خبر

آل‌اسحاق:

آزادسازی موصل رونق تجارت ایران و عراق را فراهم می‌کند

● همایش فرصت‌های طلایی تجارت با عراق روز گذشته با همت مرکز ملی شماره‌گذاری کالا و خدمات ایران (GS1 ایران) با هدف بررسی ظرفیت‌های تجارت دو کشور برگزار شد.

این همایش با حضور یحیی آل‌اسحاق، رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق، بهزاد عمرانی، مدیرعامل GS1 ایران، سیدعقیل موسوی، رایزن بازرگانی سفارت عراق در ایران، رضا ملک‌پور، قائم‌مقام دبیرکل کمیته ایرانی ICC و مهدی نجات‌نیا، رایزن بازرگانی سابق ایران در بغداد و رئیس سابق میز عراق در TPO در سالن همایش‌های مرکز مطالعات بهره‌روی و منابع انسانی برگزار شد.

در این همایش رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق با بیان اینکه آزادسازی موصل می‌تواند شرایط را برای رونق‌گرفتن تجارت با عراق فراهم کند، گفت: اما نباید تصور کرد فضای اتوبانی برای تجارت با عراق ایجاد می‌شود.

یحیی آل‌اسحاق افزود: بازار عراق حوزه فعالیت انسان‌های محتاط و مأیوس نیست؛ زیرا تجارت با عراق مانند جاده‌ای سخت و همراه با محدودیت‌های بالا اما پرسود است.

وی با بیان اینکه بازار عراق تا ۲۰ سال آینده بزرگ‌ترین بازار منطقه به شمار می‌آید، افزود: آنچه لازمه موفقیت برای حضور در بازار این کشور است، شناخت فضای حاکم بر کشور عراق و همچنین شناخت فعالیت‌های رقبای خارجی در تجارت با این کشور است. آل‌اسحاق با تاکید بر اینکه فعالان اقتصادی قبل از حضور در بازار عراق باید مطالعات جامعی درباره تجارت با این کشور داشته باشند، گفت: برای حضور بلندمدت در بازار این کشور باید به سمت سرمایه‌گذاری و فعالیت‌های مشترک حرکت کنیم. وی گفت: میزان صادرات ما به این کشور به ۱۷ میلیارد دلار رسیده است که قابلیت افزایش به ۲۰ میلیارد دلار را هم دارد.

آل‌اسحاق با بیان اینکه رابطه دو کشور ایران و عراق تاریخی است، گفت: بنابراین می‌توانیم در طولانی‌مدت در این بازار حضور داشته باشیم و قابلیت فعالیت در اکثر حوزه‌های اقتصادی را داریم.

وی گفت: از طریق سازمان توسعه تجارت می‌توان اطلاعات مناسبی درباره تجارت این کشور کسب کرد و اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق هم به صورت تخصصی‌تر روی این موضوع کار می‌کند و می‌تواند شرایط مناسبی برای حضور فعالان اقتصادی در این کشور ایجاد کند.

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق با بیان اینکه در بازار این کشور نمی‌توان به صورت انفرادی حضور پیدا کرد، گفت: اتحادیه‌ها می‌توانند نقش مهمی برای حضور و جذب بازار این کشور داشته باشند.آل‌اسحاق، گفت: عراق مانند دیگر کشورها به دنبال این است که فقط واردکننده صرف کالا نباشد؛ بنابراین در راستای رسیدن به این هدف به دنبال تنظیم زیرساخت‌ها و شکل‌گیری تولید از طریق جذب سرمایه‌گذاری است که این مهم باید مورد توجه فعالان اقتصادی باشد. وی با اشاره به اینکه افزایش تعرفه واردات سیمان منجر به کاهش صادرات سیمان به این کشور شد، گفت: در صورت نبود سرمایه‌گذاری مشترک باید منتظر بود تا سرنوشت سایر کالاهای صادراتی نیز به عراق به این‌گونه رقم بخورد. آل‌اسحاق با بیان اینکه تجارت‌های مرزی و پیله‌وری و صدور کالاهای تاریخ‌گذشته بی‌کیفیت ضربه سنگینی به تجارت دو کشور می‌زند، گفت: یکی از نکات مهم برای استمرار تجارت با این کشور توجه به کیفیت کالای صادراتی است. وی با اشاره به اینکه شرایط گمرکی و صدور ویزا در عراق در حال تغییر و تحول است، گفت: با آزادسازی موصل فضای کسب و کار بهتری در آنجا ایجاد خواهد شد؛ اما تصور اینکه فضای موجود تجاری با این کشور به یک فضای اتوبانی تبدیل شود، اشتباه است و باید برای ادامه تجارت با این کشور همچنان تلاش کرد.

مدیرعامل مرکز ملی شماره‌گذاری کالا و خدمات ایران (GS1) نیز در ادامه این همایش با بیان اینکه بازگشت امنیت به عراق، امکان توسعه روابط تجاری میان دو کشور را فراهم می‌کند، تصریح کرد: رفتار مصرف‌کننده مشترک، داشتن مرز گسترده زمینی، وجود زیرساخت‌های حمل‌ونقل ریلی و آبی، همچنین مشترکاتی مانند ذائقه و سلایق و مذهب و اعتقادات، فضای مثبت و رو به توسعه سیاسی و اقتصادی بین دو کشور موجب شده تا عراق به‌عنوان بزرگ‌ترین بازار صادراتی کالاهای ایرانی مورد توجه تولیدکنندگان و بازرگانان ایرانی قرار گیرد.

بهزاد عمرانی با اشاره به اینکه مرکز ملی شماره‌گذاری کالا و خدمات ایران، نماینده انحصاری GS1 جهانی در کشور است، گفت: این مرکز در نظر دارد علاوه بر تسهیلگری مبادلات کالا از طریق کدهای بین‌المللی، با اطلاع‌رسانی به اعضای خود درباره فرصت‌های تجاری و صادراتی در کشورهای هدف، زمینه را برای توسعه صادرات غیرنفتی کشور فراهم آورد. بنا بر این گزارش، همایش فرصت‌های طلایی تجارت با عراق با هدف توسعه مبادلات اقتصادی، رفع موانع و مشکلات بازرگانان و یافتن بازارهای جدید در شهرهای مختلف عراق با حضور کارشناسان و بازرگانان، سرمایه‌گذاران و صاحبان بنگاه‌های اقتصادی و برخی مقامات کشوری و بخش خصوصی برگزار شد.

پول زور نمی‌دهیم

ادامه از صفحه۵

اثبات‌کننده این ادعای من، آن است که توتال با مدیریت ریسکش نشان داد آمریکایی‌ها نمی‌توانند کاری کنند.

با این اوصاف با انعقاد این قرارداد، به جواب دیگری هم رسیدیم.

بله. توتال شرکت بزرگی است. قطعا این شرکت با آمریکا، به صورت غیررسمی‌تر این مسائل را با هم چک می‌کنند. به نظرم حتما توتال با آمریکایی‌ها مشورت کرده است. بعید می‌دانم شرکت بزرگی مثل توتال با همه احتیاطی که برای مدیریت ریسک می‌کند، به‌صورت غیررسمی با آمریکا چک نکرده باشد. نیازی به مجوز اوفک نداشتند، چون تحریم‌ها بر مبنای برجام برداشته شده اما چون قرار است پول بیاورند باید هرجور که لازم است به‌صورت رسمی و غیررسمی همه جوانب را بسنجند.

عربستان به‌عنوان کشوری در منطقه که مخالفت عیان با ایران دارد و کشوری که در صنعت نفت، رقیب ایران است، نسبت به قراردادهای بزرگ ما به‌ویژه در این صنعت و به‌طور مشخص توتال، چه عکس‌العملی خواهد داشت؟

شکی نیست که عربستان سعی در محدودکردن نفوذ ایران دارد، اما کشورها حق انتخابشان نامحدود نیست. ایران کشور بزرگ منطقه است و کشوری نیست که به‌راحتی بتوان با آن مخالفت کرد و مانع از انجام چنین قرارداد نفتی‌ای شد. عربستان هم کشور بزرگ و مهم عربی است اما هرکس در جایگاه خودش. ما احساس منفی نسبت به این قرارداد از جانب عربستان نداریم. عربستان در جاهای مختلفی سعی کرده در تمام موارد ازجمله صنعت نفت و گاز، انتخاب‌های ما را محدود کند اما در این زمینه توفیق زیادی ندارد. آن هم به خاطر پتانسیل‌هایی که ما داریم؛ ازجمله اقتصاد متنوع و بیس مهندسی بسیار خوب که با خیلی از کشورهای تولیدکننده نفت قابل مقایسه نیست. در سال‌های تحریم از نظر مهندسی و علمی پیشرفت بسیار زیادی کردیم و برای شرکت‌های بزرگ نفتی و گازی این رخداد، قابل شناسایی و امتیاز بزرگی است که ما داریم و دیگران ازجمله عربستان ندارند.

شما در وزارت خارجه هم بودید؛ منظورم فراتر از این اقتصاد است.

من بحث سیاسی نمی‌کنم. هیچ نگرانی سیاسی از بابت عربستان ندارم. در عربستان یک به‌هم‌ریختگی سیاسی وجود دارد. این کشور شکست‌های مختلف استراتژیکی از عراق گرفته تا بحرین، سوریه و لبنان خورده و فعلا عدم هماهنگی در عربستان وجود دارد و به نظرم، جایگاه خودش را پیدا می‌کند. شرایط اقتضا کرده با سیاست‌هایی که نظام داشته، موفقیت‌های استراتژیک زیادی در منطقه داشته باشیم. عربستان به دنبال این است که جایگاه بیشتری از آنچه دارد به دست بیاورد. بالاخره در منطقه بالانس به وجود خواهد آمد. عربستان باید مشکلاتش را حل کند. نمی‌خواهم تحقیرآمیز صحبت کنم اما نباید ایران را با عربستان و مسائل بقیه کشورهای منطقه ازجمله امارات و کویت مقایسه کنیم. ما کشور باتمدن منطقه هستیم و جمعیت و فرهنگ و سابقه‌مان طوری است که باید در حد خودمان صحبت کنیم و آنها هم متوجه این موضوع هستند. این کشورها همسایه‌های ما و قابل احترام هستند اما هرکس باید متوجه جایگاه خودش باشد.

توتال اشاره داشت به اینکه خودمان را به گاز محدود نخواهیم کرد و وارد نفت و پتروشیمی هم خواهیم شد. مذاکرات در این زمینه چطور پیش می‌رود؟

چهار مذاکره در پتروشیمی به موازات هم، در حال انجام است و خیلی خوب هم پیش می‌رود. توتال در مورد سه واحد پلی‌اتیلن و یک واحد اتیلن صحبت می‌کند که جمعا حدود ۱.۵ تا دو میلیارد دلار سرمایه‌گذاری نیاز دارد و امیدوارم تا شش ماه دیگر به نتیجه برسیم. از این به بعد شاهد سرعت کارها در نفت خواهید بود. نه‌فقط به دلیل قرارداد با توتال، بلکه به دلیل رشد و روند مذاکراتی که از بعد از برجام شروع شده بود و باید کم‌کم به نتیجه برسند. حالا چون توتال انجام شده تکانه‌ای هم به آنها خواهد داد اما روند طبیعی این مذاکرات این است که از این به بعد به نتیجه برسند.

بعد از توتال منتظر کجا باید باشیم؟

نمی‌توانم نام ببرم، اما ۲۵، ۲۶ مذاکراه به صورت موازی برای جذب شریک خارجی در جریان است که تا آخر سال جاری حداقل ۱۰، ۱۵ مورد به نتیجه خواهند رسید.

پرداخت‌ها به توتال چطور خواهد بود؟ کارشناسان می‌گویند گاز مثل نفت نیست و نمی‌توانیم در قالب پرداخت از طریق صادرات و فروش، آن را تسویه کنیم.

چرا؟

چون به هر حال گاز بیشتر مصرف داخلی دارد و کمتر صادر می‌کنیم.

مگر گاز را صادر نمی‌کنیم؟ گاز هم قیمتی دارد.

یعنی قرار است پرداخت‌ها به توتال هم از محل درآمدهای صادرات باشد؟

از محل محصولی که تولید می‌شود و آن محصول قیمتی دارد، بازپرداخت انجام می‌شود. الان گاز را به ترکیه می‌فرستیم و در مورد عراق هم کار را شروع کرده‌ایم. در مورد عمان هم امسال احتمالا به نتیجه می‌رسیم. به جمهوری‌آذربایجان و ارمنستان هم گاز صادر می‌کنیم، الان میزان گازی که تولید می‌کردیم را در داخل هم مصرف می‌کردیم، اما از این به بعد گاز برای صادرات خواهیم داشت. روی ایران‌ال‌ان‌جی هم کار می‌کنیم و از این به بعد گاز برای صادراتِ جدی خواهیم داشت. تا دو سال دیگر باید ۵۰ میلیون مترمکعب گاز به عراق بدهیم و همین میزان هم به عمان. همه اینها قیمت دارد. گازی که به پتروشیمی می‌فروشیم قیمت دارد. نکته مهم اینکه در قراردادهای بیع متقابل بازپرداخت سرمایه‌گذاری سه، چهارساله بود و در قراردادهای جدید، ۱۰ساله است و هزینه‌های کار هم در این پروژه در مقایسه با بقیه فازهای پارس جنوبی کمی ارزان‌تر است، چون در شرایط بعد از برجام هستیم و دیگر پول زور نمی‌دهیم. پول به قیمت بازار خواهیم داد. این ارقام نشان می‌دهد هزینه‌ها، تقریبا یک‌سوم ارزان‌تر است.

همان روزی که قرارداد توتال نهایی شد، برخی از منتقدان مانند زاکانی گفتند آتش‌بس، بس است و باید وارد عمل شد. نگرانند که این قراردادها محرمانه است و جزئیات بیان نمی‌شود و همین برای ایران خطرناک است. پاسخ شما به این منتقدان چیست؟

تصور نمی‌کنم اطلاعات توتال در مورد پارس جنوبی از ما کمتر باشد. بعد از اینکه اینجا کار کرده در قطر هم کار کرده و اطلاعات توتال از شرکت ملی نفت ما و قطر بعید نیست که بیشتر باشد. حرف از قرارداد محرمانگی کمی ظاهرسازی عده‌ای است که انتقاد می‌کنند و برای عامه مردم مثل «مار»کشیدن به جای نوشتن «مار» است. وقتی توتال در ایران کار می‌کرد، بعد از ایران به طرف قطر رفت، آیا قطری‌ها این شرکت را به خیانت متهم کرده بودند؟ نه. در قراردادی که چند صد صفحه است و ۱۴ ضمیمه دارد، همه این موارد پیش‌بینی شده و اگر یکی از منتقدان واقعا آن را خوانده باشند، این حرف‌ها را نمی‌زنند. این حرف‌ها سیاسی و به قصد جلب توجه است، ولی حتما منفعت ملی ما با این حرف‌ها تأمین نمی‌شود. این قرارداد چندین جا دیده و تصویب شده؛ ازجمله هیئت هفت‌نفره. نمایندگان کل نظام در این هیئت حضور داشتند. درواقع کل نظام با جزئیات، قرارداد را دیده و تصویب کرده‌اند. چنین ادعاهایی نشان می‌دهد موضوع حتما منافع ملی نیست.

چرا این‌قدر هیاهو می‌کنند در صورتی که ما همگی در یک کشتی هستیم و اگر یک‌سری سرمایه‌گذاری‌ها انجام نشود، همه با هم ضرر خواهیم کرد. اصرار به این مسائل به چه دلیل است؟

به نظرم شخصی است. به خاطر اینکه مانع از پیشرفت شوند. آقای زنگنه به‌عنوان شخصی که موفق شد و این قرارداد را به ثمر رساند، مورد توجه افکار عمومی و هیئت دولت قرار می‌گیرد. دو، سه سال شبانه‌روزی این مسئله هدایت شده تا به اینجا رسیده و یک عده نمی‌خواهند این موفقیت را ببینند. این موفقیت را شخصی می‌بینند. در حالی‌که این موفقیت کشور و صنعت نفت کشور است نه موفقیت شخصی آقای زنگنه. ما حدود ۱۱۰ سال سابقه کار صنعتی نفتی داریم، منتها تولید کشور را با حجم ذخایر نفتی کشور مقایسه کنید؛ از همه دنیا عقب‌تر هستیم. ما بیشترین ذخایر گاز دنیا را داریم اما در بازار جهانی گاز، چقدر حضور داریم؟ به خاطر حرف‌های سیاسی یک عده مانع پیشرفت صنعت کشور می‌شوند.

برآورد شما از مذاکرات بعد از توتال چیست؟

۳۰ نفر از همکاران ما در مذاکرات فنی و تجاری فعال بودند و خیلی خوب هم روی آن کار کردند. به همین خاطر مذاکرات برمبنای الگوی جدید قراردادها روان شده و قرارداد بعدی به‌مراتب راحت‌تر خواهد بود. به همین دلیل مهندس زنگنه بعد از امضای قرارداد با توتال، این افراد را به آقای رئیس‌جمهور معرفی کرد. این تجربه فوق‌العاده‌ای است و این افراد، ۳۰ سال دیگر می‌توانند این کار را انجام دهند. نگاه آینده‌نگرانه آقای زنگنه بوده. او با وجود برخی مخالفت‌های درون‌سازمانی، این کار را به نتیجه رسانده. همیشه در برابر چنین ابتکاراتی مخالفت‌هایی در سازمان‌ها وجود دارد. جالب است بدانید یکی از شکایت‌ها در وزارت نفت این است که چرا تا این حد به جوان‌ها پروبال می‌دهند.

از توتال که بگذریم، چرا سواپ عملیاتی نشد؟

در حال کارکردن هستیم. قوانین کشورهای دیگر هم عوض شده. قوانین قزاقستان کمی سخت‌تر شده. مقدار نفت خامی که برای سواپ دارند، کم شده اما کمی به زمان نیاز داریم. ظرفیت محدودی در نفت برای کارکردن هست. بعد از برجام بود که کار شروع شد. این ظرفیت محدود باید به اولویت‌ها بپردازد. در قرارداد توتال حدود ۲۰ نفر شبانه‌روزی کار کرده‌اند. چقدر آدم در نفت داریم که بتوانند این کار را انجام دهند که یک عده هم در مورد سواپ با همین شدت کار کنند؟ اولویت با بخش بالادستی بوده. مسئله سواپ هم مهم است و در موردش کار می‌شود، اما این‌طور نبوده که یک تیم ۲۰، ۳۰نفره در موردش تمرکز کنند. بحث‌های مقدماتی را آقای زنگنه با وزیر نفت قزاقستان و روسیه انجام داده و قرار است کار پیگیری شود.

بعد از جنوب به خزر هم خواهیم رسید یا فعلا در دستور کار نیست؟

عکس: رئوفه رستمی، شرق

اتفاقا خیلی از شرکت‌های خارجی را فرستاده‌ام که در مورد خزر مذاکره کنند، اما اولویت، فعلا میادین مشترک است. ۲۸ میدان مشترک داریم که تقریبا در همه آنها همسایه‌های ما، جلوتر هستند. اولویت وزارت نفت و دولت، میادین مشترک است. به همین خاطر، همه ظرفیت‌ها را برای به‌نتیجه‌رسیدن در این زمینه متمرکز کرده است.

برخی کارشناسان می‌گویند قراردادهای جدید نفتی هم برای خزر، کفایت نمی‌کند، چون فعالیت در خزر خیلی سخت است. قراردادهای پیچیده‌تری در این زمینه خواهیم داشت؟

خزر در قسمت ما عمیق است و هزینه توسعه بالاست. عده‌ای هم علاقه‌مند هستند اما اولویت درجه‌یک ما میادین مشترک هستند. چون خزر هنوز تحدید حدود دریایی نشده. یک‌سری مشکلات به آن صورت هم هست. مثلا با جمهوری‌آذربایجان خیلی کار کردیم که فیلدی را توسعه دهیم که نشد. مشکل تحدید حدود دریا در خزر چالش است. در بخشی که کسی مشکلی ندارد و همه می‌دانند قسمت ایران است، چون آب‌ها عمیق است، هنوز به آن صورت کارهای توسعه‌ای انجام نشده. چاه خوبی حفر کرده‌ایم که به نفت رسیده، سکوی خوب امیرکبیر را در دریای خزر داریم، منتها برداشت از چاه نیازمند تکنولوژی‌ای است که مسائل محیط‌زیستی پیش نیاید و به این دلیل شروع به برداشت نکرده‌ایم تا به‌موقع، با دقت بیشتری کار کنیم.

در برنامه‌های بالادستی به تنوع فروش هم اشاره شده است. در این زمینه چه برنامه‌ای دارید؟

در سیاست‌های کلی ابلاغی رهبری به وزارت نفت بر چند مورد مهم تاکید شده؛ افزایش ظرفیت تولید صیانت‌شده یکی از این سیاست‌هاست. مقدار برداشتمان از ذخایرمان به نسبت بقیه تولیدکننده‌ها خیلی پایین‌تر است که نشان‌دهنده این نکته است که از نظر سیاسی نتوانسته‌ایم جذب شریک برای ازدیاد برداشت داشته باشیم چون در شرایط عادی نبودیم. بعد از برجام که شرایط عادی شد، نمونه واضحش قرارداد توتال بود که نشان داد در شرایط عادی می‌توانیم موفق شویم. مسئله توسعه چابهار را داریم که مسئله استراتژیک مهمی است که باعث خواهد شد جمعیت ساحل‌نشین هم بیشتر شود. باید گاز به آنجا برسد که در برنامه‌های وزارت نفت است تا با کارخانه‌های مختلف پتروشیمی و کود شیمیایی توسعه پیدا کند منتها به این معنا نیست که افزایش برداشت نفت خام و صادرات نداشته باشیم. نکته مورد توجه این است که ۳۵۳۰، سال دیگر درصد استفاده سوخت‌های فسیلی مثل امروز نخواهد بود. یعنی در پنجره فرصتی که برای توسعه سریع داریم ۲۵، ۳۰ سال آینده خیلی مهم خواهد بود که بتوانیم از ذخایرمان استفاده کنیم. این‌طور نیست که بعد از این مدت دیگر استفاده نمی‌شود، اما سبد انرژی جهان تغییر خواهد کرد. درصد انرژی‌های فسیلی بعد از سال ۲۰۴۰ پایین خواهد آمد. هنوز هم زیاد است به خاطر افزایش جمعیت در دنیا و رشد اقتصادی حجم مصرف سوخت انرژی بالا خواهد بود اما این درصد در سبد انرژی کم می‌شود و فرصت داریم که در ۳۵ سال آینده کارهای توسعه‌ای را با سرعت بیشتری از دیگران انجام دهیم.

«نیکو» چه نقشی در فاینانس‌ها خواهد داشت؟

نیکو شرکتی وابسته به شرکت ملی نفت است و بعضی از کارهای مارکتینگ را انجام می‌دهد، اما قسمت مارکتینگ شرکت ملی نفت (مدیریت امور بین‌الملل) مسئول فروش نفت خام، میعانات و بعضی فراورده‌هاست که شش ماه بعد از اجرائی‌شدن برجام گل کاشتند و توانستند بازار ازدست‌رفته را به دست بیاورند و دنیا را به تعجب واداشتند که چطور بعد از چند سال که از بازار جهانی نفت بیرون بودیم، توانستند در مدت کمی بازار را به دست آورند. هم تولید و هم صادرات ما همه را به تعجب واداشت. در زمینه سنتی صادرات نفت خام و میعانات و فراورده‌ها مشکلی نداشتیم. یک‌سری روش‌های جدید هست که هنوز واردش نشده‌ایم مثل خرید و فروش کاغذی نفت که امکان دارد مسائل فقهی داشته باشد و هنوز واردش نشده‌ایم. نیکو اهرم خیلی خوبی برای نفت بوده و امیدوارم نقش بیشتری در آینده داشته باشد.

گذر

در همایش فرصت‌های کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری در عمان

شانس موفقیت تجار ایرانی در عمان زیاد است

● نخستین همایش فرصت‌های کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری در عمان روز گذشته در سالن همایش‌های بین‌المللی برج میلاد تهران برگزار شد. صادرات خدمات فنی- مهندسی و سرمایه‌گذاری در پروژه‌های ارزآور و سودآور برای کشور، یکی از مهم‌ترین محورهایی بود که کارشناسان و محققان، بازرگانان، سرمایه‌گذاران و صاحبان بنگاه‌های اقتصادی شرکت‌کننده در این همایش بر آن تأکید کردند.

در این همایش که برخی از مقامات دولتی و بخش خصوصی نیز حضور داشتند، بسیاری از پروژه‌های کشور عمان که نیازمند خدمات فنی و مهندسی و سرمایه‌گذاری بودند، برای شرکت‌های ایرانی معرفی شدند.

کاظم مرادی، دبیر این همایش، گفت: با توجه به شرایط اقتصادی در بازار ایران و بازارهای جهانی، شرکت‌های مختلف تولیدی- خدماتی- مشاور- پیمانکاری و سرمایه‌گذاری کشور لزوم فعالیت گسترده‌تر در بازار سایر کشورها را بیش از پیش احساس کرده‌اند.

وی افزود: در این میان بازار برخی از کشورها که شرکت‌های ایرانی در آنها شانس بیشتری برای موفقیت دارند مانند بازار کشور عمان بسیار حائز اهمیت است، از این رو شرکت زمین‌فیزیک پویا (هلدینگ سازه‌پردازی ایران) با توجه به تجربیات چندین‌ساله خود در این بازار و با هدف معرفی کامل و کاربردی فرصت‌های کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری در بازار عمان و تشکیل کنسرسیوم‌های تخصصی از شرکت‌های ایرانی برای فعالیت در این بازار، همایش فرصت‌های کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری در عمان را برگزار کرد.

دبیر نخستین همایش فرصت‌های کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری اضافه کرد: در این همایش یک‌روزه ضمن معرفی مزیت‌های بازار عمان برای شرکت‌های ایرانی، کاربردی‌ترین نکات از قبیل فرایندهای قانونی و حقوقی، تبادلات بانکی، ترانسفر کالا و چالش‌های پیش‌روی شرکت‌های ایرانی ارائه شد.