

سرمایه‌گذاری

مدیر عامل شرکت آهورا

مراکز خرید

باید از شکل سنتی خارج شوند

CEO of Ahoora Company

Shopping malls should go out of the traditional form

الرئيس التنفيذي لشركة آهورا

يجب أن تخرج مراكز التسوق من الشكل التقليدي

با آثار و گفتاری از:

بابک نگاهداری

کاوه مشتاق

فردين آقابزرگي

علي رضا جعفر خاني

محمدرضا خیرخواه کرمانی

امیرحسین خوشبین

سید رضار فیعی

سید رضا مصطفوی

امیر رضا ثابت پی

محسن احتشام

محمد طاوری

ساسان طوسی

شهره اعتمادی

دنیای

WORLD OF INVESTMENT

زیر دایره گذاری

وکیل پایه یک دادگستری و مشاور حقوقی

چالش‌های حقوقی هوش مصنوعی در حوزه مسئولیت مدنی

Lawyer and legal adviser

**Legal challenges of artificial intelligence in
the field of civil liability**

محامیة و مستشارة قانونیة

التحديات القانونية للذكاء الاصطناعي في مجال المسؤولية المدنية

گہر زمین

نبض تپندہ تولید و توسعه

www.goharzamin.com

(سای نام)

شرکت معدنی و صنعتی گہر زمین

Goharzamin Mining and Industrial Company

روابط عمومی و امور بین الملل



فراز انرژی پاد

www.faraz-energy.com

شماره ثبت ۱۹۵۷۷۱



BHT

Electric • Control • Mechanic



شرکت بین المللی مهندسی فراز انرژی پاد

شرکت بین المللی مهندسی فراز انرژی پاد یک شرکت فنی، مهندسی و بازرگانی در سطح بین المللی بوده که با دارا بودن شبکه قوی بازرگانی و زنجیره تامین در کشورهای آلمان، آمریکا، اسپانیا، چین، ترکیه و عمان امکان تامین طیف وسیعی از قطعات، تجهیزات و ماشین آلات مختلف از جمله انواع قطعات مکانیکال، الکتریکال، کنترل و ابزار دقیق را برای صنایع مختلف دارا میباشد.

یکی از نکات قوت این شرکت امکان ساخت و مهندسی معکوس تمامی تجهیزات نفت، گاز و پتروشیمی، نیروگاهی، سیمان، فولاد، معدن، صنایع هوایی و خودروسازی با استانداردهای کشورهای آلمان میباشد که صرفاً محدود به اقلامی بوده که به دلیل پیچیدگی فنی و یا محدودیتهای ساخت، امکان تولید در داخل کشور را نداشته فلذا این شرکت با ترکیب نمودن دانش فنی ایرانی و امکانات ساخت در خارج کشور، گامهای بسیار موثری در جهت پشتیبانی میهن عزیزمان برداشته است.

از دیگر توانایی های این شرکت دارا بودن بسته کامل برای مشاوره مهندسی و پروژه های EPC می باشد. همچنین خرید، حمل و واردات کالا چه به صورت ترخیص شده (فروش ریالی) و چه به صورت تحویل کالا در پشت گمرکات (فروش ارزی) بر حسب نیاز مشتری قسمتی از فعالیت های معمول این شرکت می باشد.

لازم به ذکر این شرکت در لیست بلند تامین کنندگان مورد تایید وزارت نفت و گروه مینا قرار دارد (AVL vendor list).

info@faraz-energy.com

www.faraz-energy.com

www.bht-online.de

تهران، نیاوران، خیابان دکتر باهنر، جنب پمپ بنزین نیاوران، کوچه تناولی، پلاک ۱۸، طبقه ۵، واحد ۵۰۲ : تلفن: ۰۲۱-۲۶۲۵۸۰۵۰



مروری بر عملکرد سازمان گسترش و توسعه صنایع ایران
در دولت سیزدهم



افتتاح و راه اندازی فاز ۱۴، ایرانی ترین فاز پارس جنوبی

به منظور تولید روزانه ۵۰ میلیون مترمکعب گاز شیرین، ۷۷ هزار بشکه میعانات گازی، ۲۹۰۰ تن گاز مایع (پروپان و بوتان)، ۲۷۵۰ تن اتان و ۴۰۰ تن گوگرد؛ انجام داخلی سازی ۷۰ درصدی کالاهای خاص برای توسعه فاز ۱۴ پارس جنوبی به ارزش ۱۷۴ میلیون یورو (برای اولین بار در کشور) و اشتغال زایی **۳۶۴۳ نفر** در زمان بهره برداری

پیشرفت **۷۰/۵** درصدی عملیات اجرایی طرح های سرمایه گذاری در دست اجرا
با هدف توسعه مناطق کمبرخوردار و ایجاد اشتغال

تحقق **مشارکت مردمی** در اجرای طرح های سرمایه گذاری
در مناطق محروم از طریق پذیره نویسی در بورس و جلب مشارکت **۵۶** درصدی
شرکت چادرملو و **۱۹** درصدی شرکت توسعه معادن و فلزات در اجرای
طرح تولید تابر در استان سیستان و بلوچستان

افزایش **۳۲** درصدی آموزش نیروی انسانی در بخش صنعت

افزایش میانگین **۶۲** درصد تولید انواع محصولات در شرکت های
مجموعه آیدرو

عارضه یابی **۱۰۵** واحد صنعتی با هدف بازسازی و نوسازی آن ها، پیگیری
تامین منابع مالی به منظور کاهش مصرف انرژی، افزایش کیفیت تولیدات و رقابت داخلی

طرح نوسازی ناوگان حمل و نقل با اسقاط **۱۸۰** هزار دستگاه خودرو از ابتدای دولت سیزدهم

جذب سرمایه گذاران بخش خصوصی از طریق واگذاری **۳۰/۲** هکتار زمین منطقه ویژه اقتصادی
گرمسار در قالب **۱۳** قرارداد با هدف ایجاد ظرفیت های تولیدی در مناطق ویژه اقتصادی

انجام **۱۴۰** مورد تسهیل گری و بیمه رسانی با هدف رفع نیازهای فناورانه واحدهای صنعتی از طریق شرکت های دانش بنیان

بزرگداشت «دهه تولید و تجارت» و «روز صنعت و معدن»

تذکره
بت شکن کبیر



سالروز رحلت جانگداز حضرت امام خمینی (ره) و قیام خونین
۱۵ خرداد که با شهادت آیت الله سید ابراهیم رئیسی و
یاران همراه ایشان حزن انگیزتر شده، بر رهبر معظم انقلاب
و ملت شریف ایران تسلیت باد



شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر
GOLDOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY
روابط عمومی و امور بین الملل

www.GISDCO.com



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

بزرگترین عرضه کننده آهن اسفنجی کشور

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

THE BIGGEST DRI SUPPLIER IN IRAN

GISDCO

Development is our belief



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

روابط عمومی و امور بین الملل



شرکت بابک مس ایران

I R A N I A N B A B A K C O P P E R C O M P A N Y

IBCCO

تولیدکننده انواع لوله مسی



تهران، شهرک غرب، بلوار دامن، خیابان فخارمقدم، کوچه گلبرگ چهارم شرقی، پلاک ۱۲ کد پستی ۱۴۶۸۹۳۶۳۸۱
تلفن مستقیم فروش: داخلی ۹۱۵ تا ۹۲۰ - ۹۱۰۷۰۸۰۰ (۰۲۱)

www.ibcco.midhco.com

marketing&sales@ibcco.midhco.com

شرکت مادر تخصصی (هلدينگ)
توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه (سهامی عام)
MIDDLE EAST MINES & MINERAL
INDUSTRIES DEVELOPMENT HOLDING Co.
زنجیره کامل تولید از معدن تا محصول نهایی





31 IRAN AGRO FOOD
8-11 June, 2024
Tehran International
Permanent Fairground
International Exhibition of
Food, Food Technology & Agriculture

سی و یکمین نمایشگاه بین المللی
صنایع کشاورزی، مواد غذایی، ماشین آلات و صنایع وابسته
محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران
۱۹ تا ۲۲ خرداد ۱۴۰۳

مجتمع صنایع غذایی و کشاورزی گلها مفتخر است که امسال نیز
همچون گذشته پذیرای حضور پر مهر شما همراهان همیشگی باشد.



یک قرن از مزه تازنده با گلها



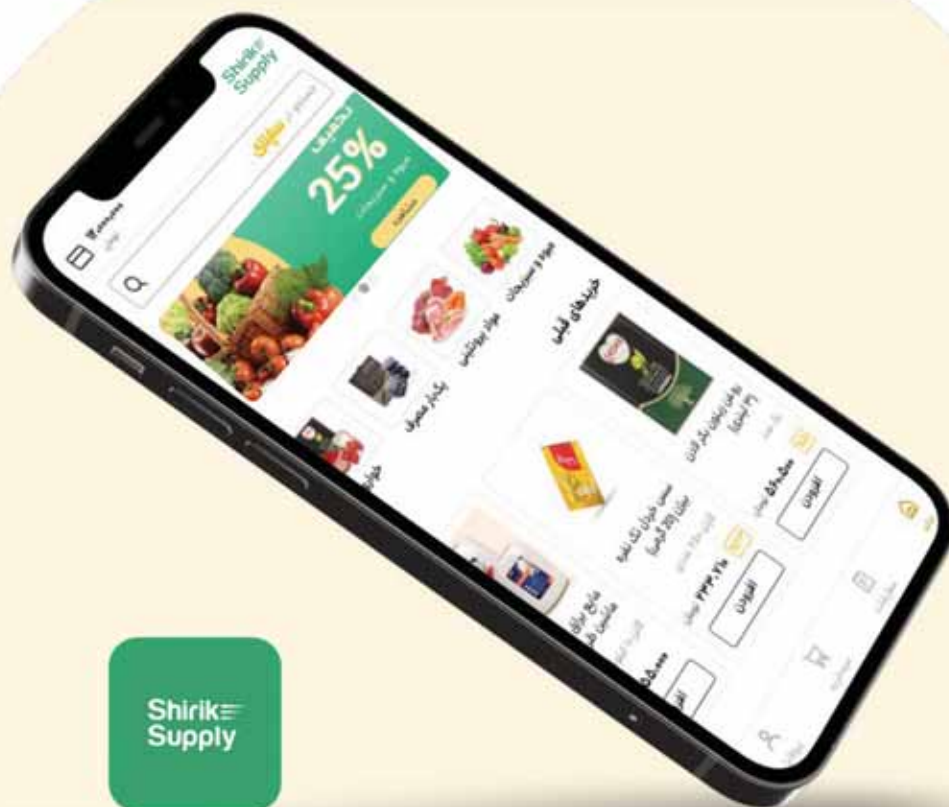


ساندویچ های صبحانه



#خوشمزه_گذرونی

www.namino.ir [@namino.ir](https://www.instagram.com/namino.ir)



تیم خرید کافه و رستوران ها!

TARVAND

قطره ی سلامتی آماده مصرف
آینده را مزه کنید

تروند
زعفران



اکسترکت
زعفران

آدرس غرفه:
نمایشگاه بین المللی تهران،
سالن ۵، غرفه ی تروند زعفران

- ◆ استخراج شده از زعفران سرقلم خالص قاینات
- ◆ آماده مصرف و بدون نیاز به سابیدن و دم کردن
- ◆ کنترل میزان مصرف زعفران
- ◆ سهولت استفاده
- ◆ مقرون به صرفه بالاترین عطر و رنگ و طعم
- ◆ داراء بیشترین میزان ۳ ماده موثر ارزشمند
- ◆ زعفران: کروسین پیکروکروسین و سافرانال

TARVAND

Tarvand

HIBO

SUN VIT kids

SUN VIT

OKO

گروه تولیدی و کشاورزی تروند زعفران قاینات

extract@tarvandsaffron.com
tarvandsaffron@gmail.com
www.tarvandsaffron.com / ir

تلفن: ۰۵۶-۳۲۵۳۸۴۸۸
۰۲۱-۸۸۳۴۶۴۷۶-۹
۰۲۱-۸۸۸۱۰۰۸۸



زعفران قاینات ایران
(نشان به رسمیت)
ثبت شده ی جهانی





از سوی مدیر عامل انجمن بلاچین ایران عنوان شد

سهم ۵ درصدی صنعت بلاچین در اقتصاد ملی

۱۸

۲۹

بنیانگذار و رئیس هیات مدیره شرکت
شارپرتو ایرانیان مطرح کرد

پرتو دهی
زیر ساخت اصلی
در تامین امنیت غذایی



۲۰

مدیر عامل شرکت سبدگردان نیکان

دولت آینده از ایده‌های
بخش خصوصی
استفاده کند



دنیای صنعت
۶۲ تا ۵۴



دنیای معدن
۵۲ تا ۵۰



دنیای انرژی
۴۸ تا ۴۴



پرونده ویژه
۴۲ تا ۳۶



اقتصاد بازار
۲۴ تا ۱۸

دسرمایه‌گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

دکتر مرتضی فغانی

قائم مقام مدیر مسئول:

رضا فغانی

سر دبیر:

فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:

سعیده نیکبخت

مدیر بازرگانی:

سارا نظری

ویراستار:

مصطفی حاتمی

مترجم:

سعید عدالت‌جو

عکاس:

میثم مافی

اعضای هیات علمی:

- دکتر بهمن آرمان: اقتصاددان
- دکتر امید کریمیان: عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- مسعود برهمین: رئیس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا
- دکتر بهرام شکوری: رئیس انجمن مس ایران
- مهندس حسن کریمی سنجر: مدیر ارشد صنعت خودرو
- دکتر عزیز الله عساری: مدیر ارشد حوزه معدن
- مهندس مهدی حکیمیان: کارشناس ارشد حوزه سرمایه گذاری و اقتصاد
- مهندس آرش محبی نژاد: مدیر انجمن تخصصی صنایع همگن قطعه سازان خودرو
- مهندس احمد رویایی: مدیر ارشد صنعت خودرو
- دکتر جمشید حمزه زاده: رئیس جامعه هتلداران کشور
- دکتر علی اصغر غائبستانی: نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی
- دکتر غلامعلی جعفرزاده ایمن آبادی: نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی
- دکتر محمد دامادی: نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی
- دکتر اسفندیار سیفی: رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلا و جواهر استان تهران
- دکتر سیف الله نیک نامی: رئیس انجمن فناوری دیجیتال و هوشمندسازی ایران
- دکتر محمدعلی جلیلیان: مدیر ارشد صنعت پتروشیمی
- دکتر سید رضا رفیعی: عضو هیات رییسه اتاق بازرگانی ایران و روسیه
- کریم بیگی: رئیس جامعه هتلداران استان اصفهان
- مهندس سید محمد مقدسی: عضو هیات مدیره جامعه متخصصین نساجی
- دکتر امیر حامد رضایی: مشاور رئیس مشترک ایران و آفریقا
- دکتر مسعود مرادینیا: مشاور مدیر عامل گاون جهانگردی و تومبیلرانی (I)
- دکتر مهدی کریمی تفرشی: رئیس کارگروه کسب و کارهای سازمان ملل - یونسکو

گروه دبیران:

سید قاسم قاری، مصطفی حاتمی، عرفان فغانی
سعید عدالت‌جو، محمد جعفری، احمد رضا صباغی
مینا افتخاری، سهیلا زمانی، المیرا اکرمی

برای دریافت نسخه پستی الی ماهنامه به پایگاه خبری زیر مراجعه فرمایید:
www.dsarmaye.ir

نشانی:

تهران، خیابان شهید مفتاح
کوچه مرزبان نامه، پلاک ۲۷، واحد ۳

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۶۳۴۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۵-۳۷

واحد بازرگانی: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۲۰

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم نو

تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



مدیر عامل شرکت پیرامون سیستم
قشم

انرژی برق اصلی ترین محرک صنعت است



رئیس هیات مدیره شرکت پخش مواد غذایی شادی آوران ارمغان سپهر

استفاده از رویکردهای جهانی

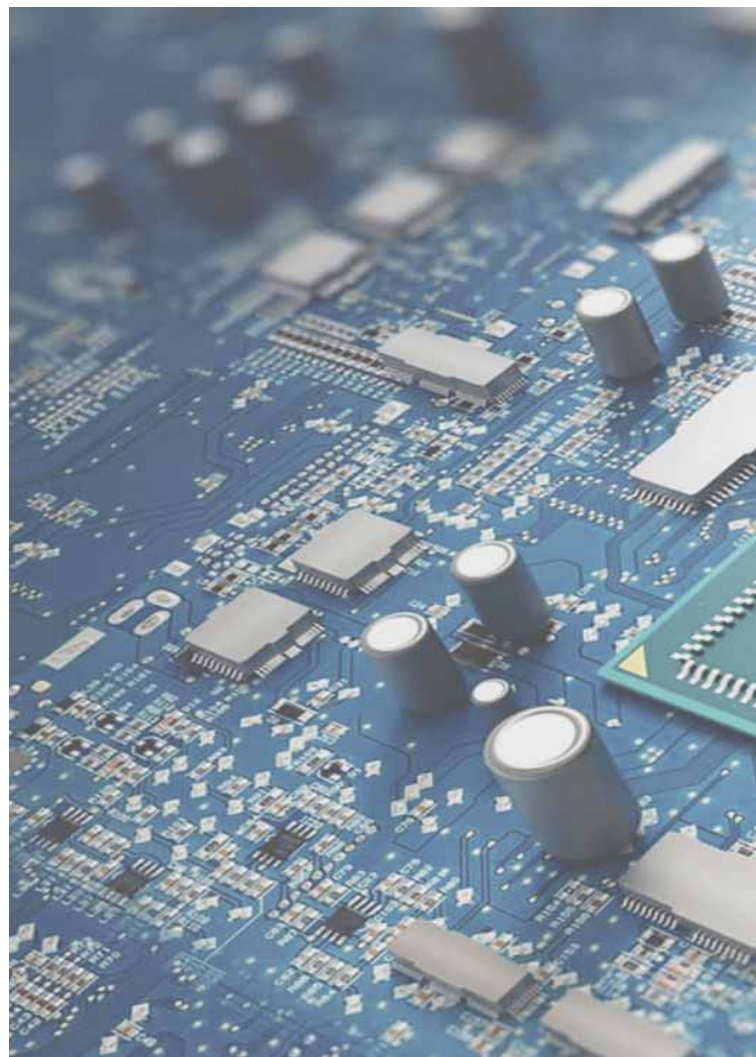
رمز موفقیت

در کسب و کارها است



مدیر عامل «نامی نو» تشریح کرد

چالش‌های صادرات غذاهای سرد و آماده



۲۲

مدیر کنترل کیفیت شرکت محصولات غذایی

گوناگون تاکید کرد

امتناع بانک‌ها از پرداخت تسهیلات به بخش تولید



اقتصاد کلان
۶۸ تا ۶۹



دنیای چاپ
۶۴ تا ۶۶



یادداشت

افزایش بهره‌وری در اقتصاد ایران با بهبود فضای کسب و کار

دکتر مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران

ششم، این رشد محقق نشده است. با این وجود در سال‌های پایانی بر نامه ششم توسعه (۱۴۰۱-۱۴۰۰)، در دولت سیزدهم این شاخص توانست رشد ۷/۳ درصدی را تجربه کند. بیشترین رشد بهره‌وری در کل عوامل تولید در دولت سیزدهم به ترتیب مربوط به حوزه اطلاعات و ارتباطات (رشد ۴/۱۴ درصدی) و نفت و گاز (رشد ۶/۱۲ درصدی) بوده است. این در حالی است که در سال‌های ۱۳۹۹-۱۳۹۶ رشد بهره‌وری کل عوامل تولید در حوزه نفت و گاز منفی ۹/۱۰ درصد بوده است. علاوه بر حوزه نفت و گاز، در بهره‌وری کل عوامل تولید صنعت (ساخت)، معدن، حمل و نقل و انبارداری نیز، رشد قابل ملاحظه‌ای صورت گرفته که کاهش بار تحریمی بر کشور و همچنین سازگار شدن بخش‌های مختلف اقتصاد با شرایط جدید از مهمترین این عوامل بوده است. با این حال با توجه به شاخص‌های کلی در اقتصاد ایران، آمارها نشان می‌دهد، اگرچه در ۲۱ گروه صنعتی به طور متوسط، توسعه فناوری سالانه بالغ بر ۱۲ درصد رشد داشته است، اما بخش عمده صنایع تولیدی در زمینه کارایی فنی، در استفاده از فناوری‌های موجود به شکلی ضعیف عمل کرده و فاقد کارایی فنی بوده است. از سویی دیگر، صنایع تولیدی در مقیاس گسترده ناکارآمد عمل کرده و در زمینه کارایی تخصیصی نیز تمام گروه‌ها شاهد افت شاخص بوده و نزول کرده‌اند. با توجه به عناصر بهره‌وری کل عوامل تولید، کارایی تخصیصی شرایط نامطلوب‌تری داشته و نشان‌دهنده این است که منابع در اقتصاد ایران به طور نامطلوب تخصیص می‌یابد.

به نظر می‌رسد، افزایش بهره‌وری و شاخص کلی آن به شکلی ویژه نیازمند بهبود نظام تامین مالی، افزایش توان بخش خصوصی، فاصله گرفتن از تصدی‌گری دولت و کاهش بار نیروی انسانی در صنایع دولتی از طریق افزایش توان بخش خصوصی و بهبود فضای کسب و کار است. ■

بهره‌وری، شاخص مهمی در اقتصاد هر کشوری است که با سنجش آن می‌توان تصویری مناسب از پیشرفت اقتصادی یک کشور و همچنین توسعه پایدار آن حاصل کرد. اپیدمی کرونا بحرانی بزرگ در بهره‌وری نیروی کار در سراسر جهان ایجاد کرد، به شکلی که حتی اقتصادهای پیشرو جهان نیز با این بحران دست و پنجه نرم می‌کردند. پس از پایان کرونا در سال ۲۰۲۲، بهره‌وری نیروی کار که با مقیاس تولید ناخالص داخلی در برابر هر ساعت کار اندازه‌گیری شده است، در کشورهای منطقه یورو، ایالات متحده و کشورهای عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه، نرخی نزولی داشته و شاهد رشد منفی بوده است. از طرفی، کشورهای عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه و کشورهای منطقه یورو در سال ۲۰۲۱ نیز شاهد نزول و نرخ رشد منفی بهره‌وری بوده‌اند.

حتی ایالات متحده آمریکا نیز شاهد کاهش قابل توجهی در رشد بهره‌وری نیروی کار بود و این میزان از مثبت ۱/۴ درصد در سال ۲۰۲۱ به منفی ۱/۶ درصد در سال ۲۰۲۲ رسید. این امر نشان می‌دهد که بهره‌وری نیروی کار حتی در اقتصادهای مهم دنیا نیز تحت تأثیر نوسانات دوره‌ای بوده و مقایسه این نوسان با افزایش اشتغال نشان می‌دهد که بخش عمده‌ای از مشاغل جدید در بخش‌های غیر بهره‌ور توسعه یافته است. با این حال اقتصادهای عمده جهان در شاخص بهره‌وری کل عوامل تولید بسیار خوب عمل کرده‌اند.

متأسفانه اقتصاد ایران در این زمینه خوب عمل نکرده است. در زمینه شاخص بهره‌وری کل عوامل تولید که یکی از مهمترین شاخص‌های رشد بهره‌وری است، از ابتدای آغاز برنامه ششم توسعه، مثبت نبوده و با وجود هدف‌گذاری برای ارتقای ۸/۲ درصدی این شاخص در برنامه

یادداشت

ارتقای دیپلماسی اقتصادی الزام دولت چهاردهم



فرهاد امیرخانی
سر دبیر

هفتم و هشتم با عنوان دولت «اصلاحات» فزونی گرفت و اما با تغییر دولت و روی کار آمدن دولت «بهار» نهم و دهم از اهمیت آن فرو کاسته شد و با صدور قطعنامه‌های پیاپی تحریم در شورای امنیت سازمان ملل از منظر کم‌اهمیتی، به اوج خود رسید.

هر چند انتظار می‌رفت که با رویکرد ایدئولوژی محور دولت بهار، کشور به یک تقابل نظامی با قدرت‌های سر تا پا مسلح برسد؛ اما با آمدن دولت یازدهم و دوازدهم «تدبیر و امید»، بخش دیپلماسی اقتصاد مجدداً فعال شد و دولت توانست با به کار گرفتن افراد متخصص و در پی دستیابی به یک اجماع بین‌المللی با عنوان برجام، تمامی قطعنامه‌های شورای امنیت را به یک‌باره متوقف کند و جریان سرمایه‌گذاری به کشور مجدداً باز گردد.

شوربختانه این رویکرد دولت نیز دیری نپایید و با روی کار آمدن رئیس‌جمهوری متخصص در جنگ اقتصاد در ایالات متحده موضوع تحریم‌ها مجدداً سر گرفته شد که این بار، نه سیاست تقابل، بلکه رویکرد و سیاست مقاومت اقتصادی در پیش گرفته شد. با روی کار آمدن دولت دوازدهم با شعار «ایران قوی، رونق تولید»، این بار تلاش شد تا نگاه دیپلماسی از غرب برداشته و توجهات به سوی شرق معطوف شود که این سیاست نیز در پی حادثه مرگبار برای ریاست‌جمهوری و هیأت همراه، به یک‌باره متوقف ماند.

اکنون چشم‌ها به عملکرد دولت چهاردهم در حوزه اقتصاد دوخته شده است. آیا این دولت اعتقادی به جنگ اقتصادی دارد؟ چگونه در این میدان عمل خواهد کرد؟ آیا شاهد یک تیم زنده به منظور دیپلماسی فعال و حضور در میادین اقتصادی جهان به منظور تنش‌زدایی و اتخاذ تصمیمات سازنده و درست خواهیم بود؟ باید دید و به نظاره نشست، هر چند که فرصت‌ها کم و لحظه‌ها طلا هستند. ■

جنگ اقتصادی نه یک تئوری توطئه، بلکه یک واقعیت ملموس زندگی است که تار و پود اقتصاد کشورمان را هدف گرفته است. در این جنگ نامتعارف، اغیار تلاش کرده‌اند با روش دیپلماسی تمامی روزه‌ها و منافذ اقتصادی کشور را که شامل نفت، پتروشیمی، معدن، فولاد، مبادلات بانکی و... است، مسدود کنند و آنچه را که از این انسداد به دست می‌آورند، به نفع خود و ذی‌نفعان منطقه و آنچه را که به دست نمی‌آید را برای اهداف شوم آینده بر جای بگذارند.

خسارت‌های این نوع از جنگ بسیار تکان‌دهنده است. به گفته کارشناسان، فقط در اثر اعمال تحریم‌های نفتی آن هم به بهانه‌های واهی، فقط طی ۱۲ سال، کشورمان بیش از ۲۸۷۷ میلیارد دلار پول حاصل از فروش نفت را از دست داده که این موضوع آنگاه پر اهمیت ارزیابی می‌شود که بدانیم، طی همین مدت، کشورهای هم‌جوار با فروش نفت بیشتر، جای خالی کشورمان که سومین دارنده ذخایر نفت و دومین دارنده ذخایر گاز جهان است را پر کرده و با این تاکتیک مدرن، این فرصت عظیم را نصیب خود و شرکای‌شان کرده‌اند. بی‌جهت نیست که رئیس‌جمهور سابق ایالات متحده آمریکا از کشور عربستان به عنوان «گاو شیرده» یاد می‌کرد و انتظار داشت که این کشور و سایر هم‌پیمانان منطقه‌ای، از این خوان گسترده و غنیمت چند هزار میلیارد دلاری، آنان را نیز برخوردار سازند!

در چنین کارزاری، قدر مسلم جنگ افزار به کار نخواهد آمد و آنچه در این جنگ‌ها موثر واقع می‌شود، ابزار دیپلماسی است که می‌تواند با یک برنامه و استراتژی درست، طرف‌های مقابل را مغلوب کرده و روند را به نفع مردم کشور بازگرداند. نگاهی به پیشینه و عملکرد دولت‌های قبل در به کارگیری دیپلماسی اقتصادی، مشخص می‌سازد که این نوع از دیپلماسی، پس از جنگ تحمیلی و به دنبال تغییر تاکتیک دشمنان از رویکرد جنگ سخت به جنگ نرم، طی دولت پنجم و ششم «سازندگی» فعال شد و سپس در دولت



یادداشت مهمان

رابطه ایمنی مواد غذایی و توسعه

دکتر آراسب دباغ مقدم
متخصص بهداشت عمومی و ایمنی مواد غذایی

باکتری‌ها، ویروس‌ها و انگل‌ها، با احتمال بیشتری ممکن است زنجیره مواد غذایی را آلوده کنند. به عنوان مثال؛ در مناطقی که آب، آلوده یا بهداشت و بهسازی محیط ضعیف است و این آب آلوده برای آبیاری سبزیجات یا شست‌وشوی میوه و سبزی به کار می‌رود، احتمال آلودگی مواد غذایی و ایجاد بیماری بسیار زیاد است. این عوامل میکروبی ممکن است، ناشی از حیوانات بیمار یا محیط‌های آلوده باشند. همچنین کمبود امکانات سرمایشی در کشورهای توسعه‌نیافته، سبب می‌شود که این ریزجانداران مضر در مواد غذایی رشد و تکثیر پیدا کرده و سبب افزایش احتمال مسمومیت‌های غذایی شوند.

برنامه موسوم به "تغذیه سالم در ۱۰۰۰ روز اول زندگی کودک" که توسط سازمان بهداشت جهانی دنبال می‌شود و به معنی تغذیه کودک از اولین روز تشکیل نطفه تا ۱۰۰۰ روز پس از شروع بارداری است، به مفهوم دسترسی کودک به غذای مغذی و عاری از هرگونه عامل بیماری‌زا است. تامین چنین غذایی به خصوص از جنبه سلامت شیمیایی غذا که اثرات بلندمدتی بر سلامتی افراد دارند و ممکن است سال‌ها بعد، عوارض خود را نشان دهند، برای کشورهای توسعه‌نیافته، چندان ساده نخواهد بود. عوامل آلاینده‌ای همچون سرب، توسط آب، ادویه‌جات آلوده و ظروف و وسایل غذاخوری به‌طور اتفاقی وارد زنجیره غذایی می‌شوند.

مشکل دیگر کشورهای در حال توسعه، ضعف آموزش‌های عمومی و حتی دانشگاهی در زمینه ایمنی مواد غذایی است که سبب می‌شود، فاصله ایمنی مواد غذایی در کشورهای در حال توسعه و توسعه‌نیافته، بیش از پیش افزایش یابد. تمام شرایط فوق، سبب می‌شوند که به صورت یک چرخه معیوب، ارزش تغذیه‌ای و اقتصادی مواد غذایی در کشورهای توسعه‌نیافته کاهش پیدا کرده و گردش مالی مناسبی در حوزه غذا نداشته باشند و بازارهای جهانی غذا را که بر مبنای سلامت و استانداردهای جهانی غذا بنا شده است، از دست بدهند و این موضوع، خود به توسعه‌نیافتگی هر چه بیشتر آن‌ها کمک می‌کند. ■

در دنیای امروزی، تامین ایمنی مواد غذایی یکی از چالش‌های بزرگ محسوب می‌شود. انبوهی از مسایل جهانی همچون تجارت جهانی مواد غذایی که ممکن است، یک آلاینده را از گوشه‌ای به گوشه‌ای دیگر از جهان منتقل کند تا مشکلات محلی و منطقه‌ای مانند عرضه غذاهای خیابانی که طرفداران خاص خود را دارد، در پیش روی کارشناسان و متخصصان این حوزه قرار دارد.

سازمان بهداشت جهانی در سال ۲۰۲۲ یکی از استراتژی‌های جهانی خود را "تامین ایمنی مواد غذایی" تعیین کرد. ایمنی مواد غذایی از پایه‌های مهم امنیت غذایی (تامین غذای کافی، سالم و مغذی برای همگان) است و امنیت غذایی خود به عنوان یکی از اهداف توسعه پایدار هزاره سوم توسط سازمان ملل تعیین شده است. تهدیدات ایمنی مواد غذایی، بسیار متنوع و مدام در حال تغییر هستند. بیش از ۲۰۰ بیماری منتقله از غذا سالانه باعث مرگ حدود ۶۰۰ میلیون نفر از مردم جهان می‌شوند که ۴۰ درصد از آن‌ها کودکان زیر ۵ سال هستند. نکته مهم این است که بسیاری از این بیماری‌ها و مرگ‌ها قابل پیشگیری هستند. تغییرات آب و هوایی به‌طور ویژه‌ای با افزایش دما و آب و هوای سخت، در حال تاثیرگذاری روی ایمنی مواد غذایی است. مواردی مانند قطع برق ناشی از هواهای طوفانی یکی از چالش‌های ایمنی مواد غذایی است که روی مواد غذایی ذخیره شده در سردخانه‌ها و یخچال‌ها تاثیر بسیار نامناسبی دارد. سازمان بهداشت جهانی از تمام کشورها خواسته که برای شرایط پیش‌بینی نشده در تمام طول زنجیره غذایی، آمادگی قبلی داشته باشند. این شرایط در همه مراحل زنجیره تامین غذا از زمان کاشت، داشت، برداشت، فرآوری، حمل‌ونقل، انبارداری و غیره ممکن است، حادث شوند و ایمنی مواد غذایی را به خطر اندازند.

هر جایی که غذا وجود دارد، مخاطرات همراه آن نیز وجود خواهند داشت که امکان دارد میکروبی، شیمیایی یا فیزیکی باشند، اما مشکلات ایمنی مواد غذایی در کشورهای کم‌درآمد و توسعه‌نیافته بیش از سایر کشورها دیده می‌شوند. در کشورهای توسعه‌نیافته، عوامل میکروبی مانند

اقتصاد بازار



در این بخش می خوانیم:

- دلایل رکود بازار سرمایه در سال ۱۴۰۳
- سهم ۵ درصدی صنعت بلاکچین در اقتصاد ملی
- دولت آینده از ایده های بخش خصوصی استفاده کند

از سوی مدیرعامل انجمن بلاکچین ایران عنوان شد

سهم ۵ درصدی صنعت بلاکچین در اقتصاد ملی

عرفان فغانی

در رابطه با رمزارزها و معاملات آن هنوز ابهاماتی برای مردم وجود دارد که باید آن را برطرف کرد. قوانین بازدارنده و عدم سیاست‌گذاری روشن نیز موجب شده که بسیاری از نیروهای کار در بخش بلاکچین به کشورهای دیگر مهاجرت کنند و پروژه‌های داخلی نیمه تمام بمانند. با توجه به اهمیت این مساله و ورود پروژه‌هایی مانند همستر که در فضای مجازی مخاطبانی پیدا کرده، به سراغ مهندس کاوه مشتاق، مدیرعامل انجمن بلاکچین ایران رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم که مشروح آن از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

عمدتاً فعالیت گروه‌های سنی نیمه دوم دهه هفتاد و هشتاد در این بخش بیشتر است. مساله اصلی این است که همین افراد بعد از مدتی مهاجرت می‌کنند. در شرایط کنونی، نرخ مهاجرت نیروی انسانی در بخش برنامه‌نویس به شدت بالا رفته و مقصد اصلی این مهاجران نیز کشور امارات است که ضمن آزادسازی قوانین، دو شهرک بلاکچینی درست کرده و یک منطقه آزاد نیز برای پروژه‌های بلاکچینی دارد، به همین دلیل برای نسل‌های جدید جذاب شده است.

حوزه بلاکچین کشورمان در قیاس با کشورهای دیگر چقدر رشد یافته است؟

اوضاع کلی مادر زمینه بلاکچین خوب است، اما پروژه‌های مادر قیاس با کشورهای توسعه‌یافته چندان پیشرفتی پیدا نکرده و دلیل آن نیز به مهاجرت نیروی کار بازمی‌گردد. در حال حاضر سرمایه صنعت بلاکچین حدود ۵ هزار میلیارد دلار است که اگر ایران یک درصد اقتصاد دنیا را دارا باشد، باید حدود ۵۰ میلیارد دلار سهم آن باشد که این طور نیست.

تعریف یک واحد دانشگاهی برای این صنعت تا چه اندازه ضروری است؟

در این حوزه می‌توان در دانشگاه‌ها رشته بلاکچین تعریف کرد، همان طور که ما در دانشگاه علمی کاربردی چنین کاری کردیم، اما معمولاً رشته‌های دانشگاهی با بازار فاصله دارند، در حالی که راه معقول تر برای پیوند این دو، حمایت‌های دانشگاه از حوزه بلاکچین است تا یک فضای به وجود آید که دانشجویها و افراد علاقه‌مند از طریق مناطق آزاد و پارک‌های علم و فناوری فعالیت کنند. در این راستا ما با دانشگاه‌های علمی کاربردی و شریف چنین همکاری‌هایی داشته‌ایم، اما تیم آن‌ها مهاجرت کردند. البته در برخی از مواقع پایان‌نامه‌هایی در این حوزه در رشته‌های مختلف مدیریت، اقتصاد،



انجمن بلاکچین ایران از چه سالی و با چه هدفی فعالیت خود را آغاز کرد؟

این انجمن به نام انجمن فناوریان زنجیره بلوک برای اولین بار از سال ۱۳۹۶ فعالیت خود را در حوزه بلاکچین با هدف آشنایی بیشتر فعالان این بخش، به صورت غیررسمی آغاز کرد و از سال ۱۴۰۰ به ثبت رسید. انجمن بلاکچین ایران یک‌بار در سال ۱۳۹۹ و ۱۴۰۰ در پی وقوع یک سری از کلاهبرداری‌ها در حوزه رمزارز، لیست هشدار داد که خوشایند بعضی‌ها نبود و همین موضوع باعث شکایت آن‌ها از این انجمن و درخواست ابطال مجوز فعالیت آن از وزارت کشور شد، به همین دلیل فعالیت‌های آن برای مدتی متوقف شد و بعد از آنکه دوبار شروع به کار کرد، روشن شد که افراد ذکر شده در لیست هشدار دچار مشکل شدند.

چه گروه‌های سنی در این حوزه مشغول به کار هستند؟

گروه‌های سنی مختلف در حوزه بلاکچین فعالیت دارند که از جمله آن، برنامه‌نویس و فعال بلاکچین هفتاد ساله و ۱۵ ساله است، اما



در حال حاضر سرمایه
صنعت بلاکچین حدود
۵ هزار میلیارد دلار
است که اگر ایران
یک در صد اقتصاد دنیا
را دارا باشد، باید
حدود ۵۰ میلیارد دلار
سهم آن باشد که
این طور نیست

فرد بازی انجام می دهد و توکن می برد. همین کار او را درگیر اکوسیستم می کند. به نظر می رسد، این برنامه بیشتر به کار جوان ها و افرادی بیايد که درآمد و شغلی ندارند.

بازدهی شرکت های بلاکچین را چطور ارزیابی می کنید؟

این حوزه هنوز جای پیشرفت خیلی زیادی دارد. البته شرکت های ایرانی زیادی در این بخش موفق بوده اند که به دلیل تحریم ها از اعلام ایرانی بودن خود سرباز می زنند، زیرا در این صورت خطر از میان رفتن پول آن ها وجود دارد. خصوصا در ارتباط با تتر که معمولا محبوب ایرانی هاست و به دلیل تحریم باید با احتیاط آن را معامله کرد.

افق این صنعت را چطور ترسیم می کنید؟

با وجود درخواست ها و مکاتبات انجمن بلاکچین ایران، تاکنون دولت مردان کمکی به این بخش نکرده اند، در حالی که در آینده ای نه چندان دور انقلاب صنعتی چهارم بر پایه چند بخش هوش مصنوعی، اینترنت اشیا و بلاکچین شکل می گیرد تا اقتصاد جدیدی را به وجود آورد، کشورمان ممکن است به دلیل نبود زیرساخت ها از آن عقب بماند. وضعیت استارت آپ ها و صنعت بلاکچین در کشورهای دیگر مانند امارات برعکس کشورمان است. در آنجا به یک استارت آپ مکان می دهند و در حالی که نصف حقوق کارمند را به او پرداخت می کنند، تا ۵ سال دارای معافیت بیمه و مالیات است و از ارتباطات جهانی نیز بهره می گیرد، در حالی که ما علاوه بر مشکلات داخلی و تحریم ها، گرفتار خودتحریمی هم هستیم. البته در این بخش قدم های خوبی برداشته شده و نهادهای رگولاتور، موضوع خودتنظیم گری عرصه بلاکچین را به میان آورده اند که متشکل از سه نهاد انجمن بلاکچین، انجمن فین تک و نظام صنفی رایانه ای است و می تواند یک فعالیت خودتنظیم گری را در این زمینه انجام دهد. به عنوان مثال، می توان با این کار صرافی های این حوزه را سروسامان داده و این امر به بقیه حوزه ها هم گسترش پیدا کند. امید است، این شیوه که عمدتا در کشور سوئیس اجرا می شود، در کشورمان گسترش پیدا کند. ■

کامپیوتر، مدیریت IT و رشته های مختلف در صنعت بلاکچین نوشته می شود که به روز نیستند.

فعالیت رمزارزها تا چه اندازه شرعی است؟

منظور از پول شرعی، پولی است که پشتوانه طلا و نقره داشته باشد، در حالی که پول های فعلی یعنی دلار، یورو و ارزهای فیات هیچ کدام پشتوانه طلا و نقره ندارند. از سوی دیگر، به ازای هر ۹۳ ریال نیز باید یک گرم طلا در خزانه بانک مرکزی وجود داشته باشد که بعید است، در ازای دادن یک اسکناس ۱۰ تومانی به بانک مرکزی، معادل یک گرم طلا دریافت کنیم، چرا که اگر قرار باشد مقدار طلایی که در قانون پولی و بانکی کشور ذکر شده، به صورت پشتوانه پول ملی درآید، باید چندین برابر کل طلای مکشوف و نامکشوف کل زمین در خزانه بانک مرکزی موجود باشد که چنین چیزی بعید است. اتفاقا رمزارزها بر اساس این تعریف هم شرعی است و هم در دانشگاه الازهر مصر در خصوص شرعی بودن آن نظراتی داده شده است. حتی کشور امارات یک شبکه بلاکچین شرعی درست کرده تا مطابق با شرع باشد، اما در ایران هنوز به این مسائل ورود پیدا نکرده ایم و شورای فقهی، این پول ها را به رسمیت نشناخته است، با این حال در چند سال آینده ۸ درصد اقتصاد دنیا به این سمت می رود. امروز یک کلاس دارایی جدید در کنار املاک و کالا و ارز به نام دارایی دیجیتال شناخته شده که ما در این کلاس دارایی خیلی ضعیف عمل کرده ایم؛ یعنی در توکن سازی به معنی تغییر مسیر از دارایی فیزیکی به دارایی دیجیتال توانمند نیستیم. بلاکچین تا حد زیادی می تواند به کنترل تورم با گرفتن فشار ضربه دلار کاغذی کمک کرده و سهم ۴ و ۵ درصدی در اقتصاد ملی داشته باشد و دارایی های جامد را به جریان بیاورد.

چه اقداماتی به منظور تقویت فضای آموزشی این بخش انجام شده است؟

یکی از اقدامات ما تلاش بر اجرای استانداردهای امور آموزشی مبنی بر حداقل استانداردهای لازم است. البته کلاس های آموزشی از نظر کمی مشکلی ندارد، اما به لحاظ کیفی نیازمند بررسی است. هم اکنون بیشتر کلاس های آموزشی روی تریدمترکز شده که برای کل کشور و خود فرد هم شاید مناسب نباشد و عمدتا به نفع صرافی ها است.

چه نظری در خصوص همستر و کسب سود از طریق آن دارید؟

در همستر چیزی به نام Airdrop وجود دارد؛ بدین معنی که مقداری از توکن ها را به عنوان تبلیغ بین مردم پخش کنند تا توکنشان بهتر شناخته شده و مقداری کاربر داشته باشد. البته به سر این هم بحث است که این کاربر چقدر بافایده است، چرا که ممکن است توکنی که گرفته را بفروشد و از برنامه خارج شود. البته این بخش استفاده های زیادی دارد که یکی از آن بازی های مختلف کامپیوتری Play To Earn است که در آن

مدیرعامل شرکت سبدگردان نیکان

دولت آینده

از ایده‌های بخش خصوصی استفاده کند

نمونه نادری

از نظر کارشناسان؛ رکود بازار سرمایه، قیمت‌گذاری دستوری و نرخ بهره بالا موجب شده که بورس دیگر تب و تاب و رمق گذشته را نداشته باشد، به‌طوری که بخشی از سرمایه‌گذاران بازار سرمایه را به سمت بازارهای مسکن، طلا و دلار ترک کرده‌اند. در این شرایط سیاست‌گذاری‌های دولت آینده می‌تواند تا حد زیادی به ترسیم یک افق روشن‌تر برای بورس منجر شود. برای بررسی بیشتر این موضوع با فردین آقابزرگی، مدیرعامل شرکت سبدگردان نیکان و دارای ۳۳ سال سابقه در بازار سرمایه و فارغ‌التحصیل رشته حسابداری از دانشگاه شهید بهشتی گفت‌وگویی داشتیم که ماحصل آن از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

در حال حاضر بیش از ۸۰ شرکت سبدگردان در کشور فعالیت دارند که متأسفانه در سال ۱۴۰۲ و از ابتدای ۱۴۰۳ با آشفته‌گی‌های پیش آمده در نهادهای مالی دچار زیان دهی شده‌اند. حتی این موضوع برای تعداد قابل توجهی از شرکت‌های کارگزاری نیز پیش آمده است، با این حال شرکت سبدگردان نیکان در شمار نهادهای مالی انگشت‌شماری است که نسبت به سرمایه‌های ۱۱ میلیارد تومانی، هنوز دچار زیان نشده است.

چه راهکارهایی مانع از زیان دهی این شرکت شده است؟

قطعاً این امر به‌طور اتفاقی پیش نیامده و شرکت سبدگردان نیکان نیز از راهکارهای اصولی برای جلوگیری از آن استفاده کرده، اما بهتر است که قبل از گفتن این راهکارها به مواردی اشاره کنیم که باعث این زیان دهی شده است. معمولاً اغلب شرکت‌های تازه تاسیس بلافاصله بعد از اخذ مجوز فعالیت از بورس وارد موضوع سرمایه‌گذاری شده و از منابع داخلی خود در بورس و بازار سرمایه استفاده می‌کنند که یک نقطه ضعف بزرگ است، زیرا ما وظیفه داریم که منابع را در بازار سرمایه به کار بگیریم. شرکت سبدگردان نیکان بنا به دلایلی این کار را نکرد که یک مورد آن، رعایت الزامات سازمان بورس و اوراق بهادار مبنی بر تامین ملک اداری برای تداوم فعالیت نهاد مالی این شرکت است. مادر ابتدا سرمایه شرکت را به همراه اخذ تسهیلات بانکی برای خرید ملک استفاده کردیم و در اثنای جذب مشتری و انعقاد قراردادهایی به نسبت سرمایه در این امر هم توفیقی داشتیم و هم به نسبت کارکردی که داشتیم، کارمزد متغیری را شناسایی کردیم و در بخش سرمایه‌گذاری مجبور به شناسایی کاهش ارزش سرمایه‌گذاری نشدیم. هرچند که خرید ملک با این هدف انجام نشد، اما سرمایه‌ای که صرف کردیم، نسبت به سرمایه اولیه در حال حاضر حداقل ۳۰۰ درصد بازدهی دارد. در ادامه کار نیز از محل ایجاد



درباره فعالیت‌های شرکت سبدگردان نیکان توضیح دهید.

این شرکت مجوز فعالیت خود را در سال ۱۳۹۹ از سازمان بورس و اوراق بهادار دریافت و با استفاده از زبده‌ترین، متخصص‌ترین و قابل اعتمادترین افراد در حوزه بازار سرمایه کار خود را آغاز کرد. فعالیت اصلی شرکت سبدگردان نیکان، مدیریت دارایی آن دسته از سهامداران یا سرمایه‌گذارانی است که وقت کافی برای انجام امور سرمایه‌گذاری نداشته و یا ممکن است، اطلاعات لحظه‌ای و به‌روزی در اختیار نداشته باشند که در این صورت ما با انعقاد قراردادهایی، دارایی آن‌ها را مدیریت می‌کنیم و در کنار آن، موضوعات دیگری مانند مشاوره در امر پذیرش عرضه، تاسیس صندوق‌های سرمایه‌گذاری اعم از بازارگردانی صندوق‌های درآمد ثابت یا صندوق‌های سرمایه‌گذاری فعال در حوزه سهام را که جزو حوزه فعالیت شرکت است، انجام خواهیم داد.

نوسانات بازار سرمایه چه تبعاتی برای سبدگردان‌ها و از جمله سبدگردان نیکان به همراه داشته است؟

ارزش افزوده و تجدید ارزیابی دارایی، سرمایه شرکت سبذگردان نیکان را افزایش دادیم.

در شرایط کنونی شرکت‌های سبذگردان چگونه مشتریان را جذب بازار می‌کنند؟

موضوع خروج سرمایه در تمام حوزه‌های مرتبط با بورس اتفاق افتاده است، با این حال دو شرکت این بخش مرتباً در حال جذب منابع و سرمایه هستند. هم‌اکنون نه تنها ما، بلکه اغلب همکاران دچار این معضل شده، یا فسخ قرارداد داشته و یا با کاهش سرمایه‌گذاری روبه‌رو بوده‌اند. به هر حال وضعیت خروج سرمایه به صورت یک اپیدمی درآمده است. تصور بنده این است که بهترین راهکار و نتیجه، پایداری در امر سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار و سهام از محل تامین پس‌انداز واقعی مردم است. در این صورت اگرچه ممکن است، در مدتی کوتاه بازار سرمایه دچار نوساناتی شود، اما برآیند آن همواره سودآوری است.

چه اقدامات و برنامه‌هایی در سال جاری برای جذب سرمایه‌گذاری در شرکت سبذگردان نیکان صورت گرفته است؟

یکی از نکاتی که موجب تفاوت محسوس بین این شرکت و شرکت‌های سبذگردان دیگر می‌شود، عدم زیان‌دهی و عدم مشمولیت آن در ماده ۱۴۱ است. شرکت سبذگردان نیکان در حال حاضر سودآوری معقولی دارد و نسبت بازدهی آن نسبت به بازدهی سطح بازار معقول است. از طرفی، این شرکت به‌طور مرتب خود را عیب‌یابی کرده و واقعیت‌ها را می‌بیند. در این راستا سطح نارضایتی مشتریان که منبث از کاهش بازدهی و یا دلایل دیگر است را بررسی می‌کنیم. از نظر بنده، اولین وظیفه هر سازمانی این است که بداند، چه ایرادی دارد و خود را با شرایط موجود تطبیق دهد. همین موضوع موجب شده که شرکت سبذگردان نیکان مدام خواسته‌های مشتریان را شناسایی و اجرا کند. ما با توصیه‌ای که به همکاران داریم، باید به شکل کاملاً منصفانه و واقع‌بینانه ایراد را کشف و به مشتری بگوییم تا خیال مشتریان راحت باشد.

در راستای بهبود وضعیت بازار سرمایه طی یک سال اخیر چه اقداماتی صورت گرفته است؟

صحبت‌های خوشایند آقای خاندوزی، وزیر اقتصاد در مورد بورس و فضای کسب‌وکار و پیش‌بینی‌پذیری آن در کمترین حد انتظار محقق شده است. سطح پیش‌بینی‌پذیری اقتصاد هنوز صفر است و وقتی یک فعال اقتصادی شب می‌خوابد، صبح نمی‌داند که قرار است چه اتفاقی بیافتد؟ یا نرخ بهره و ارز چه می‌شود؟ همه این‌ها نامشخص است. از سوی دیگر، زمانی که وزیر یا رئیس دولت عوض شده، ما دوباره از نقطه صفر شروع کرده‌ایم و بعد از انتخابات گویی نوع حکمرانی دولت در عرصه اقتصاد اقتضا می‌کند که از اصل ۴۴ قانون اساسی تخطی شده و دولت مدام بزرگ شود.

در این راستا چه انتظاری از دولت جدید دارید؟

توقع ما این است که حرمت سرمایه بخش خصوصی به رسمیت شناخته شود. مادامی که بخش خصوصی را در کنار دولت داشته باشیم، دولت نه به عنوان فعال اقتصادی، بلکه به عنوان ناظر، سیاست‌گذاری‌های کلان را با مشورت بخش خصوصی انجام می‌دهد و شرایط بهتر خواهد شد. البته تصادفاً شهید رئیسی هم این موضوع را با تأکید مطرح کردند که بخش خصوصی باید به دولت ایده بدهد و دولت نیز نظارت کند، نه اینکه اقتصاد را به دست بگیرد. از رئیس‌جمهور آینده انتظار می‌رود که حرمت بخش خصوصی را نگه دارد و اتاق‌های فکر اقتصادی صرفاً متشکل از تصمیم‌گیران دولت نباشد. در حال حاضر دولت خواسته و ناخواسته در اثر سوء مدیریت، تحریم و... وضعیت اقتصادی ناترازی دارد و به همین دلیل ممکن است که به هر جایی دست‌اندازی کند یا به سود شرکت‌ها و زیان آن‌ها تصمیم بگیرد.

عدم مداخله در امورات بخش خصوصی از سوی دولت چه پیامدهای مثبتی دارد؟

در این صورت قیمت‌گذاری دستوری، نرخ خوراک پتروشیمی، روند قیمت‌گذاری ارز نیما و... اصلاح شده و همین موضوع مانع می‌شود که دولت به تنهایی تصمیم بگیرد. در حال حاضر زیرمجموعه‌های قانونی خارج از قانون اساسی وجود دارد. قانون بورس و اوراق بهادار می‌گوید که نماینده تشکلی‌های خودانتظام باید در شورای عالی بورس حضور داشته باشد. شورایی که ۱۱ نفر عضو دارد، اما ۷ نفر آن از خود دولت است؛ در این شرایط مسلماً همان ۴ نفر هم حکم خود را از وزیر دریافت می‌کنند که نشان از عدم تأثیرگذاری رای بخش خصوصی دارد. این اتفاق ناخوشایند قبلاً در اتاق‌های بازرگانی هم افتاد و آن را تبدیل به یکی از زیرمجموعه‌های دولت کرد، از این رو بهترین اقدام در راستای تحقق خواسته‌های بخش خصوصی در سال ۱۴۰۳ که شعار آن مشارکت آحاد مردم در جهش تولید نام‌گذاری شده، توجه به بازار سرمایه است که مشخص‌ترین مکانی است که می‌توان از آن به عنوان نقطه مشارکت مردم یاد کرد. این بازار منابع نقدینگی و مالی صنعت و تولید را تجهیز کرده و به نقدینگی مورد نیاز تبدیل خواهد کرد.

و سخن آخر...

تصور می‌کنم، بهترین راهکار برای پیشگیری از ضرر سرمایه‌گذاران، اتکاء به سرمایه‌گذاری غیرمستقیم است. تجربه نشان می‌دهد، آنان معمولاً قادر به دریافت منابع کافی نیستند یا اطلاعاتی از تحلیل بازار سرمایه ندارند، بر این اساس اگر با مشاوره از مجاری قانونی، یعنی شرکت‌های دارای مجوز رسمی از سازمان بورس و اوراق بهادار به این سمت بروند، سود بیشتری خواهند داشت. ■

اغلب شرکت‌های تازه تاسیس بلافاصله بعد از اخذ مجوز فعالیت از بورس وارد موضوع سرمایه‌گذاری شده و از منابع داخلی خود در بورس و بازار سرمایه استفاده می‌کنند که یک نقطه ضعف بزرگ است

مدیر توسعه کسب و کار کارگزاری آرمان تدبیر نقش جهان مطرح کرد

دلایل رکود بازار سرمایه در سال ۱۴۰۳

مهدیه شهسواری



کارگزاری آرمان تدبیر نقش جهان از سال ۱۳۸۴ آغاز به کار کرده و موضوع فعالیت آن، خرید و فروش اوراق بهادار پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار به نمایندگی از طرف اشخاص یا به حساب خود، پذیره نویسی اوراق بهادار پذیرفته شده در بورس، اداره امور سرمایه گذاری‌ها به نمایندگی از طرف اشخاص، ارائه خدمات مشاوره‌ای به شرکت‌ها در مورد راه‌های افزایش سرمایه و نحوه عرضه سهام و دیگر اوراق بهادار در بورس اوراق بهادار و همچنین ارائه خدمات مشاوره‌ای به سرمایه‌گذاران، اخذ تسهیلات اعتباری از بانک‌ها و اشخاص است. این شرکت با برنامه‌ریزی‌های مناسب توانست در اسفندماه ۱۳۹۹ سرمایه خود را به ۴۰۰ میلیارد ریال برساند. کارگزاری آرمان تدبیر نقش جهان بر اساس آخرین گزارش کارگزاران در میان ۱۰۸ شرکت کارگزاری از لحاظ حجم معاملات رتبه ۳۴ را داشته و در رتبه‌بندی شرکت‌های کارگزاری از سوی سازمان بورس و اوراق بهادار تهران، در جایگاه "الف" قرار گرفته است. در گفت‌وگویی که با علیرضا جعفرخانی، مدیر توسعه کسب و کار کارگزاری آرمان تدبیر نقش جهان داشتیم، به بررسی وضعیت فعلی و آینده بازار سرمایه پرداختیم. وی که از سال ۱۳۹۵ درگیر بازارهای جهانی مختلفی مانند فارکس و کریپتوکارنسی شده، مدت یک سال و نیم است که در کارگزاری آرمان تدبیر نقش جهان مشغول به فعالیت است و پیش از این، در کارگزاری‌ها و صرافی‌های مختلف فعالیت داشته است. ماحصل این مصاحبه از نظر خوانندگان عزیز می‌گذرد.

بورس چیده شده است از چپ و راست و از بالا و پایین تغییر دهیم، می‌توانیم شاهد اتفاقات خوبی باشیم؛ کم‌اینکه ایرانی‌ها هم در بحث بازار کریپتوکارنسی راغب بودند و به خوبی آن را یاد گرفتند. این روزها در بورس ما نهایتاً یک تا دو همت پول جابه‌جایی می‌شود که یکی از بزرگان می‌گفت، حجم معاملات فرش فروشان در نوش آباد بیشتر از معاملات بورس ایران است. این‌ها راهکارهایی است که می‌تواند بازار را بهبود ببخشد، ولی باید کنار آن‌ها برخی قوانین هم وجود داشته باشد، چراکه جدید بودن آن‌ها، موجب کلاهبرداری‌های زیادی می‌شود. مادر تجربیات گذشته به دنبال این بودیم که بتوانیم سهام یا صندوق‌های بازار سرمایه را توکنایز کنیم که خوشبختانه امروز این اتفاقات رقم خورده؛ یعنی یک سری از صندوق‌های بازار سرمایه توکنایز شده‌اند و از طریق پلتفرم‌های خاص می‌توان آن‌ها را خریداری کرد و اتفاقاً واقعا جذاب و قشنگی است و باید بیشتر و بیشتر شود و تا جایی برسد که پلتفرم‌ها بتوانند حتی سهام را این گونه خرید و فروش کنند. بازار بورس ایران بازاری است که از شبیه تا چهارشنبه و در بهترین حالت از ساعت ۹ تا ۱۲:۳۰ کار می‌کند، در صورتی که یک بازار کریپتوکارنسی یک بازار ۲۴ ساعته و ۷ روز هفته است. اگر بتوان سهام شرکت‌ها را از طریق توکنایز کردن به صورت ۲۴ ساعته معامله کرد، سودآوری بالایی خواهد داشت و بسیاری از افرادی که کارمند هستند و نمی‌توانند درگیر بازار باشند، می‌توانند در تایم‌های دیگری این کار را انجام دهند؛ بنابراین بحث توکنایز کردن می‌تواند بسیار مفید باشد و فکر می‌کنم که اگر کمی سرعت گذار از بازار بورس سنتی به بازار بورس مدرن افزایش بیابد، بتوانیم دوباره شاهد آشتی مردم با بورس باشیم. از طرفی، سازمان بورس و بازار سرمایه باید این امر باشند، نه اینکه اکسچنج‌ها این کار را انجام دهند؛ زیرا اکسچنج‌ها رگوله شده نیستند و هیچ قانونی برای آن‌ها وجود ندارد و فضای آن‌ها، فضای خاکستری است، ولی سازمان بورس و سپرده‌گذاری‌ها و کارگزاری‌ها مجوز دارند و اگر ابزار این‌ها در اختیار نهادهای مالی و بازار سرمایه ایران باشد، به نظر بتوانیم شاهد اتفاقات خوبی باشیم.

هم‌اکنون کارگزاری آرمان تدبیر چه تعداد شعبه در کشور دارد؟

کارگزاری آرمان تدبیر قدمت زیادی دارد و حدود ۲۰ سال است که فعالیت خود را آغاز کرده و خاستگاه آن اصفهان بوده است. این کارگزاری در اصفهان ثبت شده، ولی در شهرهای مختلف ایران شعبه داشته و در یک مقطع زمانی، از حدود ۴۳ شعبه برخوردار بوده است، اما امروز ۷ شعبه فعال در سراسر ایران دارد. شعب این کارگزاری از نظر تلاش برای دستیابی به اهداف منظر خود، اقدامات لازم را انجام داده‌اند تا بتوانند خدماتی که همه کارگزاری‌ها ارائه می‌دهند را در اختیار مشتریان خود قرار دهند، ولی با اینکه اکثر مجوزها را در اختیار دارند، آن قدر که باید در سال‌های گذشته فعال نبوده‌اند.

توکن‌هایی توسط سایر مجموعه‌ها به بازار معرفی شده و گویا یکی از دلایلی که این توکن‌ها خیلی مورد توجه قرار نگرفته، این است که مجوزهای لازم آن هنوز صادر نشده است و بعد از اخذ مجوز می‌تواند موجب جذب سرمایه‌گذار مردم به بازار شود. نظر شما چیست؟

توکنایز کردن، کاری بود که ما در سال ۱۴۰۰ راجع به آن صحبت می‌کردیم که بازار سرمایه باید از حالت بازار سنتی بودن خارج شود و وارد یک سری بازارهای جدیدتر و رقابتی‌تر شود؛ در غیر این صورت جذابیت خود را برای کاربران از دست می‌دهد. اگر بازار سرمایه زودتر به این سمت می‌آمد، مردم می‌توانستند برای جذب بیشتر پول، سرمایه‌گذاری کنند. در کل، کریپتوکارنسی‌ها آینده بازارهای مالی هستند و با ترندهایی که دنبال شد، کسی نمی‌تواند بگوید که این گونه نیست. حتی بنده یک داکيومنت دیدم که بازار سرمایه سال ۱۴۰۱ یک سری قوانین نوشته است که بر مبنای آن‌ها برخی از توکن‌های جدید تعریف شود؛ توکن‌هایی که یک سری دارایی پشت آن‌ها قرار بگیرد (Asset Back Tokens). بازار بورس یک بازار محدود است و چپ و راست آن و سقف و کف آن هم مشخص است. اگر بتوانیم برخی از دیوارها و محدودیت‌هایی که در بازار

آخرین نوآوری ما که در بازار سرمایه انجام شده، بحث معاملات آپشن است که از سال ۱۴۰۱ شروع به فعالیت کرده، ولی باز آنچه را که باید داشته باشد، ندارد. به عبارت‌ی؛ انتهای نوآوری ما همین معاملات آپشن شده که آن هم در این بازار بسیار راهگشا است

آیا کارگزاری آرمان تدبیر نقش جهان، برنامه‌ای برای وارد کردن توکن به بازار دارد؟

این کارگزاری برنامه‌ای برای انجام این کار ندارد. آرمان تدبیر نقش جهان، یک کارگزاری ۲۰ ساله است، ولی یک سری زیرساخت‌های لازم را نداشته است، زیرا نگاه و استراتژی این کارگزاری متفاوت بوده است. در تصمیمات استراتژیکی که در سال ۱۴۰۲ و ۱۴۰۳ گرفته شده، تلاش داشته‌ایم تا تغییراتی انجام گیرد که در آینده بیشتر خواهید شنید؛ البته نه با سرعت بالا، ولی سعی می‌کنیم که در زمینه‌هایی که کاربران ما دوست دارند، نوآوری داشته باشیم و بتوانیم به آن‌ها خدمت کنیم. آرمان تدبیر نقش جهان یک کارگزاری نهادهی محسوب می‌شود که شرکت مجتمع صنایع و معادن احیا سپاهان و شرکت تکادو سهامداران اصلی آن هستند و تا به امروز نگاهی به توکنایز کردن و بحث‌های بلاکچینی نداشته است؛ این در حالی است که در مقیاس‌های بزرگ‌تر حتی می‌توان معادن این شرکت‌ها را نیز توکنایز کرد. امیدواریم، در آینده بازار سرمایه ایران شرایطی را فراهم کند که شاهد این امر باشیم و شرکت‌ها و سهامداران سرمایه خود را به سمت این بازار روانه کنند.

سهامداران معمولاً با چه چالش‌هایی در بازار سرمایه مواجه هستند؟

زمان بر بودن فرآیند برداشت وجه، به شدت سهامداران را به سختی انداخته است، در صورتی که راهکار قانونی آن هم وجود دارد. البته ممکن است، معاملات شخصی که در حال فروش است، کنسل شود و سهم‌ها به او بازگردد و مادر جاپول را به او می‌دهیم، ولی می‌توان با نگاه به آنکه آن شخص چقدر اعتبار دارد، یک مبلغی از آن را در تی صفر باو تسویه کنیم و الباقی آن برود برای تی ۱ و تی ۲. در واقع با امکاناتی که در اختیار داریم، به راحتی می‌توان این کارها را انجام داد.

افراد جامعه تا چه اندازه می‌توانند روی سهام شرکت‌های پتروشیمی و خودرویی حساب باز کنند؟

عملکرد ضعیف عرضه اولیه‌ها، وجود رانت‌های اطلاعاتی در بازار و گزارش شرکت‌های بزرگ مانند پتروشیمی‌ها که گزارش آن‌ها خیلی عجیب و غریب است و در بدترین نقطه بازار یک گزارش بد هم می‌دهند، دلیل دیگر رکود بازار سرمایه است. این در حالی است که مردم روی پتروشیمی‌ها و خودرویی‌ها خیلی حساب می‌کنند و باید صبر کنند که کمی بازار جان بگیرد و بعد آن گزارش بدهند، ولی متأسفانه این اتفاق نمی‌افتد. آخرین دلیل هم خروج سرمایه حقیقی‌ها و سهم فروش‌ها است. در واقع می‌توان گفت که ۱۱ عامل کوچک و ریز وجود دارد که شاید برای مردم و عموم خیلی برجسته باشد، ولی سه مورد اول که اشاره کردم، از دلایل اصلی کاهشی شدن بازار است.

شرایط بازار بورس را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نمی‌خواهم در رابطه با شرایط سیاسی و اقتصادی صحبت کنم، زیرا قطعاً اقتصاد ما، درگیر سیاست‌های مان و سیاست‌های مان، درگیر اقتصادمان است. امسال سال بسیار بدی برای بورس است. علاوه بر این، از ابتدای سال با تعطیلی‌های پی در پی مواجه بوده‌ایم و نمی‌خواهم بگویم که شانس بد بورس یا شانس بد ملت بوده است، ولی این هم یکی از دلایلی است که روی کاهشی بودن تاثیر داشته و تقریباً هیچ ارگانی نتوانسته نظم و ترتیب و سیاست مدنظر خود را پیش ببرد. در واقع تا این جای سال، واقعا تعطیل بوده و این هم یکی دیگر از دلایلی است که اجازه نداده، هیچ برنامه استراتژیکی پیش برود.

با توجه به رکود موجود در بازار، چه آینده‌ای را برای بازار سرمایه متصور هستید؟

در حال حاضر نمادهای موجود در بازار، چه از نظر تکنیکال و چه فاندامنتال، واقعا ارزنده هستند. بنده سه دلیل عمده را برای رکود بازار سرمایه ذکر می‌کنم. اولین دلیل؛ به سیاست‌های پولی و بانکی که به صورت انقباضی هستند، بازمی‌گردد. در حال حاضر نرخ بهره بانکی ۳۰ درصد شده و این نرخ بزرگ‌ترین تبری بود که می‌شد به ریشه بورس ایران زد. دلیل دوم؛ عرضه اوراق دولتی در بازار سهام است. در سال ۱۴۰۳ دولت بانرخ نزدیک به ۲۸ درصد، ۳۵ هزار میلیارد تومان اوراق دولتی عرضه کرده و از این ۳۵ همت، ۲ همت آن خریداری شده است؛ یعنی چیزی بین ۵ الی ۶ درصد از این اسناد خزانه دولتی که ارائه شده، خریداری شده است و این دومین ضربه‌ای بود که به بورس زده شد. سومین دلیل هم؛ بحث کاهش حاشیه سود شرکت‌های بازار سرمایه است که این هم به افزایش نرخ بهره بازمی‌گردد؛ یعنی سال گذشته حاشیه سود شرکت‌ها ۳۰ درصد بوده و امسال ۱۵ درصد شده و با هر کدام هم که صحبت می‌کنید، باز دوباره از افزایش نرخ بهره حرف می‌زنند. در واقع افزایش نرخ بهره باعث شده که این‌ها در بحث تامین مالی خود با مشکل مواجه شوند و آن هم مزید بر علت شده تا نتوانند حاشیه سود را بالا ببرند و اگر حاشیه سود را بالا ببرند برای سرمایه‌گذار جذاب نیست که بخواهد اقدام به سرمایه‌گذاری کند.

مارکتینگ در بازارهای مالی باید بر چه مبنایی صورت گیرد؟

یکی از دلایل، بحث بی‌اعتمادی است. کار بنده، مارکتینگ بازارهای مالی است و معتقدم که این مارکتینگ در بازارهای مالی بر مبنای اعتماد است. در همین حال اعتمادی که در سال ۱۳۹۹ از مردم سلب شده، هنوز برگشته است. نگاه مردم این گونه بود که ما پول را در بورس می‌گذاریم، چند برابر می‌شود و برداشت می‌کنیم و چون این اتفاق نیفتاد، از مردم سلب اعتماد شد. به نظر بنده، باید روی این بی‌اعتمادی کار کرد تا مردم دوباره با بورس آشتی کنند. دلیل بعدی هم بحث تصمیمات خلق الساعه و تغییرات یک‌شبه در آیین‌نامه و مفهوم بنیادی شرکت‌ها است؛ یعنی گاهی یک‌سری فعل و انفعالات در صورت‌های مالی شرکت‌ها رخ می‌دهد که واقعا غافل گیرکننده است. در واقع فعل و انفعالات بسیاری در بازار سرمایه رخ می‌دهد که جلوی بازی بورس بازها را گرفته است؛ به این معنا که این افراد از باز و بسته شدن نمادها، خسته و کلافه می‌شوند که این موضوع به همان بحث بی‌اعتمادی بازمی‌گردد و جرات نمی‌کنند که پول خود را روی یک نماد بخواهاند، زیرا اگر بسته شود، معلوم نیست که چه زمانی باز شود.

چه عامل دیگری باعث رکود در بازار سرمایه می‌شود؟

کاهش سود دلاری اغلب شرکت‌ها می‌تواند از دلایل دیگر باشد. کمبود ابزارهای معاملاتی و خراب شدن هسته معاملاتی در روزهای مهم بازار اهمیت بسیاری دارد. در همین حال، ابزارهای معاملاتی ما نسبت به ابزارهای معاملات روز دنیا، قابل قیاس نیست. آخرین نوآوری ما که در بازار سرمایه انجام شده، بحث معاملات آپشن است که از سال ۱۴۰۱ شروع به فعالیت کرده، ولی باز آنچه را که باید داشته باشد، ندارد. به عبارتی؛ انتهای نوآوری ما همین معاملات آپشن شده که آن هم در این بازار بسیار راهگشا است؛ یعنی در بازاری که این گونه ریزشی عمل می‌کند، اگر مردم سمت معاملات آپشن بروند و یاد بگیرند، حتی می‌توانند از لبه دوم بازار مانند بازارهای جهانی هم استفاده کنند، ولی متأسفانه هنوز آموزش لازم فراهم نیست. حتی چند کتاب هم که منتشر شده، کتاب‌های سنگینی هستند و برای مردم سلیس نیستند و موضوعات را سخت توضیح داده‌اند. ■

بازار سرمایه باید از حالت بازار سنتی بودن خارج شود و وارد یک سری بازارهای جدیدتر و رقابتی‌تر شود؛ در غیر این صورت جذابیت خود را برای کاربران از دست می‌دهد

افزایش عمق بازار سرمایه ایران با حضور سرمایه‌گذاران خارجی

سعید عدالت‌جو

افزایش عمق بخشی به بازار سرمایه می‌تواند منجر به کاهش هیجان در خرید و فروش سهام و همچنین افزایش ضریب نفوذ بازار سرمایه به دلیل امنیت بالاتر سرمایه‌گذاری در میان سایر بازارهای مالی شود

یکی از مهمترین شیوه‌های سرمایه‌گذاری خارجی در کنار سرمایه‌گذاری مستقیم، سرمایه‌گذاری در سیدسهم از سوی سرمایه‌گذاران خارجی است که با هدف کسب سود بهینه در سهام و اوراق قرضه بازارهای بورس انجام می‌شود. این سرمایه‌گذاری در ابعاد کلان منجر به افزایش عمق بازار سرمایه کشور و همچنین بالا رفتن سهم بازار سرمایه از تامین مالی کشور خواهد شد، به طوری که سهم ۳۰ درصدی کنونی بازار سرمایه در تامین مالی اقتصادی کشور ارتقای چشمگیری یابد. این در حالی است که بازار سرمایه ایران به دلیل افول ارزش ریال، عمق بسیاری را از دست داده و نسبت به رقبای منطقه‌ای خود در وضعیت نامناسبی قرار گرفته است.

بر اساس آمارهای منتشرشده، ارزش ارزی کل بازار سرمایه ایران تنها حدود ۱۵۰ میلیارد دلار، ارزش بازار سرمایه عربستان سعودی در حدود ۳ هزار میلیارد دلار و ارزش بازار بورس دوی حدود ۸۰۰ میلیارد دلار است که این امر نشان دهنده فاصله بزرگ بازار سرمایه ایران و رقبای منطقه‌ای است. در این میان، پُر کردن شکاف برای بهبود نقدشوندگی و افزایش سهم بازار سرمایه از تامین مالی، از مهمترین اولیتهای بازار سرمایه ایران است. افزایش عمق بخشی به بازار سرمایه می‌تواند منجر به کاهش هیجان در خرید و فروش سهام و همچنین افزایش ضریب نفوذ بازار سرمایه به دلیل امنیت بالاتر سرمایه‌گذاری در میان سایر بازارهای مالی شود. مهمترین بحثی که در عمق دهی به بازار سرمایه مطرح است، بحث نقدشوندگی این بازار است. هر چقدر بازار نقدشوندگی بالاتر باشد و فعالان بازار سرمایه در

مدت زمان کم، پول خود را نقد کرده و به داخل سیدداری بیاورند، استقبال از بورس بیشتر می‌شود. افزایش عمق بازار سرمایه و بالا رفتن ارزش ارزی آن، سرمایه‌گذاران خارجی بیشتری را جذب خواهد کرد و این بازار می‌تواند شاهد حضور سرمایه‌های منطقه‌ای در داد و ستدهای خود نیز باشد.

کاهش ارزش پول ملی سبب شده، جایگاه بورس ایران در میان رقبای منطقه افول کند، در حالی که سال گذشته بازار سرمایه ایران با ارزشی بالغ بر ۲۱۰ میلیارد دلار، هفتمین بورس منطقه‌ای در غرب آسیا بود، ولی هم‌اکنون با ارزشی نزدیک به ۱۵۰ میلیارد دلار جایگاه خود را به بازار مالی دبی با ارزشی بالغ بر ۸۰۰ میلیارد دلار داده است. کل سرمایه‌گذاری خارجی در بازار سرمایه ایران حدود ۷ هزار میلیارد تومان بوده که با توجه به کل ارزش بازار، تنها ۰.۸ درصد آن را شکل می‌دهد، حال آنکه این بازار شاهد حضور سرمایه‌گذارانی از ۳۵ کشور جهان است؛ این در حالی است که ۱۹ درصد ارزش بازار سرمایه عمان حاصل حضور سرمایه‌گذارانی از ۱۳۵ کشور جهان است. بدون شک تصویب قوانینی که حضور سرمایه‌گذارانی از سراسر جهان را در بازار سرمایه ایران تسهیل کند، یکی از مهمترین عوامل افزایش حضور آن‌ها در بازار ایران و به تبع آن، افزایش عمق بازار سرمایه ایران است. به عنوان مثال، کشور کویت با انجام اصلاحاتی از قبیل لغو الزام حضور اسپانسرهای داخلی، باعث شد تا شرکت‌های خارجی بدون نیاز به حامیان مالی داخلی بتوانند در بازار سرمایه این کشور حضور یابند، به طوری که سرمایه‌گذاری خارجی در بازار سرمایه کویت تنها در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۳ رشدی بالغ بر ۸۴ درصد را تجربه کرد. عربستان نیز با اصلاح قوانین خود به ویژه تصویب قانون جدید جذب سرمایه‌گذاری خارجی در این راستا قدم برداشته است. با این حال در مورد ایران به نظر می‌رسد، ترغیب کردن سرمایه‌داران خارجی به حضور در این بازار صرفاً با اصلاح قوانین حاصل نمی‌شود، بلکه عوامل سیاسی مهمی به ویژه بحث رفع تحریم‌ها و خروج ایران از لیست سیاه FATF در این میان نقش بسیار مهمی دارند، امری که نیازمند اهتمام جدی به منظور تحقق اهداف تعیین شده برای توسعه و همچنین حصول جایگاه مناسب برای اقتصاد ایران در منطقه است. ■



پرونده ویژه



گفت و گوی اختصاصی با امیر حسین خوشبین

در این بخش می‌خوانیم:

- پرتو دهی؛ زیر ساخت اصلی در تامین امنیت غذایی
- آثار محدودیت‌ها در ناکامی برند سازی زعفران ایران
- استفاده از رویکردهای جهانی رمز موفقیت در کسب و کارها است

مدیرعامل پلتفرم «شیریک ساپلای»

بازار تشنه عرضه پلتفرم‌های جدید است

محمد جعفری

تجارت الکترونیک، یک الگوی تجاری است که به واسطه آن بسیاری از معاملات در بستر اینترنت قابل اجرا هستند. ابزارهای تجارت الکترونیک در هر صنعتی باعث بهینگی آن صنعت شده و فروشگاه‌هایی که محصولات خود را به صورت آنلاین به فروش می‌رسانند، مشاغل تجارت الکترونیک هستند. به عنوان مثال، وب سایت آمازون یکی از محبوب‌ترین فروشگاه‌های آنلاین در صنعت تجارت الکترونیک به شمار می‌آید، اما پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که تا سال ۲۰۲۴ فروش جهانی تجارت الکترونیک به ۶/۳ تریلیون دلار برسد. این آمار باعث می‌شود تا این پدیده به یک صنعت رو به رشد و سودآور تبدیل شود. این صنعت در ایران نیز در حال رشد و پیشرفت است و جایگاه مهمی در بازار فروش داخلی دارد. در واقع با افزایش تکنولوژی و دسترسی آسان به اینترنت، تعداد فروشگاه‌های آنلاین و پلتفرم‌های این نوع تجارت در ایران افزایش یافته است. یکی از این پلتفرم‌ها، «شیریک ساپلای» است که تامین مواد اولیه برای صنعت کافه و رستوران‌ها را در سه دسته‌بندی محصولات تریه‌باری، سوپرمارکتی و پروتئینی انجام می‌دهد. در گفت‌وگویی که با امیرحسین خوشبین، مدیرعامل پلتفرم «شیریک ساپلای» داشتیم، به بررسی ابعاد و زوایای این شکل از تجارت پرداختیم که مشروح آن از نظر تان می‌گذرد.

محصولات سوپرمارکتی و پروتئینی را هم اضافه کردیم تا اینکه سبد ما برای کافه رستوران‌ها، کامل شد.

گزارشی از عملکرد مجموعه خود طی سال گذشته ارائه دهید و چه برنامه‌هایی تا پایان امسال خواهید داشت؟

به‌طور کلی در ابتدا پلتفرم‌ها باید یک‌سری زیرساخت‌ها را ایجاد کنند؛ در غیر این صورت نمی‌توانند در یک بیزینس عملیات‌محور، بازی کنند. ما در دو سال گذشته روی ابعاد تکنیکال بازی مانند ابعاد فنی و برنامه‌نویسی و ابعاد عملیات و لجستیک و تامین، کار کردیم و خودمان را به نقطه‌ای رساندیم که توسعه‌پذیر باشیم و بتوانیم بازی را بزرگ کنیم. در حال حاضر حدود ۲۰۰ تا ۲۵۰ رستوران فعال به صورت روزانه از ما خرید می‌کنند و مواد اولیه آن‌ها را تامین می‌کنیم. برنامه ما این است که تا انتهای امسال این عدد را به یک‌هزار رستوران برسانیم و تا سال آینده بتوانیم این موضوع را بیشتر توسعه دهیم.

توسعه فعالیت‌های خود را در چند بخش اجرایی کنید؟

توسعه فعالیت‌های خود را در سه بخش «تیروی انسانی»، «تقاطع عملیاتی» و «تقاطع تامینی» برنامه‌ریزی کرده‌ایم. در این کسب‌وکار نیاز به نیروی متخصص از برنامه‌نویس گرفته تا نیروهای بازرگانی و مالی و بازاریابی و سایر موارد کاملاً مشهود است. در نقاط تامین هم کسب‌وکاری مانند شیریک ساپلای باید نقاط عملیاتی مانند انبارها را توسعه دهد، زیرا باید زمان تحویل کالا و مواد را کوتاه کند. توسعه زیرساخت‌های لجستیکی به خصوص خط سرد مورد نیاز است که کمپانی‌های بزرگ در ایران این آیتم را توسعه داده‌اند، اما به تازگی در ایران، خط سرد برون‌سپاری شده رونق گرفته و معمولاً استارت‌آپ‌های روی این موضوعات سرمایه‌گذاری نمی‌کنند و این کار را به صورت برون‌سپاری انجام می‌دهند. ما نیز در سال‌های گذشته روی این مبانی خیلی کار کردیم، با بزرگان لجستیک



بازار مواد غذایی بسیار بزرگ و پرسود است، اما در عین حال چالش‌های بسیاری هم دارد. چطور شد که برای تجارت خود این حوزه را انتخاب کردید؟

مواد غذایی دو دسته هستند؛ موادی که بیش از ۶ ماه تاریخ انقضا دارند و موادی مانند گوشت و مرغ که مواد غذایی بسیار حساسی هستند و بیش از ۳ روز تاریخ انقضا ندارند که گاهی تاریخ انقضای آن‌ها می‌تواند چند روز باشد. زمانی که در گروه محصولات تریه‌باری مشغول به فعالیت بودیم، متوجه لاین جدیدی شدیم که بازار وسیعی از نظر عدد فروش دارد و آن صنعت کافه رستوران‌ها در کشور است که سالانه حدود ۴۰۰ تا ۴۰۰ هزار میلیارد تومان خرید مواد اولیه دارند و مواد مورد نیاز خود را به‌طور کامل از بازار سنتی تامین می‌کنند؛ بنابراین شروع به تامین کالاهای تریه‌باری برای این صنعت کردیم و به تدریج جایگزین تیم خرید آن‌ها شدیم و در ادامه





کافه رستوران ها تا چه اندازه از این نوع فعالیت استقبال کرده اند؟

در مجموع تمام صنایع و زنجیره تامین تمام کالاها در حال بهینه تر شدن است که در صنعت کافه رستوران ها هم این اتفاق رخ داده است. اگر صنعت کافه رستوران ها را در دو بخش در نظر بگیریم، یک بخش شامل فروش محصولات و بخش دیگر خرید مواد اولیه است. چند سالی است که پلتفرم ها در بخش فروش محصولات شان برای کافه رستوران ها، نقشی را بازی می کنند که بهینه تر و جذاب تر است و برای آن ها فروش بیشتری را ایجاد می کند. در بخش تامین این صنعت نیز به تازگی تجارت الکترونیک ورود کرده است. دلیل اینکه می گویم این مسیر توسعه پیدا می کند این است که در بخش تامین هم یک سری بهینه گی هایی برای کافه رستوران ها خلق و برخی موانع پیش روی آن ها برطرف می شود که آن ها را علاقه مند به این حرفه می کند. زمانی که این مسیر را شروع کردیم، سوالات زیادی شبیه شما داشتیم که آیا رستوران دار حاضر است از یک اپلیکیشن خریداری کند و آیا اطمینان پیدا می کند به خرید کالای ترهباری یا گوشت که در هر صورت استانداردهای خاص خود را دارند. اما

کشور صحبت کرده ایم و قرار دادهای بسته شده تا بتوانیم خطوط سرد متفاوتی را وارد بازی کنیم. نقطه سوم هم نقطه تامین است که ما باید این نقاط را توسعه دهیم. به عنوان مثال در ابتدای کار، کالاهای ترهباری را از ترهبار تهران خریداری می کردیم، ولی به تدریج که حجم تامین بالا رفت، این قدرت را پیدا کردیم که به سمت تامین محصولات از کشاورز حرکت کنیم. هنوز در ایران گروه محصولات ترهباری بسیار سنتی است و سود بالایی در آن وجود دارد و اگر بتوان به نقاط تامین دست اول رسید، می توان حاشیه سود مناسب تری را برای کسب و کار ایجاد کرد. شایان ذکر است، در حال حاضر روزانه حدود یک هزار و ۵۰۰ تنوع کالایی را برای کافه رستوران ها تامین می کنیم، ولی باید به عددی حدود ۴ هزار تنوع کالایی برسیم که این توسعه در تنوع کالایی متفاوت و ایجاد ارتباط با تولید کنندگان بزرگ، از برنامه های آینده ما است. هم اکنون حدود ۷۰ درصد نیازمندی خود را به طور مستقیم از کارخانه های مرتبط می گیریم و خودمان را در نقاط تامین هم توسعه می دهیم.

ویژگی مجموعه شما نسبت به مجموعه های مشابه چیست؟

در دو نقطه باید خودمان را مقایسه کنیم که یک نقطه مقایسه با بازار سنتی است. بازار سنتی یعنی اینکه رستوران دار آنقدر بزرگ است که تیم تامین دارد و این تیم از بازارهای مبدأ، خریداری کالاهای مورد نیاز را انجام می دهد و مثلاً محصولات ترهباری را از ترهبار مرکز و کالاهای سوپرمارکتی را از انبار نفت و مولوی خریداری می کند، اما این تیم هزینه بروزمان پر است و آن کسب و کار را متحمل هزینه های بیشتری می کند. اگر رستوران ها کوچک باشند که باید از بازارهای محلی با قیمت بیشتر خریداری کنند و در نهایت باید تامین کالا از نقاط مختلف در زمان های مختلف را داشته باشند که موجب افزایش هزینه ها و ایجاد استانداردهای متفاوت برای آن ها شود. تمام این ها از بزرگ ترین موانع برای این صنعت است؛ لذا این صنعت ترجیح می دهد که همه این ها را به صورت تجمیع شده در یک نقطه تحویل بگیرد و فقط با یک مجموعه طرف حساب باشد.

مزیت کسب و کار شما در بستر تجارت الکترونیک این است که برخی از موانع را برای این صنعت برطرف کنید. این باره توضیح دهید.

خوشبختانه استقبال خوبی از این نوع فعالیت می شود، اما رقاباتی هم داریم. اولاً این صنعت به تازگی وارد بستر تجارت الکترونیک شده و عمری بیش از ۳ سال ندارد، ولی به سرعت هم در حال رشد است. مجموعه شیریک ساپلای یک تا ۲ رقیب بیشتر ندارد و می توان گفت که ما نسبت به آن ها مزیت های خودمان را داریم و نوع خدمات یا سطح سرویس دهی ما به مخاطبان با رقیب متفاوت است که به زمان های تحویل دهی، استاندارد سازی ها و نوع قیمت گذاری ها مربوط می شود. این مجموعه به سرعت در حال رشد است و مخاطبان بسیار زیادی داریم و سعی می کنیم که خودمان را در بخش های متفاوت توسعه دهیم و سپس مخاطبان را وارد این فضا کنیم.

سطح بالایی از اطمینان رسیده‌اند. از طرفی، مخاطبانی داریم که از خرید چند محصول آغاز کرده‌اند و امروز کل تیم تامین خود را حذف کرده و تمام نیازهای خود را از طریق این پلتفرم تامین می‌کنند. در واقع این موضوع که هر روز محصولات کلیدی خود را از ما خریداری می‌کنند، نشان دهنده این است که به ما اطمینان پیدا کرده‌اند.

اقدامات شاخص دیگری که در رابطه با جلب رضایت مشتریان داشته‌اید، چیست؟

به طور کلی رضایت مشتری در مسیر مادر حال توسعه است. این صنعت، بسیار بزرگ است و انواع و اقسام مخاطبان دارد، اما یکی از سختی‌های این مسیر آن است که هر مخاطبی نیازمندی‌های خاص خود را دارد. در واقع در این صنعت باید به حدی بزرگ شد که بتوان به تمام سلیقه‌ها توجه و نیاز آن‌ها را برطرف کرد و این، همان مسیری است که موجب افزایش رضایت مشتری می‌شود. در گذشته زیرساخت‌های ما بسیار ابتدایی بود و برای همین بعضاً نقص‌های عملیاتی باعث نارضایتی مشتریان می‌شد، اما به مرور در صدر رفیع این موارد برآمیدی تا زیرساخت‌های مان را توسعه دهیم و به استانداردهای درستی برسیم. وقتی می‌گویم که مشتری بیش از ۳۰۰ مرتبه خرید کرده، نشان دهنده این است که رضایت مشتری در حال افزایش است و البته این موضوع دلیل بر آن نیست که ما ادعا کنیم به صورت ۱۰۰ درصد هستیم. نه ما و نه هیچ‌کس نمی‌تواند در بازار ایران ادعا کند که به صورت ۱۰۰ درصد بهترین حالت، کار را اجرا می‌کند. البته در این مجموعه روی مسایل تخصصی عمیق شده‌ایم و سعی ما بر این است تا چیزی که مخاطب می‌خواهد را به او عرضه کنیم، به همین دلیل ما به صورت خط به خط وارد می‌شویم. به عنوان مثال، هنوز وارد لاین چلو کبابی‌ها نشده‌ایم و به تازگی مذاکراتی را در این رابطه آغاز کرده‌ایم.

اگر افرادی تمایل داشته باشند که در این صنعت سرمایه‌گذاری کنند، چه توصیه‌ای برای آن‌ها دارید و اصلاً سرمایه‌گذاری در این حوزه توجیه اقتصادی دارد؟

فضای سرمایه‌گذاری در این صنعت بسیار فراهم است. به عنوان مثال، اگر لاین‌هایی مانند میوه‌فروشی‌ها، آب‌میوه‌فروشی‌ها، قصابی‌ها، هتل‌ها و سازمان‌ها را در نظر بگیریم، در تهران حدود ۱۰ هزار کافه و رستوران وجود دارد و اگر این را به سایر شهرها و شهرستان‌های کشور بسط دهیم، با عدد بزرگی مواجه می‌شویم و مخاطبان بسیاری زیادی وجود دارد. ما برای توسعه خودمان می‌توانیم سرمایه‌گذاران را جهت توسعه در فیلدهای مختلف، دعوت کنیم و امروز این فرصت در بازار ایران وجود دارد. صنعت کافه رستوران‌ها در بستر تجارت الکترونیک در دوران کودکی خود به سر می‌برد و امروز فضا برای ورود سرمایه‌گذاران وجود دارد، اما چند سال دیگر که پلتفرم‌های قدیمی‌تر، زیرساخت‌های خود را توسعه داده و حضور داشته باشند، نمی‌توانیم بگوییم که امکان ورود برای آن‌ها وجود ندارد، ولی باید سرمایه‌گذاری بزرگ‌تری انجام دهند، زیرا باید با رقبای بزرگ‌تری رقابت کنند. ■

به مرور که وارد این فضا و با فرهنگ آن‌ها آشنا شدیم و توانستیم به درستی نیازهایشان را برطرف کنیم، متوجه شدیم که اتفاقاً کافه رستوران‌ها بسیار علاقه‌مند هستند و برایشان جذاب است. در حال حاضر مخاطبان بسیار زیادی داریم که در ابتدا ما را با قیمت می‌سنجیدند؛ یعنی قیمت ما را با رقبا مقایسه و بعد از ما خرید می‌کردند، ولی امروز اصلاً موضوع قیمت مدنظرشان نیست، بلکه مساله اصلی سرویسی است که ما به آن‌ها ارائه می‌دهیم و به صورت تجمیع شده و با استاندارد و کیفیتی که به آن‌ها اعلام کرده‌ایم، ارسال و تحویل کالا را انجام می‌دهیم. تمام این موارد نشان می‌دهد که امروز بازار تشنه است؛ کما اینکه با افزایش میزان تقاضا مواجه هستیم.

ظاهر آشماروی صنایع غذایی کوچک تمرکز کرده‌اید. آیا به فکر این نیستید که این فعالیت را روی سایر محصولات هم گسترش دهید؟

این کار توسعه‌پذیر است و ما برنامه‌های توسعه‌ای متفاوتی داریم. به عنوان مثال، همکاری با صنعت چاپ جهت رفع نیاز رستوران‌داران، دریافت ضایعات از مبداء رستوران‌ها و لاین هتل‌ها را جهت تامین انواع و اقسام ملحفه و پرده و کالاهای مصرفی را مدنظر داریم. دسته‌بندی‌هایی مانند لوازم آشپزخانه و لوازم مورد نیاز کافه رستوران‌ها، از سایر لاین‌هایی است که در برنامه‌های پیش رو مدنظر داریم و با گروه‌های متخصص صحبت کرده‌ایم و در حال توسعه آن‌ها هستیم.

آیا برنامه‌ای برای ارائه خدمات به اقصی نقاط کشور دارید؟

پلتفرم‌ها قدرت بازی کردن در سطح ملی را دارند؛ زیرا زمانی که یک سایت را ایجاد و آن را توسعه می‌دهیم، دیگر تفاوتی ندارد که یک نفر سفارش‌گذاری کند یا یک میلیون نفر و قرار نیست که هزینه عملیاتی ما به دلیل سفارشات بیشتر افزایش یابد؛ بنابراین ما قابلیت توسعه‌پذیری داریم و ابزارهای تجارت الکترونیک این اجازه را به ما می‌دهد. در واقع رویکرد ما این است که در تهران سهم مناسبی داشته باشیم و بعد از آن وارد بازار کرج و سپس استان‌های بزرگ کشور شویم، ولی قدم اولیه خود را از بازار تهران برداشته‌ایم.

پلتفرم شیریک ساپلای در جلب اعتماد مشتریان تا چه اندازه موفق بوده است؟

در تجارت الکترونیک معیاری به نام نرخ بازگشت کاربر داریم. در مدل‌های B2C یا خرده‌فروشی در بهترین حالت ممکن است که مشتری ماهانه یک یا ۲ بار از آن پلتفرم خرید کند، ولی در این نوع کسب و کار، مخاطب به صورت میانگین ۲ تا ۳ روز یک‌بار از ما خرید می‌کند، زیرا به گونه‌ای است که کافه یا رستوران غذا را می‌فروشد و مواد اولیه‌اش تمام می‌شود و دوباره خرید می‌کند. برای مثال، در سال گذشته برخی از رستوران‌ها بیش از ۳۰۰ بار از ما خرید کرده‌اند؛ یعنی به طور میانگین هر روز یا یک روز در میان خرید داشته‌اند و این نشان دهنده آن است که به

در این صنعت باید به حدی بزرگ شد که بتوان به تمام سلیقه‌ها توجه و نیاز آن‌ها را برطرف کرد و این، همان مسیری است که موجب افزایش رضایت مشتری می‌شود

پرتودهی زیر ساخت اصلی در تامین امنیت غذایی

مهدیه شهسواری

از آنجایی که روش‌های معمول و سنتی فرآوری و نگهداری مواد غذایی مانند استفاده از نگهدارنده‌ها و افزودنی‌ها در صنایع غذایی یا فرآیندهای گرمایی مانند پاستوریزاسیون موجب از دست رفتن ارزش غذایی، تغییر ویژگی‌های حسی و اثرات منفی بر سلامت مصرف‌کننده می‌شود، امروزه روش‌های فرآیند و نگهداری غیر سنتی به سرعت در حال گسترش هستند که یکی از این روش‌ها، پرتودهی مواد غذایی است. پرتودهی در واقع یک روش فیزیکی فرآوری مواد غذایی است که در آن، ماده غذایی در یک محدوده زمانی مشخص در معرض اشعه یونیزه قرار می‌گیرد که هدف از آن، افزایش مدت زمان ماندگاری و بهبود ایمنی و میکروبی محصول است. در این میان، شرکت شارپرتو ایرانیان، یکی از شرکت‌های فعال کشورمان در حوزه پرتودهی مواد غذایی است و در گفت‌وگویی که با سید رضا رفیعی، بنیانگذار و رئیس هیات مدیره این شرکت داشتیم، به بررسی ابعاد و زوایای مختلف پرتودهی محصولات کشاورزی و مواد غذایی پرداختیم که ماحصل آن را در ادامه می‌خوانید.



اولین طرح پرتودهی که شرکت شارپرتو ایرانیان انجام داده، تحت عنوان طرح کلان ملی فناوری سامانه پرتودهی گاما بوده که این طرح را به صورت موفق با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به بهره‌برداری رسانده است. بهره‌برداری آزمایشی مادر سال ۱۳۹۷ شروع شد و افتتاح رسمی این سایت در سال ۱۳۹۹ توسط رئیس جمهور وقت بود. این بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاری در حوزه هسته‌ای در بخش خصوصی کشور است و بزرگ‌ترین سایت پرتودهی هسته‌ای را ایجاد کرده ایم. این مرکز از زمانی که شروع به فعالیت کرده، به طور ۳ شیفت ۲۴ ساعته در حال سرویس دهی به بخش مواد غذایی و ادویه‌ها است. البته این شرکت در حال سرویس دهی به بخش‌های مختلف است، ولی در حوزه مواد غذایی به طور مشخص به ادویه‌ها که بار میکروبی بسیار بالایی دارند، سبزی‌های خشک و محصولات مانند گوجه‌فرنگی خشک، سیب زمینی خشک و پیاز خشک سرویس دهی می‌کند. در واقع با توجه به اینکه ظرفیت پرتودهی در کشور محدود است، ما به جای اینکه مثلاً ۱۷

از پرتودهی به عنوان یک تکنولوژی نجات‌بخش یاد می‌شود. این تکنولوژی چه خواصی برای نجات‌بخش بودن و تامین سلامت مردم دارد؟

راجع به تکنولوژی نجات‌بخش، باید توجه کنیم که از سال ۲۰۱۳ دنیا سامانه‌های پرتودهی را به عنوان یک زیرساخت اساسی در حوزه تامین امنیت غذا می‌شناسد و این واژه تکنولوژی نجات‌بخش را از saving technology ترجمه کرده‌اند که بخشی از آن به عنوان نجات‌بخش و بخشی هم به عنوان یک تکنولوژی نگهدارنده تعبیر می‌شود. این تکنولوژی اهمیت بسیار زیادی در این زمینه دارد، زیرا بابت تولیدبخش زیادی از مواد غذایی در دنیا، هزینه آب و دستمزد نیروی انسانی پرداخت و از منابع اولیه استفاده می‌شود. اما در ادامه، کل آن محصول با قسمتی از آن تبدیل به ضایعات می‌شود که به معنای از بین رفتن تمام منابع و مواد اولیه مانند آب، بذر، سم و کود، دستمزد نیروی انسانی و زحمات کشاورز است. یکی از زیرساخت‌های بسیار مهم برای اینکه بتوانیم این ضایعات را کاهش دهیم، تکنولوژی پرتودهی است که در حوزه امنیت غذایی نیز مهم است. در حوزه کشاورزی بیش از ۱۵ میلیارد مترمکعب آب شیرین کشور تبدیل به ضایعات می‌شود که رقم بسیار بالایی است؛ بنابراین ما اگر بتوانیم هر چقدر این مواد غذایی و محصولات غذایی و میوه‌ها را نگهداری کنیم و نگهداری طولانی مدت‌تری داشته باشیم، در قبال آن توانسته‌ایم بخش زیادی از آب، مواد اولیه مورد استفاده و منابع انسانی را نجات دهیم؛ لذا می‌توانیم بگوییم که اطلاق واژه تکنولوژی نجات‌بخش به سامانه‌های پرتودهی یک اصطلاح درستی است که در دنیا مرسوم شده است.

شرکت شارپرتو ایرانیان، سال‌ها پیش اولین سامانه چند منظوره پرتودهی گاما را تاسیس کرده است. تا چه اندازه در دسترسی به اهداف مدنظر خود و اجرای طرح کلان ملی فناوری موفق بوده‌اید؟

آفات برای صادرات بسیار اذیت می‌کند. همچنین برای نگهداری خرما در انبارها، از سم متی‌لورامید استفاده می‌کنند که ممنوعیت بین‌المللی برای این سم وجود دارد، زیرا لایه ازون را تخریب می‌کند. در استان البرز، حوزه تجهیزیات پزشکی یکی از حوزه‌هایی است که می‌توانیم به‌طور ویژه‌تری به آن سرویس دهی کنیم.

مهمترین پروتوهای مورد استفاده در مواد غذایی کدام‌ها هستند و کدام یک از اثربخشی بیشتری برخوردار است؟

معمولاً تابش‌های آلفا، بتا و گاما را داریم که پرتوی مورد استفاده در مواد غذایی، اشعه گاما است و این اشعه گاما که استریل کردن و میکروبی‌زدایی و کاهش بار میکروبی در مواد غذایی یا استریل کردن در تجهیزات پزشکی را انجام می‌دهد، یک روش فیزیکی است و محصول را پرتوزا نمی‌کند. از همین رو در دنیا، سازمان‌های بهداشت جهانی، فائو، آژانس بین‌المللی انرژی اتمی، کدکس، ایزو و... همگی سلامتی و ایمنی مواد غذایی پرتودهی شده را تایید می‌کنند؛ بنابراین نگرانی از این حوزه نداریم و آن دسته از مواد غذایی که در معرض پرتودهی قرار می‌گیرد، مشکلات بعدی را ندارد. از سوی دیگر، این اتفاق الگوبرداری از طبیعت است. ما در آفتاب اشعه گاما را داریم و برای همین در ایام قدیم، سبزی‌ها و لواشک‌ها و میوه‌ها را در معرض آفتاب خشک می‌کردند و اشعه گاما میکروارگانیزم‌ها را از بین می‌برده است، ولی چون دُر آن خیلی کمتر بوده، نیاز بوده که مدت طولانی‌تری در معرض آفتاب قرار بگیرد.

اگر بخواهید به مهم‌ترین مزایای پرتودهی مواد غذایی اشاره کنید، چه مواردی را مورد توجه قرار می‌دهید و چه معایبی را می‌توان برای آن متصور شد؟

جلوگیری از ضایعات در بخش کشاورزی، مهم‌ترین مزیت آن است، اما یکی از معایب آن، هزینه بالاتر نسبت به روش‌های دیگر است. دسترسی محدود به این تکنولوژی در همه جای کشور یا در همه جای دنیا، از دیگر معایبی است که می‌توان برای آن برشمرد. این روش آثار خاصی روی محصولات ندارد و به‌طور کلی معایب جزئی آن قابل چشم‌پوشی است.

در برخی از کشورها مانند چین تعداد سامانه‌های پرتودهی به بیش از ۱۲۰ مرکز می‌رسد و این کشور بیش از یک سوم غذاهای پرتودهی شده کل جهان را تولید می‌کند، این در حالی است که در کشور ما تنها ۵ سامانه پرتودهی فعال وجود دارد.

به نظر شما چرا در این مقوله تا این اندازه عقب هستیم و چه اقداماتی برای توسعه این سامانه‌ها باید صورت گیرد؟

ما ۳ سامانه پرتودهی به‌روش گاما در کشور داریم که از منشاسورس کبالت ۶۰ به وجود آمده‌اند که سامانه‌های شهر کرد، تهران و بناب هستند که سامانه‌های تهران و بناب متعلق به سازمان انرژی اتمی می‌باشند. در حوزه الکترون هم ۲ سامانه در یزد و قزوین داریم که آن‌ها هم متعلق به سازمان انرژی اتمی هستند. البته بسیاری از سامانه‌ها توسعه پیدا نکرده و بخشی از آن به این بازمی‌گردد که قوانین بالادستی، نظر مقام معظم رهبری و سیاست‌های دولت این است که توسعه باید توسط بخش خصوصی اتفاق بیافتد؛ بنابراین باید کمک کنیم که بخش خصوصی در این زمینه

کیلوگرم گوجه‌فرنگی را پرتودهی کنیم، بهتر است که یک کیلوگرم گوجه خشک را پرتودهی کنیم و به این صورت می‌توان میزان خدمات محدود خود را به حجم وسیع‌تری از محصولات ارائه نماییم. در حال حاضر بخش زیادی از ادویه‌هایی که در کشور استفاده می‌شود، چه در سازمان انرژی اتمی و چه در شرکت‌های پرتو در حال پرتودهی است و این نوید خوبی برای خانواده‌ها است که بدانند از ادویه‌های سالم استفاده می‌کنند.

کدام محصولات شامل فرآیند پرتودهی می‌شوند و آیا برنامه توسعه‌ای برای افزایش تعداد محصولات دارید؟

با توجه به اینکه یک مرکز پرتودهی، الزامات خاصی برای ساخت دارد و بالاخره یک سایت هسته‌ای است و یارگذاری مواد رادیواکتیو در آن اتفاق می‌افتد، هم ملاحظات خاص ایمنی و هم ملاحظات خاص امنیتی دارد؛ بنابراین کشور به این نیاز دارد که در مناطق جغرافیایی متعدد دسترسی محصولات به سامانه‌ها برقرار باشد. در این رابطه شرکت شارپرتوایرانیان ۳ موافقت اصولی از مرکز نظام ایمنی هسته‌ای کشور برای استان‌های خراسان رضوی، البرز و فارس که محدوده جهرم مدنظر ما است، گرفته شده و در حال برنامه‌ریزی سایت هستیم که زمین‌های مناسب این طرح را دریافت کنیم و عملیات اجرایی آن شروع شود. البته به دلیل رقابت با بخش دولتی، قدری در کار تاخیر افتاده، ولی این موضوع در دستور کار قرار دارد و با حمایت مسئولان بلندپایه از جمله رییس سازمان انرژی اتمی از بخش خصوصی، امیدواریم که کلنگ آغاز به کار این سه طرح هم مطابق برنامه زمان‌بندی، به‌زمین بخورد و به نتیجه برسد. اگر این اتفاق بیافتد، دو طرح به حوزه مواد غذایی و محصولات کشاورزی سرویس دهی خواهد کرد. به عنوان مثال، در جهرم، مرکبات و میوه داریم و بحث جابه‌جایی

در حال حاضر بخش زیادی از ادویه‌هایی که در کشور استفاده می‌شود، چه در سازمان انرژی اتمی و چه در شرکت شارپرتو در حال پرتودهی است و این نوید خوبی برای خانواده‌ها است که بدانند از ادویه‌های سالم استفاده می‌کنند



توسعه و در این زمینه سرمایه گذاری کند. البته یک نکته کلیدی هم وجود دارد و آن هم این است که احداث سامانه های پرتودهی نیاز به رعایت استاندارد ۱۰۷ آژانس بین المللی انرژی اتمی دارد و رعایت این استاندارد بسیار سخت است، زیرا ما می خواهیم، یک مرکزی را ایجاد کنیم که در مقابل حوادث طبیعی و غیر طبیعی بتواند آن ماندگاری و پایداری خودش را داشته باشد که همیشه محیط اطراف آن ایمن و امن باشد، اما رعایت این استانداردها نیاز به یک دانش فنی پیچیده دارد و خوشبختانه شرکت شارپرتو ایرانیان با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، از طریق خرید دانش فنی، انتقال تکنولوژی را انجام داده و امروز به عنوان یک شرکت طراح، سازنده و بهره بردار از سامانه پرتودهی در کشور فعال است. ما هم مجوزهای لازم را اخذ کرده ایم تا ۳ سایت دیگر را بسازیم؛ البته احداث یک سایت و دسترسی به منابع کبالت یکی از محدودیت های این تکنولوژی است که دنیا هم با این محدودیت ها مواجه است. به عبارتی، توسعه سایت ها کار پیچیده ای است و پیچیدگی های خاص خود را دارد.

آیا در کنار این سختی ها، سرمایه گذاری در این صنعت توجیه اقتصادی دارد؟

حتما باید توجیه اقتصادی داشته باشد تا این کار توسعه پیدا کند. یکی از مسایل نگران کننده حداقل در شرکت شارپرتو این است که این حوزه، اقتصادی نیست؛ یعنی یک زیرساختی است که باید حمایت های حاکمیتی از آن اتفاق بیافتد، زیرا ما هزینه های دلاری داریم و چشمه ها را باید دلاری خریداری کنیم و این چشمه ها نیمه عمر دارند و هر ۵ سال اکتیویتی های آن ها نصف می شود. با توجه به تغییرات قیمت دلار نیاز است که یارانه هایی برای این حوزه در نظر گرفته شود و در دنیا هم این اتفاق می افتد؛ لذا حوزه اقتصادی بودن طرح نیاز به حمایت های ویژه دولت دارد.

میزان تولید سالانه محصولات کشاورزی در ایران بین ۱۲۰ تا ۱۳۰ میلیون تن و میزان ضایعات کشور سالانه حدود ۳۰ درصد است. به نظر شما با توجه به این مساله، چه تعداد سامانه پرتودهی محصولات کشاورزی باید در کشور ایجاد شود و تمرکز این محصولات باید در کدام مناطق باشد؟

سامانه ها باید تک تک در مدار تولید قرار گیرند، چون درست است که ما ضایعات داریم، ولی ممکن است که جلوی بخشی از این ضایعات را نتوان گرفت. به عنوان مثال، از این ۱۲۰ میلیون تن، حداقل یک میلیون تن سیب زمینی و نیم میلیون تن پیاز در کشور تبدیل به ضایعات می شود و اگر بتوانیم حداقل از این یک و نیم میلیون تن، یک میلیون تن آن را به سامانه های پرتودهی هدایت کنیم، تقریبا به ۱۰ سامانه پرتودهی نیاز داریم که فقط یک میلیون تن از ضایعات سیب زمینی و پیاز را در کشور حفظ و نگهداری کنیم و حتما این سامانه ها باید در نقاط مختلفی باشند، بر همین اساس یک مطالعه جغرافیایی می خواهد. نکته دوم اینکه، نیازمند ملاحظات وزارت جهاد کشاورزی است و یک کار مشترک محسوب می شود؛ یعنی دارا بودن یا ایجاد زیرساخت، به تنهایی دلیلی برای کاهش ضایعات نیست و نیاز به این دارد که وزارت کشاورزی و سازمان هایی که خرید تضمینی می کنند، وظایف خود را به درستی انجام دهند. همچنین سایت های پرتودهی باید به

وزارت صمت و بخش بازرگانی وزارت جهاد کشاورزی سرویس دهند تا نهادهای متولی بازار بتوانند از این زیرساخت برای حفظ و نگهداری، چه در حوزه انبارهای استراتژیک برای ذخیره سازی و چه در حوزه تنظیم بازار و چه در حوزه صادرات استفاده کنند؛ لذا به یک کار جمعی نیاز است. منظور از طرح کلان علمی و فناوری این است که وقتی یک طرح از یک دستگاه دولتی خارج می شود، نیاز به هماهنگی با وزارت بهداشت برای تجهیزات پزشکی، نیاز به هماهنگی با سازمان انرژی اتمی برای تامین مجوزها و منابع کبالت، نیاز به وزارت کشاورزی در حوزه مواد غذایی و حتی شاید نیاز به وزارت نفت در حوزه پلیمرها داشته باشد. به عبارت دیگر، از یک حوزه مشخص خارج است و این طرح ها توسط زیرمجموعه طرح های ملی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تعریف می شود تا بتوانند هماهنگی های لازم را با دستگاه های مختلف انجام دهند.

درباره نمایشگاه اگر وفود به عنوان بزرگ ترین رویداد بخش کشاورزی و صنایع غذایی چه نظری دارید و آیا در سال های آتی برنامه ای برای حضور در این نمایشگاه و معرفی هر چه بهتر فعالیت های خود به عنوان اولین سامانه پرتودهی مواد غذایی متعلق به بخش خصوصی دارید؟

اولا اینکه، واقعا جای مادر اگر وفودهای قبلی و امسال خالی بوده و هست و فکر می کنم که این نمایشگاه جای درستی است تا همه عوامل تولید یکدیگر را به خوبی بشناسند. به نظر من در حوزه چرخش اطلاعات در کشور ضعیف هستیم و این نه ربطی به حاکمیت و نه ربطی به بخش خصوصی دارد و شاید دلیل آن خیلی بیگانه بودن ما با دنیای رسانه است. بنده به دفعات برخورد داشتم که در یک جایی به طور اتفاقی با یک صنعت صحبت کردیم و اصلا از حضور یک چنین زیرساختی بی اطلاع بودند و اتفاقا به طور جدی به زیرساخت و صنعت پرتودهی نیازمند بودند؛ بنابراین نمایشگاه اگر وفود فرصتی برای دیده شدن است. البته توفیق نشد که ما امسال در نمایشگاه اگر وفود شرکت کنیم، اما حتما از آن بازدید خواهیم داشت و امیدواریم که در سال آینده حتما در این نمایشگاه حضور داشته باشیم. ■

در برخی از کشورها مانند چین تعداد سامانه های پرتودهی به بیش از ۱۲۰ مرکز می رسد و این کشور بیش از یک سوم غذاهای پرتودهی شده کل جهان را تولید می کند، این در حالی است که در کشور ما تنها ۵ سامانه پرتودهی فعال وجود دارد



رئیس هیات مدیره شرکت پخش مواد غذایی شادی آوران ارمنان سپهر

استفاده از رویکردهای جهانی

رمز موفقیت در کسب و کارها است

عارف فغانی

سید رضا مصطفوی، از دوران دبیرستان مشغول به حرفه پدری خود شد و در کنار وی، فروش به صورت عمده را در بانکداری تجربه کرد. پس از گذراندن دوران تحصیل در رشته فیزیک دانشگاه شیراز، در نهایت به دنبال علاقه‌مندی خود رفت و با تغییر رشته به تحصیل در علم مدیریت پرداخت. همچنین به‌طور همزمان با تلفیق دانش و تجربه توانست کار خود را به صورت مستقل راه‌اندازی کند و فروش به صورت شرکت پخش را آغاز کرد. مصطفوی پس از سال‌ها فعالیت در این حرفه و با کسب تجربیات فراوان، هم‌اکنون به عنوان رئیس هیات مدیره شرکت پخش مواد غذایی شادی آوران ارمنان سپهر فعالیت دارد. مشروح مصاحبه ما با این فعال حوزه فروش را می‌خوانید.

با تغییر رویکردهای جهانی و سبک‌های جدید کسب و کار، اگر در روش‌های خود تجدید نظر نکنیم و خود را با جامعه مدرن سازگار نماییم، به زودی محکوم به فنا خواهیم بود، چرا که برندهای معتبر جهانی که از این مهم پیروی نکرده‌اند، عاقبتی داشته‌اند که ما را وادار به اطاعت از تجربیات آن‌ها کرده است، بر همین اساس تصمیم گرفتیم تا شیوه کار خود را به‌روزتر و مدرن‌تر کنیم تا به اهداف خود نزدیک‌تر شویم.

در دنیای امروز صنعت پخش جایگاه و نقش ویژه‌ای در اقتصاد و ارزش آفرینی کشورها دارد. شرکت‌های پخش در ایران چه کمکی می‌توانند به اقتصاد کشور داشته باشند؟

صنعت پخش از شریان‌های اصلی در ارتباط بین تامین‌کنندگان و مصرف‌کنندگان است و اگر این قلب پنبه کار خود را به درستی انجام دهد، عرضه و تقاضا را بالا برده و از این طریق می‌تواند به رضایت طرفین در تولید و مصرف کمک کند. همچنین مهمترین نکته برای دسترسی به تولیدات، وجود یک تیم توزیع قوی است که این شرکت اصالت کار خود را بر مبنای قوت در توزیع می‌داند تا محصول را به موقع به مکان مورد نظر برساند و مصرف‌کننده کیفیت اصلی محصول را حس نماید.

پایه‌گذاران صنعت پخش در ایران، نبود نیروی انسانی متخصص و آموزش دیده را اصلی‌ترین چالش این صنعت عنوان می‌کنند. شما برای رفع این مشکل در مجموعه خود چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

یکی از رسالت‌های شادی آوران، تعلیم و پرورش است. رکن اصلی فرهنگ سازمانی ما توجه به این مهم است که افرادی که در بین ما مشغول به فعالیت هستند، با مرور زمان، متوجه تفاوت دانش خود در



در خصوص زمان آغاز به کار و زمینه فعالیت شرکت شادی آوران ارمنان سپهر توضیحاتی ارائه فرمایید.

این شرکت فعالیت خود را به‌طور رسمی از تیرماه ۱۳۹۷ تحت عنوان فروش موادی غذایی از جمله تنقلات، خشکبار، نوشیدنی و غیره با هدف خدمت‌رسانی به عموم مردم در رسته تحویل کالاهای خوراکی آغاز کرده و از ویژگی بارز آن می‌توان به اعتماد کردن و سپردن کار به نیروهای جوان در راستای کسب روزی حلال اشاره کرد. همان‌گونه که از نام شادی آوران پیداست؛ رسالت ما کسب روزی حلال با ایجاد فضای همدلی در محیطی شاد بوده و در وهله اول کارکنان مان را جامعه اصلی خود دانسته و رضایت آن‌ها را شرط اساسی حیات خود می‌دانیم. **شما در گذشته بنکدار و عمده فروش مواد غذایی به شیوه سنتی بودید و از چندی پیش با به کارگیری نیروهای متخصص و تکنولوژی، وارد فضای کسب و کار مدرن شده‌اید. چه عاملی باعث شد تا شیوه فعالیت خود را تغییر دهید؟**



قبل و بعد از حضورشان در شادی آوران شوند. ماز ابتدای ورود پرسنل براساس شناسنامه شغل و شناسنامه آموزش، برنامه ریزی های آموزشی را انجام داده و مسیر رشد و بهره‌وری پرسنل را آغاز می‌کنیم.

یکی دیگر از چالش‌های صنعت پخش کشورمان، کم توجهی به نوآوری و نرم افزارهای جدید و بهره‌گیری از هوش مصنوعی است. شما چه نظری در این رابطه دارید؟

متأسفانه چون ریشه فعالیت در این حوزه، به روش های سنتی بازمی‌گردد و در کل می‌دانیم که تغییر سخت و ریسک پذیر است، جوامع صنعت پخش هنوز دلائل قانع کننده‌ای مبنی بر ایجاد تغییرات در مسیر نوآوری خود ندارد و امید داریم که از طریق سمینارها، آموزش های جمعی و گرهمایی‌ها بتوان افراد را قانع کرد که در این مسیر گام برداشته و همگام با رفتار خرید مصرف کننده پیش برویم.

کارشناسان معتقدند که دولتی بودن بسیاری از شرکت های پخش، از مشکلات جدی این صنعت در ایران است. برای رفع این مساله چه اقداماتی باید انجام شود؟

البته این مهم تاثیر خود را بیشتر در صنایع پخش دارویی نشان داده، اما می‌توان به موارد زیر اشاره کرد.

- مدیریت قیمت گذاری با توجه به ارزش های دولتی و آزاد
- واردات گاه بی‌رویه کالاهای مختلف
- محدودیت های تولید و مواد اولیه

به عنوان یک فرد باتجربه، چه مشکلات دیگری را برای شرکت های پخش به خصوص در حوزه مواد غذایی متصور می‌دانید؟

در صورتی که مسائل و مشکلات را به دو گروه عوامل درونی و بیرونی تقسیم بندی کنیم، می‌توان گفت که عوامل درونی مربوط به سازمان بوده و شرکت باید از پس آن‌ها بربیاید. اما از جمله عوامل بیرونی شامل موارد زیر می‌شود:

- مشکلات زیر ساخت و شبکه های حمل و نقل ضعیف کشوری
- ناکارآمدی زنجیره تامین و پیچیدگی آن که شامل چندین ذی نفع می‌شود که تاخیر و افزایش هزینه‌ها را در پی دارد.
- پیش بینی نادرست تقاضا و مدیریت موجودی از سوی تامین کنندگان
- عدم حمایت های مستمر دولت در صنعت پخش
- ضعف آموزش نیروی انسانی و کمبود منابع انسانی
- خودروهای فرسوده و فاقد امکانات و عدم حمایت دولت برای تهیه خودروهای جدید با شرایط مناسب
- قوانین موازی و محدودیت های مجوز های تردد
- افت سرمایه گذاری در صنعت پخش به دلیل ریسک صنعت
- سامانه های زیاد ثبت اطلاعات
- تغییرات زیاد در قوانین اداره دارایی ■



مدیرعامل «نامی نو» تشریح کرد

چالش‌های صادرات غذاهای سرد و آماده

المیرا اکرمی

نامی نو، نام آشنای ایرانی‌ها آمده تا زحمت آشپزی را برای ایرانیان کمتر و فرصت باهم بودن و هم‌صحبتی بیشتر را هدیه دهد. نامی نو رسالت خود را تولید غذاهای آماده به مصرف سالم، خوشمزه و متنوع تعریف کرده و برای دستیابی به این هدف، نوآوری همه روزه، تولید مبتنی بر سلامت و نشاط حاصل از مصرف محصولات خود را در دستور کار قرار داده است. داستان نامی نو با ابداع تولید صنعتی سالاد الویه در سال ۱۳۸۱ شروع شد و در ادامه با متنوع‌سازی انواع محصولات این شرکت تداوم یافت. محصولات نامی نو در ۹ کارخانه مکانیزه تولید و با استفاده از ناوگان گسترده حمل‌ونقل یخچالی این شرکت در سراسر کشور عرضه می‌شود. تمام حلقه‌های زنجیره تولید و عرضه، تحت نظر بالاترین سطوح استاندارد و با استفاده از بهترین فرآیندها و فناوری‌های روز جهان صورت می‌گیرند. در گفت‌وگویی که با امیررضا ثابت‌پی، مدیرعامل «نامی نو» داشتیم، به بررسی تولیدات و فعالیت‌های این گروه صنایع غذایی موفق و پیشرو پرداختیم که ماحصل آن را می‌خوانیم.

جزیره رسیدیم که امروز ۴۰ تا ۵۰ مدل سس رادر اوزان و طعم‌های مختلف، تولید می‌کنیم. همچنین در حال حاضر ۱۰ تا ۱۲ قلم ساندویچ صبحانه و ۲۰ تا ۳۰ قلم ساندویچ کامل، روانه بازار می‌کنیم. در مجموع در نامی نو بین ۲۷۰ تا ۳۰۰ نوع محصول تولید می‌شود.

توسعه محصولات خود را از چه سالی آغاز کردید و در چه مدت به این میزان تنوع رسیدید؟

همان طور که اشاره کردم، ما با الویه ۲۰۰ گرمی مرغ شروع به فعالیت کردیم و پس از دستیابی به یک ثبات نسبی، متوجه شدیم که بازار، نامی نو را به عنوان یک غذای آماده سبک خانوار پذیرفته است، بر همین اساس به فکر ایجاد تنوع افتادیم و این تنوع به مرور زمان اضافه شده و هر بار وارد یک سبک کالای جدید شدیم. به عنوان مثال، زمانی که وارد سبک کالای گوشت شدیم، روتین بازار ۱۰ تا ۲۰ قلم بود که ما این تعداد را افزایش دادیم و تا ۸۰ قلم، تنوع مختلف رادر گوشت، مرغ و قارچ اضافه کردیم و سپس به سبک سس‌ها وارد شدیم. در ابتدا که وارد تولید سس شدیم، فقط سس ۸ کیلویی مایونز را برای کارخانه خودمان تولید می‌کردیم و کمی که جلوتر آمدیم، سس تک‌نفره و سس کچاپ را نیز به تولید رساندیم. در حال حاضر ۱۰ نوع سس متنوع با حدود ۱۰ تنوع و زنی را تولید می‌کنیم. در واقع حدود ۱۰ تا ۱۲ قلم کالا داریم که هر کدام در اوزان مختلف تولید می‌شوند و تنوعی حدود ۷۰ تا ۸۰ قلم را در برمی‌گیرد. شایان ذکر است، برای سال ۱۴۰۳ افزایش تولید و تنوع هر سبک در دستور کار نامی نو قرار دارد، زیرا به دنبال پوشش دادن طیف‌ها



در حال حاضر چند نوع محصول در نامی نو تولید می‌شود و تنوع محصولی که در مدت زمان فعالیت خود داشته‌اید، به چه صورت بوده است؟

مادر سال ۱۳۷۹ آغاز به کار کردیم و در سال ۱۳۸۱ اولین محصول خود، سالاد الویه مرغ ۲۰۰ گرمی را تولید کردیم و بعدها ۵۰۰ گرمی آن را هم روانه بازار کردیم. در ادامه الویه ژامبون، سالاد ماکارونی، فرآورده‌های گوشتی و ساندویچ‌ها را نیز تولید کردیم و در حال حاضر حدود ۷۰ تا ۸۰ نوع کالباس در اوزان مختلف و در صدهای جذب گوشت، مرغ و قارچ متفاوت را تولید می‌کنیم، به طوری که در حال حاضر بیش از ۱۰۰ قلم فرآورده‌های گوشتی را به تولید می‌رسانیم. در مورد سس هم از تولید سس مایونز و کچاپ آغاز کردیم و در ادامه به سس فرانسوی و هزار



و سلیقه‌های مختلف هستیم و قطعا این موضوع را در ادامه سال ادامه خواهیم داد.

تکنولوژی و ماشین‌آلاتی که در فرآیند تولید محصول در مجموعه نامی نو مورد استفاده قرار می‌گیرد، تا چه اندازه منطبق با استانداردهای روز دنیا است؟

ماشین‌آلات به کار گرفته شده در هر محصول متفاوت است. به عنوان مثال، در مورد فرآورده‌های گوشتی، هیچ دستگاهی نداریم که تولید داخل باشد و اگر هم باشد، نمی‌تواند کیفیت بافت فرآورده گوشتی را حفظ کند و به تبع آن، ماشین‌آلات به‌روز از اروپا وارد کشور می‌شود. در تولید سالادها هم باز به همین گونه است و از ماشین‌های به‌روز اروپایی استفاده می‌کنیم، ولی قطعا نگاه ما این نیست که تمام ماشین‌آلات را از اروپا خریداری کنیم. برای مثال، در صنعت تولید ساندویچ یا دستگاه اسلایسر، از دستگاه‌های خارجی استفاده می‌کنیم، اما در کشورمان دستگاه‌های بسته‌بندی پیلوپک بسیار خوبی تولید می‌شود که کارکرد آن‌ها از نظر سرعت، دقت و قدرت، مشابه نمونه‌های خارجی است و سرعت و کیفیت دوخت آن هم عالی است؛ بنابراین دلیلی برای واردات دستگاه‌های خارجی و خروج ارز وجود ندارد. همچنین دستگاه‌های شست‌وشو همگی داخلی هستند، اما در مورد پوست کن، به دلیل اینکه پوست کن‌های داخلی، ضایعات را بالا می‌برند، از نمونه‌های خارجی استفاده می‌کنیم. به‌طور کلی به اندازه توان‌مان، با افتخار به صنعت داخلی کمک می‌کنیم و حتی بارها پیش آمده که به شرکت گفته‌ام که دستگاه را بساز، بیاور و من پول آن را می‌دهم و اشتباهات آن را برطرف می‌کنیم و مورد استفاده قرار می‌دهیم. معتقدم که اگر امروز بتوان کالایی را از داخل تهیه کرد، خیانت است که از خارجی آن استفاده کنیم، زیرا با موضوعاتی مانند اشتغال‌زایی و خروج ارز مواجه هستیم.

آیا محصولات نامی نو جنبه صادراتی هم دارد؟

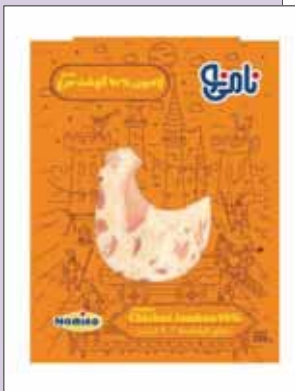
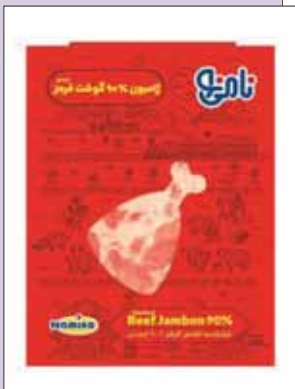
در صادرات هم اقداماتی را انجام می‌دهیم؛ البته زمینه صادرات فراهم نیست و یکی از مشکلات، تاریخ انقضای کوتاه مدت محصولات ما است. از طرفی هم مشکلاتی در صادرات وجود دارد که بعضی از آن‌ها به موضوعات داخلی مانند مسایل گمرکی و حمل و نقل مربوط می‌شود. نامی نو محصولات خود را به صورت روزانه ارسال می‌کند و این در حالی است که باید هر روز برای اخذ مجوز صادرات هر نوع محصول، به صورت جداگانه به اداره نظارت مراجعه کنیم. متأسفانه ما هر روز با این مساله مواجه هستیم و برای اندک صادراتی که داریم، باید چند نفر کارمندا را استخدام کنیم تا مجوزهای لازم را اخذ کنند.

در حال حاضر مشکلی که واحدهای تولیدی دارند، قوانین دست‌وپاگیر و سخت‌گیری‌های بی‌مورد است که به نوبه خود مانعی برای صادرات و ارزآوری به کشور است. در این رابطه چه نظری دارید؟

متأسفانه برنامه‌ریزی دقیق از سوی وزارتخانه‌های متولی این موضوع وجود ندارد و شاید صدها شرکت تولید مواد غذایی مشغول صادرات هستند و هر کدام به یک شکل این کار را انجام می‌دهند. به عنوان مثال، اغلب اوقات صادرات خود را به صورت پروازی یا گاهی زمینی انجام می‌دهند و این اتفاق برای صدها برند رخ می‌دهد. اگر واقعا وزارت صمت، متولی این موضوع می‌شد و به مقاصد صادراتی خوب مانند امارات، عمان، قطر و حتی عراق و افغانستان توجه نشان می‌داد، می‌توانستیم موفق‌تر باشیم، زیرا صادرات به حوزه خلیج فارس سخت‌تر است، چون آن‌ها خیلی به کیفیت اهمیت می‌دهند و جنس‌های درجه ۲ به این کشورها ورود پیدا نمی‌کند. البته در مقابل، در افغانستان استقبال از جنس‌های درجه ۲ بیشتر است و حتی در مواردی شاهد قاچاق به این کشور هستیم که جدیداً پاکستان هم به این مقوله پیوسته و نظارتی هم روی آن و برگشت پول نیست که امیدوارم این‌ها اصلاح شود. همچنین اگر دولت انبارهای مرکزی در کشورهای مقصد ایجاد کند، منجر به کاهش هزینه انبار می‌شود. علاوه بر این، چنانچه حمل و نقل را هم عهده‌دار شود و به تدریج هزینه‌ها را از تولیدکنندگان و صادرکنندگان دریافت کند، به تولید و صادرات کمک بزرگی خواهد شد تا پخش ما یک پخش اشتراکی شود.

چه مشکلات و چالش‌های دیگری پیش روی صنعت غذا در ایران به خصوص غذاهای سرد و آماده وجود دارد؟

بحث برندیگ و زنجیره سرد و توزیع مهم هستند. متأسفانه همکارانی داریم که این هزینه را از کیفیت محصول خود کم می‌کنند؛ یعنی کیفیت تولیدات خود را دستکاری می‌کنند. این در حالی است که توزیع و رعایت زنجیره غذاهای سرد و زود مصرف که تاریخ ماندگاری ۵ روز و ۱۰ روز و یک هفته دارند، موضوع بسیار خاص و پیچیده‌ای است و این چالش رویه‌روی تمام هم‌صنفی‌های ما قرار دارد و برای خود ما هم وجود دارد که البته برای آن تدابیری اندیشیده‌ایم، ولی ممکن است که برای همکاران ما کمی سخت‌تر باشد، زیرا بحث برندیگ و کیفیت داستان‌های خودش را دارد. ■



در گفت‌وگو با مدیرعامل گروه تروند زعفران قاینات مطرح شد

آثار محدودیت‌ها در ناکامی برندسازی زعفران ایران

مینا افتخاری

تروند زعفران قاینات از برندهای برجسته و به نام کشورمان، به عنوان یک شرکت تخصصی فرآوری، بسته‌بندی و صادرات زعفران شناخته می‌شود. این مجموعه در سال ۱۳۸۱ همزمان با جشنواره ملی طلای سرخ در قاینات به عنوان مهد کشت زعفران تاسیس شد. گروه تولیدی و کشاورزی تروند زعفران قاینات، یک واحد تخصصی است که در زمینه کاشت، داشت و برداشت زعفران فعالیت می‌کند. این شغل میراث خانوادگی و آبا و اجدادی در گروه تروند زعفران است که صنعت را به سنت متصل کرده و پلی بین سنت و کسب‌وکار قدیم و نسل جدید است که بر اساس فناوری و دانش علمی روز فعالیت می‌کند. در واقع تروند زعفران بر اساس دانش محوری و دانش‌بنیان بودن در حال انجام فعالیت است و یک پنجره ارزش را در این زمینه به وجود آورده و موفق شده، تحولی را در این زمینه ایجاد کند که بازیگران اصلی آن، زعفران‌کاران و زرشک‌کاران هستند. آنچه در ادامه می‌خوانید، ماحصل گفت‌وگوی ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» با محسن احتشام، مدیرعامل گروه تروند زعفران قاینات و رییس شورای ملی زعفران است.

سافرانال وارد نشود. در همین حال اولتراسونیک، روشی است که با شکست مولکول گیاه به وسیله امواج شکل می‌گیرد و به سه ماده موثره صدمه‌ای نمی‌زند و عصاره‌ای که از محلول به دست می‌آید، حاوی کروسین و سافرانال است که مصرف زیادی در صنایع غذایی و دارویی و بهداشتی دارد. تروند زعفران، اولین شرکت دانش‌بنیان است که اکسترکت زعفران را به روش سرد یا آلتراسونیک تولید می‌کند.

در حال حاضر چه محصولاتی در گروه تروند زعفران قاینات تولید می‌شود؟

در این مجموعه، محصولات مختلفی از زعفران تولید می‌شود که بخش عمده تولیدات ما مربوط به زعفران در انواع بسته‌بندی‌های مختلف است که بر اساس خواسته و نیازهای مشتریان در بازار داخلی و بازارهای هدف عرضه می‌شود. تروند زعفران در انواع درجه‌بندی‌ها و انواع بسته‌بندی‌ها به بیش از ۵۵ کشور دنیا صادر می‌شود. یکی دیگر از محصولات استراتژیک و مهم خراسان جنوبی، زرشک است که در مورد این محصول هم بحث بسته‌بندی را داریم و فرآورده‌های حاصل از آن مانند آدامس با عصاره زرشک و محصولات جدیدی مانند نوشیدنی طبیعی زرشک را تولید می‌کند که آدامس زعفرانی، قرص جوشان زعفران، اکسترکت زعفران در انواع مختلف و اکسترکت‌های گیاهی مانند گل محمدی، آویشن، گیاهان معطر و گیاهان دارویی از جمله آن‌ها است. اکسترکت زعفران، هم برای مصارف خانگی و هم برای مصارف صنعتی و دارویی کاربرد دارد. یک محصول دیگر هم زعفران ارگانیک است. شایان ذکر است، یکی از زنجیره‌های تأمین ما، کشاورزانی هستند که در این راستا آموزش دیده‌اند و تأمین‌کننده زعفران به روش کشاورزی قراردادی هستند که زعفران ارگانیک تولید می‌کنند. در مجموعه یک واحد دیگر داریم که انواع آب‌میوه‌های طبیعی مانند نوشیدنی‌های زعفرانی با طعم‌های مختلف از جمله آن‌ها است.



درباره فعالیت‌ها و محصولات گروه تروند زعفران قاینات توضیحاتی ارائه فرمایید.

امروز در دنیا عصاره‌گیری‌ها در حال توسعه چشمگیری هستند و ارزش هر گیاهی بستگی به مواد موثره‌ای دارد که از آن حاصل می‌شود. زعفران سه ماده موثره دارد که شامل کروسین، سافرانال و پیکرو کروسین است و استخراج این مواد در صنعت غذایی و دارویی و بهداشتی بسیار متداول شده و البته ارزش این سه ماده در آن است که به روشی استخراج شوند که صدمه‌ای به کروسین و مخصوصاً

محدودیت‌هایی که در اثر تحریم‌ها به وجود آمده، زعفران ما را در برندسازی واقعاً زمین‌گیر کرده و قدرت صادرکنندگان ما آنقدر نیست که بتوانند با شرایط، قوانین و مقررات سایر کشورها، وارد بازارهای آن‌ها شوند

همچنین در این مجموعه، انواع آبمیوه‌ها مانند آب انار، آب زرشک و آب آلبالو تولید می‌شود. علاوه بر محصولات که برای کودکان تولید می‌کنیم، مجموعه دیگری داریم که محصولات خاص برای گروه‌های خاص که بازار هدف‌مان هستند را تولید می‌کند. در واقع تروند زعفران، یک شرکت صادراتی است و بخش اعظمی از محصولات این برند و در راس آن‌ها، زعفران و زرشک صادر می‌شود و خوشبختانه توانسته‌ایم، بازارهای خوبی را برای خودمان به وجود آوریم.

بازارهای صادراتی تروند زعفران قاینات کدام کشورها هستند؟

هرجا که خریداری برای زعفران وجود دارد، ما در آنجا حضور داریم و کشورهایمانند ژاپن، کره جنوبی، تایوان، چین، مالزی، سنگاپور، روسیه، کشورهای عربی، کشورهای اروپایی، کانادا، آمریکا و آمریکای جنوبی از جمله بازارهای صادراتی ما هستند. همچنین تروند زعفران، در ۶ دوره صادر کننده نمونه و برتر کشور و طی ۵ دوره واحد نمونه کیفی در سطح کشور بوده و یکی از کارآفرینان برتر کشور در سال ۱۳۹۹ و واحد نمونه فرآوری زعفران در این زمینه هستیم. تروند زعفران موفق شده، مدلی را پیاده کند که الگویی برای سایر فعالان باشد تا زعفران را به نحوی فرآوری کنند که ارزش افزوده بیشتری را به چرخه اقتصادی بازگردانند و از خام‌فروشی جلوگیری کنند. در همین حال نوآوری‌هایی را به وجود آوردیم تا تولید فرآورده داشته باشیم و خام‌فروشی نکنیم و یک زنجیره ارزش ایجاد کنیم.

دغدغه بسیاری از تولیدکنندگان زعفران این است که ایران جایگاه خود را در بازارهای جهانی از دست داده و در زمینه برندسازی هم موفق عمل نکرده است. چه نظری درباره این موضوع دارید؟

زعفران دارای مصارف مختلفی است و ما نباید فقط با نگاه مصارف خانگی به زعفران نگاه کنیم. امروزه بخش اعظمی از زعفران در صنعت داروسازی، صنعت اکسترکت، صنعت کترینگ و به طور کلی صنعت غذا کاربرد دارد. ما نمی‌توانیم زعفران را در بسته کوچک به کسی بدهیم که مثلاً اکسترکت‌گیری کند. قطعاً بسته‌هایی که برای این نوع مخاطبان در دنیا صادر می‌شود، در دو بسته نیم کیلویی و یک کیلویی می‌تواند باشد، ولی فروشگاه‌های زنجیره‌ای و بازارهای هدفی هستند که زعفران به صورت بسته‌های کوچک، نیم گرم و حتی کمتر از نیم گرم هم مورد درخواست آن‌ها است. علاوه بر این موارد، در زمینه برندسازی، آن‌طور که باید و شاید فعالیت‌های چشمگیری نداشته‌ایم. در واقع برندسازی و جایگاه‌بایی باید آمیخته به بازاریابی در سطح بازارهای جهانی باشد که این موضوع برای شرکت‌های کوچک بسیار پرهزینه است که از مهمترین آن‌ها می‌توان به تبلیغات و ایجاد مکان‌های توزیع مستقیم و وارد کردن زعفران در بسته‌های کوچک در فروشگاه‌های بزرگ زنجیره‌ای اشاره کرد. با توجه به تحریم‌های چند سال گذشته، با محدودیت‌های بسیاری در بخش نقل و انتقال پول مواجه هستیم، از

همین‌رو چون بسیاری از فروشگاه‌ها و شرکت‌های بزرگ، نمی‌توانند پول پرداخت کنند، رغبتی هم برای همکاری با ما ندارند؛ به همین دلیل بخش اعظم زعفران ایران به اسپانیا می‌رود و در آنجا بسته‌بندی شده و به عنوان زعفران اسپانیا عرضه و یا راهی ایتالیا و امارات می‌شود.

به محدودیت‌های مربوط به تحریم‌ها اشاره کردید. در این میان صادرکنندگان با چه مشکلاتی مواجه هستند؟

متأسفانه افغانستان یکی از کشورهایی است که نام آن را در آمار صادرات زعفران مشاهده می‌کنیم و سال گذشته ۲۱ تن زعفران به افغانستان صادر شده است. محدودیت‌هایی که در اثر تحریم‌ها به وجود آمده، زعفران ما را در برندسازی و اقامین‌مین‌گیر کرده و قدرت صادرکنندگان ما آنقدر نیست که بتوانند با شرایط، قوانین و مقررات سایر کشورها، وارد بازارهای آن‌ها شوند و این موضوع باعث شده که بخش اعظمی از زعفران ایران به سایر کشورها برود و بسته‌بندی شود و به نام آن‌ها فروخته شود. البته این محدودیت‌ها در چین کمتر است و بازار نوظهوری دارد و چندین سال است که اولین مقصد صادرات زعفران ایران شده و خوشبختانه در بازارهای چین شرکت‌های صادراتی ما خوب حرکت می‌کنند و امیدواریم بتوانند در این بازار به نحوی عمل کنند که رقابت‌های منفی نداشته باشند و محصول با کیفیت در شأن زعفران ایران ارسال کنند تا حداقل بتوانیم سهم بزرگی از ارزش افزوده این بازار را در بحث برندسازی و جایگاه زعفران ایران داشته باشیم و نام ایران را با بسته‌بندی در این بازار پرآوازه کنیم.

به نظر شما اگر روزی تحریم‌ها لغو شود، دیگر مشکلی برای برندسازی وجود نخواهد داشت؟

قطعاً حل می‌شود، زیرا خارجی‌ها سیستم‌های مالی دارند و اصلاً حاضر نیستند که در این بخش ریسک کنند. پیش از اعمال تحریم‌ها، یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان بسته‌بندی‌های ریز به آمریکا، تروند زعفران بود که در حد کانتینر صادرات داشت، به طوری که یک کانتینر حاوی ۱۰۰ کیلوگرم زعفران بود، ولی در بسته‌بندی‌های نیم گرم و ۲۵ صدم گرم و به نام زعفران ایران.

رفع تعهد ارزی و بازگشت ارز حاصل از صادرات به یکی از مشکلات صادرکنندگان زعفران تبدیل شده است. فعالان این حوزه در این رابطه چه مشکلات و چالش‌هایی دارند؟

رفع تعهدات ارزی و برگشت ارز حاصل از صادرات و تعهداتی که گذاشته شده، واقعا صادرات محصولات کشاورزی را زمین‌گیر کرده است و مسئولان باید اقداماتی عمل کنند و محصولات کشاورزی مانند زعفران و پسته و امثال آن را از تعهدات ارزی معاف کنند؛ در غیر این صورت در بلندمدت خسارت جبران‌ناپذیری به کشاورزان وارد خواهد شد. این در حالی است که سیستم بسته بانکی، موجب شده که بسیاری صادرات را کنار بگذارند. متأسفانه به میزان بالایی با محدودیت از طرف بازارهای جهانی مواجه هستیم که باید این محدودیت داخلی باید برداشته شود. ■

با توجه به تحریم‌های چند سال گذشته، با محدودیت‌های بسیاری در بخش نقل و انتقال پول مواجه هستیم، از همین‌رو چون بسیاری از فروشگاه‌ها و شرکت‌های بزرگ، نمی‌توانند پول پرداخت کنند، رغبتی هم برای همکاری با ما ندارند

مجتمع صنایع غذایی و کشاورزی گلها

پیشرو در تولید محصولات باکیفیت

دکتر مهدی کریمی تفرشی
رییس کارگروه کسب و کارهای جاده ابریشم سازمان ملل - یونسکو

خود گرفت. با حرکت به سمت جلو و گام نهادن در مسیر تکنولوژی نیاز به افکار و اندیشه‌های نو احساس شد و این درست زمانی بود که نسل سوم گلها در ابتدای دهه هشتاد با تفکری نوین از راه رسید تا چرخ صنعت را این بار به مدد دانش و فناوری روز و نیروی جوانی به حرکت در آورد. صنایع غذایی گلها امروز با داشتن بیش از ۵۰۰ نوع محصول دارای بالاترین تنوع محصول در سبد غذایی خانوار می‌باشد و بیشترین گواهینامه‌های ملی و بین‌المللی و جوایز و افتخارات را در کشور کسب کرده است. علاوه بر این، یک اشتغال آفرینی بزرگ چند هزار نفره در سطح کشور ایجاد کرده و دکتر مهدی کریمی تفرشی، ریاست هیات مدیره این مجتمع، عنوان کارآفرین برتر جهان اسلام را از کشور مالزی کسب کرده است.

صنایع غذایی گلها در حوزه صادرات نیز موفقیت چشمگیری داشته و کشورهای استرالیا، کانادا، فرانسه، اتریش، بحرین، قطر، عمان، عراق، آلمان، انگلیس، گرجستان و... از جمله کشورهایی هستند که گلها به آن‌ها صادرات داشته است. کیفیت و رضایت مصرف‌کننده، اصلی‌ترین خط مشی همیشگی گلها بوده و هست. خلوص بالای محصولات، عطر و طعم منحصر به فرد و کیفیت درجه یک مواد اولیه از ویژگی‌هایی است که مصرف‌کنندگان گلها را به مشتریان وفادار و دائمی تبدیل کرده است. رصد مداوم نظرات، سلاقی و خواسته‌های مصرف‌کنندگان و به‌روز کردن بسته‌بندی‌ها طبق آخرین استانداردها و فناوری‌های روز دنیا و با در نظر گرفتن نیاز مشتریان، همواره در اولویت برنامه‌های گلها بوده است. آنچه این مجموعه را متمایز و منحصر به فرد کرده، محبوبیت آن با گذشت یک قرن و مصرف‌کنندگان حامی و وفادار آن است. این برندی که از قدیمی‌ترین برندهای حال حاضر ایران است که موفق به دریافت گواهی قدمت صدساله از یونسکو شده است.

معرفی واحد تحقیق و توسعه مجتمع صنایع غذایی و کشاورزی گلها

واحد تحقیق و توسعه مجتمع صنایع غذایی و کشاورزی گلها یکی از موفق‌ترین واحدهای تحقیق و توسعه در ایران محسوب می‌شود که با به کارگیری نیروهای مجرب، متخصص و دارای تحصیلات عالی با تسلط و شناخت کامل به استانداردها و تکنولوژی‌های روز دنیا در مسیر



مجتمع صنایع غذایی و کشاورزی گلها با نزدیک به یک قرن حضور پرافتخار در صنعت غذای ایران و کسب انواع افتخارات، جوایز و گواهینامه‌های ملی و بین‌المللی و دارا بودن متنوع‌ترین سبد غذایی، از قدیمی‌ترین و نام‌آشنا‌ترین برندهایی است که از دیرباز بر سر سفره‌های مردم ایران جایگاه ویژه‌ای داشته و یک نوستالژی خاصی را با خود به همراه دارد. همچنین اولین کارخانه‌ای است که موفق به دریافت گواهی قدمت بیش از صد سال از یونسکو شده و این افتخار بزرگی برای برند گلها و کشورمان محسوب می‌شود.

مجتمع صنایع غذایی و کشاورزی گلها در سال ۱۳۱۸ به صورت سنتی فعالیت خود را از پله نوروز خان آغاز کرد. در آن دوره زمانی که ادویه‌جات و سبزیجات خشک در کاغذهای قیفی شکل به فروش می‌رسید، بنیانگذار گلها اولین کسی بود که از ملوان‌های روسی نایلون‌های یک‌طرفه دوخت خریداری و مواد غذایی را با کمک اتوهای ذغالی در آن بسته‌بندی کرد. در آن دوره نسل اول گلها با توجه به مقتضای زمان و شرایط جامعه و نیاز آن دوره تصمیم مهمی گرفت که آن مهم پایه‌گذار مجموعه‌ای عظیم و ماندگار امروزی گردیده است.

در سال ۱۳۴۵ نسل دوم این مجموعه فعالیت خود را آغاز کرد و هماهنگ با شرایط جامعه مسیر حرکت از تولید سنتی محصولات به سمت صنعتی شدن را طی کرد. تلاش‌های نسل دوم گلها به همت و تلاش مرحوم عبدالرضا کریمی تفرشی به ثمر نشست و این مجموعه شکلی صنعتی به

گسترش و توسعه، به‌روزرسانی و بهبود محصولات، نوآوری و خلاقیت و به کارگیری آخرین پیشرفت‌ها و فناوری‌ها در تولید محصولات و بست بندی و نیز تولید کالاهای جدید مطابق با نیاز و خواست مشتریان پر قدرت و آگاهانه حرکت می‌کند. این واحدها فعال و متخصص به کمک واحد CRM با ارتباط مستمر و رصد کردن دقیق و مداوم نظرات، پیشنهادات، انتقادات و خواسته‌های مشتریان و مردم عزیز تمرکز اصلی خود را بر ارتقاء کیفیت، رضایت مصرف‌کنندگان و تامین نیازهای آن‌ها گذاشته و با مطالعات و تحقیقات دقیق در جهت ارائه محصولات متنوع بر استانداردهای جهانی، مجدداً تلاش می‌کند.

واحد تحقیق و توسعه گلهای این افتخار را دارد که برای چندین سال متوالی به عنوان واحد نمونه R&D در کشور انتخاب شود. از جمله فعالیت‌های اخیر واحد R&D، به‌روزرسانی بسته‌بندی محصولات از لحاظ طراحی و نوع قالب و متریال بر اساس سلاقی و خواست مشتریان و نیازهای بازار می‌باشد. بر این اساس واحد تحقیقات بازار و واحدها ارتباط با مشتری نیازهای بازار را رصد می‌کند و کارشناسان متخصص این واحد، فناوری‌ها و بسته‌بندی‌های روز دنیا را بررسی و مطالعه می‌کنند و پس از ارزیابی‌هایی که در جلسات این واحد صورت می‌گیرد، تصمیم به اعمال تغییرات یا به کارگیری بسته‌بندی‌های جدید در محصولات می‌شود.

محصولات و بسته‌بندی‌های جدید و برنامه‌های آتی گلهای

صنایع غذایی گلهای در راستای احترام به سلاقی و نظرات مصرف‌کنندگان فهیم و خوش ذوق و نیز با تکیه بر دانش و آخرین تحولات روز دنیا در عرصه صنعت بسته‌بندی، بسیاری از طرح‌های لیبیل‌ها و متریال و قالب بسته‌بندی‌های محصولات خود را طبق آخرین استانداردهای جهانی و در آتلیه صنعتی خود با عکاسی حرفه‌ای صنعتی و طراحی‌های متفاوت و جذاب به روز کرده است. همچنین برخی از محصولات با توجه به نوع نیاز مصرف‌کننده و نظرات و پیشنهاداتی که واحد CRM دریافت می‌کند، در بسته‌بندی‌های خانواده یا انواع دیگری که در راستای تامین نیازهای مصرف‌کنندگان باشد، بسته‌بندی می‌شود.

از جمله برنامه‌های آتی مجتمع صنایع غذایی گلهای در راستای کمک به حفظ محیط زیست و سلامت مصرف‌کننده همگام با فناوری‌های روز دنیا، حذف تدریجی سلفون از چرخه بسته‌بندی برخی از محصولات و جایگزینی آن با دیگر اقلام بسته‌بندی مانند پت، شیشه، دوی پک و... می‌باشد. بسیاری از محصولات جدید نیز بر اساس نیازهای بازار و مشتریان به سبب کالایی گلهای افزوده یا در حال اضافه شدن است. از جمله محصولاتی که به سبب محصولات غذایی گلهای افزوده شده، تی‌بگ چای سیاه و چای سبز می‌باشد که بسیار مورد تقاضای مشتریان گلهای بوده و در کنار قند و شکر تک نرزه و پودر کیک گلهای یک ترکیب عصرانه دلچسب را برای مصرف‌کنندگان گلهای فراهم کرده است. از طرفی، تخمه آفتابگردان گلهای با کیفیت بی‌نظیر محصول جدیدی است که به سبب غذایی گلهای اضافه شده است.

واحد تحقیق و توسعه گلهای در حال بررسی و تحقیقات بازار است تا چاشنی‌های جدیدی مطابق با نیاز مصرف‌کنندگان و بر اساس دستاوردهای روز دنیا فرموله و به سبب غذایی گلهای اضافه کند. خبر خوب اینکه؛ حرکت به سمت تولید محصولات سلامت محور مانند انواع دمنوش‌های گیاهی و نیز محصولات ارگانیک در دستور کار این واحد قرار گرفته و به زودی این محصولات وارد سبد غذایی محصولات گلهای و به بازار عرضه می‌شوند. در این راستا توت خشک ارگانیک گلهای با کیفیت بی‌نظیر در دسترس مصرف‌کنندگان عزیز قرار گرفته و به زودی محصولات ارگانیک دیگری به سبد ارگانیک گلهای افزوده می‌شود.

جوی دوسر پرک از جمله محصولات سلامت محور رژیمی و بسیار محبوب است که صنایع غذایی گلهای در راستای کمک به حفظ سلامت مصرف‌کننده و ایده یک تغذیه سالم و رژیمی به بازار عرضه کرده است. شکر قهوه‌ای، سبوس برنج و پودر جوانه گندم از دیگر محصولات سلامت محور رژیمی است که به سبب غذایی محصولات سلامت محور گلهای اضافه شده است. نمک دریا از دیرباز مورد تقاضای مصرف‌کنندگان گلهای بوده و چون گلهای اولین دارنده نشان استاندارد نمک طعام در ایران و لیبر بازار در نمک از دیرباز در ایران بوده، جای خالی این محصول در سبد غذایی گلهای احساس می‌شده که این محصول در آینده‌ای نزدیک به بازار عرضه می‌شود. همچنین با توجه به تقاضای بالای مصرف‌کنندگان به‌ویژه ورزشکاران عزیز و با رویکرد حرکت به سمت تولید محصولات رژیمی و کم کالری، صنایع غذایی گلهای تولید پودر ژله بدون قند را در دستور تولید دارد و به زودی عرضه می‌کند.

دارا بودن بالاترین تنوع محصول نیز از ویژگی‌های منحصر به فرد برند گلهای است که نشان از سال‌ها تلاش، تحقیق و توسعه در مسیر تامین سبد غذایی مورد نیاز جامعه و احترام به نیاز و خواست مصرف‌کنندگان است



واحد تحقیق و توسعه گله‌ها در حال بررسی و تحقیقات بازار است تا چاشنی‌های جدیدی مطابق با نیاز مصرف‌کنندگان و بر اساس دستاوردهای روز دنیا فرموله و به سبب غذایی گله‌ها اضافه کند

علاوه بر این، پودر قهوه فوری با برند «گله‌ها کاف» نیز محصول منحصر به فردی است که با توجه به تقاضای بالای بازار و محبوبیت این محصول به زودی به سبد کالایی گله‌ها اضافه می‌شود. کینوا از جمله محصولات است که به دلیل خواص بی نظیر تغذیه‌ای در سال‌های اخیر طرفداران بسیاری پیدا کرده و در برنامه‌های آتی تولیدی گله‌ها قرار دارد. صنایع غذایی گله‌ها اخیراً وارد حوزه تولید عرقیات شده و عرق نعناع و گلاب از جمله محصولات جدید گله‌ها است. همچنین محصول پانکو که نوعی پرک سوخاری محبوب محسوب می‌شود نیز به بازار عرضه شده است. خبر خوب دیگر اینکه؛ به زودی محصول عسل و روغن زیتون نیز به صورت ساشه یا تک نفره که بسیار مورد نیاز بازار و مصرف‌کنندگان است و به‌ویژه برای افرادی که مدام در سفر هستند، کاربرد بسیار مناسبی دارد، وارد عرصه تولید گله‌ها می‌شود.

به زودی با چاشنی‌های جدید و متفاوت گله‌ها سورپرایز خواهید شد.

وجه تمایز مجتمع صنایع غذایی و کشاورزی گله‌ها

صنایع غذایی گله‌ها اولین دارنده استاندارد نمک طعام در ایران است. این مجموعه با تولید نمک کریستاله یددار که از بهترین معادن سنگ نمک ایران تهیه شده و در مجهزترین پالایشگاه‌ها تصفیه شده و سپس یدیزه می‌شود، در راستای تامین ید مورد نیاز افراد جامعه نقش مهمی ایفا کرده، چراکه از اولین و قدیمی‌ترین تولیدکنندگان نمک به این شکل در کشور بوده است. صنایع غذایی گله‌ها با تولید نمک تصفیه شده یددار در عین حال که در راستای تامین ید مورد نیاز بدن و مقابله با بیماری‌های ناشی از کمبود ید مانند گواتر گام برداشته، ولی با هدف احترام به سلامت عمومی جامعه و مضرات مصرف بالای نمک، روی قوطی‌های نمک خود تاکید کرده که جهت حفظ سلامت خود نمک کم مصرف کنید.

مجتمع صنایع غذایی گله‌ها اولین دارنده پروانه بسته‌بندی و استاندارد آرد سفید در ایران و مبتکر تولید سویای ریز دانه استاندارد در کشور است. همچنین این مجتمع اولین مبتکر طرح ضد عفونی و میکروب‌زدایی ادویه‌جات و چاشنی‌ها توسط اشعه گاما در سازمان انرژی اتمی است. محصول پس از تولید برای استریلیزاسیون به سازمان انرژی اتمی ارسال و با اشعه گاما پر توده‌ی و میکروب‌زدایی می‌شود و پس از تایید نهایی واحد کنترل کیفیت به بازار عرضه می‌گردد. به دلیل اینکه گروه زیادی از افراد جامعه از بیماری سللیاک (نوعی اختلال خودایمنی که دستگاه گوارش قابلیت جذب و هضم گلوتن را ندارد) رنج می‌برند، مجتمع صنایع غذایی گله‌ها انواع آردهای فاقد گلوتن مانند آرد نشاسته، آرد ذرت، آرد سویا و آرد برنج را تولید و عرضه کرده که می‌توانند جایگزین مناسبی برای آرد گندم در تولید نان‌های مناسب این بیماران باشند.

صنایع غذایی گله‌ها با تولید پودر جوانه گندم که یکی از بهترین منابع پروتئین و سرشار از ویتامین E و ویتامین‌های گروه B، منبع ارزشمند انرژی، فیبر، پروتئین و کربوهیدرات، منبع خوب فولات، فسفر، تیامین، نیاسین، روی، منیزیم و حاوی مقادیر بالای آهن و پتاسیم، کلسیم و

سلنیم، اسیدهای چرب امگا ۳ و ویتامین A است، در راستای تقویت سیستم ایمنی، سلامت سیستم قلبی و عروقی، کاهش کلسترول، مقابله با سرطان، مقابله با پیری، سلامت پوست و مو، مناسب برای زنان باردار و مادران شیرده، تقویت استخوان‌ها و دندان‌ها، تولید انرژی، مقابله با چاقی مزمن، سلامت چشم، ریه و گلو، تعادل سیستم عصبی، درمان بی‌خوابی، کاهش فشارخون، کمک به هضم غذا، سلامت و افزایش حجم عضلات گام برداشته است.

این مجتمع غذایی از گنجینه‌های عظیم نهفته در منابع گیاهی به نحو مناسبی بهره‌جسته است. بسیاری از این منابع گیاهی خواص دارویی شگفت‌انگیزی دارند و از دوران باستان در درمان بسیاری از دردها و بیماری‌ها مورد استفاده قرار می‌گرفتند. از جمله این ترکیبات ارزش گیاهی که گله‌ها تولید و عرضه می‌کند، انواع ادویه‌جات گیاهی با بالاترین درجه خلوص و عطر و رنگ و طعم طبیعی مانند زردچوبه، دارچین، آویشن، زنجبیل، هل، پودر سیر و پودر پیاز، فلفل سیاه و سفید و قرمز و رنج و سیبی از ادویه‌جات و چاشنی‌های طبیعی گیاهی است که با داشتن گنجینه‌ای از ترکیبات مغذی علاوه بر ایجاد عطر و طعم مناسب در غذاها و داروهای گیاهی فوق‌العاده و جایگزینی مناسب برای داروها و ترکیبات شیمیایی هستند. ضمن اینکه با وجود تقلبات بسیار زیادی که در صنعت غذا و افزودنی‌ها رایج است، صنایع غذایی گله‌ها با بهره‌گیری از مواد گیاهی صد در صد خالص و عرضه گرانول بسیاری از ادویه‌ها مانند فلفل، زیره، سیر و... در گریندرها (بطری‌های درب آسیایی) در ایجاد اطمینان خاطر به مصرف‌کننده از لحاظ خلوص و عطر و رنگ و طعم طبیعی و عدم استفاده از مواد افزودنی تلاش کرده است.

صنایع غذایی گله‌ها به دلیل رعایت الزامات و اصول استاندارد و حفظ درجه بالای کیفیت در محصولات چندین سال متوالی به عنوان واحد نمونه استاندارد انتخاب شد. از طرفی، محبوبیت و رضایت طیف بالایی از مصرف‌کنندگان باعث شد تا به انتخاب مصرف‌کنندگان، به عنوان برند محبوب در سال‌های متوالی برگزیده شود. همچنین در دریافت ایزوها و گواهینامه‌های بین‌المللی سیستم‌های مدیریت کیفیت و انواع استانداردها و گواهینامه‌های ملی و بین‌المللی در کشور، همیشه پیشتاز و پیش قدم بوده و تقریباً تمامی ایزوها و گواهینامه‌های مرتبط و مورد نیاز را دریافت کرده و کمتر مجموعه‌ای است که این تعداد بالا از گواهینامه‌ها و استانداردهای ملی و بین‌المللی را در کشور کسب کرده باشد.

دارا بودن بالاترین تنوع محصول نیز از ویژگی‌های منحصر به فرد این برند است که نشان از سال‌ها تلاش، تحقیق و توسعه در مسیر تامین سبب غذایی مورد نیاز جامعه و احترام به نیاز و خواست مصرف‌کنندگان است. افتخار ما این است که کودکان دیروز، مادران و پدران امروز و آینده‌سازان فردای این مملکت و تمامی نسل‌های میهن عزیزمان با گله‌ها رشد کرده‌اند و طعم آشنای آن را به خاطر می‌سپارند. ■

مدیرعامل شرکت تحفه زرین آذربایجان عنوان کرد

نوسانات نرخ ارز گرفتاری بزرگ صادرات و واردات

المیرا اکرمی



امروزه تاجران
ایرانی علاوه
بر جنگیدن با
تحریم‌های خارجی
بین چرخ دنده‌های
برخی از تصمیمات
داخلی در حال
شدن هستند

شرکت تحفه زرین آذربایجان، واقع در شهر عجب‌شیر از توابع استان آذربایجان شرقی، با پیشینه‌ای خانوادگی بالغ بر ۴۰ سال است که تحت عنوان برندهای باغ دره، آفتاب شیرین و خشکبار پناهی، فعالیت خود را در رابطه با محصولاتی مانند مغز گردو، انواع بادام، انجیر خشک، آجیل چهار مغز، قیسی، آلو بخارا و کشمش سبز آغاز کرده و تا به امروز ادامه داده است. این شرکت علاوه بر صادرات مستمر محصولاتی مانند کشمش، نخودچی، انجیر و انواع آلوچه، واردات محصولاتی مانند بادام زمینی و انواع تخمه را نیز در کارنامه خود دارد. مشروح گفت‌وگوی ما با مصطفی پناهی، مدیرعامل شرکت تحفه زرین آذربایجان از نظر تان می‌گذرد.

در خصوص عمده‌ترین فعالیت‌های شرکت تحفه زرین آذربایجان توضیحاتی ارائه فرمایید.

فعالیت اصلی این شرکت، صادرات و واردات خشکبار و آجیل است. تحفه زرین آذربایجان در خصوص برخی از محصولات مانند کشمش به صورت کاملاً تخصصی و حرفه‌ای عمل می‌کند، به‌طوری که کشمش را بیزینس اصلی خود می‌داند. نکته حایز اهمیت دیگر اینکه ما خود را محدود به یک محصول نکرده و به‌صورت مستمر اقدام به صادرات کشمش، نخودچی، گل محمدی و آلوچات به نقاط مختلف جهان می‌کنیم. البته سه‌م عمده این صادرات به دبی است که به صورت هفتگی انجام می‌پذیرد. سه برند اصلی شرکت تحفه آذربایجان؛ باغ دره، آفتاب شیرین و خشکبار پناهی هستند که برند باغ دره در داخل و خارج ایران شناخته شده‌تر است و در بازارهای جهانی بسیار مورد استقبال قرار می‌گیرد، از همین رو در امر صادرات، بیشتر روی باغ دره و آفتاب شیرین متمرکز هستیم، زیرا این برند مشتریان بیشتر و بهتری دارد.

به غیر از تعهد ارزی و بازگشت ارز حاصل از صادرات که به گالایه صادرکنندگان تبدیل شده است، بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های دست‌وپایگیر و دخالت‌های دولت، از دیگر موانع صادرات به شمار می‌آید. نظر شما در این رابطه چیست؟

تازمانی که بازار و اقتصاد ما دستوری است و مداخله در کار وجود دارد، به هیچ جانی رژیم، به عنوان مثال ما در مورد بادام زمینی، درگیری‌هایی با وزارت جهاد کشاورزی داشتیم، زیرا قبلاً کارها به صورت دستی انجام می‌شد، اما از یک مقطع زمانی به بعد، این وزارتخانه کارها را سامانه‌ای کرد تا میزان مراجعه را کاهش دهد. بنده بادام زمینی وارد کرده بودم و حدود ۴ ماه در بندرعباس مانده بود و مشکل هم از طرف شرکت ما نبود، بلکه به سامانه وزارت جهاد کشاورزی مربوط می‌شد. برای حل این مشکل به غیر از پیگیری‌هایی که کارمندان مجموعه ما داشتند، چندین مرتبه شخصاً به وزارت جهاد کشاورزی مراجعه

کردم. به ما می‌گویند که کالا وارد کنید و سپس مشکلات خود را به ما تحمیل می‌کنند و هیچ کس هم پاس‌خگویی خراب شدن محصول در بنادر نیست. امروزه تاجران ایرانی، علاوه بر جنگیدن با تحریم‌های خارجی، بین چرخ دنده‌های برخی از تصمیمات داخلی در حال له شدن هستند و مشکلاتی هم که در حوزه تحریم‌ها و مسایل مالیاتی داریم، چالش‌های دیگری را ایجاد کرده است.

نوسانات و افزایش قیمت ارز، چه چالش‌هایی را پیش پای شما به عنوان یک صادرکننده خشکبار قرار داده است؟

نوسان نرخ ارز، هم واردکننده و هم صادرکننده را به شدت آزار می‌دهد. به یاد دارم که سال گذشته در طول برگزاری یکی از نمایشگاه‌های خارجی، قیمت دلار از ۴۳ هزار تومان به حدود ۵۶ هزار تومان تغییر یافت و یک خریدار از کشور سنگال استعلامی در خصوص قیمت پسته داشت؛ زمانی که به او قیمت را اعلام، در کمال تعجب گفت که شما باید باقیمت جدید دلار، محاسبات خود را انجام داده و قیمت اعلام کنید. این در حالی است که با توجه به افزایش نرخ دلار، قیمت در داخل کشور مدام بالا خواهد رفت و حتی بعد از اصلاح نرخ دلار و یا نوسان‌گیری توسط دولت، قیمت سریعاً کاهش پیدا نخواهد کرد و زمانی سپری خواهد شد تا به تعادل برسد. دقیقاً این گذشت زمان موجب از دست دادن بازار خارجی می‌شود. در واقع دولت به جای حمایت از صادرکننده با دخالت‌های غیر آگاهانه و دستوری، مشکلات زیادی را به وجود می‌آورد. حقیقتاً در تجارت، تولید مازاد نیاز کشور صادر می‌شود و در رابطه با برخی از محصولات که تقاضا در داخل کشور بیشتر از تولید است، واردات از طریق مبادی گمرکی رسمی و یا تله‌نچی و کولبری صورت می‌پذیرد که تماماً و به‌طور مستقیم تحت تاثیر نرخ دلار است. به‌طور خلاصه، تک‌نرخ شدن قیمت دلار می‌تواند تا حدودی این نرخ را ثبات ببخشد و در نتیجه تاجران ایرانی هم با خیال آسوده‌تری به امر تجارت خواهند پرداخت. ■

مدیر کنترل کیفیت شرکت محصولات غذایی گوناگون تاکید کرد

امتناع بانک‌ها از پرداخت تسهیلات به بخش تولید

مینا افتخاری



توسعه و خرید
دستگاه‌های جدید
احداث خط و
محصول جدید
هزینه بردار است
و با توجه به شرایط
بازار، تامین
نقدینگی کار راحتی
نیست

با توجه به توسعه و پیشرفت صنعت غذا در دهه‌های اخیر، مجموعه‌های مختلفی پا به فعالیت در این عرصه گذاشته‌اند که عملکرد موفق در تولید محصولات متنوع داشته و دارند و توجه به کیفیت را سرلوحه فعالیت‌های خود قرار داده‌اند. یکی از این مجموعه‌های موفق، شرکت محصولات غذایی گوناگون است که در مدت ۱۳ سال فعالیت خود، سبد متنوعی را در اختیار مصرف‌کنندگان قرار داده است. خانم شبنم پرویزی، مدیر کنترل کیفیت این شرکت در گفت‌وگو با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری»، تامین سرمایه در گردش و کمبود نقدینگی را بزرگ‌ترین چالش صنعت غذا در ایران می‌داند که ماحصل آن را می‌خوانید.

نوسانات نرخ ارز به نوعی بر زندگی تمام افراد جامعه تاثیر دارد؛ این تاثیر برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان مواد غذایی به چه صورت است؟

اکثر مواد اولیه ما تولید داخل هستند، اما نوسانات نرخ ارز تاثیر بسیاری بر آن‌ها دارد. حتی زمانی که برای تهیه یک لیبل ساده به چاپخانه سفارش می‌دهیم، به ما می‌گویند که پس از دریافت نرخ جدید، به شما اعلام می‌کنیم. حالا این برچسب ساده را به قیمت قوطی‌های مصرفی، مواد بسته‌بندی مصرفی، دستگاه‌ها و مواد اولیه که همگی تحت الشعاع این قضیه قرار می‌گیرند، تعمیم دهید.

برای تحقق جهش تولید به ویژه در صنعت غذا با چه موانعی مواجه هستید و آیا با وجود مشکلات موجود، جهش تولید امکان‌پذیر است؟

تولید یک بحث است و فروش یک بحث دیگر؛ قدرت خرید مردم روز به روز کاهش پیدا می‌کند و اگر ما جهش تولید هم داشته باشیم و میزان تولیدات خود را چندین برابر هم کنیم، موضوع مهم، فروش و وجود تقاضا در بازار است و این یک واقعیت است. محصولاتی که در مجموعه ما تولید می‌شود، جزو کالاهای اصلی محسوب نمی‌شوند و اگر ترشی یا شور در سفره خانوار نباشد، اتفاقی نمی‌افتد؛ بنابراین اگر ما میزان تولیدات خود را افزایش دهیم و در انبار دپو کنیم، فایده‌ای نخواهد داشت.

در حال حاضر وضعیت ماشین‌آلات در صنعت غذا چگونه است و آیا از دستگاه‌های مدرن استفاده می‌کنید یا به دلیل تحریم‌ها، چنین امکانی را ندارید؟

تحریم‌ها تاثیر خود را دارد، اما اگر نقدینگی وجود داشته باشد، با وجود تحریم‌ها هم می‌توانیم ماشین‌آلات جدید را وارد کرده و مورد استفاده قرار دهیم. دستگاه‌های ما مدرن هستند، ولی واقعیت این است که باید با دنیا پیش برویم؛ چرا که هر دستگاهی بعد از مدتی فرسوده شده و استهلاک پیدا می‌کند و باید به روزرسانی و تعویض شود که این مساله هم به بحث نقدینگی باز می‌گردد. ■

شرکت محصولات غذایی گوناگون در زمینه تولید چه محصولاتی فعالیت دارد؟

این مجموعه از سال ۱۳۹۰ آغاز به کار کرده و در ابتدا تک محصولی بوده، ولی در حال حاضر انواع مختلفی از محصولات مانند انواع شوربجیات، انواع ترشیجات، زیتون شور، خیارشور، کنسرو برگ مو، سیر مروارید، سیر کاراملی، موسیر و انواع کنسروها شامل کنسرو لوبیا، لوبیا با قارچ، عدسی، نخود آبگوشتی، نخود فرنگی، کنسرو قارچ، مایه ماکارونی، خوراک بادمجان و کنسرو ذرت را تولید می‌کنیم.

در زمینه فعالیت خود با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

مشکل اصلی ما تامین سرمایه در گردش، نقدینگی و تسهیلات بانکی است. توسعه و خرید دستگاه‌های جدید، احداث خط و محصول جدید هزینه بردار است و با توجه به شرایط بازار، تامین نقدینگی کار راحتی نیست. گاهی پیش آمده که به منظور تولید محصولات، مواد اولیه و سایر اقلام را به صورت نقد خریداری و دستمزد نیروی کار را پرداخت کرده‌ایم، اما در شرایطی محصول را به فروش می‌رسانیم که چک آن مربوط به ۴ ماه یا ۶ ماه بعد می‌شود. زمانی هم که پول آن وصول می‌شود، با توجه به نوسانات ارزی، دیگر ارزش قبلی را ندارد. همچنین کوچک شدن سفره مردم، کاهش توانایی خرید و افت میزان تقاضا از مشکلات دیگری است که با آن مواجه هستیم. ناگفته نماند، حدود ۹۹ درصد مواد اولیه که در فرآیند تولید مورد استفاده قرار می‌دهیم، در داخل کشور تولید می‌شود، به همین دلیل برای تامین مواد مورد نیاز مشکل خاصی نداریم؛ اما از این جهت که باید محصولات کشاورزی را به صورت نقدی خریداری کنیم، همان بحث سرمایه در گردش مطرح است. این در حالی است که تاکنون موفق به دریافت تسهیلات هم نشده‌ایم. به عنوان مثال، چندی پیش برای توسعه خط تولید رب گوجه فرنگی، تقاضای وام دادیم و بعد از کلی رفت و آمد و تهیه مدارک مورد نیاز، به ما گفته شد که در تولید رب گوجه فرنگی اشباع هستیم و نیازی نمی‌بینیم که به شما وام بدهیم.

دنیای انرژی



در این بخش می خوانیم:

- انرژی برق؛ اصلی ترین محرک صنعت است
- تنوع بخشی اقتصاد نفتی عربستان با ورود به صنعت تراشه
- افتتاح همزمان تأسیسات تقویت فشار گاز در ۵ استان کشور

مدیرعامل شرکت پیرامون سیستم قشم

انرژی برق اصلی ترین محرک صنعت است

محمد جعفری

شرکت پیرامون سیستم قشم، یکی از شرکت های زیرمجموعه گروه پیرامون، کار خود را در سال ۱۳۸۶ در منطقه آزاد قشم آغاز کرد. این شرکت به عنوان بازوی تولیدی مجموعه پیرامون در منطقه آزاد قشم فعالیت می کند و محصولات تولیدی آن، تجهیزات آنالیز آنلاین است که عمدتاً برای کنترل فرآیندهای نفت، گاز و پتروشیمی و همچنین اندازه گیری آلاینده های گازی در دودکش و آلاینده های آب در پساب کارخانه ها مورد استفاده قرار می گیرد. اهمیت تولیدات این مجموعه از این جهت است که در حال حاضر مسایل زیست محیطی به یکی از معضلات کشور تبدیل شده و اندازه گیری این آلاینده ها می تواند گام مهمی در کنترل و کاهش آن ها باشد. رضا راجی کرمانی، مدیرعامل شرکت پیرامون سیستم قشم، فعالیت خود را از سال ۱۳۷۳ در پتروشیمی اراک آغاز کرده و حدود ۳۰ سال سابقه فعالیت در صنعت نفت را دارد. وی پس از ۶ سال فعالیت در صنعت پتروشیمی، وارد یکی از شرکت های سازنده سیستم های آنالیزر با اصالت آلمانی شد و در ادامه، از دانشی که طی فعالیت با این شرکت اندوخته بود، در زمان تحریم ها استفاده و اقدام به ساخت تجهیزات آنالیز آنلاین برای صنایع نفت و پتروشیمی کشورمان کرد. ماحصل گفت و گوی ماهنامه «دنیای سرمایه گذاری» با این مدیر توانمند را بخوانید.

آنالیز هم به صورت ترانس میتر تولید کرده که مورد تایید وزارت نفت قرار گرفته است.

چند درصد از نیروهای این شرکت از قشر دانشگاهی و نخبه هستند و به چه میزان از فناوری های جدید در آن استفاده می شود؟

شرکت پیرامون سیستم قشم در کارخانه خود در منطقه آزاد قشم و همچنین در دفتر مرکزی در تهران حدود ۸۵ پرسنل دارد که از این تعداد، تنها حدود ۱۵ نفر که عمدتاً نیروی خدماتی و کارگری هستند، تحصیلات دانشگاهی ندارند؛ لذا می توانم با قاطعیت بگویم که حدود ۸۰ درصد از نیروهای این شرکت تحصیلات دانشگاهی در بخش های مختلف مانند فنی، تحقیق و توسعه، کنترل پروژه، تدارک داخلی و خارجی و بخش های پشتیبانی مانند مالی و اداری دارند.

تولیدات این شرکت تا چه اندازه به خود کفایی صنعت برق و انرژی کمک کرده است؟

صنعت برق، یک صنعت سرمایه بر و نسبتاً گران قیمت است. اگر قصد تأسیس یک نیروگاه با ظرفیت حدود یک هزار مگاوات داشته باشید، حدود یک و نیم تا ۲ میلیارد دلار هزینه این نیروگاه و بحث های انتقال آن است. در حال حاضر بیش از ۸۰ درصد تجهیزات آنالیزر نیروگاهی را تولید می کنیم و حتی تجهیزات الکترونیک و ترانس میترها را هم در این شرکت داخلی سازی کرده ایم، ولی اگر بخواهیم در کل یک مقیاس نیروگاهی ببینیم، در صد بسیار ناچیزی است.

چه بخشی از محصولات به سایر کشورها صادر می شود و آیا در شرایط تحریمی، امکان گسترش بازار صادراتی آن وجود دارد؟



بخش خصوصی چه سهمی در مدیریت این حوزه و تامین نیاز بازار دارد؟

در حال حاضر تقریباً تمام تولید کنندگان این تجهیزات متعلق به بخش خصوصی هستند. البته اولین شرکت در این حوزه، پیرامون سیستم قشم بود که در سال ۱۳۸۶ این تولیدات را آغاز کرد، ولی طی سال های بعد، شرکت های دیگری به جمع تولید کنندگان این محصول در داخل کشور اضافه شدند و می توانم به جرأت بگویم که تقریباً صد درصد سیستم های آنالیز آنلاین در داخل کشور تولید می شود و ما در این زمینه یا وارداتی نداریم و یا تعداد آن ها بسیار کم است. دستگاه های آنالیزر که پیشرفته هستند، عمدتاً از کشورهای اروپایی وارد ایران می شود، ولی شرکت پیرامون سیستم قشم از سال ۱۳۹۵ کار تولید این گونه تجهیزات های تک را هم آغاز کرد و در حال حاضر در سبد محصولات خود ۶ دستگاه آنالیز



خودروهایی که در خیابان ها و جاده ها رفت و آمد داشتند، برقی بودند. این موضوع اثرات بسیار خوبی در صنعت چین، کاهش آلاینده‌گی محیط زیست و کاهش ترافیک دارد. در واقع خودروهایی برقی قابلیت‌هایی دارند که خودروهای بنزینی فاقد آن‌ها هستند و آلاینده‌های بسیار کمتری را ایجاد می‌کنند، ولی همه این‌ها نیاز به برق دارد. این در حالی است که ما اصلی‌ترین بحث را که تولید برق و انرژی است، فراموش کرده‌ایم و در اولویت‌های بعدی گذاشته‌ایم. به نظر بنده، بزرگ‌ترین کاری که دولت آینده باید انجام دهد، این است که تولید انرژی را با توجه به موارد زیست‌محیطی توسعه دهد؛ چرا که بحث‌های زیست‌محیطی برای ما تبدیل به یک معضل شده است. نگاهی به جای جای کشورمان نشان می‌دهد که مردم در مناطق و شهرهای مختلف با آلودگی هوا و مشکلات ناشی از آن مواجه هستند که سلامت آنان را به خطر می‌اندازد و هزینه‌های بسیار سنگینی را روی دست دولت می‌گذارد. پیشنهاد آخر بنده این است که اصلاح ارتباطات دیپلماتیک با کشورهای همسایه و کشورهای اروپایی باید در دستور کار قرار گیرد، زیرا بدون ارتباطات، روابط خوب، مستحکم و سالم با تمام دنیا، امکان پیشرفت و بهبود شرایط را نخواهیم داشت. ■

اصلاح ارتباطات
دیپلماتیک با کشورهای
همسایه و کشورهای
اروپایی باید در دستور
کار قرار گیرد، زیرا
بدون ارتباطات، روابط
خوب، مستحکم و سالم
با تمام دنیا، امکان
پیشرفت و بهبود
شرایط را نخواهیم
داشت



به دلیل نیاز بازار داخل، ما چندان به سمت بازارهای صادراتی نرفته‌ایم و چند مورد که به صورت صادرات انجام دادیم، عمدتاً از طریق شرکت‌های بزرگی مانند مپنا بوده است. به عنوان مثال، مپنا در عراق یا در سوریه قرار دادهایی برای ساخت نیروگاه داشته و تجهیزات ما در آن نیروگاه‌ها قابل استفاده است و به صورت مستقیم صادرات کمی داشته‌ایم. در حال حاضر صادرات بحث بسیار پیچیده‌ای است، زیرا با محدودیت‌های تحریمی و به خصوص محدودیت‌های انتقال پول مواجه هستیم و چه کشورهای همسایه و چه کشورهای که می‌توانند به عنوان بازار هدف ما باشند، در صورت نیاز داشتن و حتی تایید از نظر فنی و قیمتی، در زمان قرارداد، مشکلات زیادی پیش خواهد آمد. از جمله اولین مسایل آن، بحث ضمانت‌نامه‌ها، پیش پرداخت و انتقال پول است. نگرانی بعدی که آن‌ها دارند، در قبال خدمات پس از فروش است؛ به دلیل اینکه ما دیپلماسی اقتصادی ضعیفی در دنیا و منطقه داریم و حتی کشورهای همسایه که بازارهای بالقوه ما هستند، به سمت خرید تجهیزات ایرانی نمی‌آیند.

به منظور بهبود شرکت‌های فعال در حوزه انرژی، چه انتظاراتی از رئیس جمهور آینده دارید؟

ما به جای اینکه به آینده نگاه کنیم، بهتر است که نگاهی به گذشته بیاندازیم و ببینیم که چه اشتباهاتی داشته‌ایم و سعی کنیم که این اشتباهات را تکرار نکنیم. به اعتقاد بنده، صرف نگاه به آینده بدون اینکه اشتباهات گذشته را ببینیم، چندان راهگشا نیست. همان گونه که اشاره کردم، بحث اقتصاد، بحث ثابت و شناخته شده‌ای نیست که بتوان از حالا برای ۱۰ سال آینده یا حداقل ۴ سال آینده که رئیس جمهور دیگری سر کار خواهد آمد، پیش‌بینی کرد. رئیس جمهور یا حکومت باید به گذشته نگاه کنند و ببینند که در گذشته چه اشتباهاتی انجام شده تا بتوان از آن‌ها پرهیز کرد. حدود ۱۰ تا ۱۵ سال پیش ما در انرژی و برق داشتیم و به عراق و برخی از کشورهای برق صادر می‌کردیم، اما در حال حاضر ما در داخل هم کمبود برق و انرژی داریم. هم‌اکنون به دلیل کمبود برق، صنایعی که ارزش افزوده برای کشور ایجاد می‌کنند را یک و دو یا گاهی اوقات تا سه روز در هفته تعطیل می‌کنیم تا بتوانیم برق خانگی را تامین کنیم که این، بزرگ‌ترین اشتباه است و خود نیروگاه‌ها هم جزو همین صنایع هستند که دچار مشکل شده‌اند و بودجه نیروگاه‌ها هم تامین نمی‌شود. ما در سال ۱۳۹۳ یک قرارداد دو ساله را با شرکت مپنا برای تامین ۱۰ تجهیز آنالایزر برای ۱۰ نیروگاه امضا کردیم که قرار بوده از ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۵ اجرایی شود، اما هم‌اکنون که در سال ۱۴۰۳ هستیم، هنوز ۲ مورد از آن ۱۰ مورد را هم تحویل نداده‌ایم؛ یعنی آن نیروگاه ساخته نشده، بر همین اساس ما هم تجهیزاتی را تحویل نداده‌ایم. در شرایطی که قرار بوده، ظرف ۲ سال، ۱۰ نیروگاه ساخته شود، اما طی ۱۰ سال، ۸ نیروگاه ساخته شده و به فرض که تا سال آینده، ۲ نیروگاه باقی مانده هم ساخته شود، اما همچنین عقب هستیم. انرژی و برق، اصلی‌ترین محرک صنعت است و اگر برق نداشته باشیم، همه دچار مشکل خواهیم بود. اخیراً در سفر به چین، مشاهده کردم که حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد

افتتاح همزمان تاسیسات تقویت فشار گاز در ۵ استان کشور

امیرهادی تاجبخش

مروری کوتاه به ایستگاه‌های پنج‌گانه‌ای داریم که افتخار کارکنان صنعت گاز است؛ ایستگاه‌های تقویت فشاری که موجب تقویت زیرساخت‌های گازی کشور شده و باعث می‌شوند، پرچم محور توسعه همچنان برافراشته بماند.

آرادان؛ نخستین ایستگاه با سیستم کنترل ایرانی

آن‌ها که پیگیر جدی تحولات فناوریانه صنعت گاز هستند، به خوبی می‌دانند که سیستم کنترل یک ایستگاه از چه پیچیدگی عجیبی برخوردار است. رکوردی سابقه‌ماهانه بیش از ۸ درصد پیشرفت در این پروژه نیز ثبت شد و تغییرات فنی با اتکا به روش‌های تازه در الگوی ایستگاه با هدف بهینه‌سازی اعمال شده که سبب کاهش هزینه‌ها و افزایش ایمنی و سرعت اجرای پروژه شده است. در جغرافیای کویری سمنان، ایستگاه آرادان که به نام شهید رفیعی مزین شده، به عنوان ایستگاه ملی بارکورد داخلی سازی ۹۲ درصد، اکنون یک سال است که با سیستم کنترل تمام ایرانی مانند ساعت دقیق و بی نقص، گاز را به استان‌های خراسان، سمنان و مازندران پمپاژ می‌کند.

اگرچه افتتاح پشت سرهم طرح‌های عظیم گازی، یک سنت ریشه‌دار در فرهنگ سازمانی شرکت مهندسی و توسعه گاز ایران است و هر ساله به دیدن خیل انبوه پروژه‌های زیرساختی ملی که از سوی این مجموعه به بهره‌برداری می‌رسند، عادت کرده‌ایم، اما گشایش همزمان ۵ ایستگاه تقویت فشار گاز با سرمایه‌گذاری ۲۹۴/۵ میلیون دلار در ۵ استان کشور که با خلق نصاب‌های تازه در داخلی سازی پیچیده‌ترین تجهیزات صنعتی همراه شد و افزایش قابل توجه ظرفیت انتقال گاز کشور را به ارمغان آورد، در حقیقت، ویتترین افتخارات محور توسعه را کامل کرد.

افتتاح همزمان ۵ ایستگاه تقویت فشار گاز در شهرهای آرادان، خورموج، پل کله، دوراهان و نورآباد، تعداد ایستگاه‌های کشور را به عدد ۹۶ رساند تا فکر تصمیم‌گیران و تصمیم‌سازان انرژی کشور از جریان یافتن گاز با فشار مناسب در شبکه عظیم گاز ایران آسوده شود. امروزه این ایستگاه‌های جوان و تازه نفس به عنوان نماد توسعه یافتگی صنعت گاز ایران در جای جای میهن خودنمایی می‌کنند و اهالی گاز، هنگام تردد در جاده‌های کشور هر گاه به این تاسیسات عظیم می‌رسند، به احترام نبوغ مهندسان کشور، کلاه از سر برمی‌دارند.

ایستگاه شهید باقری بسیار مدرن و روزآمد با سرمایه‌گذاری ۷۲ میلیون دلار کمک می‌کند تا گاز ارسالی از عسلویه با فشار مناسب به سمت جنوب غرب و غرب کشور هدایت شود



گل سرسید ایستگاه‌های کشور که روی خط لوله گاز شمال-شمال شرق قرار دارد، با سرمایه‌گذاری ۴۵ میلیون و ۵۰۰ هزار دلار می‌تواند ظرفیت انتقال گاز به شمال و شمال شرق کشور را تا روزانه ۱۰ میلیون مترمکعب افزایش دهد و حجم انتقال در این مسیر، به ظرفیت نهایی خود برسد.

خورموج و تاثیر روی کریدور صادرات گاز به عراق

در شرحی نخلستان‌های بوشهر و در حوالی شهر خورموج، یکی دیگر از مظاهر ناب استعداد ایرانیان سربرآورده است. دومین ایستگاه کشور با سیستم کنترل ایرانی در تاسیسات تقویت فشار گاز خورموج که به نام شهید باقری مزین شده، خودنمایی می‌کند و وجه تمایزش با دیگر ایستگاه‌های افتتاح شده، تاثیر گذاری آن بر خط لوله صادراتی ششم و کریدور صادرات گاز به عراق است. این ایستگاه بسیار مدرن و روزآمد با سرمایه‌گذاری ۷۲ میلیون دلار کمک می‌کند تا گاز از سالی از عسلویه با فشار مناسب به سمت جنوب غرب و غرب کشور هدایت شود؛ ضمن آنکه احداث این مهم به دلیل فشارافزایی روزانه ۱۰۷ میلیون مترمکعب گاز بوده است.

دوراهان، ایستگاهی در دامنه کوه

ایستگاه دوراهان از دو طرف در محاصره کوهستان قرار گرفته و چشم‌اندازی به‌غایت زیبا دارد، اما همین قرار گرفتن در دامنه کوه و شیب تند سبب شد تا دست‌اندرکاران برای ساخت آن، قدری به زحمت بیاقتند و سخت‌ترین ایستگاه به لحاظ جغرافیایی لقب بگیرد. این ایستگاه با سرمایه‌گذاری ۶۴ میلیون دلار احداث و دارای چهار دستگاه توربو کمپرسور ساخت شرکت مپنا است که سه واحد از این توربو کمپرسورها پس از موفقیت در آزمون ۷۲ ساعته عملیاتی شدند. با به مدار آمدن ایستگاه شهید هلیسائی دوراهان، زنجیره خط لوله دهم سراسری گاز کامل شد تا با چهار کمپرسور، شبکه گاز کشور بیش از پیش تقویت شود.

نورآباد، ایستگاهی در دیار شعر و ادب

صنعت گاز بار دیگر از همه دانش فنی و توان مدیریت پروژه خود در دیار فارس بهره‌برداری از ایستگاه‌های واقع شده روی خط لوله دهم سراسری گاز را وارد مدار کند. ایستگاه شهید سیفاالاسلامی نورآباد با سرمایه‌گذاری ۶۲ میلیون دلار روی خط لوله دهم سراسری واقع شده و تاثیر مهمی روی شبکه سراسری گاز دارد. همه چهار کمپرسور و دیگر دستگاه‌ها مانند اسکرابر، کولر هوایی، شیر، کمپرسورهای هوا، دیزل ژنراتور ساخت داخل و از ظرفیت انتقال روزانه ۹۰ میلیون مترمکعب برخوردار است.

آخرین ایستگاه خط لوله دهم سراسری اینجاست؛ پل کله

از آنجا که خط لوله دهم سراسری گاز از استان‌های فارس و اصفهان می‌گذرد و به سمت نیزار قم امتداد می‌یابد، ایستگاه‌های روی این خط همانند پل کله می‌توانند نیاز نواحی مرکزی و غربی کشور را پوشش دهند. ایستگاه شهید شیروانی پل کله همانند آرادان در انتهای خط دهم سراسری واقع شده است. این ایستگاه یک رینگ کمکی است که در مواقع مازاد یا کسری گاز از آن استفاده می‌شود، بنابراین در صورتی که خطوط دوم و سوم سراسری در فصل‌های سرد با کمبود گاز روبه‌رو شوند، از این خط استفاده می‌شود.

در فصل تابستان نیز از این خط به‌عنوان یک ذخیره گاز بهره‌برده می‌شود و تاسیسات تقویت فشار گاز شهید شیروانی (پل کله) به‌عنوان آخرین ایستگاه روی خط دهم سراسری اهمیت ویژه‌ای دارد. این ایستگاه با سرمایه‌گذاری ۵۱ میلیون دلار در استان اصفهان ساخته شده و امکان انتقال روزانه ۶۰ میلیون مترمکعب گاز را فراهم می‌کند. ■

افتتاح همزمان ۵ ایستگاه
تقویت فشار گاز در
شهرهای آرادان
خورموج پل کله
دوراهان و نورآباد تعداد
ایستگاه‌های کشور را
به عدد ۹۶ رساند تا
فکر تصمیم‌گیران و
تصمیم‌سازان انرژی
کشور از جریان یافتن
گاز با فشار مناسب
در شبکه عظیم
گاز ایران آسوده شود



تنوع بخشی اقتصادی نفتی عربستان با ورود به صنعت تراشه

سهیلا زمانی

سرمایه گذاری
در بخش تراشه
از سوی آمریکا و
متحدانش سال‌ها
به طول می انجامد
تا به ثمر بنشیند،
اما این موضوع یک
چالش جدید برای
سیاست صنعتی
چند دهه‌ای پکن
محسوب می شود

در واقع آنچه به عنوان نگرانی در زمینه پیشرفت سریع چین در زمینه دستگاه‌های الکترونیکی مطرح بود، در زمان همه گیری کووید ۱۹- به یک وحشت تبدیل شد، چرا که کمبود تراشه در آن دوران، اهمیت این دستگاه‌های کوچک برای امنیت اقتصاد را برجسته تر کرد. در حال حاضر همه چیز در خطر است، از احیای تولیدات فناوری آمریکا و داشتن دست برتر در زمینه هوش مصنوعی گرفته تا توازن صلح در تنگه تایوان! هر چند که سرمایه گذاری در بخش تراشه از سوی آمریکا و متحدانش سال‌ها به طول می انجامد تا به ثمر بنشیند، اما این موضوع یک چالش جدید برای سیاست صنعتی چند دهه‌ای پکن محسوب می شود. سرازیر شدن این سرمایه گذاری‌ها باعث وخیم تر شدن خطوط نبرد در جنگ تجاری آمریکا و چین، به ویژه در مکان‌هایی مانند ژاپن و خاور میانه شده است.

حال عربستان نیز وارد میدان شده و به تازگی از یک طرح جدید رونمایی کرده که هدف آن، توسعه شرکت‌هایی است که به طراحی تراشه‌ها می پردازند. سرمایه گذاری عربستان در صنعت تراشه نشان دهنده اهمیت آن برای این کشور در جهت دورتر شدن از اقتصاد وابسته به نفت است. در واقع عربستان سعودی در جهت تبدیل شدن به قطب طراحی نیمه رساناها، یک استراتژی جدید به کار گرفته است. پیشرفت در صنعت تولید تراشه برای این کشور به عنوان راهی برای متنوع سازی اقتصاد وابسته به نفت آن در نظر گرفته می شود. عربستان از طرح قطب ملی نیمه رساناها رونمایی کرد که هدف آن، توسعه شرکت‌های فعال در صنعت تراشه است که به طراحی نیمه رساناها می پردازند.

بنابر این گزارش، هدف از اجرای این طرح، جذب ۵۰ شرکت به داخل عربستان تا سال ۲۰۳۰ و تمرکز بر تراشه‌های ساده است، نه آن دسته از تراشه‌های بسیار پیشرفته و حساس از نظر سیاسی؛ ضمن آنکه تولید نیز دست کم در میان مدت به شکل بین المللی انجام خواهد شد.

این طرح ابتکاری، با تاکید بر اهمیت فزاینده صنعت تراشه برای عربستان سعودی، تلاش دارد تا در آمد بیشتری از فعالیت‌های غیر نفتی و یک رهبری منطقه‌ای در زمینه فناوری‌های پیشرفته شامل ایجاد مراکز داده، شرکت‌های هوش مصنوعی و تولید تراشه به دست آورد. ■

کشورهای توسعه یافته جهان در تلاشند تا زمینه دستیابی بیشتر به سهم تولید تراشه‌ها را سرعت بخشند. تراشه‌ها از اجزای اصلی برخی از مهمترین فناوری‌های فعلی مانند هوش مصنوعی و محاسبات کوانتومی محسوب می شوند که آینده را متحول خواهند کرد. این در حالی است که ابر قدرت‌ها به رهبری آمریکا و اتحادیه اروپا، با هزینه حدود ۸۱ میلیارد دلاری برای تولید انبوه نسل بعدی نیمه رساناها، نبرد جهانی با چین برای تسلط بر تولید تراشه‌ها را افزایش داده اند و این نخستین موج از سرمایه گذاری نزدیک به ۳۸۰ میلیارد دلاری است که دولت‌های سراسر جهان برای شرکت‌هایی مانند اینتل و شرکت صنایع نیمه رسانای تایوان در نظر گرفته اند تا تولید ریز تراشه‌های قدرتمندتر را تقویت کنند.

بلومبرگ در گزارشی به این نکته اشاره کرده که این میزان از سرمایه گذاری باعث شده، رقابت این جبهه به رهبری واشنگتن در برابر پکن بر سر فناوری‌های بسیار پیشرفته، به یک نقطه عطف حیاتی برسد که آینده اقتصاد جهانی را رقم خواهد زد. شکی نیست که در زمینه رقابت فناوری به ویژه در بخش نیمه رساناها، آمریکا از چین عبور کرده و اساسا هر دو طرف این موضوع را به یکی از مهمترین اهداف استراتژیک ملی خود تبدیل کرده اند.



دنیای معدن

گفت و گوی اختصاصی با محمد طاوری

در این بخش می خوانیم:

- رشد همه شاخص ها در جهان فولاد سیر جان
- پیشرفت تکنولوژی؛ راهی برای ممانعت از خام فروشی

در گفت‌وگو با مدیر اجرایی شرکت فیتمگ عنوان شد

پیشرفت تکنولوژی راهی برای ممانعت از خام‌فروشی

سارا نظری

خام‌فروشی مواد در بخش‌های مختلف معادن، یکی از چالش‌های جدی در کشورمان است که این چالش در بخش معدن پررنگ‌تر است و متأسفانه بخش قابل توجهی از مواد معدنی به شکل خام‌فروشی، از کشورمان خارج می‌شود. هرچند که در سال‌های اخیر تلاش‌هایی برای بهبود این وضعیت صورت گرفته، اما کافی نبوده است. در گفت‌وگویی که با محمد طاووری، مدیر اجرایی شرکت فیتمگ داشتیم، به بررسی ابعاد مختلف خام‌فروشی و راه‌های جلوگیری از آن پرداختیم. وی که ۲۰ سال تجربه در زمینه امور مالی و بازرگانی داخلی و خارجی و مدیریت مجموعه‌های صنعتی دارد، در بخش صنعت در شرکت‌های مختلفی فعالیت کرده است. شرکت فیتمگ از سال ۱۳۸۴ تأسیس شده و در ابتدا در حوزه بازرگانی با اخذ نمایندگی از شرکت‌های معتبری اروپایی مانند آلمان، ایتالیا و ترکیه تجهیزاتی را در حوزه معدن وارد می‌کرد و به مرور با کسب تجربه و تکنولوژی از این شرکت‌ها، کار تولید را استارت زده است. این مجموعه سال‌هاست که در حوزه تولید تجهیزات فرآوری مواد معدنی فعالیت می‌کند و در سال‌های اخیر فعالیت‌های بازرگانی خود را افزایش داده و قصد صادرات تجهیزات خود به خاورمیانه و کشورهای آسیایی و آفریقایی را دارد. ماحصل این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید.

کار کنیم، برند خوشنام و معتبری باشیم و سطح رضایت بالایی از سمت مشتریان داشته باشیم. به‌طور کلی عمده تمرکز فعالیت فیتمگ روی معادن سنگ آهن و پرعیارسازی و فرآوری سنگ آهن است.

آیا از بدو تأسیس شرکت فیتمگ تاکنون به اهداف خود رسیده‌اید و چه برنامه‌ای برای توسعه فعالیت‌های خود دارید؟

بله؛ تاکنون از کسب تکنولوژی از تولیدکنندگان خارجی به تولید خودمان رسیده‌ایم و قطعاً در بحث تحقیق و توسعه دنبال افزایش بهره‌وری و آوردن تکنولوژی‌های جدید در دستگاه‌های مان و تولید دستگاه‌های جدید در قسمت‌های دیگر فرآوری هستیم؛ در عین حال نیم‌نگاهی هم به صادرات داریم. لازم به ذکر است، بخش تحقیق و توسعه شرکت، سالی حداقل یک یا دو محصول جدید به سبد کالای مجموعه اضافه می‌کند و این امر باعث پیشرو بودن فیتمگ در این صنعت است.

یکی از معضلات مهم در ایران، خام‌فروشی در صنایع مختلف است که این مساله در بخش معدن، یک بحران و چالش جدی محسوب می‌شود. اقداماتی که مجموعه تحت مدیریت شما در حوزه اصلاح زیرساخت‌ها انجام می‌دهد، چه تأثیرات مثبتی در جلوگیری از خام‌فروشی دارد؟

هدف اصلی شروع فعالیت این شرکت، جلوگیری از خام‌فروشی در معادن بوده و با تأمین و تولید تجهیزات نوین فرآوری مواد معدنی به تحقق این امر کمک شایانی کرده‌ایم. یکی از مهمترین دستاوردهای فیتمگ در جلوگیری از خام‌فروشی را می‌توان به تجهیزات جدیدی اشاره کرد که در فرآوری سنگ آهن باطله‌هایی با آهن کمتر نسبت به



فعالیت شرکت فیتمگ بیشتر در کدام یک از مناطق کشورمان است؟

با توجه به اینکه بیشتر فعالیت مادر معادن سنگ آهن است، پروژه‌های بزرگی را در کرمان، بهشت معادن ایران اجرا کرده‌ایم. همچنین یزد که یکی از بهترین و معتبرترین استان‌های ایران در حوزه معدن است، نمونه کارها و پروژه‌های بسیاری داریم. در استان‌های دیگر هم مانند اصفهان، همدان، کردستان، زنجان، سمنان، خراسان، قزوین و سیستان و بلوچستان فعالیت داشته‌ایم و در برنامه‌های توسعه‌ای امسال و در سال‌های آتی، بنا داریم که در سایر استان‌ها فعالیت بیشتری داشته باشیم. در واقع عمده تمرکز فعالیت‌های فیتمگ در تولید تجهیزات فرآوری و پرعیارسازی سنگ آهن است که باعث شده تا تمرکز ماصرفا روی این باشد و خیلی تخصصی‌تر و حرفه‌ای‌تر در این قسمت از صنعت

تجهیزات مشابه تولید می‌کند و این نشان دهنده این موضوع مهم است که این شرکت، نه تنها در زمینه جلوگیری از خام فروشی بسیار فعال بوده، بلکه در بهینه سازی و افزایش فرآوری خطوط فرآوری معادن پیش قدم بوده است. سرویس های ویژه ای که به تازگی اضافه کرده ایم، مربوط به تعمیرات و اورهال کردن است که در بین رقبای ما خیلی کمتر مورد توجه قرار گرفته، زیرا کار فوق العاده در دسر سازی است و ما حتی تولیدات سایر شرکت ها، چه خارجی و چه داخلی را برای مشتریان انجام می دهیم که موجب می شود، خط تولید آن ها توقف بسیار کوتاهی داشته باشد که از نظر ریالی هم برایشان کاهش هزینه دارد که ما در این زمینه توانسته ایم کمک بسیار زیادی انجام دهیم. در همین رابطه شرکت آریا جنوب، صبانور، فولاد مبارکه، چادرملو، زرماکارون و ذوب آهن پاسارگاد، از مهمترین مجموعه هایی هستند که با آن ها ارتباط داریم.

کارشناسان معتقدند که خام فروشی مواد معدنی مانع از توسعه یافتگی می شود و این در حالی است که بسیاری از کشورهای توسعه یافته با ایجاد ارزش افزوده از همین مواد خام به یکی از قطب های قدرت اقتصادی در دنیا تبدیل شده اند. مادر کشورمان تا چه اندازه این کار را به درستی انجام می دهیم و آیا در این زمینه حرفی برای گفتن داریم؟

موضوع خام فروشی در گذشته و طی دهه قبل، بسیار اتفاق می افتاد، اما در حال حاضر چند اتفاق رخ داده است. به عنوان مثال، فعالیت کارخانه های فولاد در زمینه سنگ آهن بسیار بیشتر شده و ظرفیت تولید آن ها افزایش یافته است که موجب کاهش میزان خام فروشی مواد معدنی به خارج از ایران شده است. برخی از محدودیت ها هم خود دولت گذاشته، ولی پیشرفت تکنولوژی در صنایع داخلی ایران کمک کرده تا معادن به خریداران داخلی و خارجی خام فروشی نکنند و محصولات خود را پرمیال می کنند و با عیار بیشتر، قیمت بیشتر و ارزش افزوده بیشتر، به مشتریان داخلی و خارجی عرضه کنند.

کارشناسان اقتصادی معتقدند که سرمایه گذاری در بخش های مختلف مانند معدن البته به شرطی که فرآوری شود، می تواند یکی از جایگزین های مناسب در حوزه درآمد نفتی باشد. نظر شما در این رابطه چیست؟

ایده و تفکر این موضوع صددرصد درست است و قطعاً باید در صنایع مختلف سرمایه گذاری کرد، ولی محدودیت های تحریمی و عدم ثبات اقتصادی و سیاسی، مانع انجام این کار است. اقتصاد ما اقتصاد سیاسی است و با هر اتفاقی در دنیا، اقتصاد ما بالا و پایین می شود، ضمن اینکه سیاست های غلطی که از طرف دولت اعمال می شود هم مزید بر علت شده که نمونه بارز آن، محدودیت های اعمال شده برای واردات و

صادرات از دولت قبل است. اقتصاد، یک چرخه است و تولید کنندگان نیاز دارند که برخی از اقلام، مواد اولیه و تجهیزاتی که در دستگاه های خود مورد استفاده قرار می دهند را وارد کنند. چرخه واردات در حال حاضر برای ما ۶ ماه شده است، در صورتی که در حالت عادی باید یک هفته یا دو هفته باشد. قطعاً چه در بحث واردات و چه در بحث صادرات، با توجه به اجباری که برای بحث عودت ارز، آن هم با نرخ دستوری گذاشته اند، دست و پای ما بسته است؛ یعنی ما هم باید محدودیت های داخلی را تحمل کنیم، با آن ها مبارزه کنیم و راهکاری برای آن ها پیدا کنیم و هم باید تحریم ها را دور بزنیم. تفکر، درست است، ولی متأسفانه ما درگیر تحریم های خارجی و داخلی هستیم.

به نظر شما کدام کشورها می توانند در حوزه صادرات، هدف شما قرار بگیرند؟

در حوزه صادرات در تجهیزاتی که ما خیلی تخصصی در آن ها کار می کنیم، کشورهای آفریقایی از جمله کنیا و آفریقای مرکزی، افغانستان، عراق و کشورهای آسیای میانه قرار می گیرند. هرچند کشورهای خلیج فارس را هم می توانیم در برخی از تجهیزات هدف قرار دهیم.

سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی معتقد است که راهکار مقابله با خام فروشی این است که برای هر ماده خام، یک سرمایه گذاری متناسب با همان صنعت ایجاد شود که بتوان از آن ماده استفاده کرد و جلوی صادرات خام فروشی به این طریق گرفته شود. به اعتقاد شما دولت قدمی برای این کار برداشته است یا اینکه در بخش خصوصی تاکنون به این موضوع پرداخته شده است؟

قاعدتاً اگر تکنولوژی آن وجود داشته باشد یا ورود این تکنولوژی به کشور مقدور باشد، می تواند راهگشا باشد. این موضوع که مواد معدنی را به مواد نیمه ساخته یا محصول نهایی تبدیل کنیم، ارزش افزوده دارد؛ چه برای صاحب معدن و چه برای پیمانکاری که فعالیت می کند. این موضوع حتماً در تولید ناخالص ملی هم تأثیرگذار است و به اقتصاد کشورمان در سطح کلان کمک می کند. اینکه باید سرمایه گذاری انجام شود، درست است، ولی قطعاً باید خود دولت گاهی با اعطای تسهیلات یا مشارکت یا اعمال معافیت های مالیاتی برای سرمایه گذاران وارد عمل شود، چرا که افراد بسیاری دارای معدن هستند، ولی هزینه تجهیز کردن آن را ندارند که باعث می شود که صرفاً خام فروشی کنند. اگر توجه ویژه ای شود و کانون های تخصصی در هر قسمت از مواد معدنی تشکیل شود و متخصصان حوزه معدن و فرآوری و حتی بازرگانی در این قضیه کمک کنند، میزان بهره موری از معادن افزایش می یابد. ■

اینکه باید سرمایه گذاری انجام شود، درست است، ولی قطعاً باید خود دولت گاهی با اعطای تسهیلات یا مشارکت یا اعمال معافیت های مالیاتی برای سرمایه گذاران وارد عمل شود



شرکت جهان فولاد سیرجان به سبب کارنامه درخشان یک ساله خود در تمامی شاخص های کمی و کیفی تولیدات مدیریتی، سرمایه انسانی، ایمنی، بهداشت و محیط زیست، به عنوان واحد نخبه ملی موفق به دریافت عنوان برگزیده از سی و پنجمین جشنواره کشوری امتنان شد

مدیرعامل شرکت جهان فولاد سیرجان مطرح کرد

رشد همه شاخص ها در جهان فولاد سیرجان

عرفان فغانی

نیز به ازای هر سهم مبلغ ۰٫۶۰ ریال سود تقسیم شد.

جهان فولاد سیرجان؛ واحد نمونه ملی

از دیگر افتخارات جهان فولاد سیرجان، کسب عنوان واحد نمونه ملی است. شرکت جهان فولاد سیرجان به سبب کارنامه درخشان یک ساله خود در تمامی شاخص های کمی و کیفی تولیدات، مدیریتی، سرمایه انسانی، ایمنی، بهداشت و محیط زیست، به عنوان واحد نخبه ملی موفق به دریافت عنوان برگزیده از سی و پنجمین جشنواره کشوری امتنان شد.

در این جشنواره که همزمان با هفته کار و کارگر و با حضور رئیس جمهور شهید، وزیر صمت و وزیر تعاون و کار برگزار شد، لوح تقدیر و نشان برگزیده واحد ملی از سوی این مقام عالی به علی پورمعصومی، مدیرعامل شرکت جهان فولاد اعطا شد. انتخاب جهان فولاد به عنوان یکی از شرکت های برگزیده کشور از سویی، نشان بر اتخاذ صحیح سیاست های کلان، راهبردی و توسعه همه جانبه از سوی مدیران مجموعه در تمام حوزه های مرتبط از جمله افزایش و جهش تولید، فروش، کیفیت، سیستم، سرمایه انسانی، ایمنی و ... بود و از سویی دیگر، گواهی بر همت والا و تلاش شبانه روزی کارکنان و کارگران مجموعه که دیده شدن زحمات یک ساله آن ها، توانست شیرینی این عنوان را دوچندان کند.

کسب رتبه نخست نشان ملی محصول توسط جهان فولاد

اما یکی دیگر از افتخارات جهان فولاد سیرجان، کسب رتبه نخست نشان ملی محصول است که اواخر سال گذشته رخ داد. این شرکت توانست در پنجمین اجلاس روسای صنعت ساختمان و راه و شهرسازی، نشان ملی رتبه نخست محصول مورد تایید پیمانکاران و مهندسان در پروژه های عظیم کشور (HETCO) را کسب کند.

در این رویداد، از برترین و تاثیرگذارترین شرکت های تولیدی و خدماتی کشور در صنعت حمل و نقل، ساختمان و راه و شهرسازی، تجلیل به عمل آمد. در این میان، شرکت جهان فولاد به دلیل تداوم استاندارد و کیفیت بالای محصولات تولیدی از گذشته تا امروز و جلب اعتماد و رضایت مشتریان، توسط پیمانکاران و مهندسان صاحب نام کشور، به عنوان رتبه اول محصول مورد تایید در پروژه های عظیم کشور انتخاب و موفق به کسب نشان ملی شد. بدون شک این موفقیت که در راستای توجه ویژه به محصولات تولیدی، ارتقای روزافزون کیفیت محصولات و کسب اعتبار در پروژه های عظیم کشوری به دست آمده، بیانگر عزم و تعهد خالص مدیران و کارکنان این شرکت نسبت به بالا بردن استانداردهای تولید در ایران و کمک به اقتصاد کشور است. ■

در حالی چندی پیش مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت جهان فولاد سیرجان با حضور ۹۰ درصد سهامداران برگزار شد که گزارش ها از رشد تمامی شاخص ها در این مجموعه در سال ۱۴۰۲ حکایت دارد.

در این نشست علی پورمعصومی، مدیرعامل جهان فولاد گفت: با وجود افزایش محدودیت های انرژی، شاهد ارتقا و جهش همه جانبه تولید و ثبت ۶۵ کورد کمی و کیفی در بخش های مختلف تولیدی بودیم، به طوری که در سال گذشته ۹۳۶ هزار تن آهن اسفنجی، ۸۲۳ هزار تن شمش فولادی و ۳۶۵ هزار تن میلگرد (معادل رشد ۸ درصدی) در جهان فولاد تولید شد. پورمعصومی در ادامه به رشد ۲۳ درصدی فروش محصولات جهان فولاد در سال گذشته نسبت به سال ۱۴۰۱ اشاره کرد و از فروش ۱۷ هزار میلیارد تومانی محصولات این شرکت خبر داد.

به گفته وی، این مجموعه در همین بازه زمانی با ثبت فروش صادراتی یک هزار و ۸۰۰ میلیارد تومانی، رشد ۴۲ درصدی را تجربه کرده است. در بخش فروش میلگرد نیز در همین مدت، با ثبت عدد ۸ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومانی، رشد ۶۰ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل به ثبت رسیده است. مدیرعامل جهان فولاد با اشاره به اینکه با افزایش سرمایه در سال گذشته، سرمایه فعلی شرکت معادل ۱۱ هزار میلیارد تومان شده است، به نقش طرح های توسعه ای شرکت در رشد سرمایه پرداخت و عنوان کرد: با تلاش همکاران و متخصصان داخلی، کارخانه احیا ۲ در کمتر از ۳۴ ماه وارد فاز بهره برداری شده و پروژه کارخانه مگامدول نیز که تاکنون ۸۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته، تا پایان تابستان امسال به مرحله تست سرد خواهد رسید.

پورمعصومی به تلاش های مجموعه کارکنان جهان فولاد، یاری هیات مدیره و همراهی سهامداران در کسب موفقیت های روزافزون این شرکت اشاره کرد و افزود: ارزش بازار جهان فولاد در سال ۱۴۰۲ شاهد رشد ۴۶ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل و رسیدن به عدد ۳۴ هزار ۵۹۵ میلیارد تومان بود.

مدیرعامل جهان فولاد در پایان خاطر نشان کرد: دریافت گواهینامه های مختلف استاندارد ایزو، کسب تقدیر نامه دو ستاره از جشنواره تعالی و انتخاب به عنوان واحد برتر ملی از جشنواره امتنان و به خصوص دریافت نشان از رئیس جمهور شهید آیت الله رئیسی که به فرمایش مقام معظم رهبری خستگی ناپذیر بود، بدون شک بخشی مهم از ویرتین موفقیت های مدیریتی جهان فولاد است.

بر اساس این گزارش، در این مجمع سود خالص شرکت نیز معادل ۲ هزار و ۹۰۶ میلیارد تومان یا رشد ۲۴ درصدی عنوان شد. در پایان جلسه مجمع و پس از تصویب صورت های مالی جهان فولاد در دوره منتهی به سال ۱۴۰۲

دنیای صنعت

گفت و گوی اختصاصی با مهندس ساسان طوسی

در این بخش می خوانیم:

- با هنرمندان ارتباط خواهر و برادری داریم
- سنگ اندازی تحریم ها در تامین مواد اولیه و تجهیزات
- چالش های حقوقی هوش مصنوعی در حوزه مسئولیت مدنی

چالش‌های حقوقی هوش مصنوعی در حوزه مسئولیت مدنی

شهره اعتمادی

وکیل پایه یک دادگستری و مشاور حقوقی شرکت‌ها در زمینه سرمایه‌گذاری

مختلفی از جمله اتومبیل‌های خودران و نیز علم پزشکی و در جهت تشخیص بیماری کاربردهای فراوان دارد.

نکته حائز اهمیت این است که چنانچه از عملکرد هوش مصنوعی در هر حوزه‌ای از جمله حوزه‌های پیش گفته، خساراتی به اشخاص وارد آید، مسئولیت جبران خسارت و نحوه آن چگونه و بر اساس چه قوانینی خواهد بود؟ معروف‌ترین قاعده‌ای که می‌تواند مبنای مقابله با خسارات در فقه اسلامی قرار گیرد، قاعده معروف ((لا ضرر و لا ضرار فی الاسلام)) است که مبنای آن حدیث نبوی می‌باشد که مفهوم کلی آن است که ضرر زدن و ایراد خسارت هر شخص به دیگری ممنوع و ناروا است. از سوی دیگر، به موجب قاعده اتلاف، هرکس مال دیگری را تلف نماید، ضامن جبران آن است که از حدیث مشهور ((من اتلف مال الغير فله ضامن)) گرفته شده که به موجب آن، در ایجاد ضمان عمد و غیرعمد بودن فعل تاثیری نداشته و آنچه شرط ضروری برای ایجاد مسئولیت است، این است که خسارت و زیان باید به فعل و فاعل منتسب باشد.

در حقوق ایران، علاوه بر قانون مسئولیت مدنی مصوب ۱۳۳۹، قوانین دیگری مانند قانون مدنی، قانون مجازات اسلامی، قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و قانون تجارت الکترونیکی به موضوع مسئولیت مدنی پرداخته‌اند. بنابر عموماًت قانون، برای تحقق مسئولیت مدنی سه عنصر ارتکاب فعل زیان‌بار، ورود ضرر و وجود رابطه سببیت فی‌مابین فعل و ضرر لازم و ضروری می‌باشد. انطباق این عناصر سه گانه در جهت تحقق ارکان مسئولیت مدنی با آنچه در گستره هوش مصنوعی اتفاق می‌افتد، موضوعی است که حقوقدانان را به شدت به چالش کشانده است.

اینکه آیا خسارت ناشی از خطای هوش مصنوعی قابل پیش‌بینی بوده تا بتوان آن را از ارکان مسلم ورود ضرر در عناصر مسئولیت



هوش مصنوعی؛ واژه‌ای که در گذشته نه‌چندان دور، نه تنها در گستره فکر بشر جایگاهی نداشت، بلکه ایجاد یک ارتباط موضوعی و ماهیتی مابین هوش مصنوعی و حقوق امری محال به نظر می‌رسید. به طور کلی هر سیستمی مانند فکر کردن، نتیجه‌گیری، کشف کردن و... که مجهز به سیستم‌های فکری بشر باشد را می‌توان به عنوان هوش مصنوعی شناخت. در این میان، گروه تخصصی هوش مصنوعی کمیسیون اروپا تعریفی نوین از هوش مصنوعی ارائه کرده است.

سیستم‌های هوش مصنوعی، سیستم‌های نرم‌افزارها و گاهی سخت‌افزارهایی هستند که توسط انسان طراحی شده‌اند تا در صورتی که موضوعی خاص و پیچیده فرا روی آنان قرار گیرد، با درک محیط اطراف خود از طریق کسب داده‌ها و تحلیل داده‌های به‌دست آورده ساختار یافته یا نیافته به صورت فیزیکی یا دیجیتالی و استدلال و تحلیل و تفسیر داده‌های به‌دست آمده عمل کنند و با رویکرد کلی و هدف اولیه انجام دادن تکلیف اولیه برای انجام بهترین عمل و اخذ بالاترین راندمان تصمیم بگیرند. امروزه در بسیاری از کشورهای جهان، هوش مصنوعی در حوزه‌های



مدنی دانست، امری است که متخصصان حوزه هوش مصنوعی، پاسخی روشن و صریح به آن نداده و همین امر، جامعه حقوقی را برای ارائه راهکارهای حقوقی با سؤالات و ابهاماتی مواجه کرده است. مطابق قوانین جاری ایران و به طور کلی مسئولیت مبتنی بر تقصیر است و همین امر موجب تحقق مسئولیت مدنی می گردد. حال آنکه در موارد استفاده از هوش مصنوعی عوامل و افراد فراوانی دخالت دارند و در غالب موارد، انتساب تقصیر منجر به فعل زیان بار، به یک یا چند عامل، دشوار و حتی غیرممکن به نظر می رسد.

در اتحادیه اروپا مقرراتی در این خصوص وجود دارد. اگر خساراتی از جانب هوش مصنوعی ایجاد گردد، زیان دیده به دنبال جبران خسارت خواهد بود. این خسارات بر مبنای مسئولیت های تعریف شده در حقوق خصوصی به ویژه قانون مسئولیت مدنی و احتمالاً به همراه بیمه جبران می شوند. با این توضیح بیشتر که هرگونه خسارت ناشی از کاربرد فناوری های هوش مصنوعی مشمول مسئولیت قانونی شدید در قبال ضرر و زیان است و اپراتورهای این فناوری ها در قبال این آسیب ها، مسئولیت داشته و حتی تولیدکنندگان محصولات یا محتوای دیجیتالی در برابر آسیب های ناشی از این محصولات مسئول می باشند که در بسیاری از این موارد شرکت های بیمه با تعریف طرح های بیمه خاص، مسئولیت ها و خسارات ناشی از عملکرد هوش مصنوعی را پوشش می دهند.

در روزگاری که هر روز بیشتر از قبل، رد پای هوش مصنوعی در زندگی فردی و اجتماعی خودنمایی می کند، ایجاد سازوکارهای حقوقی و تصویب قوانین به روز و منطبق بر پیشرفت روزافزون هوش مصنوعی، نه تنها از سوء استفاده و وقوع جرائم رایانه ای مرتبط با هوش مصنوعی جلوگیری می کند، بلکه موجب ایجاد امنیت اقتصادی و روانی در جامعه بوده و هم متخصصان حوزه هوش مصنوعی و هم کاربران و مشتریان این فناوری، با تکیه بر قانون و آرامش خاطر عمل می کنند.

بی شک تدوین و تصویب قوانین در باب مسئولیت مدنی در میزان خسارات وارده ناشی از هوش مصنوعی، نیاز به مطالعات و بررسی های فراوان داشته که می توان با مطالعات تطبیقی و انطباق آن با قوانین موضوعه و شرع مقدس اسلام، به نتایج چشمگیری در کشور دست یافت. ■

بی شک تدوین و
تصویب قوانین در
باب مسئولیت مدنی
در میزان خسارات
وارده ناشی از هوش
مصنوعی، نیاز به
مطالعات و بررسی های
فراوان داشته که
می توان با مطالعات
تطبیقی و انطباق آن با
قوانین موضوعه و شرع
مقدس اسلام، به نتایج
چشمگیری در کشور
دست یافت



مدیرعامل شرکت اهورا

مراکز خرید باید از شکل سنتی خارج شوند

محمد جعفری

در دنیای امروز طرح‌های متنوعی برای خدمات‌رسانی در عرصه تبلیغات و فروش پیشنهاد شده که از جمله آن، طرح افزایش سطح کیفی خدمات مراکز خرید و فروش است. در این میان، برند اهورا با جذب افراد متخصص و ایجاد باشگاهی از هنرمندان سرشناس کشور، شرایطی را پیش آورده تا برندهای تجاری و فروش با این افراد تعامل برقرار کرده و از بستر آن خدمات بهینه‌ای به مشتریان ارائه شود. از آنجایی که این اقدامات جذابیت‌های زیادی داشته، این شرکت در شرایط کنونی جامعه مخاطبان زیادی دارد. با توجه به این موضوع با مهندس وحید شاهمرادی، مدیرعامل شرکت اهورا گفت‌وگویی داشتیم. وی در کارنامه خود سوابقی همچون مدیریت روابط عمومی مجموعه لیدوما، سرپرستی تیم بازاریابی و تشریفات سایمان، مدیریت روابط عمومی باشگاه هنرمندان ایران و باشگاه مستقل هنرمندان و مدیریت شرکت بهره‌برداری اهورا را دارد. مشروح این مصاحبه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

چه موضوعی زمینه‌ساز شروع این فعالیت شد؟

بنده چندین سال پیش بازارچه ملاصدرا را با کمک برخی از دوستان راه‌اندازی کردم و پس از آن ایده به ذهنم رسید که می‌شود با کسب برخی از تخصص‌ها و مهارت‌ها در این مقوله تمرکز بیشتری کرد و مراکز خرید بیشتری راه‌انداخت، از این رو بابت راه‌اندازی یک مرکز خرید کوچک با آقایان شیرخانی، طاهری و جعفری در خیابان درختی که با نام دیپانیز مطرح بود، همکاری کردم و بعد از راه‌اندازی مرکز خرید آنجا بخش آنلاین فروش‌ها را مدیریت کردم. بعد از آن با مجموعه مهراد و آقایان کاظمی، شهبازاده، قاسمی و دکتر شعبان آشنا شدم و در آنجا یک مرکز خریدی راه‌اندازی کردیم که جزو فاخرترین مراکز خرید استان البرز است. در پی تداوم این فعالیت، بنده به صورت اختصاصی امورات مربوط به افتتاحیه برج مهراد را هم انجام دادم و بعد از آن به دلیل اینکه به صورت پروژه‌ای فعالیت می‌کردم، وارد شرکت ماندگار شدم که در میدان مهران عظیمیه شهر کرج قرار دارد و جزو دومین پروژه‌های فاخر استان البرز با ۲۲۳ واحد تجاری، ۷۰ واحد اداری، شهر بازی فاخر، فود کورت اختصاصی و یک باشگاه برای جذب بانوان است.

در انجام این فعالیت‌ها با چه چالش‌ها و موانعی روبه‌رو بودید و چگونه آن را برطرف کردید؟

در این مسیر با شرایط سختی مثل شیوع کرونا و بسته شدن واحدهای تجاری روبه‌رو شدیم که این موضوع اندکی کار را برای ما دشوار کرد، با این حال با کمک دوستان، صفر تا صد برج ماندگار در عرض هفت ماه به شکل عجیب و غیر قابل باوری راه‌اندازی شد و دقیقاً در تاریخ ۱۴۰۰/۱۱/۷ که مصادف با تولید بنده بود، این پروژه افتتاح گردید. بعد از پروژه ماندگار با آقای مرتضی زاده آشنا شدیم که مرکز خریدی را در فلکه اول گوهر دشت با ۱۱۰ واحد راه‌اندازی کرده بود و چالش‌های زیادی داشت. مجموعه ما پس از ورود به آن از سال ۱۴۰۰ تا اواخر سال ۱۴۰۲ درگیر فعالیت بود



در خصوص عمده فعالیت‌های شرکت اهورا توضیحاتی ارائه فرمایید.

فعالیت اصلی این شرکت، بهره‌برداری و راه‌اندازی صفر تا صد مراکز و دادن مشاوره از خاک تا مرحله افتتاحیه به پیمانکار، سازنده و مالک است. به عبارتی دیگر، شرکت اهورا فعالیت‌های راه‌اندازی بهره‌برداری، دیزاین، معماری و افتتاحیه را برای مراکز خرید انجام می‌دهد و در کنار آن، باشگاه روابط عمومی هنرمندان را متشکل از حدود هفتاد درصد از چهره‌های سینما ایجاد کرده است. در این باشگاه با حضور دوستان بزرگوار، کار تبلیغات و برگزاری افتتاحیه و رویدادها را انجام می‌دهیم و به تازگی نیز طی فرمولی باشگاه مستقل از خود را برای هنرمندان راه‌اندازی کرده‌ایم تا این قشر عزیز با برندهای مختلف وارد مشارکت و تعامل شده و از این طریق موجب افزایش سطح کیفی فروش و تبلیغات شوند. در مرکز لیدوما نیز حدود ۵۰ پرسنل در حوزه سوشال مدیا، دیجیتال مارکتینگ، کارهای تخصصی و امور تبلیغات مشغول به کار هستند و تمام فضاهای تبلیغاتی به منظور ارتباط گیری آسان با برندها مهیا شده است.





بعدی شکل می‌گیرد. به عنوان مثال، بنده با آقای الیاسی، مالک محترم برندال سی در برج ماندگار آشنا شدم و پس از آن شعبه جدیدی برای این برند راه‌اندازی کردم. همچنین مذاکراتی با دکتر شاهدی از اساتید بنده و همکاری‌هایی با مرکز خرید فرهنگیان استان البرز نیز داشته‌ایم. برخی از مواقع نیز برندهایی با ماتماس می‌گیرند و درخواست سفیر برند از یکی از چهره‌های باشگاه هنرمندان را دارند که با ارسال لیست کامل ما و دیدن گزینه‌های متنوع، فرد دیگری را پیشنهاد می‌کنند. موضوع تنها معرفی چهره‌ها نیست، بلکه مهم آن است که چهره مطرح شده و برند تجاری در تعامل با هم سود و طرفه‌ای داشته باشند. به طور کل شرکت اهورا تعاملات گسترده‌ای را برقرار کرده و هدف مهم آن توسعه شعب برندها، بانک‌ها و فروشگاه‌های زنجیره‌ای است و در حال حاضر با بیش از ۳۰۰ برند معتبر از جمله چرم کیهان، جیم وست، ال سی من و... همکاری دارد.

چه طرح‌ها و برنامه‌های جدیدی برای پیشبرد اهداف شرکت اهورا دارید؟

این موضوع همیشه یکی از دغدغه‌های جدی شرکت اهورا بوده است، بر این اساس تلاش شده تا از ظرفیت جوانان عزیز که می‌توانند به صورت حرفه‌ای روی بردهای اختصاصی و مسائل ریز در رشد و فروش یک برند تمرکز کنند، استفاده شود. به جرات باید گفت که ما امروز بعد از نشست و جلسه با دو هزار هنرمند متفاوت و دو هزار مدیر موفق و کارآفرین به این نقطه رسیدیم که زیرساخت‌سازی همه دستان مشکل دارد و باید برای آن طرح و ایده داشت. حتی در آخرین نشست با یکی از برندهای معتبر که ۴۰ الی ۵۰ میلیارد در اتوبان‌ها دارد، شاهد بودیم که کل تیم سوشال مدیای آن توسط یک نفر آن هم با استفاده از یک گوشی همراه انجام می‌شود، در حالی که دنیا به سمت تبلیغات مفید و هوشمند رفته و اگر از آن غافل شویم، سخت آسیب خواهیم دید. شرکت اهورا با کمک ۵۰ پرسنل متخصص و عاشق به جزئیات و نکات ظریف یک برند می‌پردازد و اقدامات مورد نیاز را در معرفی یک طرح و مدل جدید انجام می‌دهد. در حال حاضر این شرکت بیش از ۸۴۰ مشتری دارد و ظرفیت جذب مشتری آن به بیش از ۲ هزار نفر می‌رسد.

این مجموعه برای راه‌اندازی یک مرکز خرید چه برنامه‌هایی را در دستور کار قرار می‌دهد؟



و با حل مشکلات این واحد، آن را در بهمن‌ماه سال ۱۴۰۲ افتتاح کرد تا به عنوان یک مرکز جدید به مراکز خرید کرج اضافه شود. بعد از آن، پیشنهادت زبادی از پروژه‌های مختلف داشتیم که مورد بررسی همکاران است. اخیراً نیز مذاکراتی با جناب دکتر ابراهیمی، مشاور آقای رضایی در البرز مال داشتیم که امید است به نتیجه برسد. به جرات باید گفت، اگر امروز سه مال بزرگ در کشور داشته باشیم، این مال یکی از این سه مال بزرگ است. البته از میان ۸ مرکز خریدی که در استان البرز راه‌اندازی شده، مهراد مال و بعد از آن برج ماندگار، مراکز عظیمی هستند که در چه ایرپلاس قرار دارند. بعد از آن مجتمع تجاری آلانیوم و مرکز خرید دیبا در ملاصدرا راه‌اندازی شد.

عشق و علاقه به این کار چه سهمی در پیشبرد اهداف داشته است؟

بنده عاشق این شرکت و فعالیت‌های آن هستم و تلاش‌ها و سختی‌هایی که متحمل شدیم، نقش مهمی در پیشبرد اهداف آن داشت. به عنوان مثال، شمارز جی را ببینید که بعد از چند سال به سختی صاحب فرزند می‌شوند و همین امر موجب می‌شود که تمام تلاش خود را برای تامین امکانات مورد نیاز فرزند خود انجام دهند. باشگاه روابط عمومی هنرمندان مانیز پس از ۱۵ سال تلاش و کوشش بنده و همکاران در حال حاضر به مرحله‌ای رسیده که ۸۰ درصد از هنرمندان، ورزشکاران و خوانندگان را در کنار خود دارد و این اتفاق خیلی بزرگی است. وقتی هنرمندان از سینما فاصله گرفته و فعالیت‌های هنری کمتری دارند، گوشه‌گیر و افسرده شده و یا حتی شاید با مشکلات معیشتی مواجه شوند، به همین دلیل با بررسی‌های انجام شده، طرح بیمه هنرمندان یا بیمه‌ای هنرمندان مورد توجه شرکت قرار گرفت که طی آن هنرمندان با برندهای مختلف وارد تعامل شده و از این طریق یک سود دوجانبه شکل می‌گیرد. از همه هنرمندان و برندهای محترم فعال در این باشگاه تشکر و قدردانی می‌کنم و امیدواریم این اتفاق به جایی برسد که هر هنرمند و ورزشکار، یک برند یا شریک تجاری داشته باشد.

تعاملات این شرکت با برندهای مختلف چطور شکل می‌گیرد؟

ما در مسیر راه‌اندازی با برندهای مختلف آشنا شده و پس از آن تعاملات



مشاوره توجه چندانی ندارند و همین موضوع موجب کاهش کیفیت خدمات این مراکز و بهره‌وری آن می‌شود. در این صورت نمی‌توان از آن مرکز خرید توقع تبدیل شدن به یک برند را داشت، در صورتی که یک برند برای توسعه به ۵۰۰ متر فضا نیاز دارد. از سوی دیگر، همه کارفرمایان توقع دارند که ما از کسبه و برندهای خیلی معتبر هم دعوت کنیم تا به منظور حمایت و بهره‌برداری بهتر پروژه‌ها حضور پیدا کنند که مشکلات از همین جا شروع می‌شود. دغدغه بعدی، پایان کارهایی است که گرفته نمی‌شود. به عنوان مثال، معمولاً پایان کارها را کارفرمایان به دقیقه ۹۰ موکول می‌کنند و بعد از واگذاری پروژه، تازه فرآیند دریافت مجوزهای آن مانند مجوز آتشنشانی، مجوز آب، مجوز گاز و... را دریافت می‌کنند.

شرکت اهورا در مسیر فعالیت خود با چه مشکلاتی مواجه است؟

یکی از بزرگ‌ترین مشکلات این شرکت در همه پروژه‌ها به بحث استفاده از منابع انسانی بازمی‌گردد. به عنوان مثال، اگر چه شرکت اهورا برای انجام پروژه‌ها مجبور به استخدام جدید است، اما گاهی برای حفظ اطلاعات و داده‌های این شرکت ناگزیر از به کارگیری نیروهای داخل این شرکت برای پروژه‌های جدید است. مساله دیگر اینکه، در برخی از مواقع به ما خبر می‌دهند که بابت فلان هنرمند به یک عزیزی مبلغی واریز شده و او دیگر پاسخگو نیست و یا هنرمند مورد نظر وی برای حضور در افتتاحیه یا انجام پروژه اعلام آمادگی نکرده است. طبیعتاً در دنیای شلوغ هنرمندان دسترسی به این عزیزان کار ساده‌ای نیست. مشکل دیگر آن است که در همین فضا بعضی از مواقع یک عده‌ای در کنار هنرمندان در رویدادهای ماعکس می‌گیرند و این فعالیت را به نام خود ثبت می‌کنند تا تبلیغات و پروژه‌های بگیرند و متأسفانه کارفرمایان هم به آن‌ها اعتماد می‌کنند و همین اعتماد، موجب ایجاد مشکلات بعدی می‌شود. شرکت اهورا با بسیاری از هنرمندان رابطه خواهر و برادری دارد و برقراری این ارتباطات و تعاملات راحت است.

و سخن آخر...

یکی از مزایای باشگاه هنرمندان این است که تمام مراکز تفریحی و مراکز ارائه‌دهنده خدمات برای هنرمندان، فضای اسکان و نیازهای مسافران را پوشش داده تا هر کدام از این عزیزان در صورت رفتن به مسافرت به ما مراجعه کرده و از فضای لوکس اسکان استفاده کنند. از اول تیرماه در کیش نیز یک طرحی از سوی باشگاه هنرمندان ایجاد شده که افراد علاقه‌مند می‌توانند با استفاده از اعتبار یک هفته‌ای از آن استفاده کنند. ■



مجموعه اهورا به منظور راه‌اندازی یک مرکز خرید، وارد فاز تحقیق در آن منطقه شده و تیم R&D (مرکز تحقیق و توسعه) نیز برای بررسی نیازها در آنجا حضور پیدا کرده‌اند. برای این کار پارامترهای مختلفی وجود دارد و نیروهای متخصص نیز باید حضور داشته باشند. معمولاً افرادی در این بخش فعال هستند که عاشقانه در کنار ما خدمات‌رسانی کرده و همه فیلترهای مختلف بابت جذب یک برند و کسبه و واگذاری یک واحد را مورد توجه قرار می‌دهند. تیم متخصص و بسیار توانمندی نیز وجود دارد که کار طراحی و معماری را انجام می‌دهد. این اقدامات باعث می‌شود که مراکز خرید از شکل‌های سنتی خارج شده و فضایی جدید و متنوع همچون یک فضای گردشگری برای خریداران فراهم شود. قطعاً این کارها بسیار مورد استقبال کارفرمایان است و موجب می‌شود که با خاطری آسوده با ما همکاری کنند.

چه نقاط ضعفی در فرآیند راه‌اندازی مراکز خرید کشور وجود دارد؟

اگر چه هزینه زیادی صرف این مراکز می‌شود، اما با مشکلات و دغدغه‌های زیادی مواجه است. متأسفانه کارفرمایان به موضوع گرفتن



تامین مواد اولیه

مشکل بزرگ بخش تولید و صنعت

رضا فغانی

وضعیت تامین مواد اولیه در ایران با چالش هایی از جمله گرانی، تغییر قیمت، عدم ترخیص و عدم تامین مکفی مواجه است؛ مسایلی که تولید کننده را روز به روز ناتوان تر کرده است. بررسی ها نشان می دهد، تولید در ایران مشکلات متعددی دارد که شاید یکی از مهمترین آن ها تامین مواد اولیه باشد؛ موضوعی که تحت تاثیر نوسانات نرخ ارز، تحریم ها و... است.

مواد اولیه رکن اصلی تولید محصول محسوب می شود و بخشی از آن از طریق تولید کنندگان داخلی و قسمتی هم از طریق واردات تامین می شود، با این حال وضعیت تامین مواد اولیه در ایران با چالش هایی از جمله گرانی، تغییر قیمت در فاصله های کوتاه مدت، عدم ترخیص و عدم تامین مکفی مواجه است. این مساله به قدری در فرآیند تولید نقش دارد که طبق اعلام سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی، یکی از عمده دلایل تعطیلی واحدهای تولیدی، مباحث مربوط به تامین مواد اولیه است.

به گفته فعالان بخش خصوصی، بحث تورم اولین مشکل تولید است که باعث افت ارزش پول ملی می شود، قدرت خرید را هم به نوعی کاهش و تقاضا را تحت تاثیر خود قرار می دهد و بنگاه های تولیدی هم با توجه به شرایط تورمی، در تامین مالی و مواد اولیه دچار مشکل می شوند. از سوی دیگر با توجه به بالا بودن نرخ هزینه های تامین مالی و مشکل اخذ تسهیلات و محدود بودن منابع بانکی، تامین مالی بنگاه ها نیز دچار مشکل شده است. همچنین در فرآیند ثبت سفارش، تخصیص ارز و قیمت گذاری های دستوری، مشکلات عیدهای وجود دارد. این در حالی است که با توجه به شرایط تورمی نیازهای بنگاه ها رو به افزایش است و وقتی در حوزه تامین مالی مشکل داشته باشند، توانی برای تامین مواد اولیه ندارند. با توجه به شرایط تورمی اگر بنگاه تولیدی امسال برای خرید مواد اولیه به ۵۰ واحد پول نیاز داشته باشد، سال آینده برای تامین همان میزان مواد اولیه باید ۱۵۰ واحد پول خرج کند.

برای تسهیل تامین مواد اولیه، مجموعه ای از عوامل از نحوه تامین مالی تا ترخیص مواد از گمرکات باید اصلاح شود. تخصیص ارز و ثبت سفارش ها نیز از دیگر موانع تامین مواد اولیه است، زیرا معمولاً برای تامین و ترخیص مواد اولیه از گمرکات باز مهلت زمانی طولانی سپری می شود که تولید کننده راجه مشکل می کند.

کارشناسان معتقدند که وقتی قیمت ها به صورت تکرار شونده افزایش می یابد، تامین مواد اولیه داخلی و کالاهای بسته بندی با مشکل مواجه می شود. از همین رو تولید کنندگان باید نقدینگی قابل توجهی را برای تامین ماده اولیه و کالاهای بسته بندی در اختیار داشته باشند تا به مشکل نخورند. تغییر و تحولات قیمت ها باعث می شود، زمینه تعامل منطقی تولید کننده و

تامین کننده به هم بخورد. با توجه به اینکه قیمت ها مرتب در حال تغییر است، تامین کننده دیگر آمادگی تعامل به صورت غیر نقدی را ندارد و به صورت نقدی مایل به فعالیت است؛ براین می داند که دو هفته بعد قیمت ها چه تغییری می کند، بر همین اساس ترجیح می دهد، روز به روز و به صورت نقدی پیش برود که این مساله بار تامین نقدینگی را بر دوش تولید کننده بیشتر و او را ناتوان می کند.

تولید کننده باید قسمت عمده ای از نقدینگی را از موسسات اعتباری یا بانک تامین کند یا باید تخفیف بدهد تا نقدینگی را از سمت فروش جذب کند که هزینه تامین مواد اولیه برای تولید کننده بالا برود؛ بنابراین یکی از چالش های اصلی واحدهای تولیدی در تامین مواد اولیه داخلی، تامین نقدینگی لازم در زمان و قیمت مناسب برای خرید کالا و خدمات مورد نیاز است. از سوی دیگر، به نظر می رسد که منابع بنگاه در برابر تورم مرتب تحلیل می رود؛ یعنی بنگاه همراه با تورم نمی تواند منابع خود را به روز آوری کند و نسبت به تورم عقب تر می افتد و هر چه طولانی تر می شود، بنگاه فقیر تر می شود و همراه با تورم نمی تواند منابع خود را به روز آوری کند. تولید کننده برای اینکه بتواند همان اندازه از تولید را انجام دهد، باید منابع جدید بیابد، زیرا گردش مالی وی، مربوط به تولید قبل است که با قیمت های قبل می فروشد. در واقع با قیمت قبل خرید کرده و با همان قیمت به فروش می رساند، اما باید با قیمت های جدید که شاید ۲ تا ۳ برابر قیمت قبل است، مواد اولیه خریداری کند که همین مساله، عدم تناسب را به دنبال دارد که توانمندی تولید کننده را نشان می رود.

فعالان حوزه تولید معتقدند که وقتی اقتصاد در شرایط تورمی است، دسترسی به نقدینگی تبدیل به یک مشکل می شود. زمانی که هیجان در بازار تامین حاکم باشد و قیمت ها مرتب تغییر کند، تولید کننده به اجبار نقطه نظرات مهمی که در تامین کالا از نظر کیفیت و وجود دارد را کنار می گذارد، زیرا شرایط رقابت سالم وجود ندارد و مجبور است که کیفیت را چندان مورد توجه قرار ندهد. در شرایط استاندارد که بازار دچار تورم نیست، تولید کننده برای تامین کالا دستش باز است و دقت به خرج می دهد و نسبت به کیفیت حساس است، اما وقتی شرایط تورمی حاکم است و قیمت و میزان تامین کالا ثابت ندارد و سوداگران نقش آفرینی می کنند، ارتباط بین تولید کننده و تامین کننده در بسیاری از جاها قطع می شود. از طرفی، مساله کیفیت دچار آسیب می شود و یا اینکه تولید کننده مجبور می شود با کاهش کیفیت کنار بیاید. در پایان باید گفت، وقتی که فضای قیمت ها به هم ریخته است و پیش بینی مشخصی از آینده وجود ندارد، تولید کننده فقط تلاش می کند که توقفی در خطوط تولیدش ایجاد نشود، زیرا هزینه توقف تولید، بیشتر از مسائل دیگر است. ■

زمانی که هیجان در بازار تامین حاکم باشد و قیمت ها مرتب تغییر کند، تولید کننده به اجبار نقطه نظرات مهمی که در تامین کالا از نظر کیفیت وجود دارد را کنار می گذارد، زیرا شرایط رقابت سالم وجود ندارد

از سوی مدیرعامل شرکت BHT آلمان عنوان شد

سنگ اندازی تحریم‌ها در تامین مواد اولیه و تجهیزات

سارا نظری

شرکت BHT آلمان در سال ۱۹۹۴ میلادی در شهر کلن آلمان ثبت شد و حدود ۳۲ سال سابقه فعالیت در بازارهای بین‌المللی را دارد. شرکت بین‌المللی مهندسی فراز انرژی پاد، به عنوان نماینده رسمی این شرکت در ایران به عنوان یکی از تخصصی‌ترین شرکت‌های پیشرو در تامین تجهیزات، ماشین‌آلات، لوازم یدکی پیچیده و خدمات فنی و مهندسی از برترین شرکت‌های بین‌المللی در حوزه‌های مختلف صنعتی از جمله صنایع نیروگاهی، انرژی‌های تجدیدپذیر، نفت، گاز، پتروشیمی، فولاد، معدن، خودرو و سایر صنایع مرتبط است. مأموریت این شرکت، ارائه خدمات تخصصی مهندسی توأم با استانداردهای بین‌المللی در زمینه تامین تجهیزات اصلی است. در گفت‌وگویی که با مهندس ساسان طوسی، مدیرعامل شرکت BHT آلمان داشته‌ایم. به بررسی فعالیت‌ها و اقدامات انجام‌شده توسط این شرکت پرداخته‌ایم که مشروح آن به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

ندارد، می‌توانیم به مشتریان خود کمک‌های ارزنده‌ای ارائه دهیم. در همین راستا با دانشگاه مهندسی آخن آلمان همکاری نزدیکی داریم و در مواردی که نیاز به ساخت قطعات است، دانش فنی به‌روز را از طریق این دانشگاه کسب و نهایتاً قطعات در بهترین و به‌روزترین کارخانه‌ها و شرکت‌های تولیدکننده در آلمان، ساخته خواهد شد؛ بنابراین یک اقدام ما، مدیریت و مهندسی خرید و ساخت در آلمان است و می‌توانیم روی قطعاتی که از رده ساخت خارج شده‌اند یا به هر دلیلی سازندگان اصلی امکان تولید یا فروش آن را ندارند، کمک‌های ارزنده‌ای در قالب یک کار مهندسی و بازرگانی انجام دهیم. زمینه دیگر فعالیت شرکت ما صادرات از آلمان و ایران به کشورهای همسایه بوده که ارزآوری را برای این کشور نیز مهیا کرده و همچنین قابلیت واردات در مقابل صادرات را برای این شرکت تسهیل کرده است.

کسب مجوزهای صادراتی از آلمان به ایران از دیگر فعالیت‌های شرکت BHT آلمان است. در این باره بیشتر توضیح دهید.

BAFA، سازمانی در کشور آلمان است که نظارت بر صادرات آلمان به کلیه کشورها از جمله کشور ایران را دارد و با صدور گواهینامه‌های صادراتی (Export license) امکان حمل و صادرات کالاها را به صورت مستقیم از آلمان به ایران به صورت رسمی و تحت قوانین صادراتی کشور آلمان مهیا می‌کند. اگرچه گرفتن مجوزات صادراتی نیازمند دانش فنی قوی از قطعات، محصولات و شناخت مواد به همراه در نظر گرفتن قوانین و تبصره‌های بین‌المللی در رابطه با تحریم‌های بین‌المللی است، اما این قابلیت یک تخصص و توانایی برای شرکت ما محسوب می‌شود. یکی از نقاط قوت ما دقیقاً همین است که با گرفتن مجوز BAFA، اجناس و لوازم مورد نیاز صنایع تولیدی و البته غیر نظامی را مستقیماً به ایران حمل می‌کنیم که این حمل مستقیم دو مزیت دارد؛ یکی اینکه زمان تحویل‌ها را کوتاه می‌کنیم و دیگری اینکه، قیمت



تهیه، تامین و ساخت قطعات نیروگاه‌ها، صنایع معدنی و فولادی و سایر صنایع، چه شرایط خاصی دارد و در این راستا چگونه عمل می‌کنید؟

تمایز مادر این است که با بهره‌گیری از توانمندی‌های مهندسی خرید، ساخت، مهندسی معکوس و بازرگانی بین‌المللی، به مشتریان داخلی و خارجی خود خدمات باکیفیت و رقابتی ارائه می‌دهیم. صداقت و سلامتی کار همراه با اعتماد و به‌روز بودن از اهداف اساسی ما محسوب می‌شود که باعث ایجاد روابط پایدار و مثبت با مشتریان و شرکای تجاری شده است. ما به رشد و توسعه سرمایه‌های انسانی کارآزموده و منافع کارکنان شرکت اهمیت می‌دهیم و این ارزش‌ها را در چهارچوب مسئولیت اجتماعی شرکت تضمین می‌کنیم. شرکت مادر سه زمینه فعالیت دارد؛ نخست در زمینه واردات تجهیزات، ماشین‌آلات و لوازم یدکی برای کلیه صنایع، شامل انواع قطعات الکتریکی، مکانیکال و ابزار دقیق. دیگری در زمینه ساخت و مهندسی معکوس است. در واقع روی قطعات و لوازمی که در ایران امکان ساخت و تولید آن‌ها وجود

تمام شده کالا برای مشتریان به علت حذف شرکت های واسطه و هزینه های مازاد کاسته خواهد شد.

یکی از مشکلات شرکت های فعال در حوزه واردات و صادرات کالا، حوزه ترانزیت است. در این زمینه با چه مشکلاتی مواجه هستید؟

شرکت های آلمانی معمولاً خودشان رادر ترانزیت کالا دخالت نمی دهند، زیرا ترانزیت داخلی کالا شامل هزینه، ریسک و مسئولیت مازاد می شود؛ یعنی معمولاً شرکت های اروپایی کالا را پشت گمرک (CPT) تحویل می دهند، ولی شرکت مادر ایران دفتر نمایندگی دارد و لذا امکان ترانزیت کالا را به درب کارخانه و درب محل مورد نظر مشتری را فراهم کرده که نیازمند هماهنگی های بسیار با شرکت های حمل و نقل و مشتری نهایی ایرانی است. انجام ترانزیت داخلی و تحویل کالا درب گمرکات محلی مشتری مانند مناطق ویژه اقتصادی و یا گمرکات نزدیک به انبار های مشتریان، کمک ارزنده ای برای مشتریان محسوب می شود. همچنین امکان ترخیص و تحویل کالا درب انبار مشتری و یا به عبارت دیگر، خدمات Door-to-Door از توانایی های این شرکت است.

آیا برای تهیه و تامین قطعات مورد نیاز، متکی به واردات هستید یا از تولیدات داخلی استفاده می کنید؟

تمرکز ما بیشتر بر محصولات، کالاها و خدماتی است که در ایران امکان ساخت و ارائه آن ها وجود ندارد، اما با توجه به نیاز مشتریان و حساسیت کالا، امکان تهیه و یا ساخت در داخل کشور نیز برای مهندسان این شرکت در ایران مهیا می باشد. تیم بازرگانی این شرکت از تمام ظرفیت های داخلی و خارجی برای مرتفع ساختن نیازمندی های مشتریان محترم استفاده می کند. خیلی اوقات زیرساخت ها مهیا است، ولی شاید مواد اولیه برای تامین تجهیزات مورد نیاز وجود نداشته نباشد و یا متریکال های مناسب در دسترس نباشد. به خصوص اینکه قطعات حساس که در صنایع نیروگاهی، معدن، فولادی و پتروشیمی مورد استفاده قرار می گیرند، به دلیل حساسیتی که دارند، باید یا قطعات اصلی از سازنده اصلی تهیه شود یا اینکه اگر هم قرار است ساخته شود، حتماً از بهترین متریکال استفاده شود. در حال حاضر متأسفانه به دلایل شرایط تحریم، امکان استفاده از متریکال های حساس در ایران وجود ندارد.

یکی از چالش های اصلی شرکت های بزرگ بحث تامین مواد اولیه است که به نوعی مجموعه شما به عنوان یک

بازوی اجرایی موفق در این حوزه، یکی از اصلی ترین معضلات را پوشش می دهد و به آن ها کمک می کند. در این حوزه با توجه به نوسانات نرخ ارز و تحریم ها، با چه چالش هایی مواجه هستید؟

ما با دو مساله در تهیه مواد و تجهیزات با تامین کنندگان مواجه هستیم. نخست، تحریم ها است که موجب شده تامین تجهیزات را به صورت کامل برای مشتری انجام ندهیم و مساله دوم، مشکلات مربوط به واردات در کشور است. البته با حضور یک شرکت آلمانی که حدود ۳۲ سال سابقه فعالیت در ایران دارد و شناخت ۳۰ ساله بسیاری از شرکت های بزرگ آلمانی از ما، این شرکت ها خیلی راحت تر تمایل همکاری با ما دارند، زیرا BHT یک شرکت آلمانی است و آن مبادلات مالی که ممکن است، آن ها را تحت تاثیر قرار دهد را نخواهند داشت. در واقع ما به عنوان یک شرکت آلمانی مستقیماً می توانیم تامین مواد اولیه و تجهیزات را انجام دهیم، در حال حاضر بیشترین چالشی که داریم، مربوط به واردات کالا به ایران، بحث های تخصیص ارز، ثبت سفارش و اعمال محدودیت هایی روی کارت های بازرگانی است. در این راستا، امکان فروش ریالی نیز برای مشتریان محترم با ارائه فاکتور رسمی، کمک ارزنده ای برای یک شرکت فعال خارجی محسوب می شود. اگرچه نوسانات شدید نرخ ارز مسیری پیچیده و ریسک بالا را به عنوان یک چالش ایجاد کرده، اما رضایت مندی مشتریان به جای مراحل پیچیده دریافت ارز را فراهم کرده است.

در این مسیر چه اقداماتی انجام داده اید تا فعالیت آن ها راحت تر شود و بتوانید خدمات بهتری به مشتریان ارائه دهید؟

در آلمان به واسطه شرکت BHT، در صدد حل این مشکلات برآمدم و می توانیم برخی از خریدها را به صورت صد در صد نقدی از تامین کنندگان معتبر با ارائه مجوز بافا انجام دهیم و دیگر چالشی برای تامین کالا نداریم. البته در مورد مشکلاتی که در ایران داریم، راه های زیادی وجود ندارد و بیشترین محدودیت روی کارت های بازرگانی است که ما را مجبور کرده، به جز کارت بازرگانی خودمان از کارت های بازرگانی شرکت های ترخیص کار و شرکت های همکار برای واردات استفاده کنیم. اگر قرار باشد که کالا پشت گمرک بماند و مشتریان به صورت ارزی از ما خرید کنند، اصلاً هیچ محدودیتی نداریم. در خصوص

ترکیب استفاده از تجارت باز در دنیا با در نظر گرفتن ظرفیت های تولید داخلی می تواند بهترین نتیجه را برای کشور رقم بزند؛ همان طور که در صنایع معدن و فولاد از این ظرفیت به نحو احسن استفاده شده است

فروش‌های ریالی نیز مبنای فاکتور، نرخ ارزی بوده و تبدیل آن به ریال بر اساس نرخ‌های سنای بانک مرکزی با در نظر گرفتن قانون تسعیر نرخ ارز در قراردادها ریالی خواهد بود.

چه شاخص‌هایی را در خدمات‌دهی به مشتریان خود به عنوان یک وجه متمایز کننده در نظر گرفته‌اید؟

اولین قدرت ما این است که معمولاً تا ۹۰ درصد از انواع صنایع را می‌توانیم پاسخ دهیم و مشتریان را بی‌جواب نگذاریم. بسیاری از مشتریان با برخی از شرکت‌ها جلو می‌آیند، ولی وقتی اعلام را می‌فرستند، نمی‌توانند پاسخگو باشند، اما شرکت ما معمولاً تا حدود ۹۰ درصد از اعلام‌ها را پاسخ می‌دهد. دیگر وجه تمایز، مربوط به کوتاه کردن زمان تحویل است که با حذف واسطه‌ها، ضمن کوتاه کردن زمان تحویل، قیمت تمام‌شده برای مشتریان را بهبود بخشیده‌ایم. نکته مهم این است که ما شرکت فنی و مهندسی و بازرگانی هستیم و در حقیقت مهندسی خرید انجام می‌دهیم. کاملاً با قطعات و لوازم آشنایی کامل داریم و این امر باعث شده که حتی کمتر از یک درصد ریجکتی قطعات نداشته باشیم، زیرا با دید فنی و مهندسی کاملی که داریم، درست‌ترین و بهترین قطعات را برای مشتریان تهیه می‌کنیم.

آیا برنامه‌ای جهت توسعه کسب و کار خود دارید؟

به صورت دائمی از طریق سیستم‌های مارکتینگ که یک واحد برای توسعه بازار داریم، مدام در حال افزایش تعداد مشتریان خود هستیم. انجام اقدامات مناسب، باعث شده که در توسعه بازار موفق باشیم. همچنین کار کردن با شرکت‌های بزرگ موجب شده که ما را به سایر شرکت‌ها معرفی کنند. در واقع هر کجا که شما کار خوبی انجام دهید و سابقه خوبی داشته باشید، اتوماتیک توسعه بازار را برای شما ایجاد می‌کند. در حال حاضر در مجموعه ما حدود ۵۰ نفر پرسنل در شرکت تهران و حدود ۱۰ نفر در آلمان مشغول به فعالیت هستند.

کلیدی‌ترین و اصلی‌ترین مشتریان شما چه شرکت‌هایی هستند؟

در حال حاضر گروه مپنا جزو کلیدی‌ترین مشتریان ما محسوب می‌شود، زیرا طیف وسیعی از صنایع وابسته به انرژی را تحت پوشش قرار می‌دهد. از مشتریان دیگر می‌توان به صنایع معدنی، فولادی، صنایع نفت، گاز، پتروشیمی، سیمان، خودروسازی، صنایع حفاری، صنایع کاغذسازی و... اشاره کرد.

مهمترین و پررنگ‌ترین دغدغه صنعتگران در حوزه تامین تجهیزات چیست؟

دغدغه فعلی اکثر صنایع، تامین کالاهای اصلی و اورجینال است. با توجه به شرایط تحریم، شرکت‌های واسطه‌ای بسیاری کالاهای غیر اصلی را برای مشتریان تهیه می‌کنند که خیلی اوقات باعث آسیب به تجهیزات آن‌ها می‌شود که اکثر مواقع عمرهای کوتاهی دارند. در حال حاضر یکی از مهمترین ویژگی‌های ما، همان تامین قطعات اصلی و اورجینال است که روی بازدهی تولید مشتریان تاثیر می‌گذارد. پررنگ‌ترین خواسته صنعتگران، تامین تجهیزات اصلی با کوتاه‌ترین زمان حمل است، چون در حال حاضر برخی از شرکت‌های خارجی،



تامین تجهیزات انجام می‌دهند، اما پروسه گرفتن مجوز بافا و مجوز صادرات به ایران، برای آن‌ها بسیار طولانی است. از آنجا که تخصص مادر همین زمینه است و با ایرانی‌ها در ارتباط هستیم و می‌توانیم این زمان‌بندی را کوتاه و خیلی سریع اسناد و مدارک که سازمان بافا نیاز دارد را تهیه کنیم. در واقع به دلیل در اختیار داشتن تیم فنی قوی، معمولاً می‌توانیم مجوز بافا را که معمولاً بین ۳۰ تا ۶۰ روز است را خیلی کوتاه کنیم و این باعث کوتاه شدن زمان تحویل‌ها می‌شود.

برای ساخت بخشی از تجهیزاتی که وارد کشور می‌شود، بحث زیرساخت یا عدم دانش فنی مطرح است. نظر شما چیست؟

بحث زیرساخت نیست و در مورد دانش فنی هم ایرانی‌ها در بهترین سطح‌های علمی هستند، ولی اصلاً دلیلی وجود ندارد که همه چیز در ایران تولید شود و فکر اینکه بخواهیم همه محصولات را بومی‌سازی کنیم هم درست نیست. ما باید روی تجهیزاتی سرمایه‌گذاری کنیم که اولاً مواد اولیه آن‌ها در ایران وجود دارد، زیرا در حال حاضر توان تولید خیلی از محصولات را در ایران داریم، ولی اگر قرار باشد که مواد اولیه آن از کشورهای دیگر وارد شود، ممکن است مشکلات بسیاری را برای تولیدکنندگان داخلی ایجاد کند، اما مواد اولیه‌ای که دارای کیفیت خوب و طبق استانداردهای بین‌المللی باشد، صد درصد در تولید و محصول نهایی تاثیر می‌گذارد.

به اعتقاد بنده، امکان ساخت ۳۰ تا ۴۰ درصد بسیاری از تجهیزات در ایران وجود دارد، ولی دلیلی هم ندارد که همه تجهیزات در داخل تولید شود، زیرا بسیاری از تجهیزات، سالیان سال پشت آن‌ها تجربه بوده و شرکت‌هایی بودند که در این کار استخوان ترقه‌اند. قابلیت انجام این کار وجود دارد، ولی شخصاً فکر می‌کنم که هر کسی را بهر کاری ساخته‌اند. البته درست است که حمایت کردن از تولیدکنندگان داخلی خوب است و این کار را هم صد درصد همه دوستان انجام داده‌اند، اما تا حدی که این بومی‌سازی خود معذل محسوب نشود. به نظر بنده، ترکیب استفاده از تجارت باز در دنیا با در نظر گرفتن ظرفیت‌های تولید داخلی می‌تواند بهترین نتیجه را برای کشور رقم بزند؛ همان‌طور که در صنایع معدن و فولاد از این ظرفیت به نحو احسن استفاده شده است.

فکر می‌کنید تا چه اندازه به اهداف خود در حوزه تجارت نزدیک شده‌اید؟

فکر می‌کنم تا حدود ۷۰ درصد به تارگت‌های مدنظر دست یافته‌ایم. البته شرایط تحریم و ضعف‌های مالی مشتریان تاحدودی روی کار ما تاثیر گذاشته، اما با توجه به اینکه یک شرکت آلمانی هستیم، بازارهای هدف در سایر کشورها را دنبال می‌کنیم و فروش خود را در کشورهای دیگر مثل کشورهای حاشیه خلیج فارس نیز انجام می‌دهیم، توانسته‌ایم با توجه به شرایط اقتصاد بین‌المللی پیش‌برویم تا بتوانیم ضعف‌هایی که در بازار ایران به علت تحریم و عدم نقدینگی وجود دارد را پوشش دهیم. در پایان امیدوار هستیم که بتوانیم هم در جهت تامین نیازمندی‌های صنعت ایران و هم در جهت ایجاد کار، اشتغال و جریان مالی مناسب در کشور آلمان نیز اقدامات مثبتی انجام دهیم. ■

گفت و گوی اختصاصی با محمدرضا خیر خواه کرمانی

در این بخش می خوانیم:

- بسته بندی؛ به کالا شخصیت و اعتبار می بخشد
- جای خالی صنعت چاپ و بسته بندی در برنامه های توسعه کشور

مدیرعامل کارتن سازی خیر خواه

بسته بندی به کالا شخصیت و اعتبار می بخشد

محمد جعفری

محمدرضا خیرخواه کرمانی، تحصیلات خود را در مقطع کارشناسی ارشد در رشته مهندسی مکانیک از دانشگاه شیراز به پایان رساند و پس از حضور در جنگ تحمیلی به دلیل علاقه وافر به زادگاه خود تصمیم گرفت تا اولین کارخانه کارتن سازی استان کرمان را در سال ۱۳۶۱ احداث کند. به گفته وی، در همان مقطع، نیاز کشاورزان به کارتن به منظور بسته بندی محصولات شان به خوبی احساس می شد، از این رو احداث کارخانه دیگری را در دهه هفتاد در شهرک صنعتی بم شروع کرد که این کارخانه در سال ۱۳۷۸ به بهره برداری کامل رسید و در حال حاضر نیز هر دو کارخانه فعال هستند. آنچه در ادامه می خوانید، ماحصل گفت و گوی ماهنامه «دنیای سرمایه گذاری» با مدیرعامل کارتن سازی خیر خواه است.

هزار تن ورق کارتن و ۱۰ هزار تن کارتن است؛ یعنی امکان تولید معادل ۱۵۰ میلیون جعبه کارتن خرما را در سال داریم، هر چند که تولید این تعداد کارتن در فصل برداشت خرما عملی نیست. ناگفته نماند، با توجه به نیاز منطقه به حدود ۳۰۰ تا ۳۵۰ میلیون جعبه خرما، واحدهای کارتن سازی دیگری نیز در کشور مسئولیت تولید این میزان کارتن خرما را به عهده دارند.

صنایع کارتن خیرخواه از لحاظ طراحی و سایز جعبه چه تنوعی در بسته بندی خرما ایجاد کرده است؟

حدود ۶۰ سال قبل، خرما برای اولین بار توسط پدر بنده در کارتن ۱۰ کیلویی و به صورت فله بسته بندی شد تا اینکه این کارتن به مرور زمان به جعبه یک کیلویی مقوایی یک تکه تبدیل شد. همچنین صنایع کارتن خیرخواه برای اولین بار جعبه دو تکه با طراحی جدید شامل درب و بدنه با چاپ آفسست روی مقوای پشت طوسی را به بازار عرضه کرد که به سرعت جایگزین جعبه قبلی شد. در حال حاضر این جعبه در ابعاد متفاوت و بر اساس چیدمان خرما داخل جعبه، به صورت ۳ ردیف (۴۸ دانه ای - حدود ۷۰۰ گرم) و ۲ ردیف (۲۴ دانه ای - حدود ۸۰۰ گرم) تولید می شود. البته جعبه های خاص با طراحی منحصر به فرد ۲۰۰ و ۴۰۰ گرمی نیز بر اساس درخواست مشتری تولید می شود.

تیم طراحی کارتن های خرما، از چه مزیت ها و ویژگی هایی برخوردار است و چه خلاقیت ها و ابتکاراتی برای پیشبرد کار خود دارد؟

تیم طراحی کارخانه طی سال ها در ارتقای کیفیت بسته بندی خرما تاثیر گذار بوده است. در طراحی و تولید انواع جعبه و کارتن سعی



هم اکنون کارتن سازی خیرخواه، بزرگ ترین تولید کننده کارتن خرما ی جنوب کشور است. چه عاملی باعث شد تا به این سطح از موفقیت دست پیدا کنید؟

صنایع کارتن خیرخواه در دل نخلستان های بم و در کنار باغداران احداث شده؛ لذا رابطه تنگاتنگ با باغداران و سردخانه داران، همچنین شناخت کامل از مشکلات و نیازهای آنان در بسته بندی خرما موجب شده تا آن ها ما را به عنوان مشاور و پشتیبان خود بپذیرند. در واقع این ارتباط نزدیک، موجب تعامل و صمیمیت بیشتر با مشتریان شده است. سالانه چه میزان کارتن خرما تولید می کنید و از لحاظ طراحی و سایز، چه تنوعی را در تولیدات خود ایجاد کرده اید؟

طبق پروانه بهره برداری وزارت صمت، ظرفیت تولید کارخانه ۲۳

صادر کنندگان به
عنوان تامین کنندگان
ارز مورد نیاز کشور،
از جایگاه ویژه‌ای
بر خوردار هستند؛ لذا
ما بر اساس وظیفه
و رسالت ملی خود،
در زمینه تامین جعبه
و کارتن بسته‌بندی
آن‌ها، با کیفیت مطلوب
و در زمان کوتاه، نهایت
همکاری را داشته ایم

می‌کند. متأسفانه در ایران، هنوز برای کاهش قیمت تمام‌شده، از کیفیت بسته‌بندی می‌کاهند و با این کار، ارزش محصول‌شان را پایین می‌آورند، در صورتی که بسته‌بندی، هزینه نیست، بلکه بخشی از سرمایه‌گذاری است.

مشتریان شما کدام مجموعه‌ها و شرکت‌ها هستند و آیا از تولیدات شما رضایت دارند؟

مشتریان ما عموماً به دو بخش عمومی و صادراتی تقسیم می‌شوند. جعبه و کارتن طرح عمومی با تولید انبوه را همه ساله در فصل برداشت در اختیار باغداران و سردخانه‌داران قرار می‌دهیم و از این نظر که ما همیشه در کنارشان و پاسخگوی مشکلات احتمالی آنان هستیم، برایشان یک مزیت است. همچنین بعضی از بزرگ‌ترین و قدیمی‌ترین صادر کنندگان نمونه خرمای مضافتی از مشتریان ما هستند و تهیه و تامین همه جعبه‌ها و محصولات‌شان بر عهده کارتن‌سازی خیرخواه است. دیگر مشتریان صادراتی ما نیز دارای برندهای شناخته شده‌ای هستند که نمونه بسته‌بندی آن‌ها در نمایشگاه بین‌المللی صنایع کشاورزی و مواد غذایی (آگروفود ۱۴۰۳) در معرض دید عموم خواهد بود.

و سخن آخر...

در شرایط کنونی، صادر کنندگان به عنوان تامین کنندگان ارز مورد نیاز کشور، از جایگاه ویژه‌ای بر خوردار هستند؛ لذا ما بر اساس وظیفه و رسالت ملی خود، در زمینه تامین جعبه و کارتن بسته‌بندی آن‌ها، با کیفیت مطلوب و در زمان کوتاه، نهایت همکاری را داشته ایم تا صادر کننده، تمرکز خود را روی محصول و بازاریابی معطوف کند. ■

می‌کنیم که با عرضه طرح‌های جدید مانند جعبه لمینت شده، طرح کیبوردی برای بسته‌بندی خرما و یا جعبه درب و بدنه خودقفل، کارتن‌ها نیاز به منگنه نداشته باشند. امیدواریم که طرح‌های جدید، مورد استقبال واحدهای بسته‌بندی خرما قرار بگیرد تا راه صادرات خرما به کشورهای بیشتری هموار گردد.

در این مجموعه از چه نوع تکنولوژی و ماشین‌آلاتی استفاده می‌کنید و تا چه اندازه متمرکز بر بهره‌گیری از دستگاه‌های به‌روز هستید؟

صنعت بسته‌بندی یک صنعت پویا است که همواره باید به‌روز باشد، به همین دلیل ما دستگاه پیشرفته چاپ ۵ رنگ مستقیم روی کارتن با کیفیت نزدیک به چاپ افست (High Graphic) همراه با دایکات همزمان (In Line) را وارد کشور کردیم و توانستیم در فصل برداشت، با سرعت بالا و کیفیت مطلوب، پاسخگوی نیاز منطقه باشیم. ماشین‌آلات دیگر مانند دایکات بوپست و لب چسب تمام اتوماتیک نیز به‌روز هستند و در فصل برداشت خرما، تولید انبوه کارتن را سرعت می‌بخشند.

بسته‌بندی ضعیف یکی از مشکلات شرکت‌های ایرانی در بازارهای صادراتی است که مانع از مزیت رقابتی می‌شود. در این رابطه چه نظری دارید؟

اکثر محصولات کشاورزی، خصوصاً خرمای ایران در دنیا بی‌نظیر هستند، اما در بازارهای جهانی، به دلیل ضعف بسته‌بندی، با پایین‌ترین قیمت عرضه می‌شوند. حقیقت این است که بسته‌بندی به کالای شخصیت و اعتبار می‌بخشد و ارزش افزوده بیشتری نصیب محصول

برندهای تولید شده در صنایع کارتن خیرخواه



جای خالی صنعت چاپ و بسته‌بندی در برنامه‌های توسعه کشور

عارف فغانی

بسته‌بندی از مشوق‌های صادراتی هم بی‌بهره هستند و همچنین در گمرکات، مشکلات عیدیه‌ای پیش روی آنان قرار می‌گیرد.

چاپ و بسته‌بندی؛ صنعتی ماهیت آفرین

نکته دیگری که از آن غافل مانده‌ایم، این است که در تمام دنیا، چاپ و بسته‌بندی به عنوان صنعتی شناخته می‌شود که موجب ایجاد ظرفیت، شخصیت و ماهیت برای کالاها می‌شود، از همین رو نگاه متفاوتی نسبت به آن وجود دارد. در کشور ما هم به شدت این ضرورت احساس می‌شود که باید متولیان و مسئولان، نگاهی متفاوت نسبت به گذشته و البته عمیق به صنعت چاپ و بسته‌بندی داشته باشند، باید نگاه حساس‌تری به مشکلات و چالش‌های آن بنگرند و تلاش مضاعف برای رفع آن‌ها داشته باشند.

غفلت از صنعت چاپ و بسته‌بندی در اسناد بالادستی

متأسفانه چندین دهه است که مطالبات، مشکلات و موضوع توسعه صنعت چاپ و بسته‌بندی در اسناد بالادستی کشور مغفول مانده و مورد بی‌مهری و بی‌توجهی از سوی متولی امر و سیستم برنامه‌ریزی کشور قرار گرفته است. امروز مشکلات و مطالبات این صنف به کوه بلندی تبدیل و به گونه‌ای گسترده شده که با برنامه‌های معمولی هم به صورت جدی قابل رفع نیستند. به نظر می‌رسد که یکی از راه‌های اساسی برای ارتقای جایگاه صنعت چاپ کشور این است که این صنعت در برنامه هفتم توسعه به صورت همه‌جانبه دیده شود. از حدود ۳۰ سال پیش معمولاً هر پنج سال یک‌بار، تدوین برنامه توسعه در دستور کار قرار گرفته، اما در مقاطع مختلف و به دلایل و بهانه‌های گوناگون در هیچ‌یک از برنامه‌های توسعه به صنعت چاپ، آن‌طور که باید و شاید پرداخته نشده است.

باید برنامه هفتم توسعه از غفلت و بی‌توجهی به صنعت چاپ و بسته‌بندی بیرون بیاید و نگاه ویژه‌ای به این صنعت مهم داشته باشد، چرا که این صنعت در همه بخش‌ها و حوزه‌ها اثرگذار و ارزش آفرین است، گردش مالی بالایی دارد و موجب اشتغال‌زایی مستقیم و غیرمستقیم و همچنین توسعه صادرات غیرنفتی می‌شود. در پایان نباید فراموش کنیم که توجه به صنعت چاپ موجب می‌شود، از خام‌فروشی نفت و بسته‌بندی‌های بدون هویت دور شویم و هر چه بهتر و بیشتر از ظرفیت این صنعت مهم برای تحقق منافع ملی بهره‌گیریم. ■

سال‌هاست که فعالان صنعت چاپ و بسته‌بندی تأکید ویژه‌ای بر یک مساله دارند؛ اینکه در کشورمان شناخت کافی از توان و قدرت صنعت چاپ وجود ندارد و این موضوع موجب ضرر و زیان چندجانبه برای کشورمان شده است. زیان از این جهت که ضمن از دست دادن بازار جهانی، نمی‌توانیم ارزش افزوده و هویت و ماهیت برای بخشی از کالاها تولید داخل ایجاد کنیم.

نگاهی به کشورهای همسایه نشان می‌دهد که امروزه، کشورهای امارات و قطر مبادرت به تأسیس چاپخانه‌های پیشرفته در حوزه چاپ و بسته‌بندی کرده‌اند که این امر موجب گرفته شدن سهمی از صادرات ایران و صادراتی که به واسطه بسته‌بندی ما انجام می‌شود، خواهد شد و این موضوعی است که مورد غفلت جدی قرار گرفته است. باید پذیریم، به گونه‌ای از اهمیت صنعت چاپ و بسته‌بندی غافل شده‌ایم که هر ساله در مصنوعات پلیمری ۳۵ درصد از ظرفیت صادراتی را از دست داده‌ایم. این در حالی است که صنعت چاپ و بسته‌بندی، سردمدار و طلایه‌دار تحول و پیشرفت سایر صنایع است و اصلی‌ترین عامل وجه انطباق کالای ایرانی با بازارهای صادراتی محسوب می‌شود، اما آن‌طور که باید و شاید، در اولویت قرار نگرفته است.

پر واضح است که تعاملات سیاسی حرف اول را در ایجاد بسترهای صادراتی می‌زند و اصلی‌ترین کلید گشایش صادرات، روابط سیاسی است، اما متأسفانه در کشور ما نبود این تعاملات در صادرات، مانند تحریم‌ها در واردات عمل کرده است. هر چند که به رغم وجود تحریم‌های خارجی و محدودیت‌های داخلی، صنعت چاپ و بسته‌بندی در سال‌های اخیر، زحمت زیادی برای به‌روز کردن و کسب استانداردهای روز دنیا متحمل شده است؛ تلاش‌هایی که گاهی اوقات توأم با موفقیت هم نبوده است.

واقعیت این است که مسایل ناشی از تحریم‌ها، مشکلات جدی را پیش پای فعالان صنعت چاپ و بسته‌بندی قرار داده و به‌روزرسانی ناوگان ماشین‌آلات و دستگاه‌های چاپ و بسته‌بندی، به یک چالش جدی تبدیل شده است. از همین رو این صنعت نمی‌تواند مطابق استانداردها، کالا را در بازارهای جهانی ارائه کند. قاعدتاً پرچمداران این صنعت در دنیا نیز کشورهای غربی هستند که تحریم‌های ظالمانه‌ای را علیه ایران اعمال کرده‌اند. این در حالی است که متأسفانه دست‌اندرکاران صنعت چاپ و



اقتصاد کلان



در این بخش می خوانیم:

■ عملکرد ۵۰ درصدی قانون ساماندهی صنعت خودرو

رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی عنوان کرد

عملکرد ۵۰ درصدی قانون ساماندهی صنعت خودرو

مصطفی حاتمی

تنظیم‌گری و ساختار تصمیم‌گیری توزیع شده و متزاحم با حضور بیش از ۲۰ نهاد رسمی، ساختار مدیریتی و ماهیت سیاسی-اقتصادی بنگاه‌های بزرگ خودروسازی است.

رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس با بیان اینکه چالش‌های چندوجهی و چندلایه در صنعت خودرو، لزوم چاره‌اندیشی فوری و به‌هنگام را بیش از پیش مورد تأکید قرار می‌دهد، خاطر نشان کرد: در سال ۱۴۰۰ قانون ساماندهی صنعت خودرو و اصلاحات و الحاقات بعدی آن به‌منظور حل بخشی از این مشکلات به تصویب مجلس شورای اسلامی رسید.

تنظیم‌گری قانون ساماندهی برای ایجاد رقابت در بازار خودرو

نگاهداری در تبیین و بررسی اهم محورهای قانون ساماندهی صنعت خودرو که هنوز به مرحله اجرا نرسیده، بیان کرد: قانون ساماندهی صنعت خودرو با هدف رقابت‌پذیری در صنعت و بازار خودرو در ۲۶ آبان ماه ۱۴۰۰ در مجلس شورای اسلامی مصوب شد. قانون‌گذار در این قانون و دو اصلاحیه بعدی آن به ترتیب در تاریخ‌های ۹ آذرماه ۱۴۰۱ و ۲۸ خردادماه ۱۴۰۲ به دنبال آن بود تا با اتخاذ سیاست‌های تنظیم‌گرانه همچون مجوز واردات خودروی نو و کارکرده، اصلاح ساختار نهادهای صنعت خودرو، ارتقا کیفیت و داخلی‌سازی خودروهای تولیدی، کاهش مصرف سوخت، تولید مشترک با خودروسازان خارجی و افزایش اسقاط خودروهای فرسوده، هدف مورد نظر را تحقق بخشد.

وی در تشریح محورهای مهم این قانون در خصوص تنظیم‌گری با هدف ایجاد زمینه رقابت‌پذیری در صنعت خودرو توضیح داد: در ماده ۲ قانون، دولت موظف شده تا طی مدت سه سال از لازم‌الاجرا شدن این قانون با اجرای صحیح سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی و سیاست‌های کلی تولید ملی و حمایت از کار و سرمایه ایرانی با اقدامات سیاست‌گذاری، نظارتی و تنظیم‌گری و رعایت قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی مصوب ۸ بهمن‌ماه ۱۳۸۶ با اصلاحات و الحاقات بعدی آن، زمینه رقابت‌پذیری در صنعت خودرو را فراهم نماید.

رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس افزود: یکی از کلیدی‌ترین موارد مربوط به اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، حرکت به سمت تنظیم‌گری و فاصله گرفتن از تصدی‌گری است، اما همانطور که اشاره شد، با وجود گذشت حدود دو و نیم سال از تصویب این قانون و باقی ماندن حدود ۶ ماه تا پایان مهلت سه ساله، هنوز برنامه مشخصی که ملزومات توسعه صنعتی در کشور را در بر بگیرد و نحوه خروج دولت از تصدی‌گری خودروسازی را تبیین کند، ارائه نشده است.



صنعت خودرو یکی از صناعی است که طی سال‌های اخیر از جانب سیاست‌گذاران و قانون‌گذاران کشور مورد بررسی قرار گرفته و به منظور حل مسائل آن قوانین زیادی تدوین شده، اما مساله آن است که این قوانین یا اجرا نشده و یا عدم اجرای کامل آن مانع از دسترسی به اهداف همه‌جانبه این قوانین مانند ایجاد رقابت در بازار خودرو، تسهیل‌گری در فرایند سرمایه‌گذاری این صنعت، ورود بخش خصوصی به منظور ارتقای کیفی آن، خروج دولت از تصدی‌گری خودروسازی، تدوین استراتژی‌های مشخص و... شده است. از جمله این قوانین که هنوز به مرحله اجرای نهایی نرسیده، قانون ساماندهی صنعت خودرو است.

وجود چالش‌های چندوجهی در بازار خودرو

بایک نگاهداری، رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی با اشاره به چالش‌های صنعت خودرو توضیح داد: مشکلات موجود در صنعت خودروسازی کشور مشتمل بر نوسانات قیمت در بازار، نارضایتی شدید مصرف‌کنندگان، زیان انباشته حدود ۲۱۰ هزار میلیارد تومانی دو گروه صنعتی ایران خودرو و سایپا، سیل تقاضای کاذب به دلیل اختلاف قیمت بیش از ۲۰۰ میلیون تومانی میان قیمت بازار و کارخانه در برخی از خودروهای پرتیراژ است که سبب عدم دسترسی مصرف‌کننده واقعی به خودروهای کارخانه شده است، از این رو این صنعت به عنوان صنعتی ظالم از دیدگاه مصرف‌کننده و صنعتی مظلوم از دیدگاه صنعتگران به شمار می‌رود.

وی افزود: طی سالیان اخیر بر شدت این مشکلات افزوده شده که به‌طور ناگهانی و یک‌شبه به وجود نیامده، بلکه معلول ایرادات اساسی موجود در ساختار صنعت و اقتصاد کشور به خصوص نبود استراتژی مشخص شامل هدف‌گیری، انسجام سیاستی و هماهنگی نهادی، ضعف در نظام

تسهیل در تامین ارز واردات خودرو از طریق شیوه‌های جدید، مانند صدور مجوز واردات خودرو با استفاده از کسری ارز ناشی از صادرات کالاهای صنعتی، می‌تواند به تامین ارز بیشتر کمک نماید و مشوقی نیز برای افزایش صادرات و ارزیابی باشد

نگاهداری در خصوص محور واردات خودروهای نو و کار کرده با هدف تنظیم بازار عنوان کرد: مواد ۱، ۴ و ۱۱ الی ۱۳ این قانون در خصوص واردات خودروهای نو و کار کرده و نظام تعرفه‌ای مترتب بر آن است. آیین‌نامه ماده ۴ مربوط به واردات خودروهای نو تصویب شده و با وجود تصویب و اجرای واردات خودروهای نو به دلیل پایین بودن حجم واردات، اثربخشی آن در کنترل بازار چندان محسوس نبوده است.

وی افزود: مطابق آمار در دسترس، میزان واردات خودروی سواری در سال ۱۴۰۲ برابر با ۱۱ هزار و ۱۲۲ دستگاه به ارزش ۲۱۸ میلیون دلار و میانگین ارزش خودروهای سواری وارداتی در این سال ۱۹۶ هزار دلار بوده است. در سال ۱۴۰۳ نیز تا ۲۰ خردادماه ۴ هزار و ۱۵ دستگاه خودرو به ارزش ۸۸ میلیون دلار ترخیص شده و ۱۲ هزار و ۷۰۴ دستگاه خودرو نیز در گمرک در حال طی کردن فرآیند ترخیص است.

رشد ۱۵ درصدی تولید خودرو در سال ۱۴۰۲

رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس با اشاره به اینکه اقدامات خوبی در جهت رشد تولید خودرو انجام گرفته، به‌نحوی که تولید خودرو سواری در سال ۱۳۹۷ نسبت به سال ۱۳۹۶ با ۳۵ درصد کاهش تولید به ۹۳۵ هزار دستگاه رسید، تصریح کرد: طی سه سال اخیر دولت توانست با رشد متوسط ۱۵ درصد، تولید خودروی سواری در سال ۱۴۰۲ را به ۱۱۳۲ هزار دستگاه برساند.

نگاهداری یادآور شد: محدودیت در تامین ارز، الزام فروش خودروهای وارداتی در سامانه با حاشیه سود محدود و الزام انتقال دانش فنی در خصوص واردات خودروی نو، موجب کاهش انگیزه واردکنندگان برای مشارکت در این بخش شده است. با توجه به موارد فوق، تسهیل در تامین ارز واردات خودرو از طریق شیوه‌های جدید، مانند صدور مجوز واردات خودرو با استفاده از کسری ارز ناشی از صادرات کالاهای صنعتی، می‌تواند به تامین ارز بیشتر کمک نماید و مشوقی نیز برای افزایش صادرات و ارزآوری باشد.

وی با بیان اینکه با وجود گذشت ۸ ماه از مهلت قانونی تصویب آیین‌نامه ماده ۱۱ مربوط به واردات خودروهای کار کرده، این آیین‌نامه هنوز ابلاغ نشده است، افزود: ذکر این نکته حائز اهمیت است که واردات خودروی کار کرده با توجه به ارزش‌بری کمتر این خودروها با در نظر گرفتن ملاحظات قانون‌گذار از جمله عدم لطمه زدن به تولید ملی برای مدت محدود می‌تواند به افزایش واردات و به تبع آن تنظیم بازار کمک نماید.

استفاده از ظرفیت بخش خصوصی برای تولید خودروی مشترک

رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس در خصوص توسعه فناوری و تولید مشترک خودرو عنوان کرد: در ماده ۵ این قانون، وزارت صنعت، معدن و تجارت مکلف شده تا با بهره‌گیری از ظرفیت بخش خصوصی بسترهای لازم را برای ورود فناوری‌های جدید و مستقل تولید خودرو با همکاری شرکت‌های معتبر خودروسازی جهان یا به صورت سرمایه‌گذاری مشترک با شرکت‌های فعال موجود فراهم سازد. در این خصوص نیز با گذشت بیش از دو سال از مهلت مقرر در قانون، سازوکار مدنظر در قالب آیین‌نامه ابلاغ نشده است.

نگاهداری در ادامه افزود: اگرچه وزارت صنعت، معدن و تجارت در خصوص توسعه فناوری خودروهای برقی اهتمام ویژه‌ای داشته، اما این موضوع نیز در ساختار مدنظر در ماده ۳ قانون که تأکید بر تدوین سند راهبردی

فناوری‌های نوین در صنعت خودروسازی بوده، انجام نشده و سند مذکور با وجود گذشت بیش از یک سال از مهلت قانونی هنوز ابلاغ نشده است. وی با بیان اینکه میزان اسقاط خودروهای فرسوده در سال ۱۴۰۲ با افزایش ۲۲۷ درصدی به حدود ۷۲ هزار دستگاه رسیده است، گفت: رکورد اسقاط خودروهای فرسوده مربوط به سال ۱۳۹۳ بوده که در این سال ۳۳۷ هزار دستگاه اسقاط صورت گرفته است. اگرچه روند افزایش اسقاط خودرو طی یک سال اخیر قابل ملاحظه بوده، اما تا جبران کاهش اسقاط سال‌های گذشته فاصله دارد. برآورد می‌شود، بیش از ۴ هزار میلیارد تومان ناشی از اجرای ماده ۱۰ این قانون در صندوق توسعه فناوری‌های پیشرفته وزارت صنعت، معدن و تجارت جمع شده، با این حال با وجود گذشت حدود سه ماه از ابلاغ آیین‌نامه این ماده، هنوز گزارش مشخصی از هزینه‌کرد آن مطابق قانون دریافت نشده است.

اجرای ناقص قوانین مرتبط با اسقاط خودرو

رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس افزود: طبق تبصره ۵ ماده ۱۰ این قانون، ۲۰ درصد از خودروهای مشمول قرعه‌کشی باید به دارندگان خودروهای فرسوده اختصاص یابد، ولی بررسی‌های مربوط به عرضه خودروها نشانگر اجرای ناقص این تبصره است. در تبصره ۶ ماده ۱۰ این قانون نیز وزارت نفت با همکاری وزارت صنعت، معدن و تجارت مکلف شده‌اند، با استفاده از ظرفیت ماده ۱۲ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر، زمینه‌اعطای تسهیلات برای اسقاط خودروهای فرسوده را فراهم نمایند، با این حال با گذشت سه ماه از ابلاغ آیین‌نامه این ماده، هنوز زمینه‌اعطای تسهیلات فراهم نشده است. با وجود موارد فوق، کیفیت و اثربخشی آیین‌نامه اسقاط مطلوب ارزیابی می‌شود و انتظار می‌رود که با اجرای مفاد این آیین‌نامه، میزان اسقاط در سال جاری رشد بالایی داشته باشد. نگاهداری خاطر نشان کرد: نتایج بررسی کلی قانون ساماندهی صنعت خودرو نشان می‌دهد که از مجموع ۲۸ حکم احصاء شده، ۱۴ حکم به صورت کامل اجرا شده است. همچنین از مجموع ۸ آیین‌نامه و دستورالعمل پیش‌بینی شده در قانون، ۴ مورد ابلاغ شده که به صورت کلی می‌توان گفت، قانون مذکور عملکرد ۵۰ درصدی داشته است.

ضرورت اجرای قانون ساماندنی خودرو

رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس در پایان تأکید کرد: یکی از اهداف قانون ساماندهی صنعت خودرو، رقابت‌پذیری در صنعت و بازار خودرو بوده و لازم است تا اقداماتی همچون ارائه چارچوب تنظیم‌گری صنعت خودرو با هدف ایجاد زمینه رقابت‌پذیری در این صنعت وفق ماده ۲ قانون صورت گیرد. همچنین از دیگر اهداف آن، تسریع در تدوین سند راهبردی فناوری‌های نوین در صنعت خودروسازی از جمله خودروهای برقی، هیبریدی، خودروان و متصل وفق ماده ۳ قانون، تسریع در تعیین چارچوب ورود فناوری‌های جدید در قالب سرمایه‌گذاری‌های مشترک وفق ماده ۵ قانون و تسریع در ابلاغ و اجرای آیین‌نامه ماده ۱۱ قانون با موضوع واردات خودروهای کار کرده به عنوان ابزار تنظیم بازار با در نظر گرفتن ملاحظات قانون‌گذار از جمله عدم آسیب به تولید ملی برای مدت محدود است. ■



یکی از اهداف قانون

ساماندهی صنعت

خودرو، رقابت‌پذیری در

صنعت و بازار خودرو بوده

و لازم است تا اقداماتی

همچون ارائه چارچوب

تنظیم‌گری صنعت

خودرو با هدف ایجاد

زمینه رقابت‌پذیری در

این صنعت وفق ماده ۲

قانون صورت گیرد

الاختـيار

الرئيس التنفيذي لشركة خيرخواه للصناعة الكرتون
التغليف يعطي الشخصية والمصادقية للمنتج



الرئيس التنفيذي لشركة بيرامون سيستم قشم
الطاقة والكهرباء هي المحرك الرئيسي لهذه الصناعة



تم طرحه في محادثة مع الرئيس التنفيذي لمجموعة تروند زعفران قاين
تأثير القيود على فشل العلامة التجارية للزعفران الإيراني



رئيس مجلس إدارة شركة شادي آوران ارمغان سبهر لتوزيع المواد الغذائية
إن استخدام الأساليب الدولية هو مفتاح النجاح في الأعمال التجارية



قال الرئيس التنفيذي لشركة تحفه زرين آذربايجان
تمثل التقلبات في أسعار الصرف مشكلة كبيرة للصادرات والواردات



الرئيس التنفيذي لشركة نيكان لإدارة محافظ الأوراق المالية
وعلى الحكومة المقبلة أن تستعين بأفكار القطاع الخاص



صرح بذلك الرئيس التنفيذي لجمعية سلسلة كتل إيران
حصة ٥٠٪ من صناعة سلسلة كتل في الاقتصاد الوطني



مدير تطوير الأعمال في شركة أرمان تدبير نقش جهان للوساطة المالية
بداية سنة سيئة لسوق الأوراق المالية تحليل أسباب ركود سوق رأس المال عام ٢٠٢٤



عالم الاستثمار اختيار ذكي لدخول سوق الأعمال الإيرانية

تمتلك إيران، وهي دولة ذات حضارة تمتد لآلاف السنين وذات موقع جغرافي استراتيجي، العديد من الفرص والقدرات للاستثمار في النفط والغاز والمعادن والبنى التحتية الصناعية المختلفة. كما أن وجود مناخات متنوعة وآثار تاريخية غنية أضاف إليها عوامل جذب سياحي فريدة. بالإضافة إلى ذلك، أدى وصول إيران المريح والرخيص إلى أكثر من مليار شخص في العالم في البلدان المجاورة لها وعبر طريق الحرير، إلى خلق ميزة تصديرية خاصة لنا؛ لذلك، يمكن للدخول الذكي في مختلف القطاعات مثل الصناعة والخدمات والتجارة والشركات الجديدة أن يحقق أرباحًا ضخمة للمستثمرين. تسعى مجلة عالم الاستثمار إلى توفير نافذة جديدة واضحة في الاقتصاد الإيراني المتنامي، مليئة بالفرص المبتكرة، من خلال تقديم معلومات واضحة وصادقة كمستشار موثوق به. التواصل المباشر مع الشركات النشطة في بيئة الأعمال الإيرانية، لا سيما في مجالات الصناعة والطاقة والخدمات والنقل والمال والتمويل والتأمين، فضلاً عن الأعمال المبتكرة، والاستفادة من خبرة الخبراء جنباً إلى جنب مع توظيف الصحفيين الشباب والمتحمسين والخبراء للتحقيق في القضايا من وجهة نظر الصناعيين ورجال الأعمال الإيرانيين، يعتبر المهمة الرئيسية لمجلة عالم الاستثمار.

تفخر «عالم الاستثمار» بأن أول مجلة إيرانية تصدر بثلاث لغات شهرياً باللغات الفارسية والإنجليزية والعربية يتم نشرها من قبل القطاع الخاص ويتم توزيعها على نطاق واسع في قطاع الأعمال الإيراني. القراء الأعزاء؛ نحن نقدر ثقتكم، جهودنا لتحسين وزيادة رضاكم باستمرار هي جزء من خارطة الطريق لهذه المجموعة لاستجابة بشكل أفضل لاحتياجات جمهورنا. قرائنا الأعزاء يمكنكم التواصل معنا لإدراج محتوكم وإعلاناتكم.

صاحب الامتياز والرئيس التنفيذي:

دكتور مرتضى فغانى

رئيس التحرير: فرهاد اميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو

اتصل بنا: شارع شهيد مفتح، زقاق مرزبان نامه، لوحة

رقم ٢٧، الوحدة الثامنة

رقم الهاتف: ٣٧-٨٨٦٤٨٣٥+٩٨٢١

رقم الفاكس: ٧٢٠-٨٨٦٤٧٣٠+٩٨٢١

الرمز البريدي: ١٥٨٨٦٦٣٤٤

رقم الهاتف المحمول: ٧٧٤٥٠-٩٨٩١٢٧٧٠+٩٨

البريد الإلكتروني: d.sarmayeh@gmail.com

للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى

الرجوع إلى موقع الأخبار التالي: www.dsarmaye.ir

زيادة الإنتاجية في الاقتصاد الإيراني من خلال تحسين بيئة الأعمال



دكتور مرتضى فغاني
رئيس التحرير وعضو
غرفة التجارة طهران

تعتبر الإنتاجية مؤشراً مهماً في اقتصاد أي بلد، ومن خلال قياسها يمكنك الحصول على صورة صحيحة عن التقدم الاقتصادي لبلد ما وكذلك عن تمتيته المستدامة. خلق وباء كورونا أزمة كبيرة في إنتاجية القوى العاملة حول العالم، لدرجة أن حتى الاقتصادات الرائدة في العالم كانت تعاني من هذه الأزمة. وبعد انتهاء كورونا عام ٢٠٢٢، شهدت إنتاجية العمل، التي تقاس بحجم الناتج المحلي الإجمالي مقابل كل ساعة عمل،

معدل تراجع وشهدت نمواً سلبياً في دول منطقة اليورو والولايات المتحدة والدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي. منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية من ناحية أخرى، شهدت الدول الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ودول منطقة اليورو في عام ٢٠٢١ أيضاً انخفاضاً ونمواً سلبياً في معدل الإنتاجية.

وحتى الولايات المتحدة شهدت تباطؤاً كبيراً في نمو إنتاجية العمل، من ١,٤٪ في عام ٢٠٢١ إلى ١,٦٪ في عام ٢٠٢٢. وهذا يدل على أن إنتاجية العمل حتى في الاقتصادات المهمة في العالم تتأثر بالتقلبات الدورية، ومقارنة هذا التقلب مع الزيادة في العمالة تظهر أن غالبية الوظائف الجديدة قد تم تطويرها في قطاعات غير إنتاجية. ومع ذلك، كان أداء الاقتصادات الكبرى في العالم جيداً للغاية في مؤشر إنتاجية إجمالي عوامل الإنتاج.

ومن المؤسف أن أداء الاقتصاد الإيراني لم يكن جيداً في هذا الصدد. أما فيما يتعلق بالمؤشر الإنتاجية لإجمالي عوامل الإنتاج والذي يعد من أهم مؤشرات نمو الإنتاجية، فإنه لم يكن إيجابياً منذ بداية خطة التنمية السادسة، ورغم هدف تحسين هذا المؤشر بنسبة ٨,٢٪ في الخطة السادسة لم يتحقق هذا النمو. ومع ذلك، ففي السنوات الأخيرة من خطة التنمية السادسة (٢٠٢١-٢٠٢٢)، في الحكومة الثالثة عشرة، تمكن هذا المؤشر من تحقيق نمو بنسبة ٢,٧٪. وكان أعلى نمو في الإنتاجية في جميع عوامل الإنتاج في الحكومة الثالثة عشرة يتعلق بمجال المعلومات والاتصالات (نمو ١٤,٤ في المائة) والنفط والغاز (نمو ١٢,٦ في المائة). وفي الوقت نفسه، في ٢٠١٧-٢٠٢٠، كان نمو إنتاجية جميع عوامل الإنتاج في مجال النفط والغاز سلبياً بنسبة ٩,١٠٪. وبالإضافة إلى مجال النفط والغاز، فقد حدث نمو كبير في إنتاجية جميع عوامل الإنتاج في الصناعة (البناء) والتعدين والنقل والتخزين، وتخفيف عبء العقوبات على البلاد وكذلك وكان تكيف مختلف قطاعات الاقتصاد مع الظروف الجديدة من بين أهم العوامل.

ومع ذلك، وفقاً للمؤشرات العامة للاقتصاد الإيراني، تظهر الإحصائيات أنه على الرغم من أن التطور التكنولوجي السنوي في ٢١ مجموعة صناعية قد نما بمعدل ١,٢٪، إلا أن غالبية الصناعات التحويلية في مجال الكفاءة التقنية، في استخدام التقنيات كان أداء التقنية الحالية ضعيفاً ويفتقر إلى الكفاءة التقنية. ومن ناحية أخرى، كانت الصناعات التحويلية غير فعالة على نطاق واسع. ومن حيث كفاءة التخصيص، فقد شهدت جميع المجموعات انخفاضاً في المؤشر وتراجعاً. وفقاً لعناصر الإنتاجية لمجموع عوامل الإنتاج، فإن كفاءة التخصيص لديها ظروف غير مواتية أكثر وتشير إلى أن الموارد في الاقتصاد الإيراني يتم تخصيصها بشكل غير موات.

ويبدو أن زيادة الإنتاجية ومؤشرها العام بشكل خاص يتطلب تحسين نظام التمويل وزيادة قدرة القطاع الخاص والابتعاد عن الحكومة وتخفيف عبء القوى العاملة في الصناعات الحكومية من خلال زيادة قدرة القطاع الخاص. القطاع الخاص وتحسين بيئة الأعمال. ■

الدبلوماسية الاقتصادية؛

مطلب الحكومة الرابعة عشرة



فرهاد اميرخاني
رئيس التحرير

الحرب الاقتصادية ليست نظرية مؤامرة، بل هي واقع ملموس للحياة تستهدف نسيج اقتصاد بلادنا. وفي هذه الحرب غير التقليدية، حاول الأفيار استخدام الدبلوماسية لعرقلة كافة الفتحات الاقتصادية للبلاد، والتي تشمل النفط والبتروكيماويات والتعدين والصلب والمعاملات المصرفية وغيرها، وما يحصلون عليه من هذا الانسداد، أن يتركوا مصالحهم ومصالحهم. مصالح المنطقة وما لا يتحقق لأغراض مستقبلية شريفة.

وفي مثل هذه الحملة لن يتم استخدام القيمة الأكيدة للمعدات العسكرية، والفعال في هذه الحروب هو أداة الدبلوماسية التي تستطيع هزيمة الأطراف المقاتلة بخطة واستراتيجية صحيحة وتعيد العملية لصالح الشعب. شعب البلاد. إن نظرة على خلفية وأداء الحكومات السابقة في استخدام الدبلوماسية الاقتصادية تظهر أن هذا النوع من الدبلوماسية تم تفعيله بعد الحرب المفروضة وبعد تغير تكتيكات العدو من نهج الحرب القاسية إلى الحرب الناعمة خلال القرنين الخامس والخامس. حكومتا «البناء» السادسة ثم تزايدت في الحكومتين السابعة والثامنة تحت اسم حكومة «الإصلاحات»، لكن مع تغير الحكومة وتولي حكومتي «البحر» التاسعة والعاشر تراجعت أهميتها ومع وتوجت صدور قرارات العقوبات المتتالية في مجلس الأمن الدولي، من وجهة نظر ثانوية.

ورغم أنه كان من المتوقع أنه مع التوجه الأيديولوجي لحكومة بهار، فإن البلاد ستصل إلى مواجهة عسكرية مع القوى المسلحة؛ لكن مع قدوم الحكومتين الحادية عشرة والثانية عشرة لـ «تدبير وأميد» تم تفعيل دائرة الدبلوماسية الاقتصادية من جديد، واستطاعت الحكومة إيقاف كل قرارات مجلس الأمن دفعة واحدة عبر الاستعانة بخبراء وسعيًا للوصول إلى حل دولي. الإجماع المسمى بخطة العمل الشاملة المشتركة سيعود للاستثمار إلى البلاد مرة أخرى.

وللأسف فإن هذا النهج الذي اتبعته الحكومة لم يدم طويلاً، ومع تنصيب رئيس متخصص في الحرب الاقتصادية في الولايات المتحدة، استؤنف موضوع العقوبات، وهذه المرة لم تكن سياسة المواجهة بل النهج. وسياسة المقاومة الاقتصادية. ومع تنصيب الحكومة الثانية عشرة تحت شعار «إيران قوية، طفرة إنتاج»، جرت هذه المرة محاولة لإبعاد أنظار الدبلوماسية عن الغرب وتحويل الأنظار نحو الشرق، وهي السياسة التي توقفت أيضاً بعد حادث مميت. لبيقي الرئيس والوفد المرافق له والآن تتجه الأنظار إلى أداء الحكومة الرابعة عشرة في المجال الاقتصادي. فهل تؤمن هذه الحكومة بالحرب الاقتصادية؟ كيف سيتم العمل في هذا المجال؟ فهل سنشهد فريقاً نخبويًا لغرض الدبلوماسية النشطة والتواجد في الساحات الاقتصادية العالمية لتهدئة التوترات واتخاذ القرارات البناءة والصحيحة؟ ويجب مشاهدته ومشاهدته، رغم أن الفرص قليلة واللحظات ذهبية. ■



الدكتور آراسب دباغ مقدم
متخصص في الصحة العامة وسلامة الغذاء

سلامة الغذاء والتنمية

في عالم اليوم، يعد ضمان سلامة الأغذية أحد أكبر التحديات. العديد من القضايا العالمية مثل التجارة العالمية للأغذية، والتي قد تنقل مادة ملوثة من ركن إلى آخر في العالم، بحيث أصبحت المشاكل المحلية والإقليمية مثل توريد أغذية الشوارع، والتي لها جماهيرها الخاصة، أمام الخبراء والمتخصصين في هذا المجال لديه.

وفي عام ٢٠٢٢، وضعت منظمة الصحة العالمية إحدى استراتيجياتها العالمية "لضمان سلامة الغذاء". تعتبر سلامة الغذاء أحد الأسس المهمة للأمن الغذائي (توفير الغذاء الكافي والصحي والمغذي للجميع) وقد تم تحديد الأمن الغذائي نفسه كأحد أهداف التنمية المستدامة للألفية الثالثة من قبل الأمم المتحدة. إن التهديدات التي تواجه سلامة الأغذية متنوعة ومتغيرة باستمرار. ويتسبب أكثر من ٢٠٠ مرض من الأمراض التي تنتقل عن طريق الأغذية في وفاة حوالي ٦٠٠ مليون شخص في العالم كل عام، ٤٠٪ منهم أطفال دون سن الخامسة. والشئ المهم هو أن العديد من هذه الأمراض والوفيات يمكن الوقاية منها.

البرنامج المعروف باسم "التغذية الصحية في أول ١٠٠٠ يوم من حياة الطفل" والذي تتبعه منظمة الصحة العالمية ويعني تغذية الطفل من اليوم الأول لتكوين الجنين إلى ١٠٠٠ يوم بعد بداية الحمل، يعني أن الطفل لديه إمكانية الحصول على طعام مغذي وخالي من أي عامل مسبب للأمراض. ولن يكون من السهل على الدول المختلفة توفير مثل هذا الغذاء، خاصة من ناحية الصحة الكيميائية للأغذية، والتي لها آثار طويلة المدى على صحة الناس، وقد تظهر آثارها بعد سنوات. تدخل الملوثات مثل الرصاص عن طريق الخطأ إلى السلسلة الغذائية من خلال الماء والتوابل وأدوات الأكل الملوثة.

ومن المشاكل الأخرى التي تواجهها البلدان النامية ضعف التعليم العام وحتى الجامعي في مجال سلامة الأغذية، مما يؤدي إلى اتساع الفجوة بين سلامة الأغذية في البلدان النامية والبلدان المتقدمة. كل الظروف المذكورة أعلاه تسبب حلقة مفرغة، حيث تنخفض القيمة الغذائية والاقتصادية للأغذية في الدول المتخلفة ولا تتمتع بالتداول المالي المناسب في قطاع الأغذية وأسواق الغذاء العالمية التي تعتمد على المعايير الصحية والغذاء العالمية، وهذه القضية في حد ذاتها تساهم في تخلفهم قدر الإمكان. ■

صرح بذلك الرئيس التنفيذي لجمعية
سلسلة كتل إيران

حصة ٥٪ من صناعة السلسلة الكتل في الاقتصاد الوطني



فيما يتعلق بالعملة المشفرة ومعاملاتها، لا تزال هناك شكوك لدى الأشخاص تحتاج إلى حل. كما تسببت القوانين المثبطة والاقتدار إلى سياسات واضحة في هجرة العديد من العاملين في

قطاع السلسلة الكتل إلى بلدان أخرى. للتعرف على المزيد حول هذه المشكلة، تحدثنا مع المهندس كافييه مشتاق، الرئيس التنفيذي لجمعية إيران للبلوكشين. نقرأ أجزاء من هذا الحديث.

تنشط فئات عمرية مختلفة في مجال السلسلة كتل، بما في ذلك المبرمجين وناشطي السلسلة الكتل الذين تتراوح أعمارهم بين ٧٠ و ١٥ عامًا، لكن نشاط الفئات العمرية في النصف الثاني من السبعينيات والثمانينيات بشكل أساسي يكون أكثر في هذا القطاع. المشكلة الرئيسية هي أن هؤلاء الأشخاص أنفسهم يهاجرون بعد فترة. في الوضع الحالي، ارتفع معدل الهجرة البشرية في قطاع البرمجة بشكل كبير والوجهة الرئيسية لهؤلاء المهاجرين هي دولة الإمارات العربية المتحدة، والتي قامت، إلى جانب تحرير القوانين، بإنشاء مدينتين بتقنية البلوكشين ولديها منطقة حرة لمشاريع السلسلة كتل ولهذا السبب أصبحت الأجيال الجديدة جذابة.

وضعنا العام في مجال البلوكشين جيد، لكن مشاريعنا لم تتقدم كثيراً مقارنة بالدول المتقدمة، والسبب في ذلك يعود إلى هجرة العمالة. وبلغ رأس مال صناعة السلسلة الكتل حالياً حوالي ٥ آلاف مليار دولار، وإذا كانت إيران تمتلك ١٪ من الاقتصاد العالمي، فيجب أن تكون حصتها حوالي ٥٠ مليار دولار، وهذا ليس هو الحال.

في هذا المجال، من الممكن تحديد تخصص السلسلة كتل في الجامعات، كما فعلنا في جامعة العلوم التطبيقية، ولكن عادةً ما تكون التخصصات الأكاديمية بعيدة عن السوق، في حين أن الطريقة الأكثر منطقية للربط بين الاثنين هي دعم الجامعة لسلسلة كتل يجب على الطلاب والمهنيين العمل من خلال المناطق المفتوحة وحدائق العلوم والتكنولوجيا.

اليوم، تُعرف فئة الأصول الجديدة، إلى جانب العقارات والسلع والعملات، بالأصول الرقمية، وقد كان أدائنا سيئاً للغاية في فئة الأصول هذه؛ أي أننا غير قادرين على التمييز، مما يعني تغيير المسار من الأصول المادية إلى الأصول الرقمية.

ومن أعمالنا محاولة تنفيذ توحيد الشؤون التعليمية على أساس الحد الأدنى من المعايير. بالطبع، الفصول التعليمية ليست مشكلة من حيث الكمية، ولكن يجب التحقق منها من حيث الجودة. في الوقت الحالي، تركز معظم الفصول التدريبية على التداول، وهو ما قد لا يكون مناسباً للبلد بأكمله والفرد، وهو في الأساس لصالح التبادلات. ■

الرئيس التنفيذي لشركة نيكان لإدارة محافظ الأوراق المالية وعلى الحكومة المقبلة أن تستعين بأفكار القطاع الخاص



وفقاً للخبراء؛ أدى ركود سوق رأس المال والتسعير الإلزامي وارتفاع أسعار الفائدة إلى فقدان سوق الأوراق المالية حماسة الماضي، لدرجة أن بعض المستثمرين تركوا سوق رأس المال متجهين إلى أسواق الإسكان والذهب والدولار. لمزيد من التحقيق في هذه المشكلة، أجرينا محادثة مع فردين آقابزرگي، الرئيس التنفيذي لشركة نيكان لإدارة المحافظ المالية. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

حصلت هذه الشركة على ترخيص نشاطها من هيئة الأوراق المالية والبورصات عام ٢٠٢٠ وبدأت عملها باستخدام نخبة وخبراء وموثوقين في مجال سوق رأس المال. النشاط الرئيسي لإدارة محفظة أسهم شركة نيكان هو إدارة أصول هؤلاء المساهمين أو المستثمرين الذين ليس لديهم الوقت الكافي للاستثمار أو قد لا يكون لديهم معلومات محدثة في الوقت الحقيقي، وفي هذه الحالة سنقوم بإدارة أصولهم من خلال إبرام العقود نحن ندير وإلى جانب ذلك، سنقوم بقضايا أخرى مثل الاستشارات بشأن قبول العرض، وإنشاء صناديق الاستثمار، بما في ذلك إدارة السوق لصناديق الدخل الثابت أو صناديق الاستثمار النشطة في مجال الأسهم، والتي هي جزء من مجال نشاط الشركة.

وتعمل حالياً أكثر من ٨٠ شركة لإدارة محافظ الأوراق المالية في البلاد، والتي تكبدت للأسف خسائر في عام ٢٠٢٣ ومن بداية عام ٢٠٢٤ بسبب الاضطرابات في المؤسسات المالية. وحتى هذه المشكلة حدثت لعدد كبير من شركات الوساطة، إلا أن شركة نيكان هي إحدى المؤسسات المالية القليلة التي لم تكبد خسارة بعد مقارنة برأس المال المسجل البالغ ١١ مليار تومان.

ومن النقاط التي تُحدث فرقاً ملحوظاً بين هذه الشركة وغيرها من شركات إدارة محافظ الأوراق المالية، هو عدم وجود خسائر وعدم إدراجها في المادة ١٤١. تتمتع شركتنا حالياً بربحية معقولة ونسبة عائدها معقولة مقارنة بالعائد على مستوى السوق. ومن ناحية أخرى، تقوم هذه الشركة بتشخيص نفسها بانتظام ورؤية الحقائق. وفي هذا الصدد، نقوم بدراسة مستوى عدم رضا العملاء الذي ينشأ عن انخفاض الكفاءة أو لأسباب أخرى. من وجهة نظري فإن الواجب الأول لأي منظمة هو معرفة ما هو الخطأ فيها وتكييف نفسها مع الظروف القائمة. وقد دفعت هذه المشكلة شركة إدارة محافظ الأوراق المالية نيكان إلى تحديد متطلبات العملاء وتنفيذها باستمرار. ومن خلال النصائح التي نقدمها لزملائنا، يجب علينا اكتشاف المشكلة بطريقة عادلة وواقعية تماماً وإخبار العميل حتى يرتاح ذهن العميل. ■

مدير تطوير الأعمال في شركة أرمان تدبير نقاش جهان للوساطة المالية

بداية سنة سيئة لسوق الأوراق المالية تحليل أسباب ركود سوق رأس المال عام ٢٠٢٤



بدأت شركة أرمان تدبير نقاش جهان للوساطة عام ٢٠٠٢ ونشاطها شراء وبيع الأوراق المالية المقبولة في البورصة نيابة عن الأفراد أو لحسابها الخاص، الاكتتاب في الأوراق المالية المقبولة في البورصة، قسم شؤون الاستثمار للتمثيل نيابة عن الأفراد تقدم خدمات استشارية للشركات حول طرق زيادة رأس المال وكيفية طرح الأسهم والأوراق المالية الأخرى في البورصة، كما تقدم خدمات استشارية للمستثمرين، والحصول على تسهيلات ائتمانية من البنوك والأفراد. في المحادثة التي أجريناها مع علي رضا جعفرخاني، مدير تطوير الأعمال في شركة أرمان تدبير نقاش جوناغون للوساطة المالية، قمنا بفحص الوضع الحالي والمستقبلي لسوق رأس المال.

في الوقت الحالي، تعتبر الرموز الموجودة في السوق، سواء من الناحية الفنية أو الأساسية، ذات قيمة حقيقية. وأذكر ثلاثة أسباب رئيسية لركود سوق رأس المال. السبب الأول؛ ويعود الأمر إلى السياسات النقدية والمصرفية الانكماشية. ويبلغ سعر الفائدة المصرفية حالياً ٢٠٪، وكان هذا المعدل أكبر فأس يمكن أن يضرب جذور سوق الأوراق المالية الإيرانية. السبب الثاني؛ هو المعروض من السندات الحكومية في سوق الأوراق المالية.

أحد الأسباب هو انعدام الثقة. عملي هو تسويق الأسواق المالية وأعتقد أن هذا التسويق في الأسواق المالية يعتمد على الثقة. إن عملية سحب الأموال التي تستغرق وقتاً طويلاً وضعت المساهمين في موقف صعب، حتى لو كان هناك حل قانوني. وطبعاً من الممكن أن يتم إلغاء معاملات الشخص الذي يقوم بالبيع وتعاد إليه الأسهم ونعطيه الأموال على الفور. فلنقم بتسوية الأمر وسيذهب الباقي إلى T1 و T2. في الواقع، مع الإمكانيات المتوفرة لدينا، يمكننا القيام بهذه الأشياء بسهولة.

هذه سنة سيئة للغاية بالنسبة لسوق الأوراق المالية، بالإضافة إلى ذلك، منذ بداية العام، واجهنا إغلاقاً متتالية، ولا أريد أن أقول إنه كان سوء حظ البورصة أو سوء حظ الأمة، لكن هذا أيضاً أحد الأسباب. كان لذلك تأثير على الانخفاض ولم تتمكن أي منظمة تقريباً من الحفاظ على النظام والنظام. تعزيز سياسته المنشودة. في الواقع، حتى هذا الوقت من العام، كان مغلقاً بالفعل وهذا سبب آخر لعدم السماح لأي خطة استراتيجية بالمضي قدماً. ■

التشيع البنية التحتية الرئيسية في توفير الأمن الغذائي



منذ أكثر من ٦٠ عامًا، يتم استخدام أشعة جاما في العالم لمنع هدر المنتجات الزراعية والمواد الغذائية؛ لقد تم تفضيل الإشعاع بأشعة جاما في بلدنا لبعض الوقت، وكانت شركة شار برتو

ايرانيان رائدة في هذا المجال.

وفي هذا الصدد، أجرينا محادثة مع سيد رضا رفيعي، رئيس مجلس الإدارة ومؤسس هذه الشركة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

قامت شركة شار برتو ايرانيان ببناء أكبر موقع لإشعاع غاما في البلاد، والذي يُطلق عليه أيضًا الخطة الرئيسية الوطنية لتكنولوجيا نظام إشعاع غاما النووي. هذه الشركة هي شركة إنتاج قائمة على المعرفة من النوع الأول، والتي تعتبر أعلى درجة قائمة على المعرفة في البلاد. ومن أفضل ميزات هذه الشركة هو تنفيذ الخطة الرئيسية الوطنية لتكنولوجيا نظام إشعاع جاما.

في الواقع، أستطيع أن أقول بكل تأكيد أنه عندما كان لدى شار برتو ايرانيان، لم يكن لدى العديد من الدول الكبرى في العالم بعد. وبطبيعة الحال، توقف تطور هذه الصناعة في بلدنا لبعض الوقت وللأسف تخلفنا عن الركب في هذه الصناعة. وفي الواقع فإن من واجبات وأدوار شار بارتو في البلاد هو تعويض التخلف وتطوير هذه البنية التحتية للبلاد بسرعة كبيرة. نحن القطاع الخاص الوحيد الذي تثق به البلاد في مجال الإشعاع والموقع الذي يبنينا في شهر كورد هو أكبر موقع إشعاع في البلاد، وبطبيعة الحال، تمتلك منظمة الطاقة الذرية، كمنظمة حكومية، ثلاثة مراكز إشعاعية نشطة في طهران وبيناب ويزد، لكن شركة الإشعاع الإيرانية وحدها لديها القدرة على تقديم الخدمات والإشعاع أكثر من المراكز الأخرى.

إننا نهدر أكثر من ١٠ مليارات دولار من الموارد الغذائية في البلاد كل عام؛ وبحسب الإحصائيات فإن حوالي ٣٠٪ من الطاقة الإنتاجية السنوية للبلاد البالغة ١٢٠ مليون طن تتحول إلى نفايات. على سبيل المثال، من بين حوالي ٥ ملايين طن من البطاطس المنتجة في البلاد، يتحول أكثر من ١,٢٠٠,٠٠٠ طن إلى هدر، وهو رقم مرتفع وإحصائية رهيبية. في الحالة التي نحتاج فيها إلى منع الهدر، فإن إحدى أفضل الطرق هي تطوير البنية التحتية الإشعاعية في البلاد، لأنه مع التشيع، يزداد عمر المنتجات والمواد الغذائية. ويعود جزء كبير من هذه الهدر إلى قصر عمر هذه المنتجات، كما أن زيادة العمر الافتراضي للمنتجات يساعد على تقليل الهدر. كقاعدة عامة، عندما نزيد العمر الافتراضي بطريقة الإشعاع، تقل كمية النفايات. هذا على الرغم من أن التشيع هو وسيلة صديقة للبيئة تمامًا، وغير كيميائية وخالية من النفايات الكيميائية والمشعة، وفيزيائية تمامًا ومصممة على غرار الطريقة التقليدية. ■

الرئيس التنفيذي لمنصة «شيريك سابلاي»

السوق حريص على تقديم منصات جديدة

التجارة الإلكترونية هي نموذج أعمال يمكن خلاله تنفيذ العديد من المعاملات عبر الإنترنت. أدوات التجارة الإلكترونية في أي صناعة تجعل هذه الصناعة أفضل والمتاجر التي تباع منتجاتها عبر الإنترنت هي شركات تجارة إلكترونية. وفي الحديث الذي أجريناه مع أمير حسين خوشبين، الرئيس التنفيذي لمنصة "شيريك سابلاي"، تناولنا أبعاد وزوايا هذا النوع من الأعمال، وقرأنا أجزاء من هذا الحوار. عندما كنا نعمل في مجموعة الخضار والفواكه لاحظنا وجود خط جديد له سوق كبير من حيث أرقام المبيعات وهو صناعة المقاهي والمطاعم في البلاد والتي تشتري سنويا حوالي ٣٠٠ إلى ٤٠٠ ألف مليار تومان ويتم توفير المواد الأولية والمواد التي تحتاجها بالكامل من السوق التقليدي؛ لذلك، بدأنا بتوريد المنتجات النباتية لهذه الصناعة واستبدلنا فريق المراء الخاص بهم تدريجيًا واستمرنا في إضافة منتجات السوبر ماركت والبروتين حتى اكتملت سلتنا للمقاهي والمطاعم.

حاليًا، يشتري منا حوالي ٢٠٠ إلى ٢٥٠ مطعمًا نشطًا يوميًا ونقوم بتزويدهم بالمواد الخام. وتتمثل خطتنا في الوصول بهذا العدد إلى ألف مطعم بحلول نهاية هذا العام، وأن نكون قادرين على تطوير هذا العدد بشكل أكبر بحلول العام المقبل.

علينا أن نقرن أنفسنا في نقطتين، وهي نقطة المقارنة مع السوق التقليدي. السوق التقليدي يعني أن صاحب المطعم كبير جدًا بحيث يكون لديه فريق توريد، ويقوم هذا الفريق بشراء السلع المطلوبة من أسواق المصدر، مما يزيد من التكاليف ويخلق معايير مختلفة لها. كل هذه من أكبر العوائق أمام هذه الصناعة؛ لذلك، تفضل هذه الصناعة تلقي كل هذه الأمور بشكل موحد عند نقطة واحدة والتعامل فقط مع مجموعة واحدة من الحسابات.

بشكل عام، رضا العملاء يتطور في اتجاهنا. هذه الصناعة كبيرة جدًا ولها جميع أنواع الجماهير، لكن إحدى صعوبات هذا المسار هي أن كل جمهور له احتياجاته الخاصة. في الواقع، في هذه الصناعة يجب أن تصبح كبيرة بما يكفي لإرضاء جميع الأذواق والاحتياجات، وهذا هو الطريق الذي يزيد من رضا العملاء.

هناك مساحة كبيرة للاستثمار في هذه الصناعة. على سبيل المثال، إذا لم نأخذ في الاعتبار خطوط مثل محلات الفاكهة ومحلات العصائر والجزارين والفنادق والمنظمات، فهناك حوالي ١٠٠٠٠ مقهى ومطعم في طهران، وإذا قمنا بتوسيع ذلك إلى مدن وبلدات أخرى في البلاد، فسنواجه وعدد كبير جدًا. ■



رئيس مجلس إدارة شركة شادي أوران

ارمغان سبهر لتوزيع المواد الغذائية

إن استخدام الأساليب الدولية هو مفتاح النجاح في الأعمال التجارية



في مقابلة مع سيد رضا مصطفى، رئيس مجلس إدارة شركة شادي أوران ارمغان سبهر لتوزيع المواد الغذائية، قمنا بدراسة حالة صناعة توزيع المواد الغذائية وأنشطة شركته. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

بدأت هذه الشركة نشاطها رسميًا في يوليو ٢٠١٨ تحت عنوان بيع المواد الغذائية من الوجبات الخفيفة والفواكه المجففة والمشروبات وغيرها. بهدف خدمة الجمهور في مجال توصيل الطعام، ومن مميزاتنا المميزة الثقة و وأشار إسناد العمل إلى القوى الشابة.

ومع تغير الأساليب العالمية وأساليب العمل الجديدة، إذا لم نعيد التفكير في أساليبنا ونكيف أنفسنا مع المجتمع الحديث، فسنكون محكومين علينا قريبًا، لأن العلامات التجارية العالمية المرموقة التي لم تحذو حذوها كانت لها عواقب أجبرتنا على الانصياع لتجاربها وعلى هذا الأساس قررنا تحديث وتحديث طريقة عملنا لنقترب من أهدافنا.

تعتبر صناعة البث أحد الشرائين الرئيسية في العلاقة بين الموردتين والمستهلكين، وإذا قام هذا القلب النابض بعمله بشكل صحيح فإنه سيرفع العرض والطلب وبهذه الطريقة يمكن أن يساهم في إرضاء أطراف الإنتاج واستهلاك. كما أن أهم نقطة للوصول إلى المنتجات هي وجود فريق توزيع قوي تعتبر هذه الشركة أصالة عملها من خلال قوتها في التوزيع لتوصيل المنتج إلى المكان المطلوب في الوقت المحدد ولجعل المستهلك يشعر بالرضا. الجودة الأصلية للمنتج.

إحدى مهامنا هي التعليم. الركيزة الأساسية لسلوكنا التنظيمي هي الاهتمام بأهمية الأشخاص الذين يعملون بيننا، مع مرور الوقت، لإدراك الفرق في معرفتهم قبل وبعد وجودهم في شادي أوران. منذ بداية وصول الموظفين، بناءً على بطاقة الهوية الوظيفية وبطاقة الهوية التعليمية، نقوم بتنفيذ خطط التدريب والبدء في مسار النمو والإنتاجية للموظفين. ولسوء الحظ، لأن جذور النشاط في هذا المجال تعود إلى الأساليب التقليدية ونعلم أن التغيير صعب ومحفوف بالمخاطر، فإن مجتمعات صناعة البث لا تزال ليس لديها أسباب مقنعة لإجراء تغييرات في مسار الابتكار الخاص بها، وتأمل من خلال الندوات، التدريبات والتجمعات الجماعية من الممكن إقناع الناس باتخاذ خطوة في هذا الاتجاه والتحرك جنبًا إلى جنب مع سلوك الشراء لدى المستهلك. ■

تم اقتراح في محادثة مع الرئيس التنفيذي «نامي نو»

تحديات تصدير الأطعمة الباردة والجاهزة



نامي نو، الاسم المألوف للإيرانيين، جاء ليوفر للإيرانيين صعوبة أقل في الطهي وفرصة للالتقاء والتحدث أكثر. لقد حددت نامي نو مهمتها بأنها إنتاج أطعمة صحية ولذيذة ومتنوعة جاهزة للأكل، ولتحقيق هذا الهدف، تم وضع الابتكار اليومي والإنتاج المبني على الصحة والحيوية الناتجة عن استهلاك منتجاتها على جدول الأعمال. في المحادثة التي أجريناها مع أمير رضا ثابت بي، الرئيس التنفيذي لشركة «نامي نو»، استعرضنا منتجات وأنشطة هذه المجموعة الناجحة والرائدة في مجال الصناعات الغذائية، وقرأنا أجزاء من هذه المحادثة.

بدأنا العمل في عام ١٩٩٨ وفي عام ٢٠٠٠ أنتجنا أول منتج لنا وهو ٢٠٠ جرام من سلطة الدجاج، وبعد ذلك أطلقنا ٥٠٠ جرام منه. بالإضافة إلى ذلك، قمنا أيضًا بإنتاج لحم الخنزير وسلطة المعكرونة ومنتجات اللحوم والسندويشات، وننتج حاليًا حوالي ٧٠ إلى ٨٠ نوعًا من النقانق بأوزان ونسب امتصاص مختلفة للحوم والدجاج والفطر، بحيث لدينا حاليًا أكثر من ١٠٠ نوع من النقانق. إنتاج مجموعة متنوعة من منتجات اللحوم. وفيما يتعلق بالصلصة، بدأنا بإنتاج المايونيز والكاتشب، ثم وصلنا إلى الصلصة الفرنسية وجزيرة الألف، واليوم ننتج من ٤٠ إلى ٥٠ نموذج صلصة بأوزان ونكهات مختلفة. كما أننا نبيع حاليًا من ١٠ إلى ١٢ شطيرة إفطار و ٢٠ إلى ٣٠ شطيرة كاملة. في المجمع، يتم إنتاج ما بين ٢٧٠ إلى ٣٠٠ نوع من المنتجات في نامينو.

بشكل عام، بقدر ما نستطيع، نحن نساعد الصناعة المحلية بكل فخر، وأعتقد أنه إذا كان من الممكن شراء منتج من الداخل اليوم، فلا ينبغي لنا استخدامه من الخارج، لأننا نواجه قضايا مثل خلق فرص العمل والعملية الأجنبية. تدفق.

نقوم أيضًا بتنفيذ إجراءات في مجال التصدير؛ بالطبع مجال التصدير غير متوفر وأحد المشاكل هو تاريخ انتهاء صلاحية منتجاتنا على المدى القصير. ومن ناحية أخرى، هناك مشاكل في الصادرات، بعضها يتعلق بقضايا داخلية مثل قضايا الجمارك والنقل. تقوم شركة نامي نو بإرسال منتجاتها بشكل يومي، في حين يتعين علينا التوجه إلى قسم الإشراف بشكل منفصل كل يوم للحصول على ترخيص لتصدير كل نوع من المنتجات. لسوء الحظ، نواجه هذه المشكلة كل يوم، ونظرًا لقلة الصادرات لدينا، يتعين علينا توظيف عدد قليل من الموظفين للحصول على التصاريح اللازمة. ■

يعد مجمع جلها للصناعات الغذائية والزراعية رائدًا في إنتاج منتجات عالية الجودة



الدكتور مهدي كروي التفرشي
رئيس مجموعة عمل أعمال طريق الحرير
الناطقة للأمم المتحدة واليونسكو

يعد مجمع جلها للأغذية والزراعة، الذي يتمتع بحضور فخور لما يقرب من قرن من الزمان في صناعة الأغذية الإيرانية وحاصل على مجموعة متنوعة من الأوسمة والجوائز والشهادات الوطنية والدولية وامتلاك سلة غذائية أكثر تنوعًا، أحد أقدم العلامات التجارية وأكثرها شهرة. لقد كان على طاولات الشعب الإيراني

لفترة طويلة وهو مميز ويجلب معه بعض الحنين. كما أنه أول مصنع يحصل على شهادة عمرها أكثر من ١٠٠ عام من اليونسكو، وهذا شرف كبير لعلامة الزهور التجارية ولبلدنا.

تعتبر وحدة البحث والتطوير في مجمع جلها للصناعات الغذائية والزراعة واحدة من أنجح وحدات البحث والتطوير في إيران، والتي يتم تحديثها من خلال توظيف موظفين ذوي خبرة ومتخصصين وذوي تعليم عالٍ ولديهم معرفة كاملة بالمعايير والتقنيات العالمية في المسار. التوسع والتطوير وتحسين المنتجات والابتكار والإبداع وتطبيق أحدث التطورات والتقنيات في إنتاج المنتجات والتغليف، فضلا عن إنتاج سلع جديدة وفقا لاحتياجات ورغبات العملاء، يتحرك بقوة ووعي. تركز هذه الوحدة النشطة والخبرة، بمساعدة وحدة إدارة علاقات العملاء، مع التواصل المستمر والمراقبة الدقيقة والمستمرة لآراء ومقترحات وانتقادات وطلبات العملاء والأشخاص الأخرى، على تحسين الجودة ورضا المستهلكين وتلبية احتياجاتهم، ومع دراسات وأبحاث تفصيلية وتعمل جاهدة على تقديم منتجات مطابقة للمعايير العالمية.

كما أنه وفقا لنوع احتياجات المستهلكين والآراء والمقترحات التي تتلقاها وحدة إدارة علاقات العملاء، يتم تعبئة بعض المنتجات في عبوات عائلية أو أنواع أخرى تتماشى مع تلبية احتياجات المستهلكين.

السمة المميزة لمجمع جلها للصناعات الغذائية والزراعية

تعتبر شركة كلها للصناعات الغذائية أول شركة حاصلة على معيار ملح الطعام في إيران. وقد لعب هذا المجمع دورًا مهمًا في توفير اليود الذي يحتاجه المجتمع من خلال إنتاج الملح البلوري المعالج باليود والذي يتم الحصول عليه من أفضل مناجم الملح الصخري في إيران ويتم تكريره في المصافي الأكثر تجهيزًا ثم معالجته باليود في البلاد. اتخذت صناعة الغذاء جولاها خطوات لتوفير اليود الذي يحتاجه الجسم ومحاربة الأمراض الناجمة عن نقص اليود مثل تضخم الغدة الدرقية عن طريق إنتاج الملح المعالج باليود المكرر، ولكن بهدف احترام الصحة العامة للمجتمع وأضرار الإفراط في استهلاك الملح، على غلب الملح وشدد على أنه يجب عليك استهلاك كمية أقل من الملح من أجل الحفاظ على صحتك. ■

تم طرحه في محادثة مع الرئيس التنفيذي

لمجموعة تروند زعفران قاين

تأثير القيود على فشل العلامة

التجارية للزعفران الإيراني

تعتبر شركة تروند زعفران قاين إحدى العلامات التجارية البارزة في بلادنا، والمعروفة بأنها شركة متخصصة في تصنيع وتعبئة وتصدير الزعفران. مجموعة تروند قاين لإنتاج الزعفران والزراعة هي وحدة متخصصة تعمل في مجال زراعة وزراعة وحصاد الزعفران. وفي محادثة مع محسن احتشام، الرئيس التنفيذي لمجموعة تروند زعفران قاين ورئيس المجلس الوطني للزعفران، قمنا بالتحقق من وضع هذا المنتج الخاص بإيران. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

يتم في هذه المجموعة إنتاج منتجات مختلفة من الزعفران، ويتعلق الجزء الأكبر من إنتاجنا بالزعفران في أنواع مختلفة من التعبئة والتغليف، والتي يتم طرحها في السوق المحلي والأسواق المستهدفة بناءً على رغبات واحتياجات العملاء. يتم تصدير زعفران تروند إلى أكثر من ٥٥ دولة حول العالم بمختلف درجات وأنواع التعبئة والتغليف.

نحن متواجدون أينما يوجد مشتري للزعفران، ومن بين أسواق التصدير لدينا دول مثل اليابان وكوريا الجنوبية وتايوان والصين وماليزيا وسنغافورة وروسيا والدول العربية والدول الأوروبية وكندا وأمريكا وأمريكا الجنوبية. أيضًا، كان زعفران تروند أفضل مصدر للعينات في البلاد لمدة ٦ فترات ووحدة عينة الجودة في البلاد لمدة ٥ فترات، ونحن أحد أفضل رواد الأعمال في البلاد في عام ٢٠٢٠ ووحدة معالجة عينة الزعفران في هذا المجال.

بسبب العقوبات في السنوات القليلة الماضية، نواجه العديد من القيود في قطاع تحويل الأموال، لذلك، لأن العديد من المتاجر والشركات الكبرى لا تستطيع الدفع، فهي لا تريد التعاون معنا؛ ولهذا السبب، يذهب معظم الزعفران الإيراني إلى إسبانيا، حيث يتم تعبئته وبيعه على أنه زعفران إسباني، أو يذهب إلى إيطاليا والإمارات العربية المتحدة.

إن القيود الناجمة عن العقوبات قد علقّت الزعفران الخاص بنا في العلامات التجارية وقوة المصدرين لدينا ليست كافية ليتمكنوا من دخول أسواقهم بشروط وقوانين وأنظمة الدول الأخرى، وقد تسبب هذا في مغادرة جزء كبير من الزعفران الإيراني إلى بلدان أخرى ويتم تعبئتها وبيعها باسمها. بالطبع هذه القيود أقل في الصين ولديها سوق ناشئة وهي وجهة التصدير الأولى للزعفران الإيراني لعدة سنوات ولحسن الحظ فإن شركات التصدير لدينا تتحرك بشكل جيد في السوق الصينية ونأمل أن تتمكن من العمل في هذا السوق بطريقة لا يوجد بها منافسة سلبية ويتم إرسال المنتج بجودة بكرامة الزعفران الإيراني حتى تتمكن على الأقل من الحصول على حصة كبيرة من القيمة المضافة لهذا السوق من حيث العلامة التجارية ومكانة الزعفران الإيراني وتصنيعه. اسم إيران مشهور في هذا السوق مع التغليف. ■



قال الرئيس التنفيذي لشركة تحفه زرين آذربايجان

تمثل التقلبات في أسعار الصرف مشكلة كبيرة للمصادر والواردات



تتمتع شركة تحفه زرين آذربايجان، التي تقع في مدينة عجب شير بمحافظة آذربايجان الشرقية، بخلفية عائلية لأكثر من ٤٠ عامًا، والتي بدأت أنشطتها المتعلقة بالفواكه الجافة تحت أسماء العلامات

التجارية باغ دره وأفتاب شيرين و المكسرات بناهي وتستمر حتى اليوم. نقرأ أجزاء من المقابلة مع مصطفى بناهي، الرئيس التنفيذي لشركة تحفه زرين آذربايجان.

النشاط الرئيسي لهذه الشركة هو تصدير واستيراد الفواكه الجافة والمكسرات. تعمل شركة تحفه زرين آذربايجان بطريقة متخصصة ومهنية تمامًا فيما يتعلق ببعض المنتجات مثل الزبيب، بحيث تعتبر الزبيب هو عملها الرئيسي. نقطة أخرى مهمة هي أننا لا نقتصر على منتج واحد ونقوم باستمرار بتصدير منتجات مختلفة إلى أجزاء مختلفة من العالم. وبطبيعة الحال، فإن الحصة الكبرى من هذه الصادرات تذهب إلى دبي، والتي تتم على أساس أسبوعي. العلامات التجارية الثلاث الرئيسية لشركة آذربايجان للهدايا: باغ دريه، أفتاب شيرين و شخير هي الملاجئ التي تشتهر بها العلامة التجارية باغ دريه داخل وخارج إيران وهي موضع ترحيب كبير في الأسواق العالمية، لذلك، نحن نركز أكثر على باغ دريه وأفتاب شيرين من حيث الصادرات، لأن هذه العلامة التجارية لديها عملاء أكثر وأفضل.

وتضر التقلبات في أسعار الصرف بالمستوردين والمصدرين على السواء. وأذكر أنه في العام الماضي خلال أحد المعارض الخارجية تغير سعر الدولار واستفسر مشتري من السنغال عن سعر الفستق؛ وعندما أخبرته بالسعر، استغرب وقال عليك أن تجري حساباتك وتعلن السعر مع سعر الدولار الجديد. هذا على الرغم من أنه بسبب ارتفاع سعر الدولار، فإن السعر داخل البلاد سيستمر في الارتفاع، وحتى بعد قيام الحكومة بتعديل سعر الدولار أو التذبذب، فإن السعر لن ينخفض بسرعة وسيستغرق وقتًا للوصول. حالة توازن. بالضبط هذا مرور الوقت يسبب خسارة السوق الأجنبية. في الواقع، بدلاً من دعم المصدر، تخلق الحكومة العديد من المشاكل من خلال التدخلات غير المدروسة والمفوضة. والحقيقة أنه في التجارة يتم تصدير الإنتاج الفائض عن حاجة البلاد، وبالنسبة لبعض المنتجات التي يكون الطلب داخل البلد فيها أكثر من الإنتاج، باختصار فإن سعر الدولار الواحد يمكنه تثبيت هذا المعدل إلى حد ما. ونتيجة لذلك، فإن رجال الأعمال الإيرانيين واثقون من أنهم سوف يقومون بأعمالهم بسهولة أكبر. ■

وأكدت مديرة مراقبة الجودة بشركة جوناغون المنتجات الغذائية

رفض البنوك دفع تسهيلات لقطاع الإنتاج



نظراً للتطور والتقدم الذي شهدته صناعة المواد الغذائية في العقود الأخيرة، بدأت مجموعات مختلفة تعمل في هذا المجال، والتي نجحت في إنتاج منتجات متنوعة ووضعت الجودة في مقدمة أنشطتها. ومن هذه المجموعات الناجحة شركة جوناغون المنتجات الغذائية التي قدمت للمستهلكين سلات متنوعة خلال ١٣ عامًا من التشغيل. وفي مقابلة مع السيدة شبنام برفيزي، مديرة مراقبة الجودة في هذه الشركة، اعتبرت توفير رأس المال العامل ونقص السيولة أكبر تحدي لصناعة المواد الغذائية في إيران. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

بدأت هذه المجموعة في عام ٢٠١٠ وكانت في البداية عبارة عن منتج واحد، ولكننا الآن ننتج أنواعًا مختلفة من المنتجات الغذائية. مشكلتنا الرئيسية هي توفير رأس المال العامل والسيولة والتسهيلات المصرفية. إن تطوير وشراء أجهزة جديدة وبناء خط جديد ومنتج جديد أمر مكلف، ونظرًا لأن ظروف السوق ليست جيدة، فإن تأمين السيولة ليس بالمهمة السهلة. في بعض الأحيان، من أجل إنتاج المنتجات، قمنا بشراء مواد خام وعناصر أخرى نقدًا ودفع أجور العمالة، لكننا نبيع المنتج في حالة يكون فيها الشيك مستحقًا بعد ٤ أو ٦ أشهر. عندما يتم تحصيل الأموال، بسبب تقلبات العملة، لم تعد لها القيمة السابقة. كما أن تقلص موائد الناس وانخفاض القوة الشرائية وتراجع الطلب من المشاكل الأخرى التي نواجهها. وغني عن القول أن حوالي ٩٩٪ من المواد الخام التي نستخدمها في عملية الإنتاج يتم إنتاجها داخل البلاد، ولهذا السبب ليس لدينا أي مشكلة خاصة في توفير المواد المطلوبة؛ ولكن نظرًا لحقيقة أنه يتعين علينا شراء المنتجات الزراعية نقدًا، فقد أثّرت مسألة رأس المال العامل. هذا على الرغم من أننا لم نتمكن من الحصول على قرض حتى الآن. معظم المواد الخام لدينا يتم إنتاجها محليًا، لكن تقلبات أسعار الصرف لها تأثير كبير عليها. حتى عندما نطلب ملصقًا بسيطًا من الطابعة، يُقال لنا أننا سنخبرك عندما نحصل على السعر الجديد. الآن، قم بتوسيع هذه التسمية البسيطة لتشمل أسعار العلب التي تستخدم لمرة واحدة، ومواد التعبئة والتغليف التي تستخدم لمرة واحدة، والأجهزة والمواد الخام، والتي يغطيها جميعها هذا الإصدار. ■

الرئيس التنفيذي لشركة بيرامون سيستم قشم

الطاقة والكهرباء هي المحرك الرئيسي لهذه الصناعة



بدأت شركة بيرامون سيستم قشم، إحدى الشركات التابعة لمجموعة بيرام، عملها في عام ٢٠٠٦ في منطقة قشم الحرة. تعمل هذه الشركة باعتبارها الذراع الإنتاجي لمجموعة بيرامون في المنطقة الحرة في قشم، ومنتجاتها عبارة عن معدات تحليل عبر الإنترنت، والتي تستخدم بشكل أساسي للتحكم في عمليات النفط والغاز والبتروكيماويات، وكذلك قياس الملوثات الغازية في المداخل وملوثات المياه في المصنع النفايات السائلة. وفي مقابلة مع رضا راجي كرمان، الرئيس التنفيذي لشركة بيرامون سيستم قشم، تحدثنا عن أنشطة هذه الشركة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

حاليًا، تنتمي جميع الشركات المصنعة لهذه المعدات تقريبًا إلى القطاع الخاص. وبطبيعة الحال، كانت الشركة الأولى في هذا المجال حول نظام قشم، والتي بدأت هذه الإنتاجات في عام ٢٠٠٦، ولكن خلال السنوات التالية، تم إضافة شركات أخرى إلى مجموعة المنتجين لهذا المنتج داخل البلاد، وأستطيع أن أقول بكل جرأة أنه تقريبًا ١٠٠٪ من أنظمة التحليل عبر الإنترنت في يتم إنتاجها داخل الدولة وإما أنه ليس لدينا واردات في هذا المجال أو أن عددها قليل جدًا. يتم استيراد أجهزة التحليل المتقدمة بشكل أساسي من الدول الأوروبية إلى إيران، لكن شركة بيرامون سيستم قشم بدأت في إنتاج مثل هذه المعدات عالية التقنية في عام ٢٠١١ ولديها حاليًا ٦ أجهزة تحليل على الإنترنت في شكل أجهزة إرسال في مجموعة منتجاتها وقد تمت الموافقة عليها من قبل وزارة النفط.

صناعة الكهرباء هي صناعة كثيفة رأس المال ومكلفة نسبيًا. وإذا كنت تنوي إنشاء محطة كهرباء بقدرة حوالي ١٠٠٠ ميجاوات، فإن تكلفة هذه المحطة وتحويلها تبلغ حوالي ١,٥ إلى ٢ مليار دولار. في الوقت الحالي، ننتج أكثر من ٨٠٪ من معدات تحليل محطات توليد الطاقة، كما قمنا بدمج المعدات الإلكترونية وأجهزة الإرسال في هذه الشركة، ولكن إذا أردنا رؤية نطاق محطة توليد الطاقة ككل، فهي نسبة صغيرة جدًا.

الطاقة والكهرباء هي المحرك الرئيسي للصناعة، وإذا لم يكن لدينا كهرباء، فسنكون جميعًا في ورطة. لقد نسينا القضية الأساسية، وهي إنتاج الكهرباء والطاقة، ووضعناها في الأولويات التالية. وبرأيي فإن أهم ما يجب على الحكومة المقابلة فعله هو تطوير إنتاج الطاقة بما يتناسب مع القضايا البيئية، لأن المناقشات البيئية أصبحت مشكلة بالنسبة لنا. اقترحي الأخير هو أن يكون إصلاح العلاقات الدبلوماسية مع دول الجوار والدول الأوروبية على جدول الأعمال، لأنه بدون التواصل والعلاقات الجيدة والقوية والصحية مع العالم أجمع، لن نتمكن من التقدم وتحسين الظروف.

الافتتاح المتزامن لمنشآت تعزيز ضغط الغاز في ٥ مقاطعات بالبلاد

أدى الافتتاح المتزامن لـ ٥ محطات تعزيز ضغط الغاز في مدن أَرَادان وخورموج وبل كله ودوراهان ونور آباد إلى رفع عدد المحطات في البلاد إلى ٩٦ محطة، بحيث يمكن لصناع القرار في مجال الطاقة في البلاد أن يعفوا من التدفق. من الغاز بالضغط المناسب في شبكة الغاز الضخمة في إيران. واليوم، تبرز هذه المحطات الشابة والحديثة كرمز لتطور صناعة الغاز الإيرانية في أجزاء كثيرة من البلاد، ويخضع سكان الغاز، عند سفرهم على طرقات البلاد، كلما وصلوا إلى هذه المرافق الضخمة قبعتهم احترامًا. عبقرية مهندسي البلاد.

خورموج وأثره على ممر تصدير الغاز إلى العراق

وفي بساتين بوشهر وفي محيط مدينة خورموج، ظهر مظهر آخر نقي من موهبة الإيرانيين. وتبرز المحطة الثانية في البلاد بنظام تحكم إيراني في منشأة تعزيز ضغط الغاز في خورموج والمزينة باسم الشهيد باقري، واختلافها عن غيرها من المحطات المفتوحة هو تأثيرها على خط أنابيب التصدير السادس وممر تصدير الغاز. إلى العراق. وتساعد هذه المحطة الحديثة جدا والحديثة، التي تبلغ استثماراتها ٧٢ مليون دولار، على توجيه الغاز المرسل من عسلوية إلى جنوب غرب وغرب البلاد بالضغط المناسب. بالإضافة إلى ذلك، فإن إنشاء هذا المشروع يرجع إلى زيادة الضغط اليومي بمقدار ١٠٧ ملايين متر مكعب من الغاز.

دوراهان، محطة على سفح الجبل

محطة دوراهان محاطة بالجبال من الجانبين ولها منظر جميل جدا، لكن هذا الموقع على سفح الجبل والمنحدر الحاد تسبب في تعرض القاطنين على بنائها لبعض المتاعب، وسميت بالمحطة الأكثر صعوبة من الناحية الجغرافية. تم بناء هذه المحطة باستثمار ٦٤ مليون دولار، وهي تحتوي على أربعة ضواغط توربينية من تصنيع شركة مابنا، ثلاثة منها دخلت الخدمة بعد اجتيازها الاختبار الذي دام ٧٢ ساعة بنجاح.

نور آباد محطة في أرض الشعر والأدب

استخدمت صناعة الغاز مرة أخرى كل معرفتها الفنية وقدرتها على إدارة المشاريع في فارس لتشغيل إحدى المحطات الواقعة على خط أنابيب الغاز الوطني العاشر. وتقع محطة الشهيد سيف الاسلامي نورآباد على الخط الوطني العاشر باستثمارات ٦٢ مليون دولار ولها تأثير مهم على شبكة الغاز الوطنية. تم تصنيع جميع الضواغط الأربعة والأجهزة الأخرى مثل أجهزة غسل الغاز ومبردات الهواء والصمامات وضواغط الهواء ومولدات الديزل داخل الشركة وتتمتع بقدرة نقل يومية تبلغ ٩٠ مليون متر مكعب.

المحطة الأخيرة من خط الأنابيب الوطني العاشر موجودة هنا؛ بل كله

وبما أن خط أنابيب الغاز الوطني العاشر يمر عبر محافظتي فارس وأصفهان ويمتد نحو نيزار قم، فإن المحطات الموجودة على هذا الخط مثل بل كله يمكن أن تغطي احتياجات المناطق الوسطى والغربية من البلاد. مثل أَرَادان، تقع محطة شهيد شيرواني بل كله في نهاية الخط الوطني العاشر. ■



جاء ذلك في محادثة مع المدير التنفيذي لشركة
فيتمغ

تقدم التكنولوجيا؛ طريقة لمنع مبيعات الخام



يعد بيع المواد الخام المعدنية في مختلف القطاعات أحد التحديات الخطيرة في بلدنا، وهو أكثر بروزاً في قطاع التعدين، وللأسف، يتم تصدير جزء كبير من المواد المعدنية من بلادنا

على شكل مبيعات خام. وعلى الرغم من الجهود التي بذلت لتحسين هذا الوضع في السنوات الأخيرة، إلا أنها لم تكن كافية. في الحديث الذي أجريناه مع محمد طاورى، المدير التنفيذي لشركة فيتيمغ، ناقشنا الأبعاد المختلفة لبيع المواد الخام وطرق الوقاية منها. نقرأ أجزاء من هذا الحديث.

وبالنظر إلى أن معظم نشاطنا يتم في مناجم خام الحديد، فقد قمنا بتنفيذ مشاريع كبيرة في كرمان، جنة التعدين في إيران. وأيضاً في يزد، وهي واحدة من أفضل وأعرق المحافظات الإيرانية في مجال التعدين، لدينا العديد من المحافظ والمشاريع. لقد نشطنا في محافظات أخرى مثل أصفهان وهمدان وكردستان وزنجان وسمنان وخراسان وقزوین وسيستان وبلوشستان، وفي خطط التنمية لهذا العام وفي السنوات القادمة، نعتزم القيام بمزيد من الأنشطة في المحافظات الأخرى. في الواقع، ينصب التركيز الرئيسي لأنشطة فيتيمغ على إنتاج معدات معالجة خام الحديد وإثراءه، مما جعلنا نركز فقط على هذا ونعمل بشكل أكثر تخصصاً واحترافية في هذا الجزء من الصناعة، ونكون شركة معروفة وموثوقة العلامة التجارية، والحصول على مستوى عالٍ من رضا العملاء بشكل عام، ينصب التركيز الرئيسي لنشاط فيتيمغ على مناجم خام الحديد وإثراء خام الحديد ومعالجته.

وفيما يتعلق بالبحث والتطوير، فإننا نسعى إلى زيادة الإنتاجية وإدخال تقنيات جديدة في أجهزتنا وإنتاج أجهزة جديدة في أجزاء أخرى من المعالجة؛ وفي الوقت نفسه، لدينا نظرة جريئة للصادرات. تجدر الإشارة إلى أن قسم البحث والتطوير في الشركة يضيف منتجاً واحداً أو منتجين جديدين على الأقل إلى مجموعة المنتجات كل عام، وهذا ما يجعل فيتيمغ رائدة في هذه الصناعة.

الهدف الرئيسي لنشاط هذه الشركة هو منع بيع المواد الخام في المناجم، ومن خلال توريد وإنتاج معدات معالجة المعادن الحديثة، ساعدنا على تحقيق ذلك. يمكن الإشارة إلى أحد أهم إنجازات فيتيمغ في منع مبيعات النفط الخام إلى المعدات الجديدة التي تنتج خام الحديد بدرجة أقل من المعدات المماثلة.

ساعد التقدم التكنولوجي في الصناعات المحلية في إيران المناجم على عدم بيع المواد الخام للمشتريين المحليين والأجانب، وقاموا بتحديث منتجاتهم وتقديمها للعملاء المحليين والأجانب بدرجات أعلى وأسعار أعلى وقيمة مضافة أعلى. ■

وقال الرئيس التنفيذي لشركة جهان فولاد سيرجان نمو جميع المؤشرات في جهان فولاد سيرجان

في هذه الأثناء، ومنذ وقت ليس ببعيد، انعقد الاجتماع العام السنوي لشركة جهان فولاد سيرجان بحضور ٩٠٪ من المساهمين، وتشير التقارير إلى نمو جميع المؤشرات في هذه المجموعة في عام ٢٠٢٢.

وفي هذا الاجتماع، قال علي بور معصومي، الرئيس التنفيذي لشركة جهان فولاد: على الرغم من زيادة القيود على الطاقة، شهدنا تحسناً شاملاً وفرة في الإنتاج وسجلنا ٦٥ رقماً قياسياً كمياً ونوعياً في قطاعات الإنتاج المختلفة، بحيث بلغ العام الماضي ٩٣٦ ألف طن من الحديد الإسفنجي وتم إنتاج ٨٢٣ ألف طن من سبائك الصلب و٣٦٥ ألف طن من حديد التسليح (أي ما يعادل ٨٪) في عالم الصلب.

وأشار بور معصومي كذلك إلى نمو مبيعات منتجات شركة جهان فولاد بنسبة ٢٣٪ العام الماضي مقارنة بعام ٢٠٢١، وأعلن عن مبيعات بقيمة ١٧ ألف مليار تومان من منتجات هذه الشركة.

ووفقاً له، شهدت هذه المجموعة نمواً بنسبة ٤٢٪ في نفس الفترة من خلال تسجيل مبيعات تصدير بقيمة ١٨٠٠ مليار تومان. وفي نفس الفترة، تم تسجيل ٨٣٠٠ مليار تومان في مبيعات حديد التسليح، أي بزيادة قدرها ٦٠٪ مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي.

وبحسب هذا التقرير، بلغ صافي أرباح الشركة ٢,٩٠٦ مليار تومان بنمو قدره ٢٤٪. وفي نهاية اجتماع الجمعية وبعد الموافقة على البيانات المالية لشركة جهان فولاد للفترة المنتهية في ٢٠٢٢، تم توزيع أرباح بواقع ٦٠ ريالاً للسهم الواحد.

من بين الأوسمة الأخرى التي حصل عليها جهان فولاد سيرجان هو الفوز بلقب الوحدة النموذجية الوطنية. حصلت شركة جهان فولاد سيرجان، نظراً لسجلها الرائع لمدة عام في جميع المؤشرات الكمية والنوعية للإنتاج والإدارة ورأس المال البشري والسلامة والصحة والبيئة، كوحدة نخبة وطنية، على لقب المهرجان الوطني الخامس والثلاثين لإمتنان.

لكن شرف آخر لجهان فولاد سيرجان هو فوزه بالمركز الأول في علامة المنتج الوطني، وهو ما حدث في أواخر العام الماضي. تمكنت هذه الشركة من الفوز بالعلامة الوطنية للمرتبة الأولى للمنتج المعتمد من قبل المقاولين والمهندسين في المشاريع الضخمة بالدولة (HETCO) في اللقاء الخامس لقادة صناعة البناء والطرق والتطوير العمراني.

في هذا الحدث، تم تكريم أفضل شركات التصنيع والخدمات وأكثرها تأثيراً في البلاد في مجالات النقل والبناء والطرق والتنمية الحضرية. في هذه الأثناء، تم اختيار شركة جهان فولاد كأول منتج معتمد في المشاريع الضخمة في البلاد من قبل المقاولين والمهندسين المشهورين في البلاد بسبب استمرارية المعايير والجودة العالية للمنتجات المنتجة من الماضي إلى يومنا هذا. وكسب ثقة ورضا العملاء وأصبح وطنياً. ■



الرئيس التنفيذي لشركة أهورا يجب أن تخرج مراكز التسوق من الشكل التقليدي



في عالم اليوم تم اقتراح خطط مختلفة لتقديم الخدمات في مجال الإعلان والمبيعات، أحدها خطة رفع مستوى جودة خدمات مراكز التسوق والمبيعات. في غضون ذلك، من خلال جذب الخبراء وإنشاء نادي للفنانين المشهورين في البلاد، خلقت علامة أهورا التجارية الظروف للعلامات التجارية والمبيعات للتفاعل مع هؤلاء الأشخاص وتقديم الخدمات المثلثة للعملاء. وبالنظر إلى هذه المسألة، أجرينا محادثة مع المهندس وحيد شاهمورادي، الرئيس التنفيذي لشركة أهورا. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

النشاط الرئيسي لهذه الشركة هو تشغيل وإنشاء مراكز من صفر إلى مائة وتقديم المشورة للمقاول والباقي والمالك من البداية إلى مرحلة الافتتاح. بمعنى آخر، تقوم شركة أهورا بتنفيذ العمليات والتصميم والهندسة المعمارية وأنشطة افتتاح وفعايات، ومؤخراً أطلقنا نادياً مستقلاً للفنانين من خلال صيغتنا الخاصة، لتتمكن هذه المجموعة العريضة من المشاركة والتفاعل مع العلامات التجارية المختلفة، وبهذه الطريقة، زيادة مستوى جودة المبيعات والإعلان. ويعمل في مركز ليدوما حوالي ٥٠ فرداً في مجال السوشيال ميديا والتسويق الرقمي والأعمال المتخصصة والشؤون الإعلامية، كما تم تجهيز جميع المساحات الاعلانية لسهولة التواصل مع العلامات التجارية.

من أكبر مشاكل هذه الشركة في جميع مشاريعها هو استخدام الموارد البشرية. على سبيل المثال، على الرغم من أن شركة أهورا تضطر إلى توظيف أشخاص جدد لتنفيذ المشاريع، إلا أنه في بعض الأحيان يكون من الضروري استخدام القوى الداخلية لمشاريع جديدة من أجل الحفاظ على معلومات وبيانات الشركة. تتمتع شركة أهورا بعلاقة أخت وأخ مع العديد من الفنانين ومن السهل إنشاء هذه الروابط والتفاعلات.

ومن مميزات نادي الفنانين أن جميع مراكز الترفيه ومقدمي الخدمات للفنانين تغطي مساحة الإقامة واحتياجات المسافرين حتى يتمكن كل من هؤلاء الأبناء من القدوم إلينا واستخدام مساحة الإقامة الفاخرة إذا ذهبوا في رحلة. منذ الأول من يوليو، تم إنشاء مشروع من قبل نادي الفنانين في كيش، والذي يمكن للمهتمين استخدامه برصيد لمدة أسبوع واحد. ■

التحديات القانونية للذكاء الاصطناعي في مجال المسؤولية المدنية

الذكاء الاصطناعي؛ وهي كلمة لم يكن لها مكان في نطاق الفكر البشري في الماضي غير البعيد فحسب، بل بدا من المستحيل إنشاء علاقة موضوعية وجوهرية بين الذكاء الاصطناعي والحقوق. بشكل عام، أي نظام مثل التفكير واستخلاص النتائج والاكتشاف وما إلى ذلك، مزود بأنظمة تفكير بشرية، يمكن أن يعرف بالذكاء الاصطناعي. في غضون ذلك، قدمت مجموعة الذكاء الاصطناعي التابعة للمفوضية الأوروبية تعريفاً جديداً للذكاء الاصطناعي.

أنظمة الذكاء الاصطناعي هي أنظمة برمجية وأحياناً أجهزة صممها البشر لفهم البيئة المحيطة بهم من خلال الحصول على البيانات وتحليلها مادياً منظماً أو غير منظم أو التصرف رقمياً والعقل وتحليل وتفسير البيانات التي تم الحصول عليها واتخاذ القرار مع المنهج العام والهدف الأساسي هو أداء المهمة الأساسية لأداء أفضل عمل والحصول على أعلى كفاءة. واليوم، أصبح للذكاء الاصطناعي في العديد من دول العالم العديد من التطبيقات في مختلف المجالات، بما في ذلك السيارات ذاتية القيادة، وكذلك العلوم الطبية وتشخيص الأمراض.

وفي القانون الإيراني، بالإضافة إلى قانون المسؤولية المدنية المعتمد عام ١٩٦٢، تتناول قوانين أخرى مثل القانون المدني، وقانون العقوبات الإسلامي، وقانون حماية حقوق المستهلك، وقانون التجارة الإلكترونية، مسألة المسؤولية المدنية. وفقاً لعموم القانون، فإنه لتحقيق المسؤولية المدنية لا بد من ثلاثة عناصر وهي ارتكاب الفعل الضار، وتكبد الخسارة، ووجود علاقة سببية بين الفعل والخسارة. إن تكييف هذه العناصر الثلاثة من أجل تحقيق عناصر المسؤولية المدنية مع ما يحدث في مجال الذكاء الاصطناعي يشكل تحدياً شديداً للمحامين. وما إذا كان الضرر الناجم عن خطأ الذكاء الاصطناعي يمكن التنبؤ به بحيث يمكن اعتباره من العناصر الأكيدة لشمول الضرر ضمن عناصر المسؤولية المدنية، وهو أمر لم يبينه الخبراء في مجال الذكاء الاصطناعي إجابة واضحة وصريحة، ونفس الشيء، على المجتمع القانوني تقديم الحلول القانونية التي واجهت أسئلة وغموض. وفقاً للقوانين الحالية في إيران وبشكل عام، تعتمد المسؤولية على الخطأ، وهذا يؤدي إلى تحقيق المسؤولية المدنية. لكن في حالات استخدام الذكاء الاصطناعي، هناك عوامل كثيرة وأشخاص متورطون، وفي معظم الحالات، يبدو من الصعب بل من المستحيل إرجاع اللوم المؤدي إلى الفعل الضار إلى عامل واحد أو أكثر.

مما لا شك فيه أن صياغة وإقرار القوانين المتعلقة بالمسؤولية المدنية في حجم الأضرار الناجمة عن الذكاء الاصطناعي، تتطلب العديد من الدراسات والتحقيقات، التي يمكن أن تحقق نتائج مهمة في الدولة من خلال الدراسات المقارنة ومدى مطابقتها للقوانين ذات الصلة والشرعية الإسلامية المقدسة. ■



شهره اعتمادى
محامية ومستشارة قانونية

صرح بذلك الرئيس التنفيذي لشركة THB ألمانيا

عرقلة العقوبات في توريد المواد الخام والمعدات



تم تسجيل شركة BHT الألمانية في مدينة كولونيا بألمانيا عام ١٩٩٤ وتمتلك حوالي ٣٢ عامًا من الخبرة في الأسواق الدولية. تعد شركة فراز إنرجي بود الدولية الهندسية، باعتبارها الممثل الرسمي لهذه الشركة في إيران، باعتبارها واحدة من الشركات الرائدة المتخصصة في توريد المعدات والآلات وقطع الغيار المعقدة والخدمات الفنية والهندسية، هي واحدة من أفضل الشركات العالمية في المجالات الصناعية المختلفة، بما في ذلك صناعات محطات توليد الطاقة والطاقة المتجددة والنفط والغاز والبتروكيماويات والصلب والتعدين والسيارات وغيرها من الصناعات ذات الصلة. في المحادثة التي أجريتها مع المهندس ساسان طوسي، الرئيس التنفيذي لشركة BHT ألمانيا. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

يكنز تميزنا في حقيقة أننا نقدم خدمات عالية الجودة وتنافسية لعملائنا المحليين والأجانب باستخدام إمكانيات هندسة الشراء والتصنيع والهندسة العكسية والتجارة الدولية. تعتبر الصدق وصحة العمل إلى جانب الثقة والتحديث من أهدافنا الأساسية، مما أدى إلى خلق علاقات مستقرة وإيجابية مع العملاء وشركاء العمل. نهتم بنمو وتطوير رأس المال البشري ذو الخبرة ومصالح موظفي الشركة، ونضمن هذه القيم في إطار المسؤولية الاجتماعية للشركة. تعمل شركتنا في ثلاثة مجالات؛ أولاً، في مجال استيراد المعدات والآلات وقطع الغيار لجميع الصناعات بما في ذلك جميع أنواع الأجهزة الكهربائية والميكانيكية والدقيقة. وآخر في مجال التصنيع والهندسة العكسية. في الواقع، يمكننا تقديم مساعدة قيمة لعملائنا فيما يتعلق بقطع الغيار والملحقات التي لا يمكن تصنيعها في إيران.

نحن نواجه مشكلتين في شراء المواد والمعدات من الموردين. أولاً، العقوبات هي التي جعلتنا لا نقوم بتوريد المعدات كاملة للعميل، والمشكلة الثانية هي المشاكل المتعلقة بالواردات في البلاد. على الرغم من أن التقلبات الشديدة في سعر الصرف قد خلقت طريقاً معقداً وعالي المخاطر كتحدي، إلا أنها وفرت رضا العملاء بدلاً من الإجراءات المعقدة لاستلام العملة.

قوتنا الأولى هي أننا نستطيع عادة الرد على ما يصل إلى ٩٠٪ من جميع أنواع الصناعات ولا نترك العملاء دون إجابة. يتقدم العديد من العملاء مع بعض الشركات، ولكن عندما يرسلون الاستفسار، لا يمكنهم الإجابة، ولكن شركتنا عادة ما تجيب على حوالي ٩٠٪ من الاستفسارات. هناك اختلاف آخر يتعلق بتقصير وقت التسليم. ■

الرئيس التنفيذي لشركة خيرخواه للصناعة
الكرتون

التغليف يعطي الشخصية والمصادقية للمنتج



في مقابلة مع محمد رضا خيرخواه كرمان، مؤسس أول مصنع للكرتون في مقاطعة كرمان والرئيس التنفيذي لشركة خيرخواه لصناعة الكرتون، قمنا بفحص حالة صناعة تصنيع الكرتون في البلاد. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تم بناء صناعات الورق المقوى الخيرية بجانب البستانيين. ولذلك، فإن العلاقة الوثيقة مع البستانيين، وكذلك الفهم الكامل لمشاكلهم واحتياجاتهم في تعبئة التمور، جعلتهم يقبلوننا كمستشارين وداعمين لهم. وفي الواقع، أدت هذه العلاقة الوثيقة إلى مزيد من التفاعل والحميمية مع العملاء.

وبحسب رخصة التشغيل الصادرة عن وزارة التعدين والصناعة والتجارة، تبلغ الطاقة الإنتاجية للمصنع ٢٣ ألف طن من الورق المقوى و ١٠ آلاف طن من الورق المقوى؛ وهذا يعني أن لدينا إمكانية إنتاج ١٥٠ مليون كرتونة من التمر سنوياً، رغم أنه ليس من العملي إنتاج هذا العدد من الكراتين خلال موسم جني التمر. وغني عن القول أنه بالنظر إلى حاجة المنطقة إلى حوالي ٣٠٠ إلى ٣٥٠ مليون صندوق من التمر، فإن وحدات تصنيع الكرتون الأخرى في الدولة مسؤولة أيضاً عن إنتاج هذه الكمية من كرتون التمر.

على مر السنين، كان لفريق التصميم في المصنع تأثير كبير في تحسين جودة تعبئة التمور. في تصميم وإنتاج جميع أنواع الصناديق والكرتون، نحاول تقديم تصميمات جديدة مثل الصناديق المصفحة، أو تصميمات لوحة المفاتيح لتغليف التمور، أو الصناديق ذات الأبواب والأجسام ذاتية الغلق، بحيث لا تحتاج الكراتين إلى دبابيس. ونأمل أن تلقى الخطط الجديدة ترحيباً من قبل وحدات تعبئة التمور لتمهيد الطريق لتصدير التمور إلى المزيد من الدول.

صناعة التعبئة والتغليف هي صناعة ديناميكية يجب أن تكون محدثة دائماً، ولهذا السبب قمنا باستيراد آلة الطباعة المباشرة ذات ٥ ألوان المتقدمة على الورق المقوى بجودة قريبة من طباعة الأوفست (High Graphic) إلى جانب القطع المتزامن (في Line) وتمكننا في موسم الحصاد، بسرعة عالية وجودة مثالية، من تلبية احتياجات المنطقة. الآلات الأخرى، وجهاز لصق الشفاه الأوتوماتيكي بالكامل، تم تحديثها أيضاً وتسريع الإنتاج الضخم للكرتون خلال موسم حصاد التمر.

تعتبر معظم المنتجات الزراعية، وخاصة التمور الإيرانية، فريدة من نوعها في العالم، إلا أنها تقدم بأقل الأسعار في الأسواق العالمية بسبب سوء التغليف. الحقيقة هي أن التغليف يعطي شخصية ومصادقية للمنتج ويضيف قيمة أكبر للمنتج. لسوء الحظ، في إيران، ما زالوا يقللون من جودة التغليف من أجل تقليل السعر النهائي، ومن خلال القيام بذلك، فإنهم يخفزون قيمة منتجهم، إذا لم تكن التعبئة والتغليف تكلفة، بل جزءاً من الاستثمار. ■

فرم اشتراک سالیانه

● حقوقی

نام شرکت: نوع فعالیت: سال تاسیس:

● حقیقی

نام و نام خانوادگی:

نشانی کامل پستی:

.....

کد پستی ده رقمی: تلفن تماس:

دورنگار: تلفن همراه:

نشانی پست الکترونیک (ایمیل):

آیا تمایل به دریافت نسخه pdf ماهنامه از طریق پست الکترونیک را دارید؟

● خیر

● بله

به همراه ارسال نخستین شماره ماهنامه کد اشتراک شما اعلام خواهد شد.

واحد اشتراک: ۸۸۸۶۴۸۳۵ - ۰۲۱

سرمایه گذاری

۱. واریز مبلغ ۴,۸۰۰,۰۰۰ تومان به

حساب شماره: ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴

و یا شماره کارت: ۶۰۳۷-۹۹۷۳-۲۵۵۰-۹۳۱۴

و یا شماره شب: ۰۴-۰۲۹۰-۱۹۶۵-۰۰۱۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۱۹۴۹

بانک ملی ایران به نام آقای مرتضی فغانی.

۲. ارسال تصویر فیش بانکی از طریق دورنگار به

شماره: ۸۸۸۶۴۷۲۰ - ۰۲۱

۳. هزینه ارسال مجلات با پست عادی به عهده ماهنامه

و هزینه پست سفارشی به عهده متقاضی می باشد.

۴. هزینه فوق برای اشتراک ۱۲ شماره از ماهنامه هر ماه

یک نسخه است.

دنیای

سرمایه گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت



www.dsarmaye.ir



d.sarmayeh@gmail.com



[donyaye_sarmaye](https://t.me/donyaye_sarmaye)



[@dsarmaye_ir](https://www.instagram.com/dsarmaye_ir)



WORLD OF INVESTMENT



It was stated by the CEO of BHT Germany stonewalling of sanctions in the supply of raw materials and equipment

The German BHT company was registered in Cologne, Germany in 1994 and has about 32 years of experience in international markets. Faraz Energy Pod International Engineering Company, as the official representative of this company in Iran, as one of the most specialized leading companies in the supply of equipment, machinery, complex spare parts and technical and engineering services, is one of the top international companies in various industrial fields, including power plant industries, energy Renewable, oil, gas, petrochemical, steel, mining, automotive and other related industries. In the conversation we had with engineer Sasan Toosi, CEO of BHT Germany. We read parts of this interview.

Our distinction lies in the fact that we provide high-quality and competitive services to our domestic and foreign customers by using the capabilities of purchasing engineering, manufacturing, reverse engineering and international trade. Honesty and health of work along with trust and being up-to-date are considered as one of our basic goals, which has created stable and positive relationships with customers and business partners. We care about the growth and development of experienced human capital and the interests of the company's employees, and we guarantee these values within the framework of the company's social responsibility. Our company operates in three fields; First, in the field of importing equipment, machinery and spare parts for all industries, including all types of electrical, mechanical and precision instruments. Another is in the field of manufacturing and reverse engineering. In fact, we can provide valuable assistance to our customers on parts and accessories that cannot be manufactured in Iran.

We are facing two problems in the procurement of materials and equipment with suppliers. First, it is the sanctions that have caused us not to supply the equipment in full for the customer, and the second problem is the problems related to imports in the country. Although the extreme fluctuations of the exchange rate have created a complicated and high-risk route as a challenge, it has provided customer satisfaction instead of complicated procedures for receiving currency.

Our first strength is that we can usually answer up to 90% of all types of industries and do not leave customers unanswered. Many customers come forward with some companies, but when they send the inquiry, they cannot answer, but our company usually answers about 90% of the inquiries. Another difference is related to the shortening of the delivery time.■

CEO of Kheirkhah Carton Packaging gives personality and credibility to the product



In an interview with Mohammad Reza Kheirkhah Kermani, the founder of the first carton factory in Kerman province and the CEO of Kheirkhah Carton Manufacturing, we examined the state of the country's carton manufacturing industry. We read parts of this interview.

Kheirkhah Carton industries were built next to gardeners; Therefore, the close relationship with the gardeners, as well as the complete understanding of their problems and needs in date packaging, has made them accept us as their advisors and supporters. In fact, this close relationship has led to greater interaction and intimacy with customers.

According to the operating license of the Ministry of Mining Industry and Commerce, the production capacity of the factory is 23 thousand tons of cardboard sheets and 10 thousand tons of cardboard; It means that we have the possibility of producing 150 million cartons of dates per year, although it is not practical to produce this number of cartons during the date harvesting season. Needless to say, considering the need of the region for around 300 to 350 million boxes of dates, other carton making units in the country are also responsible for producing this amount of date cartons.

Over the years, the factory's design team has been influential in improving the quality of date packaging. In the design and production of all kinds of boxes and cartons, we try to supply new designs such as laminated boxes, keyboard designs for packing dates, or boxes with self-locking doors and bodies, so that the cartons do not need staples. We hope that the new plans will be welcomed by date packing units to pave the way to export dates to more countries.

The packaging industry is a dynamic industry that must always be updated, that's why we imported an advanced 5-color direct printing machine on cardboard with a quality close to offset printing (High Graphic) along with simultaneous die-cutting (In Line) and we were able to in the season harvest, with high speed and optimal quality, to meet the needs of the region. Other machines, such as die cut, bopset, and fully automatic lip glue are also up-to-date and speed up the mass production of cartons during the date harvesting season.

Most of the agricultural products, especially Iranian dates, are unique in the world, but they are offered at the lowest prices in the world markets, due to poor packaging. The truth is that packaging gives personality and credibility to the product and adds more value to the product. Unfortunately, in Iran, they still reduce the quality of the packaging in order to reduce the finished price, and by doing so, they lower the value of their product, if the packaging is not a cost, but a part of the investment.■

CEO of Ahoora Company

Shopping malls should go out of the traditional form



In today's world, various plans have been proposed for providing services in the field of advertising and sales, one of which is the plan to increase the quality level of the services of shopping and sales centers. In the meantime, by attracting experts and creating a club of well-known artists of the country, the Ahoora brand has created conditions for commercial and sales brands to interact with these people and provide optimal services to customers. Considering this issue, we had a conversation with engineer Vahid Shahmoradi, CEO of Ahoora Company. We read parts of this interview.

The main activity of this company is operating and setting up zero to one hundred centers and giving advice to the contractor, builder and owner from the beginning to the opening stage. In other words, Ahoora Company carries out operations, design, architecture and opening activities for shopping malls, and along with that, it has created an artist's PR club consisting of about seventy percent of cinema personalities. In this club, with the presence of honorable friends, we carry out advertising work and hold openings and events, and recently we have launched an independent club for artists through our own formula, so that this dear group can participate and interact with different brands, and in this way, Increase the quality level of sales and advertising. About 50 personnel are working in the field of social media, digital marketing, specialized work and advertising affairs in Lidoma center, and all advertising spaces are prepared for easy communication with brands.

One of the biggest problems of this company in all projects is related to the use of human resources. For example, although the Ahoora Company has to hire new people to carry out projects, sometimes it is necessary to use internal forces for new projects in order to maintain the company's information and data. Ahoora company has sister and brother relationship with many artists and it is easy to establish these connections and interactions.

One of the advantages of the artists club is that all entertainment centers and service providers for artists cover the accommodation space and the needs of travelers, so that each of these loved ones can come to us and use the luxury accommodation space if they go on a trip. Since the first of July, a project has been created by the artists club in Kish, which interested people can use with a one-week credit.■

World of
INVESTMENT

Legal challenges of artificial intelligence in the field of civil liability

Artificial intelligence; A word that in the not so distant past, not only did not have a place in the range of human thought, but creating a thematic and essential connection between artificial intelligence and rights seemed impossible. In general, any system such as thinking, drawing conclusions, discovering, etc., which is equipped with human thinking systems, can be known as artificial intelligence. In the meantime, the European Commission's artificial intelligence group has presented a new definition of artificial intelligence.

Artificial intelligence systems are software systems and sometimes hardware that are designed by humans to understand their surrounding environment through the acquisition of data and the analysis of structured or unstructured physical or Act digitally and reason and analyze and interpret the obtained data and make a decision with the general approach and the primary goal of performing the primary task to perform the best action and obtain the highest efficiency. Today, in many countries of the world, artificial intelligence has many applications in various fields, including self-driving cars, as well as medical science and disease diagnosis.

In Iranian law, in addition to the Civil Liability Law approved in 1962, other laws such as the Civil Law, the Islamic Penal Code, the Consumer Rights Protection Law, and the Electronic Commerce Law deal with the issue of civil liability. According to the generality of the law, in order to realize civil liability, three elements of committing a harmful act, incurring a loss, and the existence of a causal relationship between the act and the loss are necessary and necessary. The adaptation of these three elements in order to realize the elements of civil responsibility with what is happening in the field of artificial intelligence is an issue that has severely challenged lawyers.

Whether the damage caused by the error of artificial intelligence was predictable so that it can be considered as one of the sure elements of the inclusion of damage in the elements of civil liability, is a matter that experts in the field of artificial intelligence did not give a clear and explicit answer to, and the same thing, the legal community to provide Legal solutions have faced questions and ambiguities. According to the current laws of Iran and in general, responsibility is based on fault, and this leads to the realization of civil responsibility. However, in cases of using artificial intelligence, many factors and people are involved, and in most cases, it seems difficult and even impossible to attribute the blame leading to a harmful action to one or more factors.

Undoubtedly, drafting and approving laws regarding civil liability in the amount of damage caused by artificial intelligence requires a lot of studies and investigations, which can achieve significant results in the country with comparative studies and its compliance with the relevant laws and the holy Sharia of Islam.■



Shohreh Etamadi
Lawyer and legal adviser

It was mentioned in a conversation with the executive director of Fit Mag

Advancement of technology; A way to prevent raw sales



The sale of mineral raw materials in different sectors is one of the serious challenges in our country, which is more prominent in the mining sector, and unfortunately, a significant part of mineral materials is exported from our country in the form of raw sales. Although efforts have been made to improve this situation in recent years, it has not been enough. In the conversation we had with Mohammad Tavari, the executive director of Fitmag Company, we discussed the various dimensions of raw material selling and the ways to prevent it. We read parts of this conversation.

Considering that most of our activity is in iron ore mines, we have implemented large projects in Kerman, Iran's mining paradise. Also, in Yazd, which is one of the best and most prestigious provinces of Iran in the field of mining, we have many portfolios and projects. We have been active in other provinces such as Isfahan, Hamedan, Kurdistan, Zanjan, Semnan, Khorasan, Qazvin and Sistan and Baluchistan, and in the development plans of this year and in the coming years, we intend to have more activities in other provinces. In fact, the main focus of Fitmag's activities is in the production of iron ore processing and beneficiation equipment, which has made us focus only on this and work much more specialized and professionally in this part of the industry, be a well-known and reliable brand, and have a high level of customer satisfaction. In general, the main focus of Fitmag's activity is on iron ore mines and iron ore beneficiation and processing.

In terms of research and development, we seek to increase productivity and bring new technologies to our devices and produce new devices in other parts of processing; At the same time, we have a partial view of exports. It should be noted that the research and development department of the company adds at least one or two new products to the product portfolio every year, and this makes Fitmag a leader in this industry.

The main goal of this company's activity is to prevent the sale of raw materials in mines, and by supplying and producing modern mineral processing equipment, we have helped to achieve this. One of the most important achievements of Fitmag in preventing crude sales can be pointed to the new equipment that produces iron ore with a lower grade than similar equipment.

The advancement of technology in Iran's domestic industries has helped mines to not sell raw materials to domestic and foreign buyers, and they upgrade their products and offer them to domestic and foreign customers with higher grades, higher prices, and higher added value. ■

The CEO of Jahanfulad Sirjan,
Company

The growth of all indicators in Jahanfulad Sirjan

Meanwhile, not long ago, the annual general meeting of Jahanfulad Sirjan Company was held with the presence of 90% of the shareholders, and the reports indicate the growth of all indicators in this group in 2022.

In this meeting, Jahanfulad CEO Alipour Masoumi said: despite the increase in energy restrictions, we witnessed the all-round improvement and jump in production and set 65 quantitative and qualitative records in different production sectors, so that last year 936 thousand tons of sponge iron, 823 thousand tons of ingots Steel and 365 thousand tons of rebar (equivalent to 8% growth) were produced in the world of steel.

Pour Masoumi further pointed to the 23% growth in sales of Jahanfulad products last year compared to 2021 and announced the sales of 17 thousand billion tomans of this company's products.

According to him, this collection has experienced a 42% growth in the same period of time by recording export sales of 1,800 billion tomans. In the rebar sales sector, during the same period, with a record of 8,300 billion tomans, a 60% growth compared to the same period of the previous year has been recorded.

According to this report, the company's net profit was equal to 2,906 billion tomans with a growth of 24%. At the end of the assembly meeting and after the approval of Jahanfulad's financial statements for the period ending in 2022, a dividend of 60 Rials per share was distributed.

Among other honors of Jahanfulad Sirjan is winning the title of National Model Unit. Jahanfulad Sirjan Company, due to its brilliant one-year track record in all quantitative and qualitative indicators of production, management, human capital, safety, health and environment, as a national elite unit, succeeded in receiving the selected title from the 35th National Festival of Emtanan.

Winning the first rank of the national product mark by Jahanfulad

But another honor of Jahanfulad Sirjan is winning the first place in the national product mark, which happened late last year. This company was able to win the national mark of the first rank of the product approved by contractors and engineers in the country's huge projects (HETCO) at the fifth meeting of the leaders of the construction, road and urban development industry.

In this event, the best and most influential manufacturing and service companies of the country in the transportation, construction, road and urban development industries were honored. In the meantime, Jahanfulad Company was selected as the first approved product in the huge projects of the country by the renowned contractors and engineers of the country due to the continuity of the standard and high quality of the products produced from the past to the present day and gaining the trust and satisfaction of the customers. It became national. ■

The CEO of Tohfe Zareen Azarbaijan said Fluctuations in exchange rates are a major problem for exports and imports



Tohfe Zareen Azarbaijan Company, located in Ajabshir city of East Azarbaijan province, has a family background of more than 40 years, which started its activities related to dry fruits

under the names of Bagh Dareh, Aftab Shirin and Panahi Nuts brands and continues until today. We read parts of the interview with Mostafa Panahi, CEO of Tohfe Zarin Azerbaijan Company..

The main activity of this company is the export and import of dry fruits and nuts. Tahfe Zarin Azerbaijan operates in a completely specialized and professional manner regarding some products such as raisins, so that it considers raisins as its main business. Another important point is that we do not limit ourselves to one product and continuously export various products to different parts of the world. Of course, the major share of this export is to Dubai, which is done on a weekly basis. The three main brands of Azarbaijan Gift Company; Bagh Dareh, Aftab Shirin and Shukhbar are the shelters that Bagh Dareh brand is better known inside and outside of Iran and are very welcome in the world markets, therefore, we focus more on Bagh Dareh and Aftab Shireen in terms of exports, because this brand It has more and better customers.

Fluctuations in exchange rates hurt both importers and exporters. I remember that last year during one of the foreign exhibitions, the dollar price changed and a buyer from Senegal inquired about the price of pistachios; When I told him the price, he surprisingly said that you should do your calculations and announce the price with the new dollar price. This is despite the fact that due to the increase in the dollar rate, the price inside the country will continue to rise, and even after the government adjusts the dollar rate or fluctuates, the price will not decrease quickly and it will take time to reach equilibrium. Exactly this passage of time causes the loss of the foreign market. In fact, instead of supporting the exporter, the government creates many problems with uninformed and mandated interventions. In fact, in trade, the excess production of the country's needs is exported, and in relation to some products where the demand inside the country is more than the production, in short, the single rate of the dollar can stabilize this rate to some extent, and as a result, Iranian businessmen are confident They will do business more easily.■

CEO of Piramoon System Qeshm Company Energy and electricity is the main driver of the industry

Piramoon System Qeshm Company, one of the subsidiary companies of Piramoon Group, started its work in 2006 in Qeshm Free Zone. This company operates as the production arm of Piramoon Group in the Qeshm Free Zone, and its products are online analysis equipment, which is mainly used to control oil, gas and petrochemical processes, as well as measure gaseous pollutants in the chimney and water pollutants in the effluents of factories. . In an interview with Reza Raji Kermani, the CEO of Piramoon System Qeshm Company, we talked about the activities of this company. We read parts of this interview.

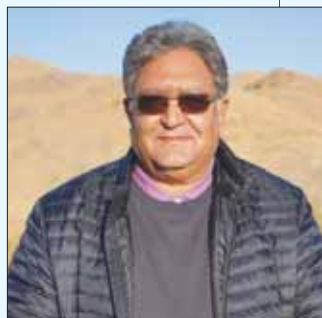
Currently, almost all manufacturers of this equipment belong to the private sector. Of course, the first company in this field was around Qeshm system, which started these productions in 2006, but during the following years, other companies were added to the group of producers of this product inside the country, and I can boldly say that almost 100% of online analysis systems in It is produced inside the country and we either do not have imports in this field or their number is very small. Advanced analyzers are mainly imported from European countries to Iran, but the Piramoon Qeshm system company started producing such high-tech equipment in 2011 and currently has 6 online analyzers in the form of transmitters in its product portfolio. It has been approved by the Ministry of Petroleum.

The electricity industry is a capital-intensive and relatively expensive industry. If you intend to establish a power plant with a capacity of about 1,000 megawatts, the cost of this power plant and its transfer is about 1.5 to 2 billion dollars. Currently, we produce more than 80% of power plant analyzer equipment and we have even internalized electronic equipment and transmitters in this company, but if we want to see a power plant scale as a whole, it is a very small percentage.

Energy and electricity is the main driver of the industry and if we don't have electricity, we will all be in trouble. We have forgotten the main issue, which is the production of electricity and energy, and have put it in the next priorities. In my opinion, the biggest thing that the future government should do is to develop energy production according to environmental issues; because environmental discussions have become a problem for us. My last suggestion is that reforming diplomatic relations with neighboring countries and European countries should be on the agenda, because without communication, good, strong and healthy relations with the whole world, we will not be able to progress and improve conditions.■



In a conversation with the CEO of Tarvand Group, saffron Qaen was brought up The effect of restrictions on the failure of Iranian saffron branding



Tarvand Qaen saffron is one of the prominent brands of our country, known as a specialized company for processing, packing and exporting saffron. Tarvand Qaen Saffron production and agricultural group is a specialized unit that works in the field of planting, growing and harvesting saffron. In a conversation with Mohsen Ehtsham, the CEO of Tarvand Saffron Qaen Group and the head of the National Saffron Council, we investigated the status of this special product of Iran. We read parts of this interview.

In this collection, various products of saffron are produced, and the major part of our production is related to saffron in different types of packaging, which are offered in the domestic market and target markets based on the wishes and needs of customers. Tarvand saffron is exported to more than 55 countries of the world in various grades and types of packaging.

We are present wherever there is a buyer for saffron, and countries such as Japan, South Korea, Taiwan, China, Malaysia, Singapore, Russia, Arab countries, European countries, Canada, America and South America are among our export markets. In addition, Tarvand saffron has been the country's best sample exporter for 6 periods and the country's quality sample unit for 5 periods, and we are one of the country's top entrepreneurs in 2020 and a sample saffron processing unit in this field.

Due to the sanctions of the past few years, we are facing many restrictions in the money transfer sector, therefore, because many stores and large companies cannot pay, they do not want to cooperate with us; For this reason, most of Iran's saffron goes to Spain, where it is packaged and sold as Spanish saffron, or it goes to Italy and the UAE. The restrictions caused by sanctions have really stuck our saffron in branding and the power of our exporters is not enough to be able to enter their markets with the conditions, laws and regulations of other countries and this has caused a large part of Iranian saffron to Go to other countries and be packaged and sold in their name. Of course, these restrictions are less in China and it has an emerging market and it has been the first export destination of Iran's saffron for several years and fortunately our export companies are moving well in the Chinese market and we hope they can operate in this market in a way that does not have negative competition and the product send with quality in the dignity of Iranian saffron so that at least we can have a large share of the added value of this market in terms of branding and the position of Iranian saffron and make the name of Iran famous in this market with packaging. ■

Golha food and agricultural industry complex is a leader in the production of high quality products



Dr. Mehdi Karimi Tafreshi
Chairman of the UN-UNESCO
Silk Road Business Working
Group

Golha Food and Agriculture Complex, with nearly a century of proud presence in Iran's food industry and winning a variety of national and international honors, awards and certificates and having the most diverse food basket, is one of the oldest and most well-known brands that has been on the tables of Iranian people for a long time. It is special and brings with it certain nostalgia. It is also the first

factory to receive a certificate of more than 100 years old from UNESCO, and this is a great honor for the brand of flowers and our country.

The research and development unit of Golha food and agriculture industry complex is considered one of the most successful research and development units in Iran, which is updated by employing experienced, specialized and highly educated personnel with complete knowledge of the world's standards and technologies in the path of expansion and development. And the improvement of products, innovation and creativity, and the application of the latest developments and technologies in the production of products and packaging, as well as the production of new goods according to the needs and wishes of customers, move strongly and consciously. This active and expert unit, with the help of the CRM unit, with continuous communication and careful and continuous monitoring of opinions, suggestions, criticisms and demands of customers and dear people, focuses on improving quality, consumer satisfaction and meeting their needs, and with detailed studies and research. It works diligently to provide products that conform to global standards.

Also, according to the type of consumer needs and the opinions and suggestions that the CRM unit receives, some products are packaged in family packages or other types that are in line with meeting the needs of consumers.

The distinguishing feature of Golha food and agriculture industry complex

Golha Food Industries is the first holder of the food salt standard in Iran. This complex has played an important role in providing iodine needed by the society by producing iodized crystal salt which is obtained from the best rock salt mines in Iran and refined in the most equipped refineries and then iodized, because it is one of the first and oldest producers of salt in this form has been in the country. Golha food industry by producing refined iodized salt, at the same time that it has taken steps in the direction of providing the iodine needed by the body and dealing with diseases caused by iodine deficiency such as goiter, but with the aim of respecting the general health of the society and the harms of high salt consumption, on salt cans He has emphasized that you should consume less salt in order to maintain your health. ■

**Chairman of the Board of Directors
of Shadiavaran Armaghane Sepehr,
Food Distribution Company**

Using international approaches is the key to success in business



In an interview with Seyed Reza Mostafavi, Chairman of the Board of Directors of Shadiavaran Armaghane Sepehar Food Distribution Company, we examined the state of the food distribution industry and his company's activities. We read parts of this interview.

This company officially started its activity in July 2018 under the title of selling food items including snacks, dry fruits, drinks, etc., with the aim of serving the public in the field of food delivery, and one of its distinctive features is trust and entrusting the work to the young forces pointed out.

With changing global approaches and new business styles, if we don't rethink our ways and adapt ourselves to modern society, we will soon be doomed, because prestigious global brands that have not followed suit have had consequences that have forced us. Obeying their experiences, on this basis, we decided to update and modernize our way of working to get closer to our goals.

The broadcasting industry is one of the main arteries in the relationship between suppliers and consumers, and if this beating heart does its job correctly, it will raise supply and demand and in this way, it can contribute to the satisfaction of the parties in production and consumption. Also, the most important point for access to products is the presence of a strong distribution team. This company considers the authenticity of its work based on its strength in distribution to deliver the product to the desired place on time and to make the consumer feel the original quality of the product.

One of our missions is education. The main pillar of our organizational behavior is to pay attention to the importance of the people who are working among us, over time, to realize the difference in their knowledge before and after their presence in Shadiavaran. From the beginning of the arrival of the personnel, based on the job ID card and education ID card, we carry out training plans and start the path of growth and productivity of the personnel. Unfortunately, because the roots of activity in this field go back to traditional methods and we know that change is difficult and risky, the broadcast industry communities still do not have convincing reasons to make changes in their innovation path, and we hope that through seminars, collective trainings and gatherings it is possible to convince people to take a step in this direction and move along with consumer buying behavior.■

World of
INVESTMENT

**It was brought up in a conversation with the
CEO of "Namino».**

Challenges of exporting cold and prepared foods

Nami Nu, the familiar name of Iranians, has come to give Iranians less trouble of cooking and the opportunity to be together and talk more. Naminu has defined its mission as the production of healthy, delicious and diverse ready-to-eat foods, and to achieve this goal, daily innovation, production based on health and vitality resulting from the consumption of its products has been put on the agenda. In the conversation we had with Amirreza Sabet Pey, the CEO of "Namino", we reviewed the products and activities of this successful and leading food industry group. We read parts of this conversation.

We started working in 1998 and in 2000 we produced our first product, 200 grams of chicken salad, and later we launched 500 grams of it. In addition, we also produced ham, pasta salad, meat products and sandwiches, and currently we produce about 70 to 80 types of sausages in different weights and percentages of absorption of meat, chicken and mushrooms, so that currently we have more than 100 We produce a variety of meat products. Regarding the sauce, we started with the production of mayonnaise and ketchup, and then we reached the French sauce and Thousand Islands, and today we produce 40 to 50 sauce models in different weights and flavors. Also, we are currently selling 10 to 12 breakfast sandwiches and 20 to 30 complete sandwiches. In total, between 270 and 300 types of products are produced in Namino.

In general, as much as we can, we proudly help the domestic industry. I believe that if a product can be procured from the inside today, we should not use it from abroad, because we are facing issues such as job creation and foreign currency outflow.

We also carry out measures in export; Of course, the field of export is not available and one of the problems is the short-term expiration date of our products. On the other hand, there are problems in exports, some of which are related to domestic issues such as customs and transportation issues. Namino sends its products on a daily basis, while we have to go to the supervision department separately every day to obtain a license to export each type of product. Unfortunately, we face this problem every day, and for the small amount of exports we have, we have to hire a few employees to obtain the necessary permits.■



CEO of "Shirik Supply" platform

The market is eager for new platforms



E-commerce is a business model through which many transactions can be implemented on the Internet. E-commerce tools in any industry make that industry better and stores that sell their products online are e-commerce businesses. In the conversation we had with Amir Hossein Khoshbin, the CEO of "Shirik Supply" platform, we examined the dimensions and angles of this form of business. We read parts of this conversation.

When we were working in the vegetable and fruit group, we noticed a new line that has a large market in terms of sales numbers, and that is the cafe and restaurant industry in the country, which annually spends about 300 to 400 thousand billion tomans to buy raw materials and the materials they need. are fully supplied from the traditional market; Therefore, we started supplying vegetable products for this industry and gradually replaced their purchasing team and continued to add supermarket and protein products until our basket for cafes and restaurants was complete.

Currently, about 200 to 250 active restaurants buy from us daily and we supply their raw materials. Our plan is to reach this number to one thousand restaurants by the end of this year and to be able to further develop this issue by next year.

We have to compare ourselves in two points, which is a comparison point with the traditional market. The traditional market means that the restaurateur is so big that he has a supply team, and this team buys the required goods from the source markets, which increases costs and creates different standards for them. All these are among the biggest obstacles for this industry; Therefore, this industry prefers to receive all these in a consolidated form at one point and only deal with one set of accounts.

In general, customer satisfaction is developing in our direction. This industry is very big and has all kinds of audiences, but one of the difficulties of this path is that each audience has its own needs. In fact, in this industry, it should become big enough to satisfy all tastes and needs, and this is the path that increases customer satisfaction.

There is a lot of space for investment in this industry. For example, if we do not consider lines such as fruit shops, juice shops, butchers, hotels and organizations, there are about 10,000 cafes and restaurants in Tehran, and if we expand this to other cities and towns of the country, we will face a large number. And there is a very large audience.■

The chairman of the board of directors and the founder of Shar Parto Iranian company put forward

Irradiation of the main infrastructure in food security



For more than 60 years, gamma ray irradiation has been used in the world to prevent the waste of agricultural products and food; In our country, radiation with gamma rays has been favored for some time, and Shar Parto Iranian Company has pioneered in this field.

In this regard, we have had a conversation with Seyed Reza Rafiei, the chairman of the board of directors and the founder of this company. We read parts of this interview.

Shar parto Iranian Company has built the largest gamma radiation site in the country, which is also called the National Master Plan for Gamma Nuclear Radiation System Technology. This company is a type one knowledge-based manufacturing company, which is considered the highest knowledge-based grade in the country. One of the best features of this company is the implementation of the national master plan for gamma radiation system technology.

In fact, I can say with certainty that when Iran had radiation, many big countries in the world did not have it yet. Of course, the development of this industry in our country was interrupted for some time and unfortunately we were left behind in this industry. In fact, one of the duties and roles of Shar Parto in the country is to compensate for the backwardness and to develop this infrastructure for the country with great speed. We are the only private sector that the country trusts in the field of radiation and the site we have built in Shahrekord is the largest radiation site in the country. Of course, the Atomic Energy Organization, as a government organization, has three active radiation centers in Tehran, Benab and Yazd, but Iranian Radiation Company alone has more capacity to provide services and radiation than other centers.

We waste more than 10 billion dollars of food resources in the country every year; According to statistics, about 30% of the country's annual production capacity of 120 million tons becomes waste. For example, out of about 5 million tons of potatoes produced in the country, more than 1,200,000 tons become waste, which is a high figure and a terrible statistic. In a situation where we need to prevent waste, one of the best methods is to develop the radiation infrastructure in the country, because with radiation, the lifespan of products and food is increased. A large part of this waste is due to the short lifespan of these products, and increasing the lifespan of products helps to reduce waste. As a rule, when we increase the life span with the radiation method, the amount of waste decreases. This is despite the fact that irradiation is a completely environmentally friendly method, non-chemical and free of chemical and radioactive waste, completely physical and modeled on the conventional method.■

CEO of Nikan Stock Portfolio Management Company

The future government should use the ideas of the private sector



According to experts; the stagnation of the capital market, mandated pricing and high interest rates have caused the stock market to no longer have the enthusiasm of the past, so that some of the investors have left the capital market for the housing, gold and dollar markets. To further investigate this issue, we had a conversation with Fardin Aghabozorgi, CEO of Nikan Stock Portfolio Management Company. We read parts of this interview.

This company received its activity license from the Securities and Exchange Organization in 2020 and started its work using the most elite, expert and reliable people in the field of capital market. The main activity of Nikan Stock Portfolio Management Company is managing the assets of those shareholders or investors who do not have enough time to invest or may not have real-time and up-to-date information, in which case we manage their assets by concluding contracts. And besides that, we will do other issues such as consulting on supply acceptance, establishment of investment funds, either fixed income funds market management or active investment funds in the field of stocks, which is part of the company's field of activity.

Currently, more than 80 stock portfolio management companies are operating in the country, which unfortunately suffered losses in 2023 and from the beginning of 2024 due to disturbances in financial institutions. Even this issue has happened to a significant number of brokerage companies; however, Nikan Stock Portfolio Management Company is one of the handful of financial institutions that has not yet suffered a loss compared to the registered capital of 11 billion Tomans.

One of the points that make a noticeable difference between this company and other stock portfolio management companies is the absence of losses and its non-inclusion in Article 141. Our company currently has a reasonable profitability and its return ratio is reasonable compared to the market level return. On the other hand, this company regularly diagnoses itself and sees the facts. In this regard, we examine the level of customer dissatisfaction that originates from reduced efficiency or other reasons. From my point of view, the first duty of any organization is to know what is wrong with it and adapt itself to the existing conditions. This issue has caused Nikan stock portfolio Management Company to constantly identify and implement the demands of customers. With the advice we have to our colleagues, we must discover the problem in a completely fair and realistic way and tell the customer so that the customer's mind is at ease.■

World of INVESTMENT

Business Development Manager of Arman Tadbir Naqsh Jahan Brokerage

The beginning of a bad year for the stock market Analysis of the reasons for the stagnation of the capital market in 2024

Arman Tadbir Naqsh Jahan Brokerage started in 2002 and its activity is buying and selling of securities accepted in the stock exchange on behalf of individuals or on its own account, underwriting of securities accepted in the stock exchange, investment affairs department to Representation on behalf of individuals is providing consulting services to companies on ways to increase capital and how to offer shares and other securities in the stock exchange, as well as providing consulting services to investors, obtaining credit facilities from banks and individuals. In the conversation we had with Alireza Jafarkhani, the business development manager of Arman Tadbir Naqsh Jahan brokerage, we examined the current and future state of the capital market.

Currently, the symbols in the market, both technically and fundamentally, are really valuable. I mention three main reasons for the stagnation of the capital market. The first reason; It goes back to monetary and banking policies that are contractionary. Currently, the bank interest rate is 30%, and this rate was the biggest ax that could hit the roots of the Iranian stock market. The second reason; It is the supply of government bonds in the stock market.

One of the reasons is the lack of trust. My work is financial market marketing and I believe that this marketing in financial markets is based on trust.

The time-consuming process of withdrawing money has put the shareholders in a difficult situation, even if there is a legal solution. Of course, it is possible that the transactions of the person who is selling will be canceled and the shares will be returned to him, and we will give him the money on the spot. Let's settle it and the rest will go for T1 and T2. In fact, with the facilities we have, we can easily do these things.

This is a very bad year for the stock market. In addition, since the beginning of the year, we have faced consecutive closures, and I don't want to say that it was the bad luck of the stock market or the bad luck of the nation, but this is also one of the reasons that had an effect on the decrease and almost no organization was able to maintain order and order. advance his desired policy. In fact, until this point of the year, it has been really closed and this is another reason why it has not allowed any strategic plan to go forward.■



Food safety and development



Dr. Arash Dabagh Moghadam
Specialist in public health and food safety

In today's world, ensuring food safety is one of the biggest challenges. A multitude of global issues such as global food trade, which may transfer a pollutant from one corner to another in the world, so that local and regional problems such as the supply of street food, which has its own fans, are in front of experts and specialists in this field.

In 2022, the World Health Organization set one of its global strategies to "ensure food safety". Food safety is one of the important foundations of food security (providing sufficient, healthy and nutritious food for all) and food security itself has been determined as one of the goals of sustainable development of the third millennium by the United Nations. Food safety threats are diverse and constantly changing. More than 200 food-borne diseases cause the death of about 600 million people in the world every year, 40% of who are children under 5 years of age. The important thing is that many of these diseases and deaths are preventable.

The program known as "healthy nutrition in the first 1000 days of a child's life" which is followed by the World Health Organization and means feeding the child from the first day of embryo formation to 1000 days after the beginning of pregnancy, means that the child has access to nutritious food and is free of any pathogenic agent. It will not be easy for underdeveloped countries to provide such food, especially from the aspect of chemical health of food, which has long-term effects on people's health and may show their effects years later. Contaminants such as lead accidentally enter the food chain through water, contaminated spices and eating utensils.

Another problem of developing countries is the weakness of public and even university education in the field of food safety, which causes the gap between food safety in developing and developed countries to increase even more. All the above conditions cause a vicious cycle, the nutritional and economic value of food in underdeveloped countries decreases and they do not have proper financial circulation in the food sector and the global food markets, which are based on health and global food standards. To lose, and this issue itself contributes to their underdevelopment as much as possible. ■

It was stated by the CEO of Iran Blockchain Association 5% share of the blockchain industry in the national economy



Regarding cryptocurrencies and their transactions, there are still uncertainties for people that need to be resolved. Inhibitory laws and lack of clear policies have also caused many workers in the blockchain sector to migrate to other countries. To get to know

more about this issue, we talked with Engineer Kaveh Moshtagh, the CEO of Iran Blockchain Association. We read parts of this conversation.

Different age groups are active in the field of blockchain, including programmers and blockchain activists who are 70 and 15 years old, but mainly the activity of age groups in the second half of the 70s and 80s is more in this sector. The main problem is that these same people migrate after a while. In the current situation, the rate of human migration in the programming sector has increased drastically and the main destination of these immigrants is the UAE, which, along with the liberalization of laws, has created two blockchain cities and has a free zone for blockchain projects, for this reason for generations The new has become attractive.

Our general situation in the field of blockchain is good, but our projects have not progressed much compared to developed countries, and the reason for this is due to labor migration. Currently, the capital of the blockchain industry is about 5 thousand billion dollars, and if Iran has 1% of the world economy, its share should be about 50 billion dollars, which is not the case.

In this field, it is possible to define a blockchain discipline in universities, as we did in the applied science university, but usually academic disciplines are far from the market, while a more reasonable way to link the two is the university's support for the blockchain field rather than a space. Students and interested people should work through open areas and science and technology parks.

Today, a new asset class, along with real estate, goods and currency, is known as digital asset, and we have performed very poorly in this asset class; That is, we are not capable of tokenization, which means changing the path from physical assets to digital assets.

One of our actions is trying to implement the standardization of educational affairs based on the minimum standards. Of course, educational classes are not a problem in terms of quantity, but they need to be checked in terms of quality. Currently, most of the training classes are focused on trading, which may not be suitable for the whole country and the individual, and is mainly for the benefit of exchanges. ■

Increasing productivity in Iran's economy by improving the business environment



Dr. Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

Productivity is an important index in the economy of any country, by measuring it, you can get a proper picture of a country's economic progress as well as its sustainable development. The Corona epidemic created a major crisis in the productivity of the labor force around the world, in such a way that even the leading economies of the world were struggling with this crisis. After the end of Corona in 2022, labor productivity, which is measured by the scale of gross domestic product against each working hour, has had a declining rate and witnessed negative growth in the countries of the Eurozone, the United States and the member countries of the Organization for Economic Cooperation and Development. On the other hand, the member countries of the Organization for Economic Cooperation and Development and the countries of the Eurozone in 2021 have also seen a decrease and a negative growth rate of productivity. Even the United States saw a significant slowdown in labor productivity growth, from a positive 1.4 percent in 2021 to a negative 1.6 percent in 2022. This shows that the labor productivity even in the important economies of the world is affected by periodic fluctuations and comparing this fluctuation with the increase in employment shows that the majority of new jobs have been developed in non-productive sectors. However, the major economies of the world have performed very well in the index of productivity of the total factors of production. Unfortunately, Iran's economy has not performed well in this regard. In terms of the productivity index of the total factors of production, which is one of the most important indicators of productivity growth, it has not been positive since the beginning of the sixth development plan, and despite the goal of improving this index by 8.2% in the sixth plan, this growth has not been achieved. Nevertheless, in the final years of the sixth development plan (2019-2020), in the thirteenth government, this index was able to experience a growth of 7.3 percent. The highest productivity growth in all production factors in the 13th government was related to the field of information and communication (14.4 percent growth) and oil and gas (12.6 percent growth). Meanwhile, in 1399-1396, the productivity growth of all production factors in the field of oil and gas was negative 9.10%. In addition to the field of oil and gas, there has been a significant growth in the productivity of all production factors in industry (construction), mining, transportation and storage, and the reduction of the burden of sanctions on the country as well as the adaptation of various sectors of the economy to the new conditions have been among the most important factors. However, according to the general indicators in Iran's economy, the statistics show that, although in 21 industrial groups, the annual technology development has grown by an average of 12%, but the majority of manufacturing industries in the field of technical efficiency, in the use of technologies the existing one has performed poorly and lacked technical efficiency. On the other hand, manufacturing industries have been inefficient on a large scale, and in the field of allocation efficiency, all groups have witnessed a drop in the index and have declined. According to the productivity elements of the total factors of production, the allocation efficiency has more unfavorable conditions and it indicates that the resources in Iran's economy are allocated unfavorably. It seems that increasing the productivity and its general index in a special way requires the improvement of the financing system, increasing the capacity of the private sector, distancing itself from the government and reducing the burden of manpower in government industries through increasing the capacity of the private sector and improving the business environment. ■

Economic diplomacy; Requirement of the fourteenth government



Farhad Amirkhani
Chief Editor

Economic war is not a conspiracy theory, but a concrete reality of life that targets the fabric of our country's economy. In this unconventional war, the enemies have tried to use diplomacy to block all the country's economic openings, including oil, petrochemical, mining, steel, banking transactions, etc., and what they get from this blockage, To leave their interests and the interests of the region and what is not achieved for the sinister purposes of the future. In such a campaign, the definite value of military equipment will not be used, and what is effective in these wars is the tool of diplomacy, which can defeat the opposite parties with a correct plan and strategy and return the process to the benefit of the people of the country. A look at the background and performance of the previous governments in the use of economic diplomacy shows that this type of diplomacy was activated after the imposed war and following the change of the enemy's tactics from a hard war approach to a soft war during the fifth and sixth "Construction" governments and then it increased in the seventh and eighth governments under the name of "Reforms" government, but with the change of government and the coming into office of the ninth and tenth "Bahar" governments, its importance decreased and with the issuance of successive sanctions resolutions in the UN Security Council, from a minor point of view, Culminated. Although it was expected that with the ideology-oriented approach of the Bahar government, the country would reach a military confrontation with armed powers; But with the coming of the 11th and 12th governments of "Tadbir and Omid", the economic diplomacy department was activated again and the government was able to stop all the resolutions of the Security Council at once by employing experts and in pursuit of reaching an international consensus called the JCPOA. Investment will return to the country again. Unfortunately, this approach of the government did not last long, and with the inauguration of a president specializing in economic warfare in the United States, the subject of sanctions was resumed, and this time, it was not the policy of confrontation, but the approach and policy of economic resistance. With the inauguration of the twelfth government with the slogan "strong Iran, boom in production", this time an attempt was made to remove the gaze of diplomacy from the west and turn attention to the east, which policy was also stopped after a fatal accident for the president and his delegation. stayed Now the eyes are focused on the performance of the 14th government in the field of economy. Does this government believe in economic war? How will it work in this field? Will we witness an elite team for the purpose of active diplomacy and presence in the world's economic arenas in order to de-escalate tensions and make constructive and correct decisions? It should be seen and watched, even though the opportunities are few and the moments are golden. ■



“World of Investment”

A smart choice to enter the Iranian business market

Iran, a country with a civilization spanning thousands of years and with a strategic geographic location, has many opportunities and capabilities to invest in oil, gas, minerals and various industrial infrastructures. The presence of diverse climates and rich historical monuments added to its unique tourist attractions. In addition, Iran's convenient and cheap access to more than one billion people in the world in its neighboring countries and via the Silk Road, created a special export advantage for us; therefore, smart entry in various sectors like industry, services, trade and new companies can bring huge profits to the investors.

“World of Investment” seeks to provide a clear new window into the growing Iranian economy, full of innovative opportunities, by providing clear and honest information as a trusted advisor. Direct communication with companies active in the Iranian business environment, particularly in the fields of industry, energy, services, transportation, finance, finance and insurance, as well as innovative business, utilizing the expertise of experts along with hiring young, enthusiastic and expert journalists to investigate issues from the point of view of industrialists and entrepreneurs Iranians, considered the main task of the “World of Investment” magazine.

“World of Investment” is proud that the first Iranian magazine published in three languages per month in Persian, English and Arabic languages is published by the private sector and widely distributed in the Iranian business sector. Dear Readers; we value your trust, our efforts to continually improve and increase your satisfaction are part of this group's roadmap better respond to the needs of our audience.

Dear readers, you can contact us to include your content and advertisements.

Selected Topics In This Number



It was mentioned in a conversation with the executive director of Fit Mag
Advancement of technology; A way to prevent raw sales



Shohreh Etamadi/ Lawyer and legal advisor
Legal challenges of artificial intelligence in the field of civil liability



It was stated by the CEO of BHT Germany
stonewalling of sanctions in the supply of raw materials and equipment



Dr. Mehdi Karimi Tafreshi/Chairman of the UN-UNESCO Silk Road Business Working Group
Golha food and agricultural industry complex is a leader in the production of high quality products



CEO of “Shirik Supply” platform
The market is eager for new platforms



The chairman of the board of directors and the founder of Shar Parto Iranian company put forward
Irradiation of the main infrastructure in food security



CEO of Kheirkhah Carton
Packaging gives personality and credibility to the product



It was brought up in a conversation with the CEO of “Namino».
Challenges of exporting cold and prepared foods

Concessioner and Chief Executive Officer:

DR. Morteza Faghani

Editor In Chief:

Farhad Amirkhani

Commercial Manager:

Sara Nazari

Translator:

Said Edalatjoo

Contact Us

Add: Unit 3 , No 27, Marzban Nameh Alley, Shahid Mofatteh Ave. Tehran, Iran

Zip Code: 1588866344

Tel: +9821 -88864835-37

Fax: +9821 -88864720

To receive the full version of the monthly, please refer to the following

news site: www.dsarmaye.ir

E-mail: d.sarmayeh@gmail.com



خدمات مادر حوزه TIC :

- بازرسی و صدور گواهینامه
- تست و آزمون
- آدیت و ارزیابی خدمات
- تحقیقات بازار
- آموزش و خدمات کارشناسی



برای ارتقا کیفیت و ایمنی محصولات و آرامش خاطر خود
با ما تماس بگیرید.

View ISQI on Linked 

ISQI_Co 

info@isqi.co.ir 



بازرسی کیفیت و استاندارد ایران
IRAN STANDARD & QUALITY INSPECTION



کیفیت مسئولیت مهمی ماست

چکاد

بیش از نیم قرن سابقه درخشان
در صنعت خودرو و قطعه سازی



- ظرفیت تولید قطعات یکپارچه و بزرگ پلیمری
- استفاده از بزرگ ترین تجهیزات قالب سازی و ماشین کاری در دهه G1 و G2
- بهره برداری از تجهیزات اندازه برداری دقیق در گستره و ابعاد بزرگ





باشگاه روابط عمومی هنرمندان

- تنها باشگاه رسمی هنرمندان با مدیریت
وحید شاهمرادی
- متشکل از چهره های معروف و محبوب سینما،
موسیقی، ورزشکاران و...
- بایک دهه سابقه درخشان.
- با تیمی مجرب، خدمات خود را به صورت متفاوت
ارائه میدهد.
- مشاوره تا اجرا خدمات دیجیتال مارکتینگ و
تبلیغاتی به هنرمندان محترم و برندهای معتبر.



لیدوها

۰۹۱۲۵۱۱۰۵۰۱