

السلام

## رویداد نامه ششمین نمایشگاه و کنفرانس بین المللی تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام

[www.OIC-BIZ.ir](http://www.OIC-BIZ.ir)

۵ تا ۸ آبان ماه ۱۳۹۴ کوالامپور - مالزی

دبیرخانه ایران: تهران، میدان فاطمی، ابتدای جویبار، میرهادی شرقی، ساختمان فاطمی، طبقه پنجم، واحد ۱۵، دبیرخانه مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های کشورهای اسلامی

تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۴۸۷۸۴ | تلفکس: ۰۲۱-۸۸۹۴۸۷۸۵

■ گروه خبری: مهدی قانونی، نفیسه قاتیان | ■ طراحی و صفحه آرایی: موسسه رسانه ای پژوهشی برای فردای شرق





پیام نخست وزیر مالزی

## رویدادی برای بهبود استانداردهای زندگی

تجارت و سرمایه گذاری بین کشورهای اسلامی از اهمیت بسیاری برخوردار است چرا که منجر به رشد اقتصادی، ایجاد شغل های جدید و بهبود استانداردهای زندگی می شود. شخصاً معتقدم کشورهای اسلامی می توانند بر اساس موفقیت های مستمر ساخته شوند تا بهبود و تقویت هر چه بیشتر تجارت و سرمایه گذاری و همکاری های مثبت اقتصادی را به همراه آورند. کشورهای اسلامی باید به کشف هر چه بیشتر و بهره بردن از ثروت عظیم منابع طبیعی و میراث فرهنگی در هر کدام از این کشورها ادامه دهند. ما باید با همدیگر همکاری هوشمندانه داشته باشیم. ایجاد محیط تجاری فعال، اشتراک تکنولوژی ها و توسعه زیر ساخت ها موجب تقویت همکاری ها خواهد شد. مالزی به نقش مهم خود در پشتیبانی و حمایت از سازمان همکاری های اسلامی و امت اسلامی برای رسیدن به اهداف مشترک مخصوصاً ترویج اتحاد و همبستگی بین کشورها به منظور تقویت دستاوردها ادامه می دهد. مالزی همچنین مذاکرات پویا و باز که می تواند نقشی اساسی در انرژی بخشیدن به تجارت و خدمات جهان اسلام بازی کند را هر چه بیشتر تسهیل می کند. به شدت تأکید می کنم که ایجاد آگاهی بیشتر در مورد فرصت های تجاری موجود در اقتصاد جهان اسلام یکی از الزامات است. مايلم به مرکز تجارت بین المللی سازمان همکاری های اسلامی (OIC-IBC) به خاطر تلاش بی شائبه خود در ترویج تجارت و سرمایه گذاری در کشورهای اسلامی، تبریک و تهنیت بگویم.

داتو سری محمد نجیب  
نخست وزیر مالزی



مدیر عامل مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری اسلامی

## تمرکز بر ایجاد فرصت های تجارت و سرمایه گذاری

سلام گرم از طرف مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های اسلامی. مامفخریم اعلام کنیم هفتمین نمایشگاه و کنفرانس تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام ۲۰۱۶ در محل مرکز تجارت جهانی پوترا (PWTC) در شهر کوالالامپور از ۱۸ الی ۲۲ اکتبر ۲۰۱۶ برگزار خواهد شد. هفتمین دوره این رویداد با موضوع «تحقق چشم اندازها» و پیش بینی حضور ۵۰۰ غرفه دار مالزیایی و بین المللی، نزدیک به ۱۰۰۰ غرفه نمایشگاهی در محل مرکز تجارت جهانی پوترا برای ۴ روز برگزار خواهد شد. این رویداد بستر ایده آلی برای شبکه سازی، ایجاد و ترویج نشان تجاری، انعقاد قراردادها و گسترش کسب و کار شماست. حضور در هفتمین نمایشگاه و کنفرانس تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام ۲۰۱۶ فرصت طلایی برای توسعه در بازار کشورهای اسلامی مسلمان و غیرمسلمان در سر تا سر جهان به شما ارائه می دهد، این فرصت بسیار خوبی برای دستیابی به جمعیت ۱/۸ میلیارد نفری مسلمانان در سراسر جهان است. ما مشتاقانه منتظر دیدار شما در هفتمین نمایشگاه و کنفرانس تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام ۲۰۱۶ از ۱۸ الی ۲۲ اکتبر ۲۰۱۶ در شهر کوالالامپور هستیم.

محمد راجا طلب  
مدیر عامل مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های اسلامی



## طرح استقرار نمایشگاه دائمی ایرانیان در کوآلالمپور به کجا می رسد؟

### تقدیر از حضور فعال ایرانیان در نمایشگاه مالزی

رایزن اقتصادی سفارت جمهوری اسلامی ایران در مالزی از تأسیس و استقرار نمایشگاه دائمی ایرانیان در کوآلالمپور خبر داد.

به گزارش دبیرخانه مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های کشورهای اسلامی، پرویز ترکی در دیدار با مشارکت کنندگان ایرانی ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام (Muslim World Biz) با اشاره به این که این اقدام با همکاری سازمان توسعه تجارت و با هدف افزایش صادرات، انتقال تکنولوژی و جذب سرمایه گذار صورت می گیرد، اظهار داشت: در صورت گشایش این مرکز که تحت عنوان tech show آغاز به کار خواهد کرد، مساحتی در حدود ۳۰ هزار متر مربع در اختیار تولیدکنندگان و صادرکنندگان ایرانی خواهد بود تا تمامی تولیدات، خدمات و محصولات خود را عرضه کرده و به صورت دائمی در دسترس طرف اقتصادی خود قرار دهند. وی با تأکید بر این که در این صورت منافع صادراتی به جای آن که عاید واسطه و انتقال دهنده کالا و خدمات به مالزی شود، نصیب خود تولیدکننده خواهد شد، افزود: در حدود سه ماه است که پیگیری های اجرای این ایده آغاز شده و در حال حاضر در انتظار اقدام سازمان توسعه تجارت هستیم.

رایزن اقتصادی سفارت ایران در مالزی اضافه کرد: بیش از ۱۵۰ شرکت می توانند در فضاهای ۱۰۰ تا ۲۰۰ متری این نمایشگاه

دائمی مستقر باشند و در سال نخست هیچ هزینه ای بابت این فضا پرداخت نمی کنند که این امر از هزینه های رفت و آمد افراد مختلف برای صادرات جنس و محصول به مالزی می کاهد و در صورت عملیاتی شدن این طرح، نمایندگان وزارت خارجه در استان ها و سازمان توسعه تجارت باید شرکت های دارای ظرفیت های صادراتی را برای حضور در این فضا معرفی و تأیید کنند.

وی توسعه و افزایش صادرات، جذب سرمایه گذار و انتقال تکنولوژی را مهم ترین دغدغه خود به عنوان یکی از ریزنان اقتصادی ایران عنوان کرد و گفت: سازمان سرمایه گذاری نباید تنها معرفی کننده و ارایه دهنده فرصت ها باشد، متأسفانه ظرفیت ها و قوانین سرمایه گذاری ما به زبان انگلیسی در هیچ کجا وجود ندارد و این ضعف بزرگی برای تجارت های بین المللی ما است.

ترکی، اضافه کرد: دستگاه دیپلماسی فرصت های بی نظیری را برای کشور فراهم کرده و فضاهای بین المللی را گشوده است اما دستگاه های اقتصادی و اتاق های بازرگانی داخل کشور هنوز این ظرفیت را ایجاد نکرده اند.

وی تأکید کرد: تولیدکنندگان ایرانی برای حضور در بازار مالزی باید قوانین این کشور را به خوبی بشناسند چراکه قوانین این کشور از تولیدکننده ملی و بومی خود به شدت حمایت می کند.



### بازار خلاق مالزی، قدرت عمل ایرانی

همچنین تکیه سادات، رایزن بازرگانی ایران در سفارت مالزی گفت: مالزی کشوری دارای تنوع ملیت ها و فرهنگ ها است و همین موضوع بازار این کشور را به بازاری خلاق تبدیل کرده است.

وی با اشاره به این که این تنوع سلیقه و نیز ریشه های مذهبی و فرهنگی مشترک ایران و مالزی باعث می شود، تولیدکنندگان ایرانی قدرت عمل بیشتری برای صادرات محصولات خود به این کشور داشته باشند، ادامه داد: بهترین راهکار، شناخت نزدیک بازار است و از این جهت حضور ایرانیان در ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام مایه خرسندی است.

رایزن بازرگانی ایران در مالزی ادامه داد: ما باید بتوانیم خلأ تکنولوژی و صنعت خود را از طریق حضور در این نمایشگاه ها رفع کنیم و بازارهای جدیدتری را در جهان به دست آوریم.



## تلفیق تجربه و دانش ایرانی در نمایشگاه مالزی

### شرکت های دانش بنیان خوش درخشیدند

دبیرکل مرکز تجارت بین المللی سازمان همکاری های اسلامی در ایران، امارات و عراق گفت: تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام نمایشگاه و کنفرانس های جانبی آن، فرصت ارزشمندی است که تولیدکنندگان ایرانی و فعالان مجموعه های دانش بنیان بتوانند حضور در بازارهای جانبی و رقابت های بین المللی را از نزدیک تمرین کنند.

مجید کرباسچی با اشاره به این که در شرایط پساتحریم، فعالان بخش خصوصی کشور به حضور در چنین رویدادهایی نیاز دارند، ادامه داد: در شرایطی که اقتصاد کشور باید از نفت قطع وابستگی کرده و بر اساس مؤلفه های اقتصاد مقاومتی حرکت کند، ارزآوری ملی از اهمیت بسیار زیادی برای کشور برخوردار است و برای تحقق این مهم، راهی جز ورود به بازارهای جهانی و توسعه صادرات وجود ندارد.

وی ظرفیت های ایران در زمینه های مختلف را مورد اشاره قرار داد و افزود: ایران کشوری است که در میان کشورهای اسلامی و کشورهای منطقه از ظرفیت های بی نظیری مانند گردشگری، علمی و آموزشی، تاریخی و فرهنگی و توانمندی های گسترده ای در صنعت، کشاورزی، صنایع غذایی و پزشکی برخوردار است و حتی می تواند سرخط حرکت اقتصادی



جهانی در آن ها وجود نداشته باشد، در بازار داخلی و در سطح اقتصادهای جهانی موفق نخواهند بود و ایده ها و فرآیندهای بهره وری شده آن ها در درون خود این مجموعه ها حبس خواهد شد.

کرباسچی تأکید کرد: حضور فعال شرکت های دانش بنیان ایرانی در نمایشگاه امسال به قدری جالب توجه بود که مسوولان نمایشگاه پیشنهادی در زمینه اختصاص یک بخش جداگانه به شرکت های دانش بنیان ارائه کردند و این نشان دهنده قدرت عمل شرکت های ایرانی در جلب نگاه مسوولان است. همچنین شاهد حضور مجموعه هایی مانند هلدینگ سولیکو بودیم که نماد تجربه و موفقیت و پایداری و ثبات در بازار در کنار شرکت های دانش بنیان و جوان بود که در این زمینه نیز انتقال تجربه به خوبی صورت گرفت.

دبیرکل مرکز تجارت بین المللی سازمان همکاری های اسلامی در ایران، امارات و عراق تأکید کرد: با وجود این سطح از توانمندی و درخشش هموطنان، یقیناً در سال های آتی نیز با انگیزه و نیروی بیشتری وارد عمل خواهیم شد و به یاری خداوند حضور قوی تری از ایرانیان عزیز را در این نمایشگاه به ثبت خواهیم رساند.

کشورهای اسلامی در سطح جهان را تعیین کند. وی اذعان داشت: کشورهای اسلامی باید با انسجام و اتحاد، مجموع ظرفیت های خود را مورد استفاده قرار دهند تا به یک قدرت درونی در داخل مجموعه خود دست یابند. وی با اشاره به حضور فعال ایرانیان در زمینه فعالیت های دانش بنیان در نمایشگاه امسال، ادامه داد: نمود عملی تولید ثروت از دانش که چندین سال است به صورت مؤکد از سوی مسوولان تکرار و گوشزد می شود، در این رویداد به نمایش در آمد. نمایندگان شرکت های دانش بنیان نشان دادند قادرند در زمینه های مختلف وارد عمل شوند و مسیر دانش بنیان که مسیری علمی و مبتنی بر ایده و بهره وری است را برای رسیدن به محصولات کلیدی طی کنند و از همین مسیر به بازار جهانی قدم بگذارند. البته یقیناً این شرکت ها نیازمند کسب تجارب و مهارت هایی هستند که در ابتدای راه بتوانند با نمایندگان شرکت های دیرپا و مهم جهان، مذاکره کنند.

به گفته وی این نمایشگاه و رویدادهای مشابه می تواند علاوه بر معرفی تولیدات، اعتماد به نفس حضور در رقابت های مهم و بزرگ جهانی را به مجموعه های اقتصادی داخل کشور تزریق کند؛ چراکه تا زمانی که خودباوری و نیروی رقابت پذیری





گام هایی که در متن اقتصاد  
به پیش می رود

تجربه موفق یک حضور



دبیر اجرایی مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های اسلامی در ایران گفت: خرسندیم که در این دوره بیش از ۴۵ شرکت ایرانی از میان مجموعه های اقتصادی و نیز از میان شرکت های دانش بنیان در زمینه های مختلف در نمایشگاه مالزی حضور یافتند.

محمد علی ملایی با اشاره به این که نمایندگان جمهوری اسلامی ایران در فضایی بالغ بر ۱۲۰ مترمربع فضای نمایشگاهی به ارایه دستاوردهای خود در این نمایشگاه پرداختند، بیان داشت: در این نمایشگاه، غرفه مربوط به شرکت های دانش بنیان به همت وزارت علوم مستقر شد و نمایندگان پارک های علم و فناوری استان های مختلف در این غرفه حضور یافتند. وی ادامه داد: خوشبختانه مذاکرات امیدوارکننده ای در این

نمایشگاه اتفاق افتاد و از طریق جلسات فشرده ای که با مسوولان نمایشگاه مالزی، مسوولان اتاق بازرگانی این کشور، پارک علم و فناوری مالزی و شرکت ها ترتیب داده شد، نمایندگان کشورمان توانستند در راستای توسعه بازار خود در کشور مالزی و آسیای جنوب شرقی قدم بردارند.

وی با بیان این که حضور در این نمایشگاه و مذاکرات جنبی آن برای سایر شرکت کنندگان ایرانی مانند هولدینگ سولیکو کاله، هیت اقتصادی - بازرگانی استان بوشهر که شامل نمایندگانی از شرکت نمایشگاه ها، شورای شهر، منطقه ویژه اقتصادی، اتاق بازرگانی، اتحادیه تعاون روستایی، سازمان دامپزشکی، شرکت توسعه مدیریت، دفتر هماهنگی امور اقتصادی و سازمان شیلات می شد و همچنین نمایندگان انجمن ملی خرمای ایران و شرکت

نفتی اولیکو نیز بسیار رضایت بخش بود، افزود: شرکت های حاضر در این رویداد، توانستند پیش نویس چندین قرارداد را رد و بدل کنند و مذاکرات نتیجه بخشی در خصوص امضای تفاهم نامه ها و همکاری های مشترک داشته باشند که در صورت پیگیری به موقع و مناسب، مطمئناً به قراردادهای قطعی مبدل خواهد شد.

دبیر اجرایی مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های اسلامی تأکید کرد: امیدواریم در سال های آینده باز هم با قوت بیشتری حضور داشته باشیم چراکه حضور نزدیک در بازار این کشور از طریق مذاکرات چهره به چهره و روابط تنگاتنگ می تواند وجوه تمایز تولیدکنندگان کشور را نسبت به رقبای خود برجسته کرده و ظرفیت های کشور در بخش های مختلف

را برای ورود به بازار بین الملل به کار گیرد. ملایی تأکید کرد: ادامه این حضور در بازار مالزی، می تواند به جذب سرمایه گذار و جذب بیشتر محصولات ایرانی منجر شود. وی با اشاره به معرفی بنیان گذار هلدینگ سولیکو به عنوان یکی از ده نخبه اقتصادی جهان اسلام در این دوره از نمایشگاه و کنفرانس گفت: باعث افتخار است که برای سومین سال متوالی نام یک فعال اقتصادی در میان برگزیدگان جهان اسلام قرار دارد چرا که شنیدن نام ایران در چنین رویدادی مایه مباهات همه ما است.

وی تأکید کرد: با توجه به نقش پر رنگ ایران در برگزاری این نمایشگاه، باید بتوان نهایت استفاده و اثرگذاری نتایج این رویداد را در متن و بطن اقتصاد کشور مشاهده کرد.



## مرکز تجارت جهانی پوترا میزبان ایرانیان شد

### پیشرفت ایرانی روی فرش قرمز PWTC

ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام (Muslim World Biz) که به اختصار MWB نامیده می شود، با حضور نمایندگان ۳۰ کشور شامل ۵۰۰ شرکت و با محورهای صنعت، تجارت، آموزش عالی و گردشگری اسلامی در مرکز تجارت جهانی پوترا شهر کوالالامپور، پایتخت مالزی آغاز به کار کرد. به گزارش دبیرخانه مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های کشورهای اسلامی، در مراسم افتتاحیه این رویداد نمایندگان کشورهای مختلف و «خیر باهاروم» وزیر دفتر نخست وزیر مالزی حضور داشتند. محمد راجا طلیب، فرزند داتو راجا محمد عبدا... بنیان گذار این رویداد، که به تازگی در گذشته است، به عنوان رییس ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام گفت: این ششمین گردهمایی کشورهای اسلامی در قالب یک رویداد منسجم و هدفمند است که در پنج سال گذشته موفق عمل کرده است. اما امروز در فقدان مرد بزرگی به سر می بریم که این رویداد را با هدف والایی پایه گذاری کرد. وی ادامه داد: هم اینک بار سنگینی را بر شانه های خود احساس می کنم و به ادامه دادن راهی که پشتوانه و کارنامه موفقی دارد و نقش

مهمی در گردهم آوردن و وفاق اقتصادی و ارتباطی کشورهای اسلامی داشته است، افتخار می کنم. محمد راجا طلیب، این رویداد را میراثی ارزشمند برای خود و شرکت کنندگان آن دانست و اظهار داشت: پدرم تلاش داشت تجارت و اقتصاد کشورهای اسلامی را در تمام جهان توسعه داده و فعالان اقتصادی این کشورها را ترغیب و تشویق کند تا از فرصت شبکه سازی برای تجمیع ثروت ها و دانش های خود استفاده کنند. وی هدف اصلی این گردهمایی را ارتقای توسعه اقتصادی و گسترش کسب و کارهای اسلامی دانست و گفت: این رویداد به عنوان یکی از معتبرترین و تأثیرگذارترین حرکت ها، توسط مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های اسلامی (OIC-IBC) و با همکاری مرکز اسلامی توسعه تجارت (ICDT) برگزار می شود و فرصتی ارزش آفرین برای بسط و توسعه همکاری بین کشورهای اسلامی و افزایش نفوذ بخش های دولتی و خصوصی است که سرمایه گذاران، شرکای تجاری و فعالان اقتصادی و فرهنگی

کشورهای مختلف را در زیر یک سقف گرد هم می آورد و فرصت تبادل دانش و تجربه را در اختیار آن ها قرار می دهد. به گفته وی، کنفرانس امسال با شعار عصر طلایی صنعتی و تسریع توسعه بخش های صنعتی، فناوری و غیرکالایی در کشورهای اسلامی و همچنین افزایش رقابت در بین بازارهای اسلامی متمرکز است. در این قسمت از مراسم، پخش مستندی در مورد زندگی و شخصیت داتو راجا محمد عبدا... بنیان گذار این رویداد، فضای جلسه را تحت تأثیر قرار داد.

### تبادل ایده ها و دیدگاه های اقتصادی جهان اسلام

در ادامه، وزیر دفتر نخست وزیر مالزی گفت: این کنفرانس فرصتی بی نظیر برای فعالان اقتصادی است تا با هدف یادگیری استراتژی ها و فنون جدید، دیدگاه ها و ایده های خود را مورد تبادل قرار دهند. جمیل خیر باهاروم با اشاره به این که جهان اسلام به رهبران اقتصادی نیاز دارد، بیان داشت: رهبران اقتصادی یک خصوصیت مشترک دارند و آن این است که خواستار توسعه محیط پیرامون خود، تشویق برای کشف ناشناخته ها و کسب توانایی برای ایجاد ارتباط و محقق کردن رؤیاهایشان هستند.

وی بانکداری، امور مالی، الکترونیک، گردشگری، آموزش و فناوری اطلاعات را از جمله حوزه هایی دانست که می تواند کشورهای اسلامی را در دستیابی به اهداف اقتصادی خود یاری کند. در این مراسم ۱۰ نفر از نخبگان اقتصادی جهان اسلام به دلیل خدمات شایسته و کارآفرینانه اقتصادی و اجتماعی مورد تقدیر قرار گرفتند. غلامعلی سلیمانی، مؤسس هلدینگ سولیکو و برند کاله از ایران، این جایزه را از دست وزیر دفتر نخست وزیر مالزی دریافت کرد و به عنوان یکی از افراد تأثیرگذار در حوزه اقتصاد جهان اسلام معرفی شد.

محمود عباس، موانی عبدالله و محمد یوسف حاجی محمد نور از فعالان اقتصادی مالزی، شیخ عبدالله صالح کامل از عربستان سعودی، ماریا بشیر از افغانستان، فوزی محمد عبدالحسین الخرافی فعال اقتصادی از کویت، عبدالله محمد العور از امارات، امیر بوکوویچ از بوسنی هرزگوین و سامی یوسف از انگلستان ۹ فعال برتر دیگر جهان اسلام بودند که هیأت داوران ششمین نمایشگاه و کنفرانس تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام، نام آن ها را در لیست برترین های اقتصاد جهان اسلام

قرار داده بود که به جز سامی یوسف دیگر افراد در این مراسم حضور داشتند.

غلامعلی سلیمانی پس از دریافت این جایزه گفت: حدود ۴۵ سال پیش بر پایه تولید و صادرات فعالیت خود را آغاز کرده و اکنون به لطف خدا توانسته ام به این مرحله برسم. وی رمز موفقیت خود را جوان گرایی و استقبال از ایده ها دانست و اظهار داشت: با ایجاد فرصت اشتغال برای افراد تحصیل کرده از خروج آنها از کشور جلوگیری کردم. وی ادامه داد: به رغم برخی مشکلات در زمینه تولید و صادرات، شرکت کاله طی چند سال گذشته توانست رتبه نخست صادرات ایران را کسب کند.

این فعال اقتصادی اعلام کرد که صادرات خود را با ۸ هزار دلار آغاز کرده و امسال بیش از ۲۰۰ میلیون دلار صادرات خواهد داشت. وی هدفش را رساندن ارزش صادرات محصولات تولیدی شرکت خود در دو یا سه سال آینده به یک میلیارد دلار اعلام کرد. اسدالله عسگراولادی و یونس ژائله سعیدآباد دو فعال اقتصادی ایران به ترتیب در چهارمین و پنجمین کنفرانس تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام توانستند در بین ۱۰ فرد برتر اقتصادی جهان اسلام قرار گیرند.



## جلساتی که نمایشگاه را پر بار تر کرد هفته پر کار ایرانی ها در کوآلالمپور

یکشنبه - ۳ آبان ماه - ۲۵ اکتبر

### جلسه تنظیم قرارهای تجاری



دو روز پیش از آغاز رسمی و شروع به کار نمایشگاه، جلسه match making نمایندگان گروه ایران با مسوول تنظیم قرارهای تجاری نمایشگاه و مدیر رویداد نمایشگاه تشکیل شد. در این جلسه شرکت های ایرانی، محصولات، خدمات و توانمندی های خود را به صورت دقیق تشریح کردند تا مسوولان نمایشگاه بتوانند طی روزهای برپایی، قرارهای تجاری مرتبط و هدفمند ترتیب دهند و شرکت های ایرانی با ارتباط گیری صحیح با مجموعه های دارای زمینه کاری مشترک، بتوانند مذاکرات مؤثرتری انجام داده و نتیجه بهتری کسب کنند. این جلسه در حدود دو ساعت به طول انجامید و مسوولان نمایشگاه با صبر و حوصله ای مثال زدنی شنوا بودند و با وسواس و دلسوزی امیدوارکننده ای سعی داشتند بهترین طرف مذاکره را برای تنظیم قرار تجاری به شرکت های ایرانی، معرفی کنند. یافتن بازارهای جدید، رصد کردن بازارهای مشترک برای هدف گذاری و برنامه ریزی های آتی، جذب سرمایه گذار و بازارسنجی پیش از آغاز نمایشگاه از اهداف تشکیل این جلسه بود.



دوشنبه - ۴ آبان ماه - ۲۶ اکتبر

### تجهیز غرفه های ایران

غرفه های ایرانی آماده می شوند تا دستاوردهای خود را به بازدیدکنندگان نمایشگاه ارایه دهند. غرفه پارک های علم و فناوری که با هماهنگی وزارت علوم مستقر شده و پارک های علم و فناوری چندین استان کشور و همچنین شرکت های دانش بنیان را میزبانی می کند، نماینده ایران در بخش علم و فناوری است. اتاق بازرگانی بوشهر نیز به جمع غرفه های ایران پیوسته است تا نماینده بازرگانی و تجارت کشور باشد و غرفه هلدینگ سولیکو و برند کاله نیز که نمونه ای از اقتصاد به جریان افتاده و ایده های پرورش یافته است. شرکت بین المللی طراحی و مهندسی ساخت oilico نیز دیگر نماینده ایران در بخش نفت، گاز و پتروشیمی در این نمایشگاه است.

### جلسه با پارک علم و فناوری مالزی (TPM)

شرکت های دانش بنیان و اعضای پارک های علم و فناوری استان های کردستان، یزد، گیلان، مازندران، لرستان و خراسان شمالی با حضور در تکنوپارک مالزی (Technology Park Malaysia)، در جلسه با دکتر حجازی، مدیر بخش نوآوری دانشگاه پوترا حضور یافتند. در این نشست، مسوول بخش تجاری سازی این دانشگاه، مدیر کمیته همکاری تکنوپارک مالزی، مسوول دفتر حقوقی تکنوپارک مالزی و مسوول دفتر توسعه تجارت تکنوپارک مالزی نیز حضور داشتند. در این جلسه نمایندگان شرکت های دانش بنیان و گروه ایرانی به معرفی مجموعه ها و محصولات خود پرداختند تا مسوولان تکنوپارک مالزی آنان را در یافتن شرکای جدید، مجموعه های طرف قرارداد و

### حضور در مراسم افتتاحیه

گروه ۴۵ نفره ایران در مراسم افتتاحیه حضور یافتند. امسال هم نام یک نفر از فعالان اقتصادی ایران در میان فهرست نخبگان اقتصادی دیده می شود. همچنین سه نفر از ایرانیان به عنوان سخنران ویژه در کنفرانس های جانبی نمایشگاه حضور دارند.

### حضور در نمایشگاه و استقبال از مسوولان

پس از مراسم افتتاحیه، مسوولان در نمایشگاه حضور می یابند. غرفه های ایران نیز در کنار سایر کشورها میزبان مسوولان بازدیدکننده است. محمد راجا طلیب، فرزند داتو راجا محمد عبدا...، بنیان گذار این رویداد و جمیل خیر باهاروم وزیر دفتر نخست وزیر مالزی از اولین بازدیدکنندگان غرفه های ایران بودند. همچنین مسوولان سفارت ایران، غرفه های کشورمان را مورد بازدید قرار دادند.

### نشست نخبه اقتصادی با شرکت های دانش بنیان

شنیدن داستان موفقیت از زبان انسان های موفق، همیشه جذاب بوده است. غلامعلی سلیمانی، مؤسس هلدینگ سولیکو که امسال به عنوان نخبه اقتصادی جهان اسلام معرفی شد، پس از دریافت جایزه خود در جلسه ای یک ساعته با نمایندگان شرکت های دانش بنیان، مسوولان و نمایندگان پارک های علم و فناوری و گروه ایرانی به انتقال تجربیات خود پرداخت و به سؤال های آن ها پاسخ داد. این که او چگونه آغاز کرد، چه مسیری را طی کرد، چه مشکلاتی را پشت سر گذاشت، چگونه نبض بازار را در دست گرفت و ایده ها و نوآوری هایش را پیاده کرد، بیشترین سؤال هایی بود که پرسیده شد و سلیمانی با شکیبایی و اشتیاق تمام به آن ها پاسخ داد.

بازار مناسب یاری کنند. بررسی شرایط استقرار شرکت های ایرانی در تکنوپارک مالزی از دیگر مسایل مطرح شده در این جلسه بود. این گروه همچنین پس از پایان جلسه، بازدید کوتاهی از پارک علم و فناوری مالزی داشتند.



سه شنبه - ۵ آبان ماه - ۲۷ اکتبر

### سخنرانی غلامعلی سلیمانی

گروه ایرانی و نمایندگان دیگر کشورها، در میزگردهای جانبی (round table talk) نمایشگاه حضور یافتند. غلامعلی سلیمانی، چهره تأثیرگذار اقتصاد جهان اسلام از ایران، یکی از سخنرانان بود. وی پس از سخنرانی و تشریح مسیر موفقیت خود، به سؤالات حضار پاسخ داد. او همچنین در این جلسه در خصوص تجارت غذای حلال در کشورهای اسلامی پیشنهادهایی ارایه داد.



## ضيافت شام



گروه ایرانی در ضیافت شام نخبگان اقتصادی جهان اسلام، شرکت کردند. در این ضیافت مسوولان نمایشگاه، مشارکت کنندگان دیگر کشورها و نمایندگان رسانه ها نیز حضور داشتند. ضیافت شام بهانه ای بود تا دیدارهای صمیمانه تری شکل گیرد.

چهارشنبه - ۶ آبان ماه - ۲۸ اکتبر

## درخشش ایرانی در نشست تجارت و اقتصاد آسیا

نشست تجارت و اقتصاد آسیا برگزار شد. علی محمد صمیمی، نماینده انجمن ملی خرما در هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران، نایب رییس انجمن ملی خرما و عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی بوشهر، سخنران ویژه این کنفرانس بود. سخنرانی تأثیرگذار او به ویژه در بخش لزوم وفاق و همدلی کشورهای اسلامی، بار دیگر گروه ایرانی را به وجد آورد. گروه ایرانی همچنین در کنفرانس آموزش اسلامی و کنفرانس توریسم اسلامی حضور یافتند و از مباحث ارایه شده در این جلسات، بهره مند شدند. همچنین نمایندگان کشورمان در نهار رسمی نمایشگاه شرکت کردند.



## حضور در سازمان توسعه تجارت مالزی



برای گروه ایرانی جلساتی با سازمان توسعه تجارت مالزی (ماترید) و سازمان حلال مالزی نیز ترتیب داده شد. دیدار با مسوولان اتاق بازرگانی مالزی، جلسه مؤثر دیگری بود که در برنامه قرار گرفت. در این جلسات، اطلاعات و گفت و گوهای بسیار مفیدی رد و بدل شد که به ویژه برای آن دسته از شرکت های دانش بنیان که در زمینه مواد غذایی و کشاورزی فعالیت می کردند، بسیار مثمر ثمر بود. مسوولان سازمان توسعه تجارت مالزی، سازمان حلال مالزی و اتاق بازرگانی این کشور در این جلسات، پس از شنیدن توانمندی های گروه ایرانی و اطلاع از محصولات و خدمات آن ها، برای همکاری های آتی اعلام آمادگی کامل کردند. در این جلسه همچنین شبکه سه مالزی مصاحبه مفصلی با گروه ایرانی داشت.

بازدید وزیر علوم مالزی از نمایشگاه و غرفه های ایران از دیگر اتفاقات مهم این روز بود. غرفه های ایران سعی کردند در این بازدید، توانمندی های خود را به خوبی تشریح کنند. در خلال این روز همچنین دکتر شهریار شفیعی، یکی از سخنرانان ویژه این رویداد، در زمانی اختصاصی به معرفی محصولات و خدمات شرکت های دانش بنیان حاضر در این رویداد پرداخت.

## ضيافت شام دانشگاه جامع اسلامی با حضور وزیر علوم مالزی

گروه ایرانی در جمع نمایندگان دیگر کشورها و به همراه مسوولان نمایشگاه و نخبگان اقتصادی جهان اسلام در برج مخابرات (KL Tower) در ضیافت شام دانشگاه جامع اسلامی مالزی (UIM) شرکت کردند. وزیر آموزش عالی مالزی، مهمان ویژه این مراسم بود. در این مراسم همچنین

پنجشنبه - ۷ آبان ماه - ۲۹ اکتبر

دکتر شهریار شفیعی و دکتر آرش شاهین، دو سخنران ایرانی ویژه این رویداد و گروه ایرانی، مستمع ویژه این سخنرانی ها بودند. گروه ایرانی همچنین در این روز در محل سفارت ایران حضور یافتند و با رایزنان اقتصادی سفارت جمهوری اسلامی ایران دیدار و گفت و گو کردند. در این جلسه، انتظارات و دغدغه ها به صورت شفاف منتقل و راهکارهایی ارایه شد.

جمعه - ۸ آبان ماه - ۳۰ اکتبر

## جلسه پایانی

گروه ایرانی در روز پایانی نمایشگاه با محمد راجا طلیب، رییس این رویداد، تشکیل جلسه دادند. وی در این جلسه گفت: حضور فعال شرکت های دانش بنیان و پارک های علم و فناوری ایران در این دوره، سبب شد به فکر اختصاص بخش و زیرگروه جداگانه ای با موضوع شرکت های دانش بنیان و پارک های علم و فناوری، بیافتمیم که در خصوص انجام این اقدام برای سال های آینده اعلام آمادگی می کنیم.

بازدید سر وزیر یکی از ایالت های مالزی که پسر ماهاتیر محمد، نخست وزیر محبوب مالزیایی ها است، از نمایشگاه و غرفه های ایران از دیگر اتفاقات روز پایانی بود. گروه ایرانی در پایان نمایشگاه با تقدیم سوغات و صنایع دستی ایرانی به مسوولان نمایشگاه، مالزی را با دست پر و به مقصد کشورهای خود ترک کردند تا پرونده نمایشگاه چهار روزه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام در دور ششم نیز بسته شود اما نتایج و دستاوردهای آن باقی بماند.



رییس دانشگاه جامع اسلامی مالزی و محمد راجا طلیب، رییس کنفرانس و نمایشگاه سخنرانی کردند. در بخش هایی از این مراسم به یاد داتو راجا محمد عبدا...، بنیان گذار این رویداد، آیات قرآن قرائت شد. این ضیافت، networking dinner نام داشت.







جواهر ایرانی نمایشگاه  
سرمایه گذاری جهان اسلام که بود؟

## معجزه نوآوری



آن ها را به نیروهای ایرانی آموزش دهند. نخبه اقتصادی جهان اسلام ادامه داد: کارم را از قصابی و تولید سوسیس و کالباس و از زیر صفر آغاز کردم و دانش من، شم اقتصادی من است نه تحصیلات آکادمیک؛ و به این موضوع افتخار می کنم.

وی با اشاره به این که بدون شناخت بازار، نباید در آن قدم گذاشت، گفت: من در آن زمان بر اساس همین تئوری پیش رفتم و علم امروز جهان نیز همین توصیه را دارد. در زمان ما تحقیق و توسعه و بازاریابی معنا نداشت و ما بر اساس دیدگاه ذاتی خود این کار را می کردیم اما تولیدکننده امروز باید حتماً پیش از تولید، نیاز بازار را بشناسد.

وی به شرکت های ایرانی توصیه کرد پس از پایان حضور در نمایشگاه های داخلی و یا خارجی، پیگیری و تمرکز بر روی شرکا و طرف های تجاری جدید را رها نکنند و وقتی یک مشتری و یک شرکت طرف قرارداد را راضی کردند، به سراغ بعدی بروند.

این فعال اقتصادی بخش خصوصی اظهار داشت: زمانی که برگ برنده شما نوآوری باشد، رقیب نخواهید داشت و در مسیر نوآوری به راحتی می توانید، کار خود را توسعه دهید. سلیمانی تأکید کرد: هیچ گاه نیروهای جوان را در مجموعه خود نادیده نگیرید. من با استفاده از این نیرو توانستم ۴۰

غلامعلی سلیمانی، مؤسس هلدینگ سولیکو و برند کاله که به عنوان یکی از ۱۰ چهره فعال و نخبه اقتصادی در ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام در مالزی معرفی شد، گفت: نوآوری همیشه کلید طلایی ذهن من بوده است و من آن قدر نوآوری کرده ام که خریداران عمده و مدیران من می گویند این همه نوآوری کافی است و دیگر لازم نیست، محصول جدیدی تولید کنیم.

به گزارش دبیرخانه مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های کشورهای اسلامی، سلیمانی پس از دریافت جایزه خود از دست وزیر دفتر نخست وزیر مالزی، با اشاره به این که هلدینگ سولیکو تاکنون بیش از ۱۸۰۰ قلم محصول را روانه بازار کرده است، اظهار داشت: من سعی کردم ذائقه و فرهنگ غذایی مردم ایران را تغییر دهم و به همین دلیل انواع مختلف پنیر را برای اولین بار در ایران تولید و عرضه کردیم.

وی با بیان این که برخی مهمانان خارجی ما پس از بازدید از خطوط تولید، از تولید این محصولات متنوع در ایران ابراز شگفتی می کنند، افزود: من به جوان گرایی بسیار اعتقاد دارم و از ایده های جوانان نهایت استفاده را داشته ام. همچنین مثلاً در بحث تولید پنیر، نیروهای ماهر بومی دیگر کشورها را استخدام کرده ام تا هم محصولاتم جهانی باشد و هم تخصص

مؤسس هلدینگ سولیکو و برند کاله تصریح کرد: در این نمایشگاه و کنفرانس، پیشنهاد سرمایه گذاری در تولید محصولات انجمادی را مطرح کردم و آمادگی دارم از سرمایه نیروهای جوان و باهوش جهان اسلام استفاده و در هر نقطه از کشورهای جهان اسلام که لازم بود سرمایه گذاری کرده و محصولات غذایی حلال منجمد را به سراسر جهان صادر کنم. گفتنی است هلدینگ «سولیکو» که کاله یکی از قدیمی ترین و شناخته شده ترین برندهای تولیدی آن است، فعالیت خود را در سال ۱۳۵۲ با اخذ نمایندگی شرکت های خارجی آغاز کرد و پس از آن در سال ۱۳۵۶ با تولید فرآورده های گوشتی در یک کارگاه کوچک همبرگرسازی در تهران ادامه فعالیت داد، سپس به سمت تولید غذای بسته بندی شده رفت. این مجموعه هم اکنون ۱۵ هزار کارمند در ایران دارد و هزار نفر ایرانی را نیز در عراق مشغول به کار کرده است.

سال نوآوری داشته باشم که همین نوآوری، پایداری در بازار و گشایش بازارهای هدف را حاصل کرد. وی ادامه داد: برخی نیروهای جوان مجموعه من شاگرد اول دانشگاه های معتبر هستند اما از بازار، ترس داشتند. آن ها ایده های خوبی داشتند، من ایده را از آن ها می خریدم و بر روی آن سرمایه گذاری می کردم. قرارمان این بود اگر این ایده موفق شد، در سود حاصله شریک باشند اما اگر شکست خورد، ضررش را من متقبل می شدم. به همین ترتیب ۲۰ تجارت کوچک راه انداختم. به اندازه ای به آن ها بها می دادم که فرصت هرگونه آموزش را حتی اگر در خارج از کشور، نیاز داشتند در اختیار می گذاشتم و هر هزینه ای که لازم بود انجام می دادم چراکه آموزش در نظر من بسیار اهمیت دارد. همان طور که در حال حاضر چندین نفر از نیروهای مجموعه من در حال آموزش در خارج از کشور هستند.



## پیشنهادی که پیامد حضور فعال ایرانیان بود ایجاد بخش ویژه شرکت های دانش بنیان و پارک های علم و فناوری در نمایشگاه آتی

رییس ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام در آخرین روز برپایی این نمایشگاه، در نشست صمیمانه با گروه ایرانی و نمایندگان شرکت های دانش بنیان و پارک های علم و فناوری گفت: خوشحالم که شرکت های ایرانی بخشی از توانمندی های خود را به کشور من و این رویداد آوردند تا تجارب، اطلاعات و ایده های خود را با آن ها به اشتراک بگذارند.

محمد راجا طلیب، با اشاره به این که رویکردهای جهانی نشان می دهد تجارت شرکت های دانش بنیان، جهان را در دست گرفته است، اظهار داشت: بدون شک شما اینجا متوقف نخواهید شد. کار مرکز تجارت کشورهای اسلامی هم فقط این نیست که سالانه نمایشگاهی برگزار کند، بلکه در ادامه مسیر، محصولات و خدمات ارائه شده در این نمایشگاه، به شرکت های هدف معرفی می شود و برقراری

این ارتباطات، بخشی از وظایف ما است. وی اعلام کرد: برقراری ارتباط با مراکز و شرکت های تجاری و علمی کشور مالزی و در اختیار قرار دادن اطلاعات دو طرف مذاکره یکی از مهم ترین حرکت هایی است که باید بعد از این نمایشگاه صورت گیرد.

وی ادامه داد: حضور شرکت های دانش بنیان ایرانی و پارک های علم و فناوری ایران در نمایشگاه امسال پویا و اثربخش بود و این ایده را شکل داد که در سال های آتی بخش جداگانه ای را به شرکت های دانش بنیان و پارک های علم و فناوری اختصاص دهیم تا در بخشی ویژه به ارائه محصولات و خدمات خود بپردازند.

محمد راجا طلیب بیان داشت: این ایده را بررسی و کارشناسی خواهیم کرد و امیدواریم در سال های آتی نیز شاهد حضور فعال شرکت های دانش بنیان ایرانی باشیم.



## امکان ایجاد دفتر منطقه ای سولیکو در جنوب شرق آسیا

## رمز محبوبیت کاله، نوآوری است

سعید ونکی، مدیر خدمات بازاریابی صادرات گروه سولیکو است. او و همکارانش در غرفه گروه سولیکو در ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام، حضور داشتند؛ غرفه مجموعه ای که نام مؤسس آن در بین ۱۰ چهره نخبه اقتصادی جهان اسلام دیده می شود و همین امر غرفه این برند را با استقبال چند برابری مواجه ساخت.

وی درباره این نمایشگاه گفت: به دلیل معرفی بنیان گذار سولیکو به عنوان یکی از چهره های تأثیرگذار جهان اسلام، گروه سولیکو خود را ملزم به حضور در این نمایشگاه دید تا به معرفی بیشتر و عرضه محصولاتی بپردازد که حاصل سال ها تلاش این چهره اقتصادی است.

وی با اشاره به این که کشور مالزی ظرفیت های زیادی برای فعالیت شرکت های ایرانی در اختیار دارد، افزود: به دلیل این که گروه سولیکو قصد ورود به بازار مالزی را دارد، حضور در این نمایشگاه اهمیت خاص خود را داشت.

ونکی، تأکید کرد: گروه سولیکو در حال بررسی امکان ایجاد دفتر منطقه ای خود در آسیای جنوب شرقی است و حتی در صورت تصمیم مدیریت و احساس نیاز، امکان سرمایه گذاری مستقیم و استقرار خطوط تولید در این کشور وجود دارد.

مدیر خدمات بازاریابی صادرات گروه سولیکو خاطر نشان ساخت: با توجه به قیمت محصولات غذایی در مالزی، محصولات تولیدی ما قابل رقابت بوده و قطعاً برند کاله در مدت زمان کمی در این کشور شناخته خواهد شد.

وی اضافه کرد: در صادرات محصولات غذایی و لبنی، مهم ترین نکته مدت ماندگاری محصول است که این امر تا اندازه ای محدودیت ایجاد خواهد کرد. از طرف دیگر برای وارد کردن نمونه محصولات خود در این نمایشگاه، مجبور به پرداخت هزینه شدیم که به نظر می رسد در این خصوص باید همکاری بیشتری با شرکت های ایرانی صورت گیرد.

وی ثابت ماندن کیفیت به ویژه در محصولات لبنی، شبکه توزیع مناسب و اعتماد به نیروهای جوان را رمز موفقیت این برند دانست و گفت: مدیریت

این مجموعه فرصت های خوبی را در اختیار نیروهای جوان و فارغ التحصیل اما بدون سابقه کار قرار داده و به جوان گرایی اعتقاد دارد، همچنین با وجود آن که ثابت نگه داشتن کیفیت و طعم محصول به ویژه در مورد محصولات لبنی که از شیر و فرآورده های آن تهیه می شود، کار بسیار سختی است، برند کاله توانسته است این مؤلفه را رعایت کند. نکته دیگر بهره گیری از مشاوره و تخصص برندهای مطرح صنایع غذایی جهان در این مجموعه است که مجموع این ویژگی ها، موفقیت امروز این برند را رقم زده است.

ونکی، گفت: ورود برند کاله به کشور روسیه و یا گسترش این برند در بازار عراق، از طریق نمایشگاه این کشورها صورت گرفت و به دلیل این که این برند، مصرف کننده داخلی را راضی نگه داشته و بازار داخلی کشور را با قوت در دست دارد، قطعاً در بازار دیگر کشورهای نیز موفق خواهد بود.

امید رحیمی، مدیر بخش نوشیدنی های هلدینگ سولیکو نیز درباره این نمایشگاه گفت: تصویری که از نمایشگاه داشتیم، متناسب با واقعیت بود. بازار مالزی، برای صادرات ما بسیار حایز اهمیت است و ما قصد ورود به این منطقه را داریم. به همین دلیل شناخت بازار این کشور و در مجموع بازار کشورهای جنوب شرق آسیا برای ما از اهمیت زیادی برخوردار است.

وی ادامه داد: تیم تحقیق و توسعه ما پس از این نمایشگاه، وارد عمل خواهد شد و بر اساس نتایج به دست آمده، به تولید محصولاتی متناسب با ذائقه بازار کشور مالزی، خواهیم پرداخت.

رحیمی هدف اصلی حضور در این نمایشگاه را شناخت بازار کشور مالزی عنوان کرد و افزود: برند مادر این کشور شناخته شده است. با این حال مراجعه کنندگان غرفه ما در این نمایشگاه، از تنوع محصولات شگفت زده شدند و با توجه به حلال بودن محصولات، شاهد استقبال زیادی برای همکاری های آتی بودیم.

وی رمز محبوبیت برند کاله را نوآوری و احترام به ذائقه ها می داند و می گوید: مشتری ما در هر ماه می تواند یک محصول جدید را امتحان کند، ما روی یک محصول مکت نمی کنیم. برند سولیکو در صنعت لبنیات، محصولات گوشتی و نوشیدنی، به روز است و تمامی سلیقه ها را تأمین می کند.

مدیر بخش نوشیدنی های هلدینگ سولیکو تأکید کرد: قطعاً تا سال آینده، وارد بازار این کشور شده ایم و امکانات و تجهیزات دفتر سولیکو در مالزی نیز فراهم می شود تا بتوان از بازار این کشور نهایت استفاده را کسب کرد.

رحیمی بازار مالزی را برای حضور شرکت های ایرانی بازاری بسیار قدرتمند دانست و ادامه داد: با برداشته شدن تحریم ها این فضا گسترده تر خواهد شد.





در کوتاه مدت منتظر دستاوردهای يك رویداد نباشیم

## حضور فعال ایرانی ها از پویایی تجارت کشور حکایت داشت

مدیر عامل شرکت نمایشگاه های بین المللی استان بوشهر با اشاره به دستاوردهای نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام در مالزی گفت: استان بوشهر با هیأتی متشکل از ۲۰ نفر از صاحبان صنایع، مدیران و سرمایه گذاران استان در این نمایشگاه شرکت کرده بود.

مهرداد ابراهیمی افزود: باید به دستاوردهای این نمایشگاه از دو جنبه متفاوت نگریست. نخست اینکه هیأت بوشهری توانستند بازار تجارت کشور مالزی را از نزدیک دیده و با آن آشنا شوند و به نوعی یک تحقیقات بازار انجام دهند. اما دیدگاه دیگر این است که نام این نمایشگاه با عنوان کشورهای اسلامی گره خورده و حضور فعال هیأت ایرانی در این نمایشگاه، بیانگر پویایی تجارت ایران است.

وی اظهار کرد: بدون تردید با توجه به این دو موضوع نباید در کوتاه مدت به دنبال دستاورد باشیم. بلکه تعامل بین دو کشور نیازمند برقراری ارتباط طولانی مدت و زمان بر است و شاید چند سال زمان نیاز باشد تا نتایج این سفر مشخص شود.

مدیر عامل شرکت نمایشگاه‌های بین المللی بوشهر، ارایه آخرین فناوری ها و دستاوردها در حوزه تولید، فرآوری و بسته بندی محصولات غذایی به ویژه خرما و آبریان، معرفی فرصت های سرمایه گذاری در حوزه های تجارت و دریاوردی، نفت و گاز و گردشگری و مذاکرات فشرده با بازرگانان و تجار از سراسر دنیای اسلام را از دستاوردهای کوتاه مدت این نمایشگاه برشمرد.

وی با اشاره به برنامه های جنبی ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام اذعان کرد: این نمایشگاه برنامه های افتتاحیه، اختتامیه و جلسات مذاکره بسیار خوبی را در حاشیه خود داشت و

هیأت ایرانی با توجه به برنامه ریزی های صورت گرفته نهایت استفاده را از جلسات جانبی کسب کردند. حضور در اتاق بازرگانی کوآلالمپور، برگزاری نشست با مدیر سازمان حلال مالزی، حضور در سفارت جمهوری اسلامی ایران، مذاکره با رایزن بازرگانی کشورمان و دیدار با شهردار کوآلالمپور و همچنین حضور در سمینارهای تخصصی تجارت از نقاط بسیار مثبت این نمایشگاه بود.

مدیر عامل شرکت نمایشگاه‌های بین المللی بوشهر گفت: با توجه به مذاکرات خوبی که در اتاق بازرگانی مالزی صورت گرفت، به زودی هیأتی تجاری از کشور مالزی به منظور بازدید از بوشهر به ایران سفر خواهند کرد.

وی همچنین با بیان اینکه ما هنوز در زمینه معرفی برندها و محصولات خود فعالیت در خوری در سطح بین المللی انجام نداده ایم، خاطر نشان کرد: در این نمایشگاه سعی داشتیم محصول خرما بوشهر را به مردم شرق و جنوب شرق آسیا معرفی کنیم اما هنوز ذائقه مردم این منطقه، آشنایی لازم را با این محصول ندارد. احساس می کنم که باید بیش از گذشته توانمندی ها و برندهای خود را در عرصه های مختلف معرفی کنیم و حضور در این نمایشگاه ها نیز قطعا به این مسأله کمک خواهد کرد.

مدیر عامل شرکت نمایشگاه‌های بین المللی استان بوشهر در پایان گفت: مالزی از اقتصادهای نو ظهور و پویا در جنوب شرق آسیاست و پیشرفت روز افزون این کشور در حوزه های صنعت و بازرگانی می تواند مدل خوبی برای سرمایه گذاران ایرانی و با تکیه بر مؤلفه های بومی و منطقه ای باشد.

وی گفت: قطعا با حضوری مداوم و پویاتر در این نمایشگاه، ارتباط اقتصادی و تجاری بین دو کشور ایران و مالزی بیش از پیش زمینه سازی خواهد شد.



علی محمد صمیمی، سخنران ویژه نشست تجارت و اقتصاد آسیا؛

## فقط باید متحد شد

ارتباطات گسترده و تأثیرگذار ایجاد کرد.

وی با تأکید بر این که تولیدکنندگان ایرانی باید تمرین حضور در بازارهای جهانی را در چنین رویدادهایی داشته باشند، افزود: عرضه دقیق و درست توانمندی ها مهارتی است که تولیدکننده ایرانی باید آن را به درستی بیاموزد.

البته برخی شرکت های بخش خصوصی نمی توانند هزینه های حضور در چنین نمایشگاه هایی را بپردازند و این امر نیازمند حمایت دولت است.

صمیمی اذعان داشت: تعهد ما این است که دیگر کشورهای را به سمت کشور خود جذب کنیم و در این مسیر باید مذاکرات اقتصادی و کار گروهی را تمرین کرد و آموزش داد. همچنین اطلاع رسانی و تبلیغات درست، مهارتی است که باید آن را در داخل کشور به عنوان یکی از ملزومات حضور در بازارهای جهانی کسب کرد.

عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی بوشهر، ادامه داد: کشورهای مسلمان نباید روبروی هم بایستند بلکه باید با اتحاد و وفای کامل، تجارت جهان اسلام را تا مرز بی نیاز شدن از دیگر کشورها توسعه دهند. جهان اسلام دانشمندانی چون فارابی، ابن سینا و خوارزمی را در خود داشته و باید تفکرات و دانش این بزرگان را برای توانمندسازی هر چه بیشتر خود به کار گیرد.

وی مسأله بحران انرژی را مورد اشاره قرار داد و گفت: بحران آینده جهان، بحران آب، انرژی و غذاست. این در حالی است که کشورهای اسلامی به دلیل دارا بودن منابع انرژی های نوین مانند نور خورشید و آفتاب، می توانند بحران انرژی را مدیریت کنند و همچنین در بحث محصولات کشاورزی، می توانند تأمین غذای دیگر کشورها را بر عهده گیرند. وی تصریح کرد: حل مشکل بسیار آسان است. فقط باید متحد شد و تقسیم بندی های بی مورد را کنار گذاشت.

نماینده انجمن ملی خرما در هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران و نایب رییس انجمن ملی خرما گفت: تکیه کشورهای اسلامی بر بازار تجارت غذایی حلال می تواند این کشورها را از درآمد انرژی هایی مانند نفت و گاز بی نیاز کند.

به گزارش دبیرخانه مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های کشورهای اسلامی، علی محمد صمیمی که سخنران ویژه نشست تجارت و اقتصاد آسیا در مالزی بود، پس از پایان سخنرانی خود به خبرنگار ما گفت: موضوع سخنرانی من، بهبود دهنده های غذایی و تجارت جهان اسلام بود که با توجه به زمانی که در اختیار داشتیم، بر صنایع غذایی حلال و محصول خرما تأکید کردم.

وی ادامه داد: در سخنرانی خود بر ورود خرما به عنوان یک ماده اولیه دارای عناصر غذایی ارزشمند در محصولات غذایی مانند انواع نان تأکید کردم. چراکه با توجه به فقر و گرسنگی حاکم بر برخی کشورهای اسلامی، باید به سمت استفاده از این مواد غذایی ارزشمند حرکت کنیم. به همین دلیل فرآوری خرما و اعمال تغییراتی در آن برای استفاده در برخی مواد غذایی مانند نان و کیک موضوعی است که کشورهای اسلامی می توانند به صورت صنعتی به آن بپردازند.

صمیمی تصریح کرد: متأسفانه بسیاری از تولیدکنندگان به فرآیند و ماشین آلات اهمیت نمی دهند و این باعث می شود، نیمی از محصول خرما به ضایعات برود. ما ماشین آلات لازم و مدرن را در اختیار نداریم و از این رو فرآیند فرآوری ما دچار مشکل می شود.

وی به مشکلات گمرکی، حمل و نقل، تسهیلات و وجود برخی نگرش های سیاسی آسیب زنده اشاره کرد و بیان داشت: این مشکلات باید در درون کشورهای اسلامی و میان آن ها حل و فصل شود تا بتوان





**رییس پارک علم و فناوری استان گیلان و نماینده پارک های علم و فناوری کشورهای اسلامی (INSTP) در ایران**

## شبکه پارک های علم و فناوری کشورهای اسلامی در مسیر توسعه اقتصاد دانش بنیان

امروزه، دانش به عنوان یک نیروی محرکه لازم برای توسعه اقتصادی شناخته شده است. از یک سو، بهره وری، اشتغال مولد و دسترسی شهروندان به اطلاعات بیشتر، پیش نیاز توسعه اقتصادی بوده که از طریق توسعه دانش امکان پذیر است. از سوی دیگر، دستیابی به علم روز و حرکت در مرز دانش، زمینه را برای رونق اقتصادی فراهم نموده و در نتیجه افزایش رفاه جامعه را به همراه دارد.

کشورهای اسلامی دارای منابع گسترده طبیعی هستند که استفاده صحیح از آن ها می تواند موجب افزایش و سرعت بخشیدن به توسعه اجتماعی و اقتصادی این کشورها شود.

لازمه استفاده از این ظرفیت موجود و بالقوه، انجام برخی اصلاحات است. از جمله تجدید نظر در وضعیت فعلی علم و فناوری این کشورها ضروری می باشد.

متأسفانه در حال حاضر هیچ یک از کشورهای اسلامی در دنیا به عنوان یک کشور پیشرفته و توسعه یافته در عرصه علم و فناوری شناخته نمی شوند. هر چند تعداد اندکی از کشورهای اسلامی مانند جمهوری اسلامی ایران سیاست های خود را بر مبنای توسعه اقتصادی دانش بنیان قرار داده اند؛ با این حال اغلب کشورهای اسلامی تنها مصرف کنندگان فناوری های عرضه شده توسط کشورهای صنعتی غیر اسلامی هستند که این امر نه تنها موجب پیشرفت آنها نشده بلکه باعث عقب ماندگی فناوری در این کشورها نیز شده است.

ایده ایجاد شبکه پارک های علم و فناوری کشورهای اسلامی (INSTP) با هدف کاهش شکاف تکنولوژی میان بسیاری از جوامع اسلامی و کشورهای توسعه یافته با افزایش سطح تحقیق و توسعه شکل گرفته است. علاوه بر این، تسریع پیشرفت در فناوری های جدید و در حال ظهور و همچنین افزایش سرعت جهانی شدن، کشورهای اسلامی را به

سمت یکپارچه سازی تحقیقات و تعامل بیشتر در این زمینه سوق داده است. بنابراین، این شبکه به عنوان یک مرکز و مؤسسه کانونی میان پارک های علم و فناوری در کشورهای اسلامی، ابزاری قدرتمند برای توسعه کارآمد و پایدار در این کشورها است.

بر این اساس، شبکه پارک های علم و فناوری کشورهای اسلامی می تواند با همکاری های علمی- پژوهشی و فناوری همراه با ارایه برنامه های اقتصادی، توسعه انسانی و اقتصادی قابل توجهی را برای کشورهای اسلامی و از جمله جمهوری اسلامی ایران به ارمغان بیاورد. شبکه پارک های علم و فناوری کشورهای اسلامی علاوه بر نقش پر رنگی که در شکوفایی و توسعه علم و فناوری در کشورهای اسلامی دارد، به عنوان یک شبکه استراتژیک و با استفاده از ارتباطات ایجاد شده بین پارک های علم و فناوری و مراکز تحقیقات جمهوری اسلامی ایران با سایر مراکز مشابه در جهان اسلام و بهره مندی از پتانسیل های موجود در این کشورها، توانایی تأمین منافع جمهوری اسلامی ایران از طریق فراهم سازی فرصت های سرمایه گذاری و تجاری سازی فناوری های دانش بنیان و صدور محصولات دانش بنیان با تکیه بر دیپلماسی فناوری را داراست.

با توجه به این رویکرد، یکی از اقدامات صورت گرفته توسط دبیرخانه شبکه پارک های علم و فناوری کشورهای اسلامی، تمهید مقدمات و فراهم سازی زمینه حضور شرکت های دانش بنیان مستقر در پارک های علم و فناوری کشور در رویدادهای تجاری و نمایشگاهی بین المللی و اسلامی با هدف ارایه و معرفی دستاوردها و محصولات این شرکت ها به بازارهای جهانی و اسلامی بوده است.

در همین راستا، دبیرخانه شبکه در چهاردهمین نمایشگاه تجاری کشورهای اسلامی شرکت نمود. این نمایشگاه در آبان ۱۳۹۲ به

میزبانی جمهوری اسلامی ایران و در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار شد و دبیرخانه شبکه با خرید غرفه و ارایه تسهیلات به شرکت های دانش بنیان امکان حضور این شرکت ها را در نمایشگاه مذکور فراهم نمود.

شرکت در ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام نیز یکی دیگر از اقدامات صورت گرفته توسط دبیرخانه شبکه بوده است. این نمایشگاه در تاریخ ۵ لغایت ۸ آبان ماه سال ۱۳۹۴ در مرکز تجارت جهانی پوترا واقع در کوالالامپور مالزی توسط مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های اسلامی و با همکاری مرکز اسلامی توسعه تجارت کشورهای عضو سازمان همکاری های اسلامی و با محوریت فناوری اطلاعات و ارتباطات، صنایع غذایی و نفت و صنایع وابسته برگزار گردید. شبکه پارک های علم و فناوری کشورهای اسلامی در این نمایشگاه نیز ضمن خرید غرفه، زمینه حضور ۷ پارک علم و فناوری از جمهوری اسلامی ایران (شامل پارک های علم و فناوری استان های گیلان، مازندران، گلستان، کردستان، لرستان، خراسان شمالی و یزد) در این نمایشگاه را به منظور ارایه دستاوردهای شرکت های مستقر در این پارک ها، فراهم نمود.

در این نمایشگاه برنامه های جانبی متنوعی برای شرکت کنندگان از جمله بازدید از تکنو پارک مالزی، ملاقات با اعضای اتاق بازرگانی مالزی، ملاقات با سرمایه گذاران و ... تدارک دیده شد که نتیجه آن عقد تفاهم نامه های همکاری بین شرکت های حاضر در نمایشگاه و طرف های مذاکره بوده است. لازم به ذکر است که لازمه نهایی شدن تفاهم نامه های مذکور و عقد قراردادهای فروش و سرمایه گذاری نیازمند پیگیری های جدی و مستمر است. شبکه پارک های علم و فناوری کشور حضور در نمایشگاه ها و رویدادهای بین المللی را به شرکت های دانش بنیان توصیه می کند چرا که قطعاً این حضور به افزایش مرادفات تجاری، بازاریابی و افزایش توانمندی های داخلی منجر خواهد شد.



## بازاری به تازگی انجیر باز شدن گره های

### صادراتی، راهکار عملی می خواهد

انجیر استهبان را خیلی ها در نمایشگاه مالزی چشیدند؛ بازدیدکنندگانی از کشورهای مختلف و البته مقامات بازدیدکننده از نمایشگاه؛ این محصول استان فارس، کام بازدیدکنندگان را شیرین و طعم سنتی دل نشین و ایرانی اش را در خاطر آن ها ثبت کرد. مدیر عامل شرکت انجیر استهبان، می گوید: هدف ما از حضور در این نمایشگاه، معرفی محصول و یافتن بازارهای تازه بوده است. عباس جلالی، اظهار داشت: بازار این کشور، تازه است و در جریان این نمایشگاه، چندین موقعیت مناسب برای ایجاد نمایندگی در مالزی و به منظور فروش محصولات، فراهم شد. به ویژه از منطقه جبل علی امارات، استقبال زیادی از محصول ما صورت گرفت.

وی در خصوص حضور ایرانیان در چنین رویدادهایی گفت: استقبال از سخنرانی ایرانیان در کنفرانس های این نمایشگاه و به خصوص سخنرانی آقای صمیمی به عنوان نماینده بوشهر، نشان داد که ایران تا چه اندازه می تواند تأثیرگذار باشد و این اتفاقات، می تواند به باز شدن گره های صادراتی بیانجامد.

جلالی ادامه داد: اتحاد مسلمانان و کشورهای اسلامی در موضوعات اقتصادی، نیازمند راهکارهای عملی است. باید به بازاری مثل کشور مالزی، حق بدهیم؛ آن ها محصولات ما را به درستی نمی شناسند و این عدم شناخت، باعث قطع ارتباط می شود.

وی نتیجه حضور در این نمایشگاه را رضایت بخش خواند و افزود: فرهنگ مشترک و سبک غذایی تقریباً مشابه مردم مالزی با ایران، آن ها را به بازار ما نزدیک می کند.





آشنایی با ساز و کارهای بازار جهانی

## ایران نیز می تواند میزبان چنین رویدادی باشد

رییس پارک علم و فناوری استان کردستان گفت: پارک علم و فناوری کردستان به صورت ویژه بر صنعت کشاورزی و فناوری اطلاعات و ارتباطات، تمرکز دارد.

دکتر خالد سعیدی، تنها رییس پارک علم و فناوری است که خود به همراه چند شرکت زیرمجموعه این پارک، در نمایشگاه مالزی حضور یافته است.

وی با اشاره به این که در پارک علم و فناوری کردستان، ۸۵ شرکت، جذب شده و همگی نوپا و جوان هستند، اظهار داشت: هدف از شرکت در این رویداد، آشنا کردن شرکت ها با قواعد و ساز و کارهای بازار جهانی بود. چرا که اکثر شرکت های نوپا برای ارتباط گیری و ورود به بازار، به حمایت و همراهی نیاز دارند. وی اعلام کرد: خوشبختانه جلسات متعدد و مفیدی توسط دبیرخانه مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های کشورهای اسلامی و در حاشیه این نمایشگاه ترتیب داده شد که نمایشگاه با آن ها معنا پیدا کرد. همچنین گروه ایرانی در جلسات مختلف به خوبی توانست توانمندی های خود را ارایه دهد و خود شرکت ها نیز موفق شدند ارتباطات خوب و جدیدی ایجاد کنند. وی با بیان این که پیش نویس چند قرارداد، رد و بدل شد و به نتایج امیدوارکننده ای دست پیدا کردیم، افزود: هر چند هنوز ضعف های زیادی وجود دارد و از جمله مهم ترین آن ها می توان به نداشتن مهارت کافی برای ارایه و معرفی توانمندی ها و یا ضعف تبلیغات و آرایش حضور ما در نمایشگاه های جهانی اشاره کرد، اما این تجربه به عنوان اولین حضور، برای بسیاری از شرکت ها رضایت

بخش بود.

رییس پارک علم و فناوری کردستان ادامه داد: محصولات عرضه شده توسط پارک های علم و فناوری دیگر استان ها نیز مایه افتخار ما بود و در این رویدادها به هیچ عنوان نگاه استانی حاکم نیست.

سعیدی، تأکید کرد: نتایج حضور ما در این نمایشگاه، تا بیش از ۸۰ درصد رضایت بخش است اما ادامه کار و پیگیری های بعد از این سفر، بسیار مهم و حیاتی است. این مذاکرات باید به قراردادهای واقعی تبدیل شود و ما نباید به سالی یک بار حضور در بازار مالزی و یا هر کشور دیگری بسنده کنیم، بلکه باید ارتباط هایمان را زنده و پویا نگه داریم. وی اذعان داشت: تمام نتیجه سال ها تلاش و تحقیق در پارک های علم و فناوری و شرکت های دانش بنیان، در فروش محصول و خدماتشان خلاصه می شود و اگر فروش جهانی و بین المللی نداشته باشند، یعنی توان رقابتی آن ها پایین و فرآیند کاری آن ها دچار ضعف است.

وی تصریح کرد: ایران نیز می تواند به عنوان یک کشور اسلامی تأثیرگذار و صاحب منابع، میزبان چنین نمایشگاهی باشد و کشورهای جهان اسلام را راهبری کند، علاوه بر آن ظرفیت های گردشگری و تاریخی ایران هم برای مهمانان این نمایشگاه ها بسیار جالب است. اما متأسفانه از ظرفیت ها به خوبی استفاده نمی شود.

عضو هیأت علمی دانشگاه کردستان افزود: ایران در زمینه هایتک، صنعت و دانش پزشکی، صنایع غذایی و گردشگری، توان بسیار زیادی نسبت به دیگر کشورهای اسلامی دارد.



به کیفیت، اتکا کنیم

## ایران می تواند شاخص ترین کشور جهان اسلام باشد

عضو اتاق بازرگانی بوشهر و عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران گفت: بسیاری از شرکت های ایرانی به دلیل تورم، توان رقابت با شرکت های خارجی را از دست داده اند.

مجید مرندی که سال هاست در زمینه پرورش و فرآوری میگو و ماهی و صادرات در این حوزه، فعالیت می کند، در حاشیه این نمایشگاه گفت: هزینه های بسته بندی، فرآوری، خوراک دام و مانند آن برای شرکت های ایرانی بسیار زیاد است و به همین دلیل قیمت تمام شده محصولات ما در مقایسه با کشورهایمانند چین، تایلند، فیلیپین و اکوادور رقابتی نیست.

این صادرکننده نمونه ملی تأکید کرد: عدم توانایی رقابت در بازارها و کشورهای هدف، مشکل همه صادرکنندگان ما است.

وی تصریح کرد: فاصله درآمد و هزینه، در حوزه داخل کشور، باید سود قابل اطمینانی ایجاد کند و باید در نظر داشت کشوری موفق است که در صادرات، موفقیت داشته باشد.

مرندی گفت: تحریک تقاضای خرید در داخل کشور به این دلیل است که توان رقابت در خارج از کشور را نداریم، در صورتی که اتکای ما باید بر کیفیت ما باشد.

وی در خصوص حضور ایرانیان در این نمایشگاه گفت: ایران اسلامی آن قدر ظرفیت و توانایی دارد که باید در این نمایشگاه، درخشان ترین و شاخص ترین کشور جهان اسلام باشد.

وی که تاکنون سه بار به عنوان پرورش دهنده برتر ماهی و میگو شناخته شده است، گفت: صادرات ما به کشور مالزی سالانه در حدود ۱۵۰۰ تن و به طور متوسط بالغ بر ۷ میلیون دلار است و بازار این کشور، ظرفیت های فراوانی برای شرکت های ایرانی دارد.



## ایجاد زمینه همکاری مشترک در حوزه توسعه علوم و فناوری، هدف اصلی مذاکره با کشورهای اسلامی

معاون اجرایی دبیرخانه توسعه علوم و فناوری کشورهای اسلامی و دبیر انجمن صنفی شرکت های خدمات تخصصی تجاری سازی گفت: هدف از حضور در ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام (Muslim World Biz) ایجاد زمینه همکاری های مشترک در حوزه توسعه علوم و فناوری در کشورهای اسلامی بود و خوشبختانه مذاکرات و برنامه ریزی های مناسبی در این حوزه صورت گرفت.

به گزارش دبیرخانه مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های کشورهای اسلامی، مجید زنگویی با اشاره به این که در این سفر مذاکرات اثربخشی با نمایندگان کشورهای مختلف همچون سنگاپور، امارات متحده عربی، اندونزی و ... صورت دادیم، اظهار داشت: بر اساس اهداف دبیرخانه توسعه علوم و فناوری کشورهای اسلامی مبنی بر توسعه مناسبات در بخش تکنولوژی و محصولات دانش بنیان با کشورهای مختلف به ویژه کشورهای اسلامی و همچنین به دلیل ضرورت نقش آفرینی بخش های خدماتی در این حوزه، تلاش داشتیم تا در جلسات، ملاقات ها و دیدارهای برنامه ریزی شده، زمینه همکاری های مشترک آتی را فراهم سازیم که خوشبختانه در هر دو موضوع به بخشی از اهداف خود دست یافتیم و بخش های باقی مانده نیز قابل پیگیری است.

وی ادامه داد: در سفر قبلی به کشور مالزی، زمینه ی همکاری های مشترک شرکت های دانش بنیان ایرانی در حوزه فناوری و محصولات دانش بنیان ایرانی را با مسوولان پارک علم و فناوری کشور مالزی بررسی و تفاهم نامه ای را با موضوع همکاری



نماینده وزارت علوم در کنفرانس آموزش عالی جهان اسلام:

## دستاورد های علمی ایران، حضار را شگفت زده کرد

اسلام تا این حد جالب توجه بود. حضار به ما به عنوان نماینده ایران تبریک می گفتند و تعداد قابل توجهی از دانشجویانی که در جلسه حضور داشتند، مایل بودند برای تحصیلات تکمیلی خود به ایران سفر کنند. آنان در مورد وضعیت بورسیه های تحصیلی در ایران و نحوه پذیرش دانشگاه ها سؤالات زیادی مطرح کردند.

شاهین، با بیان این که اگر یک چهارم از این دانشجویان نیز جذب شوند، اتفاق بزرگی رخ داده است، افزود: با توجه به مسایل رسانه ای که همواره بر علیه ایران مطرح شده است، بسیاری از آنان تصور می کردند ایران کشور دست و پا بسته ای است که دستاورد خاصی در زمینه علم و فناوری ندارد. در حالی که در این سخنرانی وضعیت رشد رشته های دانشگاهی، گستره سطح تحصیلات تکمیلی در ایران، رشد تعداد دانشجویان، سطح اساتید، فرصت های مطالعاتی و جذب دانشجویان خارجی تشریح، و نمودارهای رشد ارائه شد که تغییر نگرش حضار را به دنبال داشت.

وی ضمن تقدیر ویژه از وزارت علوم و سازمان همکاری های اسلامی برای ایجاد این فرصت، ادامه داد: در ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری کشورهای اسلامی در مالزی، هیأت و گروه ایرانی برنامه های هدفمند و مؤثری را دنبال کرد که در این خصوص لازم می دانم از دبیرخانه مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های کشورهای اسلامی در ایران و شخص آقایان کرباسچی و ملایی به خاطر این حمایت و برنامه ریزی ها تشکر و قدردانی کنم.

دانشیار گروه مدیریت دانشگاه اصفهان که به نمایندگی از وزارت علوم در کنفرانس آموزش عالی جهان اسلام در مالزی سخنرانی کرد، گفت: معرفی آخرین وضعیت علم و فناوری در ایران و دستاوردهای نظام آموزش عالی در سال های گذشته، به شدت مورد استقبال مستمعین قرار گرفت و بسیاری از آن ها پس از کنفرانس، سؤالات زیادی پیرامون شرایط تحصیل در ایران مطرح می کردند.

دکتر آرش شاهین با بیان این که در سخنرانی نخست خود در بخش تخصصی به موضوع «نوآوری باز» در دانشگاه ها، چالش ها و توانایی ها پرداخته است، اظهار داشت: نوآوری باز، میحث جدیدی است که سازمان های اسلامی با استفاده از آن می توانند علاوه بر اتکا به استعدادها و منابع داخلی خود از استعدادهای بیرونی نیز کمک بگیرند. به عنوان مثال دانشگاه ها می توانند از توان شرکت های دانش بنیان استفاده و یا ایده های مؤسسات پژوهشی و آموزشی را جلب کنند. در این صورت چنان چه ایده ای به اختراع و یا محصول تبدیل شود، می تواند در چندین بازار متفاوت به فروش برسد که در مورد دانشگاه ها می توان گفت وزارتخانه ها و بخش خصوصی خریدار این محصولات هستند. در سخنرانی دوم به نمایندگی از وزارت علوم به معرفی وضعیت علم و فناوری در ایران، تشریح اهداف و برنامه ها و دستاوردهای سال های گذشته پرداختیم. نمونه هایی مانند ارسال ماهواره به فضا، تولید و ساخت داروهای جدید و نو ترکیب، دستاوردهای مؤسساتی مانند پژوهشکده رویان و کسب جوایز بین المللی، از جمله موارد مورد اشاره بود که نمایندگان دانشگاه های جهان اسلام به ویژه مالزی، سنگاپور و مصر، پس از استماع این مباحث بسیار اشتیاق نشان دادند و این امر برای خود ما نیز جالب بود.

سخنران ویژه کنفرانس آموزش عالی جهان اسلام در مالزی، اظهار داشت: باعث افتخار است که این پیشرفت ها برای نمایندگان کشورهای جهان

اقتصادی جمهوری اسلامی ایران با کشورهای مختلف را با سهولت بیشتری پیگیری کرد.

وی اظهار داشت: در این همایش بالغ بر ۴۰ نفر سرمایه گذار، صاحب صنعت و یا افراد دارای شبکه ارتباطی قوی از کشورهای مختلف نظیر ترکیه، مالزی، سنگاپور، افغانستان، پاکستان، عراق، ترکمنستان، آذربایجان، قرقیزستان، قزاقستان و الجزایر دعوت شده اند و فرصت بسیار مناسبی است تا از طریق این افراد، شبکه ای قوی و کاربردی را ایجاد کرده و الگوی ارتباطی شرکت های دانش بنیان با کشور ترکیه، مالزی، قزاقستان و آذربایجان را به دیگر کشورها تعمیم دهیم.

وی ادامه داد: این ابتکار جمهوری اسلامی ایران بوده است و امیدواریم در تعاملاتی که با مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های اسلامی در کشور مالزی داشتیم، شاهد پیگیری موضوع از سوی کشور مالزی نیز باشیم.

زنگویی تأکید کرد: با توجه به تجارب ایران در زمینه اجرای این قبیل رویدادها و نیز استقبال تکنوپارک های دیگر کشورها از این ایده، پیش بینی می کنیم دستاوردهای بسیار مثبتی از این رویداد حاصل گردد.

دبیر انجمن صنفی شرکت های خدمات تخصصی تجاری سازی با اشاره به نحوه حضور شرکت های دانش بنیان در رویدادها و مذاکرات جهانی گفت: شرکت ها باید پیش از حضور، هدف خود را مشخص و تعیین کنند، قبل از سفر با منابع آگاه حوزه خود مشورت کرده، ارتباطات را برقرار کنند و با اطلاع از بازار هدف و شرایط کسب و کار در کشور هدف، وارد مذاکره شوند. گاه مشاهده می شود شرکت ها بدون آشنایی با فنون مذاکره و آگاهی از نحوه معرفی صحیح و ارائه محصول و خدمات خود، وارد عمل می شوند و این در شأن تولیدکننده ایرانی نیست. در این خصوص به پارک های علم و فناوری و مسوولان شرکت ها توصیه می کنیم با برگزاری دوره های فنون مذاکره و مهارت گفتگو، توانمندی نمایندگان خود را در کسب بازارهای جدید ارتقا داده و حضور حرفه ای تری را از خود به نمایش بگذارند.

تلاش داشتیم تا در جلسات، ملاقات ها و دیدارهای برنامه ریزی شده، زمینه همکاری های مشترک آتی را فراهم سازیم که خوشبختانه در هر دو موضوع به بخشی از اهداف خود دست یافتیم

شرکت های فن آور و دانش بنیان با همتایان خود در ایران، منعقد کردیم. طی این تفاهم نامه مقرر شد، رویدادها و کنفرانس های مشترکی بر اساس ظرفیت های تخصصی موجود، برنامه ریزی و از سوی مجموعه تکنو پارک های دو کشور مورد حمایت قرار گیرد.

زنگویی خاطر نشان کرد: در دبیرخانه توسعه علوم و فناوری کشورهای اسلامی نیز از همین الگو پیروی می کنیم. بدین معنا که رایزنی و برقراری ارتباط با کشورهای مختلف را انجام داده و اجرا را به بخش خصوصی خدماتی واگذار خواهیم کرد؛ چراکه معتقدیم آن ها بهترین خدمات را ارائه خواهند داد. نمونه این موضوع مدیریت حضور ایرانیان در ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام، توسط شرکت برگزار کننده بود که حضور نمایندگان کشور را به خوبی برنامه ریزی و مدیریت کرد.

معاون اجرایی دبیرخانه توسعه علوم و فناوری کشورهای اسلامی افزود: فکر ما به هیچ وجه تفکر بودجه ای نیست، بلکه تمرکز خود را بر برقراری ارتباط مؤثر با نمایندگان دیگر کشورها قرار داده ایم و بخش خصوصی خدماتی هر جا که لازم باشد، جذب اعتبارات مالی را نیز انجام خواهد داد. البته انتظار داریم پارک های علم و فناوری حمایت از شرکت های دانش بنیان را در دستور کار داشته باشند اما ما به صورت مستقیم، از هیچ شرکتی حمایت مالی نخواهیم داشت. زنگویی به برگزاری اولین اجلاس توسعه علوم و فناوری های کشورهای اسلامی و نمایشگاه:

(BTI (Best technology for investment) در دی ماه اشاره داشت و اعلام کرد: همان گونه که ایران در زمینه فناوری در میان کشورهای اسلامی پیشرو است، باید در زمینه برگزاری رویدادهای مرتبط نیز پیشرو باشد. هدف از برگزاری این رویداد، ایجاد شبکه ای از کشورهای اسلامی است تا از طریق زنجیره ای که از شرکت های خدمات تخصصی تجاری سازی ایجاد می شود، بتوان ارتباطات



## رویدادی فراتر از یک نمایشگاه

# مالزی، متفاوت ترین نمایشگاه برای ما بود

مدیر مراکز رشد پارک علم و فناوری استان کردستان گفت: واقعیت امر این است که رویکرد نمایشگاه مالزی بسیار متفاوت بود و شرکت های دانش بنیان ما با دست پر به ایران بازگشتند. جمال الدین افضلی در ارتباط با ششمین نمایشگاه تجارت کشورهای اسلامی اظهار کرد: نمایشگاه مالزی، متفاوت از دیگر نمایشگاه هایی بود که ما در سطوح ملی و بین المللی شرکت کرده بودیم. این نمایشگاه چیزی فراتر از غرفه و بازدید کننده بود و جلسات متعدد و کارگروه های مختلفی که در حاشیه نمایشگاه برگزار شد، تعاملات خوبی را میان شرکت های دانش بنیان ایرانی با طرف های خارجی شکل داد.

وی افزود: از آنجا که شرکت های دانش بنیانی که از استان کردستان به مالزی سفر کرده بودند، با هدف گذاری مشخص در این جلسات حضور داشتند، این نمایشگاه محل مناسبی برای آغاز تعاملات بین المللی آنان بود.

افضلی به موفقیت آمیز بودن مذاکرات دو شرکت دانش بنیان استان کردستان اشاره کرد و افزود: دو شرکت دانش بنیان پارک علم و فناوری کردستان که در حوزه ICT فعال بوده و به همراه این گروه به مالزی آمدند، یکی در حوزه طراحی تم سایت و دیگری در حوزه ساخت بازی های کامپیوتری فعالیت های خود را ارایه داد و خوشبختانه با توجه به اینکه هر دو شرکت با مطالعه و هدف گذاری مشخص به این نمایشگاه آمده بودند و همچنین با توجه به برگزاری جلسات متعدد در حاشیه این رویداد، چندین تفاهم نامه همکاری با شرکت های مالزیایی منعقد کرده و پیش

نویس تفاهم نامه ها و قراردادهای آنان در دست بررسی های لازم کارشناسی است.

وی تأکید کرد: نمایشگاه تجارت کشورهای اسلامی یکی از اثر گذارترین رویدادها برای شرکت های دانش بنیان ما بود.

مدیر مراکز رشد پارک علم و فناوری استان کردستان اذعان کرد: با توجه به حضور کشورهای جهان اسلام در این نمایشگاه، فرصت مناسبی برای تبادل اطلاعات و مذاکرات فراهم بود که ما به خوبی از این فرصت استفاده کردیم و امیدواریم بتوانیم در نمایشگاه های آتی نیز با تقویت این رویکرد، راه ورود به کشورهای دیگر را هموار کنیم.

وی ادامه داد: شرکت های ایرانی باید با رویکرد مشخص و مطالعه کشورهای هدف و شناخت کامل پا به عرصه های بین المللی بگذارند تا به موفقیت نزدیک تر شوند. کشور مالزی با ۲۷ میلیون جمعیت و ۳۰ میلیون توریست در سال، ظرفیت مناسبی برای سرمایه گذاری است و حضور در بازار این کشور می تواند به ویژه برای شرکت های دانش بنیان ایرانی بسیار سودمند باشد.

افضلی در پایان با بیان اینکه پارک علم و فناوری کردستان، کمیته و کارگروهی به منظور دستاوردهای سفر مالزی تشکیل داده است، اظهار کرد: در این کارگروه، نتایج مذاکرات را در دست بررسی قرار داده و بدون تردید از هم اکنون برای حضور قدرتمند در نمایشگاه سال آینده و دیگر رویدادها با رویکرد مشابه این نمایشگاه، برنامه ریزی و ایجاد آمادگی خواهیم کرد.

## اشتیاق شرکت های خارجی برای تبادل اقتصادی با ایران



# آنها بیش از ما منتظرند

مهندس علی کسای، مدیر عامل شرکت توسعه مجازی کادوس، یکی دیگر از شرکت کنندگان و نماینده پارک علم و فناوری استان گیلان در این نمایشگاه است و همچنین به نمایندگی از شبکه بین المللی پارک های علم و فناوری کشورهای اسلامی، در این نمایشگاه حضور یافته است. وی در حاشیه این نمایشگاه به خبرنگار ما گفت: مفتخریم که غرفه پارک های علم و فناوری کشور به همت پارک علم و فناوری استان گیلان به ریاست دکتر مجید متقی طلب، در این نمایشگاه استقرار یافت و پارک های علم و فناوری استان های کشور، توانمندی های خود را در قالب این غرفه متحد و مشترک، عرضه کردند.

وی با بیان این که پارک علم و فناوری استان گیلان، نماینده پارک های علم و فناوری کشورهای اسلامی (INSTP) است، اظهار داشت: استان گیلان توانمندی های ۲۱ شرکت دانش بنیان زیرمجموعه خود را در این نمایشگاه ارایه کرد که مهم ترین آن ها محصولات حوزه های کشاورزی، ماشین آلات صنعتی، فرآورده های شیمیایی و محصولات مرتبط به حوزه نانو تکنولوژی، بازی های رایانه ای و حوزه فناوری اطلاعات است. به عنوان مثال فیلترهای گازی ارایه شده در این نمایشگاه، به عنوان یک محصول بومی که باعث اشتغال زایی و کارآفرینی شده و در پارس جنوبی مورد استفاده قرار گرفته است، محصول یک شرکت دانش بنیان زیر مجموعه پارک علم و فناوری استان گیلان است که ایران را از واردکننده این محصول به تولیدکننده آن تبدیل کرده و این محصول در شرایطی تولید شد که فرآورده های تولید این محصول، در شرایط تحریم قرار داشت. دیگر محصول ارایه شده، ماشین آلات تصفیه آب برای مصارف پزشکی و آزمایشگاهی بود. همچنین ماشین آلات صنعتی پخت نان را در زمره محصولات خود داریم که نان را به شکل صنعتی و با ارزش غذایی بالاتر

تولید کرده و علاوه بر حفظ کیفیت نان، ضایعات آن را کاهش می دهد. همچنین محصولات حوزه IT و بازی های رایانه ای نیز در این نمایشگاه ارایه شد. این بازی ها که روی پلت فرم های اندروید و IOS اجرا می شود، تا کنون به کشورهای اروپایی و آمریکایی صادر شده است که نمونه بارزی از تبدیل علم به ثروت است و موجب اشتغال زایی، کارآفرینی و جلوگیری از خروج ارز از کشور شده است.

کسای در خصوص حضور در نمایشگاه مالزی گفت: پیش از شروع نمایشگاه، میزگردی با حضور مسوولان نمایشگاه ترتیب داده شد و این مسوولان اطلاعات مربوط به محصولات شرکت های ایرانی را به دقت، بررسی کردند تا بتوانند مرتبط ترین شرکت های حاضر در نمایشگاه و حتی شرکت های خارج از نمایشگاه را به ما معرفی و برقراری ارتباط را برای ما آسان کنند. یافتن حوزه های مشترک میان شرکت های ایرانی و شرکت های حاضر در نمایشگاه، دیگر دستاورد این جلسات بود.

وی فضای نمایشگاه را بسیار مثبت ارزیابی کرد و افزود: مهم تر از شرکت در نمایشگاه، تشکیل جلسات حاشیه ای آن بود و شرکت های ایرانی باید این مذاکرات را پس از بازگشت به ایران نیز دنبال کنند.

مدیر عامل شرکت توسعه مجازی کادوس با اشاره به این که گویی مراجعه کنندگان غرفه ایران، بیش از خود ما منتظر شرایط پساتحریم هستند، بیان داشت: آن ها در خصوص برنامه شرکت ها برای شرایط پساتحریم بسیار سؤال می کردند و این نکته بسیار جالبی بود که از اشتیاق شرکت های خارجی برای تبادل اقتصادی با ایران، حکایت داشت.

وی در پاسخ به این که نقش دولت در حمایت از بخش خصوصی در چنین شرایطی چیست و چگونه خواهد بود، گفت: بسیاری از شرکت ها برای حیات در حوزه تخصصی خود به شکلی نیازمند حمایت دولت هستند اما این حمایت ها تا مقطعی، کمک کننده خواهد بود و از جایی به بعد باعث تبدیل شدن بخش خصوصی و وابستگی اش به دولت می شود. به ویژه شرکت های دانش بنیان، باید به ایده های محوری خود اتکا داشته باشند و به محصول خود پایبند باشند. به عنوان نمونه یکی از شرکت های دانش بنیان پارک علم و فناوری استان گیلان در سال ۹۲ با قطع حمایت های دولت، به مرحله ورشکستگی رسید و تنها راه نجات خود را در صادرات دید. برای رسیدن به این هدف، کار خود را از بازارهای اروپایی آغاز کرد و پس از بازخوردهای مثبتی که از بازار اروپا به دست آورد، وارد بازار آمریکا شد و هم اکنون این شرکت از صادرکنندگان مطرح استان و کشور است.





## ورود به بازار حقیقی

## مگر می توانست، مفید نباشد!

سهیل مرادی، جوان ترین عضو گروه ایرانی حاضر در نمایشگاه، اهل کردستان و فارغ التحصیل مهندسی برق است. مدیرعامل شرکت هینا؛ شرکتی مانند خودش جوان که دو ماه بیشتر از تأسیسش نمی گذرد اما متشکل از تیم سه نفره ای است که همکاری آن ها به پیش از زمان تأسیس شرکت بر می گردد. همین تیم سه نفره توانسته اند در ۸ ماه، ۲۰ هزار دلار سود نصیب شرکت کنند. عدد و رقمی که نتیجه یک استارتاپ یا تجارت الکترونیک مدرن و موفق است. سهیل و گروهش، از راه یک کانال استرالیایی و در بازار جهانی Envato و Theme forest، تم وب سایت فروخته و تا امروز تقریباً هزار مشتری نادیده از کشورهای مختلف جهان، داشته اند.

او می گوید: ۶ ماه قبل از ورود به بازار، مطالعه و تحقیق کردم. تمامی استانداردهای جهانی Envato و Theme forest را بررسی و تحلیل کردم و سعی کردم این استانداردها را در محصولاتم، لحاظ کنم. این استانداردها را به گروهم منتقل کردم و در نهایت موفق شدیم ۸ محصول را بر پایه این

استانداردها تولید و ارائه کنیم. وی ادامه داد: هدف از حضور در این نمایشگاه، جذب سرمایه گذار است چراکه این ایده، نیاز به سرمایه گذاری های بزرگ تر دارد و تیم بزرگ تری نیاز است. همچنین برنامه کیف پول دیجیتال را برای معرفی به نمایشگاه آوردیم که کاربرد آن در خصوص نگهداری و انتقال پول دیجیتال است. در دنیای امروز که انتقال پول ها به صورت دیجیتال انجام می شود، نرم افزارهای انتقال پول دیجیتال کاربرد فراوانی دارند. در حال حاضر نمونه خارجی این نرم افزار وجود دارد اما نرم افزار تولیدی ما بر مبنای متریال دیزاین، طراحی شده و جذاب است. نمونه خارجی این محصول چندان کاربردی نیست و فقط کد نویسی ها می توانند از آن استفاده کنند.

مرادی در خصوص بازخوردهای این نمایشگاه گفت: قبل از نمایشگاه، طرف های مذاکره خود را شناسایی کرده بودیم و نام شرکت هایی که در راستای فعالیت های ما بودند را می دانستیم، بنابراین این نمایشگاه و این سفر نمی توانسته برای ما مفید نبوده باشد!



## نمایشگاهی که قابلیت های تبادل اقتصادی با ایران را نشان داد

در حاشیه نمایشگاه برای ما ترتیب داده شد، بسیار تأثیرگذار بود و از این بابت بسیار خوشحالیم.

حیدری با بیان این که در زمینه سیستم فروش و توزیع محصولات در ایران، ضعف های زیادی وجود دارد، ادامه داد: از نظر تولید و سطح فنی، گروه های خوبی در ایران هستند و ایده های خوبی برای ساخت بازی های جدید دارند اما برای فروش و رساندن آن به بازار، مشکلات زیادی وجود دارد.

وی اضافه کرد: محصولات ایران از نظر فنی و سطح بازی ها با بسیاری از کشورهای دنیا قابل رقابت است و متأسفانه یارانه هایی که دولت ارائه می دهد و یا می خواهد ارائه دهد، به دست ما نمی رسد.

مدیر عامل استودیوی ژوری مانگ که یکی از اعضای گروه پارک علم و فناوری کردستان در این نمایشگاه بود، افزود: واقعیت مجازی محصول دیگر گروه ما است که تجسم واقعیت را در فضای مجازی و از طریق حواس پنجگانه ممکن می سازد و در زمینه آموزش و یا نمایشگاه ها بسیار کاربرد دارد. در این خصوص هم مذاکراتی در حاشیه این نمایشگاه انجام دادیم که برای ما مفید بود.

وی با اعلام این که در مالزی تنها ۱۰ شرکت تولیدکننده ویدیو گیم و بازی های کامپیوتری، فعال هستند، گفت: بقیه شرکت های موجود نماینده شرکت های خارجی هستند و به این دلیل، بازار مالزی قابلیت تبادلات تجاری زیادی برای ما دارد.

محمد حیدری، مدیر عامل استودیوی ژوری مانگ، جوان کردستانی است که با بازی شناخته شده «شوفر» و محصول واقعیت مجازی اش به نمایشگاه مالزی آمد. استودیوی ژوری مانگ از سال ۸۸ در زمینه تولید برنامه ها و بازی های رایانه ای و بازی های موبایلی، فعالیت می کند. تیم سه نفره این گروه، حالا ۱۲ نفره شده است. بازی شوفر که تاکنون به بیش از ۳۲ کشور جهان فروخته شده است، محصول همین استودیو است. ساخت آن دو تا سه سال طول کشید و خیلی زود مورد استقبال قرار گرفت. شوفر مانند بسیاری از بازی های کامپیوتری، یک بازی با محوریت رانندگی است اما سبک رانندگی مسابقه ای، شبیه سازی ۸۰ درصد مناطق و جاده های کوهستانی و جنگل های غرب کشور، عامل تمایز و جذابیت این بازی ایرانی است. همچنین استفاده از موسیقی تأثیرگذار محلی، باعث شد ویدیوهای زیادی از این بازی در یوتیوب منتشر و دست به دست شود. به گفته حیدری، گستردگی بازی و مسیرهای طولانی یکی از دیگر ویژگی های بازی شوفر است.

وی هدف از حضور در نمایشگاه مالزی را توسعه بازار و صادرات این محصول عنوان کرد و گفت: در کشورهای مالزی و چین هم فروش داشته ایم اما سعی داریم با مذاکره حضوری و پیگیری، قراردادهای بیشتری منعقد کنیم.

وی سطح نمایشگاه را رضایت بخش دانست و افزود: جلسات و مذاکراتی که





## مالزیایی‌ها مشتاق واردات داروهای گیاهی ایران شدند

### سر فصلی بر ای ارتباطات جدید

چراکه محصولات کشور مالزی، گیاهان حاره ای است و زمانی که گیاهان دارویی ایران را ارایه می کردیم، برای آنان تازگی داشت و مایل به واردات این گیاهان بودند.

وی اضافه کرد: مذهب مشترک و برخی قرابت های فرهنگی، عاملی برای همکاری های بیشتر است و باید از این ظرفیت ها استفاده کرد.

مدیرعامل شرکت دانش بنیان یاف کو، بیان داشت: مذاکرات ما بسیار موفقیت آمیز بود و ادامه این مذاکرات در نهایت به قرارداد منجر می شود. البته برای حضور در این نمایشگاه همیشه هم نباید به قرارداد فکر کرد چرا که آشنایی با محصولات آن ها و ایده گرفتن نیز برای شرکت های ایرانی لازم و ضروری است. به همین دلیل باید رؤسای پارک های علم و فناوری نیز شرکت ها را در این رویدادها همراهی و حمایت کنند.

مؤتمنی با اشاره به پیگیری طرح ایجاد نمایشگاه دائمی ایران در مالزی از سوی رایزنان اقتصادی جمهوری اسلامی ایران گفت: در این صورت، بسیاری از دغدغه ها مرتفع خواهد شد و به دلیل کاهش هزینه ها و نبود دغدغه ارسال کالاها، شرکت های بیشتری می توانند در بازار مالزی حضور داشته و علاوه بر معرفی دقیق تر و بهتر توانمندی های خود، ارزآوری بالاتری را برای کشور ایجاد کنند.

مدیرعامل شرکت یاف کو، گفت: انتظار پارک های علم و فناوری، حرکت منسجم تر از سوی وزارتخانه و مسوولان وزارت علوم برای حضور قوی تر در این نمایشگاه ها است. عباس مؤمنی که یکی از نمایندگان پارک علم و فناوری استان کردستان در این نمایشگاه است، حضور در این رویداد را مفید و اثربخش دانست و افزود: با شرکت های متعددی وارد مذاکره شدیم و ارتباطات جدید کاری شکل گرفت. همچنین مذاکراتی با تعدادی از دانشگاه های مورد انتظار، انجام دادیم.

وی با اشاره به این که بیشتر فعالیت این شرکت در زمینه بیوتکنولوژی کشاورزی است، اظهار داشت: محصولات ما به روش کشت بافت گیاهی تولید می شود، محصولات ما در این نمایشگاه در دو بخش ارایه شد. یکی گیاهان زینتی در قالب تراریوم های بدون خاک بر اساس کشت بافت گیاهی است که مورد استقبال قرار گرفت و دیگری تولید گیاهان دارویی و داروهای گیاهی که در این زمینه کشور مالزی نیز بسیار فعال بوده و کیفیت محصولات آن ها با ایران برابری می کرد اما به دلیل تفاوت اقلیم، تمایل داشتند از تنوع گیاهان دارویی ایران نیز در محصولات خود استفاده کنند که این امر زمینه همکاری های جدید را فراهم کرد.

مؤتمنی اضافه کرد: داروهای گیاهی و محصولات تهیه شده کشور مالزی از گیاهان دارویی، از کشورهای اروپایی وارد می شود؛

## فرصت مذاکره با کشورهای اسلامی را به دست آوریم

### مذاکرات موفق

مدیر بازاریابی و روابط بین الملل پارک علم و فناوری استان خراسان شمالی گفت: این نمایشگاه فرصت مذاکره با نمایندگان تمامی کشورهای اسلامی را برای ما مهیا کرد.

مجید قربان زاده که به نمایندگی از پارک علم و فناوری استان خراسان شمالی در این رویداد حضور داشت، افزود: هدف ما از حضور در این نمایشگاه، رصد کردن نزدیک بازار کشورهای اسلامی و به ویژه کشور مالزی بود و پس از سفر، تحقیقات بازار را برای ورود مناسب به این کشور انجام خواهیم داد.

وی با بیان این که حضور ایران در نمایشگاه امسال، قوی و فعال بود اما باز هم می تواند با حمایت دولتمردان در زمینه نحوه چیدمان و شکل بودن غرفه ایران، رونق بیشتری داشته باشد، تأکید کرد: این نمایشگاه فرصتی برای مذاکره و رویارویی با بازار تک تک کشورهای بود که نمایندگان خود را به نمایشگاه فرستاده بودند و شرکت های ایرانی باید پس از رصد کردن بازار این کشورها به صورت عمومی، در نمایشگاه های تخصصی مربوط به رشته کاری خود نیز شرکت کنند تا به هدف نهایی دست یابند.

قربان زاده، در خصوص محصولات ارایه شده از سوی پارک علم و فناوری استان خراسان شمالی در این نمایشگاه گفت: یکی از این محصولات، دهان شویه با پایه گیاه نعنا بود که محصول یک شرکت دانش بنیان و درصد موادم شیمیایی استفاده شده در آن، حداقل میزان ممکن است. این محصول، درصد کمی از ماده شیمیایی هگزافلوراید را دارد و اولین دهان شویه حاوی کلر هگزیدین و دارای عصاره گیاهی است که برای کودکان بسیار خوش طعم و آنتی آفت است و بوی نامطبوع دهان را از بین می برد. محصول دیگر، کود ارگانیک با نام نیترو زیست و فسفو زیست بود که کود غنی شده از مواد مورد نیاز برای ریشه گیاه است و



استفاده از این محصول، علاوه بر رفع آفات،

موجب افزایش کمیت و کیفیت محصول خواهد شد. محصول نانو پودر آلومینا دیگر محصولی بود که در این نمایشگاه، ارایه شد. این محصول در صنایع نفت و گاز مورد استفاده قرار می گیرد و همچنین در صنعت آهن و فولاد نیز کاربرد دارد.

وی ادامه داد: گرم کن و مشعل گاز مورد استفاده در ایستگاه های C.G.S و قره قروت و لواشک تهیه شده از پسماند آب پنییر کارخانجات پنیرسازی نیز در این نمایشگاه ارایه شد.

مدیر بازاریابی و روابط بین الملل پارک علم و فناوری استان خراسان شمالی اعلام کرد: در خصوص محصول دهان شویه گیاهی، با دو شرکت دارای زمینه کاری مشابه در تکنوپارک کشور مالزی، مذاکره کردیم و به دلیل آن که قیمت محصول ما نصف قیمت محصول کشور مالزی را داشت و از نظر کیفیت نیز مورد تأیید قرار گرفت، پیش قراردادی به منظور تولید این محصول به صورت مشارکتی و یا تحت لیسانس تبادل شد که با هماهنگی مشاوران حقوقی به قرارداد تبدیل خواهد شد. همچنین مذاکرات خوبی با شرکت های فعال در این زمینه در اتاق بازرگانی مالزی صورت دادیم که از مناسب بودن بازار مالزی برای فعالیت شرکت های ما حکایت داشت. در خصوص قره قروت و لواشک به دلیل این که ذائقه مردم این کشور چندان با مواد ترش مزه سازگار نیست، متوجه شدیم در حدود ۱۰ درصد از بازار سیصد میلیون کیلویی جنوب شرق آسیا، می توانند مشتری هدف ما باشند که در این خصوص به تحقیقات بازار بیشتری نیاز است.





## آشنایی با روابط بین الملل، سوغات شرکت های دانش بنیان

## دیدگاه ها واقعی و انتظارات، شفاف شد

رییس هیأت مدیره شرکت صنعتگران علم پیشه، یکی از شرکت های دانش بنیان مستقر در پارک علم و فناوری استان لرستان، معتقد است با حضور در این نمایشگاه، دیدگاه بسیار واقع بینانه تری نسبت به بازار مالزی و بازارهای خارجی به دست آورده است. مهندس رسول خوش سخن، با بیان این که آشنایی با روابط بین الملل تجاری یکی از مهم ترین دستاوردهای شرکت های دانش بنیان در این نمایشگاه بود، افزود: جلسات بسیار خوبی در حاشیه نمایشگاه تشکیل و سطح انتظارات ما با طرف های خارجی، تنظیم شد. همچنین انتظارات و تصور ما از بازار کشور مالزی شفاف تر شد و دیدگاه ها به سمت واقعی شدن پیش رفت.

وی تأکید کرد: به یقین، بدون قوی تر شدن شرکت ها در بازار داخل ایران، نمی توان انتظار صادرات موفق از آن ها داشت. تقویت بازار داخلی برای ما بسیار اعتبارآفرین است و در این صورت بازار جهانی ما را خواهد پذیرفت.

وی درباره محصولات ارایه شده در این نمایشگاه گفت: دستگاه بودار کننده چکه گاز، یکی از محصولات ارایه شده شرکت صنعتگران علم پیشه بود که نسبت به نمونه های جهانی خود، مزیت های بسیاری دارد. از جمله این که از طریق این دستگاه، بوی نشت گاز که حاوی ماده آدورانت و به شدت سرطان زا است، منتشر نمی شود.

در حالی که متأسفانه در ایران در جایگاه های گاز، این بو به شدت استشمام می شود. این دستگاه فقط با فشار داخل لوله کار می کند و نیاز به سوخت دیگری ندارد، سیستم فنی و مکانیکی آن برای اولین بار در دنیا ابداع و ثبت اختراع شده است. علاوه بر آن، نیاز به تعمیر و نگهداری در فواصل طولانی ندارد. همچنین دستگاه لایروبی سد و رودخانه های کوهستانی، ویلچر مخصوص نگهدارنده بیمارانی که قادر به راه رفتن نیستند و با قابلیت شست و شو، قیمت مناسب و قابلیت تختخواب شدن، نمونه مشابهی در دنیا ندارد دو محصول دیگری بودند که مورد استقبال قرار گرفتند. از دیگر محصولات ارایه شده می توان به برانکاردهای مخصوص حمل بیماران در مناطق کوهستانی و صعب العبور اشاره کرد که برای جاهایی مانند راه پله یا دارای شیب تند، طراحی شده است.

خوش سخن، گفت: دستگاه سنگ ران کلیه نیز در این نمایشگاه، عرضه شد که دارای گواهی ثبت اختراع و تأییدیه وزارت بهداشت است و سنگ را به صورت آرام و بدون صدمه زدن به عروق، دفع می کند. دستگاه میوه چین عرضه شده در این نمایشگاه نیز قادر است میوه را در هر حالت و اِرتفاعی چیده و از طریق لوله یا پارچه، در سبد خود به صورت کاملاً سالم منتقل کرده و به شاخه هم صدمه نمی زند که به دلیل این ویژگی ها برای بازار کشور مالزی بسیار کاربردی است.



## آن ها که دست پر بازگشتند

## سرمایه گذاری مشترک و فروش محصول؛ دستاورد پارک مازندران

مدیر مرکز جامع رشد پارک علم و فناوری مازندران و مسوول امور مؤسسات پارک علم و فناوری این استان گفت: مذاکرات ما در خصوص محصولات شرکت های دانش بنیان پارک علم و فناوری استان مازندران، به سرمایه گذاری مشترک و فروش محصولات منجر شد که در سفر بعدی خود به کشور مالزی، پیگیر آن هستیم.

مهندس مرتضی رادمهر در گفت و گو با دبیرخانه مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های کشورهای اسلامی، هدف از حضور در ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام در کشور مالزی را آشنایی نزدیک با بازار این کشور، پیدا کردن بازارهای جدید برای محصولات قابل صادرات و یافتن شرکای تجاری جدید به منظور سرمایه گذاری در ایران عنوان کرد و اظهار داشت: با پنج محصول دانش بنیان در این نمایشگاه، حضور یافتیم. واکس نگهدارنده میوه و سبزی بر پایه گیاهی و عاری از مواد شیمیایی یکی از این محصولات بود که به دلیل شرایط آب و هوایی کشور مالزی که حفظ طراوت و نگهداری میوه و سبزیجات را دشوار می سازد، با استقبال بسیار زیادی مواجه شد. محصول دیگری که ارایه شد، آجر نسوز قابل استفاده در پتروشیمی ها و کوره های ذوب فلزات بود. همچنین دستگاه بی خطر ساز زباله های بیمارستانی، دیگر محصول ارایه شده از سوی پارک علم و فناوری مازندران بود. در زمینه ادوات صنعتی مانند دیگ های بخار چند منظوره و مشعل های ذغال سنگ و همچنین در زمینه تجهیزات پزشکی مرتبط با زیبایی و ارتوپدی نیز محصولاتی به نمایشگاه مالزی آورده بودیم که مورد استقبال قرار گرفت.

وی ادامه داد: در موضوع بازیافت و ساخت سایت اتوماتیک بازیافت زباله های شهری، همکاری مشترکی با دانشگاه USM مالزی تعریف شده که به منظور سرمایه گذاری مشترک و مذاکره بیشتر، سفرهای بعدی را در برنامه داریم. به گفته وی، پارک علم و فناوری مازندران، شامل ۸۰ شرکت زیرمجموعه و ۴ مرکز رشد مستقل است و در مجموع، ۱۲ مرکز رشد در این استان وجود دارد.



## عطر گیاهان دارویی ایران در مالزی

## بازار مالزی برای توسعه صادرات گیاهان دارویی، بسیار مناسب است

مدیر عامل شرکت دانش بنیان اقتصاد نوین که در زمینه تولید چاشنی های غذایی از داروهای گیاهی فعالیت می کند، بازار کشور مالزی را برای توسعه محصولات خود بسیار مناسب ارزیابی کرد.

مهندس آزاده سبزی که از مشارکت کنندگان ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام در مالزی و نماینده مرکز رشد شهرستان بروجرد در این نمایشگاه بود، در گفت و گو با دبیرخانه مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های کشورهای اسلامی اظهار داشت: هدف ما صادرات گیاهان دارویی و محصولات تولید شده از آن ها به کشورهای مختلف است.

وی با اشاره به این که تنها در استان لرستان، بیش از صد نوع گیاه دارویی وجود دارد، بیان داشت: این تنوع در استان های کشور بسیار زیاد است اما متأسفانه بازدهی اقتصادی آن برای کشور چندان قابل توجه نیست.

سبزی، ادامه داد: برخی نمونه از گیاهان دارویی ایران برای بازار مالزی بسیار مناسب است. به عنوان مثال گیاه خاکشیر که به تنظیم دمای بدن در فصول گرم سال کمک می کند، گیاهی است که با توجه به درجه بالای حرارت کشور مالزی، بسیار کارایی دارد و از جمله نمونه های دیگر می توان به گیاه رازیانه و نعنا فلفلی اشاره کرد.

مدیر عامل شرکت دانش بنیان اقتصاد نوین، گفت: در زمینه تولید چاشنی های غذایی از داروهای گیاهی، استانداردها و گواهینامه های لازم را دریافت کرده ایم اما نیازمند دریافت استانداردهای جهانی هستیم تا بتوانیم به بازار دیگر کشورهای ورود کنیم.

وی افزود: مذاکرات خوبی در زمینه پیدا کردن شرکای تجاری و طرف قراردادهاى خود انجام دادیم و در خصوص نوع بسته بندی محصولات و نیاز بازار این کشور و کشورهای جنوب شرقی آسیا نیز اطلاعات بسیار خوبی کسب کردیم. وی از دیگر فعالیت های این مجموعه به برگزاری دوره های آموزشی در خصوص کشاورزی ارگانیک، کشت گیاهان دارویی به صورت ارگانیک، ترویج کشت گیاهان دارویی در روستاهای شهرستان بروجرد و تهیه نهاده ها (کود، سم و بذر) برای متقاضیان کشت اشاره کرد.



## مذاکرات، ما را به بازار خارجی امیدوار کرد

معاون شرکت ایرانیان بروگرد زاگرس، که به نمایندگی از مهندس بهمن همتی در ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام حضور یافته بود، گفت: دستگاه ارایه شده در این نمایشگاه، دستگاه جایگزین «جامبو» است و نمونه تولید داخل این دستگاه است که توسط مهندس بهمن همتی، مدیرعامل شرکت ابداع شده است.

محمد ثریا در گفت و گو با دبیرخانه مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری‌های کشورهای اسلامی، اظهار داشت: دستگاه جامبو در زمینه حفر تونل مورد استفاده قرار می گیرد و توسط کشور چین و کشورهای اروپایی تولید می شود اما این دستگاه، نمونه ملی جامبو است که نسبت به آن مزایای فراوانی دارد.

وی با بیان این که کشورهای کوهستانی بیشتر به این محصول نیاز دارند، افزود: نمونه خارجی این دستگاه، بسیار گران است، تا ارتفاع ۵ متر را پوشش می دهد، حداقل به سه اپراتور نیاز دارد، آموزش کار با آن زمان بر و هزینه بر است، به دلیل حجم فیزیکی زیادی که دارد، بسیار سخت جا به جا می شود و در تونل های کوچک، کارایی ندارد و نیروی الکتریسیته زیادی مصرف می کند اما نمونه داخلی ابداع شده، تقریباً هیچ یک از این معایب را ندارد. قیمت آن تقریباً یک دهم نمونه خارجی و آموزش کار با آن بسیار ساده است، تنها به یک اپراتور نیاز دارد، خطرات احتمالی آن بسیار کم است چرا که با ریموت کنترل می شود و حداقل آسیب را به اپراتور وارد می کند، ارتفاع ۷ تا ۱۱ متر را نیز پوشش می دهد و به علت کوچک بودن به راحتی قابل جابه جا شدن است.

وی ادامه داد: سالانه میلیاردها تومان ارز برای خرید این دستگاه، از

ایران خارج می شود در حالی که نمونه ملی آن، ثبت اختراع شده و در استان های زنجان، فارس و خرم آباد مورد استفاده قرار گرفته و برای استفاده در دیگر استان ها نیز به دنبال سرمایه گذار است.

وی هدف از حضور در این نمایشگاه را تبادل اطلاعات و تکنولوژی با شرکت های مشابه، جذب سرمایه گذار و استفاده از تجربیات دیگر کشورها دانست.



## حمایت از حضور ایرانیان، یک ارزش گذاری ملی است

## ردپای محصولات ایرانی در بازار بکر مالزی

سرطان، بروز بیماری های گوارشی و مجاری ادرار و دارا بودن ویتامین E به منظور حفظ زیبایی و طراوت پوست و مو، بیان داشت: در جلسه با شرکت های مستقر در تکنوپارک مالزی و همین طور مذاکره با شرکت های حاضر در نمایشگاه، شاهد استقبال از این محصول بودیم. از میان شرکت های حاضر، دو شرکت وارد همکاری جدی شدند و قرار است همکاری های دوطرفه ای با این شرکت ها داشته باشیم. بر این اساس مقرر شد آن ها محصولات ما را خریداری کرده و ما نیز در ازای آن، محصولات آن ها را از طریق ایران به ترکیه و کردستان عراق ارسال کنیم.

وی که یکی از نمایندگان پارک علم و فناوری استان کردستان بود، افزود: حضور در این نمایشگاه، تجربه بسیار خوبی بود. ما متوجه شدیم هم برخی محصولات کشور مالزی در ایران بازار خوبی دارد و هم بازار مناسبی برای محصولات ایران در کشور مالزی فراهم است و باید از این فرصت برای همکاری های دو جانبه بهره برد.

وی ادامه داد: مالزیایی ها به محصولات مربوط به حوزه سلامت و زیبایی بسیار علاقه نشان می دهند. در این نمایشگاه، شرکت کنندگان و بازدیدکنندگان کشور بنگلادش و چین هم استقبال زیادی داشتند و ما توانستیم محصولاتمان را به آن ها معرفی کنیم که پس از این سفر با ارسال نمونه های سفارش داده شده، وارد قرارداد خواهیم شد.

حیدریان از تیم ایرانی و مدیریت دبیرخانه این رویداد در ایران و نیز ریاست پارک علم و فناوری استان کردستان قدرانی کرد و حمایت های آنان برای حضور ایران در چنین رویدادهایی را یک ارزش گذاری ملی به فعالیت شرکت های ایرانی دانست.

مدیرعامل شرکت دانش بنیان روزان کشت پاکان (بیوروژ) که در زمینه گیاهان دارویی و محصولات ارگانیک، فعالیت می کند، گفت: محصول روغن کدو که توسط این شرکت، تولید شده و مصرف دارویی دارد، در این نمایشگاه به شدت مورد استقبال قرار گرفت چراکه نوع کدو در کشور مالزی با کدوی موجود در بازار ایران، متفاوت است و این موضوع باعث شده این محصول بازار بکری در کشور مالزی داشته باشد. مسعود حیدریان با اشاره به خواص این محصول از جمله جلوگیری از



مالزی، بازاری به شدت مستعد دارد

## تغییر نگاه به سرمایه گذاران در فصل پساتحریم

یک سرمایه گذار بخش خصوصی گفت: بازار مالزی، بازاری به شدت مستعد در زمینه سرمایه گذاری است. فقط کافی است با مطالعه و شناخت وارد شویم و امکانات و نیازهای این بازار را با توانمندی شرکت های خود همخوان سازی کنیم.

ارجمندی که از اعضای هیأت بازدیدکننده از ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام در مالزی بود، با بیان این که جلساتی که در حاشیه نمایشگاه ترتیب داده شد، بسیار هدفمند بود و گروه ایرانی بیشترین دستاوردهای خود را از این جلسات کسب کردند، افزود: هر قدر که بازار کشور مالزی و کشورهای حاضر در این نمایشگاه را از دور رصد و با از طریق منابع اطلاعاتی، واکاوی کرده باشیم، باز هم نیازمند نتایج و شاخص هایی هستیم که در اثر حضور مستقیم در این کشور حاصل خواهد شد. در خصوص مذاکرات نیز به همین گونه است. در عصر ارتباطات می توان ارتباط گیری را از هر جای جهان آغاز کرد اما مذاکرات چهره به چهره و پیگیری های حضوری نتیجه بخش تر و گاهی ضروری است.

وی اذعان داشت: اگر جلسات و مذاکرات جانبی این نمایشگاه نبود، گروه ایرانی تنها به عرضه و معرفی محصولات و خدمات خود پرداخته بودند که البته این موضوع نیز برای ذهنیت سازی مخاطبان خارج از کشور نسبت به توانمندی ایرانیان مفید است اما کافی نیست. حضور ما در جلسات متعدد با مسوولان علمی، آموزشی و بازرگانی کشور مالزی و همچنین مسوولان سفارت، فرصت مذاکرات خوب و قابل پیگیری را مهیا کرد و این حضور به



تحقیقات بازار در مالزی جدی تر است

## فرهنگ ضعیف تحقیقات بازار در ایران

مدیر واحد مشاوره و آموزش شرکت سورنا گفت: هدف ما از حضور در این نمایشگاه، رصد بازار مالزی و دیگر کشورهای شرکت کننده در این رویداد بود.

زینب عباسی، از مشارکت کنندگان ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام در مالزی در گفت و گو با دبیرخانه مرکز تجارت بین الملل سازمان همکاری های کشورهای اسلامی، بیان کرد: بسیاری از شرکت های حاضر در این نمایشگاه به منظور انجام مراودات تجاری و تجارت در ایران، نیازمند تحقیقات بازار هستند و خوشبختانه در این خصوص، بازخوردهای مثبتی از شرکت کنندگان نمایشگاه دریافت کردیم.

وی با اشاره به این که مذاکرات زیادی با شرکت های حاضر در این نمایشگاه انجام شد، افزود: نمایشگاه، بسیار خوب و اثربخش بود، به شرط آن که شرکت های ایرانی هدفمند و برنامه ریزی شده، در این رویدادها شرکت کنند، با دید باز به نمایشگاه بیایند و ارتباطات را از قبل آغاز کرده باشند. چرا که تجربه نشان می دهد مذاکراتی در حد رد و بدل کردن کارت ویزیت، به تصمیم جدی منجر نخواهد شد.

عباسی ادامه داد: رصد بازار مالزی نشان داد جای کار بسیار زیادی برای شرکت های ایرانی وجود دارد تا بتوانند خدمات خود را منتقل و مراودات خود را آغاز کنند، و چه بهتر است که شرکت های ایرانی، تعاملات خود را از انتقال خدمات آغاز کنند، چرا که نکته مهمی که متوجه شدیم این است که اگر از ابتدا با محصولمان وارد مذاکره و بازار این کشور شویم، چندان پذیرنده نخواهند بود.

مدیر واحد مشاوره و آموزش شرکت سورنا که به نمایندگی از پارک علم و فناوری استان یزد در این نمایشگاه حضور یافته بود، اذعان

داشت: متأسفانه فرهنگ تحقیقات بازار در ایران، هنوز هم ضعیف است و بسیاری از شرکت ها اعتقادی به این موضوع ندارند. حتی وقتی که مشکلی مانند افت فروش در مورد محصول یک مجموعه اتفاق می افتد، علت و ریشه آن چندان آسیب شناسی نمی شود و از طرف دیگر شرکت ها و مجموعه هایی را مشاهده می کنیم که تجربه و ذهنیت بدی از موضوع تحقیقات بازار دارند. به عنوان مثال، شرکتی که تحقیقات بازار خود را به یک مجموعه نابلد و غیر حرفه ای سپرده و نتیجه مساعدی از این فرآیند کسب نکرده است، تحقیقات بازار را یک موضوع زاید و بی نتیجه قلمداد می کند.

عباسی، اضافه کرد: شرکت هایی که برای مشاوره کسب و کار به ما مراجعه می کنند و نیازمند مشاوره هستند، اصولاً شرکت هایی هستند که در شروع راه، تحقیقات بازار نداشته اند و این موضوع در میان شرکت های دانش بنیان به وفور دیده می شود. شرکت های دانش بنیان بسیار زیادی در کشور وجود دارند که یک محصول را تولید و روانه بازار کرده و نتیجه نگرفته و به سراغ محصول بعدی رفته اند که در نتیجه روز به روز به تعداد محصولات روی دست مانده این شرکت ها افزوده می شود. وی با بیان این که ایران در موضوع تحقیقات بازار از کشوری مانند مالزی، عقب تر است، اظهار داشت: تحقیقات بازار یک علم است، در حالی که متأسفانه در ایران، این موضوع جدی گرفته نمی شود و در بسیاری از موارد شرکت هایی که تصور می کنند، به راحتی بازار را در دست خواهند گرفت، با شکست مواجه می شوند، در حالی که شرکت های نوپا اگر از ابتدا بر اساس اصول و مبانی تحقیقات بازار حرکت کنند، در زمان کمتر به نتیجه بهتر دست خواهند یافت.



حضور در رویدادهای جهانی، بخشی از آموزش عمومی کشور است

## آینده آموزش عالی جهان به کدام سو می رود؟

دکتر شهریار شفیعی، امسال هم یکی از سخنرانان نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام در مالزی بود. وی در تشریح موضوع سخنرانی خود اظهار داشت: طی ۲۰ سال آینده شاهد وجود دانشگاه های امروزی نخواهیم بود و این دانشگاه ها به تاریخ خواهند پیوست.

شفیعی ادامه داد: سیر وقایع در جامعه، تغییر نیازها و روش ها و واقعیت تجارت و صنعت در تمام جهان و به ویژه ایران، سبک جدیدی از آموزش را به وجود خواهد آورد، در حالی که سبک امروزی دانشگاه های ما خارج از واقعیت هستند و آموزش های ارایه شده توسط آن ها اکثراً غیر کاربردی و ناکارآمد است.

سخنران ویژه کنفرانس آموزش عالی در مالزی با بیان این که با به وجود آمدن پدیده فناوری اطلاعات و ارتباطات، آموزش های مجازی قوت می گیرد، اظهار داشت: یقیناً در آینده کتاب به شکل امروزی کنار خواهد رفت و الگوی آموزشی به سمت آن چه در دانشگاه های معتبر جهان از قبیل آکسفورد، در جریان است، تغییر کرده و به سمت استفاده از برنامه های آنلاین و ابزارهای هوشمند خواهد رفت که این الگوی آموزشی، زندگی انسان را در همه ابعاد متحول خواهد ساخت.

وی افزود: تا ۲۰ سال آینده تعداد ربات های هوشمند از تعداد انسان ها بیشتر می شود و این مسأله اتفاقی دور از انتظار نیست. شفیعی تأکید کرد: با این روند، دانشگاه ها و مراکز آموزش عالی به

شکل امروزی، نهادی بی فایده و خارج از مسیر خواهند بود. متأسفانه در حال حاضر، دانشگاه های کشور به نهاد تولید مدرک تبدیل شده اند و ما می بینیم که پژوهشکده ای مانند پژوهشکده رویان به تنهایی و از نظر قدرت علمی، به اندازه چندین دانشگاه کشور مؤثر عمل می کند. و یا یک نهاد کوچک آموزشی به اندازه چندین دستگاه اجرایی کشور، خروجی دارد و این مراکز هستند که آینده آموزش علمی در ایران را در دست می گیرند.

دکتر شفیعی با بیان این که امیدواریم ارتباطات ایران با کشورهای اسلامی و مجامع جهانی تقویت شود، ادامه داد: متأسفانه تمرین دیپلماسی آموزشی ما بسیار ضعیف است و حضور اندیشمندان، تجار، متفکران و نمایندگان رسانه ها در چنین مجامع جهانی بخشی از آموزش عمومی کشور ما است؛ ما به شدت به درک پروتکل های دیگر ملل، جزئیات فرهنگی آن ها، فنون و مهارت های مذاکره و تعامل نیاز داریم. در غیر این صورت آن چه از ایران در مجامع جهانی به نمایش در می آید، تصویری نا به هنجار و نا به سامان خواهد بود.

وی به شکل گیری تصویرهای اشتباه از ایران در اذهان دیگر ملل و مخدوش شدن ذهنیت آن ها اشاره کرد و گفت: با حضور نخبگان و شایستگان ایرانی در رویدادهای جهانی مانند نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام این تصویر به درستی شکل خواهد گرفت و قلعاً بخش خصوصی و اندیشمندان آزاد برای نمایش تصویر بهتری از ایران، قدرت عمل بیشتری در دست دارند.

## نخبگان اقتصادی جهان اسلام در مالزی

### ماوانی عبدالله – مالزی

مدیرعامل هلدینگ Felda

■ او یک متخصص برجسته در زمینه اقتصاد در شرق میانه و آسیا در ۲۰ سال گذشته است. او پیش از این مشاور ارشد برنامه توسعه سازمان حلال بوده است و پست هایی نظیر مشاور وزیر مالی در امارات متحده عربی، مشاور شورای اجرایی ابوظبی، مدیر ارشد اجرایی شرکت منبع نفت مالزی را نیز عهده دار بوده است.

### شیخ صالح عبدالله کامل-عربستان سعودی

موسس و بنیانگذار گروه باراکا

■ او رئیس اتاق بازرگانی و صنایع جده و نیز رئیس اتاق بازرگانی اسلامی است. وی در سال های گذشته تلاش قابل توجهی برای گسترش تجارت میان کشورهای عضو سازمان هم کاری های اسلامی انجام داده است.

### عامر بوکوویچ- بوسنی هرزگوین

مدیر عامل بانک بین المللی Bosna

■ او موفق به دریافت تعداد زیادی جوایز معتبر بین المللی از جمله بهترین مدیرعامل شرکت بانکداری ۲۰۱۴ بریتانیا ،بهترین کارآفرین و رهبر در همان سال شده است.

### غلامعلی سلیمانی- ایران

بنیانگذار گروه سولیکو

■ او به عنوان یک پیشرو در زمینه موادغذایی ، بازاریابی ، فروش و توزیع شناخته می شود و صادرات شرکت او با نام تجاری کاله به ۳۰۰ میلیون دلار میرسد و یکی از ۵۰ برند برتر صنایع غذایی دنیاست.

### پروفسور محمد یوسف نور – مالزی

رئیس دانشگاه اسلامی مالزی

■ او تحصیلات خود را در دانشگاه الازهر مصر و دانشگاه قاهره به پایان رساند و در حال حاضر ریاست دانشگاه اسلامی مالزی ، ریاست تلوژیون الهجره را عهده دار است و به عنوان مشاور نخست وزیر نیز فعالیت دارد.

### فوزی محمد عبدالحسین الخرافی- کویت

رئیس هیئت مدیره شرکت الخرافی

■ او در گذشته از مدیران شرکت صنایع ملی کویت و شرکت بیمه آن کشور بوده است . او یک نیکوکار است و کمک های فراوانی به خیریه های سراسر جهان برای کمک به مسلمانان کرده است.

### سامی یوسف- انگلستان

آهنگساز، نوازنده، موسیقیدان و خواننده

■ او به عنوان بزرگترین ستاره انگلیسی در شرق میانه، از طرف سازمان ملل به عنوان سفیر جهانی دنیا علیه گرسنگی و مبلغ صلح جهانی منصوب شده است.

### حاجی محمود عباس-مالزی

مدیر عامل شرکت مرکزی طیف

■ این شرکت به عنوان اولین توسعه دهنده مرکز حلال جهانی شناخته می شود و در سلانگور قرار دارد. او پیش از این در پروژه های عظیم قابل توجه کوالالامپور مانند مرکز KLCC و فرودگاه بین المللی مالزی دخیل بوده است.

### عبدالله محمد العور- امارات متحده عربی

مدیر عامل مرکز توسعه اقتصاد اسلامی دبی

■ پیش از این مدیرعامل مرکز مالی بین المللی دبی بوده است و در حال حاضر دارای سمت های اجرایی متعدد مانند عضویت در چندین کمیته و انجمن در دبی از جمله کمیته اقتصادی شورای اجرایی ، شورای مناطق آزاد ، صندوق املاک و مستغلات فعالیت می باشد.

### ماریا بشیر – افغانستان

رئیس دادستانی کل استان هرات افغانستان

■ او در حال حاضر صاحب یک شرکت حقوقی به نام عدالت در هرات است و برای حقوق زنان و جلوگیری از خشونت علیه آنان فعالیت می کند او موفق به دریافت جایزه بین المللی زنان شجاع شده است و در سال ۲۰۱۱ نیز به عنوان یکی از ۱۰۰ فرد پر نفوذ جهان در مجله تایم معرفی شده است.





## اسامی شرکت های ایرانی حاضر در ششمین نمایشگاه تجارت و سرمایه گذاری جهان اسلام

اطلاعات کلی نمایشگاه	
فضای نمایشگاهی	۱۰۰۰۰۰ متر مربع
تعداد کشورهای شرکت کننده	۳۰
تعداد کل غرفه داران ( محلی و بین المللی )	۳۰۷
تعداد کل غرفه ها ( محلی و بین المللی )	۴۸۶
تعداد بازدید کنندگان ( محلی و بین المللی )	۱۴۰۵۲۶

کنفرانس های برگزار شده در حاشیه نمایشگاه			
کنفرانس	میهمان افتخاری	تعداد سخنرانان	تعداد شرکت کنندگان ( محلی و بین المللی )
میزگرد نخبگان اقتصادی جهان اسلام	۱۰ نخبه اقتصادی جهان اسلام	۱۴	۱۳۸
آموزش عالی جهان اسلام کنفرانس	H.E.Professor Dr Sultan T.Abu Orabi , Secretary General , Association of Arab Universities , Jordan	۲۴	۱۳۱
کنفرانس جهانی گردشگری اسلامی	Y.B.Dato Seri Mohamed Nazri Bin Tan Sri Abdul Aziz,Minister , Ministry Of Tourism and Culture Malaysia	۱۹	۱۰۰
نشست تجاری و اقتصادی کشورهای عضو سازمان هم کاریهای اسلامی	Y.B.Dato Seri Mustapa Bin Mohamed , Minister , Ministry Of International Trade and Industry ( MITI ) , Malaysia	۲۳	۱۵۴

- شرکت کاله
- شرکت اویلیکو
- شرکت توسعه مجازی کادوس
- شرکت نوآوران هیئا ایده
- شرکت فنی مهندسی روژان کشت پاکان
- شرکت ژوری مانگ
- شرکت فنی مهندسی ایرانیان بروگرد ز اگرس
- یاخته فناور آریا
- دنیای الکترونیک ز اگرس
- شرکت اقتصاد نوین کشاورزی
- شرکت صنعتگران علم پیشه
- مرکز تکنولوژی سورنا
- پارک علم و فن آوری کردستان
- پارک علم و فن آوری گیلان
- پارک علم و فناوری لرستان
- پارک علم و فن آوری خراسان شمالی
- پارک علم و فن آوری مازندران
- پارک علم و فناوری گلستان
- پارک علم و فناوری یزد
- منطقه ویژه اقتصادی بوشهر
- اتحادیه تعاون روستایی بوشهر
- اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی بوشهر
- سازمان دامپزشکی بوشهر
- شرکت توسعه و مدیریت بوشهر
- انجمن ملی خرمای ایران
- دفتر هماهنگی امور اقتصادی بوشهر
- شرکت تولید انجیر استهبان
- تعاونی بسته بندی و تولید خرمای شکلاتی
- شرکت تضامنی محسن حاج رسولی ها و مجید مرندی
- شرکت نمایشگاه های بین المللی بوشهر











■ خبرگزاری موج



■ خبرگزاری ایسنا



■ خبرگزاری فارس



■ خبرگزاری دنیای اقتصاد



■ خبرگزاری عصر فارس



■ خبرگزاری خبر آنلاین



■ خبرگزاری پانا



■ خبرگزاری جمهوری اسلامی ایران



■ خبرگزاری ایسنا



■ خبرگزاری ایپنا



■ روزنامه دنیای اقتصاد



■ سایت خبری کسب و کار



■ خبرگزاری اخبار ما



■ خبرگزاری خلیج فارس



■ خبرگزاری مهر



■ خانه صنعت و معدن آذربایجان شرقی



■ خانه صنعت و معدن گلستان



■ خانه صنعت و معدن خراسان رضوی



■ خانه صنعت و معدن تهران



■ خانه صنعت و معدن البرز



■ شرکت نمایشگاه‌های پوشهر



■ ماهنامه تجارت برتر



■ مرکز رشد فناوری گناباد



■ هفته نامه سپید



■ روزنامه فن اوران