

سرمایه‌گذاری



با آثار و گفتاری از:

علی امام

مهرداد قاسمی

محمد سعید شریفان

رضا محمدیان

محمد رضا کدخدازاده

سید حسن عدالتیان

سید ثواب حسینی منش

غلامرضا نخباف

سید مهرداد هاشمیان اصفهانی

علی شاکر

مهوش نیک‌پور

زهرا ضمیر آزاد

میثم جواهری پور

علی اکبر رهبری

چواد آقاجانلو

مدیر عامل شرکت نساجی تندیس کاشان بیان کرد

ترکیه رقیب ایران

در صادرات فرش ماشینی

CEO of Tandis Kashan Textile Company stated

Türkiye is Iran's rival in machine-made carpet exports

وقال الرئيس التنفيذي لشركة تندیس کاشان للمنسوجات

ترکیا هي منافس إيران في تصدير السجاد المصنوع آلياً

دزيبى

WORLD OF INVESTMENT

رئيس مجلس إدارة كذرى



رئيس هيات مديره و هم بنيانگذار برند نارين

صنایع کشور

بسیار تحت فشار هستند

Chairman of the Board of Directors and Co-Founder of the Narian Brand
The country's industries are under great pressure

رئيس مجلس الإدارة والمؤسس المشارك لعلامة نارين التجارية

وتتعرض الصناعات في البلاد لضغوط كبيرة



سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای



جمهوری اسلامی ایران

وزارت راه و شهرسازی



۲۶ آذر تا ۱ دی ماه

هفته حمل و نقل، رانندگان و راهداری گرامی باد

روابط عمومی سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای

HIMCO

شرکت مدیریت بین المللی همراه
جاده، ریل، دریا (هیمکو)

Hamrah International Management co. (HIMCO)

- سرمایه گذاری و احداث اسکله و پایانه مکانیزه تخصصی صادرات و واردات مواد معدنی و محصولات فولادی
- انجام حمل و نقل ریلی و توسعه ناوگان ریلی شرکت های سهامداران با خرید واگن
- تجهیز و توسعه تاسیسات حمل و نقل ریلی، دریایی، بندری و جاده ای
- انجام فعالیت های خدماتی، بازرگانی، عمرانی، مرتبط با احداث اسکله و سازه های دریایی
- برنامه ریزی، هماهنگی، مدیریت و مشاوره در خصوص کلیه فعالیت های حمل و نقل معدنی و فولادی با مزیت ریلی، دریایی، جاده ای
- مدیریت تامین و ساخت پروژه های بزرگ عمرانی



تهران، میدان آرژانتین، خیابان احمد قصیر، کوچه هجدهم، پلاک ۴، طبقه سوم
www.hamrahcompany.com ۰۲۱ ۸۶۱۲۰۶۳۱ - ۸۶۱۲۲۹۲۷
info@hamrahcompany.com @ ۰۲۱ ۸۶۱۲۲۶۴۸



شرکت سنگ آهن
گهر زمین
Goharzamin Iron
Ore Company



شرکت معدنی و
صنعتی کال گهر
Golgohar Mining &
Industrial Company



شرکت معدنی و
صنعتی چادرملو
Chadormalu Mining
& Industrial Co.



شرکت گروه مدیریت
سرمایه گذاری امید
Omid
Investment Group



شرکت تجلی توسعه
معادن و فلزات
Tajali mines & metals
Development Co.



شرکت سرمایه گذاری
توسعه معادن و فلزات
Mines & Metals Development
Investment Company

عملکرد راه آهن دولت چهاردهم

در حوزه مسافری

میزان عملکرد	واحد	نوع اقدام
۱۱,۰۸۲	هزار نفر	تعداد مسافر جابجا شده به تعداد
۴,۲۵۲	میلیون نفر کیلومتر	مسافر کیلومتر جابجا شده
نوع اقدام		
پیش بینی و راه اندازی قطارهای مسافری فوق العاده در ایام اربعین به مقاصد شلمچه-خرمشهر-کرمانشاه-همدان		
پیش بینی و راه اندازی قطارهای مسافری فوق العاده به مقصد مشهد در ایام ۲۸ صفر		
آماده سازی ایستگاه های محور جنوب علی الخصوص ایستگاه های خرمشهر، شلمچه و حسینیه جهت ایام اربعین		
آماده سازی ایستگاه های محور خراسان در ایام ۲۸ صفر		
راه اندازی سیستم سرمایش، گرمایش سالن انتظار ایستگاه اصفهان با اعتباری به مبلغ ۴۰ میلیارد تومان		

جابجایی مسافر و عملکرد حوزه مسافری



راه آهن جمهوری اسلامی ایران

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، الکترونیکال، 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 کمرکات (فروش ارزی) بر حسب نیاز مشتری قسمتی از فعالیت های معمول این شرکت می باشد.

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

info@faraz-energy.com

www.faraz-energy.com

www.bht-online.de

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

پنج دهه تجربه نیم قرن افتخار
بر بلندای صنعت کشور



حوزه فعالیت‌های ایریتک

- زنجیره صنایع فولاد (صنایع متالورژی)
- زنجیره صنایع مس (صنایع متالورژی)
- صنایع فلزی (صنایع متالورژی)
- معدن (اکتشاف، استخراج، فرآوری)
- صنایع کانی‌های غیر فلزی
- صنایع نفت، گاز و پتروشیمی
- احداث بنادر و سازه‌های دریایی
- تولید، توزیع و انتقال برق
- احداث تاسیسات آب و فاضلاب
- احداث خطوط انتقال آب

دارای تکنولوژی

MIDREX

از شرکت **Kobe steel** ژاپن



شهادت حضرت فاطمه زهرا (س)
بر عموم مسلمانان جهان تسلیت باد.



شرکت معدنی و صنعتی گل گهر

GOLDOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY

روابط عمومی و امور بین الملل

گه — رزمین

مرکز ثقل توسعه و اشتغالزایی در کشور

Gohar Zamin, the jewel of Iran



شرکت معدنی و صنعتی گهر زمین
Gohar Zamin Mining and Industrial Company
روابط عمومی و امور بین الملل



www.GISDCO.com



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

بزرگترین عرضه کننده آهن اسفنجی کشور

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

THE BIGGEST DRI SUPPLIER IN IRAN

GISDCO

Development is our belief



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

روابط عمومی و امور بین الملل



شرکت بابک مس ایرانیان

IRANIAN BABAK COPPER COMPANY

IBCCO

تولیدکننده انواع لوله مسی



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

www.ibcco.midhco.com

marketing&sales@ibcco.midhco.com

Karokit کاروکیت

اکوسیستم تحول دیجیتال در صنعت خودرو

مدیریت لجستیک
هوشمند



سیستم های تجزیه
و تحلیل داده ها



شبکه گسترده
نمایندگی کل کشور



پلتفرم جامع فروش



ویژگی های
اصلی و کاربردی
کاروکیت

مدیریت سفارشات
و انبار



زنجیره تامین
یکپارچه



حفظ امنیت و حریم
خصوصی



معاملات اعتباری





NARIAN
smart stylish
+ www.narianco.com
narianco



مدیر عامل حمل و نقل گروه مینا تاکید کرد

توسعه حمل و نقل ریلی

در گروی جذب و مدیریت سرمایه

۲۴

۲۶

مدیر عامل شرکت احداث، نگهداری و بهره‌برداری
آزادراه اصفهان - شیراز مطرح کرد



**رشد اقتصادی استان‌های
کشور در سایه تکمیل
کریدور شمال به جنوب**

۱۸

مسئول مرکز نوآوری بانک رفاه



**فرهنگ‌سازی
برای پذیرش نوآوری
موضوعی مهم است**



دنیای چاپ
۵۸ تا ۶۲



دنیای صنعت
۴۶ تا ۵۶



دنیای خودرو
۳۸ تا ۴۴



پرونده ویژه
۲۴ تا ۳۶



اقتصاد بازار
۱۸ تا ۲۲

دستی سرمایه‌گذاری

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 برهمی: رئیس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا
- دکتر بهرام شکوری: رئیس انجمن مس ایران
- مهندس حسن کریمی سجری: مدیر ارشد صنعت خودرو
- دکتر عزیز الله عصار: مدیر ارشد حوزه معدن
- مهندس مهدی حکیمیان: کارشناس ارشد حوزه سرمایه گذاری و اقتصاد
- مهندس آرش محبی نژاد: مدیر انجمن تخصصی صنایع همگن قطعه سازان خودرو
- مهندس احمد رویایی: مدیر ارشد صنعت خودرو
- دکتر جمشید حمزه زاده: رئیس جامعه هتلداران کشور
- دکتر علی اصغر عنایتی: نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی
- دکتر غلامعلی جعفرزاده: نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی
- دکتر محمد دامادی: نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی
- دکتر اسفندیار سیفی: رئیس انجمن تولید کنندگان و صادر کنندگان طلا و جواهر استان تهران
- دکتر سیف الله 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
- کریمیگی: رئیس جامعه هتلداران استان اصفهان
- دکتر حسین عرفانی: مقدم: کارشناس ارشد امور حقوقی
- مهندس سید محمد مقدسی: عضو هیات مدیره جامعه متخصصین نساجی
- مهندس علی همتی: عضو هیات مدیره انجمن تولید و صادرات نساجی پوشاک ایران
- دکتر امیر حامد رضایی: مشاور 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 نسخه پستی ال‌اف ماهنامه به پایگاه خبری زیر مراجعه فرمایید:
www.dsarmaye.ir

نشانی:

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

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۳۴۴

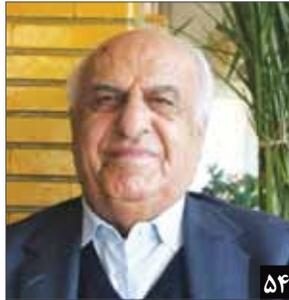
تلفن: ۳۷-۸۸۸۶۴۸۳۵-۰۲۱

واحد بازرگانی: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۲۰

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتمنو
تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



۵۴

موسی و مالک رستوران «شاطر عباس»

۴۲ سال کار و زحمت برای برند سازی «شاطر عباس»



۳۵

مدیر عامل شرکت عدل ترابان توس

هوشمندسازی و توسعه حمل و نقل راهبر دبلندمدت مدیران عدل ترابان توس



۶۶

عضو اتاق بازرگانی تهران و کارشناس
حقوق اقتصادی

هزینه ناکارآمدی متولیان صنعت برق بر دوش واحدهای صنعتی



۳۸

مدیر مرکز نوآوری و توسعه
خودروی برقی (منتخب)

شرط دستیابی به فناوری‌های نوین نیروی انسانی خلاق است



اقتصاد هنر
۶۸ تا ۷۵



اقتصاد کلان
۶۶ تا ۶۸



یادداشت

حمل و نقل ایران در رکود یا جهش؟!

فرهاد امیر خانی
سر دبیر

برای آن‌ها اندیشیده نشود، چه بسا فرصت‌ها همچون همای سعادت از بام این مرز و بوم به پرواز درآید و با نشستن بر بام کشورهای همسایه، آه و افسوس را برای آیندگان بر جای بگذارد. البته در این برهه از زمان، عزم فعالان این عرصه نیز ستودنی و قابل تقدیر است. نشست‌های پیاپی با مسئولان جاده‌ای و ریلی کشورهای همسایه، حضور پررنگ در نشست ترانسیکا (کمیسیون بین‌الدولی کریدورهای اروپا، قفقاز و آسیا)، همکاری معنادار با UIC (اتحادیه بین‌المللی راه‌آهن‌ها)، عقد تفاهم‌نامه‌های بین‌المللی با کشورهای نظیر افغانستان، ترکمنستان، ازبکستان، روسیه، آذربایجان، عراق، ترکیه و دیگر کشورها، همگی حاکی از تلاش جدی مجریان برای استفاده از فرصت‌ها در این صنعت پررقیب رادارند.

نباید از خاطر برد که با وجود این حجم از تهدیدها، در سال ۱۴۰۳ برای وزارت راه و شهرسازی بودجه‌ای معادل ۶۸ هزار و ۵۲۱ میلیارد و ۳۶۹ میلیون تومان در نظر گرفته شده که نه تنها با این حجم کم از بودجه، جهشی در این عرصه رخ نخواهد داد، بلکه امکان رکود و از دست رفتن فرصت‌های تاریخی نیز فراهم خواهد شد. فارغ از تمامی تهدیدهایی که از آن‌ها یاد شد، هم‌اکنون این صنعت با مشکلات عدیده داخلی نیز مواجه است که می‌توان به کاهش شدید لوکوموتیو و واگن مسافری در بخش ریلی، فرسودگی ناوگان حمل و نقل باری جاده‌ای، تحریم کشتیرانی ایران و تحریم بسیاری از ایرلاین‌ها از جمله شرکت هواپیمایی ایران ایر اشاره کرد که اگر چاره‌ای برای آن‌ها اندیشیده نشود، همچنان شاهد افزایش مشکلات در این صنعت استراتژیک و مهم کشورمان خواهیم بود. مشکلاتی که هر چند بجزغ به نظر می‌رسند؛ اما قطعاً با تدبیر و نگاه نو دولت و مجلس شورای اسلامی و همچنین تخصیص بودجه کافی و همراهی ملت با سرمایه‌پذیری داخلی و خارجی قابل حل خواهند بود. ■

از دیرباز ایران به عنوان چهارراه بین‌المللی حمل و نقل شناخته شده است. در گذشته‌های دور، این وضعیت از منظر ژئومیلیتاریسم (جغرافیای نظامی) یک تهدید محسوب می‌شد؛ اما اکنون همان تهدیدها، از منظر ژئوکنومیسیم (جغرافیای اقتصادی) یک فرصت بی‌نظیر قلمداد می‌شود. امروزه نیز اگر باورهای دیرین که منبعث از ترس ناشی از تهدیدهای گذشته بودند، مانعی در مسیر توسعه نشوند، این فرصت‌ها می‌توانند همچون منبعی با درآمد پایدار، موجی از ثروت و سرمایه را به اقتصاد کشورمان سرازیر کنند و جهشی عظیم در صنعت حمل و نقل داخلی، صنعت میراث فرهنگی و گردشگری و... پدید آورند.

وجود کریدورهای ریلی و جاده‌ای در شمال - جنوب و شرق - غرب و آسمان امن و ایمن برای عبور ایرلاین‌ها و همچنین سواحل گسترده با آب‌های عمیق در جنوب و شمال کشورمان، همگی نشانه‌هایی از فراوانی این ثروت طبیعی و خدادادی دارند و فقط کافی است که با نگرشی نو و ثروت‌آفرین به آن‌ها توجه کرد و برنامه‌های کاربردی و سرمایه‌پذیر برای آن‌ها طراحی و به اجرا گذاشت. هر چند خوان نعمت در این حوزه، غنی و بسیار گسترده است؛ اما به دلیل عملکردهای ناکافی گذشته، هم‌اکنون شاهد افزایش رقبا در منطقه و راه‌اندازی کریدورهای جدید بین‌المللی ریلی و جاده‌ای، تغییر مسیر ایرلاین‌ها و عدم پهلوگیری کشتی‌ها در بنادر هستیم که این رویدادها، در حال حاضر ظرفیت حمل و نقل کشورمان را با تهدیدهای جدید مواجه ساخته‌اند.

بهره‌برداری از بندر گوادر در پاکستان به عنوان رقیب بندر چابهار، بندر فاو در عراق به عنوان رقیبی برای بندر امام (ره) و شهید رجایی و... توسعه حمل و نقل ترکیبی در کشورهای شمالی و جنوبی و میزبانی کشورهای عربی از ایرلاین‌ها و... همگی نشانگر جاماندگی صنعت حمل و نقل کشورمان نسبت به تحولات روز دنیا دارد که چنانچه برنامه‌های منسجم



یادداشت

جهش قیمت ارز و چشم انداز واردات و صادرات کشور

دکتر مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران

چگونگی تزریق ارز به بازار، نرخ ارز نیمايي و تک‌نرخي کردن ارز، تأثير به‌سزايي در اين نوسانات داشته‌است. برای مثال، تصميم به تعيين نرخ ارز به صورت توافقي به جای نرخ ثابت می‌تواند به شدت بر بازار تأثير بگذارد. اين عوامل به صورت هم‌افزا عمل می‌کنند که به نوسانات شديد در بازار ارز ايران منجر شده‌اند. در نتیجه، پيش‌بینی دقیق نرخ ارز در ايران به دليل اين عوامل متغير و غير قابل پيش‌بینی، کار دشواری است. بر اساس اطلاعات موجود، تاکنون نرخ ارز برای واردات با توجه به نوع کالا و نوع واردات متفاوت بوده‌است. برای نمونه، ارز حاصل از صادرات برخی از شرکت‌های بزرگ مانند فولاد و پتروشيمي باید با نرخ مشخصی به سامانه نیما بازگردانده می‌شد که این امر باعث ایجاد نوعی انحصار ارزی شده‌است. همچنین تا تاریخ ۲۶ آذر ۱۴۰۳، به میزان ۵۰/۶ میلیارد دلار ارز برای واردات تامین شده‌است. برای تولیدکنندگان نیز دسترسی به ارز برای واردات مواد اولیه یا ماشین‌آلات چالش‌برانگيز بوده، با این حال سیاست‌هایی مثل اختصاص ارز فقط به مواد اولیه و کالاهای اساسی، به نوعی حمایت از تولید داخلی است، اما این حمایت همیشه کافی نیست و بستگی به نوع صنعت و نیازهای آن دارد. سیاست‌های ارزی ايران با هدف حمایت از تولید داخلی و تامین کالاهای اساسی پیگیری می‌شود، ولی مشکلاتی مانند تاخیر در تخصیص ارز، نوسانات نرخ ارز و محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها باعث ایجاد چالش‌های متعددی برای واردکنندگان، تولیدکنندگان و سایر افرادی شده که به ارز نیاز دارند و نهایتاً موجب سوق آنان به سمت بازار غیررسمی برای تامین نیازهای خود می‌گردد. ■

بازار غیررسمی ارز طی ماه‌های اخیر دوباره دچار نوسانات شدیدی شد و بر اساس آمارها و گزارش‌های موجود، قیمت دلار در بازار آزاد ايران افزایش قابل ملاحظه‌ای یافت و نرخ دلار از مرز ۷۷ هزار تومان عبور کرد و یورو نیز به قیمت بیش از ۸۱ هزار تومان رسید که نشان‌دهنده روند صعودی بهای ارز در ايران است. نوسانات نرخ ارز به دلایل مختلفی از جمله تحولات سیاسی مانند سقوط بنسار اسد در سوریه و تشدید تحریم‌های اقتصادی ارتباط دارد. به‌طور کلی، اقتصاد ايران با تورم بالا مواجه بوده که بر قیمت ارز تأثير گذاشته‌است. نرخ تورم در سال‌های اخیر رکوردهای بالایی را ثبت کرده و این موضوع به افزایش قیمت ارز کمک کرده‌است. علاوه بر این، درگیری نظامی در منطقه، بازارهای مالی دیجیتال را نیز دچار نوسان شدید کرده که بر بازار ارز تأثير گذاشته‌است.

تحلیل نوسانات ارز در ايران نیازمند بررسی عوامل متعددی است که بر اقتصاد و بازار ارز کشور اثر گذار هستند که از مهمترین این موارد می‌توان به تنش‌های سیاسی بین ايران و کشورهای غربی به‌ویژه آمریکا و اروپا اشاره کرد که به دليل برنامه هسته‌ای ايران، باعث افزایش نرخ ارز شده‌است. تحریم‌های اقتصادی و تشدید تنش‌ها نیز منجر به بی‌ثباتی اقتصادی و جهش قیمت ارز شده‌اند. همچنین افزایش تورم در ايران یکی از عوامل اصلی نوسانات ارزی است. با افزایش تورم، ارزش ریال کاهش پیدا می‌کند و این موضوع باعث افزایش قیمت دلار و سایر ارزها در بازار می‌شود. سیاست‌های پولی مانند چاپ پول برای پرداخت هزینه‌های دولت نیز بر این نوسانات تأثير می‌گذارد. از طرفی، تصمیمات بانک مرکزی در مورد

یادداشت مهمان

هوشمندسازی ناوگان حمل و نقل ضرورتی انکارناپذیر

مهندس مهدی قاسمی

مدیرعامل شرکت حمل و نقل بین‌المللی مینا آسیا فراپر

اقدام، نظارت کامل بر رفتار راننده، ایمنی کامل برای وسیله نقلیه و کالای حمل شده خواهد بود.

افزایش طول عمر وسیله نقلیه را می‌توان از دیگر مزایای هوشمندسازی دانست. هوشمندسازی از طریق تجزیه و تحلیل داده‌های مربوط به وسایل نقلیه، قابلیت تعمیر و برطرف کردن ایرادات را پیش از بروز خرابی امکان‌پذیر می‌کند. این مسأله، ضمن افزایش طول عمر وسیله نقلیه، بهینه‌سازی عملیات و افزایش عملکرد ناوگان را به همراه دارد.

از مدیریت مصرف سوخت به عنوان دیگر مزیت هوشمندسازی یاد می‌شود. در اختیار قرار دادن اطلاعات و داده‌های واقعی در مورد مسیرهای بهینه حرکت وسایل نقلیه و همچنین تعمیر به موقع قطعاتی که نقش اصلی در مصرف انرژی دارند، می‌تواند به مدیریت سوخت خودروها کمک بسیاری کند. همچنین داده‌های در دسترس، امکان تصمیم‌گیری‌ها و برنامه‌ریزی مناسب در این رابطه را برای مدیریت فراهم می‌کند.

یکی دیگر از فواید هوشمندسازی حمل و نقل، کمک به تصمیم‌گیری‌های آگاهانه مدیریتی است. در واقع ارائه گزارش‌های دقیق بر اساس داده‌های دریافتی از وسیله نقلیه ناوگان در طی عملیات، کمک بزرگی برای مدیر ناوگان در جهت برنامه‌ریزی بهتر و ترسیم چشم‌انداز آینده خواهد بود. ترکیب و تجزیه و تحلیل این داده‌ها بر پایه هوش مصنوعی، روش‌های جدیدی را برای تنظیم گزارش‌های شخصی‌سازی شده بر اساس نظر مدیریت فراهم می‌کند که در نهایت تمام این موارد موجب تعامل بهتر با مشتریان و کارکنان راهمایی‌ها می‌سازد.

پیشرفت فناوری و سیستم‌های هوشمند امروزی به دلیل آنکه موجب کاهش زمان و هزینه‌ها می‌شوند، به جزئی اصلی برای سازمان‌ها و شرکت‌های حمل و نقل تبدیل شده‌اند. روند رو به رشد استفاده از این سیستم‌ها در جهان نشان می‌دهد که قابلیت هوشمندسازی در بهبود کارایی فرآیندهای عملیاتی مختلف در حمل و نقل غیر قابل انکار است. در واقع در آینده، سیستم‌های هوشمند عضو جداناپذیری از فعالیت‌های کلیه سازمان‌ها و صنایعی خواهند بود که خودرو و وسایل نقلیه، بخش مهم عملیات آن‌ها است. ■

در دنیای امروز، هوشمندسازی ناوگان‌های حمل و نقل، به ابزاری کارآمد و پرکاربرد برای مدیران و شرکت‌ها تبدیل شده است. امروزه مدیریت هوشمند ناوگان با مزایایی مانند مقرون به صرفه بودن و پایداری طولانی مدت همراه است، از همین رو برای شرکت‌ها، یک اولویت اساسی به شمار می‌آید. مدیریت هوشمند ناوگان حمل و نقل، رویکردی جامع با هدف استفاده از فناوری‌های پیشرفته برای یکپارچه‌سازی نظارت، تجزیه و تحلیل و بهینه‌سازی عملیات است. این راهکار نوآورانه از ابزارهایی مانند ردیابی GPS، تلماتیک، دوربین‌ها، شتاب‌سنج‌ها، اینترننت اشیا و تجزیه و تحلیل آینده‌نگارانه برای ساده‌سازی جنبه‌های مختلف مدیریت ناوگان استفاده می‌کند. در نهایت تمامی این تجهیزات، نرم‌افزارها و داده‌های حاصل از آن، به مدیریت بهتر ناوگان‌های حمل و نقل کمک می‌کنند.

تحقیقات بین‌المللی نشان می‌دهد، بازار مدیریت هوشمند ناوگان حمل و نقل در جهان در سال ۲۰۱۹ ارزشی معادل ۳۸۲۴۵ میلیون دلار داشته و پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که این میزان تا سال ۲۰۲۷ به ۹۸۶۵۶ میلیون دلار برسد که حمل و نقل جاده‌ای بیشترین سهم از این فناوری را خواهد داشت. این بدان معناست که شرکت‌های فعال در این حوزه برای حفظ سطح رقابتی خود در بازار، باید استفاده از هوشمندسازی را در برنامه‌های توسعه‌ای خود بگنجانند. یکی از فواید سیستم‌های هوشمند حمل و نقل، بهینه‌سازی مسیر و کاهش هزینه‌های عملیاتی است. در واقع یکی از مهمترین فواید هوشمندسازی را می‌توان قابلیت استفاده از داده‌های وسیله نقلیه در لحظه و زمان واقعی برای بهینه‌سازی مسیرها دانست. انتخاب مسیرهای کارآمدتر برای سفرها و ماموریت‌های تعریف شده ناوگان، زمان توقف وسیله را به حداقل زمان ممکن می‌رساند و در عین حال، مسافت طی شده کل را کاهش می‌دهد که در نهایت موجب افت هزینه‌های عملیاتی می‌شود.

افزایش سطح ایمنی رانندگی، از دیگر مزایایی است که می‌توان برای هوشمندسازی ناوگان حمل و نقل برشمرد. استفاده از سیستم‌های هوشمند این امکان را برای مدیران ناوگان فراهم می‌آورد تا در صورت هرگونه رانندگی پرریسک، هشدار لازم را به راننده ارسال کند. نتیجه این



گفت و گوی اختصاصی با میثم فدایی

در این بخش می خوانیم:

- بررسی عملکرد بورس قطر در سال ۲۰۲۴
- فرهنگ سازی برای پذیرش نوآوری موضوعی مهم است
- ضرورت اعطای مشوق های مالیاتی به شرکت های بورسی

مسئول مرکز نوآوری بانک رفاه

فرهنگ سازی برای پذیرش نوآوری موضوعی مهم است

عارف فغانی



فرهنگ سازی برای پذیرش نوآوری یکی مساله مهم است تا اینکه ما چگونه برای سرمایه گذاری روی یک نوآوری کار کنیم؛ به ویژه زمانی که برای سرمایه گذاری نوآورانه به دنبال متقاعدسازی سرمایه گذاران و تامین کنندگان مالی هستیم

درباره فعالیتها و ماموریت‌های مرکز نوآوری بانک رفاه توضیح دهید.

مراکز نوآوری در واقع ماموریتی به جز شتاب‌دهی و حمایت از طرح‌ها و ایده‌های با جنبه‌های نوآورانه که مبتنی بر فناوری‌های نوظهور و بدیع باشند، ندارند. در مراکز نوآوری که مرتبط با حوزه‌های بانکداری و یا به‌طور کلی فعالیت در صنعت مالی است، حمایت از فین‌تک‌ها و لندتک‌ها از اهمیت بیشتری برخوردار بوده و از طرفی، شرکت‌های فناوری و استارت‌آپ‌ها با پلتفرم‌های مختلف مرتبط که به نحوی به بانکداری مشغول هستند، بیشتر آشنا خواهند شد. در این راستا مرکز نوآوری بانک رفاه نیز بخش‌های مرتبط با بانکداری را بیشتر مورد توجه قرار خواهد داد؛ به ویژه زمانی که تمرکز و نگاه ویژه‌تری به سمت‌وسوی هدایت نقدینگی و مدیریت بهینه‌تر از منابع داشته باشد.

چه اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدتی برای این مرکز در نظر گرفته‌اید؟

تغییرات سریع در فین‌تک‌ها بسیار بیشتر از گذشته، اهداف بانک‌ها را تحت تاثیر قرار داده و اهداف بلندمدت را نیز به کوتاه‌مدت تغییر داده که این تغییرات، متاثر از رشد و توسعه فناوری‌های مالی روی بستر ابزار و تجهیزات فناوری اطلاعات و ارتباطات است، از این رو همگامی و همراهی با این تغییرات ضروری‌تر و چه بسا پیچیده‌تر شده است. داشتن یک سرویس موبایل بانک و اینترنت بانک قبلاً برای یک بانک به عنوان ضروری‌ترین کانال ارتباط با نیازهای مشتری شناخته می‌شد، در حالی که هم‌اکنون حضور در یک پلتفرم مالی و اعتباری بیشتر مورد توجه قرار گرفته است. در هر صورت عدم غفلت از تغییرات بیرونی و گرفتن تأثیرات مثبت آن از ایجاد و تأثیر آن روی فرآیندها، فرهنگ‌ها، نقش‌ها و فعالیت‌ها می‌تواند از همه مهم‌تر و قابل توصیف‌تر باشد. یک بانک خوب باید بداند که از چه فین‌تک‌هایی حمایت کرده و یا آن‌ها را تحت سیطره خود قرار خواهد داد.

در حال حاضر چه فناوری‌ها یا نوآوری‌هایی بیشترین توجه را در بانک رفاه به خود جلب کرده‌اند؟

به صورت عمومی، فناوری‌های پرداخت و به صورت خاص لندتک‌هایی که در حال ایجاد و معرفی در بازار هستند و همچنین حضور فعال در

از مهمترین راهکارهای افزایش قدرت رقابت‌پذیری می‌توان به ابداع و ایجاد طرح‌های جدید، افزایش دانش فنی و خلق بهترین فرصت‌ها جهت دسترسی به سود پایدار، توسعه فناوری‌های مدرن و افزایش سطح نوآوری در کسب‌وکارها و سازمان‌ها اشاره کرد که بخش‌های مختلف مانند محصول، خدمات، فرآیند، مواد و... را در بر می‌گیرد. این موضوع به ویژه در دنیای امروز که نوع برخورد کشورها، از نظامی به برخوردهای رقابتی تغییر پیدا کرده، به عنوان شاخص توسعه‌یافتگی مرکز اقدامات اقتصادی کشورها به شمار می‌رود. به منظور بررسی بیشتر این موضوع به سراغ مهندس محمد سعید شریفان، مسئول مرکز نوآوری بانک رفاه، دانش‌آموخته مهندسی کامپیوتر و مدیریت تکنولوژی در گرایش انتقال تکنولوژی رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم که حاصل آن را می‌خوانید.

سامانه‌های فروش اینترنتی و کسب‌وکارهای مجازی، بیش از همه مورد توجه قرار گرفته است. با تضعیف قدرت خرید اقشار مختلف مردم در بازارهای عمومی و اختصاصی، ترویج استفاده از تسهیلات و تخصیص فوری آن‌ها برای متقاضیان با در دست بودن سرعت دسترسی، یکی از مهمترین عوامل جلب توجه به فناوری‌ها است. هم‌اکنون نیز زمینه‌های ظهور فناوری‌های سلامت مالی ویژه‌تر شده است.

مرکز نوآوری چگونه می‌تواند به بهبود تجربه مشتری بانک رفاه کمک کند؟

تأثیرپذیری از محیط بیرون و تأثیرگذاری بر درون هر سازمانی، مهمترین نقش یک مرکز نوآوری است. در این راستا در مراکز نوآوری بانکی نیز باید این نقش بسیار پررنگ‌تر باشد. در اینجا لازم است تا مراکز نوآوری در بهبود تجربه مشتری نیز مطلوب‌تر عمل کنند. یکی از مهمترین موضوعاتی که هم‌اکنون در زیست بوم نوآوری نیز می‌تواند وجود داشته باشد، این است که چگونه می‌توان در زیست بوم نوآوری به ارتقای سطح تجربه مشتریان کمک کرد؟ در یک مجموعه بانکی که ایجاد و نگهداری و حفظ رابطه بلندمدت با مشتریان خیلی حائز اهمیت است، بی‌دلیل نیست که مراکز نوآوری به راهکارهایی برای جهت‌بخشی به بهبود تجربه مشتریان گام بردارند؛ بنابراین مراکز نوآوری در انتقال تجربیات کاربردی مشتریان در محیط‌ها و کانال‌های ارائه خدمات مالی حتماً تأثیرگذار می‌باشند.

چه استراتژی‌هایی برای تعامل بهتر با استارت‌آپ‌ها و فین‌تک‌ها در نظر گرفته‌اید؟

بهره‌مندی و امکان اتصال به سیستم بانکداری از طریق سرویس‌های بانکداری باز، از مدرن‌ترین تکنیک‌های جذب و شیوه ارتباط موثر با استارت‌آپ‌ها و فین‌تک‌ها است. سهولت دست‌یابی مشتریان فناور به سرویس‌هایی که می‌توانند به صورت چابک و فناورانه آن‌ها را به مرحله بهره‌برداری از محصولات نوآورانه‌شان سوق دهد نیز از مهمترین استراتژی‌های تعاملی است که برقرار شده و این تعامل مطلوب، نه تنها موفقیت‌آمیز است، بلکه در آینده یکی از راه‌های نجات صنعت بانکداری برای برخورد فناورانه با مشتریانی است که می‌خواهند خدمات مالی خود را از نوبانک‌ها دریافت کنند.

نوآوری در بانک رفاه تا چه اندازه به کاهش هزینه‌های عملیاتی و افزایش بهره‌وری کمک کرده است؟

شاید در وهله نخست بارویکرد کاهش هزینه‌های عملیاتی مواجه نباشد، ولی در آینده به‌طور قطع با درآمدی‌های بیشتر و مدیریت مناسب منابع تلفیق خواهد شد. نمی‌توان انتظار داشت که در مراحل نخست، یک نوآوری را با کاهش هزینه‌ها آن توسعه دهیم، چرا که ذات ایجاد نوآوری در انجام هزینه‌هایی است که حتماً منتج به سرمایه‌گذاری می‌شود. در همین خصوص چه بسیار طرح‌های نوآورانه‌ای که تامین سرمایه خطرپذیر می‌شوند، ولی در نهایت موفق نیستند. البته آن‌هایی که به مراحل رشد و بلوغ رسیده و ضمن سپری کردن مراحل تبدیل شدن به یک شرکت بزرگ، حتی وارد بازار بورس هم می‌شوند، حتماً با کاهش هزینه‌های عملیاتی در کسب و کار به افزایش بهره‌وری هم کمک خواهند کرد.

مرکز نوآوری بانک رفاه چگونه با سایر واحدهای بانکی و مالی همکاری می‌کند تا از ایده‌های نوآورانه حمایت کند؟

همان‌طور که گفته شد، مرکز نوآوری نقش واسطه و انتقال نوآوری‌هایی را خارج از بانک بر عهده دارد که به راحتی و سهولت مشاهده نمی‌شود. به جای آنکه منتظر ارائه و معرفی آن‌ها از سوی شرکت‌های بازرگانی باشیم، بهتر است که خودمان آن‌ها را شناسایی و اکتساب کنیم، به هر حال خیلی مهم است که این توفیقات حاصل از تعاملات فی‌مابین اداری و سازمانی می‌تواند ما را راهنمایی و حتی به صورت موفقیت‌آمیز کمک کند. این جنبه از همکاری بسیار حائز اهمیت بوده و جای کار بسیاری دارد که نباید از آن غفلت کرد.

چه نقش و جایگاهی برای بانکداری باز (Open Banking) در استراتژی‌های نوآوری بانک رفاه در نظر گرفته‌اید؟

بانکداری باز، هم‌اکنون یک جایگاه ویژه سازمانی دارد و نه تنها در صنعت بانکداری، بلکه در بسیاری دیگر از سازمان‌ها و موضوع دسترسی به سرویس‌های باز مورد توجه قرار گرفته است. حتی داشتن دولت الکترونیک هم در حال حاضر یک استراتژی برای کشورهای محسوب می‌شود. در حال حاضر واحدهای سازمانی و گروه‌های کارشناسی به وجود آمده و این نقش‌ها تعریف شده‌اند که در حال استفاده و بهره‌برداری است. هم‌اکنون جایگاه مدیریت سرویس‌های بانکداری باز، به خوبی مشخص و تعریف شده و آگاهی از آن از طریق اطلاع‌رسانی‌های مناسب صورت پذیرفته است.

بزرگ‌ترین چالش‌هایی که مراکز نوآوری در فرآیند پیاده‌سازی ایده‌های جدید با آن‌ها مواجه هستند، چیست؟

پیاده‌سازی ایده‌های جدید، نه فقط در مراکز نوآوری، بلکه در دیگر صنایع نیز همواره با مشکلات و معضلاتی همراه بوده است. در این میان، مراکز نوآوری باید چالش‌های موجود و پیش‌روی خود را با مکانیزم‌هایی متناسب با کسب و کار مرتفع کنند. علاوه بر مکانیزم‌های مختلف تامین مالی مناسب و ریسک‌پذیر، در حال حاضر روش‌های تامین مالی جمعی نیز به عنوان یک راهکار خوب که سرمایه‌گذاران را به تامین مالی ترغیب می‌کند، شناخته می‌شود. چالش‌های مطرح در بررسی‌های اولیه و ارزیابی طرح‌های سرمایه‌گذاری، دانش و مهارت‌های خاص و ضروری را می‌طلبد و باید به آن‌ها در ریچه تخصصی نگاه کرد. صندوق‌های پژوهش و فناوری و صندوق‌های وی‌سی و تامین سرمایه خطرپذیر از نهادهایی هستند که چالش‌های سرمایه‌گذاری را مرتفع می‌سازند. در خصوص دانش و مهندسی ارزیابی طرح‌های نوآورانه که از مسیر مراکز نوآوری معرفی می‌شوند نیز باید اقدامات فرهنگ‌سازی و متقاعد کردن نهادهای ناظر را مورد توجه قرار داد.

چگونه با چالش‌های مقاومت فرهنگی و سازمانی در بانک برای پذیرش نوآوری برخورد می‌کنید؟

فرهنگ‌سازی برای پذیرش نوآوری یک مساله مهم است تا اینکه ما چگونه برای سرمایه‌گذاری روی یک نوآوری کار کنیم؛ به ویژه زمانی که برای سرمایه‌گذاری نوآورانه به دنبال متقاعدسازی سرمایه‌گذاران و تامین‌کنندگان مالی هستیم. در این راستا این چالش‌ها تنها یک چالش سازمانی، بلکه در مواردی به عنوان یک چالش و مساله اصلی فراسازمانی نیز مورد توجه قرار گرفته است. البته باید گفت که در نظام‌های رتبه‌بندی جهانی، ایران در ایجاد نوآوری دارای رتبه‌های بسیار پایین‌تری از جایگاه‌های تولید و اشاعه دانش نوآوری است که این مقوله باید به صورت خصوصیات و ویژگی‌های خاص برای کشورمان بررسی و ارزیابی شود. بخش دیگر هم به این موضوع مربوط می‌شود که بیشتر سازمان‌ها، دولتی بوده و در برخی از مقاطع زمانی نیز محدودیت‌های مالی موجب شده که پذیرش نوآوری با محدودیت‌هایی مواجه باشد.

با توجه به سرعت تغییرات فناوری، چطور مطمئن می‌شوید که نوآوری‌های بانک رفاه همواره با نیازهای روز همگام هستند؟

مدل استقرار نوآوری و نظام نامه نوآوری که به رصد و پایش محیط داخلی و خارجی توجه و نگاه ویژه‌ای دارد، به این منظور از روش‌های ارزیابی اختصاصی بهره‌مند است که سرعت تغییرات فناوری را مورد پیمایش قرار داده و بررسی‌های میدانی و محیطی نیز به صورت مستمر روی این همگامی‌ها موثر باشد.

چگونه با موانع قانونی و رگولاتوری که ممکن است، برخورد نوآوری‌ها تاثیر بگذارند، مقابله می‌کنید؟

این موانع همیشه وجود داشته و برخی از مواقع بدون اینکه انتظار آن‌ها را داشته باشیم، ایجاد می‌شوند. برخی روی ابداع نوآوری‌ها تاثیر می‌گذارند و نمی‌توان گفت که باید با آن‌ها مقابله کرد. به هر حال باید موانع قانونی را مدیریت کرد و اگر بر روند نوآوری‌ها تاثیر گذار هستند، به دنبال راهکارهایی برای مقبول‌سازی آن‌ها بود. در هر صورت امیدواریم که این موانع قانونی همیشه ما را از ادامه کار نوآوری متوقف نساخته و راهنمای خوبی برای اقدامات بعدی ما باشند.

چه مشکلاتی در ارتباط با هماهنگی بین مرکز نوآوری و سایر بخش‌های بانک وجود دارد؟

مشکلی وجود ندارد و معمولاً همه از نوآوری حمایت می‌کنند. مساله این است که خود نوآوری موضوع دشواری است، نه اینکه برای نوآوری بخشی از یک سازمان مشکل‌سازی کند. این از خصوصیات نوآوری است و همه هم آن را قبول دارند و باید قبول کنند که نوآوری زاینده تغییر است. همچنین این مقوله، فی‌ذاته با مشکل مواجه است، ولی شکل حل این مشکل بسیار متفاوت و خلاقانه‌تر است.

در آینده نزدیک، چه دستاوردهایی را برای مرکز نوآوری بانک رفاه پیش‌بینی می‌کنید؟

به نظر می‌رسد، محصولات فناورانه‌ای که دارای جنبه‌های اصلی و اساسی مطرح و قابل دفاع نوآوری هستند، ایجاد شده و بانک در مسیر نوآوری قدم بردارد. نوآوری فناورانه همیشه طعم خوبی دارد و همه از آن شگفت‌زده و خوشحال خواهند شد. پیش‌بینی بنده این است که صنعت مالی کشور در آینده از توفیقات بسیار قابل توجهی برخوردار خواهد بود و آینده، مزین به فین‌تک‌ها و لندتک‌هایی است که در مسیر معیشت و سلامت مالی هموطنان و مشتریان‌شان هستند. ■

مراکز نوآوری باید چالش‌های موجود و پیش‌روی خود را با مکانیزم‌هایی متناسب با کسب و کار مرتفع کنند. علاوه بر مکانیزم‌های مختلف تامین مالی مناسب و ریسک‌پذیر، در حال حاضر روش‌های تامین مالی جمعی نیز به عنوان یک راهکار خوب که سرمایه‌گذاران را به تامین مالی ترغیب می‌کند، شناخته می‌شود

مدیرعامل شرکت تامین سرمایه دماوند مطرح کرد

ضرورت اعطای مشوق‌های مالیاتی به شرکت‌های بورسی

ثمانه نادری

از جمله خدمات مهم شرکت‌های تامین سرمایه، تامین مالی شرکت‌ها و ارائه خدمات و فعالیت‌های مالی است. در حال حاضر در کنار شرکت‌های سرمایه‌گذاری و بانک‌ها، شرکت‌های تامین سرمایه، سهم مهمی در خدمات‌رسانی مالی دارند، اما همانطور که مشخص است، بهبود شرایط کلی سرمایه‌گذاری و شفافیت قانون‌گذاری در عرصه مالی، شرط تقویت عملکرد شرکت‌های وابسته است. با توجه به اهمیت این موضوع به سراغ میثم فدایی، مدیرعامل شرکت تامین سرمایه دماوند رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم که مشروح آن از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

دماوند با نماد سپیدما، صندوق نیلی با نماد نیلی، صندوق سرمایه‌گذاری سهامی قابل معامله اوج دماوند با نماد اوج، صندوق بخشی پتروشیمی قابل معامله دماوند با نماد پتروما، صندوق سرمایه‌گذاری مختلط قابل معامله گیتی دماوند با نماد گارانتی و صندوق اختصاصی بازارگردانی لاجورد دماوند فعالیت دارند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری صدور و ابطالی شکوه اوج دماوند، صندوق سرمایه‌گذاری حفظ ارزش و صندوق ندای ماندگار دماوند (مختص اوراق دولتی) نیز در سامانه قله قابل معامله هستند. شایان ذکر است، دو مجموعه خوشنام و پیشرو گروه مالی نماد غدیر و هلدینگ مالی و سرمایه‌گذاری سینا در مجموع ۸۳ درصد مالکیت شرکت تامین سرمایه دماوند را در اختیار دارند و سهامداران اصلی آن هستند.

برای توسعه فعالیت‌های شرکت تامین سرمایه دماوند چه برنامه‌ها و اهدافی دارید؟

یکی از برنامه‌های مهم این شرکت، استفاده از دانش تخصصی به منظور مدیریت هر چه بهتر بخش‌های سرمایه‌گذاری و خلق تنوع در خدمات‌رسانی به مشتریان است. از جمله این اقدامات تلاش به منظور حفظ ارزش دارایی‌ها و مدیریت حرفه‌ای جهت خدمات‌رسانی بهینه در عرصه سرمایه‌گذاری و مالی است؛ از این رو تخصص، تعهد و تلاش چند رکن جدانشدنی از فعالیت‌های این شرکت است که موجب می‌شود تا در آینده‌ای نه‌چندان دور از ظرفیت‌های موجود این شرکت به نحو مطلوبی استفاده شود. ناگفته نماند که افزایش سرمایه، از مهمترین اهداف شرکت تامین سرمایه دماوند است. علاوه بر این، اهداف دیگری همچون رعایت حداقل سرمایه، اصلاح و تقویت ساختار سرمایه و نسبت کفایت سرمایه شرکت، توسعه عملیات و افزایش حجم خدمات قابل ارائه، بهره‌مندی از معافیت مالیاتی و... در نظر گرفته شده است. قاعدتا بخش مهمی از اهداف شرکت‌های تامین سرمایه در صورت همراهی و همکاری دولت در راستای اصلاح سیاست‌های مرتبط با بازارهای مالی به ویژه سیاست‌های مالیاتی محقق خواهد شد که امید است، با تمرکز بر نقش محوری بازار سرمایه و شرکت‌های وابسته آن در رشد اقتصادی، دولت جدید تحولات مثبتی را در این حوزه رقم بزند.



در خصوص عمده فعالیت‌های شرکت تامین سرمایه دماوند توضیحاتی ارائه فرمایید.

این شرکت بعد از اخذ مجوز تاسیس از شورای عالی بورس و اوراق بهادار تاسیس و بخشی از سهام آن نیز در سال ۱۳۹۸ از طریق پذیره‌نویسی در بازار فرابورس عرضه شد. از مهمترین خدمات شرکت تامین سرمایه دماوند می‌توان به تامین مالی، سبذگردانی و مدیریت صندوق‌های سرمایه‌گذاری اشاره کرد. در بخش تامین مالی این شرکت، اقدامات اثرگذاری انجام شده و نتیجه آن نیز موفق‌آمیز بوده است. شرکت تامین سرمایه دماوند با استفاده از افراد حرفه‌ای و متخصص، نقش قابل توجهی در ارائه مشاوره و مدیریت به منظور رصد و تحلیل دقیق بازار انجام داده تا شاهد بهترین تصمیم‌ها در این حوزه باشیم. در حال حاضر حجم تامین مالی این شرکت ۲۵۸ هزار میلیارد ریال و میزان دارایی تحت مدیریت آن ۲۸۵ هزار میلیارد ریال است.

مهمترین صندوق‌های این شرکت کدام است و چه فعالیت‌هایی دارند؟

در حال حاضر صندوق‌های سرمایه‌گذاری در آمد ثابت قابل معامله سپید



مهمترین مزیت بازارگردانی از سوی سبدهای اختصاصی این شرکت چیست؟

از جمله این مزایا می‌توان به این موارد زیر اشاره کرد:

- ارائه خدمات مشاوره‌ای و تحلیل پیرامون شرایط بازار و سهام شرکت موضوع بازارگردانی

- تعامل با سهامدار عمده و ناشر و بررسی عملکرد شرکت و تاثیر آن روی قیمت سهام

- استفاده از بستر معاملات الگوریتمی برای بازارگردانی فعال تر، هزینه کمتر و نقدشوندگی بیشتر سهام

- کارمزدهای پایین برای انجام فعالیت بازارگردانی
- وجود سبد کاملی از انواع گزینه‌های سرمایه‌گذاری در صندوق‌های درآمد ثابت برای مانده وجوه نزد بازارگردان است.

انتشار اوراق مرابحه سهام چه تاثیری بر فعالیت شرکت‌های سرمایه‌گذاری به همراه خواهد داشت؟

در گذشته امکان تامین مالی از طریق بورس برای برخی از شرکت‌ها همچون شرکت‌های سرمایه‌گذاری وجود نداشت. از سوی دیگر، اگر از منظر هویتی به این شرکت‌ها نگاه کنیم، آن‌ها دارای فیزیکی نداشته و همین موضوع مانع از تامین مالی است، در حالی که مشکل مالی، هلدینگ‌ها و شرکت‌های سرمایه‌گذاری بورس را به شدت تحت تاثیر قرار خواهد داد. از این رو با انتشار اوراق مرابحه سهام می‌توان این مساله را حل و فصل و به شرکت‌های سرمایه‌گذاری کمک کرد. از مزایای این شیوه می‌توان به تامین مالی بلندمدت، هزینه کم در بحث مالیات، نبود الزام در دارایی پایه و... اشاره کرد.

شیوه‌های قدیمی در تامین مالی شرکت‌های سرمایه‌گذاری چه معایبی داشت؟

متأسفانه برخی از شیوه‌های قدیمی در تامین مالی وجود دارد که پیامدهای منفی از جمله ایجاد محدودیت در ظرفیت اعتباردهی کارگزاری‌ها به شرکت‌های هلدینگ را در پی داشت که در تامین مالی به شیوه‌های قدیمی به وجود می‌آمد. از طرفی، شرکت‌های کارگزاری از شبکه بانکی

وام دریافت کرده و آن را صرف تامین مالی مشتربان می‌کردند که با توجه به ظرفیت محدود آن‌ها، زمانی که اعتبار به شرکت‌های هلدینگ تخصیص داده می‌شد، سهامدار خرد سهم کمی از این ظرفیت به دست می‌آورد. از سوی دیگر، در شیوه‌های گذشته برای دارایی‌های مختلف اوراق مرابحه منتشر می‌شد و متقاضیان خرید دارایی به‌طور اقساطی آن را تهیه می‌کردند، در حالی که در شیوه اوراق مرابحه سهام، شرکت‌های سرمایه‌گذاری که قصد تامین مالی دارند، منابع جمع‌آوری شده را با نرخ سود مشخصی به دارندگان اوراق بازپرداخت می‌کنند.

تدوین قوانین مالیاتی باید در چه مسیری باشد تا به شرکت‌های تامین سرمایه آسیب نزند؟

متأسفانه یکی از چالش‌های عمومی کشور این است که روند دریافت مالیات‌ها، شفاف و عادلانه نیست. به عنوان مثال، تولیدکنندگان بیش از دلالت و شرکت‌های فعال در بورس مالیات پرداخت می‌کنند و شاهد هیچ‌گونه مشوق مالیاتی به شرکت‌های فعال در عرصه تولید نیستیم. همین موضوع در کنار تدوین قوانینی که ریسک اقتصادی را بالا برده، کاهش ریسک سرمایه‌گذاری را در پی خواهد داشت. همه این چالش‌ها در نهایت به زیان دولت و وابستگی هر چه بیشتر آن به درآمدهای حاصل از نفت می‌شود.

ملزومات تحقق شعار سال جاری تا چه اندازه مهیا شده است؟

در سال‌های اخیر فاصله زیادی بین شعارها و واقعیت‌های اقتصادی بوده است. برای مثال، دولت در سال ۱۴۰۲ سیاست‌های انقباضی به منظور تورم در نظر گرفت که به کاهش سرمایه‌گذاری و فشار مضاعف بر بخش خصوصی منجر گردید. در سال ۱۴۰۳ نیز برنامه‌هایی تدوین شده که کاملاً منفی شعار مشارکت مردم در عرصه تولید است، به طوری که حتی می‌توان پیش‌بینی کرد که با ریزش واحدهای تولیدی بر اثر فشارهای مالیاتی، بیمه‌ای و مشکل تامین مواد اولیه در بلندمدت، شاهد حذف سهم مردم در اقتصاد و مشارکت آن‌ها در امورات مرتبط باشیم. ■

دولت در سال ۱۴۰۲ سیاست‌های انقباضی به منظور تورم در نظر گرفت که به کاهش سرمایه‌گذاری و فشار مضاعف بر بخش خصوصی منجر گردید. در سال ۱۴۰۳ نیز برنامه‌هایی تدوین شده که کاملاً منفی شعار مشارکت مردم در عرصه تولید است



بررسی عملکرد بورس قطر در سال ۲۰۲۴

سعید عدالت‌جو

رشد را تجربه کرد. رشد تولید ناخالص داخلی قطر در سال ۲۰۲۴ با رشد ۰.۰۳ درصدی در دوره ۲۰۲۴ تا ۲۰۲۹، با نرخ رشد تخمینی ۱.۵۷ درصد در سال ۲۰۲۹ پیش‌بینی شده است. اقتصاد قطر که به شدت به نفت و گاز طبیعی متکی است، همچنان توسط این بخش‌ها هدایت می‌شود. به‌رغم قیمت‌های پایین نفت و گاز طبیعی در سال‌های اخیر، دولت هزینه‌های سرمایه‌ای بالایی را برای پروژه‌های زیرساختی مرتبط با جام جهانی ۲۰۲۲ و سایر پیشرفت‌ها حفظ کرده که این هزینه به تداوم فعالیت اقتصادی کمک کرد. با این حال تلاش‌هایی برای کاهش هزینه‌ها برای رفع کسری بودجه صورت گرفت.

از سویی، بخش بانکی در قطر عملکرد خوبی داشت، به طوری که اکثر بانک‌ها در سال ۲۰۰۸ سود قابل توجهی را ثبت کردند، اگرچه آن‌ها با چالش‌هایی مانند مسایل نقدینگی و کاهش اعتماد مشتریان مواجه بودند. سازمان سرمایه‌گذاری قطر (QIA) اقداماتی مانند تزریق سرمایه برای حمایت از بانک‌ها انجام داد که نشان‌دهنده بخشی است که همچنان در پس‌لرزه‌های اقتصادی جهانی حرکت می‌کند. اقتصاد قطر تلاش کرد تا با تقویت بخش‌های غیر نفتی مانند تولید، ساخت و ساز و خدمات مالی، به دستاوردهای قابل توجهی دست یابد. این تلاش برای تنوع بخشی منجر به افزایش تولید ناخالص داخلی غیر نفتی به بیش از نیمی از کل شد که نشان‌دهنده پیشرفت در تنوع اقتصادی است.

اقتصاد قطر پس از مواجه شدن با تحریم اقتصادی، در سال ۲۰۱۸ بهبود یافت و رشد تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۹ از ۲.۲ درصد در سال ۲۰۱۸ به ۲.۶ درصد در سال ۲۰۱۹ افزایش یافت که نشان‌دهنده مسیر بهبودی است که تا سال ۲۰۲۴ ادامه داشته است. اقتصاد قطر سریع‌ترین رشد در میان کشورهای شورای همکاری خلیج فارس در سال‌های ۲۰۲۳ و ۲۰۲۴ است؛ رشدی که توسط بانک جهانی پیش‌بینی شده است. اقتصاد قطر در سال ۲۰۲۴ از طریق تلاش‌های متنوع‌سازی، هزینه‌های استراتژیک دولت و انعطاف‌پذیری در بخش بانکی در میان چالش‌های اقتصادی جهانی، توانست عملکرد مثبتی را از خود نشان دهد. ■

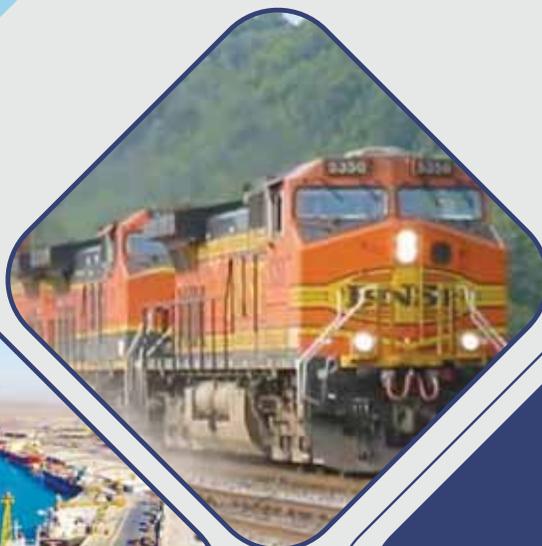
در ماه گذشته، بورس قطر (QSE) رشد کلی مثبت از خود نشان داد. بر اساس داده‌های اخیر، شاخص کل این بورس در ۱۶ دسامبر ۲۰۲۴ با اندکی افزایش ۰.۳۸ درصدی و در ۱۰۵۷۸ واحد بسته شد. حجم معاملات در این روز تقریباً ۴۰۲ میلیون ریال قطر بود. در اوایل هفته، در ۱۵ دسامبر، این شاخص با افزایش حاشیه‌ای ۰.۰۹ درصدی در ۱۰۵۳۸ واحد بسته شد و حجم معاملات به میزان قابل توجهی رشد و به حدود ۲.۴۵۱ میلیارد ریال قطری رسید. اگرچه باید خاطر نشان کرد که بیشتر این حجم ناشی از عرضه اوراق قرضه بوده است. آمارها نقدینگی موثر در بازار سهام را حدود ۳۰۸ میلیون ریال قطر نشان می‌دهد. در ۱۲ دسامبر، این شاخص با افزایش اندک ۰.۱۷ درصدی به ۱۰۵۲۸ واحد رسید و ارزش معاملات چیزی در حدود ۴۰۴.۱ میلیون ریال قطر بود. عملکرد بورس قطر، با افزایش ۱.۳۲ درصدی گزارش شده برای هفته منتهی به ۱۲ دسامبر به افزایش ارزش بازار به حدود ۷.۴۲ میلیارد ریال قطر منجر شد. این آمارها حاکی از یک بازار با ثبات، اما نسبتاً رو به رشد در ماه گذشته است، با این حال حجم معاملات در روزهای مختلف متفاوت است. سال گذشته بورس قطر (QSE) رشد قابل توجهی را در عملکرد خود تجربه کرد. بر اساس آمار، شاخص اصلی بازار سهام در قطر از ابتدای سال ۲۰۲۴ تاکنون ۳۳۴ واحد یا ۳.۰۹ درصد کاهش یافته است. بسته شدن هفتگی در منطقه سبز برای دومین هفته متوالی، در حدود ۲.۱۳ درصد تا ۱۸ اکتبر ۲۰۲۴ نشان می‌دهد که در طول دوره در سال، به‌رغم کاهش خالص از ابتدا، دوره‌های بهبود و رشد قابل توجهی وجود داشت.

شایان ذکر است، افزایش شاخص کل، ناشی از رشد شرکت‌های بورسی بوده که بسیاری از آن‌ها نسبت به سال قبل از رشد معقولی برخوردار بوده‌اند. ورود نقدینگی جدید به ویژه از سوی نهادهای داخلی به سهام عملکرد پیشرو نیز نقش به‌سزایی داشت. بخش بانکی، به‌ویژه سهام‌هایی مانند QIB و QNB، در کنار سهام‌هایی مانند Industries Qatar و Ooredoo، به بهبود عملکرد شاخص کمک کردند.

عملکرد بورس قطر را می‌توان آینه‌ای از اقتصاد این کشور دانست. بر اساس آمارهای موجود، سال گذشته، اقتصاد قطر ترکیبی از چالش‌ها و

اقتصاد قطر پس از مواجه شدن با تحریم اقتصادی، در سال ۲۰۱۸ بهبود یافت و رشد تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۹ از ۲.۲ درصد در سال ۲۰۱۸ به ۲.۶ درصد در سال ۲۰۱۹ افزایش یافت که نشان‌دهنده مسیر بهبودی است که تا سال ۲۰۲۴ ادامه داشته است

پرونده ویژه



در این بخش می خوانیم:

- حرکت پرشتاب سازمان بنادر و دریانوردی در مسیر رشد و توسعه
- رشد اقتصادی استان های کشور در سایه تکمیل کریدور شمال به جنوب
- هوشمندسازی و تکمیل کریدور های حیاتی؛ اولویت توسعه راه های کشور است

مدیرعامل حمل‌ونقل گروه مپنا تاکید کرد توسعه حمل‌ونقل ریلی در گروی جذب و مدیریت سرمایه

مهدیه شهسواری



هرساله و در هفته پایانی آذرماه، شاهد برگزاری نمایشگاه و گرامی‌داشت یکی از مهمترین صنایع موثر در کشور هستیم. صنعت حمل‌ونقل از دیرباز همواره مورد توجه شرکت‌های بزرگ ایرانی و خارجی در کشور بوده است؛ گرچه نباید از ذکر این نکته مهم غافل شد که طی ۱۰ سال اخیر، صنایع مرتبط با حوزه حمل‌ونقل با چالش‌های متعددی روبه‌رو بوده‌اند. به همین مناسبت با دکتر علی امام، مدیرعامل حمل‌ونقل گروه مپنا گفت‌وگویی انجام دادیم تا از زبان وی در جریان شرایط امروز کشور در حوزه حمل‌ونقل و به خصوص بخش حمل‌ونقل ریلی قرار بگیریم. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانید.

اقتصادی کردن حمل‌ونقل ریلی فراهم شود. به عبارتی دیگر می‌توان مهمترین چالش‌ها را به صورت زیر خلاصه کرد:

- تخصیص بودجه ناکافی برای گسترش زیرساخت‌های حمل‌ونقل از نهادهای کارفرمایی و بالادستی
- مشکلات و پروکراسی‌های اداری زیاد برای سرمایه‌گذاران خصوصی در گسترش زیرساخت‌های حمل‌ونقل
- عقب‌افتادگی تحقیق و توسعه در تکنولوژی‌های جدید حمل‌ونقل به واسطه موجود نبودن بودجه کافی در شرکت‌های خصوصی و حمایت ناکافی دولتی از شرکت‌های دانش‌بنیان

در حوزه سیاست‌گذاری بخش حمل‌ونقل کشور، مهمترین حلقه مفقوده را کدام موضوع می‌دانید و سیاست‌های حوزه حمل‌ونقل در ایران را با کشورهای توسعه‌یافته مقایسه کنید؟

مهمترین حلقه مفقوده در حوزه سیاست‌گذاری حمل‌ونقل کشور، عدم یکپارچگی است. بخش‌های مختلف حمل‌ونقل کشور که اتفاقاً اکثر آن‌ها در یک وزارتخانه جمع شده و مابقی نیز با وزارت کشور مرتبط هستند، مستقل از اثر متقابل فعالیت‌هایشان بر دیگر مودهای حمل‌ونقل و معمولاً بدون توجه به تقاضای عمل می‌کنند. حلقه مفقوده بعدی، فقدان اولویت‌بندی در اجرای پروژه‌های زیرساختی در زمینه حمل‌ونقل کشور است. میزان نیاز مالی پروژه‌های تعریف شده و در دست اجرا، ده‌ها برابر بودجه در دسترس است؛ بنابراین تعداد زیادی از پروژه‌های عمرانی ناتمام مانده است. پس از سال‌ها هنوز نتوانسته‌ایم متناسب با اعتباری که در دست داریم، پروژه‌ها را تعریف کنیم. نهادهای غیرمسئول در تعیین اولویت‌ها دخالت می‌کنند که این دخالت‌ها به اجرای پروژه‌های بی‌بازده منتهی می‌شود. دیگر حلقه مفقوده، گرایش به سمت پروژه‌های رویایی و گران‌قیمت است؛ آن‌هم بدون توجه به داشته‌ها و محدودیت‌های کشور. همچنین گرایش به خرید تجهیزات نو به جای نگهداری از دارایی‌ها را می‌توان از دیگر حلقه‌های مفقوده دانست.

عدم اقتصادی بودن مودهای حمل‌ونقل سازگار با محیط زیست به دلیل عدم محاسبه هزینه‌های ناشی از آسیب‌های وارده به محیط زیست و

با توجه به اینکه بخش حمل‌ونقل نقش مهمی در زندگی ایرانیان دارد، هم‌اکنون این صنعت با چه چالش‌ها و مشکلاتی دست‌وپنجه نرم می‌کند؟

مهمترین چالش این صنعت، اقتصاد حمل‌ونقل، سرمایه‌گذاری ناکافی و عقب‌بودن آن از تکنولوژی روز است. قطعاً نقش تحریم‌ها قابل انکار نیست، اما سیاست‌گذاری‌های کلان، بزرگ‌ترین نقش را در این عقب‌ماندگی دارند. در واقع مهمترین مشکل صنعت حمل‌ونقل کشور، عدم توسعه متناسب حمل‌ونقل عمومی با توجه به نیازمندی‌های کشور، به خصوص حمل‌ونقل سازگار با محیط‌زیست ریلی است. دلیل عدم توسعه حمل‌ونقل ریلی، اقتصادی نبودن آن با توجه به سیاست‌گذاری‌های کلان است؛ به این معنی که مهمترین مزیت حمل‌ونقل ریلی که مصرف‌پایین سوخت است، به دلیل قیمت پایین سوخت در کشور، عملاً مزیتی برای حمل‌ونقل ریلی در مقابل حمل‌ونقل جاده‌ای محسوب نمی‌شود. در حالی که هزینه‌های تامین زیرساخت و ناوگان ریلی چندین برابر حمل‌ونقل جاده‌ای است.

به منظور رفع این معضلات چه تدابیری باید اتخاذ شود؟

متأسفانه تلاش‌های دولت از طریق ماده ۱۲ نیز به دلایل متعدد نتوانست این نقص را برطرف کند و باید ضمن بازنگری در قانون، زمینه‌های



انسان (اعم از میزان مصرف سوخت، آلاینده‌گی، ایمنی و...) در مقایسه مودهای مختلف حمل و نقل با یکدیگر را هم نباید نادیده گرفت. به عنوان مثال، شما برای خرید یک خودروی هیبریدی در مقایسه با خرید یک خودروی معمولی هم‌رده باید هزینه بیشتری بپردازید، ولی سوخت کمتری مصرف می‌کنید، آلاینده‌گی هوای کمتری تولید می‌کنید و نقش کمتری در بیماری‌های ریوی، بروز سرطان و کاهش عمر انسان دارید. آیا بابت مصرف سوخت و آلاینده‌گی کمتر و نقش کمتر در بروز بیماری‌ها حمایت مادی دریافت می‌کنید؟ یا رانه مستقیم، بیمه رایگان و... می‌تواند بهترین راه حل باشد، به نحوی که تفاوت هزینه خرید خودروی هیبریدی و خودروی معمولی در حداقل ممکن باشد تا مردم به سمت خرید خودروی هیبریدی گرایش یابند.

در کلان‌شهرهای بزرگ کشور همچون پایتخت، گسترش و توسعه خطوط مترویی و ریلی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

برای مدیریت حمل و نقل و کنترل ترافیک خودرویی و آلودگی در کلان‌شهرها هیچ راهی جز توسعه حمل و نقل عمومی نیست و برای این منظور باید به سمت توسعه حمل و نقل ریل پایه مانند مترو، تراموا یا دیگر تکنولوژی‌های جدید ریلی رفت. ناوگان تاکسی و اتوبوس برقی در اولویت بعدی هستند، زیرا نیازمند ایجاد زیرساخت برای آن‌ها هستیم. متأسفانه به همان دلیلی که گفتیم، صنعت حمل و نقل ریلی به خصوص حمل و نقل مسافر در حال حاضر اقتصادی نیست، نشانه آن هم عدم حضور یا حضور کمرنگ بخش خصوصی است. هم‌اکنون توسعه خطوط مترو کاملاً وابسته به تامین بودجه از طرف دولت است و با توجه به کاهش بودجه دولتی، توسعه خطوط مترویی و ریلی آن چنان که باید رشد نکرده است. نکته دیگر آنکه برخی از شهرها همچون تهران مشکل عدم توسعه متناسب بین زیرساخت ایجاد شده با ناوگان تامین شده دارد، به این معنا که خط و ایستگاه ایجاد شده، ولی به علت تامین کم ناوگان عملاً این خطوط کارایی چندانی ندارند.

از زمان ساخت و بهره‌برداری مترو در کلان‌شهرهای بزرگ کشور، چرا همچنان شاهد وقوع گره‌های ترافیکی خودرویی در کلان‌شهرها هستیم؟ آیا باید در سیاست‌های کلی حمل و نقل کشور بازنگری انجام شود؟

علت اینکه از زمان ساخت و بهره‌برداری مترو در کلان‌شهرهایی همچون تهران، همچنان شاهد وقوع گره‌های ترافیکی خودرویی هستیم، این است که مترو تهران ناقص اجرا شده و پوشش کافی ندارد و بسیاری از مسافران بالقوه مترو به دلیل عدم دسترسی به ایستگاه مترو در نزدیکی محل کار یا منزل شان، نمی‌توانند از مترو استفاده کنند. پخش کردن بودجه محدود شهری بین چند مود حمل و نقل باعث می‌شود که هیچ کدام به ثمر نرسند که مهم‌ترین علت آن، نقص در یکپارچگی مودهای مختلف حمل و نقل عمومی است؛ به این معنی که دسترسی به مترو به عنوان ستون فقرات حمل و نقل عمومی از طریق مودهای دیگر حمل و نقل عمومی مانند اتوبوس و تاکسی به سادگی انجام نمی‌گیرد و البته عدم توسعه مترو نیز مزید علت شده است.

نقش پلتفرم‌ها و استارت‌آپ‌ها و گسترش فناوری اطلاعات را در ایجاد نظم و به‌روز شدن سیستم‌های حمل و نقل کشور به خصوص حوزه ریلی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

به کارگیری تکنولوژی اطلاعات، لازمه گسترش حمل و نقل و از جمله

حمل و نقل ریلی است. سرعت قطارها را نمی‌توان افزایش داد؛ مگر با استفاده از سیستم‌های سیگنالینگ جدید. در صورت توسعه هم‌زمان پلتفرم‌ها و استارت‌آپ‌ها با بسترهای ارتباطی حمل و نقل عمومی می‌توان زمان سیر را کاهش داد. به عنوان مثال، اگر زمان رسیدن اتوبوس‌ها و متروها در بستر اینترنت قابل مشاهده باشد، می‌توان با پلتفرم‌هایی، کوتاه‌ترین مسیر سیر را به مسافر پیشنهاد کرد. مدیریت هوشمند ترافیک یا به عبارتی استفاده از فناوری‌های هوشمند برای مدیریت ترافیک مانند چراغ‌های ترافیکی متصل، دوربین‌های نظارتی و اپلیکیشن‌های مسیریابی، می‌تواند به کاهش ترافیک کمک کند.

چه پیشنهادی به دولت چهاردهم و وزارت راه و شهرسازی برای توسعه حوزه حمل و نقل دارید؟

- ایجاد انسجام و یکپارچگی در توسعه مودهای مختلف حمل و نقل (جاده‌ای، ریلی، هوایی و دریایی)
- اولویت‌بندی پروژه‌های زیرساختی بر اساس معیارهای مبتنی بر توسعه اقتصادی و اجتماعی کشور و کوتاه کردن دست سلیقه‌های منطقه‌ای و بخشی
- اولویت‌بندی و متناسب‌سازی پروژه‌های زیرساختی متناسب با اعتبارات موجود
- سیاست‌گذاری مناسب برای اقتصادی کردن حمل و نقل‌های سازگار با محیط‌زیست

عملکرد بخش حمل و نقل مینا را طی ۳ سال گذشته چگونه ارزیابی می‌کنید؟

تکمیل زنجیره ارزش در صنعت و خدمات حمل و نقل ریلی شامل تولید ناوگان ریلی (لوکوموتیو، واگن باری و مسافری، واگن مترو) تعمیر و نگهداری و بازسازی ناوگان ریلی، اجرای پروژه‌های تامین و تجهیز زیرساخت، بهره‌برداری از قطار باری (خدمات ریلی) متشکل از تولیدات ناوگان داخل گروه مینا و کمک به مشتریان برای تامین مالی پروژه‌های ریلی است. بخش حمل و نقل ریلی مینا بالغ بر میلیون‌ها یورو هزینه برای توسعه ناوگان و نگهداری و تعمیرات آن‌ها در حوزه برون‌شهری و درون‌شهری انجام داده که از جمله می‌توان به ساخت لوکوموتیو ۴ هزار اسب بخار MAP30، ساخت و تحویل ۴۸ دستگاه لوکوموتیو ۳ هزار اسب بخار MAP24 به شرکت فولاد مبارکه اصفهان، بازسازی و تحویل ۱۵ دستگاه لوکوموتیو ۴ هزار اسب بخار آلتوم در قالب قرارداد R.O.O به شرکت راه‌آهن کشور، ساخت نمونه اول لوکوموتیو ۴ هزار اسب بخار MAP30 و عقد قرارداد فروش ۱۰ دستگاه لوکوموتیو ۴ هزار اسب بخار و تعهد تحویل آن در نیمه اول سال ۱۴۰۴ است.

و سخن آخر...

توسعه حمل و نقل ریلی در گروی ورود سرمایه به آن و مدیریت این سرمایه‌ها است. وظیفه وزارت راه و شهرسازی، مانع‌زدایی و تسهیل ورود سرمایه (با تاکید بر بخش خصوصی) به خدمات حمل و نقل است. البته منظور از مدیریت سرمایه‌ها، تخصیص منابع مورد نیاز به پروژه‌های اولویت‌دار است. همچنین سایر راهکارها برای توسعه بیشتر در این حوزه شامل حمایت دولت از تولید داخل ادوات ریلی و ممانعت از واردات لوکوموتیو و انواع واگن و تشکیل اتاق‌های گفت‌وگو مشترک کارفرمایان با شرکت مینا برای حل و فصل مسائل مالی (وام‌ها، تهاترها و...) است. ■

برای مدیریت حمل و نقل و کنترل ترافیک خودرویی و آلودگی در کلان‌شهرها هیچ راهی جز توسعه حمل و نقل عمومی نیست و برای این منظور باید به سمت توسعه حمل و نقل ریل پایه مانند مترو، تراموا یا دیگر تکنولوژی‌های جدید ریلی رفت

مدیرعامل شرکت احداث، نگهداری و بهره‌برداری آزادراه اصفهان - شیراز مطرح کرد

رشد اقتصادی استان‌های کشور در سایه تکمیل کریدور شمال به جنوب

احمد رضا صباغی

آزادراه اصفهان - شیراز با هدف تکمیل کریدور آزادراهی شمال - جنوب کشور با طول ۲۲۵ کیلومتر در ۲ باند مجزا بین شهرهای تاریخی اصفهان و شیراز در مهرماه سال گذشته به بهره‌برداری رسید. هم‌اکنون بیش از یک‌سال از افتتاح این آزادراه استراتژیک کشور می‌گذرد که به مناسبت هفته حمل‌ونقل با مهندس رضا محمدیان، مدیرعامل شرکت احداث، نگهداری و بهره‌برداری آزادراه اصفهان - شیراز به‌گفت‌وگو نشستیم تا از زبان وی در جریان امور انجام‌شده در این آزادراه طی یک‌سال گذشته قرار بگیریم.

مجتمع خدمات رفاهی دارد که هم‌اکنون ۳ جایگاه ثابت راه‌اندازی شده و ارائه خدمات می‌دهند. همچنین ۳ جایگاه سیار داریم که سوخت مسیر ترافیک آزادراه را تامین می‌کنند و امیدوار هستیم تا نیمه اول سال آینده ۳ نقطه باقی مانده توسط سرمایه‌گذاران جدید احداث شود. تعداد نقاط گردشگری در این آزادراه نیز ۵ نقطه است که هر کدام ۱۰ تا ۱۳ هکتار وسعت زمین دارند که از سرمایه‌گذاران عزیز کشورمان برای احداث مجتمع‌های خدمات رفاهی و گردشگری در آزادراه اصفهان - شیراز دعوت می‌کنیم.

پرداخت هزینه عوارض آزادراهی در این آزادراه چگونه است؟

تردد از آزادراه اصفهان - شیراز از همان ابتدا شامل پرداخت عوارض شد، ولی در دولت سیزدهم وزیر محترم وقت راه و شهرسازی از ابلاغ نرخ عوارض آزادراه خودداری کرد، اما در ۲۳ مهرماه سال جاری خانم دکتر صادق، وزیر محترم راه و شهرسازی پرداخت عوارض در این آزادراه را ابلاغ کردند و از این تاریخ به بعد، اخذ عوارض از آزادراه اصفهان - شیراز در حال انجام است. میزان اخذ عوارض برای خودروهای سواری در کل مسیر آزادراه ۱۲۰ هزار تومان است، ولی پرداخت عوارض به صورت پیمایشی است که میزان پیمایش هر خودرو با دوربین‌هایی که در ۶ نقطه از مسیر آزادراه کار گذاشته شده، محاسبه می‌شود. در مجموع میزان پرداخت عوارض در آزادراه برای خودروهای سواری بین ۵ تا ۱۲۰ هزار تومان متغیر است. برای خودروهای سنگین هم میزان پرداخت عوارض براساس پیمایش خودرو ۳۵ تا ۶۰۰ هزار تومان متغیر است.

وجه تمایز آزادراه اصفهان - شیراز نسبت به سایر آزادراه‌های کشور به لحاظ ارائه خدمات به مسافر چیست؟

سعی کردیم تا در زمان احداث آزادراه، در مسیرهایی که جاذبه‌های طبیعی و تاریخی دارند، دسترسی‌های خوبی برای مسافران ایجاد کنیم. در موضوع ارائه خدمات رفاهی هم، ۸ نقطه برای مسافران پیش‌بینی شده و ۴ نقطه هم به‌تازگی شناسایی کردیم. شایان ذکر است، یکی از مباحث متمایز آزادراه، کاهش زمان سفر و مسیر و کم شدن مصرف سوخت است. در حوزه هوشمندسازی آزادراه چه اقدامات مهمی را انجام داده‌اید؟

هم‌اکنون وضعیت آزادراه اصفهان - شیراز در چه شرایطی قرار دارد؟

این آزادراه در مهرماه سال ۱۴۰۲ در دولت سیزدهم و توسط رییس‌جمهور شهید کشورمان افتتاح شد و طی یک‌سال گذشته، عملیات فاز تکمیلی آزادراه را ادامه دادیم که شامل برق‌رسانی، روشنایی، هوشمندسازی آزادراه، تکمیل تابلوها و زیرگذرها و سایر امور اجرایی است و امیدواریم تا پایان سال جاری، الزامات قطعات اول تا ششم آزادراه کامل شود.

میزان سرمایه‌گذاری در قطعات اول تا ششم آزادراه به چه میزان بوده است؟

در قطعات اول تا ششم آزادراه، سرمایه‌گذاری توسط دولت و شرکا انجام شده و اگر مابقی تعهدات اطراف مشارکت تامین شود، عملیات تکمیلی سریع‌تر به نتیجه می‌رسد. قطعات هفتم و هشتم آزادراه، قرارداد مشارکت سرمایه‌گذاری جداگانه دارد که در آن ۳۰ درصد، سهم سرمایه‌گذار و ۷۰ درصد، سهم دولت محترم است. امور مربوط به قطعه هفتم آزادراه را شروع کردیم و حدود ۵۰ درصد پیشرفت فیزیکی دارد. امیدواریم که دولت محترم هم سهم منابع مالی خود را به موقع به پروژه تزریق کند که اگر این اتفاق رخ دهد، تا پایان سال فاز بهره‌برداری قطعه هفتم آزادراه را نهایی خواهیم کرد. در شرایط کنونی از مسیر دو طرفه برای رفت‌وآمد خودروها در قطعه هفتم استفاده می‌شود که مخاطره‌آمیز بوده و امکان وقوع تصادفات در این قطعه بالا است.

آزادراه اصفهان - شیراز به چه میزان مسیر بین دو شهر را نزدیک کرده است؟

میزان کاهش مسیر بین شهرهای اصفهان تا شیراز با احداث این آزادراه بیش از ۱۳۰ کیلومتر است و حدود ۲ ساعت زمان سفر را برای مسافران کاهش داده است. این آزادراه به لحاظ کاهش استهلاک خودرو برای حداکثر سرعت مجاز ۱۲۰ کیلومتر بر ساعت برای خودروهای سواری و ۱۱۰ کیلومتر بر ساعت برای خودروهای سنگین با استقبال خوبی از سوی مردم برای تردد روپه‌رو شده است.

در موضوع تجهیزیات آزادراهی در آزادراه اصفهان - شیراز چه اموری انجام شده است؟

این آزادراه حدود ۸ نقطه پیش‌بینی شده برای احداث جایگاه سوخت و





در حوزه هوشمندسازی آزادراه با توجه به زیرساخت فیبر نوری که در حال احداث است، به امید خدا مباحث مربوط به دوربین‌های ثابت تخلف، دوربین‌های عوارضی مجتمع‌های خدمات رفاهی، تابلوهای تبلیغاتی، روشنایی آزادراه، هواشناسی جاده‌ای و پاشش نمک را با هوش مصنوعی در آینده نزدیک انجام خواهید داد و مرکز ساختمان هوشمندسازی آزادراه در سال آینده به بهره‌برداری خواهد رسید.

برای توزین در حرکت خودروهای سنگین در این آزادراه چه برنامه‌ای دارید؟

خودروهای سنگین با بارهای غیرمجاز، به دلیل اینکه شتاب و سرعت بالایی دارند، به رویه آزادراه آسیب وارد می‌کنند. در حال زمینه‌سازی برای انعقاد قرارداد برای احداث تجهیزات در ۳ تا ۴ نقطه آزادراه برای موضوع توزین حرکت هستیم تا خودروهای سنگینی که بارهای غیرمجاز دارند، بلافاصله متوقف شده و بیرون از آزادراه هدایت شوند. اگر یک خودروی سنگین با ۵۰ تن بار غیرمجاز تصادف کند، به‌طور قطع صدمات جانی و مالی جبران‌ناپذیری را به سایر خودروهای سواری و سنگین دیگر که در حال تردد در آزادراه هستند، وارد خواهد کرد. البته هوشمندسازی آزادراه نظارتی نوین را روی مسیر ایجاد می‌کند تا از وقوع تصادفات سنگین در آزادراه جلوگیری شود.

نگهداری از آزادراه مهم‌ترین موضوعی است که طی چندسال اخیر مورد بررسی جدی قرار گرفته است. برای نگهداری مناسب از آزادراه اصفهان - شیراز چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

در حوزه نگهداری سعی ما بر این بوده تا موضوعات پیشگیرانه را در راس امور قرار دهیم و منتظر خراب شدن بسترها، تاسیسات و پل‌های آزادراه نبودیم، به همین منظور مشاوران متعددی را جذب کرده‌ایم تا امور مقدماتی لازم را برای نگهداری از آزادراه انجام دهند. نصب سنسورها در ابنیه‌ها و تاسیسات آزادراه، بررسی رفتار پل‌ها، مکانیک خاک و انجام امور پیشگیرانه، عمر آزادراه‌ها را بیشتر خواهد کرد و علاوه بر این تجهیزات، امکانات و نیروی انسانی مناسب برای امور راهداری آزادراه تأمین شده و در حال خدمت‌رسانی است.

برای کاهش نقاط حادثه‌خیز در این آزادراه چه تدابیری اتخاذ کرده‌اید؟

آزادراه اصفهان - شیراز به صورت مشارکت در سرمایه‌گذاری است و ۱۴ سال است که در اختیار ما قرار دارد؛ بنابراین با رویکرد نگهداری، آزادراه را ساخته و مهندسی ارزش کردیم. نقاط حادثه‌خیز را از قبل شناسایی و برای رفع کردن آن‌ها کارهای مهمی انجام دادیم. آزادراه به لحاظ هندسی شرایط خوبی دارد؛ هر چند موضوع حادثه‌خیزی در فصل زمستان به اقلیم مناطق هم‌بازمی‌گردد. در قطعه یکم آزادراه، روسازی بتنی داریم که از اوایل آذرماه تا اوایل اسفندماه هر سال در تایم‌های شبانه با پدیده شبنم روبه‌رو هستیم که یک تهدید محسوب می‌شود و برای مقابله با همین موضوع از مواد یخ‌زدایی نوین استفاده می‌کنیم. همچنین برای حفظ قابلیت بتن، سعی داریم تا نقاط حادثه‌خیز نداشته باشیم.

و سخن آخر...

معمولاً آزادراه‌ها پس از افتتاح به فراموشی سپرده می‌شوند، ولی ما این کار را نکردیم و با استقرار گشت‌های راهداری و حراست در قطعات اول تا ششم، در مسیر نگهداری در دست از آزادراه گام برداشته‌ایم. برنامه آینده ما احداث قطعات هفتم و هشتم این آزادراه و ادامه اتمام مسیر آزادراهی بین شهرهای شیراز تا بوشهر است. امیدواریم که دولت محترم هر چه زودتر منابع مالی را تأمین کند تا شاهد تکمیل کریدور شمال به جنوب کشور باشیم که با وقوع این اتفاق، مسیر کریدوری که از بندرانزلی شروع شده و تا شهر بوشهر ادامه پیدا می‌کند، سبب توسعه اقتصادی و شکوفایی صنعت حمل‌ونقل در استان‌های کشور شود. ■



عضو هیات مدیره و معاون ساخت و توسعه راه‌های شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل و نقل کشور

هوشمندسازی و تکمیل کریدورهای حیاتی اولویت توسعه راه‌های کشور است

عرفان فغانی

توسعه راه‌های کشور همواره از مهمترین موضوعات مطرح شده در صنعت حمل و نقل ایران بوده است. به جرات می‌توان به این نکته مهم اشاره کرد که طی ۱۰ سال اخیر با اینکه شاهد اعمال تحریم‌های ظالمانه و بین‌المللی علیه صنعت حمل و نقل کشور بوده‌ایم، اما رشد و توسعه راه‌های کشور از دورترین نقاط بین شهری گرفته تا فواصل بین کلاشه‌ری کشور به شدت چشمگیر بوده است. به منظور بررسی شرایط کنونی راه‌های کشور با مهندس محمدرضا کدخدازاده، عضو هیات مدیره و معاون ساخت و توسعه راه‌های شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل و نقل کشور گفت‌وگو کرده‌ایم تا در جریان جدیدترین اقدامات انجام شده از سوی این شرکت به منظور توسعه راه‌ها در ایران قرار بگیریم. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

پیمایش عادلانه است؛ زیرا تناسب بین پیمایش خودرو و پرداخت عوارض آزادراهی یکی از نیازهای آزادراه‌های کشور بود که خوشبختانه محقق شد. در حقیقت کسانی که از آزادراه کمتر استفاده می‌کنند، هزینه کمتری پرداخت می‌کنند و کسانی هم که از آزادراه بیشتر استفاده می‌کنند، باید هزینه بالاتری را بپردازند.

در بسیاری از کشورهای جهان پرداخت هوشمند عوارض آزادراهی انجام شده است. این شرایط در کشورمان چگونه است؟

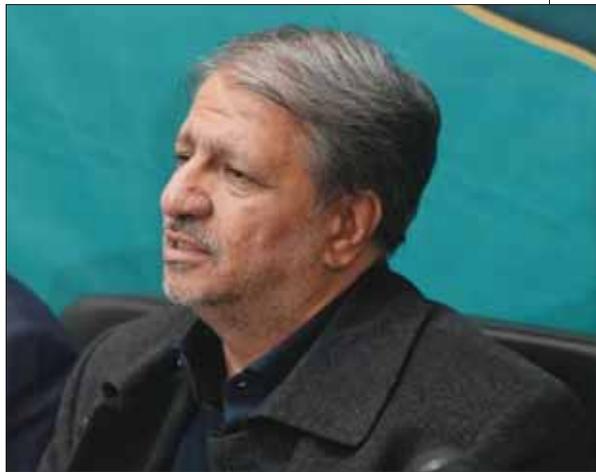
به طور قطع تسهیل در پرداخت عوارض‌های آزادراهی آن هم به صورت هوشمند برای کشور ضرورت دارد، ولی متأسفانه در سال‌های اخیر در تحقق این موضوع دچار واگرایی بودیم و مشکلاتی ایجاد شد؛ البته با مذاکراتی که در حال انجام است، به زودی نقاط ضعف پرداخت عوارض هوشمند برطرف خواهد شد تا سرمایه‌گذار راحت‌تر اقدام به سرمایه‌گذاری کند.

به منظور افزایش بهره‌برداری راه‌های کشور چه اقداماتی باید انجام شود؟

در شرایط کنونی حدود ۸ هزار کیلومتر راه اصلی و بزرگراه در حال احداث در کشور داریم که هزینه‌های احداث آن‌ها عمدتاً از منابع عمومی دولت تامین می‌شود. امیدواریم با استفاده از سایر منابع مانند منابعی که در مذاکرات ما با شرکت ایمیدرو و شرکت‌های متعدد معدنی، نفتی و پتروشیمی تامین می‌کنیم، بتوانیم میزان بهره‌برداری از راه‌های کشور را از ۷۰۰ تا ۸۰۰ کیلومتر در سال به یک هزار و ۲۰۰ کیلومتر در سال افزایش دهیم که تحقق این موضوع مستلزم تامین اعتبارات لازم است. اگر سالانه یک هزار و ۲۰۰ کیلومتر راه را به بهره‌برداری برسانیم، تا ۵ سال آینده، ۸ هزار کیلومتر راه ساخته شده خواهیم داشت.

اولویت‌بندی در بهره‌برداری از پروژه‌ها چگونه است؟

این اولویت‌بندی بر اساس افتتاح کریدورهای حمل و نقلی و ترانزیتی است.



شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل و نقل کشور در بخش توسعه آزادراهی در دولت چهاردهم چه برنامه‌هایی دارد؟

در دولت چهاردهم به شدت پیگیر هستیم تا مردم و سرمایه‌گذاران از سرمایه‌های داخل کشور سود مناسبی ببرند. یکی از دلایلی که سرمایه‌های ما در فضاهای دیگری غیر از سازندگی صرف می‌شود این است که متأسفانه تاکنون پیگیری درستی انجام نشده است. در شرایط کنونی به دنبال تحقق این موضوع هستیم که قوانین و تامین اعتبارات در حوزه توسعه راه به شکل کامل عملیاتی و اجرا شود تا برای سرمایه‌گذاران جذابیت بیشتری داشته باشد.

برای جذب سرمایه‌گذار در حوزه ساخت راه در کشور چه اقداماتی انجام دادید؟

هم‌اکنون تحقق موضوع پرداخت عوارض بر اساس پیمایش می‌تواند منفعت مردم و منافع سرمایه‌گذار را تامین کند. پرداخت عوارض بر اساس

از طرفی، کاهش نقاط گلوگاهی و حادثه‌خیز در کشور نیز در اولویت‌بندی پروژه‌ها موثر است. در واقع کاهش نقاط حادثه‌خیز جاده‌ای سبب تسهیل در ترانزیت کالا، حمل و نقل مسافر و ایمنی بیشتر خواهد شد تا آمار تصادفات جاده‌ای که اخیر افزایش داشته، با سیر نزولی و کاهش روبه‌رو شود.

در زمینه توسعه راه‌های کشور چه چالش‌هایی وجود دارد؟

میزان اعتبارات و نوع پرداخت آن مهمترین چالش است. هم‌اکنون نسبت به سال‌های اولیه پس از پیروزی انقلاب اسلامی ایران، مشاوران و پیمانکاران ایرانی پیشرفت‌های قابل توجهی داشته‌اند، به طوری که در مسیر صادرات حوزه ساخت راه‌گام برداشته‌ایم؛ بنابراین باید اعتبارات متناسب با پروژه‌ها را تامین کنیم. یکی از مشکلات ما تعدد پروژه‌های تعریف شده است که این موضوع باعث می‌شود، با توجه به اینکه دولت باید از بودجه عمومی برای اتمام این پروژه‌ها استفاده کند، اعتبار تخصیص یافته به هر پروژه در زمان معین به همان پروژه اختصاص پیدا کند.

پیشنهاد شما برای حل چالش اختصاص اعتبارات به

پروژه‌ها چیست؟

اگر قرار است که به پروژه‌ها منابع مالی تزریق شود، اولویت‌بندی از طریق سازمان برنامه و بودجه و کمیسیون تلفیق مجلس مشخص شود تا پروژه‌هایی که اهمیت بیشتری دارند در اولویت بالاتری برای تخصیص بودجه قرار بگیرند و پروژه‌هایی که در اولویت پایین‌تری هستند، طی سال‌های آینده تکمیل شوند. ما این پیشنهادها را دادیم و وزارت راه و شهرسازی در حال پیگیری است و اگر در بودجه سال ۱۴۰۴ براساس اولویت‌بندی اعتبار اختصاص پیدا کند، می‌توانیم پروژه‌ها را به بهره‌برداری برسانیم.

مهمترین برنامه کوتاه‌مدت و بلندمدت در دولت چهاردهم برای ساخت راه‌ها در کشور را بیان کنید.

اهداف ما تقریباً تا پایان دولت چهاردهم مشخص شده تا براساس اعتباراتی که به ما داده می‌شود، بین ۲ هزار و ۸۰۰ تا ۴ هزار کیلومتر راه را تا پایان دولت چهاردهم به بهره‌برداری برسانیم. در کوتاه‌مدت پروژه‌های کریدوری در اولویت است؛ مانند کریدورهای نوار جنوبی ساحلی، شمالی - جنوبی و شرقی ایران که از چابهار به سوی شمال کشور و کریدور شمالی - جنوبی که از بندر امام تا مرز بازرگان ادامه پیدا می‌کند و کریدور شرقی - غربی که به موازات دریای خزر است. ناگفته نماند، محورهایی هم هستند که باید ۴ خطه شوند تا بار ترافیکی آن‌ها کم شود.

و سخن آخر...

آرزوی بنده این است تا تلاش و ذهن خلاق، محورهای جاده‌ای مدنظر را ۴ خطه و به سوی استفاده از فناوری‌های نوین حرکت کنیم. هوشمندسازی آزادراه‌ها و راه‌های کشور مهم است. شما در کشورهای توسعه یافته دنیا می‌توانید راه‌هایی را ببینید که در موضوع تصادفات جاده‌ای، روشنایی‌ها، رنگ‌های آسفالتی، خط‌کشی و نوع ساخت جاده‌ها هوشمند هستند. استفاده از فناوری‌های نوین در جاده‌ها جزو اهداف متعالی بنده و شرکت ساخت است که امیدواریم سریع‌تر انجام داده و هر چه زودتر امکانات و مقدمات آن را وارد کشور کنیم. البته خوشبختانه در شرایط کنونی از فناوری‌های نوین در قیرها و آسفالت‌های کشور استفاده می‌شود تا بتوانیم عمر مفید آن‌ها را افزایش دهیم. ■

تسهیل در پرداخت
عوارض‌های
آزادراهی آن هم
به صورت هوشمند
برای کشور
ضرورت دارد،
ولی متأسفانه در
سال‌های اخیر در
تحقق این موضوع
دچار واگرایی
بودیم و مشکلاتی
ایجاد شد





dekamedia.ir

در پايون هلدینگ دکا انجام شد

میزبانی از ۱۰۰ چهره برتر صنعت لجستیک و حمل و نقل

سارا نظری

چهره لجستیکی از غرفه دکا بود. معاون حمل و نقل وزارت راه، معاون وزیر ارتباطات و مدیر عامل شرکت ملی پست ایران، مدیر کل نظارت بر خدمات پستی سازمان تنظیم مقررات، رییس مرکز بین الملل وزارت راه، مدیر کل مرکز تدوین مقررات، ایمنی، پدافند غیر عامل و مدیریت بحران وزارت راه، مدیر کل سازمان حمل و نقل و راهداری استان تهران، مدیران عامل شرکت های لجستیکی، دبیران و رؤسای انجمن ها و تشکل های تخصصی حمل و نقل و لجستیک، اعضای هیات مدیره انجمن ها، مدیران کل وزارت راه، مدیران سازمان ها و مقامات حوزه حمل و نقل، عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران و اعضای کانون بازرگانان زنان ایران، از جمله مسئولان و چهره های شاخص بازدید کننده از غرفه دکا بودند که در این بازدید با برندهای دکا، حوزه و حجم فعالیت این مجموعه، جایگاه و زنجیره ارزش دکا بیشتر آشنا شدند.

همچنین مدیران مسئول، سردبیران و خبرنگاران رسانه های تخصصی، چهره های پیشکسوت روابط عمومی و ارتباطات و هنرمندان، دیگر بازدید کنندگانی بودند که در غرفه دکا حضور یافتند و با مدیران این مجموعه دیدار و گفت و گو کردند.

دکاپست، نویدبخشی توسعه فعالیت ها و ارائه خدمت بهتر به مردم است

محمد احمدی، معاون وزیر ارتباطات و مدیر عامل شرکت ملی پست ایران در بازدید از غرفه هلدینگ دکا در هشتمین نمایشگاه بین المللی حمل و نقل، لجستیک و صنایع وابسته گفت: ارزش صنعت حمل و نقل و لجستیک، خرده فروشی در کاهش قیمت تمام شده کالاها و خدمات برای مردم است.

وی با اشاره به حضور پررنگ و قوی هلدینگ دکا در این نمایشگاه اظهار داشت: اینکه ما بتوانیم جایگاه و نقش صنعت لجستیک در نظام اقتصاد کشور را بهتر و بیشتر مشخص کرده و به یک زبان و استاندارد مشترک برای بهینه سازی این صنعت دست یابیم، از طریق نمایشگاه ها و برگزاری رویدادهای تخصصی امکان پذیر است.

احمدی ادامه داد: بازرگانان این حوزه باید با دانش تخصصی به یکدیگر کمک کنند تا بهره وری در فعالیت ها اتفاق بیافتد. توسعه حمل و نقل و لجستیک، در نظام اقتصاد کشور بهره وری ایجاد می کند، به همین دلیل در فرآیندهای تغییر و توسعه اقتصاد، نیازمند استانداردهای مشترک برای

هلدینگ دکا در اولین حضور نمایشگاهی خود، با برندهای دکا بار، دکاپست، Deka World و دکادیزل، از ۲۵ تا ۲۷ آذرماه ۱۴۰۳ در هشتمین نمایشگاه بین المللی حمل و نقل، لجستیک و صنایع وابسته حضور یافت.

در این نمایشگاه برندهای دکاپست اپراتور پست بین الملل، برندهای دکا بار پلتفرم بازار گاه با هدف اتصال میان رانندگان، صاحبان بار و شرکت های حمل و نقل کالا، برند Deka World در زمینه حمل بین الملل با تمرکز بر حمل جاده ای و برندهای دکادیزل در زمینه راهبری ناوگان، تعمیرات و نگهداری و خرید و فروش قطعات، شرکت های هلدینگ دکا بودند که در این نمایشگاه به معرفی خدمات و فعالیت های خود پرداختند.

هومن پیشنگیان، مدیر عامل هلدینگ دکا در این باره گفت: دکا با هدف توسعه تعاملات تجاری و اقتصادی، معرفی آخرین فعالیت ها و دستاوردها و همچنین ارتباط با مخاطبان متخصص کشور در این نمایشگاه حضور یافت و خوشبختانه حضور موفق و موثری را در اولین تجربه نمایشگاهی خود رقم زد.

پایون هلدینگ دکا در این نمایشگاه یکی از پر بازدید کننده ترین غرفه ها بود. در این غرفه و در جریان این نمایشگاه، مدیران و کارشناسان دکا در بخش های مختلف با مدیران و صاحبان کسب و کار، متخصصان، بازدید کنندگان، مشارکت کنندگان، مقامات و مسئولان، به گفت و گو و مذاکره پرداختند تا علاوه بر آشنا کردن مخاطبان با زنجیره فعالیت دکا و تقویت تصویر برند دکا در ذهن ذی نفعان، زمینه همکاری و تبادل را با گروه های مختلف کسب و کار و مجموعه های دانش بنیان فراهم کنند. از نقاط ویژه مشارکت دکا در این نمایشگاه، بازدید بیش از یک صد





ایجاد اشتغال و زیرساخت در دکا

محمدحسین کاشی، عضو هیات مدیره شرکت زیرساخت نیز در این بازدید گفت: ایجاد اشتغال و زیرساخت در مجموعه دکا به خوبی انجام شده و از نظر ماتقویت بخش خصوصی در صنعت لجستیک بسیار مهم است.

سرماپه انسانی دانش محور در دکا

بهنام فرامرزبان، دبیر کل انجمن های شرکت های حمل و نقل بین المللی جاده ای ایران نیز اظهار کرد: دکا از شرکت های توانمندی است که می تواند در حوزه حمل و نقل بین المللی خوب ظاهر شود و انتظارات ما را به خصوص در حوزه تجارت، صادرات و واردات تامین کند. این مجموعه از سرماپه انسانی دانش محور خوبی برخوردار است.

ظرفیت دکا برای انجام پروژه های ملی

امین ترفع، رییس مرکز امور بین الملل وزارت راه از دیگر بازدیدکنندگان شاخص غرفه دکا بود. وی گفت: مجموعه دکا در حوزه های مختلف لجستیکی، حلقه های زنجیره را به هم متصل کرده و فرصت و ظرفیت خوبی برای انجام پروژه های بزرگ در سطوح ملی دارد.

ظرفیت لجستیک، ناوگان و زیرساخت کامل در دکاپست

شهرام حی الشاد، مدیر کل نظارت بر خدمات پستی سازمان تنظیم مقررات نیز در غرفه دکا حضور یافت و درباره برند دکاپست گفت: دکاپست، از نظر زیرساخت، ظرفیت لجستیک و ناوگان، بسیار خوب، حرفه ای و کامل است. دکاپست تازه شروع کرده، اما با قدرت به میدان آمده و از نظر ترافیک اکنون جزو سه اپراتور اول کشور است.

نگاه ویژه به رانندگان

مهرداد پاوائی، رییس هیات مدیره پایانه شرق اصفهان نیز از اقدامات دکا برای اهمیت دادن به رانندگان و احداث نخستین مجموعه خدماتی - رفاهی سفیران با خدمات رایگان برای رانندگان، تشکر کرد و این اقدامات را بی نظیر، همراه با یک نگاه و تفکر ویژه توصیف کرد. گفتنی است، هلدینگ دکا ارائه دهنده خدمات جامع و نوین لجستیکی به کل زنجیره تامین است. ■



رسیدن به زبان مشترک بین فعالان این حوزه هستیم. برند دکاپست از هلدینگ دکا قرابت زیادی با انتظارات ما دارد و این زبان مشترک بین ما وجود دارد. آنچه در غرفه دکا در این نمایشگاه دیدم، نویدبخش توسعه فعالیت ها و خدمت بهتر به مردم خواهد بود و دکاپست در این زمینه از خلاقیت و ظرفیت خوبی برخوردار است.

معاون وزیر ارتباطات افزود: توسعه مفهوم ترابردپذیری خدمات بین اپراتورهای رسمی از طریق تفاهم نامه با شرکت هایی مانند دکاپست اتفاق می افتد و کمک می کند تا جایگاه و اثرگذاری مشخصی برای شکل دهی موثر به یک رابطه سه طرف برود که در آن مصرف کننده نهایی و مشتری سود ببرند، داشته باشیم. برای تاثیر گذاری حرفه ای تر و جدی تر، نیازمند تعامل و همکاری هستیم و باید دانش تخصصی این حوزه را قوی تر شکل دهیم؛ ظرفیت هایی که در دکاپست وجود دارد، در این زمینه به ما کمک می کند.

جامعیت لجستیک در هلدینگ دکا

سعید رسولی، معاون حمل و نقل وزارت راه در بازدید از غرفه هلدینگ دکا گفت: ایجاد یک مجموعه کامل لجستیک بسیار ارزنده و مهم است و همین که دکا تفکر ایجاد یک زنجیره کامل را داشته، بسیار ارزش دارد.

توسعه حمل و نقل
و لجستیک، در
نظام اقتصاد کشور
بهره وری ایجاد
می کند، به همین
دلیل در فرآیندهای
تغییر و توسعه
اقتصاد، نیازمند
استانداردهای
مشترک برای
رسیدن به زبان
مشترک بین
فعالان این حوزه
هستیم

در نیمه نخست سال ۱۴۰۳ رخ داد

حرکت پرشتاب سازمان بنادر و دریانوردی در مسیر رشد و توسعه

احمد رضا صباغی

میزان سفرهای دریایی بنادر استان هرمزگان از ابتدای سال جاری تا پایان شهریورماه معادل ۹ میلیون و ۲۸۰ هزار و ۱۹۸ نفر سفر بود که فروردین ماه بالاترین میزان را با ۳ میلیون ۴۳۱ هزار و ۵۸۷ نفر سفر به خود اختصاص داد. همچنین شاهد کاهش ۱۵ درصدی حوادث بندری طی ۶ ماهه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ازای هر یک میلیون تن بودیم و در مورد نسبت سوانح دریایی به مجموع کل شناورهای ورودی و خروجی نیز، شاهد کاهش ۱۵ درصدی سوانح هستیم.

بنادر استان سیستان و بلوچستان

میزان تخلیه و بارگیری کالا در بنادر استان سیستان و بلوچستان طی نیمسال نخست سال جاری معادل یک میلیون و ۸۷۹ هزار و ۱۵۶ تن بود که شامل کالاهای نفتی، غیر نفتی و معدنی و ساختمانی می‌شود. در بخش کالاهای نفتی نیز شاهد تخلیه و بارگیری ۶۸۴ هزار و ۶ تن کالا و در بخش غیرنفتی شاهد تخلیه و بارگیری یک میلیون و ۱۹۵ هزار و ۱۵۰ تن کالا بودیم. همچنین در بخش کالاهای معدنی ساختمانی شاهد تخلیه و بارگیری ۴۴۶ هزار و ۹۱۱ تن کالا بودیم که رشد ۴/۳ درصدی رانسیبت به مدت مشابه سال گذشته نشان می‌دهد.

در بخش تخلیه و بارگیری کالاهای کانتینری نیز شاهد تخلیه و بارگیری ۴۴ هزار و ۴۷۴ TEU کانتینر طی ۶ ماهه نخست سال جاری بودیم که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته رشد ۹۷/۵ درصدی را نشان می‌دهد. همچنین طی نیمسال نخست سال جاری میزان ترانشیپ کالا ۱۲۷ هزار و ۳۱۰ تن، میزان ترانزیت کالا ۱۵ هزار و ۸۳۴ تن و میزان صادرات کالا ۴۶۹ هزار و ۳۶۵ تن بود که به ترتیب رشد ۵/۱ برابری ترانشیپ، رشد ۵۶/۷ درصدی ترانزیت و رشد ۹/۵ درصدی صادرات کالا از بنادر استان سیستان و بلوچستان را نسبت به مدت مشابه سال گذشته نشان می‌دهد. همچنین در مجموع ۷۹ فروند شناور بالای ۱۰۰۰ تن و ۱۳۳ فروند شناور زیر ۱۰۰۰ تن به بنادر استان سیستان و بلوچستان وارد شدند که نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد ۱/۴ درصدی را نشان می‌دهد.

مجمع بندری امام خمینی (ره)

میزان عملکرد تخلیه و بارگیری کالا در منطقه ویژه اقتصادی بندر امام خمینی (ره) طی ۶ ماهه نخست سال جاری معادل ۲۴ میلیون و ۵ هزار و ۹۸۱ تن بوده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته، رشد ۱۱ درصدی را نشان می‌دهد. همچنین میزان تخلیه کالاهای اساسی در بندر امام خمینی (ره) طی نیمسال نخست سال جاری معادل ۷ میلیون و ۱۳۸ هزار و ۱۶۰ تن بود که حاکی از رشد ۳۶ درصدی است و میزان عملیات

جمهوری اسلامی ایران با دارا بودن ۵ هزار و ۸۰۰ کیلومتر نوار ساحلی از ظرفیت مناسبی برای حمل و نقل دریایی برخوردار بوده و در سال‌های اخیر اقتصاد دریا محور نقش پررنگی در مراودات تجاری کشور پیدا کرده است. در همین راستا، سازمان بنادر و دریانوردی به عنوان متولی اداره بنادر بازرگانی کشور، مسئولیت تخلیه و بارگیری کالاها در بنادر تجاری کشور و برقراری ایمنی در آبراه‌ها را به عهده دارد. در واقع صنعت حمل و نقل دریایی با تکیه بر سه رکن اصلی خود شامل «بنادر بازرگانی»، «شرکت‌های بندری و دریایی» و «ناوگان شناورهای دریایی»، بخشی جدانشدنی از تجارت بین‌المللی کشور بوده و به عنوان ایمن‌ترین و باصرفه‌ترین شیوه حمل و نقل نسبت به سایر شیوه‌ها، از جایگاهی کلیدی در رشد و توسعه اقتصادی کشورها و تسهیل و گسترش تجارت بین‌الملل برخوردار است. عمده فعالیت این سازمان در بنادر جنوبی کشور شامل بندر امام خمینی (ره)، شهید رجایی، بوشهر، چابهار، شهید باهنر، خرمشهر، آبادان و لنگه و بنادر شمالی مانند امیرآباد، انزلی، نوشهر، فریدونکنار و آستارا است.

در این گزارش مروری می‌کنیم بر عملکرد بنادر کشور طی ۶ ماهه نخست سال جاری:

بنادر استان هرمزگان

میزان تخلیه و بارگیری کالاهای نفتی و غیرنفتی طی نیمسال نخست سال جاری معادل ۵۴ میلیون و ۷۹۸ هزار و ۲۵۷ تن بود که در قیاس با مدت مشابه سال قبل رشد ۲/۳ درصدی را نشان می‌دهد. در بخش کالاهای غیرنفتی نیز شاهد تخلیه و بارگیری ۳۷ میلیون و ۵۹۰ هزار و ۹۴۳ تن کالا بودیم که نسبت به ۶ ماهه نخست سال گذشته رشد ۴/۵ درصدی را نشان می‌دهد و در بخش کالاهای نفتی نیز میزان تخلیه و بارگیری کالا معادل ۱۷ میلیون و ۲۰۷ هزار و ۳۱۴ تن بود. علاوه بر این، تخلیه و بارگیری کالاهای کانتینری در بنادر این استان طی نیمسال نخست سال ۱۴۰۳ معادل یک میلیون و ۳۷۰ هزار و ۵۸۲ TEU بود که نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد ۱۵ درصدی را نشان می‌دهد. میزان تخلیه و بارگیری کالاهای نفتی و غیرنفتی در بندر شهید رجایی در مدت مذکور معادل ۴۲ میلیون و ۲۷۹ هزار و ۲۷ تن بود که حاکی از رشد ۲ درصدی است، همچنین میزان تخلیه و بارگیری کالاهای غیرنفتی معادل ۲۷ میلیون و ۹۱۶ هزار و ۱۲۸ تن بود که رشد ۴ درصدی را نشان می‌دهد. تخلیه و بارگیری کالاهای کانتینری در بندر شهید رجایی نیز طی نیمسال نخست سال جاری معادل یک میلیون و ۲۱۱ هزار و ۹۲۶ TEU بود که در قیاس با مدت مشابه سال گذشته رشد ۱۳ درصدی را نشان می‌دهد.



سازمان بنادر و دریانوردی

تردد شناور در بندر
نوشهر طی نیمسال
نخست سال جاری
برابر ۲۰۳ فروند بود
که رشد ۱۲ درصدی
و تردد شناور در بندر
فریدونکنار نیز برابر
۹۶ مورد بود که رشد
۸۱ درصدی را نشان
می‌دهد که در مجموع
در بنادر نوشهر و
فریدونکنار رشد ۲۸
درصدی تردد شناور
را شاهد بودیم

کانتینری، معادل ۴۱ هزار و ۹۷ TEU بوده که رشد ۴۵ درصدی را نشان می‌دهد.

درباره عملکرد جذب سرمایه‌گذاری بخش خصوصی نیز باید اعلام کرد که طی ۶ ماهه نخست سال جاری ۴ فقره قرارداد سرمایه‌گذاری به ارزش ۷۰ هزار و ۷۶۵ میلیارد ریال و ۲ فقره تفاهم‌نامه به ارزش ۱۴ هزار میلیارد ریال منعقد شد. افزایش ظرفیت عملیات تخلیه و بارگیری بارویکرد ایجاد پایانه‌های تخصصی به میزان ۱۱/۵ میلیون تن سالانه، افزایش ظرفیت نگهداری فرآورده‌های نفتی به میزان ۳۰۰ هزار تن سالانه، افزایش ظرفیت عملیات کانتینری به میزان ۴۰۰ هزار TEU و همچنین ورود تجهیزات استراتژیک، قطعات کارخانه‌های تولیدی و تجهیزات فرعی به میزان ۲ هزار و ۶۴۳ میلیارد ریال از دیگر فعالیت‌های صورت گرفته در حوزه سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در بنادر استان خوزستان بود.

شروع عملیات بهره‌برداری قرارداد سرمایه‌گذاری پایانه مکانیزه مواد معدنی و شیمیایی در بندر امام خمینی (ره) و شروع عملیات مکانیزه پایانه شماره ۴ غلات بندر امام خمینی (ره) به عنوان اولین ترمینال مکانیزه غلات بندر کشور از جمله اقدامات شاخص بندری و دریایی طی ۶ ماهه نخست سال جاری در مجتمع بندری امام خمینی (ره) بود. از دیگر اقدامات مهم انجام شده نیز می‌توان به تامین تجهیزات جانبی موثر در تخلیه و بارگیری غلات و ثبت رکورد عملکرد ماهانه با بیش از ۴۷۰ هزار تن تخلیه و بارگیری مواد نفتی در خردادماه ۱۴۰۳ و توسعه قابلیت‌های سامانه مدیریت حمل داخلی بندر از جمله مازول کنترل عملیات جابه‌جایی بار بین انبارها اشاره کرد.

در خصوص اقدامات شاخص دریایی صورت گرفته طی مدت مذکور نیز باید خاطر نشان کرد که ارائه بیش از ۲۰ هزار ساعت خدمات راهنمایی و یدک کشی با کشتی‌های متردد بدون سانه دریایی، کسب رضایت‌مندی حداکثری در ارائه خدمات کنترل ترافیک دریایی به کشتی‌های متردد بر اساس نظرسنجی از فرماندهان کشتی‌ها، ارائه ۵ مورد خدمات جست‌وجو و نجات دریایی در حوزه آب‌های تحت نظارت و انجام ۴۳۲ مورد بازرسی فنی و ایمنی از شناورها و کشتی‌های متردد از جمله اقدامات مهم انجام شده است.

بنادر استان بوشهر

طی ۶ ماهه نخست سال ۱۴۰۳ میزان تخلیه و بارگیری کالا در بنادر استان بوشهر معادل ۳ میلیون و ۳۶۴ هزار و ۳۳۴ تن بود که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، رشد ۶۹ درصدی را نشان می‌دهد. عملیات کانتینری در بنادر استان بوشهر نیز طی مدت مذکور معادل ۳۴ هزار و ۴۵۲ تن بود که در قیاس با مدت مشابه سال گذشته رشد ۳۲ درصدی را نشان می‌دهد. از سال ۱۳۹۲ تادی ماه ۱۴۰۲ شاهد ترانزیت ۲۷۴ هزار تن کالا از طریق بندر بوشهر بودیم و از بهمن ماه سال ۱۴۰۲ تا شهر یورماه ۱۴۰۳ میزان ترانزیت از طریق بندر بوشهر معادل یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن کالا بود که حاکی از رشد بیش از ۳ برابری است.

در مورد راه و پل دسترسی به مجتمع بندری نگین نیز باید عنوان کرد که اعتبار کل پروژه معادل ۲۰۶۰ میلیارد ریال در نظر گرفته شد و پروژه تا پایان شهر یورماه سال جاری پیشرفت ۸۸ درصدی داشته است. همچنین تاسیسات زیربنایی مجتمع بندری نگین با اعتباری معادل ۲ هزار و ۲۰۰ میلیارد ریال، پیشرفت ۹۵ درصدی را تجربه می‌کند. از طرفی، در خصوص طرح سرمایه‌گذاری در مجتمع بندری نگین نیز باید بدانیم که اعتبار کل این پروژه ۴۰۰ میلیارد ریال با اراضی پسرکانه ۳/۵

هکتاری بهسازی آسفالت مسیر برگشتی نگین در نظر گرفته شده است. در مورد پروژه‌های توسعه بنادر استان بوشهر می‌توان به تکمیل احداث دایک و اسکله شمع و عرشه بندر بوالخیر، تعمیرات اساسی شبکه توزیع و روشنایی بندر بوالخیر، احداث اسکله‌های رمپ و دلفین‌های پهلوگیری بندر دیر، توسعه موج‌شکن‌های بندر کنگان، طرح توسعه بندر گناوه، تهیه و بهره‌برداری از شناورهای پایش ۱ و ۲، تهیه و بهره‌برداری از شناور ناچی ۲۳، استقرار ۵ فروند شناور آتشیخوار در بنادر تابعه و لایروبی نگهداری پای اسکله‌های بندر بوشهر اشاره کرد.

برق‌رسانی به مجتمع بندری نگین، تکمیل تاسیسات زیربنایی مجتمع بندری نگین، دیوارکشی پیرامون مجتمع بندری نگین، مطالعات آب‌رسانی به مجتمع بندری نگین و اصلاح و ترمیم راه برگشتی از دیگر موارد قابل اشاره است. همچنین تعمیرات اساسی اسکله‌های بندر بوشهر، تعمیرات اساسی سقف انبارهای ۱ تا ۸ بندر بوشهر، ساماندهی تاسیسات برقی بندر گناوه، احداث اسکله‌های دریایی بندر گناوه از دیگر پروژه‌های توسعه بنادر استان بوشهر است. از جمله طرح‌ها و مطالعات پیش‌رو در بنادر استان بوشهر نیز می‌توان به احداث انبار ۲ هزار مترمربعی و محوطه‌سازی پسرکانه ۱۰ هزار مترمربعی بندر کنگان، احداث اسکله شناور بندر خارگ و احداث اسکله رو-و بندر خارگ، اشاره کرد.

مجتمع بندری انزلی

میزان تخلیه و بارگیری کالا در مجتمع بندری انزلی طی ۶ ماهه نخست سال جاری معادل ۹۲۴ هزار و ۵۲۶ تن بود و شاهد تخلیه و بارگیری ۲ هزار و ۵۲۸ TEU کانتینر طی مدت مذکور بودیم. همچنین میزان صادرات کالاها نفتی و غیر نفتی طی این مدت در مجتمع بندری انزلی معادل ۲ میلیون و ۳۹۸ هزار و ۷۲۶ تن بود که حاکی از رشد ۴۷ درصدی، میزان واردات کالا نیز معادل ۶۴۲ هزار و ۵۷۲ تن و میزان ترانزیت کالا معادل ۱۱ هزار و ۳۹۰ تن طی ۶ ماهه نخست سال جاری بود. در خصوص اهم اقدامات صورت گرفته در حوزه دریایی در مجتمع بندری انزلی می‌توان به انجام تشریفات انعقاد قرارداد اجاره شناورها به



است. همچنین حجم لایروبی در این بندر طی مدت مذکور، معادل ۱۸۹ هزار و ۷۰۰ مترمکعب بود.

بندر امیرآباد

میزان تخلیه و بارگیری کالاهای نفتی معادل ۸۹ هزار و ۶ تن، میزان تخلیه و بارگیری کالاهای غیرنفتی معادل ۲ میلیون و ۷۰۷ هزار و ۱۰ تن و میزان تخلیه و بارگیری کالاهای نفتی و غیرنفتی معادل ۲ میلیون و ۷۹۶ هزار و ۱۶ تن بود. همچنین طبق آمار موجود، شاهد رشد ۹ درصدی تخلیه و بارگیری کالاهای غیرنفتی و رشد ۴ درصدی تخلیه و بارگیری کالاهای نفتی و غیرنفتی طی ۶ ماهه نخست سال جاری، نسبت به مدت مشابه سال گذشته در بندر امیرآباد هستیم.

حجم تخلیه و بارگیری کانتینری در این بندر طی ۶ ماهه نخست سال جاری معادل ۳۹ هزار و ۹۰۰ TEU بود و همچنین میزان صادرات کالاهای کانتینری معادل ۳۹۵ TEU، ترانزیت کالاهای کانتینری به میزان ۱۶۱۳ TEU و واردات کالاهای کانتینری معادل ۱۱۴ TEU بود. همچنین تردد شناورهای خارجی طی ۶ ماهه نخست سال جاری در بندر امیرآباد معادل ۴۵۴ مورد بود که رشد ۴ درصدی را نسبت به ۶ ماهه سال گذشته نشان می‌دهد و تردد شناورهای ایرانی نیز برابر ۱۶۳ مورد بوده است.

در مورد اقدامات برجسته بندری، اقتصادی و دریایی در این بندر نیز می‌توان به انعقاد تفاهم‌نامه سرمایه‌گذاری در زمینه تصفیه روغن کشتی، تصفیه و بسته‌بندی روغن خوراکی به مبلغ ۷۰۰ میلیارد ریال، تأمین یک دستگاه مکنده ۳۵۰ تنی، ۳ دستگاه جرثقیل ۴۰ تنی، یک دستگاه جرثقیل ۱۲۵ تنی و ۳ دستگاه لودر و تعیین تکلیف کالاهای مترو که سنوآتی از سال ۹۴ به میزان ۱۰۰ درصد در بخش جذب سرمایه‌گذاری نیز می‌توان به احداث مخازن روغن خوراکی (۲ مورد) به میزان ۱۲۲۰ میلیارد ریال و ایجاد محوطه فله معدنی از طریق اجاره کوتاه‌مدت اشاره کرد.

در بخش اقدامات شاخص دریایی نیز در بندر امیرآباد شاهد شروع عملیات لایروبی دهانه ورودی بندر در امتداد موج‌شکن غربی، پوشش هیدروگرافی (آبنگاری) کلبه بنادر شمالی به میزان ۱۶۴۸ کیلومتر مربع، هیدروگرافی کانال آشوراده در خلیج گرجان به میزان ۲۲۰ کیلومتر مربع، تکمیل پوشش رادیویی شرق دریای خزر، شناسایی و ثبت قایق‌های بدون هویت به تعداد ۹۰ فروند و انجام کامل فرآیند خاتمه قرارداد هدایت کشتی و انتقال به نگین سبز طی ۶ ماهه نخست سال جاری بودیم. ■

منظور اجرای عملیات هدایت، پهلودهی و جداسازی کشتی‌های بنادر حوزه شمال و همچنین پیشرفت ۱۱۲ درصدی پروژه لایروبی حوضچه با حجم ۳۱۶ هزار و ۱۱ مترمکعبی و ۸۱ درصدی تالاب بندر انزلی با حجم ۴۲۶ هزار و ۲۱۴ مترمکعب اشاره کرد. راه‌اندازی مرکز جدید امور دریانوردان و ثبت شناوران و ساماندهی شناورهای تفریحی فعال استان گیلان به منظور ارتقای ایمنی فعالیت‌های گردشگری دریایی، نجات جان ۱۹ فرد مضطرب در عملیات‌های جست‌وجو و نجات دریایی (۱۱ نفر توسط شناورهای جست‌وجو و نجات اداره کل و ۸ نفر توسط همیاران ناچی و سایر ارگان‌های همکار) از دیگر اقدامات مهم صورت گرفته است و طی مدت مذکور ۲۲۷ فروند شناور به بندر انزلی وارد و همین تعداد شناور از بندر خارج شد.

بنادر نوشهر و فریدون‌کنار

میزان تخلیه کالا در بندر نوشهر معادل ۶۴۷ هزار و ۱۶۷ تن با رشد ۲۸ درصدی و در بندر فریدون‌کنار برابر با ۳۳۰ هزار و ۴۳۳ تن با رشد ۶۵ درصدی، طی ۶ ماهه نخست سال ۱۴۰۳ نسبت به مدت مشابه سال گذشته و حجم عملیات کانتینری در بندر فریدون‌کنار معادل ۶۵۲ TEU بود. معادل ۳۰ هزار و ۷۷۵ تن در بندر نوشهر طی مدت مذکور بارگیری شد و میزان بارگیری کالا در بندر فریدون‌کنار نیز برابر با ۸۸ هزار و ۳۵۰ تن بود که شاهد رشد ۱۲۷ درصدی تخلیه کالا در بندر نوشهر و رشد ۲۹۵ درصدی تخلیه کالا در بندر فریدون‌کنار بودیم. همچنین میزان بارگیری کالاهای کانتینری در بندر فریدون‌کنار معادل ۳۵ TEU بود.

همچنین میزان واردات کالا در بندر فریدون‌کنار طی مدت مذکور معادل ۲۱۱ هزار و ۲۲۸ تن، میزان صادرات کالاهای نیم‌سال نخست سال جاری معادل ۳۰ هزار و ۴۸۷ تن و میزان صادرات در بندر فریدون‌کنار ۸۸ هزار و ۳۵۰ تن بود و در بخش صادرات، واردات و ترانزیت نسبت به مدت مشابه سال گذشته، شاهد رشد ۳۰ درصدی در بندر نوشهر و رشد ۹۶ درصدی در بندر فریدون‌کنار هستیم.

تردد شناور در بندر نوشهر طی نیم‌سال نخست سال جاری برابر ۲۰۳ فروند بود که رشد ۱۲ درصدی را نشان می‌دهد و تردد شناور در بندر فریدون‌کنار نیز برابر ۹۶ مورد بود که رشد ۸۱ درصدی را نشان می‌دهد که در مجموع در بنادر نوشهر و فریدون‌کنار رشد ۲۸ درصدی تردد شناور را شاهد بودیم. احداث کارگاه چوب خشک کنی در بندر نوشهر، احداث سیلوی غلات در بندر نوشهر و احداث کارخانه تولید تجهیزات آزمایشگاهی از جمله پروژه‌های سرمایه‌گذاری در بنادر استان مازندران

از سال ۱۳۹۲ تا دی‌ماه ۱۴۰۲ شاهد ترانزیت ۲۷۴ هزار تن کالا از طریق بندر نوشهر بودیم و از بهمن‌ماه سال ۱۴۰۲ تا شهریورماه ۱۴۰۳ میزان ترانزیت از طریق بندر نوشهر معادل یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن کالا بود که حاکی از رشد بیش از ۳ برابری است



هوشمندسازی و توسعه حمل و نقل راهبرد بلندمدت مدیران عدل ترابریان توس

مهندس سیدحسین عبدالتیان
مدیرعامل شرکت عدل ترابریان توس



از لحاظ
بین المللی کشور
ما با تحریم های
متعددی مواجه
است که این
موضوع شارژ
سوخت کشتی ها
و خودروهای بزرگ
را با چالش های
متعددی روبه رو
کرده است

مثبتی را به سوی هوشمندسازی حمل و نقل برداشته است. الگوی مادر زمینه هوشمندسازی، رسیدن به کشورهای اروپایی توسعه یافته است تا استانداردهای این کشورها در شرکت عدل ترابریان توس اجرایی و عملیاتی کنیم.

این شرکت هم اکنون از ۵ هزار و ۲۰۰ دستگاه ناوگان ملکی و تحت پوشش برخوردار است و برنامه کوتاه مدت آن، حمل و نقل کالا به کشورهای منطقه خاور میانه است و با برداشتن تحریم ها بر نامه ارسال کالا به نقاط مختلف جهان را داریم. درباره موضوع دور زدن تحریم ها باید به این واقعیت اشاره کرد که این کار سبب افزایش هزینه های حمل و نقل و مشکلات زیادی می شود. در حقیقت شرکتی که در زمینه حمل و نقل کالا فعالیت دارد، وظیفه اش دور زدن تحریم ها نیست و اگر بخواهد این کار را انجام دهد، به نوعی تمرکز اصلی خود در موضوع حمل و نقل کالا را از دست می دهد. برداشتن تحریم ها عملکرد فعالان حاضر در شرکت های حمل و نقلی را راحت تر کرده و آن ها می توانند کالاها را با سهولت بیشتری به کشورهای خارجی حمل کنند.

با توجه به اینکه کریدورهای متعددی در کشور در حال راه اندازی است، سعی کردیم تا در حوزه حمل و نقل کالا از سایر رقبای خود عقب نمانیم که به همین منظور با تاجران کشورهای روسیه، افغانستان، پاکستان، چین و هندوستان وارد مذاکره شده ایم و امیدواریم که قرارداد های خوبی با شرکت های این کشورها منعقد کرده و موفقیت های چشمگیری کسب کنیم.

خدمت به مردم ایران زمین شعاری است که همواره سرلوحه مدیران ارشد شرکت عدل ترابریان توس قرار گرفته و ادای دینی که بر گردن مدیران این شرکت است، به نوعی وظیفه ما را نسبت به حرفه و کار خودمان حساس تر کرده است. بنده امیدوارم که فعالیت ما در این عرصه بتواند هر چند کوچک نقش به سزایی در آبادانی ایران اسلامی ایفا کند. ■

شرکت عدل ترابریان توس در حال حاضر از مجوز حمل و نقل بزرگ مقیاس هوشمند در زمینه حمل مواد معدنی فرآورده ها، مشتقات نفتی و سایر کالاها برخوردار بوده و در نقاط مختلف کشور دارای شعبه و نمایندگی است. این شرکت از طریق شرکت های زیرمجموعه خود شامل حمل و نقل بین المللی کالا و فرآورده های نفتی و شرکت تامین، وظیفه توزیع سوخت جایگاه های سوخت کشور را بر عهده دارد و در کریدورهای اصلی و فعال کشور در حال انجام حمل و نقل است و سابقه بیش از ۵۰ سال در این زمینه دارد. نیروی انسانی متخصص مستقر در این شرکت؛ دارای تجربه بالا علمی، دانشگاهی، شغلی و فنی هستند، به طوری که تمام امور را به نحو مطلوبی انجام می دهند.

متأسفانه در سیستم حمل و نقل کشور مان، با چالش های متعدد مانند ابلاغ آیین نامه ها و ضوابطی که دست و پاگیر هستند، روبه رو هستیم. از لحاظ بین المللی کشور ما با تحریم های متعددی مواجه است که این موضوع شارژ سوخت کشتی ها و خودروهای بزرگ را با چالش های متعددی روبه رو کرده است. به طور قطع مسئولان ارشد کشور برای رفع تحریم ها باید گام های اساسی و جدی بردارند تا رانندگان جاده ای شرکت های حمل و نقل بتوانند امور بین المللی خود را به راحتی انجام دهند.

افتخار داریم به هر کدام از شرکت های مختلف نفتی و معدنی که در موضوع حمل و نقل با شرکت عدل ترابریان توس همکاری می کنند، در موضوع سوخت و جابه جایی کالا سال های سال است که در حال فعالیت هستیم. مجوز شرکت ما بالاترین گریدر در سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای کشور دارد و در سراسر ایران زمین مشغول به خدمت رسانی است.

متأسفانه شرکت های بزرگ و کوچک حمل و نقلی که در نقاط مختلف کشور در حال فعالیت هستند، همچنان به سبک سنتی خود برای حمل و نقل کالا ادامه می دهند، اما شرکت عدل ترابریان توس در این زمینه با تیم فناوری اطلاعات خود و استفاده از اساتید دانشگاهی گام های



مدیرعامل شرکت توسعه حمل و نقل ریلی پارسیان خبر داد افزایش سرمایه شرکت

از ۲۵ میلیارد به ۱۹۰ میلیارد تومان

عارف واحد ناوان

وی از قطع مشوق ۲۰ درصدی شرکت‌های حمل و نقل به عنوان یکی دیگر از چالش‌های اصلی نام برد و تصریح کرد: در راستای جبران این فشارها، شرکت به همکاری با بخش خصوصی روی آورد. حسینی منش اظهار کرد: با شرکت نفت بهران توافق نامه‌ای امضا کردیم که منجر به حمل بارهای این شرکت به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده روغن صنعتی کشور شد. در نتیجه، میزان حمل شرکت از ۱۶۸ میلیون تن کیلومتر به ۲۲۷ میلیون تن کیلومتر رسید. این دستاورد، ۳۵ درصد سهم شرکت‌های غیرپخش را افزایش داد و برای نخستین بار، طی یک‌ماه ۳۵ هزار تن بار تر کبی، تحویل کارفرما دادیم.

عملکرد موفق در حمل تر کبی و گاز و تیل شرق کشور

مدیرعامل شرکت توسعه حمل و نقل ریلی پارسیان به قراردادهای مهم دیگری مانند همکاری با شرکت‌های نفت ایرانول و نفت پارس اشاره کرد و گفت: برای شرکت نفت ایرانول، ۵۶ میلیون تن کیلومتر بار حمل شد و برای شرکت نفت پارس، بارها به صورت حمل و نقل تر کبی از جاده و ریل جابه‌جا گردید.

وی با تأکید بر اینکه عمده گاز و تیل شرق کشور توسط این شرکت حمل می‌شود، افزود: شرکت‌های همکار در حوزه حمل محمولات استراتژیک به دلیل حساسیت‌های بالا کمتر ورود می‌کنند، اما پارسیان در حمل محمولات قاچاق‌پذیر و ارزشمند، فعالیت گسترده‌ای دارد و با انجام تمهیدات گسترده و مدیریت‌های لازم با وجود افزایش ۴۰ درصدی حجم بار حمل شده توسط شرکت، کسری ۰.۶۲ درصد لیتری گاز و تیل در سال ۱۴۰۰ به ۰.۰۰۶ درصد لیتر کاهش یافته است.

بهبود عملکرد عملیاتی و افزایش سودآوری

حسینی منش به بهبودهای عملیاتی شرکت اشاره کرد و گفت: با بهره‌گیری از مدیریت واحدهای نگهداری و تعمیرات (نت)، مدت توقف واگن‌ها در تعمیرات اساسی از ۱۴ روز به ۸ روز و مدت تعمیرات ویژه از ۵ روز به ۴ روز کاهش یافت. این اقدامات آماده‌به‌کاری شرکت از ۸۸ درصد را به ۹۲ درصد رسانده است. بر این اساس حدود ۱۲ میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان سودآوری از کاهش توقف‌ها و تعمیرات حاصل شد. مدیرعامل شرکت توسعه حمل و نقل ریلی پارسیان از افزایش ۱۲ درصدی سود عملیاتی شرکت و افزایش سرمایه از ۲۵ میلیارد به ۱۹۰ میلیارد تومان خبر داد و افزود: مدیرعامل شرکت طی دو سال متوالی به عنوان مدیران ارزش‌آفرین شناخته شد. ■



شرکت توسعه حمل و نقل ریلی پارسیان، در مردادماه ۱۳۸۴ با نام اولیه «شرکت حمل و نقل ریلی نیرو» و با هدف تأمین سوخت نیروگاه‌های کشور تأسیس شد، در سال ۱۳۹۴ به «توسعه حمل و نقل ریلی پارسیان» تغییر نام داد، به سهامی عام تبدیل شد و در ۳ آبان‌ماه ۱۳۹۵ نیز با ورود به فرابورس، گامی بزرگ در مسیر توسعه خود برداشت.

سید نواب حسینی منش، مدیرعامل شرکت توسعه حمل و نقل ریلی پارسیان، با اشاره به مالکیت بیش از یک‌هزار و ۲۰۰ واگن مخزن‌دار و فعالیت در بیش از ۱۰ شعبه در سراسر کشور از جمله بندرعباس، بندر ماهشهر، بندر امام خمینی (ره)، ری، اراک، مشهد و اصفهان که این شرکت را به عنوان بزرگ‌ترین شرکت حمل و نقل ریلی در گروه مخزن‌داران کشور معرفی کرد، افزود: شرکت سرمایه‌گذاری غدیر به عنوان یکی از سهامداران اصلی، ۶۳ درصد سهام شرکت را در اختیار دارد.

چالش‌ها و دستاوردهای سال گذشته

مدیرعامل شرکت توسعه حمل و نقل ریلی پارسیان، سال گذشته را یکی از سخت‌ترین دوره‌ها برای صنعت ریلی کشور توصیف کرد و گفت: محدودیت‌های زیادی در تأمین کسندوها وجود داشت. به‌عنوان نمونه، تعداد لوکوموتیوهای فعال باری از ۴۰۰ به کمتر از ۲۵۰ دستگاه کاهش یافت. همچنین با وجود افزایش ۳۰ درصدی مازاد حق دسترسی‌ها، هزینه بارنامه ثابت ماند که فشار هزینه‌ای سنگینی را به شرکت وارد کرد.



دنیای خودرو

گفت و گوی اختصاصی با مهندس حبیب بدیچی

در این بخش می خوانیم:

- قوانین فعلی در راستای توسعه انرژی های پاک نیست
- شرط دستیابی به فناوری های نوین؛ نیروی انسانی خلاق است
- ضرورت اصلاح زیرساخت ها برای تامین برق ایستگاه های شارژ خودروهای برقی

مدیر مرکز نوآوری و توسعه خودروی برقی (منتخب)

شرط دستیابی به فناوری‌های نوین نیروی انسانی خلاق است

محمد جعفری

از جمله مراکز پیش‌سازان در ارائه طرح‌های نوین به منظور تقویت تولیدات صنعت خودروسازی، مرکز نوآوری و توسعه خودروی برقی است که با همکاری تعاونی تحقیقات مهندسی مدی تک در سال ۱۴۰۰ راه‌اندازی شد و هم‌اکنون به عنوان یکی از مجموعه‌های خلاق در زمینه تولیدات خودروی برقی فعالیت دارد که با تکیه بر اقدامات آن می‌توان خلایکی موجود در صنعت خودروسازی را جبران کرد. به منظور بررسی بیشتر فعالیت‌های این مرکز، گفت‌وگویی با دکتر سید مهر داد هاشمیان اصفهانی، مدیر مرکز نوآوری و توسعه خودروی برقی انجام داده‌ایم. وی ضمن دارا بودن سمت‌هایی همچون مدیر طراحی و تولید دستگاه‌های فست شارژ خودروی برقی، موسس مرکز نوآوری و توسعه روستایی، عضو کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی اصفهان، مسئول بخش تحقیق و توسعه تعاونی تحقیقاتی مهندسی مدی تک و... به عنوان کار آفرین برتر در سال‌های ۱۳۹۲ و ۱۳۹۳ انتخاب شده است. مشروح این مصاحبه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

همین امر باعث شده تا امروز دید بهتری نسبت به خودروی برقی وجود داشته باشد. شایان ذکر است، مرکز نوآوری و توسعه خودروی برقی از دل تعاونی تحقیقات مهندسی مدی تک ایجاد شده که بخش‌های مختلفی را به منظور انجام فعالیت در زمینه خودروی برقی راه‌اندازی کرده است. با توجه به اینکه هنوز بخش‌های رقابتی تشکیل نشده و تولید خودروی برقی فعالیت جدیدی است، سازماندهی خوبی در این خصوص انجام شده و ارتباطاتی نیز با شرکت‌های خودروسازی برقرار شده است. البته هنوز با برخی از این شرکت‌ها ارتباط لازم برقرار نشده، چرا که برخی از آن‌ها سابقه طولانی در تولید خودرو دارند، اما به دلیل نداشتن سیستم تحقیق و توسعه هنوز خودروی خوبی به بازار عرضه نکرده‌اند و حاضر نیستند که از سیستم تحقیق و توسعه شرکت‌های دیگر در نوآوری کمک بگیرند تا خروجی خوبی داشته باشند.

با توجه به فعالیت‌های این تعاونی در تاسیس مرکزی به منظور پرورش و ارتقاء فرهنگ نوآوری، این موضوع چه سهمی در افزایش توان رقابتی صنایع خودروسازی خواهد داشت؟

در حال حاضر با وجود شرکت‌های تحقیق و توسعه، دانشگاه‌ها و... هنوز فرهنگ نوآوری در کشورمان با گسترش چندانی روبه‌رو نبوده است. البته خلاقیت و نوآوری یک شبه اتفاق نمی‌افتد و باید در این خصوص آموزش‌های کافی ارائه شود. امید است، با اقدام خوبی که از سوی این مرکز شروع شده، شاهد تحولات خوبی باشیم. یکی از تحولات اخیر در راستای این مسیر جلب نظر بخش‌هایی از سپاه پاسداران به منظور کمک گرفتن بخش علمی این نهاد بوده است. مرکز هدایت و حمایت از تحقیقات کاربردی خودروی برقی را نیز راه‌اندازی کرده‌ایم که توانایی بیشتری نسبت به مرکز خصوصی نوآوری و توسعه خودروی برقی ایجاد کرده که هماهنگی‌های لازم با دانشگاه و ایجاد بستر مورد نیاز را فراهم کرده است.



در خصوص فعالیت‌های مرکز نوآوری و توسعه خودروی برقی و چگونگی تاسیس آن توضیحاتی ارائه فرمایید.

تعاونی تحقیقات مهندسی مدی تک با داشتن بیش از ۱۷۰ نفر از متخصصان باهوش و کارآمد که هر کدام در زمینه کاری خود ماهر هستند، به منظور حل مسایل و چالش‌های کشور اقداماتی انجام داده و حتی مشکلات مردم را نیز حل کرده است. به عنوان مثال، اگر کسی بتواند بنویسد که چگونه یک وسیله را می‌خواهد یا نوع وسیله را اعلام کند، ما ظرف یک هفته قابل ساخت بودن وسیله و چگونگی تولید آن را بیان خواهیم کرد. پیرو این موضوع یکی از مسایلی که به ذهن ما رسید، این بود که خودروهای کشور در آینده به سمت برقی شدن حرکت کنند و به همین منظور حدود ۵ سال تحقیقات کافی انجام شد و بعد از آشنایی با بخش‌های مختلف خودروی برقی، سازمان جدیدی به نام مرکز نوآوری و توسعه خودروی برقی تعریف شد که با هدف تولید فناوری‌های به‌روز در این زمینه شکل گرفت. این مرکز، فعالیت‌ها و تحقیقات مختلفی را در خصوص بخش‌های خودروی برقی و تجهیزات جانبی آن انجام داده و



کشورمان در زمینه تولید خودروهای برقی چه اقدامات مهمی را به سرانجام رسانده و سهم این مراکز در ارتباط با این موضوع چیست؟

در زمینه تولید خودروی برقی کارهای خوبی انجام شده که نمونه آن، طراحی دستگاه‌های شارژ سریع با طراحی مرکز (منتخب) است که توسط تعاونی تحقیقاتی مدی تک وارد عمل ساخته شده تا بخشی از زنجیره تولید خودروی برقی را کامل کنیم. این دستگاه‌های شارژ سریع با داشتن مانیتور ۲۷ اینچ تاچ در دنیایی نظیر است و به لطف تیم قوی این مرکز، خلاقیت زیادی از نظر نرم‌افزاری و سخت‌افزاری دارد و امید است که از این پس نیز تحولات خوبی در این عرصه اتفاق بیافتد. در این مسیر تفاهم‌نامه‌هایی جهت بازسازی اتوبوس‌های فرسوده داشتیم تا به یاری خدا و با همکاری چند شرکت دیگر، این اتوبوس‌ها را بازسازی و به صورت اتوبوس نوری برقی وارد چرخه حمل و نقل کنیم. فعالیت دیگر ما طراحی‌های بسیار قوی در مورد خودروها است که امکان تک‌ساز تولید کردن خودروی برقی را فراهم کرده است. از طرفی، با همکاری مرکز هدایت و حمایت از تحقیقات هوافضا و مواد پیشرفته، خودروی هوایی تجاری را طراحی کرده‌ایم که این هم نتیجه خوبی را به همراه داشته و در ابعاد کوچک در حال ساخت است که امیدواریم به زودی بتوان آن را ارائه و تجاری کرد. قطعاً بین تولید، طراحی و تجاری‌سازی یک فاصله وجود دارد که در این زمینه باید صنعت خودرو پیش قدم شود. اقدام دیگر انجام مطالعات کارخانه تولید باطری لیتیوم است که اتاق بازرگانی اصفهان در این زمینه پیش قدم شده و در حال پشتیبانی آن است، به همین منظور با شرکت‌های مختلف مصرف‌کننده باطری لیتیوم در حال مذاکره هستیم تا بهترین تکنولوژی به‌روز دنیا را به این کارخانه بیاوریم.

با توجه به نقش مراکز نوآوری و رشد و تامین نیاز صنایع و به‌روزرسانی آن‌ها، این مراکز چه سهمی در کمک‌رسانی به صنعت خودرو و ارتقای سطح کیفیت آن دارند؟

در صدد هستیم که یک سری از مراکز را ایجاد کنیم که در قالب یازده هسته تعریف می‌شود که هر کدام زیر هسته دارند و می‌توانند منجر به ایجاد یک شرکت دانش‌بنیان و شرکتی با خلق ایده و مسیر نو در زمینه خودرو شوند که نیازمند هماهنگی بین همه خودروسازان کشور است و نتیجه آن عاید همه خودروسازان خواهد بود. زمانی که تحقیقات علمی در کشور متمرکز شود، به خودروسازان بهتر کمک خواهد شد. در حال حاضر خودروسازان تعدادی خودرو وارد کرده‌اند که منطقی برای آن وجود ندارد. تعدادی خودروی خارجی نیز به اسم مونتاژ وارد کشور می‌شود که کیفیت و قیمت مناسبی ندارند، در حالی که قبلاً شرکت ایران ناسیونال به عنوان یک خودروسازی وارد کشور شد و تحقیقات مفصلی برای تولید یک خودرو انجام داد. به عنوان مثال، موتورهای ساخته شده آن قادر به سازگاری با موقعیت آب و هوایی خوزستان، سیستان و بلوچستان و دیگر استان‌ها بود، اما در روند تولید خودروهای بعد از انقلاب اسلامی منطق خاصی رعایت نشد و به جای طراحی خودرو صرفاً از پلنتمی استفاده شد که کاربردی نیست. متأسفانه شرکت‌های خودروسازی حاضر به پرداخت هزینه‌های طراحی نیستند و معمولاً در صدد هستند که خودشان به این

فرآیند دست پیدا کنند، از این رو شاهد ارتقای طراحی نیستیم، در حالی که خودروهای دنیا در عین حال که در این زمینه فعالیت دارند، از کمک سایر شرکت‌های طراحی هم بهره می‌گیرند. زمانی که بیش از اندازه دنبال تنوع هستیم، به بومی‌سازی فکر نمی‌کنیم. بیشتر خودروسازان عمدتاً واردکننده ماشین هستند و تولیدکنندگان توانا نیز به دلیل موانع داخلی به کشورهای دیگر مهاجرت کرده‌اند که نمونه آن، رفتن اتوبوس‌ساز برقی ما به کشور ترکیه است، در حالی که برای خرید اتوبوس مجبوریم که از این کشور هم محصول تهیه کنیم که عوارضی دارد. پیش از این نیز شرکت‌های اتوبوس‌سازی مان، شهاب خودرو، عقاب و... را داشتیم که در بین آن‌ها مان و شهاب خودرو تعطیل شده و تنها اتوبوس‌سازی عقاب مشغول به فعالیت است. وضعیت ترابری بین شهری نیز با تکلیف است، چرا که همیشه گرفتار نداشتن ماشین هستیم که این ضعف، ناشی از عدم احترام به صنایع و حل مشکلات آن‌ها بوده است.

چه بسترها و ملزوماتی برای رشد و خلق ایده‌های نو وجود دارد و آیا می‌توان از این مسیر امیدوار بود که بسیاری از فناوری‌های مورد نیاز در صنعت خودرو بومی‌سازی شود؟

بستر آماده‌ای برای ایجاد ایده‌های نو در زمینه خودرو در کشور وجود ندارد، از این رو امید است که با اقدامات این مرکز بستر آن ایجاد شود. البته در این خصوص اقداماتی انجام شده که از جمله آن، دادن خودروهایی به این مرکز به منظور برقی کردن آن است. از سوی دیگر، قرار است که خودروهای دارای امکان برقی شدن نیز این پروسه را طی کنند. به نظر می‌رسد به منظور ایجاد و خلق ایده باید از دانشجویان استفاده کنیم که متأسفانه در این زمینه دانشگاه‌ها مسیر خوبی را طی نکرده‌اند. هر چند دانشگاه‌ها تاسیس شده و مراکز رشد شکل گرفته، اما مسیرهای حرکت آن‌ها خلاف مسیر وجودی شهرک‌های نوآوری بوده و بیش از آنکه به نوآوری ختم شود، منافع شخصی برخی از افراد را پیگیری کرده است، در حالی که دانشگاه محل تولید علم است نه پول. شاید بشود گفت که اگر از طریق آن بتوان علمی را تعریف کرد که به پول بیانجامد، تعریف متفاوت‌تری خواهد بود. متأسفانه یکی از موانع نوآوری این است که کارخانه‌ها و شرکت‌های مطرح به جای تمرکز بر این کار، بخش‌هایی از دانشگاه‌ها را غصب کرده تا از معافیت مالیاتی برخوردار شوند. امید است، با اقدامات این مرکز و تفاهم‌نامه‌ای که با زنجیره ارزش ملی خودرو بسته شده، این مسیر نوآوری را به صورت مداوم طی کرد. البته برخی از شرکت‌ها نیز به صورت جداگانه جشنواره‌هایی برپا کرده‌اند، ولی از آنجایی که از منطق قوی برای جذب صحیح برخوردار نیست، شاید به سمت استفاده از بحث خلاقیت و ایجاد جو ناامیدی پیش برود که به آن‌ها تذکر داده‌ایم.

آیا می‌توان مشکل فعلی خودروهای تولیدی را به فقدان نوآوری نسبت داد و از طریق این موضوع بخشی از چالش‌های موجود را مرتفع کرد؟

چهار بخش تعاونی تحقیقاتی مدی تک، مرکز نوآوری و توسعه خودروی برقی (منتخب)، مرکز هدایت و حمایت از تحقیقات کاربردی خودروی برقی و زنجیره ارزش ملی خودرو برقی در کنار هم مشغول فعالیت هستند که امید است، با هماهنگی آن‌ها بتوان تولیدات نسبتاً خوبی ایجاد کرد. در

مرکز هدایت و حمایت از تحقیقات کاربردی خودروی برقی را راه‌اندازی کرده‌ایم که توانایی بیشتری نسبت به مرکز خصوصی نوآوری و توسعه خودروی برقی ایجاد کرده که هماهنگی‌های لازم با دانشگاه و ایجاد بستر مورد نیاز را فراهم کرده است

از نظر خلق نوآوری چه جایگاهی در میان کشورهای توسعه یافته داریم؟

در این قیاس، اگرچه تعریفی در رابطه با شهرک‌های صنعتی و مراکز رشد و نوآوری وجود دارد، اما فضای کافی برای رشد مهندسين و دانشجوها ایجاد نشده است. باید در ابتدا چالش‌های آشناسایی و سپس توسط عده‌ای آن را برطرف کرد تا به نوآوری منتهی شود، اما در کشورمان کسی دنبال چالش‌ها نیست. صنعتگران کشورهای دیگر، مشکلات را با دانشگاه در میان می‌گذارند و با همکاری دانشجویان آن را حل می‌کنند و همین موضوع به خلق نوآوری منتهی می‌شود که خیلی مسیر سختی نیست. این مسیر نیازمند افرادی است که به جای درآمداضافه به دنبال رشد کشور هستند و همین موضوع نیز به خلق ثروت خواهد انجامید. باید نیروهای جوان، خلاق و نوآور که بتوانند فناوری‌های نوین در بخش خودروسازی را به کار گیرند، تربیت کنیم، اما صنعت باید بخش اقتصادی این هزینه را بابت چنین تربیتی بدهد و دانشگاه نیز فضای تربیتی را ایجاد کند. متأسفانه صنعت و دانشگاه به چنین کاری روی نیاوردند و در واقع ارتباط این دو بخش چندان میسر نیست. صنعت باید تغییر رفتار داده و نیازمندی‌های خود را لیست کرده و با علم آن را برطرف کند. شرط دست‌یابی به فناوری نوین، تربیت نیروی انسانی خلاق است که اگر در صنعت خودرو چنین اتفاقی بیافتد، باعث تحول آفرینی آن می‌شود. در کشورمان یک کسی دست به اقدام خاصی نمی‌زند یا به صورت موازی رقابت‌هایی صورت می‌گیرد که اگر به نتیجه برسد، موجب سوءاستفاده برخی و ائتلاف هزینه‌های ما می‌شود.

در حال حاضر کدام یک از شرکت‌های خودروسازی و قطعه‌سازی بیش از همه از طرح‌ها و ایده‌های نوآورانه استقبال می‌کنند؟

ما با شرکت‌های مختلف خودروسازی و قطعه‌سازی صحبت کرده‌ایم. با توجه به اینکه خودروهای زیادی به کشور وارد نشده تا در اختیار مردم قرار گیرد، هنوز قطعات مورد نیاز خودروسازان به ما ارائه نشده که این ضعف از خودروساز بوده است، ولی قطعه‌سازان بسیار خوبی مشغول به فعالیت هستند که در حال حاضر از تکنولوژی خوبی نیز بهره می‌گیرند و آماده استقبال از آن‌ها و رفع مشکلات نقص تولید خودروسازان هستیم. حس ما این است که با اقدامی که این مرکز انجام داده، یک سری از شرکت‌ها وارد فعالیت شده و از نوآوری‌های موجود بهره‌گیرند. بالاخره این مسیر جا خواهد افتاد و به تدریج فرهنگ آن نیز تقویت خواهد شد، به طوری که تولیدکنندگان قطعات خودرو به زودی فعال شده و رانته‌ها نیز برطرف می‌شود.

وسخن آخر...

هیچ کار بزرگی بدون همکاری همه‌امکان‌پذیر نیست. اگر به دنبال انجام کارهای بزرگ هستیم، باید این همکاری شکل بگیرد، بر این اساس به منظور ایجاد مرکز فنی، نیاز به همکاری دانشگاه، صنعت، خودروسازان، مردم و... وجود دارد تا قدم‌های موفق برداشته شود و در آینده بسیار نزدیک خودروی برقی با پلتفرم خاص طراحی داخلی تولید و به مردم ارائه شود، به طوری که دیگر شاهد مشکلات و دغدغه‌های خودروی امروز نباشیم. البته در این مسیر، اجرای شعار سال "جهش تولید با مشارکت مردم" محقق خواهد شد. ■

تلاش هستیم که با همکاری دانشگاه‌ها، دانشجویان سال پایین را جذب کنیم تا از حالا به صورت هدفمند به تحصیل ادامه دهند. از آنجایی که دانشجویان، شغل مشخصی را برای خود تعریف نکرده‌اند، به صورت هدفمند درس نمی‌خوانند که امیدواریم با همکاری این چهار گروه بتوان این حرکت را به خوبی پیش برده و دو یا سه خودرو در سطح مختلف کارآمد، برقی و با کیفیت با تولید کرد. متأسفانه خودروسازانی وارد چرخه فعالیت شده‌اند که سرمایه، نیرو و توانایی کافی ندارند که به کیفیت خودرو صدمه خواهد زد.

نیروی انسانی موجود چه ظرفیت‌هایی برای خلق نوآوری و فناوری‌های نوین در بخش خودروسازی دارد و آیا در صنعت و دانشگاه از این ظرفیت به خوبی استفاده می‌شود؟

زمانی که به تربیت منابع انسانی توانمند اقدام کنیم، قطعاً می‌توان اثر بسیار خوب آن را در تولید خودرو دید و سهمی از بازار جهانی خودرو را نیز کسب کرد. در آن دوران که شرکت ایران ناسیونال در ایران، پیکان را تولید می‌کرد، هنوز در کره جنوبی ماشینی تولید نمی‌شد، در حالی که خیلی از کشورهای در آرزوی داشتن بخشی از این خودروسازی بودند. البته همکاری‌های دیگری به منظور تولید خودرو شکل گرفت که بعد از انقلاب اسلامی نیز ادامه یافت که نمونه آن، بیوک بود و در صورت انجام شیوه درست به نتایج خوبی دست پیدا می‌کردیم. باید به خودمان تکیه کنیم، کمبودها را برطرف کرده و چالش‌های موجود را رفع کنیم. خودروسازان کشورمان نه تنها نسبت به زمان به‌روز نشده‌اند، بلکه برخی از فناوری‌ها را کپی کرده و نام آن را مهندسی معکوس گذاشته‌اند، در حالی که نباید از حاصل طراحی و تلاش دیگران کپی برداری کنیم. پیشنهاد بنده این است که طراحی‌های قوی‌تری انجام دهیم. البته موانعی در این مسیر وجود دارد که می‌توان به طرز تفکر حاکم در دانشگاه‌ها، عدم رابطه بین صنعت و دانشگاه و بی‌اعتمادی صنعت به دانشگاه اشاره کرد. صنعتگر حاضر به پرداخت پول است، اما به دلیل نوع رفتار دانشگاه با صنعت، اعتماد صنعتگر و سرمایه‌گذار سلب شده است.

به منظور ایجاد مرکز فنی، نیاز به همکاری دانشگاه، صنعت، خودروسازان، مردم و... وجود دارد تا قدم‌های موفق برداشته شود و در آینده بسیار نزدیک خودروی برقی با پلتفرم خاص طراحی داخلی تولید و به مردم ارائه شود



مدیرعامل شرکت تفتان خودرو تاکید کرد

ضرورت اصلاح زیرساخت‌ها برای تامین برق ایستگاه‌های شارژ خودروهای برقی

مهدیه شهسواری

شرکت تفتان خودرو در سال ۱۳۹۴ شروع به فعالیت کرد و در سال ۱۳۹۵ با انگیزه بومی سازی خودروهای برقی رسماً تاسیس شد. هدف اصلی این شرکت، ایجاد بستر مناسب برای افزایش تولید و همچنین داخلی سازی کامل خودروهای برقی است که در همین راستا تیم تحقیق و توسعه، فعالیت‌های چشمگیری انجام داده که در سال‌های آینده با یک سری از محصولات جدید و تغییر سید محصول کام دوم خود را برای تحقق اهداف شرکت برمی دارد. مهندس حبیب بدیچی، مدیرعامل شرکت تفتان خودرو در گفت‌وگو با ماهنامه «دنیای سرمایه گذاری» این نکته را عنوان کرده که رسته اصلی فعالیت مجموعه خودروهای برقی ویژه اماکن خاص است که انواع مختلفی دارد و مصرف کننده اصلی این خودروها، اماکن زیارتی، تفریحی و خدماتی می‌باشند. حاصل این مصاحبه را می‌خوانید.



مردم ایران به مرور زمان به استفاده از خودروهای برقی روی می‌آورند، اما در ابتدا باید زیرساخت لازم برای خودروهای برقی توسط دولت و حتی بخش خصوصی فراهم شود تا مردم با خیال آسوده به سمت خرید خودروی برقی روی بیاورند

بازنگری شود، ولی با توجه به اینکه در ابتدای شروع فعالیت یک سری از اهداف بلندمدت را برنامهریزی کرده ایم، هزینه‌های کمتری را به مجموعه تحمیل کرده است.

مهمترین هزینه‌های مرتبط با تولید خودروهای برقی چیست و آیا این شرکت توانسته برای کاهش این هزینه‌ها راهکاری ارائه دهد؟

مهمترین هزینه، بحث باتری و قوای محرکه است و با توجه به اینکه تعداد خودروهای برقی کمی در حال فعالیت هستند، داخلی سازی این موارد صرفه اقتصادی ندارد، به همین دلیل برای کاهش هزینه‌ها مجبور به واردات قوای محرکه و باتری هستیم. شایان ذکر است، تیم تحقیق و توسعه قوای محرکه نمونه سازی انجام شده، ولی به دلیل قیمت تمام شده بالا با توجه به تیراژ پایین به تولید انبوه نرسیده است.

آیا بازار ایران به زودی پذیرای خودروهای برقی خواهد بود؟

قطعاً همین طور خواهد بود. به هر حال مردم ایران به مرور زمان به استفاده از خودروهای برقی روی می‌آورند، اما در ابتدا باید زیرساخت لازم برای خودروهای برقی توسط دولت و حتی بخش خصوصی فراهم شود تا مردم با خیال آسوده به سمت خرید خودروی برقی روی بیاورند.

آیا تحریم‌ها تأثیری در دسترسی به فناوری‌های خارجی یا مواد اولیه مورد نیاز صنعت خودروهای برقی داشته است؟

بحث تحریم بی تأثیر نیست، اما تمام ماجرا را نباید به این موضوع ارتباط داد. هم‌اکنون همکاری با شرکت‌های اروپایی ممکن نیست، بر همین اساس تمام تولید کنندگان مجبور به همکاری با شرکت‌های چینی هستند تا حرکتی رو به جلو داشته باشند. باید به این نکته نیز اشاره داشته باشم که در حال حاضر تامین مواد اولیه تمام تولید کنندگان توسط شرکت‌های چینی انجام می‌شود.

چه چشم‌اندازی برای صنعت خودروهای برقی در ایران متصور هستید؟

با توجه به اینکه جهان به سمت انرژی پاک در حال حرکت است، قطعاً ایران هم از این قاعده مستثنی نیست و در حال حاضر هم مشاهده می‌کنید که کلیه ارکان کشور به سوی آینده برقی ناوگان حمل و نقل در حرکت هستند. مهمترین پیشنهاد، بحث اصلاح زیرساخت‌ها برای تامین برق است که با توجه به فرسودگی نیروگاه‌های برق کشور، در صورتی که زیرساخت‌ها اصلاح نشود، با اینکه ما به سمت خودروی برقی در حال حرکت هستیم، ولی در تامین برق مورد نیاز برای شارژ وسایل نقلیه برقی به مشکل خواهیم خورد. ■

محصولات شرکت تفتان خودرو چه ویژگی‌هایی دارند؟

اولین و مهمترین ویژگی محصولات ما، طراحی داخلی محصول با توجه به فرهنگ و نوع کاربری مورد نیاز کشور است. ویژگی بعدی، بحث خدمات پس از فروش مجموعه است، به طوری که با توجه به داخلی بودن محصول، شرکت تفتان خودرو در تامین قطعات و همچنین ارائه خدمات در محل برای مشتریان اقدامات خوبی انجام داده که این امر باعث تمایز مناسب به دیگر شرکت‌ها است. ناگفته نماند، این شرکت با توجه به اینکه به صورت تخصصی در زمینه خودروهای برقی فعالیت می‌کند، به خودروهای سایر رقبا خدمات و قطعات نیز ارائه می‌دهد.

فرآیند تحقیق و توسعه در این شرکت چگونه است و چه تکنولوژی‌های جدیدی در محصولات شما استفاده می‌شود؟

در بخش تحقیق و توسعه تیم تفتان، ابتدا بازار سنجی و ارتباط مستقیم با مشتریان را در نظر می‌گیریم تا مشکلات و همچنین نیازهای مشتری را بررسی کنیم. در حال حاضر تکنولوژی‌های به روزی مانند سیستم ترمز برقی و همچنین سیستم فرمان برقی کمکی در محصولات ما اضافه شده است.

شرایط فعلی اقتصاد، چه تأثیری بر رشد و توسعه شرکت تفتان خودرو داشته است؟

شرایط فعلی بازار، افزایش روزافزون تورم و همچنین نوسان شدید بازار ارز باعث شده تا این شرکت با سرعت کمتری رو به جلو حرکت کند تا در این بازار مالی پر تنش دچار زیان مالی نشود، به همین دلیل متأسفانه خیلی از فرصت‌ها در این بازه زمانی از دست رفته است.

در زمینه تولید خودروهای برقی با چه چالش‌هایی مواجه هستید و آیا مشکل خاصی در تامین مواد اولیه دارید؟

اصلی ترین چالش، رقابت با محصولات وارداتی به کشور است و بزرگ‌ترین آن، نبود باتری مناسب است. همچنین افزایش کیفیت محصولات و گسترش سید محصول جهت رو به رشد بودن مجموعه از دیگر مشکلاتی است که با آن دست و پنجه نرم می‌کنیم. البته در تامین مواد اولیه مشکل خاصی وجود ندارد، جز در بعضی از موارد که نمونه آن، تغییر روند در وزارت صنعت و گمرک است.

چگونه با چالش‌های مربوط به هزینه بالای تکنولوژی‌های مرتبط با خودروهای برقی مقابله می‌کنید؟

مهمترین چالش در این زمینه، رشد سریع تکنولوژی در خودروهای برقی است که برای ارتقاء از هر سطحی به سطح دیگر باید در تمام زیرساخت‌ها

قائم مقام مدیر عامل گروه صنعتی دار کوب

قوانین فعلی

در راستای توسعه انرژی‌های پاک نیست

رضا فغانی

به گفته قائم مقام مدیر عامل گروه صنعتی دار کوب، ماموریت این گروه، بیشتر بر تولید و بومی‌سازی انواع دیفرانسیل و چرخ‌دنده‌های دیفرانسیل برای تمامی وسایل نقلیه موتوری متمرکز است. همچنین یکی دیگر از ماموریت‌های اصلی دار کوب، نقش آفرینی در تولید مجموعه‌ای برای OEMها و حضور به عنوان یکی از دو تولیدکننده برتر این حوزه می‌باشد. به گفته محمد ایزدی، در حال حاضر دار کوب مطرح‌ترین و بزرگ‌ترین تولیدکننده دیفرانسیل و چرخ‌دنده در کشور از لحاظ فنی و از نظر تیراژ است و هدف نهایی آن، قرار گرفتن در جمع ۱۰ شرکت برتر جهانی این حوزه است. برای شرکت توپال نیز چشم‌انداز ترسیم شده این است که تا پایان امسال یا نهایتاً ۶ ماه نخست سال آینده، جزو سه برنده مطرح کشور قرار گیرد. همچنین ورود به بازارهای جهانی و معرفی محصولات ایرانی به عنوان محصولات قابل اعتماد در بازارهای بین‌المللی، ماموریت اصلی این شرکت محسوب می‌شود. اما برای شرکت الیز، چشم‌انداز حضور در جمع سه بازیگر اصلی و تاثیرگذار کشور در حوزه خودروهای برقی و حمل‌ونقل پاک طی سه سال آینده ترسیم شده است. ماموریت شرکت الیز، توسعه و پاک‌تر کردن حمل‌ونقل در کشور و فرهنگ‌سازی در باره حمل‌ونقل پاک است. بازار هدف این شرکت کاملاً متفاوت است و بیشتر بر حمل‌ونقل گردشگری و جمعی متمرکز دارد. مشروح گفت‌وگوی ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» با محمد ایزدی، قائم مقام مدیر عامل گروه صنعتی دار کوب و مدیر عامل شرکت الیز خودرو را می‌خوانید.

مستقل به نام توپال تبدیل شد. سیاست اصلی شرکت توپال، تمرکز بر فعالیت‌های بازرگانی در حوزه قطعات خودرو و به‌ویژه فروش و برندسازی محصولات تولیدی شرکت دار کوب با نام توپال است که در حوزه قطعات خودرو، به‌ویژه قوای محرکه شامل گیربکس و موتور خودروهای سواری و نیمه‌سنگین، جزو ۴ برنده مطرح کشور است.

حوزه فعالیت دیگر ما از سال ۱۳۸۴ آغاز شد و به تولید خودروهای برقی ویژه اماکن خاص اختصاص داشت. این خودروها شامل گلف کارت‌ها Golfcart، مینی بوس‌های سایت‌سیئینگ Sightseeing و ماشین‌های مشابه برای شرکت‌های بزرگ و مقاصد تفریحی بودند. هدف ما این بود که به مرور، این خودروها را وارد حوزه حمل‌ونقل شهری کنیم. این فعالیت با برند الیز انجام شد و ما از طریق این برند تلاش کردیم که مستقیماً با مصرف‌کنندگان نهایی در تعامل باشیم. این تغییرات دو هدف اصلی داشت؛ نخست اینکه بتوانیم در بخش تحقیق و توسعه (R&D) نوآوری داشته باشیم و وابسته به خودروسازان و محدودیت‌های آن‌ها نباشیم. دوم اینکه بتوانیم بدون واسطه، مسایل مالی خود را مدیریت کنیم. این رویکرد به ما امکان داد تا به‌طور مستقل عمل کنیم و از نظر مالی و توسعه محصول، آزادی بیشتری داشته باشیم.

پس از فعالیت‌هایی که در شرکت دار کوب انجام دادید، تولیدات خود را به صورت خاص و تخصصی بر دیفرانسیل، چرخ‌دنده‌های دیفرانسیل و کله‌کاوای خودروهای سبک، نیمه‌سنگین، سنگین و تراکتورها متمرکز کردید. این محصولات را برای کدام شرکت‌ها تولید می‌کنید؟

این تولیدات برای خودروسازان و OEMها انجام می‌شود و ما این حوزه را تقویت کرده‌ایم. اکنون شرکت دار کوب به یکی از شرکت‌های مطرح جهانی تبدیل شده و می‌توان ادعا کرد که در دنیا در سید محصولات تولیدی، شرکتی با این گستردگی محصولات وجود ندارد. شرکت‌هایی



در باره حوزه فعالیت‌های الیز خودرو، دار کوب و توپال توضیحاتی ارائه فرمایید.

گروه صنعتی دار کوب فعالیت خود را از اواخر سال ۱۳۷۸ با شرکت دار کوب آغاز کرد. این شرکت با تولید چرخ‌دنده‌های دیفرانسیل به روش فورج، برای نخستین بار در ایران، وارد عرصه صنعت شد. پس از حدود ۷ سال فعالیت، این گروه صنعتی به دو حوزه کاری دیگر نیز ورود پیدا کرد. شرکت دار کوب در ابتدا با خودروسازان همکاری داشت و مشتریان اصلی آن، شرکت‌های سایپا و ایران خودرو بودند، اما به دلیل مشکلاتی که در پرداخت بدهی‌ها از سوی این خودروسازان به وجود آمد، از جمله تأخیرهای طولانی در پرداخت فاکتورها و چالش‌هایی در زمینه قیمت‌گذاری، مدیران این گروه صنعتی تصمیم گرفتند که فعالیت خود را در حوزه خدمات پس از فروش گسترش دهند. در همین راستا، این گروه صنعتی، برند توپال در حوزه قطعات خودرو و افتار مارکت را ایجاد کرد و پس از چند سال، این برند به یک شرکت



هستند که تنه‌های انسیل و چرخ‌دنده‌های ماشین‌های سنگین و کامیون‌ها را تولید می‌کنند، برخی دیگر صرفاً محصولات مربوط به خودروهای سبک و نیمه‌سنگین یا فقط ماشین‌های سبک را تولید می‌کنند، تعدادی نیز در تولید دیفرانسیل‌های خودروهای شاسی‌بلند (SUV) یا تراکتورها تخصص دارند؛ اما شرکت دارکوب، از کوچک‌ترین چرخ‌دنده‌های مربوط به خودروهای سواری، مانند پراید، گرفته تا وانت‌های مزدا و نیسان، خودروهای شاسی‌بلندی مانند لکسوس RX 350 و تویوتا اف‌جی کروزر و حتی ماشین‌های سنگینی مانند آکسور، آکتروس، رابا و بنز ۱۹۲۴، رنج کاملی از محصولات را تولید می‌کند.

چه تفاوت‌ها و شباهت‌هایی بین ماموریت و چشم‌انداز این سه شرکت وجود دارد و چگونه این تفاوت‌ها را مدیریت می‌کنید؟

این تفاوت‌های ماموریت و چشم‌انداز به ما کمک می‌کند تا در هر یک از شرکت‌ها، با تمرکز بر اهداف خاص خود، به بهترین شکل ممکن نقش آفرینی کنیم و جایگاه قدرت‌مندی در بازارهای داخلی و بین‌المللی به دست آوریم. برنامه‌ریزی و فعالیت‌های شرکت توپال عمدتاً بر بازرگانی و برندسازی قطعات خودرو متمرکز است که این حوزه به‌طور کامل از فعالیت‌های شرکت الیز متمایز است. در مقابل، شرکت دارکوب در حوزه تولید مجموعه‌های مرتبط برای خودروسازان فعالیت می‌کند که این امر آن را به توپال نزدیک‌تر کرده و مکمل فعالیت‌های یکدیگر می‌سازد. با این حال حوزه فعالیت دارکوب نیز کاملاً متفاوت از الیز است.

چه عواملی شما را به سرمایه‌گذاری و فعالیت در صنعت خودرو و دوچرخه برقی سوق داد و انگیزه اصلی شما در این مسیر چیست؟

از عواملی که ما را در شرکت الیز به سمت ورود به بیزینس‌های مرتبط با ماشین‌های برقی و پاکروها سوق داده، می‌توان به فضای باز و ظرفیت بالای این حوزه در کشور اشاره کرد. این صنعت جای کار بسیاری دارد، هر چند مشکلات اقتصادی و فرهنگی موجود در جامعه و نبود زیرساخت‌های کافی برای خودروهای برقی، موانعی جدی محسوب می‌شوند. متأسفانه دولت تاکنون برای توسعه زیرساخت‌های لازم اقدام جدی و مؤثری انجام نداده است. با وجود این چالش‌ها، ما فقر روشنی برای آینده این صنعت می‌بینیم و معتقدیم که ورود به این حوزه فرصت‌های قابل توجهی را فراهم خواهد کرد. سه مجموعه ما که به‌صورت هلدینگی اداره می‌شوند، هر کدام سیستم مدیریت و تیم فنی خاص خود را دارند و به‌طور مستقل فعالیت‌های خود را دنبال می‌کنند. یک مدیریت کلان در رأس این هلدینگ قرار دارد که اهداف کلی اقتصادی را تعیین می‌کند. هدف اصلی این هلدینگ به‌عنوان یک‌بنگاه اقتصادی، افزایش تراکنش‌ها و دست‌یابی به سود معقول و پایدار است. در این چارچوب، هر سه شرکت، با حفظ استقلال در مدیریت و سازماندهی، در راستای اهداف کلان هلدینگ فعالیت می‌کنند. می‌توان گفت که سیستم دولتی عملاً در رابطه با خودروهای برقی عملکرد قابل توجهی در این حوزه نداشته است، با این حال جذابیت بازار بکر و افق امیدوارکننده‌ای که برای این نوع محصولات و کسب‌وکارها مشاهده می‌شود، ما را تشویق کرد تا به این حوزه وارد شویم. این تصمیم با سایر اهداف و فعالیت‌های ما تضادی ندارد و حتی به مسئولیت اجتماعی شرکت نیز توجه دارد. در حقیقت، این حوزه نه تنها یک کسب‌وکار جدید، بکر و آینده‌دار است، بلکه می‌تواند مسئولیت اجتماعی ما

را نیز پوشش دهد و اقدامی خداپسندانه تلقی شود که با انگیزه و دلگرمی بیشتری دنبال می‌کنیم.

علاوه بر تولید خودروهای برقی، چه محصولات دیگری تولید می‌کنید؟

در کنار خودروهای برقی، به تولید و عرضه محصولات برقی دیگری نیز توجه داریم. با در نظر گرفتن تنوع زیست‌بومی و نیازهای بازار داخلی، محصولاتی مانند دوچرخه‌های برقی، کالسه‌های برقی و چند مدل خودروی برقی دیگر که برای اماکن خاص مناسب هستند، شناسایی شده‌اند. این محصولات نه تنها نیازهای خاص بازار را تأمین می‌کنند، بلکه با پسر کردن خلأهای موجود در بازار، می‌توانند مصرف‌کنندگان جدیدی را جذب کرده و جایگاه ما را در این حوزه تثبیت کنند. هدف ما ارائه محصولاتی است که به‌طور مؤثر به نیازهای مصرف‌کنندگان پاسخ دهند و بازارهای جدیدی را برای ما باز کنند.

با توجه به تولید محصولات برقی، با چه چالش‌هایی در تأمین قطعات و مواد اولیه برای هر یک از این شرکت‌ها مواجه هستید؟

چالش‌های بسیاری پیش روی فعالیت‌های اقتصادی در کشور وجود دارد و همه فعالان اقتصادی از این مشکلات آگاه هستند که شامل مشکلات داخلی کشور، مسایل اقتصادی و سیاست‌های اشتباه گذشته و حال دولت است. علاوه بر این، عدم ارتباط مؤثر با کشورهای دیگر و جهان نیز به مشکلات دامن زده و محدودیت‌هایی را ایجاد کرده است. روز به روز تعداد کشورهایی که می‌توانیم با آن‌ها ارتباط برقرار کنیم، کمتر می‌شود و تحریم‌هایی بر این دشواری‌ها افزوده است. از طرفی، ارتباط با کشورهای دیگر تنها به دو یا سه روز در هفته محدود است و این مساله فرآیند کار را بسیار آهسته می‌کند. با توجه به مشکلات اقتصادی داخلی، بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی ناگزیرند که از طریق تسهیلات بانکی یا روش‌های مشابه، تأمین مالی کنند و سودهای بالایی را بپردازند. این مساله به‌ویژه برای آن دسته از کسب‌وکارهایی که برای واردات یا صادرات به بازارهای خارجی وابسته‌اند، چالش برانگیزتر است. حداقل ۲۵ تا ۳۰ درصد از کارایی و عملکرد آن‌ها به دلیل تعطیلات، تأخیرها و سایر موانع زیر





قوانین فعلی حاکم بر کشور به هیچ وجه حامی فعالیت‌هایی نیست که در راستای توسعه انرژی‌های پاک و پاکروها انجام می‌شود. این قوانین به بازنگری اساسی نیاز دارند تا شرکت‌ها و مجموعه‌ها با سهولت بیشتری کارهایی مانند امور گمرکی، نقل و انتقالات و ترخیص کالا را انجام دهند

سوال می‌رود، این مشکلات نه تنها در حوزه ارتباطات و تحویل به موقع کالا، بلکه در حوزه هزینه‌ها و مسایل اقتصادی نیز تأثیرات منفی برجای می‌گذارد. علاوه بر این، قوانین فعلی حاکم بر کشور نیز به هیچ وجه حامی فعالیت‌هایی نیست که در راستای توسعه انرژی‌های پاک و پاکروها انجام می‌شود. این قوانین به بازنگری اساسی نیاز دارند تا شرکت‌ها و مجموعه‌ها با سهولت بیشتری کارهایی مانند امور گمرکی، نقل و انتقالات و ترخیص کالا را انجام دهند. متأسفانه گاهی این قوانین حتی سخت‌گیرانه‌تر از مقررات مربوط به واردات یا صادرات محصولاتی هستند که هیچ ارزش افزوده‌ای برای کشور ندارند.

جه نظری درباره زیرساخت‌های صنعت خودرو و دوچرخه برقی در ایران دارید و چه چالش‌هایی در این زمینه برای شرکت‌های شما وجود دارد؟

در زمینه خودروها و دوچرخه‌های برقی، زیرساخت‌های لازم به هیچ عنوان وجود ندارد. این زیرساخت‌ها به حدی ناکافی هستند که حتی نمی‌توان درباره آن‌ها بحث جدی کرد. عملاً زیرساخت‌ها در این حوزه نزدیک به صفر است و هیچ حرکت جدی برای توسعه آن‌ها انجام نشده است. به عنوان مثال، حتی برای دوچرخه‌سواری معمولی نیز زیرساخت مناسبی در کشور ایجاد نشده که بتوان آن را به عنوان یک زیرساخت قابل اتکا در نظر گرفت. این مساله برای خودروهای برقی نیز صدق می‌کند و تولیدکنندگان این حوزه با چالش‌های بسیار زیادی مواجه هستند که فعالیت آن‌ها را دشوارتر می‌کند. بازار فعلی خودرو و دوچرخه‌های برقی در ایران به دلیل نبود زیرساخت‌های مناسب، قیمت‌های غیر رقابتی و عدم حمایت‌های لازم از سوی دولت و حاکمیت با چالش‌های جدی مواجه است. قوانین حاکم بر اقتصاد کشور در این حوزه بسیار ناکارآمد هستند و در خصوص خودروهای برقی، وضعیت به مراتب پیچیده‌تر است. این قوانین نیازمند بازنگری و تقویت حمایت‌های لازم هستند تا مصرف‌کنندگان تشویق به استفاده از این محصولات شوند و تولیدکنندگان نیز بتوانند اطمینان بیشتری در زمینه تولید و برنامه‌ریزی فعالیت کنند. این امر بدون حمایت همه‌جانبه دولت و حکومت امکان‌پذیر نیست.

بازار فعلی خودرو و دوچرخه‌های برقی در ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید و جایگاه شرکت‌های شما در این بازار کجا است؟

بازار دوچرخه‌های برقی به نسبت وضعیت بهتری داشته، اما آن نیز به دلیل نوسانات شدید نرخ ارز، افزایش قیمت‌ها و مسایل مرتبط با تحریم‌ها و مشکلات وارداتی دچار آسیب شده است. به ویژه، سخت‌گیری‌های گمرکی که با افزایش نرخ دلار و تشدید تحریم‌ها بیشتر شده، باعث افزایش قیمت تمام‌شده، تأخیر در تحویل کالا و بروز مشکلات متعددی در این بازار شده است. حتی این بازار که تا حدودی امیدوارکننده به نظر می‌رسید، اکنون با موانع زیادی روبه‌رو است. جایگاه شرکت‌های مادر تولید خودروهای برقی برای امکان خاص قابل توجه است و ما جزو یکی دوشرکت برتر کشور در این حوزه هستیم، اما در زمینه تولید دوچرخه‌های برقی، فعلاً تولید را کاهش داده‌ایم و نقش فعالی نداریم، با این حال در حال بررسی شرایط برای شروع مجدد تولید هستیم.

تأثیر نوسانات اقتصادی از جمله تغییرات نرخ ارز و تورم، بر فعالیت‌های شما چگونه بوده است؟

نوسانات نرخ ارز و مسایل اقتصادی نیز تأثیرات عمیقی بر عملکرد ما گذاشته است. تغییرات شدید نرخ ارز به صورت روزانه ما را با چالش مواجه می‌کند و مدیریت این نوسانات واقعا دشوار است. با توجه به اینکه ما در دو پایه حوزه مختلف فعالیت داریم، ارتباطات خارجی، مسایل اقتصادی و رقابت با واردکنندگان قطعات خودرو و صادرکنندگان دیگر، تأثیرات این مشکلات را بیشتر کرده است. در حوزه بازرگانی، خودروهای برقی و صادرات، مدیریت شرایط برای ما بسیار سخت است. در بسیاری از مواقع، مجبور شده‌ایم که از سود خود بکاهیم یا حتی با زیان کار کنیم تا در بازار باقی بمانیم. البته امیدواریم که از حداقل تمهیداتی مانند ارز نیمایی که دولت فراهم کرده، استفاده کنیم؛ هرچند این تمهیدات نیز اغلب مشکلات خاص خود مانند فرآیندهای بسیار زمان‌بر و غیر شفاف تخصیص ارز را دارند که امکان برنامه‌ریزی زمانی را تقریباً غیرممکن کرده است. این مسایل ما را اودار کرده که در بسیاری از مواقع به جای مدیریت دقیق، صرفاً به امید و توکل به خدا پیش برویم.

با چه چالش‌های قانونی و مقرراتی در حوزه تولید و عرضه خودرو و دوچرخه برقی مواجه هستید و چه تغییراتی را برای حمایت از این صنعت پیشنهاد می‌کنید؟

چالش‌های قانونی و مقرراتی در حوزه تولید و عرضه خودرو و دوچرخه برقی بسیار پیچیده و دست‌وپاگیر هستند که یکی از این چالش‌ها مربوط به قوانین گمرکی، وارداتی و عوارض پیش‌بینی شده است که در کنار قوانین مربوط به ثبت سفارش، تخصیص ارز و ترخیص کالا، موانع بزرگی را برای تولیدکنندگان و بازرگانان ایجاد کرده‌اند. این مشکلات با بخشنامه‌های متعدد و غیر شفاف که گاه به صورت ناگهانی ابلاغ می‌شوند، دوچندان شده است. سامانه‌های مختلفی نظیر نیما، سامانه تجارت و سامانه جامع انبارها که قرار است فرآیندها را تسهیل کنند، خود منبع بروز مشکلات شده‌اند. این سامانه‌ها به رغم اتصال به یکدیگر، دچار تناقضاتی هستند که حتی مسئولان امر نیز در رفع آن‌ها سردرگم هستند. علاوه بر این، جذب نیروی انسانی متخصص یکی از چالش‌های جدی در تمامی زمینه‌های فعالیتی در کشور است و در حال حاضر این موضوع به مشکلی برای تمامی صنایع تبدیل شده است. ما برای جذب نیروی انسانی و حفظ آن‌ها تمهیدات و مشوق‌های گوناگونی از جمله ارائه حمایت‌های مالی به پرسنل، اجرای برنامه‌های آموزشی و انگیزشی را به کار گرفته‌ایم که هرچند تأثیرات مثبتی داشته‌اند، اما این فرآیند همچنان بسیار دشوار است. چالش حفظ نیروی انسانی متخصص نیز، علاوه بر جذب آن‌ها، یکی دیگر از مسایل جدی است که ما در هر سه شرکت خود با آن مواجه هستیم. تلاش ما بیشتر بر محور تقویت انگیزه‌های مالی، ارائه آموزش‌های کاربردی و ایجاد فضای انگیزشی متمرکز است. با وجود این، سرعت انتقال اطلاعات در فضای مجازی و تغییرات سریع در این حوزه، کار را پیچیده‌تر کرده است. این مساله، هم فرصت‌هایی به همراه داشته و هم موانع جدیدی ایجاد کرده است، به همین دلیل ما دائماً در حال بازنگری و برنامه‌ریزی برای تغییر روش‌های خود هستیم. ■

دنیای صنعت

گفت و گوی اختصاصی با مهندس میثم جواهری پور

در این بخش می خوانیم:

- صنایع کشور بسیار تحت فشار هستند
- ایریتک؛ تاثیر گذار در توسعه صنعت ایران
- با پارادوکس بیکاری و کمبود نیروی انسانی مواجه هستیم

مدیرعامل شرکت نساجی تندیس کاشان بیان کرد

ترکیه رقیب ایران در صادرات فرش ماشینی

سارا نظری

یکی از صنایع قدیمی و مطرح کشور، صنعت نساجی است که طی سال‌های اخیر با افزایش بازار مصرف داخلی و خارجی متقاضیان زیادی پیدا کرده و بخش زیادی از مشاغل مدیون آن است، اما کماکان چالش‌هایی همچون واردات غیرقانونی، نوسانات قیمت مواد اولیه، نبود سرما به‌گذاری لازم و تجهیزات مناسب، کمبود نیروی انسانی متخصص و تحصیل کرده و... این بخش را آزار می‌دهد. با توجه به اهمیت این موضوع با مهندس غلامرضا نخ‌باف، مدیرعامل شرکت نساجی تندیس کاشان و عضو هیات مدیره صنعت نساجی نخ‌باف اصفهان گفت‌وگویی داشتیم. وی از ۸ سالگی وارد بازار کار نساجی شده و به عنوان نسل پنجم این خانواده فعالیت خود را به‌طور رسمی در این رشته ادامه داده است. مشروح این مصاحبه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

در هر زمان افراد با ایده‌ها و رویکردهای جدیدی به تشکلهای ورود پیدا کرده‌اند که قطعاً اگر در عرصه سیاست‌گذاری از دیدگاه آن‌ها بهره گرفته شود، آثار مثبتی را به همراه خواهد داشت، اما نکته اینجاست که باید افراد خالص و صادق برای این بخش انتخاب شوند و نسبت به این صنعت غیرت داشته باشند تا با شناسایی به موقع مشکلات و تلاش مستمر برای حل آن، عامل مهمی در رشد و توسعه آن باشند.

آیا جذب نیروی انسانی در صنعت نساجی به راحتی امکان پذیر است؟

متأسفانه در کشورمان فارغ‌التحصیلان زیادی در حوزه نساجی نداریم. نیروهای موجود نیز به درستی جذب نمی‌شوند یا دوره‌های دانشگاهی را طی نکرده‌اند. از سوی دیگر، اکثر نیروی انسانی فاقد تجربه و مهارت هستند یا سن کمی برای انجام برخی از فعالیت‌ها دارند، از این رو یکی از معضلات تولید پیدا کردن نیروی مهندس نساج است، در حالی که این مشکل در بخش فروش وجود ندارد. از طرفی، بسیاری از نیروهای کار به فعالیت‌های پشت میز نشینی بیشتر از کارهای عملی علاقه دارند. ما آماده جذب نیروهای انسانی زیادی هستیم، اما توقع داریم که آن‌ها وارد این کار شده و تمام توان خود را به کار گیرند تا از ظرفیت‌های قابل توجه این بخش به‌منظور رشد خود بهره‌گیرند که قطعاً در این شرایط، میزان دستمزدها مطابق با انتظاراتشان خواهد بود.

با توجه به تغییر سبک زندگی خانواده‌ها و ورود محصولات نو که به نوعی حضور فرش را در خانه‌ها کم‌رنگ کرده است، چه تغییراتی در تولید فرش و ارائه آن به خانواده‌ها باید صورت گیرد؟

فرش ماشینی درست مثل لوازم خانگی پس از مدتی نیاز به رسیدگی و یا تعویض دارد. فرش‌های تولیدی فعلی انواع مختلف دارند که بعضاً به دلیل استفاده از مواد اولیه کم‌قیمت، بی‌کیفیت است و عمر چندانی نداشته و بعد از حدود ۶ ماه از بین می‌رود، در حالی که فرش‌های باکیفیت تا ده‌ها سال قابل استفاده است. در حال حاضر سبک زندگی مردم به سمتی رفته که با تغییر مبلمان یا لوازم خانه، فرش هم تغییر می‌کند. طی این فرآیند فرش‌های قدیمی به فروش می‌رود و بعد از جمع‌آوری آن‌ها به کشورهایی مانند افغانستان یا خانواده‌های ضعیف با قیمت پایین عرضه می‌شود که بعضاً تا چندین بار هم قابل استفاده است.



در خصوص عمده فعالیت‌های شرکت نساجی تندیس کاشان توضیحاتی ارائه فرمایید.

این شرکت در حال حاضر با بیش از ۴۰۰ کارگر مشغول به فعالیت است، با عمده فروش‌ها همکاری دارد و به‌طور کل فعالیت آن به دو بخش تولید و تجارت تقسیم می‌شود و تلاش برای حفظ اصول کیفی در تولید محصول، جزو ارکان کلیدی شرکت نساجی تندیس کاشان است تا بازار به محصولات تولیدی آن کشش کافی داشته باشد. خوشبختانه این شرکت در روند فعالیت‌های تولیدی خود موفق بوده و هم‌اکنون به کشورهای عراق، اندونزی، آفریقا، چین، افغانستان و پاکستان صادرات دارد. از آنجایی که فروش، مواد اولیه و در نهایت رضایت مشتری از مهمترین بخش‌های تولید به‌شمار می‌رود، شرکت نساجی تندیس کاشان بر این حوزه متمرکز شده است. توصیه می‌شود که اگر یک تولیدکننده به مفهوم واقعی دنبال تولید بهینه است، حتماً امکانات تولید را مهیا کرده و به این سه مقوله توجه ویژه‌ای داشته باشد.

جایگاه تشکلهای را در حمایت از صنعت نساجی چگونه ارزیابی می‌کنید؟



وضعیت صنعت نساجی کشورمان بعد از انقلاب اسلامی را چطور ارزیابی می‌کنید؟

از آنجایی که بعد از انقلاب اسلامی با رشد جمعیتی روبه‌رو بوده‌ایم، قطعا تحولاتی نیز در عرصه نساجی رخ داده و به فراخور رشد تولید، میزان مصرف نیز افزایش پیدا کرده است. از سوی دیگر، میزان واردات نیز افزایش یافته و این موضوع حاکی از کشش بازار به این سمت است. قطعا بدون پوشاک و نساجی نمی‌توان زندگی کرد و باید به این صنعت به عنوان یک حرفه پایدار نگاه کرد. به نظر می‌رسد، فرش ماشینی در شرایط کنونی وضعیت مناسبی داشته باشد، هر چند که فرش‌ها با توجه به نوع مواد اولیه دست‌بندی می‌شوند.

استفاده از طرح‌های جدید و نوین در تولید فرش تا چه اندازه مورد توجه تولیدکنندگان است؟

یکی از بخش‌های مهم در ارتباط با فرش، طراحی نقش و نگارهای آن متناسب با سلیقه مشتریان است که رنگ‌ها و مدل‌های مختلفی را می‌طلبد. البته برخی از مشتریان نیز این طرح‌ها را به فراخور تناسب آن با رنگ و مدل مبلی و وسایل خانه خود انتخاب می‌کنند. به عنوان مثال، در نمایشگاه فرش حدود ۱۲۰ طرح ارائه کردیم که تنها ۲۰ مورد آن مورد تایید مشتریان قرار گرفت. یکی از مهمترین بخش‌های این حوزه، هنر طراحان به خصوص بانوان است که موجب شده تا هر طراحی مبلغ قابل توجهی از ۵۰ تا ۳۰۰ میلیون را دریافت کند. قطعا در این میان طراحی قابل توجه است که بیشتر مورد توجه مردم باشد؛ بر همین اساس از مشتریان نظر سنجی و طرح‌ها را انتخاب می‌کنیم.



آیا در شرایط کنونی قیمت تمام‌شده فرش با قدرت خرید مردم تناسب دارد؟

در حال حاضر میزان تولید فرش در کشور زیاد است و کسی نمی‌تواند بدون دلیل قیمت تعیین شده را افزایش دهد، با این حال گرانی و ارزانی این محصول به کیفیت مواد آن بستگی دارد و هیچ تولیدکننده‌ای نمی‌تواند بدون دلیل قیمت آن را بالا ببرد. یکی از رقبای مهم ما در تولید فرش، کشور ترکیه است که به دلیل تولید مواد اولیه فرش را با قیمت پایینی عرضه می‌کند و همین موجب شده تا در بازارهای جهانی با اقبال بیشتری روبه‌رو باشد.

تا چه اندازه فضا برای سرمایه‌گذاری و ورود افراد علاقه‌مند به این صنعت فراهم است؟

نمی‌توان در مورد افراد نظر داد، اما به طور کل این موضوع به هنر انسان‌ها بازمی‌گردد. اگر کسی از هنر فروش بر خور باشد، بارها اندازه‌ی هر فعالیتی به سود دست خواهد یافت، در غیر این صورت با چالش روبه‌رو خواهد بود. به نظر بنده، معمولا خدمات و محصولات که در زمینه رضایت‌مندی مشتری و حفظ کیفیت تلاش می‌کنند، عمداً مشتری بیشتری خواهند داشت و قطعا این موضوع در قیمت‌ها نیز قابل مشاهده است.

حضور در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی تا چه اندازه اهمیت دارد؟

یکی از موضوعات مهم در بازاربایی، حضور در نمایشگاه‌ها است و به این منظور در نمایشگاه‌های داخلی و نمایشگاه کشورهای دبی، چین و دیگر کشورها شرکت می‌کنیم. یا محصولاتمان را توسط نمایندگان در آنجا عرضه می‌کنیم. همچنین به طور سالانه نیز در نمایشگاه تهران شرکت می‌کنیم که در این مسیر هر بار ۱۰۰ مشتری جدید جذب می‌شود که هم‌اکنون تعداد کل آن‌ها به ۷۰۰ نفر می‌رسد، اما ظرفیت تولید ۲۰۰ نفر آن‌ها به دلیل کیفیت بالای این محصول همچنان خالی است. همیشه در تلاش بوده‌ایم تا بهترین محصول با بهترین رنگ را به بازار عرضه کنیم.

تا چه اندازه به آینده صنعت نساجی و رشد آن امیدوار هستید؟

زندگی را باید با امید ادامه داد. قطعا تا زنده هستیم، به همه ملزومات زندگی نیاز داریم که یکی از آن‌ها فرش است. فرش مثل لباس همیشه مورد نیاز مردم است و بعد از کهنه شدن نیاز به تعویض دارد و این بازه زمانی تعویض در هر فرد و خانواده متفاوت است. ممکن است، فردی بعد از چند ماه به تعویض لوازم خانگی خود نیاز پیدا کند و یک فرد دیگر بعد از چندین سال، اما موضوع این است که نیاز به این محصول هیچ‌گاه از بین نخواهد رفت.

شرکت نساجی تندیس کاشان تا چه اندازه در صنعت نساجی مطرح است؟

ما در این زمینه ادعایی نداریم، اما خیلی‌ها از ما به عنوان یک خدمتگزار راستین یاد می‌کنند. در صنعت نساجی همه را تشویق می‌کنیم و سعی داریم تا این مفهوم را به آن‌ها منتقل کنیم که این بخش بسیار مهم است و نمی‌توان بی تفاوت از کنار آن گذشت. باید دید که به منظور جذب مشتری با چه ابزاری باید به کاهش قیمت تمام‌شده کمک کرد تا مشتری نیز به محصول و تولیدکننده وفادار بماند و به آن اعتماد کند که شرط اساسی ماندگاری او است.

و سخن آخر...

هر صنعتی به عشق و علاقه نیاز دارد و به همین دلیل است که امروز بسیاری از اعضای خانواده بنده با همین دیدگاه در صنعت نساجی مشغول به کار شده‌اند. البته در کنار نساجی خواه و ناخواه فعالیت‌های دیگری مثل تجارت نیز وجود دارد و افراد فعال نساجی به این حوزه هم ورود پیدا می‌کنند. ■



رئیس هیات مدیره و هم‌بنیانگذار برند ناریان

صنایع کشور بسیار تحت فشار هستند

محمد جعفری

طی سال‌های اخیر برندهای زیادی در عرصه صنعت پوشاک به رقابت برخواسته که هر یک در تلاش هستند تا با استفاده از طراحی‌های مشتری‌پسند و به‌روز، استفاده از مواد اولیه مرغوب و افزایش دانش تخصصی تولید، مزایای رقابتی بازار را به نفع خود افزایش دهند. در این میان، برندهایی بیش از همه موفق‌تر هستند که انعطاف‌پذیری بیشتری در بازار داشته و تغییرات روز را می‌پذیرند. برای بررسی بیشتر این موضوع به سراغ علی شاکر، رئیس هیات مدیره و هم‌بنیانگذار برند ناریان و از سهامداران کارخانه نساجی، بافندگای و رنگرزی میخک نسج تهران با بیش از ۲۷ سال سابقه در صنعت نساجی و پوشاک رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم که مشروح آن از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

مانند d3clo، انواع نرم‌افزارهای مشابه و طرح‌های فشن روز دنیا که با توجه به ذائقه مردم کشور بومی‌سازی شده، استفاده می‌شود. شایان ذکر است، این طرح‌ها به منظور حفظ اصالت طراحی ایرانی از بهترین طراحی روز الهام گرفته شده است.

به منظور حضور در بازارهای بین‌المللی و جذب مشتریان چه برنامه‌هایی دارید؟

تمرکز ما روی تولیدات باکیفیت و منطبق بر نیاز و خواسته‌های روز دنیای مد و فشن است. علاوه بر کیفیت و طراحی خاص و متفاوت، از دیگر برنامه‌های این برند بهبود بسته‌بندی، ارائه خدمات پس از فروش و راه‌اندازی باشگاه مشتریان جهت افزایش و حفظ ارتباط با مخاطبان است. همچنین تبلیغات هدفمند در رسانه‌های جهانی، ارائه محصولاتی مطابق با استانداردهای روز دنیا و شرکت در نمایشگاه‌های معتبر بین‌المللی، بخشی از برنامه‌های محتمل آتی برای ورود به بازارهای جهانی برند ناریان خواهد بود.

شکل‌گیری صنعت خرده‌فروشی چه تاثیری بر روند فعالیت‌های برند ناریان داشته است؟

این موضوع در کشورمان تاریخ بسیار طولانی دارد، اما با تغییرات وسیعی که در تاریخ معاصر این صنعت شکل گرفته، ما وارد عصر جدیدی در این صنعت شدیم. ناریان از بدو تولد خود را با شیوه‌های جدید صنعت خرده‌فروشی "ریتل" تطبیق داد و توانست به بازارهای جدید دسترسی پیدا کند، به همین دلیل علاوه بر ایجاد فروشگاه‌های زنجیره‌ای و کانال‌های ارتباط مستقیم با مشتریان، فروش آنلاین و بهره‌گیری از شبکه‌های اجتماعی، به بهبود تجربه خرید و تقویت ارتباط با مخاطبان هم کمک کرده است.



در راه‌اندازی و شکل‌گیری برند ناریان از چه استانداردها و الگوهای کمک گرفته شده است؟

تلاش ما بر این بوده تا برند ناریان را بر اساس استانداردهای روز دنیای مد و فشن که در اکثر برندهای مشهور اعمال می‌شود، به بازار معرفی کنیم؛ از این رو در زمینه طراحی، تولید و بازاریابی، و همچنین در کیفیت دوخت و مواد اولیه متکی به استانداردهایی هستیم که در کمپانی‌های صاحب‌نام به کار گرفته می‌شود.

چه تکنیک‌های به‌روزی در زمینه طراحی وجود دارد و به منظور بهره‌برداری از آن در برند ناریان چه اقداماتی صورت گرفته است؟

طراحی سه‌بعدی یکی از تکنیک‌های پیشرفته در طراحی است. با توجه به داشتن تیم توانمند در مجموعه ناریان، از نرم‌افزارهای قدرتمندی





یکی از مهمترین انتقادات به برخی از تولیدکنندگان پوشاک ایرانی، بی توجهی به سلیقه مشتریان در طراحی لباس و عدم استفاده از طراحی‌های روز است. در این خصوص چه توضیحی دارید؟

قبول دارم که در گذشته این طور بوده و شاید تولیدکنندگان متفرقه کماکان همان رویه سابق را ادامه داده باشند، اما واقعیت این است که نارین، به نیازها و سلیقه مشتریان توجه ویژه‌ای دارد. همراهی با ذائقه و نیاز مشتریان برای نارین از ابتدا اصل غیر قابل تغییری بوده و خواهد بود. تجربه ثابت کرده، اگر به خواست و سلیقه مشتریان اهمیت داده نشود و تولیدات با مد روز هماهنگ نباشند، مشتری بالاخره راهی برای تامین خواسته خود پیدا می‌کند، از این رو به روز بودن و توجه به ذائقه مشتری، امری لازم و گریز ناپذیر است.

چه عناصری در کاهش توجه بازار داخل به برندهای خارجی اهمیت دارد و در این خصوص از دولت چه انتظاری می‌رود؟

طراحی، کیفیت بالا، قیمت گذاری رقابتی و تبلیغات موثر، توجه بازار داخلی را به سمت برندهای ایرانی جلب می‌کند. از دولت انتظارات زیادی داریم، اما مهمترین آن، کاهش تعرفه‌های مواد اولیه و اجازه ورود مواد اولیه متنوع و با کیفیت به کشور، سهولت در ورود تجهیزات به روز، تامین ارز و انرژی است که متأسفانه تولیدکنندگان در چند مورد آن به شدت تحت فشار هستند.

مهمترین قوانین آسیب‌زننده به صنعت پوشاک را چطور ارزیابی می‌کنید؟

قوانین آسیب‌زننده به صنعت پوشاک به قدری زیاد است که انتخاب بین آن‌ها کار دشواری خواهد بود، اما در میان همه آن‌ها می‌توان به دو مورد قوانین مالیاتی و تعرفه‌های گمرکی که بیش از همه آزاردهنده است، اشاره کرد. این قوانین سختی کار ما را دوچندان کرده است.

و سخن آخر...

انسان در بدترین شرایط هم به آینده امیدوار است و افق مثبتی را پیش روی خود ترسیم می‌کند، اما به طور کلی باید گفت که در حال حاضر فشارها بر صنایع بسیار سخت و طاقت‌فرسا شده و مانیز همیشه به دنبال یافتن راهی هستیم تا مسیر را به خوبی طی کنیم. از دست‌اندرکاران نشریه دنیای سرمایه‌گذاری که به سهم خود اشاعه‌دهنده صدای صنعتگران هستند، تشکر می‌کنم و امیدوارم با توجه به مشکلات جدی که بر سر راه صنعت و تولید وجود دارد، در نهایت صنعت پوشاک ایران بتواند بر این موانع غلبه کرده و جایگاه خود را پیدا کند. ■

از دولت انتظارات زیادی داریم، اما مهمترین آن، کاهش تعرفه‌های مواد اولیه و اجازه ورود مواد اولیه متنوع و با کیفیت به کشور، سهولت در ورود تجهیزات به روز، تامین ارز و انرژی است که متأسفانه تولیدکنندگان در چند مورد آن به شدت تحت فشار هستند

مدیرعامل گروه صنعتی بازرگانی آراز فراز جهان

با پارادوکس بیکاری

و کمبود نیروی انسانی مواجه هستیم

عرفان فغانی

یکی از عناصر تاثیرگذار در رشد تولید، آموزش نیروی انسانی است تا هم چالش‌ها و مسایل موجود با اتکای دانش مرتفع شود و هم با استفاده از تخصص این نیروها بتوان محصول با کیفیت و مشتری‌پسندی را به بازار عرضه کرد. این مساله در ارتباط با صنعت نساجی بسیار مهم است، به همین دلیل بسیاری از شرکت‌های فعال در این حوزه به ویژه آنان که در عرصه تولید تجهیزات مدرن فعالیت دارند، در تلاش هستند تا دوره‌های تخصصی ویژه‌ای برای کارچوبان و پرسنل فعال دایر کنند. برای بررسی بیشتر این موضوع با مهندس میثم جواهری پور، مدیرعامل گروه صنعتی بازرگانی آراز فراز جهان، هم‌بینگذار برند تجاری جولا و فارغ‌التحصیل رشته مهندسی برق گفت‌وگویی داشتیم که ماحصل آن را می‌خوانید.

این محصولات مورد توجه قرار گیرد، در حال حاضر محصولات فناورانه جولا در عرصه بین‌المللی جایگاه خوب و مشتریان زیادی دارد.

چه عاملی در ورود شما به صنعت نساجی تاثیرگذار بود؟

واقعیت آن است که بسیاری از فعالیت‌ها، بسته به سرنوشت و اتفاق در مسیر زندگی آدم قرار می‌گیرد و یا برنامهریزی نیست. ورود بنده به صنعت نساجی نیز همین‌طور بود. برای مثال، در آغاز این کار یکی از دوستان بنده با توجه به دانشی که در بخش الکترونیک و شناختی که از صنعت چین داشتم، درخواست یک ماشین‌ری رادر صنعت گردبافی داشت که با تامین نیاز و رضایت وی از دستگاه و همچنین دریافت کردن درخواست‌های مشابه از صنعت، نمایندگی آن شرکت چینی را در ایران بر عهده گرفتیم و اینجا نقطه آغاز گره خوردن بنده با صنعت نساجی بود.

شما بیشتر تولید بدون کارخانه دارید. با چه هدفی این کار را آغاز کردید؟

عملا شروع و بخش زیادی از فعالیت‌های مان با استراتژی تولید بدون کارخانه بود؛ بدین صورت که با شناسایی تامین‌کنندگان برتر قسمت‌های مختلف ماشین، سفارش ساخت قطعات را بر مبنای نیازها و استانداردهای فنی به آن‌ها داده و سپس، این قسمت‌ها را در کارخانه‌ای در چین مونتاژ کردیم. در این راستا، یکی از مهمترین دلایل توفیق ما، تامین قطعات از بهترین برندهای موجود در بازار کشور چین از جمله برندهای آلمانی، ژاپنی و تایوانی بود. همان‌گونه که ذکر کردم، بخشی از محصولات الکترونیکی و کنترلی مورد استفاده در ماشین‌آلات، بعد از مدتی با تکیه بر دانش تخصصی و مهندسی این شرکت، کاملا در داخل تولید و روی ماشین‌آلات نصب شد.

طی انجام فعالیت‌های این بخش از چه کسانی کمک گرفته‌اید؟

زمانی که تازه وارد این حرفه شده بودم، شناخت بسیار اندکی از آن داشتم، به طوری که گاهی به قول دوستانی که در این صنعت هستند، کار ما با گره‌هایی همراه بود و مجبور بودیم که از متخصصان صنعت کمک و راهنمایی بگیریم. یکی از اقدامات ما به منظور جبران این خلأ، کمک گرفتن از دانشگاه بود. همین‌جا لازم می‌دانم که از استادان خانم مهندس خرم طوسی که مدیریت کارگاه گردبافی دانشگاه امیرکبیر را بر عهده داشتند و بی‌دریغ دانش خود را در اختیار ما گذاشتند و بی‌تردید



در خصوص فعالیت‌های برند جولا و گروه صنعتی آراز فراز جهان توضیحاتی ارائه فرمایید.

برند جولا با تمرکز بر تولید و تامین ماشین‌آلات، قطعات و تجهیزات صنعت گردبافی در سال ۱۳۹۴ تاسیس و در سال ۱۳۹۵ به صورت رسمی ثبت شد. قبل از آن، بنده دوره‌ای نماینده ماشین‌آلات گردبافی شرکت‌های چینی و ایتالیایی بودم. در آن زمان، همیشه یکی از اهداف مهم و چشم‌اندازهای شرکت، راه‌اندازی یک برند ایرانی در این حوزه بود. خوشبختانه در سال ۱۳۹۴ با توجه به شناخت نسبتا خوب از صنعت گردبافی داخلی و نیازهای صنعتگران و تولیدکنندگان و به پشتوانه تیم مهندسی مجرب، با بازطراحی و بومی‌سازی بخش‌هایی از ماشین‌آلات گردبافی بر اساس نیازهای بافندگان داخلی و همچنین مشارکت گرفتن از سازندگان معتبر و صاحب‌نام حاضر در بازار چین، ماشین‌آلات گردبافی جولا را در نمایشگاه بین‌المللی همان سال به بازار معرفی کردیم. با توجه به چشم‌اندازی که برای توسعه شرکت و بزرگ کردن این برند ایرانی ترسیم کرده بودیم، از همان زمان پروژه‌هایی در قالب تحقیق و توسعه برای تولید تجهیزات در جهت کاهش ضایعات تولید، بهبود عملکرد و مدیریت بهتر و اثر بخش‌تر کارخانه تعریف کردیم که خوشبختانه چند مورد از آن‌ها نتیجه بخش بوده و باعث شد که نه تنها در صنعت ایران، بلکه در دنیا هم





بخش خصوصی
با مجهز شدن به
دانش تخصصی،
علم اقتصاد و توسعه
کسب و کار قطعا
راه درست خود
را پیدا می کند،
مگر آنکه شرایط
یا سیگنال های
نادرست ناشی
از سیاست های
ناصحیح کلان
کشور، این بخش را
به سمت بیراهه ببرد

بتوانیم سهم خوبی از بازار بین المللی در حوزه محصولات فناورانه مان به دست آوریم.

چه عاملی موجب شد تا با کشور چین همکاری داشته باشید؟

نخست اینکه این کشور بزرگ ترین تولیدکننده ماشین آلات نساجی است و حتی در بزرگترین کارخانه های غربی خطوط تولیدی راه اندازی کرده اند. از سوی دیگر، از آنجایی که بزرگترین مصرف کنندگان بالقوه محصولات فناورانه ما در این کشور و کشورهای شرق دور هستند، انتخاب چین دارای هزینه فایده اقتصادی بود. علاوه بر این، طی سالیان گذشته ما با مجموعه های بزرگ چینی همکاری داشتیم و این همکاری فی مابین، فضای راحت تری برای ایجاد خط تولید محصولات فناورانه ما فراهم می کرد.

کدامیک از محصولات تولیدی این شرکت به فناوری کمک کرده است؟

یکی از محصولات ما کنترل سوزن شکسته در ماشین های گردبافی با استفاده از فناوری لیزر است. قبلا وقتی سوزن می شکست، باید نیروی انسانی آن را می دید و ماشین را متوقف می کرد تا از بافت ضایعات جلوگیری کند، اما با استفاده از محصول کنترل سوزن شکسته جولا، سوزن ها با تابش لیزر به آن ها صدمه می شوند و در صورت معیوب بودن، تشخیص داده می شوند؛ لذا بافت ضایعات ناشی از صدمات سوزن، بسیار کمتر می شود. دیگر محصول فناورانه ارزشمند، محصولی است که حداقل ۲۰ فناوری برتر دنیا از پردازش تصویر تا هوش مصنوعی در آن به کار گرفته شده و عملا همه عیوب پارچه را در حین بافت رصد می کند. از یک سوراخ کوچک تا خطوط افقی را می بیند و در صورت تکرار عیوب، ماشین را برای جلوگیری از تولید ضایعات متوقف می کند. این محصولات، محصولات لبه تکنولوژی روز دنیا برای افزایش پایداری در سیستم های صنعت نساجی، کاهش مصرف انرژی و تولید ضایعات هستند و بزرگترین برندهای پوشاک دنیا، به دنبال چنین راه حل هایی هستند. محصول دیگر، محصولی است که روی ماشین آلات نصب شده و همه رویدادها، توقف ها و داده های ماشین آلات کارخانه را به صورت آنلاین به مدیران گزارش می دهد که داده های ارزشمندی را برای مدیران کارخانه ها، در جهت مدیریت بهتر، بهبود عملکرد و افزایش راندمان مجموعه های خود فراهم می سازد.

دانشگاه چه نقشی در رشد صنعت نساجی دارد؟

دانشگاه نه تنها اهمیت دارد، بلکه عامل اثر گذاری در توسعه فعالیت ما بوده است. با توجه به چشم انداز شرکت، نگاه ما به فعالیت و کسب و کار، یک نگاه جهانی بوده است. در دنیای امروز بدون مجهز بودن به علم و فناوری و بهره مندی از نیروی انسانی عالم، اهل فن و متخصص، نمی توان به توسعه رسید که همین نکته، رابطه تنگاتنگ همیشگی ما با دانشگاه را رقم زده است. هم اکنون شرکت آراز، مخترع بهره مندی از تیم چابک و منحصر به فردی شامل اساتید، فارغ التحصیلان مقطع دکتر، کارشناسی ارشد و کارشناسی در رشته های مختلف فنی و دانشگاهی از الکترونیک و کامپیوتر تا نساجی و مدیریت است. همچنین سعی کردیم تا با توجه به خلاقیت و وجود نیروی انسانی توانمند در صنعت، با دانشگاه همکاری های دیگری برای ارائه آموزش نیز داشته باشیم. در این راستا، با همکاری اساتید دانشگاه، دوره های متعددی در خصوص مبانی بافندگی گردبافی در شرکت برگزار شده و دوره های پیشرفته تری نیز تعریف شده که به امید خدا به رشد دانش اهالی صنعت کمک خواهد کرد.

با آموزش های شان در شتابدهی به رشد شرکت تاثیر به سزایی گذاشتند، تشکر و قدردانی کنم.

نقش نیروی انسانی در گروه صنعتی بازرگانی آراز فراز جهان تا چه اندازه اهمیت دارد؟

از نظر بنده، مهمترین رکن یک کسب و کار، نیروی انسانی آن است و این موضوع را در شرکت به وضوح تجربه کرده ایم. از آنجایی که فضای ما متکی به فناوری و تکنولوژی است، نیروی انسانی متخصص پیشران رسیدن شرکت به اهداف و پروژه های ما بوده است. در بخش فروش و بازارهای بین المللی نیز به همین شکل، نیروی انسانی مجرب و متخصص در مجموعه ما پر اهمیت است. در فضای فعلی کشور که نگاه داشتن نیروهای متخصص به دلیل تمایل به مهاجرت، بسیار سخت شده و از دست دادن نیروی انسانی متخصص، یکی از بزرگترین چالش های شرکت ها و بخش خصوصی کشور است، نیروهای انسانی در شرکت ما انقدر اهمیت داشته اند که هزینه های بسیاری دادیم تا همکاری نیروهای مان را حتی پس از مهاجرت با به کارگیری آن ها در فضاهای کسب و کار بین المللی مان از دست ندهیم. البته این موضوع برای بسیاری از کارآفرینان خصوصی فراهم نیست و در صورت امکان هم، هزینه های گزافی را تحمیل می کند. همین می تواند یک مثال دیگر از تاثیر سیاست های نادرست کلان کشور، در عقب ماندگی و شکست بخش خصوصی باشد.

چه عواملی در رشد و پویایی کسب و کار شما نقش داشته است؟

همان طور که ذکر شد نیروی انسانی یکی از مهمترین عوامل این رشد بوده است. دومین عامل به رعایت قواعد کسب و کار و شناخت از صنعت و بازار، تسلط تحلیلی و جزئی بر آن و تلاش برای بهبود آن باز می گردد. در حوزه خدمات دهی پس از فروش محصولات مان سعی کردیم که تیم های تخصصی در این حوزه مثل تیم مکانیک، الکترونیک، نصب و راه اندازی کنیم و نسبت به تضمین کیفیت جسی که به مشتریان ارائه می دهیم، پاسخگو باشیم. اتکا به علم و فناوری روز از دیگر عوامل پویایی جولا به عنوان یک برند تجاری در صنعت نساجی است.

چه تعداد از نیروهای بخش خدمات پس از فروش گروه صنعتی بازرگانی آراز فراز جهان، داخلی و خارجی هستند؟

حدود ۹۵ درصد از نیروهای بخش خدمات پس از فروش گروه صنعتی بازرگانی آراز فراز جهان داخلی هستند، اما برای انجام یک سری از خدمات خاص نیازمند استفاده از نیروی خارجی هستیم که از این نیروها برای آموزش نیروی داخل نیز استفاده می شود. شایان ذکر است، فراگیر بودن فعالیت های خدمات پس از فروش شرکت در کارخانه های داخلی و حتی خارجی، دانش انباشته ای را برای شرکت به ارمغان آورده است که علاوه بر شکل گیری سرمایه انسانی ارزشمند و توانا برای جولا، فرصتی را برای تربیت نیروی انسانی کارآمد برای صنعت فراهم آورده است.

به منظور توسعه فعالیت های خود چه برنامه هایی دارید؟

هر مجموعه در حال رشد، نیازمند توسعه است. در این راستا توسعه گروه صنعتی بازرگانی آراز فراز جهان دو محور دارد که یک مورد، محور داخلی و بازار ایران است که در راستای آن مجموعه ای در شهرک صنعتی قرچک در حال ساخت است که از سال آینده برای ماشین آلات داخل راه اندازی می شود. در فاز توسعه ای محصولات فناورانه یک خط تولید در چین با همکاری یکی از شرکت های بزرگ چینی فعال در حوزه تجهیزات جانبی ماشین آلات راه اندازی شده است. همچنین شرکت جدیدی در ترکیه به منظور تولید و صادرات محصولات فناورانه راه اندازی شده و امیدواریم

در دنیای امروز بدون مجهز بودن به علم و فناوری و بهره‌مندی از نیروی انسانی عالم، اهل فن و متخصص، نمی‌توان به توسعه رسید که همین نکته، رابطه تنگاتنگ همیشگی ما با دانشگاه را رقم زده است

دست‌رسی به موفقیت و توسعه در بخش خصوصی چطور حاصل خواهد شد؟

اگر سازمان‌ها و شرکت‌های خصوصی را به مثابه سیستم‌هایی با مشخصات انسان گونه تصور کنیم، همواره به دنبال شکوفایی، تعالی و رشد سازمان خواهیم رسید. در عین حال با چنین انگارهای، بخش خصوصی هم مانند انسان‌ها، تنها در صورتی می‌تواند به سمت شکوفایی و رشد قدم بردارد که سلسله نیازهای اولیه دیگرش تامین شده باشد. اگر فضای کسب و کار ما با ثبات باشد و بخش خصوصی گرفتار حواشی و موضوعاتی مانند گرفتاری‌های اقتصادی نشود، خود به خود با توجه به همین نگاه، مسیر توسعه خود را هموار خواهد کرد، چون سازمان خصوصی همواره به دنبال رشد و منفعت و توسعه است و برای نیل به این اهداف کار می‌کند. به عنوان مثال، اگر شرکت ما به سمت آموزش و دانشگاه رفت، در راستای منافع مادی و معنوی‌اش ناگزیر از این موضوع بود. باید این کار در جهت توسعه و رشد این شرکت انجام می‌گرفت. اگر دانشجویان به سوی صنعت و بخش‌های دیگر تولید هدایت نمی‌شوند یا اگر صنعت از دانشگاه کمک نمی‌گیرد، به فضای ناصحیح و بیمار اقتصاد و صنعت کشور بازمی‌گردد. زمانی که شرایط فراهم شود، بخش خصوصی با مجهز شدن به دانش تخصصی، علم اقتصاد و توسعه کسب و کار قطعاً راه درست خود را پیدا می‌کند، مگر آنکه شرایط یا سیگنال‌های نادرست ناشی از سیاست‌های ناصحیح کلان کشور، این بخش را به سمت بیراهه ببرد. بسیاری از هدررفت‌ها و ائتلاف‌های اقتصادی در این کشور از همین موضوع ناشی شده است.

نبود نیروی کار چه معضلی برای شرکت‌ها ایجاد می‌کند؟

اینکه در کشور ما معضل بیکاری هم‌زمان با نبود نیروی کار وجود دارد، خود یک معضل مهم اجتماعی و بیماری اقتصادی و سیاسی است که به سیاست‌گذاری‌های کلان و تصمیمات اشتباه مدیران و حاکمان جامعه بازمی‌گردد. قطعاً آن‌ها هستند که باید به این موضوع فکر کنند. زمانی که یک موضوع را ریشه‌یابی کنیم، باید هم به جزئیات توجه کنیم و هم به صورت سیستمی و تحلیلی به همه جوانب بنگریم. اگر می‌بینیم که کارگر پیدا نمی‌شود، زیربنای اقتصادی مشکل دارد و ناشی از مسایلی است که در طی زمان بر هم انباشته شده و حل کردن آن دشوار شده است. به عنوان مثال، هم‌اکنون موضوع ارزانی بنزین مطرح است و از طرفی گران کردن آن هم یک معضل به شمار می‌رود که همین باعث شده، تاکسی‌های اینترنتی رونق گرفته و به جوانان سیگنال اشتباهی داده شود که مسافر کشی کنند. از آن سو، کارخانه‌هایی هستند که برای سرمایه‌گذاری نیاز به نیروی انسانی دارند و به دلیل نداشتن توان پرداخت دستمزدهایی شبیه تاکسی‌های اینترنتی، موفق به جذب نیروی کار نمی‌شوند؛ بنابراین مشاهده می‌شود که موضوع بنزین که به حیطة قیمت‌گذاری و سیاست‌گذاری‌های مرتبط بازمی‌گردد، بر صنعت و نوع اشتغال‌زایی هم تاثیر منفی می‌گذارد. امروز صنعتگران ناگزیر از استفاده از اتباع شده‌اند که همان‌ها هم دوباره بدون سیاست‌گذاری و مشورت با اهالی صنعت در حال ممنوع‌الکار شدن هستند؛ این‌ها موضوعات کلانی است که اول باید آن‌ها را حل کرد. امیدوارم دیر نشده باشد، اما سپردن امور به نخبگان و متخصصان هر امر و نگاه سیستمی به حل این معضلات، شاید بتواند به مرور، التیامی در فضای کسب و کار و صنعت ایجاد کند. بسیاری از موضوعات اقتصادی و اجتماعی فعلی کشور که انعکاس آن‌ها در صنعت، باعث معضلات بزرگی شده است، راه‌حل‌های جسورانه سیاسی دارند. شما

ببینید که نیروی متخصص و نخبه کشور با توجه به شرایط حاکم بر کشور، به دنبال مهاجرت هستند و نیروهای دیگر هم به نوعی از ورود به صنعت خودداری می‌کنند؛ بر همین اساس هم‌اکنون با پارادوکس نبود نیروی انسانی و بیکاری مواجه هستیم.

تا چه اندازه به نساجی علاقه‌مند هستید و آیا این درست است که علاقه از شناخت حاصل می‌شود؟

بله درست است. هر چقدر در این حوزه بیشتر درگیر شدیم، علاقه ما بیشتر و فزاینده شد تا جایی که بیشتر وقت و انرژی‌مان برای این بخش صرف می‌شود؛ در غیر این صورت قطعاً توان ادامه کار سخت است. خوشبختانه همه پرسنل این شرکت با عشق و علاقه مشغول به کار هستند که همین موضوع موجب خروج ما از بحران‌ها و شرایط دشوار و فروش موفق شده است. مورد تاثیرگذار دیگر در صنعت نساجی فارغ از علاقه، ویژگی‌های افراد فعال در این صنعت است. صنعت نساجی، صنعتی بسیار مردمی و با خصوصی واقعی بوده و همین امر نقش پررنگی در پذیرفته شدن محصولات ما در میان صنعتگران گذاشته است. این پذیرفته شدن‌ها و آمد و رفت‌ها با اهالی صنعت، موجب ایجاد رفاقت و پیوند دوستی شده که حقیقتاً یکی از مشوق‌های کار شبانه‌روزی ما بوده است.

از تشکل‌های نساجی چقدر شناخت دارید؟

به هر حال اگر بخش خصوصی خواهان انجام فعالیتی بوده یا تاثیرگذار باشد، نیازمند آشنایی بیشتر با اعضای صنف خود به منظور بررسی مسایل و چالش‌ها در یک فضای بزرگ‌تر است. در تلاش هستیم تا ارتباط با تشکل‌ها محفوظ شده و تا جای ممکن در جلسات آن‌ها شرکت کرده و نظرات‌مان را انعکاس دهیم. واقعیت این است که جایگاه تشکل‌ها به نسبت شرایط موجود خوب است، اما حل چالش‌ها در این شرایط از عهده و توان آن‌ها خارج است. با این حال این صنعت به منظور انعکاس چالش‌ها و مطالبه‌گری صنفی، به افراد جسور نیازمند است.

هم‌اکنون وضعیت نساجی را در چه جایگاهی می‌بینید؟

محمدعلی فروغی در نامه‌ای چنین می‌نویسد: "در امور مملکت مایوسم در عین امیدواری و امیدوارم در عین مایوسی." از نظر بنده، فضای نساجی نیز چنین است. در واقعیت همواره امیدوارم، اما شرایط مایوس‌کننده است. ما به عنوان یک شرکت خصوصی چاره‌ای نداریم جز آنکه تا جای ممکن فضای در اختیار خود را درست مدیریت کرده و سعی کنیم که گام‌ها را طوری برداریم که به سقوط منتهی نشود. کشورمان ظرفیت‌ها و منابعی در زمینه جغرافیایی، طبیعی، نیروی انسانی و... دارد که معدود کشورهایی آن را دارد. اگر فرصتی برای استفاده از این ظرفیت‌ها فراهم شود، کشورمان می‌تواند راه صدساله را یک‌شبه طی کند.

و سخن آخر...

همان‌طور که ذکر شد، همواره رشد این شرکت را مدیون همه اهالی صنعت گردیاف کشور هستیم؛ چه آن‌هایی که از همان ابتدا محصولات ما را با آغوش باز پذیرفتند و با بازخورد‌های شان، زمینه توسعه بهتر محصولات را فراهم کردند و چه کسانی که با سخت‌گیری نپذیرفتند، اما همان نگاه سخت‌گیرانه‌شان، انگیزه‌ای برای بهبود مستمر محصولات برای ما بود. از همه اهالی صنعت نساجی و گردیافی تشکر می‌کنم که عملاً جولان را به عنوان یک برند بین‌المللی به دنیا معرفی کردند. سپاس از اهالی رسانه که کنار ما بودند. امیدوارم فضای اجتماعی کشور طوری باشد که همه امیدوارانه به ساختن ایران و سربلندی صنعت این مرز و بوم فکر کنیم که چو ایران نباشد، تن مباد. ■



Joula



کارخانه در دستان شماست.

کارخانه هوشمند، با محصولات فناورانه جولا



JoulaTech.com



@joulatech



تلفن: ۰۲۱ ۶۶۹۵۵۴۷۷-۹

فکس: ۰۲۱ ۶۶۹۵۳۹۵۰



تهران، خیابان شیخ هادی، نرسیده به

جمهوری، کوچه رجب بیگی، پلاک ۹

موسس و مالک رستوران «شاطر عباس» مطرح کرد

۴۲ سال کار و زحمت برای برندسازی «شاطر عباس»

عارف واحد ناوان

علی اکبر رهبری، پیش از اینکه یک رستوران‌دار معروف و با سابقه باشد، افسر راهنمایی رانندگی بود که با درجه سرهنگی بازنشسته شد و بیش از چهار دهه پیش، رستوران شاطر عباس را در شمالی‌ترین نقطه شهر پرجنب‌وجوش تهران در زیر پلی که به پارک وی شهرت دارد، راه‌اندازی کرد. هم‌اکنون در این رستوران بیش از ۱۵۰ نفر اشتغال به کار دارند و ماهانه ۳۵۰ میلیون تومان حق بیمه و ۲ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان حقوق به کارکنان آن پرداخت می‌شود. به گفته این سرهنگ بازنشسته، اداره کردن این کاسپی کار چندان آسانی نیست و برخی از مسایل بسیار آزاردهنده است. به ویژه از زمانی که آوازه برند شاطر عباس بر سر زبان‌ها افتاد، هر کسی که سودای رستوران‌داری بر سر داشت و دارد، می‌کوشد تا از نام این برند استفاده کند. این در حالی است که رهبری و همکارانش برای اینکه نام رستوران شاطر عباس برند شود، ۴۲ سال سختی کشیده‌اند. مشروح گفت‌وگوی ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» با موسس و مالک رستوران شاطر عباس از نظر تان می‌گذرد.

البته این ایده آنقدرها آسان هم نبود و همان زمان، اتحادیه نانوایان چندین بار اخطار داد که چرا نان پخت می‌کنید و پاسخ ما هم این بود که ما آرد را از بازار آزاد خریداری می‌کنیم و مزاحم کسی هم نیستیم. شما یک ایده خلاقانه هم دارید که به مشتریان خود، آدامس می‌دهید. در این باره توضیح دهید.

این آدامس‌ها از نظر پولی هیچ ارزشی ندارد، اما نوعی خوش‌آمدگویی محترمانه و ایجاد رابطه است؛ به گونه‌ای که اگر بنده چند دقیقه حضور نداشته باشم، مشتری در پی من می‌گردد تا آن آدامس‌ها را بگیرد. هرگز این گونه نیست که فقط کودکان آدامس بخواهند، بلکه مشتری در هر سطحی با هر گرایشی و هر سنی، خواهان آدامس است. واقعیت این است که مردم گرفتار هستند و باید برای شان انگیزه ایجاد کرد تا وقتی خسته از روزگار به رستوران ما می‌آیند، استراحت کنند.

آیا غذاهای رستوران شاطر عباس کمی گران نیست؟
خیر، گران نیست و به نسبت تمام منطقه، «شاطر عباس» از همه ارزان‌تر است. در سایر رستوران‌ها، قیمت برنج ۱۵۰ هزار تومان است و ما همان برنج را ۹۵ هزار تومان می‌دهیم، بنده معتقدم که در این شرایط، مردم نباید متحمل هزینه اضافی شوند. شرایطی فراهم کرده‌ایم که همه با هر بودجه‌ای بتوانند به رستوران شاطر عباس بیایند.

ظاهر مشتریان خارجی هم دارید؟
بله، از عراق و سایر کشورها به ویژه از اروپا مشتری داریم. نزدیکی هتل استقلال به رستوران شاطر عباس یک امتیاز ویژه محسوب می‌شود. مهمانان هتل استقلال، وقتی سراغ رستوران خوب در نزدیکی هتل را می‌گیرند، خوشبختانه همه آدرس این رستوران را می‌دهند. توجه داشته باشید که از هتل استقلال تا رستوران، راهی نیست و بسیاری



با وجود تعداد زیادی شاعر نامی در کشورمان، چرا اسم «شاطر عباس» را انتخاب کردید؟

شاطر عباس قمی، هم شاعر و هم شاطر نانوایان بوده است. این فرد، تحصیلات دانشگاهی نداشته، اما بسیار باسواد بوده و شعرهای بسیار پر نغز و زیبایی سروده است. برخی از شاعران اهل دل هم هنگام پختن نان حرکات موزون دست و پا دارند و در واقع این نوعی رقص است. از آنجا که بنده به افکار و اشعار شاطر عباس علاقه زیادی داشتم، ۴۲ سال پیش این نام را برای رستوران انتخاب کردم. در آن زمان، نه تنها کسی با این نام مخالفت نکرد، بلکه همه استقبال کردند. علاوه بر این، بنده نخستین ایرانی هستم که همزمان با راه‌اندازی رستوران، تنور هم تعبیه کردم. بسیاری از مشتریان به خاطر همین نان تازه‌ای که از تنور بیرون می‌آمد، به وجد می‌آمدند و این یکی از عوامل اصلی جذب مشتری بود.

از مشتریان، این مسیر را پیاده طی می کنند. البته مشتریان خارجی علاقه مند به غذاهای ایرانی هستند و کوبیده، برگ، شیشلیک و انواع خورشت‌ها را سفارش می دهند. خارجی‌ها عاشق قورمه سبزی هستند و این غذا فقط در ایران طرفدار ندارد و در بیرون از مرزهای ایران هم طرفدارانی دارد. پسر بنده، فوق لیسانس متالورژی دانشگاه صنعتی شریف تهران را دارد و در انگلستان به امپریال کالج رفت و همانجا از دواج کرد و در لندن کافه رستورانی دارد و در آنجا قورمه سبزی درست می کند و انگلیسی‌ها هم خیلی علاقه مند به این غذای ایرانی هستند.



شما سرهنگ بازنشسته راهنمایی و رانندگی هستید. چطور حرفه رستوران داری را انتخاب کردید؟

آن روزها بنده رییس تصادفات منطقه دو تهران بودم. با دیدن تصادف یک سرباز که به شدت شیون می کرد که دلیل آن را این گونه بیان کرد که از خدمت من یک ماه بیشتر باقی نمانده که با این تصادف اضافه خدمت می خورم. با طرف مقابل سرباز حرف زد و وی رضایت داد و جالب اینکه به سرباز خیلی کمک کرد، از جمله اینکه بیمه اش را در اختیار وی گذاشت. کمی بعد از آن ماجرا فردی به بنده مراجعه کرد و گفت که ملکی در چهار راه پارک وی دارد که خالی افتاده و به پاس کمکی که به یک سرباز کردم، حاضر است که آن ملک را در اختیار بنده بگذارد. آن روزها ۵۰ هزار تومان پول داشتم و ماهی ۴۵ هزار تومان آن ملک را اجاره کردم و ۴۰۰ هزار تومان هم قرض گرفتم و تعدادی میز و صندلی، بشقاب، قاشق و چنگال و... خریداری و رستوران را راه اندازی کردم. در این میان، بارها برای ما سنگ اندازی کردند و چوب لای چرخ کار گذاشتند، اما هر روز مصمم تر از روز قبل به کار خود ادامه دادیم. بنده برای برند شدن شاطر عباس خیلی زحمت کشیدم. هم اکنون علاوه بر شاطر عباس پارک وی، یک شعبه هم در خیابان سعدی داریم و یک کترینگ در خیابان جمهوری، روبه روی هتل نادری راه اندازی کرده ایم و در کنار کترینگ هم یک سفره خانه سنتی داریم.

در نقاط مختلف کشور رستوران با تابلوی شاطر عباس زیادی را می بینیم. آیا همه این شعب متعلق به شما است؟

در تهران همین سه شعبه ای که اشاره کردم، متعلق به بنده است. بنده ۳۵ سال پیش نام رستوران شاطر عباس را ثبت رسمی کردم. برخی دنبال لقمه آماده هستند و به راحتی و بدون اجازه گرفتن از صاحب برند، می خواهند از برند دیگران استفاده کنند. بنده با گرفتن و کیل، چند تابلو در شهرهای مختلف را پایین آوردم، اما هر روز خبر می رسد که در شهر دیگری، رستورانی با نام شاطر عباس شروع به کار کرده است. با اینکه با گرفتن و کیل، تابلوها را پایین می آوریم، اما هم وقت ما گرفته می شود و هم هزینه روی دست مان می گذارد.

آیا برنامه ای برای توافق با این رستوران‌ها دارید تا زیر نظر شما کار کنند؟

خیلی دوست نداریم تا با صاحبان این نوع رستوران‌ها وارد پاسگاه و دادگاه شویم، اما اصولی هم برای خودمان داریم. کیفیت خوراکی‌ها شرط نخست و اصلی ما است. بارها کسانی که در سایر شاطر عباس‌ها، غذا میل کرده‌اند، با ما تماس می گیرند که کیفیت خوراکی‌ها خوب نبود که این مساله خیلی ما اذیت می کند. از افرادی که تمایل به راه اندازی رستوران شاطر عباس و دریافت امتیاز از ما دارند، استقبال می کنیم؛ البته مشروط بر اینکه خودمان بر کیفیت غذاها نظارت داشته باشیم. ■

از افرادی که تمایل به راه اندازی رستوران شاطر عباس و دریافت امتیاز از ما دارند، استقبال می کنیم؛ البته مشروط بر اینکه خودمان بر کیفیت غذاها نظارت داشته باشیم.

ایریتك

تأثیر گذار در توسعه صنعت ایران

رضا فغانی



مشکلات فنی و مالی شرکت ایریتک باعث شد تا مدیریت جدید با به کارگیری نفرت فعال در مجموعه ایریتک یا از بیرون سازمان، با تشکیل کارگروه‌های متعدد نسبت به حل و فصل سریع مسایل و ساماندهی به وضعیت پروژه‌ها تا حد امکان اقدام کند

شرکت بین‌المللی مهندسی ایران (ایریتك) پس از ابطال خصوصی سازی در انتهای سال ۱۳۹۹ تاکنون، شاهد سه دوره مدیریتی بوده که آخرین آن از روز ۹ مهر ماه ۱۴۰۲ و با حضور محمدمهدی مستقیم به عنوان مدیر عامل آغاز شده است. لازم به ذکر است، مشکلات فنی و مالی شرکت ایریتک باعث شد تا مدیریت جدید با به کارگیری نفرت قابل فعال در مجموعه ایریتک یا از بیرون سازمان، با تشکیل کارگروه‌های متعدد نسبت به حل و فصل سریع مسایل و ساماندهی به وضعیت پروژه‌ها تا حد امکان اقدام کند. رئوس این فعالیت‌ها در دو بخش «پیشبرد پروژه‌ها» و «شد و توسعه سازمانی» بوده است.

پیشبرد پروژه‌ها

با هدف پیشبرد پروژه‌ها، سرکشی مستمر مدیر عامل و معاونت پروژه‌ها به سایت پروژه‌ها و اطلاع از تمامی مشکلات آن‌ها و مذاکره با کارفرمایان و شنیدن خواسته‌های آنان انجام شد. علاوه بر این، بیش از ۴۰ جلسه بررسی مسایل و مشکلات پروژه‌ها و یافتن راه‌حل‌های عملیاتی با حضور تمامی معاونت‌ها و مدیران ارشد سازمان و شخص مدیر عامل برگزار شد که نتایج بسیار خوبی نیز برای پروژه‌ها به دنبال داشت. از مهمترین نتایج به دست آمده می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- الزام به تحقق برنامه زمان‌بندی راه‌اندازی اولین آرک پروژه فولادسازی قانات که در دوره مدیریتی قبل وعده داده شده بود و در بهمن ماه ۱۴۰۲ بعد از گذشت ۱۶ سال از آغاز این پروژه و با به کارگیری مدیر پروژه توانمند و از سر راه برداشتن موانع داخل سازمانی به انجام رسید.
- به سرانجام رساندن موفقیت آمیز اولین ذوب پروژه فولادسازی قانات در پایان شهریور ماه ۱۴۰۳ و برنامه‌ریزی برای اولین ریخته‌گری آن تا قبل از پایان سال جاری
- بهبود تیم مدیریت پروژه اختیار دبی و حصول به پیشرفت‌های قابل توجه و همچنین بهبود تیم مدیریت پروژه اقلید
- پیگیری مستمر در ارتباط با جلب همکاری شرکت دانیلی در پروژه فولادسازی و نورد قروه کردستان به منظور شروع هر چه سریع‌تر پروژه اصلی
- مذاکرات قراردادی و حقوقی متعدد با کارفرمای پروژه تغلیظ سنگ آهن سنگان به منظور تغییر مکانیزم اجرایی و مالی قرارداد در بخش‌های مختلف (E, P, C) از قیمت مقطوع به کاست پلاس و همچنین خدمات مدیریتی (MC) که خوشبختانه این موارد طی دو الحاقیه حل و فصل و از ضرر و زیان هنگفت ایریتک در این پروژه جلوگیری شد.
- مذاکره و توافق با شرکت فولاد مبارک، کارفرمای پروژه افزایش ظرفیت احیاء مدول (F) و همچنین مذاکره و توافق با شرکت فولاد هرمزگان، کارفرمای پروژه افزایش مخازن آهن اسفنجی
- مذاکرات مستمر قراردادی با کارفرمای طلای کردستان و در نهایت امضای الحاقیه‌هایی مبتنی بر تغییر مکانیزم مالی
- برنده شدن پروژه (EPC) نورد میلگرد شاخه و کلاف میبید در خردادماه سال جاری و شروع فعالیت‌های این پروژه و مذاکرات با تکنولوگ‌های مربوطه از تیر ماه

رشد و توسعه سازمانی

شرکت بین‌المللی مهندسی ایران به منظور تقویت روند پیشرفت و رشد و توسعه سازمانی خود، اقدامات موثری را انجام داده که از جمله می‌توان به ایجاد واحد استراتژیک و بهره‌گیری از خدمات مشاوران زبده متخصص به منظور تدوین استراتژی‌های کوتاه مدت و بلندمدت برای ایریتک با نظر سهام‌داران شرکت، بازبینی و بهینه‌سازی فرآیند خرید به منظور چابک‌سازی هر چه بیشتر فرآیند تامین در پروژه‌ها، احیای برند ایریتک با حضور پرنگ در رسانه‌ها و نمایشگاه‌ها و پنل‌های تخصصی با کمک نفرت متخصص تیم جدید روابط عمومی و برگزاری موفقیت آمیز مجمع سال ۱۴۰۲ ایریتک اشاره کرد.

۵۶
ماهیانه دنیای سرمایه‌گذاری
آذر ۱۴۰۳ • شماره ۹۷

دنیای چاپ

کلک Saba
خدمات چاپ و لیتوگرافی کلک صبا

پنجره / به آینه

طراحی

لیتوگرافی

انتشارات

چاپ و خدمات تکمیلی

گفت و گوی اختصاصی با مهندس جواد آقا جانلو

در این بخش می خوانیم:

- بی نظمی بازار لیتوگرافی توسط واحدهای غیر مجاز
- افزایش کیفیت در تولیدات و صادرات؛ مهمترین اصل در برندسازی است

مدیر لیتوگرافی کلک صبا

افزایش کیفیت در تولیدات و صادرات مهمترین اصل در برندسازی است

مهدیه شهسواری

عمدتاً چاپ در ایران به حدود ۸ رسته پرکاربرد تقسیم می‌شود که لیتوگرافی در اغلب آن‌ها جزو تخصص‌های مهم به حساب می‌آید. مبحث لیتوگرافی عموماً به فعالیتی اطلاق می‌شود که در صنعت چاپ به آن «پیش از چاپ» نیز گفته می‌شود. از انواع چاپ می‌توان به چاپ افست، چاپ دیجیتال، چاپ مسطح (لتر پرس)، چاپ سیلک، چاپ هلیوگراور، چاپ فلکسو و... اشاره کرد که هر کدام کاربرد جداگانهای داشته و عمدتاً صنعت لیتوگرافی در آن‌ها وجود و نمود دارد؛ البته با ورود چاپ دیجیتال به عرصه چاپ، حضور این رسته (لیتوگرافی) حضور کم‌رنگ‌تری در آن دارد. چاپ افست برای چاپ انواع پرشورها، مجلات، لیبل‌ها، صنایع بسته‌بندی (کارت‌سازی) در تیراژهای بالا استفاده می‌شود، ولی در چاپ دیجیتال به منظور تولید چاپ‌های سریع با تولید اختصاصی و به صرفه برای تیراژهای پایین استفاده می‌شود که البته مزایا و معایبی هم نسبت به هم دارند که از مهمترین مزایای چاپ افست می‌توان از کیفیت بالا، سرعت بالا و قیمت مناسب (در تیراژ بالا) و ثبات رنگ نام برد، اما چاپ دیجیتال در تیراژ بالا اصلاً مقرون به صرفه نبوده و سرعت لازم را ندارد، با این حال در تیراژهای پایین، کاملاً مقرون به صرفه بوده و سرعت بالایی دارند و این تمایز باعث تداوم هر دو تکنیک چاپ می‌شود. به منظور بررسی بیشتر این موضوع، گفت‌وگویی با مهندس جواد آقاجانلو، مدیر لیتوگرافی کلک صبا انجام داده‌ایم که مشروح آن از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

جایگزینی برای آن پیدا کرد. همچنین نرم‌افزارهای جدید گرافیکی به سرعت در تکامل این رسته موثر بوده و سرعت انجام و دقت آن را افزایش داده است.

به عنوان مدیر لیتوگرافی کلک صبا، چه دستاوردهایی در این سال‌ها برای مجموعه خود به دست آورده و چگونه در بازار رقابتی امروز جایگاه خود را حفظ کرده‌اید؟

محصولات چاپی، با ورود فضای دیجیتال مارکتینگ روند کاهشی به خود گرفته و همین موضوع باعث کم‌کار شدن برخی از همکاران ما شده است، ولی در لیتوگرافی کلک صبا سعی ما بر این بوده تا این موضوع را با افزایش خدمات تخصصی‌تر جبران کنیم و نه تنها از ریزش کار جلوگیری، بلکه مشتریان جدیدی نیز جذب کنیم. این مجموعه قبل از هر چیز دقت و کیفیت را در اولویت خدمات خود قرار داده و خوشبختانه جزو لیتوگرافی‌هایی است که خدمات مختلفی همچون صفحه‌آرایی، فرم‌بندی، طراحی، تهیه ماکت و همه آن خدماتی که از یک لیتوگراف خوب انتظار می‌رود ارائه می‌دهد و این یکی از نقاط قوت ما است. همچنین با استفاده از مواد اولیه باکیفیت، در ارائه خدمات و زینت بدون اشکال، تبدیل به یکی از برندهای لیتوگرافی شده‌ایم.

در فرآیند تولید و تامین تجهیزات لیتوگرافی با چه چالش‌هایی مواجه هستید و چگونه با آن‌ها مقابله می‌کنید؟

نوسانات شدید قیمتی، نوسانات کیفی مواد اولیه، افزایش بدون توجیه و شدید قطعات مصرفی، از مهمترین مشکلات لیتوگرافی‌های فعال در عرصه چاپ به شمار می‌رود که خوشبختانه با مدیریت تهیه مواد اولیه باکیفیت از برندهای شناخته شده در بازار، از برخی از چالش‌ها



چه عواملی باعث شد تا به صنعت لیتوگرافی وارد و به عنوان یک پیشرو در این صنعت شناخته شوید؟

بنده از سال ۱۳۷۳ وارد عرصه فرهنگ و تبلیغات شدم و به صورت حرفه‌ای‌تر در سال ۱۳۷۵ فعالیت خود را در این حوزه ادامه دادم. مدت زمان زیادی نگذشته بود که پی بردم "لیتوگرافی" مادر صنعت چاپ بوده و هر کس تمایل به یادگیری این بخش دارد، البته باید به همه جزئیات صنعت چاپ مسلط باشد، از این رو به فعالیت‌ها و تلاش‌های خود ادامه دادم و در حال حاضر این تلاش به منظور ارتقاء هر چه بیشتر این حرفه ادامه دارد. شایان ذکر است، صنعت لیتوگرافی و چاپ در کشورمان بعد از ورود دستگاه "پلیت ستر" تجربه و پیشرفت خوبی از نظر کیفی، سرعت و دقت طی کرد و بعید است که به این زودی بتوان

جلوگیری کرده‌ایم، اما متأسفانه نوسانات شدید قیمتی، عدم تمکین برخی از مشتریان در برابر آن همچنین افزایش قیمت‌ها، جزو معضلات عدید در این رشته است. باید به این نکته اشاره داشته باشیم که متأسفانه به دلیل وارداتی بودن تمام مواد اولیه این رشته، نوسانات ارزی به شدت در قیمت تمام‌شده موثر است و مثل تمام صنوف دیگر در کشور، فرهنگ نفروختن مواد اولیه در رشد فزاینده قیمت ارز توسط برخی از واسطه‌ها، صنف را با چالش‌هایی مواجه می‌کند.

وضعیت سرمایه‌گذاری در این صنعت را چطور ارزیابی می‌کنید؟

به طور کل در کشورمان به دلیل عدم انطباق درآمد با هزینه‌های جاری و خدماتی، افزایش میزان سرمایه در گردش، عدم حمایت لازم و کافی دولت از بخش تولید و صنعت کشور و همچنین مشکلاتی که هم‌اکنون صاحبان کسب‌وکار و واحدهای تولیدی با آن مواجه هستند، سرمایه‌گذاری در این بخش با چالش‌های جدی روبه‌رو است.

چطور می‌توانیم در برابر برندهای بین‌المللی که در این صنعت فعالیت می‌کنند، رقابت و برندهای ایرانی را در این عرصه مطرح کنیم؟

مهمترین اصل در زمینه برندسازی افزایش کیفیت در تولیدات و صادرات است که متأسفانه اگر پای درد و دل هر کدام از صادرکنندگان بنشینید، قصه‌ای پر غصه دارند. البته این صحبت‌های بنده گلابه و سیاه‌نمایی تلقی نشوند، اما در هر حال اگر مشکل یا دردی گفته یا عنوان می‌شود، مقصود از آن رفع موانع و بهبود وضعیت موجود است.

صنعت لیتوگرافی با چه مشکلات قانونی یا نظارتی مواجه است و تغییرات اخیر در قوانین، به‌ویژه در زمینه مالیات و واردات، چه تاثیری بر کسب‌وکار شما گذاشته است؟

با توجه به جایگاه بنده در اتحادیه سازندگان کلیشه و گراور، لیتوگرافی، مهر و پلاک، چاپ سیلک و کانون‌های تبلیغاتی و همچنین اطلاع از مشکلات صنف باید عرض کنم که بعضی از اوقات قوانین صریح دولت و مجلس شورای اسلامی در برخی از سازمان‌ها با چالش مواجه است. متأسفانه به دلیل بدهی دولت به سازمان‌های بیمه‌ای خصوصاً بیمه تامین اجتماعی، این سازمان در مقابل "۲۰ درصد" حمایت دولت از حق بیمه بخش‌های تولیدی، در انجام این تکلیف مقاومت نشان داده و امتناع می‌کند. از سوی دیگر، وزارت امور اقتصادی و دارایی در حال اجرای فشار مالیاتی حداکثری به نگاه‌های اقتصادی در دسترس است، در حالی که فرارهای مالیاتی در جای دیگری اتفاق می‌افتند. در کل، ایجاد سامانه‌های متعدد در کشور برای پایش عملکرد واحدهای صنفی، وزنه‌ای است که بر پای آنان بسته شده، چراکه عدم یکسان‌سازی این سامانه‌ها و باگ‌های موجود در آن‌ها، گاه‌وقت و انرژی فراوانی را از واحدهای تولیدی و مدیران آن‌ها می‌گیرد و زمانی که باید صرف تمرکز برای پیشبرد تولید و صنعت شود، در سر درگمی این سامانه‌ها سپری می‌شود.

برای بهبود وضعیت صنعت لیتوگرافی ایران، چه پیشنهادها و راهکارهایی دارید و به نظر شما چه تغییرات یا حمایت‌هایی از سوی دولت یا بخش خصوصی می‌تواند به رشد این صنعت کمک کند؟

ابتدا باید رشته لیتوگرافی را بنیان "صنعت چاپ" به شمار آورد، چراکه شروع یک فعالیت چاپی از لیتوگرافی آغاز می‌شود. نکته دیگر، تامین و حمایت مالی این صنعت است که با افزایش نرخ تورم و میزان سرمایه در گردش با موانعی روبه‌رو شده است. از یک سو، دولت اعتبار کافی برای این حمایت در اختیار بازار تولید قرار نمی‌دهد و از سوی دیگر، بانک‌ها با یاده‌خواهی و درخواست برای بلوکه کردن وجه و دریافت سودهای مرکب، مانع از انتفاع تولید و صنعت از منابع پولی کشور می‌شوند. مشکل بعدی، کمبود نیروی کار متخصص است که امیدواریم، همکاران فعال در صنف، حداقل با آموزش نیروهای نیمه‌متخصص نسبت به رفع موقتی این معضل اهتمام لازم را به عمل آورند.

اتحادیه سازندگان کلیشه و لیتوگراف و مهر و پلاک و کانون‌های تبلیغاتی، چه نقشی در حمایت از فعالان این صنعت دارد و برنامه‌های اتحادیه برای کمک به توسعه صنعت چیست؟

اتحادیه‌ها به هیچ وجه حق ورود به فعالیت‌های اقتصادی را ندارند و وظیفه و نقش آن‌ها عمدتاً نظارت، پیگیری و رفع موانع رشته‌های تحت نظر و همچنین انجام پیگیری، پیشنهاد و رایزنی با سازمان‌ها و نهادهای دولتی برای بهبود محیط کسب‌وکار است. در همین راستا، همکاران ما در این اتحادیه طی نشست‌هایی با مسئولان ذی‌ربط در زمینه‌های اصلاح این‌تاکد مالیاتی، آموزش نیروی جوان و متخصص در مراکز آموزشی دولتی و دانشگاهی، تقدیر از پیشکسوتان و پیشنهاد نرخ‌نامه سالانه رشته‌ها (با حضور و پیشنهاد فعالان رشته‌ها) و مشورت و همکاری با اعضای محترم برای اطلاع کامل از مشکلات روزمره، فعالیت‌های خیلی خوبی انجام داده‌اند که باید از همه آن‌ها تشکر و قدردانی کنم.

با توجه به پیشرفت‌های تکنولوژی یک در صنعت لیتوگرافی، به نظر شما آینده این صنعت در ایران چگونه خواهد بود؟

با روند موجود در جهان که همواره در تکاپو و پویایی است، پیشرفت صنعت لیتوگرافی در عرصه چاپ با به‌روزرسانی نرم‌افزارهای گرافیکی و حضور هوش مصنوعی اجتناب‌ناپذیر است و این موضوع تکلیفی است که همکاران بنده را وادار به ارتقای سطح علمی و تخصصی خود می‌کند. صنعت لیتوگرافی، ضمن معرفی اساتید فرهیخته به جامعه بزرگ صنعت و فرهنگ کشور که بنده همیشه به وجود و شاگردی آنان افتخار می‌کنم، نیروهای بسیار متخصص و با تجربه‌ای تربیت کرده که به همه آنان خسته نباشید عرض می‌کنم و موفقیت روزافزون همه آنان را از خداوند منان خواهانم. ■

دولت اعتبار کافی برای حمایت در اختیار بازار تولید قرار نمی‌دهد و بانک‌ها با یاده‌خواهی و درخواست برای بلوکه کردن وجه و دریافت سودهای مرکب، مانع از انتفاع تولید و صنعت از منابع پولی کشور می‌شوند

مدیر لیتوگرافی کاری گرافیک مطرح کرد

بی‌نظمی بازار لیتوگرافی توسط واحدهای غیرمجاز

عارف فغانی

یکی از مشکلات مهم صنعت لیتوگرافی، عدم تصویب قوانین و سیاست‌هایی است که با نیازهای واقعی این صنف سازگار باشد. به عنوان مثال، تسهیلات کافی در اختیار لیتوگرافان قرار نمی‌گیرد و ضمن مشکلات زیادی که برای واردات مواد اولیه دارند، ناگزیر از رقابت با واحدهای بدون مجوز و غیرقانونی هستند. با توجه به این موضوع با مهندس محمدرضا کاری، مدیر لیتوگرافی کاری گرافیک و دانشجوی کارشناسی ارشد رشته حقوق کیفری گفت‌وگویی داشتیم. وی ضمن مدیریت انتشارات کیمیای اندیشه، ۳۵ سال در حوزه لیتوگرافی فعالیت داشته و دبیر اتحادیه صنف کلیشه و گراور تهران است. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

کردم که به دلایل اقتصادی تعطیل شد. آخرین جایی که مشغول به کار شدم، لیتوگرافی و چاپ طیف نگار با مدیریت مرحوم مجتبی مدنی بود که بعد از درگذشت ایشان به‌طور کامل از گردونه فعالیت خارج شد. همچنین با انتشارات بزرگ و نهادهای دولتی فعالیت همکاری داشتم که در مناقصات آن‌ها نیز برنده می‌شدم. از جمله این نهادهای دولتی وزارت نیرو، دانشگاه تهران، دانشگاه هنر و امیر کبیر بود که معمولاً ضمن داشتن حجم زیادی از کار، پرداختی‌های خوبی داشته و قاعده‌مند بود. بعد از آنکه این شرایط تغییر کرد، بنده نیز به‌طور تخصصی‌تری به این بخش ورود کردم و در حال حاضر نیز ضمن پوشش سفارشات مختلف در عرصه چاپ، سررسید، تقویم نوروزی و... در صنعت لیتوگرافی حرفه‌ای شده‌ام و وابستگی خاصی نیز به آن دارم.

یکی از چالش‌های مهم فعالان این حوزه دسترسی به زینک خام است. سیاست‌های دولت در خصوص رفع این مشکل را چطور ارزیابی می‌کنید؟

یکی از مهمترین ملزومات صنعت لیتوگرافی، دسترسی به زینک خام است. در واقع لیتوگراف‌ها در روند تولید خود با یک گزیننده روبه‌رو هستند که آن نیز زینک خام است و در کشورمان به دلیل نبود امکانات و دانش تخصصی تولید نمی‌شود، از این رو ناگزیر از واردات آن هستیم که در گذشته از اروپا و هم‌اکنون به دلیل تحریم‌ها از کشور چین تامین می‌شود. یکی از اتفاقات ناگوار در این صنعت آن است که برخی از افراد وارد عرصه خرید و فروش و واردات این صنعت شده که فاقد تخصص و دانش کافی هستند. از سوی دیگر، دولت نیز اولویت خود را تامین مایحتاج مردم می‌داند و به نیازهای صنایع از جمله تامین زینک مورد نیاز لیتوگراف‌ها بی‌توجه است، در حالی که زینک، ابتدایی‌ترین نیاز شرکت‌ها به منظور عرضه کتاب، کاتالوگ، بسته‌بندی محصولات آرایشی و بهداشتی و... است. متأسفانه حمایت‌های دولت تاکنون پررنگ نبوده و مواد اولیه مورد نیاز لیتوگرافان با ارز نیمایی تامین



در خصوص چگونگی ورود خود به این حرفه توضیحاتی ارائه فرمایید.

پس از آنکه انتشارات کیمیای اندیشه در راستای اهداف صنعت چاپ و لیتوگرافی افتتاح شد، بنده به توصیه پدرم حاج حسن کاری که در این حوزه مشغول به کار بود، به منظور یادگیری و آماده کردن گزارش کار یا طرح کار، روزی یک‌بار در کارگاه‌ها و دفاتر این بخش حضور پیدا می‌کردم. در واقع آغاز فعالیت بنده به سال ۱۳۶۷ بازمی‌گردد که در آن سال، سالی یک‌بار به شرکت می‌رفتم. بعد از پایان دوره خدمت سربازی در سال ۱۳۷۱ رسماً فعالیت در صنعت لیتوگرافی را شروع کردم و در سال ۱۳۸۷ با کمک یکی از دوستان در این عرصه مشغول به کار شدم تا اینکه بعد از اخذ مجوز رسمی لیتوگرافی در سال ۱۳۸۹ به‌طور رسمی مجوز لیتوگرافی کاری گرافیک را دریافت کردم. همان‌طور که ذکر شد، سابقه کاری بنده به سال ۱۳۶۷ بازمی‌گردد که در انتشارات نیمه‌دولتی مشغول به کار بودم. پس از آن، در برخی از واحدها فعالیت



می‌شود که هزینه بالایی دارد. البته باید گفت، در این شرایط بسیاری از شرکت‌های حوزه چاپ به سمت عرضه دیجیتال کتاب، بروشر و... رفته و حجم کار لیتوگراف‌ها نیز کمتر شده است. اگر دولت از این صنف حمایت کرده و زینک خام را با قیمت مناسب وارد کند، شرایط بهتر خواهد شد. همچنین حمایت‌های دولت در عرصه بومی‌سازی تولید این محصول و خرید دستگاه تولید آن، اثر بخش است.

آیا ظرفیت‌های کافی برای تولید این محصول در کشور وجود دارد؟

منابع آلومینیومی قوی‌ای در کشور موجود است که می‌توان از آن برای صنعت چاپ استفاده کرد. همان‌طور که کشور هند، ورق آلومینیوم زینک تولید کرده و در اختیار چین قرار می‌دهد، بر این اساس دولت باید از طریق تعاونی‌ها اقدام به انجام این کار کند تا واسطه‌ها، دلالان و افرادی که قیمت زینک را بالا می‌برند، حذف شوند، ولی از آنجایی که این حمایت‌ها وجود ندارد، در بازار ناامنی ایجاد شده و برخی در این شرایط، قیمت دلار را بالا برده و سود کلانی به جیب می‌زنند. این افراد صرفاً به منافع شخصی نظر داشته و عرقی به صنعت لیتوگرافی ندارند. در گذشته بسیاری از افراد با سرمایه‌های اندک وارد این حرفه شدند، اما هم‌اکنون سرمایه‌های بزرگی دارند؛ بنابراین باید گفت که این صنعت جای پیشرفت دارد.

تجهیزات و ماشین‌آلات به کار گرفته شده در این شرکت تا چه اندازه به روز شده است؟

از آنجایی که اکثر دستگاه‌ها وارداتی است، خرید نمونه‌های نوی آن صرفه اقتصادی ندارد، چراکه تجهیزات نو به شدت هزینه‌بر است. موضوع دیگر آن است که برخی در همین صنعت اقدام به واردات می‌کنند که زیر نظر نهادهای مجوزدار نیست و همین موضوع بی‌نظمی‌های زیادی را به بار آورده است. به عبارتی دیگر، مرجع مشخصی در خصوص واردات تجهیزات و ماشین‌آلات وجود ندارد، در حالی که می‌توان همه این‌ها را زیر نظر اتحادیه قرار داد و ساماندهی کرد تا برخی از افراد به صورت غیرقانونی در این زمینه فعالیت نکرده و تولیدکنندگان نیز به جای فعالیت با دستگاه‌های قدیمی که بعضاً سال ساخت آن‌ها به ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ میلادی بازمی‌گردد، از دستگاه‌های مدرن‌تر بهره‌گیرند.

یکی از مسایل این حوزه، عدم تسلط برخی از لیتوگراف‌ها به این حرفه است. این موضوع چه تبعاتی را به همراه دارد؟

برخی از دوستان در صنف لیتوگراف، با استفاده از تجربه، کسب دانش کرده و از تحصیلات آکادمیک برخوردار نیستند، به همین دلیل یکی از ضعف‌های موجود، عدم آشنایی آن‌ها با علم روز است. از سوی دیگر، آن‌ها اپراتور دارند و اگر بخواهند محل را ترک کنند با مشکل نیرو مواجه خواهند شد که تبعات زیادی را در پی دارد. هم‌اکنون اگر به دانش لیتوگرافی آشنا نباشیم، خسارات سنگینی را باید پرداخت کنیم. به عنوان مثال، اگر لیتوگرافی در تهیه زینک و خروجی نهایی اشتباه کند، هزینه‌های زیادی باید بدهد. در شرایط فعلی با توجه به نبود آموزش‌ها،

طرح‌های مستعد در چاپ و بسته‌بندی جذب نشده و لیتوگراف نمی‌تواند با کیفیت بالا زینک عرضه کند، در حالی که می‌توان با کمک اتحادیه، مرکز آموزشی راه‌اندازی کرد تا به صورت کاملاً حرفه‌ای، آموزش‌هایی ارائه شود و دوستان طراح از خسارت‌های احتمالی که در آینده گریبان‌گیر مشتری و لیتوگرافی می‌شود، جلوگیری کنند.

وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی در تسهیل فرآیند اعطای تسهیلات به لیتوگراف‌ها تا چه اندازه کمک کرده است؟

این وزارتخانه معمولاً از حوزه فرهنگ و هنر و عموماً از دوستان ناشر و فرهنگی حمایت می‌کند و هنوز صنعت لیتوگرافی را به عنوان بخش فرهنگی قلمداد نمی‌کند، در حالی که این صنعت مجوز فعالیت خود را باید از این وزارتخانه دریافت کند. البته برخی از اقدامات جزئی انجام شده، اما در حدی نیست که صنعت لیتوگرافی را به علم روز و چاپ دیجیتال مجهز کند. از سوی دیگر، بسیاری از افراد دستگاه لیتوگرافی وارد کرده و به این صنف صدمه زده‌اند و برخی هم به صورت مجازی مشغول به کار شده‌اند. قطعاً به منظور رشد این صنعت حمایت‌ها باید از سمت اتحادیه نیز بیشتر شود. امروز دانشی که لیتوگراف‌ها دارند، در صنعت چاپ بی‌نظیر است. همچنین آن‌ها جزو قدیمی‌ترین‌ها هستند که برای راه‌اندازی فعالیت خود، هم ناگزیر از دریافت پروانه کسب و هم مجوز از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی هستند و از تسهیلات وزارت فرهنگ و ارشاد که صرفاً در اختیار نشریات و موسسات فرهنگی قرار می‌گیرد، محروم هستند. دولت به منظور اشتغال‌زایی می‌تواند به لیتوگراف‌ها کمک کرده تا آن‌ها که هم‌اکنون به دلیل هزینه‌ها به صورت خانوادگی مدیریت می‌شوند، شروع به جذب نیرو کنند.

در حال حاضر تا چه اندازه با معضل لیتوگراف‌های بدون مجوز در کشور روبه‌رو هستیم و فعالیت آن‌ها چه تبعاتی به همراه دارد؟

متأسفانه بسیاری از اتحادیه‌ها، بدون مجوز فعالیت کرده و از پرداخت مالیات خودداری می‌کنند که این موضوع خسارات بزرگی را به فعالان صنعت لیتوگرافی وارد کرده و در پی فعالیت آن‌ها، بسیاری از لیتوگرافی‌ها نیز تعطیل شده‌اند. معمولاً برخی از این لیتوگرافی‌ها به صورت غیرمجاز یا زیرزمینی فعالیت داشته و برخی نیز تداخل صنفی دارند که تخلف محسوب می‌شود. مقامات قضایی باید برخورد جدی‌تر و قانونی‌تری با آن‌ها داشته باشند.

و سخن آخر...

اتحادیه به عنوان یک مجمع حقوقی است که ساماندهی اعضای صنفی را بر عهده دارد و در حدود ۱۴ رسته کلیشه‌سازان، مهر و پلاک، طراحان، خطاطان، لیتوگرافان، کانون‌های تبلیغاتی، استند، لیزر و... فعالیت دارد. مهمترین وظیفه آن، ساماندهی اعضای صنفی در این حوزه و اعطای مجوز است. می‌توان شرایطی را فراهم کرد که این اتحادیه با آموزش‌هایی به اعضا آن‌ها را به علم و دانش روز تجهیز کرده و با سلاح دانش در راستای بهبود وضعیت فعلی این صنعت قدم بردارد. ■

لیتوگراف‌ها در روند تولید خود با یک گزینه روبه‌رو هستند که آن نیز زینک خام است و در کشورمان به دلیل نبود امکانات و دانش تخصصی تولید نمی‌شود، از این رو ناگزیر از واردات آن هستیم

Kelk Saba

خدمات چاپ و لیتوگرافی کلک صبا

پنجره‌ای به آینده

طراحی، لیتوگرافی
چاپ و خدمات تکمیلی
صحافی و انتشارات

 @kelksaba
kelksaba@gmail.com

خیابان شریعتی، پایین تر از
سه راه طالقانی، بن بست طالقانی
پلاک ۲، واحد ۴

تلفن: ۷۷۶۲۴۰۸۷-۹
۰۹۱۲۳۲۳۵۹۲۲

گفت و گوی اختصاصی با خانم مهوش نیک پور

در این بخش می خوانیم:

- آفریقا بازار مهمی برای تجارت جهانی است
- هزینه ناکارآمدی متولیان برق بر دوش واحدهای صنعتی

عضو هیات مدیره و دبیر کل اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا

آفریقا بازار مهمی برای تجارت جهانی است

مینا افتخاری

اگر در تدوین سیاست‌ها و برنامه‌های اجرایی به اهداف بلندمدت نظر داشته باشیم و در فرآیند تصمیم‌گیری، صبورانه و هوشمندانه عمل کنیم، می‌توان به استفاده از ظرفیت‌های بازار سایر کشورها به منظور افزایش سطح روابط تجاری خوش بین بود. بازار آفریقا یکی از بازارهای بسیار خوب برای سرمایه‌گذاری است که امروزه فعالان اقتصادی بسیاری از کشورها را به خود جذب کرده و سود کلانی را نصیب آن‌ها کرده است. با توجه به این موضوع با خانم مهوش نیک‌پور، عضو هیات مدیره و دبیر کل اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا گفت‌وگویی داشتیم. در کارنامه وی سمت‌هایی همچون رئیس هیات مدیره شرکت مهندسی و بازرگانی نیکان سازه نوین (سهامی خاص)، ریاست هیات مدیره شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی و لجستیک، نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران و چین، عضویت هیات نمایندگان ادوار اتاق بازرگانی صنایع معادن و کشاورزی تهران و ایران، مشاور عالی ریاست اتاق تهران و ایران در دوره پنجم، مشاور زنان بانک جهانی حوزه منا، عضویت هیات مدیره و دبیر کل اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا و مشاور در گروه بین‌المللی North East & South Africa کسب‌وکار و حقوق بین‌الملل ساکوراد وجود دارد. مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

چالش‌ها و مشکلات توسعه فعالیت‌های تجاری و بازرگانی بین ایران و آفریقا چیست و چه راهکاری برای رفع آن‌ها وجود دارد؟

تعهد ارزی، روش‌های پرداخت ترابری و حمل‌ونقل با آفریقا، روش‌های مدیریت اطلاعات و تحقیقات بازار، اتخاذ تصمیمات غیر کارشناسانه و چالش‌های زیرساختی اقتصاد کشور در این قاره از مهمترین مشکل صادرکنندگان در راستای توسعه تجارت با آفریقا است. کشورهای این قاره بازار بکری به شمار می‌روند که می‌توانیم از آن به منظور توسعه صادرات و افزایش اطلاعات تجاری استفاده کنیم. پذیرش تمامی ریسک‌ها برای صادرات کالا و خدمات به کشورهای آفریقایی توجیه اقتصادی ندارد، اما از آنجا که قاره آفریقا، قاره مهمی برای تجارت جهانی است، در خصوص واردات و صادرات باید به فکر ایجاد تراز تجاری مناسب در تجارت با کشورهای این قاره باشیم. در راستای متناسب‌سازی تراز تجاری می‌توانیم از طریق واردات کالایی از جمله محصولات غذایی، کشاورزی و معدنی از کشورهای حوزه قاره آفریقا اقدام نماییم.

اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا چه برنامه‌ها و اهدافی را در دستور کار خود قرار داده است؟

در این اتاق به دنبال افزایش سطح مناسبات تجاری با کشورهای حوزه آفریقا به ویژه شرق با توجه به تفاهم‌نامه با سازمان‌های دولتی جلسات با مقام‌های هیات‌های تجاری و کاهش ریسک سرمایه‌گذاری هستیم. هیات مدیره اتاق مشترک ایران و آفریقا مسئولیت‌های گسترده و مهمی بر عهده دارد که با توجه به پیگیری مستمر و مشاوره به اعضا و غیر اعضا و بررسی مستمر بازار و پایش بازارهای کشورهای آفریقایی سعی می‌نماید تا فرصت‌های مناسب سرمایه‌گذاری را شناسایی کرده و با ارائه آن به



در خصوص اقدامات و فعالیت‌های شاخص اتاق بازرگانی ایران و آفریقا توضیح دهید.

اتاق‌های بازرگانی در رشد و توسعه هر کشوری نقش و جایگاه ویژه دارند و به عنوان ابزار مهمی در رشد اقتصادی کشور محسوب می‌شوند. از ویژگی‌های بسیار مهم اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا، مشاوره نظارت و حمایت است که نقش مکمل و تکمیل‌کننده برای درخواست‌های اعضا و غیر اعضا ایفا می‌کند؛ بدین معنی که بخشی از بازاریابی و اعتبارسنجی و تحلیل و بررسی مستمر بازار را بر عهده داشته که همین موضوع باعث افزایش علاقه‌مندی تجار ایرانی و گسترش مناسبات با کشور آفریقا شده است.

تجار علاقه‌مند به صادرات محصولات به کشورهای آفریقایی به افزایش بازدهی صادرات و کمک به فضای رقابتی سالم نقش موثر داشته باشد و اهتمام ورزد.

شناخت ظرفیت‌ها با شناخت نادرست در بین تجار ایرانی و آفریقایی چه فرصت‌هایی را از بین می‌برد و برای ایجاد شناخت بهتر باید چه اقداماتی انجام شود؟

کشورهای آفریقایی، ظرفیت‌های اقتصادی و تجارتی فوق‌العاده‌ای دارند که به واسطه همین ظرفیت‌های بسیاری از کشورهای صنعتی و نیمه‌صنعتی جهان به دنبال روابط تجاری با آن‌ها هستند. عدم شناخت ظرفیت‌ها در بین تجار در هر دو کشور در تجارت با آفریقا و وسعت آن و مشکلات زیرساختی در حمل و نقل و همین‌طور فقدان شناخت کافی موجب شده تا بازار کشورهای آفریقایی آن‌طور که باید توسعه پیدا نکند. متأسفانه نگاه ما به همه ۵۵ کشور آفریقایی یکسان است، در صورتی که هر کشور این قاره، فرهنگ و قوانین خاص خود را دارد. برای ایجاد شناخت بهتر، اولویت مادر برقراری ارتباط با آفریقا باید اقتصادی باشد و مسایل سیاسی و فرهنگی در کنار آن انجام شود. همچنین برگزاری نمایشگاه‌های متقابل، ایجاد زمینه سفر و گردشگری برای آن دسته از تجاری که قابلیت سرمایه‌گذاری دارند، تفاهم‌نامه‌ها و قراردادهای بانکی برای ورود بخش خصوصی به منظور هموار کردن فعالیت تجار ایرانی، از دیگر راهکارها برای رسیدن به این فرصت‌ها می‌باشد.

برای توسعه تجارت بین ایران و آفریقا چه برنامہ یزی‌هایی انجام شده و این برنامه‌ها در چه مرحله‌ای قرار دارد؟

موضوعات بسیاری برای توسعه روابط با این قاره در حال پیگیری است تا از این فرصت نهایی بهره‌برداری شود. قاره آفریقا سرشار از معادن معدنی و ذخایر فراوانی است که می‌تواند نیاز کارخانه‌های کشور را تامین کند. ما می‌توانیم از معادن طلا و الماس موجود در آفریقا به عنوان کالای قابل تهاوت استفاده کنیم. همچنین نفت، گاز و پتروشیمی می‌تواند مورد بهره‌برداری قرار گیرد. از سوی دیگر، با توجه به شرایط آب و هوایی مناسب در آفریقا زمینه برای تهاوت محصولات کشاورزی مانند دانه‌های روغنی، چای، قهوه، کاکائو و سایر محصولات کشاورزی فراهم است. در مقابل ایران می‌تواند ابزار مورد نیاز کشاورزی، سم، کود و واکنش‌های بهداشتی را به این قاره صادر کند. در قاره آفریقا می‌توان در زمینه ساخت‌وساز فعالیت گسترده‌ای داشت. از دیگر فرصت‌ها خدمات رسانی در حوزه نفت، گاز، ساخت و ساز جاده، ریل، بیمارستان، هتل‌سازی و... است. رفع مشکل تبادل مالی و توسعه حمل و نقل دریایی و هوایی بین ایران و قاره آفریقا از الزامات توسعه روابط تجاری با آفریقا است. علاوه بر این، باید تبادل هیات‌های تجاری و برگزاری همایش‌ها و نمایشگاه‌های تجاری افزایش یابد. توسعه روابط تجاری و بالا بردن اطلاعات تجار و بازرگانان ایرانی و آفریقایی در اولویت اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا است و با توجه به اینکه روز به روز قاره آفریقا برای تجارت اهمیت بیشتری پیدا می‌کند، می‌توانیم فرصت‌های زیادی در کشور خود را اختیار تجار ایرانی و آفریقایی قرار دهیم.

اتاق بازرگانی ایران و آفریقا چه اقداماتی برای رفع موانع توسعه تجارت بین دو کشور انجام داده و چه چشم‌اندازی را ترسیم کرده است؟

این اتاق تاکنون تصمیم‌گیری‌های سازنده و موثری در جهت رفع موانع توسعه تجارت بین دو کشور با نگاهی به برنامه‌های توسعه‌ای اتاق مشترک از قبیل طرح‌ها و پروژه‌ها، فرآیند عملکرد کمیسیون‌های تخصصی و ارزیابی آن‌ها، جلسات متعدد با مجموعه‌ها و سازمان‌های دولتی و بخش‌های خصوصی، سفرای کشورهای آفریقایی، رایزنان بازرگانی در کشورهای آفریقایی، کارخانه‌های تولیدی، نشست و هم‌افزایی با مدیران کل سازمان‌های دولتی و وزارت امور خارجه، بازدید از واحدهای صنعتی شرکت‌های دانش‌بنیان، همایش‌ها و جلسات با مقامات و هیات‌های تجاری و... انجام داده و هم‌اکنون موضوع استقرار طرح‌های ارائه شده، برنامه‌ها و اقدامات توسعه‌ای هر یک از فرآیندها و برنامه‌های اتاق مشترک مشخص شده است.

دولت چهاردهم در زمینه توسعه روابط اقتصادی و تجاری بین ایران و آفریقا چه رویکردی باید داشته باشد؟

با توجه به اینکه تقویت همکاری‌ها با کشورهای آفریقایی در این سال‌ها مورد تاکید مقامات دولتی بوده و نظر به اینکه تفاوت در نگاه جمهوری اسلامی ایران و کشورهای غربی به قاره آفریقا وجود دارد، دولت به دنبال همکاری با کشورهای آفریقایی و توسعه و تبادل تجارت بین دو کشور است. رویکرد دولت چهاردهم در زمینه توسعه روابط اقتصادی و تجاری بین ایران و آفریقا می‌تواند در زمینه گسترش روابط دو طرف، شناخت موانع پیش‌رو و تلاش برای رفع آن‌ها باشد.

برای گسترش روابط ایران با قاره آفریقا چه زیرساخت‌هایی باید ایجاد شود؟

ایجاد زیرساخت‌های لازم برای گسترش روابط از جمله توسعه و تقویت خطوط کشتیرانی و هوایی و رفع مشکلات نقل و انتقالات مالی و پولی از موارد ضروری برای گسترش روابط و همکاری‌ها میان دو کشور است. با در نظر گرفتن شرایط خاص هر کدام از کشورهای آفریقایی، برای توسعه روابط این کشورها باید برنامه متناسب با وضعیت هر کدام از کشورها تهیه و عملیاتی شود تا منشأ تصمیم‌سازی‌های سازنده و موثری برای ارتقای اقتصاد و اثربخش میان ایران و کشورهای آفریقایی باشد.

و سخن آخر...

ایجاد محتوی و بازاریابی به منظور اهداف اطلاع‌رسانی به اعضا و غیر اعضا توسط دبیرخانه مشاورین در راستای خدمات اتاق مشترک انجام شده است. تدوین سند و نقشه راه جهت چشم‌انداز آینده و بهره‌موری در توان اجرایی اعضا با نظارت اتاق مشترک در راستای پیشبرد برنامه‌های توسعه روابط اقتصادی با کشورهای آفریقایی با رویکرد شبکه‌سازی مورد تاکید می‌باشد. ■

عدم شناخت ظرفیت‌ها در بین تجار در هر دو کشور در تجارت با آفریقا و وسعت آن و مشکلات زیرساختی در حمل و نقل و همین‌طور فقدان شناخت کافی موجب شده تا بازار کشورهای آفریقایی آن‌طور که باید توسعه پیدا نکند

هزینه ناکارآمدی متولیان صنعت برق بر دوش واحدهای صنعتی

سید ضیاءالدین خرماهی
عضو اتاق بازرگانی تهران و کارشناس حقوق اقتصادی



مزرعه‌های تولید برق علاوه بر هزینه اولیه، نیازمند یک هزینه هنگفت سرویس و نگهداری دائم است که مجموع اینها باعث افزایش قیمت تمام شده و محصول شده و فشار مضاعفی را به مصرف‌کننده نهایی تحمیل می‌سازد

گوید و علت این کمبودها را بر ملا سازد، زیرا بزرگ‌ترین عامل کمبود انرژی، روزآمد نشدن و اورهال نشدن نیروگاه‌ها در اثر تحریم‌های اقتصادی است؛ لذا تحریم‌هایی که در اثر بی‌کفایتی مدیران به کشور تحمیل شده، نباید به عامه مردم تحمیل گردد و ایرانیان هزینه بی‌کفایتی مدیران را بپردازند. نیروگاه‌های ما نیازمند تغییرات اساسی و بر خورداری از آخرین تکنولوژی هستند تا بتوانند به حیات خود ادامه دهند، در غیر این صورت با شیبی بسیار تند هر روز توان خود را از دست داده و به نابودی مطلق می‌رسند. البته در برخی از کشورهایی که تولید برق با رقم‌های بالا صورت می‌گیرد، بعضی از واحدهای تولیدی به منظور کاهش هزینه‌ها به صورت داوطلبانه اقدام به تولید برق مورد نیاز خود کرده‌اند که در این زمینه توجه به چند نکته ضرورت دارد. نخست آنکه؛ شرکت‌های مذکور دسترسی به پیشرفته‌ترین تجهیزات تولید برق دارند و سپس طبق ضوابط واردات و خرید آن تجهیزات از پرداخت عوارض گمرکی معاف و در صد قابل توجهی از مالیات سالانه رانیز کاهش می‌دهد؛ به این معنا که حاکمیت مشوق‌هایی را در نظر می‌گیرد تا محصولات تولیدی با رقم پایین‌تر در اختیار مصرف‌کننده قرار گیرد، حال آنکه آنچه پیش روی ایران قرار گرفته، نفت دولت و افزایش درآمداو از طریق اخذ عوارض گمرکی و مالیات بر ارزش افزوده و فروش ارز تامین می‌گردد و شانه‌ها از زیر بار مسئولیت نیز رها می‌سازد. چنانچه صنعتگران کشور ناگزیر از تن دادن به این توصیه غیر عقلانی باشند، باز هم به سمت فرودشدگان چینی هدایت می‌شوند و سفره این شرکت‌ها را رنگین‌تر می‌سازند.

آنچه به عنوان بررسی اولویت در خاموشی مطرح می‌شود این است که خاموشی به بخش مسکونی تسری داده شده یا صنعت و تولید را گرفتار کند، همگی راهکارهای غیر علمی و اقتصادی و نامناسب برای قرن ۲۱ و کشوری فوق برخوردار از منابع انرژی است. جامعه علمی کشور از رییس جمهور درخواست رفع هر چه سریع‌تر تحریم‌ها به منظور دست‌یابی به تکنولوژی‌های جدید و حفظ کشور دارد. ■

خبر شگفت‌آور و اظهار نظر عجیب شرکت توانیر و مسئولان برق کشور، مبنی بر اینکه تولیدکنندگان و واحدهای صنعتی، خودشان فکری به حال تامین و تولید برق نداشته باشند، موجی از ناامیدی نسبت به سیستم مدیریتی را در میان جامعه به ویژه جامعه اقتصادی ایجاد کرد. آنچه که در قالب توصیه امرانه بیان شد، دلالت بر ناکارآمدی مطلق دستگاه سیاست‌گذار و مجری نیروی برق دارد و اساساً شرکت متولی، گویا رسالت خود را فراموش کرده و به راحتی بار مسئولیت را بر دوش مصرف‌کننده انرژی انداخته است. قطعاً با همین کار، دیگر متولیان خدمت‌رسانی نیز اظهار نظرهای نادری خواهند کرد. ما در آینده‌ای نه‌چندان دور، شاهد توصیه به تامین گاز، آب و حتی خدمات درمانی بهداشتی توسط سازمان‌های متولی خواهیم بود. معلوم نیست نقش دولت و دستگاه اجرایی چیست؟ فارغ از تمام ایرادات علمی و عقلی، نکته مهم اینکه، این کار نه امکان‌پذیر است و نه به سرانجام خواهد رسید. به نظر می‌رسد، یک مافیای واردات سولار سیستم پشت این سخن قرار گرفته باشد. همگان اطلاع دارند که مزرعه‌های تولید برق علاوه بر هزینه اولیه، نیازمند یک هزینه هنگفت سرویس و نگهداری دائم است که مجموع اینها باعث افزایش قیمت تمام شده محصول شده و فشار مضاعفی را به مصرف‌کننده نهایی تحمیل می‌سازد. در این سخن و توصیه هیچ‌گونه نشانه‌ای از خردورزی و عقلانیت دیده نمی‌شود، زیرا هم در حوزه نظر و هم در حوزه عمل، سخنی بیهوده و غیر قابل اجرا است. اگر بنا باشد، هر واحد صنعتی یک بخش تخصصی، ایجاد و نگهداری انرژی برق را در مجموعه خود ایجاد کند، هزینه‌ای دو چندان بر دوش تولید گذاشته می‌شود و چه بسا مجموعه تولیدی از مسیر اصلی خود منحرف گردد. به نظر می‌رسد، مقام عالی وزارت باید در اولین گام مانع سخن‌گویی چنین افرادی شود تا بیش از این سوژه خنده در جهان نشویم.

راه‌حل عملی رفع مشکل ناترازی انرژی

راه‌حل عملی رفع مشکل ناترازی انرژی، تراز کردن عقلانیت و مدیریت در تمام شئون است و شایسته است که وزارت نیرو صادقانه با مردم سخن

اقتصاد هنر



در این بخش می خوانیم:

- تلفیق ایده‌های قدرتمند یک اثر را ماندگار می‌کند
- عمق فکری و نوآوری؛ کلید موفقیت در خلق آثار هنری
- عصر دیجیتال؛ مسیری نوین برای عکاسان فراهم کرده است

نویسنده، کیوریاتور و کارشناس هنرهای تجسمی بیان کرد

عمق فکری و نوآوری کلید موفقیت در خلق آثار هنری

مصطفی حاتمی

خانم زهرا ضمیر آزاد، گردآورنده کتاب آثار هنرهای تجسمی هیچ نگار ۱، هیچ نگار ۲ و ره نگار است که در زمینه‌های مختلفی از جمله نویسندگی، کیوریاتوری، کارشناسی هنرهای تجسمی، مشاوره هنری، مدرس طراحی و نقاشی، مدرس کار آفرینی و... فعالیت دارد و برگزارکننده بیش از ۲۰ نمایشگاه گروهی، دارنده مدرک بین‌المللی تدریس طراحی و نقاشی، دارنده مدرک تحصیلی رشته معماری، گرافیک و نقاشی، دارنده ۳۰ گواهی شرکت در نمایشگاه گروهی داخلی، دارنده ۱۰ گواهی شرکت در نمایشگاه کشورهای فرانسه، کانادا، ترکیه، گرجستان، عمان، مکزیک، هلند، دبی، ایتالیا و آلمان و همچنین دارنده ۱۲ گواهی نمایشگاه انفرادی داخلی و ۷ گواهی نمایشگاه انفرادی خارجی است. این بانوی هنرمند و خلاق که هم‌اکنون مدیر نگارخانه وکیل شیراز، عضو هیات مدیره نگارخانه اریک تهران و عضو هیات مدیره مرکز هنرمندان برتر ایران است، در گفت‌وگوی اختصاصی با ماهنامه "دنیای سرمایه‌گذاری" به بررسی "مهمترین معیارهای موفقیت یک هنرمند" و "بزرگ‌ترین چالش هنرمندان جوان در ورود به هنرهای تجسمی" پرداخته که مشروح آن به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

نسل‌های آینده و هنرشناسان داخلی و بین‌المللی فرصتی می‌دهیم تا با این گنجینه‌های فرهنگی آشنا شوند. از سوی دیگر، مستندسازی هنرهای تجسمی به تقویت هویت فرهنگی و ارتقای جایگاه هنری ایران در سطح بین‌المللی کمک می‌کند، زیرا نشان‌دهنده تنوع، خلاقیت و نوآوری هنرمندان ایرانی است. کتاب‌هایی مانند "هیچ نگار ۱"، "هیچ نگار ۲" و "ره نگار" تلاش می‌کنند تا با ارائه یک تصویر جامع و دقیق از میراث هنری کشور، پل ارتباطی بین گذشته و حال و پلی بین شرق و غرب باشند. امیدوارم که این آثار به شناساندن و قدرشناسی ارزش واقعی هنر ایرانی و همچنین توسعه و ترویج آن در عرصه‌های جهانی کمک کنند.

به عنوان کیوریاتور و برگزارکننده بیش از ۲۰ نمایشگاه گروهی، چه معیارهایی برای انتخاب آثار و هنرمندان دارید و چگونه تلاش می‌کنید تا نمایشگاه‌ها بازتاب‌دهنده تنوع و عمق هنرهای تجسمی باشند؟

معیارهای انتخاب آثار و هنرمندان تا حد زیادی به موضوع، هدف نمایشگاه و جامعه مخاطبان بستگی دارد.

● **ارتباط با موضوع نمایشگاه:** آثار باید با مفاهیم و اهداف کلی نمایشگاه هماهنگی داشته باشند. انتخاب آثاری که به خوبی موضوع نمایشگاه را تبیین می‌کنند، تجربه‌ای منحصر به فرد و هماهنگ برای مخاطبان ایجاد خواهد کرد.

● **کیفیت هنری:** تخصص و خلاقیت هنرمند در ساخت اثر بسیار مهم است. آثار باید از نظر فنی، قوی و دارای ایده‌های نوآورانه باشند.

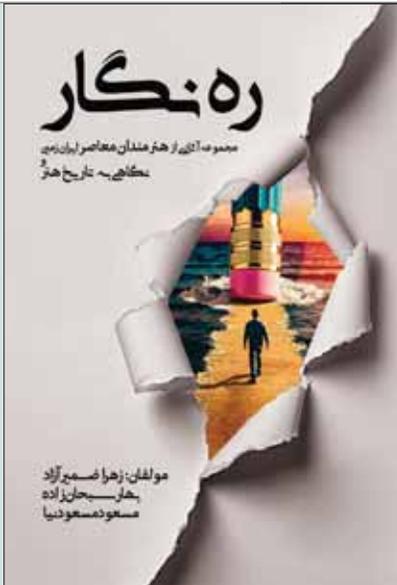
● **تنوع:** توجه به گوناگونی سبک‌ها، تکنیک‌ها و رسانه‌ها در انتخاب آثار از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. این امر باعث می‌شود که نمایشگاه به تماشاگران تجربه‌ای جامع و چندلایه ارائه کند.

● **بازتاب‌دهندگی فرهنگ‌ها و دیدگاه‌ها:** تلاش برای به نمایش گذاشتن هنرهایی که تنوع فرهنگی و اجتماعی را نمایان می‌سازند، نقش مهمی در غنی‌سازی محتوای نمایشگاه دارد.



با توجه به نقش شما به عنوان گردآورنده کتاب‌های "هیچ نگار ۱"، "هیچ نگار ۲" و "ره نگار"، انگیزه اصلی شما از مستندسازی آثار هنرهای تجسمی چه بوده و این آثار چه نقشی در ارتقای جایگاه هنری ایران ایفا کرده‌اند؟

انگیزه اصلی من از مستندسازی آثار هنرهای تجسمی به عنوان یک نویسنده و مولف، ارتباط عمیق و بی‌واسطه با فرهنگ و تاریخ بصری کشورمان و همچنین حفظ و احیای این میراث فرهنگی بوده است. هنرهای تجسمی به عنوان یکی از شاخه‌های مهم فرهنگی، نقش مهمی در تبیین هویت فرهنگی و تاریخی یک ملت ایفا می‌کند. گردآوری و مستندسازی این آثار، علاوه بر محافظت از آن‌ها در برابر فراموشی و زوال، امکان معرفی طراحی‌ها، تکنیک‌ها و زیبایی‌شناسی هنری ایران را به یک مخاطب جهانی مهیا می‌سازد. بسیاری از این آثار ممکن است که در گوشه‌های فراموش شده تاریخ هنر محلی ریشه داشته باشند و با مستندسازی و گردآوری، نه تنها آن‌ها را دوباره زنده می‌کنیم، بلکه به



● **پتانسیل گفت‌وگو:** آثار باید قابلیت ایجاد بحث و گفت‌وگو را در میان تماشاگران داشته باشند. آثاری که چالش برانگیزند یا پرسش‌هایی فلسفی و اجتماعی به وجود می‌آورند، می‌توانند تجربه‌ای عمیق‌تر فراهم کنند.

● **تجربه هنرمند:** بر خورداری از رزومه قابل توجه و مشارکت در نمایشگاه‌های پیشین می‌تواند نشان‌دهنده تعهد و حرفه‌ای بودن هنرمند باشد.

● **فرم‌های جدید همکاری:** تعامل با هنرمندان، پژوهشگران و مخاطبان برای خلق فضاهای مشترک و بینارشته‌ای

● **حمایت از هنرمندان نوظهور:** شناسایی و به نمایش گذاشتن آثار هنرمندانی که کمتر شناخته شده هستند تا فرصت دیده شدن پیدا کنند.

● **تعهد به گفت‌وگو و تعامل:** برگزاری برنامه‌های جانبی مانند سخنرانی‌ها، کارگاه‌ها و جلسات پرسش و پاسخ که امکان تعامل مخاطبان با هنرمندان و آثار را فراهم می‌کند.

این معیارها و استراتژی‌های می‌تواند کمک کند تا نمایشگاه‌ها بازتاب‌دهنده تنوع و عمق واقعی هنرهای تجسمی باشند و تجربه‌ای فراگیر و پویا برای بازدیدکنندگان خلق کنند.

در مقام کارشناس هنرهای تجسمی و مشاور هنری، بزرگ‌ترین چالش‌های هنرمندان جوان در ورود به این عرصه را چه می‌دانید و چگونه آن‌ها را برای موفقیت راهنمایی می‌کنید؟

به عنوان یک کارشناس هنری و مشاور در حوزه هنرهای تجسمی باید به این نکته اشاره داشته باشم که هنرمندان جوان با چالش‌های متعددی مواجه هستند که تأثیر زیادی بر ورود و پیشرفت آن‌ها در این عرصه دارد. برخی از بزرگ‌ترین این چالش‌ها و راهکارهای پیشنهادی برای مواجهه با آن‌ها عبارتند از:

● **دسترسی به منابع و امکانات:** بسیاری از هنرمندان جوان برای توسعه مهارت‌ها و خلق آثار خود با کمبود منابع مالی و امکانات مواجه هستند. راهکار: تشویق به استفاده از برنامه‌های حمایتی و بورسیه‌ها، یا مشارکت در کارگاه‌های آموزشی و فضاهای کار جمعی که هزینه کمتری دارند.

● **ایجاد شبکه ارتباطی:** نبود یک شبکه قوی از مخاطبان، مشاوران و هم‌تایان می‌تواند فرصت‌های همکاری و نمایش آثار را محدود کند. راهکار: شرکت در نمایشگاه‌ها، فستیوال‌ها و رویدادهای هنری برای ایجاد ارتباطات جدید و مشارکت در جوامع هنری آنلاین یا محلی.

● **توجه و اعتبارسازی در بازار هنر:** به رسمیت شناخته نشدن یا نداشتن اعتبار کافی می‌تواند چالشی بزرگ در جلب توجه گالری‌ها و خریداران باشد.

● **راهکار:** توسعه پرتفوی حرفه‌ای و فعال بودن در شبکه‌های اجتماعی برای نمایش آثار و استفاده از فرصت‌های ذکر شده در رسانه‌های هنری معتبر.

● **تعادل بین هنر و معیشت:** پیدا کردن راهی برای حمایت مالی از خود، در حالی که به خلق اثر هنری ادامه می‌دهند، می‌تواند دشوار باشد.

● **راهکار:** بررسی گزینه‌های تدریس هنر و سفارش‌های شخصی یا مشارکت در پروژه‌های تجاری که به آن‌ها اجازه می‌دهد که هم هنر خود را توسعه دهند و هم درآمد کسب کنند.

● **پذیرش و مدیریت نقد:** نقدهای شدید و گاه ناعادلانه روی آثار می‌تواند دل‌سردکننده باشد.

راهکار: آموزش مهارت‌های تفکر انتقادی و سازنده برای پذیرش و استفاده از نقدها به منظور بهبود و رشد هنری

● **نوسان در فرصت‌های نمایشگاه:** عدم اطمینان از داشتن فرصت‌های منظم برای نمایش آثار

● **راهکار:** جست‌وجوی فرصت‌های جدید و همکاری با گالری‌های کمتر شناخته شده یا برگزاری نمایشگاه‌های شخصی آنلاین

راهنمایی و همراهی هنرمندان جوان در این مسیر می‌تواند به آن‌ها کمک کند تا بهتر این چالش‌ها را مدیریت کنند و زمینه‌های موفقیت بلندمدت را فراهم آورند. برگزاری جلسات مشاوره فردی و کارگاه‌های تقویت مهارت‌های تجاری و هنری نیز می‌تواند بسیار مفید باشد.

شما نمایشگاه‌های خارجی متعددی در کشورهایمانند فرانسه، کانادا، ترکیه و دیگر کشورها داشته‌اید. این تجربه‌ها چه تأثیری بر نگرش شما به هنرهای تجسمی و معرفی هنرمندان ایرانی در سطح جهانی داشته است؟

شرکت در نمایشگاه‌های خارجی، تجربه‌های ارزشمندی را برای من به عنوان یک هنرمند به ارمغان آورده و تأثیرات عمیقی بر نگرش من به هنرهای تجسمی و همچنین معرفی هنر و هنرمندان ایرانی در سطح جهانی داشته است. در ادامه برخی از این تأثیرات را بررسی می‌کنم:

● **درک تنوع فرهنگی:** شرکت در این نمایشگاه‌ها به من کمک کرد تا با دیدگاه‌ها و سبک‌های متنوع هنری از فرهنگ‌های مختلف آشنا شوم. این آشنایی توانست دیدگاه من را نسبت به هنرهای تجسمی گسترش دهد و تکنیک‌ها و روش‌های جدیدی را در خلق آثارم به کار ببرم.

● **ارتقاء کیفیت آثار:** مواجهه با استانداردهای بین‌المللی و کسب بازخورد از سوی مخاطبان و منتقدان خارجی باعث شد تا به ارتقاء کیفیت و عمق ایده‌ها و تکنیک‌های خود بپردازم.

● **شبکه‌سازی بین‌المللی:** ارتباط با دیگر هنرمندان و کیوریتورهای

هنر یک سفر است
و به جای تمرکز
تنها روی جوایز و
افتخارات، مهم است
که بر رشد و یادگیری
مستمر تمرکز کنیم
و بدانیم که چگونه
می‌توانیم صدای
خود را در جهان هنر
مطرح کنیم

راهنمایی و همراهی هنرمندان جوان در این مسیر می‌تواند به آن‌ها کمک کند تا بهتر این چالش‌ها را مدیریت کنند و زمینه‌های موفقیت بلندمدت را فراهم آورند. برگزاری جلسات مشاوره فردی و کارگاه‌های تقویت مهارت‌های تجاری و هنری نیز می‌تواند بسیار مفید باشد

بین‌المللی باعث شد تا شبکه‌ای از هم‌پیمانان هنری ایجاد کنیم که نه تنها در تبادل ایده‌ها و تجربیات مفید بود، بلکه در گسترش فعالیت‌ها و برگزاری نمایشگاه‌های مشترک نیز کمک کرد.

● **ارتقاء دیدگاه جهانی به هنر ایرانی:** نمایش آثار در سطح جهانی فرصتی برای معرفی هنر و فرهنگ ایرانی فراهم کرد. این نمایشگاه‌ها به من اجازه داد تا از کلیشه‌ها فراتر رفته و تصویری پیچیده‌تر و واقعی‌تر از هنر معاصر ایرانی را ارائه دهم.

● **خودآگاهی فرهنگی:** قرار گرفتن در محیط‌های فرهنگی مختلف باعث تقویت هویت هنری و فرهنگی من شد. این تجربه به من کمک کرد تا عناصر بومی و فرهنگی خود را با اعتماد به نفس بیشتری در آثارم به کار ببرم. به طور کلی، این تجربیات به من آموخت که چگونه به عنوان یک نماینده هنر ایرانی در عرصه بین‌المللی عمل کنم و به گسترش دایره مخاطبان و افزایش درک و پذیرش هنر ایرانی در سطح جهانی کمک کنم.

● **با توجه به سوابق گسترده شما در تدریس طراحی، نقاشی و پتینه، مهمترین خلأهایی که در آموزش هنر در ایران احساس می‌کنید چیست و چگونه می‌توان این چالش‌ها را برطرف کرد؟**

● **کمبود زیرساخت‌های مناسب آموزشی:** بسیاری از مراکز آموزشی فاقد امکانات و تجهیزات لازم برای آموزش هنرهای تجسمی به روز هستند.

● **راهکار:** سرمایه‌گذاری روی بهبود و تجهیز مراکز آموزشی با وسایل و امکانات مدرن و ایجاد فضاهای مناسب برای خلق هنر

● **کمبود برنامه‌های آموزشی جامع و متنوع:** برنامه‌های آموزشی غالباً بر اساس الگوهای سنتی و بدون تنوع کافی ارائه می‌شوند. **راهکار:** طراحی مجدد برنامه‌های آموزشی با توجه به نیازهای امروزی شامل تکنیک‌ها و سبک‌های جدید و همچنین افزایش تعامل بین رشته‌های هنری مختلف

● **فقدان رویکرد عملی و تجربی:** تاکید زیاد بر یادگیری نظری و کمبود فرصت‌های عملی و کارگاهی برای دانشجویان

● **راهکار:** افزایش واحدهای عملی، توسعه کارگاه‌های خلاقیت و فراهم کردن فرصت‌های بیشتر برای نمایش و نقد آثار دانشجویان

● **کمبود حمایت و هدایت پس از فارغ التحصیلی:** بسیاری از فارغ التحصیلان هنر در مسیر حرفه‌ای‌شان با سردرگمی مواجه می‌شوند. **راهکار:** ایجاد سیستم‌های مشاوره و شبکه‌های حمایتی برای فارغ التحصیلان به منظور راهنمایی و فراهم کردن فرصت‌های شغلی و کارآموزی

● **نگاه محدود به هنر به عنوان یک رشته تحصیلی:** در جامعه، هنر هنوز به عنوان یک حرفه، کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد.

● **راهکار:** ارتقاء فرهنگ عمومی در مورد ارزش و اهمیت هنر از طریق برگزاری جشنواره‌ها، رویدادهای هنری و مشارکت هنرمندان در پروژه‌های ملی و اجتماعی

● **کمبود آموزش‌ها و همکاری‌های بین‌المللی:** کمتر شدن ارتباط با جامعه هنری بین‌المللی می‌تواند به محدودیت دیدگاه منجر شود.

● **راهکار:** ایجاد فرصت‌های تبادل و همکاری بین‌المللی از جمله برنامه‌های تبادل دانشجویان و استادان و همچنین دعوت از هنرمندان و استادان خارجی برای سخنرانی و کارگاه

با تمرکز بر این خلأها و اجرای راهکارهای پیشنهادی، می‌توان گام‌های مهمی در بهبود آموزش هنر در ایران برداشت و بستری مناسب برای پرورش خلاقیت و ارتقاء سطح حرفه‌ای هنرمندان جوان فراهم کرد.

● **به عنوان کسی که چندین تندیس برتر از نمایشگاه‌ها دریافت کرده‌اید، به نظر شما مهمترین معیار موفقیت یک هنرمند چیست؟ آیا تنها به کیفیت آثار بستگی دارد یا عوامل دیگری مانند مدیریت هنری و ارتباطات نیز نقش دارند؟**

به عنوان یک هنرمند که افتخار دریافت چندین تندیس برجسته از نمایشگاه‌ها را دارم، معتقدم که موفقیت یک هنرمند به ترکیبی از عوامل مختلف بستگی دارد و نمی‌توان آن را به یک یا دو معیار محدود کرد. البته کیفیت آثار هنری در وهله اول بسیار مهم است، اما این تنها یک جنبه از معادله موفقیت است.

● **کیفیت آثار هنری:** این بدون شک نخستین و اساسی‌ترین معیار است. آثار هنری باید از لحاظ تکنیکی، مفهومی و احساسی قوی و تاثیرگذار باشند تا بتوانند توجه مخاطبان و کارشناسان را جلب کنند. عمق فکری و نوآوری در آثار، کلید موفقیت در این حوزه است.

● **مدیریت هنری:** هنرمندان باید توانایی خود را در مدیریت هنری و استراتژیک نیز تقویت کنند. این شامل برنامه‌ریزی برای نمایشگاه‌ها، نگهداری از آثار، مدیریت زمان و منابع و توانایی در بازاریابی و فروش آثار است. یک هنرمند که در این حوزه‌ها مهارت داشته باشد، می‌تواند به طور موثرتری به موفقیت دست یابد.

● **ارتباطات و شبکه‌سازی:** ایجاد ارتباطات موثر با دیگر هنرمندان، گالری‌ها، کلکسیونرها و مخاطبان بسیار مهم است. این شبکه‌سازی می‌تواند به تبادل ایده‌ها، فرصت‌های همکاری و معرفی آثار هنری به جوامع جدید منجر شود. گاهی یک ارتباط خوب می‌تواند راهگشای فرصتی بزرگ باشد.

● **استمرار و پایداری به ساختار اثری:** موفقیت در هنر، یک مسیر طولانی و پرچالش است. هنرمندانی که به طور مداوم به ایجاد و بهبود آثار خود متعهد هستند و در برابر چالش‌ها استقامت می‌کنند، در نهایت به سوی موفقیت گام‌برمی‌دارند.

● **درک بازار و مخاطب:** شناخت و درک بازار هدف و نیز نیازها و سلیقه‌های مخاطبان می‌تواند به هنرمند کمک کند تا آثار خود را به طور موثرتری ارائه دهد که نه تنها به فروش بیشتری منجر می‌شود، بلکه به ایجاد ارتباط عمیق‌تر با مخاطبان نیز کمک می‌کند.

ترکیب این عوامل به همراه کیفیت آثار، می‌تواند به موفقیت یک هنرمند کمک کند. هنر یک سفر است و به جای تمرکز تنها روی جوایز و افتخارات، مهم است که بر رشد و یادگیری مستمر تمرکز کنیم و بدانیم که چگونه می‌توانیم صدای خود را در جهان هنر مطرح کنیم. اگر هنرمندان بتوانند این ابعاد را در نظر بگیرند، شانس بیشتری برای موفقیت خواهند داشت. ■

موسس و مدیر مرکز هنرمندان برتر

تلفیق ایده‌های قدرتمند یک اثر را ماندگار می‌کند

مصطفی حاتمی

شهاب سرشت، موسس و مدیر مرکز هنرمندان برتر است و با تجربه حدود ۶ سال تدریس در مقطع کارشناسی، به عنوان کارشناس ارشد تصویرسازی، طراح گرافیک، مدرس دانشگاه (گرافیک) و مشاور و کارشناس هنری فعالیت دارد. به گفته وی، تدریس رشته گرافیک در دانشگاه‌های ملی، آزاد و همچنین در آموزشگاه‌ها، چالش‌های خاص خود را دارند که برای مقابله با هر کدام از آن‌ها استراتژی‌های خاص خود را دارم. این هنرمند جوان معتقد است که یکی از چالش‌های رایج در تدریس گرافیک، سطوح مختلف دانش برخی از دانشجویان با زمینه‌های قوی در طراحی و گرافیک است که برخی از آن‌ها نیاز به راهنمایی بیشتر دارند که تمرین‌های خاصی را برای آنان در نظر می‌گیرم. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانید.

تغییرات تکنولوژیکی
سریع و ظهور
ابزارهای دیجیتال،
نه تنها نحوه خلق
آثار هنری را متحول
کرده‌اند، بلکه به
هنرمندان و طراحان
این امکان را داده‌اند
که به شیوه‌های
خلاقانه و نوآوری
دست یابند



با توجه به سابقه شما در زمینه تصویرسازی و طراحی گرافیک، چه عواملی را برای موفقیت در این حوزه ضروری می‌دانید؟

برای موفقیت در حوزه تصویرسازی و طراحی گرافیک، چند عامل کلیدی وجود دارد که بسیار مهم هستند.

- مهارت‌های فنی و آشنایی با ابزارهای روز
- تسلط بر نرم‌افزارها و ابزارهای طراحی، Adobe Photoshop، Illustrator و سایر نرم‌افزارهای مرتبط
- آشنایی با تکنیک‌های تصویرسازی و طراحی تا آثار منحصر به فرد و باکیفیت خلق شوند.

چگونه ایده‌ها و خلاقیت‌های هنری خود را در پروژه‌های تصویرسازی و طراحی گرافیکی پیاده می‌کنید؟

برای پیاده‌سازی ایده‌ها و خلاقیت‌های هنری در پروژه‌های تصویرسازی و طراحی گرافیکی، معمولاً چند مرحله را دنبال می‌کنم:

- تحقیق و تحلیل نیازها: قبل از هر چیز، نیازهای پروژه و هدف آن را به دقت تحلیل می‌کنم. برای مثال؛ شناخت دقیق هدف، برند یا پیامی که باید منتقل شود، بسیار مهم است. این تحقیق در نتیجه کار با کیفیت کمک می‌کند.
- جست‌وجو و الهام‌گیری از سبک‌های روز، طراحی و اتدا اولیه، تحلیل و اصلاحات طرح
- استفاده از تکنیک‌های دیجیتال و ابزارهای طراحی و همچنین تجربه، باز خورد و نتیجه نهایی

چه تفاوت‌هایی را بین تدریس دانشگاهی و کار عملی در زمینه گرافیک و تصویرسازی مشاهده می‌کنید؟

تفاوت‌های قابل توجهی بین تدریس دانشگاهی و کار عملی در زمینه گرافیک و تصویرسازی وجود دارد که جنبه‌های نظری و تئوریک در تدریس دانشگاهی را در بر می‌گیرد. تدریس در دانشگاه معمولاً بیشتر بر جنبه‌های نظری و اصول طراحی در این فضا است و دانشجویان

ترکیب‌بندی، رنگ‌شناسی، طراحی و تاریخ هنر را به یاد می‌آورند و این امکان را به آن‌ها می‌دهد که به صورت سیستماتیک و علمی در زمینه طراحی، بیشتر روی پیاده‌سازی این اصول در پروژه‌ها تمرکز کنند. قطعاً با دانشجویان برای درک بهتر مفاهیم، به صورت تئوری و عملی کار خواهیم کرد.

مرکز هنرمندان برتر با چه هدفی تاسیس شد و تاکنون چه دستاوردهایی داشته‌است؟

این مرکز برای اولین بار در کشور، مبتکر راه‌اندازی پروژه (هر هنرمند یک گالری شخصی داشته باشد) تاسیس و راه‌اندازی شد. ما در مرکز هنرمندان برتر، با تمرکز بر ایجاد ارزش‌هایی همچون ایجاد فضایی برای دیده شدن هنرمندان و آثارشان، با تلاش و همت نیروهای متخصص و اساتید برتر دانشگاه‌های هنر به یکی از بزرگ‌ترین حامیان در این حوزه



تبدیل شدیم. با بیش از دو دهه تجربه و فعالیت در زمینه آموزش و برگزاری نمایشگاه‌های انفرادی و گروهی در کشور، تمام تمرکز ما ایجاد بستری مناسب برای خدمات‌رسانی به هنرمندانی است که قصد دارند، خودشان و هنرشان دیده شوند، تمرکز کرده‌ایم.

به عنوان مشاور و کارشناس هنری، با چه نوع درخواست‌ها و پروژه‌هایی مواجه می‌شوید و چگونه به مشتریان کمک می‌کنید؟

به عنوان مشاور و کارشناس هنری برای هنرمندان نقاش، با انواع درخواست‌ها روبه‌رو می‌شوم که هر کدام نیاز به توجه خاص دارند. بسیاری از هنرمندان نقاش به دنبال راهنمایی در انتخاب سبک یا تکنیک مناسب برای آثار خود هستند تا با شناخت بهتر از تکنیک‌های مختلف و سبک‌های هنری، سبک و تکنیک‌هایی را انتخاب کنند که بیشترین تطابق را با ویژگی‌های شخصی و پیام‌های هنری آن‌ها داشته باشند. برخی از هنرمندان دیگر هم برای فروش و همچنین بهتر دیده شدن آثارشان مشاوره می‌خواهند که به آن‌ها در این زمینه کمک می‌کنم. این مشاوره‌ها به هنرمند کمک می‌کند تا در مسیر رشد خود با استفاده از دیدگاه مناسب، آثار فردی جذابی را خلق و به فروش برساند.

با توجه به تغییرات تکنولوژیکی و ظهور ابزارهای دیجیتال، آینده طراحی گرافیک و تصویرسازی را چگونه می‌بینید؟

با توجه به تغییرات تکنولوژیکی سریع و ظهور ابزارهای دیجیتال، آینده طراحی گرافیک و تصویرسازی بسیار هیجان‌انگیز است و فرصت‌های جدیدی را به همراه خواهد داشت. تغییرات تکنولوژیکی سریع و ظهور ابزارهای دیجیتال، نه تنها نحوه خلق آثار هنری را متحول کرده‌اند، بلکه به هنرمندان و طراحان این امکان را داده‌اند که به شیوه‌های خلاقانه و نوآوری دست یابند. یکی از تحولات بزرگ، قابلیت‌پذیری روزافزون ابزارهای دیجیتال است که این امر به هنرمندان و طراحان جدید، حتی با منابع محدود، امکان دسترسی به ابزارهای حرفه‌ای را می‌دهد، بر همین اساس دنیای طراحی گرافیک و تصویرسازی از همیشه آسان‌تر خواهد شد و هنرمندان بیشتر قادر خواهند بود تا آثار خود را به سادگی خلق و منتشر کنند.

هنرمندان گرافیک در ایران با چه چالش‌هایی مواجه هستند و برای رفع آن‌ها چه پیشنهادی دارید؟

به نظر من، بزرگ‌ترین چالشی که هنرمندان گرافیک در ایران با آن مواجه هستند، عدم حمایت کافی نهادهای دولتی و خصوصی است. این چالش می‌تواند در چند بخش مختلف مانند فرصت‌های شغلی و اقتصادی، قیمت بالای ابزارها، جمله تهیه قطعات کامپیوتر برای ارتقاء کیفیت برای کارهای سنگین، نداشتن تجربه کافی برای ورود به بازارها و کم‌توجهی نسبت به شناخت بیزینس در دانشگاه‌ها وجود داشته باشد.

تأثیر شبکه‌های اجتماعی بر حرفه طراحی گرافیک و تصویرسازی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

شبکه‌های اجتماعی دامن‌دار حال توسعه و به روز شدن هستند و به خلاقیت

و جذابیت نیاز دارند. این موضوع باعث می‌شود که برای طراحان گرافیک و تصویرگران به شدت بازار خوب و فضای رشد برای دیده شدن فراهم شود. طراحی پست‌ها، استوری‌ها، تبلیغات و اینفوگرافیک‌های خلاقانه به یکی از اصلی‌ترین نیازهای کسب و کارها تبدیل می‌شوند. طراحان گرافیک و تصویرگران باید با روندهای جدید و نیازهای بصری کاربران این فضاها همگام شوند تا مخاطب را جذب کنند که این موضوع باعث می‌شود تا گرافیک و تصویرسازی از نظر زیبایی‌شناسی و تکنیک به بهترین شکل، با هویت بصری برندها حرکت کند.

چه عواملی باعث تفاوت میان یک اثر هنری موفق و یک اثر معمولی در تصویرسازی می‌شود؟

تفاوت میان یک اثر هنری موفق و یک اثر معمولی در تصویر به عوامل متعددی از جمله مفهومی، فنی و احساسی بستگی دارد.

- ایده، داستان پردازی و ارتباط با مخاطب
- مهارت در تکنیک‌ها و توجه به جزئیات
- اصالت و سبک شخصی و برانگیختن احساسات
- تناسب با مخاطب و بسترا ارائه، زمان بندی و همگام بودن
- استفاده از تکنیک‌ها، رنگ‌ها یا مفاهیمی که انتظارشان نمی‌رود، می‌تواند اثری برجستگی داشته باشد.

یک اثر هنری موفق، حاصل تلفیق ایده‌های قدرتمند، اجرای فنی بی‌نقص، اصالت هنری و تأثیر احساسی بر مخاطب است که این عوامل در کنار هم باعث می‌شوند که اثر هنری از مرزهای یک کار معمولی فراتر رفته و به اثری ماندگار و تحسین‌برانگیز تبدیل شود. ■

یک اثر هنری موفق، حاصل تلفیق ایده‌های قدرتمند، اجرای فنی بی‌نقص، اصالت هنری و تأثیر احساسی بر مخاطب است که این عوامل در کنار هم باعث می‌شوند که اثر هنری از مرزهای یک کار معمولی فراتر رفته و به اثری ماندگار و تحسین‌برانگیز تبدیل شود

عصر دیجیتال، مسیری نوین برای عکاسان فراهم کرده است

ابوالفضل علیزاده

مسعود مسعودنیا از جمله هنرمندان پر تلاش و موفقی است که بیشتر فعالیت‌های خود را در شهر شیراز انجام می‌دهد که از مهمترین آن‌ها می‌توان به ریاست گروه ارزیابی عملکرد بازرسی دانشگاه علوم پزشکی شیراز و کلان منطقه ۵ کشور و مدیریت داخلی مجتمع فرهنگی و رفاهی دانشگاه شیراز اشاره کرد. وی که در زمینه‌های مختلفی از جمله عکاسی، کیوریتوری و نویسندگی فعالیت دارد، به عنوان گردآورنده آثارهای هنرهای تجسمی، مدیر داخلی و مدیر بازرگانی کارخانه ارژن ماکارون فارس، طراح و نویسنده کتاب یک قاچ مدیریت و کوچینگ راه‌اندازی کسب‌وکار نیز شناخته می‌شود. بر همین اساس، ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» تصمیم گرفت تا گفت‌وگوی ویژه‌ای با این هنرمند جوان داشته باشد که مشروح آن به نظر خوانندگان ارجمندی می‌رسد.



کتاب «یک قاچ مدیریت» که توسط شما نوشته شده، چه موضوعات و مفاهیمی را پوشش می‌دهد؟ هدف اصلی شما از نوشتن این کتاب چه بوده است؟

این کتاب تلاش می‌کند تا مفاهیم کلیدی مدیریت را به زبانی ساده و قابل فهم توضیح دهد و به موضوعاتی مثل رهبری موثر، تیم‌سازی، تصمیم‌گیری و ارتباطات در سازمان‌ها پرداخته‌ام. هدف اصلی من از نوشتن این کتاب این بوده که به مدیران و رهبران جوان کمک کنم تا مهارت‌های لازم برای موفقیت در زمینه مدیریت را یاد بگیرند تا به خوبی با چالش‌های مختلف برخورد کنند. امیدوارم، الهام‌بخش افرادی باشم که به دنبال بهبود کسب‌وکار خود و اثرگذاری بیشتر هستند.

به عنوان عکاس و کسی که در نمایشگاه‌های داخلی شرکت کرده‌اید، چه موضوعاتی را در عکاسی دنبال می‌کنید؟ بزرگ‌ترین الهام‌بخش شما در این هنر چیست؟

موضوعات مورد علاقه‌ام بیشتر لحظات ساده و روزمره زندگی هستند که خیلی وقت‌ها نادیده گرفته می‌شوند. سعی می‌کنم تا زیبایی‌های کوچک و جزئیات خاصی را که در زندگی طبیعی و محیط اطراف خود مشاهده می‌کنم، به نمایش بگذارم. بزرگ‌ترین الهام‌بخش من در عکاسی، طبیعت و تجربه‌های انسانی است. دیدن نور خورشید که از لابه‌لای برگ‌ها می‌تابد یا احساسی که در چهره انسان‌ها موج می‌زند، همیشه برای من جذاب و الهام‌بخش است. هر بار که دوربین را در دست می‌گیرم، سعی می‌کنم که لحظات خاص را ثبت کنم و حس و حالش آن‌ها را با دیگران به اشتراک بگذارم. دوستانم من را تشویق کردند تا کارهای خود را در نمایشگاه ارائه دهم، بر همین اساس متوجه شدم که شاید این نگاه ساده و شخصی، برای دیگران هم جذاب باشد.

تجربه شما به عنوان کیوریتور در نمایشگاه‌های هنرهای تجسمی چه بوده است؟ از چالش‌های انتخاب آثار تا بازخوردهایی که دریافت کرده‌اید، بگویید.

به عنوان کسی که سابقه مدیریت را داشته و به تازگی وارد دنیای هنرهای تجسمی شده، تجربه کیوریتور بودن برای من یک سفر خیلی جذاب و پرچالش بوده است. انتخاب آثار هنری یکی از سخت‌ترین بخش‌های کار است، چرا که باید احساسات و پیام هر اثر را درک کنم و ببینم که چطور می‌شود، آن‌ها را در کنار هم قرار داد تا یک داستان یکپارچه و جذاب برای مخاطب بسازند. چالش اصلی این بود که تعادلی بین دیدگاه شخصی هنرمندان و خودم به عنوان کیوریتور ایجاد کنم. بعضی وقت‌ها باید تصمیمات سختی بگیرم که آیا اثر، مناسب نمایشگاه است یا خیر که البته همیشه هم راحت نیست. خوشبختانه استقبال خوبی هم از این گونه نمایشگاه‌ها شده و بی‌نهایت انرژی بخش است. این تعامل فرهنگی و احساسی واقعا از شمند است و باعث می‌شود تا هر بار با انگیزه بیشتری به کار ادامه دهم. دوستانی که از دنیای مدیریت با من همراه بودند هم دید متفاوتی به نمایشگاه‌ها دارند که این ترکیب، نتایج خیلی خوبی را به همراه داشته است.

از نگاه شما، هنر عکاسی در عصر دیجیتال چگونه تغییر کرده و چه فرصت‌ها و چالش‌هایی برای هنرمندان در این حوزه وجود دارد؟

به عنوان یک عکاس خودآموز، می‌توانم بگویم که هنر عکاسی در عصر دیجیتال دستخوش تحولات شگرفی شده و فرصت‌های بی‌نظیری مانند دسترسی آسان به ابزارها و نرم‌افزارهای ویرایش را برای هنرمندان ایجاد کرده و به ما این امکان را می‌دهد تا خلاقیت خود را بیشتر از پیش ابراز کنیم. اینترنت و شبکه‌های اجتماعی هم باعث شده‌اند که آثارمان در یک چشم‌به‌هم‌زدن به سراسر جهان برسد و با مخاطبان بیشتری در ارتباط باشیم. در کنار این فرصت‌ها، چالش‌هایی نیز وجود دارد که یکی از بزرگ‌ترین آن‌ها، اشباع محتوای تصویری است. هر روز هزاران عکس در فضای مجازی به اشتراک گذاشته می‌شود و هنرمندان باید بیشتر از همیشه برای جلب توجه مخاطبان تلاش کنند. همچنین کیفیت و اصالت عکس‌ها ممکن است تحت تأثیر نرم‌افزارهای ویرایش قرار گیرد و توانایی تشخیص آثار واقعی از دستکاری شده برای تماشاگران مشکل‌تر شود. به طور کلی، عصر دیجیتال همزمان با فرصت‌ها و چالش‌های جدید، مسیری نوین برای عکاسان فراهم کرده تا بتوانند داستان‌های خود را روایت کنند و همواره در جست‌وجوی خلاقیت‌های تازه باشند.

شما در حوزه‌های مختلفی از مدیریت تا هنر فعالیت داشته‌اید. چگونه میان این فعالیت‌ها تعادل برقرار می‌کنید و آیا این تنوع حرفه‌ای به پیشرفت شما در هر یک از این حوزه‌ها کمک کرده است؟

برای برقراری تعادل میان فعالیت‌های متنوع از مدیریت تا هنر، چند راهکار مدثر را به کار می‌برم. در ابتدا مدیریت زمان و اولویت‌بندی نقش اساسی دارد، به طوری که با تعیین دقیق اولویت‌های روزانه و بلندمدت، می‌توانم زمان و انرژی خود را به فعالیت‌های ضروری و خلاقانه اختصاص دهم. همچنین مهارت‌هایی نظیر برنامه‌ریزی و سازماندهی که در مدیریت کسب کرده‌ام، به بهینه‌سازی فرآیندهای خلاقانه در هنر کمک می‌کنند. تنوع حرفه‌ای، فرصت بهره‌گیری از دیدگاه‌ها و رویکردهای چندگانه را فراهم می‌کند. تلفیق مهارت‌های مدیریتی با تفکر خلاق، امکان یافتن راه‌حل‌های نوین و ایجاد ارزش افزوده در هر حوزه را میسر می‌سازد. این هم‌افزایی موجب ارتقای توانمندی‌ها در هر زمینه شده و باعث شده که به پیشرفتی پایدار و موثر در تمامی جنبه‌های حرفه‌ام دست یابم. این ترکیب تجربیات، نه تنها یک چالش نیست، بلکه محرک‌ی برای رشد و نوآوری به شمار می‌آید.

هنر چگونه می‌تواند در مدیریت و توسعه کسب و کار نقشی الهام‌بخش داشته باشد؟

هنر و مدیریت از دو جنبه متفاوت، اما مکمل در پیشبرد کسب و کار تأثیرگذار هستند. هنر، با ارائه تفکر خلاق و توانایی عبور از قالب‌های معمول، می‌تواند به مدیران کمک کند تا راه‌حل‌های نوآورانه‌ای برای مسائل پیچیده پیدا کنند. این تفکر بدیع، نه تنها در بهبود فرآیندها موثر است، بلکه موجب توسعه محصولات و خدمات جدید نیز می‌شود.

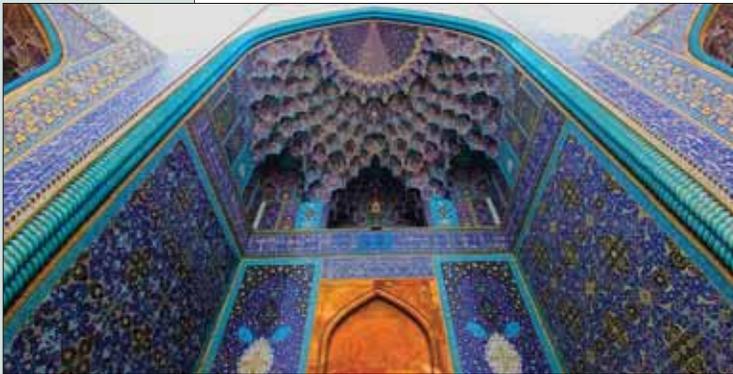
در مقام نویسنده و گردآورنده آثار هنرهای تجسمی، اهمیت مستندسازی و نگارش در این حوزه را چطور ارزیابی می‌کنید؟ چگونه به معرفی هنرمندان و آثارشان کمک می‌کنید؟

بنده به هنر و نویسندگی علاقه زیادی دارم و مستندسازی و نگارش را در حوزه هنرهای تجسمی یک ضرورت اساسی می‌دانم. این فرآیند نه تنها به ثبت و حفظ آثار هنری کمک می‌کند، بلکه نقش محوری در شکل‌گیری روایت‌ها و داستان‌هایی دارد که می‌تواند ارتباط عمیق‌تری بین هنرمند، اثر و مخاطب برقرار کند. مستندسازی دقیق و نوشتن تحلیلی درباره آثار هنری، این امکان را فراهم می‌آورد تا مخاطبان به عمق بیشتری از مفهوم و تأثیر هنری دست یابند. این کار همچنین به هنرمندان این فرصت را می‌دهد که ایده‌ها و دیدگاه‌های شان را به شکل موثرتری منتقل کنند. برای معرفی هنرمندان و آثارشان، یکی از اقدامات کلیدی من، تولید محتواهای متنوع است که می‌تواند شامل مقالات علمی، مصاحبه‌های عمیق با هنرمندان و نقدهای تحلیلی باشد که در رسانه‌های مختلف منتشر می‌شود. همچنین برگزاری رویدادهای گفت‌وگو با حضور هنرمندان و کارشناسان، به ایجاد فضای تعامل و تبادل نظر کمک می‌کند. از طرفی، استفاده از پلتفرم‌های دیجیتال و شبکه‌های اجتماعی به ما این امکان را می‌دهد که آثار هنری را به مخاطبان وسیع‌تری معرفی کنیم و صدای هنرمندان را به گوش افراد بیشتری برسانیم. به اعتقاد بنده، مستندسازی و نگارش باید بخشی جدایی‌ناپذیر از هر فعالیت هنری باشد تا آثار، نه فقط در نمایشگاه‌ها، بلکه در ذهن و قلب مخاطبان نیز زنده بمانند.

با توجه به اینکه شما در نمایشگاه‌های گروهی و انفرادی شرکت کرده‌اید، به نظر شما چه عواملی در موفقیت یک نمایشگاه هنری تأثیرگذار است؟

به عنوان هنرمند، بر این باورم که چندین عامل حیاتی در تحقق موفقیت یک نمایشگاه هنری وجود دارد. اول از همه، کیفیت آثار است که به عنوان زیربنای هر نمایشگاه، نقشی بی‌بدیل ایفا می‌کند؛ آثاری که نه تنها از نظر بصری جذاب باشند، بلکه دارای عمق و قدرت بیان نیز باشند. علاوه بر این، موضوع نمایشگاه باید از جاذبه‌ای خاص برخوردار باشد و با دغدغه‌های روز جامعه هم‌خوانی پیدا کند تا مخاطبان بتوانند با آن ارتباط عمیق برقرار نمایند. این هم‌خوانی می‌تواند به انتقال پیام‌های هنری کمک شایانی کند. همچنین فضای نمایشگاه، نقشی بسیار تأثیرگذار دارد. در واقع طراحی و چیدمان رخداد باید به گونه‌ای انجام شود که آثار به شایستگی دیده شوند و مخاطب در فضا غرق شود. مساله تبلیغات نیز نباید مغفول واقع شود؛ استفاده هوشمندانه از شبکه‌های اجتماعی و برقراری ارتباط با دوستان و همکاران به جذب بهتر بازدیدکنندگان کمک می‌کند و خبر نمایشگاه را به گوش مخاطبان بیشتری می‌رساند. تعامل با مخاطب از ضروریات اساسی است و زمانی که تماشاگران بتوانند سوال پرسند یا در گفت‌وگو‌هایی عمیق شرکت کنند، تجربه‌شان از نمایشگاه غنی‌تر و معنادارتر می‌شود. این نکات را می‌توان به عنوان عوامل کلیدی در موفقیت یک نمایشگاه هنری برشمرد.

هنرهای تجسمی و عکاسی ایران از کشف‌های ارزشمند فرهنگ و تاریخ غنی این سرزمین به شمار می‌روند که نه تنها ریشه در سنت‌های کهن و زیبایی‌شناسی منحصر به فرد دارند، بلکه بازتابی از تغییرات اجتماعی و فرهنگی نیز هستند



در حوزه رهبری، هنر می‌تواند به مدیران کمک کند تا انگیزه و انرژی مثبت را در تیم‌های خود ایجاد کنند. هنرمندان به دلیل توانایی ارتباط عاطفی با مخاطبان، قادر هستند که محیطی پرانرژی و خلاق ایجاد کنند که به هم‌افزایی تیمی و رشد سازمانی منجر می‌شود. توجه به جزئیات و زیبایی‌شناسی نیز از دیگر ویژگی‌های هنراست که در مدیریت بسیار حائز اهمیت است. طراحی دقیق فرآیندها، محصولات و حتی فضای کاری می‌تواند تجربه‌ای مثبت برای مشتریان و کارکنان فراهم کند و در نتیجه به برندینگ و بازاریابی موثرتر کمک نماید. از سوی دیگر، هنر به مدیران یاد می‌دهد که از اشتباهات به عنوان فرصتی برای یادگیری و رشد استفاده کنند. این دیدگاه به مدیران کمک می‌کند تا در مواجهه با چالش‌ها، نه تنها به حل مشکل، بلکه به ارتقاء مداوم سازمان نیز بپردازند. در نهایت، هنر به مدیران این امکان را می‌دهد که فرهنگ انسانی و اخلاقی را در سازمان تقویت کنند که این امر باعث می‌شود کسب و کار نه تنها به اهداف تجاری خود برسد، بلکه به عنوان یک نهاد مسئول و الهام‌بخش در جامعه شناخته شود. به طور کلی، هنر در مدیریت و توسعه کسب و کار می‌تواند به عنوان ابزاری قدرتمند برای ایجاد تفکر نوآورانه، تقویت روابط انسانی و ساخت فرهنگی مثبت در سازمان‌ها عمل کند.

نگاه شما به هنرهای تجسمی و عکاسی ایران چیست؟ برای تقویت و معرفی این هنرها در سطح ملی و بین‌المللی چه اقداماتی را ضروری می‌دانید؟

هنرهای تجسمی و عکاسی ایران از کشف‌های ارزشمند فرهنگ و تاریخ غنی این سرزمین به‌شمار می‌روند که نه تنها ریشه در سنت‌های کهن و زیبایی‌شناسی منحصر به فرد دارند، بلکه بازتابی از تغییرات اجتماعی و فرهنگی نیز هستند. جذابیت این هنرها در تلفیق نوآوری و اصالت است که مخاطبان داخلی و بین‌المللی را مجذوب خود می‌کند. برای تقویت و معرفی بیشتر این هنرها، چند اقدام اساسی می‌تواند موثر باشد:

آموزش و ترویج:

تقویت زیرساخت‌های آموزشی برای پرورش نسل جدیدی از هنرمندان با استفاده از تکنیک‌های مدرن، در کنار حفظ اصالت‌های سنتی می‌تواند به توسعه این هنرها کمک کند. برگزاری کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی برای علاقه‌مندان به هنرهای تجسمی و عکاسی بسیار سودمند است.

حمایت از هنرمندان:

ایجاد بسترهای حمایتی مانند گالری‌ها، نمایشگاه‌های منظم و جشنواره‌های ملی و بین‌المللی می‌تواند فرصت‌های بیشتری برای هنرمندان فراهم کند تا آثار خود را به نمایش بگذارند. همچنین حمایت مالی و مشاوره‌ای از هنرمندان جوان می‌تواند آنان را در مسیر حرفه‌ای‌شان یاری دهد.

توسعه بازارهای داخلی و بین‌المللی:

ایجاد بازارهای جدید، به ویژه در سطح بین‌المللی، یکی از راهکارهای مهم برای شناسایی و قدردانی از هنر ایرانی است. با استفاده از پلتفرم‌های دیجیتال و شبکه‌های اجتماعی می‌توان مخاطبان جهانی جدیدی برای هنرهای تجسمی و عکاسی ایران پیدا کرد.

برندینگ فرهنگی:

تولید محتوای فرهنگی و مستندسازی آثار هنری در قالب کتاب، فیلم و مقالات، نه تنها برای آرشو و حفظ این میراث مهم است، بلکه می‌تواند به ترویج و شناساندن این هنرها کمک کند. همکاری با رسانه‌های بین‌المللی برای پوشش دقیق‌تر هنر ایرانی می‌تواند نقشی کلیدی ایفا کند.

ایجاد فضای گفت‌وگو و تبادل نظر:

با برگزاری سمپوزیم‌ها، کنفرانس‌ها و نشست‌های تخصصی، هنرمندان و متخصصان این حوزه می‌توانند به تبادل ایده و دانش بپردازند و از تجربیات یکدیگر بهره‌مند شوند. این تعاملات باعث غنی‌تر شدن دیدگاه‌ها و تقویت تعاملات فرهنگی با دیگر کشورها می‌شود.

حرکت به سوی شناخت و تقویت هنرهای تجسمی و عکاسی ایران، تنها به رونق اقتصادی و فرهنگی کشور کمک نمی‌کند، بلکه پلی می‌سازد برای ارتقاء تفاهم و تعاملات فرهنگی بین‌المللی. از این رو برنامه‌ریزی دقیق و جامع در این زمینه ضروری است تا این هنر برجسته و متنوع به جایگاه شایسته‌اش در سطح جهانی دست یابد. ■

الاختيار

أكد رئيس مركز الابتكار في بنك الرفاه
ومن المهم خلق ثقافة تقبل الابتكار



نائب رئيس شركة بناء وتطوير الطرق لشركة إنشاء وتطوير البنية التحتية لوسائل النقل في البلاد
إن ذكاء واستكمال الممرات الحيوية يمثل أولوية لتطوير الطرق في البلاد



الرئيس التنفيذي لمجموعة مينا للنقل يؤكد أن
يعتمد تطوير النقل بالسكك الحديدية على جذب رأس المال وإدارته



مؤسس ومالك مطعم شاطر عباس
٤٢ عاماً من العمل والجهد من أجل العلامة التجارية «شاطر عباس»



مدير الطباعة الحجرية في شركة كلك صبا
إن زيادة الجودة في الإنتاج والصادرات هي المبدأ الأكثر أهمية في العلامات التجارية



مصور وجامع للفنون البصرية
لقد قدم العصر الرقمي طريقاً جديداً للمصورين



الرئيس التنفيذي لمجموعة آراز فراز جهان للتجارة الصناعية
نحن نواجه مفارقة البطالة ونقص القوى العاملة



عضو مجلس إدارة وأمين عام غرفة التجارة الإيرانية الأفريقية المشتركة
أفريقيا سوق مهمة للتجارة العالمية



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 أضف 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 الذي 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 ثقافتكم، 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.

اتصل بنا : شارع شهيد مفتح، زقاق مرزبان نامه، لوحة رقم ٢٧، الوحدة الثامنة
رقم الهاتف : ٣٧-٠٣٥٤٨٣٥٨٨٨٦٤٨٢١+٩٨٢١
رقم الفاكس : ٧٣٠-٠٣٥٤٨٣٥٨٨٨٦٤٨٢١+٩٨٢١
الرمز البريدي : ١٥٨٨٨٦٦٣٤٤
رقم الهاتف المحمول : ٧٧٤٥٠٧٧٠٩١٢٧٧+٩٨
البريد الإلكتروني : d.sarmayeh@gmail.com
للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى الرجوع إلى موقع الأخبار التالي: www.dsarmaye.ir

صاحب الامتياز والرئيس التنفيذي:

دكتور مرتضى فغانى

رئيس التحرير: فرهاد اميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو

هل المواصلات في إيران راكدة أم أنها تقفز؟!



فرهاد اميرخاني
رئيس التحرير

لطالما عُرفت إيران بأنها مفترق طرق للنقل الدولي. في الماضي البعيد، كان هذا الوضع يُعتبر تهديداً من منظور الجيوعسكركية (الجغرافيا العسكرية)؛ ولكن الآن تُعتبر نفس التهديدات فرصة فريدة من منظور الجغرافيا الاقتصادية (الجغرافيا الاقتصادية). اليوم، إذا لم تصحح المعتقدات القديمة التي

ولدت من الخوف من التهديدات الماضية عقبة أمام التنمية، فإن هذه الفرص يمكنها، كمصدر للدخل المستدام، أن تصب موجة من الثروة ورأس المال في اقتصاد بلدنا وتخلق قفزة هائلة في صناعة النقل المحلية، وصناعة التراث الثقافي، والسياحة، إلخ.

إن وجود ممرات السكك الحديدية والطرق في الشمال والجنوب والشرق والغرب، والأجواء الآمنة والمضمونة لخطوط الطيران، فضلاً عن السواحل الواسعة ذات المياه العميقة في جنوب وشمال بلدنا، كلها علامات على وفرة هذه الثروة الطبيعية والهبة من الله. إننا ندرك أن هذا القطاع يشهد نمواً مضطرباً في كل المجالات، ويكفي أن نوليها اهتماماً جديداً ومصداقاً للثروة، وأن نصمم وننفذ برامج عملية ومجدية للاستثمار فيه. ورغم أن الإمكانيات في هذا المجال غنية وواسعة النطاق، فإننا نشهد الآن بسبب الأداء غير الكافي في الماضي زيادة في عدد المنافسين في المنطقة وإطلاق ممرات دولية جديدة للسكك الحديدية والطرق، وإعادة توجيه خطوط الطيران، ونقص السفن الراسية في الموانئ. وقد أدت هذه الأحداث حالياً إلى تعريض قدرة النقل في بلدنا لتهديدات جديدة، ولا ينبغي أن ننسى أنه على الرغم من هذا الحجم من التهديدات، فقد تم تخصيص ميزانية قدرها ٦٨,٥٢١ مليار و٣٦٩ مليون تومان لوزارة الطرق والتنمية الحضرية في عام ١٤٠٣، وهو ما لن يؤدي إلى قفزة في هذا المجال بهذا الحجم الضئيل من الميزانية فحسب، بل إنه سيخلق أيضاً إمكانية الركود وفقدان الفرص التاريخية. وبعيداً عن كل التهديدات المذكورة، تواجه هذه الصناعة في الوقت الراهن العديد من المشاكل الداخلية، بما في ذلك الانخفاض الحاد في عدد القاطرات وعربات الركاب في قطاع السكك الحديدية، وتآكل أسطول نقل البضائع على الطرق، والحظر المفروض على الشحن الإيراني، والحظر المفروض على العديد من شركات الطيران، بما في ذلك الخطوط الجوية الإيرانية، والتي إذا لم يتم إيجاد حل لها، فستستمر في مشاهدة زيادة المشاكل في هذه الصناعة الاستراتيجية والمهمة في بلدنا. مشاكل، على الرغم من أنها تبدو معقدة؛ إلا أنها ستحل بالتأكيد مع النهج والاستراتيجية الجديدة للحكومة ومجلس الشورى الإسلامي، فضلاً عن تخصيص الميزانيات الكافية ودعم الأمانة، والاستثمار المحلي والأجنبي. ■

قفزة أسعار العملات الأجنبية وآفاق الاستيراد والتصدير في البلاد



دكتور مرتضى فغاني
رئيس التحرير وعضو
غرفة التجارة طهران

وشهد سوق العملة غير الرسمية في الأشهر الأخيرة تقلبات حادة مرة أخرى، وبحسب الإحصائيات والتقارير المتوفرة فقد ارتفع سعر الدولار في السوق المفتوحة لإيران بشكل ملحوظ، وتجاوز سعر الدولار حدود ٧٧ ألف تومان، ووصل سعر اليورو إلى أكثر من ٨١ ألف تومان، وهو ما يظهر الاتجاه التصاعدي لسعر العملة في إيران. وترتبط تقلبات أسعار الصرف بأسباب مختلفة، منها تطورات سياسية مثل سقوط بشار الأسد في سوريا وتشديد العقوبات الاقتصادية. بشكل عام، يواجه الاقتصاد الإيراني معدل تضخم مرتفع، مما أثر على سعر العملة. سجل معدل التضخم مستويات قياسية عالية في السنوات الأخيرة، مما ساعد على ارتفاع سعر العملة. بالإضافة إلى ذلك، تسبب الصراع العسكري في المنطقة في قلب الأسواق المالية الرقمية بشكل كبير، مما أثر على سوق العملات.

إن تحليل تقلبات العملة في إيران يتطلب التحقيق في عدة عوامل تؤثر على اقتصاد البلاد وسوق العملة، من أهمها يمكن أن نذكر التوترات السياسية بين إيران والدول الغربية، وخاصة الولايات المتحدة وأوروبا، والتي تسببت في وقد ارتفع سعر الصرف بسبب برنامج إيران النووي كما أدت العقوبات الاقتصادية وتساعد التوترات إلى عدم الاستقرار الاقتصادي وارتفاع أسعار العملات. كما أن زيادة التضخم في إيران هي أحد العوامل الرئيسية لتقلبات العملة. ومع زيادة التضخم تنخفض قيمة الريال وهذا يؤدي إلى ارتفاع سعر الدولار والعملات الأخرى في السوق. كما تؤثر السياسات النقدية مثل طباعة النقود لدفع النفقات الحكومية على هذه التقلبات. ومن ناحية أخرى، كان لقرارات البنك المركزي بشأن كيفية ضخ العملة في السوق، وسعر الصرف المحايد، والسعر الموحد للعملة، تأثير كبير على هذه التقلبات. على سبيل المثال، فإن قرار تحديد سعر الصرف كاتفاق بدلاً من سعر ثابت يمكن أن يؤثر بقوة على السوق.

تعمل هذه العوامل بشكل متآزر، مما أدى إلى تقلبات شديدة في سوق العملة الإيرانية. ونتيجة لذلك، يصعب التنبؤ بدقة بسعر الصرف في إيران بسبب هذه العوامل المتغيرة وغير المتوقعة. وبناء على المعلومات المتوفرة فإن سعر الصرف للواردات حتى الآن يختلف باختلاف نوع السلعة ونوع الاستيراد. على سبيل المثال، كان لا بد من إعادة العملة التي تم الحصول عليها من تصدير بعض الشركات الكبرى مثل الصلب والبتروكيماويات إلى نظام نعمة بمعدل معين، مما أدى إلى خلق نوع من احتكار العملة. كما تم توفير ٥٠,٦ مليار دولار من العملات الأجنبية للاستيراد حتى ٢٦ ديسمبر ٢٠٢٤. بالنسبة للمنتجين، كان الوصول إلى العملات الأجنبية لاستيراد المواد الخام أو الآلات أمراً صعباً، ومع ذلك، فإن السياسات مثل تخصيص العملات الأجنبية فقط للمواد الخام والسلع الأساسية هي شكل من أشكال دعم الإنتاج المحلي، لكن هذا الدعم ليس كافياً دائماً ويعتمد على نوع الصناعة واحتياجاتها. يتم اتباع سياسات الصرف الأجنبي في إيران بهدف دعم الإنتاج المحلي وتوفير السلع الأساسية، لكن مشاكل مثل التأخير في تخصيص العملة وتقلبات أسعار الصرف والقيود الناجمة عن العقوبات خلقت العديد من التحديات للمستوردين والمصنعين وغيرهم من الأشخاص الذين يحتاجون إلى النقد الأجنبي. وأخيراً، يقودهم إلى السوق غير الرسمية لتلبية احتياجاتهم. ■

إن ذكاء أسطول النقل هو ضرورة لا يمكن إنكارها

في عالم اليوم، أصبحت معلومات أسطول النقل أداة فعالة ومستخدمة على نطاق واسع للمديرين والشركات. في الوقت الحاضر، ترتبط إدارة الأسطول الذكية بمزايا مثل فعالية التكلفة والاستدامة طويلة المدى، لذلك تعتبر أولوية أساسية للشركات. تعد الإدارة الذكية للأسطول بمثابة نهج شامل يهدف إلى استخدام التقنيات المتقدمة لدمج المراقبة والتحليل وتحسين العمليات. يستخدم هذا الحل المبتكر أدوات مثل تتبع نظام تحديد المواقع العالمي (GPS) وتكنولوجيا المعلومات والكاميرات ومقاييس التسارع وإنترنت الأشياء والتحليلات التنبؤية لتبسيط الجوانب المختلفة لإدارة الأسطول. وأخيراً، تساعد كل هذه المعدات والبرامج والبيانات الناتجة على إدارة أساطيل النقل بشكل أفضل.

وتظهر الأبحاث العالمية أن سوق الإدارة الذكية لأسطول النقل في العالم في عام ٢٠١٩ بلغت قيمته ٣٨,٢٤٥ مليون دولار، وتشير التوقعات إلى أن هذا المبلغ سيصل إلى ٩٨,٦٥٦ مليون دولار بحلول عام ٢٠٢٧. وسيكون للنقل السري النصيب الأكبر من هذه التكنولوجيا. وهذا يعني أن الشركات العاملة في هذا المجال يجب أن تدرج استخدام الذكاء في خططها التنموية حتى تحافظ على مستواها التنافسي في السوق. تتمثل إحدى فوائد أنظمة النقل الذكية في تحسين المسار وتقليل تكاليف التشغيل. في الواقع، يمكن اعتبار إحدى أهم فوائد الذكاء القدرة على استخدام بيانات السيارة في الوقت الفعلي لتحسين المسارات. يؤدي اختيار طرق أكثر كفاءة لرحلات ومهام الأسطول المحددة إلى تقليل وقت توقف السيارة عن العمل مع تقليل إجمالي المسافة المقطوعة، مما يؤدي في النهاية إلى تقليل تكاليف التشغيل.

تعد زيادة مستوى سلامة القيادة إحدى الفوائد الأخرى التي يمكن احتسابها لذكاء أسطول النقل. يتيح استخدام الأنظمة الذكية لمديري الأساطيل إرسال التحذير اللازم للسائق في حالة القيادة المحفوفة بالمخاطر. ستكون نتيجة هذا الإجراء مراقبة كاملة لسلوك السائق والسلامة الكاملة للمركبة والبضائع المنقولة.

يمكن اعتبار زيادة عمر السيارة فائدة أخرى للذكاء. يتيح الذكاء من خلال تحليل بيانات السيارة القدرة على إصلاح العيوب والقضاء عليها قبل حدوث الفشل. تعمل هذه المشكلة، مع زيادة عمر السيارة، على تحسين التشغيل وزيادة أداء الأسطول.

تم ذكر إدارة استهلاك الوقود كميزة أخرى للذكاء. إن توفير معلومات وبيانات حقيقية حول المسارات المثلى لحركة المركبات، بالإضافة إلى إصلاح الأجزاء التي تلعب دوراً رئيسياً في استهلاك الطاقة في الوقت المناسب، يمكن أن يساعد كثيراً في إدارة وقود المركبات. كما أن البيانات المتوفرة تتيح للإدارة اتخاذ القرارات والخطط المناسبة في هذا الشأن.

من المزايا الأخرى للنقل الذكي المساعدة في اتخاذ قرارات إدارية مستنيرة. وفي الواقع فإن تقديم تقارير تفصيلية بناءً على البيانات الواردة من مركبات الأسطول أثناء التشغيل سيكون عوناً كبيراً لمدير الأسطول في التخطيط بشكل أفضل ورسم الرؤية المستقبلية. إن دمج هذه البيانات وتحليلها بناءً على الذكاء الاصطناعي يوفر طرقاً جديدة لإعداد تقارير مخصصة بناءً على رأي الإدارة، مما يؤدي في النهاية إلى تفاعل أفضل مع العملاء والموظفين.

أصبح التقدم التكنولوجي والأنظمة الذكية اليوم مكوناً رئيسياً للمؤسسات وشركات النقل لأنها تقلل الوقت والتكاليف. ويظهر الاتجاه المتزايد لاستخدام هذه الأنظمة في العالم أن قدرة الذكاء على تحسين كفاءة العمليات التشغيلية المختلفة في النقل لا يمكن إنكارها. في الواقع، في المستقبل، ستكون الأنظمة الذكية جزءاً لا يتجزأ من أنشطة جميع المنظمات والصناعات حيث تشكل السيارات والمركبات جزءاً مهماً من عملياتها. ■



المهندس مهدي قاسمي
الرئيس التنفيذي لشركة
مبنا آسيا فزابر للنقل الدولي

أكد رئيس مركز الابتكار في بنك الرفاه

ومن المهم خلق ثقافة تقبل الابتكار



ومن أهم الحلول لزيادة القدرة التنافسية ابتكار وخلق مشاريع جديدة، وزيادة المعرفة التقنية وخلق أفضل الفرص للوصول إلى أرباح مستدامة، وتطوير التقنيات الحديثة وزيادة مستوى الابتكار في الشركات والمنظمات، والتي تشمل قطاعات مختلفة مثل المنتجات والخدمات والعمليات والمواد وغيرها. ولدراسة هذه القضية بشكل أعمق، ذهبنا إلى المهندس محمد سعيد شيفيان، رئيس مركز الابتكار في بنك الرفاه، وتحدثنا معه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

في الواقع، ليس لمراكز الابتكار مهمة أخرى سوى تسريع ودعم المشاريع والأفكار المبتكرة القائمة على التقنيات الناشئة والمبتكرة. في مراكز الابتكار المتعلقة بالخدمات المصرفية أو الصناعة المالية بشكل عام، يعد دعم التكنولوجيا المالية والتكنولوجيا الأرضية أكثر أهمية، ومن ناحية أخرى، ستصبح شركات التكنولوجيا والشركات الناشئة أكثر دراية بالمنصات المختلفة ذات الصلة التي تشارك بطريقة ما في الخدمات المصرفية. وفي هذا الصدد، سيولي مركز الابتكار في بنك الرفاه أيضاً المزيد من الاهتمام للقطاعات المرتبطة بالخدمات المصرفية؛ إن مركز الابتكار يلعب دور الوسيط في نقل الابتكارات خارج البنك والتي لا يمكن ملاحظتها بسهولة، فبدلاً من انتظار تقديمها وتقديمها من قبل الشركات التجارية، فمن الأفضل أن نقوم بتحديدنا واكتسابها بأنفسنا. وفي كل الأحوال، من المهم جداً أن تكون هذه النجاحات الناتجة عن التفاعلات بين الكيانات الإدارية والتنظيمية قادرة على توجيهنا وحتى مساعدتنا على النجاح. إن هذا الجانب من التعاون مهم جداً وهناك الكثير من العمل الذي يتعين القيام به ولا ينبغي إهماله.

إن بناء ثقافة قبول الابتكار هو قضية مهمة أكثر من كيفية عملنا على الاستثمار في الابتكار؛ وخاصة عندما نسعى إلى إقناع المستثمرين والممولين بالاستثمار المبتكر. وفي هذا الصدد، تم النظر إلى هذا التحدي ليس فقط باعتباره تحدياً تنظيمياً، بل في بعض الحالات باعتباره تحدياً وقضية فوق تنظيمية كبرى.

ويستفيد نموذج نشر الابتكار وميثاق الابتكار، الذي يولي اهتماماً خاصاً برصد ومراقبة البيئة الداخلية والخارجية، من أساليب تقييم محددة لتتبع سرعة التغيرات التكنولوجية والمسوحات الميدانية والبيئية المستمرة حول هذه التزامات. ■

الرئيس التنفيذي لمجموعة مينا للنقل يؤكد أن

يعتمد تطوير النقل بالسكك الحديدية على جذب رأس المال وإدارته

في كل عام، في الأسبوع الأخير من شهر ديسمبر، نشهد معرضًا واحتفالًا بوحدة من أهم الصناعات وأكثرها تأثيرًا في البلاد. لطالما كانت صناعة النقل محط اهتمام الشركات الإيرانية والأجنبية الكبرى في البلاد؛ ومع ذلك، لا ينبغي إغفال أنه على مدى السنوات العشر الماضية، واجهت الصناعات المتعلقة بالنقل العديد من التحديات. في هذه المناسبة، أجرينا محادثة مع الدكتور علي إمام، الرئيس التنفيذي لمجموعة مينا للنقل، للتعرف على الظروف الحالية في البلاد في مجال النقل، وخاصة قطاع النقل بالسكك الحديدية. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

التحدي الأكثر أهمية لهذه الصناعة هو اقتصاد النقل، وعدم كفاية الاستثمار، وتخلّفها عن التكنولوجيا الحديثة. في الواقع، فإن المشكلة الأكثر أهمية لصناعة النقل في البلاد هي عدم تطوير النقل العام بما يتماشى مع احتياجات البلاد، وخاصة النقل بالسكك الحديدية الصديق للبيئة. والسبب في عدم تطوير النقل بالسكك الحديدية هو طبيعته غير الاقتصادية من حيث السياسات الكلية؛ إن أهم ميزة للنقل بالسكك الحديدية، وهي انخفاض استهلاك الوقود، لا تعتبر ميزة للنقل بالسكك الحديدية على النقل البري بسبب انخفاض سعر الوقود في البلاد، في حين أن تكاليف توفير البنية التحتية وأسطول السكك الحديدية أعلى بعدة مرات من النقل البري. إن الحلقة المفقودة الأكثر أهمية في مجال سياسة النقل الوطنية هي الافتقار إلى التكامل. تعمل قطاعات النقل المختلفة في البلاد، والتي تتجمع معظمها في وزارة واحدة والباقي مرتبط بوزارة الداخلية، بشكل مستقل عن تفاعل أنشطتها مع وسائل النقل الأخرى وعادة دون مراعاة الطلب. الحلقة المفقودة التالية هي الافتقار إلى تحديد الأولويات في تنفيذ مشاريع البنية التحتية في مجال النقل الوطني. الاحتياجات المالية للمشاريع المحددة والجاري تنفيذها أعلى بعشرات المرات من الميزانية المتاحة؛ وبالتالي، فإن عددًا كبيرًا من مشاريع البناء لا تزال غير مكتملة.

إن استخدام تكنولوجيا المعلومات شرط أساسي لتوسيع النقل، بما في ذلك النقل بالسكك الحديدية. لا يمكن زيادة سرعات القطارات إلا باستخدام أنظمة إشارات جديدة. إذا تم تطوير المنصات والشركات الناشئة في وقت واحد مع منصات اتصالات النقل العام، يمكن تقليل أوقات السفر. إن تطوير النقل بالسكك الحديدية يعتمد على تدفق رأس المال إليه وإدارة هذا رأس المال. وتقع على عاتق وزارة الطرق والتنمية الحضرية مسؤولية إزالة العوائق وتسهيل تدفق رأس المال (مع التركيز على القطاع الخاص) إلى خدمات النقل. وبطبيعة الحال، فإن إدارة رأس المال تعني تخصيص الموارد المطلوبة للمشاريع ذات الأولوية. ■



المدير التنفيذي لشركة إنشاء وصيانة وتشغيل طريق
أصفهان - شيراز السريع

ويعتمد النمو الاقتصادي لمحافظات البلاد على استكمال

الممر الشمالي الجنوبي



تم تشغيل طريق أصفهان - شيراز السريع في أكتوبر من العام الماضي بهدف استكمال ممر الطريق السريع الشمالي الجنوبي للبلاد بطول ٢٢٥ كيلومترًا في حارتين منفصلتين بين مدينتي أصفهان وشيراز التاريخيتين. لقد مر الآن أكثر من عام منذ افتتاح هذا الطريق السريع الاستراتيجي للبلاد. بمناسبة أسبوع النقل، جلسنا مع المهندس رضا محمدیان، المدير التنفيذي لشركة إنشاء وصيانة وتشغيل طريق أصفهان - شيراز السريع، للحصول على تحديث حول العمل المنجز على هذا الطريق السريع خلال العام الماضي.

تم افتتاح هذا الطريق السريع في أكتوبر ٢٠٢٣ من قبل الحكومة الثالثة عشرة والرئيس الشهيد لبلادنا. وعلى مدار العام الماضي، واصلنا عمليات المرحلة التكميلية للطريق السريع، والتي تشمل الكهرباء والإضاءة وإضاءة الذكاء على الطريق السريع واستكمال العلامات والأدفاق وغيرها من الأمور الإدارية. ونأمل أن يتم الانتهاء من متطلبات الأقسام من الأول إلى السادس بحلول نهاية هذا العام.

في الأقسام من الأول إلى السادس من الطريق السريع، تم الاستثمار من قبل الحكومة والشركاء، وإذا تم الوفاء بالالتزامات المتبقية المحيطة بالشراكة، فسيتم الانتهاء من العمليات التكميلية بشكل أسرع. القسمان السابع والثامن من الطريق السريع لديهما عقود شراكة استثمارية منفصلة، حيث ٣٠٪ حصة المستثمر و٧٠٪ حصة الحكومة. لقد بدأنا الشؤون المتعلقة بالقسم السابع من الطريق السريع وتم تحقيق حوالي ٥٠٪ من التقدم المادي.

في مجال أتمتة الطرق السريعة، وبالنظر إلى البنية التحتية للألياف الضوئية التي يتم بناؤها، إن شاء الله، ستناقشون القضايا المتعلقة بكاميرات تسجيل المخالفات، وكاميرات الرسوم لمجمعات الخدمات الاجتماعية، واللوحات الإعلانية، وإضاءة الطرق السريعة، وأرصاد الطرق، ورش الملح بالذكاء الاصطناعي في المستقبل القريب، وسيتم تشغيل مركز بناء أتمتة الطرق السريعة العام المقبل. عادة، يتم نسيان الطرق السريعة بعد الافتتاح، لكننا لم نفعل ذلك ومن خلال نشر دوريات المرور وحراس الأمن في الأقسام الأولى إلى السادسة، اتخذنا خطوات نحو الصيانة المناسبة للطريق السريع. خطتنا المستقبلية هي بناء القسمين السابع والثامن من هذا الطريق السريع ومواصلة إكمال طريق الطريق السريع بين مدينتي شيراز وبوشهر. نأمل أن توفر الحكومة الموقرة الموارد المالية في أقرب وقت ممكن حتى تتمكن من مشاهدة اكتمال ممر الشمال والجنوب للبلاد. مع حدوث ذلك، سيؤدي مسار الممر الذي يبدأ من بندر أنزلي ويستمر إلى مدينة بوشهر إلى التنمية الاقتصادية وازدهار صناعة النقل في محافظات البلاد. ■

نائب رئيس شركة بناء وتطوير الطرق لشركة إنشاء وتطوير البنية التحتية لوسائل النقل في البلاد

إن ذكاء واستكمال الممرات الحيوية يمثل أولوية لتطوير الطرق في البلاد

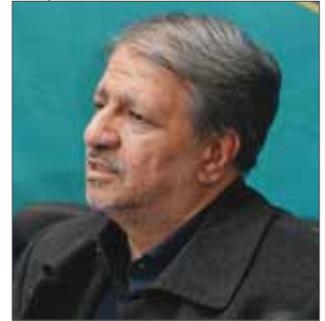
لقد كان تطوير الطرق في البلاد دائماً أحد أهم القضايا التي أثرت في صناعة النقل في إيران. من أجل التحقيق في الظروف الحالية للطرق في البلاد، تحدثنا مع المهندس محمد رضا كدخدازاده، نائب رئيس بناء الطرق وتطوير شركة إنشاء وتطوير البنية التحتية لوسائل النقل في البلاد. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

وفي الحكومة الرابعة عشرة، نعمل جاهدين لضمان حصول الناس والمستثمرين على أرباح جيدة من الاستثمارات المحلية. أحد أسباب إنفاق أموالنا في مجالات أخرى غير البناء هو أنه، للأسف، لم تتم المتابعة المناسبة حتى الآن. في الوضع الحالي، نتطلع إلى إدراك مسألة أن القوانين والتمويل في مجال تطوير الطرق السريعة تعمل بكامل طاقتها ويتم تنفيذها لجعلها أكثر جاذبية للمستثمرين.

والآن، فإن إدراك مسألة دفع الرسوم بناءً على المسح يمكن أن يعود بالنفع على الناس ومصالح المستثمر. إن دفع الرسوم على أساس الملاحظة أمر عادل، لأن التوازن بين الملاحظة في المركبات ودفع رسوم الطرق السريعة كان أحد احتياجات الطرق السريعة في البلاد، وهو ما تم تحقيقه لحسن الحظ. في الواقع، أولئك الذين يستخدمون الطريق السريع أقل سيدفعون أقل، وأولئك الذين يستخدمون الطريق السريع أكثر سيتعين عليهم دفع رسوم أعلى.

في الوضع الحالي، لدينا حوالي ٨ آلاف كيلومتر من الطرق الرئيسية والطرق السريعة قيد الإنشاء في البلاد، ويتم توفير تكاليف إنشائها بشكل أساسي من الموارد العامة للحكومة. نأمل أنه من خلال استخدام الموارد الأخرى، مثل الموارد التي نقدمها في مفاوضاتنا مع إيميدرو والعديد من شركات التعدين والنفط والبتروكيماويات، ستمكن من زيادة استخدام الطرق في البلاد من ٧٠٠ إلى ٨٠٠ كيلومتر سنويًا إلى ١٢٠٠ كيلومتر. كم سنويا، الأمر الذي يتطلب تحقيق هذه المسألة توفير الاعتمادات اللازمة. إذا قمنا بتشغيل ١٢٠٠ كيلومتر من الطرق كل عام، فسيكون لدينا ٨٠٠٠ كيلومتر من الطرق التي سيتم بناؤها في السنوات الخمس المقبلة.

إن تحسين الطرق السريعة والطرق في البلاد أمر مهم. في دول العالم المتقدمة، يمكنك أن ترى طرقًا ذكية من حيث حوادث الطرق والإضاءة وألوان الإسفلت والعلامات ونوع إنشاء الطريق. إن استخدام التقنيات الجديدة على الطرق هو من بين الأهداف السامية لي ولشركة البناء، والتي نأمل أن نفعليها في أسرع وقت ممكن وجلب مرافقتها واستعداداتها إلى البلاد في أسرع وقت ممكن. بالطبع، لحسن الحظ، في الوضع الحالي، يتم استخدام تقنيات جديدة في البيتومين والإسفلت في البلاد حتى تتمكن من زيادة عمرها الإنتاجي. ■



جناح دكا القابضة

حضور أكثر من ١٠٠ شخصية من قطاع الخدمات اللوجستية والنقل

شاركت شركة دكا القابضة في المعرض الدولي الثامن للنقل والخدمات اللوجستية والصناعات المرتبطة بها في الفترة من ٢٥ إلى ٢٧ ديسمبر ٢٠٢٤، مع العلامات التجارية دكبار، دكا بوس، دكا وورلد، دكا ديزل.

وقال هومن بشنجان، الرئيس التنفيذي لشركة دكا القابضة: حضرت دكا هذا المعرض بهدف تطوير التفاعلات التجارية والاقتصادية، والتعريف بأحدث الأنشطة والإنجازات، وكذلك التواصل مع جمهور الخبراء في البلاد، ولحسن الحظ، حققت نجاحاً كبيراً حضور فعال في معرضه الأول.

يعد دكا بست بتطوير الأنشطة وتقديم خدمة أفضل للناس

قال محمد أحمد، نائب وزير الاتصالات والرئيس التنفيذي لشركة البريد الوطنية الإيرانية، أثناء زيارته لجناح شركة دكا القابضة في المعرض الدولي الثامن للنقل والخدمات اللوجستية والصناعات ذات الصلة: إن قيمة صناعة النقل والخدمات اللوجستية ومبيعات التجزئة، تكمن في تقليل تكلفة السلع والخدمات للناس.

الخدمات اللوجستية الشاملة في دكا القابضة

وقال سعيد رسولي، نائب وزير النقل بوزارة الطرق، أثناء زيارته لجناح دكا القابضة: "إن إنشاء مجمع لوجستي كامل أمر قيم ومهم للغاية، وحقيقة أن دكا قد فكرت في إنشاء سلسلة كاملة أمر قيم للغاية".

خلق فرص العمل والبنية التحتية في دكا

كما قال محمد حسين كاشي، عضو مجلس إدارة شركة البنية التحتية، خلال هذه الزيارة: "لقد تم إنشاء فرص العمل والبنية التحتية في مجمع دكا بشكل جيد، وفي رأينا، من المهم جداً تعزيز القطاع الخاص". القطاع في صناعة الخدمات اللوجستية.

رأس المال البشري الموجه نحو المعرفة في دكا

كما صرح بهنام فرامرزيان، الأمين العام لاتحادات شركات النقل البري الدولية في إيران: شركة دكا هي إحدى الشركات القادرة على الأداء الجيد في مجال النقل الدولي وتلبية توقعاتنا، خاصة في مجال التجارة والتصدير والاستيراد. تتمتع هذه المجموعة برأس مال بشري جيد قائم على المعرفة.

قدرة دكا على تنفيذ المشاريع الوطنية

وكان أمين ترفع، رئيس مركز الشؤون الدولية بوزارة الطرق، أحد الزوار البارزين الآخرين لجناح دكا. وقال: "تربط مجموعة دكا روابط السلسلة في مناطق لوجستية مختلفة ولديها فرصة جيدة وقدرة على تنفيذ مشاريع كبيرة على المستوى الوطني".

القدرة اللوجستية الكاملة والأسطول والبنية التحتية في دكا بست

كما حضر شهرام حى الشاد، مدير عام مراقبة الخدمات البريدية في هيئة التنظيم، جناح دكا وقال عن علامة دكا بست: دكا بست جيدة جداً ومحترفة وكاملة من حيث البنية التحتية والقدرة اللوجستية والأسطول. بدأت شركة دكا بست للتو، لكنها دخلت الميدان بقوة، ومن حيث حركة المرور، فهي الآن من بين أفضل ثلاثة مشغلين في البلاد.

نظرة خاصة على السائقين

كما شكر مهرداد باواي، رئيس مجلس إدارة محطة أصفهان الشرقية، شركة دكا لإيلاءها أهمية للسائقين وبناء أول مجمع خدمي ورفاهي للسفر مع خدمات مجانية للسائقين ووصف هذه الإجراءات بأنها فريدة من نوعها، ذات مظهر خاص والتفكير.

تجدر الإشارة إلى أن شركة دكا القابضة تقدم خدمات لوجستية شاملة وحديثة لسلسلة التوريد بأكملها. ■

في النصف الأول من عام ٢٠٢٤ الحركة السريعة لمنظمة الموانئ والملاحة البحرية على مسار النمو والتطور

بساحل يبلغ طوله ٥٨٠٠ كيلومتر، تتمتع جمهورية إيران الإسلامية بقدرة مناسبة للنقل البحري، وفي السنوات الأخيرة، لعب الاقتصاد البحري دوراً بارزاً في تجارة البلاد. وفي هذا الصدد، تتحمل منظمة الموانئ والملاحة البحرية، بصفتها الوصي على الموانئ التجارية في البلاد، مسؤولية تفريغ وتحميل البضائع في الموانئ التجارية في البلاد وإرساء السلامة في الممرات المائية.

موانئ محافظة هرمزجان

بلغ حجم تفريغ وتحميل البضائع النفطية وغير النفطية خلال النصف الأول من هذا العام ٥٤ مليوناً و٧٩٨ ألفاً و٢٥٧ طناً، وهو ما يُظهر نمواً بنسبة ٢٢,٣ مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي.

موانئ محافظة سيستان وبلوشستان

بلغت كمية البضائع المفرغة والمحملة في موانئ محافظة سيستان وبلوشستان خلال النصف الأول من هذا العام ١,٨٧٩,١٥٦ طناً، بما في ذلك البضائع النفطية وغير النفطية والمعدنية والبضائع الإنشائية.

مجمع ميناء الإمام الخميني

بلغت كمية البضائع المفرغة والمحملة في منطقة الإمام الخميني الاقتصادية الخاصة خلال الأشهر الستة الأولى من هذا العام ٢٤,٥٩٨١ طناً، وهو ما يمثل زيادة بنسبة ١١ بالمائة مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي.

موانئ محافظة بوشهر

خلال الأشهر الستة الأولى من عام ١٤٠٣، بلغت كمية البضائع المفرغة والمحملة في موانئ محافظة بوشهر ٣,٣٦٤,٣٣٤ طناً، وهو ما يمثل زيادة بنسبة ٦٩ بالمائة مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي.

مجمع ميناء أنزلي

بلغ حجم البضائع التي تم تفريغها وتحميلها في مجمع ميناء أنزلي خلال الأشهر الستة الأولى من هذا العام ٩٢٤٥٢٦ طناً، وشهدنا تفريغ وتحميل ٢٥٢٨ حاوية مغطاة خلال الفترة المذكورة.

مينائي نوشهر وفريدون كنار

بلغ حجم البضائع التي تم تفريغها في ميناء نوشهر ٦٤٧١٦٧ طناً، بنمو قدره ٢٨ بالمائة، وفي ميناء فريدون كنار ٣٣٠٤٣٣ طناً، بنمو قدره ٦٥ بالمائة، خلال الأشهر الستة الأولى من عام ١٤٠٣ مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، وبلغ حجم عمليات الحاويات في ميناء فريدون كنار ٦٥٢ حاوية مغطاة.

ميناء أمير آباد

بلغت كمية البضائع النفطية المفرغة والمحملة ٨٩,٠٦ طن، وكمية البضائع غير النفطية المفرغة والمحملة ٢,٧٠٧,١٠٠ طن، وكمية البضائع النفطية وغير النفطية المفرغة والمحملة ٢,٧٩٦,١٦٠ طن. ■



ذكاء وتطوير استراتيجية النقل طويلة المدى لمديري عدل ترابران طوس



المهندس سيد حسن عدالتيان
الرئيس التنفيذي لشركة عدل
ترابران طوس

تمتلك شركة عدل ترابران طوس حالياً رخصة نقل ذكي واسعة النطاق في مجال نقل المنتجات المعدنية والمشتقات النفطية وغيرها من البضائع ولها فروع وممثلين في أنحاء مختلفة من البلاد. تتولى هذه الشركة من خلال شركاتها التابعة بما في ذلك شركة النقل الدولي للبضائع والمنتجات البترولية والتأمين مسؤولية توزيع الوقود في محطات الوقود في البلاد وتقوم بعمليات النقل في الممرات الرئيسية والنشطة في البلاد ولها تاريخ حافل أكثر من ٥٠ عاماً في هذا المجال. الموارد البشرية المتخصصة ومقرها في هذه الشركة؛ لديهم خبرة علمية وأكاديمية ومهنية وتقنية عالية، حتى يتمكنوا من القيام بكل الأشياء بطريقة جيدة.

نحن فخورون بأننا نعمل مع كل من شركات النفط والتعدين المختلفة التي تتعاون مع عادل ترابران توس في مجال النقل، فيما يتعلق بالوقود ونقل البضائع لسنوات. تتمتع شركتنا بأعلى ترخيص في منظمة الطرق السريعة والنقل البري في البلاد وتشارك في تقديم الخدمات في جميع أنحاء إيران.

تمتلك هذه الشركة الآن ٥٢٠٠ أسطول خاص ومغطى، وخطتها قصيرة المدى هي نقل البضائع إلى دول منطقة الشرق الأوسط، ومع رفع العقوبات، لدينا خطة لإرسال البضائع إلى أجزاء مختلفة من العالم. وفيما يتعلق بمسألة الائتلاف على العقوبات، تجدر الإشارة إلى أن ذلك سيزيد من تكاليف النقل ويسبب العديد من المشاكل. في الواقع، الشركة التي تنشط في مجال نقل البضائع، ليس من واجبها تجنب العقوبات، وإذا أرادت القيام بذلك، فإنها تفقد بطريقة أو بأخرى تركيزها الأساسي على مسألة نقل البضائع. لقد سهّل رفع العقوبات على الناشطين في شركات النقل نقل البضائع إلى الدول الأجنبية بسهولة أكبر.

ونظراً لإطلاق العديد من الممرات في البلاد، حاولنا عدم التخلف عن منافسينا في مجال نقل البضائع، ولهذا الغرض دخلنا في مفاوضات مع تجار من روسيا وأفغانستان وباكستان والصين والهند، ونأمل أن يتم التوصل إلى عقود جيدة، لقد وقعنا اتفاقيات مع شركات هذه الدول وحققنا نجاحاً كبيراً.

إن خدمة الشعب الإيراني جعلتنا بطريقة ما أكثر حساسية لمهنتنا وعملنا. وأمل أن يكون لنشاطنا في هذا المجال، ولو كان صغيراً، دوراً هاماً في ازدهار إيران الإسلامية. ■



أبلغ الرئيس التنفيذي لشركة شركة باريسيان للتطوير النقل بالسكك الحديدية زيادة رأس مال الشركة من ٢٥ مليار إلى ١٩٠ مليار تومان

تأسست شركة باريسيان للتطوير النقل بالسكك الحديدية في أغسطس ٢٠٠٣ بالاسم الأصلي «شركة نيرو للنقل بالسكك الحديدية» بهدف توفير الوقود لمحطات الطاقة في البلاد، وفي نوفمبر ٢٠١٥، خطت خطوة كبيرة في تطويرها من خلال دخولها المخزون سوق.

سيد نواب حسيني منش، الرئيس التنفيذي لشركة باريسيان لتطوير النقل بالسكك الحديدية، في إشارة إلى ملكية أكثر من ١٢٠٠ عربة صهرجية وعمليات في أكثر من ١٠ فروع في جميع أنحاء البلاد، بما في ذلك بندر عباس، وبندر ماهشهر، وبندر الإمام الخميني (رضي الله عنه)، وراي، وآراك. وأضاف مشهد وأصفهان، الذي قدم هذه الشركة كأكثر شركة نقل بالسكك الحديدية في مجموعة أصحاب الصهاريج في البلاد: شركة غدیر للاستثمار كأحد المساهمين. تمتلك الرئيسية ٦٣٪ من أسهم الشركة.

تحديات وإنجازات العام الماضي

ووصف الرئيس التنفيذي لشركة باريسيان لتطوير النقل بالسكك الحديدية العام الماضي بأنه أحد أصعب الفترات بالنسبة لصناعة السكك الحديدية في البلاد وقال: كانت هناك قيود كثيرة على توريد الجرارات. على سبيل المثال، انخفض عدد قاطرات الشحن النشطة من ٤٠٠ إلى أقل من ٢٥٠ وحدة. وأيضاً، على الرغم من زيادة حقوق الوصول بنسبة ٣٠٪، ظلت تكلفة بوليصة الشحن ثابتة، مما شكل ضغطاً كبيراً على التكلفة على الشركة.

أداء ناجح في مجال النقل المشترك والديزل في شرق البلاد

وأشار الرئيس التنفيذي لشركة تطوير النقل شركة باريسيان للتطوير النقل بالسكك الحديدية إلى عقود مهمة أخرى مثل التعاون مع شركتي نفط إيرانول وبارس النفطية وقال: بالنسبة لشركة نفط إيرانول تم نقل ٥٦ مليون طن من البضائع وبالنسبة لشركة نفط بارس تم نقل الحمولات عن طريق البر. وانتقلت السكة.

تحسين الأداء التشغيلي وزيادة الربحية

وأشار حسيني منش إلى التحسينات التشغيلية للشركة وقال: من خلال الاستفادة من إدارة وحدات الصيانة والإصلاح (NET) تم تقليص فترة توقف العربات في الإصلاحات الأساسية من ١٤ يومًا إلى ٨ أيام وفترة الإصلاحات الخاصة تم تخفيض المدة من ٥ أيام إلى ٤ أيام. وقد أدت هذه الإجراءات إلى زيادة جاهزية الشركة من ٨٨٪ إلى ٩٢٪. وبناء على ذلك تم الحصول على حوالي ١٢ مليار و٣٠٠ مليون تومان من الأرباح من تخفيض الوقفات والإصلاحات.

أعلن الرئيس التنفيذي شركة باريسيان للتطوير النقل بالسكك الحديدية عن زيادة بنسبة ١٢٪ في الأرباح التشغيلية للشركة وزيادة رأس المال من ٢٥ مليار إلى ١٩٠ مليار تومان وأضاف: تم تكريم الرئيس التنفيذي للشركة كمدير لخلق القيمة لشخصين سنوات متتالية. ■

مدير مركز تطوير وابتكار المركبات الكهربائية إن الشرط الأساسي لتحقيق التقنيات الجديدة هو الموارد البشرية الإبداعية



من بين المراكز الرائدة في تقديم تصاميم جديدة لتعزيز منتجات صناعة السيارات مركز تطوير وابتكار المركبات الكهربائية، الذي تم إنطلاقه بالتعاون مع شركة ميديتك للأبحاث الهندسية في عام ٢٠٢١. من أجل دراسة أنشطة هذه الشركة بشكل أكبر، أجرينا مقابلة مع الدكتور سيد مهرداد هاشميان أصفهاني، مدير مركز تطوير وابتكار المركبات الكهربائية. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

مع أكثر من ١٧٠ متخصصًا ذكيًا وفعالًا، كل منهم ماهر في مجاله، اتخذت شركة ميديتك للأبحاث الهندسية خطوات لحل قضايا وتحديات البلاد وحلت حتى مشاكل الناس. قام هذا المركز بأنشطة وأبحاث مختلفة حول أجزاء المركبات الكهربائية ومعداتها الطرفية، مما أدى إلى رؤية أفضل للمركبات الكهربائية اليوم. تجدر الإشارة إلى أن مركز ابتكار وتطوير المركبات الكهربائية تم إنشاؤه من شركة ميديتك للأبحاث الهندسية، التي أطلقت أقسامًا مختلفة للقيام بأنشطة في مجال المركبات الكهربائية.

لقد تم إنجاز أعمال جيدة في مجال إنتاج المركبات الكهربائية، ومن الأمثلة على ذلك تصميم أجهزة الشحن السريع بتصميم المركز (المختار) الذي نفذته تعاونية أبحاث ميديتك لإكمال جزء من سلسلة إنتاج المركبات الكهربائية. تعتبر أجهزة الشحن السريع هذه فريدة من نوعها في العالم بشاشة تعمل باللمس مقاس ٢٧ بوصة، وبفضل الفريق القوي لهذا المركز، فإنه يتمتع بالكثير من الإبداع من حيث البرمجيات والأجهزة، ومن المؤمل أن تستمر التطورات الجيدة في هذا المجال.

لا توجد منصة جاهزة لخلق أفكار جديدة في مجال السيارات في البلاد، لذلك من المؤمل أن تؤدي تصرفات هذا المركز إلى خلق منصة لذلك. بالطبع، تم اتخاذ خطوات في هذا الصدد، بما في ذلك إعطاء السيارات لهذا المركز لتحويلها إلى كهربائية. من ناحية أخرى، من المخطط أن تمر السيارات التي لديها إمكانية التحول إلى كهربائية أيضًا بهذه العملية.

وتعمل الإدارات الأربعة للتعاونيات البحثية الطبية، ومركز ابتكار وتطوير المركبات الكهربائية (مختار)، ومركز التوجيه والدعم البحثي التطبيقي للمركبات الكهربائية، وسلسلة القيمة الوطنية للمركبات الكهربائية معًا، ومن المأمول أن يتم من خلال تنسيقها إنشاء منتجات جيدة نسبيًا.

عندما نبدأ في تدريب الموارد البشرية الفادرة، يمكننا بالتأكيد أن نرى تأثيرًا جيدًا للغاية في إنتاج السيارات، ونحصل أيضًا على حصة من سوق السيارات العالمية. إن الشرط لتحقيق التكنولوجيا الجديدة هو تدريب الموارد البشرية الإبداعية، وإذا حدث هذا في صناعة السيارات، فسوف يتسبب في تحولها. ■

المدير التنفيذي لشركة تنديس كاشان للنسيج تركيها هي منافس إيران في

تصدير السجاد المصنوع آلياً



تعد صناعة النسيج واحدة من أقدم وأبرز الصناعات في البلاد، والتي وجدت العديد من المتقدمين في السنوات الأخيرة مع زيادة السوق الاستهلاكية المحلية والأجنبية، وتعتمد عليها العديد من الصناعات والوظائف. ونظراً لأهمية هذه القضية، أجرينا محادثة مع المهندس غلام رضا نخ باف، المدير التنفيذي لشركة تنديس كاشان للنسيج وعضو مجلس إدارة شركة أصفهان نخباف لصناعة النسيج. قرأنا أجزاء من هذه المحادثة.

تعمل هذه الشركة حالياً بأكثر من ٤٠٠ عاملاً، وتتعاون مع تجار الجملة، وينقسم نشاطها الإجمالي إلى قسمين: الإنتاج والتجارة. تعد الجهود المبذولة للحفاظ على مبادئ الجودة في إنتاج المنتجات من بين الركائز الأساسية لشركة تنديس كاشان للنسيج حتى يكون للسوق جاذبية كافية لمنتجاتها. لحسن الحظ، نجحت هذه الشركة في أنشطتها الإنتاجية وتصدر حالياً إلى العراق وإندونيسيا وأفريقيا والصين وأفغانستان وباكستان. نظراً لأن المبيعات والمواد الخام وفي النهاية رضا العملاء تعتبر أهم أجزاء الإنتاج، فقد ركزت شركة تنديس كاشان للنسيج على هذا المجال. يُنصح بأنه إذا كان المصنع يبحث حقاً عن الإنتاج الأمثل، فيجب عليه توفير مرافق الإنتاج وإيلاء اهتمام خاص لهذه الفئات الثلاث. حالياً، كمية إنتاج السجاد في البلاد عالية ولا يمكن لأحد زيادة السعر المحدد دون سبب، ومع ذلك، فإن سعر أو رخص هذا المنتج يعتمد على جودة مواده ولا يمكن لأي مصنع زيادة سعره دون سبب.

من القضايا المهمة في التسويق حضور المعارض، ولهذا الغرض، نشارك في المعارض المحلية والمعارض في دبي والصين ودول أخرى أو نعرض منتجاتنا هناك من خلال ممثلين. كما نشارك في معرض طهران سنوياً، ونجذب ١٠٠ عميل جديد في كل مرة، والآن وصل العدد الإجمالي منهم إلى ٧٠٠، لكن الطاقة الإنتاجية لـ ٢٠٠ منهم لا تزال فارغة بسبب الجودة العالية لهذا المنتج. لقد حاولنا دائماً تقديم أفضل منتج بأفضل لون للسوق. بالتأكيد، ما دمنا على قيد الحياة، فنحن بحاجة إلى كل ضروريات الحياة، ومنها السجاد. فالسجاد، مثل الملابس، يحتاجه الإنسان دائماً ويحتاج إلى استبداله بعد أن يتقدم في العمر، وتختلف فترة الاستبدال هذه من شخص لآخر ومن أسرة إلى أخرى. فمن الممكن أن يحتاج شخص ما إلى استبدال أجهزته المنزلية بعد بضعة أشهر، وآخر بعد عدة سنوات، لكن النقطة المهمة هي أن الحاجة إلى هذا المنتج لن تختفي أبداً. ■

رئيس مجلس الإدارة والمؤسس المشارك لعلامة ناريان التجارية

وتتعرض الصناعات في البلاد لضغوط كبيرة



في السنوات الأخيرة، تنافست العديد من العلامات التجارية في صناعة الملابس، حيث تحاول كل منها زيادة المزايا التنافسية للسوق لصالحها من خلال استخدام تصميمات صديقة للعملاء وحديثة، واستخدام مواد خام عالية الجودة وزيادة التخصص. المعرفة الإنتاج. لمزيد من التحقيق في هذه الصناعة، ذهبنا إلى علي شاکر، رئيس مجلس الإدارة والمؤسس المشارك لعلامة ناريان التجارية، وأجرينا محادثة معه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

لقد كان جهدنا هو تقديم علامة ناريان التجارية إلى السوق بناءً على المعايير الحالية لعالم الموضة والأزياء والتي يتم تطبيقها على معظم العلامات التجارية الشهيرة؛ لذلك، في مجال التصميم والإنتاج والتسويق، وكذلك في جودة الخياطة والمواد الخام، فإننا نعتد على المعايير المستخدمة في الشركات ذات السمعة الطيبة.

ينصب تركيزنا على المنتجات عالية الجودة التي تلبى احتياجات ومتطلبات عالم الموضة. بالإضافة إلى الجودة والتصميم الخاص والمختلف، تشمل البرامج الأخرى لهذه العلامة التجارية تحسين التغليف وتوفير خدمات ما بعد البيع وإطلاق نادي العملاء لزيادة التواصل مع الجمهور والحفاظ عليه. كما أن الإعلان المستهدف في وسائل الإعلام العالمية وتقديم المنتجات وفقاً للمعايير العالمية والمشاركة في المعارض الدولية المرموقة سيكون جزءاً من الخطط المستقبلية المحتملة لدخول الأسواق العالمية لعلامة ناريان التجارية. التصميم والجودة العالية والأسعار التنافسية والإعلانات الفعالة تجذب انتباه السوق المحلية نحو العلامات التجارية الإيرانية. لدينا الكثير من التوقعات من الحكومة، ولكن الأهم هو تخفيض تعرفه المواد الخام والسماح بدخول المواد الخام المتنوعة وعالية الجودة إلى البلاد، وتسهيل دخول المعدات الحديثة، إمدادات العملة والطاقة، والتي لسوء الحظ يتعرض المنتجون لضغوط شديدة في عدة حالات. هناك الكثير من القوانين التي تضر بصناعة الملابس وسيكون من الصعب الاختيار من بينها، ولكن من بين جميعها، يمكننا أن نذكر حالتين من قوانين الضرائب والتعريفات الجمركية الأكثر إزعاجاً. لقد ضاعفت هذه القوانين من صعوبة عملنا.

بشكل عام، ينبغي القول إن الضغوط على الصناعات حالياً صعبة ومرهقة للغاية، ونحن نبحث دائماً عن طريقة للسير على الطريق بشكل جيد. أمل أنه بسبب المشاكل الخطيرة الموجودة في طريق الصناعة والإنتاج، ستتمكن صناعة الملابس في إيران أخيراً من التغلب على هذه العقبات والعثور على مكانها. ■

الرئيس التنفيذي لمجموعة آراز فراز جهان
للتجارة الصناعية

نحن نواجه مفارقة البطالة ونقص القوى العاملة

إن أحد أكثر العناصر تأثيراً في نمو الإنتاج هو تدريب القوى العاملة، بحيث يمكن حل التحديات والقضايا القائمة بالاعتماد على المعرفة، وباستخدام خبرة هذه القوى، يمكن تقديم منتج عالي الجودة وصادق للعملاء إلى السوق. لمزيد من دراسة هذه القضية، ذهبنا إلى المهندس ميثم جواهري بور، الرئيس التنفيذي لمجموعة آراز فراز جهان للتجارة الصناعية ومالك العلامة التجارية جولا، وأجرينا معه محادثة. قرأنا أجزاء من هذه المقابلة.

في الواقع، بدأ جزء كبير من أنشطتنا باستراتيجية إنتاج بدون مصنع؛ وبهذه الطريقة، من خلال تحديد أفضل الموردين لأجزاء الآلات المختلفة، أمرناهم بتصنيع الأجزاء بناءً على الاحتياجات والمعايير الفنية، ثم قمنا بتجميع هذه الأجزاء في مصنع في الصين. في هذا الصدد، كان أحد أهم أسباب نجاحنا هو توريد الأجزاء من أفضل العلامات التجارية المتاحة في السوق الصينية، بما في ذلك العلامات التجارية الألمانية واليابانية والتاوانية. كما ذكرت، فإن بعض المنتجات الإلكترونية والتحكمية المستخدمة في الآلات تم تركيبها بالكامل داخل الشركة وعلى الآلات بعد فترة، بالاعتماد على المعرفة والهندسة المتخصصة للشركة. في رأيي، فإن أهم ركيزة لأي عمل تجاري هي الموارد البشرية، وقد شهدنا هذه المسألة بوضوح في الشركة. ولأن بيتنا يعتمد على التكنولوجيا، فقد كانت الموارد البشرية المتخصصة هي القوة الدافعة وراء تحقيق الشركة لأهدافها ومشاريعها. وبالمثل، في المبيعات والأسواق الدولية، فإن الموارد البشرية ذات الخبرة والمتخصصة لها أهمية كبيرة في شركتنا.

الجامعة ليست مهمة فحسب، بل كانت أيضاً عاملاً مؤثراً في تطوير أنشطتنا. بالنظر إلى رؤية الشركة، كانت نظرتنا للأنشطة والأعمال عالمية. في عالم اليوم، لا يمكن تحقيق التنمية دون التسلح بالعلم والتكنولوجيا والاستفادة من الموارد البشرية ذات المعرفة والمهارة المتخصصة، مما حدد علاقتنا الوثيقة دائماً بالجامعة.

إن مشكلة البطالة في بلادنا مع نقص القوى العاملة هي بحد ذاتها مشكلة اجتماعية كبرى ومرض اقتصادي وسياسي يعود إلى السياسات الكلية والقرارات الخاطئة التي اتخذها مديرو وحكام المجتمع. وهم بالتأكيد من يجب أن يفكروا في هذه القضية. عندما نصل إلى جذور المشكلة، يجب أن ننتبه إلى التفاصيل وننظر إلى جميع الجوانب بشكل منهجي وتحليلي. إذا رأينا أنه لا يمكن العثور على عمال، فهناك مشكلة في البنية التحتية الاقتصادية وهي ناجمة عن مشاكل تراكمت بمرور الوقت وأصبحت من الصعب حلها. ■

مؤسس ومالك مطعم شاطر عباس ٤٢ عاماً من العمل والجهد من أجل العلامة التجارية «شاطر عباس»



قبل أن يصبح صاحب مطعم مشهوراً وذوي خبرة، كان علي أكبر رهبري ضابط شرطة مرور تقاعد برتبة عقيد، وقبل أكثر من أربعة عقود، افتتح مطعم شاطر عباس في أقصى شمال مدينة طهران الصاخبة تحت جسر يُعرف باسم بارك وي. حاليًا، يعمل في هذا المطعم أكثر من ١٥٠ شخصاً ويتم دفع ٣٥٠ مليون تومان في أقساط التأمين و٢ مليار و٥٠٠ مليون تومان في الرواتب لموظفيه شهريًا. قرأنا أجزاء من المقابلة مع مؤسس ومالك مطعم شاطر عباس التي أجرتها مجلة «عالم الاستثمار» الشهيرة.

بالإضافة إلى ذلك، أنا أول إيراني يقوم بتثبيت تندور في نفس الوقت الذي افتتح فيه مطعمًا. كان العديد من العملاء سعداء بالخبز الطازج الذي يخرج من التندور، وكان هذا أحد العوامل الرئيسية في جذب العملاء. بالطبع لم تكن هذه الفكرة سهلة، وفي الوقت نفسه حذرنا اتحاد الخبازين عدة مرات من سبب قيامنا بخبز الخبز، وكان ردنا أننا نشترى الدقيق من السوق المفتوحة ولا نزعج أحدًا.

مقارنة بالمنطقة بأكملها، فإن «شاطر عباس» هو الأرخص. في المطاعم الأخرى، يبلغ سعر الأرز ١٥٠ ألف تومان، ونحن ندفع ٩٥ ألف تومان لنفس الأرز. أعتقد أنه في هذه الظروف، لا ينبغي للناس أن يتحملوا تكاليف إضافية. لقد خلقنا الظروف حتى يتمكن كل شخص لديه أي ميزانية من القدوم إلى مطعم شاطر عباس.

نعم، لدينا عملاء من العراق ودول أخرى، وخاصة من أوروبا. إن قرب فندق استقلال من مطعم شاطر عباس ميزة خاصة. عندما يبحث ضيوف فندق استقلال عن مطعم جيد بالقرب من الفندق، لحسن الحظ، يعطي الجميع عنوان هذا المطعم. لاحظ أنه لا يوجد طريق من فندق استقلال إلى المطعم، ويسلك العديد من العملاء هذا الطريق. بالطبع، يهتم العملاء الأجانب بالمطبخ الإيراني.

لدينا أيضًا مبادئ لأنفسنا. جودة الطعام هي شرطنا الأول والرئيسي، في كثير من الأحيان يتصل بنا أشخاص تناولوا الطعام في مطاعم شاطر عباس الأخرى، ويقولون إن جودة الطعام ليست جيدة، وهذا يزعجنا كثيرًا. نرحب بالأشخاص المهتمين بفتح مطعم شاطر عباس والحصول على نقاط منا، بالطبع بشرط أن نراقب جودة الطعام بأنفسنا. ■

ايريتك مؤثرة في تطوير الصناعة الإيرانية

تعمل شركة الهندسة الدولية الإيرانية (ايريتك) مع الإدارة الجديدة على توظيف الأشخاص النشطين داخل مجمع ايريتك أو من خارج المنظمة، وتشكيل العديد من مجموعات العمل لحل المشكلات بسرعة وتنظيم وضع المشاريع قدر الإمكان. كانت المجالات الرئيسية لهذه الأنشطة في قسمين: «تقدم المشروع» و«النمو والتطوير التنظيمي».

تقدم المشروع

يهدف تقدم المشاريع، قام الرئيس التنفيذي ونائب مدير المشروع بزيارة مواقع المشاريع باستمرار والتعرف على جميع مشاكلهم، والتفاوض مع أصحاب العمل، والاستماع إلى مطالبهم. بالإضافة إلى ذلك، تم عقد أكثر من ٤٠ اجتماعاً لمراجعة قضايا ومشاكل المشروع وإيجاد حلول تشغيلية بحضور جميع نواب المديرين وكبار المديرين في المنظمة والرئيس التنفيذي نفسه، مما أدى أيضاً إلى نتائج جيدة جداً للمشاريع. ومن أهم النتائج التي تم تحقيقها ما يلي:

- ضرورة الوفاء بالجدول الزمني لإطلاق القوس الأول من مشروع صناعة الصلب في قينات، والذي تم الوعد به خلال فترة الإدارة السابقة وتم الانتهاء منه في فبراير ٢٠٢٣، أي بعد ١٦ عاماً من بدء هذا المشروع، مع توظيف مدير مشروع كفاء وإزالة العوائق التنظيمية الداخلية.
- الانتهاء بنجاح من أول عملية صهر لمشروع فولاذ قينات في نهاية سبتمبر ٢٠٢٤ والتخطيط لأولى عمليات الصب قبل نهاية هذا العام
- تحسين فريق إدارة مشروع إحياء أردبيل وتحقيق تقدم كبير، وكذلك تحسين فريق إدارة مشروع إقليد

- المتابعة المستمرة فيما يتعلق باستقطاب تعاون شركة دانييلي في مشروع صناعة الصلب والدرفلة في كوروه كردستان من أجل البدء في المشروع الرئيسي في أقرب وقت ممكن

- العديد من المفاوضات التعاقدية والقانونية مع صاحب مشروع تركيز خام الحديد في سنجان من أجل تغيير الآلية التنفيذية والمالية للعقد في مختلف الأقسام (E, P, C) من سعر ثابت إلى تكلفة زائدة بالإضافة إلى خدمات الإدارة (MC). ولحسن الحظ، تم حل هذه القضايا من خلال ملحقين وتم منح ايريتك من تكبد خسائر فادحة في هذا المشروع.

- التفاوض والاتفاق مع شركة مباركة للصلب، صاحب مشروع زيادة سعة تجديد الوحدة (F)، وكذلك التفاوض والاتفاق مع شركة هرمزجان للصلب، صاحب مشروع زيادة خزانات الحديد الإسفنجي
- مفاوضات عقد مستمرة مع صاحب العمل كردستان جولد وأخيراً توقيع الملاحق بناءً على تغيير الآلية المالية

- الفوز بمشروع (EPC) لمصنع لف القضبان واللفائف ميبند في يونيو من هذا العام وبدء أنشطة هذا المشروع والمفاوضات مع الفينين المعنيين منذ يوليو

النمو والتطور التنظيمي

من أجل تعزيز عملية تقدمها التنظيمي وموهرها وتطويرها، اتخذت شركة إيران الدولية للهندسة تدابير فعالة، وأهمها إحياء العلامة التجارية ايريتك بحضور قوي في وسائل الإعلام والمعارض واللوحات المتخصصة بمساعدة خبراء من فريق العلاقات العامة الجديد وعقد جمعية ايريتك ٢٠٢٣ بنجاح. ■

مدير الطباعة الحجرية في شركة كلك صبا

إن زيادة الجودة في الإنتاج والصادرات هي المبدأ الأكثر أهمية في العلامات التجارية



تنقسم الطباعة في إيران بشكل أساسي إلى حوالي ٨ فئات مستخدمة على نطاق واسع، وفي معظمها تعتبر الطباعة الحجرية تخصصاً مهماً. يشير موضوع الطباعة الحجرية عمومًا إلى نشاط يُطلق عليه أيضاً "الطباعة المسبقة" في صناعة الطباعة. من أجل دراسة صناعة الطباعة في البلاد، أجرينا مقابلة مع المهندس جواد أقاجانلو، مدير شركة كلك صبا للطباعة الحجرية. قرأنا أجزاء من هذه المقابلة.

لقد شهدت صناعة الطباعة الحجرية والطباعة في بلدنا تقدماً جيداً من حيث الجودة والسرعة والدقة بعد وصول آلة "ضبط الألواج"، ومن غير المرجح أن يتم العثور على بديل لها قريباً. كما كانت برامج الرسومات الجديدة فعالة في التطور السريع لهذه الفئة وزادت من سرعتها ودقتها.

لقد تراجعت المنتجات المطبوعة مع ظهور التسويق الرقمي، مما تسبب في نقص فرص العمل لبعض زملائنا، ولكن في كلك صبا، حاولنا التعويض عن ذلك من خلال زيادة الخدمات المتخصصة وليس فقط منع فقدان الوظائف، بل وجذب عملاء جدد أيضاً. تضع هذه الشركة الدقة والجودة في خدماتها في المقام الأول قبل كل شيء، ولحسن الحظ، فهي واحدة من شركات الطباعة الحجرية التي تقدم خدمات متنوعة مثل تخطيط الصفحات والتنسيق والتصميم وإعداد النماذج الأولية وجميع الخدمات المتوقعة من مصمم الطباعة الحجرية الجيد، وهذه واحدة من نقاط قوتها. أيضاً، من خلال استخدام المواد الخام عالية الجودة، أصبحنا واحدة من العلامات التجارية للطباعة الحجرية في تقديم الخدمات والتألق دون أي مشاكل.

إن المبدأ الأكثر أهمية في مجال العلامات التجارية هو زيادة جودة المنتجات والصادرات.

لا يحق للنقابات الدخول في الأنشطة الاقتصادية بأي شكل من الأشكال، وواجبها ودورها هو في الأساس مراقبة ومتابعة وإزالة العوائق في الفئات الخاضعة لإشرافها، وكذلك متابعة واقتراح والتشاور مع الهيئات والمؤسسات الحكومية لتحسين بيئة العمل.

مع الاتجاه الحالي في العالم، والذي هو دائماً في حالة من التغيير والديناميكية، فإن تقدم صناعة الطباعة الحجرية في مجال الطباعة مع تحديث البرامج الرسومية ووجود الذكاء الاصطناعي أمر لا مفر منه، وهذه مهمة تجبر زملائي على تحسين مستواهم العلمي والمهني. لقد درست صناعة الطباعة الحجرية قوى متخصصة وذات خبرة عالية، والتي

يجب أن نكون شاكرين لها ونستخدم خدماتها. ■

لقد قدم العصر الرقمي طريقاً جديداً للمصورين



في مقابلة مع مسعود مسعود نيا، المصور البارز ورئيس مجموعة تقييم الأداء في تفتيش جامعة شيراز للعلوم الطبية والمنطقة الخامسة في البلاد، والإدارة الداخلية للمجمع الثقافي والرعاية لجامعة شيراز، ذكر. لقد فحصنا وضع صناعة المطاعم، وكذلك فن التصوير الفوتوغرافي وتطبيقه في الصناعة. قرأنا أجزاء من هذه المقابلة.

كمدير تجاري، استخدمت الأساليب التالية لإدارة وتوسيع هذا العمل:

• أبحاث السوق وتقييم الاحتياجات: من خلال دراسة السوق بعناية وفهم احتياجات العملاء، نحاول تقديم منتجات عالية الجودة تلبي متطلبات العملاء.

• تحسين جودة وتنوع المنتجات: من خلال تحسين جودة المواد الخام، نقوم بتنوع أنشطة المطاعم والقائمة لجذب أذواق مختلفة من العملاء، بما في ذلك الشركات.

• التواصل بشكل أفضل مع العملاء: من خلال إنشاء قنوات اتصال فعالة، نحصل على آراء العملاء واقتراحاتهم لتحسين الخدمات.

• استخدام التقنيات الحديثة: نستخدم التقنيات الحديثة لتحسين العمل الداخلي مثل إدارة سلسلة التوريد والطلب عبر الإنترنت لإنجاز عملنا بشكل أسرع وأفضل.

• توسيع شبكة التوزيع: نعمل على توسيع شبكة التوزيع والتعاون مع الشركات والمؤسسات الأخرى لكسب أسواق جديدة وزيادة حصتنا في السوق.

تساعدنا هذه الأشياء على التنافس بشكل أفضل في السوق وتنمية أعمالنا.

موضوعاتي المفضلة هي في الغالب لحظات الحياة البسيطة واليومية التي غالباً ما يتم تجاهلها. أحاول عرض الجُماليات الصغيرة والتفاصيل الخاصة التي ألاحظها في الحياة الطبيعية ومحيطي. مصدر إلهامي الأكبر في التصوير الفوتوغرافي هو الطبيعة والتجارب الإنسانية.

بصفتي شخصاً لديه خلفية إدارية وجديداً في الفنون البصرية، كانت تجربة كوني أميناً رحلة مثيرة للاهتمام وتحدياً للغاية بالنسبة لي.

بصفتي مصوراً علمت نفسي بنفسي، يمكنني القول إن فن التصوير الفوتوغرافي خضع لتغيرات هائلة في العصر الرقمي، مما خلق فرصاً فريدة مثل سهولة الوصول إلى أدوات التحرير والبرامج للفنانين، مما يسمح لنا بالتعبير عن إبداعنا أكثر من أي وقت مضى. كما أتاحت الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي إمكانية وصول أعمالنا إلى العالم في غمضة عين والتواصل مع جمهور أوسع. إلى جانب هذه الفرص، هناك أيضًا تحديات، وأحد أكبر هذه التحديات هو تشعب المحتوى المرئي. ■

عضو مجلس إدارة وأمين عام غرفة التجارة
الإيرانية الأفريقية المشتركة

أفريقيا سوق مهمة للتجارة العالمية

إذا وضعنا في الاعتبار الأهداف طويلة المدى عند صياغة السياسات والبرامج التنفيذية وتصرفنا بصبر وذكاء في عملية صنع القرار، فيمكننا أن نكون متفائلين بشأن استخدام قدرات السوق في البلدان الأخرى لزيادة مستوى العلاقات التجارية. السوق الأفريقية هي واحدة من الأسواق الجيدة جداً للاستثمار والتي جذبت الناشطين الاقتصاديين من العديد من البلدان اليوم وجلبت لهم أرباحاً ضخمة. في ضوء ذلك، أجرينا محادثة مع السيدة مهوش نيكبور، عضو مجلس إدارة وأمين عام غرفة التجارة الإيرانية الأفريقية المشتركة. قرأنا أجزاء من هذه المقابلة.

من أهم ميزات غرفة التجارة الإيرانية الأفريقية المشتركة هي الاستشارة والإشراف والدعم، والتي تلعب دوراً تكميلياً ومكملاً لطلبات الأعضاء وغير الأعضاء؛ بمعنى أنها كانت مسؤولة عن جزء من التسويق والتحقق والتحليل والمراجعة المستمرة للسوق، مما زاد من اهتمام رجال الأعمال الإيرانيين وتوسيع العلاقات مع أفريقيا.

وبما أن القارة الأفريقية قارة مهمة للتجارة العالمية، فلا بد أن نفكر في خلق توازن تجاري مناسب في التجارة مع دول هذه القارة من حيث الواردات والصادرات. ومن أجل تعديل التوازن التجاري، يمكننا أن نتخذ إجراءً باستيراد السلع، بما في ذلك الأغذية والمنتجات الزراعية والمعدنية، من دول القارة الأفريقية.

تمتلك الدول الأفريقية بقدرات اقتصادية وتجارية غير عادية، ولهذا السبب تسعى العديد من الدول الصناعية وشبه الصناعية في العالم إلى إقامة علاقات تجارية معها. إن عدم الاعتراف بالقدرات بين رجال الأعمال في كلا البلدين في التجارة مع أفريقيا ومداها، ومشاكل البنية الأساسية في النقل، فضلاً عن الافتقار إلى المعرفة الكافية، تسببت في عدم تطور سوق الدول الأفريقية كما ينبغي.

إن خلق البنية الأساسية اللازمة لتوسيع العلاقات، بما في ذلك تطوير وتعزيز خطوط الشحن والجوية، وحل مشاكل التحويلات المالية والتقنية، أمر ضروري لتوسيع العلاقات والتعاون بين البلدين. مع الأخذ بعين الاعتبار الظروف الخاصة لكل دولة أفريقية، ينبغي إعداد وتنفيذ خطة تتناسب مع وضع كل دولة لتطوير العلاقات بين هذه الدول، بحيث تكون مصدراً لاتخاذ قرارات بناء وفعالة لتعزيز الاقتصاد والفعالية بين إيران والدول الأفريقية. ونحن نسعى إلى إعداد وثيقة وخارطة طريق للتطلعات المستقبلية وبما يتماشى مع الخطط المتقدمة لتطوير العلاقات الاقتصادية مع الدول الأفريقية من خلال نهج التواصل. ■



مؤسس ومدير مركز «هنرمندان برتر» الجمع بين الأفكار القوية يجعل العمل يدوم



شهاب سرشت هو مؤسس ومدير مركز «هنرمندان برتر» (كبار الفنانين) ولديه حوالي 6 سنوات من الخبرة في التدريس على المستوى الجامعي. نقرأ أجزاء من المقابلة مع هذا المحاضر الجامعي والفنان. هناك العديد من العوامل الأساسية المهمة جداً للنجاح في مجال الرسم التوضيحي والتصميم الجرافيكي.

- المهارات التقنية والإلمام بالأدوات الحديثة
- إتقان برامج Adobe Photoshop وIllustrator وغيرها من البرامج وأدوات التصميم ذات الصلة
- الإلمام بتقنيات الرسم التوضيحي والتصميم لإنشاء أعمال فريدة وعالية الجودة. لتنفيذ الأفكار والإبداعات الفنية في مشاريع التصميم التوضيحي والجرافكي، عادةً ما أتبع بعض الخطوات:
- احتياجات البحث والتحليل: أولاً أقوم بتحليل احتياجات المشروع والغرض منه بعناية. على سبيل المثال: من المهم جداً أن تعرف بالضبط الغرض أو العلامة التجارية أو الرسالة التي يجب نقلها. يساهم هذا البحث في جودة العمل.
- البحث والاستلهم من أساليب اليوم والتصميم الأولي والدراسة والتحليل وتعديلات التصميم
- استخدام التقنيات الرقمية وأدوات التصميم، فضلاً عن الخبرة وردود الفعل والنتيجة النهائية
- باعتباري مستشاراً فنياً وخبيراً في شؤون الرسامين، أواجه مجموعة متنوعة من الطلبات، وكل منها يتطلب اهتماماً خاصاً. يبحث العديد من الرسامين عن إرشادات في اختيار الأسلوب أو التقنية المناسبة لأعمالهم، بحيث يمكنهم من خلال معرفة أفضل بالتقنيات والأساليب الفنية المختلفة، اختيار الأسلوب والتقنيات الأكثر توافقاً مع خصائصهم الشخصية ورسائلهم الفنية.
- في رأيي، التحدي الأكبر الذي يواجه فناني الجرافيك في إيران هو عدم وجود الدعم الكافي من المؤسسات الحكومية والخاصة. ويمكن أن يوجد هذا التحدي في عدة قطاعات مختلفة، مثل فرص العمل والفرص الاقتصادية، وارتفاع أسعار الأدوات، بما في ذلك توفير قطع غيار الكمبيوتر لتحسين الجودة للأعمال الشاقة، وعدم وجود خبرة كافية لدخول الأسواق، وعدم الاهتمام بالأعمال التجارية. المعرفة في الجامعات يعتمد الفرق بين العمل الفني الناجح والعمل العادي في الصورة على عدة عوامل منها المفاهيمية والتقنية والعاطفية.
- الفكرة والسرور والتواصل مع الجمهور
- المهارة في التقنيات والاهتمام بالتفاصيل
- الأصالة والأسلوب الشخصي وإثارة العواطف
- الملاءمة للجمهور ومنصة العرض والتوقيت والتزامن
- استخدام تقنيات أو ألوان أو مفاهيم غير متوقعة يمكن أن يكون له تأثير بارز.
- العمل الفني الناجح هو نتيجة مزيج من الأفكار القوية والتنفيذ الفني المثالي والأصالة الفنية والتأثير العاطفي على الجمهور، وهذه العوامل مجتمعة تجعل العمل الفني يتجاوز حدود العمل العادي ويصبح عملاً دائماً عمل رائع. ■

قالت المؤلفة والقيّمة وخبيرة الفنون البصرية

العمق الفكري والابتكار، مفتاح النجاح في خلق الأعمال الفنية

في مقابلة مع السيدة زهرا ضميرآزاد، وهي جامعة كتب لأعمال الفنون البصرية وتعمل في مجالات مختلفة مثل الكتابة والتنسيق، وماجستير في الفنون البصرية، والاستشارات الفنية، ومدربة التصميم والرسم، ومدربة ريادة الأعمال، تناولت "أهم" معايير نجاح الفنان" وناقشنا "التحدي الأكبر للفنانين الشباب في دخول الفنون البصرية". نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.



كان دافعي الأساسي لتوثيق أعمال الفنون البصرية ككاتب ومؤلف هو الارتباط العميق والمباشر بالثقافة البصرية وتاريخ بلادنا، فضلاً عن الحفاظ على هذا التراث الثقافي وإحيائه. باعتبارها واحدة من الفروع الثقافية الهامة، تلعب الفنون البصرية دوراً هاماً في شرح الهوية الثقافية والتاريخية للأمة. إن جمع هذه الأعمال وتوثيقها، بالإضافة إلى حمايتها من النسيان والاضمحلال، يوفر إمكانية تقديم التصميم والتقنيات والجماليات الفنية الإيرانية إلى الجمهور العالمي.

تعتمد معايير اختيار الأعمال والفنانين إلى حد كبير على الموضوع والغرض من المعرض ومجتمع الجمهور.

- الارتباط بموضوع المعرض: يجب أن تكون الأعمال منسجمة مع المفاهيم والأهداف العامة للمعرض. إن اختيار الأعمال التي تشرح موضوع المعرض بشكل جيد سيخلق تجربة فريدة ومتناغمة للجمهور.
- الجودة الفنية: إن خبرة الفنان وإبداعه مهمان جداً في إنجاز العمل. يجب أن تكون الأعمال قوية من الناحية الفنية ولها أفكار مبتكرة.
- التنوع: إن الاهتمام بتنوع الأساليب والتقنيات والوسائط في اختيار الأعمال له أهمية خاصة. وهذا يجعل المعرض يقدم تجربة شاملة ومتعددة الطبقات للجمهور.

- عكس الثقافات ووجهات النظر: إن محاولة عرض الفنون التي تظهر التنوع الثقافي والاجتماعي تلعب دوراً مهماً في إثراء محتوى المعرض. يمكن لهذه المعايير والاستراتيجيات أن تساعد المعارض على عكس التنوع الحقيقي وعمق الفنون البصرية وخلق تجربة شاملة وديناميكية للزوار. أعتقد أن نجاح الفنان يعتمد على مجموعة من العوامل المختلفة ولا يمكن أن يقتصر على معيار واحد أو اثنين. بالطبع، جودة العمل الفني مهمة جداً في المقام الأول، لكن هذا ليس سوى جانب واحد من معادلة النجاح.

جودة الأعمال الفنية:

إدارة الفن:

التواصل والتشبيك:

الاستمرارية والالتزام بهيكلية العمل

فهم السوق والجمهور:

إن الجمع بين هذه العوامل، إلى جانب جودة الأعمال، يمكن أن يساهم في نجاح الفنان. الفن عبارة عن رحلة، وبدلاً من التركيز فقط على الجوائز والأوسمة، من المهم التركيز على النمو المستمر والتعلم وكيف يمكننا إسماع أصواتنا في عالم الفن. إذا تمكن الفنانون من أخذ هذه الأبعاد في الاعتبار، فستكون لديهم فرصة أفضل للنجاح. ■

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

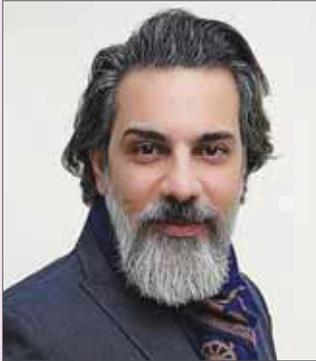


@dsarmaye_ir

WORLD OF INVESTMENT



Founder and Director of the Center for Superior Artists Combining powerful ideas makes a work last



Shahab Seresht is the founder and director of the Center for Superior Artists and, with about 6 years of experience teaching at the undergraduate level, works as a master of illustration, graphic designer, university lecturer (graphics), and art consultant and expert. We read parts of the interview with this university lecturer and artist.

To succeed in the field of illustration and graphic design, there are several key factors that are very important.

- Technical skills and familiarity with modern tools
- Mastery of Adobe Photoshop, Illustrator and other related software and design tools
- Familiarity with illustration and design techniques to create unique and high-quality works.

To implement artistic ideas and creativity in illustration and graphic design projects, I usually follow several steps:

- Research and analysis of needs: First of all, I carefully analyze the needs of the project and its goal. For example; It is very important to know exactly the goal, brand or message that needs to be conveyed. This research helps in the result of quality work.
- Search and inspiration from current styles, design and initial study, analysis and design modifications
- Use of digital techniques and design tools as well as experience, feedback and final result

As a consultant and art expert for painters, I face a variety of requests, each of which requires special attention. Many painters are looking for guidance in choosing the right style or technique for their works, so that by better understanding different techniques and artistic styles, they can choose the style and techniques that best match their personal characteristics and artistic messages.

In my opinion, the biggest challenge that graphic artists in Iran face is the lack of sufficient support from government and private institutions. This challenge can exist in several different areas, such as job and economic opportunities, the high cost of tools, including the provision of computer parts to improve quality for heavy work, not having enough experience to enter the markets, and little attention to business knowledge in universities.

The difference between a successful work of art and an ordinary work of art depends on several factors, including conceptual, technical, and emotional.

- Idea, storytelling, and connection with the audience
- Skill in techniques and attention to detail
- Originality and personal style, and evoking emotions
- Suitability for the audience and the presentation context, timing, and synchronicity
- The use of techniques, colors, or concepts that are not expected can have a prominent effect.

A successful work of art is the result of a combination of powerful ideas, impeccable technical execution, artistic originality, and an emotional impact on the audience. Together, these factors cause the work of art to transcend the boundaries of an ordinary work and become a lasting and admirable work. ■

Photographer and collector of visual arts

The digital age has provided a new path for photographers



In an interview with Masoud Masoudnia, a prominent photographer and the head of the performance evaluation group of the inspection of Shiraz University of Medical Sciences and the 5th region of the country, and the internal management of the

cultural and welfare complex of Shiraz University, he mentioned. We examined the status of the catering industry, as well as the art of photography and its application in the industry. We read parts of this interview. As a commercial director, I have used the following methods to manage and expand this business:

- Market research and needs assessment: By carefully studying the market and understanding customer needs, we try to provide quality products that meet customer demands.
- Improving the quality and diversity of products: By improving the quality of raw materials, we diversify the catering activities and menu to attract different tastes of customers, including companies.
- Better communication with customers: By setting up effective communication channels, we get customer opinions and suggestions to improve services.
- Using new technologies: We use modern technologies to improve internal work such as supply chain management and online ordering to do our work faster and better.
- Expanding the distribution network: We expand the distribution network and cooperate with other companies and institutions to gain new markets and increase our market share.

These things help us to compete better in the market and grow our business.

My favorite subjects are mostly simple and everyday moments of life that are often overlooked. I try to showcase the small beauties and special details that I observe in natural life and my surroundings. My biggest inspiration in photography is nature and human experiences.

As someone who has a management background and is new to the visual arts, the experience of being a curator has been a very interesting and challenging journey for me.

As a self-taught photographer, I can say that the art of photography has undergone tremendous changes in the digital age, creating unique opportunities such as easy access to editing tools and software for artists, allowing us to express our creativity more than ever before. The internet and social media have also made it possible for our works to reach the world in the blink of an eye and connect with a wider audience. Along with these opportunities, there are also challenges, one of the biggest of which is the saturation of visual content. ■

Kelke Saba Lithography Manager

Increasing quality in production and exports is the most important principle in branding

Printing in Iran is mainly divided into about 8 widely used categories, in most of which lithography is considered an important specialization. The topic of lithography generally refers to an activity that is also called “pre-printing” in the printing industry. In order to examine the



country’s printing industry, we have conducted an interview with Engineer Javad Aghajanloo, the director of Kelke Saba Lithography. We read parts of this interview.

The lithography and printing industry in our country has experienced and made good progress in terms of quality, speed and accuracy after the arrival of the “plate setter” machine, and it is unlikely that a replacement for it will be found soon. Also, new graphic software has been effective in the rapid evolution of this category and has increased its speed and accuracy.

Printed products have been declining with the advent of digital marketing, which has caused some of our colleagues to be underemployed, but at Kelke Saba Lithography, we have tried to compensate for this by increasing more specialized services and not only prevent job losses, but also attract new customers. This company prioritizes accuracy and quality in its services above all else, and fortunately, it is one of the lithographies that offers various services such as page layout, formatting, design, mock-up preparation, and all the services expected of a good lithographer, and this is one of its strengths. Also, by using high-quality raw materials, we have become one of the lithography brands in providing services and zing without any problems.

The most important principle in the field of branding is to increase the quality of products and exports.

Unions do not have the right to enter into economic activities in any way, and their duty and role is mainly to monitor, follow up and remove obstacles in the categories under their supervision, as well as to follow up, suggest and consult with government organizations and institutions to improve the business environment.

With the current trend in the world, which is always in a state of flux and dynamism, the progress of the lithography industry in the field of printing with the updating of graphic software and the presence of artificial intelligence is inevitable, and this is a task that forces my colleagues to improve their scientific and professional level. The lithography industry has trained highly specialized and experienced forces, for whom we should be grateful and use their services. ■

Writer, curator, and visual arts expert stated

Intellectual depth and innovation are the keys to success in creating works of art

In an interview with Ms. Zahra ZamirAzad, the compiler of the book Visual Arts Works, who works in various fields including writing, curating, visual arts master’s degree, art consulting, design and painting instructor, and entrepreneurship instructor, we examined “the most important criteria for an artist’s success” and “the biggest challenge for young artists in entering the visual arts.” We read parts of this interview.

My main motivation for documenting visual arts works as a writer and author has been a deep and direct connection with the visual culture and history of our country, as well as the preservation and revival of this cultural heritage. Visual arts, as one of the important cultural branches, play an important role in explaining the cultural and historical identity of a nation. Collecting and documenting these works, in addition to protecting them from oblivion and decay, provides the opportunity to introduce Iranian artistic designs, techniques, and aesthetics to a global audience.

The criteria for selecting works and artists largely depend on the theme, purpose of the exhibition, and the audience.

- **Relevance to the theme of the exhibition:** The works must be in harmony with the overall concepts and goals of the exhibition. Selecting works that well explain the theme of the exhibition will create a unique and harmonious experience for the audience.

- **Artistic quality:** The artist’s expertise and creativity are very important in creating the work. The works must be technically strong and have innovative ideas.

- **Diversity:** Paying attention to the diversity of styles, techniques, and media in selecting works is of particular importance. This allows the exhibition to provide viewers with a comprehensive and multi-layered experience.

- **Cultural and Perspective Reflection:** Striving to showcase art that reflects cultural and social diversity plays an important role in enriching the content of an exhibition. These criteria and strategies can help ensure that exhibitions reflect the true diversity and depth of the visual arts and create an inclusive and dynamic experience for visitors.

I believe that the success of an artist depends on a combination of different factors and cannot be limited to one or two criteria. Of course, the quality of the artwork is very important in the first place, but this is only one aspect of the success equation.

- **Quality of the artwork:**

- **Artistic management:**

- **Communication and networking:**

- **Continuity and adherence to the structure of the work**

- **Understanding the market and audience:**

The combination of these factors, along with the quality of the work, can contribute to the success of an artist. Art is a journey, and instead of focusing only on awards and honors, it is important to focus on continuous growth and learning and knowing how to make our voice heard in the art world. If artists can take these dimensions into account, they will have a greater chance of success. ■



The cost of inefficiency of electricity administrators on industrial units



*Seyed Ziaoddin Khorramshahi
Member of the Tehran Chamber of Commerce and an expert in economic law*

The surprising news and strange comment of the Tavanir Company and the country's electricity officials, stating that producers and industrial units themselves have an idea about the supply and production of electricity in the enterprise, created a wave of disappointment towards the management system among society, especially the economic community. What was expressed in the form of a peremptory recommendation indicates the absolute inefficiency of the policy-making and executive apparatus of electricity, and basically, the responsible company seems to have forgotten its mission and easily put the burden of responsibility on the shoulders of energy consumers. If it is intended that each industrial unit creates a specialized department for the creation and maintenance of electricity in its complex, a double cost will be placed on the shoulders of production.

Practical solution to the problem of energy imbalance Our power plants need fundamental changes and the latest technology to continue their existence, otherwise they will lose their power every day at a very rapid rate and will reach absolute destruction. Of course, in some countries where electricity is produced at high rates, some production units have voluntarily started producing their own electricity in order to reduce costs, which requires attention to several points in this regard. First, the aforementioned companies have access to the most advanced electricity production equipment, and then, according to the rules for importing and purchasing that equipment, they are exempt from paying customs duties and also reduce a significant percentage of the annual tax; meaning that the government considers incentives so that products produced at lower rates are made available to the consumer, while what Iran is facing is government oil and increasing its income through customs duties and value-added tax and selling foreign exchange, and it also relieves its shoulders of the burden of responsibility. If the country's industrialists are forced to accept this irrational advice, they will still be directed towards Chinese sellers and make the tables of these companies more colorful.

What is being proposed as a priority review of the blackout and whether the blackout is extended to the residential sector or affects industry and production, are all unscientific and economic solutions that are inappropriate for the 21st century and a country with such abundant energy resources. The country's scientific community is asking the president to lift the sanctions as soon as possible in order to achieve new technologies and protect the country. ■

Board Member and Secretary General of the Iran-Africa Joint Chamber of Commerce

Africa is an important market for global trade

If we keep long-term goals in mind when formulating policies and executive programs and act patiently and intelligently in the decision-making process, we can be optimistic about using the market capacities of other countries to increase the level of trade relations. The African market is one of the very good markets for investment that has attracted economic activists from many countries today and has brought them huge profits. In view of this, we had a conversation with Ms. Mahvash Nikpour, Board Member and Secretary General of the Iran-Africa Joint Chamber of Commerce. We read parts of this interview.



One of the very important features of the Iran-Africa Joint Chamber of Commerce is consulting, supervision and support, which plays a complementary and complementary role for the requests of members and non-members; meaning that it has been responsible for part of the marketing, validation, and continuous analysis and review of the market, which has increased the interest of Iranian businessmen and expanded relations with Africa.

Since the African continent is an important continent for global trade, we should think about creating a suitable trade balance in trade with the countries of this continent in terms of imports and exports. In order to adjust the trade balance, we can take action by importing goods, including food, agricultural and mineral products, from the countries of the African continent.

African countries have extraordinary economic and trade capacities, which are why many industrial and semi-industrial countries of the world are seeking trade relations with them. The lack of recognition of the capacities among businessmen in both countries in trade with Africa and its extent, and the problems of infrastructure in transportation, as well as the lack of sufficient knowledge, have caused the market of African countries to not develop as it should.

Creating the necessary infrastructure to expand relations, including the development and strengthening of shipping and air lines, and resolving the problems of financial and monetary transfers, are essential for expanding relations and cooperation between the two countries. Taking into account the specific conditions of each African country, a plan tailored to the situation of each country should be prepared and implemented to develop relations between these countries, so that it can be the source of constructive and effective decision-making for promoting the economy and effectiveness between Iran and African countries. We are seeking to develop a document and roadmap for the future outlook and in line with advancing plans to develop economic relations with African countries with a networking approach. ■

Founder and owner of Shater Abbas Restaurant

42 years of work and effort to build the “Shater Abbas” brand



Before becoming a famous and experienced restaurateur, Ali Akbar Rahbari was a traffic police officer who retired with the rank of colonel and more than four decades ago, he opened Shater Abbas Restaurant in the northernmost point of the bustling city of Tehran under a bridge known as Parkway. Currently, more than 150 people are employed in this restaurant and 350 million tomans in insurance premiums and 2 billion and 500 million tomans in salaries are paid to its employees monthly. We read parts of the interview with the founder and owner of Shater Abbas Restaurant by the monthly magazine “Investment World».

In addition, I am the first Iranian to install a tandoor at the same time as opening a restaurant. Many customers were delighted with the fresh bread that came out of the tandoor, and this was one of the main factors in attracting customers. Of course, this idea was not that easy, and at the same time, the Bakers’ Union warned us several times why we were baking bread, and our response was that we buy flour from the open market and we are not bothering anyone.

Compared to the entire region, “Shater Abbas” is the cheapest. In other restaurants, the price of rice is 150 thousand tomans, and we pay 95 thousand tomans for the same rice. I believe that in these circumstances, people should not have to bear additional costs. We have created conditions so that everyone with any budget can come to Shater Abbas Restaurant.

Yes, we have customers from Iraq and other countries, especially from Europe. The proximity of Esteghlal Hotel to Shater Abbas Restaurant is a special advantage. When guests of Esteghlal Hotel look for a good restaurant near the hotel, fortunately, everyone gives the address of this restaurant. Note that there is no road from Esteghlal Hotel to the restaurant, and many customers walk this route. Of course, foreign customers are interested in Iranian cuisine.

We also have principles for ourselves. The quality of the food is our first and main condition. Many times, people who have eaten at other Shater Abbas restaurants contact us that the quality of the food was not good, which bothers us a lot. We welcome people who are interested in opening a Shater Abbas restaurant and receiving points from us; of course, on the condition that we ourselves monitor the quality of the food.■

IRITEC, influential in the development of Iranian industry

Iran International Engineering Company (IRITEC) with new management is employing active people within the IRITEC complex or from outside the organization, and forming numerous working groups to resolve issues quickly and organize the status of projects as much as possible. The main areas of these activities have been in two sections: “Project Advancement” and “Organizational Growth and Development».

Project Advancement

With the aim of advancing projects, the CEO and the Deputy Project Manager continuously visited the project sites and learned about all their problems, negotiated with employers, and listened to their demands. In addition, more than 40 meetings were held to review project issues and problems and find operational solutions with the presence of all the deputy managers and senior managers of the organization and the CEO himself, which also resulted in very good results for the projects. The most important results achieved include the following:

- The requirement to fulfill the schedule for launching the first arch of the Qaenat Steelmaking Project, which was promised during the previous management period and was completed in February 2023, 16 years after the start of this project, with the employment of a capable project manager and the removal of internal organizational obstacles.
- Successfully completing the first smelting of the Qaenat steel project at the end of September 2024 and planning for its first casting before the end of this year
- Improving the management team of the Ardabil revival project and achieving significant progress, as well as improving the management team of the Eqilid project
- Continuous follow-up in connection with attracting the cooperation of Danieli Company in the Kurdistan Qorveh Steelmaking and Rolling Project in order to start the main project as soon as possible
- Numerous contractual and legal negotiations with the employer of the Sangan iron ore concentration project in order to change the executive and financial mechanism of the contract in various sections (E, P, C) from a fixed price to a cost plus as well as management services (MC). Fortunately, these issues were resolved through two addenda and IRITEC was prevented from incurring huge losses in this project.
- Negotiation and agreement with Mobarakeh Steel Company, the employer of the project to increase the capacity of the module (F) regeneration, as well as negotiation and agreement with Hormozgan Steel Company, the employer of the project to increase the sponge iron tanks
- Continuous contract negotiations with the employer of Kurdistan Gold and finally signing addenda based on changing the financial mechanism
- Winning the (EPC) project for the Meybod bar and coil rolling mill in June of this year and starting the activities of this project and negotiations with the relevant technologists since July

Organizational Growth and Development

In order to strengthen the process of its organizational progress, growth and development, Iran International Engineering Company has taken effective measures, the most important of which is the revival of the IRITEC brand with a strong presence in the media and exhibitions and specialized panels with the help of experts from the new public relations team and the successful holding of the 2023 IRITEC Assembly.■



CEO of Tandis Kashan Textile Company

Türkiye is Iran's rival in machine-made carpet exports



One of the country's oldest and most prominent industries is the textile industry, which has found many applicants in recent years with the increase in the domestic and foreign consumer market, and many industries and jobs are dependent on it. Given the importance of this issue, we had a conversation with Engineer Gholamreza Nakhbaf, CEO of Tandis Kashan Textile Company and member of the board of directors of Isfahan Nakhbaf Textile Industry. We read parts of this conversation.

This company is currently operating with more than 400 workers, cooperates with wholesalers, and its overall activity is divided into two parts: production and trade. Efforts to maintain quality principles in product production are among the key pillars of Tandis Kashan Textile Company so that the market has sufficient traction for its products. Fortunately, this company has been successful in its production activities and is currently exporting to Iraq, Indonesia, Africa, China, Afghanistan, and Pakistan. Since sales, raw materials and ultimately customer satisfaction are considered the most important parts of production, Tandis Kashan Textile Company has focused on this area. It is recommended that if a manufacturer is truly looking for optimal production, he must provide production facilities and pay special attention to these three categories. Currently, the amount of carpet production in the country is high and no one can increase the set price without reason, however, the price or cheapness of this product depends on the quality of its materials and no manufacturer can increase its price without reason.

One of the important issues in marketing is attendance at exhibitions, and for this purpose, we participate in domestic exhibitions and exhibitions in Dubai, China and other countries or present our products there through representatives. We also participate in the Tehran exhibition annually, attracting 100 new customers each time, and now the total number of them has reached 700, but the production capacity of 200 of them is still empty due to the high quality of this product. We have always tried to offer the best product with the best color to the market.

Certainly, as long as we are alive, we need all the necessities of life, one of which is carpet. Carpets, like clothes, are always needed by people and need to be replaced after they get old, and this replacement period is different for each person and family. It is possible that someone may need to replace their home appliances after a few months, and another person after several years, but the point is that the need for this product will never disappear. ■

CEO of Araz Faraz Jahan Industrial Trading Group

We are facing the paradox of unemployment and shortage of manpower

One of the most influential elements in the growth of production is the training of manpower, so that existing challenges and issues can be resolved by relying on knowledge, and by using the expertise of these forces, a high-quality and customer-friendly product can be offered



to the market. To further examine this issue, we went to Engineer Meysam Javaheripour, CEO of Araz Faraz Jahan Industrial Trading Group and owner of the Joola brand, and had a conversation with him. We read parts of this interview.

In fact, a large part of our activities began with a factory-less production strategy; in this way, by identifying the top suppliers of various machine parts, we ordered them to manufacture parts based on the needs and technical standards, and then assembled these parts in a factory in China. In this regard, one of the most important reasons for our success was the supply of parts from the best brands available in the Chinese market, including German, Japanese, and Taiwanese brands. As I mentioned, some of the electronic and control products used in machinery were completely installed in-house and on machinery after a while, relying on the company's specialized knowledge and engineering.

In my opinion, the most important pillar of a business is its human resources, and we have clearly experienced this issue in the company. Since our environment relies on technology, specialized human resources have been the driving force behind the company's achievement of its goals and projects. Similarly, in the sales and international markets, experienced and specialized human resources are of great importance in our company.

The university is not only important, but it has also been an influential factor in the development of our activities. Considering the company's vision, our view of activities and business has been a global one. In today's world, development cannot be achieved without being equipped with science and technology and benefiting from knowledgeable, skilled, and specialized human resources, which has determined our always close relationship with the university.

The fact that in our country there is a problem of unemployment at the same time as a lack of labor force is itself a major social problem and an economic and political disease that goes back to the macro policies and wrong decisions of managers and rulers of society. They are definitely the ones who should think about this issue. When we get to the root of an issue, we must pay attention to the details and look at all aspects systematically and analytically. If we see that workers cannot be found, there is a problem in the economic infrastructure and it is caused by problems that have accumulated over time and have become difficult to solve. ■

The CEO of Taftan Khodro Company

The need to improve infrastructure to supply electricity to electric vehicle charging stations



Taftan Khodro Company started operating in 2015 and was established in 2016 with the motivation of localizing electric vehicles. The main goal of this company is to create a suitable platform for increasing production and also completely localizing electric vehicles. In an interview with Habib Badichi, CEO of Taftan Khodro Company, we have examined the situation of this industry. We read parts of this interview.

The first and most important feature of our products is the interior design of the product according to the culture and type of use required by the country. The next feature is the discussion of after-sales service of the complex.

In the research and development department of the Taftan team, we first consider market research and direct communication with customers to examine the problems and needs of the customer. Currently, up-to-date technologies such as electric braking system and electric power steering system have been added to our products.

The most important challenge in this regard is the rapid growth of technology in electric vehicles, which requires a review of all infrastructures to upgrade from any level to another, but given that we have planned a series of long-term goals at the beginning of our activity, it has imposed lower costs on the group.

The most important cost is the issue of batteries and propulsion, and given that the number of electric vehicles in operation is small, domesticating these items is not economically viable, which is why we are forced to import propulsion and batteries to reduce costs. It is worth noting that the propulsion research and development team has carried out prototypes, but due to the high cost and low circulation, it has not reached mass production.

In any case, Iranian people will switch to using electric vehicles over time, but initially the necessary infrastructure for electric vehicles must be provided by the government and even the private sector so that people can safely turn to buying electric vehicles.

Given that the world is moving towards clean energy, Iran is certainly no exception to this rule, and you can already see that all parts of the country are moving towards an electric future for the transportation fleet. The most important suggestion is to reform the infrastructure for supplying electricity. Although we are moving towards electric vehicles, we should not have problems in supplying the electricity needed to charge electric vehicles. ■

Chairman of the Board of Directors
and Co-Founder of the Narian Brand

The country's industries are under great pressure



In recent years, many brands have competed in the clothing industry, each of which is trying to increase its competitive advantages in the market by using customer-friendly and up-to-date designs, using high-quality raw materials, and increasing its specialized production knowledge. To further examine this industry, we went to Ali Shaker, Chairman of the Board of Directors and Co-Founder of the Narian Brand, and had a conversation with him. We read parts of this interview.

Our effort has been to introduce the Narian brand to the market based on the current standards of the fashion world that are applied to most famous brands; therefore, in the field of design, production, and marketing, as well as in the quality of sewing and raw materials, we rely on the standards that are used in well-known companies.

Our focus is on high-quality products that meet the needs and demands of the fashion world. In addition to quality and unique and different design, other plans of this brand include improving packaging, providing after-sales services, and launching a customer club to increase and maintain communication with the audience. Also, targeted advertising in global media, offering products in line with current world standards, and participating in prestigious international exhibitions will be part of the possible future plans for the Narian brand to enter global markets. Design, high quality, competitive pricing, and effective advertising attract the attention of the domestic market to Iranian brands. We have high expectations from the government, but the most important of them is reducing tariffs on raw materials and allowing the entry of diverse and high-quality raw materials into the country, facilitating the entry of up-to-date equipment, and providing foreign exchange and energy, which unfortunately puts manufacturers under severe pressure in several cases.

There are so many laws that harm the clothing industry that choosing between them will be difficult, but among them all, two can be mentioned: tax laws and customs tariffs, which are the most annoying of all. These laws have made our work twice as difficult.

In general, it must be said that the pressures on the industries are currently very difficult and overwhelming, and we are always looking for a way to navigate the path well. I hope that, given the serious problems that exist in the way of industry and production, the Iranian clothing industry will eventually be able to overcome these obstacles and find its place. ■

The CEO of Parsian Rail Transport Development Company announced

The company's capital has increased from 25 billion to 190 billion Tomans



The Parsian Rail Transport Development Company was established in August 2003 with the initial name "Niroo Rail Transport Company" with the aim of supplying fuel to the country's power plants. In 2013, it was renamed "Parsian Rail Transport Development Company", became a public company, and on November 2, 2015, it took a major step in its development path by entering the over-the-counter market.

Seyyed Navab Hosseinimanesh, CEO of Parsian Rail Transport Development Company, referring to the ownership of more than 1,200 tank wagons and activities in more than 10 branches across the country, including Bandar Abbas, Bandar Mahshahr, Bandar Imam Khomeini (RA), Rey, Arak, Mashhad, and Isfahan, who introduced the company as the largest rail transport company in the country's tank group, added: Ghadir Investment Company, as one of the main shareholders, holds 63% of the company's shares.

Challenges and achievements of the past year

The CEO of Parsian Rail Transport Development Company described the past year as one of the most difficult periods for the country's rail industry and said: There were many restrictions in the supply of tractors. For example, the number of active freight locomotives decreased from 400 to less than 250 units. Also, despite a 30% increase in the excess of access rights, the bill of lading cost remained constant, which put heavy cost pressure on the company. Successful performance in combined transport and diesel in the east of the country

The CEO of Parsian Rail Transport Development Company pointed to other important contracts such as cooperation with Iranol Oil and Pars Oil Companies and said: For Iranol Oil Company, 56 million ton-kilometers of cargo were transported, and for Pars Oil Company, cargo was transported in combined road and rail transport.

Improving operational performance and increasing profitability

Hosseinimanesh pointed to the company's operational improvements and said: By utilizing the management of maintenance and repair units (NET), the duration of wagon stops during major repairs was reduced from 14 days to 8 days and the duration of special repairs from 5 days to 4 days. These measures have increased the company's readiness for operation from 88 percent to 92 percent. Accordingly, about 12 billion and 300 million tomans in profitability was achieved from the reduction of stops and repairs.

The CEO of the Parsian Rail Transportation Development Company announced a 12 percent increase in the company's operating profit and an increase in capital from 25 billion to 190 billion tomans, adding: The CEO of the company was recognized as a value-creating manager for two consecutive years. ■

Director of the Electric Vehicle Development and Innovation Center

The prerequisite for achieving new technologies is creative human resources

Among the leading centers in presenting new designs to strengthen the automotive industry's products is the Electric Vehicle Development and Innovation Center, which was launched in cooperation with the Meditech Engineering Research Cooperative in 2021. In order to further examine the activities of this company,



we conducted an interview with Dr. Seyed Mehrdad Hashemian, Director of the Electric Vehicle Development and Innovation Center. We read parts of this interview.

With more than 170 smart and efficient specialists, each skilled in their field, the Meditech Engineering Research Cooperative has taken steps to solve the country's issues and challenges and has even solved the problems of the people. This center has carried out various activities and research on electric vehicle parts and their peripheral equipment, which has led to a better view of electric vehicles today. It is worth noting that the Electric Vehicle Innovation and Development Center was created from the Meditech Engineering Research Cooperative, which has launched various departments to carry out activities in the field of electric vehicles.

Good work has been done in the field of electric vehicle production, an example of which is the design of fast charging devices with the design of the center (selected) that was implemented by the Meditech Research Cooperative to complete a part of the electric vehicle production chain. These fast charging devices are unique in the world with a 27-inch touch monitor, and thanks to the strong team of this center, it has a lot of creativity in terms of software and hardware, and it is hoped that good developments will continue to occur in this field.

There is no ready platform for creating new ideas in the field of automobiles in the country, so it is hoped that the actions of this center will create a platform for it. Of course, steps have been taken in this regard, including giving cars to this center to electrify them. On the other hand, it is planned that cars with the possibility of being electrified will also go through this process. The four departments of the Meditech Research Cooperative, the Electric Vehicle Innovation and Development Center (Selected), the Electric Vehicle Applied Research Guidance and Support Center, and the National Electric Vehicle Value Chain are working together, and it is hoped that with their coordination, relatively good products can be created.

When we start training capable human resources, we can definitely see a very good effect in automobile production and also gain a share of the global automobile market.

The condition for achieving new technology is training creative human resources, which if this happens in the automobile industry, will cause its transformation. ■

In the first half of 2024 The rapid movement of the Ports and Maritime Organization on the path of growth and development

With a coastline of 5,800 kilometers, the Islamic Republic of Iran has a suitable capacity for maritime transportation, and in recent years, the maritime economy has played a prominent role in the country's trade. In this regard, the Ports and Maritime Organization, as the custodian of the country's commercial ports, is responsible for unloading and loading goods at the country's commercial ports and establishing safety in waterways.

Ports of Hormozgan Province

The amount of unloading and loading of oil and non-oil goods during the first half of this year was 54 million 798 thousand 257 tons, which shows a growth of 2.3% compared to the same period last year.

Ports of Sistan and Baluchestan Province

The amount of goods unloaded and loaded in the ports of Sistan and Baluchestan Province during the first half of this year was 1,879,156 tons, including oil, non-oil, mineral and construction goods.

Imam Khomeini Port Complex

The amount of goods unloaded and loaded in the Imam Khomeini Special Economic Zone during the first 6 months of this year was 24,5981 tons, which is an 11 percent increase compared to the same period last year.

Ports of Bushehr Province

During the first 6 months of 1403, the amount of goods unloaded and loaded in the ports of Bushehr Province was 3,364,334 tons, which is an 69 percent increase compared to the same period last year.

Anzali Port Complex

The amount of goods unloaded and loaded at Anzali Port Complex during the first 6 months of this year was 924,526 tons, and we witnessed the unloading and loading of 2,538 TEU containers during the said period.

Nowshahr and Fereydoun Kenar Ports

The amount of goods unloaded at Nowshahr Port was 647,167 tons, with a growth of 28 percent, and at Fereydoun Kenar Port was 230,433 tons, with a growth of 65 percent, during the first 6 months of 1403 compared to the same period last year, and the volume of container operations at Fereydoun Kenar Port was 652 TEU.

Amirabad Port

The amount of oil goods unloaded and loaded was 89,06 tons, the amount of non-oil goods unloaded and loaded was 2,707,100 tons, and the amount of oil and non-oil goods unloaded and loaded was 2,796,160 tons. ■



Smart transportation and development is the long-term strategy of Adl Transport Toos managers

Adl Transport Toos Company currently has a smart large-scale transportation license in the field of transporting minerals, products, oil derivatives and other goods and has branches and agencies in different parts of the country. This company, through its subsidiaries, including International Transportation of Goods and Oil Products and the Supply Company, is responsible for distributing fuel to the country's fuel stations and is carrying out transportation in the main and active corridors of the country and has a history of more than 50 years in this field. The specialized human resources deployed in this company have high scientific, academic, professional and technical experience, so that they carry out all matters in a desirable manner.

We are proud to cooperate with each of the various oil and mining companies that cooperate with Adl Torabran Toos Company in the field of transportation. We have been operating in the field of fuel and cargo transportation for years. Our company has the highest grade license in the Road Administration and Road Transport Organization of the country and is engaged in providing services throughout Iran.

This company currently has a fleet of 5,200 civilian and covered vehicles, and its short-term plan is to transport goods to countries in the Middle East, and with the lifting of sanctions, we have a plan to send goods to different parts of the world. Regarding the issue of circumventing sanctions, it should be noted that this increases transportation costs and causes many problems. In fact, a company that is active in the field of cargo transportation is not responsible for circumventing sanctions, and if it wants to do this, it will somehow lose its main focus on transporting goods. The lifting of sanctions has made the work of transport companies easier and they can transport goods to foreign countries more easily.

Considering that several corridors are being established in the country, we have tried not to lag behind our competitors in the field of goods transportation, and for this purpose we have entered into negotiations with businessmen from Russia, Afghanistan, Pakistan, China and India, and we hope to conclude good contracts with companies from these countries and achieve significant successes.

Serving the people of Iran has made our duty more sensitive to our profession and work. I hope that our activities in this field can play a significant role, however small, in the development of Islamic Iran. ■



*Engineer Seyed Hassan
Edalatian
CEO of Adl Transport Toos
Company*

Deputy Director of Road Construction and Development of the National Transport Infrastructure Construction and Development Company

Smartening and completing vital corridors is the priority for the development of the country's roads



Development of the country's roads has always been one of the most important issues raised in the Iranian transportation industry. In order to examine the current conditions of the country's roads, we have spoken with Engineer Mohammad Reza Kadkhodazadeh, Deputy Director of Road Construction and Development of the National Transport Infrastructure Construction and Development Company. We are reading parts of this interview.

In the 14th government, we are strongly pursuing the people and investors to benefit appropriately from domestic capital. One of the reasons why our capital is spent in areas other than construction is that, unfortunately, proper follow-up has not been done so far. In the current situation, we are seeking to realize the issue that the laws and financing in the field of freeway development are fully operational and implemented so that it is more attractive to investors.

Now, realizing the issue of paying tolls based on surveys can benefit the people and investors. Paying tolls based on mileage is fair, because the proportion between vehicle mileage and freeway tolls was one of the needs of the country's freeways, which fortunately was achieved. In fact, those who use the freeway less pay less, and those who use the freeway more have to pay a higher fee.

In the current situation, we have about 8,000 kilometers of main roads and highways under construction in the country, the construction costs of which are mainly financed from public government resources. We hope that by using other resources, such as the resources we secure in our negotiations with IMIDRO and numerous mining, oil, and petrochemical companies, we will be able to increase the utilization of the country's roads from 700 to 800 kilometers per year to 1,200 kilometers per year, which requires the provision of the necessary funds. If we put 1,200 kilometers of roads into operation annually, we will have 8,000 kilometers of roads built in the next 5 years.

Smartening the country's freeways and roads is important. In developed countries of the world, you can see roads that are smart in terms of road accidents, lighting, asphalt colors, markings, and road construction. Using new technologies on roads is one of the lofty goals of me and the construction company, which we hope to achieve as quickly as possible and bring its facilities and preparations to the country as soon as possible. Fortunately, in the current situation, new technologies are used in the country's bitumen and asphalt so that we can increase their useful life. ■

DEKA Holding Pavilion

The presence of more than 100 figures from the logistics and transportation industry

Deka Holding participated in its first exhibition appearance, with the brands Dekabar, Dekapost, Deka World and Dekadiesel, from December 15 to 17, 2024, at the 8th International Exhibition of Transportation, Logistics and Related Industries.

Hooman Pashangian, CEO of DEKA Holding, said in this regard: DEKA participated in this exhibition with the aim of developing commercial and economic interactions, introducing the latest activities and achievements, as well as connecting with the country's expert audience, and fortunately, it made a successful and effective presence in its first exhibition experience.

Deka Post promises to develop activities and provide better services to the people

Mohammad Ahmadi, Deputy Minister of Communications and CEO of the National Post Company of Iran, said during a visit to the Deka Holding booth at the 8th International Exhibition of Transport, Logistics and Related Industries: The value of the transport and logistics industry, retail, is in reducing the cost of goods and services for the people.

Comprehensiveness of logistics in Deka Holding

Saeed Rasouli, Deputy Minister of Transport of the Ministry of Roads, said during a visit to the Deka Holding booth: Creating a complete logistics complex is very valuable and important, and the fact that Deka has the idea of creating a complete chain is very valuable.

Creating employment and infrastructure in Deka

Mohammad Hossein Kashi, a member of the board of directors of the Infrastructure Company, also said during this visit: Creating employment and infrastructure in the Deka complex has been done well, and in our opinion, strengthening the private sector in the logistics industry is very important.

Knowledge-based human capital at DEKA

Behnam Faramarziyan, Secretary General of the Association of International Road Transport Companies of Iran, also stated: DEKA is a capable company that can perform well in the field of international transport and meet our expectations, especially in the fields of trade, export and import. This complex has good knowledge-based human capital.

DEKA's capacity to carry out national projects

Amin Tarfo, Head of the International Affairs Center of the Ministry of Roads, was another prominent visitor to DEKA's booth. He said: DEKA has connected the links of the chain in various logistics fields and has a good opportunity and capacity to carry out large projects at national levels.

Logistics capacity, fleet and complete infrastructure at Dekapost
Shahram Hay-ol-Shad, Director General of Postal Services Supervision at the Regulatory Organization, also attended the Dekapost booth and said about the Dekapost brand: Dekapost is very good, professional and complete in terms of infrastructure, logistics capacity and fleet. Dekapost has just started, but has come into the field with strength and is now among the top three operators in the country in terms of traffic.

Special attention to drivers

Mehrdad Pavai, Chairman of the Board of Directors of Isfahan East Terminal, also thanked Deka for its efforts to care about drivers and establish the first ambassador service-welfare complex with free services for drivers, and described these efforts as unique, with a special look and thinking.

It is worth noting that Deka Holding provides comprehensive and modern logistics services to the entire supply chain. ■

MAPNA Group Transportation CEO Emphasizes Development of Rail Transportation Depends on Capital Inflow and Management

Every year, in the last week of December, we witness an exhibition and celebration of one of the most important and influential industries in the country. The transportation industry has long been the focus of attention of large Iranian and foreign companies in the country; however, it should not be overlooked that over the past 10 years, industries related to transportation have faced numerous challenges. On this occasion, we have had a conversation with Dr. Ali Imam, MAPNA Group Transportation CEO, to learn about the current conditions in the country in the field of transportation, especially the rail transportation sector. We are reading parts of this interview.

The most important challenge of this industry is the transportation economy, insufficient investment, and its lagging behind modern technology. In fact, the most important problem of the country's transportation industry is the lack of development of public transportation in line with the country's needs, especially environmentally friendly rail transportation. The reason for the lack of development of rail transportation is its uneconomical nature in terms of macro policies; meaning that the most important advantage of rail transportation, which is low fuel consumption, is not considered an advantage for rail transportation over road transportation due to the low price of fuel in the country, while the costs of providing infrastructure and rail fleet are several times higher than road transportation. The most important missing link in the field of national transportation policy is the lack of integration. The various sectors of the country's transportation, most of which are gathered in one ministry and the rest are related to the Ministry of the Interior, operate independently of the interaction of their activities on other modes of transportation and usually without regard to demand. The next missing link is the lack of prioritization in the implementation of infrastructure projects in the field of national transportation. The financial needs of defined and ongoing projects are tens of times higher than the available budget; therefore, a large number of construction projects remain unfinished.

The use of information technology is a prerequisite for expanding transportation, including rail transportation. Train speeds cannot be increased except by using new signaling systems. If platforms and startups are developed simultaneously with public transport communication platforms, travel times can be reduced.

The development of rail transportation depends on the inflow of capital into it and the management of this capital. The Ministry of Roads and Urban Development is responsible for removing obstacles and facilitating the inflow of capital (with an emphasis on the private sector) into transportation services. Of course, capital management means allocating the required resources to priority projects. ■

The CEO of the Isfahan-Shiraz Freeway Construction, Maintenance and Operation Company

Economic growth of the country's provinces depends on the completion of the country's north-south corridor

The Isfahan-Shiraz Freeway was put into operation in October last year with the aim of completing the north-south freeway corridor of the country with a length of 225 kilometers in 2 separate lanes between the historical cities of Isfahan and Shiraz. It has now been more than a year since the opening of this strategic freeway of the country. On the occasion of Transportation Week, we sat down with Engineer Reza Mohammadian, CEO of the Isfahan-Shiraz Freeway Construction, Maintenance and Operation Company, to get an update on the work done on this freeway over the past year.

What is the current status of the Isfahan-Shiraz Freeway? This freeway was inaugurated in October 2023 by the 13th government and by the martyred President of our country. Over the past year, we have continued the operations of the complementary phase of the freeway, which includes electrification, lighting, smartening the freeway, completing signs and underpasses, and other administrative matters. We hope that the requirements of sections one to six will be completed by the end of this year.

In sections one to six of the freeway, the investment has been made by the government and partners, and if the remaining obligations surrounding the partnership are met, the complementary operations will be completed faster. The seventh and eighth sections of the freeway have separate investment partnership contracts, in which 30 percent is the investor's share and 70 percent is the government's share. We have started the affairs related to the seventh section of the freeway and about 50 percent of the physical progress has been made.

In the field of freeway smartization, considering the fiber optic infrastructure that is being built, God willing, you will discuss the issues related to violation registration cameras, toll cameras of welfare service complexes, billboards, freeway lighting, road meteorology, and salt spraying with artificial intelligence in the near future, and the freeway smartization building center will be put into operation next year. Usually, freeways are forgotten after opening, but we did not do this and by deploying traffic patrols and security guards in the first to sixth sections, we have taken steps towards proper maintenance of the freeway. Our future plan is to construct the seventh and eighth sections of this freeway and continue to complete the freeway route between the cities of Shiraz and Bushehr. We hope that the honorable government will provide financial resources as soon as possible so that we can witness the completion of the north-south corridor of the country. With this happening, the corridor route that starts from Bandar Anzali and continues to the city of Bushehr will lead to economic development and prosperity of the transportation industry in the provinces of the country. ■



Smart Fleet Management is an Undeniable Necessity



Engineer Mehdi Ghasemi
CEO of Mabna Asia
Farabar International
Transportation Company

In today's world, smart fleet management has become an efficient and widely used tool for managers and companies. Today, smart fleet management comes with benefits such as cost-effectiveness and long-term sustainability, which is why it is a top priority for companies. Smart fleet management is a comprehensive approach that aims to use advanced technologies to integrate monitoring, analysis, and optimization of operations. This innovative solution uses tools such as GPS tracking, telematics, cameras, accelerometers, Internet of Things, and predictive analytics to simplify various aspects of fleet management. Ultimately, all of these equipment, software, and the data generated from them help to better manage fleets.

International research shows that the global smart fleet management market was worth \$38,245 million in 2019, and forecasts indicate that this amount will reach \$98,656 million by 2027, with road transportation accounting for the largest share of this technology. This means that companies active in this field must incorporate the use of smartization into their development plans to maintain their competitive level in the market. One of the benefits of smart transportation systems is route optimization and reduced operating costs. In fact, one of the most important benefits of smartization can be considered the ability to use vehicle data in real time to optimize routes. Choosing more efficient routes for defined fleet trips and missions minimizes vehicle downtime and, at the same time, reduces the total distance traveled, which ultimately leads to a decrease in operating costs.

Increasing the level of driving safety is another benefit that can be considered for making the transportation fleet smart. Using smart systems allows fleet managers to send the necessary warning to the driver in case of any risky driving. The result of this action will be complete monitoring of the driver's behavior, complete safety for the vehicle and the transported goods.

Increasing the lifespan of the vehicle can be considered another benefit of smartization. Smartization, through analyzing vehicle data, enables the ability to repair and resolve problems before they occur. This, in addition to increasing the lifespan of the vehicle, optimizes operations and increases fleet performance.

Fuel consumption management is mentioned as another benefit of smartization. Providing real information and data about the optimal routes of vehicle movement as well as timely repair of parts that play a major role in energy consumption can greatly help in vehicle fuel management. The available data also enables management to make appropriate decisions and plans in this regard.

Another benefit of intelligent transportation is to help make informed management decisions. In fact, providing accurate reports based on data received from the fleet vehicle during operations will be a great help for the fleet manager in better planning and drawing a future vision. Combining and analyzing this data based on artificial intelligence provides new methods for setting up personalized reports based on management's opinion, which ultimately all of these things provide better interaction with customers and employees.

The advancement of technology and today's intelligent systems have become a major component for organizations and transportation companies because they reduce time and costs. The growing trend of using these systems in the world shows that the ability of intelligentization to improve the efficiency of various operational processes in transportation is undeniable. In fact, in the future, intelligent systems will be an integral part of the activities of all organizations and industries where automobiles and vehicles are an important part of their operations. ■

The head of the Refah Bank Innovation Center emphasized

The need to pay attention to building a culture to accept innovation



Among the most important solutions to increase competitiveness are inventing and creating new projects, increasing technical knowledge and creating the best opportunities to access sustainable profits, developing

modern technologies and increasing the level of innovation in businesses and organizations, which includes various sectors such as products, services, processes, materials, etc. In order to further examine this issue, we went to Engineer Mohammad Saeed Sharifan, head of the Refah Bank Innovation Center, and talked to him. We are reading parts of this interview.

In fact, innovation centers have no mission other than accelerating and supporting innovative projects and ideas that are based on emerging and novel technologies. In innovation centers related to banking or the financial industry in general, supporting fintechs and landtechs is more important, and on the other hand, technology companies and startups will become more familiar with various related platforms that are somehow involved in banking. In this regard, the Refah Bank Innovation Center will also pay more attention to banking-related sectors; especially when it has a more specific focus and look towards directing liquidity and more efficient management of resources. The Innovation Center plays the role of an intermediary and transferring innovations outside the bank that are not easily observed. Instead of waiting for them to be presented and introduced by commercial companies, it is better to identify and acquire them ourselves. In any case, it is very important that these successes resulting from interactions between administrative and organizational entities can guide us and even help us successfully. This aspect of collaboration is very important and there is a lot of work to be done that should not be neglected.

Building a culture for accepting innovation is an important issue than how we work to invest in an innovation; especially when we are seeking to convince investors and financiers for innovative investment. In this regard, this challenge has been considered not only as an organizational challenge, but in some cases as a major supra-organizational challenge and issue.

The innovation deployment model and innovation charter, which pays special attention to monitoring and monitoring the internal and external environment, benefit from specific evaluation methods to track the speed of technological changes and continuous field and environmental surveys on these synchronicities. ■

Is Iran's transportation stagnating or making a leap?!



Farhad Amirkhani
Editor-in-Chief

Iran has long been known as an international transportation crossroads. In the distant past, this situation was considered a threat from the perspective of geomilitarism (military geography); but now the same threats are considered a unique opportunity from the per-

spective of geoeconomics (economic geography). Today, if old beliefs that were born out of fear of past threats do not become an obstacle to development, these opportunities can, as a source of sustainable income, pour a wave of wealth and capital into the economy of our country and create a huge leap in the domestic transportation industry, the cultural heritage industry, tourism, etc.

The existence of rail and road corridors in the north-south and east-west, safe and secure skies for airlines to pass through, as well as extensive coastlines with deep waters in the south and north of our country, are all signs of the abundance of this natural and God-given wealth. It is enough to pay attention to them with a new and wealth-generating attitude and design and implement practical and investable programs for them. Although the potential in this area is rich and very extensive, due to past inadequate performance, we are now witnessing an increase in competitors in the region and the launch of new international rail and road corridors, airline rerouting, and the lack of ships docking at ports. These events have currently exposed our country's transportation capacity to new threats.

It should not be forgotten that despite this volume of threats, in 1403, a budget of 68,521 billion and 369 million Tomans has been allocated for the Ministry of Roads and Urban Development, which not only will not make a leap in this field with this small volume of budget, but it will also create the possibility of stagnation and loss of historical opportunities. Apart from all the threats mentioned, this industry is currently facing numerous domestic problems, including a sharp decrease in locomotives and passenger wagons in the railway sector, the wear and tear of the road freight transport fleet, the embargo on Iranian shipping, and the embargo on many airlines, including Iran Air, which if no solution is found for them, we will continue to witness an increase in problems in this strategic and important industry of our country. Problems that, although they seem complicated; But they will certainly be solved with the government and the Islamic Consultative Assembly's new approach and strategy, as well as the allocation of sufficient budgets and the support of the nation, with domestic and foreign investment. ■

Foreign exchange price jump and the country's import and export outlook



Dr. Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

The unofficial foreign exchange market has again experienced severe fluctuations in recent months, and according to available statistics and reports, the dollar price in Iran's free market has increased significantly, and the dollar rate has crossed the 77,000 toman mark, and the euro has reached more than 81,000 tomans, indicating an upward trend in the price of the

currency in Iran. Exchange rate fluctuations are related to various reasons, including political developments such as the fall of Bashar al-Assad in Syria and the intensification of economic sanctions. In general, the Iranian economy has faced high inflation, which has affected the price of the currency. Inflation rates have hit record highs in recent years, and this has contributed to the increase in the price of the currency. In addition, military conflicts in the region have also caused severe fluctuations in digital financial markets, which have affected the currency market.

Analyzing currency fluctuations in Iran requires examining several factors that affect the country's economy and currency market. The most important of these are political tensions between Iran and Western countries, especially the United States and Europe, which have caused the exchange rate to increase due to Iran's nuclear program. Economic sanctions and escalating tensions have also led to economic instability and currency price jumps. Also, increasing inflation in Iran is one of the main factors of currency fluctuations. With increasing inflation, the value of the rial decreases, which causes the price of the dollar and other currencies to increase in the market. Monetary policies, such as printing money to pay for government expenses, also affect these fluctuations. On the other hand, the decisions of the Central Bank on how to inject foreign exchange into the market, the half-price exchange rate, and the single-rate exchange rate have had a significant impact on these fluctuations. For example, the decision to set the exchange rate by agreement instead of a fixed rate can greatly affect the market. These factors act synergistically, leading to severe fluctuations in Iran's foreign exchange market. As a result, it is difficult to accurately predict the exchange rate in Iran due to these variable and unpredictable factors. Based on available information, so far, the exchange rate for imports has varied depending on the type of goods and the type of imports. For example, the foreign exchange earned from the exports of some large companies such as steel and petrochemicals had to be returned to the NIMA system at a certain rate, which created a kind of foreign exchange monopoly. Also, as of December 16, 2024, \$50.6 billion in foreign exchange has been provided for imports. For manufacturers, access to foreign exchange to import raw materials or machinery has also been challenging, however, policies such as allocating foreign exchange only to raw materials and basic goods provide some support for domestic production, but this support is not always sufficient and depends on the type of industry and its needs. Iran's foreign exchange policies are pursued with the aim of supporting domestic production and supplying basic goods, but problems such as delays in foreign exchange allocation, exchange rate fluctuations, and restrictions resulting from sanctions have created numerous challenges for importers, producers, and other individuals who need foreign exchange, ultimately driving them towards the informal market to meet their needs. ■



“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



The CEO of the Isfahan-Shiraz Freeway Construction, Maintenance and Operation Company

Economic growth of the country's provinces depends on the completion of the country's north-south corridor



The CEO of Parsian Rail Transport Development Company announced

The company's capital has increased from 25 billion to 190 billion Tomans



Director of the Electric Vehicle Development and Innovation Center

The prerequisite for achieving new technologies is creative human resources



Chairman of the Board of Directors and Co-Founder of the Narian Brand

The country's industries are under great pressure



CEO of Araz Faraz Jahan Industrial Trading Group

We are facing the paradox of unemployment and shortage of manpower



Board Member and Secretary General of the Iran-Africa Joint Chamber of Commerce

Africa is an important market for global trade



Writer, curator, and visual arts expert stated

Intellectual depth and innovation are the keys to success in creating works of art



Founder and Director of the Center for Superior Artists

Combining powerful ideas makes a work last

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

ASEMAN
HOTELS



گروه هتل های آسمان

✕ www.asemangrouphotels.com ✕



📷 asemanhotel

هتل آسمان



📷 setarehhotel

هتل ستاره

هتل باران

baranhotelisfahan 📷



هتل آسمان رویال

asemanroyal.kish 📷

به زودی ...



۰۲۱ (۰۳۱) ۳۳۳۵۴۱۴۱

۰۲۱ (۰۳۱) ۳۳۲۰۷۰۶۰

۰۲۱ (۰۳۱) ۳۳۸۸۱۰۱۰

به پشتوانه ۵۰ سال تجربه، به سوی پیشرفت و توسعه



اقامت‌تی خوش‌خاطره‌ای ماندگار

هتل پیروزی دارای ۱۲۰ باب انواع اتاق، سوئیت‌های مجلل و آپارتمان، کافی‌شاپ، رستوران، 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 چهارباغ پایین



Piroozyhotel



031-32009



www.piroozyhotel.com



نساچی تندیس کاشان

TANDIS KASHAN TEXTILE CARPET CO.

❖ خانه آنجاست که تو باشی ❖

رنگری الیاف، ریسندگی انواع نخ اکرولیک
از نمره ۱۵ تا ۶۰ و بافندگی انواع فرش ماشینی

۷۰۰-۵۰۰ و ۱۲۰۰ شانه
عرض سه متر و چهارمتر

کارخانه کاشان: شهرک صنعتی زاگرس پارس کویر (فتح المبین)

میدان سرداران، بلوار سرو، پلاک ۸۰۵

دفتر مرکزی: تهران، خیابان سهروردی شمالی، خیابان توپچی، پلاک ۲۲، طبقه دوم

شماره تماس شرکت: ۰۲۱۸۸۷۴۶۰۶۱

شماره تماس: ۰۹۱۲۸۱۵۴۹۵۵

☎ 09128151065

📷 tandis_kashan_carpet

📍 tandis_carpet