end • Light end • Raffinate • C+5 • MTBE • Pyrolysis Gasoline • LPG

[www.pgpic.ir](http://www.pgpic.ir) [www.pgpicc.com](http://www.pgpicc.com) [sales@pgpicc.com](mailto:sales@pgpicc.com)

Address: No.38, KarimkhanZand Blvd. Hafe Tir Sq. Tehran-Iran,  
Postal Code: 15848-93313 Telefax: +98 (21) 43349





مهندس بهروز زندی:

# شرکت سیمان شرق پیشرو در تولید، صادرات و ارائه خدمات فنی و مهندسی



بهروز زندی  
مدیر عامل شرکت سیمان شرق



مجتمع نماید. مراحل مختلف پروژه در مدت زمان کمتر از ۲۷ ماه و با سرعت و کیفیت بی نظیر با تلاش جناب آقای مهندس زندی و همکاران ایشان و با بهره گیری از آخرین تکنولوژی روز دنیا با همکاری شرکت FLSMIDTH دانمارک انجام پذیرفت و نهایتاً در شانزدهم شهریور ماه ۱۳۹۳ پیشرفته ترین و مدرن ترین کارخانه سیمان سفید خاورمیانه به دست جناب آقای نعمت زاده وزیر محترم صنعت و معدن و تجارت افتتاح گردید. اینک مجتمع صنعتی کارخانجات سیمان مشهد قادر است تا سالانه بیش از ۲ میلیون تن سیمان خاکستری، سیصد هزار تن سیمان سفید ودویست هزار تن آهک صنعتی را تولید و به خریداران داخلی و صادراتی در کشورهای افغانستان، پاکستان، ترکمنستان، تاجیکستان، قزاقستان، آذربایجان، روسیه، عراق، قطر، امارات متحده عربی و استرالیا عرضه نماید. که از این میزان بیش از ۱ میلیون تن سیمان از سال ۱۳۸۸ تاکنون از طریق مرزهای دوغانرون و ماهرود (میل ۷۸) به کشور افغانستان صادر گردیده و امید است با توجه به همزیانی و هم کیش بودن ملت ایران و افغانستان این میزان افزایش یابد.

داشته باشد همواره مد نظر بود اما به دلایل عدیده به فرجام نمی رسید تا اینکه سرانجام در سال ۱۳۷۲ طرح توسعه کارخانه سیمان مشهد به اجرا درآمد و تلاش های همه جانبه صنعتگران داخلی و نیروهای متخصص موجود در شرکت منجر به بهره برداری واحد ۳۰۰۰ تنی در بهمن ماه ۱۳۷۷ گردید. از آنجایی که این اعتقاد در شرکت نهادینه شده است که رمز بقاء سازمان ها در توسعه همه جانبه است و با توجه به نیاز کشور به سیمان جهت ایجاد زیر ساخت های توسعه ای اش، شرکت سیمان شرق تصمیم گرفت واحد ۴ با ظرفیت ۳۵۰۰ تن را در برنامه توسعه اش بگنجانند این طرح از سال ۱۳۸۳ شروع شد. مراحل بازگشایی و دریافت تسهیلات دولتی از مزاد درآمد ارزی کشور طی گردید، ماشین آلات این خط از دانمارک و آلمان خریداری شد و در اردیبهشت ماه سال ۱۳۸۹ به بهره برداری رسید. در همین راستا با توجه به نیاز شدید بازار و کمبود سیمان سفید در منطقه باعث گردید در آذر ماه ۱۳۹۰ شرکت سیمان سفید شرق تاسیس و در اولین گام با سرمایه بالغ بر ۱۴۰۰ میلیارد ریال اقدام به تاسیس خط تولید در این

قریب به نیم قرن پیش به همت بزرگمرد فرهیخته مرحوم مهندس علی زاهدی تجربی، خراسان پنهانور میلاد نخستین کارخانه مولد سیمان را در بطن خویش به شادی نشست. در سال ۱۳۳۶ زمانیکه زحمات طاقت فرسا و شبانه روزی جمعی به بار نشست و بهره برداری از کوره های عمودی با استفاده از انرژی حرارتی کک که تکنولوژی روز آن زمان بود آغاز گردید، به جهت گذار از تولید تناوبی به تولید مداوم و در راستای کاهش قیمت تمام شده محصول در سالهای بعد مسئولین وقت شرکت با لحاظ کردن لزوم گسترش مجموعه و دستیابی به بازارهای جدید احداث اولین کوره دوار را با ظرفیت ۳۰۰ تن در روز در دستور کار قرار دادند که کوره مزبور با بهره گرفتن از دستاوردهای فنی شرکت کروپ آلمان رسماً در مهر ماه ۱۳۴۶ در مدار تولید قرار گرفت. انقلاب اسلامی ایران دغدغه های اصلی مسئولین شرکت را ارتقاء کمی و کیفی کارخانه و رشد محصولات تولیدی آن تشکیل می داد که به تبع آن ایجاد یک واحد بزرگتر که باروند رشد استان و نیازهای مرتبط هم خوانی

## دستاوردهای ارزشمند شرکت سیمان شرق

- گواهینامه استاندارد ملی ایران برای محصولات سیمان تیب ۲۲۵، ۱-۴۲۵، ۱-۵۲۵، ۲ و ۵ بوزولانی و سیمان مرکب
- گواهینامه تحقیق و توسعه از وزارت صنایع و معادن
- گواهینامه آزمایشگاه همکار از موسسه استاندارد ملی ایران و تمدید گواهینامه برای دوازدهمین سال متوالی
- دارنده گواهینامه سیستم مدیریت کیفیت (ISO ۹۰۰۱:۲۰۰۸) از شرکت IMQ
- دارنده گواهینامه سیستم مدیریت ایمنی و بهداشت حرفه ای (OHSAS ۱۸۰۰۱:۲۰۰۷) از شرکت IMQ
- دارنده گواهینامه سیستم مدیریت زیست محیطی (ISO ۱۴۰۰۱:۲۰۰۴) از شرکت IMQ
- دارنده گواهینامه سیستم مدیریت انرژی (ISO ۲۰۱۱:۲۰۱۱) از شرکت DQS در سال ۹۲
- دارنده گواهینامه سیستم مدیریت آزمایشگاه (ISO/IEC ۱۷۰۲۵:۲۰۰۵) در سال ۹۲
- واحد نمونه استاندارد و تحقیقات صنعتی خراسان رضوی در سال های ۱۳۸۶، ۱۳۸۸ و ۱۳۹۲
- دارنده لوح واحد نمونه صنعتی - معدنی در سال های ۱۳۸۵ و ۱۳۸۸
- واحد نمونه معدنی در سال ۱۳۸۶ و دریافت لوح از ریاست جمهوری
- واحد صادراتی نمونه استان در سال های ۱۳۸۹، ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱
- دارنده گواهینامه کشوری اهتمام به کار سالم در سال ۱۳۸۷
- واحد برتر سلامت و ایمنی صنعت سیمان در سال ۱۳۸۷، ۱۳۹۰، ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲
- دارنده تقدیرنامه کشوری صنعت سبز از سازمان حفاظت محیط زیست در سال ۱۳۸۶
- واحد نمونه در زمینه مصرف بهینه انرژی در سال ۹۲ از طرف سازمان ملی استاندارد ایران
- دریافت لوح تقدیر در اجرای طرح ملی تعطیلات و تعمیرات سالانه صنایع و ذخیره عملیاتی در سال ۹۲
- شرکت برتر در زمینه پیاده سازی طرح ملی مصرف برق و پیک سابی در سال ۹۳
- دارنده لوح تقدیر مرکز بهداشت نمونه در سال های ۹۱ الی ۹۳



کارخانه: مشهد، ۲۴ کیلومتری جاده سیمان، مجتمع صنعتی کارخانجات سیمان مشهد  
تلفن: ۰۵۱-۳۲۶۳۷۲۰  
۰۵۱-۳۲۶۴۳۷۲۲  
فاکس: ۰۵۱-۳۲۶۴۳۷۲۳

دفتر تهران: میدان آرژانتین ابتدای خ الوند، پلاک ۱۱  
تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۷۷۷۰۳  
فاکس: ۰۲۱-۸۸۷۹۳۵۲۴

واحد فروش سیمان سفید شرق: ۰۲۱-۸۸۶۴۲۲۰۳  
۸۸۶۴۰۱۱۸  
فاکس: ۰۲۱-۸۸۶۴۳۹۵۴

واحد فروش صادراتی: تلفن: ۰۵۱-۳۸۴۱۶۳۰۵  
فاکس: ۰۵۱-۳۸۴۱۵۰۱۲-۱۳ (داخلی ۱۱۱)

واحد فروش داخلی: مشهد - خیابان دانشگاه - دانشگاه ۲۱-اسرار ۲/۱ - پلاک ۴۷  
فاکس: ۰۵۱-۳۸۴۱۵۰۱۲-۱۳  
تلفن: ۰۵۱-۳۸۴۴۹۹۵۷

مدیرعامل بانک توسعه صادرات اعلام کرد:

## حلقه جهش در زنجیره صادرات به افغانستان



امسال بیش از ۱۰ هزار میلیارد ریال تسهیلات به صادرکنندگان ارائه کردیم، ضمن اینکه خط اعتباری را برای صادرکنندگان برنامه ریزی کردیم و صادرکنندگانی که بتوانند به کشورهای مختلف کالا صادر کنند آمادگی داریم برای تشویق خریداران کالاهای ایرانی و توسعه صادرات کالاهای ایرانی به بانک کشورهای هدف، خط اعتباری اعطا کنیم.

صالح آبادی گفت: این خط اعتباری به گونه‌ای است که خریداران خارجی کالاهای ایرانی، کالاها را مدت‌دار خرید می‌کنند و ما پول صادرکننده ایرانی را نقد پرداخت می‌کنیم اما در سررسیدهای شش تا یک‌ساله پول خود را از بانک کشورهای هدف دریافت می‌کنیم و بانک کشور مقصد به واردکننده کشور خود به صورت مدت‌دار کالا را ارائه می‌کند.

وی با بیان اینکه مکانیزم ارائه خطوط اعتباری موجب افزایش صادرات کالاهای ایرانی می‌شود، افزود: این خط اعتباری را برای افغانستان تا ۵۰ میلیون یورو سالانه در نظر گرفتیم.

صالح آبادی گفت: برای صادرات خدمات فنی‌مهندسی و اجرای طرح‌های زیرساختی و عمرانی در کشورهای مختلف در حال مذاکره با صندوق توسعه ملی هستیم تا خط اعتباری یک میلیارد دلاری در اختیار بانک توسعه صادرات قرار گیرد؛ ما نیز این خط اعتباری را در اختیار صادرکنندگان خدمات فنی‌مهندسی قرار خواهیم داد تا شرکت‌های ما بتوانند در خارج از کشور طرح‌های زیرساختی اجرا کنند. مدیرعامل بانک توسعه صادرات گفت:

کشورهای همسایه مانند عراق، افغانستان و پاکستان در اولویت اختصاص خطوط اعتباری خواهند بود زیرا ظرفیت همکاری با کشورهای همسایه منطقه بالاست.

صالح آبادی با بیان اینکه تک نرخی شدن ارز به نفع صادرات و اقتصاد کشور خواهد بود، گفت: یکی از علت‌هایی که موجب شد تک نرخی شدن با تاخیر انجام شود، این است که بانک مرکزی به ارزها و منابع خود در خارج کشور دسترسی بیشتری داشته باشد تا بتواند در مواقع نیاز برای مدیریت بازار، ارز را به بازار تزریق کند و هیجانات در بازار کمتر ورود کند.

۹۵ تخصیص یافته است.

مدیرعامل بانک توسعه صادرات در خصوص خدمات صادراتی این بانک در حوزه تجارت دو کشور اظهار کرد: در این زمینه تسهیلات و خدمات ارزی در قالب انواع تسهیلات ارزی و ریالی به صادرکنندگان ارائه می‌شود؛ حوالجات ارزی، اسناد وصولی، اعتبارات اسنادی و ضمانت ارزی و همچنین خرید ارزهای صادراتی در بانک توسعه صادرات انجام می‌شود.

وی افزود: اهرم صادراتی دیگر که در زیرمجموعه بانک توسعه صادرات تعبیه شده است، توسط شرکت گسترش تجارت برنا طراحی شده و با پشتیبانی مشترک سه بانک توسعه صادرات، کشاورزی و توسعه‌تعاون به ارائه خدمات مدیریت خدمات صادراتی می‌پردازد.

صالح آبادی در این باره گفت: البته این شرکت فعلاً برای صادرات به روسیه فعال است و بناست به کشورهای دیگر هم تسری یابد؛ فعالیت این شرکت در قالب EMC در حال انجام است.

مدیرعامل بانک توسعه صادرات افزود: همچنین با مشورت همکاران و فعالان در این حوزه و برای گسترش تجارت کالا به افغانستان تصمیم گرفتیم تا ۵۰ میلیون یورو خط اعتباری با ضمانت صندوق ضمانت صادرات ارائه کنیم.

صالح آبادی گفت: امیدوارم صادرکنندگان این حوزه بتوانند با تعمیق روابط بانکی دو کشور از امکانات موجود برای تسهیل صادرات بهره‌مند شوند و شاهد توسعه مرادوات دو کشور باشیم.

صالح آبادی همچنین تشریح کرد: علاوه بر تسهیلات ارزی و ریالی به صادرکنندگان این امکان را فراهم کردیم که خدمات ارزی خود را شامل اعتبارات اسنادی، ضمانت‌ها، بروات و حوالجات ارزی را به صادرکنندگان عرضه کنیم.

وی اضافه کرد: از ابتدای سال تا پایان تیر

موکت و انواع فرش ماشینی دیگر پتانسیل‌های قابل صادرات به این کشور خواهند بود.

**مبادلات بانکی دو کشور**

مدیرعامل اگزیم بانک ایران در ادامه با اشاره به اینکه حجم مبادلات فعلی راضی‌کننده نیست و باید افزایش یابد، گفت: در مورد روابط بانکی آری بانک افغانستان تنها کارگزار بانکی است که مرادوات ما را پوشش می‌دهد. کاتال انتقال وجه ما در این مسیر از طریق بانک ملی به واسطه بانک ملی هامبورگ یا بانک تجاری ایران و اروپا می‌باشد.

صالح آبادی در زمینه وضعیت اعتبارات اسنادی و ضمانت‌نامه‌های صادراتی تشریح کرد: تاکنون مجموعاً ۲۶ میلیون دلار اعتبار اسنادی در حوزه افغانستان گشایش یافته است. همچنین رقم ضمانت‌نامه‌های ارزی صادراتی برای صادرات به این کشور معادل ۲۷ میلیون دلار ثبت شده است.

وی افزود: تسهیلات ارائه شده برای صادرات به افغانستان در سال ۹۴ معادل ۱۱۶ میلیارد تومان بوده است.

صالح آبادی ادامه داد: در چهار ماهه سال جاری نیز ۱۴ میلیارد و ۹۶۵ میلیون تومان تسهیلات در این بخش ارائه شده است. به این ترتیب جمعا ۲۷۸ میلیارد تومان در سال ۹۴ و

در افغانستان محاسبه کنیم، باید گفت در گروه صادرات موادی با منشا گیاهی و حیوانی ۲۴.۷ درصد از واردات این کشور از ایران تأمین شده است. همچنین ۲۳.۵ درصد از واردات صنایع غذایی افغانستان و ۷۵ درصد واردات شیمیایی این کشور به محصولات ایران اختصاص داشته است.

صالح آبادی میانگین سهم ایران در گروه‌های وارداتی افغانستان را معادل ۲۷.۷ درصد اعلام کرد.

**پتانسیل‌های بازار افغانستان**

مدیرعامل بانک توسعه صادرات بعد از ارزیابی حجم مرادوات با اشاره به پتانسیل‌های صادراتی ایران به افغانستان تشریح کرد: در گروه شوینده‌ها پودرلباسشویی و مایع ظرفشویی، شامپو و صابون به‌عنوان پتانسیل‌های بازار افغانستان برای محصولات ایرانی عنوان می‌شوند.

صالح آبادی افزود: نوشابه، کنسروها، ماکارونی، ترشی و مرباجات نیز در گروه موادغذایی به‌عنوان پتانسیل صادراتی ایران به افغانستان مطرح هستند.

وی افزود: همچنین مصالح ساختمانی، تولیدات دارویی، پلاستیک، سوخت مایع و گاز،

وی تأکید کرد: این امر امکان بسیار خوبی برای توسعه تعاملات افغانستان با کشورهای جهان و آب‌های آزاد ایجاد خواهد کرد.

مدیرعامل بانک توسعه صادرات گفت: نخستین پارت گشایش اعتبار برای بندر چابهار به ارزش ۲۰ میلیون یورو به تازگی انجام گرفته است.

**ارزیابی آمار مبادلات ایران و افغانستان**

صالح آبادی در ادامه با اشاره به آمار مبادلات تجاری دو کشور افزود: حجم واردات افغانستان از ایران در سال ۲۰۱۴ معادل ۸.۶ میلیارد دلار ثبت شده است. اگر میزان نقش

ایران در شرکای تجاری این کشور را محاسبه کنیم مشخص می‌شود که ایران با کسب ۲۸ درصد سهم واردات افغانستان نخستین کشور صادرکننده به این کشور بوده است.

وی افزود: در کنار شرکایی مانند پاکستان و روسیه، ایران در حدود یک سوم کل واردات افغانستان را به خود اختصاص داده است و لذا کشور ما از این حیث یک شریک راهبردی برای افغانستان به شمار می‌آید.

مدیرعامل بانک توسعه صادرات در خصوص نیازهای بازار افغانستان تصریح کرد: گروه صنایع غذایی، ماشین‌آلات و تجهیزات، سوخت معدنی و صنایع پالایشگاهی و شیمیایی حدود ۵۰ درصد واردات افغانستان را تشکیل می‌دهند. وی افزود: همچنین موادغذایی و صنایع دارویی و پزشکی حدود ۲۰ درصد از صادرات کشورها به افغانستان را شامل می‌شوند.

صالح آبادی با اشاره به حجم مبادلات ایران و افغانستان از سال ۹۰ تا ۹۴ گفت: در سال ۹۴ حجم صادرات ایران به افغانستان معادل ۲.۵ میلیارد دلار بوده و به‌طور میانگین در سال‌های دیگر این رقم بیش از ۲.۵ میلیارد دلار گزارش شده است.

وی در ادامه بیان کرد: اگر بخواهیم سهم ایران را در گروه محصولات مختلف وارداتی

صالح آبادی مدیرعامل بانک توسعه صادرات گفت: در خصوص بندرچابهار این نوید را می‌دهم که توسعه ظرفیت بندری شهیدبهبشتی در بندرچابهار با تأمین مالی ۳۳۴ میلیون دلاری بانک توسعه صادرات از ۲.۵ میلیون تن ظرفیت به ۸ میلیون تن افزایش خواهد یافت.

دکتر علی صالح آبادی افزود: افزایش مرادوات تجاری با افغانستان برای ما بسیار مهم است؛ به‌طور کلی توسعه صادرات به کشورهای همسایه دارای اهمیت بسیاری است و در سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی هم بر آن تأکید شده.

وی همچنین گفت: مرادوات ایران و افغانستان به‌دلیل وجود علائق فرهنگی، زبان مشترک و روابط دوستانه دارای دلایل و زمینه‌های فراوانی برای ارتقای سطح تجارت و صادرات می‌باشد.

این مقام مسئول در ادامه گفت: بانک توسعه صادرات در کشور ما تحت عنوان اگزیم بانک شناخته می‌شود؛ سرمایه و منابع این بانک دولتی است.

**نقش اگزیم بانک ایران در توسعه صادرات به کشورهای همسایه**

صالح آبادی افزود: به‌طور کلی اگزیم بانک‌ها در سراسر دنیا برای توسعه تعاملات اقتصادی فعالیت می‌کنند و به‌عنوان بازوی دولت برای افزایش مبادلات تجاری شناخته می‌شوند. گفتنی است تأمین منابع مالی لازم برای تخصیص به پروژه‌های تجاری و خدمات بانکی و ارزی مربوطه در بانک توسعه صادرات انجام می‌شود. بنابراین نقش ذاتی کمک به افزایش تعاملات در بانک توسعه صادرات موجود است. مدیرعامل اگزیم بانک ایران تأکید کرد: در مرحله اول افزایش مبادلات و گسترش تجارت پیش شرط توسعه روابط بانکی مورد نیاز است.

**فاینانس ۳۳۴ میلیون دلاری بندر چابهار**  
مدیرعامل بانک توسعه صادرات افزود: در خصوص بندر چابهار این نوید را می‌دهم که توسعه ظرفیت بندری شهیدبهبشتی در بندر چابهار با تأمین مالی ۳۳۴ میلیون دلاری بانک توسعه صادرات از ۲.۵ میلیون تن ظرفیت به ۸ میلیون تن افزایش خواهد یافت.

عبدالرضا شیخان، دبیر انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان:

## نخستین صادرکننده سیمان دنیا هستیم اما به آن افتخار نمی‌کنیم

سیمان در جهان در سال‌های ۲۰۱۳ و ۲۰۱۴ دو ساله شناخته شدیم دلیل اصلی آن علاوه بر قیمت مناسب، کیفیت بالای سیمان ایران، برخورداری از معادن خوب، ماشین‌آلات و کوره‌های اروپایی است که باعث شده پروسه تولید کیفی‌تر شود. همچنین حضور کارشناسان بسیار خبره، وجود آزمایشگاه‌های مجهز به آخرین تکنولوژی‌ها و تدوین استاندارد ملی بالا از جمله دلایل دیگر کیفیت بالای سیمان ایران است.

برای تداوم بازارهای صادراتی، انجمن برنامه‌هایی در دست اجرا دارد. ما از دولت درخواست کرده‌ایم اجازه دهند صادرات سیمان توسط کارخانه‌هایی که به مرزها نزدیک‌تر هستند، سهمیه‌بندی و انجام شود تا رقابت منفی که در مرزها به وجود آمده، مدیریت شود. هدف انجمن این است که جلوی بی‌نظمی‌ها را بگیرد و برخلاف تصور عده‌ای، این مسئله به هیچ وجه انحصار به وجود نمی‌آورد و ممنوعیت قانونی هم ندارد. ما باید شرکت‌هایی که توان صادراتی بالا دارند، سهم بازار منطقه را گرفته و برندسازی کرده‌اند را در اولویت صادرات قرار دهیم و این به نفع مصالح ملی است. ما روند صادرات را می‌دانیم سهمیه‌ها و میزان صادرات را براساس آن انجام می‌دهیم.

فضای پس از برجام نیز فرصت مناسبی را در روابط دیپلماتی و اقتصادی ایجاد کرده است. در کوتاه‌مدت هم اثراتی داشته و ارتباط شرکت‌های تأمین‌کننده قطعات روان‌تر شده اما در صادرات به نقاط دور مشکل داریم و برجام می‌تواند، رقابتی در کشتیرانی ایجاد و شرکت‌های کشتیرانی را وارد رقابت کند. در گشایش ال سی هم تسهیلاتی ایجاد شده است. در مجموع تجارت خارجی کمی روان‌تر شده و شاید انتظار ما بیشتر بود. با این تفاسیر ما فعالان اقتصادی به آینده خوشبین هستیم امیدواریم شاهد ورود سرمایه‌گذاران بزرگ صنعت سیمان دنیا در کشور و گسترش روابط آنها با صنعت سیمان ایران باشیم.



**علیرضا روغنیان -**  
انجمن کارفرمایان صنعت سیمان با توجه به افزایش تعداد واحدهای تولیدی با همت پیشکسوتان این صنعت در سال ۱۳۷۲ تأسیس گردید. زیربنای فعالیت‌های انجمن بر مسائل تکنیکی، کمک به واحدهای تولید و همچنین رایزنی‌های لازم در چارچوب‌های تشکیلی با دولت برای حل مشکلات کارخانه‌ها است. در حال حاضر ۷۱ واحد تولید سیمان در کشور فعال هستند و ۷۰ کارخانه به عضویت انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان درآمده‌اند. مدیرعامل هلدینگ‌های بزرگ سیمان کشور نیز عضو هیأت‌مدیره انجمن هستند. به همین دلیل انجمن سیمان دارای انسجام و یکپارچگی تشکیلی خوبی است که این موضوع به حل مشکلات صنعت کمک می‌کند.

بزرگ‌ترین مشکل صنعت، کاهش تقاضا که ناشی از رکود ساخت‌وساز در کشور است و انجمن تلاش دارد با کمک دولت و با تحریک تقاضا در بخش مسکن و شهرسازی، ایجاد جاده‌های بتنی بجای آسفالت و غیره تاحدودی بازار داخلی سیمان را سیر و سامان دهد. تسهیل در صادرات و برگزاری سمینارهای آموزشی در زمینه فروش و تکنیک‌های کیفیت نیز از جمله فعالیت‌های انجمن است.

با این تفاسیر و به دلیل رکود اقتصادی و تحریم‌ها، و ناامنی در کشور عراق روند صادرات سیمان و کلیتاً در سال ۹۴ نسبت به سال ۹۳ کاملاً کاهش یافته است. در تولید کلیتاً ۱۴ درصد و تولید سیمان ۱۲ درصد، در تحویل داخلی که برای ما بسیار اهمیت دارد، ۹ درصد و در صادرات سیمان و کلیتاً ۲۰ درصد کاهش داشته ایم. کاهش ساخت‌وساز در داخل باعث شد تا واحدهای تولیدی برای مازاد تولیدشان به صادرات روی آورند. در سال ۹۳ حدود ۱۸/۵ میلیون تن صادرات داشتیم و در دو سال ۹۲ و ۹۳ نخستین صادرکننده سیمان در دنیا شدیم. سیمان به دلیل داشتن حجم زیاد و قیمت کم، کالای صادراتی محسوب

**بانک توسعه صادرات ایران**  
اگزیم بانک ایران

**بانکی برای توسعه صادرات کشور**

EXPORT DEVELOPMENT BANK OF IRAN

تهران، میدان آرژانتین، خیابان احمد قصیر (بخارست)  
نشانی خیابان پانزدهم، برج توسعه | تلفن: ۸۸۷۰۲۱۴۰ - ۸۱۹۲۰

www.edbi.ir





صادقی گلمکانی، مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی سرخس عنوان کرد:

## سرخس سرزمین فرصت‌های طلایی برای سرمایه‌گذاری‌های سودمند

مقصد اعزام می‌شود.  
کدام بخش‌ها در به ثمر رساندن این پروژه  
دخیل بوده‌اند؟

حوزه فنی و اجرایی و بازرگانی منطقه در کنار هم  
با استفاده از منابع داخلی خود منطقه این پروژه را  
به بهره‌برداری رساندند.

این پروژه دارای چه وسعتی است و چه میزان  
تا به حال هزینه برده است؟

این پروژه با هزینه‌ای بالغ بر ۶۰۰ میلیارد ریال و به  
مدت پنج ماه احداث شده است. ضمن اینکه در این  
پروژه ۷۰۰ مترمربع بتن‌ریزی صورت گرفته و توسط  
مهندسان و نیروهای بومی منطقه ویژه اقتصادی  
سرخس ساخته شده است و با شروع به کار این  
ایستگاه، ظرفیت تجاری و بازرگانی این منطقه تا  
۳۰ درصد افزایش می‌یابد. منطقه ویژه اقتصادی  
سرخس امکانات خوبی در حوزه ریلی ایجاد کرده  
است و هم‌اکنون با بهره‌برداری از این پروژه می‌توان  
گفت زنجیره امکانات در حوزه حمل‌ونقل ریلی  
تکمیل تر شده است.

در پایان از دیگر ویژگی‌های بارز این منطقه  
که ناگفته مانده است بگویید.

وجود ۵۰ کیلومتر ریل عریض و مطلوب و  
انبارهای مسقف و روباز و باراندازهای عظیم کالا  
باعث شده است ظرفیت ممتازی در این منطقه برای  
صادرکنندگان به وجود آید.

صادرات کالا از سرخس توسط خط ریلی و جاده  
انجام می‌شود و به دلیل محدودیت‌هایی نظیر کمبود  
واگن و جاده نامناسب ترانزیتی صادرکنندگان با  
مشکلات متعددی مواجه هستند که با راه‌اندازی پل  
تخلیه و جاده ترانزیتی جدید و استقرار اداره کل  
گمرک در منطقه ویژه اقتصادی سرخس این موانع  
صادراتی برطرف می‌شود.

لازم است بگویم اقتصاد مقاومتی در مناطق ویژه  
به معنای محور قرار دادن مقوله تولید و صادرات  
است و باید به‌جای کسب درآمد از سایر اقدامات  
جنبی، به فعالیت اصلی خود که همان تولید است،  
رونق بدهیم.

امروزه تأکیدات مقام معظم رهبری بر استفاده  
حداکثری از امکانات و پتانسیل‌های داخلی با  
ظرفیت‌سنجی و استعدادیابی از منابع ملی است و بر  
همین اساس برای ایجاد فرصت‌های رشد منطقه‌ای  
ایشان سیاست‌های اصولی اقتصاد مقاومتی را مطرح  
نموده‌اند.

فعالیت آزاد اقتصادی و تجاری را می‌دهد. مهندس گلمکانی، مدیرعامل  
منطقه ویژه اقتصادی سرخس با تشریح این موارد اعتقاد دارد سرمایه‌گذار  
خارجی پس از حصول اطمینان از سرمایه‌گذاری در مناطق ویژه به سرزمین  
اصلی نیز متمایل خواهد شد. منطقه ویژه اقتصادی سرخس می‌تواند  
پیشگام حضور سرمایه‌گذاران در دوران پسا تحریم باشد. مشروح این  
گفت‌وگو را در ادامه بخوانید.

این پروژه چه میزان ظرفیت تجاری و  
بازرگانی این منطقه را افزایش داد؟

با توجه به برنامه‌ریزی صورت گرفته  
امیدواریم بتوانیم ظرفیت ترانزیت را در سال  
آینده به بیش از ۲ میلیون تن در سال برسانیم  
که این در نوع خود بی‌سابقه است. وی با توجه  
به اینکه تخلیه بسیار سریع و کم‌هزینه کالا از  
واگن به کامیون از تسهیلاتی است که برای  
تسریع در تخلیه کالاها در سایت ریلی منطقه  
ویژه اختصاص داده شده است، افزود: در حال  
حاضر و با هماهنگی‌های صورت گرفته با  
بخش‌های مختلف و تسهیلاتی که منطقه ویژه  
اقتصادی سرخس برای سرمایه‌گذاران قائل  
شده است، تخلیه و بارگیری انواع کالاها در  
اولویت قرار داشته و در کوتاه‌ترین زمان ممکن  
تخلیه و بارگیری انجام و به سمت بازارهای



میلیون تن کالا از طریق ریل‌های اختصاصی  
این منطقه دور از دسترس نیست.

مهم‌ترین ویژگی‌ها و مزایای این پل ریلی  
و زیرگذر تخلیه غلات شرق کشور را عنوان  
نمایید؟

با توجه به موقعیت ممتاز منطقه ویژه  
اقتصادی سرخس و نیاز روز افزون کشورهای  
حوزه آسیای میانه به استفاده از امکانات تخلیه  
و بارگیری در این منطقه ما با افتتاح این پل  
در واقع ظرفیت ترانزیتی غلات و انواع بارهای  
فله را بسیار گسترش خواهیم داد. این پل با  
توجه به اینکه در محور عریض ریل مستقر شده  
بهترین و سریع‌ترین امکان تخلیه در نقطه صفر  
مرزی است و همچنین با امکانات ایجاد شده از  
نظر استاندارد هم از مطلوبیت بالایی برخوردار  
است.



به عقیده شما منطقه ویژه اقتصادی سرخس  
چه ویژگی‌هایی دارد که توانست به بزرگ‌ترین  
پل ریلی و زیرگذر تخلیه غلات شرق کشور  
تبدیل شود؟

منطقه ویژه اقتصادی سرخس مجموعه‌ای  
از ظرفیت‌های بالقوه برای رشد و توسعه فعالیت‌ها و  
بناگاه‌های اقتصادی است که داشتن موقعیت ممتاز  
سوق لجستیکی یکی از این پتانسیل‌هاست.

سرخس سرزمین فرصت‌های طلایی برای  
جهش بزرگ اقتصادی در شرایط ایجاد شده پس  
از رفع تحریم‌ها و گشایش باب جدید همکاری  
فی مابین جمهوری اسلامی ایران با بسیاری از  
کشورهای منطقه است. بعد از لغو تحریم‌ها، ایران  
وارد بزرگ‌ترین بازارهای تجاری جهان می‌شود و  
هم‌اکنون خود را برای یک جهش اقتصادی آماده  
می‌کند.

این پروژه مهم و حیاتی که از الزامات اصلی رونق  
بازرگانی و استفاده از ظرفیت ریلی منطقه است  
باعث خواهد شد که با توجه به موقعیت ممتاز  
منطقه ویژه اقتصادی سرخس در دروازه ورود به  
آسیای میانه سالانه هزاران تن غلات و کتچاله و  
سایر بارهای فله در این ایستگاه تخلیه و به مقاصد  
مختلف حمل شود.

منطقه ویژه اقتصادی سرخس به لحاظ داشتن  
ظرفیت‌ها و زیرساخت‌های لازم از جمله منطقه ویژه  
اقتصادی، بازارچه‌های مرزی و... آماده‌ترین استان  
کشور برای جذب سرمایه‌گذار است.

سرخس سرزمین فرصت‌های طلایی برای  
سرمایه‌گذاری‌های سودمند است با نگاهی به پیشینه  
این منطقه و اهمیت فوق‌استثنای این منطقه در  
مرکز تبادلات شاهراه قدیمی به این نتیجه می‌رسیم  
که امروز در شرایط ایجاد شده فعلی چشم‌انداز بسیار  
روشنی برای آینده منطقه ویژه اقتصادی سرخس  
متصور هستیم.

سرمایه‌گذاری عظیم بیش از ۵۰۰ میلیارد  
تومانی در این منطقه و ایجاد زیرساخت‌های  
بسیار ارزشمندی از جمله راه‌آهن عریض و  
نرمال در منطقه ویژه و اتصال آن به مبادی  
خروجی آسیای میانه یکی از مزیت‌های اصلی  
این منطقه است. با وجود این زیرساخت‌ها  
و توجهی که مدیران فعلی منطقه ویژه با  
همکاری‌های ارزشمند آستان قدس رضوی  
به‌عنوان متولی موسسه، صادرات بیش از ۲



## انرژی و حمل و نقل مزیت اصلی منطقه ویژه اقتصادی سرخس

تبدیل منطقه ویژه اقتصادی سرخس به فضای فعالیت‌های گاز بنیاد  
احداث واحدهای مینی ریفری



احداث واحدهای پتروشیمیایی در سایت انرژی منطقه ویژه اقتصادی  
احداث شهر منطقه ای انرژی



منطقه ویژه اقتصادی سرخس

تلفن: ۰۵۱۳۷۶۱۵۰۶۵    شماره: ۰۵۱۳۷۶۱۵۰۶۷

# حذف تشریفات، بروکراسی و موانع اداری مهم‌ترین مزایای سرمایه‌گذاری

- تسهیل روابط کارگری و کارفرمایی به دلیل مستثنی بودن از شمول قانون کار و تبعیت از قوانین کار و بیمه مناطق آزادکشور  
- حضور نیروی انسانی تحصیلکرده، ماهر، متعهد و ارزان به دلیل واقع شدن در قطب دانشگاهی و فرهنگی شرق کشور  
- فراهم بودن زیرساخت‌های سرمایه‌گذاری با خطوط و پست‌های فوق توزیع برق و گاز منطقه‌ای و ملی، صدور تمامی مجوزهای مورد نیاز سرمایه‌گذاری به صورت رایگان و در کمتر از ۷۲ ساعت و توسط یک سازمان امکان سرمایه‌گذاری خارجی بدون مشارکت داخلی و بدون هیچ گونه محدودیت  
- ورود آزاد و بدون حقوق گمرکی ماشین آلات، قطعات یدکی، مواد اولیه و مصالح ساختمانی جهت احداث واحدهای تولیدی، تجاری  
- ممنوعیت معافیت مالیاتی براساس قانون رفع موانع تولید و معافیت از پرداخت هر نوع عوارض معمول در کشور  
- ارزانه‌ترین نرخ تخصیص زمین نسبت به سایر مناطق ویژه اقتصادی کشور، اعطای سند مالکیت و امکان ترهین اسناد جهت اخذ تسهیلات بانکی

**در رابطه با هیات‌های تجاری که تا به حال به این منطقه آمده اند توضیح دهید؟**

تاکنون با همکاری دفتر نمایندگی وزارت امور خارجه در بیرجند چندین هیات تجاری و سیاسی از کشورهای مختلف جهت آشنایی با مزیت‌ها و پتانسیل‌های منطقه ویژه اقتصادی بیرجند از این منطقه دیدن کردند و تمامی آنها از اقدامات صورت گرفته در منطقه و مزایای خاص سرمایه‌گذاری در این منطقه ابراز خرسندی کردند و آمادگی کشور خود را برای سرمایه‌گذاری پس از انجام تشریفات بین‌المللی در سطح وزارت‌های امور خارجه طرفین در این منطقه را اعلام کردند.

هیات تجاری از کشور جمهوری چک متشکل از ۴۰ نفر از اعضای اتاق بازرگانی این کشور، هیات تجاری از ولایت فراه افغانستان، هیات تجاری از ولایت پکتیا افغانستان، هیات تجاری از کشور هندوستان، سفیر سوئیس، سفیر افغانستان، سفیر دانمارک و... از جمله هیات‌هایی بودند که از این منطقه بازدید به عمل آوردند.

**آیا در نمایشگاه‌هایی که در افغانستان دایر می‌شود حضور داشته اید؟ دستاورد حضور شما چه بوده است؟**

بله. در نمایشگاه اختصاصی توانمندی‌های جمهوری اسلامی ایران که در اسفند ماه سال ۱۳۹۴ در کابل افغانستان برگزار شد شرکت کردیم و با اکثر تجار و بازرگانان سرآمد این کشور به صورت جداگانه و جمعی دیدار و جلسه برگزار کردیم، که برآیند آن تاکنون جذب دو سرمایه‌گذار افغانستانی و اعلام آمادگی از سوی چند سرمایه‌گذار دیگر جهت ورود به این منطقه در آینده‌های نزدیک است.

**جذب سرمایه‌گذار خارجی در بند ۱۱ سیاست‌های ابلاغی مقام معظم رهبری در این منطقه ویژه، اجرایی شده است؟**

همان‌طور که می‌دانید مقام معظم رهبری (مدظله العالی) با اشراف کاملی که بر تمامی ابعاد توسعه کشور دارند با ابلاغ سیاست‌های اقتصاد مقاومتی به عنوان نقشه راه توسعه اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی ایران در بند ۱۱ آن به توسعه مناطق ویژه اقتصادی به منظور انتقال فناوری‌های پیشرفته، گسترش و تسهیل تولید، صادرات کالا و خدمات و تأمین نیازهای ضروری و منابع مالی از خارج تأکید فرمودند.

لذا این منطقه نیز به‌عنوان یکی از ارکان اصلی اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی در راستای انجام وظایف خود طبق اهداف و رسالت‌های پیش‌بینی شده در قانون کام برداشته و تاکنون باتوجه به الطاف الهی با عمر کوتاه خود در این زمینه موفق عمل کرده و همچنان عزم خود را در این راستا جزم دارد.

**در رابطه با ایجاد کریدور از چابهار به خراسان جنوبی توضیح بفرمایید؟**

با توجه به اینکه منطقه ویژه اقتصادی بیرجند در مرکز نقل جغرافیایی کریدور شرق ایران واقع شده و شاهراه ترانزیتی شرق کشور است پس از عقد تفاهم نامه خواهرخواندگی با منطقه آزاد چابهار می‌توان در جهت تسهیل امور مربوط به بازرگانان از این منطقه و حضور در بازار هدف (افغانستان و سایر کشورهای حوزه CIS) استفاده کرد.

**آیا بعد از برجام شرایط اقتصادی و صادراتی این منطقه تغییری داشته است؟**

در دوران پساجرام با توجه به شرایط موجود آمده هیات‌های مختلف تجاری جهت ورود به بازار ایران در صف‌های پرواز به ایران قرار گرفتند که همان‌طور که در بالا ذکر کردیم استقبال بی‌نظیر کشورهای اروپایی و کشورهای آسیای میانه از این منطقه از دستاوردهای دوران پساجرام بوده است.

نزدیکی فرودگاه بین‌المللی بیرجند احداث شده و در حال حاضر مراحل تأمین و برنامه ریزی زیرساخت‌ها و جذب سرمایه‌گذار برای مشارکت در رونق منطقه ویژه اقتصادی درحال پیگیری است و دیگری به مساحت ۱۰۰هکتار در مرز ایران و افغانستان در میل ۷۸ در حال احداث است. ادامه مصاحبه را با مدیرعامل این منطقه در ادامه می‌خوانید.



منطقه ویژه اقتصادی خراسان جنوبی

طرح منطقه ویژه اقتصادی بیرجند در تاریخ ۸۹/۰۴/۰۷ توسط مجلس محترم شورای اسلامی تصویب و در تاریخ ۸۹/۰۷/۱۴ به تأیید شورای محترم نگهبان رسید و در تاریخ ۸۹/۰۹/۱۱ توسط رئیس‌جمهوری محترم جهت اجرا ابلاغ شد.

این منطقه در دو قطعه یکی از آنها در زمینی به مساحت ۷۳۰ هکتار در فاصله ۱۲ کیلومتری شمال شرقی شهر بیرجند در



کمتر از ۷۲ ساعت

- عدم اقدامات کنسولی برای اتباع محترم خارجی در قطعه ماهیروند.

- ارائه قوانین کار مناطق آزاد و ویژه اقتصادی.

- نیروی کار متعهد، با دانش و ارزان

- واقع شدن در مرکز ترانزیتی کریدور شرق کشور.

- امنیت بالای منطقه ویژه اقتصادی بیرجند علی‌التصوص قطعه مرزی ماهیروند با توجه به همجواری با کشور استراتژیک افغانستان و داشتن ۴۶۰ کیلومتر مرز مشترک.

- دروازه طلایی ورود به کشورهای حوزه آسیای میانه.

**مزیت‌های منحصر به فرد منطقه ویژه اقتصادی بیرجند را نام بیاورید؟**

نزدیک‌ترین منطقه ویژه اقتصادی ایران به شاهراه حلقوی افغانستان و همجواری با ۴۶۰ کیلومتر مرز مشترک ایران و افغانستان.

- واقع شدن در مرکز نقل چهارراه ترانزیتی کریدورهای منطقه‌ای و بین‌المللی.

- تنها منطقه ویژه اقتصادی ایران دارای سایت اصلی در مجاورت مرکز استان و قطعه منفصله در نقطه صفر مرزی.

- فاصله منطقه ویژه اقتصادی تا نخستین ولسوالی فراه ۸۰ کیلومتر و فاصله تا مرکز ولایت فراه ۱۲۰ کیلومتر.

- حضور پرشور مردم افغانستان در قطعه منفصله مرزی بدون نیاز به اقدامات کنسولی.

- بسکرتانه و بندر خشک (dryport) کریدور شرق و شمال جنوب (مشهور به بندر ابونصر فراهی برای مردم افغانستان)

- پل ارتباطی بین بنادر مهم خاورمیانه و آسیای میانه به منظور دپوی مواد اولیه، کالاهای ترانزیتی و مرکز نقل دپو و توزیع کانتینرهای خالی

- وجود فرودگاه بین‌المللی بیرجند به‌عنوان مرز مجاز هوایی در مجاورت منطقه ویژه اقتصادی

- وجود گمرک و پایانه مرزی ماهیروند

مدون بسیار سهل خواهد بود، همچنین لازم به ذکر است تنها دسترسی تمامی کشورهای حوزه CIS به آب‌های آزاد از طریق بندر آزاد چابهار و کریدور شرق و شمال جنوب است که قرار گرفتن این منطقه در مرکز نقل این کریدورها حضور در این منطقه را به‌شدت مورد توجه قرار می‌دهد. لذا با انجام بازار پژوهی و بازاریابی‌های بین‌المللی در (Marketing)، شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی در کشورهای هدف، ارائه کالای دارای کیفیت بالا همراه با خدمات پس از فروش (گارانتی) و همچنین پیشنهاد قیمت مناسب می‌تواند به افزایش این امر کمک شایانی کند.

**معافیت‌های گمرکی و مالیاتی در این منطقه ویژه اقتصادی به چه صورت است؟**

سرمایه‌گذارانی که در منطقه ویژه اقتصادی بیرجند به امر سرمایه‌گذاری می‌پردازند، براساس قوانین مناطق ویژه از کلیه حقوق گمرکی کالا به داخل منطقه ویژه معاف هستند، همچنین از ابتدای سال ۱۳۹۵ به واحدهای مستقر در منطقه براساس بخشنامه هیات محترم وزیران به مدت هفت سال از مالیات معاف بوده که این معافیت در منطقه ویژه اقتصادی بیرجند به دلیل اینکه در مناطق کمتر توسعه‌یافته است، ۱۳ سال است.

**مهم‌ترین مشکلات در جذب سرمایه‌گذاری خارجی و داخلی را چه می‌دانید؟**

بروکراسی‌های اداری متعدد و تعدد قوانین دست و پاگیر و مهم و... همان‌طور که ذکر کردیم منطقه ویژه اقتصادی بیرجند از تمامی این بروکراسی‌ها بری بوده و فضای امن و آرامی که برای سرمایه‌گذاران در این استان و این منطقه مهیا شده مشکلی در این زمینه دیده نخواهد شد.

**اخبارهای تشویقی جلب سرمایه‌های خارجی در منطقه ویژه اقتصادی بیرجند؟**

- خارج از قلمرو گمرکی بودن منطقه ویژه.

- معافیت‌های مالیاتی.

- صدور کلیه مجوزها در غالب یک سازمان و ظرف

**تاریخچه‌ای از منطقه ویژه اقتصادی بیرجند بیان فرمائید.**

خراسان جنوبی دارای تمدنی چندین هزار ساله و دارای مردمانی مهربان و صمیمی و دامن پر مهرش همچون مداری مهربان، پرورش‌دهنده علما، فضلا و عرفای گرانمایه بوده است و سالیان طولانی توسط دستگاه محترم قضا به‌عنوان امن‌ترین استان کشور به لحاظ کمبود جرم و جنایت معرفی شده که خود گواهی بر فرهنگ بالای مردمان این خطه از کشورمان است. این استان دارای بیش از ۷۱۹ آثار تاریخی، فرهنگی، طبیعی و معنوی است که ثبت ملی شده و سه اثر که ثبت جهانی شده که این نیز نشان از تاریخچه کهن این دیار است.

بیرجند نخستین شهر در ایران است که دارای سازمان آبرسانی بوده و بنگاه آب لوله بیرجند به‌عنوان نخستین سازمان آبرسانی ایران شناخته شده. این شهر همچنین دومین شهر در ایران است که در سال ۱۳۰۲ و پیش از تهران از لوله‌کشی آب شهری برخوردار شده است.

مدرسه شوکتیه در این شهر، سومین مدرسه آموزش به سبک نوین بعد از دارالفنون تهران و رشديه تبریز است و به علت موقعیت سیاسی و استراتژیک بیرجند، سومین فرودگاه کشور در سال ۱۳۱۲ پس از قلعه‌مرغی و بوشهر در این شهر ساخته شده و تا پیش از جنگ جهانی دوم، کنسولگری‌های انگلستان و روسیه در بیرجند مشغول فعالیت بوده‌اند که تمامی این موارد ذکر شده نشان از تمدن بسیار کهن این استان است.

دارا بودن مقام‌های اول تا سوم کشور در تولید زرشک، زعفران، عنب، پنبه، گل ترگس و... که از محصولات استراتژیک کشاورزی است که جهت انجام فرآوری این محصولات و صادرات آن به دنیا توجیه اقتصادی فراوانی دارد. ساختار زمین‌شناسی منحصربه‌فرد و وجود پتانسیل‌های کانی‌های مهمی چون طلا، قلع، تنگستن، مس، سرب، روی، آهن و ذخایر غنی سنگ‌های تزئینی (نظیر گرانتیت، مرمریت، تراورتن، مرمر و...). دارا بودن رتبه اول ذخایر زغال سنگ، منیزیت و خاک‌های نوساز کشور و وجود ۸۰۰ نوع گیاه دارویی از دیگر مزیت‌های اصلی این منطقه است.

یکی از راهکارهای اساسی به منظور ایجاد مزیت‌های رقابتی، انتخاب مناطق باقیه مستعد در نقاط خاص از کشور است که در آن بتوان شرایط مناسب را برای فعالیت واحدهای اقتصادی جهت حضور در بازارهای جهانی و رقابت با کالاهای ارائه شده از سوی شرکت‌های خارجی در مناطق ویژه اقتصادی ایجاد کرد.

**منطقه را از حیث دسترسی و راه‌های ارتباطی تشریح فرمایید؟**

منطقه ویژه اقتصادی بیرجند در مرکز ثقل محور ترانزیتی چابهار - زاهدان - بیرجند - مشهد - سرخس (خط ارتباطی بندر مهم چابهار در جنوب شرقی ایران و سرخس در مسایلی تعدادی از کشورهای CIS) و مسیر ترانزیتی بندرعباس - افغانستان می‌تواند با برقراری ارتباط تجاری، صنعتی و خدماتی با کشورهای آسیای میانه و افغانستان با فرصت‌های طلایی (افغانستان، کشوری در حال بازاریابی و رو به رشد است و بازار مصرف بسیاری از محصولات و فرآورده‌ها را در حال حاضر و آینده به خود اختصاص می‌دهد) همچون بندر تجاری خشک (Dry Port) در اقتصاد کلان کشور نقش مهمی ایفا می‌کند.

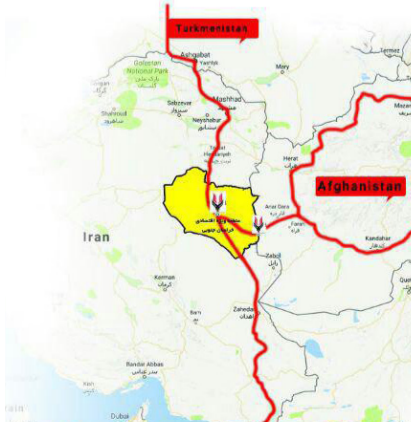
دارای وسعتی به مساحت ۳۱۷۰۴ کیلومتر مربع در شرق ایران است و در فاصله حدوداً ۵۰۰ کیلومتری از مرکز استان‌های خراسان رضوی، یزد، کرمان و سیستان و بلوچستان واقع شده است.

**آیا گمرک مرزی ماهیروند آمادگی این حجم صادرات و واردات را دارد؟ مشکلی در صادرات از طریق این مرز برای تجار وجود ندارد؟ راهکارها و پیشنهادات شما؟**

همان‌طور که مستحضردید در حال حاضر با توجه به آمار و ارقام ثبت شده در نهادهای ذی‌ربط بیش از ۵۰ درصد صادرات کل کشور به جمهوری اسلامی افغانستان از شرق کشور از طریق مرز ماهیروند خراسان جنوبی در حال انجام است. با توجه به حجم بالای صادرات حضور منطقه ویژه اقتصادی در جهت تأمین نیاز تجار و سرمایه‌گذاران و همچنین محیا نمودن زیرساخت‌ها می‌تواند کمک شایانی کند؛ چرا که تاکنون با سرمایه‌گذاری‌هایی که این منطقه انجام داده شاهد شکوفایی خوبی در منطقه بوده‌ایم که امید می‌رود انشاءالله در آینده‌های نزدیک کلیه موارد مرتفع شود.

**تاکنون چند سرمایه‌گذار خارجی و داخلی در این منطقه سرمایه‌گذاری کرده‌اند و سرمایه‌گذاری در چه بخش‌های بوده است؟**

تاکنون ۱۸ سرمایه‌گذار در سایت مرکزی واقع در مرکز استان و سایت مرزی ماهیروند اقدام به سرمایه‌گذاری نموده‌اند که از این تعداد ۱۵ سرمایه‌گذار ایرانی و دو سرمایه‌گذار خارجی است. زمینه فعالیت سرمایه‌گذاران در حوزه نساجی، فرآوری و بسته‌بندی محصولات غذایی و کشاورزی، کانی غیرفلزی، نفت، خودروسازی و انبارداری است.



صدیقی زاده، مدیرعامل شرکت پتروشیمی کارون:

## آغاز نخستین فروش بوری MDI محصولات



این شرکت گفت: به یاری پروردگار نخستین فروش بوری محصولات MDI آغاز شده است.

مهندس علیرضا صدیقی زاده، مدیرعامل شرکت پتروشیمی کارون اظهار کرد: به همت همکارانم در بخش‌های مختلف شرکت پتروشیمی کارون، حدود ۲۰۰ تن محصول MDI تولید شده است. مهندس صدیقی زاده ادامه داد: پایداری در تولید یکی از مهم‌ترین رکن‌های اساسی در صنعت پتروشیمی به حساب می‌آید و این امر خوشبختانه توسط متخصصان خلاق و با دانش این شرکت به سرانجام رسیده است و این مرحله نیز به پایان رسیده و به یاری پروردگار از طریق کاهش قیمت تمام شده محصولات در مرحله «سودآوری» قرار داریم.

وی با اشاره به تشکیل اداره تحقیق و توسعه شرکت پتروشیمی کارون تاکید کرد: با تشکیل اداره تحقیق و توسعه در پتروشیمی کارون به دنبال داخلی سازی کاتالیست‌ها و مواد شیمیایی و کاهش قیمت تمام شده برای مصرف هستیم و این واحد نقش بسزایی را ایفا می‌کند.

مدیرعامل شرکت پتروشیمی کارون با اشاره به راه اندازی واحد MDI بیان داشت: با تکیه بر دانش، توان متخصصان داخلی توانستیم فاز دوم شرکت پتروشیمی کارون را بدون حضور شرکت‌های اروپایی راه اندازی کنیم که این امر نشان اقتدار و تلاش همکارانم است.

وی اضافه کرد: از پنج واحد عملیاتی پروژه MDI چهار واحد آن در مدار سرویس قرار گرفته و تنها یک واحد آن به یاری خداوند در هفته آینده راه اندازی و محصول آن به بازار عرضه خواهد شد.

وی در خصوص شرایط پس از برجام در صنعت پتروشیمی تصریح کرد: برجام فضای مناسبی را برای ما ایجاد کرده است و اگر چه طرف مقابل پیمان شکنی می‌کند اما شرکت‌های کوچک همچون پتروشیمی کارون بهرمندی خود را خواهند داشت. مهندس علیرضا صدیقی زاده در ادامه افزود: در گذشته اگر می‌خواستیم قطعه‌ای را از اروپا وارد کنیم مجبور بودیم از طریق چندین واسطه و با صرف هزینه‌های هنگفت نیازهای خود را تامین کنیم اما خوشبختانه اکنون در شرایط پس از برجام به راحتی می‌توانیم محصولات خود را از بازارهای اروپایی خریداری و بدون هیچ واسطه‌ای وارد کشور کنیم.

وی خاطر نشان کرد: شرایط پس از برجام فرصتی است که مدیران ما به راحتی می‌توانند بهره‌مندی هرچه بیشتر را مهیا کنند و در این میان نیز بسیاری از مشکلات همچون تامین مواد اولیه و دست واسطه‌ها از این بازارها کوتاه خواهد شد.

مهندس علیرضا صدیقی زاده با اشاره به توسعه این شرکت گفت: اولویت فروش محصولات شرکت پتروشیمی کارون به بازار داخل کشور است و چنانچه محصولات مازاد داشته باشیم به خارج از کشور صادر خواهیم کرد چرا که رضایت صنعت داخلی کشور برای ما یک اولویت به حساب می‌آید.

شایان ذکر است شرکت پتروشیمی کارون نخستین تولیدکننده ایزوسیانات‌ها در خاورمیانه است. این شرکت در سال ۱۳۸۱ توسط شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران و با شراکت شرکت «کماپور سوئد» و «هانزاشیمی آلمان» تاسیس و در اسفند ماه ۱۳۸۷ به دست وزیر نفت ایران رسماً افتتاح شد.

پتروشیمی کارون با استفاده از گازهای کله، منواکسیدکربن، هیدروژن و نیز تولون و اسیدنیتریک قادر است انواع محصولات پایه‌ای و اصلی پتروشیمی، شامل انواع ایزوسیانات‌ها که دارای ارزش افزوده بالاتر است با کیفیت مناسب تولید و به بازارهای داخلی و خارجی عرضه کند.

محصول اصلی این شرکت ۴۰۰۰ تن در سال تولون دی ایزوسیانات (TDI) است.

همچنین محصولات و خدمات این شرکت جهت برآورده ساختن نیازهای صنایع پایین‌دستی داخلی به مواد اولیه طراحی شده و این شرکت قادر است در بازار جهانی محصولات ایزوسیانات نیز به رقابت بپردازد.

## شرکت پتروشیمی کارون



طرح ایزوسیانات شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران (فاز ۲ پتروشیمی کارون) یکی از طرح‌های برنامه سوم توسعه این شرکت بوده و مطابق این طرح عملیات طراحی، تامین تجهیزات، اجناس و نصب می‌بایست توسط یک Joint Venture خارجی صورت پذیرد.

این طرح در سال ۱۳۷۹ مورد بررسی اولیه قرار گرفت و گزارش امکان‌سنجی طرح در اواخر سال ۱۳۷۹ توسط مدیریت برنامه‌ریزی و توسعه صنایع ملی پتروشیمی ارائه و به تصویب رسید.

مطابق با مصوبه هیات‌مدیره شرکت ملی صنایع پتروشیمی به شماره ۱-۱۱۱/۳۴۵ مورخ ۷۹/۱۱/۱۵ مقرر گردید سهامداران طرح شامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی، شرکت CHEMATUR سوئد و شرکت HANSA CHEMIC آلمان طرح را آغاز نمایند.

موافقت نامه سهامداران طرح در فوریه ۲۰۰۱ امضا و شرکت پتروشیمی کارون به‌عنوان مجری طرح در تاریخ ۸/۱۰/۱۰۶ رسماً به ثبت رسید.

قرارداد خرید لیسانس، انجام طراحی پایه و تفصیلی و تامین تجهیزات و اجناس به منظور احداث کارخانه تولید TOLUENE DE ISO CYANATE (TDI) با ظرفیت ۴۰۰۰ تن در سال در تاریخ ۸/۱۰/۲/۲۸ بین شرکت ملی صنایع پتروشیمی و شرکت CHEMATUR سوئد منعقد گردید.

همچنین در تاریخ ۳۱ جولای ۲۰۰۵ قرارداد دی‌جیت خرید لیسانس، انجام طراحی پایه و تفصیلی، تامین تجهیزات و اجناس و انجام عملیات ساختمان و نصب و راه‌اندازی به منظور احداث کارخانه Methyl De PHENYL DI ISO CYANATE (MDI)

با ظرفیت ۴۰۰۰ تن در سال: ANILINE با ظرفیت ۳۰۰۰ تن در سال و NITRIC ACID با ظرفیت ۵۶۱۰ تن در سال بین شرکت پتروشیمی کارون و شرکت CHEMATUR منعقد گردید.

کاربرد ایزوسیانات‌ها در صنایع مختلف شامل فوم‌های پلی اورتان، عایق‌های بردی، فوم‌های لیمیت، سقف و کف کاذب، قطعات اتومبیل و... می‌باشد.

براساس طراحی پایه ظرفیت طرح ایزوسیانات فاز ۲ شرکت پتروشیمی کارون عبارتند از:

- ۱- ANILINE 30000 t/y or operation time 7200 h
  - ۲- MDI 40000 t/y or operation time 7200 h
  - ۳- NITRIC ACID 56100 t/y or operation time 7200 h
- این طرح پس از انعقاد قرار داد با شرکت CHEMATUR در تاریخ ۳۱ جولای ۲۰۰۵ در زمینی به وسعت ۹۱۷۶۶ متر مربع آغاز گردید. شرکت CHEMATUR پس از انجام طراحی پایه و با همکاری شرکت ایرانی تناوب طراحی تفصیلی، تامین تجهیزات طرح را در تاریخ ۲۱ آوریل ۲۰۰۴

طرح ایزوسیانات شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران (فاز ۲ پتروشیمی کارون) یکی از طرح‌های برنامه سوم توسعه این شرکت بوده و مطابق این طرح عملیات طراحی، تامین تجهیزات، اجناس و نصب می‌بایست توسط

یک Joint Venture خارجی صورت پذیرد. این طرح در سال ۱۳۷۹ مورد بررسی اولیه قرار گرفت و گزارش امکان‌سنجی طرح در اواخر سال ۱۳۷۹ توسط مدیریت برنامه‌ریزی و توسعه صنایع ملی پتروشیمی ارائه و به تصویب رسید.

مطابق با مصوبه هیات‌مدیره شرکت ملی صنایع پتروشیمی به شماره ۱-۱۱۱/۳۴۵ مورخ ۷۹/۱۱/۱۵ مقرر گردید سهامداران طرح شامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی، شرکت CHEMATUR سوئد و شرکت HANSA CHEMIC آلمان طرح را آغاز نمایند.

موافقت نامه سهامداران طرح در فوریه ۲۰۰۱ امضا و شرکت پتروشیمی کارون به‌عنوان مجری طرح در تاریخ ۸/۱۰/۱۰۶ رسماً به ثبت رسید.

قرارداد خرید لیسانس، انجام طراحی پایه و تفصیلی و تامین تجهیزات و اجناس به منظور احداث کارخانه تولید TOLUENE DE ISO CYANATE (TDI) با ظرفیت ۴۰۰۰ تن در سال در تاریخ ۸/۱۰/۲/۲۸ بین شرکت ملی صنایع پتروشیمی و شرکت CHEMATUR سوئد منعقد گردید.

همچنین در تاریخ ۳۱ جولای ۲۰۰۵ قرارداد دی‌جیت خرید لیسانس، انجام طراحی پایه و تفصیلی، تامین تجهیزات و اجناس و انجام عملیات ساختمان و نصب و راه‌اندازی به منظور احداث کارخانه Methyl De PHENYL DI ISO CYANATE (MDI)

با ظرفیت ۴۰۰۰ تن در سال: ANILINE با ظرفیت ۳۰۰۰ تن در سال و NITRIC ACID با ظرفیت ۵۶۱۰ تن در سال بین شرکت پتروشیمی کارون و شرکت CHEMATUR منعقد گردید.

کاربرد ایزوسیانات‌ها در صنایع مختلف شامل فوم‌های پلی اورتان، عایق‌های بردی، فوم‌های لیمیت، سقف و کف کاذب، قطعات اتومبیل و... می‌باشد.

براساس طراحی پایه ظرفیت طرح ایزوسیانات فاز ۲ شرکت پتروشیمی کارون عبارتند از:

- ۱- ANILINE 30000 t/y or operation time 7200 h
  - ۲- MDI 40000 t/y or operation time 7200 h
  - ۳- NITRIC ACID 56100 t/y or operation time 7200 h
- این طرح پس از انعقاد قرار داد با شرکت CHEMATUR در تاریخ ۳۱ جولای ۲۰۰۵ در زمینی به وسعت ۹۱۷۶۶ متر مربع آغاز گردید. شرکت CHEMATUR پس از انجام طراحی پایه و با همکاری شرکت ایرانی تناوب طراحی تفصیلی، تامین تجهیزات طرح را در تاریخ ۲۱ آوریل ۲۰۰۴

نام محصولات	ظرفیت اسمی (تن در سال)
تولون دی ایزوسیانات (TDI)	۴۰/۰۰۰
متیل دی ایزوسیانات (MDI)	۴۰/۰۰۰
اسید کلریک (HCL)	۱۱۲/۰۰۰
اسید نیتریک (HNO3)	۹۲/۰۰۰
ارتو تولون دی آمین (OTD)	۱/۱۵۰
متا تولون دی آمین (MTD)	۱/۱۷۰
نیتروزن (NB)	۴/۰۰۰
آنیلین (AN)	۳/۰۰۰

www.Krnpcc.com

**نشانی محل کارخانه یا دفتر شهرستان: استان خوزستان، بندرامام خمینی - منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی سایت ۲**

تلفن: ۰۶۱-۵۲۱۲۲۷۵۰ | نمابر: ۰۶۱-۵۲۱۲۲۷۰۲۰

**پست الکترونیک: info@krnpcc.ir** | **نشانی وبسایت: www.krnpcc.com**

صندوق پستی: ۱۳۶ کد پستی: ۶۳۵۸۱۵۹۳۸۵

**تلفن روابط عمومی: ۰۶۱-۵۲۱۲۲۱۱۴** | **تلفن: ۰۶۱-۵۲۱۲۲۷۱۸** | **فکس روابط عمومی: ۰۶۱-۵۲۱۲۲۰۲۵**

**نشانی دفتر تهران: خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، کوچه شهید خلیل زاده، شماره ۱۷**

تلفن: ۰۵-۸۸۷۸۶۹۹۲ (۰۲۱) | فکس: ۰۶-۸۸۷۷۷۵۰۶ (۰۲۱)

**شماره تماس دفتر فروش: ۰۲۱۸۸۷۸۶۹۹۲ داخلی ۱۳۶ و ۱۱۹**

فکس: ۰۲۱۸۸۶۷۷۴۲۸

**پست الکترونیک: info@krnpcc.ir** | **واحد فروش: sales@krnpcc.ir**

آدرس سایت: www.krnpcc.com



## محصولات پتروشیمی کارون به قاره سبز صادر می‌شود

### نخستین محموله محصولات پتروشیمی کارون به مقصد ایتالیا به زودی بارگیری می‌شود



کاظم بستاکیان، مدیر بازرگانی شرکت پتروشیمی کارون در این باره گفت: فراهم شدن زمینه صادرات به کشور ایتالیا از نتایج برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) است و نخستین محموله TDI به این کشور به زودی ارسال می‌شود. وی گفت: در دوره پسابرجام مقاصد صادراتی پتروشیمی کارون به ۱۸ کشور رسیده است و کشورهای اروپایی همچون یونان، ایتالیا، آلبانی، روسیه و سوئد به این فهرست اضافه شده‌اند.

به گفته وی، محصولات پتروشیمی کارون اکنون به آذربایجان، قزاقستان، ترکیه، عراق، نیجریه، افغانستان، پاکستان، اردن، روسیه، ترکمنستان، یونان، سوئد، ارمنستان، امارات متحده عربی، آلبانی، چین، کتیا و نیجریه صادر می‌شود.

بستاکیان، اولویت نخست فروش محصولات شرکت پتروشیمی کارون را تامین نیاز داخل دانست و افزود: مشتریان داخلی ما اکنون به ۱۷ شرکت رسیده است.

محصولات پتروشیمی کارون شامل TDI و MDI است. تولید محصول TDI در این شرکت از سال ۹۰ آغاز شده و این واحد تولیدی اکنون با ۵۰ درصد ظرفیت در حال فعالیت است.

تولون دی ایزوسیانات (TDI) یکی از اعضای خانواده ایزوسیانات‌ها به شمار می‌آید که مرتبط با شاخه شیمی پلی‌یورتان‌هاست. در فرآیند تی دی آی، تولون دی آمین (TDA) با واکنش مجاورتی دی‌نیترتولون تولید می‌شود.

تولون دی ایزوسیانات در صنایع مبلمان، بسته‌بندی و وسایل حمل‌ونقل کاربرد دارد. همچنین این ماده در تولید روکش‌ها و پوشش‌ها، درزگیر، چسب‌ها و الاستومرها کاربرد دارد.

این شرکت نخستین تولیدکننده ایزوسیانات‌ها در خاورمیانه است. محصول اصلی این شرکت ۴۰ هزار تن در سال تولون دی ایزوسیانات (TDI) است.

واحدهای نیتروزن، آنیلین، PMA، PMI و MDI از بخش‌های مختلف این پتروشیمی به شمار می‌آیند.

پتروشیمی کارون با استفاده از گازهای کله، منواکسیدکربن، هیدروژن و نیز تولون و اسیدنیتریک قادر است انواع محصولات پایه‌ای و اصلی پتروشیمی، شامل انواع ایزوسیانات‌ها را که دارای ارزش افزوده بالاتر است با کیفیت مناسب تولید و به بازارهای داخلی و خارجی عرضه کند.

