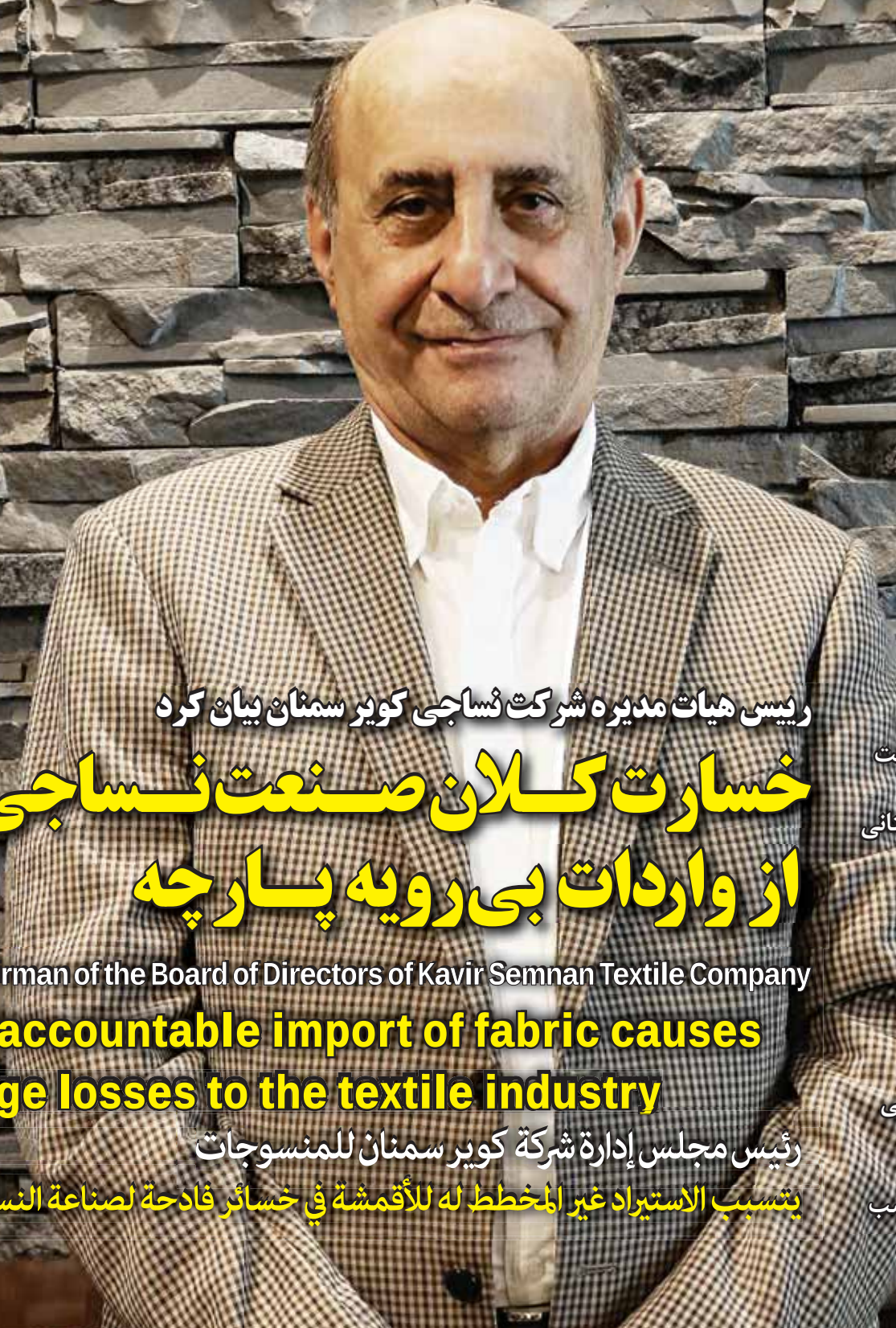


رشد سرمایه‌گذاری



رئیس هیات مدیره شرکت نساجی کویر سمنان بیان کرد

خسارت کلان صنعت نساجی از واردات بی‌رویه پارچه

Chairman of the Board of Directors of Kavir Semnan Textile Company

**Unaccountable import of fabric causes
huge losses to the textile industry**

رئیس مجلس إدارة شركة کویر سمنان للمنسوجات

بیتسبب الاستيراد غير المخطط له للأقمشة في خسائر فادحة لصناعة النسيج

با آثار و گفتاری از:

رودرا گائور او شریست

محمود ضرابی

فرهاد فدوی اردستانی

افشین سالاردینی

رحیم چگنی

مسعود شاه‌بختی

کوروش بهروزی

مجید فخار

الهه ذکایی

مهدی کاردان

سید مهدی حسینی

محمد تقوی

علیرضا باغانی

عباسعلی حقانی نسب

دزیی

WORLD OF INVESTMENT

رشد سرمایه گذاری

در گفت و گو با مدیر عامل شرکت زاگروس پوش مطرح شد

تلفیق علم و صنعت

در مرکز علمی-کاربردی زاگروس پوش

It was mentioned in an interview with the CEO of Zagrospooosh Company

**Integration of science and industry in Zagrospooosh
scientific-applied center**

وقد ذكر في مقابلة مع الرئيس التنفيذي لشركة زاغروس بوش

دمج العلم والصناعة في مركز زاغروس بوش العلمي التطبيقي



ایران خنوشیم

A man and a woman are sitting on a black leather tufted couch, playing video games. The man in the foreground is wearing a light blue sweatshirt, dark blue jeans, and white-rimmed sunglasses. He is holding a white game controller. The woman behind him is wearing a grey beanie, a white sweatshirt with colorful patches, and white pants. She is also holding a game controller. The background is dark with some warm, blurred lights.

JPA
1981

Jameh Poosh Ara

جامه پوش آرا

 WWW.JPA1981.COM  [JPA1981](https://www.instagram.com/JPA1981)

مهرک

روان شناسی نوین هر جا و هر زمان

هدف ما در مهرک این است که محیط های کاری و زندگی شخصی افراد را به گونه ای بهبود بخشیم که همگی بتوانند در جامعه ای سالم، پایدار و موفق زندگی کنند.

خدمات مهرک

- کودک و نوجوان
- بزرگسال
- روانشناسی صنعتی سازمانی
- روان پزشکی
- نقشه ی مغزی

ما به ارائه خدمات با بالاترین کیفیت ممکن متعهد هستیم. استانداردهای بالای ما در همه جنبه های خدمات، تضمین می کند که مراجعان بهترین تجربه راز همکاری با مهرک داشته باشند.

ما خود را مسئول بهبود سلامت روان و توسعه رفتار حرفه ای در جامعه می دانیم و به فعالیت های اجتماعی و آموزشی در این زمینه متعهد هستیم.



برای دریافت خدمات روان شناسی با ما تماس بگیرید:

آدرس دپارتمان کودک و نوجوان:

خیابان دولت، چهار راه فئات، پلاک ۲۸۷ ساختمان پزشکان ۴۸۰ طبقه سوم واحد ۱۰
☎ ۰۲۱۲۴۵۸۵۴۶۹

☎ ۰۹۱۳۸۱۸۰۳۴۶۴

آدرس دپارتمان بزرگسال:

خیابان شریعتی، خیابان دولت، بعد از چهارراه کاوه، ساختمان آدورا، پلاک ۳۲۲، طبقه پنجم، واحد ۱۰
☎ ۰۲۱۲۴۷۷۹۲۵۲۵ - ۰۲۱۲۶۶۱۴۱۶۸

☎ ۰۹۱۹۲۳۱۲۳۰۰۰

مشاوره آنلاین در وب سایت مهرک

 www.mehrakravan.com

 [mehrak.psy](https://www.instagram.com/mehrak.psy)



**A.H.A
MAHYAR**

پوشاک نانو مهیار



تولید کننده انواع جوراب - لباس زیر مردانه - دستکش - لباس راحتی زنانه و مردانه

تیشرت کلاسیک و لباس ورزشی

تولید کننده انواع مواد نانویی با خاصیت آنتی باکتریال و ضد آب و لک (نانو کلویید نقره، نانو اکسیدروی

نانو کیتوسان، نانو مواد آب گریز) دارای مجوز از ستاد فناوری نانو و تاییدیه وزارت بهداشت

زنجان، شهرک صنعتی شماره یک، پشت سایت بانوان، خیابان شقایق ۲، قطعه ۵۶۲

کدپستی: ۴۵۱۳۳۵۶۶۶۶ تلفن کارخانه: ۰۲۴-۳۲۲۲۳۱۶۲-۳

www.mahyarco.com



Abrokh
Woman's Wear

NEW COLLECTION 2024-2025



CELEBON

دفتر مرکزی:

تهران، خیابان شریعتی، روبروی پارک کوروش، نبش کوچه آریایی
شماره تماس: ۰۲۱-۲۶۷۱۱۴۱۶



www.celebon.ir

OYAZ
TEXTILE

کیفیتی به بزرگی یک راز

بزرگترین تولید کننده انواع پارچه های رو مبلی و پرده ایی



دفتر مرکزی: تهران، میدان آرژانتین، خیابان احمد قصیر، کوچه نهم، پلاک 7
کارخانه: قرچک، کمربندی جنوبی، شهرک صنعتی قرچک، بلوار صنعت، پیشرفت 2
• ۲۱-۸۸۵۵۶۲۵۰ •
• ۲۱-۳۴۲۶۱۰۰۰ •

گل گهر رویش باور ما در دل کویر



شرکت معدنی و صنعتی گل گهر
GOLDCRAFT MINING & INDUSTRIAL COMPANY

روابط عمومی و امور بین الملل

www.geg.ir

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 کشور 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 مپنا 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



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 دادمان، خیابان فخارمقدم، کوچه گلبرگ چهارم شرقی، پلاک ۱۲ کد پستی ۱۴۶۸۹۳۶۳۸۱
تلفن مستقیم فروش: داخلی ۹۱۵ تا ۹۲۰ - ۰۲۱ ۹۱۰۷۰۸۰۰

www.ibcco.midhco.com

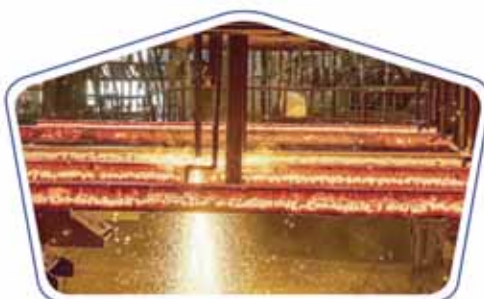
marketing&sales@ibcco.midhco.com



شرکت حجاب فولاد سیجان (سهامی عام)

www.Sjsco.ir

بزرگترین تولیدکننده شمش فولادی و میلگرد در جنوب شرق کشور



● **دفتر تهران:** میدان ونک - بزرگراه حقانی - بعد از چهارراه جهان کودک - خیابان شهیدی (دیدار جنوبی)
نپش کوچه ژوبین - پلاک ۲ - **شماره تلفن دفتر تهران:** ۰۲۱۸۶۰۸۳۹۶۰

● **کارخانه:** سیرجان کیلومتر ۵۰ جاده شیراز - **شماره تلفن کارخانه:** ۰۳۴۴۱۴۳۶۲۵ - ۰۳۴۳۱۲۵۷۶۰۰





مدیر عامل شرکت جامه بافت

معضل نقدینگی

گریبان همه واحدها را گرفته است

۵۰

۲۴

مدیر عامل شرکت تولیدی و صنعتی پارچه
حریر الوان - خوشباف تهران بیان نمود

**عدم برنامه‌ریزی مناسب
برای اشتغال‌زایی در
صنعت پوشاک**



۱۸

رئیس هیات مدیره سیدگردان هدف

**ضرورت
کاهش ریسک‌های
سیستماتیک**



دنیای صنعت
۵۲ تا ۴۲



دنیای خودرو
۴۰ تا ۳۸



دنیای معدن
۳۶ تا ۲۴



دنیای انرژی
۳۲ تا ۳۰



پرونده ویژه
۲۸ تا ۲۲



اقتصاد بازار
۲۰ 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 سنجری: مدیر ارشد صنعت خودرو

■ دکتر عزیز الله عصار: مدیر ارشد حوزه معدن

■ مهندس مهدی حکیمیان: کارشناس ارشد حوزه سرمایه‌گذاری و اقتصاد

■ مهندس آرش محبی‌نژاد: مدیر انجمن تخصصی صنایع ممکن قلمه‌سازان خودرو

■ مهندس احمد رویان: مدیر ارشد صنعت خودرو

■ دکتر جمشید حمزه‌زاده: رئیس جامعه هتلداران کشور

■ دکتر علی اصغر عنایتی: نماینده‌ادوار مجلس شورای اسلامی

■ دکتر غلامعلی جعفرزاده‌ایمانی: نماینده‌ادوار مجلس شورای اسلامی

■ دکتر محمد دامادی: نماینده‌ادوار مجلس شورای اسلامی

■ دکتر اسفندیار سیفی: رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلا و جواهر استان تهران

■ دکتر سیف‌الله نیک‌نامی: رئیس انجمن فناوری دیجیتال و هوشمندسازی ایران

■ دکتر محمدعلی جلیلیان: مدیر ارشد صنعت پتروشیمی

■ دکتر سید رضا رفیعی: عضو هیات ریسه اتاق بازرگانی ایران و روسیه

■ کریم بیگی: رئیس جامعه هتلداران استان اصفهان

■ دکتر حسین عرفانی مقدم: کارشناس ارشد امور حقوقی

■ مهندس سید محمد مقدسی: عضو هیات مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی پوشاک ایران

■ مهندس علی همتی: عضو هیات مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی پوشاک ایران

■ دکتر امیر حامد رضایی: مشاور و رئیس اتاق مشترک ایران و آفریقا

■ 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 نسخه‌های الکترونیکی به پایگاه خبری زیر مراجعه فرمایید:

www.dsarmaye.ir

نشانی:

تهران، خیابان شهید مفتاح

کوچه مرزبان‌نامه، پلاک ۲۷، واحد ۳

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۶۳۴۴

تلفن: ۳۷-۸۸۸۶۴۸۳۵-۰۲۱

واحد بازرگانی: ۸۸۸۶۴۸۲۶-۰۲۱

دورنگار: ۸۸۸۶۴۷۲۰-۰۲۱

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتمنو

تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



معاون معادن و کارخانجات مس درخشان
تخت گنبد عنوان کرد

کمیود منابع مالی چالشی برای تامین انرژی صنعت مس



مدیرعامل گروه صنعتی نانو مهیار تاکید کرد

افزایش قدرت رقابت باهوشمندسازی منسوجات



از سوی مدیرعامل برند آبرخ عنوان شد

برندهای فیک مانع توسعه صنعت پوشاک ایران



۲۰

کارشناس بازار سرمایه

بوری به حال خودش رها شده است



اقتصاد هنر
۶۱ تا ۵۸



اقتصاد کلان
۵۶ تا ۵۴



یادداشت

صنعت مُد ایران در انتظار توجه و درخشش

فرهاد امیر خانی
سر دبیر

کالاهای نو به منظور مُدسازی و جذب انبوه مشتری اقدام می کردند. اما این صنعت پول ساز و در عین حال فریبنده، پس از انقلاب اسلامی و به دنبال رواج فرهنگ ساده زیستی و همچنین وقوع جنگ، از تب و تاب افتاد و حداقل یک دهه، هیچ رسانه ای حق مُدسازی و تبلیغ محصول به روش آنچه در گذشته معمول بود، نداشت و در نتیجه، خشک و تر با هم سوختند و صنعت مُد ایران که می رفت الگوساز شود، به محاق رفت و به همین نسبت، محصولات نوآور ایرانی ناشناخته تر شدند و زمینه برای ورود محصولات رنگ و لعاب دار خارجی فراهم شد.

از آن رو که هجمه فرهنگ وارداتی، منجر به مقابله جوانان نوگرا و مسئولان فرهنگی و انتظامی کشور شد، در سال ۱۳۸۴ نهادی با عنوان کارگروه مُد و لباس از سوی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی تاسیس شد تا بتواند نیاز جوانان را به مدگرایی پاسخگو بوده و نظارت بر صنعت مُد ایران را عهده دار باشد. هر چند تاسیس این کارگروه در ابتدای امر به فال نیک گرفته شد و بسیاری از طراحان و تولیدکنندگان داخلی به آن امید بستند، اما به دلیل کم اهمیت شمرده شدن نقش رسانه در اساسنامه آن، این کارگروه خیلی زود اثر واقعی خود را از دست داد و تبدیل به یک مانع جهت توسعه صنعت مُد ایران شد. اکنون این صنعت، بیش از هر زمان دیگر، نیاز به توجه و درخشش دارد. درگیری ها و برخوردهای قضایی ناشی از بدحجابی و پوشش و... نه صرفا به دلیل تَمَر، بلکه به دلیل ناکارآمد بودن صنعت مُد داخلی صورت می پذیرد؛ صنعتی که سال هاست به محاق رفته و آنچه هم اکنون فعال است، فرهنگ وارداتی است که به دلیل ناکارآمدی رسانه های تخصصی، ذهن و سلیقه و در یک کلام خودباوری کشورمان را ربوده اند. ■

در کشورمان، صنعت مُد (فشن) هنوز به درستی شناخته و به اهمیت آن پرداخته نشده است. دلیل آن هم روشن است؛ کافی است به خاطر بیاوریم که از بین ۵ هزار و ۶۴۲ رسانه رسمی ثبت شده در معاونت مطبوعاتی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، فقط ۱۳ رسانه در سطح کشور پروانه فعالیت در حوزه مُد دارند که از همین تعداد نیز، نیمی غیر فعال و نیم دیگر با چالشی جدی جهت انتشار مواجه هستند. مُد و رسانه، یک روح در دو بدن هستند و زمانی می توان از صنعت مُد سخن به میان آورد که رسانه ای برای ترویج و تبلیغ آن وجود داشته باشد، در غیر این صورت، مُدی وجود نخواهد داشت و آنچه باقی می ماند، اثری گمنام است که جز چند نفر محدود از آن خبردار نخواهند شد.

ضرب المثلّی در ادبیات فارسی وجود دارد که می گوید؛ از دیده برو، هر آنچه از دیده برو. این ضرب المثلّی به روشنی، واقعیتی را در خصوص اهمیت تبلیغ و ترویج بیان می دارد و این معنا را متبادر می سازد که برای جریان سازی هر اثر نو و تازه، رسانه ها اعم از مکتوب، تصویری، شنیداری و مجازی باید بازارسازی کنند و تقاضای آن را در سطح کلان به وجود آورند، در غیر این صورت به رغم تمام خلاقیت ها و نوآوری ها، اثر از بین خواهد رفت و یادی از آن باقی نخواهد ماند.

مروری بر تاریخچه صنعت مُد ایران، مشخص می سازد که این صنعت بیش از همه ادوار گذشته، در دوره پهلوی و همزمان با افزایش درآمدهای نفتی و اوج مصرف، رفاه و علاقه به نوگرایی در کشورمان گسترش یافت، به طوری که رسانه های آن دوره، به منظور معرفی محصولات جدید، نه تنها از روش های رایج در غرب، بلکه گاهی از آن الگوها هم پیشی می گرفتند و با استفاده از همه ابزارهای رسانه ای، به تبلیغ و ترویج

ارز تک‌نرخ مشوق تولید و صادرات

دکتر مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران

مالیاتی، بازرگانی و انرژی ارزان قیمت بهره می‌برند، می‌توانند با هر نرخی ارز خود را باز گردانند، اما بخش خصوصی که هزینه مواد اولیه و سایر مایحتاج خود را با نرخ ارز آزاد تامین می‌کند، در این معادله دچار ضرر و زیان می‌شود. در همین حال رانت موجود در مابه‌التفاوت نرخ ارز واردکننده و صادرکننده، به جیب افراد سودجو سرازیر می‌شود، ولی در صورت تک‌نرخ شدن ارز، واردکننده و صادرکننده به صورت توافقی آن را مبادله می‌کنند.

موضوع قابل تأمل دیگر اینکه ارز چند نرخی به عنوان یکی از مسایل پیچیده و چالش برانگیز در اقتصاد ایران، زمینه‌ساز ضربه به تولید داخلی است. سال‌هاست که شاهدیم ارز چند نرخی، تأثیرات منفی خود را بر تولید داخلی و فضای کسب و کار کشور بر جا گذاشته است. این سیستم ارزی موجب افزایش واردات و تضعیف تولید داخلی و صنعتگران می‌گردد. البته ارز چند نرخی، نه تنها به تولید داخلی ضربه می‌زند، بلکه به ضرر کارگران ایرانی هم است، زیرا باعث کاهش تولیدات داخلی می‌شود که نتیجه‌ای جز افزایش میزان واردات و کاهش اشتغال برای کارگران ایرانی را ندارد. همچنین ادامه روند ارز چند نرخی و نبود یک سیاست ارزی پایدار و شفاف، انگیزه برای ایجاد ارزش افزوده در کالاهای داخلی را به شدت کاهش می‌دهد؛ لذا در حال حاضر، شاهد تعدد فساد و مشکلات اقتصادی به دلیل ارز چند نرخی هستیم که قطعا این مشکلات با وجود ارز تک‌نرخ رفع خواهد شد. البته موفقیت در این مسیر، نیازمند کنترل دقیق و مدیریت صحیح نرخ تورم و سایر شاخص‌های اقتصادی است، چرا که اگر نرخ ارز بدون نظارت و برنامه‌ریزی دقیق آزاد شود، ممکن است که موجب افزایش تورم و بروز مشکلات جدیدی در اقتصاد ایران شود؛ بنابراین این مسیر نیازمند یک برنامه جامع است که نه تنها ارز را تک‌نرخ کند، بلکه کنترل‌های لازم را برای جلوگیری از افزایش شدید تورم و سوءاستفاده‌های احتمالی در نظر بگیرد و تنها در این صورت امکان حرکت به سمت یک اقتصاد شفاف و پایدار وجود خواهد داشت. ■

چند نرخی بودن ارز یکی از چالش‌های بزرگ در کشورهایی است که با مشکلات اقتصادی و مدیریتی مواجه هستند. این سیاست ارزی نه تنها تجربه موفق در هیچ کشوری به همراه نداشته، بلکه همواره به بروز معضلات جدی در اقتصاد کشورها منجر شده است. تجربه کشورهای مختلف نشان می‌دهد که تک‌نرخ بودن ارز با حذف رانت‌ها، موجب بهبود عملکرد حوزه تولید و تجارت و افزایش شفافیت در بازار می‌شود. اما این روزها در کشور ما نیز صحبت تمام فعالان بخش خصوصی این است که باید به سمت ارز تک‌نرخ حرکت کنیم تا بتوانیم از چالش‌هایی که چند نرخی بودن ارز به وجود آورده است، عبور نماییم. واقعیت این است که ارز تک‌نرخ، ضمن کمک به بخش صنعت و تولید، موجب تقویت صادرات، مدیریت بهتر واردات و افزایش سلامت اقتصادی خواهد شد.

نکته‌ای که باید توجه داشت، این است که در سیستم چند نرخی فعلی، ایجاد فساد و سوءاستفاده‌های مالی اجتناب‌ناپذیر است. وجود ارزهای چند نرخی، به خودی خود می‌تواند فسادزا باشد، زیرا در سیستم فعلی، رانت و سوءاستفاده از تفاوت نرخ ارز وجود دارد، چرا که وقتی ارز رسمی با نرخ پایین‌تر به برخی از گروه‌ها تعلق می‌گیرد و سپس این ارز در بازار آزاد با قیمت‌های بالاتر فروخته می‌شود، اولین نتیجه آن ایجاد فساد و سوءاستفاده‌های ارزی می‌باشد.

موضوع دیگری که باید مدنظر قرار داد، این است که چند نرخی بودن ارز و اجبار صادرکنندگان برای عرضه آن به نرخ نیمایی، بی‌انگیزگی این افراد برای صادرات را رقم زده است، از همین رو ارز تک‌نرخ و رفع مشکل پیمان سپاری ارزی، به مطالبه اصلی صادرکنندگان تبدیل شده و این امر موجب کاهش حجم صادرات ایران طی سال‌های اخیر شده است، زیرا پایین بودن نرخ ارز در سامانه نیما نسبت به بازار واقعی، عملاً صادرات کالا را فاقد توجیه اقتصادی کرده است.

البته صادرکنندگان دولتی که از رانت‌های مختلفی مانند معافیت‌های

چالش‌های دیپلماسی اقتصادی ایران از دیدگاه صنعت

مهندس علی همتی

عضو هیات مدیره اتحادیه تولید و صادرات نساجی پوشاک ایران



ایران برنامه مدون، مشخص و قابل تحسینی ارائه داد. عمده تمرکز بر استان‌های تاشکند و خوارزم بود، به‌طوری‌که معاون استاندار خوارزم با ارائه گزارش تصویری و آمار و اطلاعات دقیق به معرفی تولیدات و ظرفیت‌های این استان پرداخت. از پتانسیل و GDP تا سرمایه‌گذاری ۱۵۴ میلیون دلاری چین و ۱۲۱ میلیون دلاری ترکیه، ایران یک میلیون دلار در این استان سرمایه‌گذاری کرده است. در روزهای آتی جلسات B2B با تولیدکنندگان حاضر در هیات تجاری ایران هماهنگ شده بود که تجار از بکستان به برگزاری جلسات تخصصی و بحث و تبادل نظر بدون واسطه با تولیدکنندگان پرداختند.

نشست هیات تجاری دو کشور

تفاوت دیدگاه مسئولان و بیش از افراد حاضر در اسارتباطات بین‌المللی را می‌توان در ترازهای تجاری و موفقیت‌های بین‌المللی کشورهای هادر تجارت را به وضوح مشاهده کرد. دیپلمات‌های از بکستان، تمرکز بر معرفی ظرفیت‌ها و پتانسیل صنعت و تولیدات حال حاضر این کشور داشته و به‌رغم جذب سرمایه‌گذاری‌های بین‌المللی قابل توجه، درصدد توسعه این امر بودند. اما عمده صحبت‌های هیات تجاری ایران، متمرکز بر پیشینه و تمدن ۲۵۰۰ ساله بود که ضمن سرافرازی و افتخار به آن باید در نظر داشته باشیم که با ریکرد فعلی دیپلماتیک بین‌المللی ایران در عرصه تجارت، در سال‌های آتی هیچ رد و نشانی از ایران در مناسبت‌ها و بازارهای تجاری دنیا باقی نخواهد ماند و این تاریخ پر افتخار و شکوهمند ۲۵۰۰ ساله در گذر تاریخ به فراموشی سپرده خواهد شد.

راهکار برون‌رفت از این بی‌راهه

با استناد به نتایج پژوهش‌ها و مقالات متعدد نخبگان و پژوهشگران علم اقتصاد که مطالعه این مقالات را به راینان اقتصادی ایران در سفارتخانه‌ها توصیه می‌کنم؛ راه‌حل منطقی تدوین برنامه و شرح وظایف مدون و شاخص‌های عملکردی قابل اندازه‌گیری و رصد برای دیپلمات‌های حاضر در سفارت‌های ایران در خصوص تسهیل‌گری صادرات و نه صرفاً بازاریابی واردات و نیز به کارگیری افراد با تخصص‌های مرتبط، توانمند و آشنا به مدل‌های توسعه تجارت و حضور در بازارهای جهانی، آشنا به قوانین و اصول تشریفات بین‌الملل، دغدغه‌مند در ایجاد وفاق ملی و ارج نهادن به تولیدکنندگان و نخبگان اقتصادی ایران که در تحریم‌ها و شرایط کنونی کشور در خط اول حفظ، توسعه و پیشرفت کشور ایستاده‌اند، می‌باشد. ■

همزمان با تغییر و تحولات جهانی، دیپلماسی نیز روند تاریخی را سیر کرده، تا آنجا که در روابط بین‌المللی امروز بر خلاف گذشته که بر محور دیپلماسی نظامی و بلوک شرق و غرب جریان داشت، بر مدار دیپلماسی اقتصادی و روابط تجارت بین‌الملل استوار گردیده است. آنچه در سفر هیات تجاری ایران با حضور ریاست محترم اتاق بازرگانی ایران و سفیر محترم کشور در ازبکستان با آن روبه‌رو شدیم، مودک این امر بود.

اعزام هیات تجاری به ازبکستان

از آغاز این برنامه که می‌توانست نقطه عطفی بر شروع صادرات و مناسبات تجاری گسترده با کشور ازبکستان باشد، متأسفانه عدم اهتمام مسئولان امر مانع از به‌ثمر رسیدن و کسب دستاوردهای گریدید. نبود برنامه جامع ثبت نام و هماهنگی منجر به دودستگی در آغاز راه، موجب شد تا نیمی از هیات تجاری توسط اتاق بازرگانی و نیمی دیگر نیز توسط سفارت ازبکستان در ایران اعزام شوند. این دودستگی تا پایان سفر برقرار بود و منجر به تکدر خاطر اکثریت اعضای هیات تجاری ایران شد. متأسفانه معاونت بین‌الملل اتاق بازرگانی ایران به‌رغم مشاهده مشکلات پیش آمده ناشی از این ناهماهنگی و شکاف ایجاد شده میان هیات تجاری ایران، اعتنا و اهتمامی به رفع این امر نداشت و تا پایان سفر این موضوع حل نشده باقی ماند. سازوکار دیپلماتیک سفارت ایران هیچ برنامه روشن و مدون و پروتکل قابل اجرایی در تسهیل برقراری روابط اقتصادی در کشورهای هدف نداشته و بیشتر نقش تشریفاتی و لیدری بازدید را اجرا کردند. عدم برگزاری نشست‌های تخصصی سفیر و مسئولان مربوطه سفارت ایران با نخبگان اقتصادی ایران و کارآفرینان حاضر در این سفر و بررسی پیشنهادات و نیازهای ایشان برای تسهیل تجارت و ایجاد روابط اقتصادی پایدار با کشور ازبکستان، از مهمترین نقاط ضعف و چالش‌های پیش روی روابط تجاری ایران بود.

رایزنان اقتصادی سفارت ایران در دیپلماسی اقتصادی

رایزنان اقتصادی ایران برخلاف سیاست‌های برنامه هفتم توسعه و منویات مقام معظم رهبری متأسفانه عمده توجه و تمرکز خود را بر تسهیل واردات به ایران اختصاص داده و به این امر اشتغال دارند. حال آنکه اساس ایجاد این سمت در ساختار دیپلمات‌های ایران، تسهیل‌گری صادرات و توسعه بازارهای صادراتی کشور و ارزش آوری بوده که با ادامه روند فعلی، مطمئناً این هدف، رویایی بیش نیست.

هیات تجاری ازبکستان

اما طرف مقابل، برای تک تک ساعات و روزهای حضور هیات تجاری

اقتصاد بازار



در این بخش می خوانیم:

- بورس به حال خودش رها شده است
- ضرورت کاهش ریسک های سیستماتیک

ضرورت کاهش ریسک‌های سیستماتیک

عباسعلی حقانی‌نسب
رئیس هیات مدیره سیدگردان هدف

تا اینجای کار حدود ۱۰ درصد از گزارش‌های منتشر شده، شرایط مثبتی داشتند که منجر به ایجاد شرایط مناسب برای بعضی از نمادها شده، ولی شرایط نامناسب بازار رشد بیشتر را به این نمادها نداده است. با این حال مهمترین راهکارهای برون رفت از شرایط فعلی در بازار سرمایه به شرح زیر است:

● **شفاف‌سازی اقتصادی و کاهش فساد:** این امر موجب خواهد شد که در بسیاری از بازارها، نوسانات کاهش پیدا کرده و تولید با مشارکت مردم رشد پیدا کند. همچنین این موضوع در کاهش نرخ بهره و حجم نقدینگی نیز اثر گذار است. متأسفانه تورم در کشور همیشه روند افزایشی داشته و به بیش از ۵۰ درصد رسیده است.

● **اصلاح سیاست‌های مالیاتی از سوی دولت:** در سیاست‌های مالیاتی کنونی، هم حقوق بگیر و هم تولید کننده مالیات سنگین می‌دهند، اما صاحبان زمین و طلا، ثروت‌های آنچنانی به دست می‌آورند که بیش از ۱۳ هزار همت است. این یعنی تبعیض مالیاتی بین تولید و احتکار که از ۵۰ سال گذشته بوده و منشا همه مشکلات همین سیاست غلط مالیاتی بوده است. حتی در قانون جدید مالیات بر واسطه‌گری، به موضوع احتکار توجهی نشد و حتی به شیوه‌های غیر مستقیم این موضوع تشویق شد. به عنوان مثال، افرادی هستند که صاحب خانه‌ها و زمین‌های فراوان هستند و آن‌ها را احتکار می‌کنند، در حالی که از مالیات معاف هستند. این سیاست باید اصلاح شود، اما متأسفانه هیچ کس در این خصوص صحبت نمی‌کند و حتی اقتصاددانان نیز در این خصوص سکوت کرده‌اند، چرا که گویی کسی توان مقابله با این قشر مرفه و پولدار را ندارد.

● **کاهش نرخ تورم:** این موضوع وابسته به اصلاح سیاست‌های مالیاتی است. تورم موجب شده که تولید کنندگان، توان افزایش میزان محصولات خود را نداشته باشند و همین موضوع نیز تعادل عرضه و تقاضا را برهم زده است.

● **عرضه کالاها و خدمات در بورس کالا:** اگر محصولات در بورس کالا عرضه شود، قطعاً با قیمت شفاف‌تر و شرایط مناسب‌تری عرضه خواهد شد و از این منظر می‌توان مانع از خیلی معضلات کنونی در تامین کالاها و محصولات مورد نیاز شرکت‌ها و صنایع شد.

● **کاهش صرفه سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی مانند دلار و طلا با اصلاح سیاست‌های اقتصادی:** دولت باید با اخذ مالیات و سیاست‌های مشابه صرفه سرمایه‌گذاری در بازارهای مالی را پایین بیاورد تا مردم به سمت بازارهای مولد حرکت کنند.

باید دانست که بی‌توجهی به این راهکارها، افت بازار سرمایه را در پی داشته و به افزایش قیمت دلار دامن خواهد زد. نمودارهای زیر حاکی از این اختلاف قیمت است. ■



یکی از موضوعات اساسی در ارتباط با بازار سرمایه، به تحولات سیاسی بازمی‌گردد. عمده سرمایه‌گذاران در انتظار آن هستند تا ببینند که چه اتفاقی قرار است بیفتد و همین موضوع به نوعی یک وقفه را در روند ورود سرمایه‌های جدید به بازار رقم خواهد زد و ریسک سرمایه‌گذاری در آن را به مراتب افزایش می‌دهد. مگر آنکه تصور کنیم، دولت با تصمیماتی سود شرکت‌های بزرگ این بازار را بالا ببرد و یا حداقل از هزینه‌های آن‌ها بکاهد. البته طی مدت اخیر، بازار سرمایه بعد از بازگشت دامنه نوسان به مثبت و منفی ۳ درصد با فشار قابل انتظار فروش مواجه گشت تا بار دیگر نشان دهد که سیاست‌ها و اقدامات هیجانی و دستکاری در روند بازار در نهایت منجر به جلوگیری از افت ارزش بازار نخواهد شد. با توجه به ریسک‌های سیاسی پیرامون بازار و خروج سنگین سرمایه از بازار بورس، بسیاری از سرمایه‌ها مشابه سال‌های قبل به بازارهای موازی مانند طلا و ارز ورود کرده و به نظر می‌رسد، این روند در صورتی متوقف شود که شاهد تحولاتی کاملاً مثبت به سود سهامداران بورس باشیم. به عبارتی باید گفت، به رغم سیگنال‌های مثبت مبنی بر اقدامات حمایتی از بازار سرمایه و افزایش مناسب نرخ رشد دلار نیمایی به نظر می‌رسد، روند جاری بازار برای خروج از فشار فروش و خروج پول فعالان و کاهش ارزش سهام، نیازمند کاهش ملموس ریسک‌های سیستماتیک و افزایش اقدامات حمایتی می‌باشد؛ لذا تا فراهم شدن این شرایط وجود فشار فروش و نبود تقاضا در بازار محتمل‌ترین گزینه پیشرو است و همان‌طور که روند صعودی قیمت‌ها در بازارهای موازی را شاهدیم.

دولت باید با
اخذ مالیات و
سیاست‌های
مشابه صرفه
سرمایه‌گذاری
در بازارهای مالی
را پایین بیاورد تا
مردم به سمت
بازارهای مولد
حرکت کنند



در این نمودار بازدهی انحصاری شاخص هم وزن نمودار انحصاری دلار مشابه بازدهی انحصاری صندوق های طلا (نمودار انحصاری دلار طلا) و بازدهی انحصاری اوراق اهرم نمودار انحصاری دلار با فراموشی اهرم طی دوره مورد بررسی نمایش داده شده است.



در این نمودار بخش ورود پول حقیقی به سهام در معاملات خرید، بخش ورود پول حقیقی به صندوق های طلا و بخش ورود پول حقیقی به صندوق های با فراموشی اهرم به صورت انحصاری طی دوره مورد بررسی نمایش داده شده است.



در این نمودار بخش ورود پول حقیقی به سهام در معاملات خرید، بخش ورود پول حقیقی به صندوق های طلا و بخش ورود پول حقیقی به صندوق های با فراموشی اهرم به صورت انحصاری طی دوره مورد بررسی نمایش داده شده است.



بورس به حال خودش رها شده است

علیرضا باغانی
کارشناس بازار سرمایه

مشکل دیگر، قیمت‌گذاری دستوری است که نمونه آن به‌طور مشخص، قیمت‌گذاری خودرو و معامله آن خارج از بورس کالا است که موجب شده، سود فروش آن نصیب خودروساز نشود. بسیاری دیگر از هزینه‌ها مانند نرخ بهره مالکانه معادن که بر اساس آن شرکت‌های معدنی باید ۵۰ درصد فروش خود را به دولت بدهند نیز، هزینه‌هایی به صنایع تحمیل کرده و بر سودآوری آن‌ها تأثیر معکوسی بر جای گذاشته است. در این شرایط، کنترل تحولات سیاسی مانند جلوگیری از حمله اسرائیل دور از انتظار است، اما دولت می‌تواند مشابه اقدام دولت آمریکا در تزیق ۷۰۰ میلیارد دلار به بورس در زمان بحران مالی، به کمک بازار سرمایه بیاورد و آن را از شرایط فعلی نجات دهد. بازار سرمایه طی ۴ سال اخیر به‌طور مدام با افت روبه‌رو بوده و چاره نجات آن، سیاست‌های حمایت‌بخش دولت مانند انتشار اوراق بیمه سهام برای شرکت‌های برتر بازار مانند فولاد مبارک، مس خوزستان، گل‌گهر و... است.

دولت می‌تواند با انتشار اوراق تبعی به این شرکت‌های بنیادی کمک کند تا آن‌ها را از وضعیت بحرانی رهایی بخشد. ۶۰ درصد بازار سرمایه در اختیار دولت است و اگر برای ۵۰ شرکت برتر این بازار اعتمادسازی کند، طبیعتاً شرایط بهتر شده و بورس با رشد مواجه خواهد شد؛ در غیر این صورت در شرایط فعلی همه به دنبال فروش هستند و حتی اگر امروز و فردا شاهد ریزش بازار نباشیم، روز چهارشنبه چنین اتفاقی خواهد افتاد. کافی است، دولت تنها ۱۰۰ همت برای این بازار کنار بگذارد تا از بحران نجات پیدا کند، اما اکنون بورس به حال خود رها شده است و طی سه سال اخیر تنها ۱۵ همت از سوی دولت به این بازار واگذار شده که ۷ همت آن باقی مانده و این میزان نمی‌تواند به عنوان یک مبلغ اثرگذار به شمار آید. ■



بازار سرمایه به لحاظ سود و زیان، بسیار ارزنده است و نسبت قیمت به درآمد شرکت‌های بزرگ و متوسط آن روی عدد ۴ است که در موقعیت خود بی‌سابقه است، اما مشکل بازار به ریسک‌های سیستماتیک و تحولات سیاسی از جمله رویارویی با رژیم اسرائیل و تهدیدات این کشور برای حمله به تأسیسات نفتی بازمی‌گردد که موجب شده، بورس مدام با نگرانی حمله خارجی روبه‌رو باشد و سهامداران نیز عمدتاً به جای خرید در صف فروش قرار گیرند. به‌طور کل، بازار سرمایه در معرض ریسک‌های سیستماتیک برون‌زا و درون‌زا قرار دارد که مدیریت آن دشوار است. قطعاً مشکلی مانند تهدید اسرائیل یا حمله آن به عنوان ریسک سیستماتیک در حیطه اختیارات دولت قرار نمی‌گیرد، اما برخی از ریسک‌ها توسط خود دولت تحمیل شده و نمونه آن به عنوان ریسک درون‌زا، نرخ بهره ۴۰ درصدی است. در حال حاضر نرخ خرید پول کمتر از ۳۸ درصد نیست و در همین بازار فرا بورس و سکوهای تأمین مالی جمعی، نرخ سود ۴۴ درصد و نرخ اوراق دولتی و اسناد خزانه نیز ۳۸ درصد است که دلیل آن نیز به بالا بودن نرخ بهره بازمی‌گردد. از سوی دیگر، فاصله نرخ نیما و دلار آزاد طی مدت اخیر افزایش پیدا کرده و به‌رغم تلاش‌های مثبت دولت در کاهش ۱۰ درصدی نرخ دلار، باز هم این فاصله طی تحولات اخیر افزایش یافت و به عنوان یکی از مشکلات برون‌زا بر چالش‌های بازار سرمایه افزود.

اکنون بورس به
حال خود رها شده
است و طی سه
سال اخیر تنها
۱۵ همت از سوی
دولت به این بازار
واگذار شده که
۷ همت آن باقی
مانده و این میزان
نمی‌تواند به عنوان
یک مبلغ اثرگذار
به شمار آید



پرونده ویژه

گفت و گوی اختصاصی با مهندس مهدی کاردان

در این بخش می خوانیم:

- پیشرفت برندهای ایرانی در تولید پوشاک با کیفیت
- خسارت کلان صنعت نساجی از واردات بی رویه پارچه
- عدم برنامه ریزی مناسب برای اشتغال زایی در صنعت پوشاک

از سوی مدیر عامل شرکت کویر جین سمنان مطرح شد

پیشرفت برندهای ایرانی در تولید پوشاک باکیفیت

عرفان فغانی

اگرچه صنعت نساجی ظرفیت زیادی برای اشتغال‌زایی و هزینه کمی برای سرمایه‌گذاری نیاز دارد، اما با وجود چالش‌هایی مثل عدم دسترسی به تجهیزات فنی تولید، تامین پنبه باکیفیت، نرخ بالای تسهیلات بانکی، تعطیلات زیاد، بی‌ثباتی‌های ارز و... به اهداف مورد نظر خود دست پیدا نکرده است. علاوه بر این، اگر سری به بازار پوشاک بزنیم، بارکود عمیق این بازار بیشتر آشنا خواهیم شد. متأسفانه به‌رغم ظهور برندهای معتبر ایرانی در این حوزه، هنوز این ذهنیت قدیمی در مشتریان وجود دارد که پوشاک خارجی جنس و دوخت بهتری دارد، اما این ذهنیت با خرید از برندهای ایرانی تغییر خواهد کرد. با توجه به این موضوع به سراغ مهندس مهدی کاردان، مدیر عامل شرکت کویر جین سمنان رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم. این شرکت ظرفیت سرمایه‌گذاری یک‌هزار و ۶۰۰ میلیارد ریال، ظرفیت تولید سالانه ۲۱ میلیون مترمربع پارچه جین و پارچه پنبه ویسکوز و یک‌هزار و ۶۵۰ تن رنگرزی نخ پنبه‌ای و الیاف مصنوعی را دارد و زمینه اشتغال حدود ۳۸۰ نفر را فراهم کرده است. مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

چه موضوعی زمینه‌ساز ورودتان به این بخش از تولید شد؟

بنده تقریباً ۷ سال پیش به فکر تولید محصولات جین افتادم و پس از بازدید از کارخانه‌های کشورهای ترکیه و پاکستان و نیز بررسی نقاط قوت و ضعف آن‌ها، انگیزه بیشتری برای شروع این فعالیت پیدا کردم. در آن زمان برخی حتی به دلیل سختی این کار به ما پیشنهاد دادند که به این بخش ورود پیدا نکنیم، اما بنده ورود پیدا کردم و اتفاقاً در این مسیر موفق هم بودم. در حال حاضر نیز این پارچه‌ها از نظر کیفی، چیزی از نمونه‌های باکیفیت خارجی کم ندارد و تمام مزیت‌های تولید یک پارچه باکیفیت را دارد. البته باید گفت، یکی از مزیت‌های مهم رقابتی ما مثل کشور ترکیه، داشتن روابط گسترده با کشورهای دیگر است که به دلیل محدودیت‌های سیاسی چنین شرایطی در کشورمان وجود ندارد. بر این اساس اگر دولت مردان با توجه به این امر به تسهیل ارتباطات ما با کشورهای اطراف کمک کنند، در این زمینه ارزش افزوده بیشتری به دست خواهیم آورد، چرا که اثری ما از کشورهای دیگر همچون ترکیه ارزان‌تر بوده و با داشتن مشاوران هندی، ترکیه‌ای و پاکستانی نسبت به آن موفق‌تر هستیم.

از بین اجناس متنوع بازار، چرا به سراغ صنعت نساجی و به ویژه محصولات جین رفتید؟

واقعیت این است که بنده برای ادامه تحصیل به خارج از کشور رفتم و با وجود آنکه در ابتدا به فعالیت در صنعت ساختمان علاقه‌مند بودم، بعد از ورود به صنعت نساجی بسیار به آن مشتاق شدم. بعد از مدتی متوجه شدم که صنعت نساجی هیچ انتهای ندارد و برای موفقیت در آن راه‌ها و راهکارهای متنوعی وجود دارد که با مبارزه با چالش‌هایی توان آن را طی کرد. هر سال نیز کثش و علاقه بنده به این بخش بیشتر شد. از طرفی دیگر، جین کالایی است که به هر حال استقامت زیادی داشته و برعکس پارچه‌های دیگر، محکم و باثبات بوده و نخ باکیفیت در تولید آن تأثیر زیادی دارد. در ضمن، این کالا برخلاف محصولی مانند فرش، هم در کشور و هم در دنیا بازار مصرف بزرگی داشته و تقریباً هیچ کشوری نیست که از این محصول استفاده نکند. موضوع دیگر، جمعیت جوان و مشتاق استفاده از این محصول در کشور است که جذابیت فروش محصولات آن را بالا برده



شرکت کویر جین سمنان از چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

این شرکت حدود ۵ سال پیش با تمرکز بر تولید پارچه‌های جین فعالیت خود را به‌طور عملی شروع کرد و هم‌اکنون نیز در زمینه تولید پارچه‌های جین مختص پیراهن، شلوار، مانتو در اونس‌های بالا و کم مشغول به کار است و در این مسیر به منظور تضمین کیفیت از تکنولوژی روز دنیا از جمله ماشین‌آلات مدرن، مواد اولیه باکیفیت و... استفاده می‌کند. شرکت کویر جین سمنان در حوزه ریسندگی نخ پنبه‌ای فعالیت داشته است و به منظور جبران کسری بازار، نخ را با کیفیت بالا به بازار عرضه کرده و در راستای افزایش ارزش افزوده به مقوله رنگرزی و تولید پارچه جین ورود پیدا کرده است. علاوه بر این، این شرکت با هدف تامین صفر تا صد زنجیره تولید در تلاش بوده تا ضمن استفاده از الیاف پنبه، به عرضه نخ و سپس پارچه بپردازد، از این‌رو ضمن تولید پیراهن‌ها و شلوارهای جین مراحل مختلف تولید از تولید نخ تا فروش نهایی و پوشاک محصول را مدیریت می‌کند.



و به طور کل در کنار سایر عوامل موثر، زمینه ساز سرمایه گذاری ما در این مقوله شده است. ما همیشه مایل به انجام صفر تا صد تولید و خود کفایی در آن بوده ایم، با این حال برای ادامه این مسیر باید دید که چه اتفاقاتی پیش روی ما قرار دارد.

از ابتدای تاسیس این شرکت تا کنون با چه چالش هایی روبه رو بوده اید؟

در مسیر تاسیس تا کنون با وجود فراز و نشیب هایی مانند تغییرات موجود در مکانیزم تامین نیروی انسانی، خرید تجهیزات و مواد اولیه و تحولات سیاسی که خود به عنوان یک معضل بزرگ و مسئله ساز می باشد با استفاده از کلیات و تجربه پدر که به عنوان سر لوحه یاری بخش بنده بوده، به فعالیت خود ادامه دادم.

از چه شیوه های مدرنی برای فروش محصولات خود بهره می گیرید؟

از آنجایی که روش های فروش پوشاک در حال تغییر است، مدام در صدد رصد بازار هستیم و در تلاش هستیم تا از بهترین روش ها بهره گیریم. هم اکنون شیوه های فروش از حالت ریتیل (خرده فروشی) به سمت فضای مجازی رفته که با پیشرفت های زیادی همراه است. در این راستا ما نیز با همکاران فعال در بخش برندینگ مشغول مذاکره هستیم و سعی داریم تا از شیوه های مدرن بهره مند شویم. مطابق بررسی های انجام شده، فضای مجازی بازار بسیار بزرگی در ایران وجود دارد که این امر موجب خریدهای زیاد ایرانیان از کشورهای همچون ترکیه شده که مادر صدد تصاحب بازار آن در کشور هستیم. بر اساس آمارها سال گذشته شرکت ترند بیول اعلام کرد که از طریق آنلاین شاپ ها تقریباً یک و نیم میلیارد دلار به ایران پوشاک فروخته که این عدد بسیار قابل توجه است. از سوی دیگر، خیلی از مشتریان خریدار محصولات ZARA هستند، بدون آنکه کمترین شناختی هم از این برند داشته باشند. دلیل این موضوع نیز به اعتماد بازمی گردد، با توجه به این امر مادر صدد هستیم تا سهم بزرگی از بازار را به دست آوریم و همانند فروشگاه های پر مخاطب مورد توجه بازار باشیم.

تا چه اندازه به موضوع بازار بای و برندینگ اهمیت می دهید؟

به طور مداوم در حال رصد موضوع بازار بای و مارکتینگ هستیم تا به نتیجه برسیم. از نظر بنده، بزرگ ترین مشکل برندها در بحث برندینگ این است که بعد از اوج گیری، ادامه رشد را رها می کنند، در حالی که وضعیت برندهای مطرح دنیا حاکی از یک سیر رو به رشد و بدون توقف است؛ بدین معنی که هر سال نسبت به سال های قبل پیشرفت های چشمگیری داشته و در حال به روز رسانی هستند. با توجه به این موضوع، شرکت کویر جین سمنان در تلاش است تا با بررسی دقیق چالش ها و مسائل این حوزه، ضعف ها و معایب خود را جبران کند.

واردات بی رویه کالاهای قاچاق چه صدمه ای به این بخش وارد کرده است؟

قاچاق، بحثی بسیار بزرگ و پیچیده است و چیزی نیست که به سادگی بتوان آن را حل کرد، اما ما باید به سمت وسویی برویم که این موضوع حل شود. به عنوان مثال، ستاد مبارزه با کالای قاچاق باید با استناد به عملکرد دیگر کشورها، اقداماتی به این منظور انجام داده و از تجربه آن ها بهره گیرد. در این صورت سرمایه گذار و تاجر برای فعالیت انگیزه داشته و مشابهه برخی از برندهای موفق داخل در حوزه پوشاک، شکلات و بسته بندی به

پیشرفت های زیادی خواهد رسید. قطعاً کالاهای قابل رقابت مشتریان را جذب می کنند، اما اگر کالای ما با خارج تفاوت داشته و یا بی کیفیت باشد، نمی توان مانع از قاچاق و واردات کالا شد. دولت مردان باید بستری ایجاد کنند تا تولید کننده با عشق به تولید بپردازد و در این مسیر از مشاوران خارجی نیز بهره گیرد.

برای مهار بی ثباتی های ارزی در کشور، چه سیاست هایی باید تدوین کرد؟

تا زمانی که روابط ما با کشورهای دیگر به حدی از ثبات نرسد و از طرفی، روش های سنتی تغییر نکنند، نمی توان اقدامی انجام داد. در حال حاضر تنها راه جلوگیری از افزایش قیمت ارز، تغییر نگرش های سیاسی است. به عبارتی، سیاست خارجی باید به گونه ای تدوین شود که قیمت ارز تحت الشعاع قرار نگیرد. مساله دیگر، روابط بانکی و ارزی ما با دنیا است که هم اکنون ریسک زیادی به همراه دارد و تنها با اصلاح سیاست های فعلی حل خواهد شد.

و سخن آخر...

با هر کس که صحبت می کنیم، تصور می کند که شلوار و پوشاک خارجی با کیفیت تر بوده و دوخت بهتری دارد، در حالی که بسیاری از تولید کنندگان داخلی محصولات خوبی تولید می کنند که فرقی با نمونه خارجی ندارد. به نظر بنده، مادر حوزه پوشاک نسبت به ۱۰ سال پیش بسیار تغییر کرده ایم، به همین دلیل باید به تولید کنندگان خوب بهاد هییم و در صدد رشد و پیشرفت کالای ایرانی باشیم. ■



مدیرعامل شرکت تولیدی و صنعتی پارچه حریر الوان - خوشباف تهران بیان نمود

عدم برنامه ریزی مناسب برای اشتغال زایی در صنعت پوشاک

مینا افتخاری

یکی از چالش های مطرح در صنعت نساجی، وابستگی فنی کشور به ماشین آلات خارجی و ورود دستگاه های با کیفیت پایین است که نه تنها کمک اثربخشی به حل مسائل این حوزه نکرده، بلکه موجب هزینه بر شدن تولید و کاهش توان رقابتی محصولات داخلی در بازارهای خارجی و حتی داخلی شده است. از سوی دیگر، مشکلاتی مانند قاچاق پوشاک، تعرفه بالای گمرکی ماشین آلات بافندگی، عدم عضویت در سازمان تجارت جهانی، درصد بالای مالیات بر درآمد و بهره بانکی و... نیز مانع دسترسی تولیدکنندگان به اهداف توسعه ای خود شده است. به منظور بررسی بیشتر این موضوع به سراغ مهندس افشین سالاردینی، مدیرعامل شرکت تولیدی و صنعتی پارچه حریر الوان - خوشباف تهران رفته و با وی به گفت و گو پرداختیم. این شرکت با فعالیت پدر وی از سال ۱۳۵۵ فعالیت خود را در زمینه نساجی و پوشاک مردانه، زنانه و بچه گانه شروع کرد و هم اکنون با قدمت بیش از ۶۰ سال در زمینه تولیدات پارچه-رنگرزی تکمیل و پوشاک؛ به عنوان یک شرکت خانوادگی با دو نسل سابقه مشغول به کار است. ماحصل این مصاحبه را می خوانید.

واحد ما شناخته شده و سابقه طولانی دارد، فقط تامین نیاز مشتریان داخلی در اولویت این شرکت است و در حال حاضر صادرات به دیگر کشورها میسر نیست، البته با توجه به وجود ماشین آلات به روز و نخ های بسیار مرغوب داخلی، امکان رقابت در بازارهای جهانی مخصوصا در کشورهای همسایه وجود دارد، ولی بزرگ ترین رقیب ما در حال حاضر شرکت های چینی هستند.

چه مشخصه ها و ویژگی هایی تولیدات شرکت تولیدی و صنعتی پارچه حریر الوان - خوشباف تهران را از سایر تولید کنندگان و رقبا متمایز می کند؟

قطعا یکی از پارامترهای اثرگذار در جذب مشتریان و ماندگاری در بازار برای هر برندی، پرداختن به موضوع کیفیت است، از این رو تلاش شده تا با رعایت الگوها و پارامترهای اثرگذار کیفی، در این بخش اقدامات لازم صورت گیرد. همچنین پارچه های شرکت تولیدی و صنعتی پارچه حریر الوان - خوشباف تهران از قیمت مناسبی برخوردار است و از آنجایی که در شرایط کنونی قدرت خرید مردم پایین آمده، بسیار مورد توجه مشتریان بوده است.

برخی از کارشناسان معتقدند که بیشتر پارچه هایی که در ایران تولید می شوند تازمانی که خام هستند، کیفیت خوبی دارند، اما در مراحل بعدی مدیریت خوبی روی آنها انجام نمی شود و کارخانه های ما در مرحله رنگرزی، تکمیل، برش و دوخت ضعف دارند، چون ماشین آلات کارخانه ها به روز نشده است. نظر شما در این رابطه چیست؟

در سال های قبل شاید این موارد قابل مشاهده بود، اما این شرکت در سال های گذشته توسط تولید کنندگان پوشاک مرتبط با این واحد تولیدی توانست انواع لباس مخصوصا ستین بچه گانه را حتی به اروپا صادر کند، اما در حال حاضر با توجه به خرید ماشین آلات به روز دنیا در زمینه بافت، انجام اموراتی از قبیل رنگرزی و تکمیل، کیفیت پارچه های داخلی و... بسیار مطلوب شده است. البته این موارد برای همه شرکت های تولیدی داخلی مصداق ندارد، اما برخی از واحدهای



در خصوص عمده فعالیت های شرکت تولیدی و صنعتی پارچه حریر الوان - خوشباف تهران توضیحاتی ارائه فرمایید.

این شرکت در زمینه تولید پارچه های تریکو، رنگرزی و تکمیل انواع پارچه مشغول به فعالیت است و دو واحد تولیدی مستقل با حدود ۳۰۰ نفر پرسنل دارد. در این شرکت پارچه ها با طرح و نقش های متفاوت تولید شده و پس از ارسال به تولیدی ها و لباس های مختلف برای مصارف گوناگون دوخته می شود که در نظر داریم با تدوین برنامه های صادراتی بخشی از آن را در بازارهای جهانی عرضه کنیم.

آیا تولیدات این مجموعه، جنبه صادراتی هم دارد و اصولا پارچه و پوشاک تولید ایران، رقابت در بازارهای جهانی را دارد؟

انواع تولیدات ما در زمینه پارچه های آماده امکان صادرات دارد. در نمایشگاه های اخیر نیز چندین پیشنهاد داشته ایم، ولی از آنجایی که

به روز شده و از جمله شرکت تولیدی و صنعتی پارچه حریر الوان - خوشباف تهران از این فرصت برای تولید محصولات با کیفیت بالا استفاده کرده‌اند.

به اعتقاد برخی، ورود پارچه‌های چینی و قاچاق باعث شده تا حس رقابت در تولیدی‌ها از بین برود و به تولید جنس ارزان روی بیاورند. در سطح کلان هم کارخانه‌ها باید برای خرید ماشین‌آلات پرداخت ارزی انجام دهند و چون توان تولید زیاد و بازپرداخت آن را ندارند، در برابر نو کردن تجهیزات مقاومت نشان می‌دهند؛ در نتیجه صنعت پوشاک ایران رشد نمی‌کند و ضعف در برش، دوخت و کیفیت ادامه دارد. نظر شما چیست؟

واردات همه نوع پارچه مورد نیاز کشورمان از چین امکان پذیر نیست. اگر ما شناخت لازم را داشته باشیم، باید در این زمینه‌ها به فعالیت و تولید بپردازیم. نکته مهمتر آن است که تولیدکنندگان و برندهای مطرح برای ورود به بازار و جذب بیشتر آن، افق‌های بلندمدت را در نظر می‌گیرند و بر همین اساس در پی تثبیت و ماندگاری برند خود، به تضمین عنصری می‌پردازند که در طولانی‌مدت به افزایش دامنه اعتبار و ارزش محصولات تولیدی و عرضه شده کمک می‌کند.

کارشناسان و صاحب نظران، صنعت پارچه و پوشاک را دارای ظرفیت بالایی در اشتغال‌زایی می‌دانند که تا حدود زیادی مغفول مانده است. دلیل این غفلت چیست و چه تبعات دیگری را به دنبال خواهد داشت؟

چالش‌های زیادی در این مسیر وجود دارد که بخش عمده آن به سیاست‌های نادرست در بخش اقتصاد کلان مربوط می‌شود و دامن بسیاری از واحدهای صنعتی را گرفته است. صنعت پوشاک کشورمان با مشکلاتی مانند عدم برنامه‌ریزی مناسب، مشکلات اقتصادی و انواع تحریم‌های بانکی مواجه است که مانع افزایش ظرفیت اشتغال‌زایی صنعت پارچه و پوشاک شده است. عدم همکاری موثر و مناسب در سیاست‌های واردات و صادرات نیز به دلسردی و در طولانی‌مدت،

غفلت صاحبان این صنعت را در پی داشته است. البته باید به این نکته مهم اشاره داشت که در خصوص نیروی انسانی دچار بحران هستیم و متأسفانه کمبود نیروی متخصص کاملاً مشهود است که گریبان خط‌های تولید را خواهد گرفت. عدم تطابق نرخ‌های حقوق و دستمزد و هزینه‌های زندگی باعث شده که پرسنل به انجام کارهای کوتاه‌مدت و پرسودتر بپردازند و به کارهایی مانند اسنپ روی آورند. هم‌اکنون حدود ۲۰ نفر از کارگر ساده تا متخصص در خط تولید این شرکت نیاز داریم، ولی تامین این نیروها به سختی صورت می‌گیرد. در چنین شرایطی، رقابت با دیگران امکان‌پذیر نیست، زیرا پرداخت‌های اضافی باعث افزایش هزینه تولید، قیمت تمام‌شده و در نهایت، عدم رقابت فروش با رقبا می‌شود.

با توجه به اینکه از تولید و فروش پارچه و پوشاک، به عنوان تجاری پرسود یاد می‌شود، آیا سرمایه‌گذاری در این صنعت را توصیه می‌کنید؟

از آنجایی که موضوع لباس و مد در تمامی جوامع بسیار مطرح است، تولید پارچه و پوشاک می‌تواند به عنوان تجاری پرسود یاد شود. اگر شرکت‌های تولیدی نساجی با توجه به شرایط کشور خودشان بتوانند برنامه‌ریزی کنند، قطعاً موفق خواهند بود. در این راستا توصیه شرکت تولیدی و صنعتی پارچه حریر الوان - خوشباف تهران، سرمایه‌گذاری مناسب در این صنعت و استفاده از مولفه‌هایی است که به ارتقاء سطح کیفی محصولات شرکت‌های تولیدی کمک خواهد کرد.

و سخن آخر...

از تمام کسانی که با صنعت پوشاک همراه هستند، تشکر می‌کنم و امیدوارم که با اصلاح سیاست‌های غلط این حوزه و توجه عملی به تولید و ضوابط رشد آن، زمینه برای ورود سرمایه‌های جدید و حتی سرمایه خارجی فراهم شود تا در آینده‌ای نه‌چندان دور، ضمن تامین نیاز بازار داخل به پوشاک مناسب، فرصت‌های شغلی جدیدی در این بخش تعریف شده و قاچاق پوشاک نیز تا حد زیادی کاهش پیدا کند. ■



رییس هیات مدیره شرکت نساجی کویر سمنان بیان کرد

خسارت کلان صنعت نساجی از واردات بی‌رویه پارچه

سارا نظری

حسن کاردان از پیشکسوتان و فعالان صنعت نساجی و همچنین رییس هیات مدیره شرکت نساجی کویر سمنان است که در رشته مدیریت آموزشی تحصیل کرده و مدرک کارشناسی ارشد و دکترای خود را از آمریکا اخذ کرده است. وی که به صورت اتفاقی وارد نساجی شده، عنوان می‌کند که پدرش یک لنگ‌باف ساده بوده و مدتی به عنوان شاگرد فعالیت می‌کرده و مدتی هم با ماشین‌های خیلی ساده کار می‌کرده است. در زمانی که استادیار دانشگاه بود، یکی از اقوام به وی پیشنهاد می‌دهد که مدیریت یک کارخانه نساجی را بر عهده بگیرد و به این ترتیب مدیریت یک کارخانه بزرگ ۴ هزار نفری را می‌پذیرد. کاردان، رمز موفقیت خود را مدیریت بر مبنای روابط انسانی می‌داند. آنچه در ادامه می‌خوانید، ماحصل گفت‌وگوی ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» با این فعال صنعت نساجی است.

بنا به دلایلی از آن مجموعه خارج شدم. البته این اتفاق اعتماد به نفس بیشتری به بنده داد و موجب شد که اولین کارخانه ریسندگی نخ سیمی ورستد به نام ریسندگی رسول اصفهان که مربوط به قالی ماشینی بود را تأسیس کنم که در زمان خودش معروف‌ترین شد و بعدها تبدیل به قالی سلیمان شد. قالی سلیمان نام‌قشنگی است و به گونه‌ای هم منحصر به فرد است و واحدهای فرش ماشینی، مشابه قالی سلیمان نداریم. البته شهرت کارخانه قالی سلیمان به خاطر اسم و لوگوی آن است که توسط مرحوم کاتوزیان طراحی شده است.

آیا برای فعالیت در زمینه کفپوش و فرش ماشینی، مطالعه و شناخت خاصی داشته‌اید؟

دقیقاً اتفاقی بود. بنده اصلاً نمی‌دانستم که قصد انجام چه کاری را دارم و فقط آمده بودم کارخانه نساجی تأسیس کنم، ولی اصلاً نمی‌دانستم که در چه قسمتی از نساجی، قرار است این کار را انجام دهم. بر حسب تصادف، از یک کارخانه پشم‌ریسی بازدید کردم و قصد داشتم که کارخانه‌ای مشابه آن تأسیس کنم، اما یکی از دوستان توصیه کرد که کارخانه مواد مصنوعی آکریلیک تأسیس کنم که پر فروش و سودده است. روز بعد تصمیم گرفتم که وارد رشته ریسندگی سیمی ورستد شوم و چون وزارت صنایع از بنده خواسته بودند که یک طرح ارائه دهم، با کمک یکی از دوستان، یک طرح کوچک حدود ۵ صفحه‌ای تهیه کردم و در نهایت، کارخانه سیمی ورستد رسول اصفهان را تأسیس کردم.

برخی معتقدند، فردی که وارد فضای کار آفرینی می‌شود، باید دارای یک دید اقتصادی و بازاری باشد. کدام یک از این عوامل برای شما نقش قوی‌تری داشته است؟

حقیقتاً همان دوران کودکی اعتماد به نفس زیادی داشتم. وقتی مادرم را می‌دیدم که در تنگنا زندگی می‌کند و زندگی بسیار فقیرانه‌ای دارد، سعی می‌کردم که به او هم اعتماد به نفس بدهم و می‌گفتم که من بزرگ می‌شوم و همه این مشکلات را حل می‌کنم. این اعتماد به نفس را از همان ابتدا در خودم پرورش دادم و از ورق اول کتاب زندگی‌ام نشان دادم که چگونه با قدرت و اعتماد به نفس قوی هر کاری را شروع کرده‌ام. زمانی که اجازه اصولی ریسندگی سیمی ورستد را گرفتم، در مرحله اول به دانشگاه



شما از استادی دانشگاه به بخش صنعت گریز زده‌اید و به عنوان یک فرد آکادمیک که تحصیلات خارج از کشور هم داشته، وارد یک رشته صنعتی شده‌اید که هیچ تجربه‌ای در آن نداشته و سپس به عنوان کارآفرین به فعالیت خود ادامه دادید. این چرخش و انتقال چگونه انجام شده است؟

به صورت خلاصه باید به این نکته اشاره داشته باشم که پختگی خاصی در سال ۱۳۵۷ در کارخانه‌داری پیدا کردم. در مجموع به رغم تمام مشکلاتی که وجود داشت، خیلی محکم و جدی به فعالیت خود ادامه دادم و از آنجا که با ۱۲ نفر مهندس ژاپنی کار می‌کردم، مشکل پیچیده و سختی در آن کارخانه از نظر فنی نداشتم و بیشتر نیروی خود را صرف موضوعات انسانی می‌کردم. خوشبختانه تحصیلات خود را در یکی از دانشگاه‌های معتبر آمریکا طی کردم که هنوز هم در رشته مدیریت آموزشی در آن است. در این دانشگاه، موضوعاتی را به ما آموختند که خوشبختانه موفق شدم، بر مشکلات فائق بیایم. حدود ۲ سال پس از انقلاب اسلامی، بنا به پیشنهاد مرحوم فرقانی، به بازار رفتم تا به وی در دفتر تهران کمک کنم. البته بعدها

کوبی سمنان
KOOIR SEMNAN

پارچه جینی تولید کرده‌ایم که قابل بررسی است و کارشناسان وزارت صنایع و انجمن نساجی می‌توانند آن را با بهترین جین‌های دنیا مقایسه کنند، متأسفانه واردات پارچه و جین باعث شده که انبارهای ما پر شوند و نتوانیم محصولات خود را به فروش برسانیم. دلیل آن هم این است که وزارت صنایع و اداره کل نساجی، به واردکنندگان ارز زیادی اختصاص داده‌اند. این واردات پارچه از جمله جین، باعث شده که محصولات مادر انبارها دپو شوند. این مساله، خسارات کلانی را برای ما به وجود آورده است. حتی برخی از انبارهایی که در اطراف کارخانه داریم، درگیر مشکلات شده‌اند. ماهنوز با حداکثر تولید کار می‌کنیم، ولی خیلی متأسفم از اینکه ما هم دچار همان مشکلی شده‌ایم که شما اشاره کردید؛ یعنی ناهمگن و ناجور بودن تولید بافنده‌ها و ریسنده‌ها و موارد دیگر. چرا باید در کشوری که پول نداریم تا ماشین ریسندگی را ترمیم کنیم، نزدیک به یک میلیارد دلار برای واردات پارچه اختصاص می‌دهند؟ در کشوری که خیلی مسایل دیگر وجود دارد، چگونه می‌توان پارچه تولید کرد؟

برخی معتقدند که باید جلوی واردات را بگیریم و آن را به صفر برسانیم و برخی دیگر مخالف این نظر هستند. تولیدکنندگان می‌گویند که ما نمی‌خواهیم واردات را متوقف کنید، زیرا عرصه رقابت در حضور کالاهای مشابه است، ولی از تولید داخل حمایت شود. راهکار شما به عنوان یک صنعتگر که با این مسایل برخورد داشته‌اید، چیست؟

راهکار بنده این است که در تعرفه‌ها باید تجدیدنظر شود. در ۵۰ سال گذشته، دوره‌هایی را دیده‌ام که وزارت صنایع به این نکته توجه کرده است، ولی در ۸ سال گذشته چنین توجهی وجود ندارد و تعرفه‌ها بسیار نازل است؛ یعنی تعرفه نخ یا تعرفه پنبه تقریباً یکی است. ظاهراً یکی نیست، ولی در باطن به خاطر ارزش افزوده کمتر یا بیشتر، یکی در می‌آید. مساله دیگر، ارزش مبادله‌ای است. چگونه برای پارچه، ارزش مبادله‌ای به حد وفور و هر چقدر که تاجر می‌خواسته، داده شده است، ولی برای کارخانه‌دار که نیاز به ماشین آلات دارد، این امکان وجود ندارد؟ به عنوان مثال، بنده بارها گفتم که به اندازه کافی جین داریم، ولی برخی‌های چنین اعتقادی ندارند و می‌گویند که در بازار اصلاً جین پیدا نمی‌شود. کارشناسانی که اجازه واردات جین‌ها را می‌دهند، به سمنان بفرستید تا انبارهای ما را ببینند که چقدر جین موجود است. قیمت آن نیز قیمت همان‌هایی است که وارد کرده‌اند، منهای تفاوت ارزی که در جیب خودشان گذاشته‌اند. تمام ماجرا به خاطر تفاوت ارزش مبادله‌ای بازار عادی است. آن‌ها این تفاوت را در جیب خودشان می‌گذارند. البته جین‌های وارد شده با ضایعات هستند و با نخ ضایعاتی تولید شده‌اند و یک سال هم دوام نمی‌آورند. در این دوره نساجی ما فاجعه‌آمیز بوده و بنده هیچ دوره‌ای را بدتر از این دوره در این ۵۰ سال ندیده‌ام. ما به جایی رسیده‌ایم که فکر می‌کنیم، اگر نبودیم، خیلی بهتر بود.

مسیر بعدی که به آن اشاره کردید،

تولید پارچه دنیم و جین است.

چه انگیزه‌ای باعث شد

تا فعالیت در این

زمینه آغاز

کنید؟

رفتم و از همکاران دانشگاهی درخواست کردم که نفری ۵۰ هزار تومان به بنده بدهند و به آنان گفتم که این مبلغ را چندین برابر می‌کنم و به شما باز می‌گردانم، اما هیچ‌یک از آنان این هزینه را پرداخت نکردند. زمانی که از کارخانه فرقانی بیرون آمده بودم، ۵۰ تا ۶۰ هزار تومان بیشتر نداشتم. همسر هم یک دنگ خانه ارثیه داشت. بنده به هیچ چیز فکر نمی‌کردم و فقط می‌خواستم این کار را انجام دهم. در نتیجه به اصفهان رفتم و به اقوام گفتم که می‌خواهم کارخانه تاسیس کنم و آنهایی که اعتماد داشتند، با من شریک شدند.

در گفته‌های خود به اعتماد به نفس اشاره کردید؛ این مهم از کجا نشأت گرفته است؟

اگر دوران کودکی من را در کتاب "خم پنبه" مورد مطالعه قرار دهید، متوجه می‌شوید که دوره دبستان که تمام شد، باید کار می‌کردم و هیچ کس در خانواده ما از دبستان به بالا نرفته بود. بر این موضوع اصرار کردم که باید به دبیرستان بروم و البته با سختی‌های بسیاری مواجه شدم. ثبت‌نام از یک دبیرستان به دبیرستان دیگر، ماجراهایی داشت. جالب است بدانید که در هر دوره‌ای، گویی خداوند، یک ناجی و فردی که به من کمک کند، وجود داشت. هیچ‌گاه فراموش نمی‌کنم که ناظم و مدیر یک دبیرستان که برای من آرزو شده بود که در آنجا ثبت‌نام کنم، چگونه زندگی‌ام را تغییر دادند و من را در آن دبیرستان ثبت‌نام کردند. یکی از شاگردان خوب آن مدرسه تا کلاس دهم بودم، اما در کلاس دهم دوباره سرنوشت، من را از آن مدرسه جدا کرد و به عنوان یک پسر ۱۶ ساله برای زندگی به تهران آمدم و زندگی در این شهر را آغاز کردم.

در کتاب مورد نظر، تولیدی خود را ترکیبی از انسانیت و صنعت توصیف کرده‌اید که عبارت بسیار زیبایی است. شما در صنعت فرش ماشینی موفق و برند شدید. آیا مسیر بعدی که فعالیت در فضای ریسندگی بود را هم به طور اتفاقی انتخاب کردید؟

وقتی قالی سلیمان را تاسیس و سپس از آن کناره‌گیری کردم، به دنبال رشته‌ای بودم که به فرش ارتباطی نداشته باشد. اگر یک کارخانه فرش دیگر تاسیس می‌کردم، موفق‌تر بودم، ولی به خاطر خانواده‌ام که تعبیر نشود که همه اطلاعات قالی سلیمان را برای خودم حفظ کرده‌ام، یک کارخانه فرش دیگر راه‌اندازی کرده‌ام؛ بنابراین رشته‌ای را انتخاب کردم که ارتباطی با آن نداشته باشد. از همین‌رو ریسندگی کویر سمنان را تاسیس کردم که اوایل فعالیت، برای چندین سال واحد نمونه بود و به مدت ۱۰ تا ۱۵ سال بهترین نخ ایران را تولید کردیم.

در صنعت نساجی، با توجه به زیرشاخه‌های متعدد، تعارض منافع وجود دارد و ریسنده، بافنده، الیاف‌ساز و... هر یک بخش‌هایی از تعارض منافع را به خود اختصاص می‌دهند. به نظر شما، این تعارض منافع را چگونه می‌توان حل کرد تا صنعت نساجی از ابتدا تا انتها، رشدی با کمترین حاشیه را داشته باشد؟

بنده نزدیک به ۵۰ سال است که خواه ناخواه وارد صنعت نساجی شده‌ام. در دوره‌های متعددی، اداره کل نساجی کشور خیلی خوب از عهده این کار برآمده است، ولی در برخی از دوره‌ها به ویژه در ۵ سال گذشته، وزارت صنایع به این موضوع دامن زده است. ما یک واحد قوی تولید پارچه جین راه‌اندازی کردیم تا نخ خودمان را مورد استفاده قرار دهیم. به رغم اینکه





این مقداری برایش محدودیت ایجاد می کند. به نظر بنده، انجمن نساجی یکی از جاهایی است که واقعا برای صنعت نساجی مفید بوده و هنوز هم فوق العاده است. خیلی امیدوارم که در آینده، این انجمن مثل زمان مهندس مروج بسیار آموزنده و یاری دهنده به بقیه افراد مثل ما باشد و به آن ها کمک کند.

برخی ها معتقدند که صنعت نساجی کشور مان از نبود نیروهای متخصص و کار بلد و حتی کارگر ساده رنج می برد. نظر شما چیست؟

در حال حاضر نتهت نیروی بالا برای کارخانجات و تقریباً برای همه کارها وجود ندارد، بلکه نیروهای میانی و پایین هم نیستند؛ یعنی حتی کارگر هم وجود ندارد و کارگران حاضر نیستند که کار کنند. اصلاً نمی توانید پرسنل مالی و این قبیل را پیدا کنید و بسیار سخت است. مهندسين فنی خوب هم به سختی پیدا می شوند و مدیر عامل که اصلاً قحط الرجال است و وجود ندارد. بنده علت این موضوع را یک عارضه یابی اجمالی کرده ام و به این نتیجه رسیده ام که نظم اقتصادی کشور به هم ریخته است؛ یعنی معلوم نیست که اقتصاد ما اصلاً چگونه است، چه می خواهد و چگونه توزیع می شود؟ بخش خصوصی کجا قرار دارد، چه کاری می کند، از کجا باید منابع بگیرد و چه کسی باید به او کمک کند. این به هم ریختگی اجتماعی از پایین شروع می شود. یک کارگر ۸ ساعت کار کند و برای این ۸ ساعت باید یک ساعت زودتر از خانه راه بیفتد و یک ساعت دیرتر به خانه برسد که جمعا ۱۰ تا ۱۱ ساعت می شود. ما نمی توانیم حقوق چهار برابر به او بدهیم، می توانیم یک برابر و نیم بدهیم که بیاید برای ما کار کند، ولی نمی توانیم ۴ برابر بدهیم. اما هزینه های این فرد، ۴ برابر است و ترجیح می دهد که یک ماشین یا وسیله ای تهیه کند و در خیابان تا شب کار کند که به گفته بسیاری از آن ها، درآمد زیادی دارند. البته ممکن است که این مبلغ را کلی بابت هزینه های استهلاک و غیره هم بدهند و وقتی ماشین و قطعات آن مستهلک شد، بفهمد برایش چه اتفاقی افتاده است، ولی برای کار نمی آید. در حال حاضر در بسیاری از شهرها نیروی کار برای کارهای ما نیست و برای کارهای آزاد، دست فروشی و دلالی نیرو وجود دارد.

چه توصیه ای برای جوانان دارد و راهکار شما برای جذب نیروهای کارآمد چیست؟

توصیه بنده این است که جوانان کتاب «خم نیر» را مطالعه کنند، چون خیلی خلاصه نمی توانم بگویم چه کاری انجام دهند. به نظر من، همان کاری که بنده انجام دادم را انجام دهند، زیرا در اوج بدبختی بودم، ولی با اعتماد به نفسی که داشتم و با علاقه ای که از خودم به زندگی نشان می دادم، توانستم بر این مشکلات فائق بیایم. در خصوص نیروهای کارآمد، نظر بنده این است که باید الگو و نظم اقتصادی و شکل و مدل اقتصادی کشور را به هم بریزیم. این شکل، دیگر کارآمدی ندارد. مقداری در کشور گمشدگی وجود دارد و ما باید این گمشدگی را با روش هایی اصلاح کنیم و جز اینکه سیستم اقتصادی را اصلاح کنیم، هیچ راهی وجود ندارد. نمی توانیم به تولید کننده بگویم که تولید داشته باش، اما با هیچ کجای دنیا ارتباط نداشته باش. به طور واضح، اگر سیستم اقتصادی کشور مان این نظم و روند را داشته باشد، ما مرتباً تحلیل می رویم و بدون سیستم بانکی واقعا عاجز هستیم. ■

از یک مهندس مشاور که طرح می نوشت، درخواست کردیم که برای ما یک طرحی درست کند که خودمان نخ تولیدی مان را مصرف کنیم. ابتدا طرح گردبافی و رنگریزی گردبافی داد و ما آن را هم تهیه کردیم. سپس در صحبت هایش گفت که باید

ماشین های رنگریزی ۵۰ کیلویی هم داشته باشیم که این گفته برایم تعجب آور بود. از وی پرسیدم که مگر می خواهیم پلو درست کنیم؟ ۵۰ کیلو که به درد نمی خورد و در جواب گفت که در گردبافی ۵۰ کیلو هم سفارش می دهند و گفتم من که اهل ۵۰ کیلو تولید نیستم و اگر کسی از ۲۰۰ کیلو کمتر سفارش دهد، نمی خواهم. من دوست دارم کار انبوه انجام دهم و ۵۰ کیلو برای ما مناسب نیست. پرسیدم پس ما چه کار کنیم؟ پاسخ داد که اگر جای شما بودم، با این ایده هایی که دارید، وارد گردبافی نمی شدم. شما باید پارچه بافی کنید و بهترین کار چین است. من گفتم این برای ما خوب است، ولی نمی دانستم که چین یک کار فوق العاده مشکل است. در جریان کار فهمیدم که چین آخر نساجی است؛ یعنی کسی که وارد فعالیت در زمینه چین می شود، باید تمام مراحل نساجی را گذرانده باشد، چون کار فوق العاده سخت و ظریفی است. این موضوع باعث شد که ما وارد دنیای چین شویم و خیلی هم صدمه دیدیم، به خاطر اینکه ما در دوران کرونا وارد این پروسه شدیم. در دوران کرونا، حتی مهندسانی که نصب ماشین های ما را به عهده داشتند هم کار را رها کردند و نصب ماشین و تعهد خارجی ها که ماشین را به ما فروخته بودند هم انجام نشد. ما هم نتوانستیم به خاطر تحریم ها و مسائل دیگر هیچ شکایتی از آن ها کنیم. همه کارها را خودمان انجام دادیم و به پاکستان و هندوستان رفتیم تا افراد حرفه ای را پیدا کنیم و با حقوق کلان آن ها را به ایران آوردیم و به تدریج راه اندازی کردیم. امروز تولید ما با حداکثر ظرفیت انجام می شود و افتخار ما این است که کارخانه های مان همیشه با ۹۸ درصد ظرفیت کار کرده است. این افتخار متعلق به پرسنل ما است و نه من و آن ها این کار را انجام داده اند.

با توجه به اینکه سال ها عضو هیات مدیره انجمن نساجی بوده اید و در رشد و حرکت انجمن نقش داشته اید، نظر شما درباره نقش انجمن ها در قبال معضلاتی که اشاره کردید، چیست؟

یکی از افتخارات بنده در این دوره ۵۰ ساله این بوده که حدود ۳۰ سال عضو انجمن نساجی و همواره هم جزو هیات رییسه انجمن بوده ام. در دوران حضورم در انجمن، شاهد این بودم که انجمن اجازه نمی داد که کارهای خلافی انجام شود. حدود دو سال است که پسر من وارد انجمن شده و در واقع جای من را پر کرده است. امیدوارم اکنون که نیروهای جوان تری در انجمن وارد شده اند و فعال تر عمل می کنند، بتواند به مسایلی که در داخل انجمن و ریشه های اساسی کار وجود دارد، بپردازند و آن ها را پیگیری کنند. وقتی خود صنعت از بین برود، دیگر انجمن به چه دردی می خورد؟ انجمن می تواند چنین کارهایی را هم دنبال کند، ولی نه به شدت و حدتی که بنده می گویم، چون ذی نفع کار خودم هستم. انجمن باید عموم رشته های مختلف را مدنظر قرار دهد و به همه توجه کند و



دنیای انرژی



در این بخش می خوانیم:

- دیپلماسی انرژی کشورمان تعطیل است
- همکاری با چین برای توسعه تجدیدپذیرها

کارشناس حوزه انرژی بیان کرد

دیپلماسی انرژی کشورمان تعطیل است

امیرهادی تاجبخش



مهمترین توجیه برای واردات گاز از روسیه، حل ناترازی گاز داخل است؛ به شرطی که قیمت منطقه باشد، ضمن اینکه این گاز باید خریداری شود، نه این که سوپا، ترانزیت یا صادر گردد

۳۰

ماهنامه دنیای انرژی شماره ۱۴۰۴ شهریور ماه ۹۵

در ابتدا نظر خود را در خصوص واردات گاز از روسیه بیان فرمایید.

ما بزرگترین ذخایر گاز دنیا را بعد از روسیه داریم؛ بنابراین قاعدتا مشکلی از نظر ذخایر نداریم که بخواهیم با واردات حل کنیم. به نظر بنده، مشکل ما این است که نمی توانیم این گاز را از زیر زمین خارج کنیم. عوامل مختلفی هم در این زمینه وجود دارد که بزرگترین آن تاکنون، سوءمدیریت بوده است. متأسفانه مدیریت دیپلماتیک مادر زمینه نفت و انرژی بسیار ضعیف است، به طوری که دیگر وارد بازی گازی نمی شویم. این در حالی است که از دیگر سو، روس ها با ذخایر زیادی که داشته اند، بسیار خوب عمل کردند. زمان شوروی سابق که هزینه ها بسیار پایین بود، ۵ خط لوله بزرگ از سیبری تا اروپا احداث و گاز روسیه را به حدود ۲۴ کشور اتحادیه اروپا فروختند و از این قضیه به عنوان ابزار خود استفاده کردند؛ بنابراین شوروی از این زاویه بسیار خوب عمل کرد؛ دقیقا بر عکس ما که در حالی که گاز هم داشتیم، مجبور شدیم که از ترکمنستان واردات داشته باشیم. امروز اما، داستان تغییر کرده؛ آمریکا که در یک مقطعی وارد بازی نفتی شده و با استخراج شیل اویل، بازار نفت را کلا به هم ریخته بود، اکنون وارد بازی گازی شده و در حالی که یکی از بزرگترین واردکنندگان گاز بود، امروز به یکی از بزرگترین صادرکنندگان گاز تبدیل شده است. این بازی از کانادا شروع شد؛ آمریکا بخش زیادی از گاز را با خط لوله از شرق کانادا وارد و به مصرف می رساند؛ اکنون هم وارد می کند، اما در عین حال به حدی گاز دارد که همان گاز را به کشور کانادا در ساحل شرقی می فروشد و درآمزی می کند. امروز آمریکا نقش بسیار تعیین کننده ای در بازار انرژی، هم در بخش نفت و هم در بخش گاز دارد. همسایه های ایران مثل امارات، کویت

واردات گاز از روسیه به ایران موضوعی است که طی سال های اخیر توجه زیادی را به خود جلب کرده و به گفته روسیه، بارها از سوی ایران مطرح شده است. از نظر بسیاری از کارشناسان، این مساله با اینکه ایران از بزرگترین دارندگان منابع گاز طبیعی در جهان است، متناقض به نظر می رسد، اما برخی دیگر بر این باورند که دلایل اقتصادی و سیاسی پشت این استراتژی وجود دارد که نیاز به بررسی بیشتری دارد. برخی از کارشناسان معتقدند که تفاهم نامه های منعقد شده با روسیه در سال های اخیر، آورده آن چنانی برای ایران به همراه نداشته و واردات گاز از روسیه، تمرکز ایران برای استخراج و بهره وری گاز در کشور را مختل خواهد کرد. گروهی از صاحب نظران نیز بر این باور هستند که واردات گاز از روسیه، می تواند فرصتی برای جبران کاستی های تامین گاز کشور در فصل سرد سال باشد و از سوی دیگر، می تواند ایران را به هاب مراودات گازی در منطقه تبدیل کند. اما قطعاً آن چه همگان بر آن اشتراک نظر دارند، این است که در توافقات احتمالی با روسیه، باید بر منافع ملی بدون توجه به وعده و وعیدها به طور جدی توجه کرد تا بازنده صحنه شطرنج انرژی نباشیم؛ سیدمهدی حسینی، کارشناس حوزه انرژی بر این باور است که اگر گاز روسیه را وارد و به بازارهای خود تزریق کنیم، یعنی بازار خود را دو دستی تقدیم روسیه کرده ایم. این در حالی است که اگر شرایطی فراهم کنیم که گاز روسیه با ارتباط مستقیم از مسیر ایران عبور داده و به عراق ارسال شود و طرف حساب نیز خود روس ها باشند، یعنی باز هم، بازار را به راحتی به آن ها واگذار کرده ایم. مشروح گفت و گو با این کارشناس حوزه انرژی به نظر خوانندگان ارجمند می رسد.

و عمان به راحتی می توانستند از ما گاز بخرند، اما اکنون گاز مایع را از آمریکا وارد می کنند؛ این بدان مفهوم است که بازار ایران در منطقه را علاوه بر قطر، آمریکا هم در دست گرفته است.

یعنی شما معتقدید که وضعیت بازار گاز کاملاً در گون شده و اکنون دست روس ها و آمریکاست؟

بازار گاز امروز بسیار ویژه و خاص است. اکنون روس ها میزان زیادی گاز دارند که روی دست شان مانده، چون اروپا اشباع و آمریکانیز به صادر کننده بزرگی تبدیل شده و تنها مشتری خوبی که برای روسیه مانده، ایران است و در واقع از همه نیازمندتر.

مانند بازی داریم و توان تامین مصرف داخل خودمان را هم نداریم؛ بنابراین روسیه می تواند این گاز را به ما بفروشد؛ اشکالی ندارد که وارد معامله انرژی گاز و نفت و فرآورده و خرید و فروش آن شویم؛ این یک متد بازی در دنیا است، اما باید بدانیم قرار است که در مقابل گاز چه چیزی بپراخت کنیم. اگر گاز روسیه را وارد و به بازارهای خود تزریق کنیم، یعنی بازار خود را دو دستی تقدیم روسیه کرده ایم؛ این در حالی است که اگر شرایطی فراهم شود، گاز روسیه مستقیماً از مسیر ایران عبور داده و به عراق ارسال شود و طرف حساب نیز خود روس ها باشند، یعنی باز هم، بازار را به راحتی به آن ها واگذار کرده ایم. چندین سال است در مورد خط لوله صلح صحبت می کنیم، اما کسی اقدام نهایی تعیین قیمت و اقدامات جدی مربوط به صادرات را انجام نمی دهد. از زمان بی نظیر بوتو برای صدور گاز ایران به این کشور مذاکره کرده؛ میلیاردها دلار خرج کردیم و خط لوله را به مرز این کشور کشانده ایم، اما کار را سر قیمت هنوز به خاتمه نرسانده ایم و اکنون چندین سال گذشته و همچنان این پروژه معطل است.

آیا این موارد به نوع دیپلماسی انرژی ما بر نمی گردد؟

دقیقا همین طور است. دیپلماسی انرژی کشور ما تعطیل است. اگر این دیپلماسی راه نیفتد، گازی برای خرید و فروش نداریم. اکنون روس ها به دنبال گرفتن بازار ما هستند و ما نیز به گرفتن یک حق ترانزیت بسنده می کنیم؛ این چیزی نیست که به عنوان بزرگ ترین دارنده گاز دنیا بپذیریم. قدم اول این است که باور کنیم، نفت و گاز زیادی داریم و باید این نفت و گاز که یکی از ثروت های ملی کشور است و صدها میلیارد دلار ارزش دارد را به درستی استخراج کنیم و تبدیل به قدرت اقتصادی منطقه شویم و بازار را که در این شرایط به سختی به دست می آید، رایگان از دست ندهیم؛ باید یاد بگیریم با دنیا همکاری کنیم. بنده سال ها قبل معتقد بودم که همه گاز تر کمستان که زمانی ارزان می فروخت را خریداری، صادر یا ترانزیت کنیم؛ چرا که بازار گاز، بازار خاصی است که باید با آن بازی کرد، اما باید ابزار آن را نیز در اختیار داشت. این ابزار را در زیر زمین در اختیار داریم و باید آن را به روی زمین منتقل کنیم. این ثروت روی زمین نمی آید؛ مگر آن که پول، تکنولوژی، تعامل، بازار و همکاری با دنیای انرژی باشد؛ در غیر این صورت دیگر کشورها بازار ما را خواهند گرفت.

به نظر شما مهمترین توجیه برای واردات گاز از روسیه چیست؟

به نظر بنده، مهمترین توجیه برای واردات گاز از روسیه، حل ناترازی گاز داخل است؛ به شرطی که قیمت منطقه ای باشد، ضمن اینکه این گاز باید خریداری شود، نه این که سوآپ، ترانزیت یا صادر گردد. مشکل گاز ایران راه حل دارد و راه آن، رفع تحریم، سرمایه، همکاری و روابط بین الملل است. می توان مسائل را با قدرت نفت حل کرد. امروز روسیه با دوسوم ظرفیت نفت ایران، بیش از ۱۰ میلیون بشکه در روز تولید دارد و ما حدود ۳ میلیون و ۲۰۰ هزار بشکه؛ بر این باورم که صنعت نفت و

گاز ایران مانند قطاری است که از ریل خارج و اکنون باید به سختی این لوکوموتیو خراب را تعمیر و به ریل بازگردانیم؛ حال آنکه در شرایط منطقه ای، ما باید یکی از بازیگران اصلی بازار گاز باشیم، نه فقط بازار گاز داخل، بلکه به راحتی می توانستیم در حوزه LNG با قطر هم رقابت کنیم.

پس شما با واردات گاز از روسیه موافق هستید، حال آنکه بسیاری از کارشناسان، آن را نقطه ضعفی جدی برای ایران می دانند؟

توجه داشته باشید که اگر از روسیه گاز وارد کنیم، کار درستی است، اما افتخار نیست! چون دست روی دست گذاشتن است؛ نباید حل مشکل ناترازی و عدم توسعه میدان های گازی و فشارافزایی را رها کرده و سرمایه هم جذب نکنیم. فراموش نکنیم که اکنون منهای فشارافزایی پارس جنوبی، معادل ۱۸ فاز پارس جنوبی به میزان ۱۸ میلیارد فوت مکعب در روز (۵۰۰ میلیون متر مکعب) پروژه تعریف شده و آماده اجرا داریم. کافی است که اعتبار داشته و شروع به توسعه کنیم، ما مشکل تکنیکال و فنی نداریم، بلکه مشکل اصلی ما، تامین مالی است.

وسخن آخر...

فراموش نکنیم که افزایش سالانه ۱۱۰ میلیارد متر مکعب گاز وارداتی از روسیه، توان بازیگری ایران را در زمینه صادرات و سوآپ گاز افزایش می دهد؛ بنابراین با توجه به اهمیت بالایی که واردات گاز طبیعی از روسیه دارد، می توان مدعی شد، این طرح یکی از طرح های بسیار مهم ایران در صحنه شطرنج جهانی و در حوزه انرژی است. باید قبل از آنکه دیر شود و فرصت ها از دست برود، بازی در صحنه شطرنج جهانی را به نفع خود برگردانیم. دیپلماسی انرژی، زمانی کارایی دارد که وارد معاملات جهانی شویم، نه اینکه از دور تنها نظاره گر وقایع بمانیم. ■

افزایش سالانه ۱۱۰ میلیارد متر مکعب گاز وارداتی از روسیه، توان بازیگری ایران را در زمینه صادرات و سوآپ گاز افزایش می دهد؛ بنابراین با توجه به اهمیت بالایی که واردات گاز طبیعی از روسیه دارد، می توان مدعی شد، این طرح یکی از طرح های بسیار مهم ایران در صحنه شطرنج جهانی و در حوزه انرژی است



همکاری با چین برای توسعه تجدیدپذیرها

سهیلا زمانی

بالایی برخوردار است، ما باید به دنبال استفاده از آن باشیم. بر اساس آمار ارائه شده، این کشور روزی ۱۰۰۰ مگاوات ظرفیت تجدیدپذیر احداث و اقدام به صادرات می کند که در دنیا بی نظیر است.

عباس علی آبادی، وزیر نیرو و نیز چندی پیش در سومین اجلاس وزرای انرژی مجمع «یک کمربند-یک جاده»، ضمن اشاره به آمادگی ایران برای تقویت روابط با کشورهای عضو در حوزه گذار انرژی به صورت دوجانبه یا چندجانبه، اظهار کرد: ایران در تلاش است تا در کنار استفاده بهینه از ظرفیت های خود در حوزه انرژی های فسیلی، بستر گذار به سمت انرژی های تجدیدپذیر را نیز فراهم کند.

وی با تاکید بر اینکه ایران زیرساخت های لازم برای جذب سرمایه گذاری در توسعه انرژی های تجدیدپذیر فراهم کرده، افزود: شکل گیری بازاری جداگانه برای خرید و فروش برق تجدیدپذیر، از جمله اقدامات زیرساختی ایران در این زمینه است.

به باور وزیر نیرو، قیمت های برق تجدیدپذیر در این بازار، سرمایه گذاری در این حوزه را جذاب کرده و از طرف دیگر، امکان صادرات برق به کشورهای همسایه توسط بخش خصوصی فراهم شده است.

در حال حاضر، توسعه انرژی های تجدیدپذیر به یکی از کسب و کارهای مهم تبدیل شده که تحت برنامه های ۵ ساله چین مورد توجه ویژه و حمایت هایی نظیر وام ها و مشوق های مالیاتی قرار می گیرد. با این اقدامات، چین توانسته بازار ساخت پنل فتوولتاییک را تصاحب کند؛ به طوری که در حال حاضر سه چهارم پنل های مورد استفاده جهان، در چین تولید می شود و در سال ۲۰۲۰، از بین ۱۰ شرکت بزرگ تولید کننده پنل ها و سلول های خورشیدی، ۸ شرکت متعلق به کشور چین بوده است.

این در حالی است که چین برای پاسخگویی به تقاضای رو به رشد انرژی این کشور، همچنان به زغال سنگ متکی است که این مساله منجر به انتشار زیاد کربن می شود. با این حال، تلاش های دولت برای گسترش بخش انرژی های تجدیدپذیر نشان دهنده توانایی چین در استفاده از حمایت و بودجه دولتی برای پیشبرد این بخش است.

به باور نگارنده، ایران نیز می تواند با بهره گیری از تجربه موفق چین و تنوع بخشی به سبد تولید برق و همچنین بهره مندی از مزایای انرژی های تجدیدپذیر، توسعه نیروگاه های تجدیدپذیر را در دستور کار خود قرار دهد. ■

چین در حال تثبیت موقعیت خود به عنوان یک رهبر جهانی در توسعه انرژی های تجدیدپذیر است. در واقع این کشور در زمینه انرژی های خورشیدی، بادی و هسته ای تسلط کافی بر بازار دارد، اما در مورد هیدروژن سبز که ستون چهارم انرژی های پاک به حساب می آید، حرف چندان برای گفتن ندارد.

این در حالی است که به نظر می رسد، ایران تازه در اوایل این راه است. کارشناسان بر این باورند که ایران به دلیل موقعیت جغرافیایی خاص خود، پتانسیل بالایی در تولید برق از منابع تجدیدپذیر دارد.

در سال ۲۰۲۳، حدود ۵۱۰ گیگاوات به ظرفیت نیروگاه های تجدیدپذیر جهان اضافه شد. در این افزایش، چین بیشترین سهم را به خود اختصاص داده است. در واقع با ظهور فناوری خورشیدی و سپس تجاری شدن این فناوری، از اواخر دهه ۱۹۷۰ به مدت سه دهه، آمریکا اصلی ترین سازنده پنل های خورشیدی در جهان به شمار می رفت، اما طی ۱۵ سال اخیر، توسعه صنعت پنل خورشیدی در چین تا ۸۰ درصد، قیمت های جهانی را کاهش داد که یک دستاورد خیره کننده در بازار با فناوری بالا و رقابتی محسوب می شود.

بر همین اساس است که همایون خاتری، معاون وزیر نیرو نیز در حاشیه مراسم آغاز به کار بیست و چهارمین نمایشگاه صنعت برق در جمع خبرنگاران اظهار داشت: توسعه تجدیدپذیرها را در دستور کار داریم که بتوانیم ناترازی را جبران کنیم.

خاتری درباره نقش تجدیدپذیرها در رفع ناترازی تصریح کرد: یکی از اهداف سفر وزیر به چین، استفاده از ظرفیت این کشور برای سرمایه گذاری در حوزه تجدیدپذیرهای کشور است، از این رو که نیروگاه تجدیدپذیر نیاز به سوخت ندارد و سریع تر توسعه پیدا خواهد کرد.

وی ابراز امیدواری کرد که تابستان سال آینده، تجدیدپذیرها سهم بیشتری از تولید داشته باشند. اکنون فضایی ایجاد شده که بخش خصوصی به رفع ناترازی بيشتر به ما کمک کند. بخش خصوصی روی بهینه سازی مصرف و مدیریت تقاضا کمک خواهد کرد.

چین: نمونه موفق در اجرای سیاست های توسعه تجدیدپذیرها

به نظر می رسد، با توجه به اینکه چین در حوزه تجدیدپذیرها از تکنولوژی

ایران می تواند با بهره گیری از تجربه موفق چین و تنوع بخشی به سبد تولید برق و همچنین بهره مندی از مزایای انرژی های تجدیدپذیر، توسعه نیروگاه های تجدیدپذیر را در دستور کار خود قرار دهد

دنیای معدن

گفت و گوی اختصاصی با کوروش بهروزی

در این بخش می خوانیم:

■ کمبود منابع مالی
چالشی برای تامین انرژی صنعت مس

معاون معادن و کارخانجات مس در خشان تخت گنبد عنوان کرد

کمبود منابع مالی

چالشی برای تامین انرژی صنعت مس

مهدیه شهسواری

کوروش بهروزی با ۲۵ سال سابقه فعالیت میدانی در معادن مختلف کشور، دانش آموخته رشته کارشناسی مهندسی معدن از دانشگاه صنعتی امیرکبیر و ارشد دانشگاه شهید باهنر کرمان است که به دلیل علاقه به مهندسی معدن، تحصیلات تکمیلی خود را در دانشگاه کرمان، بهشت معادن خاورمیانه و ایران ادامه داده است. به گفته وی این دانشگاه به مناطق معدنی نزدیک است و ارتباط نزدیکی با صنایع معدنی دارد. بهروزی دوران کارآموزی خود را در معادن زغال سنگ پایدانی کرمان، گل گهر سیرجان و شرکت ملی حفاری نفت سرخس گذراند و با دنیای معدن به صورت عملی آشنا شد. پس از فارغ التحصیلی، به طور حرفه ای فعالیت خود را در یک شرکت فرآوری مواد معدنی در یزد آغاز کرد که در زمینه طراحی، اکتشاف، استخراج و فرآوری سرب و روی فعالیت داشت. همزمان با کار در این شرکت، موفق به انتشار ۵ مقاله بین المللی شد که در کنفرانس های معتبر کشورهای جمهوری چک، سوئیس، کانادا و ترکیه ارائه شدند. وی دارنده گواهی ثبت اختراع، پروانه نظام مهندسی معدن و همچنین کارشناس رسمی دادگستری است. ۴ سال فعالیت در حوزه تخصصی معدن در یکی از زیرمجموعه های ایمنیدرو در کنار فعالیت های علمی و عملیاتی معدنی از دیگر سوابق این فعال صنعت مس به شمار می رود. ماحصل گفت و گوی ماهنامه "دنیای سرمایه گذاری" با کوروش بهروزی، معاون معادن و کارخانجات مس در خشان تخت گنبد را می خوانید.

زمینه های مختلف معدنی به انتشار رسانده ام. ورود بنده به صنعت مس، پس از تجربه گسترده ای که در صنعت سرب و روی به دست آورده بودم و پس از دوره ای ۴ ساله، در ذیل سازمان ایمنیدرو وزارت صنایع صورت گرفت. در این مدت در وزارت صنایع، حدود ۵۰۰ طرح فنی و اقتصادی تهیه کردم که به توسعه طرح های معدنی کمک کرد.

چطور شد که فعالیت خود در مس در خشان تخت گنبد سیرجان را آغاز کردید؟

پس از این دوره، به صورت جدی به صنعت مس پیوستم و به شرکت بخش خصوصی با عنوان شرکت فرآوری مس در خشان تخت گنبد سیرجان ملحق شدم. این شرکت در حوزه معدن فعالیت خود را از صفر شروع کرده بود و با توجه به امکانات و فضای موجود، توانستیم کارخانه تولید مس کاتدی را راه اندازی کنیم. یکی از دلایل ادامه فعالیتیم در این مجموعه این است که مدیر عامل آن اهتمام زیادی به توسعه صنایع پایین دستی و طرح های توسعه آن دارد و جالب اینکه در خلال فعالیت های معدنی، توجه ویژه ای به کاهش آلاینده های، به کارگیری تجهیزات مختلف برای پیشگیری از آلاینده های و دیگر تبعات دارد؛ لذا وقتی شما وارد این مجموعه در سیرجان می شوید، یک الگوی کامل از توسعه معدنی با رعایت الزامات زیست محیطی را ببینید. نکته جالب توجه اینکه سرسبز درختان منم داخل معدن، محیط بسیار شاداب و پرطراوتی را ایجاد کرده و می بینید که دقیقاً چسبیده به حوضچه اسید، درختان منم سردسیری مثل زردآلو، سیب، گلابی و... قد کشیده اند و میوه می دهند. مشارکت شرکت در ایفای مسئولیت های اجتماعی در ساخت درمانگاه، احداث زیرساخت های گوناگون، کمک به توانمندسازی ساکنان محلی و دیگر اقدامات به ویژه درختکاری و همکاری با منابع طبیعی و محیط زیست، احداث سیستم تصفیه خانه برای بازچرخانی آب، از جمله مزایای این شرکت است که



در خصوص چگونگی ورود خود به صنعت مس توضیحاتی ارائه فرمایید.

در سال ۱۳۸۲، به دلیل علاقه به حوزه فرآوری مواد معدنی، اختراعی در زمینه فلوتاسیون با عنوان "سلول فلوتاسیون ستونی" به ثبت رساندم که نقش مهمی در توسعه کاری بنده ایفا کرد. این اختراع نقطه عطفی در کار بنده بود و باعث شد که برای همکاری در شرکت های بزرگ معدنی مانند چادرملو، سرب و روی کالیمین و سرب و روی کوشک دعوت شوم. این شرکت ها از اختراع بنده به عنوان تست استفاده کردند و نتایج مثبتی به دست آمد که زمینه ساز ارائه چندین مقاله علمی در کنفرانس های داخلی و بین المللی شد. در این دوره، به دلیل تجربیات فنی و علمی، مدرک درجه یک نظام مهندسی معدن و کارشناس رسمی دادگستری رانیز کسب کردم. علاوه بر این، مجموعه ای از مقالات و نوشتارهای تخصصی در

با وجود آنکه بخش خصوصی است، اما سعی کرده که برای این اقدامات نیز هزینه کند تا بتوانیم الگویی مناسب و مطلوب از یک شرکت معدنی بخش معدنی ترسیم کنیم. این شرکت بیشتر نیروهای خود را از مناطق همجوار جذب کرده؛ نیروهایی که اغلب آن‌ها تخصص و دانش مرتبط نداشتند، اما با دوره‌های مختلف آموزشی سعی در توانمندسازی آن‌ها شده است. همچنین کارخانجات فلوتاسیون را در این شرکت در چند فاز طراحی، احداث و بهره‌برداری کردیم. امیدوارم تا با راه‌اندازی فاز سوم فلوتاسیون که در این شرکت بخش خصوصی که بزرگ‌ترین پروژه از این نوع در کشور است، بتوانیم بخشی از تعهدات ملی خود را به نحو احسن انجام دهیم.

شرکت مس در خشان تخت گنبد از چه سالی و با چه رویکردی آغاز به کار کرده است؟

این شرکت فعالیت خود را از سال ۱۳۸۸ آغاز، در سال ۱۳۹۲ اولین کارخانه تولید مس کاندی خود را به روش الکترونیگ راه‌اندازی کرد و در سال ۱۳۹۳ اولین کارخانه فلوتاسیون خود را به بهره‌برداری رساند. شرکت مس در خشان تخت گنبد، هر سال مقدار قابل توجهی کنسانتره مس تولید می‌کند و با توسعه فازهای جدید، امیدوار است که به یکی از پیشگامان صنعت مس در کشور تبدیل شود.

تولیدات این مجموعه چه ویژگی‌های خاصی دارد و در کدام صنایع مورد استفاده قرار می‌گیرد؟

محصول اصلی ما کنسانتره مس است که یکی از محصولات پرتقاضار سطح جهان به شمار می‌آید. این محصول، هم در داخل و هم در خارج از کشور مورد نیاز است و می‌توان گفت که یکی از پرتقاضاترین محصولات دنیا محسوب می‌شود. کنسانتره مس ما پس از خریداری توسط مشتریان، ذوب شده و در صنایع مختلفی نظیر تولید سیم و کابل، ورق‌های مسی، شیشه‌ها، مفتول‌ها و دیگر محصولات مورد استفاده قرار می‌گیرد. از جمله کاربردهای اصلی آن می‌توان به استفاده در باتری‌های ماشین‌های الکتریکی اشاره کرد که به دلیل رشد روزافزون صنعت خودروهای الکتریکی، تقاضای این محصول نیز در حال افزایش است.

کمبود نیروی انسانی متخصص به عنوان بزرگ‌ترین چالش صنعت مس، چه مسایلی را به دنبال دارد؟

موضوعات و مشکلات مختلفی از جمله تغییر نرخ ارز و تحریم‌ها همواره صنایع را تحت تأثیر قرار داده‌اند. با این حال، به دلیل بومی بودن فعالیت‌های مرتبط با معدن و صنعت مس، چالشی که به نظر می‌رسد، این صنعت را بیش از هر چیز دیگری تحت فشار قرار داده، کمبود نیروی متخصص انسانی است که این مشکل در طی سال‌های اخیر بیشتر نمایان شده و به نظر می‌رسد که در صورت تداوم وضع موجود، در چند سال آینده این مشکل تشدید هم شود. ورود به رشته‌های معدن در دانشگاه‌ها به نوعی درگیر شرايطی شده و به نظر می‌رسد که با کمبود انگیزه با آن مواجه باشیم. از طرفی، برخی از دانش‌آموختگان نیز حتی با وجود مدرک دانشگاهی، تجربه و تخصص لازم را کسب نکرده‌اند که این چرخه باید اصلاح و مدیریت شود. همچنین تحت تأثیر اتمسفر و فضای کلی جامعه، همان‌طور که شما خبرهای مربوط به فرار نخبگان یا مهاجرت رسته‌های مختلف شغلی مثل پزشکان، پرستاران، مهندسان و... را شنیده‌اید، طبیعی است که تحت تأثیر

این فضای کلی، نیروی متخصص و ماهر عرصه معدن هم درگیر همین فرآیند و مهاجرت شود. متأسفانه به دلیل شرایط مختلف، انگیزه ورود به این صنعت کاهش یافته و بسیاری از افراد توانمند و متخصص به سمت مشاغل دیگر یا حتی مهاجرت از کشور گرایش پیدا کرده‌اند.

کمبود نیروی انسانی ریشه در چه عواملی دارد و چه پیشنهادی برای رفع آن دارید؟

کمبود نیروی متخصص، مسأله‌ای است که سال‌ها توسط رسانه‌ها و کارشناسان مورد توجه قرار گرفته و همیشه به آن اشاره شده است. امروز مدیران و کارشناسان کشور با نگرانی از عبور از خط قرمز کمبود نیروی انسانی صحبت می‌کنند. یکی از دلایل اصلی این معضل، مهاجرت گسترده نیروی متخصص و ماهر به خارج از کشور است. باید بررسی شود که این انگاره که دانشگاه‌های مادر سال‌های اخیر به نوعی تبدیل به کارخانه‌های مهاجرت شده‌اند، چقدر درست است، اما به طور کلی این روند به حدی گسترش یافته که حتی نیروهای ماهر نیز به دنبال کاریابی در خارج از ایران هستند. امیدواریم سیاست‌های کشور به گونه‌ای تغییر کند که مهاجرت نیروهای متخصص و ماهر به تدریج کاهش یابد و انگیزه‌های لازم برای نگه‌داشتن این افراد در داخل کشور فراهم شود. یکی از مسائل دیگر، وجود ناترازی میان مهارت‌های نیروی کار و فرصت‌های شغلی است. افراد با مهارت‌های بالا و تخصص قوی معمولاً شانس بیشتری برای مهاجرت دارند، در حالی که افرادی که مهارت کمتری دارند، نتوانسته‌اند جذب بازار کار شوند. این موضوع منجر به بیکاری نیروهای کمتر ماهر و مهاجرت نیروهای متخصص شده است. به اعتقاد بنده، برای حل این مشکل باید برنامه‌هایی جهت آموزش و ارتقای مهارت‌های نیروی کار بیکار تدوین شود و همچنین ایجاد انگیزه‌سازی لازم برای نگه‌داشتن نیروهای متخصص در داخل کشور ایجاد شود تا این نیروی ارزشمند به جای مهاجرت، در توسعه داخلی مشارکت داشته باشد. به نظر من، بیش از اقدامات سخت‌افزاری اقتصادی که آن‌ها نیز لازم است، بیشتر به اقدامات نرم‌افزاری فرهنگ‌سازی نیاز داریم.

آیا در مس در خشان تخت گنبد برنامه‌ای برای بالا بردن سطح مهارت و آموزش ضمن کار به نیروها داشته‌اید؟

خوشبختانه این مجموعه در زمینه آموزش و توانمندسازی کارکنان، فعالیت‌های بسیار گسترده‌ای داشته و در این حوزه یکی از پیشروترین‌ها در استان و کشور بوده‌ایم. دوره‌ها و کلاس‌های متعددی را در حوزه‌های مختلف از جمله ماشین‌آلات، ایمنی، مکانیک دستگاه‌ها و حتی آتشباری برگزار کرده‌ایم که این دوره‌ها از نظر کمی و کیفی در سطح بسیار بالایی قرار دارند. هدف ما همواره ارتقای مهارت‌های نیروی انسانی و بهبود کارایی کارکنان بوده و همچنان این روند ادامه دارد و در حال حاضر نیز دوره‌های آموزشی در حال برگزاری است تا مهارت‌های کارکنان به‌روز و کارآمد باقی بماند.

تاکنون چه میزان اشتغال‌زایی در این مجموعه صورت گرفته است؟

در حال حاضر این مجموعه به‌طور مستقیم حدود ۲ هزار و ۵۰۰ نفر را به کار گرفته، اما به شکل غیرمستقیم حدود ۱۰ هزار نفر با این مجموعه در

تا زمانی که مساله تحریم‌ها حل نشود، روابط ایران با سایر کشورها بهبود پیدا نکند و ارتباطات بین‌المللی آسان‌تر نشود، اثرژی‌های تجدیدپذیر به صورت قطره‌چکانی وارد کشور خواهد شد و توسعه چشمگیری در این زمینه نخواهیم داشت

به دلیل بومی بودن
فعالیت‌های مرتبط
با معدن و صنعت
مس، چالشی که
به نظر می‌رسد،
این صنعت را بیش
از هر چیز دیگری
تحت فشار قرار
داده، کمبود نیروی
متخصص انسانی
است

ارتباط هستند که این حجم از اشتغال زایی، نشان‌دهنده نقش برجسته مجموعه ما در منطقه است. به گفته مدیران و مسئولان استانی، بیکاری در شهر بلورد که نزدیک‌ترین شهر به مس در خشان است، تقریباً به صفر رسیده است. همچنین در شهرهای اطراف مانند سیرجان، بافت، برسير و حتی کرمان نیز نیروی کار زیادی را جذب کرده‌ایم که این موضوع نشان‌دهنده اهمیت بالای مجموعه مس در خشان تخت گنبد در ایجاد فرصت‌های شغلی در منطقه است.

چرا در صنعت مس ایران، هزینه‌های تولید و حجم باطله‌ها بالاست و برای رفع آن باید چه اقداماتی انجام شود؟

یکی از چالش‌های اساسی در صنعت مس، هزینه‌های تولید بالا و حجم باطله زیاد است. با توجه به اینکه در صد فلز محتوا در مواد معدنی بسیار پایین است (حدود نیم درصد)، بیش از ۹۸ درصد از آنچه که از معدن استخراج می‌شود، به عنوان باطله به حساب می‌آید که این مساله سختی و هزینه‌بر بودن تولید مس را نشان می‌دهد. برای کاهش حجم باطله و افزایش بهره‌وری، از تکنولوژی‌های پیشرفته‌ای مانند تانک سل‌های فلو تاسیون یا حجم بالا و راندمان بهتر استفاده کرده‌ایم. همچنین تحقیقات مستمر برای به کارگیری تکنولوژی‌های روز دنیا در دستور کار قرار دارد تا هزینه‌های تولید را به حداقل برسانیم و بهره‌وری را افزایش دهیم.

مشکلات مربوط به تهیه و تامین انرژی در کشور مان، چه مشکلات و چالش‌هایی را پیش روی معادن مس و فعالان این صنعت قرار داده است؟

تامین انرژی پایدار و مقرون به صرفه یکی از دغدغه‌های اصلی ما است. در حالی که کشورمان به دلیل موقعیت جغرافیایی و بزرگ پتانسیل بالایی برای استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر، به ویژه انرژی خورشیدی دارد، هنوز سرمایه‌گذاری‌ها و سیاست‌های لازم برای بهره‌برداری از این ظرفیت به طور کامل محقق نشده است. انرژی‌های تجدیدپذیر می‌توانند با یک هزینه اولیه منطقی و به دلیل تابش قوی خورشید در کشور، در بلندمدت هزینه‌های تامین انرژی را کاهش دهند، اما متأسفانه این موضوع هنوز توسط مسئولان به درستی مورد توجه قرار نگرفته و بخش خصوصی نیز شاید به دلیل کمبود انگیزه یا نبود آگاهی کافی، علاقه مندی سرمایه‌گذاری مستقیم در این زمینه نباشد. با این حال در صنعت مس تلاش می‌کنیم تا با استفاده از راهکارهای مختلف، این معضلات را مدیریت و گزینه‌های موجود برای تامین انرژی پایدار را بررسی کنیم. به خوبی آگاه هستیم که صنعت مس با چالش‌های مختلفی از جمله هزینه‌های تولید، باطله زیاد و مشکلات انرژی روبه‌رو است، اما با استفاده از دانش فنی، تکنولوژی‌های پیشرفته و ارتقای مهارت‌های نیروی انسانی، تلاش می‌کنیم تا از این چالش‌ها عبور کنیم و به عملکرد بهتری دست پیدا کنیم. این معضل، قبل از هر چیز به یک شاهراه بسیار مهم مرتبط است که متأسفانه بسته است و آن شاهراه، ارتباط ما با دنیا است. تازمانی که تحریم‌ها وجود داشته باشند، موضوع انرژی‌های تجدیدپذیر به شدت وابسته به تکنولوژی‌هایی خواهد بود که باید از شرکت‌های خارجی تهیه شود؛ بنابراین تازمانی که مساله تحریم‌ها حل نشود، روابط ایران با سایر کشورها بهبود پیدا نکند و ارتباطات بین‌المللی آسان‌تر نشود، انرژی‌های تجدیدپذیر به

صورت قطره‌چکانی وارد کشور خواهد شد و توسعه چشمگیری در این زمینه نخواهیم داشت. چالش بعدی، تامین منابع مالی است. این انرژی‌ها به سرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی نیاز دارند، اما در کشوری که ارائه تسهیلات بانکی بسیار ضعیف و دشوار است، حرکت به سمت انرژی‌های تجدیدپذیر برای شرکت‌های خصوصی تقریباً غیرممکن به نظر می‌رسد. سرمایه‌گذاری در بخش‌هایی نظیر انرژی خورشیدی، توربین‌های بادی و دیگر منابع انرژی تجدیدپذیر معمولاً ۵ تا ۱۰ برابر بیشتر از انرژی‌های فسیلی هزینه دارد، بر همین اساس بخش خصوصی به تنهایی نمی‌تواند از پس این سرمایه‌گذاری‌ها برآید، چرا که نه می‌تواند ارتباطات بین‌المللی قوی ایجاد کند تا سرمایه‌گذاری خارجی جذب کند و نه اینکه تسهیلات مناسبی از دولت و بانک‌ها دریافت کند. تنها بخش دولتی است که می‌تواند زیرساخت‌ها و شرایط لازم برای توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر را فراهم کند. این کار از طریق ایجاد بسته‌های تشویقی و حمایت‌های مالی قوی امکان‌پذیر است تا شرکت‌ها بتوانند به صورت منطقی و پایدار به این حوزه وارد شوند. در این خصوص، سرمایه‌گذاری‌هایی هم انجام و اطلاعاتی در مطبوعات منتشر شده که نشان می‌دهد، تلاش‌هایی در این زمینه صورت گرفته است، با این حال هنوز نتایج ملموسی که نشان دهد، بخش بزرگی از انرژی مصرفی صنایع و شرکت‌ها از طریق منابع تجدیدپذیر تامین شده باشد، منتشر نشده است. امیدواریم با حمایت‌های بیشتر دولت و با توجه به استعداد طبیعی ایران در بهره‌برداری از انرژی‌های خورشیدی و بادی، در آینده این بخش به سهم بیشتری در تامین انرژی کشور دست یابد.

فعالان این عرصه معتقدند که از کشف ذخایر پنهان غفلت کرده‌ایم و تا دستیابی به لبه تکنولوژی فاصله بسیاری داریم. نظر شما در این رابطه چیست؟

به دلیل شرایط جغرافیایی منحصر به فردی که کشورمان دارد، دسترسی ما به ذخایر معدنی غنی و با کیفیت بسیار مناسب است. فعالان این حوزه بارها به این نکته اشاره کرده‌اند که به دلیل عدم دستیابی به تکنولوژی‌های پیشرفته و نوین، برداشت‌ها به طور عمده سطحی بوده و هنوز به عمق ذخایر پنهان و غنی دسترسی پیدا نکرده‌اند که این ادعا به طور قطع، صحیح و تامل برانگیز است. دنیا به طور فزاینده‌ای به سمت تکنولوژی‌های نوین حرکت می‌کند و این روند به ویژه در حوزه استخراج و فرآوری مواد معدنی محسوس است. تازمانی که با کشورهای دیگر ارتباط موثری برقرار و از این تکنولوژی‌ها بهره‌برداری نکنیم، بهره‌وری ما به طور معناداری تحت تأثیر قرار خواهد گرفت. در بخش اکتشاف، فناوری‌ها و دستگاه‌های پیشرفته‌ای به کار گرفته می‌شود که می‌تواند به بهبود کیفیت و دقت استخراج کمک کند. همچنین در بخش استخراج معادن، شاهد هوشمندسازی و مکانیزه شدن فرآیندها هستیم که موجب افزایش کارایی و کاهش هزینه‌های تولید می‌شود. کارخانه‌های فرآوری نیز به تکنولوژی‌های جدید و دستگاه‌های پیشرفته‌ای تجهیز شده‌اند که می‌توانند به طور چشمگیری در کاهش هزینه‌های تولید موثر باشند. به عبارت دیگر، اگر به این تکنولوژی‌ها دسترسی داشته باشیم، می‌توانیم هزینه تمام‌شده تولید را به طور قابل توجهی کاهش داده و به واسطه این پیشرفت‌ها، سرعت و راندمان کار را افزایش دهیم. ■

دنیای خودرو

گفت و گوی اختصاصی با فرهاد فدوی اردستانی

در این بخش می خوانیم:

■ نیازمند پلتفرم های آنلاین معتبر
برای فروش قطعات خودرو هستیم

شرکت تعاونی تامین
ایران خودرویی همسو

مدیر عامل شرکت تعاونی تامین نیاز قطعه سازان خودروی کشور (همسو)

نیازمند پلتفرم های آنلاین معتبر برای فروش قطعات خودرو هستیم

عارف فغانی



فرهاد فدوی اردستانی، مدیر عامل شرکت تعاونی تامین نیاز قطعه سازان خودروی کشور «همسو»، حدود ۲۵ سال سابقه فعالیت در حوزه های مختلف دارد که بیش از ۱۵ سال آن را در حوزه مدیریت سطوح مختلف سازمان های فرهنگی، هنری و رسانه گذرانده، حدود یک سال را در صنعت بیمه به عنوان مدیر تبلیغات فعالیت داشته و حدود ۴ سال هم در صنعت ساختمان مشغول به کار بوده است. وی از حدود ۵ سال پیش، فعالیت در صنعت خودرو را آغاز کرده و از اردیبهشت ماه ۱۴۰۱ پیگیر تشکیل تعاونی تامین نیاز قطعه سازان خودروی کشور (همسو) است. به گفته فدوی اردستانی، از آنجا که انجمن ها بیشتر در حوزه سیاست گذاری کلان فعالیت دارند و نمی توانند در حوزه انتفاعی کاری انجام دهند؛ لذا حدود ۵ سال پیش بزرگان انجمن تصمیم به راه اندازی یک مجموعه اقتصادی در کنار انجمن گرفتند و از اردیبهشت ماه سال ۱۴۰۱، وظیفه تشکیل و مدیریت عاملی این شرکت تعاونی به بنده محول شد. مشروح گفت و گوی ماهنامه «دنیای سرمایه گذاری» با این فعال صنعت خودرو به نظر خوانندگان ارجمند می رسد.

در خصوص چگونگی تاسیس تعاونی تامین نیاز و اهداف آن توضیحاتی ارائه فرمایید.

برای تاسیس این تعاونی، حداقل باید ۲۰ شرکت راه اندازی می شد. در سال ۱۴۰۰، یک مجموعه تشکیل شد دوستان به یک اتفاق نظر رسیدند، اما بروکراسی اداری و برخی از حواشی، باعث تاخیر شد، با این حال در مردادماه اولین مجمع را برگزار و هیات مدیره را تشکیل دادیم. در این فرآیند، موانع قانونی زیادی وجود داشت که در زمان های مختلف، موفق به رفع آن ها شدیم. شیطنت هایی نیز در زمینه عدم تاسیس تعاونی وجود داشت و کسانی بودند که به خاطر منافع شخصی شان مانع این امر شدند، با این حال تمام این موانع برطرف شد و در آذرماه ۱۴۰۱، تعاونی تشکیل شد. تشکیل تعاونی یک پروسه است و اینکه تعاونی می خواهد چه کارهایی انجام دهد و یا چگونه انجام شود، یک پروسه دیگر است. با توجه به تجربیات قبلی ما در حوزه برنامه ریزی و تحلیل و همچنین مطالعات انجام شده، پیش نویس برنامه چشم انداز و اهداف تعاونی را به هیات مدیره ارائه دادیم. این پیشنهادات در حدود ۶ تا ۷ جلسه مذاکره مورد بررسی قرار گرفت تا توانستیم چشم انداز، اهداف و برنامه ها را مشخص کنیم. پس از مشخص شدن اهداف و سیاست های تعاونی، این موارد به هیات مدیره ارائه و تصویب شد و به تمام اعضا ابلاغ گردید که قاعدتاً در گام اول باید اقدام به عضوگیری کنیم.

با توجه به اینکه حدود ۸۰۰ قطعه ساز فعال در کشور داریم، چگونه موفق به مذاکره و ترغیب آن ها برای همکاری با تعاونی شدید؟

متأسفانه در اذهان عمومی، تعاونی ها تعریف درست و مثبتی ندارند؛ شاید به دلیل مشکلات عدیده ای که حضورشان در اوایل انقلاب و دهه ۶۰ و ۷۰ و بیشتر در حوزه تعاونی های مصرفی و مسکن شناخته شده بودند. همین موضوع باعث شده بود که تفکرات مثبتی در مورد تعاونی در صنعت قطعه سازی خودرو وجود نداشته باشد. هدف ما این بود که این تفکر را تغییر دهیم، می خواستیم به آن ها بگوییم که شرایط تعاونی ها تغییر کرده و رویکرد اصلی تشکیل ساختار این تعاونی ایجاد فضای اتحاد، مشارکت فعال همه قطعه سازان اعم از کوچک و بزرگ در زمینه های فنی، اقتصادی و مدیریتی می باشد که این امر در سایه ایجاد تعامل نزدیک و سازنده با

قطعه سازان کشور میسر خواهد شد. در نگاهی کلان تر بگوییم؛ تعاونی تامین نیاز قطعه سازان خودروی کشور با هدف کمک به بهبود فضای کسب و کار صنعت قطعه سازی و تسهیل امور مربوط به زنجیره تامین مواد اولیه، ارتقاء نقدینگی، توسعه سهم بازار قطعه سازی، صادرات، ارتقای توان پشتیبانی و لجستیکی، بازار رسانی و توسعه شبکه فروش، افترا مارکت و سایر موضوعات مهم مرتبط با فعالیت های تولیدی قطعه سازان در سراسر کشور فعالیت خواهد کرد. عضویت در این ساختار می تواند موجب افزایش بهره وری و کاهش هزینه های سربار شرکت ها شود. برای مثال، در کشورهای صاحب صنعت خودرو مانند فرانسه، تعاونی ها تأثیرگذار و قطعه سازان در قالب یک تعاونی مشغول به فعالیت هستند که این مدل نیز می تواند در ایران اتفاق بیافتد. خوشبختانه وزارت تعاون هم به عنوان یک نهاد نظارتی بسیار پویا عمل می کند. البته هنوز مشکلاتی وجود دارد، اما با توجه به حجم و گستردگی تعاونی ها که اکنون تخصصی تر کار می کنند، پیشرفت های قابل توجهی در این وزارتخانه حاصل شده است. به عنوان تنها تعاونی تامین نیاز قطعه سازان خودروی کشور، مذاکرات طولانی و گسترده ای داشتیم. اولین حضور رسمی مادر نمایشگاه سال گذشته با یک غرفه ۶۰ متری بود که در آنجا مذاکرات زیادی با قطعه سازان انجام دادیم. همچنین جلساتی با انجمن قطعه سازان همگن کشور داشتیم؛ چرا که تمام اعضای ما عضو این انجمن هستند. هدف ما این بود که فارغ از تمام تفکرات متناقضی که ممکن است در هر مجموعه ای وجود داشته باشد، یک رابطه دوستانه و موثر با قطعه سازان ایجاد کنیم که این رابطه به مرور زمان باعث شد که بتوانیم شرکت های بزرگ و مهمی را به تعاونی جذب کنیم. شایان ذکر است، در ابتدا با حدود ۲۰۰ شرکت مذاکره کردیم؛ البته در ابتدا بسیاری از آن ها تمایلی به عضویت در تعاونی نداشتند، اما به مرور زمان و با تلاش های بسیار، توانستیم شرکت های بزرگ و معتبر را جذب کنیم. اکنون می توانیم بگوییم که برخی از خاص ترین شرکت های صنعت قطعه سازی کشور، عضو تعاونی هستند که آذین خودرو، گروه برنز، شرکت نصیر لوازم، لنت آسیا، لنت ایران، لنت پارس، فرا فوم، گروه نوآوران ابری، پارت کوشا سپار، گروه صنعتی چکاد، صبوران پلیمر، نیاکو و گروه امیرنیا، مددرویان و... از جمله آن ها محسوب می شوند. همچنین شرکت های پل آستارا و آواتوسه آریا که در صنعت خودرو نقش بسیار

یکی از استراتژی های ما این است که در برند خود، نام شرکت تولید کننده را به صورت واضح در بسته بندی ها درج می کنیم تا مشتری بدانند کالایی که خریداری می کند، از تولید کننده اصلی است



در حال حاضر برخی از بزرگ ترین و تاثیر گذار ترین شرکت های این صنعت عضو تعاونی تامین نیاز هستند و این موضوع به ما کمک کرده تا فضای صنعت قطعه سازی را بهبود ببخشیم و به اهداف مان نزدیک تر شویم

ورق برای آن ها تامین کنیم، زیرا این نوع مواد مصرفی برای قطعه سازان بسیار حیاتی است. این مذاکرات در حال انجام است و تیم بازرگانی مادر حال پیگیری این موضوع است. هدف این است که تمام قطعه سازان را در اولین مجمع گرد هم آوریم، تا بید همه اعضا را دریافت کنیم و فعالیت های اقتصادی خود را به صورت رسمی آغاز کنیم؛ این شروع یک کسب و کار جدید خواهد بود.

مهمترین تمایز ساختار تعاونی قطعه سازان چیست؟

مهمترین تمایز موضوع سرمایه گذاری، سهامداری و فعالیت انتفاعی است که برخلاف انجمن ها، ماهیت فعالیت تعاونی قطعه سازان را سهامداری تشکیل می دهد که علاوه بر مسایل صنفی و مدیریتی، محوریت حل مسایل مالی و کمک به اعضا را نیز در بر می گیرد. چرخش مالی در پایان سال پس از بررسی میزان سود، بین سهامداران تقسیم می شود. به عبارت دیگر، سهامداران نه تنها در ایجاد این تعاونی سرمایه گذاری کرده اند، بلکه از سود حاصل از تلاش های خود نیز بهره مند خواهند شد. برای مثال، وقتی مواد اولیه را با هزینه کمتری به شرکت های کوچک ارائه می دهیم، قیمت تمام شده تولید برای آن ها کاهش می یابد. که این کاهش هزینه در کنار همکاری با ما در حوزه افتر مارکت، باعث می شود که کالاهای این شرکت ها با قیمت مناسب تری به بازار عرضه شود. با یک برند مشخص و حجم فروش بالا، این شرکت ها از افزایش فروش خود نیز سود خواهند برد. بسیاری از شرکت ها در حوزه افتر مارکت با مشکلات جدی مواجه هستند، بازار شرایط پیچیده ای دارد و فقط شرکت های بزرگ ممکن است بتوانند با این شرایط کنار بیایند، اما شرکت های قطعه ساز کوچک قادر به مقابله با چالش های بازار نیستند و ممکن است که از چرخه خارج شوند. ما با ایجاد زنجیره تامین و فروش و توزیع منسجم، با ارائه چندین کالا و سبد کالایی بسیار متنوع، وارد بازار می شویم. بازار معمولاً نمی تواند به سادگی با این حجم کالا مواجه شود، اما سبد ما به قدری کامل است که بازار مجبور خواهد شد که بخشی از سهم خود را به ما واگذار کند. به این ترتیب، ما به عنوان یک تعاونی می توانیم سهم قابل توجهی از بازار را در اختیار بگیریم. برنامه ریزی ما این است که اگر فرآیندها به درستی پیش بروند، در طول یک سال آینده می توانیم بین ۳ تا ۵ درصد از بازار را در اختیار بگیریم که عدد بسیار بزرگی است. این موفقیت منوط به ایجاد اتحاد و همدلی بین اعضای تعاونی است؛ به همین دلیل این گردش مالی، نه تنها فروش محصولات ما را افزایش می دهد، بلکه با افزایش سوددهی در پایان سال نیز رویه رو خواهیم بود. از مزایای ساختار تعاونی این است که طبق قانون، تمامی اعضا این تعاونی ها تنها یک رای دارند و با خرد جمعی حاصل از این همسانی و در کنار هم می توانند مشکلات بزرگ صنعت قطعه سازی را برطرف نمایند.

در دو سال گذشته، بازار سرمایه با نوسانات و بحران های شدیدی مواجه بوده و این دوره تقریباً همزمان با شروع فعالیت تعاونی تامین بوده است. در مواجهه با این بحران ها و در راستای چشم انداز مورد نظر، چگونه برنامه ریزی کرده و به اهداف خود نزدیک تر شدید؟

ما هنوز به صورت رسمی وارد بازار سرمایه نشده ایم، با این حال برنامه ریزی ها و تحقیقات بازار را انجام داده ایم. همچنین مدل هایی که امکان اجرایی شدن در بازار را دارند، بررسی شده و استراتژی فروش برای بخش های مختلف از جمله افتر مارکت تنظیم شده است. فازبندی های لازم را انجام داده ایم، تحلیل بازار را به پایان رسانده ایم و برنامه ریزی فروش اولیه نیز آماده شده است. همچنین لیستی از محصولات برای شروع به فروش در نظر گرفته ایم که شامل قطعات فست موبایل نیز می شود.

آیا بستر آنلاینی برای فروش هم ایجاد کرده اید؟

مدل هایی را طراحی کرده ایم که شبیه به سایت هایی مانند دیجی کالا

موثری دارند نیز به ما پیوسته اند. این شرکت ها در حوزه قطعه سازی نقش های کلیدی دارند و خوشحالیم که توانستیم به هدف اولیه ای که هیات مدیره برای ما تعیین کرده بود، دست پیدا کنیم.

یکی از اهداف اصلی شما بهبود فضای صنعت قطعه سازی بوده است. آیا به این هدف دست پیدا کرده اید؟

خوشبختانه تا حدود زیادی این هدف محقق شده است. با مذاکرات گسترده ای که با شرکت های بزرگ و معتبر انجام دادیم، توانستیم قدم های مثبتی در این زمینه برداریم و به نتایج خوبی دست پیدا کنیم. در حال حاضر برخی از بزرگ ترین و تاثیر گذار ترین شرکت های این صنعت عضو تعاونی تامین نیاز هستند و این موضوع به ما کمک کرده تا فضای صنعت قطعه سازی را بهبود ببخشیم و به اهداف مان نزدیک تر شویم. برنامه ریزی ها را به گونه ای تنظیم کرده ایم که پیشرفت ها به تدریج در حال وقوع هستند. به عنوان مثال، در حوزه افتر مارکت، در حال حاضر با ۵۷ عضو دائم و حدود ۴۵ عضو دیگر که به صورت غیر رسمی با ما همکاری می کنند، توانسته ایم یک سبد کالایی شامل تقریباً یک هزار قطعه را فراهم و مذاکره برای توزیع آن ها را انجام دهیم. البته این کار نیازمند یک شبکه گسترده و یک فرآیند توزیع قوی و برنامه ریزی منسجم و دقیق است. اولین اقدام ما ثبت برند «همسو» بود که هم اکنون در سامانه تجاری ثبت شده و برند انگلیسی آن نیز در مراحل نهایی ثبت قرار دارد. علاوه بر این، تعاونی را در دو کمیسیون صنعت و کمیسیون صادرات اتاق تعاون ایران عضو کردیم. این دستاوردها به سادگی حاصل نمی شود و برای یک شرکت نوپا که فقط یک سال از تاسیس آن گذشته است، یک موفقیت بزرگ محسوب می شود. ریزنی های گسترده ای انجام شد و ارتباطات موثری برقرار شد که در نهایت، این تلاش ها به ثمر نشست. در مجامع مختلف کشور و حتی برخی از بازار گان خارجی منطقه، تعاونی ما به عنوان یک مرجع معتبر و تامین کننده قطعات شناخته می شود و در صنعت قطعه سازی تاثیر گذار است. زیر ساخت ها و بستر های لازم را فراهم کرده ایم و شرکت اکنون در وضعیت بسیار خوبی قرار دارد. حالا تنها چیزی که نیاز داریم، همدلی اعضای تعاونی است تا بتوانیم افتر مارکت را به طور کامل ایجاد کنیم. خوشبختانه برخی از شرکت ها با این رویکرد همراه شده اند و در حال حاضر با ما همکاری می کنند و تمامی لیست ها و برنامه ها را آماده کرده ایم.

یکی از مسایل کلیدی در این کسب و کار، بحث فروش در حوزه افتر مارکت و بخش دیگر، زنجیره توزیع مواد اولیه است. در این زمینه چه اقداماتی انجام داده اید؟

در این رابطه، مذاکراتی با مجموعه های بازرگانی، پتروشیمی و فولاد انجام داده ایم، با این حال اولویت اول ما ایجاد اعتماد بین قطعه سازان و اعضای تعاونی است. هنوز هم برخی از افراد با شک و تردید به این مساله نگاه می کنند. ورود به عرصه تامین مواد اولیه نیاز به سرمایه گذاری زیادی دارد و در حال ریزنی با بانک ها هستیم تا تسهیلات و آل سی های لازم را برای این هدف فراهم کنیم. لازم به ذکر است، قطعه سازان بزرگ به دلیل حجم بالای خرید و گردش مالی شان، به صورت مستقیم با کارخانه های فولاد و پتروشیمی در ارتباط هستند و شاید نیازی به تعاونی نداشته باشند، اما قطعه سازان متوسط و کوچک به دلیل حجم خرید پایین، به حمایت نیاز دارند. این شرکت ها نمی توانند از بورس خرید کنند، زیرا کف خرید از بورس ۵۰ تا ۱۰۰ تن است، در حالی که نیاز آن ها شاید تنها ۱۰ تن در ماه باشد و مجبور هستند به قیمت آزاد بازار تهیه کنند. در حال جمع آوری آمار و اطلاعات دقیق در این زمینه هستیم تا بتوانیم به این شرکت ها کمک کنیم. میزان مصرف مواد اولیه، چه پلیمری و چه فلزی، به خصوص در بحث ورق ها، بسیار قابل توجه است. اگر بتوانیم همه شرایط لازم را فراهم کنیم و شرکت ها همراه شوند، می توانیم ماهانه نزدیک به ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ تن

مذاکرات برای خرید سهام مدیریتی ایران خودرو، تا چه میزان پیشرفت کرده و عملیاتی شده است؟

در این زمینه مذاکراتی را انجام داده ایم و نامه نگاری هایی با سازمان هایی مانند ایدرو و مجموعه های مرتبط صورت گرفته و همچنین درخواست هایی به سازمان خصوصی سازی ارسال شده است. بخش اداری و ساختاری این کارها به درستی پیش رفته است، با این حال مساله ای که اهمیت بیشتری دارد، تامین مالی و جذب قطعه سازان است. البته تعدادی از قطعه سازان استقبال کرده اند و این موضوع در هیات مدیره هم مصوب شده است. با برخی از قطعه سازان بزرگ نیز صحبت شده، اما هنوز به تایید مجمع عمومی نرسیده ایم. البته در این فرایند با چالش هایی مواجه هستیم، چرا که باید از چندین نهاد نظارتی، تشکیل و سازمان مجوز دریافت کنیم. به عبارت دیگر، این مسیر مانند هفت خوان رستم است. علاوه بر این، برخی از مجموعه های بزرگ تر و قوی تر ممکن است که با این طرح تضاد منافع داشته باشند و مانع ترافی شوند. در نهایت، همه این کارها منوط به تصمیم مجمع عمومی است. اگر مجمع موافقت کند، ما موظف به اجرای آن هستیم و مطابق با سیاست گذاری ها و روابط موجود، مسیر را پیش خواهیم برد.

در مورد خودروی ملی، چه اقداماتی از طرف تعاونی برای بستن سازی این پروژه صورت گرفته است؟

خودروی ملی بخشی از چشم انداز ما است؛ چشم اندازی که به معنای مسیری است که می خواهیم در آینده طی کنیم تا به اهداف بزرگ تری برسیم، ولی این پروژه چالش های بسیاری دارد. همان طور که اشاره کردم، برای انجام هر اقدامی، باید مجوزها و امضاهای لازم را از ۲۳ نهاد و سازمان مختلف دریافت کنیم. ساخت یک مجموعه خودرو سازی بسیار پرهزینه است و به هیچ وجه نمی توان به سادگی گفت که می توان این پروژه را به سرعت عملیاتی کرد. در میان اعضا، یک شرکت تحقیق و توسعه (R&D) داریم که تحقیقات روی پلتفرم و تولید خودرو را انجام داده است. این پروژه ها در چشم انداز بلندمدت ما قرار دارند و حداقل در برنامه ۱۰ ساله تعاونی جایگاهی ندارند. دلیل این امر آن است که در ابتدا باید خودمان را در صنعت به عنوان یک شبکه توزیع و زنجیره تامین معتبر برای خودرو سازان اثبات کنیم و به سطح شرکت های تیر اول (Tier 1) برسیم. ظرفیت های بالقوه ای در تعاونی وجود دارد. به عنوان مثال، شرکت هایی در مجموعه ما هستند که تا به امروز چندین پروژه خودرو را طراحی کرده و روی پلتفرم های مختلف کار مطالعاتی انجام داده اند. حدود ۱۱ پروژه خودرویی در دست بررسی است، اما برای اینکه بتوانیم این ظرفیت ها را بالفعل کنیم و به سمت تولید خودرو پیش برویم، باید ابتدا زیر ساخت های لازم در تعاونی و در میان قطعه سازان ایجاد شود. از سوی دیگر، سیاست های دولت و فرآیندهای نظارتی پیچیده ای وجود دارد که باید طی شود. پس از عبور از این مراحل، تازه به مساله هزینه ها و تامین سرمایه می رسیم که شرکت ها باید در آن پروژه ورود کنند. در حال حاضر این پروژه در برنامه های بلندمدت و مأموریت های مصوب ما نیست، اما پتانسیل آن را داریم که روزی این اتفاق بیافتد.

چندی پیش با آقای نعمت بخش، دبیر انجمن خودروسازان ایران مصاحبه ای داشتیم و وی این موضوع را مطرح کرد که خودرو باید به قیمت حاشیه بازار عرضه شود. به نظر شما این راهکار تا چه اندازه می تواند موثر باشد؟

این نکته کاملاً درست است که اگر خودرو به قیمت حاشیه بازار فروخته شود، رشد اتفاق می افتد. حتی خودروها را در بورس عرضه کردند و نتایج مثبتی داشت. ممکن است که در بازه کوتاه مدت مصرف کننده متضرر شود، اما در بلندمدت به سود مصرف کننده، خودرو ساز و قطعه ساز خواهد بود. ■

عمل کنند. در این پلتفرم، همه اعضا می توانند کالا های خود را به صورت تکی و حتی عمده اضافه کرده و به فروش برسانند. این پلتفرم ها نیازمند بودجه و اقدامات خاصی هستند که در برنامه های بلندمدت ما قرار دارند. در حال حاضر زیر ساخت های آن ها در حال آماده سازی است. بدون شک، اگر قصد فعالیت در حوزه فروش را داریم، نیازمند پلتفرم های آنلاین معتبر خواهیم بود تا مشتریان با اطمینان خرید خود را انجام دهند. وقتی مشتری قطعه ای را از ما خریداری می کند، دقیقاً از کارخانه ای خرید می کند که به خط تولید کالا می دهد، نه از واسطه. شعار ما هم دقیقاً بر همین اصل استوار است: «حذف واسطه و ارتباط مستقیم با مصرف کننده». یکی از استراتژی های ما این است که در برند خود، نام شرکت تولید کننده را به صورت واضح در بسته بندی ها درج می کنیم تا مشتری بداند، کالایی که خریداری می کند، از تولید کننده اصلی است. این موضوع هم نشان دهنده اصالت کیفیت و اصالت کالا است. مشتری مطمئن می شود که این بسته بندی، مربوط به تولید کننده اصلی است و نه محصولی بی کیفیت از یک واسطه غیر رسمی. تیم ما به طور مداوم بر این استراتژی کار می کند و تغییرات و بهبود هایی در این زمینه ایجاد شده است. رقبا را به خوبی شناسایی کرده ایم و دست بندی لازم برای نحوه عملکرد آن ها را انجام داده ایم.

اگر پلتفرمی آماده وجود داشته باشد که تمام این نیازها را ارزیابی و حتی رقبا را شناسایی کرده باشد و ظرفیت تکمیلی برای ورود قطعه سازان به این پلتفرم جهت معرفی و فروش محصولات شان فراهم باشد؛ آیا تعاونی از چنین امکانی استقبال می کند؟

بدون شک، این امر می تواند زمان زیادی را ما صرفه جویی کند، زیرا اگر بخواهیم پلتفرم خود را از صفر طراحی و پیاده سازی کنیم، حداقل ۵ تا ۶ ماه زمان خواهد برد تا با خواسته های خودمان منطبق شود. البته این موارد باید در مذاکره و مطالعه دقیق بررسی شوند تا مطمئن شویم که پلتفرم مورد نظر به بهترین شکل با استراتژی فروش آنلاین ما همخوانی دارد.

تا چه اندازه از ظرفیت های موجود در انجمن همگن قطعه سازان خودرو برای تعاونی استفاده کرده اید و آیا این همکاری در ارتقای صنعت قطعه سازی موثر بوده است؟

اگر با هم همکاری نکنیم، عملاً به صنعت قطعه سازی ضربه می زنیم. اعضای تعاونی که همگی در این صنعت شناخته شده هستند، ایده تعاونی را مطرح کرده اند. وقتی می گوئیم که تعاونی بازوی اجرایی انجمن همگن است؛ یعنی ما هیچ تعارضی با یکدیگر نداریم. انجمن همگن قطعه سازان خودرو در سطح کلان سیاست گذاری و مذاکره را انجام می دهد و پس از آن، تعاونی وارد میدان می شود تا به عنوان یک زنجیره تامین قدرتمند برای صنعت خودرو عمل کند. هر چند ما هنوز یک مجموعه نوپا هستیم و باید در برخی از جنبه ها خود را اثبات کنیم. درست است که در حوزه مدیریتی و زیر ساخت ها تقریباً به تکامل رسیده ایم، اما در عمل باید به قطعه سازان ثابت کنیم که می توانیم به ما اعتماد کنند و این همکاری موثر خواهد بود. تازمانی که نتوانیم اعتماد قطعه سازان را به طور کامل جلب کنیم، تنها با گفتمان و وعده های زیانمی توانیم آن ها را متقاعد کنیم. ممکن است که در ظاهر تایید کنند، اما در باطن همچنان تردید خواهند داشت؛ به همین دلیل این مسیر را با همکاری انجمن به صورت آهسته و سنجیده پیش می بریم. از تجارب گذشته درس گرفته ایم و نمی خواهیم مسیری را تکرار کنیم که منجر به شکست تشکلهای قبلی شد و تفکر همکاری تیمی در صنعت قطعه سازی دوباره مختل شود.

قطعه سازان بزرگ به دلیل حجم بالای خرید و گردش مالی شان، به صورت مستقیم با کارخانه های فولاد و پتروشیمی در ارتباط هستند و شاید نیازی به تعاونی نداشته باشند، اما قطعه سازان متوسط و کوچک به دلیل حجم خرید پایین، به حمایت نیاز دارند



گفت و گوی اختصاصی با مجید فخار

در این بخش می‌خوانیم:

- افزایش قدرت رقابت با هوشمندسازی منسوجات
- برندهای فیک؛ مانع توسعه صنعت پوشاک ایران
- کاهش توان تولیدکنندگان پوشاک به دلیل مشکلات تورمی

در گفت‌وگو با مدیرعامل شرکت زاگرس پوش مطرح شد

تلفیق علم و صنعت در مرکز علمی - کاربردی زاگرس پوش

سارا نظری



اگر صنعت پوشاک در کشور ما رشد کند، بدون شک مساله هجوم فرهنگ لباس غربی نیز حل خواهد شد؛ به شرطی که به تولید کنندگان داخلی اهمیت بیشتری داده شود تا بتوانند از زیر بار مشکلات مختلف بیرون بیایند و رشد کنند

۴۲

مآخذ: دنیای صنعت، شماره ۹۵

رحیم چگنی، مدیرعامل شرکت زاگرس پوش با برند زاگرس است که در سال ۱۳۸۳ آن را به ثبت رسانده و فعالیت خود در حوزه پوشاک را به صورت رسمی آغاز کرده است. وی در ادامه به توسعه فعالیت‌های خود پرداخت و در سال ۱۳۹۰ یک کارخانه صنعتی در شهرک صنعتی بروجرد افتتاح کرد که در حال حاضر ۱۵ مرکز فروش مستقیم در کشور دارد که تولیدات خود را با برند زاگرس به بازار عرضه می‌کند. شرکت زاگرس پوش برای سال ۱۴۰۳ هم برنامه‌هایی را برای توسعه کسب‌وکار خود در نظر دارد که افزایش تعداد فروشگاه‌های زاگرس و همچنین توسعه محصولات از جمله آن‌ها است. در حال حاضر این مجموعه بر تولید محصولات کلاسیک تمرکز دارد، اما در عین حال به سمت توسعه محصولات کژوال که این روزها بسیار مورد توجه مشتریان جوان قرار دارد، حرکت کرده است. همچنین برنامه‌هایی را برای گسترش پوشاک بانوان در نظر دارد و توسعه خدمات شخصی‌سازی محصولات را در برنامه خود گنجانده است تا مشتریان، محصولات سفارشی و مخصوص خود را از برند زاگرس تهیه کنند. آنچه در ادامه از نظراتان می‌گذرد، ماحصل گفت‌وگوی ما با این فعال صنعت پوشاک است.

می‌شود، سریع‌تر مهارت‌های لازم را فرامی‌گیرید و قادر است که ابتکارات و نوآوری‌هایی که طی سال‌های تحصیل در ذهن خود پرورانده‌است را به کار ببندد. این امر نه تنها به رشد فردی او کمک می‌کند، بلکه موجب بهبود کیفیت محصول و پاسخگویی به نیازهای مشتریان و در نهایت رضایت آن‌ها می‌شود.

کارشناسان و صاحب‌نظران، صنعت پارچه و پوشاک را دارای ظرفیت بالایی در اشتغال‌زایی می‌دانند که تا حدود زیادی مغفول مانده است. دلیل این غفلت چیست و چه تبعاتی را به دنبال خواهد داشت؟

به اعتقاد بنده، صنعت پوشاک با کمترین هزینه و سرمایه‌گذاری، می‌تواند اشتغال بسیاری ایجاد کند و با وجود رشد تکنولوژی در صنعت پوشاک، حتی اگر نیاز به خیاطان ماهر کاهش یابد، همچنان به اپراتورهای دقیق نیاز داریم. این صنعت به‌طور ذاتی اشتغال‌زا است و هرگز نمی‌تواند به کاهش نیروی کار منجر شود. علاوه بر این، صنعت پوشاک می‌تواند از خروج ارز جلوگیری کند، زیرا هر محصولی که در ایران تولید شود، نیازی به واردات ندارد و اگر دولت مردان به‌طور جدی با قاچاق مقابله کنند، این اقدام به خودی خود به اقتصاد کشور کمک می‌کند. اگر صادرات این صنعت را توسعه دهیم، صنعت پوشاک می‌تواند منبع ارزآوری قابل توجهی باشد. متأسفانه در ایران غفلت از این صنعت به حدی است که برای ما هم جای سؤال دارد. دولت مردان باید به‌صورت جدی به این صنعت توجه کنند و نگاه عمیقی به آن داشته باشند. این توجه نه تنها باید در حوزه سرمایه‌گذاری و حمایت‌های مالی باشد، بلکه باید با تبلیغات مناسب این صنعت به مردم معرفی شود تا جامعه بدانند که صنعت پوشاک تا چه اندازه می‌تواند به اشتغال‌زایی و رفع نیازهای جامعه کمک کند. اگر صنعت پوشاک در کشور ما رشد کند، بدون شک مساله هجوم فرهنگ لباس غربی نیز حل خواهد شد؛ به شرطی که به تولید کنندگان داخلی اهمیت بیشتری داده شود تا بتوانند از زیر بار مشکلات مختلف بیرون بیایند و رشد کنند. متأسفانه تاکنون نگاه عمیقی به این صنعت وجود نداشته و بیشتر به‌صورت سطحی به آن پرداخته شده است؛ البته امیدواریم که در دولت جدید، این نگاه عمیق‌تر و جدی‌تر شود.

نظر شما در باره فقدان مقابله با کالاهای قاچاق چیست؟

برای کالکشن پاییز، چه برنامه‌های خاصی را مدنظر دارید؟

کالکشن پاییز این مجموعه در دو بخش عرضه می‌شود. در حال حاضر محصولات نازک‌تر و مناسب فصل پاییز در فروشگاه‌ها موجود است و در ماه آینده نیز بخش ضخیم‌تر و زمستانی‌تر این کالکشن را عرضه خواهیم کرد. در طراحی محصولات سعی ما بر این بوده تا ذائقه مشتریان را به خوبی در نظر بگیریم و محصولاتمان را بر اساس سلیقه‌های مختلف دسته‌بندی کنیم. برای گروه‌های سنی جوان‌تر، محصولات کژوال و مدرن و برای افراد مسن‌تر، محصولات کلاسیک‌تر را در بخش مردانه و زنانه عرضه کرده‌ایم.

دانشگاه علمی - کاربردی شرکت زاگرس پوش از چه سالی و با چه اهدافی تاسیس شده است؟

حدود ۱۰ سال است که مرکز علمی - کاربردی زاگرس پوش را تاسیس کرده‌ایم. این مرکز هر سال دانشجویان توانمندی را به جامعه تحویل می‌دهد و بسیاری از آن‌ها پس از فارغ‌التحصیلی در واحد زاگرس پوش جذب می‌شوند. هدف اصلی از تاسیس این مرکز، تلفیق علم و صنعت بوده است، چرا که یکی از نقاط ضعف صنایع این است که فارغ‌التحصیلان و دانشجویان تحصیل کرده، دیرتر وارد بازار کار می‌شوند. ما با ایجاد این مرکز، توانسته‌ایم که نگرانی دانشجویان را پس از تحصیل از بین ببریم و فرصت‌های شغلی مناسبی را در اختیار آن‌ها قرار دهیم. در دانشگاه علمی - کاربردی زاگرس پوش، رشته‌هایی که بیشتر با صنعت مد و پوشاک مرتبط هستند، تدریس می‌شود. رشته‌هایی مانند طراحی و دوخت صنعتی از مهمترین رشته‌های ما به شمار می‌روند. البته رشته‌هایی مانند حسابداری و حسابداری صنعتی نیز در این مرکز تدریس می‌شوند، اما تمرکز اصلی ما روی رشته‌های مرتبط با طراحی و دوخت صنعتی است. متأسفانه یکی از نقاط ضعف دانشگاه‌ها این است که دانشجویان پس از تحصیل، آشنایی کافی با صنعت ندارند که این مشکل اساسی به‌وضوح در هنگام ورود به بازار کار نمایان می‌شود، ولی در زاگرس پوش این شکاف میان علم و صنعت را تا حدی کاهش داده‌ایم. این موضوع تأثیر بسیار مثبتی دارد، زیرا وقتی یک دانشجوی تحصیل کرده زودتر وارد محیط کار

مساله قاچاق پوشاک باید بسیار جدی تر مورد توجه قرار بگیرد. تابلوهای زیادی در مراکز خرید و مال های کشور می بینیم که برندهای خارجی و قاچاق بر آن ها نقش بسته اند. این تابلوها نه تنها ناماد اجناس قاچاق هستند، بلکه برخی از آن ها برندهای معروف تقلبی (فیک) هستند که به نوعی مردم را فریب می دهند. حال این سوال مطرح است که چرا دولت نمی تواند این تابلوها را پایین بیاورد؟ این در حالی است که خواسته تمامی تولید کنندگان پوشاک این است که با تابلوها و برندهای قاچاق یا فیک مقابله شود. حتی اگر اجناس به صورت چمدانی و سخت وارد می شوند، برداشتن این تابلوها که نباید این قدر دشوار باشد، متاسفانه تاکنون در این زمینه اقدامی صورت نگرفته و این موضوع برای تمامی تولید کنندگان پوشاک جای سوال دارد. چندین سال است که مقام معظم رهبری، تاکید بسیاری بر تولید داخلی و حمایت از کالای ایرانی دارند، اما مساله این است که در میان دولت مردان و کسانی که مسئولیت مبارزه با قاچاق کالا را بر عهده دارند، اراده ای قوی و جدی برای اقدام و عمل نمی بینیم. شاید همه در ظاهر قاچاق را محکوم کنند، اما وقتی مشخص و محرز است که تابلوها و برندهای خارجی قاچاق هستند، چرا اقدامی برای برداشتن آن ها صورت نمی گیرد؟ این برای تولید کنندگان داخلی، جای سوال است که چرا دولت روی موضوعی که این چنین آشکار و مبرهن است، اقدام نمی کند؟ آنچه مسلم است، تمامی تولید کنندگان داخلی به طور جدی تقاضا دارند که در خصوص کالاهای قاچاق و برندهای خارجی که به صورت غیر قانونی نصب شده اند، اقداماتی جدی انجام شود و ما هم مشتاق هستیم که این اقدامات در اسرع وقت صورت بگیرد.

یکی از مسائل مهم و چالش های جدی در صنعت پوشاک، کمبود نیروی انسانی ماهر است که نه تنها در این صنعت، بلکه در بسیاری از صنایع دیگر نیز مشهود است. چه راهکاری برای حفظ و جذب نیروی انسانی ماهر دارید؟

جوانان باید حس کنند که در داخل کشور برای آن ها امنیت شغلی و آینده ای روشن وجود دارد. اگر به حرف ها و نیازهای آنان گوش دهیم، بی تردید احساس تعلق بیشتری خواهند داشت. تفاوتی ندارد که یک دانشجو یا نیروی جوان باشد؛ همه باید ببینند که بعد از چند سال تحصیل در رشته ای، امکان جذب و پیشرفت در صنعت برای شان فراهم است. وقتی جوانی چندین سال در درس می خواند و احساس می کند که جایی برای رشد و جذب در کشور ندارد، طبیعی است که سرخورده شود. بعضی از جوانان، حتی قبل از ورود به دانشگاه و تحصیل، به دلیل نبود انگیزه و اشتیاق، آینده ای برای خود نمی بینند. ما باید ابتدا اشتیاق و انگیزه را در میان جوانان ایجاد کنیم و به آن ها نشان دهیم که هم از نظر پرسنیز شغلی و هم از نظر مالی تامین خواهند شد. در این صورت، شاید کمتر به فکر خروج از کشور بیافتند. اما وقتی می بینند که از نظر پرستیژ و شأن اجتماعی به آن ها توجهی نمی شود و همچنین آینده مالی مطمئنی ندارند، طبیعی است که جذب تبلیغات خارجی شوند. سالانه حدود ۳۰۰ دانشجو از دانشگاه زاگرس پش فارغ التحصیل می شوند که اکثر این دانشجویان خانم هستند و برخی از آن ها پس از فارغ التحصیلی از دواج می کنند و مسیر زندگی شان تغییر می کند. بسیاری از دانشجویانی که در صنایع مرتبط مشغول به کار می شوند، خوشبختانه از شرایط شغلی خود رضایت دارند و این نشان می دهد که توانسته ایم در جهت ایجاد انگیزه و تامین نیروی انسانی گام های مثبتی برداریم.

چه برنامه ای برای حضور در دوازدهمین نمایشگاه بین المللی پوشاک فاخر ایرانی و اسلامی تدارک دیده اید؟

هدف ما از حضور در این نمایشگاه، معرفی هر چه بهتر محصولات و برند خودمان است. این نمایشگاه بستری مناسب برای معرفی محصولات

جدید، ارتباط با مشتریان و شناسایی نیازهای جدید بازار را فراهم می کند. با ارائه محصولات متنوع و جدید خود، قصد داریم که جایگاه برند زاگرس پوش را تثبیت کرده و آن را بیش از پیش در بازار داخلی و حتی خارجی ارتقاء دهیم. در نمایشگاه امسال، چند هدف مهم را دنبال می کنیم که یکی از آن ها، رونمایی از کلکسیون بهار و تابستان سال آینده است که طراحان ما با زحمت فراوان روی آن کار کرده اند. همچنین قصد داریم که از محصولات شخصی دوزی خود رونمایی کنیم که بخش جدیدی از فعالیت مان است. علاوه بر این، از یک استایلینگ پک نیز پرده برداری مردم و عمیق تر کردن حضور این برند در جامعه است. با توجه به تجربیات گذشته از برگزاری نمایشگاه های قبلی، عمده مخاطبانی که حضور پیدا کرده اند، بیشتر از افراد علاقه مند به صنعت مد و پوشاک و طراحان بوده اند. باید بپذیریم که در تمام کشور ها، نمایش پوشاک و کالکشن های مختلف می تواند برای جوانان، خصوصاً گروه سنی جوان و نوجوان، جذابیت زیادی داشته باشد. فشن شو ها و نمایش محصولات جدید معمولاً توجه بسیاری از مردم را جلب می کند، به ویژه اگر این نمایش ها به خوبی و با کیفیت برگزار شوند.

به نظر شما برای معرفی درست پوشاک ایرانی چه اقداماتی باید صورت گیرد؟

متاسفانه در کشور مان محدودیت هایی وجود دارد که مانع از نمایش درست محصولات پوشاک می شود. یکی از اصلی ترین عناصر در صنعت پوشاک، نمایش محصولات روی مدل های زنده است، اما این موضوع در کشور مان به دلیل برخی از محدودیت ها تبدیل به خطر مرز شده است. سوال ما این است که چرا یک تولید کننده داخلی که عمر خود را صرف تولید و طراحی کرده است، نباید بتواند محصول خود را به جوانان به درستی نمایش دهد؟ اگر ما توانیم محصولات خود را به شکل صحیح به نسل جوان معرفی کنیم، آن ها به سمت برندهای خارجی سوق پیدای می کنند، زیرا این برندها به خوبی محصولات خود را نمایش می دهند و جذابیت بیشتری برای مشتریان ایجاد می کنند. از نظر کیفیت محصولات مشکلی نداریم، اما از نظر نمایش و معرفی آن ها محدودیت داریم. این مساله نیاز به یک نگاه جدید و تغییر در رویکردهای فعلی دارد. اگر بخواهیم، محصولی ایرانی و با کیفیت به مخاطبان ارائه کنیم، باید بتوانیم آن را به شکل صحیح و جذاب نمایش دهیم. ولی متاسفانه به دلیل محدودیت های موجود، حتی حضور در نمایشگاه برای ما دشوار می شود. به عنوان مثال، برند زاگرس پوش که یکی از برندهای کاملاً داخلی است، به دلیل استفاده از مانکن های مردانه دچار مشکل شده بود. نمی دانم چرا حتی مانکن های مرد نیز مشکل ساز تلقی می شوند، در حالی که این موضوع نباید چالش برانگیز باشد.

آیا با وزارتخانه های مربوطه مذاکراتی انجام شده تا استانداردهای لازم برقرار شود و محدودیت هایی برای ما ایجاد نشود؟

متاسفانه برخی از محدودیت ها آن قدر جدی هستند که در صورت عدم رعایت، منجر به پلمپ کارهای شون و بر خوردهایی در این سطح صورت می گیرد. برای رقابت با برندهای خارجی که در صنعت مد و فشن فعال هستند، نیازمند گشایش هایی هستیم. امیدواریم که دولت جدید تغییراتی ایجاد کند تا محصولات خود را به درستی نمایش دهیم. برای نمایش محصولات، باید یک مانکن خوش استایل از آن ها استفاده کند، زیرا نمی توانیم انتظار داشته باشیم که مردم محصولی را که بر تن مانکنی غیر جذاب است، خریداری کنند. این واقعیت هایی است که باید رعایت شود تا به موفقیت دست یابیم. در کشور های خارجی نیز قوانین مشابهی وجود دارد و ما هیچ گاه نمی خواهیم که به آن سطح از محدودیت ها برسیم، اما حداقل هایی را باید رعایت کنیم. ■

صنعت پوشاک می تواند از خروج ارز جلوگیری کند، زیرا هر محصولی که در ایران تولید شود، نیازی به واردات ندارد و اگر دولت مردان به طور جدی با قاچاق مقابله کنند، این اقدام به خودی خود به اقتصاد کشور کمک می کند

موسس و مدیرعامل جامه پوش آرا مطرح کرد

کاهش توان تولید کنندگان پوشاک به دلیل مشکلات تورمی

عارف فغانی

برند جامه پوش آرا «JPA» از سال ۱۳۶۰ فعالیت در زمینه تولید پوشاک را آغاز کرده و دارای سه برند HUGER، JPA و HAMERZ است و در زمینه پوشاک کژوال، اسپرت، استریت استایل و TECHWEAR فعالیت می‌کند. این مجموعه دارای فروشگاه‌های آفلاین (فیزیکی) و همچنین فروشگاه‌های آنلاین (اینترنتی) برای برندهای خود است. حدود ۲۰۰ نفر در این مجموعه فعالیت دارند و سالانه بیش از ۵۰۰ مدل توسط تیم طراحی و خبره جامه پوش آرا به بازار عرضه می‌شود. پوشاک تولیدی این مجموعه شامل انواع مردانه و زنانه بوده و در اقصی نقاط کشور از طریق فروشگاه‌های آفلاین، آنلاین، عوامل فروش و نمایندگی‌ها به هموطنان ارائه می‌شود. مشروح گفت‌وگوی ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» با مجید فخار، موسس، مدیرعامل و رئیس هیات مدیره مجموعه جامه پوش آرا به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

چه عواملی در موفقیت برند جامه پوش آرا نقش داشته‌اند؟

موفقیت، ایجاد رضایت برای مشتریانی است که به دنبال تولیدات به‌روز و مطابق با آنچه که در دنیا عرضه می‌شود، می‌باشند. یکی از دلایل موفقیت ما حرکت به‌روز در کلیه بخش‌ها بوده است. این تنها به معنای مطلع بودن از صنعت مدرن نیست، بلکه در واحدهای مختلف، از طراحی گرفته تا بازرگانی و تولید صنعتی، همواره سعی کرده‌ایم که از دانش روز مهندسی بهره‌بریم.

استراتژی اصلی این مجموعه برای رقابت با سایر برندهای داخلی و بین‌المللی چیست؟

هدف ما همواره این بوده که سیستم به‌روز حرکت کند. در تمامی بخش‌های مجموعه، چه از زمانی که قرار بود، فعالیت آن شروع شود و چه در طول مسیر، همواره واحد R&D ما فعال بوده است. این واحد اطلاعات لازم برای ادامه فعالیت‌ها و برنامه‌های توسعه‌ای را در اختیار سایر واحدها قرار می‌دهد و هیات مدیره تصمیمات مقتضی را در این زمینه اتخاذ می‌کند. با توجه به اینکه صنعت پوشاک کشور عملاً به‌طور مستقیم به صنعت مد جهانی وابسته است، مجموعه ما همیشه سعی کرده تا اطلاعات دقیقی از این صنعت داشته باشد. همچنین با توجه به رشد بسیار زیاد فضای مجازی طی سال‌های اخیر و فعالیت رسانه‌ها، اطلاعات مخاطبان و کلیه مشتریان نسبت به گذشته سریع‌تر و به‌روزتر شده است. این موضوع به ما کمک کرده که با نیازها و سلیقه‌های مشتریان به خوبی آشنا شویم و در راستای آن، محصولات مناسب‌تری ارائه دهیم. مجموعه ما دارای تجهیزات کامل برای تولید صنعتی انواع محصولات است و این تجهیزات همواره به‌روز می‌شوند. نیروهایی که در مجموعه فعال هستند، از مدیران ارشد و میانی تا مسئولان و متصدیان، همگی از تحصیلات مرتبط برخوردار بوده و بدون استغنا همواره در حال آموزش هستند. مجموعه این مسایل باعث می‌شود تا محصولی ارائه شود که از کیفیت قابل قبولی برخوردار است. تلاش ما بر این است، مواد اولیه‌ای که تهیه می‌کنیم، دارای کیفیت بالایی باشند. این مجموعه دارای آزمایشگاه فعال است و قبل از ورود به چرخه تولید، بدون استثنا آزمایش‌های مختلف



روی تمامی موادی که تهیه می‌شوند، صورت می‌گیرد. در واقع حدود ۱۷ آزمایش برای هر محصول انجام می‌دهیم و تمام این موارد موجب شده که مجموعه جامه پوش آرا موفق به کسب افتخاراتی در سطح داخلی و جهانی شود.

چگونه توانستید، هویت و سبک خاصی برای برند خود ایجاد کنید؟

به نظر نمی‌رسد که برند JPA و HUGER که غالب تولیدات ما را تشکیل می‌دهند، از یک هویت خاص برخوردار باشند. اصولاً در صنعت مد دنیا، ما کمتر خالق مد هستیم و باید این واقعیت را بپذیریم که در این بخش بسیار ضعیف هستیم. در واقع متأثر از مد جهانی هستیم و بر اساس سلیقه مردم که بخشی از تولیدات روز دنیا مورد پسند آن‌ها است، محصولات را به نوعی بومی‌سازی و پیاده‌سازی می‌کنیم؛ بنابراین نمی‌توان گفت که این سبک خاص ما است. البته باید به این نکته اشاره داشته باشیم که در برند HAMERZ، دارای سبک خاصی هستیم. کارهایی که به صورت استریت استایل و TECHWEAR تولید می‌شود، برای نسل Z است که به سبک‌های خاص و جدید علاقه‌مند و معمولاً به دنبال پوشش‌های متفاوت هستند. برای تأمین نیاز این بخش از جامعه که البته روبرو گسترش است، از حدود ۵ سال پیش برند جدیدی به نام HAMERZ ایجاد کردیم که به صورت فعال در حال کار است. طراحی محصولات در این بخش صدر صد توسط تیم طراحی واحد HAMERZ انجام می‌شود و این موضوع را با افتخار بیان می‌کنم که مادر این بخش صاحب سبک هستیم. یکی از چالش‌های اصلی تولید پوشاک در کشورمان، کمبود مواد اولیه با کیفیت است. همچنین موضوعاتی مانند نوسانات نرخ ارز و عدم ارتباط مناسب با کشورها، به همراه سیاست‌های حاکم در کشور، باعث شده‌اند که تولیدکنندگان ما در صنایع مختلف از جمله صنعت پوشاک، با مشکلات جدی مواجه شوند. شما به عنوان یکی از تولیدکنندگان مطرح و موفق، چگونه با این مشکلات دست و پنجه نرم می‌کنید؟

بله تمام این مشکلات وجود دارد؛ البته در این میان، نباید از مشکلات نقدینگی و تورمی که باعث کاهش قدرت تولید صنعتگران می‌شود، غافل شد. برای تأمین نیاز مصرف‌کنندگان داخلی، با توجه به اینکه صنعت ما وابسته به صنعت مداخله و وابستگی کامل به تولیدات داخلی نداریم. به‌طور قطع، تمام مواد اولیه‌ای که دارای کیفیت مورد نظر ما هستند و در داخل تولید می‌شوند، اولویت ما هستند. البته سایر مواد اولیه و متعلقاتی که نیاز داریم را از اقصای نقاط جهان و با مشکلات فراوان به صورت مستقیم و غیرمستقیم وارد می‌کنیم. سعی ما بر این است که با وجود سختی‌های فراوان، نیاز مشتریان مان را تأمین کنیم.

آیا شرایط سرمایه‌گذاری در صنعت پوشاک فراهم است؟

متأسفانه، جواب بنده خیر است. ای کاش این گونه نبود و می‌توانستیم با شوق بگویم که این سرمایه‌گذاری جذاب است، ولی امیدوارم که این اتفاق بیافتد. واقعیت این است که بخش عمده‌ای از وضعیت موجود، دست ما نیست و وابسته به سیاست‌های حاکمیتی است. امیدوارم، تغییراتی در این سطح انجام شود تا سرمایه‌گذاران عزیز که علاقه‌مند به هنر هستند، وارد صنعت پوشاک شوند. این صنعت، بسیار زیبا و دوست‌داشتنی است که همیشه با سلاطین جدید مواجه می‌شود و هیچ‌گاه ساکن نبوده و مرتب در

حال تغییر و تحول است. یکی از دلایل ورود بنده به این صنعت، زیبایی آن است. صنعت پوشاک خاص نیست، بلکه هنر صنعت است؛ یعنی تلفیقی از هنر و صنعت که به آن زیبایی و جذابیت می‌دهد و احساس خوبی به سرمایه‌گذاران علاقه‌مند به هنر را برای ورود به این حوزه منتقل می‌کند. این صنعت در تمام دنیا دارای مزیت‌های بالایی است.

چگونه می‌توان در صنایع مختلف شاهد رشد چشمگیر باشیم؟

اگر فرض را بر این بگذاریم که تحولات جهانی با توجه به رویکرد جدیدی که دولت جدید در پیش گرفته است، پیاده‌سازی شود و حاکمیت نیز با این رویکرد همراهی کند، مطمئناً می‌توان گفت که نه تنها در صنعت پوشاک، بلکه در تمامی صنایع مختلف که دارای مزیت نسبی و رقابتی هستند، به پیشرفت‌های چشمگیری دست خواهیم یافت. باید تأکید کنم که به هیچ وجه نباید به دنبال تولید تمام کالاها در کشورمان باشیم. باید تمرکزمان را روی صنایعی مانند نساجی و پوشاک بگذاریم که در آن‌ها دارای مزیت رقابتی هستیم. مطمئناً با رفع مشکلات بین‌المللی، می‌توانیم جزو قطب‌های این صنعت در جهان باشیم. زیرا تمامی زمینه‌های لازم از جمله سرمایه‌انسانی برای رسیدن به این هدف در کشور ما وجود دارد و مهمترین سرمایه، نیروی انسانی است. به عنوان یک صنعتگر، تقاضای بنده این است که بسترها برای ورود ما به جامعه جهانی باز شود تا بتوانیم به راحتی واردات و صادرات داشته باشیم و رقابتی مناسب و یکسان با سایر رقبای خود در کشورهای مختلف برقرار کنیم. اگر این اتفاق بیافتد، مطمئناً با شتاب بیشتری به جایگاه واقعی خود دست خواهیم یافت؛ کما اینکه پیش از انقلاب اسلامی، صنعت نساجی و پوشاک ما جایگاه مناسبی داشت.

و سخن آخر...

خواهش بنده از مردم عزیزمان این است که به فرزندان‌شان و توانایی‌های آن‌ها باور داشته باشند و آنچه که با تلاش مضاعف و شبانه‌روزی در کلیه صنایع، از جمله صنعت نساجی و پوشاک، صورت می‌گیرد، توجه ویژه داشته باشند. این تلاش‌ها را باید نگه داشت و تقویت کرد و از آن‌ها حمایت کنند تا به جایگاهی که مورد نظرشان است، دست یابند. متأسفانه مجموعه‌هایی مانند جامه پوش آرا یا بسیاری از کسانی که در سطح قابل قبولی از نظر میزان تولید و کیفیت کار می‌کنند و محصولات‌شان با پوشاک جهانی رقابت می‌کند، به دلیل تمایل به مصرف کالاهای مشابه خارجی کمتر دیده می‌شوند؛ لذا از هموطنان عزیزم استدعا دارم که برای آشنایی با توانمندی محصولات داخلی به فروشگاه‌های آنلاین آن‌ها مراجعه و حداقل برای تست هم که شده، یک بار از آن‌ها خریداری کنند. ■



مدیرعامل گروه صنعتی نانو مهیار تاکید کرد

افزایش قدرت رقابت با هوشمندسازی منسوجات

مهدیه شهسواری

در دنیای امروز فناوری نانو توجه بسیاری از افراد را به خود جلب کرده است، زیرا این تکنولوژی به صورت گسترده می‌تواند پتانسیل زیادی را در محدوده وسیعی از نیازهای نهایی شده ارائه دهد. همچنین خواص منحصر به فرد این فناوری، نه تنها دانشمندان، بلکه به دلایل گوناگونی توجه صاحبان کسب و کار را نیز به خود جلب کرده است. این فناوری می‌تواند مقاومت و ماندگاری پارچه را بیشتر کند، زیرا ذرات نانو دارای سطح انرژی بالایی هستند؛ بنابراین میل بیشتری به ترکیب با انواع پارچه‌ها دارند. از طرفی، پوشش ایجاد شده از نانو روی پارچه‌ها هیچ حساسیتی برای پوست و تنفس ندارد. یکی از شرکت‌های فعال در زمینه تولید پوشاک مبتنی بر فناوری نانو در کشورمان، گروه صنعتی مهیار است که ضمن عرضه تولیدات خود در بازار داخلی، اقدام به صادرات هم کرده است. آنچه در ادامه می‌خوانید، به ماحصل گفت‌وگوی ما با محمود ضرابی، مدیرعامل گروه صنعتی نانو مهیار اختصاص دارد.

در مورد آخرین وضعیت تولیدات گروه صنعتی نانو مهیار و محصولات جدید این مجموعه توضیح دهید.

گروه صنعتی مهیار دارای سه شرکت تولیدی و دو شرکت فناوری است. اولین شرکت تولیدی، پوشاک نانو مهیار نام دارد که در زمینه بافت جوراب و دستکش فعالیت می‌کند. محصولات این مجموعه در اکثر مراکز استان‌ها و شهرهای بزرگ کشور توزیع می‌شود و برای صادرات نیز به کشورهای همسایه عرضه می‌شوند. در این شرکت سعی کرده‌ایم که از تکنولوژی به‌روز دنیا بهره‌برداری کنیم و با استفاده از ماشین‌آلات مدرن، بسته‌بندی شیک و تنوع در طراحی و رنگ‌بندی، محصولات خود را ارائه دهیم. شرکت دوم، کیان بهدیس مهیار است که انواع نخ‌های کاوری تکست کش را تولید می‌کند. این نخ‌ها در مصارف جوراب بافی، دستکش بافی، بافت پارچه‌های تار و پودی و همچنین در تولید کش‌های شلوار، لباس زیر و ماسک کاربرد دارند. خوشبختانه محصولات این واحد از کیفیت بسیار بالایی برخوردار است و در حال برنامه‌ریزی برای صادرات هم هستیم. شرکت سوم، الوندپوش مهیار است که به تولید انواع پوشاک از جمله لباس زیر مردانه و زنانه، تیشرت، هودی و لباس‌های سفارشی برای ارگان‌ها و شرکت‌های مختلف می‌پردازد. این شرکت در سه بخش فعالیت می‌کند که شامل برندسازی برای شرکت، عرضه محصولات در اکثر مناطق کشور و صادرات به دو کشور دیگر می‌شود. با موسسات و ارگان‌های دولتی قراردادهای همکاری داریم و همچنین برندهایی که سفارش‌های خود را برون‌سپاری می‌کنند، به ما مراجعه می‌کنند. در حال حاضر با ۱۱ برند مختلف مشغول به فعالیت هستیم. شایان ذکر است، تمامی محصولات این شرکت‌های تک‌پوده‌واز فناوری نانو بهره می‌برند. خوشبختانه با اخذ مجوز از ستاد فناوری نانو، توانسته‌ایم که محصولات این شرکت را در داخل و خارج از کشور پخش و صادر


**A.H.A
MAHYAR**
پوشاک نانو مهیار



کنیم. علاوه بر این، دوشرکت فناور نیز داریم که محصولات نانو تولید می کنند و در پارک علم و فناوری مستقر هستند. فعالیت های تحقیق و توسعه مادر این دوشرکت متمرکز است و شامل تولید مواد نانویی برای منسوجات و کشاورزی است. همچنین یک بخش از فعالیت های ما به تولید مواد غذایی اختصاص دارد که از کیتوسان برای نگهداری استفاده می شود. هم اکنون بخش تحقیق و توسعه مادر در حال فعالیت است و محصولاتی را تولید می کند که در زمینه بندآورنده خون، کارایی بسیار خوبی دارند و می توانند ظرف ۳۰ ثانیه از خونریزی جلوگیری کنند.

برای سال ۱۴۰۳ چه برنامه های توسعه ای را مدنظر داشته و تا پایان سال، چه روندی را طی خواهید کرد؟

برنامه ریزی توسعه ای ما برای سال ۱۴۰۳ در پوشاک نانو مهبیار، شامل نوسازی ماشین آلات است. همواره به دنبال به روزرسانی و استفاده از تکنولوژی های روز دنیا هستیم و این فرآیند در حال انجام است. برای کیان به دیس مهبیار، طرح توسعه ای را طراحی کرده ایم که سود مناسبی را به همراه داشته و ماشین آلات جدیدی نیز سفارش داده ایم. پیش بینی می شود، افتتاحیه فاز جدید طرح و توسعه در نیمه دوم امسال و در آبان ماه یا آذرماه برگزار شود. شرکت الوندپوش مهبیار نیز با تمرکز بر پوشاک، به طور جدی در حال فعالیت است. ماشین آلات و طراحی ها به روز بوده و از تکنولوژی های نوین بهره می برند. ما به دنبال صادرات حجم بالایی محصولات به کشورهای مختلف هستیم و با کشورهای بنگلادش و پاکستان مذاکراتی داشته ایم تا پارچه های مورد نیاز آن ها را به صورت موقت ارسال کنیم و در ایران برش و دوخت را انجام دهیم؛ سپس این محصولات با برند خودشان به کشورهای اروپایی صادر خواهند شد. در مجموع مذاکرات اولیه نتایج مثبتی داشته و امیدواریم به زودی به امضای قرارداد برسیم.

به کارگیری فناوری نانو چه ویژگی های خاصی به پارچه می دهد و به طور کلی این فناوری چه کاربردی در صنعت نساجی دارد؟

فناوری نانو ویژگی های منحصر به فردی مانند ضد لک بودن، آبگریزی و خاصیت آنتی باکتریال به محصولات ما اضافه می کند. این ویژگی ها باعث می شوند تالیاس ها کمتر نیاز به شست و شو داشته باشند که در نتیجه صرفه جویی در مصرف انرژی، مواد شوینده و زمان را به دنبال دارد. این نوآوری ها جذابیت و رقابت پذیری محصولات ما را در بازار افزایش می دهد. همچنین پوشاک هوشمند مثال دیگری از نوآوری های گروه صنعتی مهبیار است. به عنوان مثال، لباس های ورزشی که از فناوری کولمکس استفاده می کنند، عرق بدن را جذب و به سرعت خشک می کنند که به خنک نگه داشتن ورزشکار در حین فعالیت شدید کمک می کند.

با توجه به مشکلات متعددی که صنعت نساجی و پوشاک کشور با آن مواجه است، به نظر شما توسعه فناوری نانو چه تاثیری در رفع این مشکلات خواهد داشت؟

در حال حاضر مشکلات و مسایلی متعددی از جمله قاچاق و رقابت ناپذیری

با کشورهای همسایه که هزینه ها را ۲۵ تا ۳۰ درصد افزایش می دهد، در صنعت نساجی وجود دارد. در این شرایط، تکنولوژی نانو و هوشمندسازی منسوجات می تواند قدرت رقابت را افزایش دهد. اگر چه محصولات های تک هزینه های خاص خود را دارند، اما می توانند جایگاه ویژه ای در بازار رقابت کسب کرده و با قیمت مناسب به مشتریان عرضه شوند.

تولید نانو پارچه ها چه تاثیری بر کاهش چالش های زیست محیطی دارد و این ویژگی تا چه اندازه در کشور ما مورد توجه است؟

تکنولوژی نانو به طور قابل توجهی می تواند در کاهش مصرف انرژی، زمان و مواد شوینده موثر باشد. محصولات نانویی دیرتر کثیف می شوند و بومی گیرند یا لک می شوند و این امر نیاز به شست و شو را کاهش می دهد و در نتیجه، صرفه جویی های قابل توجهی در انرژی و منابع ایجاد می کند. همچنین این تکنولوژی ماندگاری و کیفیت پارچه ها را افزایش می دهد و به محیط زیست آسیب نمی زند. برای تولید این پارچه ها مجوز های لازم از ستاد فناوری نانو و وزارت بهداشت را نیز دریافت کرده ایم.

واردات بی رویه و قاچاق و همچنین نوسانات نرخ ارز پارچه از جمله مشکلات صنعت نساجی در کشور مان است. این مساله چه چالش هایی را پیش روی این صنعت قرار داده است؟

قاچاق همچنان معضلی بزرگ برای صنعت نساجی است و در این رابطه تشکلهای وانجمن ها باید همکاری بیشتری با مسئولان داشته باشند تا قوانین و تدابیر موثری برای جلوگیری از قاچاق وضع شود. از تولید کنندگان داخلی حمایت کند. از سوی دیگر، نوسانات نرخ ارز و مواد اولیه چالش های جدی را ایجاد کرده، از همین رو حمایت دولت از تولید کنندگان واقعی و اختصاص ارز نیمایی به آن ها ضروری است، زیرا نقدینگی و سرمایه در گردش برای تولید کنندگان، امری حیاتی محسوب می شود. چندین سال بود که نوسانات افزایش دلار را داشتیم و طبیعتاً همین موضوع باعث می شد تا قیمت مواد اولیه متغیر باشد و افزایش پیدا کند. البته مدت کوتاهی است که نرخ دلار ثابت است، ولی آتش زیر خاکستر است و هر لحظه امکان دارد، نرخ ارز به سرعت افزایش پیدا کند. در چنین شرایطی دولت باید از تولید کنندگان واقعی حمایت کند و از نیمایی رافقط به تولید کنندگان اختصاص دهد. در حال حاضر معضل اصلی که گریبان تولید کنندگان را گرفته، نقدینگی است و سرمایه در گردش به مساله بسیار مهم و حیاتی برای تولید کنندگان تبدیل شده است، از همین رو باید بانک ها بیشتر حمایت کنند تا دست تولید کنندگان در سرمایه در گردش و خرید مواد اولیه بیشتر باز شود. علاوه بر این، دولت باید به ویژه در امور مالیاتی و تامین اجتماعی به صنعت نساجی توجه بیشتری کند. پیشنهاد بنده این است که سهم کارفرما در تامین اجتماعی از ۲۳ درصد به حداقل ۱۵ درصد کاهش پیدا کند و تسهیلات بانکی به این صنعت بیشتر تخصیص یابد تا به رشد و توسعه آن کمک کند. ■

قاچاق همچنان
معضلی بزرگ برای
صنعت نساجی
است و در این
رابطه تشکلهای
وانجمن ها باید
همکاری بیشتری
با مسئولان داشته
باشند تا قوانین و
تدابیر موثری برای
جلوگیری از قاچاق
وضع شود

از سوی مدیرعامل برند آبرخ عنوان شد

برندهای فیک مانع توسعه صنعت پوشاک ایران

المیرا اکرمی

محمد تقوی، مدیرعامل برند آبرخ است که از حدود ۱۵ سال پیش مشغول فعالیت در صنعت پوشاک است. از آنجا که پدر و پدر بزرگ او در این صنعت مشغول به فعالیت بوده‌اند، وی نیز به نوعی میراث‌دار شغل آنان شده است. برند آبرخ به صورت تخصصی در زمینه تولید کت و شلوار، کت و دامن زنانه و همچنین متعلقات مربوط به کت، مانند شلوار و دامن که باید با کت، ست شود، فعالیت می‌کند. تلاش این برند در سال‌های اخیر بر آن بوده که به‌روز باشد و ضمن کسب جایگاهی برای خود، شرايطی را فراهم کند که بانوان برای تامین نیازهای خود، نیازی به خرید برندهای خارجی نداشته باشند. آنچه در ادامه می‌خوانید، به گفت‌وگوی ما با این فعال صنعت پوشاک اختصاص دارد.

آیا برنامه‌ای برای توسعه محصولات خود یا ورود به لاین‌های دیگر هم دارید؟

در واقع هر برندی به دنبال توسعه است و تفکر ما هم این است که مانند بسیاری از برندهای مطرح دنیا، تمامی لاین‌ها از جمله پوشاک زنانه، بچه‌گانه و مردانه و حتی کفش و سایر محصولات را در اختیار داشته و همچون برندهایی مانند زارا، تامین کننده انواع پوشاک باشیم. البته این کار نیازمند وجود برخی از زیرساخت‌هاست که باید ابتدا فراهم کنیم و سپس وارد آن شویم.

توجه به طراحی و مد چه جایگاهی در برند آبرخ دارد؟

در برند ما، طراحی و مد یکی از مولفه‌های اصلی به‌شمار می‌آید. در واقع لازمه پیشرفت هر برندی این است که به‌روز باشد. ما در زمینه پوشاک و فشن کار می‌کنیم و باید دائما در نظر داشته باشیم که امروز چه رنگ‌ها و سبک‌هایی در بازار مد، ترند است. مثلا باید بدانیم که در حال حاضر کت‌های کوتاه یا بلند محبوب هستند یا کت‌های لوز. اگر بتوانیم به این مسایل توجه کنیم، نمی‌توانیم در بازار رقابت کنیم، حتی در بازار داخلی خودمان؛ چه برسد به رقابت با سایر برندها.

در حال حاضر با چه تعداد نیروی طراحی در ارتباط هستید؟

در حال حاضر طراحان ما داخلی هستند، زیرا تمامی مراحل کار مادر داخل انجام می‌شود. تولید ما از صفر تا صد در داخل انجام می‌شود، اما مواد اولیه ممکن است که از چین، کره جنوبی یا ترکیه تامین شوند، ولی اسمبل و فرآیند تولید در ایران صورت می‌گیرد. در حال حاضر با ۴ طراح به صورت تمام وقت و پاره وقت همکاری می‌کنیم. طرح‌ها در اتاق فکر بررسی می‌شوند و در جلسات هفتگی، طرح‌های ارائه شده مورد بحث قرار می‌گیرند. طرح‌هایی که تایید شوند، نهایی می‌شوند و به مرحله تولید می‌روند.

امسال چه کالکشن‌های خاصی را جهت عرضه به بازار ارائه خواهید داد؟

کالکشن ما همیشه بر مبنای برخی از محصولات ثابت و روتین شامل کت و دامن، کت و شلوار و کت سارافون است، اما اگر منظور تان از کالکشن این باشد که در چه سبکی و چه نوع محصولاتی کار می‌کنیم، باید بگوییم که



در زمینه فعالیت خود چه اهدافی را دنبال می‌کنید و آیا انتخاب لاین کت و دامن و کت و شلوار، دلیل خاصی داشته است؟

هدف ما این است که با حداقل امکانات موجود، شرایط اولیه را فراهم کنیم تا بتوانیم یک رقابت سالم انجام دهیم. شاید بتوانیم با برندهای مطرح دنیا برابر کنیم، اما امیدواریم که در ترکیه، کشورهای حوزه خلیج فارس و سایر کشورهای همسایه، با برندهای خارجی به رقابت بپردازیم و نیاز بانوان به کت و شلوار و کت و دامن را تامین کنیم. بنده به دلیل میراث‌داری از شغل پدر و پدر بزرگم که در این لاین فعالیت داشته‌اند، تصمیم به ادامه این مسیر گرفتم و به نوعی در نظر داشتم تا نام پدرم را روی این لاین زنده نگه دارم. البته در ابتدا علاقه چندانی به این لاین نداشتم، زیرا احساس می‌کردم که این محصولات، مقداری مجلسی‌تر و کلاسیک‌تر هستند، ولی به مرور زمان، با ورود به این حرفه، متوجه شدم که به این لاین علاقه مند هستم و تا امروز نیز در این لاین به طور تخصصی فعالیت می‌کنم.



از سال گذشته روی کارهای دستدوز یا جواهردوز متمرکز شده‌ایم که در حال حاضر ترند شده‌اند. سعی ما بر این بوده تا به صورت گسترده روی این کارها فعالیت کنیم؛ هر چند که این کار هزینه‌بر و زمان‌بر است. تا آخر امسال نیز همین روال را ادامه خواهیم داد و در کنار آن، کارهای ساده خود را نیز پیش می‌بریم. کالکشن ما به گونه‌ای طراحی شده تا آنچه تقاضای بازار است را عرضه کنیم.

تولیدات برند آبرخ از چه شاخصه‌هایی برخوردار هستند؟

مهمترین شاخصه تولیدات این برند، تولید محصولات با کیفیت است. بنده با افتخار همیشه روی کیفیت کار خود ایستاده و به مشتریان ضمانت کیفیت می‌دهم. مواردی مانند پارچه، اکسسوری‌های مورد استفاده و دوخت، از جمله مولفه‌هایی است که کیفیت کار ما را تعریف می‌کند. سعی ما بر این است تا از الگوی ایرانی استفاده کنیم؛ به این معنا که برندها و محصولات در هر کشوری باید بر اساس نیازهای مردم آن کشور طراحی شوند. ما نیز تلاش می‌کنیم تا بر اساس اندام و سبایز بانوان ایرانی الگو برداری کنیم.

آیا این برند سهمی از بازار صادراتی را هم به خود اختصاص داده است؟

چند سال پیش، مقداری کار به آذربایجان ارسال می‌کردیم؛ البته نه به صورت گسترده، ولی با مشکلاتی که در روابط ایران و آذربایجان پیش آمد، صادرات ادامه پیدا نکرد. هم‌اکنون در جلسات اتاق فکری که همکاران در نمایشگاه‌ها دارند، بررسی‌هایی انجام می‌شود و به دنبال سرمایه‌گذاری در روسیه هستیم. چند صحبت اولیه داشته‌ایم و نمونه‌هایی ارسال کرده‌ایم و بعد از تأیید نهایی، کار را در روسیه را آغاز خواهیم کرد.

یکی از اصلی‌ترین مشکلات صنعت پوشاک، حضور برندهای فیک و چینی است. این موضوع چه تاثیری بر این صنعت دارد؟

حضور و سایه برندهای فیک می‌تواند تأثیرات منفی بر بازار ما داشته باشد، به‌ویژه در کاهش ارزش برندهای ایرانی و اعتماد مشتریان به کیفیت محصولات محلی. این موضوع می‌تواند مانع از رشد و توسعه برندهای معتبر ایرانی شود و بر تلاش ما برای ارتقای کیفیت تأثیر بگذارد. ای کاش رقبایی که به بازار می‌آیند، به مساله قیمت و کیفیت توجه بیشتری داشته باشند. در کشورمان، مساله قیمت بسیار مهم است و متأسفانه برخی از همکاران برای کاهش قیمت، از پارچه‌های بی کیفیت استفاده می‌کنند. به عنوان مثال، پارچه چینی در درجتهای مختلفی از کیفیت وجود دارد، اما برخی از همکاران به جای استفاده از پارچه‌های درجه یک، از پارچه‌های درجه ۴ و ۵ استفاده می‌کنند که این موضوع باعث می‌شود، محصول پس از یک بار پوشیدن، دچار پرزدهی و تغییر رنگ شود و به سرعت بدقواره شود. چنین مواردی، باعث می‌شود که مردم به محصولات ایرانی اعتماد نکنند و فکر کنند که کار ایرانی، بی کیفیت است، به همین دلیل به سمت برندهای خارجی بروند. باید توجه کرد که در بازار خارجی هم، محصولات از درجه یک تا درجه ۱۰ وجود دارد و این کیفیت محصولات است که باید مورد توجه قرار بگیرد. علاوه بر این، با مشکلاتی مانند نوسانات نرخ ارز مواجه هستیم که تأثیر بسیاری بر روند تولید ما می‌گذارد. تولید یک محصول کار آسانی نیست؛ به‌ویژه اینکه برنامه‌ریزی برای تولید یک کالا به قدری زمان‌بر است که ممکن است، از شروع تا آماده شدن آن، حتی یک ماه طول بکشد. در این مدت، نوسانات ارز امکان دارد که چندین بار اتفاق بیفتد که این موضوع چالش‌های جدی برای ما ایجاد می‌کند.

به منظور تولید محصولات خود، تا چه اندازه به واردات مواد اولیه وابسته هستید؟

از برخی مواد اولیه داخلی می‌توانیم استفاده کنیم، اما همان طور که اشاره کردم، اعتماد ما به مواد اولیه داخلی کم شده است. به عنوان مثال، برخی از همکاران کارهای درجه ۴ و ۵ چینی را به عنوان کار داخلی معرفی می‌کنند و این باعث می‌شود که بنده یک بار این محصولات را استفاده کنم و اعتمادم به کل مواد اولیه داخلی از بین برود. البته مواد اولیه داخلی هم وجود دارد، اما تأمین آن‌ها مشکلات خاص خودش را دارد. برای تأمین مواد اولیه از خارج نیز با چالش‌هایی مانند مشکلات گمرکی و هزینه‌های مربوط به واردات مواجه هستیم؛ بنابراین سعی می‌کنیم که حداقل پارچه‌های خود را از خارج تأمین کنیم. یکی از مشکلات اصلی ما این است که زیرساخت‌های لازم برای تولید مواد اولیه در کشور وجود ندارد. با اینکه کارخانه‌های بزرگ نساجی داریم، اما بسیاری از دستگاه‌های به‌روز آن‌ها چندین سال است که در گمرک مانده و وارد نمی‌شوند، به همین دلیل بنده به عنوان تولیدکننده، مجبورم که برای تأمین مواد اولیه اصلی مانند پارچه، از خارج اقدام کنم.

با توجه به تغییرات سریع در نیازهای مصرف‌کنندگان، باید چه راهکارهایی را برای تطبیق یا جایگزینی محصولات جدید در نظر گرفت و چقدر باید به این نیاز سنجی توجه کنید که سهم فروش خود را از دست ندهید؟

این موضوع یکی از مولفه‌های بسیار مهمی است که باید به آن توجه کنیم. اگر بنده به عنوان تولیدکننده به نیازهای بازار پاسخ ندهیم، به سرعت بازار را از دست می‌دهم. باید همواره به‌روز باشم و بدانم که مصرف‌کنندگان به چه محصولاتی نیاز دارند. مثلاً یک زمان کت جذب می‌خوانند، یک زمان کت کوتاه و یک زمان دیگر کت بلند و ساده. اگر این نیازها را شناسایی و در اولویت‌های تولید خود قرار دهیم، می‌توانم بازار را حفظ کرده و مشتریان خود را ترغیب کنم تا به جای اینکه به سراغ محصولات چینی یا استوک‌های خارجی بروند، از برند من خرید کنند. توجه به نیازهای مصرف‌کننده باید جزو اولین و مهمترین اولویت‌های کار قرار گیرد تا بازار را در دست بگیرم. ■



مدیر عامل شرکت جامه بافت

معضل نقدینگی

گریبان همه واحدها را گرفته است

مینا افتخاری

از آنجایی که نظام بانکی از تامین مالی واحدهای تولیدی شانه خالی کرده است، بسیاری از بخش‌های تولیدی به ویژه در صنعت پوشاک با معضل نقدینگی روبه‌رو هستند و این موضوع باعث عدم استفاده حداکثری تولیدکنندگان از ظرفیت تولیدی موجود خود شده است. از سوی دیگر، همین تولیدکنندگان مجبورند تا با کالاهای قاچاق در بازار رقابت کنند که با قیمت بسیار نازل و بدون پرداخت هیچ‌گونه عوارض و پرداخت مالیات و حق بیمه در کشور عرضه می‌شود. با توجه به این موضوع به سراغ مسعود شاه‌بختی، مدیر عامل شرکت جامه بافت رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم که مشروح آن از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

حاضر نیز شعبه‌هایی در شهرهای مشهد، تهران، شیراز و شمال کشور دایر کرده که به صورت ویژه فعال هستند و امید می‌رود که در آینده روند توسعه ورشده‌ها را پیش‌تر آن‌ها فراهم شود.

شرکت جامه بافت در زمینه صادرات کالا چه اقدامات مهمی انجام داده است؟

این موضوع لازمه فعالیت هر واحد تولیدی است؛ خصوصاً شرکت جامه بافت که با توجه به تجربه چندین ساله فعالیت در این زمینه، به خوبی قادر به رعایت استانداردهای کیفیت، قیمت رقابتی و تحویل به موقع کالا است. با این حال صادرات نیاز به یک سری مقدمات دارد که در حال حاضر در کشور مان متأسفانه مهیا نشده است. به عنوان مثال، از جمله این مقدمات بهره‌مندی از سیستم بانکی و ترانسپورت قوی است که در هر دو زمینه با مشکل مواجه هستیم. امیدواریم که این مشکلات از سر راه برداشته شود تا کلیه واحدهای تولیدی کشور بتوانند این امر مهم و خطیر را انجام دهند. تازمانی که اتصال به بازار جهانی برای واحدهای تولیدی داخل به وجود نیاید؛ امکان رشد، بسط، توسعه و نوآوری به سختی فراهم خواهد شد. بازار جهانی تمرین بزرگی برای واحدهای تولیدی در زمینه کیفیت، قیمت و سرعت عرضه کالا است که امیدواریم گشایشی در این زمینه اتفاق بیفتد.

در تامین مواد اولیه تا چه اندازه از تولیدات داخلی استفاده می‌کنید؟

تازمانی که مواد اولیه با کیفیت در داخل وجود دارد، نهایت تلاش ما را می‌کنیم تا از تولیدکننده‌های داخلی کالا خریداری کنیم و به همین دلیل واحد رنگرزی نخ ما با نام لایپود واقع در استان قزوین یکی از بزرگ‌ترین واحدهای رنگرزی نخ ایران است که با رنگ کردن انواع نخ‌ها تحت استانداردهای جهان فعالیت داشته و همه چیز در آن از لحاظ ثبات شور، نور، مالشی و رنگرزی نخ به طرز خوبی صحیح انجام می‌شود. اگر هم به موادی نیاز داشته باشیم که امکان تهیه آن در داخل نباشد، از بازار کشورهای خارجی تهیه می‌کنیم.

آیا سرمایه‌گذاری در صنعت پوشاک هنوز جذابیت دارد؟

سرعت رشد و نوآوری صنایع به قدری زیادی است که سرمایه‌گذاری در اکثر رشته‌ها توجیه خود را دارد. در این شرایط دستگاه‌ها، ابزارها،



در خصوص چگونگی ورود خود به صنعت نساجی و فعالیت‌هایی که انجام می‌دهید، توضیحاتی ارائه فرمایید.

پدر و نسل قبلی بنده در صنعت نساجی و پنبه مشغول به کار و دارای تصفیه‌خانه پنبه بودند. بنده هم بعد از ورود به بازار کار؛ یعنی در ابتدای سال ۱۳۶۰ با تأسیس شرکت جامه بافت در زمینه دوخت و بافندگی همین کار را ادامه دادم که خوشبختانه تاکنون روند توسعه آن ادامه دارد. فعالیت عمده این شرکت؛ رنگرزی نخ، بافندگی، دوزندگی، ریتیل و فروش عمده کالای تولید شده مانند لباس‌های مردانه، زنانه و بچه‌گانه خصوصاً در بخش کش باف است. شرکت جامه بافت از سال ۱۳۷۰ که به شکل خرده‌فروشی فعالیت داشت، فروشگاه‌های در شهر دوسلدورف آلمان دایر کرده بود و اجناس تولید شده را در آنجا عرضه می‌کرد. فعالیت این فروشگاه در کشور آلمان حدود ۲۰ سال ادامه داشت تا اینکه با وجود برخی از مشکلات در زمینه انتقال پول، به کشور نقل مکان کرد. بعد از آن، فروش این شرکت در قالب پذیرش سفارش برندهای ایرانی بود و طی چند سال اخیر نیز به صورت خرده‌فروشی در بازار فعالیت دارد. در حال



ماشین آلات و تفکرات و مدیریت نوینی به کشور وارد شده که پیامد خوبی به همراه خواهد داشت، از این رو اکثر واحدهای جدید احداث شده، بسیار فعال، نوآور و برنامه ریزی شده عمل می کنند؛ هم محصولات نوینی دارند و هم به اصطلاح روش های بیزینس آن ها نوین است. اگر سرمایه گذاری در این صنعت بر اساس مطالعه و برنامه ریزی باشد، سرمایه گذاری به خصوص در زمینه پوشاک مفید خواهد بود. به هر حال ما کمبودهای بزرگی داریم که باید آن را برطرف کرد.

یکی از مسایل مهم در ارتباط با پوشاک، پرداختن به موضوع مد و جلب نظر مصرف کننده است. در این راستا چه اقداماتی انجام داده اید؟

همان طور که مطلع هستید، عرضه لباس و پوشاک نیازمند برنامه ریزی و ایجاد حس خوب در مشتریان است که این امر منوط به موضوع طراحی و ایجاد اتاق های طراحی برای واحدها است تا ساعت ها روی هر مدل ایده پردازی و مذاکره کنند. یک لباس باید از لحاظ بافت، برش و استایل کار، متناسب با سلیقه و خواست مشتری باشد. به همین منظور واحدهای پوشاک موفق پیشرو به بخش طراحی اهمیت ویژه ای می دهند و نفرت و گروه زبده ای در این بخش مشغول فعالیت هستند.

تاثیر عرضه برندهای خارجی در بازار داخلی را چطور ارزیابی می کنید؟

به عقیده بنده، حضور برندهای خارجی در بازار داخلی یک ضرورت است تا هم در زمینه طراحی و هم کیفیت رقابت به وجود آید. انتخاب، حق مصرف کننده است و ما نمی توانیم این حق را از او سلب کنیم. تنها کار این است که با تجهیز شرایط برای تولید، کالایی عرضه کنیم که مصرف کننده را جذب کند. از دولت و مسئولان نیز انتظار می رود تا با همراهی و کمک به واحدهای داخلی آن ها را توانمندتر کنند. در واقع جلوگیری از ورود برندهای خارجی به داخل ایران جز عقب ماندگی بخش پوشاک حاصل دیگری ندارد. وضعیت انحصاری که امروز در صنعت خودرو ایجاد شده، نه تنها به آن کمکی نکرده، بلکه باعث عرضه خودروهای بی کیفیت و به نارضایتی مشتریان منجر شده است، در حالی که حق هر ایرانی است که از کیفیت برتر و بهرتر استفاده کند. ورود برندهای خارجی در همه کشورها همراه با قوانین و اساس درستی است. همان طور که کالاهای داخلی تحت پوشش سامانه جامع بوده و مالیات و عوارض پرداخت می کنند، برندهای خارجی نیز باید از مسیر قانونی وارد شده و هزینه های گمرکی را پرداخت کنند. در حالی که در شرایط فعلی این طور نیست و قاچاقچیان در بازار جولان می دهند و هیچ گونه عوارض، سود و حقوق گمرکی بابت کالاهای قاچاق پرداخت نمی شود. اکثر اجناسی که از طریق قاچاق وارد کشور می شود، تولید چند سال گذشته است که با قیمت بسیار نازل خریداری و بدون پرداخت هیچ گونه سود و حقوق و مالیات توزیع می گردد. در چند سال گذشته واردات پوشاک ممنوع بوده و ولی در سطح بازار فروشگاه های متعددی با تابلو و برندهای معروف خارجی مشغول به عرضه اجناس همان برندها هستند که اکثرافیک هستند. انتظار داریم که ستاد مبارزه با قاچاق، با واحدهای فیک که اجناس تقلبی به مصرف کنندگان عرضه می کنند، برخورد سریع و لازم را انجام دهند، چون ارائه اجناس تقلبی یکی از بزرگ ترین معضلات صنعت پوشاک داخلی است. به اعتقاد بنده، حضور برندهای خارجی در بازار ایران به شکل قانونمند باعث رشد و توسعه صنعت پوشاک داخلی می شود.

وجه تمایز برند جامه با برندهای دیگر چیست؟

بزرگ ترین دغدغه و توجه ما در شرکت جامه بافت، رعایت کیفیت است تا جنسی که به دست مصرف کننده می رسد، دارای استانداردهای خاص خود، چه در زمینه مواد اولیه و چه در زمینه بافت و دوخت باشد. در مسیر تولید معمولاً استانداردهایی رعایت می شود که وقتی مصرف کننده لباس را می پوشد، دفورمه و تنگ نشود. از سوی دیگر، همه لباس ها شسته شده و در مرحله بعد از بافت، آبرفت و بخار رفت البسه گرفته می شود تا ثبات بیشتری پیدا کند و مصرف کننده بتواند ۲ الی ۳ فصل از آن استفاده کند. رعایت تمام استانداردها در طراحی و استایل نیز به منظور جلب رضایت مشتری از دیگر اقدامات مهم برند جامه بافت است. به طور کل این شرکت دارای اهداف بلندمدتی است تا در آیند بتواند به مسیر رشد و ترقی خود ادامه دهد.

در خصوص آموزش به نیروهای انسانی چه اقداماتی در شرکت جامه بافت انجام شده است؟

در این شرکت، هم در بخش بافندگی و هم دوزندگی آموزش هایی ارائه می شود و این موضوع سر فصل اهداف شرکت است تا نیروهای جوان و علاقه مند در زمینه های مختلف، دوره های آموزشی تخصصی را بگذرانند. در همه جای دنیا واحدهای تولیدی، بخش آموزشی دارند و به روز رسانی آن ها در این زمینه اهمیت زیادی دارد، از این رو مادر این بخش فعال هستیم و به نیروهای داخل و کسانی که استخدام می شوند، آموزش خواهیم داد.

و سخن آخر...

یکی از مهمترین بخش های تامین نقدینگی به صنایع، بانک ها هستند که متأسفانه در حال حاضر منابع کافی را در اختیار تولید کنندگان قرار نمی دهند و شرط آن ها برای اعطای تسهیلات بلو که کردن مبلغ زیادی از پول است، در حالی که اگر یک تولید کننده به آن مبلغ پول دسترسی داشت، چه نیاز به گرفتن آن تسهیلات بود. مسئولان باید هر چه سریع تر چاره ای بیابند تا مساله کمبود نقدینگی که هم اکنون گریبان همه واحدهای تولیدی را گرفته، به نحوه صحیح حل شود. ■



58

ANNIVERSARY

اعتماد به تجربه

۱۳۴۵ - ۱۴۰۳

جامه بافت

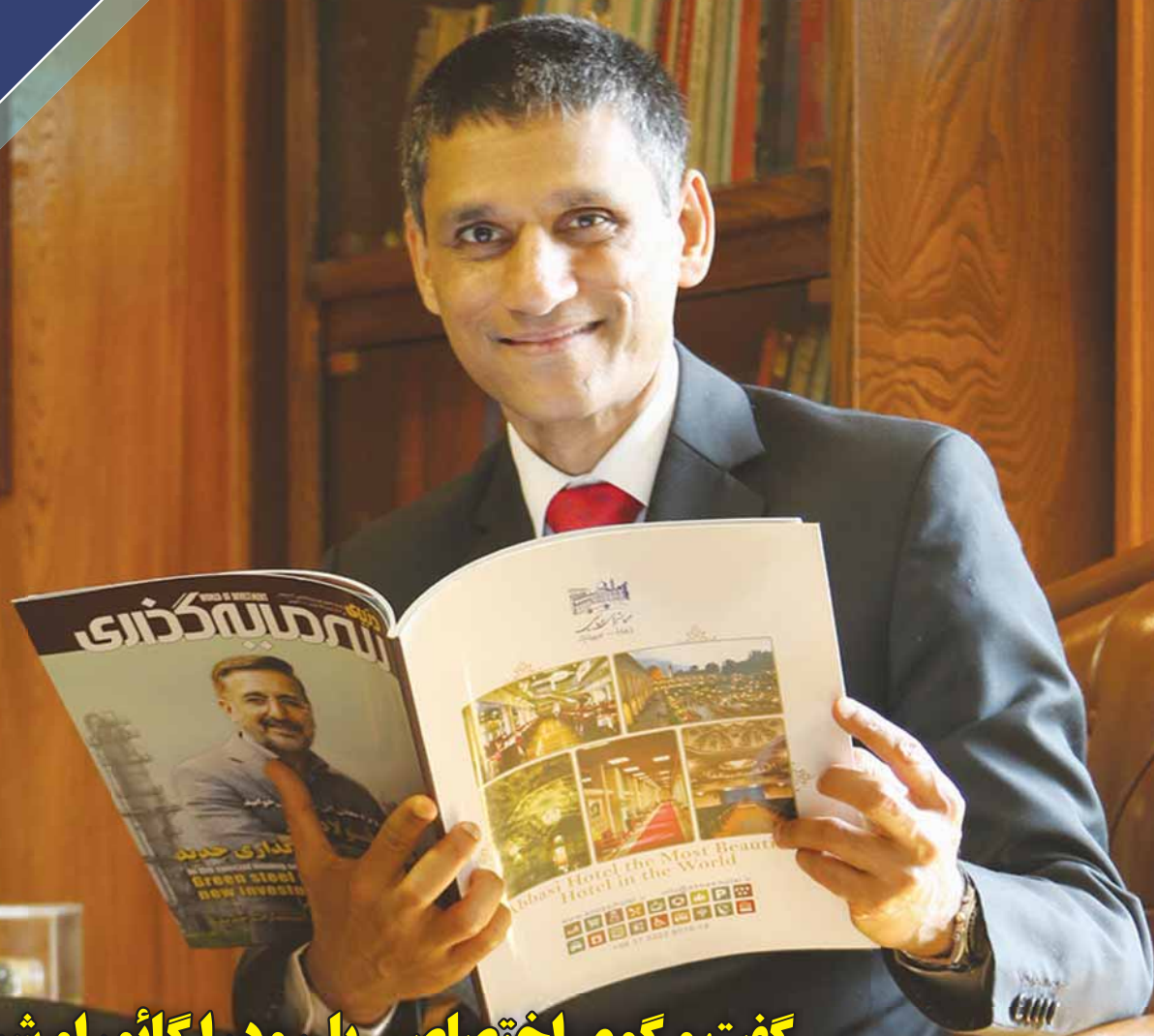
تولید کننده پوشاک با کیفیت
ایرانی برای خانواده



 jamehbaft.com

 [jamehbaft.co](https://www.instagram.com/jamehbaft.co)

 021-88786551



گفت و گوی اختصاصی با رودرا گائور او شریست سفیر هند در ایران

در این بخش می‌خوانیم:

- تعامل با آفریقا برای توسعه کشاورزی فراسرزمینی
- انجام پروژه‌های سرمایه‌گذاری مشترک؛ نیازمند رفع محدودیت‌ها

سفیر هند در ایران تاکید کرد

انجام پروژه‌های سرمایه‌گذاری مشترک نیازمند رفع محدودیت‌ها

عرفان فغانی

ایران و هندوستان، با وجود چالش‌های جهانی، همکاری نزدیک و دوستانه‌ای دارند؛ ارتباطی که به عقیده هندی‌ها نام همسایگی بر خود دارد و از سوی ایران نیز هند یکی از مهمترین شرکای تجاری و فرهنگی به شمار می‌آید. روابط دیپلماتیک ایران و هند، از سال‌های گذشته ادامه‌دار بوده و حتی تحریم‌های آمریکا هم نتوانسته میان دو کشور فاصله بیاندازد. در موضوع اقتصاد نیز نقطه اشتراک اصلی، کریدور تجاری شمال-جنوب با محوریت بندر چابهار است و حمایت‌های سیاسی دو جانبه، در بازه‌های زمانی مختلف، نشان از همفکری دو کشور دارد. در گفت‌وگوی اختصاصی که با رودرا گائواراو شریست، سفیر هند در ایران داشتیم، موضوعات مختلفی از جمله سابقه روابط ایران در حوزه‌های فرهنگی، تجاری و سیاسی و همچنین برنامه‌های مورد نظر میان دو کشور در زمینه تبادل دانشجو و... را مورد بررسی قرار دادیم که مشروح آن به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

کشور همچنان در حال تلاش برای افزایش همکاری و داد و ستد در تمامی حوزه‌های ممکن هستند.

با توجه به اهمیت پروژه توسعه بندر چابهار در روابط دو کشور، اکنون این پروژه در چه مرحله‌ای قرار دارد؟

توسعه بندر چابهار به عنوان یک قطب مهم ترانزیتی برای مدت زیادی چشم‌انداز مشترک هند و ایران بوده است. در سال ۲۰۱۶، سعی کردیم تا این چشم‌انداز را با امضاء قراردادی که بر اساس آن یک شرکت تحت مالکیت دولت متعهد به سرمایه‌گذاری در تجهیز و بهره‌برداری از بندر به مدت ۱۰ سال شد، محقق کنیم. بعد از امضاء این قرارداد، طرف ایرانی قصد انجام برخی از تغییرات در آن را داشت؛ بنابراین دو کشور تصمیم گرفتند، در حالی که برای قرارداد بلندمدت به مذاکره ادامه می‌دهند، یک قرارداد کوتاه‌مدت یک‌ساله را امضاء نمایند. شرکت هندی از سال ۲۰۱۸ و تحت قراردادهای کوتاه‌مدت که هر بار به مدت یک سال تمدید می‌شدند، مشغول بهره‌برداری از پایانه شهید بهشتی بندر چابهار بوده است. در این دوره بهره‌برداری هند از بندر، ترافیک باری که از این بندر عبور می‌کند، افزایش چشمگیری داشته است. ضمناً مذاکرات روی قرارداد بلندمدت ادامه پیدا کرد و در نهایت، در تاریخ ۲۴ اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۳ (۱۳ مه ۲۰۲۴) یک قرارداد بلندمدت ۱۰ ساله دیگر را امضاء کردیم. امضاء قرارداد بلندمدت بازنگری شده، یک علامت بسیار مهم و مثبت به جوامع تجاری دو کشور بود. داشتن اطمینان بلندمدت، سرمایه‌گذاری بیشتر در تجهیز بندر را برای هند آسان‌تر می‌کند. همچنین هند پیشنهاد تامین مالی برای تکمیل اتصالات بندر چابهار با پس کرانه در ایران را ارائه کرده و دو کشور در حال گفت‌وگو درباره پروژه‌هایی هستند که می‌شود با تامین مالی هند آن‌ها را اجرا کرد. امیدوار هستیم که در سال‌های پیش رو شاهد افزایش چشمگیر استفاده از این بندر، خصوصاً برای ترافیک ترانزیتی بین هند و کشورهای آسیای مرکزی از جمله افغانستان باشیم.

آیا برنامه‌ای بین هند و ایران برای تبادل دانشجو و محقق در زمینه تاریخ، ادبیات و سایر رشته‌ها وجود دارد؟

زبان و ادبیات از قوی‌ترین جنبه‌های تاریخ مشترک دو کشور هستند.



با توجه به سابقه طولانی روابط ایران و هند به ویژه در بخش‌های تجاری، فرهنگی و سیاسی، این روابط را در چه سطحی ارزیابی می‌کنید؟

روابط هند و ایران به‌طور استثنایی گرم و دوستانه است که دلیل اصلی آن، سابقه طولانی تعاملات متقابل و مبادلات بین دو کشور است. هزاران سال است که تمدن‌های هندی و پارسی از نظر سیاسی، اقتصادی و مهم‌تر از همه، فرهنگی بر یکدیگر تاثیر گذاشته‌اند. این تاثیرگذاری در طول قرن‌های متمادی باعث به وجود آمدن حس احترام و محبت متقابل بین مردم ما شده که شکل دهنده مبنای مودت کنونی ما می‌باشد. رهبران سیاسی ما رابطه‌ای گرم و اعتمادآمیز با یکدیگر دارند و جلسات مابین آن‌ها همیشه مثبت و نتیجه‌بخش است. در حوزه اقتصادی نیز سال‌های زیادی مبادلات قوی با یکدیگر داشتیم. ایران به‌طور سنتی یکی از تامین کنندگان اصلی منابع انرژی برای هند بوده است. البته در چند سال گذشته شرایط خارجی و تحریم‌های تحمیل شده بر ایران این رابطه دوجانبه اقتصادی مفید را به طرز چشمگیری تحت تاثیر قرار داده، اما دو



هند و ایران در
گذشته تعامل
اقتصادی قابل
توجهی داشتند، اما
این تعامل در حال
حاضر تحت تاثیر
شرایط ژئوپلیتیک
و تحریم‌های غرب
علیه ایران قرار
گرفته است

هر دو کشور از پتانسیل عظیم موجود برای افزایش جریان گردشگری آگاه هستند. وزارت گردشگری ایران اخیراً رویداد معرفی ظرفیت‌های گردشگری (Roadshow) را در هند برای معرفی جاذبه‌های گردشگری ایران برگزار کرد. تصمیم ایران برای قرار دادن هند در فهرست کشورهای واجد شرایط برای سفر گردشگری بدون رویداد نیز تاثیر مثبتی خواهد داشت. از طرف هندی نیز در حال برنامه‌ریزی برای برگزاری برخی از رویدادهای تبلیغاتی گردشگری، به ویژه برای معرفی مکان‌های ناشناخته گردشگری هند برای ایران هستیم.

روابط هند و ایران در بخش صنعت را چگونه ارزیابی می‌کنید و چه پیشنهادی برای افزایش سطح آن دارید؟

همان طور که اشاره کردم، هند و ایران در گذشته تعامل اقتصادی قابل توجهی داشتند، اما این تعامل در حال حاضر تحت تاثیر شرایط ژئوپلیتیک و تحریم‌های غرب علیه ایران قرار گرفته است. تحریم‌ها نه تنها بر جریان تجاری بین دو کشور تاثیر گذاشته، بلکه پتانسیل همکاری‌های سرمایه‌گذاری را نیز پیچیده کرده است. در این زمینه، فقدان ارتباطات منظم بانکی به طور خاص آسیب‌رسان است. اگر بتوان این محدودیت‌ها را برطرف کرد، زمینه بسیار زیادی برای پروژه‌های سرمایه‌گذاری مشترک سودمند وجود دارد. ساختار اقتصاد ایران و هند بسیار مکمل یکدیگر است؛ از این رو هر دو کشور می‌توانند نیازها و احتیاجات یکدیگر را تأمین کنند. این امر ظرفیتی را برای کسب کارهای مایجاد می‌کند تا سرمایه‌گذاری‌های مشترک در حوزه‌هایی مانند انرژی، پتروشیمی، کود، نساجی، پشتیبانی، فرآوری مواد غذایی و داروسازی را انجام دهند. امیدواریم که مشارکت روزافزون هند در بندر چابهار فرصت‌های بیشتری را برای همکاری‌های صنعتی، نه تنها برای خدمت به تجارت دوجانبه، بلکه به تجارت ترانزیتی از طریق خاک ایران ایجاد کند. در این میان، حل مسایل ناشی از تحریم‌ها و محدودیت‌های بانکی برای تحقق کامل این قابلیت بالقوه، مهم است.

با توجه به صنعت داروسازی پیشرفته در هند و زیرساخت‌های مناسب در ایران، آیا روابطی بین دو کشور در این زمینه وجود دارد؟

ظرفیت‌های بومی خوبی در تولید محصولات دارویی با کیفیت بالا و مقرون به صرفه وجود دارد. هند به یکی از بزرگ‌ترین تأمین‌کنندگان محصولات دارویی در جهان، به ویژه برای محصولات ماندواکسن‌های کودکان و داروهای ضد تر و ویروس تبدیل شده است. صنعت داروسازی ایران در حال حاضر حجم قابل توجهی از مواد فعال دارویی (API) را از هند وارد می‌کند که برای ساخت دارو در ایران استفاده می‌شود. مانند سایر بخش‌ها، این تجارت نیز در سال‌های اخیر به دلیل تحریم‌های ایران آسیب دیده است. با وجود اینکه تجارت دارو از تحریم‌ها معاف است، اما محدودیت‌های بانکی، پرداخت و اردات را با مشکل مواجه می‌کند. با وجود این مشکلات، ظرفیت زیادی برای افزایش تجارت دارویی در آینده وجود دارد. علاوه بر تجارت مواد فعال دارویی، داروها و دستگاه‌های پزشکی، پتانسیل خوبی برای سرمایه‌گذاری مشترک در این بخش با استفاده از نقاط قوت هر دو کشور وجود دارد. ما شرکت‌های داروسازی ایرانی و هندی را در نمایشگاه‌های تخصصی در دو کشور تشویق می‌کنیم تا شرکت‌های مابین پتانسیل چنین همکاری‌های دوجانبه سودمندی را کشف کنند. ■

شما می‌دانید که زبان فارسی برای قرن‌های زیادی زبان نخبگان هندی بوده و برای مقاصد دیوانی، حقوق و ادبیات به طور گسترده مورد استفاده قرار می‌گرفته است. در نتیجه، یک مجموعه عظیم از نسخ خط فارسی در هند موجود است که از آنچه در ایران می‌باشد نیز بسیار بزرگ‌تر است. دو کشور از ارزش این منابع تاریخی برای فهم تاریخ و ارتباطات تاریخی ما آگاه هستند. در حال حاضر نیز همکاری فعالانه بین کارشناسان ادبیات و تاریخ ما برای آرشیو کردن این نسخ خطی در جریان است و در تلاش هستیم که آن را بیش از پیش توسعه دهیم. از طرفی، مقامات هندی قصد دارند که سنت یادگیری زبان فارسی را در هند زنده نگه دارند. در آخرین سیاست آموزشی ما، زبان فارسی به عنوان یکی از زبان‌های کلاسیک هند به رسمیت شناخته شده که این امر مشوقی برای تعلیم فارسی در مدارس و دانشگاه‌های هند به شمار می‌رود. ما با موسسات ذی‌ربط ایرانی برای توسعه برنامه و مواد آموزشی در ارتباط هستیم. بدون شک این تلاش‌ها به همکاری‌های بیشتر مابین مدرسین و محصلین در هر دو سو خواهد انجامید. همچنین علاقه به یادگیری درباره تاریخ و سنت‌های ادبی یکدیگر از جمله شعر را مجدداً زنده خواهد کرد.

هند از دیرباز یکی از مقاصد مهم دانشجویان ایرانی بوده است. دانشگاه‌ها یا سفارت هند در ایران چه خدماتی برای تسهیل حضور این دانشجویان در هند ارائه کرده‌اند؟

این درست است که به صورت تاریخی بسیاری از دانشجویان ایرانی، خصوصاً برای رشته‌های فنی مانند مهندسی به هند سفر می‌کردند، ولی در طول زمان این تعداد کاهش یافته است. دانشگاه‌های هندی پذیرای دانشجویان ایرانی هستند و فکر می‌کنم که هند یک محیط آشنا و راحت از نظر فرهنگی برای دانشجویان ایرانی از جمله دانشجویان زن می‌باشد. همچنین هندی یک مقصد آموزشی مقرون به صرفه در مقایسه با کشورهای غربی است. در سطح سفارت، بورسیه‌هایی را برای کمک به تحصیل در هند به دانشجویان شایسته ایرانی ارائه می‌دهیم که این بورسیه‌ها تقریباً برای تمامی رشته‌های تحصیلی، به غیر از پزشکی، در دسترس و قابل استفاده می‌باشند. آن‌ها تمامی دانشگاه‌های مطرح هند را پوشش می‌دهند و می‌توانند برای گرفتن مدارک کارشناسی، کارشناسی ارشد و دکتری مورد استفاده قرار گیرند. به غیر از بورسیه‌های سفارت، بسیاری از دانشجویان ایرانی با هزینه خودشان در دانشگاه‌های هندی ثبت نام می‌کنند. سفارت آمادگی دارد، برای تمامی دانشجویان ایرانی خواهان تحصیل در هند راهنمایی برای ارائه درخواست در دوره‌های دانشگاهی را ارائه و صدور روایدر برای آن‌ها تسهیل نماید. سفارت همچنین یک گردهمایی سالانه را برای دانشجویانی که در گذشته، دوره‌های تحصیلی و آموزشی را در هند گذرانده‌اند، برگزار می‌کند تا باز خورد آن‌ها را دریافت کنیم و سیستم خود را برای کمک به دانشجویان ایرانی در آینده بهبود بخشیم.

آیا روابط دو کشور را در زمینه گردشگری مطلوب می‌دانید و برنامه‌ای برای توسعه این روابط وجود دارد؟

فکر می‌کنم که حجم فعلی گردشگران بین هند و ایران بسیار کمتر از پتانسیل آن است. با توجه به هزاران سال سابقه مشترک بین دو کشور، ده‌ها مکان و بنای تاریخی در ایران و هند وجود دارد که مورد توجه گردشگران دو کشور قرار می‌گیرند. علاوه بر مکان‌های تاریخی، پتانسیل افزایش گردشگری مذهبی، گردشگری ماجراجویی - ورزشی، گردشگری پزشکی و گردشگری جلسات - کنفرانس نیز وجود دارد. خوشبختانه

مشاور وزیر و مجری طرح کشت فراسرزمینی مطرح کرد

تعامل با آفریقا

برای توسعه کشاورزی فراسرزمینی

ثمانه نادری

محمد کابوره، سفیر کشور بورکینافاسو در ایران ضمن تشکر از مجری طرح کشت فراسرزمینی وزارت جهاد کشاورزی جمهوری اسلامی ایران اظهار کرد: ایران و بورکینافاسو در زمینه تجارت و کشاورزی روابط بسیار خوبی دارند و مقامات بورکینافاسو مایل هستند که در زمینه سرمایه گذاری بخش خصوصی ایران اقدامات لازم صورت گیرد.

وی افزود: ایران تجربه های زیادی در زمینه کشت فراسرزمینی دارد و امیدواریم بتوانیم این مسیر را در بورکینافاسو ادامه دهیم. همچنین سرمایه گذاران ایرانی هم علاقه خود را برای سرمایه گذاری در این بخش نشان داده اند.

سفیر کشور بورکینافاسو در ایران تصریح کرد: ۹ میلیون هکتار زمین آماده کشت در بورکینافاسو داریم که منتظر سرمایه گذاران، تجار و کشاورزان برای آغاز کشت هستیم. این زمین ها آب دارند و شرایط اجاره آن ها منعطف و ساده است و اجازه سرمایه گذاری روی فعالیت های دیگر در کنار کشاورزی هم داده خواهد شد.

کابوره افزود: در زمینه آموزش و تحقیقات نیازمند همراهی ایران هستیم تا تجارب خود را با ما از طریق سازمان تحقیقات کشاورزی در بورکینافاسو به اشتراک بگذارند و امکان تبادل محققان ایران و بورکینافاسو برای تحقیقات و آموزش وجود خواهد داشت.

تفاهم نامه ۲۰۱۲ بین ایران و بورکینافاسو باز خوانی می شود

سفیر کشور بورکینافاسو در ایران گفت: تفاهم نامه بین ایران و بورکینافاسو در سال ۲۰۱۲ منعقد شد که درخواست باز خوانی این تفاهم نامه را در کمیسیون مشترک سال ۲۰۲۳ دادیم تا بندهای آن مجدداً خوانش شود و به مرحله اجرا برسد.

وی ادامه داد: بسیار مشتاق هستیم تا بتوانیم یک شراکت بین نظام مهندسی ایران و همکاران ما در بورکینافاسو ایجاد کنیم. در زمینه ۹ میلیون هکتار که دارای آب هستند هم سرمایه آن متعلق به دولت و کاملاً عمومی است و به راحتی برای ۲۰ الی ۳۰ سال اجاره داده خواهد شد و ضمانت هم خواهد داشت و سفارت در کنار سرمایه گذاران ایرانی برای انجام این کار خواهد بود.

کابوره عنوان کرد: زمینه تهاوت برای محصولات ایرانی و بورکینایی وجود دارد و شما می توانید محصولات خود را از این کشور به هر جا که خواستید صادر کنید. همچنین پیشنهاد می شود، با ایجاد یک کارخانه بسته بندی در زمینه سورت و بسته بندی در بورکینافاسو برای جوانان بورکینایی هم اشتغال زایی انجام شود.

وی تاکید کرد: با انتقال دانش و فناوری به بورکینافاسو توسط ایران، امیدواریم که به افزایش تولید در بخش کشاورزی و خودکفایی در تولید محصولات برسیم. ■

یکی از ظرفیت های مهم کشورهای آفریقایی، در بخش کشاورزی نهفته است که با توجه به روابط گسترده کشورمان با این قاره می توان امیدوار بود که طی سال های آینده بستر خوبی برای تولید و صادرات محصولات کشاورزی در این قاره با توسعه همکاری ها بین ایران و کشورهای آفریقایی فراهم شود.

رضا فتوحی، مشاور وزیر و مجری طرح کشت فراسرزمینی وزارت جهاد، دانش فنی و پتانسیل تحقیقاتی ایران را زمینه توسعه کشاورزی در بورکینافاسو اعلام کرد و از آمادگی بخش خصوصی برای فعالیت کشاورزی در این بخش از آفریقا خبر داد.

وی اظهار کرد: ما روابط بسیار خوبی با کشورهای آفریقایی داریم و مقامات ایرانی بر افزایش این روابط تاکید دارند.

مشاور وزیر و مجری طرح کشت فراسرزمینی وزارت جهاد تصریح کرد: ایران اعلام آمادگی می کند که در صورت ایجاد شرایط مناسب و بستر سازی برای سرمایه گذاری در بورکینافاسو، بخش خصوصی بتواند در این کشور سرمایه گذاری کند و در زمینه کشاورزی فراسرزمینی بسته به شرایط اقلیمی و محصولات بومی اقدام به کشاورزی کند.

فتوحی، تبادل دانش فنی کشاورزی بین ایران و بورکینافاسو را یکی از برنامه های وزارت جهاد کشاورزی دانست و خاطر نشان کرد: در زمینه تجارت محصولات کشاورزی به بورکینافاسو گزینه های بسیاری داریم که می تواند فعالیت ما در این زمینه را گسترش دهد.

وی ادامه داد: بخش خصوصی ایران در بیشتر کشورهای دنیا، کشاورزی فراسرزمینی را در دست اجرا دارد و ما می توانیم بخش خصوصی را به سمت ۹ میلیون هکتار اراضی کشاورزی بورکینافاسو هدایت کنیم؛ به شرطی که امنیت و آسایش سرمایه گذاران ما فراهم باشد. مشاور وزیر و مجری طرح کشت فراسرزمینی وزارت جهاد بیان کرد: بیش از ۲ هزار نفر محقق در ده های مختلف تحقیقاتی داریم که می توانند در بورکینافاسو و بخش آموزش، نقش اساسی ایفا کنند و کشاورزی را در این کشور رونق دهند.

فتوحی تاکید کرد: یکی از موضوعات مهم برای ایران، سرمایه گذاری بخش خصوصی است که می خواهیم در زمینه مالکیت و یا اجاره زمین امنیت و ترانسفور افراد و محصولات در آرامش باشند.

مجری طرح کشت فراسرزمینی گفت: ما می توانیم در زمینه تهاوت محصولات کشاورزی و صنعتی و یا آموزش، تحقیقات و ترویج در مقابل محصولات باورکینافاسو همکاری کنیم.

وی ابراز امیدواری کرد که بتوانیم در بحث دانش فنی کشاورزی فراسرزمینی و تبادلات تجاری همکاری های خوبی با بورکینافاسو داشته باشیم.

۹ میلیون هکتار از اراضی بورکینافاسو پذیرای سرمایه گذاران





گفت وگویی اختصاصی با خانم دکتر الهه ذکایی

در این بخش می‌خوانیم:

- نقش روانشناسی سازمانی در مدیریت منابع انسانی
- تاثیر کلیدی چالش‌های اقتصادی در بروز اختلالات روانی

موسس و مدیر مرکز روانشناسی مهرک مطرح کرد

تأثیر کلیدی چالش‌های اقتصادی در بروز اختلالات روانی

ثمانه نادری

در دنیای امروز پیوند ناگسستنی بین مسایل اقتصادی و اختلالات روانی وجود دارد، به طوری که با تقویت بخش‌های اقتصادی می‌توان به بهبود بسیاری از مشکلات روانی امیدوار بود و برعکس با بهبود مسایل روانی منتظر رشد و توسعه اقتصادی شد. در این راستا یکی از اقدامات اثربخش، بهبود شیوه‌های درمانی با اتکاء به استانداردهای جهانی این بخش و استفاده از رویکردهای نو و متنوعی است که اخیراً در علم روانشناسی عرضه شده است. به منظور تحلیل بیشتر این موارد، با خانم دکتر الهه ذکایی؛ موسس، مسئول و مدیر مرکز روانشناسی مهرک گفت‌وگویی داشتیم. وی بعد از دریافت مدرک گرافیک در مقطع کارشناسی، وارد رشته روانشناسی شد و با گذراندن دوره‌های آکادمی روانشناسی عمومی، بالینی و تخصصی کودک و نوجوان در مقطع دکتری فارغ‌التحصیل شده و با تلفیق هنر و روانشناسی انعطافاتی را در حوزه درمان ایجاد کرد. مشروح این گفت‌وگو به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

در خصوص چگونگی تاسیس و راه‌اندازی مرکز روانشناسی مهرک توضیحاتی ارائه فرمایید.

از دوره کارشناسی به کارآموزی روی آوردم و در حوزه روانشناسی کودک و نوجوان همچون اختلال توجه و اضطراب و بازی درمانی هاهمکاری کردم و در این راستا یکی از مهمترین فعالیت‌های بنده، تاسیس مرکز روانشناسی مهرک با بازی درمانی‌های تخصصی بود. در کنار این فعالیت هم‌کنون در دانشگاه علوم پزشکی ایران تدریس می‌کنم و از آنجایی که نقش بازی در روان کودک، نوجوان و بزرگسال مهم است و این موضوع به طور کل باعث ایجاد انگیزه و نشاط می‌شود، در مرکز روانشناسی مهرک، بازی مهارت‌های اجتماعی مخصوص نوجوان را طراحی کرده‌ام و مجموعه بزرگسالی با محوریت نقش روانشناسی در سازمان‌ها تاسیس کردم.

فلسفه نامگذاری این مرکز به چه چیزی بازی می‌گردد و چه اهدافی را دنبال می‌کنید؟

مهرک به معنی خورشید و پاکی است و به طور جالبانه هر یک از حروف آن معنایی دارد. لوگوی پروانه برای آن انتخاب شد که به معنی رشد و بلوغ است؛ به این مفهوم که مراجعین به این مرکز از مرحله پیله تا پروانه شدن، روند رشد و بالندگی را سپری می‌کنند و آرامش و آگاهی دوبال اصلی آنان خواهد بود. البته در این فرآیند به اسم، لوگو، برند و طراحی‌ها به منظور ارائه خدمات به افراد مراجعه‌کننده، توجه زیادی شده که نمونه آن، بررسی تأثیر خطوط منظم و مربع معماری‌های مدرن بر سلامت روان است و با توجه به این موضوع و روند معماری‌های ایرانی که گنبدی و منحنی شکل بود، شکل منحنی انتخاب شد تا با استفاده از معماری به سلامت روان کمک شود، بر این اساس همه بخش‌ها و عناصر تشکیل‌دهنده این سازمان از برند گرفته تا لوگو، اسم، فضای معماری و همه افراد خدمات‌دهنده، کاملاً آموزش دیده‌اند و در ایجاد هم‌دلی بیشتر به افراد مراجعه‌کننده که قطعاً گرفتار دغدغه‌های زیاد و نیازمند اخذ راهکارهای کیفی اثربخش در حوزه درمان هستند، موثر می‌باشند. مرکز روانشناسی مهرک چند بخش متفاوت در حوزه کودک و نوجوان، مشاوره‌های فردی و خانواده، آموزش،





دیگر، به منظور بهبود روند ارائه خدمات درمان در تلاش هستند و مرکز روانشناسی مهرک نیز با برگزاری همایشی تحت عنوان سلامت روان این مهم را پیگیری خواهد کرد.

بر اساس برخی از آمارها حدود ۳۰ درصد از مردم درگیر اختلالات روانی هستند. در راستای تقویت شیوه‌های موثر درمان و ارائه خدمات درمانی چه اقدامات ویژه‌ای باید انجام شود؟

متأسفانه در جامعه ما آمارها خیلی دقیق نیست، از این رو این آمار ممکن است که بیشتر یا کمتر باشد، اما بر حسب تجربه می‌توان گفت که اکثر مراجعین با مشکلات افسردگی، اضطراب و وسواس زیاد روبه‌رو هستند که از مسایل اقتصادی نیز تاثیر می‌گیرد. هرچند افزایش سطح آگاهی آدم‌ها برای سالم زندگی کردن نیز بخشی از این چالش را پوشش خواهد داد. البته شیوع اختلال وسواس در دوران کرونا با تشدید مقررات بهداشتی و الزامات سختگیرانه آن، طبیعی بود. باهمه این چالش‌ها ما در صدد هستیم تا با ایجاد شور و شغف فراوان در جامعه که لازمه آن برخورداری از سلامت روان و بهره‌مندی از آموزش‌های کافی در این خصوص است، به اهداف مد نظر این حوزه در ایجاد جامعه سالم کمک کنیم، در حالی که امروز در بسیاری از سازمان‌ها این آموزش‌ها حتی در جزئی‌ترین موارد مانند تنظیم هیجانی احساسات یا بیان احساسات درونی آن‌ها وجود ندارد و در این راستا مرکز روانشناسی مهرک در پی افزایش سطح آموزش‌ها است.

انجام چه اقداماتی در سطح فرهنگی و اقتصادی برای حل چالش‌های روانی ضرورت دارد؟

از جمله این اقدامات پوشش گسترده‌تر خدمات بیمه‌ای است. علاوه بر این، همانطور که سازمان‌ها و تشکلهای مردم‌نهاد در بخش اوتیسم به ارائه آموزش و اطلاع‌رسانی‌هایی روی آورده‌اند تا چپستی این اختلال بهتر روشن شود، اطلاع‌رسانی در باب اختلالات و مسایل روانی ناشناخته مثل اختلالات یادگیری دانش‌آموزان با هوش طبیعی در یکی از قسمت‌های آموزشی مثل دیکته که یک اختلال یادگیری محسوب می‌شود، یک ضرورت است، اما متأسفانه در وزارت آموزش و پرورش و سیستم‌های بالاتر این اطلاع‌رسانی وجود ندارد. همچنین اختلالاتی مانند اسکیزوفرنی و بیش‌فعالی‌ها باید شناخته شده نیست و افراد نمی‌دانند که با بیماران چطور برخورد کنند. یا به عنوان مثال هنوز روشن نیست که یک فرد دارای اختلال بیش‌فعالی در سازمان‌ها چه جایگاهی دارد؟ یا از شور و نشاط و تحرک او در چه جایی باید استفاده شود؟ بر این اساس چنین افرادی به جای به کارگیری موثر در سازمان دایماً ممکن است که هم خود و هم آن سازمان را دچار مشکل کرده و در نهایت به احساس بی‌کفایتی کاذب برسند. در غیر این صورت هر یک از افراد با اختلالات مختلف را می‌توان در جایگاه خود استفاده کرده و راندمان سازمان را افزایش داد.

ارائه خدمات روانشناسی در سطح سازمانی و صنعتی تا چه اندازه باعث رشد آن‌ها، امنیت شغلی و روانی و ارتقای و پویایی اقتصادی خواهد شد؟

هر سازمانی دو بخش دارد که یک مورد آن رفتار سازمانی است که قابل آموزش اندازه‌گیری و ارتقاء می‌باشد و بخش دیگر، بدنه سازمان است

روانشناسی صنعتی و سازمانی دارد که به سازمان‌ها، مراکز و موسسات مختلف سرویس ویژه‌ای ارائه می‌دهند. قابل ذکر است که یک انسان در سازمان داخل الگوی خانواده بزرگ‌تر خود می‌شود و تا حدی زیادی در سازمان همان ناکارآمدی‌های زندگی شخصی خود را تکرار می‌کند.

با توجه به افزایش سطح اطلاعات عمومی مردم، اقبال از مراکز روانشناسی به منظور کشف آسیب‌های روانی بیشتر شده، در این راستا چه خدماتی به مراجعین ارائه می‌شود؟

بخشی از آسیب‌های حوزه کودک و نوجوان به کودکی خودوالدین مرتبط می‌شود. به عنوان مثال، معمولاً کسانی به ما مراجعه می‌کنند که در سال‌های قبل زندگی خود، آسیب‌های کودکی زیادی را متحمل شده و نمونه آن، مشکلات متولدین دهه‌های ۵۰ و ۶۰ است، اما قطعاً محیط، کتاب‌ها و اطلاع‌رسانی در حوزه‌های مختلف باعث افزایش سطح آگاهی مردم و اعتقاد آن‌ها به اصل تغییر شده که در ادامه قادر به قطع زنجیره غلط والدگری خواهد بود، در حالی که قبلاً این دیدگاه غلط بر جامعه حاکم بود که تنها افراد دارای مشکلات و اختلالات روانی به روانشناس مراجعه می‌کنند. خوشبختانه اکنون یک ادبیات فکری متفاوت بر مردم حاکم است و این باور وجود دارد که مراجعه به روانشناس لزوماً به معنی داشتن اختلال نیست، بلکه به کیفیت زندگی بهتر کمک می‌کند.

از آنجایی که همه خدمات روانشناسی از پوشش بیمه‌ای برخوردار نیست، هنوز موضوع هزینه یکی از عوامل بازدارنده برای مراجعه به مراکز درمانی است. در این خصوص چه اقداماتی باید صورت گیرد؟

اگر سازمان تامین اجتماعی به این بخش ورود کرده و اهمیت و نقش سلامت روان برای شرکت‌های بیمه‌گر بیش از پیش مطرح باشد، پیامدهای مثبتی در افزایش سرعت درمان افراد دارای اختلال ایجاد می‌شود. ما به عنوان روانشناس و افراد فعال این حوزه موظف هستیم که صدای مان را به گوش افراد مسئول برسانیم؛ البته در این راستا سیاست‌هایی تدوین شده و بیانیه‌هایی ارائه خواهد شد تا این صدا شنیده شود، چرا که امروز موضوع سلامت روان به اندازه سلامت جسم اهمیت دارد. البته برخی از مراجعین از پوشش بیمه‌های تکمیلی برخوردار هستند و در این راستا سازمان‌ها نیز اقداماتی انجام داده‌اند که خدمات جزئی را از سازمان تامین اجتماعی دریافت کنند. با این حال این اقدامات هنوز به پوشش کامل بیمه‌ای منتهی نشده و خیلی از افراد به دلیل مشکلات مالی، هزینه‌های بالایی روانشناسی، هزینه اجاره مراکز روانشناسی، کیفیت پایین خدمات روانشناسان، تعداد محدود اتاق‌ها و سیکل طولانی مدت درمان، موفق به دریافت مشاوره‌های درمانی نمی‌شوند. از سوی دیگر، در یک دوره ممکن است که با مراجعه یک فرد به مرکز درمانی، اختلالات روانی سایر اعضای خانواده که مصداق آن تأثیرپذیری منفی روانی افراد از بیماری را علاج یک عضو خانواده است، روشن گردد. اگر بیماری و چالش‌های عیدیه آن فرد را کنار بگذاریم، با بخش وسیعی از مشکلات روانی اعضای آن خانواده مواجه خواهیم شد که درمان آن هزینه‌های زیادی به همراه دارد و در توان مالی خانواده‌ها نیست، از این رو درمان‌های روانی معمولاً در اولویت آخر افراد قرار می‌گیرد. البته انجمن‌هایی مانند انجمن روانشناسی و سازمان‌های مشابه و افرادی

وقتی نیازهای اولیه اقتصادی یک فرد تامین نمی‌شود، به سطح تامین نیازهای بالاتر نخواهد رسید، هر چند که باید گفت، با افزایش اطلاع‌رسانی‌ها و آگاهی‌های عمومی می‌توان این مساله را به خوبی حل و مدیریت کرد

خوشبختانه اکنون
یک ادبیات فکری
متفاوت بر مردم
حاکم است و این
باور وجود دارد
که مراجعه به
روانشناس لزوماً
به معنی داشتن
اختلال نیست،
بلکه به کیفیت
زندگی بهتر کمک
می کند

که خود از قسمت‌هایی تشکیل شده است. اگر یک مدیر با چالش‌هایی در خانواده روبه‌رو باشد، به عنوان مثال با اختلال یادگیری فرزندش دست و پنجه نرم کند و ذهنش تمام وقت درگیر باشد، از تمرکز کافی برای مدیریت برخوردار نخواهد بود. بسیار پیش می‌آید که به سازمان‌ها مراجعه می‌کنیم، اما به دلیل تجربیات غلط گذشته از مدل‌های روانشناسی مانند سخنرانی و تعامل چیزی اتفاق نیفتاده است، در حالی که وقتی یک کارمند از مشکلات خود حرف می‌زند و به نوعی به یک شخص برای انتقال آن اعتماد می‌کند، بازدهی شغلی آن بیشتر خواهد شد. قطعاً با وجود مشکلات، سطح تمرکز پایین خواهد آمد و موجب نازاری‌های ذهنی می‌شود. در کنار این موضوع رفتار سازمانی؛ یعنی ارتباطاتی که بین افراد وجود دارد، به علت آموزش کم کیفیت خدمات سازمانی را تحت تأثیر قرار خواهد داد، در حالی که با دانش روانشناسی، فرد می‌داند که چطور رفتار سالم می‌تواند به تغییر رفتار نامطلوب منجر شود و طرز صحیح مراقبت از خود را یاد می‌گیرد. در این زمینه یکی از اقدامات مهم مرکز روانشناسی مهرک، نیازسنجی سازمان و ارائه طرح‌های متناسب است که حساب آن از موضوع درمان با تکیه بر کتاب، مقاله و نسخه از پیش تعیین شده، جدا خواهد بود.

چه سهمی از اختلالات روانی در کشور به موضوع بی‌ثباتی‌های اقتصادی مرتبط است؟

به هر حال این موضوع سهم بزرگی در سلامت روح و روان افراد مختلف جامعه دارد و اگر ما در قسمت‌های اول هرم جامعه موضوعات اقتصادی را قرار دهیم، نقش کلیدی در اختلالات روانی به چالش‌های اقتصادی بازمی‌گردد. وقتی نیازهای اولیه اقتصادی یک فرد تأمین نمی‌شود، به سطح تأمین نیازهای بالاتر نخواهد رسید، هر چند که باید گفت، با افزایش اطلاعات رسانی‌ها و آگاهی‌های عمومی می‌توان این مساله را به خوبی حل و مدیریت کرد.

یکی از انتقادات عمومی نسبت به کارشناسان و مهارت‌آموزان این حرفه، عدم کسب صلاحیت‌های حرفه‌ای و ارائه الگوهای درمانی اثرگذار است. در این خصوص چه توضیحی دارید؟

اگر به عقب بازگردیم، ریشه این مساله به دانشگاه‌ها بازمی‌گردد که تنها در حوزه روانشناسی بالینی فعالیت‌های عملی داشته و در سایر بخش‌ها دانشجویان‌گزیر از کسب تجربه از بازار کار است، در حالی که این تجارب باید در دل دانشگاه ایجاد شده و آن‌ها با ایجاد آموزش‌های عملی و کاربردی‌تر به فارغ‌التحصیلان کمک کنند تا به صورت عملی‌تر به کسب مهارت و تجربه بپردازند. البته در حال حاضر شاهد هستیم که سازمان‌های ذی‌ربط در حوزه ارائه مجوز، به سنجش سلامت روان و یا همان صلاحیت حرفه‌ای خود در مانگرها روی آورده‌اند که مسلماً کافی نیست و به غربالگری بیشتری نیاز دارد. از آنجایی که این افراد در موقعیت کلیدی قرار دارند، در صورت نبود صلاحیت حرفه‌ای پیامدهای ناخوشایندی را رقم خواهند زد که یک مورد آن، همین ریزش‌های مراجعین به دلیل پایین بودن سطح کیفیت خدمات در مانگرها است.

به منظور کاهش و جلوگیری از بیماری‌ها و اختلالات روانی چه اقداماتی باید از سوی روانشناسان و در مرحله بالاتر نهادهای سیاست‌گذار صورت گیرد؟

برگزاری همایش‌ها، سمینارها، کنگره‌ها و... در ارائه آموزش‌های کافی در این زمینه موثر است. همچنین باید سازمان‌های بیمه‌گذار و شرکت‌های مرتبط در معرفی این موضوعات و پذیرش اسپانسر و تزیین مالی به آن پیشقدم شوند. مشاوران و روانشناسان نیز باید در حوزه اطلاع‌رسانی فعالیت بیشتری داشته و روان‌داناگران نیز در حوزه درمان بسیار متمرکز شوند تا صدای افراد بسیار زحمت‌کش این حوزه، به گوش همه برسد. سازمان‌های غیر مرتبط می‌توانند در راستای مسئولیت اجتماعی خود با همکاری مجموعه‌های تخصصی، بسته‌های ارتقای سلامت روان را تسهیل کنند.

بهبود و اصلاح ساختارهای روانی چه کمکی به بهبود سرمایه‌گذاری‌های اقتصادی خواهد کرد؟

در این راستا یکی از تلاش‌های عمده ما اصلاح اطلاعات غلط در حوزه روان‌درمانی و روان‌کاوی است که باعث شده، برخی روان‌کاوارا یک انسان مجزا و جداگانه از روانشناس بدانند، در حالی که روان‌کاو، همان روانشناس است، اما دوره روان‌کاوی می‌بیند و کار روان‌کاوی می‌کند. نکته دیگر آن است که برخلاف تصور موجود، روانشناسی در این سطح کوچک مطرح نیست و رویکردهای زیادی مانند شناختی، رفتاری، ای‌اف‌تی و رویکردهای متفاوت و جدید دارد، اما به نظر بنده افرادی که در این حوزه فعالیت دارند، منعطف نبوده و صرفاً در یک حوزه متمرکز می‌شوند، در صورتی که اتخاذ رویکردها به فراخور نیاز خانواده، تفاوت فرهنگ‌ها، سطح درآمد اقتصادی و... متغیر است. مساله دیگر آن است که ترجمه‌های موجود از کتاب‌های روانشناسی خوب و موثر نبوده و کتاب‌های روانشناسی غیر علمی در بازار زیاد است، با این حال روانشناسان در حال بررسی و تحقیق هستند تا به معرفی کامل رویکردهای نوین بپردازند.

در بخش فرهنگی تا چه اندازه در به کارگیری شیوه‌های نوین درمان نسبت به کشورهای توسعه یافته موفق بوده‌ایم؟

درمان نوعی هنر است و ابعاد متفاوتی دارد. حتی مدل صحبت کردن در مانگر، طراحی فضا و برخوردی که در کلینیک با افراد می‌شود، مهم است و گاهی مورد توجه قرار نمی‌گیرد. به عبارتی، پکیج درمانی در کشور کامل نیست، در حالی که در جوامع دیگر به ظرافت‌ها بیشتر توجه شده و پوشش و نوع نشستن یک در مانگر برای یک کودک و نوجوان متفاوت است؛ یعنی این فرآیند درمانی یک پروتکل استاندارد دارد که به در مانگر می‌گوید چطور بنشیند، چطور صحبت کند و از چه طراحی‌هایی کمک بگیرد؟ در حالی که در کشورمان به این استانداردها توجهی نمی‌شود.

و سخن آخر...

ما به عنوان یک روانشناس، مسئولیت اجتماعی خود می‌دانیم که قدم‌های موثری در این حوزه برداریم، خودمان اقدام کنیم و منتظر اتفاقات خیلی بزرگ نباشیم. کافی است که افراد تغییرات را از خودشان شروع کنند، در این صورت قدم‌های موثری در این حوزه برداشته خواهد شد. هر فرد روزانه به صورت منظم ۸ ساعت از روز خود را در محیط کار مشغول به فعالیت است؛ لذا این قسمت مهم در رشد اجتماعی فرد نیاز به توجه و سرمایه‌گذاری از سوی مدیران تصمیم‌گیر سازمان‌ها جهت ارتقاء و بهرهوری نیروی کار و همچنین کمک به زیست‌فردی بهتر برای کارکنان زیرمجموعه آن‌ها خواهد بود. ■

نقش روانشناسی سازمانی در مدیریت منابع انسانی

ابوالفضل علیزاده



با گسترش فرهنگ استفاده از خدمات روانشناسی، پای این حوزه به صنایع و سازمان‌ها نیز کشیده شده و عنوانی برای این موضوع تعریف شده است. از این رو امروزه در کشورهای توسعه یافته به بخش انکارناپذیر صنایع تبدیل شده و نقش موثری در توسعه و رفع خلاءهای سازمان‌ها ایفا می‌کند. روانشناسان سازمانی، روش‌های انتخابی را توسعه و اعتبارسنجی می‌کنند که به طور دقیق عملکرد شغلی را پیش‌بینی می‌کنند. این روش‌ها شامل مصاحبه‌های ساختاریافته، ارزیابی‌های روانشناختی و شبیه‌سازی‌های

کاری می‌شوند و اطمینان حاصل می‌کنند تا افراد مناسب برای نقش‌های مناسب انتخاب شوند.

تقویت آموزش و توسعه و بهینه‌سازی مدیریت عملکرد

روانشناسان سازمانی، برنامه‌های آموزشی را طراحی می‌کنند تا به شکاف‌های خاص مهارتی رسیدگی کرده که توسعه کلی کارکنان را ارتقا می‌بخشد. آن‌ها برای اطمینان از اثربخشی این برنامه‌ها از تکنیک‌هایی مانند ارزیابی نیازها، به کارگیری نظریه‌های یادگیری و ارزیابی‌های آموزشی استفاده می‌کنند. روانشناسان سازمانی، سیستم‌های مدیریت عملکردی را توسعه می‌دهند که بازخوردی دقیق، عادلانه و سازنده ارائه می‌کنند. این سیستم‌ها به سازمان‌ها کمک می‌کنند تا عملکردهای برتر را شناسایی، از توسعه کارکنان حمایت و عملکرد فردی را با اهداف سازمانی همسو سازند.

تقویت انگیزه و تعهد در محیط کار

روانشناسان سازمانی با به کارگیری نظریه‌های انگیزشی، اقدام به ایجاد محیط‌هایی می‌کنند که انگیزه و تعهد کارکنان را افزایش می‌دهد.

آن‌ها برنامه‌های تشویقی طراحی می‌کنند، سیستم‌های پاداش را توسعه می‌بخشند و فرهنگ سازمانی مثبتی را ترویج می‌کنند. از سوی دیگر، این افراد با به کارگیری اصول مدیریت تغییر و توسعه سازمانی، به مدیریت فرآیند تغییر در سازمان کمک می‌کنند. آن‌ها ارزیابی‌های سازمانی انجام می‌دهند، برنامه‌ریزی استراتژیک را تسهیل و از رهبران در اجرای ابتکارات تغییر حمایت می‌کنند.

مقابله با تنوع و فراگیری در محیط کار

روانشناسان سازمانی با توسعه راهکارهایی برای ایجاد محیط‌های کاری فراگیرتر، به ابتکارات تنوع و فراگیری (D&I) کمک می‌کنند. آن‌ها روی کاهش تبعیض‌ها در استخدام، ارتقای صلاحیت فرهنگی و پرورش محیطی کاری می‌کنند تا همه کارکنان احساس ارزشمندی داشته باشند. در واقع روانشناسی سازمانی به عنوان حوزه‌ای از علم روانشناسی که رفتار انسان در محیط‌های کاری را مورد مطالعه قرار می‌دهد، نقشی حیاتی در مدیریت منابع انسانی (HRM) ایفا می‌کند. این افراد با درک علمی از رفتار انسان، به سازمان‌ها در بهبود شیوه‌های مدیریت منابع انسانی یاری می‌رسانند و در نهایت، منجر به ارتقای اثربخشی و کارایی سازمان‌ها می‌شوند. روانشناسی سازمانی در تمامی مراحل مدیریت منابع انسانی، از جذب و استخدام کارکنان تا ایجاد انگیزه و توسعه آن‌ها و همچنین مدیریت تغییر و برقراری تنوع و فراگیری در سازمان، نقش آفرینی می‌کند. با بهره‌گیری از اصول روانشناسی سازمانی، سازمان‌ها می‌توانند محیط کاری پربازده و در عین حال سازگار با نیازهای کارکنان ایجاد کنند که در نتیجه، به سود هر دو طرف خواهد بود. ■

روانشناسی
سازمانی به عنوان
حوزه‌ای از علم
روانشناسی که
رفتار انسان در
محیط‌های کاری
را مورد مطالعه
قرار می‌دهد،
نقشی حیاتی در
مدیریت منابع
انسانی (HRM)
ایفا می‌کند

الاختيار

خبير سوق رأس المال
سوق الأوراق المالية متروكة لنفسها



وقد ذكر في مقابلة مع الرئيس التنفيذي لشركة زاغروس بوش
دمج العلم والصناعة في مركز زاغروس بوش العلمي التطبيقي



الرئيس التنفيذي لشركة حرير الوان للصناعات النسيجية
عدم وجود تخطيط مناسب لنمو العمالة في صناعة الملابس



العضو المنتدب لشركة جامه بافت
مشكلة السيولة هي المشكلة الكبيرة لصناعة النسيج بأكملها



المدير التنفيذي لمجموعة نانومهييار الصناعية
زيادة المنافسة من خلال ذكاء صناعة النسيج



عضو مجلس إدارة اتحاد إنتاج وتصدير المنسوجات والملابس الإيرانية
تحديات الدبلوماسية الاقتصادية الإيرانية من وجهة نظر الصناعة



صرح نائب رئيس شركة مناجم ومصانع درخشان تخت گنبد
يشكل نقص الموارد المالية تحدياً لإمدادات الطاقة لصناعة النحاس



صرحت مؤسسة ومديرة مركز مهرك لعلم النفس
التأثير الأساسي للتحديات الاقتصادية في حدوث الاضطرابات النفسية



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 أرباحاً ضخمة للمستثمرين. تسعى مجلة عالم الاستثمار إلى توفير نافذة جديدة واضحة في الاقتصاد الإيراني المتنامي، مليئة بالفرص المبتكرة، من خلال تقديم معلومات واضحة وصادقة كمشترار 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، يمكننا 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: ٣٧-٩٨٢١ ٨٨٦٤٨٣٥

رقم الفاكس: ٩٨٢١ ٨٨٦٤٧٣٠

الرمز البريدي: ١٥٨٨٦٦٣٤٤

رقم الهاتف المحمول: ٩٨٩١٣٧٧٠٧٧٤٥

البريد الإلكتروني: d.sarmayeh@gmail.com

للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى

الرجوع إلى موقع الأخبار التالي: www.dsarmaye.ir

صناعة الأزياء في إيران تنتظر الاهتمام



فرهاد اميرخاني
رئيس التحرير

في بلدنا لم يتم الاعتراف بصناعة الأزياء بشكل صحيح ولم يتم تناول أهميتها. والسبب واضح: يكفي أن نتذكر أنه من بين ٥٦٤٢ وسيلة إعلام رسمية مسجلة في المكتب الصحفي لوزارة الثقافة والإرشاد الإسلامي، هناك ١٣ وسيلة إعلامية فقط في البلاد لديها ترخيص للعمل في مجال الأزياء،

نصفها غير نشط والنصف الآخر نشط. إنهم يواجهون تحديًا خطيرًا للنشر. الموضة والإعلام روح واحدة في جسدين ويمكننا التحدث عن صناعة الأزياء عندما يكون هناك وسيلة إعلامية للترويج لها والترويج لها، وإلا فلن تكون هناك موضة وما تبقى هو عمل غير معروف لن يعرفه سوى عدد محدود من الناس.

إن مراجعة تاريخ صناعة الأزياء في إيران تكشف لنا أن هذه الصناعة توسعت أكثر من كل العصور السابقة، خلال فترة البهلوية وبالتزامن مع زيادة عائدات النفط وذروة الاستهلاك والازدهار والاهتمام بالحدائق في بلدنا، حتى أن وسائل الإعلام في تلك الفترة، من أجل تقديم المنتجات الجديدة، لم تكن الطرق الشائعة في الغرب فحسب، بل كانت تتفوق أحيانًا على تلك النماذج، وباستخدام جميع أدوات الإعلام، قامت بالترويج للمنتجات الجديدة والترويج لها من أجل جعلها عصرية وجذب جماهير الزبائن.

لكن هذه الصناعة المدرة للدخل والمخادعة في نفس الوقت، بعد الثورة الإسلامية وبعد انتشار ثقافة العيش البسيط واندلاع الحرب، فقدت زخمها، ولمدة عقد على الأقل، لم يكن لأي وسيلة إعلامية الحق في تصميم المنتج والإعلان عنه بالطريقة التي كانت شائعة في الماضي. لم يكن الأمر كذلك، ونتيجة لذلك، احترقت الرطوبة والجفاف معًا، وذهبت صناعة الأزياء الإيرانية، التي كانت ستصبح نموذجًا، إلى النهاية، وبالتالي، أصبحت المنتجات الإيرانية المبتكرة أقل شهرة وتم إبعاد الأرض لدخول المنتجات الملونة والمزججة الأجنبية.

نظرًا لأن غزو الثقافة المستوردة أدى إلى مواجهة بين الشباب المبتكر ومسؤولي الثقافة وإنفاذ القانون في البلاد، فقد تم إنشاء مؤسسة تسمى مجموعة عمل الأزياء والملابس من قبل وزارة الثقافة في عام ٢٠٠٢ من أجل الاستجابة لحاجة الشباب للأزياء والإشراف على صناعة الأزياء. لتكون مسؤولة عن إيران. على الرغم من أن إنشاء مجموعة العمل هذه كان بمثابة فإل حسن في البداية وكان العديد من المصممين والمنتجين المحليين يأملون في ذلك، ولكن بسبب انخفاض أهمية دور وسائل الإعلام في تكوينها، فقدت مجموعة العمل هذه قريبًا تأثيرها الحقيقي وأصبحت عقبة أمام تطوير صناعة الأزياء الإيرانية. الآن، أكثر من أي وقت مضى، تحتاج هذه الصناعة إلى الاهتمام. هذه الصناعة التي تواجه مشاكل منذ سنوات. ■

العملة الموحدة هي حافز الإنتاج والتصدير



دكتور مرتضى فغاني
رئيس التحرير وعضو
غرفة التجارة طهران

تعد العملة المتعددة الأسعار واحدة من أكبر التحديات في البلدان التي تواجه مشاكل اقتصادية وإدارية. لم تجلب سياسة العملة هذه تجربة ناجحة في أي بلد فحسب، بل أدت دائمًا إلى مشاكل خطيرة في اقتصاد البلدان. تُظهر تجربة البلدان المختلفة أن العملة الموحدة من خلال إزالة الإجراءات تعمل على تحسين أداء الإنتاج والتجارة وزيادة الشفافية في السوق.

لكن في هذه الأيام في بلدنا، يتحدث جميع نشطاء القطاع الخاص عن حقيقة مفادها أنه يجب علينا التحرك نحو عملة موحدة حتى نتمكن من التغلب على التحديات الناجمة عن العملة المتعددة الأسعار. والحقيقة هي أن العملة الموحدة، في حين تساعد الصناعة وقطاع الإنتاج، ستعزز الصادرات وتدير الواردات بشكل أفضل وتزيد من صحة الاقتصاد.

شيء واحد يجب ملاحظته هو أن الفساد أمر لا مفر منه في نظام العملة المتعددة الأسعار الحالي. إن وجود العملات المتعددة الأسعار يمكن أن يكون فاسدًا في حد ذاته، لأنه في النظام الحالي، هناك إيجار وإساءة استخدام فرق سعر الصرف، لأنه عندما يتم إعطاء العملة الرسمية لبعض المجموعات بسعر أقل، ثم يتم بيع هذه العملة في السوق المفتوحة بأسعار أعلى. يتم بيعها، فإن النتيجة الأولى هي خلق الفساد وإساءة استخدام العملة.

وهناك قضية أخرى يجب مراعاتها وهي أن العملة المتعددة الأسعار وإجبار المصدرين على توريدها بسعر النصف جعل هؤلاء الأشخاص غير متحمسين للتصدير، وبالتالي، أصبحت العملة ذات السعر الواحد وحل مشكلة التعاقد على النقد الأجنبي الطلب الرئيسي للمصدرين. وقد تسبب هذا في انخفاض حجم صادرات إيران في السنوات الأخيرة، لأن سعر الصرف المنخفض في نظام نيما مقارنة بالسوق الحقيقية جعل عمليًا تصدير السلع بدون مبرر اقتصادي.

وهناك شيء آخر يجب التفكير فيه وهو أن العملة المتعددة الأسعار، باعتبارها واحدة من القضايا المعقدة والصعبة في اقتصاد إيران، هي سبب التأثير على الإنتاج المحلي. لقد رأينا لسنوات أن العملة المتعددة الأسعار تركت آثارها السلبية على الإنتاج المحلي وبيئة الأعمال في البلاد. هذا النظام النقدي يزيد من الواردات ويضعف الإنتاج المحلي والحرفيين. بطبيعة الحال، العملة المتعددة الأسعار لا تؤثر فقط على الإنتاج المحلي، بل تضر أيضًا بالعمال الإيرانيين، لأنها تسبب انخفاضًا في الإنتاج المحلي، والذي لا ينتج عنه سوى زيادة الواردات وانخفاض فرص العمل للعمال الإيرانيين. كما أن استمرار اتجاه العملة المتعددة الأسعار والافتقار إلى سياسة نقدية مستقرة وشفافة يقللان بشكل كبير من الحافز لخلق قيمة مضافة في السلع المحلية؛ لذلك، نشهد حاليًا وفرة من الفساد والمشاكل الاقتصادية بسبب العملة المتعددة الأسعار، والتي سيتم حلها بالتأكيد بوجود عملة واحدة. بطبيعة الحال، يتطلب النجاح في هذا الاتجاه التحكم الدقيق والإدارة الصحيحة لمعدل التضخم والمؤشرات الاقتصادية الأخرى، لأنه إذا تم تحرير سعر الصرف دون مراقبة وتخطيط دقيقين، فقد يتسبب ذلك في زيادة التضخم وظهور مشاكل جديدة في اقتصاد إيران؛ ولذلك فإن هذا المسار يتطلب برنامجًا شاملاً لا يجعل العملة ذات سعر موحد فحسب، بل يأخذ أيضًا في الاعتبار الضوابط اللازمة لمنع الارتفاع الحاد في التضخم والتجاوزات المحتملة، وحينها فقط سيكون من الممكن التحرك نحو اقتصاد شفاف ومستقر. ■

الحاجة إلى تقليص المخاطر المنهجية



عباس علي حقاقي نسب
رئيس مجلس إدارة شركة هدف لإدارة محافظ الأسهم

من القضايا الأساسية المتعلقة بسوق رأس المال ما يتعلق بالتطورات السياسية، فمعظم المستثمرين ينتظرون لمعرفة ما سيحدث، وهذه القضية ستحدث بطريقة ما انقطاعاً في عملية دخول صناديق جديدة إلى السوق وستزيد من مخاطر الاستثمار فيه. إلا إذا تصورنا أن الحكومة ستتخذ قرارات لزيادة أرباح الشركات الكبرى في هذه السوق أو على الأقل خفض تكاليفها. وبعبارة أخرى، ينبغي القول أنه على الرغم من الإشارات الإيجابية لإجراءات دعم سوق رأس المال والارتفاع المناسب في معدل نمو الدولار، فإن الاتجاه الحالي للسوق من أجل الخروج من ضغوط البيع وخروج أموال الناشطين وانخفاض قيمة الأسهم، يتطلب تقليصاً ملموساً للمخاطر المنهجية وزيادة الإجراءات الداعمة؛ لذلك، إلى أن تتحقق هذه الشروط، فإن وجود ضغوط البيع ونقص الطلب في السوق هو الخيار الأكثر ترجيحاً، وكما رأينا الاتجاه الصعودي للأسعار في الأسواق الموازية.

حتى الآن، كان حوالي ١٠٪ من التقارير المنشورة تحتوي على ظروف إيجابية، مما أدى إلى خلق ظروف مناسبة لبعض الرموز، لكن ظروف السوق غير المواتية لم تسمح لهذه الرموز بالنمو أكثر. ومع ذلك، فإن أهم الطرق للخروج من الظروف الحالية في سوق رأس المال هي كما يلي:

- الشفافية الاقتصادية والحد من الفساد: وهذا من شأنه أن يقلل من التقلبات في العديد من الأسواق ويزيد الإنتاج بمشاركة الناس. كما أن هذه القضية فعالة في خفض سعر الفائدة وحجم السيولة. وللأسف، فإن التضخم في البلاد كان دائماً في ازدياد ووصل إلى أكثر من ٥٠٪.
- إصلاح السياسات الضريبية من قبل الحكومة: في السياسات الضريبية الحالية، يدفع الموظفون والمنتجون ضرائب باهظة، لكن أصحاب الأراضي والذهب يكسبون الكثير من الثروة. يجب إصلاح هذه السياسة.
- خفض معدل التضخم: هذه القضية تعتمد على إصلاح السياسات الضريبية. تسبب التضخم في عدم تمكن المنتجين من زيادة كمية منتجاتهم وقد أدى هذا الأمر إلى زعزعة توازن العرض والطلب.
- عرض السلع والخدمات في بورصة السلع: إذا تم عرض السلع في بورصة السلع، فسوف يتم عرضها بالتأكيد بسعر أكثر شفافية وشروط أكثر ملاءمة.

• خفض تكلفة الاستثمار في الأسواق المالية مثل الدولار والذهب من خلال إصلاح السياسات الاقتصادية: يجب على الحكومة خفض تكلفة الاستثمار في الأسواق المالية من خلال فرض الضرائب والسياسات المماثلة حتى يتجه الناس نحو الأسواق الإنتاجية.

ويجب أن نعلم أن إهمال هذه الحلول سيؤدي إلى هبوط سوق رأس المال وزيادة سعر الدولار. ■

تحديات الدبلوماسية الاقتصادية الإيرانية من وجهة نظر الصناعة

في الوقت الذي تتزامن فيه التغيرات والتطورات العالمية، استكملت الدبلوماسية أيضاً العملية التاريخية، لدرجة أن العلاقات الدولية اليوم تعتمد على الدبلوماسية الاقتصادية والعلاقات التجارية الدولية، على عكس الماضي، الذي كان يعتمد على الدبلوماسية العسكرية وكتلة الشرق والغرب. ما واجهناه خلال رحلة وفد الأعمال الإيراني بحضور رئيس غرفة التجارة الإيرانية المحترم وسفير بلادنا المحترم في أوزبكستان كان جوهر هذا الأمر.

إرسال وفد تجاري إلى أوزبكستان

منذ بداية هذا البرنامج، والذي كان من الممكن أن يكون نقطة تحول لبدء علاقات تجارية وتصديرية واسعة النطاق مع أوزبكستان، ولكن للأسف، كان عدم وجود لقاءات متخصصة بين السفير والمسؤولين المعنيين في السفارة الإيرانية مع النخب الاقتصادية ورجال الأعمال الإيرانيين الحاضرين في هذه الرحلة ودراسة اقتراحاتهم واحتياجاتهم لتسهيل التجارة وإقامة علاقات اقتصادية مستقرة مع أوزبكستان أحد أهم نقاط الضعف والتحديات التي تواجه العلاقات التجارية الإيرانية.

المستشارون الاقتصاديون للسفارة الإيرانية في الدبلوماسية الاقتصادية

على عكس سياسات الخطة التنموية السابعة، كرس المستشارون الاقتصاديون الإيرانيون للأسف معظم اهتمامهم وتركيزهم على تسهيل الواردات إلى إيران وهم مشغولون بذلك. ومع ذلك، كان أساس إنشاء هذا المنصب في هيكل الدبلوماسيين الإيرانيين هو تسهيل الصادرات وتطوير أسواق التصدير والنقد الأجنبي في البلاد، والذي مع استمرار الاتجاه الحالي، بالتأكيد هذا الهدف ليس أكثر من حلم.

غرفة تجارة أوزبكستان

لكن الطرف الآخر قدم برنامجاً مكتوباً ومحددًا ومثيراً للإعجاب لكل ساعة ويوم من حضور الوفد التجاري الإيراني. كان التركيز الرئيسي على محافظتي طشقند وخوارزم، لذلك قدم نائب حاكم خوارزم منتجات وقدرات هذه المحافظة من خلال تقديم تقرير فيديو وإحصاءات ومعلومات مفصلة.

لقاء الوفد التجاري للبلدين

يمكن رؤية الاختلاف في وجهات نظر المسؤولين والأشخاص في أعلى الاتصالات الدولية بوضوح في موازين التجارة والنجاحات الدولية للدول في التجارة. ركز الدبلوماسيون الأوزبكيون على التعريف بقدرات وإمكانات الصناعة والإنتاج الحالية لهذا البلد، وعلى الرغم من جذب الاستثمارات الدولية الكبيرة، فقد سعوا إلى تطوير هذا الأمر. لكن للأسف، لم يكن لدى الوفد الإيراني خطة كبيرة في هذا المجال.

المخرج من هذه المعضلة

الحل المنطقي هو وضع برنامج ووصف وظيفي مكتوب ومؤشرات أداء قابلة للقياس والمراقبة للدبلوماسيين الموجودين في السفارات الإيرانية فيما يتعلق بتسهيل الصادرات وليس فقط تسويق الواردات، فضلاً عن توظيف أشخاص ذوي خبرة في هذا المجال وقادرين ومطلعين على نماذج تطوير الأعمال والتواجد في الأسواق العالمية، ومطلعين على قواعد ومبادئ المراسم الدولية. ■



المهندس علي همتي
عضو مجلس إدارة اتحاد إنتاج
وتصدير المنسوجات والملابس
الإيرانية

سوق الأوراق المالية متروكة لنفسها



علي رضا باغاني
خبير سوق رأس المال

سوق رأس المال قيمة للغاية من حيث الأرباح والخسائر، ونسبة السعر إلى الدخل للشركات الكبيرة والمتوسطة هي ٤، وهي غير مسبقة في وضعها، لكن مشكلة السوق ترجع إلى المخاطر المنهجية والتطورات السياسية، بما في ذلك المواجهة مع النظام

الإسرائيلي وتهديدات هذا البلد بالعودة إلى مهاجمة منشآت النفط، مما تسبب في قلق سوق الأوراق المالية باستمرار من الهجمات الأجنبية، والمساهمين في الغالب في طابور البيع بدلاً من الشراء. بشكل عام، يتعرض سوق رأس المال لمخاطر منهجية خارجية وداخلية يصعب إدارتها. بالتأكيد، مشكلة مثل تهديد إسرائيل أو هجومها ليست ضمن نطاق سلطة الحكومة كخطر منهجي، لكن بعض المخاطر تفرضها الحكومة نفسها، ومثال على ذلك كخطر داخلي هو سعر الفائدة ٤٠٪. في الوقت الحالي، لا يقل معدل شراء النقود عن ٢٨٪، وفي نفس السوق خارج البورصة وأدوات التمويل الجماعي الأخرى، يبلغ معدل الفائدة ٤٤٪ ومعدل السندات الحكومية ووثائق الخزنة ٣٨٪، وهو ما يرجع أيضًا إلى ارتفاع سعر الفائدة. من ناحية أخرى، زادت الفجوة بين سعر النيمة والدولار الآزدي خلال الفترة الأخيرة، وعلى الرغم من الجهود الإيجابية للحكومة لخفض سعر الدولار بنسبة ١٠٪، إلا أن هذه الفجوة زادت خلال التطورات الأخيرة وأضافت إلى تحديات سوق رأس المال كواحدة من المشاكل الخارجية. مشكلة أخرى هي التسعير الإلزامي، ومن الأمثلة على ذلك تسعير السيارات وتداولها خارج بورصة السلع، مما أدى إلى عدم حصول شركة تصنيع السيارات على الربح من بيعها.

يمكن للحكومة مساعدة هذه الشركات الأساسية بإصدار سندات تابعة لتحريرها من وضع حرج. ٦٠٪ من سوق رأس المال في أيدي الحكومة، وإذا بنت الثقة لأكبر ٥٠ شركة في هذه السوق، فمن الطبيعي أن تحسن الظروف وستواجه سوق الأسهم النمو. وإلا ففي الوضع الحالي الكل يبحث عن البيع وحتى لو لم نشهد هبوط السوق اليوم وغدا فإن هذا سيحدث يوم الأربعاء، يكفي أن تخصص الحكومة ١٠٠ ألف مليار تومان فقط لخروج هذا السوق من الأزمة، ولكن الآن تركت سوق الأسهم وشأنها وخلال السنوات الثلاث الماضية لم تقدم الحكومة لهذا السوق سوى ١٥ ألف مليار تومان وهو مبلغ لا يمكن اعتباره

مبلغاً فعالاً. ■

وقد طرحها الرئيس التنفيذي لشركة كوير جين سمنان

تقدم العلامات التجارية الإيرانية في إنتاج الملابس عالية الجودة



وعلى الرغم من أن صناعة النسيج تتمتع بقدرة كبيرة على خلق فرص العمل وتتطلب القليل من الاستثمار، إلا أنها لم تحقق أهدافها المرجوة على الرغم من التحديات العديدة. بالإضافة إلى ذلك، إذا قمنا بزيارة سوق الملابس، سنتعرف أكثر على الركود العميق الذي يعيشه هذا السوق. في حوار مع المهندس مهدي كاردان، الرئيس التنفيذي لشركة كوير جين سمنان، استعرضنا حالة صناعة النسيج في البلاد. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

بدأت هذه الشركة نشاطها منذ حوالي ٥ سنوات بالتركيز على إنتاج أقمشة الدنيم، والآن تعمل في مجال إنتاج أقمشة الدنيم، وبهذه الطريقة، حرصاً منا على ضمان جودة التكنولوجيا الحديثة في العالم بما فيها الحديثة الآلات والمواد الخام تستخدم جودة عالية و... نشطت شركة سمنان صحراء الدنيم في مجال الغزل والقطن وخاصة القطن، ومن أجل تعويض عجز السوق قدمت خيوطاً عالية الجودة إلى السوق ومن أجل زيادة القيمة المضافة دخلت السوق. فئة الصباغة وإنتاج أقمشة الدنيم. بالإضافة إلى ذلك، وبهدف توريد صفر إلى مائة سلسلة إنتاج، تحاول هذه الشركة توريد الغزل ثم القماش مع استخدام ألياف القطن، لذلك، أثناء إنتاج القمصان والجينز، مراحل الإنتاج المختلفة من إنتاج الغزل إلى البيع النهائي و الملابس تدير المنتج.

وبما أن طرق بيع الملابس تتغير، فإننا نراقب السوق باستمرار ونحاول استخدام أفضل الطرق. حالياً، انتقلت أساليب البيع من وضع البيع بالتجزئة إلى الفضاء الافتراضي، وهو ما يصاحبه العديد من التحسينات. وفي هذا الصدد، نحن نتفاوض مع الزملاء الناشطين في قطاع العلامات التجارية ونحاول الاستفادة من الأساليب الحديثة. وفقاً للاستطلاعات، هناك سوق كبيرة جداً في إيران، ونحن نحاول الاستحواذ على سوقها في البلاد.

نحن نراقب بشكل مستمر مسألة التسويق والتسويق لتحقيق النتائج. من وجهة نظري، أكبر مشكلة تواجهها العلامات التجارية في نقاش العلامات التجارية هي أنها تتوقف عن النمو بعد الذروة.

إنهم يفعلون ذلك، في حين تشير مكانة العلامات التجارية الرائدة في العالم إلى اتجاه متزايد ومتواصل؛ وهذا يعني أنه في كل عام تكون هناك تحسينات كبيرة مقارنة بالسنوات السابقة ويتم تحديثها. وبالنظر إلى هذا الموضوع، تحاول شركة صحراء سمنان التعويض عن نقاط ضعفها وعيوبها من خلال دراسة التحديات والقضايا في هذا المجال بعناية. ■

يتسبب الاستيراد غير المخطط له للأقمشة في خسائر فادحة لصناعة النسيج



حسن كردان هو أحد قدامى المحاربين والناشطين في صناعة النسيج ورئيس مجلس إدارة شركة كوير سمنان للنسيج، ويعتبر أن مفتاح نجاحه هو الإدارة القائمة على العلاقات الإنسانية. نقرأ أجزاء من المقابلة مع هذا الناشط في مجال صناعة النسيج.

لقد عملت في صناعة النسيج منذ ما يقرب من ٥٠ عامًا. وفي عدة فترات، تمكنت المديرية العامة للمنسوجات في البلاد من إدارة هذه المهمة بشكل جيد للغاية، ولكن في بعض الفترات، وخاصة في السنوات الخمس الأخيرة، أزعجت وزارة الصناعات هذا الوضع. لقد أنشأنا وحدة تصنيع الدنيم القوية للاستفادة من خيوطنا الخاصة. رغم أننا أنتجنا قماش الدنيم الذي يمكن فحصه ويمكن لخبراء وزارة الصناعة وجمعية النسيج مقارنة أفضل أنواع الجينز في العالم، لكن للأسف استيراد القماش والدنيم امتلاً مستودعنا ولا نستطيع البيع. منتجاتنا. والسبب هو أن وزارة الصناعة والمديرية العامة للمنسوجات خصصنا الكثير من العملة للمستوردين.

الدنيم هو النسيج الأخير. وهذا يعني أن الشخص الذي يبدأ العمل في مجال الدنيم لا بد أن يكون قد مر بجميع خطوات النسيج، لأنه عمل في غاية الصعوبة والدقة. لقد تألمنا كثيراً لأننا دخلنا هذه العملية في زمن كورونا. لقد قمنا بكل العمل بأنفسنا وأطلقناه تدريجيًا. واليوم، يتم تنفيذ إنتاجنا بأقصى طاقته، ونفخر بأن مصانعنا تعمل دائماً بقدرة ٩٨٪. هذا الشرف يخص موظفينا وليس أنا وهم من فعلوا ذلك.

أحد الأشياء التي أشرفت بها خلال فترة الخمسين عامًا هذه هو أنني كنت عضوًا في جمعية النسيج منذ حوالي ٣٠ عامًا وكنت دائمًا عضوًا في مجلس إدارة الجمعية. خلال فترة وجودي في الجمعية، شهدت أن الجمعية لم تكن تسمح بارتكاب المخالفات. وآمل الآن، وقد دخلت القوى الشابة إلى الجمعية وأصبحت أكثر نشاطًا، أن تتمكن من معالجة القضايا الموجودة داخل الجمعية والجذور الأساسية للعمل ومتابعتها. في شبلي، عندما كنت في ذروة البؤس، ولكن مع الثقة بالنفس التي كنت أتمتع بها والاهتمام الذي أبديته في الحياة، تمكنت من التغلب على هذه المشاكل. فيما يتعلق بالقوى الفعالة، رأيي هو أنه يجب تعديل النموذج والنظام الاقتصادي والنموذج الاقتصادي للبلاد وجعلهما فعالين. ■

الرئيس التنفيذي لشركة حرير الوان للصناعات النسيجية

عدم وجود تخطيط مناسب لنمو العمالة في صناعة الملابس



إن أحد التحديات في صناعة النسيج هو الاعتماد التقني للبلاد على الآلات الأجنبية وإدخال الآلات ذات الجودة المنخفضة. من أجل التحقق من حالة هذه الصناعة، ذهبنا إلى المهندس أفشين سالارديني، الرئيس التنفيذي لشركة حرير الوان للصناعات النسيجية، وتحدثنا معه. قرأنا أجزاء من هذه المقابلة.

تعمل هذه الشركة في إنتاج أقمشة التريكو وصباغة وتشطيب جميع أنواع الأقمشة ولديها وحدتان إنتاجيتان مستقلتان تضماني حوالي ٣٠٠ موظف. في هذه الشركة، يتم إنتاج الأقمشة ذات التصاميم والأشكال المختلفة وبعد إرسالها إلى مختلف الإنتاجات والملابس، يتم خياطتها لأغراض مختلفة.

يمكن تصدير جميع أنواع منتجاتنا في مجال الأقمشة الجاهزة. لقد تلقينا عدة مقترحات في المعارض الأخيرة، ولكن نظرًا لأن وحدتنا معروفة ولها تاريخ طويل، فإن تلبية احتياجات العملاء المحليين فقط هي أولوية هذه الشركة، ومن غير الممكن حاليًا التصدير إلى دول أخرى. بالطبع، بفضل وجود الآلات الحديثة والخيوط المحلية عالية الجودة، من الممكن المنافسة في الأسواق العالمية، وخاصة في الدول المجاورة، لكن أكبر منافسينا حاليًا هم الشركات الصينية.

بالتأكيد، أحد أكثر المعايير فعالية في جذب العملاء والبقاء في السوق لأي علامة تجارية هو معالجة قضية الجودة، لذلك، بذلت الجهود لاتخاذ التدابير اللازمة في هذا القطاع من خلال ملاحظة الأخطاء والمعايير الفعالة للجودة. كما أن أقمشة شركة حرير الوان لتصنيع الأقمشة والصناعة لها سعر معقول، وبما أن القدرة الشرائية للناس قد انخفضت في الوضع الحالي، فقد حظيت بشعبية كبيرة لدى العملاء.

من أجل دخول السوق وجذب المزيد منها، ينظر المصنعون والعلامات التجارية البارزة إلى آفاق طويلة الأجل، وبالتالي، من أجل تثبيت وإدامة علامتهم التجارية، فإنهم يضمنون العناصر التي تساعد على زيادة مصداقية وقيمة المنتجات المصنعة والمعرضة على المدى الطويل.

هناك العديد من التحديات في هذا الاتجاه، ومعظمها مرتبط بالسياسات غير الصحيحة في القطاع الاقتصادي الكلي. تواجه صناعة الملابس في بلادنا مشاكل مثل الافتقار إلى التخطيط السليم والمشاكل الاقتصادية وجميع أنواع العقوبات المصرفية، مما أعاق زيادة قدرة صناعة النسيج والملابس على خلق فرص العمل. كما أدى الافتقار إلى التعاون الفعال والمناسب في سياسات الاستيراد والتصدير إلى تثبيط عزيمة أصحاب هذه الصناعة وإهمالهم على المدى الطويل. ■

إن دبلوماسية الطاقة في البلاد غير فعالة



استيراد الغاز من روسيا إلى إيران قضية جذبت الكثير من الاهتمام في السنوات الأخيرة، ووفقًا لروسيا، فقد أثّرت هذه القضية عدة مرات من قبل إيران. في محادثة مع سيد مهدي حسيني، خير الطاقة، بحثنا في هذه القضية. قرأنا أجزاء من هذه المقابلة.

سوق الغاز اليوم خاص جدًا. الآن لدى الروس كمية كبيرة من الغاز المتبقية في أيديهم، لأن أوروبا مشبعة وأمريكا أصبحت أيضًا مصدرًا كبيرًا، والعمل الجيد الوحيد المتبقي لروسيا هو إيران، وهي في الواقع الأكثر احتياجًا من الجميع.

نحن غير راضين وليس لدينا القدرة على تلبية استهلاكنا الخاص؛ لذلك، يمكن لروسيا بيع هذا الغاز لنا؛ لا يوجد شيء خاطئ في الدخول في معاملات الطاقة والغاز والنفط والمنتجات وشرائها وبيعها؛ إنها طريقة للعب في العالم، لكن يتعين علينا أن نعرف ما الذي سنلعبه ضد الغاز. إذا استوردنا الغاز الروسي وحقنناه في أسواقنا، فهذا يعني أننا عرضنا سوقنا على روسيا؛ وذلك على الرغم من أن الغاز الروسي إذا توافرت الشروط، سوف يمر عبر إيران مباشرة ويرسل إلى العراق، وسوف يكون الروس أنفسهم على الجانب الآخر من الحساب، وهذا يعني مرة أخرى أننا تركنا السوق لهم بسهولة. لقد تحدثنا عن خط أنابيب السلام لعدة سنوات، ولكن لا أحد يتخذ الخطوة النهائية لتحديد السعر واتخاذ إجراءات جدية فيما يتعلق بالصادرات. منذ عهد بنازير بوتو، كانت تتفاوض على تصدير الغاز الإيراني إلى هذا البلد؛ لقد أنفقنا مليارات الدولارات وأوصلنا خط الأنابيب إلى حدود هذا البلد، ولكننا لم نكمل العمل على السعر بعد، والآن مرت عدة سنوات وما زال هذا المشروع معلقًا.

في رأيي، فإن المبرر الأكثر أهمية لاستيراد الغاز من روسيا هو حل خلل الغاز المحلي؛ بشرط أن يكون السعر معقولًا، في حين يجب شراء هذا الغاز، وليس مقايضته أو نقله أو تصديره.

إن مشكلة الغاز في إيران لها حل، والحل هو إزالة العقوبات ورأس المال والتعاون والعلاقات الدولية. يمكن حل المشاكل بقوة النفط. ولا ننسى أن الزيادة السنوية البالغة ١١٠ مليار متر مكعب من الغاز المستورد من روسيا تزيد من قدرة إيران على العمل في مجال تصدير الغاز والمبادلات؛ لذلك، ونظرًا للأهمية الكبيرة لاستيراد الغاز الطبيعي من روسيا، يمكن القول إن هذا المشروع يعد من أهم مشاريع إيران على الساحة العالمية وفي مجال الطاقة. ■

صرح نائب رئيس شركة مناجم ومصانع درخشان
تخت گنبد

يشكل نقص الموارد المالية تحدياً لإمدادات الطاقة لصناعة النحاس



في حديث مع كوروش بهروزي، نائب رئيس شركة مناجم ومصانع درخشان تخت گنبد، والذي يتمتع بخبرة ميدانية تمتد لـ ٢٥ عامًا في مختلف مناجم البلاد، بالإضافة إلى ٤ سنوات من النشاط في مجال التعدين المتخصص في إحدى الشركات التابعة لشركة إيميدرو، قمنا بفحص حالة صناعة النحاس في البلاد. قرأنا أجزاء من هذه المقابلة. بدأت هذه الشركة نشاطها في عام ٢٠١١، وفي عام ٢٠١٣ أنشأت أول مصنع لإنتاج النحاس الكاثودي باستخدام طريقة الاستخلاص الكهربائي، وفي عام ٢٠١٤ وضعت أول مصنع للتعويم في الخدمة. تنتج شركة ديرخشان تخت جوباد للنحاس كمية كبيرة من مركز النحاس كل عام، ومع تطوير مراحل جديدة، تأمل أن تصبح واحدة من رواد صناعة النحاس في البلاد.

منتجنا الرئيسي هو مركز النحاس، وهو أحد أكثر المنتجات طلبًا في العالم. هذا المنتج مطلوب داخل وخارج البلاد ويمكن القول إنه أحد أكثر المنتجات طلبًا في العالم. بعد شرائه من قبل عملائنا، يتم صهر مركز النحاس لدينا واستخدامه في صناعات مختلفة مثل إنتاج الأسلاك والكابلات، وألواح النحاس، وقضبان التوصيل، والأسلاك وغيرها من المنتجات. ومن بين تطبيقاته الرئيسية، يمكننا أن نذكر استخدامه في بطاريات السيارات الكهربائية، والتي يتزايد الطلب على هذا المنتج بسبب النمو المتزايد لصناعة السيارات الكهربائية.

حاليًا، توظف هذه المجموعة بشكل مباشر حوالي ٢٥٠٠ شخص، ولكن بشكل غير مباشر، يرتبط حوالي ١٠٠٠٠ شخص بهذه المجموعة، مما يدل على الدور البارز لمجموعتنا في المنطقة. وفقًا للمديرين والمسؤولين الإقليميين، وصلت البطالة في مدينة بيلوار، وهي أقرب مدينة إلى مس ديرخشان، إلى الصفر تقريبًا.

لقد استخدمنا تقنيات متقدمة مثل خزانات خلايا التعويم ذات الحجم العالي والكفاءة الأفضل. كما أن البحث المستمر على جدول الأعمال لاستخدام أحدث التقنيات من أجل تقليل تكاليف الإنتاج وزيادة الإنتاجية.

إن التحدي القادم هو التمويل. فهذه الطاقات تتطلب استثمارات كبيرة، ولكن في بلد حيث توفير التسهيلات المصرفية ضعيف للغاية ويصعب، يبدو من المستحيل تقريبًا على الشركات الخاصة أن تتحرك نحو الطاقات المتجددة. والقطاع الحكومي هو الوحيد القادر على توفير البنية الأساسية والظروف اللازمة لتنمية الطاقة المتجددة. ■

وقد ذكر في مقابلة مع الرئيس التنفيذي لشركة
زاغروس بوش

دمج العلم والصناعة في مركز زاغروس بوش العلمي التطبيقي



رحيم جكنى هو الرئيس التنفيذي لشركة زاغروس بوش التي تحمل العلامة التجارية زاغرس، والتي سجلها في عام ٢٠٠٤ وبدأ نشاطه رسميًا في مجال الملابس. واصل تطوير أنشطته وفي عام ٢٠١١، افتتح مصنعًا صناعيًا في مدينة بروجرد الصناعية، والتي لديها حاليًا ١٥ مركزًا للمبيعات المباشرة في البلاد، والتي تسوق منتجاتها تحت العلامة التجارية زاغرس. لدى شركة زاغرس بوش خطط لتطوير أعمالها لعام ٢٠٢٤، والتي تشمل زيادة عدد متاجر زاغرس بالإضافة إلى تطوير المنتجات. قرأنا أجزاء من المقابلة مع هذا الناشط في مجال الملابس.

يتم تقديم مجموعة الخريف من هذه المجموعة في جزأين. حاليًا، تتوفر المنتجات الأكثر نحافة المناسبة لموسم الخريف في المتاجر، وفي الشهر المقبل سنقدم الجزء الأكثر سمكًا والأكثر شتوية من هذه المجموعة. في تصميم منتجاتنا، حاولنا مراعاة أذواق عملائنا وتصنيف منتجاتنا وفقًا لأذواق مختلفة. بالنسبة لفئات العمرية الأصغر سنًا، قدمنا منتجات كاجوال وحديثة وللأشخاص الأكبر سنًا، منتجات أكثر كلاسيكية في قسم الرجال والنساء.

لقد مر حوالي ١٠ سنوات منذ أن أنشأنا مركز زاغروس بوش العلمي التطبيقي. في كل عام، يقدم هذا المركز طلابًا مؤهلين للمجتمع، ويتم تجنيد العديد منهم في وحدة زاغروس بوش بعد التخرج. كان الهدف الرئيسي من إنشاء هذا المركز هو الجمع بين العلم والصناعة، لأن إحدى نقاط ضعف الصناعات هي أن الخريجين والطلاب المتعلمين يدخلون سوق العمل في وقت لاحق. من خلال إنشاء هذا المركز، تمكنا من القضاء على مخاوف الطلاب بعد دراستهم وتوفير فرص عمل مناسبة لهم. في جامعة زاغرس بوش العلمية التطبيقية، يتم تدريس دورات أكثر ارتباطًا بصناعة الأزياء والملابس.

هدفنا من المشاركة في معرض الملابس الإيرانية هو تقديم منتجاتنا وعلامتنا التجارية بأفضل ما يمكن. يوفر هذا المعرض منصة مناسبة لتقديم المنتجات الجديدة والتواصل مع العملاء وتحديد احتياجات السوق الجديدة. من خلال تقديم منتجاتنا المتنوعة والجديدة، نعتزم تثبيت مكانة العلامة التجارية زاغرس بوش والترويج لها بشكل أكبر في الأسواق المحلية وحتى الأجنبية. ■

الرئيس التنفيذي للشركة التعاونية لتزويد احتياجات
مصنعي قطع غيار السيارات في البلاد (همسو)

نحن بحاجة إلى منصات موثوقة عبر الإنترنت لبيع قطع غيار السيارات

في محادثة مع فرهاد فدوي أردستاني، الرئيس التنفيذي للشركة التعاونية لتزويد احتياجات مصنعي قطع غيار السيارات في البلاد (همسو)، قمنا بدراسة وضع هذه الشركة وصناعة السيارات بعد ذلك.

لسوء الحظ، في ذهن الجمهور، ليس لدى التعاونيات تعريف صحيح وإيجابي؛ ربما لأنهم كانوا معروفين أكثر في مجال التعاونيات الاستهلاكية والإسكانية. وقد تسببت هذه المشكلة في عدم وجود أفكار إيجابية حول التعاونية في صناعة قطع غيار السيارات. وكان هدفنا تغيير هذا التفكير.

ليقول بمنظار أكبر؛ تعاونية لتلبية احتياجات مصنعي قطع غيار السيارات في البلاد بهدف المساعدة في تحسين بيئة الأعمال لصناعة قطع الغيار وتسهيل الأمور المتعلقة بسلسلة توريد المواد الخام، وتحسين السيولة، وتوسيع الحصة السوقية لتصنيع قطع الغيار، والصادرات، تحسين قدرات الدعم والخدمات اللوجستية والتسويق وتطوير شبكة المبيعات وخدمات ما بعد البيع وغيرها من القضايا المهمة المتعلقة بأنشطة الإنتاج لصانعي قطع الغيار ستعمل في جميع أنحاء البلاد. يمكن للعضوية في هذا الهيكل زيادة الإنتاجية وتقليل التكاليف العامة للشركات.

ولحسن الحظ، فقد تم تحقيق هدفنا المتمثل في تحسين أجواء صناعة تصنيع الأجزاء إلى حد كبير. ومن خلال المفاوضات المكثفة مع الشركات الكبيرة وذات السمعة الطيبة، تمكنا من اتخاذ خطوات إيجابية في هذا المجال وتحقيق نتائج جيدة. حاليًا، بعض أكبر الشركات وأكثرها تأثيرًا في هذه الصناعة هي أعضاء في التعاونية، وقد ساعدنا هذا على تحسين أجواء صناعة قطع الغيار والاقتراب من أهدافنا. لقد قمنا بتعديل الجداول الزمنية بحيث تحدث التحسينات تدريجيًا.

لم ندخل سوق رأس المال رسميًا بعد، إلا أننا قمنا بالتخطيط وأبحاث السوق. كما تم مراجعة النماذج التي يمكن تنفيذها في السوق ووضع استراتيجية المبيعات لمختلف القطاعات بما في ذلك خدمات ما بعد البيع. لقد قمنا بالمرحلة اللازمة، وانتهينا من تحليل السوق وتم إعداد التخطيط الأولي للمبيعات. لقد قمنا أيضًا بدراسة قائمة المنتجات التي يجب البدء في بيعها، والتي تتضمن الأجزاء سريعة الحركة.

لقد قمنا بتصميم نماذج تعمل بشكل مشابه لمواقع مثل ديجي كالا. في هذه المنصة، يمكن لجميع الأعضاء إضافة وبيع بضائعهم بشكل فردي أو حتى بالجملة. تتطلب هذه المنصات تمويلًا وإجراءات محددة تشكل جزءًا من خططنا طويلة المدى. حاليًا، يتم إعداد البنية التحتية الخاصة بهم. مما لا شك فيه، إذا كنا ننوي العمل في مجال المبيعات، فسنحتاج إلى منصات موثوقة عبر الإنترنت حتى يتمكن العملاء من إجراء عمليات شراء بثقة. ■

المدير التنفيذي لمجموعة مهيار الصناعية زيادة المنافسة من خلال ذكاء صناعة النسيج



في عالم اليوم، جذبت تقنية النانو انتباه الكثير من الناس، لأن هذه التقنية يمكن أن توفر الكثير من الإمكانات في مجموعة واسعة من الاحتياجات النهائية، مجموعة مهيار الصناعية هي واحدة من الشركات النشطة في مجال إنتاج الملابس القائمة على تقنية النانو في بلدنا. نقرأ أجزاء من حديثنا مع محمود ضرابي، المدير التنفيذي لمجموعة ملابس نانو مهيار.

تضم مجموعة مهيار الصناعية ثلاث شركات تصنيع وشركتين تكنولوجيتين. شركة الإنتاج الأولى تسمى نانومييار، والتي تعمل في مجال نسج الجوارب والقفايزات. يتم توزيع منتجات هذه المجموعة في معظم مراكز المحافظات والمدن الكبرى في البلاد ويتم تقديمها أيضًا للتصدير إلى البلدان المجاورة. في هذه الشركة، حاولنا الاستفادة من أحدث التقنيات في العالم وتقديم منتجاتنا باستخدام الآلات الحديثة والتغليف الأنيق والتنوع في التصميم والتلوين. الشركة الثانية هي كيان بهديس مهيار، التي تنتج مجموعة متنوعة من الخيوط. الشركة الثالثة هي الوان پوش مهيار، التي تنتج جميع أنواع الملابس، بما في ذلك الملابس الداخلية للرجال والنساء، والقمصان، والبلوزات، والملابس المخصصة لمختلف المنظمات والشركات. تعمل هذه الشركة في ثلاثة قطاعات، والتي تشمل وضع العلامات التجارية للشركة، وتوريد المنتجات في معظم مناطق البلاد، والتصدير إلى بلدين آخرين. لدينا اتفاقيات تعاون مع المؤسسات والهيئات الحكومية، كما أن العلامات التجارية التي تستعين بمصادر خارجية لطبيعتها تشير إلينا. نحن نعمل حاليًا مع ١١ علامة تجارية مختلفة.

حاليًا، هناك العديد من المشاكل والقضايا في صناعة النسيج، بما في ذلك التهريب وعدم القدرة على المنافسة مع الدول المجاورة، مما يزيد التكاليف بنسبة ٢٥ إلى ٣٠ في المائة. في هذه الحالة، يمكن لتكنولوجيا النانو والذكاء النسيجي زيادة قوة المنافسة. على الرغم من أن المنتجات عالية التقنية لها تكاليفها الخاصة، إلا أنها يمكن أن تكتسب مكانة خاصة في السوق التنافسية ويتم تقديمها للعملاء بسعر معقول.

يمكن أن تكون تكنولوجيا النانو فعالة بشكل كبير في تقليل استهلاك الطاقة والوقت والمنظفات. تستغرق المنتجات النانوية وقتًا أطول حتى تتسخ وتنبعث منها الروائح أو البقع، مما يقلل الحاجة إلى الغسيل، مما يؤدي إلى توفير كبير في الطاقة والموارد. كما تعمل هذه التقنية على زيادة متانة وجودة الأقمشة ولا تضر بالبيئة. ولإنتاج هذه الأقمشة، حصلنا على التصاريح اللازمة من مقر تكنولوجيا النانو ووزارة الصحة. ■

العضو المنتدب لشركة جامه بافت

مشكلة السيولة هي المشكلة الكبيرة لصناعة النسيج بأكملها



وبما أن الجهاز المصرفي لم يتخذ أي إجراء لتمويل قطاع الإنتاج، فإن العديد من قطاعات الإنتاج، وخاصة صناعة الملابس، تواجه مشاكل في السيولة، وقد تسبب هذا الأمر في عدم استخدام المنتجين لقدرتهم الإنتاجية الحالية إلى الحد الأقصى. وبالنظر إلى هذه المسألة، ذهبنا إلى مسعود شاه بختي، الرئيس التنفيذي لشركة جامه بافت وتحدثنا معه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

حاليًا، افتتحت فروعًا في مدن مشهد وطهران وشراز وشمال البلاد، وهي نشطة بشكل خاص، ومن المؤمل أن يتم في المستقبل توفير عملية تطويرها ونموها بقدر ما ممكن.

التصدير ضروري لنشاط كل وحدة إنتاجية؛ وخاصة شركة جامه بافت، التي لديها القدرة على الالتزام بمعايير الجودة والأسعار التنافسية وتسليم البضائع في الوقت المناسب بسبب سنوات الخبرة الطويلة في هذا المجال. لكن التصدير يحتاج إلى سلسلة من الاستعدادات التي للأسف لم يتم إعدادها في بلدنا في الوقت الحالي.

إن سرعة النمو والابتكار في الصناعات كبيرة جدًا لدرجة أن الاستثمار في معظم المجالات له ما يبرره. في هذه الحالة، دخلت البلاد أجهزة وأدوات وآلات جديدة وتفكيرًا وإدارة جديدة، مما سيحقق نتائج جيدة، وبالتالي فإن معظم الوحدات المبنية حديثًا نشطة للغاية ومبتكرة ومخططة؛ كلاهما لديه منتجات جديدة وأساليب العمل المزعومة الخاصة بهما جديدة.

همنا واهتمامنا الأكبر في شركة جامي بافت هو مراقبة الجودة بحيث يكون للقماش الذي يصل إلى المستهلك معايير الخاصة سواء في مجال المواد الخام أو في مجال النسيج والخياطة. في عملية الإنتاج، يتم عادة اتباع المعايير بحيث عندما يرتدي المستهلك الملابس، لا تكون مشوهة أو ضيقة. إن مراعاة جميع المعايير في التصميم والأسلوب هي أيضًا أحد الإجراءات المهمة الأخرى التي تقوم بها ماركة الملابس جامه بافت من أجل إرضاء العميل. وبشكل عام فإن هذه الشركة لديها أهداف طويلة المدى حتى تتمكن من مواصلة نموها وتطورها في المستقبل.

من أهم القطاعات التي توفر السيولة للصناعات هي البنوك، والتي للأسف لا توفر حاليًا الموارد الكافية للمصنعين، وشرطها منح تسهيلات الحجب هو مبلغ كبير من المال، بينما إذا تمكنت الشركة المصنعة من الوصول إلى هذا المبلغ من المال ما هي الحاجة للحصول على هذا المرفق. وعلى المسؤولين التفكير في حل في أسرع وقت لحل مشكلة نقص السيولة وهي مشكلة صناعة النسيج برمتها. ■

المدير التنفيذي لشركة جامه بوش آرا

انخفاض قوة مصنعي الملابس بسبب مشاكل التضخم



تعمل العلامة التجارية جامه بوش آرا "JPA" في مجال إنتاج الملابس منذ عام ١٩٨١ ولديها ثلاث علامات تجارية JPA و HUGER و HAMERZ وتعمل في مجال الملابس الكاجوال والرياضية وأزياء الشوارع. تحتوي هذه المجموعة على متاجر غير متصلة بالإنترنت (مادية) بالإضافة إلى متاجر عبر الإنترنت (إنترنت) لعلامتها التجارية. يعمل حوالي ٢٠٠ شخص في هذه المجموعة، ويتم طرح أكثر من ٥٠٠ موديل سنوياً في السوق من قبل فريق التصميم والخبرة في جامه بوش آرا. تشمل الملابس المنتجة في هذه المجموعة أنواعاً للرجال والنساء ويتم تقديمها للمواطنين في جميع أنحاء البلاد من خلال المتاجر غير المتصلة بالإنترنت وعبر الإنترنت ووكلاء المبيعات والوكالات. نقرأ أجزاء من مقابلة مع مجيد فخار، مؤسس ومدير تنفيذي ورئيس مجلس إدارة جامه بوش آرا.

كان هدفنا دائماً هو تحديث النظام. كانت وحدة البحث والتطوير لدينا نشطة دائماً في جميع أجزاء المجموعة، سواء كان من المفترض أن تبدأ نشاطها أو على طول الطريق. توفر هذه الوحدة المعلومات اللازمة لمواصلة أنشطة وبرامج التطوير للوحدات الأخرى ويتخذ مجلس الإدارة القرارات المناسبة في هذا المجال. نظراً لأن صناعة الملابس في البلاد تعتمد بشكل مباشر عملياً على صناعة الأزياء العالمية، فقد حاولت مجموعتنا دائماً الحصول على معلومات دقيقة حول هذه الصناعة. أيضاً، نظراً للنمو الهائل للفضاء الافتراضي في السنوات الأخيرة ونشاط وسائل الإعلام، أصبحت معلومات الجمهور وجميع العملاء أسرع وأكثر حداثة من الماضي.

لا يبدو أن العلامات التجارية JPA و HUGER، التي تشكل غالبية منتجاتنا، لها هوية محددة، في الأساس، في صناعة الأزياء في العالم، نحن أقل منشئي الأزياء وعلينا أن نقبل حقيقة أننا ضعفاء جداً في هذا القطاع. في الواقع، نحن متأثرون بالموضة العالمية وبناءً على ذوق الناس، وهو جزء من منتجات العالم التي يحبونها، نقوم بتوطين المنتجات وتنفيذها بطريقة ما؛ لذلك، لا يمكن القول بأن هذا هو أسلوبنا الخاص. لا ينبغي لنا أن نتجاهل مشاكل السيولة والتضخم التي تقلل من القدرة الإنتاجية للحرفيين. لتلبية احتياجات المستهلكين المحليين، نظراً لأن صناعتنا تعتمد على صناعة الأزياء، فإننا لا نعتمد بشكل كامل على الإنتاج المحلي. بالطبع، جميع المواد الخام التي تتمتع بالجودة التي نرغبها والمنتجة داخلياً هي أولويتنا ■

المدير التنفيذي لعلامة «آبرخ» التجارية

العلامات التجارية المزيفة تعيق تطور صناعة الملابس في إيران



محمد تقوي هو المدير التنفيذي لعلامة «آبرخ» التجارية، والذي يعمل في صناعة الملابس منذ حوالي ١٥ عامًا. كان جهد هذه العلامة التجارية في السنوات الأخيرة هو مواكبة العصر، وفي الوقت نفسه اكتساب مكانة لنفسها؛ لتوفير الظروف بحيث لا تحتاج النساء إلى شراء العلامات

التجارية الأجنبية لتلبية احتياجاتهن. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. هدفنا هو توفير الظروف الأساسية مع الحد الأدنى من التسهيلات المتاحة حتى تتمكن من المنافسة الصحية. نأمل في التنافس مع العلامات التجارية الأجنبية في تركيا ودول الخليج الفارسي وغيرها من الدول المجاورة وتلبية احتياجات النساء.

في الواقع، كل علامة تجارية تبحث عن التطور، وتفكرنا هو أنها، مثل العديد من العلامات التجارية الشهيرة في العالم، لديها جميع القطاعات، بما في ذلك الملابس النسائية والأطفال والرجالية، وحتى الأحذية وغيرها من المنتجات، ومثل العلامات التجارية مثل زارا، فهي مورد لجميع أنواع المنتجات. أن تكون ملابس بالطبع هذا العمل يتطلب وجود بعض البنية التحتية التي يجب أن توفرها أولاً ثم ندخلها.

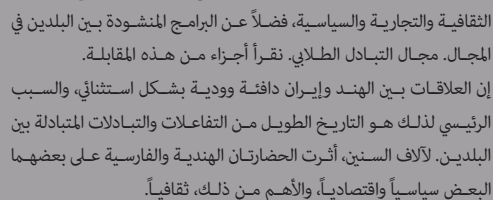
في علامتنا التجارية، التصميم والأزياء هي أحد المكونات الرئيسية. في الواقع، تطوير أي علامة تجارية ضروري لمواكبة العصر. نحن نعمل في مجال الملابس والأزياء ويجب أن نضع في الاعتبار باستمرار الألوان والأنماط الرائجة في سوق الموضة اليوم.

أهم ميزة لمنتجات هذه العلامة التجارية هي إنتاج منتجات عالية الجودة. أنا أقف دائماً بجانب جودة عملي بفخر وأضمن الجودة لعملائي. أشياء مثل القماش والإكسسوارات المستخدمة والخياطة هي من بين المكونات التي تحدد جودة عملنا. نحاول استخدام النموذج الإيراني؛ وهذا يعني أن العلامات التجارية والمنتجات في أي بلد يجب أن تكون مصممة بناءً على احتياجات شعب ذلك البلد. نحاول أيضاً النمذجة بناءً على جسم وحجم المرأة الإيرانية.

حاليًا، في اجتماعات مجموعة التفكير التي يعقدها الزملاء في المعارض، تتم المراجعات ونحن نبحث عن استثمارات في روسيا. أجرينا بعض المحادثات الأولية وأرسلنا عينات وبعد الموافقة النهائية سنبداً العمل في روسيا.

إن وجود العلامات التجارية المزيفة وظلها قد يكون له آثار سلبية على سوقنا، وخاصة في خفض قيمة العلامات التجارية الإيرانية وثقة العملاء في جودة المنتجات المحلية. وقد تمنع هذه المشكلة نمو وتطور العلامات التجارية الإيرانية الأصيلة وتؤثر على جهودنا لتحسين الجودة ■

على الرغم من التحديات العالمية، تتمتع إيران والهند بتعاون وثيق وودي. علاقة تسمى عند الهنود بالجوار، ومن جهة إيران تعتبر الهند من أهم الشركاء التجاريين والثقافيين. في المحادثة الحميرية التي أجريتها مع رودرا غوراف شريست، سفير الهند لدى إيران، ناقشنا قضايا مختلفة، بما في ذلك تاريخ علاقات إيران في المحالات



لقد كان تطوير ميناء تشابهار كمرکز عبور مهم بمثابة رؤية مشتركة للهند وإيران لفترة طويلة. وفي عام ٢٠١٦، حاولنا تحقيق هذه الرؤية من خلال توقيع عقد لتلزم بموجبه شركة مملوكة للدولة بالاستثمار في معدات الميناء وتشغيله لمدة ١٠ سنوات، وأخيراً، في ١٣ مايو ٢٠٢٤، تم توقيع عقد آخر طويل الأجل مدته ١٠ سنوات وقضنا وكان التوقيع على الاتفاقية المنقحة طويلة الأجل بمثابة إشارة مهمة وإيجابية للغاية لمجتمع الأعمال في البلدين. إن وجود اليقين على المدى الطويل يجعل من السهل على الهند زيادة الاستثمار في مرافق الموانئ.

كانت اللغة الفارسية لغة النخبة الهندية لعدة قرون، وقد استخدمت على نطاق واسع للأغراض القانونية والقانونية والأدبية. تعززت السلطات الهندية الحفاظ على تقليد تعلم اللغة الفارسية في الهند. وفي أحدث سياستنا التعليمية، تم الاعتراف باللغة الفارسية كواحدة من اللغات الكلاسيكية في الهند، وهو ما يعد حافزاً لتدريس اللغة الفارسية في المدارس والجامعات الهندية.

تعتبر الهند وجهة تعليمية ميسورة التكلفة مقارنة بالدول الغربية. على مستوى السفارة، نقدم منحاً دراسية للطلاب الإيرانيين المستحقين لمساعدتهم على الدراسة في الهند وبالنظر إلى آلاف السنين من التاريخ المشترك بين البلدين، هناك العشرات من الأماكن والمعالم التاريخية في إيران والهند التي تجذب انتباه السياح من كلا البلدين.

وكما ذكرت، كان بين الهند وإيران تفاعل اقتصادي كبير في الماضي، لكن هذا التفاعل يتأثر حالياً بالظروف الجيوسياسية والعقوبات الغربية ضد إيران. ولم تؤثر العقوبات على التدفق التجاري بين البلدين فحسب، بل أدت أيضاً إلى تعقيد إمكانية التعاون الاستثماري.

تستورد صناعة الأدوية الإيرانية حاليًا كمية كبيرة من المكونات الصيدلانية النشطة (API) من الهند، والتي تستخدم لتصنع الأدوية في إيران. ومثل القطاعات الأخرى، عانت هذه الأعمال أيضًا في السنوات الأخيرة بسبب العقوبات الإيرانية. ■

التأثير الأساسي للتحديات الاقتصادية في حدوث الاضطرابات النفسية



في عالم اليوم، هناك ارتباط لا ينقسم بين المشاكل الاقتصادية والاضطرابات النفسية، بحيث يمكن للمرء من خلال تعزيز القطاعات الاقتصادية أن يأمل في تحسين العديد من المشاكل النفسية، وعلى العكس من ذلك، من خلال تحسين المشاكل النفسية، يمكن توقع النمو الاقتصادي والتنمية. من أجل تحليل هذه الحالات بشكل أكبر، تحدثنا مع الدكتورة إلهة ذكاوي: مؤسسة ومديرة ومديرة مركز مهرك لعلم النفس. قرأنا أجزاء من هذه المقابلة.

منذ دراستي عملت في مجال علم نفس الطفل والمراهق، مثل اضطرابات الانتباه والقلق والعلاجات باللعب، وفي هذا الصدد، كان أحد أهم أنشطتي إنشاء مركز مهرك لعلم النفس بعلاجات اللعب المتخصصة. بالإضافة إلى هذا النشاط، أقوم حاليًا بالتدريس في جامعة إيران للعلوم الطبية، وما أن دور اللعب مهم في نفسية الأطفال والمراهقين والبالغين، وهذه القضية تخلق الدافع والحيوية بشكل عام، في مركز علم النفس مهرك، يتم تدريس لعبة المهارات الاجتماعية للمراهقين. لقد صممت وأنشأت مجموعة مهرك تركز على دور علم النفس في المنظمات.

إذا دخلت منظمة الضمان الاجتماعي هذا القطاع وأصبحت أحمية ودور الصحة العقلية أكثر بروزاً لشركات التأمين، فستكون هناك عواقب إيجابية في زيادة سرعة علاج الأشخاص المصابين بالاضطرابات. بصفتنا علماء نفس وأشخاصاً نشطين في هذا المجال، فإننا ملزمون بجعل أصواتنا مسموعة للأشخاص المسؤولين؛ بالطبع، في هذا الاتجاه، سيتم صياغة السياسات وتقديم البيانات بحيث يُسمع هذا الصوت، لأن قضية الصحة العقلية اليوم مهمة مثل الصحة الجسدية. بالطبع، لدى بعض العملاء تغطية تأمينية تكميلية، وفي هذا الصدد، اتخذت المنظمات تدابير لتلقي خدمات جزئية من منظمة الضمان الاجتماعي. على أية حال، فإن الاقتصاد له مساهمة كبيرة في الصحة النفسية لمختلف الناس في المجتمع، وإذا وضعنا القضايا الاقتصادية في الأجزاء الأولى من هرم المجتمع، فإن الدور الرئيسي في الاضطرابات النفسية يعود إلى التحديات الاقتصادية. عندما لا يتم تلبية الاحتياجات الاقتصادية الأساسية للشخص، فلن يصل إلى مستوى تلبية الاحتياجات الأعلى، على الرغم من أنه يجب القول، من خلال زيادة المعلومات والوعي العام، يمكن حل هذه المشكلة وإدارتها بشكل جيد.

يقيض كل شخص بانتظام ٨ ساعات من يومه في بيئة العمل؛ لذلك، يحتاج هذا الجزء المهم في التنمية الاجتماعية للشخص إلى الاهتمام والاستثمار من قبل مديري صنع القرار في المنظمات من أجل تحسين وتحسين إنتاجية القوى العاملة، وكذلك المساعدة في تحسين الحياة الشخصية لموظفيهم. ■

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: ۹۳۱۴-۲۵۵۰-۹۹۷۳-۶۰۳۷

و یا شماره شبدا: 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



@dsarmaye_ir

WORLD OF INVESTMENT



Honorable Ambassador of India to Iran emphasized Carrying out joint investment projects requires the removal of restrictions



Despite the global challenges, Iran and India have close and friendly cooperation; A relationship that, according to Indians, is called neighborhood, and from Iran's side, India is considered one of the most important commercial and cultural partners. In the exclusive conversation with Mr. Rudra Gaurav Shresth, Honorable Ambassador of India to Iran, we discussed various issues, including the history of relations between Iran and India in the cultural, commercial and political fields. We read parts of this interview.

The relations between India and Iran are exceptionally warm and friendly, the main reason of which is the long history of mutual interactions and exchanges between the two countries. For thousands of years, the Indian and Persian civilizations have influenced each other politically, economically, and most importantly, culturally.

The development of Chabahar port as an important transit hub has been a joint vision of India and Iran for a long time. In 2016, we tried to fulfill this vision by signing a contract according to which a state-owned company committed to invest in equipping and operating the port for 10 years. Having long-term certainty makes it easier for India to invest more in port facilities.

Persian language has been the language of the Indian elite for many centuries and has been widely used for legal purposes, law and literature. Indian authorities intend to keep alive the tradition of learning Persian language in India. In our latest educational policy, Persian language has been recognized as one of the classical languages of India, which is an incentive for teaching Persian in Indian schools and universities.

India is an affordable education destination compared to western countries. At the embassy level, we offer scholarships to deserving Iranian students to help them study in India.

Considering the thousands of years of shared history between the two countries, there are dozens of historical places and monuments in Iran and India that attract the attention of tourists from both countries.

As I mentioned, India and Iran had significant economic interaction in the past, but this interaction is currently affected by geopolitical conditions and Western sanctions against Iran. Sanctions have not only affected the trade flow between the two countries, but also complicated the potential for investment cooperation.

Iran's pharmaceutical industry currently imports a significant amount of active pharmaceutical ingredients (API) from India, which are used to manufacture drugs in Iran. Like other sectors, this business has also suffered in recent years due to Iran's sanctions. ■

The founder, director of the Mehrak Psychology Center stated The key effect of economic challenges in the occurrence of psychological disorders



In today's world, there is an inseparable link between economic problems and mental disorders, so that by strengthening the economic sectors, one can hope to improve many mental problems, and on the contrary, by improving mental problems, economic growth and development can be expected. In order to further analyze these cases, with Dr. Elaha Zakai; We had a conversation with the founder, manager and director of Mehrak Psychology Center. We read parts of this conversation.

Since my studies, I have worked in the field of child and adolescent psychology, such as attention and anxiety disorders and play therapies, and in this regard, one of my most important activities was the establishment of the Mehrak Psychology Center with specialized play therapies. In addition to this activity, I am currently teaching at the Iran University of Medical Sciences, and since the role of play is important in the psyche of children, adolescents and adults, and this issue generally creates motivation and vitality, at the Mehrak Psychology Center, the game of social skills for adolescents is taught. I have designed and established an adult collection focusing on the role of psychology in organizations.

If the social security organization enters this sector and the importance and role of mental health is more prominent for insurance companies, there will be positive consequences in increasing the speed of treatment of people with disorders. As psychologists and active people in this field, we are obliged to make our voices heard by the people in charge; Of course, in this direction, policies will be formulated and statements will be presented so that this voice is heard, because today the issue of mental health is as important as physical health. Of course, some clients have supplementary insurance coverage, and in this regard, organizations have taken measures to receive partial services from the social security organization.

Anyway, the economy has a great contribution to the mental health of different people in the society, and if we put economic issues in the first parts of the society pyramid, the key role in mental disorders comes back to economic challenges. When a person's basic economic needs are not met, he will not reach the level of meeting higher needs, although it must be said, by increasing information and public awareness, this problem can be solved and managed well.

Every person regularly spends 8 hours of his day in the work environment; Therefore, this important part in the social development of a person needs attention and investment from the decision-making managers of organizations in order to improve and improve the productivity of the workforce, as well as help to improve the personal life of their employees. ■

CEO of Jameh Poosh Ara Decrease in the power of clothing manufacturers due to inflationary problems

Jameh Poosh Ara "JPA"

brand has been active in the field of clothing production since 1981 and has three brands JPA, HUGER and HAMERZ and operates in the field of casual, sports, street style and Techwear clothing. This collection has offline (physical) stores as well as online



(internet) stores for its brands. About 200 people work in this collection, and annually more than 500 models are released to the market by Jameh Poosh Ara's design and expert team. The clothes produced in this collection include men's and women's types and are offered to compatriots in all parts of the country through offline and online stores, sales agents and agencies. We read parts of our interview with Majid Fakhar, the founder, CEO and chairman of the board of Jameh Poosh Ara.

Our goal has always been to keep the system up-to-date. Our R&D unit has always been active in all parts of the collection, whether it was supposed to start its activity or along the way. This unit provides the necessary information for the continuation of development activities and programs to other units and the board of directors takes appropriate decisions in this field. Considering that the country's clothing industry is practically directly dependent on the global fashion industry, our collection has always tried to have accurate information about this industry. Also, due to the huge growth of the virtual space in recent years and the activity of the media, the information of the audience and all customers has become faster and more up-to-date than in the past.

JPA and HUGER brands, which make up the majority of our products, do not seem to have a specific identity. Basically, in the fashion industry of the world, we are less fashion creators and we have to accept the fact that we are very weak in this sector. In fact, we are influenced by global fashion and based on people's taste, which is part of the world's products that they like, we localize and implement the products in a way; therefore, it cannot be said that this is our special style.

We should not ignore the problems of liquidity and inflation that reduce the production power of artisans. To meet the needs of domestic consumers, considering that our industry is dependent on the fashion industry, we are not completely dependent on domestic production. Of course, all raw materials those are of our desired quality and produced in-house are our priority.■

CEO of the Abrokh brand Fake brands hinder the development of Iran's clothing industry

Mohammad Taghvi is the CEO of Abrokh brand, who has been working in the clothing industry for about 15 years. The effort of this brand in recent years has been to be up-to-date and while gaining a place for itself; to provide conditions so that women do not need to buy foreign brands to meet their needs. We read parts of this interview.

Our goal is to provide the basic conditions with the minimum available facilities so that we can have a healthy competition. We hope to compete with foreign brands in Turkey, Persian Gulf countries and other neighboring countries and meet the needs of women.

In fact, every brand is looking for development, and our thinking is that, like many famous brands in the world, it has all the sectors, including women's, children's and men's clothing, and even shoes and other products, and like brands like Zara, it is a supplier of all kinds of products. to be clothes Of course, this work requires the existence of some infrastructure that we must provide first and then enter it.

In our brand, design and fashion are one of the main components. In fact, the development of any brand is necessary to be up-to-date. We work in the field of clothing and fashion and we must constantly keep in mind what colors and styles are trending in the fashion market today.

The most important feature of this brand's products is the production of high-quality products. I always stand by the quality of my work with pride and guarantee quality to my customers. Things like fabric, accessories used and stitching are among the components that define the quality of our work. We are trying to use the Iranian model; this means that brands and products in any country should be designed based on the needs of the people of that country. We also try to model based on the body and size of Iranian women.

Right now, in the think tank meetings that the colleagues have at the exhibitions, reviews are done and we are looking for investments in Russia. We have had some preliminary talks and sent samples and after final approval we will start work in Russia.

The presence and shadow of fake brands can have negative effects on our market, especially in reducing the value of Iranian brands and customers' trust in the quality of local products. This issue can prevent the growth and development of authentic Iranian brands and affect our efforts to improve quality.■





CEO of Mahyar Industrial Group Increasing competition by intelligentization of the textile industry

In today's world, nanotechnology has attracted the attention of many people, because this technology can provide a lot of potential in a wide range of finalized needs. Mahyar Industrial Group is one of the active companies in the field of nanotechnology-based clothing production in our country. We read parts of our conversation with Mahmoud Zarrabi, the CEO of Nano Mahyar clothing.

Mahyar Industrial Group has three manufacturing companies and two technology companies. The first production company is called Nano Mahyar Garments, which works in the field of weaving socks and gloves. The products of this collection are distributed in most of the centers of the provinces and big cities of the country and are also offered for export to the neighboring countries. In this company, we have tried to take advantage of the world's latest technology and present our products using modern machinery, stylish packaging and diversity in design and coloring. The second company is Kian Behdis Mahyar, which produces a variety of yarns. The third company is Elvandpoosh Mahyar, which produces all kinds of clothes, including men's and women's underwear, t-shirts, hoodies, and customized clothes for various organizations and companies. This company operates in three sectors, which include branding for the company, product supply in most regions of the country, and export to two other countries. We have cooperation agreements with institutions and government bodies, and also brands that outsource their orders refer to us. We are currently working with 11 different brands.

Currently, there are many problems and issues in the textile industry, including smuggling and non-competitiveness with neighboring countries, which increases costs by 25 to 30 percent. In this situation, nano technology and textile intelligence can increase the power of competition. Although high-tech products have their own costs, they can gain a special place in the competitive market and be offered to customers at a reasonable price.

Nano technology can be significantly effective in reducing the consumption of energy, time and detergents. Nano products take longer to get dirty and smell or stain, which reduces the need for washing, resulting in significant energy and resource savings. Also, this technology increases the durability and quality of fabrics and does not harm the environment. For the production of these fabrics, we have received the necessary permits from the Nano Technology Headquarters and the Ministry of Health.■

**Managing Director of Jamehbaft
Company**

Liquidity problem is the big problem of the entire textile industry

Since the banking system has not taken any action to finance the production sector, many production sectors, especially in the clothing industry, are facing liquidity problems, and this issue has caused producers to not use their existing production capacity to the maximum. Considering this issue, we went to Masoud Shahbakhti, CEO of Jamehbaft Company and had a conversation with him. We read parts of this interview.



Currently, it has opened branches in the cities of Mashhad, Tehran, Shiraz, and the north of the country, which are particularly active, and it is hoped that in the future, the process of their development and growth will be provided as much as possible.

Export is necessary for the activity of every production unit; Especially Jamehbaft company, which is well able to comply with quality standards, competitive price and timely delivery of goods due to many years of experience in this field. However, export requires a series of preparations that unfortunately have not been prepared in our country at the moment.

The speed of growth and innovation of industries is so great that investment in most fields is justified. In this situation, new devices, tools, machinery, and new thinking and management have entered the country, which will bring good results, therefore, most of the newly built units are very active, innovative, and planned; Both they have new products and their so-called business methods are new.

Our biggest concern and attention at Jamehbaft Company is to observe the quality so that the cloth that reaches the consumer has its own standards, both in the field of raw materials and in the field of weaving and stitching. In the production process, standards are usually followed so that when the consumer wears the clothes, they are not deformed or tight. Observing all the standards in design and style is also one of the other important actions of Jamehbaft clothing brand in order to satisfy the customer. In general, this company has long-term goals so that it can continue its growth and development in the future.

One of the most important sectors for providing liquidity to industries are banks, which unfortunately do not currently provide sufficient resources to manufacturers, and their condition for granting blocking facilities is a large amount of money, while if a manufacturer had access to that amount of money What was the need to get that facility. Officials should think of a solution as soon as possible to solve the problem of lack of liquidity, which is the problem of the entire textile industry.■

CEO of the Hamsoo cooperative company to supply the needs of car parts manufacturers in the country

We need reliable online platforms to sell car parts

In a conversation with Farhad Fadavi Ardestani, the CEO of Hamsoo Automobile Parts Cooperative, we discussed the situation of this company and beyond that of the automobile industry.

Unfortunately, in the public mind, cooperatives do not have a correct and positive definition; maybe because they were known more in the field of consumer and housing cooperatives. This issue had caused that there were no positive thoughts about the cooperative in the auto parts industry. Our goal was to change this thinking.

To say in a bigger view; Cooperative to supply the needs of the country's car parts manufacturers with the aim of helping to improve the business environment of the parts industry and facilitating matters related to the supply chain of raw materials, improving liquidity, developing the market share of parts making, exports, improving the support and logistics capacity, marketing and developing the sales network, aftermarket and Other important issues related to the production activities of the parts makers will work throughout the country. Membership in this structure can increase productivity and reduce overhead costs of companies.

Fortunately, our goal in terms of improving the atmosphere of the parts manufacturing industry has been achieved to a large extent. With extensive negotiations with large and reputable companies, we were able to take positive steps in this field and achieve good results. Currently, some of the largest and most influential companies in this industry are members of the Need Supply Cooperative, and this has helped us to improve the atmosphere of the component industry and get closer to our goals. We have adjusted the schedules in such a way that the improvements are happening gradually.

We have not officially entered the capital market yet, however we have done planning and market research. Also, the models that can be implemented in the market have been reviewed and the sales strategy has been set for different sectors, including the aftermarket. We have done the necessary phasing, we have finished the market analysis and the initial sales planning has been prepared. We have also considered a list of products to start selling, which includes Fast Moving parts.

We have designed models that work similar to sites like DigiCala. In this platform, all members can add and sell their goods individually or even wholesale. These platforms require specific funding and actions that are part of our long-term plans. Currently, their infrastructure is being prepared. Undoubtedly, if we intend to operate in the field of sales, we will need reliable online platforms so that customers can make their purchases with confidence. ■



**It was mentioned in an interview with the
CEO of Zagrospoosh Company**

Integration of science and industry in Zagrospoosh scientific-applied center

Rahim Chegani is the CEO of Zagrospoosh Company with the Zagros brand, which he registered in 2004 and officially, started his activity in the field of clothing. He continued to develop his activities and in 2011, he opened an industrial factory in Borujerd industrial town, which currently has 15 direct sales centers in the country, which markets its products under the Zagros brand. Zagros Posh Company has plans for the development of its business for 2024, which includes increasing the number of Zagros stores as well as product development. We read parts of the interview with this garment field activist.

The fall collection of this collection is offered in two parts. Currently, the thinner products suitable for the fall season are available in the stores, and next month we will offer the thicker and more winter part of this collection. In designing our products, we have tried to consider the tastes of our customers and categorize our products according to different tastes. For younger age groups, we have offered casual and modern products and for older people, more classic products in men's and women's section.

It has been about 10 years since we established the Zagrospoosh scientific-applied center. Every year, this center delivers capable students to the society, and many of them are recruited in the Zagrospoosh unit after graduation. The main goal of establishing this center has been to combine science and industry, because one of the weak points of industries is that graduates and educated students enter the job market later. By establishing this center, we have been able to eliminate the students' worries after their studies and provide them with suitable job opportunities. In Zagrospoosh Scientific-Applied University, courses that are more related to the fashion and clothing industry are taught.

Our goal of participating in the Iranian clothing exhibition is to introduce our own products and brand as best as possible. This exhibition provides a suitable platform for introducing new products, communicating with customers and identifying new market needs. By presenting our diverse and new products, we intend to stabilize the position of the Zagrospoosh brand and promote it even more in the domestic and even foreign markets. ■



An energy expert said

Our country's energy diplomacy is ineffective



The import of gas from Russia to Iran is an issue that has attracted a lot of attention in recent years, and according to Russia, it has been raised many times by Iran. In a conversation with Seyed Mehdi Hosseini, an energy expert, we investigated this issue. We read parts of this interview. Today's gas market is very special. Now the Russians have a large amount of gas left on their hands, because Europe is saturated and America has also become a big exporter, and the only good customer left for Russia is Iran, and it is actually the most needy of all.

We are dissatisfied and we do not have the ability to supply our own consumption; Therefore, Russia can sell this gas to us; There is nothing wrong with entering into the transaction of energy, gas, oil and products and buying and selling them; It is a method of playing in the world, but we have to know what we are going to play against the gas. If we import Russian gas and inject it into our markets, it means that we have offered our market to Russia; This is despite the fact that if the conditions are met, Russian gas will pass directly through Iran and be sent to Iraq, and the Russians themselves will be on the other side of the account, which means, again, we have easily left the market to them. We have been talking about the peace pipeline for several years, but no one is taking the final step of determining the price and taking serious measures related to exports. Since the time of Benazir Bhutto, he has negotiated for the export of Iranian gas to this country; We have spent billions of dollars and have brought the pipeline to the border of this country, but we have not yet completed the work on the price, and now several years have passed and this project is still pending.

In my opinion, the most important justification for importing gas from Russia is to solve the imbalance of domestic gas; Provided that the price is reasonable, while this gas must be purchased, not swapped, transited or exported. Iran's gas problem has a solution, and the solution is to remove sanctions, capital, cooperation and international relations. Problems can be solved with the power of oil. Let's not forget that the annual increase of 110 billion cubic meters of gas imported from Russia increases Iran's ability to act in the field of gas exports and swaps; Therefore, considering the high importance of importing natural gas from Russia, it can be claimed that this project is one of the most important projects of Iran in the world chess scene and in the field of energy.■



The deputy of Derakhshan Takht
Gonbad Copper Mines and Factories
stated

Lack of financial resources is a challenge for energy supply of copper industry



In a conversation with Kurosh Behrouzi, the deputy of Derakhshan Takht Gonbad copper mines and factories, with 25 years of field experience in various mines of the country, as well as 4 years of activity in the specialized field of mining in one of Imidro's subsidiaries, we examined the state of the country's copper industry. We read parts of this interview.

This company started its activity in 2011, in 2013 it set up its first cathode copper production plant using the electrowinning method, and in 2014 it put its first flotation plant into operation. Derakhshan Takht Gonbad Copper Company produces a significant amount of copper concentrate every year, and with the development of new phases, hopes to become one of the pioneers of the copper industry in the country.

Our main product is copper concentrate, which is one of the most demanded products in the world. This product is needed both inside and outside the country and it can be said that it is one of the most demanded products in the world. After being purchased by our customers, our copper concentrate is melted and used in various industries such as wire and cable production, copper sheets, busbars, wires and other products. Among its main applications, we can mention the use in electric car batteries, which is increasing in demand for this product due to the increasing growth of the electric car industry.

Currently, this group directly employs about 2,500 people, but indirectly, about 10,000 people are connected with this group, which shows the prominent role of our group in the region. According to provincial managers and officials, unemployment in the city of Belward, which is the closest city to Mes Derakhshan, has reached almost zero.

We have used advanced technologies such as flotation cell tanks with high volume and better efficiency. Also, continuous research is on the agenda to use the latest technologies in order to minimize production costs and increase productivity.

The next challenge is financing. These energies require significant investments, but in a country where the provision of banking facilities is very weak and difficult, it seems almost impossible for private companies to move towards renewable energies. It is the only government sector that can provide the necessary infrastructure and conditions for the development of renewable energy.■

**CEO of Harir Alvan Textile
Manufacturing and Industrial
Company**

Lack of proper planning for employment growth in the garment industry



One of the challenges in the textile industry is the country's technical dependence on foreign machinery and the introduction of low-quality machines. In order to

check the state of this industry, we went to engineer Afshin Salardini, the CEO of Harir Alvan fabric manufacturing and industrial company, and talked with him. We read parts of this interview.

This company is engaged in the production of tricot fabrics, dyeing and finishing all kinds of fabrics and has two independent production units with about 300 employees. In this company, fabrics with different designs and patterns are produced and after being sent to various productions and clothes, they are sewn for various purposes. All kinds of our products in the field of ready-made fabrics can be exported. We have had several proposals in recent exhibitions, but since our unit is well-known and has a long history, only meeting the needs of domestic customers is the priority of this company, and currently it is not possible to export to other countries. Of course, due to the existence of modern machines and high-quality domestic yarns, it is possible to compete in global markets, especially in neighboring countries, but our biggest competitors are currently Chinese companies.

Definitely, one of the most effective parameters in attracting customers and remaining in the market for any brand is to address the issue of quality, therefore, efforts have been made to take necessary measures in this sector by observing the patterns and effective parameters of quality. Also, the fabrics of the Harir Alvan fabric manufacturing and industrial company have a reasonable price, and since the purchasing power of people has decreased in the current situation, they have been very popular with customers.

In order to enter the market and attract more of it, manufacturers and prominent brands consider long-term horizons, and accordingly, in order to stabilize and perpetuate their brand, they guarantee elements that help to increase the credibility and value of the manufactured and offered products in the long term. does

There are many challenges in this direction, most of which are related to incorrect policies in the macroeconomic sector. The garment industry of our country is facing problems such as lack of proper planning, economic problems and all kinds of bank sanctions, which have hindered the increase in the job creation capacity of the textile and garment industry. Lack of effective and appropriate cooperation in import and export policies has also led to discouragement and neglect of the owners of this industry in the long term.■

Cooperation with China to develop renewables

China is consolidating its position as a global leader in renewable energy development. In fact, this country dominates the market in the field of solar, wind and nuclear energy, but it does not have much to say about green hydrogen, which is considered the fourth pillar of clean energy.

Meanwhile, it seems that Iran is just at the beginning of this path. Experts believe that due to its special geographical location, Iran has a high potential in producing electricity from renewable sources.

In 2023, about 510 GW will be added to the world's renewable power plant capacity. In this increase, China has allocated the largest share. In fact, with the advent of solar technology and then the commercialization of this technology, from the late 1970s for three decades, the United States was considered the main manufacturer of solar panels in the world, but in the last 15 years, the development of the solar panel industry in China increased by 80%, the prices it reduced the world, which is a stunning achievement in a high-tech and competitive market. It is on this basis that Homayoun Haeri, the Deputy Minister of Energy, stated to reporters on the sidelines of the opening ceremony of the 24th Electricity Industry Exhibition: We have the development of renewables on the agenda so that we can compensate for the dissatisfaction.

Haeri stated about the role of renewables in resolving the conflict: one of the goals of the minister's visit to China is to use the country's capacity to invest in the country's renewables, because the renewable power plant does not need fuel and will develop faster.

China; A successful example in the implementation of renewable development policies

It seems that, considering that China has high technology in the field of renewables, we should seek to use it. According to the presented statistics, this country builds and exports 1000 megawatts of renewable energy per day, which is unique in the world.

Abbas Aliabadi, the Minister of Energy, also recently stated at the third meeting of energy ministers of the "One Belt One Road" Forum, while pointing to Iran's readiness to strengthen relations with member countries in the field of energy transition bilaterally or multilaterally: Iran is trying in addition to the optimal use of its capacities in the field of fossil energies, it also provides a platform for the transition to renewable energies.

Currently, three-quarters of the panels used in the world are produced in China, and in 2020, among the 10 largest companies producing solar panels and cells, 8 companies belong to China.■



Chairman of the Board of Directors of Kavir Semnan Textile Company

Unaccountable import of fabric causes huge losses to the textile industry



Hassan Kardan is one of the veterans and activists of the textile industry and also the chairman of the board of directors of Kavir Semnan textile company. Kardan believes that the secret of his success is management based on human relations. We read parts of the interview with this textile industry activist.

I have been in the textile industry for nearly 50 years. In several periods, the General Textile Administration of the country has managed this industry very well, but in some periods, especially in the last 5 years, the Ministry of Industries has disturbed this situation.

We have set up a strong denim manufacturing unit to utilize our own yarn. Although we have produced denim fabric that can be checked and the experts of the Ministry of Industries and the Textile Association can compare it with the best jeans in the world, unfortunately, the import of fabric and denim has made our warehouses full and we cannot sell our products. The reason is that the Ministry of Industries and the General Directorate of Textiles have allocated a lot of currency to importers. Denim is the last textile; This means that the person who starts working in the field of denim must have gone through all the textile steps, because it is an extremely difficult and delicate work. We were hurt a lot, because we entered this process during the Corona era. We did all the work ourselves and launched it gradually. Today, our production is carried out at maximum capacity and our pride is that our factories have always worked at

98% capacity. This honor belongs to our personnel and not me and they did it.

One of my honors in this 50-year period is that I have been a member of the textile association for about 30 years and have always been a member of the board of the association. During my time in the association, I witnessed that the association did not allow wrongdoing to be done. I hope that now that younger forces have entered the association and are more active, they will be able to address the issues that exist within the association and the basic roots of the work and follow up on them.

In my youth, when I was at the peak of misery, but with the self-confidence I had and the interest I showed in life, I was able to overcome these problems. Regarding the efficient forces, my opinion is that the economic model and order and the economic model of the country should be modified and made efficient.

We got into denim and jeans and got hurt a lot, because we got into this process during the corona era. During the Corona era, even the engineers who were in charge of installing our cars left the work, and the installation of the car and the commitment of the foreigners who sold the car to us were not done. We could not complain to them because of sanctions and other issues.

Because I can't say what to do very briefly. In my opinion, they should do what I did, because I was at the peak of misery, but with the self-confidence I had and the interest I showed in life, I was able to overcome these problems. Regarding the efficient forces, my opinion is that we should destroy the economic model and order and the economic model of the country. This form is no longer effective. There is some loss in the country and we have to correct this loss with methods and there is no other way except to correct the economic system. We can't tell the producer to have production, but not to communicate with anywhere in the world. Clearly, if the economic system of our country has this order and process, we will be constantly analyzed and without the banking system we are really powerless. ■

The need to reduce systematic risks



Abbas Ali Haghani Nasab
Chairman of the board of directors of Hadaf stock portfolio management

One of the basic issues related to the capital market is related to political developments. Most of the investors are waiting to see what is going to happen, and this issue will in some way make a break in the process of entering new funds into the market and will increase the risk of investing in it. Un-

less we imagine that the government will make decisions to increase the profits of the big companies in this market or at least reduce their costs. In other words, it should be said that despite the positive signals of capital market support measures and the appropriate increase in the growth rate of the dollar, the current market trend in order to get out of selling pressure and the outflow of activists' money and the decrease in the value of shares, requires a tangible reduction of systematic risks and an increase are supportive measures; Therefore, until these conditions are met, the existence of sales pressure and lack of demand in the market is the most likely leading option, and as we have seen the upward trend of prices in parallel markets. So far, about 10% of the published reports had positive conditions, which led to the creation of suitable conditions for some symbols, but the unfavorable market conditions did not allow these symbols to grow further. However, the most important ways to get out of the current conditions in the capital market are as follows:

- Economic transparency and reduction of corruption: this will reduce volatility in many markets and increase production with people's participation. Also, this issue is effective in reducing the interest rate and liquidity volume. Unfortunately, inflation in the country has always been increasing and has reached more than 50%.
- Reform of tax policies by the government: In the current tax policies, employees and producers pay heavy taxes, but the owners of land and gold gain a lot of wealth. This policy should be reformed.
- Reducing the inflation rate: This issue depends on the reform of tax policies. Inflation has caused producers to not be able to increase the amount of their products and this issue has disturbed the balance of supply and demand.
- Offering goods and services in the commodity exchange: If the products are offered in the commodity exchange, it will definitely be offered with a more transparent price and more suitable conditions.
- Reducing the cost of investing in financial markets such as dollars and gold by reforming economic policies: the government should reduce the cost of investing in financial markets by levying taxes and similar policies so that people move towards productive markets.

It should be known that neglecting these solutions will lead to a fall in the capital market and increase the price of the dollar.■

It was presented by the CEO of
Semanan Kavir Jean

The progress of Iranian brands in the production of high-quality clothing

Although the textile industry has a large capacity for job creation and requires little investment, it has not achieved its desired goals despite many challenges. In addition, if we visit the clothing market, we will get to know more about the deep recession of this market. In a conversation with Engineer Mehdi Kardan, CEO of Semanan Kavir Jean Company, we examined the state of the country's textile industry. We read parts of this interview.

This company started its activity about 5 years ago by focusing on the production of denim fabrics, and now it is working in the field of denim fabric production, and in this way, in order to ensure the quality of the world's modern technology, including modern machinery, raw materials It uses high quality and... Semanan Kavir Jean Company has been active in the field of spinning, cotton, and specially in cotton, and in order to compensate the market deficit, it has offered high quality yarn to the market, and in order to increase the added value, it has entered the category of dyeing and producing denim fabric. In addition, with the aim of supplying zero to one hundred production chains, this company has been trying to supply yarn and then fabric while using cotton fibers, therefore, while producing shirts and jeans, different stages of production from yarn production to final sale and Apparel manages the product.

Since the methods of selling clothes are changing, we are constantly monitoring the market and trying to use the best methods. Currently, sales methods have moved from retail mode to virtual space, which is accompanied by many improvements. In this regard, we are negotiating with colleagues active in the branding sector and we are trying to benefit from modern methods. According to the surveys, there is a very big market in Iran, we are trying to take over its market in the country.

We are constantly monitoring the issue of marketing and marketing to achieve results. From my point of view, the biggest problem of brands in the branding debate is that they stop growing after peaking they do, while the status of the world's leading brands indicates a growing and non-stop trend; This means that every year there have been significant improvements compared to the previous years and they are being updated. Considering this issue, Semanan Kavir Jean company is trying to compensate for its weaknesses and disadvantages by carefully examining the challenges and issues of this field.■



Challenges of Iran's economic diplomacy from the point of view of industry



Engineer Ali Hemati
Member of the Board of Directors of Iran Clothing Textile Production and Export Union

At the same time as the global changes and developments, diplomacy has also completed the historical process, to the extent that today's international relations are based on economic diplomacy and international trade relations, unlike in the past, which was based on military diplomacy and the East and West bloc. What we faced during the trip of the Iranian business delegation in the presence of the honorable chairman of the Iranian Chamber of Commerce and the honorable ambassador of our country in Uzbekistan was the essence of this matter.

Sending a business delegation to Uzbekistan

From the beginning of this program, which could have been a turning point for the start of extensive trade and export relations with Uzbekistan, but unfortunately, the lack of specialized meetings between the ambassador and relevant officials of the Iranian embassy with Iran's economic elites and entrepreneurs present in this trip and examining their suggestions and needs to facilitate Trade and establishing stable economic relations with Uzbekistan was one of the most important weaknesses and challenges facing Iran's trade relations.

Economic advisers of the Iranian embassy in economic diplomacy

Contrary to the policies of the 7th Development Plan, Iran's economic advisers have unfortunately devoted most of their attention and focus on facilitating imports to Iran and are busy with this. However, the basis of creating this position in the structure of Iran's diplomats was to facilitate exports and develop the country's export markets and foreign exchange, which with the continuation of the current trend, surely this goal is nothing more than a dream.

Uzbekistan Chamber of Commerce

But the other side presented a written, specific and admirable program for each hour and day of the presence of the Iranian trade delegation. The main focus was on the provinces of Tashkent and Khwarezm, so the deputy governor of Khwarezm introduced the products and capacities of this province by presenting a video report and detailed statistics and information.

The meeting of the business delegation of the two countries

The difference in the views of officials and the people at the top of international communications can be clearly seen in the trade balances and international successes of countries in trade. Uzbek diplomats focused on introducing the capacities and potential of the current industry and production of this country, and despite the attraction of significant international investments, they sought to develop this matter. But unfortunately, the Iranian delegation did not have much of a plan in this field.

The way out of this dilemma

The logical solution is to develop a program and written job description and measurable and monitoring performance indicators for diplomats present in Iranian embassies regarding facilitating exports and not just import marketing, as well as employing people with related expertise, capable and familiar with business development models and presence in global markets. , is familiar with the rules and principles of international ceremonies. ■

The stock market is left to itself



Alireza Baghani
Capital market expert

The capital market is very valuable in terms of profits and losses, and the price-to-income ratio of large and medium-sized companies is 4, which is unprecedented in its position, but the problem of the market is due to systematic risks and political develop-

ments, including the confrontation with the Israeli regime and the threats of this The country is returning to attack oil facilities, which has caused the stock market to be constantly worried about foreign attacks, and shareholders are mostly in the selling queue instead of buying. In general, the capital market is exposed to exogenous and endogenous systematic risks that are difficult to manage. Certainly, a problem such as the threat of Israel or its attack is not within the scope of the government's authority as a systematic risk, but some risks are imposed by the government itself, and an example of this as an endogenous risk is the 40% interest rate. Currently, the money purchase rate is not less than 38%, and in the same over-the-counter market and other collective financing tools, the interest rate is 44% and the rate of government bonds and treasury documents is 38%, which is also due to the high interest rate. On the other hand, the gap between the Nima rate and the Azad dollar has increased during the recent period, and despite the positive efforts of the government to reduce the dollar rate by 10%, this gap increased during the recent developments and added to the challenges of the capital market as one of the external problems. Another problem is the mandated pricing, an example of which is the car pricing and its trading outside the commodity exchange, which has resulted in the car manufacturer not getting the profit from its sale.

The government can help these basic companies by issuing subordinated bonds to free them from a critical situation. 60% of the capital market is in the hands of the government, and if it builds trust for the top 50 companies in this market, naturally the conditions will improve and the stock market will face growth. Otherwise, in the current situation, everyone is looking for sales, and even if we don't see the market falling today and tomorrow, this will happen on Wednesday. It is enough for the government to set aside only 100 thousand billion tomans for this market to get out of the crisis, but now the stock market has been left alone and in the last three years only 15 thousand billion tomans have been given to this market by the government, which is The amount cannot be considered as an effective amount. ■

Iran's fashion industry is waiting for attention



Farhad Amirkhani
Chief Editor

In our country, the fashion industry has not yet been properly recognized and its importance has not been addressed. The reason is clear; It is enough to remember that out of the 5,642 official media registered in the Press Office of the Ministry of Culture and Islamic Guidance, only 13 media in the

country have a license to operate in the field of fashion, of which half are inactive and the other half are active. They are facing a serious challenge for publication. Fashion and media are one soul in two bodies and we can talk about the fashion industry when there is a media to promote and promote it, otherwise, there will be no fashion and what remains is an unknown work that is only A limited number of people will not know about it.

A review of the history of Iran's fashion industry reveals that this industry expanded more than all the previous eras, during the Pahlavi period and simultaneously with the increase in oil revenues and peak consumption, prosperity and interest in modernity in our country, so that the media of that period, in order to introduce The new products were not only the common methods in the West, but sometimes they surpassed those models, and by using all the media tools, they promoted and promoted the new products in order to make them fashionable and attract the masses of customers.

But this money-making and at the same time deceptive industry, after the Islamic revolution and following the spread of the culture of simplistic living as well as the outbreak of war, it lost its momentum, and for at least a decade, no media had the right to fashion and advertise the product in the way that was common in the past. It didn't have and as a result, dry and wet were burned together and Iran's fashion industry, which was going to become a model, went to the end and accordingly, innovative Iranian products became less known and the ground was prepared for the entry of foreign colored and glazed products.

Since the invasion of imported culture led to confrontation between the innovative youth and the country's cultural and law enforcement officials, in 2002 an institution called the Fashion and Clothing Working Group was established by the Ministry of Culture in order to respond to the youth's need for fashion and supervise the fashion industry, to be in charge of Iran. Although the establishment of this working group was taken as a good omen at the beginning and many domestic designers and producers hoped for it, but due to the low importance of the role of the media in its constitution, this working group soon lost its real effect and it became an obstacle for the development of Iran's fashion industry. Now, more than ever, this industry needs attention. This industry that has been facing problems for years.■

Single rate currency, production and export incentive



Dr. Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

Multi-rate currency is one of the biggest challenges in countries that are facing economic and management problems. This currency policy has not only brought a successful experience in any country, but has always led to serious problems in the economy of countries. The experience of different countries shows that the single-rate currency by removing rents improves the performance

of production and trade and increases transparency in the market. But these days in our country, all the activists of the private sector are talking about the fact that we should move towards a single-rate currency so that we can overcome the challenges caused by the multi-rate currency. The fact is that the single-rate currency, while helping the industry and production sector, will strengthen exports, better manage imports and increase economic health.

One thing to note is that corruption is inevitable in the current multi-rate system. The existence of multi-rate currencies can be corrupt in itself, because in the current system, there is rent and abuse of the exchange rate difference, because when the official currency is given to some groups at a lower rate, and then this currency is sold in the open market at higher prices, the first result is the creation of corruption and currency abuses.

Another issue that should be considered is that the multi-rate currency and the compulsion of the exporters to supply it at a half rate has made these people unmotivated to export, therefore, the single-rate currency and solving the problem of foreign exchange contracting have become the main demand of the exporters. This has caused a decrease in the volume of Iran's exports in recent years, because the low exchange rate in the Nima system compared to the real market has practically made the export of goods without economic justification.

Another thing to think about is that the multi-rate currency, as one of the complex and challenging issues in Iran's economy, is the cause of the impact on domestic production. For years, we have seen that the multi-rate currency has left its negative effects on domestic production and the business environment of the country. This currency system increases imports and weakens domestic production and artisans. Of course, the multi-rate currency not only affects domestic production, but also harms Iranian workers, because it causes a decrease in domestic production, which has no result other than an increase in imports and a decrease in employment for Iranian workers. Also, the continuation of the multi-rate currency trend and the lack of a stable and transparent currency policy greatly reduce the incentive to create added value in domestic goods; therefore, at present, we are witnessing the abundance of corruption and economic problems due to the multi-rate currency, which will definitely be solved with the existence of a single-rate currency. Of course, success in this direction requires accurate control and correct management of the inflation rate and other economic indicators, because if the exchange rate is freed without careful monitoring and planning, it may cause an increase in inflation and the emergence of new problems in Iran's economy; Therefore, this path requires a comprehensive program that not only makes the currency single-rate, but also considers the necessary controls to prevent a sharp increase in inflation and possible abuses, and only then will it be possible to move towards a transparent and stable economy.■



“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



CEO of Jameh Poosh Ara

Decrease in the power of clothing manufacturers due to inflationary problems



CEO of the Hamsoo cooperative company to supply the needs of car parts manufacturers in the country

We need reliable online platforms to sell car parts



Honorable Ambassador of India to Iran emphasized

Carrying out joint investment projects requires the removal of restrictions



The deputy of Derakhshan Takht Gonbad Copper Mines and Factories stated

Lack of financial resources is a challenge for energy supply of copper industry



Chairman of the board of directors of Hadaf stock portfolio management

The need to reduce systematic risks



It was presented by the CEO of Semanan Kavir Jean

The progress of Iranian brands in the production of high-quality clothing



The founder, director of the Mehrak Psychology Center stated

The key effect of economic challenges in the occurrence of psychological disorders



CEO of the Abrokh brand

Fake brands hinder the development of Iran's clothing industry

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



از جمله اهم طرح های در حال اجرای گروه چادرملو :

- طرح احداث کارخانه گندله سازی شماره ۲ به ظرفیت تولید سالانه ۵ میلیون تن در اردکان.
- طرح احداث کارخانه فروآلیاز به ظرفیت سالانه ۳۰,۰۰۰ تن فروسیلیکو منگنز ۲۰,۰۰۰ تن فرو منگنز پر کربن و ۱۵,۰۰۰ تن فرو سیلیس .
- طرح احداث نیروگاه شماره ۲ سیکل ترکیبی در اردکان به ظرفیت ۵۴۶ مگا وات بصورت EPC .
- طرح احداث نیروگاه خورشیدی به ظرفیت ۱۰۰ مگاوات در خضرآباد استان یزد .
- طرح احداث نیروگاه خورشیدی به ظرفیت ۱۰ مگاوات در بهاباد استان یزد.
- طرح افزایش ظرفیت ناوگان حمل و نقل ریلی و جاده ای .

طرح های مشارکتی:

- مشارکت در احداث کارخانه فولاد به ظرفیت سالانه ۶۰۰ هزار تن در ابرکوه یزد.
- مشارکت در احداث کارخانه تولید آهن اسفنجی به ظرفیت سالانه ۱ میلیون و ۲۰۰ هزار تن در ابرکوه یزد.
- مشارکت در احداث ۲ کارخانه احیاء مستقیم هر یک به ظرفیت تولید سالانه ۱ میلیون و ۱۰۰ هزار تن آهن اسفنجی در شهرستان های اردبیل و اقلید .
- مشارکت در احداث کارخانه الکتروود گرافیتی به ظرفیت تولید سالانه ۳۰ هزار تن در اردکان.
- و مشارکت در توسعه خط نورد جهت تولید کلاف مفتول فولادی شرکت فولاد شاهرود .

CMIC

تولید ۱۷ میلیون تن محصولات زنجیره فولاد

- فازیک گازی نیروگاه ۵۴۶ مگاواتی سیکل ترکیبی اردکان به ظرفیت ۱۸۳ مگاوات
- نیروگاه خورشیدی ۱۰ مگاوات اردکان
- کارخانه تولید کنسانتره سنگ آهن در بهاباد با ظرفیت اسمی ۱ میلیون تا ۱ میلیون و ۲۰۰ هزارتن در سال
- کارخانه تولید کلاف میلگرد سرد ابرکوه به ظرفیت ۴۵۰ هزارتن
- کارخانه تولید بریکت سرد با ظرفیت ۱۰ هزار تن در سال
- واحد فرآوری باطله های معدنی به ظرفیت ۲ میلیون تن

طرح های
به اتمام
رسیده





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

ASEMAN
HOTELS



گروه هتل های آسمان

www.asemangrouphotels.com

 asemanhotel

 setarehhotel



baranhotelisfahan 

hotelasemankish 

✕ اصفهان، خیابان مطهری، هتل آسمان

✕ اصفهان، میدان نقش جهان، خیابان حافظ، هتل ستاره

✕ اصفهان، خیابان امام خمینی، نبش کوچه ۱۲ بهمن، هتل باران

✕ کیش، بلوار موج، هتل آسمان رویال

به پشتوانه ۵۰ سال تجربه، به سوی پیشرفت و توسعه



اقامت‌تی خوش‌خاطرهای ماندگار

هتل پیروزی دارای ۱۲۰۰ باب انواع اتاق، سوئیت‌های مجلل و آپارتمان، کافی‌شاپ، رستوران و کافه رستوران گلشن راز، رستوران ایرانی و فرنگی، بارکینگ و اینترنت رایگان، سالن‌های همایش، استخر و باشگاه ورزشی، خشکشویی، آرایشگاه و فروشگاه، آژانس مسافرتی و خودپرداز

آدرس: اصفهان، میدان امام حسین، ابتدای چهار باغ پایین



Piroozyhotel



031-32009



www.piroozyhotel.com



کویرتکس
KAVIR JEAN

تهران، سهروردی شمالی، کوچه محبی، بلاک ۲۰
تلفن: +۹۸۲۱-۸۸۵۲۵۹۳۴-۶
فاکس: +۹۸۲۱-۸۸۵۰۳۶۲۳
info@kavirtex.ir