



# فرصت های طلایی تجارت با ویتنام

## از VIETFISH 2025 تا بازارهای پایدار

INNOVATION • SUSTAINABILITY





نگاهی به نمایشگاه

**VIETFISH 2025**

INNOVATION • SUSTAINABILITY





|         |                                                                          |
|---------|--------------------------------------------------------------------------|
| ۱۰..... | نگاهی به پتانسیل های کشور ویتنام از زبان امیر روشن بخش قنبری.....        |
| ۲.....  | معرفی شرکت.....                                                          |
| ۵.....  | اهداف و اهمیت اعزام هیات.....                                            |
| ۴.....  | معرفی شرکت.....                                                          |
| ۶.....  | سخنی با شما.....                                                         |
| ۷.....  | نمایشگاه Vietfish ۲۰۲۵.....                                              |
| ۸.....  | ویژگی های شاخص Vietfish ۲۰۲۵.....                                        |
| ۹.....  | معرفی کشور ویتنام.....                                                   |
| ۱۱..... | ویتنام؛ معجزه اقتصادی آسیای جنوب شرقی.....                               |
| ۱۲..... | راز موفقیت ویتنام.....                                                   |
| ۱۲..... | صنایع اصلی در ویتنام.....                                                |
| ۲۰..... | ویتنام و نمایشگاه بین المللی Vietfish.....                               |
| ۲۱..... | محصولات نمایشگاه VIETFISH ۲۰۲۵.....                                      |
| ۲۲..... | بخش های اصلی نمایشگاه Vietfish.....                                      |
| ۲۴..... | ویژگی های منحصر به فرد نمایشگاه Vietfish.....                            |
| ۲۷..... | صنعت شیلات و میگو ویتنام.....                                            |
| ۲۸..... | چالش بیماری های میگو در ویتنام.....                                      |
| ۲۸..... | راهکارهای موفق ویتنام.....                                               |
| ۲۹..... | دستاوردها و درس های آموخته.....                                          |
| ۳۱..... | وضعیت صنعت میگو در ایران (استان بوشهر).....                              |
| ۳۲..... | وضعیت صنعت میگو در ویتنام.....                                           |
| ۳۲..... | درس های آموخته از ویتنام برای ایران.....                                 |
| ۳۵..... | اطلاعات شرکت کنندگان در هیئت تجاری، نمایشگاهی و صنعتی Vietfish ۲۰۲۵..... |
| ۴۰..... | اطلاعات برخی از شرکت های همراه هیئت تجاری Vietfish.....                  |
| ۴۸..... | گزارش سفر ویتنام.....                                                    |
| ۶۳..... | مصاحبه با رییس اتاق بازرگانی بوشهر.....                                  |
| ۵۶..... | ملاحظات و پیشنهادات رایزن بازرگانی.....                                  |
| ۵۷..... | شرکت های فعال در زنجیره فراوری و صادرات شیلات.....                       |
| ۵۹..... | قلمی بیادماندنی از آقای سیاوشی.....                                      |
| ۶۳..... | گزارش دکتر سمیرونی از بازدید از کشور ویتنام.....                         |
| ۶۶..... | جمع بندی و نتیجه گیری.....                                               |
| ۶۷..... | حامیان و همراهان.....                                                    |



### خدمات کلیدی ما:

- برگزاری کارگاه‌های آموزشی تخصصی در کشورهای هدف
- برنامه‌ریزی بازدیدهای صنعتی و تحقیقاتی
- برگزاری جلسات کاری با رایزنان بازرگانی ایران
- انتخاب هوشمندانه نمایشگاه‌های بین‌المللی
- پشتیبانی کامل لجستیکی و میدانی در طول سفر

### چشم‌انداز ما:

با هدایت سرکار خانم فاطمه پرنده‌آور، هدف پارس ایمن ایجاد ارزش افزوده پایدار و توانمندسازی اقتصاد ایران است. ما معتقدیم ترکیب تخصص، آموزش و شبکه‌سازی مؤثر می‌تواند زمینه‌ساز حضور قدرتمند صنعت ایران در عرصه رقابت جهانی باشد

### حوزه‌های فعالیت:

شرکت سبزه‌سازان پارس ایمن در حوزه‌های متنوع صنعتی فعالیت دارد، از جمله:

- صنایع غذایی و نوشیدنی
- صنایع شیمیایی
- پلاستیک و پلیمر
- نفت، گاز و پتروشیمی
- و سایر بخش‌های صنعتی مرتبط با تولید و تجارت

**Pars Imen  
Group**

Business Event  
Import & Export  
Training Company



### مدیر عامل: فاطمه پرنده‌آور

مجری اعزام هیئت تجاری ویتنام / هوشمین

مجور رسمی:

از سازمان توسعه تجارت ایران

به شماره: ۵۰۹۱۵۳۲ مورخ: ۱۴۰۴/۰۲/۰۹

اطلاعات تماس: ۰۹۱۷۰۰۲۲۷۰۴

۰۹۱۷۰۰۲۲۷۰۸

آدرس: شهرک صنعتی بزرگ شیراز،

میدان دوم، ساختمان فناوری، طبقه ۳، واحد ۳۰۶

پست الکترونیکی: [info@parsimen.net](mailto:info@parsimen.net)

درگاه اینترنتی: [www.parsimen.net](http://www.parsimen.net)



### مقدمه

### معرفی شرکت

گروه تجاری پارس ایمن: همراهی مطمئن در مسیر توسعه بازارهای بین‌المللی و جهانی شدن گروه تجاری پارس ایمن تنها یک حلقه ارتباطی نیست، بلکه شریک استراتژیک صنعتگران و بازرگانان ایرانی در توسعه بازارهای بین‌المللی است. ما با ارائه بسته‌ای جامع از خدمات، مسیر حضور در بازارهای جهانی را از یک اقدام نمایشی به برنامه‌ای سودآور و پایدار تبدیل می‌کنیم.



## امیر روشن بخش قنبری

معاون ارتقا کسب و کار های بین المللی و  
سرپرست دفتر ترویج تجارت سازمان توسعه  
و تجارت ایران

این کشور در عرصه صادرات کشاورزی و صنعتی نیز جایگاه ویژه‌ای دارد و تجربیات موفق ویتنام در زمینه توسعه صادرات می‌تواند به عنوان یک الگوی ارزشمند برای کشورهای نظیر ایران مورد توجه قرار گیرد. مطالعات و بررسی‌های بین‌المللی تأیید می‌کنند که ویتنام با تکیه بر برنامه‌ریزی‌های دقیق، توانسته مسیر صادراتی خود را تثبیت و تقویت کند.

از سوی دیگر، سازمان توسعه تجارت ایران نیز در سال‌های اخیر اقدام به اعزام هیأت‌ها و فعالان اقتصادی به کشورهای مختلف از جمله ویتنام کرده است. هدف از این اعزام‌ها، شناسایی فرصت‌های همکاری، توسعه بازارهای صادراتی برای ایران و بهره‌گیری از تجربیات موفق کشورهای مانند ویتنام در مسیر ارتقای تجارت خارجی ایران بوده است. این رویکرد می‌تواند در شناسایی نیازهای بازارهای جهانی، معرفی توانمندی‌های صادراتی کشور، افزایش آگاهی فعالان اقتصادی و توسعه شبکه‌های تجاری نقش تعیین‌کننده‌ای ایفا کند.

به طور کلی، تجربه موفق ویتنام در مسیر توسعه صادرات، نشان می‌دهد که با اتخاذ سیاست‌های پایدار، اصلاح ساختارهای تجاری، ارتقای کیفیت محصولات و حضور فعال در بازارهای هدف، می‌توان سهم چشمگیری در تجارت بین‌الملل به دست آورد. الگوبرداری از چنین تجربه‌ای، فرصتی ارزشمند برای ایران در جهت افزایش تنوع صادراتی، گسترش مقاصد تجاری و تقویت جایگاه اقتصادی کشور در سطح جهان خواهد بود

ویتنام یکی از موفق‌ترین کشورهای نوظهور در عرصه تجارت خارجی محسوب می‌شود. صادرات این کشور در سال ۲۰۱۷ حدود ۱۷۶ میلیارد دلار بوده و در سال ۲۰۲۴ به بیش از ۴۵۰ میلیارد دلار رسیده است. این ارقام نشان‌دهنده رشدی میانگین حدود ۲۵ میلیارد دلار در سال و جهشی چشمگیر در توسعه تجارت خارجی ویتنام است. بررسی‌ها حاکی از آن است که این کشور طی سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۲۴ توانسته به صورت پیوسته و پایدار، جایگاه خود را به عنوان یکی از بازیگران مهم عرصه صادرات جهانی تثبیت کند.

ویتنام با اجرای برنامه‌های دقیق و راهبردی در حوزه صادرات و مدیریت هوشمندانه این بخش، زمینه‌ای فراهم کرده است تا سهم صادرات در تولید ناخالص داخلی به میزان قابل‌توجهی افزایش یابد. این کشور طی ۱۵ سال اخیر با تمرکز بر توسعه صنایع صادرات‌محور و جذب سرمایه‌گذاری‌های داخلی و خارجی، توانسته است مسیر رشد اقتصادی خود را هموار سازد.

بسیاری از برندهای معتبر جهانی محصولات خود را در ویتنام تولید و سپس در سطح بین‌المللی توزیع می‌کنند. این امر نشان‌دهنده جایگاه برجسته ویتنام در زنجیره تأمین جهانی است. ویتنام در حال حاضر با برخورداری از مزیت‌های رقابتی مانند نیروی کار ارزان، سیاست‌های حمایتی و موقعیت استراتژیک، به یکی از مقاصد مهم برای تولید و صادرات تبدیل شده است.





## چشم انداز

### اهداف و اهمیت اعزام هیات

- بسته‌بندی محصولات دریایی
- برقراری ارتباط مستقیم با شرکت‌های بین‌المللی و بررسی زمینه‌های همکاری مشترک
- شناخت بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی جهت توسعه صادرات محصولات شیلاتی ایران
- افزایش دانش فنی و مدیریتی شرکت‌کنندگان از طریق بازدید از غرفه‌ها و شرکت در جلسات تخصصی
- تقویت ارتباطات بین‌المللی ایران در حوزه شیلات و بهره‌گیری از ظرفیت‌های بالقوه کشور ویننام به‌عنوان یکی از قطب‌های بزرگ تولید و

پیشرو در مدیریت صادرات (EMC) ایران و افتتاح نمایندگی در کشور امارات، اعزام هیئت تجاری و مجری برگزاری پائون در کشور های آسیای دور و حوزه خلیج فارس برگزاری دوره های تخصصی در حوزه های رفتار سازمانی و استراتژی و بازرگانی تا افق ۱۴۰۷

اعزام هیات تجاری به نمایشگاه ۲۰۲۵ Vietfish با اهداف زیر صورت گرفته است:

- آشنایی با جدیدترین فناوری‌ها، تجهیزات و نوآوری‌ها در زمینه آبی‌پروری، صید، فرآوری و

NOTE

## سخنی با شما



ما در گروه تجاری پارس ایمن باور داریم که مسیر توسعه و پیشرفت اقتصادی، راهی پرچالش اما سرشار از فرصت است. با همت و پیگیری‌های بی‌وقفه و در سایه‌ی همراهی ارزشمند اتاق‌های بازرگانی استان‌های جنوبی، شرکت‌های مستقر در شهرک‌های صنعتی، اتحادیه‌ها، انجمن‌ها و تشکل‌های تخصصی شیلات و آبی‌پروری، توانستیم یکی از مهم‌ترین برنامه‌های تجاری خود را محقق سازیم. همچنین، دریافت مجوز رسمی از سازمان توسعه تجارت ایران نقشی کلیدی در امکان‌پذیر شدن این اعزام ایفا کرد که جای قدردانی ویژه دارد.

از سال ۱۳۹۶، شرکت پارس ایمن با هدف تحقق شعار تولید، صنعت و تجارت مبتنی بر ارزآوری برای کشور، فعالیت خود را با اتکا به تیمی جوان و متخصص آغاز کرده است. این شرکت با نگاهی نو به ایجاد زیرساخت‌های آموزشی و کاربردی، در حوزه‌های متنوعی همچون اعزام و پذیرش هیأت‌های تجاری، اجرای پروژه‌های عارضه‌یابی و بهبود سازمانی، و ارائه راهکارهای توسعه صادرات گام‌های مؤثری برداشته است. دستاوردهای این مسیر، پشتوانه‌ای ارزشمند برای فعالیت‌های امروز ما محسوب می‌شود و تجربه‌ای است که ما را در انجام مأموریت‌های بزرگ‌تر و اثرگذارتر یاری می‌کند.

هدف اصلی ما از این اعزام، تنها بازدید از نمایشگاه‌های تخصصی شیلات و آبی‌پروری نبود؛ بلکه انتقال تجربه، یادگیری عملی و بازدید از مزارع پرورش میگو با رویکردی کاربردی برای مقابله با بیماری‌های رایج میگو — که سال‌ها تولیدکنندگان را با چالش مواجه کرده است — در دستور کار قرار گرفت. به همین منظور، با همکاری تیم پارس ایمن و گروه مانا، دوره‌های عملی و بازدیدهای صنعتی برنامه‌ریزی شد تا راهکارهای علمی و عملی برای کنترل و پیشگیری بیماری‌ها شناسایی و به فعالان این حوزه منتقل شود.

افزون بر این، این سفر بستری ارزشمند برای ایجاد و تقویت روابط میان اعضای هیأت تجاری فراهم کرد؛ فرصتی برای شناخت نزدیک‌تر یکدیگر، گسترش شبکه‌های ارتباطی و خلق زمینه‌هایی نو برای همکاری‌های آینده.

ما با ایمان به این اصل که تجارت، از دل همکاری و همدلی معنا می‌یابد، معتقدیم چنین همراهی‌ها می‌تواند درهای تازه‌ای به روی صنعتگران و بازرگانان بگشاید، فرصت‌های نوینی در اختیار آنان قرار دهد و مسیر موفقیت‌های بزرگ را هموار سازد.

با آرزوی موفقیت برای تمامی اعضای محترم هیأت،

فاطمه پرنده‌آور

مدیر عامل گروه تجاری سبزه سازان پارس ایمن

**Pars Imen  
Group**

Business Event  
Import & Export  
Training Company



S.S.P.I



**VIETFISH 2025**  
INNOVATION & SUSTAINABILITY

# نمایشگاه 2025 Vietfish



## VIETFISH 2025

INNOVATION • SUSTAINABILITY





# VIETFISH 2025

INNOVATION • SUSTAINABILITY



بزرگ‌ترین رویداد تخصصی حوزه شیلات و آبی‌پروری در ویتنام  
ویکی از معتبرترین نمایشگاه‌های این صنعت در منطقه آسیای  
جنوب شرقی است. این نمایشگاه هر ساله با حضور صدها شرکت  
داخلی و خارجی در شهر هوشی‌مین برگزار می‌شود.

## ویژگی‌های شاخص Vietfish

- تاریخ برگزاری: ۲۰ الی ۲۲ آگوست
- محل برگزاری: مرکز نمایشگاهی SECC - شهر هوشی‌مین، ویتنام
- موضوعات اصلی: محصولات دریایی و آبزیان، فناوری و فراوری مواد غذایی دریایی، خوراک آبزیان و آبی‌پروری، تجارت و صادرات و پایداری و محیط زیست
- شرکت کنندگان: بیش از ۲۹۰ شرکت از کشورهای مختلف از جمله ویتنام، تایلند، چین، هند، ایران، ژاپن، اتحادیه اروپا و ...
- رویدادهای جانبی: نشست‌های تجاری (B۲B)، پنل‌های تخصصی، کارگاه‌های آموزشی
- نمایشگاه Vietfish بستری ارزشمند برای فعالان صنعت شیلات است تا با هم‌تایان بین‌المللی خود تعامل داشته و افق‌های جدیدی برای رشد و توسعه ترسیم کنند.



معرفی

# کشور ویتنام

معجزه اقتصادی آسیای جنوب شرقی





## معرفی کشور ویتنام



### ویتنام؛ معجزه اقتصادی آسیای جنوب شرقی

در طول چهار دهه گذشته، ویتنام یکی از خیره کننده ترین داستان های موفقیت اقتصادی جهان را رقم زده است. این کشور با اجرای اصلاحات اقتصادی جسورانه موسوم به "دوی موی" (نوسازی) از سال ۱۹۸۶، توانست خود را از یک اقتصاد فقیر با درآمد سرانه تنها ۲۰۰-۳۰۰ دلار در سال ۱۹۸۴، به کشوری با درآمد متوسط تبدیل کند. امروز ویتنام با تولید ناخالص داخلی ۴۳۰ میلیارد دلاری و درآمد سرانه حدود ۳۸۰۰ دلار (۲۰۲۳)، به الگویی برای توسعه اقتصادی تبدیل شده است.

### شتاب رشد بی سابقه:

- رشد متوسط سالانه ۷ درصدی در دو دهه اخیر
- تبدیل شدن به یکی از ۴۰ اقتصاد بزرگ جهان
- افزایش ۲۴ برابری تولید ناخالص داخلی از ۱۹۸۴ تا ۲۰۲۳

### چشم انداز بلندپروازانه:

رهبران ویتنام هدف جاه طلبانه ای را برای تبدیل کشور به یک اقتصاد با درآمد بالا تا سال ۲۰۴۵ تعیین کرده اند. برای تحقق این هدف، ویتنام نیاز دارد رشد اقتصادی سالانه حدود ۶ درصد را در ۲۵ سال آینده حفظ کند.



## معرفی کشور ویتنام



پیش‌بینی‌های خوشبینانه برای ۲۰۲۴-۲۰۲۶:  
بر اساس گزارش اخیر بانک جهانی:  
- رشد ۶/۱ درصدی در ۲۰۲۴  
- شتاب گرفتن به ۶/۵ درصد در ۲۰۲۵ و ۲۰۲۶  
- محرک‌های رشد: صادرات قوی، احیای گردشگری و بهبود سرمایه‌گذاری





## راز موفقیت ویتنام

۱. ثبات اقتصاد کلان: تورم پایین و نرخ ارز باثبات
۲. جذب سرمایه خارجی: محیط تجاری جذاب برای سرمایه گذاران
۳. توسعه صادرات: عضویت در شبکه گسترده توافق های تجاری بین المللی

## صنایع اصلی در ویتنام

ویتنام با رشد اقتصادی سریع و پیوسته، به یکی از جذاب ترین مقاصد سرمایه گذاری در آسیای جنوب شرقی تبدیل شده است. در اینجا به بررسی مهم ترین صنایع این کشور می پردازیم:

### مناطق کلیدی: دلتای رود مکونگ (برنج و میگو) و مناطق مرکزی (قهوه)

#### ۲. صنعت و ساخت

- سهم ۲۵٪ تا ۳۰٪ از GDP
- بخش های پیشرو: تولید وسایل الکترونیک (سامسونگ، اینتل، ال جی) - نساجی و پوشاک (نایک، آدیداس) - خودروسازی (تویوتا، هوندا) و فرآوری مواد غذایی

#### ۳. خدمات

- سهم ۴۰٪ تا ۴۵٪ از اقتصاد
- زیربخش های مهم: گردشگری (پیش از کرونا سالانه ۱۸ میلیون گردشگر) - خرده فروشی و تجارت الکترونیک و خدمات مالی و بانکی

#### ۴. معدن و انرژی

- ذخایر عمده: زغال سنگ، بوکسیت، نادر خاکی
- تولید نفت خام: حدود ۲۰۰ هزار بشکه در روز
- رشد سریع انرژی های تجدید پذیر (به خصوص انرژی خورشیدی)

#### ۵. فناوری اطلاعات و ارتباطات

- رشد سالانه ۸٪ تا ۱۰٪
- تمرکز بر: توسعه نرم افزار - مراکز داده - استارت آپ های دیجیتال





## گوهر درخشان و معجزه اقتصادی جنوب شرق آسیا

کشوری به شکل حرف S که با طبیعت بکر، تاریخ پرفرازونشیب و اقتصادی پویا، یکی از جذابترین مقاصد تجاری آسیا محسوب می شود.

### طبیعت شگفت انگیز:

- رودخانه مکونگ، شاهرگ حیاتی ویتنام که با شبکه آبراه های خود، مهم ترین منطقه کشاورزی و آبریز پروری کشور است
- خلیج هالونگ با ۱۶۰۰ جزیره آهکی، نگین سبز ویتنام و میراث جهانی یونسکو

رشته کوه های آنامیت که همچون دیواری طبیعی، مرز غربی کشور را تشکیل می دهد

## شهرهای پرجنب و جوش:

- هوشی مین سیتی؛ قلب تپنده اقتصاد ویتنام با آسمان خراش های مدرن و مراکز تجاری بین المللی
- هانوی؛ پایتخت هزارساله با ترکیبی مسحورکننده از معماری فرانسوی و ویتنامی
- دا نانگ؛ شهری ساحلی با زیرساخت های پیشرفته و یکی از مهم ترین بنادر تجاری
- اقتصاد پررونق:
- ویتنام با رشد اقتصادی متوسط ۷ درصد، به یکی از ابرستاره های اقتصادی آسیا تبدیل شده است:
- دومین صادرکننده بزرگ قهوه در جهان
- یکی از سه تولیدکننده برتر میگو و ماهی پرورشی
- قطب تولید پوشاک و کفش برای برندهای معتبر جهانی



## چشم انداز آینده:

دولت ویتنام تمرکز ویژه ای بر توسعه صنایع با فناوری پیشرفته، انرژی پاک و اقتصاد دیجیتال دارد. با اجرای موفقیت آمیز توافقنامه های تجاری مانند CPTPP و EVFTA، انتظار می رود سهم صنایع پیشرفته در اقتصاد افزایش یابد.

این تحول اقتصادی خارق العاده، ویتنام را به شریکی ایده آل برای کسب و کارهای بین المللی تبدیل کرده است. نمایشگاه ویتفیش ۲۰۲۵ فرصتی استثنایی برای بهره برداری از این بازار پررونق به شمار می رود.





## قهوه ویتنام - طعمی خاص از قلب آسیا

ویتنام یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان قهوه در جهان است و بعد از برنج، قهوه مهم‌ترین محصول کشاورزی این کشور به شمار می‌آید. بیشتر قهوه تولیدی ویتنام از نوع روبستاست که کافئین بالاتر و طعمی تلخ و غنی دارد، اما در مناطق مرتفع مانند دالات و مرکز ویتنام، مقداری عربیکا نیز کشت می‌شود که ملایم‌تر و خوش‌عطر است.

روش سنتی دم‌آوری قهوه در ویتنام با فیلتر فلزی کوچک به نام Phin انجام می‌شود. قهوه به آرامی چکه می‌کند و نوشیدنی‌ای غلیظ و پررنگ حاصل می‌شود که معمولاً با شیر غلیظ و شیرین سرو می‌شود. یکی از محبوب‌ترین مدل‌های قهوه ویتنامی، Ca phe s a یا قهوه یخی شیرین است که ترکیبی منحصر به فرد از تلخی قهوه و شیرینی شیر غلیظ را ارائه می‌دهد.

از نوشیدنی‌های خاص دیگر می‌توان به قهوه تخم‌مرغ (Ca phe tr ng) اشاره کرد؛ ترکیبی از زرده تخم‌مرغ، شکر و شیر غلیظ که روی قهوه داغ ریخته می‌شود و بافتی کرمی و طعمی بی‌نظیر ایجاد می‌کند.

قهوه ویتنامی با طعم قوی، عطر دلنشین و تنوع در روش‌های سرو، تجربه‌ای متفاوت از قهوه را برای شما رقم می‌زند و یکی از مهم‌ترین نمادهای فرهنگ غذایی این کشور است.





## فرهنگ منحصر به فرد:

تلفیقی جذاب از سنت و مدرنیته:



- غذاهای خیابانی معروف مانند فویو و بان می
- جشن تت (سال نو ویتنامی) با آداب و رسوم خاص
- هنرهای نمایشی سنتی مانند نمایش عروسکی آبی





## ارز رایج ویتنام

واحد پول رسمی ویتنام دانگ (Dong) است که با نماد و کد ارزی VND شناخته می‌شود. ارزش دانگ در سطح جهانی نسبت به ارزهای دیگر پایین است و معمولاً با مقادیر زیاد منتشر می‌شود. این واحد پول در اسکناس‌های مختلف و با مقادیر گوناگون چاپ شده است. اسکناس‌های رایج شامل ۱,۰۰۰، ۲,۰۰۰، ۵,۰۰۰، ۱۰,۰۰۰، ۲۰,۰۰۰، ۵۰,۰۰۰، ۱۰۰,۰۰۰ و ۲۰۰,۰۰۰ دانگ هستند.

پول‌های ویتنام بیشتر به صورت اسکناس‌های کاغذی موجود هستند و سکه‌ها در مبالغ کم‌تر تقریباً استفاده‌ای ندارند. اسکناس‌های با ارزش بالاتر معمولاً از جنس پلیمر مقاوم و ضد آب ساخته شده‌اند، در حالی که اسکناس‌های با ارزش پایین‌تر از کاغذهای معمولی تهیه شده‌اند.





## معرفی شهر هوشی مین

هوشی مین سیتی (H Ch Minh City) - نگین درخشان و کلانشهر پر جنب و جوش جنوب ویتنام  
هوشیمین سیتی که هنوز بسیاری آن را با نام "سایگون (Saigon)" می‌شناسند، تلفیقی مسحورکننده از گذشته و حال است.  
این کلانشهر پر جنب و جوش که پایتخت اقتصادی ویتنام محسوب می‌شود، با معماری استعماری فرانسوی، بازارهای رنگارنگ و  
انرژی بی‌وقفه‌اش، تجربه‌ای فراموش‌نشدنی برای هر مسافری خلق می‌کند.

## جاذبه‌های نمادین شهر:

۱. کلیسای جامع نوتردام سایگون (Notre-Dame Cathedral Basilica of Saigon):  
شاهکار معماری نئوگوتیک فرانسوی با آجرهای سرخ وارداتی از ماری  
نماد پیوند تاریخی بین دو فرهنگ شرق و غرب  
۲. دفتر مرکزی پست (Central Post Office):  
طراحی خیره‌کننده توسط گوستاو ایفل (Gustave Eiffel)  
ترکیبی از معماری اروپایی با تزئینات ویتنامی  
۳. موزه یادمان جنگ (War Remnants Museum):  
روایتی تأثیرگذار از دوران جنگ ویتنام  
نمایشگاه‌های مستند و تجهیزات نظامی به جای مانده  
تجارب فرهنگی منحصر به فرد:  
• محله چینی‌ها (Cholon): بزرگترین محله چینی‌نشین ویتنام با معابد باستانی و عطر ادویه‌های رنگارنگ  
• تونل‌های کوچی (Cu Chi Tunnels): شبکه ۲۵۰ کیلومتری از تونل‌های زیرزمینی دوران جنگ  
• نمایش عروسکی آبی (Water Puppet Show): هنر سنتی ویتنامی با موسیقی زنده



# بهشت غذاهای خیابانی:

- بان می (Banh Mi): نان فرانسوی با ترکیبی ویتنامی
- فو (Pho): سوپ نودل نمادین ویتنام
- بان کسئو (Banh Xeo): پنکیک ترد با میگو و جوانه‌ها

## سفرهای نیم‌روزه از شهر:

### ۱. دلتای مکونگ (Mekong Delta):

- تورهای قایق‌سواری در میان باغ‌های میوه گرمسیری
- بازدید از کارگاه‌های سنتی شیرینی‌پزی

### ۲. سواحل وونگ تائو (Vung Tau):

- استراحتگاه ساحلی محبوب در فاصله ۹۵ کیلومتری
- منظره غروب خورشید تماشایی از تپه بودا





### راهنمای سفر هوشمندانه:

- بهترین فصل: دی تا فروردین (فصل خشک)
  - حمل و نقل: استفاده از اپلیکیشن Grab برای تاکسی و موتور
  - پوشش: لباس مناسب برای بازدید از اماکن مذهبی
  - سوغاتی: قهوه ربوستا، ابریشم، صنایع دستی لاکی
  - مسیرهای دسترسی:
  - فرودگاه بین‌المللی تان سون نهات (Tan Son Nhut International Airport): هاب اصلی پروازهای داخلی و بین‌المللی
  - اتوبوس‌های بین‌شهری: خطوط مستقیم از دا ننگ (Đà Nẵng) و هانوی (Hà Nội)
  - قطار: ایستگاه مرکزی هوشی مین با اتصال به شبکه ریلی کشور
- نکته ویژه: برای تجربه‌ای متفاوت، پیاده‌روی شبانه در خیابان بوی ویئن (Bùi Viện) را از دست ندهید، جایی که زندگی شبانه ویتنامی در اوج خود می‌درخشد.





ویتنام و نمایشگاه بین المللی Vietfish  
**ویژگی های منحصر به فرد**  
**Vietfish** نمایشگاه



**VIETFISH 2025**  
INNOVATION • SUSTAINABILITY





## ویتنام و نمایشگاه بین المللی Vietfish

ویتنام، کشوری است که باتکیه بر نیروی کار جوان، سیاست‌های تجاری آزاد و موقعیت استراتژیک جغرافیایی، به بهشت سرمایه‌گذاران خارجی تبدیل شده است. این کشور گرمسیری با ترکیبی منحصر به فرد از فرصت‌های تجاری و جاذبه‌های گردشگری، آماده است تا شریک استراتژیک صنعتگران ایرانی باشد.

نمایشگاه بین‌المللی ویتفیش ۲۰۲۵ در هوشیمین سیتی، فرصتی استثنایی برای ورود به این بازار پرپتانسیل است. این نمایشگاه یکی از مهم‌ترین رویدادهای صنعت شیلات و آبی‌پروری در ویتنام و منطقه جنوب شرق آسیا است. این نمایشگاه سالانه توسط انجمن تولید و صادرات محصولات دریایی ویتنام (VASEP) برگزار می‌شود و به عنوان پلتفرمی جامع برای معرفی آخرین محصولات، فناوری‌ها و خدمات مرتبط با صنعت آبیان عمل می‌کند.

## محصولات نمایشگاه VIETFISH ۲۰۲۵

## Vietnam's Seafood Products | محصولات شیلات ویتنام

در نمایشگاه امسال، مجموعه‌ای گسترده از محصولات شیلاتی به نمایش گذاشته شده‌اند که شامل مواد اولیه دریایی، فرآورده‌های آماده، تجهیزات و خدمات تخصصی در این حوزه می‌باشد. در ادامه، با مهم‌ترین بخش‌های ارائه‌شده در حوزه محصولات شیلاتی آشنا شوید:

## میگو (Shrimp)

ویتنام یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان میگو در جهان است. در این بخش، انواع میگوهای پرورشی و دریایی، به صورت خام، پخته یا فرآوری شده ارائه می‌شود.

## پانگاسیوس (Pangasius)

ماهی سفید با بافت لطیف و طعمی ملایم که عمدتاً در منطقه دلتای مکنونگ پرورش می‌یابد. این محصول یکی از اقلام صادراتی محبوب ویتنام به اروپا، چین و خاورمیانه است.

## تن ماهی (Tuna)

انواع ماهی تن مانند Skipjack و Yellowfin به صورت تازه، یخ‌زده یا فرآوری شده در اختیار علاقه‌مندان قرار گرفته است. تن ماهی ویتنامی به خاطر کیفیت و تنوع بالا، در بازار جهانی بسیار رقابتی است.

## ماهی مرکب و اختاپوس (Squid / Octopus)

در این بخش، نمونه‌های متنوعی از ماهی مرکب، اختاپوس و فرآورده‌های وابسته، در حالت‌های مختلف فرآوری، نمایش داده شده‌اند.

## دیگر محصولات دریایی (Other Seafood)

مجموعه‌ای از انواع ماهی‌های دریایی، صدف‌ها، خرچنگ، حلزون دریایی و سایر گونه‌ها در این بخش قابل مشاهده است.

## محصولات فرآوری شده (Value Added Products)

غذاهای آماده یا نیمه‌آماده مانند ناگت میگو، اسپرینگ‌رول دریایی و فیله‌های بسته‌بندی شده. این بخش نشان‌دهنده توانمندی ویتنام در صنایع تبدیلی و ارزش افزوده است.





در این بخش، فناوری‌ها و تجهیزات نوین برای پردازش، بسته‌بندی و انبارداری محصولات دریایی به نمایش گذاشته شده‌اند، که نقش کلیدی در بهینه‌سازی زنجیره تولید دارند.

#### آبزی پروری و خدمات (Aquaculture and Services):

شامل تجهیزات، خوراک و خدمات تخصصی مرتبط با پرورش آبزیان، سیستم‌های فیلتراسیون، و مشاوره‌های تخصصی در حوزه شیلات و پرورش ماهی

### بخش‌های اصلی نمایشگاه Vietfish



#### ۱. بخش ماهی و محصولات دریایی (Fish & Seafood):

این بخش به نمایش انواع ماهی‌های تازه، منجمد و فرآوری شده اختصاص دارد. شرکت‌های حاضر در این بخش، محصولات خود را در اشکال مختلف (فیله، استیک، کامل منجمد) ارائه می‌دهند.

محصولات شاخص شامل:

- ماهی‌های پرورشی: تیلاپیا، basa، کپور، سالمون
- ماهی‌های دریایی: تن، ساردین، ماکرل
- سایر آبزیان: ماهی مرکب، اختاپوس، صدف و خرچنگ

۲. بخش میگو (Shrimp): ویتنام یکی از بزرگترین تولیدکنندگان و صادرکنندگان میگو در جهان است. در این بخش، انواع میگو شامل:

- میگو وانامی (Whiteleg shrimp)
- میگو ببری سیاه (Black Tiger shrimp)
- میگو سوپریم (Supreme shrimp)

همچنین تکنولوژی‌های نوین پرورش میگو، از جمله سیستم‌های پرورش متراکم و نیمه‌متراکم، معرفی می‌شوند.



## بخش فرآوری و محصولات ارزش افزوده (Processing & Value-Added Products):

این بخش یکی از پربازدیدترین بخش‌های نمایشگاه است و شامل:

- محصولات نهایی: فیله ماهی، میگو پاک‌شده، فیش برگر، ناگت و سوسیس دریایی
- مواد افزودنی: سس‌های مخصوص، ادویه‌جات، مواد نگهدارنده طبیعی
- فناوری‌های فرآوری: دستگاه‌های برش اتوماتیک، خطوط بسته‌بندی تحت خلأ، سیستم‌های انجماد سریع (IQF)
- ۴. بخش آبی‌پروری (Aquaculture): ویتنام از پیشرفته‌ترین کشورها در صنعت آبی‌پروری است. این بخش شامل:
  - تخم و لارو ماهی و میگو
  - خوراک آبیان: پلت‌های پروتئینی، مکمل‌های رشد
  - تجهیزات پرورش: سیستم‌های RAS (آب چرخشی)، هوادها، دستگاه‌های کنترل کیفیت آب

## ۵. بخش فناوری و تجهیزات (Technology & Equipment)

- ماشین‌آلات فرآوری: دستگاه‌های سورتینگ، پوست‌کنی، استخوان‌گیری
- سیستم‌های انجماد و سردخانه: تونل‌های انجماد، یخچال‌های صنعتی
- نرم‌افزارهای مدیریت زنجیره تأمین: سیستم‌های ردیابی (Traceability) و کنترل کیفیت
- ۶. بخش خدمات و لجستیک (Services & Logistics)
  - حمل‌ونقل دریایی و هوایی محصولات منجمد
  - خدمات سردخانه‌ای و توزیع
  - مشاوره‌های صادرات و گواهی‌نامه‌های بین‌المللی (HACCP, BRC, ISO)





## ویژگی های منحصر به فرد نمایشگاه Vietfish

- نمایشگاه بین المللی با حضور خریداران از اروپا، آمریکا و آسیا
- برگزاری سمینارهای تخصصی درباره بازارهای جهانی و فناوری های نوین
- فرصت عالی برای شبکه سازی (Networking) با تولیدکنندگان و تأمین کنندگان
- این نمایشگاه برای چه افرادی سودمند است؟

| توضیحات                                                       | گروه مخاطب                               |
|---------------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| برای یافتن فناوری های جدید پرورش و خرید لارو و خوراک با کیفیت | تولیدکنندگان و پرورش دهندگان ماهی و میگو |
| آشنایی با دستگاه های مدرن فرآوری و بسته بندی                  | فرآوری کنندگان محصولات دریایی            |
| ارتباط مستقیم با تولیدکنندگان ویتنامی و خرید عمده             | تاجران و صادرکنندگان                     |
| کشف منابع جدید تأمین با قیمت رقابتی                           | واردکنندگان محصولات دریایی               |
| معرفی ماشین آلات و خدمات به بازار ویتنام                      | تأمین کنندگان تجهیزات صنعت شیلات         |
| آگاهی از آخرین استانداردها و روندهای جهانی                    | متخصصان صنعت شیلات                       |

VIETNAM FISHERIES INTERNATIONAL EXHIBITION

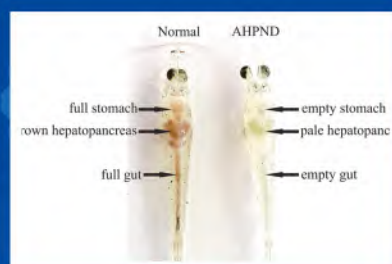
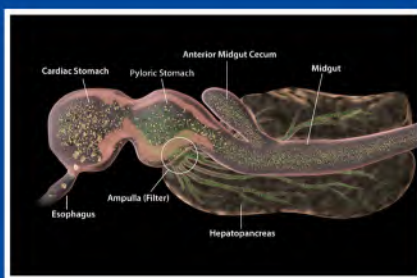
**VIETFISH**  
ASIA'S HOME OF SEAFOOD

© 2025, AUG 20-22





# چالش‌های بیماری‌های میگو در ویتنام





## صنعت شیلات و میگو ویتنام

### صنعت شیلات ویتنام

- بیش از ۳ میلیون نفر به صورت مستقیم در این صنعت مشغول به کارند
- صادرات سالانه بیش از ۹ میلیارد دلار محصولات شیلات
- دارنده استانداردهای بین‌المللی در تولید و فراوری آبزیان

صنعت میگوی ویتنام: الگویی موفق در مدیریت بیماری‌ها و توسعه پایدار  
صنعت پرورش میگوی ویتنام در دو دهه اخیر به یکی از موفق‌ترین الگوهای توسعه آبی‌پروری در جهان تبدیل شده است. این کشور که در سال ۲۰۲۳ با صادراتی بالغ بر ۳.۹ میلیارد دلار به سومین صادرکننده بزرگ میگو در جهان تبدیل شده، مسیر پرچالشی را در مواجهه با بیماری‌های شایع طی کرده است. آنچه امروز ویتنام را به الگویی برای سایر کشورها تبدیل کرده، رویکرد علمی، سیستماتیک و پیشگیرانه‌ای است که در مدیریت بهداشت و بیماری‌های میگو اتخاذ کرده است.

جایگاه جهانی ویتنام در صنعت میگو  
بر اساس آخرین گزارش سازمان غذا و کشاورزی ملل متحد (FAO) در سال ۲۰۲۴، ویتنام با سهم ۱۳-۱۴ درصدی از بازار جهانی میگو، پس از هند و اکوادور در رتبه سوم جهان قرار دارد. وزارت کشاورزی و توسعه روستایی ویتنام (MARD) اعلام کرده که در سال ۲۰۲۳ حدود ۹۵۰,۰۰۰ تن میگو در این کشور تولید شده که بخش عمده آن به بازارهای آمریکا (۲۳٪)، اتحادیه اروپا (۱۹٪)، ژاپن (۱۶٪) و چین (۱۵٪) صادر شده است. بر اساس داده‌های گمرکی ویتنام ارزش صادرات میگو در سه ماهه اول ۲۰۲۴ بیش از ۶۲۰ میلیون دلار بوده (با رشد ۲۴ درصدی نسبت به مدت مشابه در سال ۲۰۲۳). نکته جالب توجه این است که ویتنام در حالی به این جایگاه دست یافته که در دهه ۱۹۹۰ و اوایل ۲۰۰۰، صنعت میگوی این کشور بارها با طغیان بیماری‌های ویروسی مانند سندرم لکه سفید (WSSV) با تلفات ۸۰-۱۰۰ درصدی مواجه شده بود. این تجربیات دردناک، ویتنام را به سمت توسعه نظام‌مند مدیریت سلامت آبزیان سوق داد.



## چالش‌های بیماری‌های میگو

### ۱. بیماری‌های ویروسی

سندرم لکه سفید میگو (WSSV) همچنان به عنوان تهدید اصلی صنعت میگوی ویتنام محسوب می‌شود. برآوردهای سال ۲۰۲۳ نشان می‌دهد که این بیماری سالانه ۱۵۰-۲۰۰ میلیون دلار به صنعت میگوی ویتنام خسارت وارد می‌کند. در مناطق دلتای مکنون که قلب صنعت میگوی ویتنام محسوب می‌شود، ۳۰-۴۰ درصد استخرهای پرورشی هر ساله در معرض آلودگی به این ویروس قرار می‌گیرند.

بیماری ویروسی دیگر که چالش جدی برای ویتنام ایجاد کرده، بیماری سر زرد (YHD) است. این بیماری در استخرهای آلوده می‌تواند باعث کاهش ۴۰-۶۰ درصدی تولید شود. بررسی‌های ژنتیکی نشان داده که ویروس عامل این بیماری در ویتنام جهش‌هایی داشته که کنترل آن را پیچیده‌تر کرده است.

### ۲. بیماری‌های باکتریایی

در میان بیماری‌های باکتریایی، سندرم مرگ زودرس میگو (EMS/AHPND) که توسط سویه‌های خاص ویبریو پاراهمولیتیکوس ایجاد می‌شود، بیشترین خسارت را به صنعت میگوی ویتنام وارد کرده است. این بیماری که اولین بار در سال ۲۰۱۰ در چین گزارش شد، به سرعت در ۵۰ درصد استان‌های پرورش میگوی ویتنام گسترش یافت و در استخرهای آلوده باعث تلفات ۷۰-۹۰ درصدی شد. این بیماری حدود ۱۴ درصد از استخرهای آلوده را تحت تأثیر قرار می‌دهد و به شدت بر میگوهای ۲۰ تا ۵۸ روزه اثر می‌گذارد، به طوری که می‌تواند طی تنها دو روز باعث تلفات سریع شود. ویبریوز نیز به عنوان بیماری باکتریایی دیگر، مسئول حدود ۲۰ درصد تلفات بیماری‌زای میگو در ویتنام است. این بیماری به ویژه در مزارع با مدیریت ضعیف کیفیت آب شیوع بیشتری دارد.



## راهکارهای موفق ویتنام

### ۱. برنامه‌های ملی سلامت میگو

#### برنامه‌های ملی سلامت میگو

ویتنام در سال ۲۰۲۱ برنامه ملی پنج‌ساله سلامت میگو را با سرمایه‌گذاری ۵۰ میلیون دلار راه‌اندازی کرد. این برنامه بر سه محور اصلی استوار است:

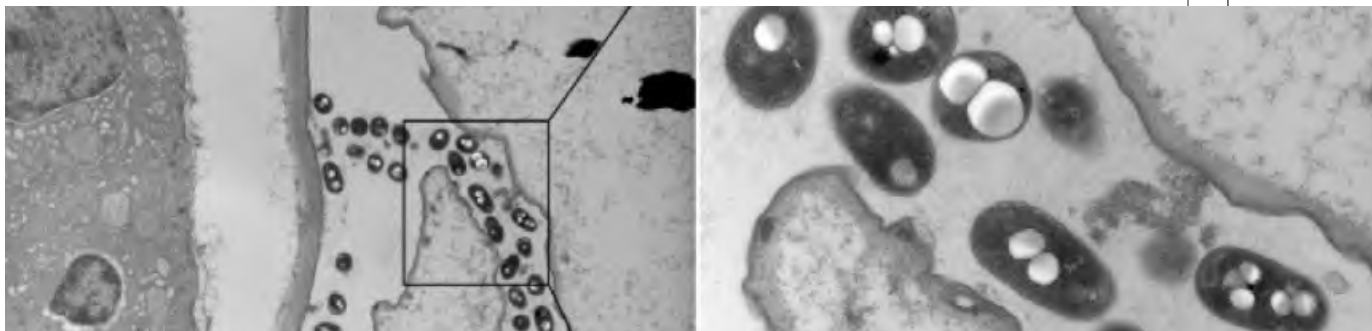
- توسعه آزمایشگاه‌های تشخیصی پیشرفته در مناطق پرورش
- آموزش گسترده پرورش‌دهندگان در زمینه اصول بیوسکیوریتی
- توسعه سیستم پایش و گزارش‌دهی بیماری‌ها

بر اساس این برنامه، پوشش واکسیناسیون در مزارع صنعتی به ۷۵ درصد و در مزارع نیمه‌صنعتی به ۴۰ درصد افزایش یافته است.





## ۲. فناوری‌های نوین پرورش



سیستم پرورش مدار بسته (Biofloc) یکی از موفق‌ترین فناوری‌هایی است که ویتنام برای مقابله با بیماری‌ها به کار گرفته است. این سیستم که در ۳۵ درصد مزارع میگوی ویتنام استفاده می‌شود، توانسته بروز بیماری‌ها را تا ۶۰ درصد کاهش دهد و تولید را به ۴۰-۵۰ تن در هکتار افزایش دهد. تشخیص سریع نیز از دیگر نقاط قوت ویتنام است. استفاده از کیت‌های PCR میدانی در ۸۰ درصد مزارع بزرگ این امکان را فراهم کرده که بیماری‌ها در مراحل اولیه شناسایی و کنترل شوند.

## ۳. مدیریت یکپارچه

ویتنام مدل «۳ منطقه» را برای مدیریت بیماری‌ها توسعه داده است:

۱. منطقه عاری از بیماری (SPF) برای تولید پست‌لارو
  ۲. منطقه قرنطینه برای استخرهای مشکوک
  ۳. منطقه پرورش عمومی
- سیاست «همه در-همه بیرون» نیز به شدت در مزارع میگوی ویتنام اجرا می‌شود که به کاهش انتقال افقی بیماری‌ها کمک

داده‌های سال ۲۰۲۳ نشان می‌دهد که ویتنام توانسته است:

## دستاوردها و درس‌های آموخته

- تلفات ناشی از WSSV را ۴۰ درصد کاهش دهد
- نرخ بقای میگو را از ۵۰ درصد به ۷۵ درصد در مناطق اجرای برنامه‌های مدیریت سلامت افزایش دهد
- صادرات میگوی ارگانیک را ۲۵ درصد رشد دهد

درس‌های کلیدی که از تجربه ویتنام می‌توان آموخت عبارتند از:

۱. همکاری سه جانبه بین دولت، دانشگاه‌ها و صنعت کلید موفقیت است
۲. آموزش مداوم پرورش‌دهندگان کوچک ضروری است
۳. پذیرش فناوری باید جایگزین روش‌های سنتی شود
۴. سیستم نظارت ملی بیماری‌ها باید توسعه یابد

تجربه ویتنام نشان می‌دهد که با رویکردی علمی، نظام‌مند و پیشگیرانه می‌توان بر چالش‌های بیماری‌های میگو غلبه کرد. سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوین، توسعه نظام‌های نظارتی دقیق و مشارکت دادن همه ذینفعان از عوامل کلیدی موفقیت ویتنام بوده است. این کشور امروز نه تنها به یکی از بازیگران اصلی بازار جهانی میگو تبدیل شده، بلکه به الگویی برای توسعه پایدار صنعت آبزی‌پروری در جهان تبدیل شده است. مقایسه مدیریت بیماری‌های میگو در ایران و ویتنام

# وضعیت صنعت میگو در ایران

## (استان بوشهر)





## وضعیت صنعت میگو در ایران (استان بوشهر)

### چالش‌های اصلی

- بیماری AHPND به عنوان مهم‌ترین تهدید برای مزارع پرورش میگو در استان بوشهر
- تراکم بالای پرورش در مزارع با ساختار نامناسب
- تغییرات اقلیمی و تأثیر آن بر کیفیت آب
- عدم شفافیت در گزارش‌دهی بیماری‌ها
- ضعف در هماهنگی بین پرورش‌دهندگان و نهادهای مسئول
- محدودیت‌های مالی و فنی برای اجرای اقدامات پیشگیرانه

### اقدامات انجام شده در ایران

#### ۱. اقدامات پیشگیرانه:

- تغییر ساختار مزارع پرورش میگو
- برنامه مراقبتی تشدید در مراکز تکثیر
- ردیابی عامل بیماری و جلوگیری از ورود آن از طریق بچه میگوها

#### ۲. اقدامات مداخله‌ای:

- نمونه‌برداری و تشخیص قطعی بیماری
- ضد عفونی استخرها و تجهیزات
- مدیریت آب و خوراک به صورت ویژه
- استفاده از پروبیوتیک‌ها و محرک‌های سیستم ایمنی

#### ۳. برنامه‌های عملیاتی:

- اعمال سقف تراکم ۲۰-۳۰ میگو در متر مربع
- بررسی کشت پاییزه به جای پرورش تابستانه
- آیش گذاری برنامه‌ریزی شده استخرها
- پایش منظم کیفیت آب و مدیریت پساب



## وضعیت صنعت میگو در ویتنام

### چالش‌های اصلی

- بیماری‌های ویروسی مانند سندرم لکه سفید (WSSV) و بیماری سر زرد (YHD)
- بیماری‌های باکتریایی مانند EMS (AHPND) و ویبریوز
- تلفات سنگین در استخرهای آلوده (گاهی تا ۹۰٪)

### راهکارهای موفق ویتنام

۱. برنامه‌های ملی سلامت میگو:
  - سرمایه‌گذاری ۵۰ میلیون دلاری در برنامه پنج‌ساله سلامت میگو
  - توسعه آزمایشگاه‌های تشخیصی پیشرفته
  - آموزش گسترده پرورش‌دهندگان در زمینه اصول بیوسکیوریتی
  - توسعه سیستم پایش و گزارش‌دهی بیماری‌ها

### ۲. فناوری‌های نوین پرورش:

- سیستم پرورش مدار بسته (Biofloc) در ۳۵٪ مزارع
- استفاده از کیت‌های PCR میدانی در ۸۰٪ مزارع بزرگ
- تولید میگوهای مولد مقاوم (SPF/SPR)

### ۳. مدیریت یکپارچه:

- مدل «۳ منطقه» برای مدیریت بیماری‌ها (منطقه عاری از بیماری، منطقه قرنطینه، منطقه پرورش عمومی)
- سیاست «همه در-همه بیرون» (All in-All out)
- همکاری سه جانبه بین دولت، دانشگاه‌ها و صنعت
- مقایسه تطبیقی ایران و ویتنام

# وضعیت صنعت میگو در ویتنام





| ویتنام                                | ایران                        | معیار         |
|---------------------------------------|------------------------------|---------------|
| نظام ملی پایش و گزارش دهی بیماری‌ها   | ضعیف، گزارش دهی ناقص         | سیستم نظارتی  |
| پیشرفته (Biofloc, PCR) میدانی         | سنتی، محدودیت در دسترسی      | فناوری‌ها     |
| برنامه‌های آموزشی گسترده و مداوم      | محدود به برخی کارگاه‌ها      | آموزش         |
| برنامه‌های ملی با سرمایه‌گذاری کلان   | محدود، وابسته به بودجه دولتی | سرمایه‌گذاری  |
| همکاری سه جانبه (دولت، صنعت، دانشگاه) | ضعف در همکاری بین سازمان‌ها  | هماهنگی نهادی |
| پیشگیرانه و نظام‌مند                  | واکنشی (پس از بروز بیماری)   | مدیریت بیماری |

## درس‌های آموخته از ویتنام برای ایران

### ۱. توسعه نظام ملی پایش بیماری‌ها:

- ایجاد شبکه آزمایشگاه‌های تشخیصی در مناطق پرورشی
- الزام گزارش دهی شفاف و سریع بیماری‌ها

### ۲. استفاده از فناوری‌های نوین:

- معرفی سیستم‌های پرورش مدار بسته (Biofloc)
- استفاده از کیت‌های تشخیص سریع در مزارع

### ۳. برنامه‌های آموزشی:

- آموزش مداوم پرورش دهندگان در زمینه اصول بیوسکیوریتی
- برگزاری کارگاه‌های تخصصی با مشارکت مراکز تحقیقاتی

### ۴. سرمایه‌گذاری و حمایت دولتی:

- تدوین برنامه‌های ملی با سرمایه‌گذاری کافی
- حمایت از تحقیقات کاربردی در زمینه بیماری‌های میگو

### ۵. هماهنگی بین نهادی:

- ایجاد سازوکارهای مشارکتی بین شیلات، دامپزشکی و پرورش دهندگان
- طراحی نظام هشدار سریع منطقه‌ای برای بیماری‌ها

## جمع بندی

در حالی که ویتنام با رویکردی نظام‌مند و پیشگیرانه توانسته بر چالش‌های بیماری‌های میگو غلبه کند و به یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان میگو در جهان تبدیل شود، صنعت میگوی ایران هنوز در مراحل اولیه مدیریت علمی بیماری‌ها قرار دارد. تجربیات ویتنام نشان می‌دهد که موفقیت در این زمینه نیازمند سرمایه‌گذاری کلان، استفاده از فناوری‌های نوین، آموزش مستمر پرورش دهندگان و هماهنگی بین تمام ذینفعان است. با الگوبرداری از این تجربیات و تطبیق آن با شرایط بومی، ایران نیز می‌تواند به سمت توسعه پایدار صنعت پرورش میگو حرکت کند.



## اطلاعات شرکت کنندگان در هیئت تجاری، نمایشگاهی و صنعتی ۲۰۲۵ Vietfish

| شماره تلفن       | سمت                                                     | نام شرکت / واحد صنعتی                | ایمیل / وب سایت                 | نام و نام خانوادگی           |
|------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------|------------------------------|
| +۹۸ ۹۱۷ ۱۷۱ ۵۵۰۳ | مدیر عامل                                               | بازرگانی هادی توکلی                  | oyamabike.ir@gmail.com          | آقای هادی توکلی<br>ریشه‌ری   |
| +۹۸ ۹۱۷ ۷۷۴ ۴۸۱۹ | مدیر عامل                                               | شرکت سورن میگو شیف                   | Siahvashi.r@gmail.com           | آقای رضا سیاهوشی             |
| +۹۸ ۹۱۷ ۸۴۶ ۰۰۹۰ | مدیر عامل                                               | شرکت سورین ستاره<br>صدف              | ceo@sourinshrimp.com            | آقای مسعود محمدی             |
| +۹۸ ۹۱۷ ۱۷۱ ۹۸۳۴ | مدیر عامل                                               | شرکت آریان تلاش بوشهر                | A.memar98@yahoo.com             | آقای اکبر معمار              |
| +۹۸۹۱۷۱۷۳۳۸۹۸    | عضو هیئت مدیره                                          | شرکت زادآوری مند میگو                | Tohidh2015@yahoo.com            | آقای توحید حیدری             |
| +۹۸ ۹۱۷ ۱۷۱ ۰۴۱۸ | مدیر عامل                                               | شرکت زادآوری مند میگو                | Zadavari.mondmeygoo@gmail.com   | آقای کریم حیدری              |
| +۹۸ ۹۱۷ ۱۷۰ ۵۲۰۱ | مدیر عامل                                               | شرکت آبی گوهر ناب<br>مطاف            | Mohammadrezasamsami72@gmail.com | محمدرضا صمصامی               |
| +۹۸ ۹۱۷ ۷۷۰ ۱۳۷۶ | مدیر عامل                                               | شرکت پارس تجارت گوهر<br>سینا         | parstejarat.goharsina@gmail.com | آقای محمد حسن زاده           |
| +۹۸ ۹۱۷ ۷۷۷ ۶۱۱۷ | مدیر عامل                                               | شرکت فراوی و بسته بندی<br>آداک       | adakabzi@gmail.com              | آقای صادق مومنی              |
| +۹۸ ۹۱۷ ۷۷۱ ۰۳۹۷ | مدیر عامل                                               | شرکت تعاونی مجتمع<br>آبی پروان       | salehseifzadeh@gmail.com        | آقای صالح سیف زاده           |
| +۹۸ ۹۱۲ ۲۲۳ ۲۵۰۰ | مدیر عامل                                               | گروه آبی پروری نوین                  | a_etekhari88@yahoo.com          | آقای علی افتخاری             |
| +۹۸ ۹۱۷ ۱۷۱ ۵۵۵۳ | رئیس اتاق بازرگانی                                      | اتاق بازرگانی بوشهر                  | Bccimbu@gmail.com               | آقای خورشید گزدرازی          |
| +۹۸ ۹۱۷ ۷۷۲ ۳۲۱۹ | مدیر امور بین الملل                                     | اتاق بازرگانی بوشهر                  | Mohammadi.bccimbu@gmail.com     | خانم فاطمه محمدی<br>باغملانی |
| +۹۸ ۹۱۷ ۱۶۳ ۲۴۵۵ | مدیر عامل                                               | عمل آوری شهاب نقره<br>ای قشم         | Qeshm072@gmail.com              | آقای محمد مظفری<br>رمچاهی    |
| +۹۸ ۹۱۷ ۳۶۱ ۴۸۲۰ | عضو هیئت مدیره                                          | مجتمع پرورش میگو شور<br>اول بندرعباس | mh.chavosh@gmail.com            | آقای محمد حسین چاوش          |
| +۹۸ ۹۱۷ ۱۶۱ ۶۴۴۵ | مدیر عامل                                               | مجتمع پرورش میگو شور<br>اول بندرعباس | masoud.chavosh@gmail.com        | آقای مسعود چاوش              |
| +۹۸ ۹۱۷ ۳۶۷ ۴۷۴۲ | مدیر عامل                                               | مجتمع پرورش میگو شور<br>اول بندرعباس | mba3211@gmail.com               | آقای مجتبی برخوردار          |
| +۹۸ ۹۱۷ ۳۱۷ ۷۵۶۲ | مدیر عامل گروه تجاری<br>مانا / مجری اعزام هیئت<br>تجاری | گروه تجاری مانا                      | M.amin7562@gmail.com            | آقای محمد امین               |





## نمایشگاه ۲۰۲۵ Vietfish

| شماره تلفن       | سمت                                                           | نام شرکت / واحد صنعتی           | ایمیل / وب سایت                | نام و نام خانوادگی          |
|------------------|---------------------------------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|
| +۹۸ ۹۱۲ ۱۹۵ ۸۵۶۰ | مدیر عامل                                                     | شرکت مروارید پدیده              | fmd6336@gmail.com              | آقای داوود صدیقی نوری       |
| +۹۸ ۹۱۲ ۸۳۴ ۰۷۷۳ | عضو هیئت مدیره                                                | شرکت مروارید پدیده              | Mehdisedighii42@gmail.com      | آقای محمد مهدی نوری         |
| +۹۸ ۹۱۷ ۵۷۷ ۰۰۹۶ | مدیر عامل                                                     | شرکت مهتا آسایش سیریک           | moahamaddeghan855@gmail.com    | آقای محمد دهقان             |
| +۹۸ ۹۱۷ ۱۷۱ ۲۳۷۴ | مدیر عامل                                                     | پرورش میگو اسماعیل ستوده        | esshrimpfarm@outlook.com       | آقای اسماعیل ستوده          |
| +۹۸ ۹۱۷ ۱۷۱ ۶۴۲۱ | عضو هیئت مدیره اتاق بازرگانی و فرد آکادمیک حاضر در هیئت تجاری | اتاق بازرگانی بوشهر             | Dr.simrouni@gmail.com          | آقای محمد مهدی سیمرونی      |
| +۹۸ ۹۱۷ ۳۶۱ ۰۵۹۱ | مدیر عامل                                                     | بازرگانی قریشی                  | qureshishrimpfarm@gmail.com    | آقای حمید رضا قریشی کولغانی |
| +۹۸ ۹۱۷ ۳۶۳ ۸۷۶۳ | استاد دانشگاه                                                 | اتاق بازرگانی بوشهر             | royaazm04@gmail.com            | خانم رویا ازم               |
| +۹۸ ۹۱۷ ۱۶۱ ۷۰۷۳ | مدیر عامل                                                     | شرکت هرمزدام                    | moradi.hormozdam0761@gmail.com | آقای محسن مرادی سرخونی      |
| ۹۸+۹۱۷۸۴۶۰۰۹۰    | مدیر عامل                                                     | شرکت مکران مرغ آنامیس           | Masoud.davari5962@gmali.com    | آقای مسعود داوری            |
| +۹۸ ۹۰۱ ۷۶۲ ۲۷۹۹ | مدیر عامل                                                     | شرکت مهام ابریان تکین           | www.poormandani.ir             | آقای عبدالرضا پورماندنی     |
| +۹۸ ۹۳۷ ۴۴۷ ۶۶۲۵ | عضو هیئت مدیره                                                | مزرعه تکثیر میگو رثوفی - حقیقی  | bassamdeyrestani22@gmail.com   | آقای عبدالله دیرستانی       |
| +۹۸ ۹۳۶ ۳۳۸ ۵۶۰۴ | مدیر عامل                                                     | مزرعه تکثیر میگو رثوفی - حقیقی  | m.raefi1986@gmail.com          | آقای مرتضی رثوفی            |
| +۹۸ ۹۱۷ ۹۶۵ ۸۴۴۳ | عضو هیئت مدیره                                                | مزرعه تکثیر میگو رثوفی - حقیقی  | mostafamoslmi504@gmail.com     | آقای مصطفی مسلمی            |
| +۹۸ ۹۱۷ ۳۶۳ ۴۹۶۹ | مدیر عامل                                                     | عمل آوری شهاب نقره ای قشم       | silvermeteor۵۷۱۶@gmail.com     | آقای احمد سلامی سوزانی      |
| +۹۸۹۹۰۶۴۷۰۲۷۴    | مجری اعزام هیئت تجاری                                         | گروه تجاری سبزه سازان پارس ایمن | Parsimen22@gmail.com           | الهام آذر                   |





## نمایشگاه ۲۰۲۵ Vietfish

| Phone number     | Post                          | Company name, industrial unit                    | Email                            | Full name                    |
|------------------|-------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------|------------------------------|
| +98 917 171 5503 | CEO                           | Hadi Tavakoli Trading                            | oyamabike.ir@gmail.com           | HADITAVAKOLY RISHEHRI        |
| +98 917 774 4819 | CEO                           | Soren Migo Shif Company                          | Siahvashi.r@gmail.com            | REZA SIAH-VASHI              |
| +98 917 846 0090 | CEO                           | SOURIN SE-TAREH SADAF                            | ceo@sourin-shrimp.com            | MASOUD MO-HAMMADI            |
| +98 917 171 9834 | CEO                           | Talash Bushehr Aquatic Company                   | A.memar98@yahoo.com              | AKBAR MEMAR                  |
| +989171733898    | Board Member                  | Mand Migo Breeding Company                       | Tohidh2015@yahoo.com             | TOHID HEIDARI                |
| +98 917 171 0418 | CEO                           | Mand Migo Breeding Company                       | Zadavari.mond-meygoo@gmail.com   | KARIM HEIDARI                |
| +98 917 170 5201 | CEO                           | Abzi gohar naab motaf                            | Mohammad-rezasamsami72@gmail.com | MOHAMMAD-REZA SAMSAMI        |
| +98 917 770 1376 | CEO                           | SINA IMPORT EXPORT COMPANY                       | parstejarat.goharsina@gmail.com  | MOHAMMAD HASSANZADEH         |
| +98 917 777 6117 | CEO                           | PROCESSING & PACKING COMPLEX ADAK                | adakabzi@gmail.com               | SADEGH MOME-NI               |
| +98 917 771 0397 | CEO                           | Aquaculture Cooperative Complex Company          | salehseifzadeh@gmail.com         | SALEH SEIFZADEH              |
| +98 912 223 2500 | CEO                           | Gorooh Abzi Parvari Noyan                        | a_eftekhari88@yahoo.com          | ALI EFTEKHARI                |
| +98 917 171 5553 | Chamber of Commerce President | Bushehr Chamber of Commerce                      | Bccimbu@gmail.com                | KHORSHID GEZDERAZI           |
| +98 917 772 3219 | International Affairs Manager | Bushehr Chamber of Commerce                      | Mohammadi.bccimbu@gmail.com      | FATEMEH MOHAMMADI BAGHMOLAEI |
| +98 917 163 2455 | CEO                           | Shohab noghraei Qeshm processing co              | Qeshm072@gmail.com               | MOHAMMAD MOZAFARI RAMCHAHI   |
| +98 917 361 4820 | Board Member                  | Shour Aval Shrimp Farming Complex - Bandar Abbas | mh.chavosh@gmail.com             | MOHAMMAD-HOSSEIN CHAVOSH     |





## Contact List



**VIETFISH 2025**  
INNOVATION • SUSTAINABILITY

|                  |                                                     |                                                  |                              |                              |
|------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| +98 917 361 4820 | Board Member                                        | Shour Aval Shrimp Farming Complex - Bandar Abbas | mh.chavosh@gmail.com         | MOHAMMAD-HOSSEIN CHAVOSH     |
| +98 917 161 6445 | CEO                                                 | Shour Aval Shrimp Farming Complex - Bandar Abbas | masoud.chavosh@gmail.com     | MASOUD CHAVOSH               |
| +98 917 367 4742 | Board Member                                        | Shour Aval Shrimp Farming Complex - Bandar Abbas | mba3211@gmail.com            | MOJTABA BARKHORDARI AHMADI   |
| +98 917 317 7562 | MD, Mana Trading Group / Trade Delegation Executive | Mana Trading Group                               | M.amin7562@gmail.com         | MOHAMMAD AMIN                |
| +98 912 195 8560 | CEO                                                 | Aquatic Union                                    | fmd6336@gmail.com            | DAVOD SADIGHI NOORI          |
| +98 912 834 0773 | Board Member                                        | Aquatic Union                                    | Meh-disedighii42@gmail.com   | MOHAMMAD MEHDI SADIGHI NOORI |
| +98 917 577 0096 | CEO                                                 | Mehta Asayesh Sirik Company                      | moahamad-deghan855@gmail.com | MOHAMMAD DEGHAN TEZERJANI    |
| +98 917 171 2374 | CEO                                                 | Esmaeil Sotoudeh Shrimp Farming                  | esshrimpfarm@outlook.com     | ESMAEIL SETOUDEH             |





**VIETFISH 2025**  
INNOVATION • SUSTAINABILITY

اطلاعات

برخی از شرکت های همراه  
**Vietfish** هیئت تجاری

**Pars Imen  
Group**

Business Event  
Import & Export  
Training Company



S.S.P.I

[www.parsimen.net](http://www.parsimen.net)



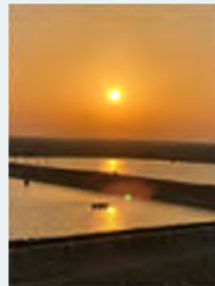
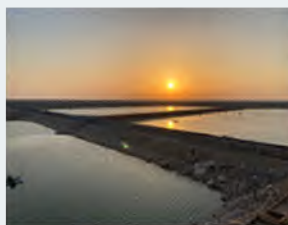


## جناب آقای رضا سیاهوشی

روستای محمدعامری  
نائب رئیس هیات مدیره شرکت تکثیر میگو ارغوانی  
سایت پرورش مند؛  
نائب رئیس هیات مدیره شرکت امجد میگو  
شروع فعالیت در آذربایجان؛  
شرکت روییان حله  
سال ۱۳۷۲ در سایت پرورش میگو

نام و نام خانوادگی: رضا سیاهوشی  
شماره تلفن: ۰۹۱۷۷۷۴۴۸۱۸  
ایمیل: Rs47sia.yahoo.com  
جیمیل: Siahvashi.r@gmail.com

سایت پرورش میگو شیف؛  
مدیرعامل شرکت سورن میگو  
رئیس هیات مدیره شرکت سکان میگو



## سورین ستاره صدف

آدرس: بوشهر، شهرک صنعتی شماره ۲  
سایت وب: www.sourinshrimp.com  
ایمیل: commercial@sourinshrimp.com

مدیرعامل: مسعود محمدی  
شماره تماس: ۰۹۱۷۸۴۶۰۰۹۰





## اتاق بازرگانی بوشهر

کشاورزی نیز به انتهای نام اتاق افزوده شد و به این ترتیب، پارلمان بخش خصوصی به «اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران» تغییر نام داد.

**رئیس اتاق:** جناب آقای خورشید گزدرازی  
**آدرس:** بوشهر- چهار راه شیلات- ابتدای بلوار رئیسعلی دلواری- اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی بندر بوشهر  
**تلفن:** ۰۷۷۳۳۳۳۷۷۹۱-۸

انجمن های بازرگانی در ایران از سابق های حدود ۱۳۰ ساله برخوردارند. اتاق تجارت در سال ۱۳۰۵ تأسیس شد. در سال ۱۳۲۰ با تصویب قانون جدیدی، اتاق بخش خصوصی ایران به اتاق بازرگانی تغییر نام داد.

پس از آن در سال ۱۳۴۱ قانون تأسیس اتاق صنایع و معادن تصویب شد. در سال ۱۳۴۲ اتاق صنایع و معادن تأسیس شد و در سال ۱۳۴۸ این دو اتاق، ادغام و اتاق بازرگانی، صنایع، معادن ایران تأسیس شد. در سال ۱۳۹۰ با تصویب قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار، عنوان



## شرکت شهرک های صنعتی استان بوشهر

مأموریت ما، ایجاد محیطی پویا و پایدار برای صنعتگران و کارآفرینان و حرکت به سوی بوشهری صنعتی و شکوفاست. انجمن های بازرگانی در ایران از سابق های حدود ۱۳۰ ساله برخوردارند. اتاق تجارت در سال ۱۳۰۵ تأسیس شد. در سال ۱۳۲۰ با تصویب قانون جدیدی، اتاق بخش خصوصی ایران به اتاق بازرگانی تغییر نام داد. پس از آن در سال ۱۳۴۱ قانون تأسیس اتاق صنایع و معادن تصویب شد. در سال ۱۳۴۲ اتاق صنایع و معادن تأسیس شد و در سال ۱۳۴۸ این دو اتاق، ادغام و اتاق بازرگانی، صنایع، معادن ایران تأسیس شد. در سال ۱۳۹۰ با تصویب قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار، عنوان کشاورزی نیز به انتهای نام اتاق افزوده شد و به این ترتیب، پارلمان بخش خصوصی به «اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران» تغییر نام داد.

کانال بله: <https://ble.ir/prisipobu>

جاده بوشهر-بrazجان، سه راه جاده ساحلی

شهرک صنعتی بوشهر ۲

شماره تماس: ۰۷۷-۹۱۵۷۰۸۳۵

کد پستی: ۷۵۱۷۷۶۵۶۷۵

### درباره ما

شرکت شهرک های صنعتی استان بوشهر با هدف توسعه زیرساخت های صنعتی، حمایت از صنایع کوچک و متوسط و جذب سرمایه گذاری فعالیت می کند. با ایجاد و تجهیز شهرک ها و نواحی صنعتی مجهز، زمینه رشد تولید، اشتغال زایی و صادرات را در سراسر استان فراهم ساخته ایم.



## شرکت آقای عبدالرضا پورماندنی

این شرکت بزرگترین مرکز پرورش میگو متراکم ایران با مساحت ۲۹ هکتار که بیشتر از ۶۰ درصد مسقف هست بعد از ۳ سال هم اکنون فاز اول به بهره‌برداری رسیده است.

مجمع فرآوری آبزیان پورماندنی دارای ۱۲۰ نفر پرسنل با سابقه ۲۰ سال در زمینه فرآوری انواع آبزیان و تحویل و فروش دارد. بیشترین صادرات ربیون فیش به چین دارد، شرکت کیهان آبادگران مروارید در زمینه پرورش میگو متراکم فعالیت دارد



## جناب آقای محمد

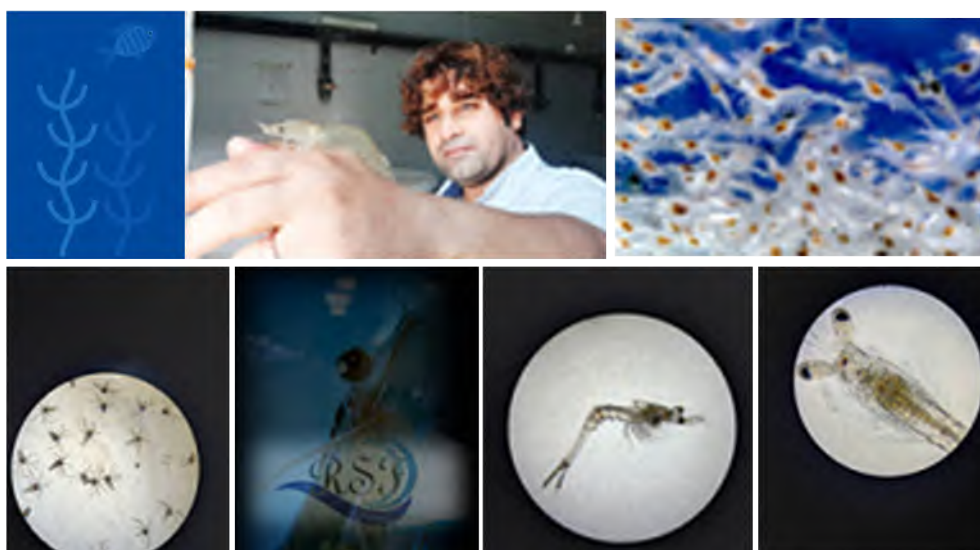
آدرس: بوشهر خیابان بهشت صادق ساختمان مشهدانی طبقه پنجم واحد ۱۸  
صادرات واردات میگو به کشورهای روسیه، امارات، قطر، ترکیه، عراق  
تلفن: ۰۹۱۲۹۱۷۳۱۶۶ ۰۹۱۷۷۷۰۱۳۷۶





## مزرعه تکثیر میگو رنوفی

مرتضی رنوفی دکتری تخصصی شیلات - تکثیر و پرورش آبزیان  
مدیر و کارفرما: مزرعه تکثیر میگو رنوفی.  
مزرعه تکثیر میگو رنوفی  
محصول: تولید پست لارو با کیفیت و عاری از بیماری



## پرورش میگو اسماعیل ستوده

۲۱۳)، فعالیت خود را با هدف تولید میگوی وانامی باکیفیت و مطابق استانداردهای روز آغاز کرد. این مجموعه در زمینی به وسعت ۲۵ هکتار، مجهز به ۶ استخر لایرنی با کفپوش ژئوممبران و ۱۶ استخر خاکی است. با این حال، به منظور حفظ سلامت محصول و پیشگیری از بیماری‌هایی همچون AHPND، تولید صرفاً در استخرهای لایرنی و استاندارد انجام می‌شود.

آدرس شرکت: سایت پرورش میگو شیف لاین بامداد  
قطعه \*۲۱۳\*

ایمیل شرکت: [esshrimpfarm@outlook.com](mailto:esshrimpfarm@outlook.com)

شماره تلفن: ۰۹۱۷۱۷۱۲۳۷۴

در باره ما:

پرورش میگو اسماعیل ستوده از سال ۱۳۹۸ در استان بوشهر، سایت پرورش میگو شیف لاین بامداد (قطعه





## شرکت عمل آوری شهاب نقره ای قشم

شناسه ملی ۱۴۰۰۶۳۶۹۰۲۰  
صندوق پستی: ۷۹۵۴۱۱۰۰۰۱  
آدرس: ۱۵ کیلومتر جاده ساحلی / پارک زیست  
فناوری خلیج فارس جزیره قشم - ایران

مدیر مسئول: احمد سلامی سوزایی  
شماره ثبت ۵۷۱۶  
تاریخ ثبت ۰۱/۰۹/۱۳۹۵



## شرکت آبری گوهر ناب مطاف

مدیرعامل: آقای صمصامی  
تلفن: ۰۹۱۷۱۷۰۵۲۰۱  
[www.motafseafood.com](http://www.motafseafood.com)





## شرکت زرین صنعت پاک قشم

آدرس: هرمزگان - قشم - میدان فرودگاه  
بین‌المللی - به سمت ساحل جنوبی - کیلومتر ۴  
جاده نقاشه  
تلفن: ۰۹۱۷۱۱۶۶۵۶۹ - ۰۹۱۷۰۳۳۰۵۱۶  
ایمیل: zarinfishmeal@gmail.com  
اینستاگرام: zarin\_fishmeal  
مدیرعامل: جناب آقای احمد تاخره

تولیدکننده پودر ماهی مرغوب برای خوراک دام، طیور و آبزیان شرکت پودر ماهی زرین صنعت پاک قشم با هدف تولید پودر ماهی با کیفیت ویژه صنایع خوراک دام، طیور و آبزیان در سال ۱۴۰۰ تأسیس گردید. ما با بهره‌گیری از بهترین مواد اولیه و فناوری روز، محصولاتی با بالاترین استاندارد تولید می‌کنیم تا نیاز مشتریان عزیز را در سراسر کشور و منطقه تأمین نماییم.



## شرکت آبزیان تلاش بوشهر

مدیر عامل: جناب آقای اکبر معمار  
تلفن: ۰۹۱۷۱۷۱۹۸۳۴  
بوشهر خیابان رییس علی دلواری کوچه جهاد نهم  
a.memar98@yahoo.com





سازمان صنایع کوچک و شرکت های صنعتی ایران  
شرکت شرکت های صنعتی استان هرمزگان



## شرکت شهرک های صنعتی هرمزگان

بندر عباس بلوار علی ابن ابیطالب (ع).  
روبروی هنرستان شهید رجایی

Website : [hormozgan.isipo.ir](http://hormozgan.isipo.ir)  
[hr.info@isipo.ir](mailto:hr.info@isipo.ir)



شرکت شهرک های صنعتی هرمزگان در  
محله پایگاه هوایی بندرعباس و در بلوار  
امام حسین، بلوار بوموسی واقع شده  
است.

اطلاعات تماس:

۰۷۶۳۳۱۱۴۲۲۱

۰۷۶۳۳۱۱۴۲۳۰

۰۷۶۳۳۶۸۴۰۶۲

۰۷۶۳۳۶۶۵۳۵۱



گزارش عملکرد اعضاء هیات تجاری سبزه سازان پارس ایمن به

**VIETFISH 2025**

INNOVATION • SUSTAINABILITY

# گزارش سفر ویتنام





## آقای خورشید گزدرازی

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی بوشهر

رئیس اتاق بازرگانی بوشهر خبر داد:

### حضور هیات تجاری صنعتی بوشهر در بزرگترین رویداد صنعت شیلات و آبزیان منطقه آسیا و اقیانوسیه در ویتنام

استان بوشهر، تهران و هرمزگان با سرپرستی اتاق بازرگانی بوشهر و با مشارکت شرکت شهرک‌های صنعتی استان بوشهر و هرمزگان به این نمایشگاه اعزام شدند. وی خاطر نشان کرد ویتنام یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان محصولات شیلاتی در جهان است و در کنار چین، نروژ و تایلند جایگاه ویژه‌ای در بازار جهانی دارد و این کشور به‌ویژه در پرورش میگو و ماهیان آبزی‌پروری شهرت دارد و فناوری‌های پیشرفته‌ای در این حوزه ارائه می‌دهد. گزدرازی آشنایی با جدیدترین تکنولوژی‌های روز دنیا در صنعت آبزیان، تقویت همکاری‌های دوجانبه و کاهش خسارات ناشی از بیماری‌های میگو از طریق تبادل دانش با ویتنام و بازدید از تعدادی از کارخانه‌های آبزیان را از مهمترین برنامه‌های این هیات دانست. رئیس اتاق بازرگانی بوشهر در پایان گفت نمایشگاه آبزیان ویتنام از تاریخ ۳۰ مرداد تا یک شهریور ماه در مرکز نمایشگاه و کنوانسیون سایگون شهر هوشی مین ویتنام برگزار می‌شود.

رئیس اتاق بازرگانی بوشهر از حضور هیات تجاری صنعتی بوشهر در بزرگترین رویداد صنعت شیلات و آبزیان منطقه آسیا و اقیانوسیه در کشور ویتنام خبر داد. خورشید گزدرازی با بیان اینکه نمایشگاه بین‌المللی شیلات و آبزی‌پروری ویتنام یکی از رویدادهای مهم در صنعت شیلات و آبزیان در منطقه آسیا و اقیانوسیه است که در شهر هوشی مین برگزار می‌شود، وی افزود این نمایشگاه بستری برای نمایش محصولات، فناوری‌ها و خدمات مرتبط با شیلات، آبزی‌پروری، صید، فرآوری غذاهای دریایی و تجهیزات مربوطه فراهم می‌کند و فرصت مناسبی برای توسعه همکاری‌های بین‌المللی، انتقال فناوری‌های نوین و ارتقای ظرفیت‌های تولید در این صنعت است. رئیس اتاق بوشهر با اشاره به اینکه بوشهر به‌عنوان یکی از مهم‌ترین قطب‌های صنعت آبزی‌پروری و به‌ویژه پرورش میگو در ایران شناخته می‌شود گفت این استان با توجه به موقعیت جغرافیایی، دسترسی به آب‌های خلیج فارس، و شرایط اقلیمی مناسب، نقش کلیدی در تولید و صادرات میگو و سایر محصولات شیلاتی کشور ایفا می‌کند. گزدرازی تصریح کرد از همین رو هیات تجاری صنعتی از فعالین صنعت آبزیان



## مقدمه:

این گزارش با هدف ارائه ی مروری جامع بر اهداف، دستاوردها و چالش های سفر هیات تجاری به نمایشگاه شیلات و آبی پروری در هوشی مین ویتنام تهیه شده است و تلاش دارد ضمن ثبت مشاهدات میدانی، مسیرهای بهبود و فرصت های آتی همکاری را تبیین نماید.

## روز اول و دوم ۱۸، ۱۹ آگوست (۲۷ و ۲۸ مرداد ماه)

سفر هیأت اعزامی شیلات و آبی پروری ایران به مجری گری گروه تجاری پارس ایمن در روز سه شنبه ۲۸ مرداد آغاز شد.

با توجه به اینکه اعضای هیأت از شهرهای مختلف پرواز داشته و در دبی به یکدیگر ملحق شدند، توقف در این فرودگاه طولانی و قابل توجه بود؛ فرصتی که برای استراحت، هماهنگی های داخلی تیم و مرور برنامه های سفر مورد استفاده قرار گرفت.

بامداد چهارشنبه ۲۹ مرداد، رأس ساعت ۴ صبح به وقت محلی به سمت هوشیمین پرواز داشتند و در ساعت ۳ بعد از ظهر به وقت ویتنام به مقصد رسیدند. پس از ورود، با ترانسفر و راهنمای محلی از پیش هماهنگ شده، به سمت هتل محل اقامت انتقال یافتند تا استراحت کرده و خود را برای آغاز برنامه های تخصصی روزهای آینده آماده کنند.





## روز سوم نمایشگاه ۲۰ آگوست (۲۹ مرداد ماه)

هیات اعزامی شیلات و آبی پروری ایران، اولین بازدید خود را از شرکت فناوری زیستی THẮNG LONG انجام داد. این شرکت زیرمجموعه‌های از گروه چینی Sheng Long است و در زمینه تولید و فروش خوراک آبزیان، بچه میگو و بچه ماهی، محصولات میکروبی و زیستی برای پرورش آبزیان و ارائه خدمات انبار و سردخانه فعالیت دارد. دفتر مرکزی شرکت در پارک صنعتی ĐỨC HÒA، استان لانگ آن، ویتنام واقع شده است. ظرفیت تولید شرکت شامل ۴ کارخانه با مجموع ۱۱ خط تولید خوراک میگو و ۷ خط تولید خوراک ماهی و همچنین مزارع تکثیر با ظرفیت تولید چند میلیارد بچه میگو و ماهی در سال است.

پیش از بازدید، یک فایل پاورپوینت به اعضای هیئت ارائه شد که شامل معرفی کلی شرکت، محصولات و ظرفیت‌های تولید بود. در طول بازدید، کارشناسان شرکت به توضیح جزئیات ارائه شده در پاورپوینت پرداختند. اعضای هیئت، به ویژه کارشناسان فنی، سوالاتی در زمینه کنترل و پیشگیری از بیماری‌های میگو مانند AHPND و TPD مطرح کردند. پاسخ‌ها به طور کامل ارائه نشد که احتمالاً به دلیل محدودیت در ارائه اطلاعات محرمانه یا دسترسی محدود تیم ارائه دهنده به جزئیات فنی و مدیریتی بود.

این بازدید به عنوان پایه‌ای برای تصمیم‌گیری‌های هیات در خصوص بازدیدهای بعدی از سایر مزارع و شرکت‌ها در ویتنام محسوب شد.





عصر همان روز، جلسه ای با حضور آقای گزدرازی (رئیس اتاق بازرگانی بوشهر)، دکتر سمیرونی (کارشناس فنی تیم از سمت اتاق بازرگانی)، آقای نوری (عضو اتحادیه انجمن آبیان)، خانم دکتر محمدی (مدیر امور بین الملل اتاق بازرگانی بوشهر) و خانم مهندس آذرم (نماینده گروه تجاری پارس ایمن) و آقای مهندس امین (شریک تجاری گروه تجاری پارس ای من) برگزار شد. محور اصلی این نشست، برنامه ریزی و انتخاب مزارعی بود که تیم در روزهای آینده قصد بازدید از آنها را داشت. اعضا بر اهمیت انتخاب مزارعی تأکید کردند که نه تنها با اهداف علمی و تخصصی هیات هم خوانی داشته باشد، بلکه بتواند زمینه ای برای تبادل تجربه و پاسخ به پرسش های عملی تیم فراهم کند. همچنین تأکید شد که این بازدیدها باید در راستای یافتن راهکارهایی برای پیشگیری و درمان بیماری های AHPND و TPD انجام شود؛ مسائلی که از دغدغه های اصلی فعالان حوزه پرورش میگو به شمار می روند.



## روز چهارم ۲۱ آگوست (۳۰ مرداد ماه)

دومین روز برگزاری نمایشگاه ویتنام، نخستین روز حضور هیات اعزامی شبلات و آبی پروری ایران به مجری گری گروه تجاری پارس ایمن در این روی داد تخصصی بود. اعضای هیات ساعت ۹ صبح با ترانسفر به محل نمایشگاه منتقل شدند و کارت های ورود به نمایشگاه که از قبل تدارک دیده شده بود، به آنها داده شد.

در تایم نمایشگاه، نمایندگان گروه تجاری پارس ایمن و راهنمای محلی ویتنامی مسئولیت پشتیبانی و رفع نیازهای ارتباطی هیأت را بر عهده داشتند و زمینه ی ارتباط بهتر میان اعضای ایرانی و برگزارکنندگان نمایشگاه را فراهم کردند.



از جمله اقدامات مهم این روز، خرید چندین دستگاه شمارش لارو میگو توسط اعضای هیأت بود که همان عصر در مقابل هتل محل اقامت تحویل داده شد. این اقدام با هدف ارتقای امکانات فنی و فراهم آوردن ابزارهای دقیق برای بررسی و تحقیق در زمینه پرورش میگو انجام گرفت.

در ساعات پایانی نمایشگاه، با هماهنگی های انجام شده از قبل توسط گروه تجاری پارس ایمن، سالن اصلی نمایشگاه به مدت دو ساعت اجاره شده بود و در اختیار هیأت ایرانی قرار گرفت. در این نشست مشترک، اعضای هیأت اعزامی و نمایندگان انجمن شیلات ویتنام حضور داشتند.

در جریان جلسه، دکتر NHAN به عنوان یکی از متخصصان برجسته حوزه شیلات و آبی پروری، با حوصله و تسلط کامل به پرسشهای اعضای هیأت پاسخ داد و توضیحات ارزشمندی در زمینه مدیریت علمی مزارع و راهکارهای مقابله با بیماری های رایج همچون AHPND و TPD ارائه کرد.

با توجه به استقبال اعضا از مباحث مطرح شده و اهمیت اطلاعات ارائه شده توسط دکتر، هماهنگی های لازم توسط گروه تجاری پارس ایمن به عمل آمد تا در روزهای آتی بازدید از یکی از مزارع پرورش میگو تحت نظارت مستقیم ایشان که بر اساس روش های تخصصی دکتر اداره می شود، انجام گیرد. این تصمیم نقطه ی عطفی در برنامه سفر به شمار میرفت، چراکه میتواند فرصت مناسبی برای بررسی عملی و میدانی جدیدترین متدهای پرورش میگو در ویتنام فراهم آورد.





## روز پنجم ۲۲ آگوست (۳۱ مرداد ماه)

در روز شنبه، از ساعت ۹ تا ۱۱ صبح، با هماهنگی های قبلی، سالن کنفرانس هتل محل اقامت تیم اعزامی رزرو شد و جلس های با حضور رایزن بازرگانی، جناب آقای رضایی پور و اعضای تیم تجاری برگزار گردید. در طول این نشست، پرسش و پاسخ های تخصصی میان اعضای تیم و رایزن بازرگانی انجام شد و موضوعات مرتبط با تجارت ایران و ویتنام، فرصت های موجود و همکاری های آتی بررسی شد.

همزمان، دکتر سیمرونی، در جلسه ای تخصصی جداگانه حضور داشتند و پس از پایان نشست، به گروه ملحق شده و گزارشی از مباحث مطرح شده ارائه دادند.

پس از اتمام جلسه با آقای رضایی پور، اعضای تیم به همراه آقای مهندس امین (شریک تجاری گروه تجاری پارس ایمن) به همراه گروه، به سمت نمایشگاه رفتند تا ادامه ی بازدید ها را انجام بدهند و ملاقات ها یی که روز گذشته برنامه ریزی کرده بودند را به سرانجام رسانند.

گروه دوم شامل آقای گردازی (رئیس اتاق بازرگانی بوشهر)، دکتر سیمرونی (کارشناس فنی تیم از سوی اتاق بازرگانی)، خانم دکتر محمدی (مدیر امور بین الملل)، خانم مهندس آذرم (نماینده گروه تجاری پارس ایمن) به همراه راهنمای لوکال تیم، در جلسه ای از پیش هماهنگ شده با رئیس اتاق بازرگانی هوشیمین حاضر شدند.

در جریان این بازدید علاوه بر مذاکرات میان روسای اتاق بازرگانی دو شهر بوشهر و هوشی مین، درخواست هماهنگی بازدیدهایی برای هیئت اعزامی مطرح شد اما به دلیل محدودیت زمان، امکان انجام آن بازدید ها طی روزهای آتی وجود نداشت.

با این حال، شرکت تجاری پارس ایمن اقدامات لازم را برای بازدید های بیشتر از مزارع پرورش میگو انجام داد و قرار ملاقات هایی برای روزهای آتی تیم تنظیم شد، یکی از مزارع برنامه ریزی شده، مزرعه Minh Phu بود.





## روز ششم ۲۳ آگوست (۱ شهریور ماه)

هیأت اعزامی در این روز از مزرعه Minh Phu Seafood Corporation بازدید کردند؛ یکی از بزرگترین و پیشرفته ترین تولیدکنندگان میگو در ویتنام و جهان. این مجموعه در سال ۱۹۹۲ تأسیس شد و طی بیش از ۳۰ سال فعالیت، به عنوان پیشرو در صنعت پرورش میگو با تمرکز بر کیفیت، نوآوری و توسعه پایدار شناخته میشود. دفتر مرکزی شرکت در شهر هوشیمین و مزرعه اصلی در منطقه Ca Mau و مناطق مانگرو اطراف آن واقع شده است، جایی که شرایط طبیعی برای پرورش میگو بسیار ایده آل است.

مزرعه مینگ فو از ابتدا با هدف تولید میگوی با کیفیت بالا برای بازارهای داخلی و بین المللی فعالیت کرده و به دلیل سرمایه گذاری های گسترده در فناوری های نوین پرورش، سیستم های مدیریت پایدار محیط زیست و بهبود بهره وری، جایگاه و بژهای در صنعت شیلات و آبزی پروری جهان کسب کرده است. این مزرعه همچنین با همکاری شرکت های بین المللی مانند Mitsui ژاپن در زمینه سرمایه گذاری، مدیریت و تکنولوژی، استانداردهای جهانی تولید میگو را رعایت می کند.

در جریان بازدید، اعضای هیأت بسیاری از پرسش های تخصصی خود را مطرح کردند که به طور کامل پاسخ داده شد. پس از بازدید، کلاس آموزشی و ویژه تیم برگزار شد که در آن، پرسش و پاسخ های اعضا داده شد و روند کاری مزرعه به صورت نقشه و نمودار برای اعضای تیم توضیح داده شد.

در همین راستا، نمایندگان گروه تجاری پارس ایمن هماهنگی هایی برای ارتباط بیشتر با اساتید فنی مزرعه و برگزاری سمینار و وبینارهای تخصصی انجام دادند. سمینار و وبینارهایی که قرار است با همکاری اتاق بازرگانی بوشهر و به مجری گری شرکت تجاری پارس ایمن برگزار شود تا اعضای هیأت بتوانند از جدیدترین تجربیات و متدهای علمی در پرورش میگو بهره مند شوند.



## روز هفتم ۲۴ آگوست (۲ شهریور ماه)

بیماری و نشانه های مرتبط را به صورت عملی و دقیق توضیح دادند.

پس از پایان بازدید از مزرعه Uni-President و اتمام مراحل آموزشی و عملی، اعضای هیأت برای ادامه برنامه، به سمت مزرعه Thie'nt حرکت کردند؛ یکی از مزارعی که دکتر NUNE به هیأت معرفی کرده بود. این مزرعه با بهره گیری از تکنولوژی های پیشرفته و مدیریت علم ی بهینه توانسته بود بیماری AHPND را در میگو کنترل کند و به عنوان نمونه ای موفق در پرورش مدرن میگو شناخته می شود.

در طول بازدید از مزرعه Thie'nt، پرسش و پاسخ های تخصصی میان اعضای هیأت و کارشناسان مزرعه انجام شد و نکات کاربردی و تجربیات مدیریتی به دقت یادداشت گردید. همزمان، گروه تجاری پارس ایمن PDF شامل توصیه ها و پیشنهادات دکتر NAHN برای کنترل بیماری های میگو در ایران را در اختیار اعضا قرار داد تا امکان استفاده عملی و آموزشی در مزارع داخلی فراهم شود.

ساعت ۷ عصر، اعضای هیأت با راهنمایی گروه تجاری پارس ایمن، به کارخانه و محل فروش غذای آبزیان دکتر NAHN مراجعه کردند. این بازدید فرصتی بود تا اعضا با فرایند تولید، بسته بندی و توزیع محصولات غذایی آبزیان به صورت عملی آشنا شوند و پاسخ های دقیق به سوالات تخصصی آنها ارائه شد.

پس از پایان برنامه های روز، اعضای هیأت در ساعت اولیه ی بامداد روز بعد به هتل بازگشتند و با توجه به شدت خستگی ناشی از سفر طولانی و برنامه های فشرده روزانه، روز بعد به عنوان روز آزاد هیأت در نظر گرفته شد تا اعضا فرصتی برای استراحت و مرور مطالب آموزشی داشته باشند.

روز دوشنبه برای هیأت اعزامی، روزی بسیار پر بار و تخصصی بود. ابتدا اعضای هیأت از مزرعه Uni-President بازدید کردند که فاصله آن با شهر حدود ۴ تا ۵ ساعت بود. پیش از رسیدن به مزرعه، با هماهنگی گروه تجاری پارس ایمن، تیم فرصتی برای استراحت کوتاه و صرف نهار در رستورانی مجلل به میزبانی گروه تجاری پارس ایمن را داشت، که همزمان فرصتی برای بررسی برنامه های بعدی و هماهنگی های داخلی فراهم کرد.

در مزرعه Uni-President، پرورش میگو به سبک سنتی انجام میشد و اعضای هیأت با مشاهده روند کار، اشاره کردند که روشهای مشابهی در مزارع خودشان نیز وجود دارد. این تجربه عملی باعث شد که اعضا بتوانند شباهت ها و تفاوت های فنی روشهای پرورش میگو در ایران و ویتنام را مقایسه کنند.

در ادامه بازدید و به درخواست دکتر سیمرونی (کارشناس فنی تیم)، فرایند تشریح هیاتو پانکراس میگو به صورت غیرآزمایشگاهی انجام شد. سپس با استفاده از آزمایش های تخصصی، اعضا بررسی کردند که آیا میگوها به بیماری AHPND مبتلا هستند یا خیر. تمامی مراحل این آزمایش توسط تیم فیلم برداری گروه تجاری پارس ایمن ضبط شد و برای استفاده آموزشی و مرجع تخصصی در اختیار اعضای هیأت قرار گرفت. علاوه بر این، نمونه های میگوهای سالم و بیمار برای تیم نمایش داده شد و دکتر سیمرونی روش تشخیص





## روز نهم ۲۶ آگوست (۴ شهریور ماه)

آخرین روز حضور هیأت اعزامی شیلات و آبی پروری ایران به مجری گری گروه تجاری پارس ایمن در ویتنام، روز جمع بندی و مرور دستاوردها بود. پس از تحویل اتاق ها در هتل، اعضای هیأت به میزبانی گروه تجاری پارس ایمن به رستورانی مجلل دعوت شدند. در این ضیافت کاری، اعضا در فضایی صمیمی و در عین حال تخصصی، به بررسی نتایج و دستاوردهای سفر پرداختند و دیدگاه های خود را در خصوص بازدیدها، جلسات و ظرفیت های ایجاد شده برای همکاری های آینده مطرح کردند.

پس از صرف ناهار، اعضای هیأت از موزه یادمان جنگ و چند بازار بازدید کردند که فرصتی ارزشمند برای آشنایی بیشتر با فرهنگ، تاریخ و سبک زندگی مردم ویتنام فراهم آورد.

در پایان روز، اعضای هیأت ساعت ۹ شب در فرودگاه حضور یافتند تا برای بازگشت به ایران آماده شوند. این روز، نقطه پایانی بر سفر پرتیر هیأت بود؛ سفری که نه تنها موجب گسترش ارتباطات علمی و تجاری شد، بلکه زمینه ای برای همکاری های پایدار در حوزه شیلات و آبی پروری ایران و ویتنام را فراهم آورد.





## ملاحظات پیشنهادهای راین بازرگانی آقای دکتر رضایی پور



### راهکارهای عملی برای ورود به بازار ویتنام:

۱. تمرکز بر مکمل بودن با صنعت شیالت ویتنام نه رقابت: صادرات محصولاتی که ویتنام کمتر تولید میکند
۲. حضور در نمایشگاههای تخصصی مثل Vietfish و همکاری مشترک با شرکتهای ویتنامی.
۳. سرمایه گذاری مشترک (Joint Venture) در فرآوری یا تولید خوراک آبزیان در ویتنام.
۴. اخذ استانداردهای بین المللی برای تسهیل ورود به بازار.
۵. ایجاد برند ایرانی در بازار (niche) مانند محصولات ویژه و لوکس دریایی.
۶. ایران نباید به دنبال صادرات مستقیم میگو و ماهی سفید به ویتنام باشد، چون ویتنام خودش قدرت جهانی است. اما در حوزه هایی مثل پودر و روغن ماهی، لارو میگو، گونه های دریایی خاص ایران، محصولات فرآوری شده، و مکمل های دریایی شانس بالایی برای ورود و حتی مشارکت در زنجیره ارزش ویتنام دارد.

### شرکت های پیشرو در خوراک آبزیان (Aquafeed) در ویتنام:

این شرکت ها در بازار خوراک آبزیان ویتنام نقش بسیار بزرگی دارند:

#### • Green Feed Vietnam

- مجهز به چندین کارخانه با استانداردهای ISO ۲۲۰۰۰، HACCP و P.A.G GLOBAL در تولید خوراک و نژاد آبزیان

#### • Uni-President Vietnam

- تولیدکننده خوراک برای میگو، ماهی و قورباغه؛ همچنین تأمین کننده بچه میگو برای مزارع

#### • Sheng Long Bio-tech Co. Ltd

تولیدکننده خوراک و محصولات زیستی برای - میگو و ماهی؛ ظرفیت تولید بیش از ۵۰۰ هزار تن در سال

#### • (Skretting زیر مجموعه Nutreco)

تولیدکننده بزرگ جهانی خوراک ماهی که در سال ۲۰۱۰ با خرید Aquafeed Tomboy وارد بازار ویتنام شد.

میزان صادرات محصولات آبزی پروری ویتنام حدود ۱۱ میلیارد دلار است. صادرات محصولات شیلاتی ایران به ویتنام همواره باهدف صادرات به چین از طریق بندر هافونگ صورت گرفته است. با برقرار شدن امکان صادرات مستقیم صادرات میگو به چین حجم صادرات ما به ویتنام کاهش یافته است. با توجه به اینکه بار ارسالی به ویتنام با هدف صادرات مجدد و ایجاد ارزش افزوده بالاتر صورت می گیرد. متأسفانه این ارزش افزوده با لاتر نصیب تجار چینی می گردد که بعضاً تا سه برابر بیشتر از قیمت خریداری شده از صادر کننده ایرانی می باشد.

درحاشیه نمایشگاه شیلات ویتنام، در یک نشست تجاری هماهنگ شده توسط دفتر رایزنی بازرگانی در ویتنام، یک شرکت صادر کننده از جزیره قشم موفق شد با طرف ویتنامی، تفاهم نامه همکاری برای صادرات ماهی آنچوی امضا نماید. متن تفاهم نامه



مذکور توسط رایزن بازرگانی در ویتنام تهیه و تنظیم گردید و با اصلاح دو شرکت آماده امضا گردید با توجه به ارتباطات ویژه مشتری ویتنامی با گمرک ویتنام اطلاعات تماس وارد کنندگان ماهی آنچوی در اختیار صادر کننده ایرانی قرار گرفت.

ویتنام یکی از بزرگترین تولیدکنندگان میگو و ماهی در جهان است و صنعت خوراک آبزیان بسیار گستردهای دارد. این کشور سالانه مقادیر زیادی پودر ماهی و روغن ماهی برای خوراک میگو و ماهی وارد میکند. ایران با دسترسی به منابع صید صنعتی در دریای عمان و خلیج فارس میتواند تأمین کننده خوبی در این حوزه باشد.





## شرکت های فعال در زنجیره فرآوری و صادرات شیلات:

### • Vinh Hoan Corporation

-از بزرگترین صادرکنندگان پنگاسیوس pangasius با زنجیره تولید از ماهیگیری تا صادرات و فناوری های پیشرفته

### • Minh Phu Seafood Corporation

-تولیدکننده و صادرکننده عمده میگو با تاکید بر استانداردهای بین المللی و پایداری موسسات تحقیقاتی مرتبط

### • Research Institute for Aquaculture

(No.(RIA1

موسسه دولتی تحت وزارت کشاورزی و توسعه روستایی ویتنام؛ در زمینه تحقیقات پرورش آبزیان فعالیت دارد و میتواند شریک بالقوه در پروژههای ژنتیکی یا کاربردی باشد  
دستاوردهای هیأت تجاری ایران در صنعت شیلات و آبی پروری ویتنام

## ۱. آشنایی با زنجیره تولید و فناوری های نوین

بازدید هیأت تجاری از شرکت های Uni-President Th ng Long و Thien t امکان مشاهده کامل زنجیره تولید و پرورش آبزیان، از خوراک صنعتی تا تکثیر و عرضه محصول نهایی را فراهم کرد. اعضا با فناوری های نوین مدیریت بیماری ها و کنترل کیفیت، از جمله سیستم MPBio و روشهای زیست محیطی پایدار، آشنا شدند که موجب کاهش هزینه ها و افزایش بهره وری در مزارع می شود.

## ۲. ارتقای دانش تخصصی هیأت

حضور در کلاس ها و کارگاه های آموزشی تخصصی، از جمله کلاس دکتر NAN و جلسات آموزشی مزرعه

Minh Phu، باعث افزایش دانش فنی هیأت درباره بیماری های رایج میگو، استانداردهای مدیریت کیفیت و روش های نوین پرورش شد. پاسخ به پرسش های تخصصی و ارائه آموزش های کاربردی، پایه علمی مناسبی برای تصمیم گیری و انتقال تجربیات به ایران فراهم کرد.

## ۳. توسعه فرصت های همکاری بین المللی

نشست ها و جلسات تخصصی با انجمن شیلات هوشمیمین و اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان ویتنام (VASEB) فرصت تبادل تجربیات و تفاهم برای همکاری در زمینه کنترل بیماری ها، استانداردسازی مزرع های و مدیریت ریسک را ایجاد کرد. این تعاملات زمینه امضای تفاهم نامه همکاری صادراتی برای محصولات شیلاتی و توسعه روابط تجاری ایران و ویتنام را فراهم آورد.

## ۴. شناخت بازار و فرصت های تجاری

بازدید از نمایشگاه Vietfish ۲۰۲۵ و شناسایی شرکت های پیشرو در حوزه خوراک آبزیان و فرآوری محصولات شیلاتی، امکان بررسی ظرفیت های بازار، ارزیابی فرصت های سرمایه گذاری و توسعه شبکه های تجاری بین المللی را فراهم کرد.

## ۵. تدوین استراتژی عملیاتی و راهکارهای ورود به بازار

نتایج بازدیدها و تعاملات، مبنای تدوین استراتژی عملیاتی برای ورود به بازار ویتنام شد، شامل تمرکز بر محصولات مکمل و فرآوری شده، سرمایه گذاری مشترک، اخذ استانداردهای بین المللی و ایجاد برند ایرانی



99

## قلمی به یادماندنی از آقای سیاهوشی از صنعتگران بوشهر

در این سفر باید گفت: این سفر تنها یک مسیر کاری نبود، بلکه هم‌نشینی دل‌های صمیمی و همراهی یاران خوش‌رفتاری بود که خاطره‌ای خوش و به‌یادماندنی رقم زدند. سپاس ویژه از تمامی همسفران که با متانت و مهربانی، جمع ما را دل‌نشین کردند. همچنین از تلاش‌ها و حمایت‌های شرکت شهرک‌های صنعتی بوشهر، همراهی بی‌دریغ مدیر و کارکنان اتاق بازرگانی بوشهر و زحمات شرکت تجاری پارس ایمن شیراز که با پیگیری‌های خود این سفر را سامان بخشیدند، سپاسگزاری می‌شود. امید که این همدلی‌ها، مقدمه‌ای باشد برای راهی روشن‌تر در خدمت به اقتصاد و آبادانی استان و میهن.

66



**VIETFISH 2025**  
INNOVATION • SUSTAINABILITY



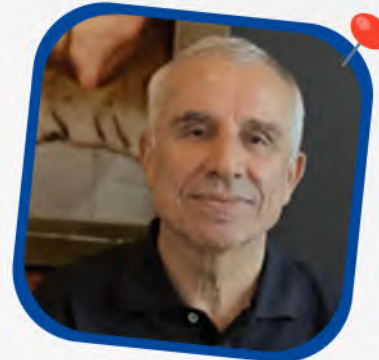


## حاج خورشید گزدرازی؛

رئیس محترم اتاق بازرگانر بوشهر، از شخصیت‌های اثرگذار و شناخته شده در عرصه اقتصاد و تجارت استان هستند. ایشان با مدیریت بهتر هوشمندانه و دیدگاه توسعه‌محور، همواره حامی بخش خصوصی و یار رسانخ فعالان اقتصاد بوده‌اند. دلسوز و متانت و فروتنی ایشان در کنار تلاش‌های سر و قف، اتاق بازرگانر بوشهر را به نهادی پویا و مؤثر بدل ساخته است. حضور ایشان در این سفر نیز، علاوه بر ارزش معنوی جایگاه سازمان، دگرمر و انگیزه‌آمیز برادر همسفرانخ و فعالان این حوزه به همراه داشت. «چون که صد آآمد نود هم پیش‌راست چون تو با ما بر ریایر، کار را است»

## حاج کریم حیدری

حاج کریم حیدری: از تقنین‌چیان فعال و پرتلاش صنعت میگو، در این سفر نیز با اخلاق نیکو، خوشرویی و رفتار متمتع، همراه و همگام دیگراخ بودند. حاج کریم در زندگی کارها را رفیر، ماندگار و ارزشمند را انجام داده که همیشه دعا رفیر پشت سر خود دارد.



## مهدی سیمرونی

مهدی سیمرونی: از متفحصان دامین شکر بوشهر، فرد در آگاه و مطلع در زمینه آکبزی پرو رو بهداشت و بیماری‌ها را آکبزیانخ، دلسوز رو دغدغه‌مند را ایشان برادر صنعت میگو ستودنر است و حضور شانخ در این سفر فرصت ارزشمند برادر بهره‌مند را از دانش و تجربه را ایشان به شمار آآمد.

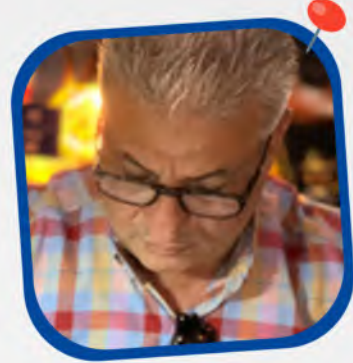
## اکبر معمار

اکبر معمار: از پرورش‌دهندگان خوب سایت حله که به خوشرویی و مهربانی شناخته می‌شوند و در این سفر نیز به مانند همیشه صبور، خوش‌سفر بودند.



### مهرداد (هادی) توکلی

مهرداد (هادی) توکلی: رفیق به تمام معنا و از بازرگانان سالم و موفق، با پشت کار و قور در کار تجارت و پرورش میگو، حضور ایشان در این سفر نیز فرصت ارزشمند برای آشنایی بیشتر با شخصیت کوچک و قابل اعتماد و سرود



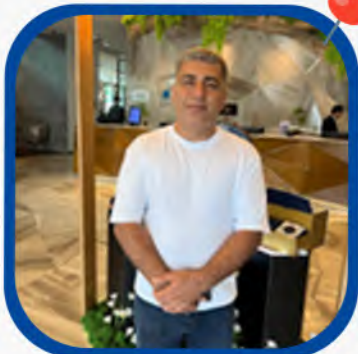
### اسماعیل آسوده

اسماعیل ستوده: با تجربه ارسال ها و متادار کار، تلاش و زندگی و همسفر در نشیخ در این سفر که واقعا در کنار شرکت بردیم.



### صالح سیف زاده

صالح سیف زاده: از پرورش دهندگان پر تلاش میگو، با پیشکار و تجربه رفود سهم ارزشمند در این صنعت دارند. حضور ایشان در جمع، یادآور نقش سازنده و تولید کننده گام واقع در اقتصاد منطقه است.



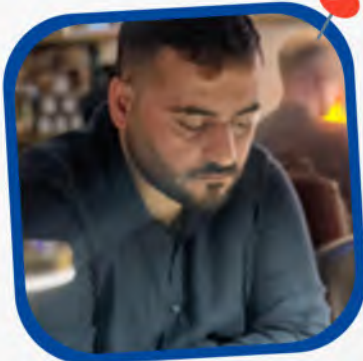
### محمد حسن زاده

محمد حسن زاده: سال ها با دستاویز صحت خود در کار آکبزر پرورش کوشیده است و با پیشکار خود مسیر زندگی را ساخته، نماد از صداقت، تلاش و امید می باشد



### صادق مومنی

از فعالان بازر میگو و خرید و فروش آبخ، فردی پر تلاش و آشنا با دنیا کار و تجارت در زمینه آکبزیخ. با متانت و آبرامش که در رفتار می شود، همسفر خوب و معتمد برای جمع ما به شمار می آید.





### علی افتخاری؛

عذر افتخاری؛ متیخ و مودب و از چهره‌ها موفق در عرصه تولید میگو، با تلاش و دانش خود سهم ارزشمند در پیشرفت این حوزه داشته‌اند.



### توحید حیدری؛

توحید حیدری؛ لقب «توحید تولید» شایسته شخصیت فعال و آکرام او هست، رفتار و برخورد محترمانه اش قابل توجه همسفران او تجربه‌ای لذت‌بخش و توانمندی با آکرامش باشد.



### مسعود محمدی

مسعود مصد؛ بسیار شریف، ساکت و آکرام، دلاور متانت خالص، متانت در سکوت است و آکرامش در لب‌ها همیشه.



### محمد رضا مصما

مصد رضا مصما؛ جوان مودب و به مانند رفیقش (مسعود مصد) بسیار آکرام اما پرتلاش در کار و علاقه‌مند به یادگیری به دنبال کسب تجربه.



### دکتر فاطمه محمدی باغملایی

«سرکار خانم مصد؛ از امور بی‌الحاصل است و بازرگانان، با متانت، آکرامش و لب‌ها همیشه، نمونه‌ای از حسن همکار و همراه هستند و حضور ایشان در این سفر موجب افتخار و خرسند بود.»



## خانم مهندس الهام آذرم

به عنوان نماینده شرکت سبزه سازان و مبرر  
لایح سفر، نقش مهمی در سامان دهی و پیگیری  
تمام امور بر عهده داشتند.  
دقت، جدیت و مسئولیت پذیر را نشان موجب  
شد لایح سفر با نظم و آراستگی بیشتر برود و  
همراهان، نظراتش به یادماندنی را تجربه کنند.



## آقای مهندس محمد امین :

آقای مهندس امین، از گروه تجار عمان که بسیار پیگیر و  
پرتلاش بود و کارها را با جدیت و نظم انجام میداد و واقعاً  
مسئولیت پذیر بودند.

و این شروع یک مسیر بزرگ است.



**VIETFISH 2025**  
INNOVATION SUSTAINABILITY





دکتر سمیرونی تشریح می کند:

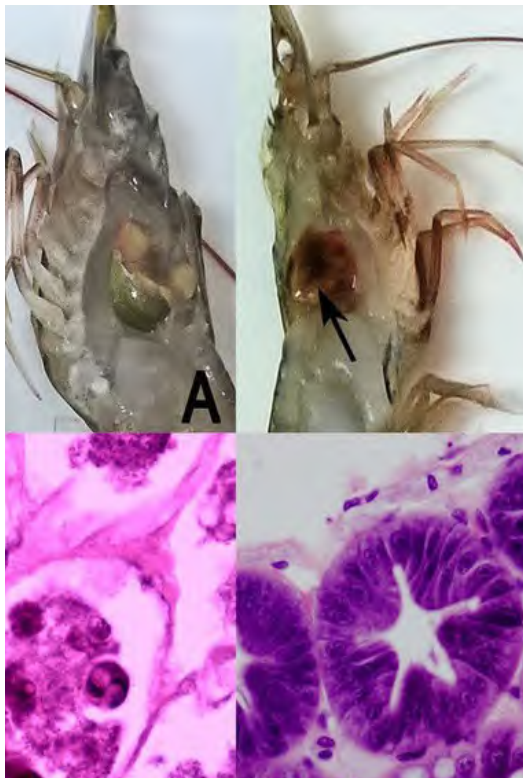


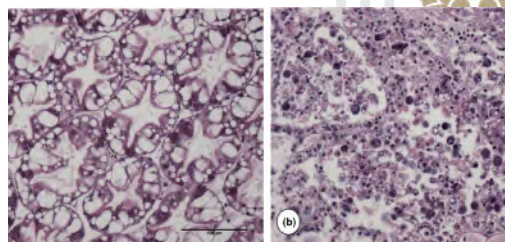
## گزارش بازدید از کشور ویتنام

شیوع یافت و منجر به تلفات گسترده و کاهش شدید عملکرد تولید و ضررهای اقتصادی جدی در صنعت میگوپروری شد. عامل آن ویبریو پاراهمولیتیکا با پلاسمید خاص است که عمدتاً در مراحل اولیه رشد میگو بروز میکند و درمان موثری برای آن وجود ندارد. کشور ویتنام در ابتدا تحت تاثیر شدید این بیماری قرار گرفته بود که در سالهای اخیر با اجرای یک بسته سیاستی و فنی توسط بخش دولتی و خصوصی شامل بیمنی زیستی دز مراکز تکثیر و پرورش و زنجیره تولید، اصلاح روشهای تغذیه، بهبود مدیریت کیفیت آب و توسعه سیستمهای اتوماسیون و هشدار زود هنگام، توانسته به میزان قابل توجهی این بیماری را کنترل کرده و تولید را به حالت پایدار بازگرداند. هدف اصلی این سفر بررسی دقیق این تجربیات میدانی بود.

مقدمه:

در راستای توسعه پایدار و علمی صنعت میگوپروری استان بوشهر و همچنین کشور و با توجه به افزایش بهره‌وری، کاهش تلفات بیماریها و بهره‌برداری اصولی از منابع آبی، لزوم بهره‌گیری از تجارب کشورهای پیشرو در این حوزه ضرورتی انکارناپذیر است. کشور ویتنام بعنوان یکی از بازیگران اصلی و موفق در صنعت پرورش میگو در سطح جهان است بطوریکه تولید سالانه خود در حال حاضر به ۱/۲ میلیون تن رسانده‌است و توانسته با اتکا به فناوریهای نوین، سیاست گذاری هدفمند و تعامل میان بخش خصوصی، دولتی و علمی مسیر قابل توجهی در مقابله با بیماریهای مهم آبزیان و میگو از جمله بیماری AHPND طی کند. سفر علمی-کاری انجام شده با هدف شرکت در نمایشگاه بین‌المللی آبزیان، بازدید از مراکز تحقیقاتی، شرکتهای دانش بنیان و مراکز تکثیر و مزارع پرورشی، فرصتی فراهم آورد تا از نزدیک با راهکارهای عملی مقابله با بیماری AHPND و سایر بیماریهای رایج میگو مانند EHP و TPD آشنا شویم اهمیت موضوع و ضرورت بررسی میدانی بیماری AHPND یکی از مخربترین بیماریهای باکتریال میگو است که از سال ۲۰۰۹ تا کنون در آسیا و بسیاری از کشورهای میگوپرور





## دستاوردها و راهکارهای اجرایی مقابله با بیماری AHPND

9- بهینه سازی پس آب خروجی مزارع با پرورش تیلایپا و تخلیه در آبهای آزاد پس از تریتمنت و اطمینان از عاری بودن از آلودگی ها

10- مدیریت خوراک و تراکم، پرهیز از تراکم بالا ، مدیریت دقیق تغذیه، استفاده از خوراکهای با کیفیت بالا

11- استفاده از پروبیوتیکها و محرکهای سیستم ایمنی میگو

12- بکارگیری پرسنل فنی تخصصی در سطح مزارع

13- توسعه شبکه آزمایشگاهی از سطوح بسیار ساده و ارزان در سطح مزارع و بسیار پیشرفته دولتی و خصوصی

14- حضور فعال شرکتهای دانش بنیان و تحقیقات میدانی و آموزش و ترویج جهت بهره برداران

15- در بخش نمایشگاه مهمترین دستاورد مشاهده انواع محصولات با ارزش افزوده با انواع تنوعات در حالیکه این موضوع در سطح استان و کشور جای بسیا بسیار کار دارد

6- برگزاری کارگاه های آموزشی-تجربی در استانهای ساحلی در جهت ارتقاء دانش بهره برداری

7- ایجاد مشوقهای اقتصادی برای مزارع پایبند به اصول بهداشت و پرورش

8- اعزام تیم با تجربه به کشور اکوادور و بازدید میدانی از آن کشور در جهت استفاده از تجربیات آنها در کنترل بیماری ها

1- در بازدی میدانی از مزارع مشاهده شد سیستم پرورش در ویتنام با سیستم پرورش با ایران متفاوت بوده بهطوریکه در ویتنام با شوری پایین و دمای مطلوب بوده در حالیکه در ایران پرورش با دما و شوری بالا صورت میگیرد و همین موضوع کار مبارزه با بیماری AHPND را مشکل تر می نماید

2- توسعه بهره گیری از سیستم هوشمند مدیرتی و MIS در مزارع جهت افزایش بهره وری

3- استفاده از مولدین عاری از بیماری از طریق تولیدات داخلی و واردات از کشور تایلند، آمریکا و ...

4- تغییر ساختار پرورش و زیرساختهای مرتبط

5- کوچک سازی مزارع پرورش به زیر نیم هکتار و عمدتا مدور با سیستم لاینیک بطوریکه زهکش های آنها نیز پوشش دار بودند

6- استفاده از تخلیه مرکزی در مزارع پرورشی

7- تلفیق مدلهای پرورش کشورهای مختلف مانند تایلند و اندونزی و مالزی و .. و بومی سازی آن در ویتنام

8- استفاده از استخر رزروال و تریتمنت آب ورودی





## پیشنهادهای کاربردی رای بهبود شرایط در ایران

1. ایجاد سامانه هشدار سریع بین مراکز تکثیر و پرورش و سیستمهای نظارتی مانند دامپزشکی
2. -تغییر زیرساختهای پرورش استان و کشور بر اساس مدلینگ کشورهای مختلف و بومی سازی آن در جهت میگو استان و کشور
3. تقویت سیستم تشخیصی سریع در سطوح مختلف خصوصی و دولتی
4. پژوهش و تحقیقات در حوزه میگوپروری
5. دعوت از محققین خارجی در حوزه آبی پروری در استان و کشور و انجام تحقیقات کاربردی

## جمع بندی و نتیجه گیری:

سفر انجام شده به کشور ویتنام فرصتی ارزشمند برای مشاهده عینی عملکرد موفق یک از بزرگ ترین تولیدکنندگان میگوی جهان فراهم ساخت. بهره گیری و بومی سازی روشهای نوین، مدیریت علمی در سطح مزرعه، استفاده هوشمندانه از داده ها و تعامل موثر بین علم و اجراء رمز موفقیت این کشور در کنترل بیماری های مزمن از جمله AHPND بوده است

با پیگیری های گروه تجاری پارس ایمن و با همکاری اتاق های بازرگانی بوشهر و بندرعباس، در ادامه سلسله آموزش های تخصصی در زمینه شناسایی و کنترل بیماری های میگو، مجموعه ای از وبینارهای آنلاین با حضور اساتید بین المللی برگزار خواهد شد



# حامیان و همراهان در اعزام این هیئت تجاری



**VIETFISH 2025**  
INNOVATION • SUSTAINABILITY





## واين تازه شروع يك مسير بزرگ است



با احترام مدير عامل گروه تجاری پارس ایمن؛ فاطمه پرند آور

[www.parsimen.net](http://www.parsimen.net)





## مجری اعزام هیئت تجاری ویتنام / هوشی مین

با مجوز رسمی از سازمان توسعه تجارت ایران به شماره: ۵۰۹۱۵۳۲ مورخ: ۱۴۰۴/۰۲/۰۹



industrialtourss  [www.parsimen.net](http://www.parsimen.net)

اطلاعات تماس: ۰۹۱۷۰۰۲۲۷۰۴ | ۰۹۱۷۰۰۲۲۷۰۸

