

# آسیاگان، حضور در کشورهای آسیایی

شروع کردید و کلاً نحوه فعالیت بازرگانی شرکت چگونه است؟

- تحقیقات و بازاریابی برای این امر از سال ۶۹ شروع شد. پس از بررسی و مطالعه به این نتیجه رسیدیم که با وضعیت اقتصادی دنیا، بهتر است که در ابتدا با همسایگان (کشورهای همسایه) وارد معامله و مرادده شویم. در قدم اول با کشورهای حاشیه دریای خزر (شوروی سابق) و امارات عربی متحده شروع به مذاکره کردیم به این صورت که اکیپ‌های مختلفی به کشورهای ارمنستان، گرجستان و ازبکستان اعزام شدند. در ارمنستان موفق به مشارکت با چهارکارخانه دار شدیم که آنها با تولیدات پوشاک و کالاهای فنی خود با آسیاگان شریک شدند.

در همین رابطه نماینده بنیاد مستضعفان و جانبازان (معاونت سازمان صنایع و معادن) پس از بازدید از ارمنستان و با توجه به پتانسیل این کشور، در جونیت و نچر آسیاگان سهیم شد (به صورت ۲۵ درصد آسیاگان، ۲۵ درصد بنیاد) و از آن طرف نیز صنایع سنگین و کفش به شراکت ارامنه افزوده شد.

گزارش: در سایر جمهوری‌ها چه فعالیتی داشتید؟

- در گرجستان نیز مذاکراتی داشتیم که به علت موقعیت سیاسی آن فعلاً مسکوت مانده تا بعداً اقدام مقتضی صورت گیرد. در ازبکستان هم منتظر مشخص شدن قوانین آن کشور هستیم.

در مرحله بعدی برای صادرات کالا به ارمنستان و جمهوری‌های مجاور نیاز به واردات مواد اولیه ما را بر آن داشت که تحت عنوان جونیت و نچر و با نام ARLIR در اکسپو ۹۱ شارجه شرکت کنیم. (آسیاگان ۱۳۰ مترمربع، ارمنستان ۱۱۰ مترمربع).

گزارش: در نمایشگاه بین‌المللی شارجه تا چه حد موفق بودید؟

البته به دلایلی کالاهای نمایشگاهی ارامنه که از طریق ترکیه حمل می‌شد، به نمایشگاه نرسید، تولیدات شرکت آسیاگان هم که جداگانه در نمایشگاه حضور یافته بود به علت مشکلات کشتیرانی و عدم دسترسی به کشتی‌ها، با چهار، پنج روز تاخیر به نمایشگاه رسید. اما برنامه‌ریزی و بازاریابی دقیق و صحیح موجبات موفقیت

Republics  
Khaleej Times, Sunday, November 24, 1991  
keen on fairs here

By a staff reports  
SEVERAL Soviet republics are making a beeline to trade fairs in the UAE with the Expo '91 in Sharjah serving as a launching pad for their products. Armenia will be an exhibitor in the UAE for the first time, with a 30-member delegation headed by the president of its chamber of commerce, Ashot Sarkissian, expected to attend Expo '91. The Expo Centre's overseas agent for Iran and Armenia, Robert Karapetian, told this paper yesterday that one of the reasons for Armenian participation was to thank the UAE government for the humanitarian assistance rendered to it after the December, 1988 earthquake in the then Soviet republic. Mr Karapetian pointed out that ever



yesterday that this would be the first time that the Soviet republic will be exhibiting in Sharjah. The republic had also participated in the Abu Dhabi International Fair earlier this year. "We are taking our first steps in a free market economy. Businessmen in the UAE must help us to correct our economic situation," Mr Babeshko emphasised. The Expo centre is run by the Russian chamber of commerce, but extends assistance to other republics like moldavia, Ukraine and Kazakhstan to

گزارش: قبل از طرح سؤالها لطفاً آسیاگان را معرفی و دلایل تشکیل آنرا بیان کنید؟

- ۲۴ کارخانه تولید، صنعتی ایرانی برای تامین مواد اولیه و صادرات کالاهای تولیدی خود (تامین مواد در قبال صادرات) اقدام به تاسیس شرکت آسیاگان کردند، آسیاگان در حال حاضر با ایجاد ۶ گروه پلاستیک، فلزات و ریخته‌گری، پوشاک، ماشین‌آلات، شیمیائی و الکل، کالای اداری، مبل‌مان و صنایع تزئینی فعالیت می‌کند.

سرمایه اولیه «آسیاگان» سی و شش میلیون ریال بوده است که پس از افزایش سرمایه چهار میلیون ریال رسیده است.

گزارش: صادرات را از چه زمانی

مجموعه صنعتی آسیاگان در آذرماه سال جاری بخشی از فضای پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی شارجه را به خود اختصاص داده بود.

۲۴ کارخانه بزرگ تولیدی صنعتی، کالاهای خود را در ۱۶ غرفه به مساحت ۱۳۰ متر مربع در معرض دید حدود یکصد هزار نفر بازرگان، تاجر و سایر علاقه‌مندان و خریداران کالاهای ایرانی قرار دادند. با توجه به اینکه آسیاگان تنها مجموعه‌ای بود که علاوه بر فروش تمامی کالاهای عرضه شده در نمایشگاه چندین قرارداد بزرگ فروش نیز منعقد کرده بود خبرنگار ما، با مدیر مجموعه صنعتی آسیاگان و یکی از اعضای هیأت مدیره این مجموعه گفتگویی انجام داده است که ترجمه شما را به آن جلب می‌کنم.



را فراهم کرد به نحوی که بیش از ۷۰ درصد کالاهای عرضه شده به وسیله آسیاکان و جوینت ونچر که در غرفه‌ها عرضه شده بود به فروش رسید.

**گزارش:** محصولات کالاهای عرضه شده به وسیله آسیاکان و جوینت ونچر شامل چه مواردی بود؟

آسیاکان با ماشین آلات نان‌پزی، شیرینی‌پزی، پیتزایی، ریخته‌گری، قفل و یراق و رینگ ماشین، لوازم بهداشتی حمام، مبلمان و پوشاک (در مجموع به ارزش نیم میلیون دلار) در نمایشگاه شرکت کرد.

جوینت ونچر با کالاهایی مانند ماشین آلات تراش و فرزکاری، کفش و پوشاک، مواد معدنی، اسباب بازی، پارچه و کالاهای تزئینی و همچنین کریستال (جمعا حدود نیم میلیون دلار) حضور یافته بود. که علاوه بر فروش کالاها و تولیداتی که در نمایشگاه عرضه شده بود، سه قرارداد نیز منعقد شد.

**گزارش:** قراردادهای در مورد صدور چه کالاهایی بسته شد؟

مذاکرات نهایی برای ساخت ۳۰۰ دستگاه اتوپرس برای عربستان سعودی و ۱۰۰۰ دستگاه پیتزایی صورت گرفته است، ارامنه نیز قراردادی برای تولید و فروش ۲ میلیون تی شرت امضاء کرده‌اند. برای عرضه سنگ معدنی پرلیت نیز به صورت جوینت ونچر مذاکراتی به عمل آمده که حاصل آن موفقیت‌آمیز بوده است.

**گزارش:** بیشتر در سطح تک‌فروشی موفق بودید یا عمده فروشی؟

امسال سیستم تک‌فروشی در نمایشگاه بود اما مراجعه تجار و بازرگانان نیز منظم‌تر شده بود و مذاکرات بسیاری بین بازرگانان خارجی و شرکتهای ایرانی انجام شد.

به جز در مورد پلاستیک عملاً تک‌فروشی نکردیم. تجار و بازرگانان هم از این برخورد راضی‌تر بودند. در هر صورت به عنوان حضور اول در نمایشگاه خارج از کشور تجربه خوبی بود. البته آسیاکان فعلاً در حال تحقیق، مطالعه و تشکیل گروههای کاری جدید است و دائماً هزینه می‌کند تا کار بهتری ارائه شود. ما در نمایشگاههای بعدی و در سایر کشورها نیز شرکت می‌کنیم.

بازرگان محلی در هر کشور به قوانین و همچنین امکان تهیه یا تولید کالا با ارزانترین قیمت با بهترین کیفیت وارد هستند منافع طرف ایرانی نیز در مشارکت حفظ می‌شود.

**گزارش:** برای عرضه و صدور تولیدات آیا تسهیلات و حمایت‌های دولت را به همراه دارید؟

مشکلات تهیه مواد و تولید ماشین‌آلات یا کالاها یک طرف و مشکلات بوروکراسی، حمل و نقل و گمرک یک طرف. در همین نمایشگاه ۲۰ روز قبل از برگزاری محموله‌ها بارگیری و به کشتی تحویل شده بود. اما در گمرک بندر عباس با فایل‌های زنگ زده و درهای پرسیده انسان فکر می‌کند نمی‌تواند دقیق را و اصولاً زمان را به حرکت در آورد در سایر ارگانها جز گرفتن عوارض و مالیات فعالیت دیگری نمی‌شود و به همین جهت کالاهای ما تقریباً در آخرین روزهای نمایشگاه به شارجه رسید. من امیدوارم فدا شدن ما نقطه عطفی باشد برای توجه مسئولین به آینده



زبان مشترک، فرهنگ مشترک مذهب مشترک و سوابق تاریخی و قومی مشترک عامل مهمی در توسعه تجارت بین ایران و جمهوری‌های ساحل دریای خزر محسوب می‌شود.

در نمایشگاه معمولاً کالای نو و جدید را به مردم معرفی می‌کنند.

**گزارش:** فکر می‌کنید شرکت با کارخانجات و بازرگانان جمهوری‌های سابق شوروی چه تاثیری بر اقتصاد ایران دارد؟

توجه داشته باشید این کشورها همسایه‌های ایران هستند در بسیاری از مناطق این کشورها زبان مشترک، مذهب مشترک، علایق فرهنگی، سوابق تاریخی و قومی مشترک با ایران وجود دارد. حتی دولت جمهوری اسلامی، بنیاد مستضعفان و جانبازان و سایر ارگانهای دست‌اندرکار نیز با این دید فعالیت وسیعی را شروع کرده‌اند. یک پهنه وسیع با امکانات، ماشین آلات دانش فنی و مردمی قابل اعتماد و قابل شراکت و تازه وجود دارد.

به همین دلیل شراکت بسیار مثبت است و می‌تواند راه ایران را به جمهوری‌های شوروی سابق باز کند. از طرفی چون تجار و