

## أخبار قصيرة



## رئيس الجمهورية يؤكد ضرورة إزالة المعوقات أمام الناشطين في الفضاء الإلكتروني

أوعز رئيس الجمهورية الإسلامية الإيرانية، آية الله إبراهيم رئيسي، بتشكيل فريق عمل خاص لصياغة الخطط والحلول اللازمة لتعزيز الرصيد البشري، بما في ذلك خلق الحوافز اللازمة وإزالة العقبات التي تواجه الناشطين في مجال الفضاء الإلكتروني.

جاء ذلك خلال انعقاد الاجتماع المائة للمجلس الأعلى للفضاء الإلكتروني، مساء السبت، برئاسة رئيس الجمهورية. وفي هذا الاجتماع، قدم نائب رئيس الجمهورية لشؤون العلوم والتكنولوجيا والاقتصاد القائم على المعرفة حول أهمية الرصيد البشري كأهم عنصر للنمو والازدهار في مجال الفضاء الافتراضي، تقريراً مفصلاً عن قدرات الرصيد البشري في مجالات التعليم والأبحاث والأعمال الرقمية والأنشطة الاقتصادية والإيرانيين في الخارج.

وبعد الاستماع إلى تقارير ووجهات نظر أعضاء المجلس الأعلى للفضاء الإلكتروني، أكد آية الله رئيسي على أهمية وضرورة الاهتمام الجاد بالناشطين في هذا المجال، وكلف نائب رئيس الجمهورية لشؤون العلم والتكنولوجيا والاقتصاد القائم على المعرفة بتشكيل فريق عمل، على وجه الخصوص، بالتعاون مع المؤسسات الأخرى واستخدام كافة القدرات المتاحة في البلاد، لصياغة الخطط والحلول اللازمة لتعزيز الرصيد البشري، بما في ذلك خلق الحوافز اللازمة وإزالة المعوقات التي تواجه الناشطين في مجال الفضاء الإلكتروني، ورفعها إلى المجلس الأعلى للفضاء الإلكتروني لمراجعتها والموافقة عليها.



## إنتاج شركة «أوكسين» للصلب يرتفع بمقدار ١٢ ألف طن

أعلن رئيس شركة خوزستان أوكسين للصلب إن الشركة أنتجت أكثر من ٨٣ ألف طن متري من الألواح. وقال علي محمد، أمس الأحد، في الحفل الختامي لكأس الأمل الإعلاني الوطني الأول الذي أقيم في طهران: إن شركة أوكسين استتبت أنتجت أكثر من ٨٣ ألف طن متري من الألواح في الشهر الأول من السنة التقويمية الإيرانية (٢٠ مارس - ١٩ أبريل ٢٠٢٤). وأضاف: إن الشركة أنتجت ١٢ ألف طن إضافية من اللوحات مقارنة بالفترة المماثلة من العام السابق، وأشار إلى أن منتجات الشركة تصدر إلى ١٨ دولة.

ومضى محمد يقول: إن ١٠ دول في العالم تنتج ألواح فولاذية عريضة، إحداها إيران، مشيراً إلى أن المجمع خلق فرص عمل لأكثر من ١٥٠٠ إيراني حتى الآن. وأعلنت الجمعية العالمية للصلب (WISA)، في تقريرها الأخير، أن إنتاج الصلب في إيران خلال الربع الأول من عام ٢٠٢٤ سجل نمواً بنسبة ١٦/٣ بالمائة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.



## نظرة عن كتب على أكبر حدث تصديري في تاريخ الجمهورية الإسلامية الإيرانية

## كيف تمكنت إيران من توفير الظروف لأكثر من ٢٧٠٠ تاجر أجنبي في التفاوض مع الشركات الإيرانية؟

الوفاق / خاص  
زهرا مرزا

بعد أيام قليلة من تنفيذ عملية «الوعد الصادق» والرد الإيراني المباشر على جرائم الكيان الصهيوني، أعلن مسؤولون إيرانيون في مجال التجارة الخارجية استعداد البلاد لاستضافة المئات من كبار رجال الأعمال والتجار من مختلف البلدان في العاصمة الإيرانية طهران. وقد تصدر خبر إقامة المعرض السادس لدرجات إيران التصديرية «إيران إكسبو ٢٠٢٤» الأخبار الاقتصادية الرئيسية للبلاد على الرغم من أن هذا الخبر قد يبدو غير منطقي ومستحيل الحدوث نظراً إلى التهديدات الموجهة ضد إيران. وقليل من الناس كانوا يصدقون أن يسافر هذا العدد غير المسبوق من التجار الدوليين إلى إيران في ظل هذه الظروف لإجراء مفاوضات تجارية مع أكبر المنتجين الإيرانيين في غضون أسبوع واحد تقريباً؛ لكن في وسط ذهول الجميع، فإن ما حدث كان بمثابة «الوعد الصادق» الذي حدث في التجارة الخارجية لإيران، وقد فاق عدد الزوار الأجانب توقعات المسؤولين. وأقيم معرض «إيران إكسبو» في إيران في الفترة من ٢٧ نيسان إلى ١ مايو بنجاح قل نظيره؛ لكن ما سنناقشه اليوم هو المحرك الرئيسي والقلب النابض لهذا المعرض. وبغض النظر عن إقامة واستقبال ونقل هذا العدد من الضيوف الأجانب، فإن الهدف الرئيسي للمعرض هو تسهيل التجارة «ترجمة المعاملات التجارية» بين الزوار والمصدرين. وبهذه المناسبة، أخرجت صحيفة الوفاق مقابلة مع الدكتور إحسان سلطاني فر، عضو الهيئة التدريسية في جامعة طهران والمسؤول عن تدريب المترجمين والميسرين التجاريين لمعرض «إيران إكسبو»، للحصول على مزيد من المعلومات حول الأنشطة التي تم القيام بها للتعرف على المترجمين واستقطابهم وتقوية مهاراتهم.

واستفدنا خلال المعرض من خبرات الأشخاص ذوي الخبرة لإدارة وتعليم كل طرف معاً، ويجب أن يكون قادراً على تقديم اقتراحات للأطراف بشأن قضايا مثل الدفع أو الأمور الجمركية أو المعايير أو تسليم البضائع ولهذا الغرض ينبغي له أن يكون على معرفة جيدة بأمور التجارة. ويجب أن يكون ميسر الأعمال التجارية أيضاً على دراية بمبادئ التفاوض والإجراءات الشكلية وإدارة الأزمات والضغوط. وأخيراً، في مثل هذه الأحداث، يجب أن يتمكن الميسر التجاري من تبادل المعلومات بين الطرفين في دقائق معدودة ومحاولة حل المشاكل بينهما حتى تزيد فرص التوصل إلى اتفاق بين المشتري والبائع إلى الحد الأقصى.

ولهذا الغرض استخدمنا مصطلح «ميسر الأعمال التجارية» بدلاً من المترجم حتى نفهم جميعاً أنه ليس من المفترض هنا أن تتم الترجمة فقط؛ لكن الترجمة هنا جزء من حدث أكبر يسمى تيسير الأعمال التجارية وتسهيلها.

وقد قدمنا في هذه الدورة حوالي ٢٠ ساعة تدريبية في مجالات مختلفة بإدارة مدرّبين محترفين. وتم تقديم موضوعات مثل مبادئ التجارة الدولية وطرق الدفع في التجارة الدولية ومصطلحات التجارة الدولية ومبادئ المفاوضات التجارية والمفاوضات بين الثقافات وقانون العقود الدولي والمهرجانات الدولية وإلمام الطلاب بقضايا وموضوعات اليوم العالمي للتجارة.

بالإضافة إلى ذلك، كان الجزء الأكثر أهمية في التدريب هو التعلم الميداني، حيث وضعنا المترجمين الشباب إلى جانب مجموعة من المترجمين والميسرين ذوي الخبرة لنقل تجاربهم للشباب قبل بدء المعرض وأثناءه. ولهذا الغرض، قمنا بتنظيم العديد من الندوات المباشرة عبر الإنترنت بحضور أشخاص ذوي خبرة،

في جامعة طهران. ولحسن الحظ، فقد رحب مدير المعرض أيضاً بهذا الاقتراح، وتم توقيع مذكرة تفاهم وعقد بين كلية التجارة بجامعة طهران والمعرض.

وكانت فائدة هذا التفاعل أنه جعل الجامعة وطلابها ينخرطون عملياً في هذا الحدث الدولي، وبهذه الطريقة، تم تقديم تجارب جيدة لأساتذة الجامعة وطلابها أثناء العمل التنفيذي والمهني وحتى استلام الرواتب، حيث قمنا بتوظيف حوالي ٣٠٠ مترجم، أكثر من ٣٠٪ منهم من الطلاب وخريجي جامعة طهران، والباقي من الطلاب وخريجي جامعات محلية جيدة المستوى. ومن بينهم أيضاً، كان هناك حوالي ٢٠٪ من المترجمين المحترفين الذين لديهم تجارب في حضور الأحداث الدولية كالمعارض التجارية. كما أن وجود هذه المجموعة متخصصة من الطلاب إلى جانب المترجمين المحترفين قد وفر مجالاً جيداً لتبادل الخبرات.

لقد استخدمتم في المعرض مصطلح «ميسر الأعمال التجارية» بدلاً من كلمة «المترجم»، فما هو الغرض من استخدام هذا التعبير؟ وما هو التدريب الذي تم توفيره لهم من أجل التمييز بين هؤلاء الميسرين والمترجمين؟

نحن نعتقد أنه في مثل هذه الفعاليات التجارية وعلى هذا المستوى الكبير، فإنه لا يكفي أن تكون مترجماً، بل يجب أن تكون ميسراً للأعمال. وبالإضافة إلى الترجمة، يقوم الميسر التجاري بحل المشاكل ويقوم فعلياً بتوجيه المفاوضات التجارية بين الطرفين خاصة في مفاوضات المعرض، والتي تكون قصيرة وأحياناً دون تخطيط مسبق وتفضيلي، ويكون دور الميسر التجاري أكثر أهمية لتقريب مواقف الطرفين وحل المشكلات. يجب أن يكون ميسر الأعمال التجارية

سلطاني فر: يجب أن يكون «ميسر الأعمال التجارية» قادراً على معرفة احتياجات الأطراف في وقت قصير ومطابقة منتجات كل طرف معاً

الذي قمنا به، فقد خلصت بعض هذه اللقاءات إلى إبرام عقود، وبما أننا لا نزال في طور جمع الإحصائيات، فلا يمكنني إعطاء إحصائيات دقيقة عن هذه العقود في الوقت الحالي؛ لكن وبحسب تصريح رئيس منظمة التنمية التجارية الذي توقع تخصيص نحو ٣ إلى ٥ مليارات يورو لهذه الدورة من المعرض، يمكن القول إننا شهدنا تحقيق جزء كبير من هذا المبلغ وأكثر. وحضر هذا المعرض أكثر من ٢٥٠٠ ضيف أجنبي من المسؤولين ووزراء ونواب الوزراء ورؤساء غرف تجارية على نطاق واسع.

هذا في الوقت الذي نفذت فيه إيران قبل أيام عملية «الوعد الصادق» على مواقع الكيان الصهيوني، وكان الكثيرون قلقين من رد هذا الكيان على الضربة الإيرانية. وهنا أود أن أقدم بعض الإحصائيات حول الضيوف العرب لهذا المعرض، حيث شارك في هذا المعرض أكثر من ٦٠٠ تاجر من الدول العربية منها العراق، عمان، قطر، الجزائر، مصر، الأردن، الكويت، لبنان، ليبيا، مالي، موريتانيا، المغرب، النيجر، المملكة العربية السعودية، الصومال، السودان، تونس، الإمارات العربية المتحدة، اليمن، سوريا، وجزر القمر، وكان في هذا المعرض حوالي ٥٠ مترجماً عربياً لتسهيل أمور هؤلاء الضيوف. كما حضر هذا المعرض مسؤولون ووزراء من الدول العربية كالسودان وعمان وسوريا وموريتانيا والنيجر والإمارات وقطر.

هل هناك خطة لمواصلة هذا المسار، سواء في الدورات القادمة لمعرض «إيران إكسبو» أو في القطاعات الأخرى، باعتبار أن هؤلاء الأشخاص أصبحوا ميسرين أعمال جيدين وتلقوا تدريباً جيداً، وأين يمكن استخدام هذه القدرات لتسهيل تجارة إيران مع الدول الأخرى؟

من الجدير بالذكر أنه كان من بين مترجمي المعرض طلاب وخريجون من دول أخرى، بما في ذلك أفغانستان وسوريا ولبنان ونيجيريا وطاجيكستان ومالي وباكستان. ونتيجة لذلك فقد تمكنا من ضم مجموعة من المترجمين من بلدان أخرى إلى فريقنا، وهو ما يعتبر خطوة كبيرة على طريق العمل التجاري وتسهيله في المستقبل.

وإني أأمل وأحاول مواصلة هذه المبادرة والحفاظ على هذا الفريق. ويمكننا أيضاً تقديم المترجمين والميسرين للوفود والمعارض وغيرها من الفعاليات التجارية والسياسية وهناك أفكار أخرى نسعى لتحقيقها.

ويمكن للقطاعين العام والخاص استغلال هذه الفرصة للاستفادة من هذه القدرات الشابة القيمة والمفعمة بالطاقة. ويمكن للراغبين بالتعاون، بما في ذلك المترجمون وأصحاب العمل وغيرهم من الزملاء، التواصل معنا في كلية التجارة بجامعة طهران.

شارك في هذا المعرض أكثر من ٦٠٠ تاجر من الدول العربية، كما حضر هذا المعرض مسؤولون ووزراء من الدول العربية كالسودان وعمان وسوريا وموريتانيا والنيجر والإمارات وقطر



على رفد الصناعة.