

دی ۱۴۰۲ • شماره ۸۶ • قیمت: ۲۰۰,۰۰۰ تومان

WORLD OF INVESTMENT

ماهنامه تحلیلی حوزه سرمایه‌گذاری • ۱۲۰ صفحه

رسانی‌سپهانی

مدیر عامل شرکت جهان اروم ایاز مطرح کرد

تولیدکنندگان
گرفتار قوانین خلق الساعه دولتی

CEO of Jahan Orum Oyaz Company

Manufacturers are caught up in rapidly
changing government regulations

الرئيس التنفيذي لشركة جهان أروم ایاز

المصنعون متورطون في اللوائح الحكومية المتغيرة بسرعة

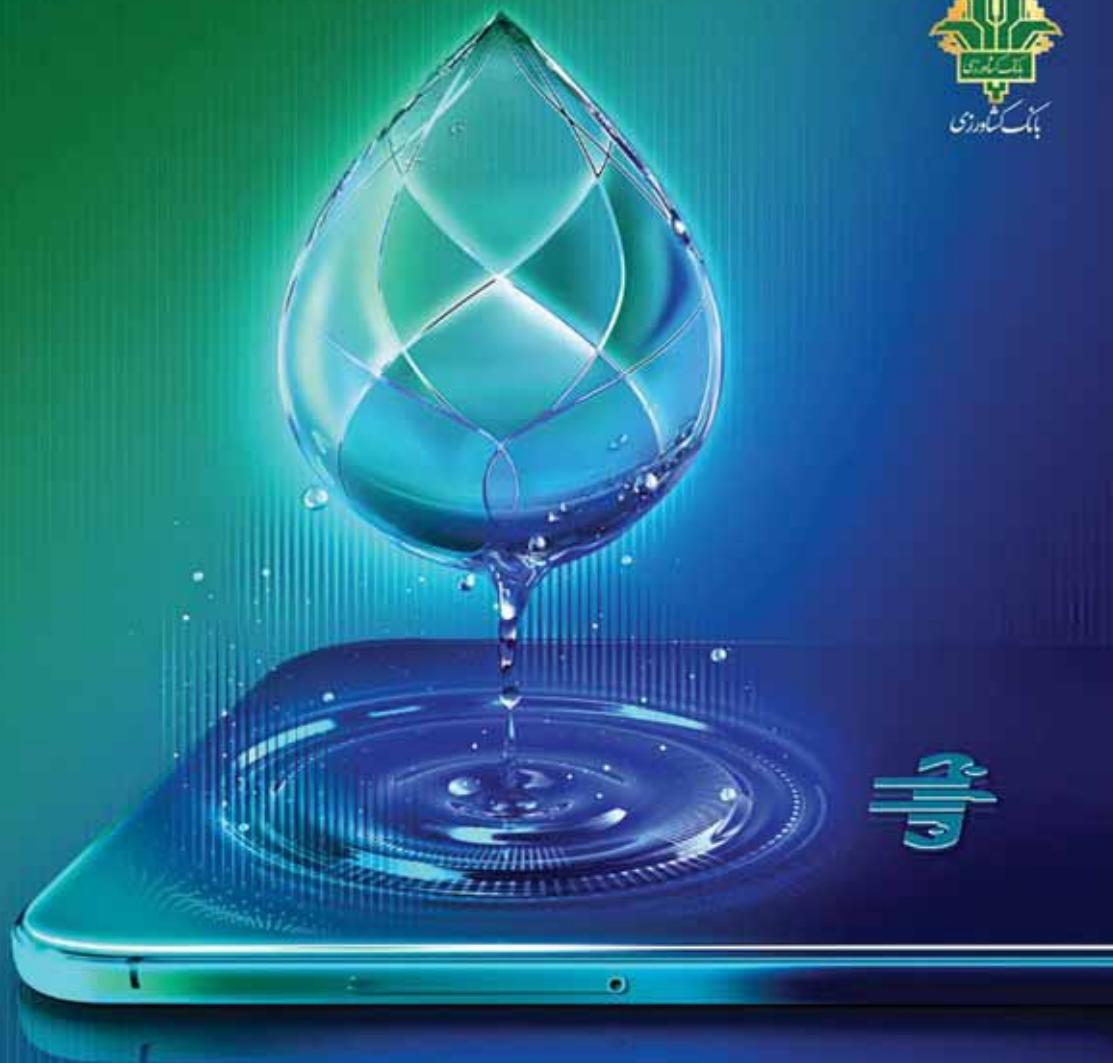
با آثار و گفتاری از:
رامین مهمان پرست
هادی تیزهوش تابان
علی یکه فلاح
محمود پیشعلی
شاهرخ جعفری
علی همتی
جلال شمسی نسب
عبدالحمید سرودلیر
سید رضا فیعی
محسن فهیمی پور
صدرالدین شریعت‌مباری
علیرضا ماموسی
فرزان قاسم‌لو
پریس فرزانه
سید محمد محمدی

כגנ

WORLD OF INVESTMENT

گلوبال ورلڈ آف آئی ٹی ۲۰۲۰





طاجاران

درگاه خدمات غیر حضوری بانک کشاورزی

اداره کل روابط عمومی
مرکز ارتباطاتی
+۹۸-۰۱۰-۰۱۰-۰۱۰
www.bki.ir



با شما همیشه اول هستیم

رتبه نخست صنعت پرداخت الکترونیک کشور



www.behpardakhtm.com



TP50

دستگاه پوز
کلاسیک و امن



قابل حمل ، راحت برای استفاده و قدرتمند
کارت نوار مغناطیسی و پرداخت با QRcode
سرعت بالای پرینت رسید ، دارای امضاک الکترونیکی
قابل استفاده در همه جا به راحتی

P30

عصر جدید
دستگاه پوز هوشمند

دارای نور پس زمینه و لمس چندگانه
صفحه ۵,۵ اینچی
دارای اتصال
استاندارد امنیتی PCI6
کارت نوار مغناطیسی ، IC کارت با تماس و بی تماس
پرداخت از طریق QRcode





هر کجا و هر وقت

برای صدور بیمه نامه
صندوق امانت



فناوران اطلاعات خبره
بزرگ ترین مجموعه فناوری اطلاعات صنعت بیمه در کشور

آکادمی راهبرد کسب و کار ایرانیان



مرکز ارتقاء رهبران ملی و فراملی

اکوسیستم جامع انتقال دانش :

- ◆ آموزش هیئتی برگیمیفیکیشن (GLS)
- ◆ آموزش سطح بالای حضوری و آنلاین
- ◆ کلوب مدیران ملی و فراملی

تلفن دفتر مرکزی : ۰۲۱-۶۶۷۳۹۰

تلفن دفتر تهران : ۰۲۱-۶۶۹۰۸۷۸۰

www.elearnever.com



CELEBON

دفتر مرکزی:

تهران، خیابان شریعتی، روبروی پارک کوروش، نبش کوچه آریایی
شماره تماس: ۰۲۱-۳۶۷۱۱۴۱۶



www.celebon.ir



CYRUS THE GREAT ARCHEOFASHION

SADRA SHARIATMADARI
ARCHEOFASHION.IR | INFO@ARCHEOFASHION.IR



SEVIX

تولیدکننده و عرضه کالاهای
مردانه، زنانه و بچه گانه

- اعطای نمایندگی
- فروش سازمانی
- فروش عمده
- همکاری در حوزه صادرات

کیفیت، هدیه ما به اعتماد شما

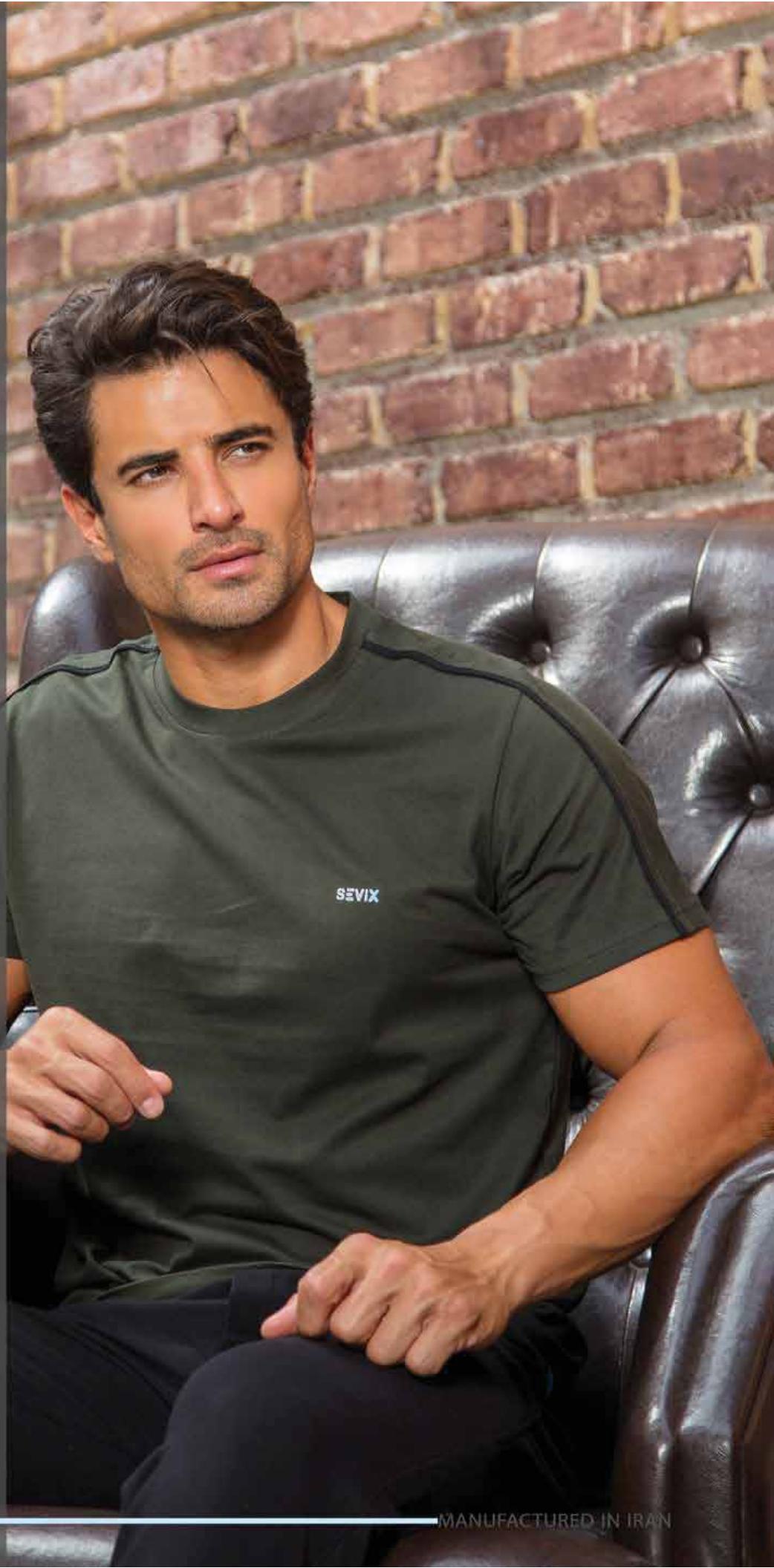


📞 09122374150-09362125997

👤 sevixland

🌐 www.sevixstyle.com

📍 خیابان ظفر، بعد از گوی آبادی
پلاک ۷۹ واحد ۱۶
تلفن: ۰۲۱-۹۱۶۹۳۶۶۴



MANUFACTURED IN IRAN



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

تولید کننده انواع مواد نانویی با خاصیت آنتی باکتریال و ضد آب و لک (نانو کلوبید نقره ، نانو
اکسید روی نانو کیتوسان ، نانو مواد آب گریز) **دارای مجوز از ستاد فناوری نانو و تاییدیه وزارت بهداشت**

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

تلفن کارخانه : ۰۲۴-۳۱۶۲-۲۲۳۱۶۲

کد پستی: ۴۵۱۳۳۵۶۶۶

www.mahayrco.com



خروس

سلامت - باریک

www.mmc.ir



اسکن کنید



۱۳۵۰ آمد

خروس

روغن آفتابگردان
پالپیش شده
مخصوص ذائقه

خروس

روغن آفتابگردان
مصرف خوب است



ادویه جات استریل شده



KIMIA SARV KIAN



021 55813911

WWW.KIMIASARVKIAN.COM

@KIMIASARVO

شرکت مادر تخصصی (هالدینگ)

توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه (سهامی عام)

MIDDLE EAST MINES & MINERAL
INDUSTRIES DEVELOPMENT HOLDING Co.

رنجیره کامل تولید از معن تا محصول نهایی



MIDHCO

معادن سک آهن
و استخراج

اجا، مستقر
۳ میلیون
تن در سال

کسانتره سک آهن
۸ میلیون
تن در سال

آذک بخنه
۳۲۰ هزار تن در سال
دیلوپمنت
۸۴ هزار تن در سال

ک انتره خال سک
۱۱ میلیون
تن در سال

گندله سک آهن
۷/۵ میلیون
تن در سال

شمش فولاد
۴/۲ میلیون
تن در سال

ک مالورزی
۱/۲ میلیون
تن در سال

مروسلس
۲۴ هزار
تن در سال

نخش منبره
۶ هزار تن
در سال

لوله سی
۱۱ هزار تن
در سال

کاند سی (نایک بو لیستک)
۵ هزار تن
در سال

معادن سک میں
و گلخانه تقطیع میں (کسانتره میں)

گر زمین تولید و توسعه

Gohrzamin
is the pulsating
pulse of production
and development

شرکت معدن و صنعتی گر زمین
Gohrzamin Mining and Industrial Company
روابط عمومی و امور بین الملل



Gohrzamin Mining and Industrial Company



توسعه باور ماست

Development is Our Belief



“شرکت توسعه آهن و فولاد گل گمر”

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

- 01 کسب تندیس بلورین از بیستمین جایزه ملی تعالی سازمانی
- 02 کسب رتبه ۳۹ در بین ۱۰۰ شرکت برتر ایران
- 03 صادرکننده برتر کشور
- 04 شرکت برگزیده و بیش رو در توسعه فن آوری و رشد اقتصادی از وزارت صمت
- 05 واحد نمونه صنعتی استان کرمان از خانه صنعت، معدن و تجارت استان کرمان
- 06 واحد نمونه چشناواره امتنان از نخبگان جامعه کار و تولید استان کرمان
- 07 اخذ ISO17025 مدیریت کیفیت و ISO50001 مدیریت انرژی
- 08 کسب تندیس زین یک ستاره از پنجمین چشناواره ملی صنعت سلامت محور

شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر
GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.



روابط عمومی

@tose.e_ahan_foolad @www.gisdco.com

شرکت جهان فولاد سیرجان

بزرگترین تولید کننده شمش فولادی و میلگرد در جنوب شرق کشور

دستورالعمل کاری باد

شرکت جهان فولاد سیرجان (اسای شاپ)
روابط عمومی و امور بین الملل



دفتر تهران: میدان ونک - بزرگراه حقانی - بعد از چهار راه جهان کودک - خیابان شهیدی (دیدار جنوبی)

نش کوچه ژوین - پلاک ۲ کد پستی: ۱۵۱۸۶۱۲۳۴۵

تلفن: ۰۲۱ - ۸۶۰۸۶۳۴ - ۸۶۰۸۴۶۲۳ فروش: ۰۲۱ - ۸۶۰۸۴۶۴۲

کارخانه: سیرجان - کیلومتر ۵۰ جاده شیراز - جنب شرکت معدنی و صنعتی گل کهر کد پستی: ۷۸۱۴۴۷۴۳۲۰

تلفن: ۰۳۴ - ۴۲۲۶۰۴۷۸ - ۴۱۴۲۳۶۲۵ فکس: ۰۳۴ - ۴۲۲۷۳۸۰۵

ایمیل: info@sjesco.ir

سایت: www.sjesco.co

گلگهر

رویش باورها در دل کویر



شرکت معدن و صنعتی گلگهر

GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY

روابط عمومی و امور بین الملل

www.geg.ir



www.asemangrouphotels.com

هتل آسمان

asemanhotel



۰۳۱-۳۲۳۵۴۱۴۱



اصفهان، خیابان مطهری



www.asemanhotel.com



هتل ستاره

setarehhotel



۰۳۱-۳۲۲۰۷۰۶۰



اصفهان، میدان نقش جهان، خیابان حافظ



www.setarehhotel.com



هتل باران

baranhotelisfahan



۰۳۱-۳۳۸۸۱۰۱۰



اصفهان، خیابان امام خمینی



www.baranhotel.ir



هتل آسمان کیش

به زودی ...

کیش، بلوار هوج



www.asemankish.com



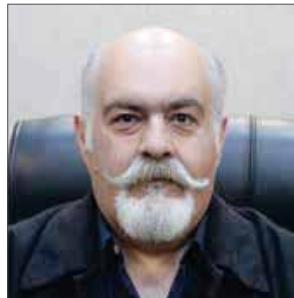


زنگ خطر تعديل نیرو در واحدهای تولیدی

۴۳

۴۶
مدیر عامل شرکت کیمیا سرو
عنوان کرد

پر توده‌ی
تضمینی برای افزایش
ماندگاری مواد غذایی



۳۲
رئیس هیات مدیره شرکت کیان پرداز زاگرس
مطرح کرد

تضییف تولید کنندگان داخلی
با ورود دستگاههای
پوز قاچاق



دنیای صنعت
۷۴ تا ۵۶



دنیای خودرو
۵۴ تا ۵۲



برونده ویژه
۵۰ تا ۴۰



اقتصاد بازار
۳۸ تا ۲۴

رئیس سرمایه‌گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

مorteza Faghi

قائم مقام مدیر مسئول:

Rضا Faghi

سرباز:

فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:

سعیده نیکبخت

مدیر بازرگانی:

سارا نظری

ویراستار:

مصطفی حاتمی

مترجم:

سعید عدالت جو

عکاس:

میثم مخملی

اعضای هیات علمی:

دکتر فریدون حسنووند ریس کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی

دکتر علی اصغر عنایتیانی عضو کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی

دکتر بروز محمدزاده عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی

دکتر حسین حسینزاده عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی

دکتر احمد روحانی نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی

میندن عذرالله صدیق مدیرعامل شرکت گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو

دکتر عزیز الله صدیق مدیر ارشد موزو اقتصاد

دکتر بهرام شکوری رئیس انجمن سس ایران

مهندس حسن کریمی ستger مدیر ارشد صنعت خودرو

دکتر ابراهیم فلاح مشاور ارشد ریس پژوهشکده پولی و پاکی

دکتر مسعود مرادی مشاور مدیرعامل کانون چهانگردی و تومبیلری ای ایا

دکتر امیر جعید رضایی مشاور امور بین الملل اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا

دکتر محمد دامادی نماینده ادوار مجلس شورای اسلامی

مهندس آرش محیی‌زاده مدیر اینженیری تخصصی

صنایع همگن نیروگاه کوه‌طغی‌سازان خودرو و کشور

دکتر بهمن ارمان اقتصاددان

دکتر جمشید حمزه‌زاده رئیس جامعه هتلداران کشور

دکتر مهدی کربیی نقاشی و میز کارگروه تکب و کارهای

جاده‌ای پیش‌سازان اهل-نویسکو

مهندس مهدی حکیمیان کارشناس ارشد حوزه سرمایه‌گذاری و اقتصاد

مهندس سید محمد مقاسی قوه هیات مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران

گروه دبیران:

سید قاسم قایی مصطفی حاتمی، عرفان فغانی

سعید عدالت جو، محمد جعفری، احمد رضا صباغی

مینا افتخاری، سهیلا زمانی، الیسا اکرمی

برای دریافت نسخه پی دی اف ماهنامه به یارگاه خبری زیر مراجعه فرمایید:

www.dsarmaye.ir

نشانی:

تهران، خیابان شهید مفتح

کوچه مریزان نامه، پلاک ۲۷، واحد ۳

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۶۳۴۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۴۲

واحد تبلیغات: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

پست الکترونیک: D.sarmaye@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم‌نو

تلفن: ۷۷۸۱۳۴۹



۲۶

مدیر عامل شرکت بهپرداخت ملت

مطرح کرد

خدمات مالی غیر متمرکز کلید حل مشکلات نظام‌های مالی سنتی



۷۸

رئیس هیات مدیره چاپ نگارستان

دور شدن صنعت چاپ از امکان سرمایه‌گذاری‌های جدید



۸۲

رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایوان
وروسیه

فراهم‌نبوذ زیرساخت‌ها کاهش مبادلات تجاری را در پی دارد



۶۶

از سوی مالک و مدیر عامل برنده «سالیان»

عنوان شد

حذف قیمت‌گذاری دستوری خواسته اصلی فعالان صنعت پوشک



اقتصاد کلان
۸۶ تا ۸۲



دنیای چاپ
۸۰ تا ۷۶

روز چهارم دي ماه ۱۴۰۲ موافقنامه اقتصادي ميان ايران و اتحاديه اقتصادي اورآسيا رسمی عباس على آبادی، وزیر صنعت، معدن و تجارت به نمایندگی از جمهوری اسلامی ایران و میخانیل ولا دیمیر ووچ میاسنیکوویچ؛ ریس هیات مدیره کمیسیون اقتصادي اورآسیا امضا شد. گفته می شود که این موافقنامه حاصل بیش از دو سال مذاکره و کار کارشناسی است. بر مبنای این توافقنامه در صد اقلام کالایی در مبادلات تجاری طرفین به طور کامل مشمول حذف تعرفه ها خواهد بود. با این حال فهرستی از سوی طرفین تنظیم می شود که فهرست منفی نام دارد و شامل کالاهایی می شود که امکان حذف تعرفه ها برای آنها وجود ندارد.

بنابر آمارهای منتشر شده از ابتدای سال ۱۴۰۲ تا پایان آبان ماه، مبادلات اقتصادي بین ایران و اتحاديه اقتصادي اورآسیا از نظر وزنی بالغ بر ۵ میلیون و ۱۶۸ هزار تن کالا بوده که ارزش آن از نظر دلاری بالغ بر ۲ میلیارد و ۳۴۴ میلیون دلار است که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۳۳/۵ درصد روزن و ۱۴ درصد را ریزش، افزایش داشته است. از این میزان ۲ میلیون و ۷۷۸ هزار تن کالا به ارزش یک میلیارد و ۷۴ میلیون دلار ایران به کشورهای عضو اتحاديه اورآسیا صادر شده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر وزنی ۴۵ درصد را نظر ریزش دلاری ۲ درصد افزایش یافته است. در بخش واردات نیز ۲ میلیون و ۴۹۰ هزار دلار از کشورهای این اتحاديه وارد ایران شده که نسبت به مدت مشابه سال قبل از نظر وزنی ۲۲ درصد را نظر ریزشی ۱۰ درصد افزایش یافته است. در این میان تراز تجاري ایران با چهار کشور ارمنستان، بالاروس، قرقیزستان و قرقیزستان مشبت و با روسیه منفی بوده است.

الصادرات ایران به کشورهای اورآسیا در سال گذشته نیز نسبت به سال ۱۴۰۰، رشد ۲۸ درصدی داشته، به طوری که از یک میلیارد و ۱۶۵ میلیون دلار در سال ۱۴۰۰ به یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار در سال ۱۴۰۱ افزایش یافته است.

با وجود برآوردهای مثبت از این موافقنامه تازمان انتشار فهرست منفی و همچین کالاهای معاف از تعرفه، نمی توان برآورد دقیقی از پیامدهای آن برای اقتصاد کشور آشناست. ایران از دیرباز یکی از مهمترین تامین کنندگان فولاد در کشورهای آسیای مرکزی بوده است. از طرفی، صادرات گوگرد و قیر در کنار محصولات کشاورزی، بخش مهمی از صادرات ایران به این منطقه را تشکیل می داده است. از سوی دیگر، با توجه به عدم دسترسی ایران به بازارهای اروپایی، کشورهایی بازی ساختهای صنعتی قوی مانند روسیه و بالاروس می توانند، منبع مهمی برای نوسازی و بهینه سازی زیر ساخت های کشاورزی و پروره از طریق انتقال فناوری بانشند. علاوه بر این، از آنجایی که این دو کشور باتحریم های گسترده غربی مواجه هستند، با دادن تخفیف های زیاد می توانند رقیب مهمی برای کالاهای صادراتی ایران به ویژه در حوزه مواد نفتی و فولادی به شمار روند. از این رو می توان گفت، این موافقنامه در صورتی که فهرست منفی ذکر شده در آن به خوبی تنظیم شود، می تواند به فرصتی برای شکوفایی صادرات و نوسازی زیر ساخت های صنعتی کشور تبدیل شود. این موافقنامه پس از اضافه نیازمند تصویب در مجالس ۶ کشور (مجلس شورای اسلامی و مجالس پنج کشور عضو اتحاديه اورآسیا) است تا به قانون تبدیل و لازم الاجرا شود. ■

توافقنامه اورآسیا فرصت یا تهدید؟



مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران

مجھول تورم در سال ۱۴۰۳



فرهاد امیرخانی
سردبیر

سال ۱۴۰۳ در شرایطی از راه می‌رسد که بسیاری از مردم نگران تورم و افزایش قیمت‌های در سال جدید هستند. کمتر جایی را می‌توان یافت که در آن دغدغه و نگرانی‌های اقتصادی مطرح نباشد و مردم نگاهی خوشبینانه به وضعیت اقتصاد در سال پیش را داشته باشند. اکنون این پرسش نزد سیاری از مردم و فعالان کسب و کار مطرح است که آیا با آغاز سال جدید؛ قیمت کالاهای مسکن، ارز و... همچنان افزایش پیدا خواهد کرد؟ این افزایش چه میزان خواهد بود؟ نرخ تورم در سال جدید چگونه است؟ و اینکه با توجه به حذف نام ایران از دلیل توصیه شماره هفت FATF از سوی کارگروه اقدام مالی، آیا رونقی در کسب و کار و گردش سرمایه ایجاد خواهد شد؟

مروی بر آنچه اکنون در سپهر اقتصاد ایران می‌گذرد، مشخص می‌سازد که مطابق لایحه بودجه سال ۱۴۰۳، منابع بودجه عمومی دولت در سال جدید بالغ بر ۲۷۵ هزار و ۷۳۵ میلیارد تومان، منابع عمومی بالغ بر ۲۴۶۲ هزار میلیارد تومان و همچنین در آمد اختصاصی وزارت خانه هاموئیسات دولتی بالغ بر ۲۷۵ هزار میلیارد تومان در نظر گرفته شده است. آنچه در این لایحه قابل تأمل است، مربوط به پیش‌بینی دستیابی این درآمدها ز محال مالیات و گمرک است. مطابق برنامه اعلام شده، دولت تصمیم دارد که برای تامین درآمدهای خود در سال آینده، درآمدهای مالیاتی و گمرک را نسبت به کل درآمدها به بیش از ۵۰ درصد و به طور دقیق به ۵۱ درصد برساند و بیش از ۵۰ درصد از درآمدهای جاری را بیش از محال مالیات و گمرک تامین نماید. در واقع بر اساس این لایحه، عددیک هزار و ۱۲۲ هزار میلیارد تومان برای درآمدهای مالیاتی و ۱۳۰ هزار میلیارد تومان برای درآمدهای گمرکی پیش‌بینی شده که این موضوع نشانگر فشار مضاعف به فعالان کسب و کار خواهد بود.

درواقع بسیاری از کارشناسان براین گمانند که در سال ۱۴۰۳ بخش اعظمی از درآمدهای مالیاتی با توجه به تورم، به طور خود کار افزایش یافته و قیمت‌های طور سراسام آور با خواهد نرفت. بینه‌در این زمینه، پیش‌بینی مرکز پژوهش‌های مجلس خوشنیانه است زیرا این مرکز اعلام کرده که نرخ تورم در کشور که در سال ۱۴۰۲ عدد ۴۱ درصد بوده، در سال ۱۴۰۳ به عدد ۳۵ درصد کاهش پیدا می‌کند. از سوی دیگر، رییس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی براین باور است که دلیل گرانی‌های رخ داده در کشور، ناترازی برخی از ساختارها و تحقق نیافن بعضی از درآمدها در بودجه کشور بوده که باعث افزایش پایه پولی، حجم نقدینگی و در نهایت افزایش تورم شده است.

اکنون به نظر می‌رسد که دولت و مجلس به طور خواسته و شاید ناخواسته، در حال تغییر ساختار کهنه «دولت-نفت» به سمت ساختار مدرن «دولت-مردم» باشند. ساختار جدیدی که تاثیر و ابعادش هنوز در ایران شناخته شده نیست و این دل کنن و جدایی از رفاه انسانی، فریادهایی را بلنده خواهد کرد و برای مردم در داور می‌باشد، به طوری که در سال ۱۴۰۳ و سال‌های پس از آن، در کنار تغییرات اقتصادی، شاهد تغییرات فرهنگی خواهیم بود. هر چند سایر ملل نیز چنین تغییراتی را در عرصه اقتصاد و فرهنگ خود تجربه کرده‌اند؛ اما هنوز کمتر کشوری را می‌توان یافت که ساختار اقتصادی و فرهنگی کشورش را از تاریخ پوددار آمدهای ناپایدار نفتی رهانیه باشد؛ موضوعی که در سال جدید، آثارش را برای اولین بار شاهد خواهیم بود.

صنعت نساجي و پوشاك حوزه بزرگی است؛ صنعتی کاملاً خصوصی در ساختار، تولید، عرضه و... که البته به رغم ادعاهایی که مطرح می‌شود، حمایت چندانی از بدنده دولتی ندارد از صنعت پوشاك می‌توان به عنوان لوکوموتیو صنعت نساجی نام برد و بارونق و توسعه این بخش صنعتی است که تمامی زنجیره تولید صنعت بزرگ نساجی به حرکت در می‌آید؛ لذا این رشته صنعتی ارزش توجه بیشتر در تمامی ابعاد را دارد. بنابراین، نهادهای فرهنگی جامعه نیز باید همپا به نهادهای صنعتی، در شردو توسعه این صنعت در کشور کوشای بشند.

اخیراً مجدد شاهد موج جدید قاچاق پوشاك به کشور هستیم؛ آن هم در سطحی گسترده و بسیار عیان باقیلیت تبلیغ و انتشار آن به ویژه در فضای مجازی که خود بیانگر حمایت پنهان و هموار کردن بسترانجام آن است. قاچاق، سمی برای تولید داخلی است. قاچاق با ممنوعیت واردات، دوم قوله متفاوت هستند که نیاز آن ها را با هم اشتباه گرفت. قاچاق امری ناپسند است و سالها و بارها در میادین مختلف از آن سخن گفته شده و حتی ارگان و نهادهای تعریف شده با عنوان مبارزه با آن هم تشکیل شده است. ممنوعیت واردات نیز امری اشتباه است که خود باعث عدم رشد و ارتقای کیفی محصول می‌شود و در عرصه نبود رقابت برای تولید کنندگان داخلی نیز مطلوب نبوده و نتیجه‌ای عکس رادر بر دارد. اما چرا مجدد قاچاق پوشاك در این یام رشد پیدا کرده است؟ قابل ذکر است که هیچ گاه قاچاق کالا حذف نشده و به صفر نرسیده است. ترافیکی کنترل، ریلاین و جلوگیری از انجام آن کند و غیر مسئولانه شده است؛ موضوع مهم که شاید منجر به رخداد فعلی شده و وضعیت نامطلوب اقتصادی کشور و به ویژه قدرت خرید مردم است که بسیار معیشت را ساخته ترکرده است.

به اعتقاده بنده، باید از صنعت پوشاك حمایت های ویژه صورت گیرد؛ در غیر این صورت شاهد مشکلاتی از قبیل انحصار، کاهش کیفیت محصولات و همچنین عدم ایجاد بستر مناسب جهت رقابت با برندهای مطرح منطقه‌ای و جهانی که خود امکان عرضه رادر عرصه صادرات آن تحت الشاع قرار می‌دهد و در نهایت، ایجاد فضای غیر رقابتی برای این رشته صنعتی، به گونه‌ای که با تلنگری همچون قاچاق لرزه برانداش می‌افتد، خواهیم بود.

این موضوع نشان می‌دهد که سیاست و خواستگاه مسئولان صنعتی کشور، انتظار ارزآوری و توسعه صادرات و رشد و ارتقای این صنعت نیست، بلکه آنچه مدنظر دارند، این است که این صنعت قادر باشد تا بازارهای داخلی کشور را تامین کند تا از خروج ارزاز کشور هم جلوگیری به عمل آورد؛ یعنی روند داخلی سازی صنعتی در کشور بدون رشد و ارتقاء که منجر به حالت سکونی می‌شود که بسیار آسیب پذیر خواهد بود. صنعت پوشاك به تنهایی تمایی مزیت‌های موجود در سایر صنایع از جمله ارزش افزوده بالا، ارزآوری بالا به صورت بالقوه، توان اشتغال زایی قابل توجه، نیاز به حداقل سرمایه‌گذاری جهت ایجاد آن، دوستدار و سازگار با محیط‌زیست، دارای ابعاد مختلف توجه و کاربری اعم از اقتصادی، فرهنگی، اجتماعی و... را دارد و در واقع، تامین کننده نیاز اول انسان برای زندگی اجتماعی است. ■

قاچاق پوشاك سمی برای تولید داخل



مهندس سید محمد مقدسی
عضو هیات‌میریه جامعه متخصصین
نساجی ایران



شرکت توسعه ارتباطات حراج
نماینده اختصاصی برند تی‌ام‌اس در ایران



گفت و گوی اختصاصی با جلال شمسی نسب

در این بخش می خوانیم:

- سبک های جدید آموزش؛ راهبرد موفق کسب و کارها
- خدمات مالی غیر متمرکز؛ کلید حل مشکلات نظام های مالی سنتی
- تقویت اعتماد به بازار سرمایه با افزایش قدرت عمل کارگزاری ها

مدير عامل شركت توسعه حراج شمس تاكيد کرد

عدم حمایت دولت مشکل اصلی صنعت پرداخت

محمد جعفری

جلال شمسی نسب که مدیر عاملی شرکت توسعه حراج شمس را بر عهده دارد، از حدود ۸ سال پیش فعالیت خود را در صنعت توزیع و ارائه خدمات دستگاههای کارتخوان و راهکارهای مالی و یانکی آغاز کرد. این شرکت حدود ۲ سال است که فعالیت خود را در آرمه تولید این دستگاهها استارت زده است. رویکرد شرکت توسعه حراج شمس تا سال ۱۳۹۹ پوشش خدمات دستگاههای کارتخوان بود. اما از سال ۱۳۹۹ وارد حوزه تحقیق و برسی در صنعت تولید کارتخوان شد. این مجموعه اواخر سال ۱۴۰۰ بررسی و تحقیق خود را به پایان رساند و در سال ۱۴۰۱ با ۳ شرکت چینی مذاکراتی را انجام داد که منجر به انعقاد قرارداد با شرکت تیانیو شد و در نهایت، آغاز کارهای توسعه‌ای و راهاندازی کارخانه در سال گذشته صورت گرفت. گفت و گوی ماهنامه «نیای سرمایه‌گذاری» با این فعالیت صنعت پرداخت را در ادامه می‌خوانید.

در مجموع چند نوع محصول توسط این شرکت به بازار عرضه می‌شود؟

به طور کلی ۴ محصول داریم که هم اکنون یک محصول در بازار عرضه می‌شود و یک محصول هم تقریباً تا مانده دیگر وارد بازار خواهد شد که مجوزهای آن نیز اخذ شده و در فرآیند توسعه آن قرار داریم. در نظر داریم که برای نخستین بار، یک محصول بسیار جذاب به نام موبایل پوز را وارد بازار کنیم که قابلیت مانند دستگاه موبایل دارد و کار کردن با آن بسیار آسان است. موبایل پوز دقیقاً مانند موبایل، کم جرم است و لی قابلیت پرداخت را دارد و قابل استفاده برای شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات در کشور است. از سوی دیگر، یک پایانه فروشگاهی و صندوق‌های فروشگاهی دو منظوره هم تولید کردیم که توسعه آن برای رستوران‌ها و فروشگاه‌های بزرگ و زنجیره‌ای تقریباً تمام شده است. همچنین یک محصول دیگر در صنعت خودپردازی داریم که غالباً صورت پایلوت جلویی بریم و هنوز در حال کار روی آن هستیم تا سال آینده آن را در بازار ارائه دهیم.

به منظور تولید دستگاههای کارتخوان با چه شرکت‌های همکاری دارد؟

در این زمینه، یک مجموعه چینی با نام شرکت تیانیو به توافقانی دست یافته‌ایم و ضمن عقد قرارداد احصاری، نماینده احصاری این شرکت در ایران هستیم. حدود یک سال و نیم است که با این شرکت همکاری داریم و به تدریج در زمینه کارت‌های یانکی هم با آن‌ها وارد فاز همکاری خواهیم شد. شایان ذکر است، یکی از برنامه‌های ماین است که به سمت واردات و تولید کارت‌های یانکی برویم و با همکاری شرکت چینی، این صنعت را به ایران هم وارد خواهیم کرد.

شرکت توسعه حراج شمس چه ویژگی‌هایی نسبت به مجموعه‌های مشابه دارد؟

یکی از ویژگی‌های ما که از این‌دوره توجه قرار داریم، این بود که در بحث خدمات و نزدیک بودن خدمات به مشتریان بیشتر مانور دهیم. همچنین در دستگاههای کارتخوان، نوآوری خاصی را در نوع خدمات رسانی به



در خصوص چگونگی ورود شرکت توسعه حراج شمس به عرصه تولید دستگاههای کارتخوان توضیحاتی ارائه فرماید.

پس از شروع تولید دستگاههای کارتخوان، در اوایل سال جاری به طور رسمی وارد بازار شدیم و با تولید ۲ محصول اندروید و کلاسیک در حوزه کارتخوان کار خود را آغاز کردیم که در صنعت پرداخت کشور فعال و به شدت مورد نیاز بازار است. پس از شروع فعالیت، کارهای توسعه‌ای محصولات دیگری مانند صندوق‌های فروشگاهی را استارت زدیم که مختص مشتریان خاص و در جمجمه‌ای بزرگ تر است. تلاش ما برای است که کار را گسترش دهیم تا شعار نوآوری در صنعت پرداخت، سهم بهتری از بازار را در اختیار بگیریم. هدف ما این است که به سمت دانش‌بنیان شدن برویم؛ یعنی به تدریج دانش فنی کار را به ایران منتقل کیم، چون در این صنعت کمودهای نقص‌هایی وجود دارد. در حال حاضر برخی از شرکت‌های این زمینه پیش قدم شدند و می‌ماهم به تدریج در حال عملیاتی کردن انتقال دانش فنی این صنعت هستیم تا اتکا به این دانش، محصولات داخلی را تولید کنیم.

نیاز بازار داخلی
بسیار بیشتر از
میزان تولیدات
است و اگر
حمایت‌های
ارزی و مالی از
شرکت‌های
تولید کننده داخلی
صورت گیرد،
قطع‌عاملکرد
بهتری را از خود
ارائه خواهند داد

و درخواست مازل شرکت شاپرک، این بوده که این دستگاه‌ها امکان فعل شدن نداشته باشند. شرکت شاپرک با همکاری psp‌ها می‌تواند از فعال سازی دستگاه‌های قاچاق جلوگیری کند، البته در حال حاضر اتفاقات خوبی در این رابطه در جریان است و امیدواریم که ادامه دار باشد.

چند درصد از محصولات صنعت پرداخت به صورت قاچاق وارد می‌شوند؟

میزان نیاز داخلی به دستگاه کارت‌خوان بسیار بالا است و هم‌اکنون حدود ۸۰ درصد از دستگاه‌های مورد استفاده داخلی، قاچاق هستند که یک فاجعه است و تمام شرکت‌های تولید کننده و ارائه‌دهنده خدمات هم از این موضوع ناراضی هستند. بیشتر این دستگاه‌هاز کشورهای چین و ترکیه وارد می‌شوند که در درصد آن‌ها هم دست دوم هستند. در اقطع دستگاه‌هایی که در کشورهای دیگر به مدت ۱۰ تا ۱۵ سال استفاده شده و دورریز هستند را وارد سیستم پرداخت کشور می‌کنند و مورد استفاده قرار می‌دهند؛ این در حالی است که صنعت پرداخت، حساس ترین سیستم برای کسب و کارها محسوب می‌شود. مatasفانه دستگاه‌هایی وارد این سیستم می‌شوند که یا عاملانمی توانند گواهینامه‌های امنیتی را پاس کنند و یا دستگاه‌های دست دومی هستند که به واسطه قدمی بودن، نظراتی روی آن‌ها به اندازه کافی وجود ندارد. این دستگاه‌های کارت‌خوان در شرایطی وارد می‌شوند که کیفیت لازم را ندارند و مصرف کننده‌نهایی از اتفاقات پشت پرده آن‌ها اطلاعی ندارد. در نهایت، بی‌کیفیتی و امنیت پایین این دستگاه‌ها؛ ناراضیتی پذیرنده، افزایش مغایرت‌های مالی و تراکنشی و به تبع آن، افزایش تماس‌های خرابی برای شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت را به دنبال دارد.

و سخن آخر...

با توجه به سرمایه‌گذاری عظیمی که تولید کنندگان در این حوزه انجام داده‌اند، اشتغال زایی برای تعدادی زیادی از جوانان کشور و همچنین عمل به شعار ایالاتی سال ۱۴۰۲ توسط مقام معظم رهبری با عنوان «مهار تورم و رشد تولید»، از سازمان‌ها و ارگان‌های ناظر کشور به‌ویژه ارگان‌های مربوطه، انتظار حمایت و تسهیل بیشتری دارند. ■

صورت پایلوت در کشور اجرامی کنیم تاکنون شرکت‌های کمی آن را اجرا کرده‌اند و در حال اخذ مجوزهای مرتبط دیگر هستیم. در رابطه با قابلیت‌های دستگاه‌ها هم سعی مابر این بوده که روی سیستم خدمات پس از فروش و ارائه خدمات مناسب، بیشتر تمرکز کنیم. دستگاه‌های تولیدی ما هم قطعاً از کیفیت بسیار خوبی برخوردار هستند و هم‌اکنون این دستگاه‌ها در بازار توزیع شده و در حال استفاده است. در مورد خدمات پس از فروش هم نوآوری خاصی را در این دستگاه‌ها اجرا کرده‌ایم که تقریباً در این صنعت نویا است. از طرفی، با توجه به توزیع دو باره تعداد بالا از مدل مذکور، تاکنون کمترین خرابی ممکن به شرکت گزارش شده که جزو افتخارات ما به شمار می‌رود.

هم‌اکنون صنعت پرداخت کشور با چه چالش‌هایی مواجه است؟

عدم حمایت از تولید کننده، یکی از مشکلات اصلی است که اندکی بهبود یافته است. تولید کنندگان داخلی صنعت پرداخت کشور، از موضوع قاچاق به شدت رنج می‌برند. البته به تدریج اتفاقات خوبی در حال رخ دادن است، اما کافی نیست. فرض کنید، تولید کنندگان با سرمایه میلیاردی کارخانه‌ای را تاسیس کرده و برای انتقال یک کالای قاچاق دو سال وقت گذاشته است، به یکباره با حجم بالای قاچاق مواجه می‌شود که در چین شرایطی هیچ کس به سمت تولید داخلی نمی‌آید. این در حالی است که دستگاه‌های تولید داخل، واقع‌کیفیت بسیار عالی دارند و خدمات پس از فروش، در دسترس است، ولی یکباره حوزه قاچاق آنقدر گسترده می‌شود که برای تولید کننده خسته کننده شده و ایجاد دلزدگی می‌کند. البته در این راستا، بانک مرکزی و شرکت شاپرک، قلم‌هایی را برداشته‌اند و اتفاقات خوبی در حال رخ دادن است که امیدواریم ادامه‌دار باشند و به یکباره، این اقدامات متوقف نشود که اگر این اتفاق رخ‌هد، باز هم این صنعت با پستی و بلندی‌های شدیدی رو به رو خواهد شد.

ایا تولیدات صنعت پرداخت، نیاز بازار داخل را به طور کامل تامین می‌کند؟

نیاز بازار داخلی بسیار بیشتر از میزان تولیدات است و اگر حمایت‌های ارزی و مالی از شرکت‌های تولید کننده داخلی صورت گیرد، قطعاً عملکرد بهتری را از خود را به خواهند داد. هم‌اکنون صنعت پرداخت قبلاً نیاز به حمایتی دارد که بتواند در بحث واردات سریع تر و پر جنبه‌گوش تر عمل کند، ولی عضد در بحث‌های ارزی و مالی عقب می‌ماند. قطعاً این موضوع نیاز کشور است و صنعت پرداخت یک صنعت امنیتی هم به شمار می‌رود. به هر حال دستگاه‌های قاچاق حساسیت لازم را نیست به تراکش‌ها و انجام امور مالی مردم ندارند. دستگاهی که به صورت قاچاق وارد می‌شود، نمی‌تواند از حاظ امنیتی و تراکنش مالی، استانداردها و گواهینامه‌های امنیتی را پاس کند و نظراتی هم بر آن اعمال نمی‌شود.

نگاه مجموعه شاپرک به مجموعه‌های تولیدی فعل در صنعت پرداخت چگونه است؟

ما در فرآیند تولید و در بحث نرم‌افزاری، یکی از مجوزهای مورد نیاز را از شاپرک دریافت می‌کنیم. شرکت‌های psp یا پرداخت الکترونیک که بستر فعالیت دستگاه را روی سوئیچ پرداخت را فراهم می‌کنند، زیرمجموعه شرکت شاپرک هستند. در خصوص بحث قاچاق دستگاه‌های کارت‌خوان، به صورت مکرر نامه‌نگاری کرده‌ایم

میزان نیاز داخلی به دستگاه کارت‌خوان بسیار بالا است و هم‌اکنون هم‌اکنون حدود ۸۰ درصد از دستگاه‌هایی که در کشورهای دیگر به مدت ۱۰ تا ۱۵ سال استفاده شده و دورریز هستند را وارد سیستم پرداخت کشور می‌کنند و مورد استفاده قرار می‌دهند؛ این در حالی است که صنعت پرداخت، حساس ترین سیستم برای کسب و کارها محسوب می‌شود. مatasفانه دستگاه‌هایی را پاس کنند و یا دستگاه‌های دست دومی گواهینامه‌های امنیتی را پاس کنند و یا دستگاه‌هایی که کشور هستند که به واسطه قدمی بودن، نظراتی روی آن‌ها به اندازه کافی وجود ندارد. این دستگاه‌های کارت‌خوان در شرایطی وارد می‌شوند که کیفیت لازم را ندارند و مصرف کننده‌نهایی از اتفاقات پشت پرده آن‌ها اطلاعی ندارد. در نهایت، بی‌کیفیتی و امنیت پایین این دستگاه‌ها؛ ناراضیتی پذیرنده، افزایش مغایرت‌های مالی و تراکنشی و به تبع آن، افزایش تماس‌های خرابی برای شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت را به دنبال دارد.



مدیر عامل شرکت به پرداخت ملت مطرح کرد

برنامه
برنامه

خدمات مالی غیر متمرکز

کلید حل مشکلات نظامهای مالی سنتی

مصطفی حاتمی

مدیر عامل به پرداخت ملت ادامه داد: مشکل بعدی، دسترسی های سیار محدود و حتی ناعادلانه در حوزه های مختلف است که می توان از اخذ وام تا فرسته های سرمایه گذاری و دریافت منابع مالی زیاد برای آربیتراج و سرمایه گذاری مجدد اشاره کرد. همچنین در این میان، شرکت های نوآور و سودآوری هم داریم که بد رغم اثبات ظرفیت ها و قابلیت های خود، دسترسی بسیار کمی به سرمایه دارند. وجود محدودیت های جغرافیایی برای یک سری دارایی های خاص نیز هم وارد این خصوصیات مزید بر علت شده است.

تقریباً با اشاره به ناکارآمدی سیستم های مالی سنتی به دلیل روش های غیر بهینه و هزینه های مالی و زمانی تامین سرمایه از طریق آن ها گفت: علاوه بر نزدیکی به هر گوهر غیر بهینه وام ها که از هزینه های این شرکت می شود، نیاز به وجود دو طرف برای تسویه معاملات مشکل ساز است. از سوی دیگر، با مشکل خرید و تبدیل دارایی های بزرگ روبرو هستیم که سرمایه گذاران را باریسک و رود به استخراج نقدینگی زیاد مواجه می کند.

وی عدم تعامل یزدیری صنایع مالی سنتی با هم و با سیستم های مالی نوین را مشکل بعدی عنوان کرد و افزود: دشواری استفاده بی واسطه از توکن های وایسته به ریال و دلار یا حتی خود ریال و دلار در قراردادهای هوشمند، عدم امکان استفاده از وثایق اضافه برای وام ها، مشکل تبدیل دارایی ها در صرافی ها در پلتفرم های مالی از دیگر چالش های موجود است که باید بحث ترکیب دارایی های مختلف در پلتفرم های DEFI و ارائه محصولات و خدمات مالی جدید را به آن افزود که در سیستم های سنتی کمتر دیده می شود. در نهایت نیز باید به عدم شفافیت در حوزه مالی سنتی اشاره کرد که مشکلاتی از نظر رگولاتوری و همچنین برای سرمایه گذاران در این حوزه ایجاد کرده است. به عنوان مثال، از دیدگاه رگولاتوری در بسیاری از مواقع، ویژه های موسسات مالی فاقد شفافیت لازم است. علاوه بر این، با مشکلاتی همچون نامشخص بودن حدود ریسک ها و عدم قطعیت برخی معاملات، عدم شفافیت در بازارهای مشتقه سنتی و عدم اطلاع از وضعیت تفکیک دارایی ها در صندوق های ETF مواجه هستیم که تصمیم گیری برای ورود یا خروج از این صندوق ها را برای سرمایه گذاران مشکل می کند.



نشست تخصصی "DEFI" و دنیای پر جاذبه رمزارزها در دومین روز فعالیت نهمین نمایشگاه تراکنش ایران با پشتیبانی و حمایت مالی شرکت به پرداخت ملت در سالن آمفی تاتر مرکز آفرینش های کانون پرورش فکری برگزار شد.



دشواری استفاده بی واسطه از توکن های وایسته به ریال
محمد مهدی تقی پور، مدیر عامل شرکت به پرداخت ملت که مدیریت این نشست تخصصی را بر عهده داشت، در خصوص خدمات مالی غیر متمرکز گفت: بسیاری از سرویس های جدیدی که امروزه در دنیا توجه فعالان حوزه بانکداری، فین تکی و فناوری را به خود جلب کرده، مبتنی بر DEFI یا خدمات مالی غیر متمرکز است، اما آنچه موجب شد که این خدمات تا این اندازه مورد توجه قرار گیرد، مشکلات موجود در سیستم های مالی سنتی و مبتنی بر کنترل متمرکز بوده است.

وی افزود: در این زمینه با تأثیر سیاست های بانک مرکزی بر نزدیکی بهره در دوره های مختلف، کنترل نزدیکی وام گیری و وام دهی توسط موسسه های مالی، آزادی عمل محدود و کنترل جفت های معاملاتی پشتیبانی شده توسط صرافی ها، محدودیت های اعمال شده بر اینزارهای درآمد ثابت از سوی سازمان ها و موسسات مالی بزرگ و کنترل وجود در صندوق های ETF (قابل معامله در بورس) بد رغم علاوه سرمایه گذاران به دانستن بر تفوق این صندوق ها، مواجه هستیم.

۲۶

۱۴۰۰ سپتامبر | دیجیتال بانکداری

مدیر عامل به پرداخت ملت با بیان اینکه DEFI برای بسیاری از مشکلاتی که گریبانگیر نظام مالی سنتی بوده، راهکارهای ارائه کرده است، اظهار داشت: بنا بر آمارهای منتشر شده از سوی شرکت پن্থا که یک شرکت ایرانی در حوزه رگولاتوری رمزارزها است، ایران از لحاظ رونق رمزارزها با خوبی نفوذ ۱۳.۴۶ درصد، نه تنها در ردیف ۱۰ کشور نخست، بلکه در جمع ۵ کشور اول دنیا است؛ یعنی از هر ۸ نفر در کشور ما یک نفر اقدام به خرید رمزارز و تملک آن کرده است. این موضوع نشان دهنده علاقه مندی مردم کشور به ورود به حوزه های جدید مالی و آمادگی بالای آن ها برای پذیرفتن ریسک های مترتب بر آن است. تقی پور ابراز امیدواری کرد: مباحث قانونی مربوط به DEFI باید هرچه سریع تر تعیین تکلیف شود تا سیاری از استارت آپ ها و جوانان متخصصی که در این حوزه مشغول به کار هستند، بتوانند خدمات خود را به مردم و موسسات مالی ارائه دهند تا این موضوع محركی برای حوزه های استارت آپی و کارآفرینی و چرخه اقتصاد دیجیتال کشور باشد.

بانکداری بدون بانک محقق نمی شود

حسین یعقوبی، مدیر گروه بلاکچین شرکت خدمات انفورماتیک نیز بایان اینکه انقلاب بلاکچین می تواند تغییرات زیادی را رقم بزند، بانک ها را بازیگر اصلی این بخش به عنوان نهاده واسطه دانست و اظهار داشت: به نوعی می توان گفت، کربانکینگ ناموس هر بانک است و اهمیت بسیاری از لحاظ کنترل بیشتر مشتریان و آزادی عمل آن ها در امور مالی دارد و در سال های اخیر نیز بیش از پیش مورد توجه و تقدیر قرار گرفته است.

وی ادامه داد: با ظهور اینترنت، کانال های دسترسی از انحصار بانک ها خارج شد و با مفهوم بانکداری باز مواجه شدیم که سرویس های بانکی را زبدنه خارج کرده و از لایه اعتمادساز بانک استفاده می کند و بدین ترتیب انحصار بانک روی سامانه بانکداری متمن کر را به چالش می کشد.

یعقوبی با طرح این پرسش که آیا در سال های آینده بانکی وجود خواهد داشت، گفت: بله؛ بانکداری بدون بانک محقق نمی شود؛ حتی تا سال ۲۰۵۰ نیز بانک ها به کار خود ادامه خواهند داد، اما نقشان تغییر می کند، همان گونه که امروز سرویس های DEFI بسیار فراگیر شده و زنجیره نوین بانکداری را شکل داده اند.

دنبای استارت آپ ها ریسک پذیر است

احمد وطنی، مدیر عامل پلتفرم توثیق و نسخی نیز در این نشست بایان اینکه دنبای استارت آپ ها ریسک پذیر است، اظهار داشت: فرآیند سپرده پذیری و وام پذیری مانند سایر خدمات از روز اول پیدایش بارشد همراه بوده است.

وی افزود: در فضای سنتی وام دهی که مبتنی بر وثایق است، معوقات بانکی به ۳۰۰ تا ۴۰۰ همت رسیده و این در حالی است که همچنان طبق

دستورالعمل های موجود، لندتک ها حق اعطای وام ندارند و اجازه ایجاد نقش به بازیگران نوین این حوزه نمی دهند.
سرعت، تمرکز و امنیت؛ چالش اساسی تمام پلتفرم های بلاکچین

فرهاد اینالویی، متخصص حوزه بانکداری دیجیتال باید اوری اینکه برخلاف پیش بینی ۱۵ سال پیش بیل گیتس مبنی بر حذف بانک ها، این نهادهای مالی با هوش، خودشان را با تغییرات هماهنگ کردن و حذف نشدن، به مسائل و مشکلات پیاده سازی DEFI اشاره کرد و گفت: یکی از این مشکلات، ریسک های قرارداد هوشمند است، چرا که هر کدنم افزاری امکان هک شدن دارد. همچنین امکان اشتباه در کدنمی قرارداد های هوشمند وجود دارد. از سوی دیگر، در برخی توکن ها، شخصی با خرید ۵۱ درصد، صاحب رأی حاکمیتی می شود که منجر به ریسک حاکمیتی برای دیگر سرمایه گذاران می شود. البته شبکه بلاکچین برای جلوگیری از این موضوع راهکار های مختلفی دارد، اما در برخی از پلتفرم ها شاهد جو و در رأی حاکمیتی و مجاز بودن خرید و فروش آن هستیم، ریسک های دیگری مانند ریسک مقیاس پذیری هم وجود دارد.

وی سه چالش اساسی تمام پلتفرم های بلاکچین را سرعت، تمرکز و امنیت دانست و افزود: هیچ پلتفرمی توانسته که هر سه این هارا با هم داشته باشد و دست کم در یکی از آن ها ضعف دارد. همچنین به این موارد می توان ریسک زیست محیطی، ریسک نگهداری و ریسک رگولاتوری راه افزود.

اینالویی تصریح کرد: اینکه آیا رمزارز یک دارایی از جنس کالا و پول است، هنوز جای بحث دارد و اگر رگولاتورها سرنساز گاری دارند، از آن جهت است که نمی توانند نظارت لازم را به عمل آورند، زیرا در صورتی که رگویش سفت و سخت برخود کنند، نوآوری از حد و مرزهای ما خارج می شود و اگر محاکم و سختگیر نباشد، حق مصرف کننده ضایع می شود. ■

بنابر آمارهای منتشر شده از سوی شرکت پنچا که بک شرکت ایرانی در حوزه رگولاتوری رمزارزها است، ایران از لحاظ رونق رمزارزها با خوبی نفوذ ۱۳.۴۶ درصد، نه تنها در ردیف ۱۰ کشور ایران از لحاظ رونق رمزارزها با خوبی نفوذ ۱۳.۴۶ درصد، نه تنها در ردیف ۱۰ کشور نهادهای مالی با هوش، خودشان را با تغییرات هماهنگ کردن و حذف نشدن، به مسائل و مشکلات پیاده سازی DEFI اشاره کرد و گفت: یکی از این مشکلات، ریسک های قرارداد هوشمند است، چرا که هر کدنم افزاری امکان هک شدن دارد. همچنین امکان اشتباه در کدنمی قرارداد های هوشمند وجود دارد. از سوی دیگر، در برخی توکن ها، شخصی با خرید ۵۱ درصد، صاحب رأی حاکمیتی می شود که منجر به ریسک حاکمیتی برای دیگر سرمایه گذاران می شود. البته شبکه بلاکچین برای جلوگیری از این موضوع راهکار های مختلفی دارد، اما در برخی از پلتفرم ها شاهد جو و در رأی حاکمیتی و مجاز بودن خرید و فروش آن هستیم، ریسک های دیگری مانند ریسک مقیاس پذیری هم وجود دارد.

وی سه چالش اساسی تمام پلتفرم های بلاکچین را سرعت، تمرکز و امنیت دانست و افزود: هیچ پلتفرمی توانسته که هر سه این هارا با هم داشته باشد و دست کم در یکی از آن ها ضعف دارد. همچنین به این موارد می توان ریسک زیست محیطی، ریسک نگهداری و ریسک رگولاتوری راه افزود.

اینالویی تصریح کرد: اینکه آیا رمزارز یک دارایی از جنس کالا و پول است، هنوز جای بحث دارد و اگر رگولاتورها سرنساز گاری دارند، از آن جهت است که نمی توانند نظارت لازم را به عمل آورند، زیرا در صورتی که رگویش سفت و سخت برخود کنند، نوآوری از حد و مرزهای ما خارج می شود و اگر محاکم و سختگیر نباشد، حق مصرف کننده ضایع می شود. ■



معاون اجرائي کارگزاری بانک آينده عنوان کرد

تفويت اعتماد به بازار سرمایه با افزايش قدرت عمل کارگزاری ها

عرفان فغانی

افرادی که علاقه مند به سرمایه گذاری در بازار سرمایه هستند، باید در خواسته های خرید و فروش خود را از یکی از شرکت های کارگزاری دارای مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار، به هسته معاملات ارسال نمایند. در واقع کارگزاری ها به عنوان نماینده سرمایه گذاران، اطلاعات خرید و فروش را به نهادهای ناظر ارائه کرده و در صورت تطابق در خواسته های خرید و فروش، معاملات صورت می پذیرد؛ در این صورت بخشی از مبلغ معامله، به عنوان کارمزد به کارگزاران پرداخت می شود. از سوی دیگر، با گسترش بازار سرمایه وارد شدن سرمایه گذاران جدید، اهمیت فعالیت کارگزاری ها بیش از پیش نمایان شده است. در سال های اخیر به دنبال افزایش آگاهی مردم نسبت به سرمایه گذاری در بازار سرمایه، در گشور ما هم کارگزاری های متعددی ایجاد شده است. با توجه به اهمیت این موضوع، در گفت و گویی که با عبدالحمید سرودلیر، معاون اجرائي کارگزاری بانک آينده داشتیم، ابعاد مختلف فعالیت کارگزاری ها در بازار سرمایه را مورد بررسی قرار دادیم که مាតحل آن را در ادامه می خوانید.

موثر تری نسبت به حال حاضر انجام دهنده، ولی به دلیل ایجاد نهادهای موازی مانند سبد گردان ها و شرکت های سرمایه گذاری، بخشی از عملیات شرکت های کارگزاری از آن ها جدا شد. در واقع این تغییرات با صلاح دید نهاد ناظر و به لحاظ کنترل ها و نظارت بهتر اتفاق افتاده، ولی سبب کاهش قدرت شرکت های کارگزاری شده است. از طرفی، شرکت های کارگزاری می توانند با همراهی نهادهای دیگر، گروه های مالی تشکیل داده و قدرت عمل بیشتری پیدا کنند. در مقایسه شرکت های کارگزاری کشورهای پیش رفته با شرکت های کارگزاری ایران خواهید دید که آن ها در ارائه پیشنهاد، ایجاد، اجرای عملیات و مدیریت محصولات جدید و کارگیری ابزارهای نوین مالی، پیشروت هستند.

چنانچه در کنار ارائه ابزارهای نظارتی مناسب، قدرت عمل بیشتری در اختیار شرکت های کارگزاری قرار گیرد، ارائه خدمات به سرمایه گذاران با سهولت بیشتری انجام خواهد گرفت که در نتیجه آن تقویت اعتماد به بازار سرمایه صورت خواهد پذیرفت.

آیا بين کارگزاری های دولتی و خصوصی شرایط یکسانی وجود دارد؟

باتوجه به اینکه بخش قابل توجهی از اقتصاد به شکل دولتی و نیمه دولتی مدیریت می شود، می توانم بگوییم که خیر، یکسان نیست. برای بعضی از کارگزاری های کوچک موضوع وارد شدن به حوزه معاملات کالایی مفهومی ندارد، زیرا نمی توانند در رقابت انجام معاملات عرضه یا خرید کالایی شرکت های بزرگ قرار گیرند. همچنین کارگزاری های دولتی به پشتونه با نکهای متبع خود، می توانند در حوزه کالایی تسهیلات خوبی دریافت کرده و در اختیار مشتریان کالایی بزرگ قرار بدهند و این طریق آن ها جذب مجموعه خود کنند.



هم اکنون چند نوع کارگزاری در گشور وجود دارد و تفاوت فعالیت این کارگزاری ها در چیست؟

در حوزه بازار سرمایه، در اصل مجوز و عنوان کارگزاری تفاوتی وجود ندارد و موضوع مهم، مجوزهای داخلی است که شرکت های کارگزاری از نهادهای ناظر بازار سرمایه دریافت کرده اند. به عنوان مثال، شرکت کارگزاری بانک آینده عمدۀ مجوزهای شرکت های کارگزاری را دارد که از جمله آن می توان به مجوز مشاوره پذیرش و عرضه اوراق بهادار، مجوز انجام معاملات کالایی و مجوز انجام معاملات بورس ابریز اشاره کرد. در واقع مجوزها وجه تمایز شرکت های کارگزاری در ارائه خدمات آنها را تعیین می کند.

به نظر شما چگونه می توان دامنه فعالیت کارگزاری ها را در بازار سرمایه افزایش داد؟

در گذشته، کارگزاری های توافق نشده فعالیت های بسیار گستردگی داشتند.



به نظر شما کارگزاری‌هایی که تحت نظارت بانک‌ها هستند، تا چه اندازه می‌توانند در زمینه بازارسازی و بازارگردانی اوراق بهادار و کالاها موفق باشند؟

اگر بازار سرمایه و بازار پول را دو برادر در نظر بگیریم، تمامی رفتارهای این برادران دوقلو روی هم تأثیر دارد و در واقع کارگزاری‌های بانکی می‌توانند حلقه واسطه بازار پول و بازار سرمایه باشند و به جریان وجه نقد در این بازارها کمک کنند. به عنوان مثال، برخی از کارگزاری‌ها مجوز مرتبط با تامین مالی، یعنی مشاوره پذیرش و عرضه اوراق بهادار را دارند. در این راستا و بالجام عمليات پذیرش و عرضه اوراق بهادار در بازار سرمایه، منابع مرتبط با تامین مالی مذکور را از بازار سرمایه جذب و جهت توزیع در عملیات تولید شرکت‌های ذی نفع، در اختیار بازار پول قرار می‌دهند. حضور کارگزاری‌های بانکی با پشت‌وانه قوی بانک متبوع خود، در این عملیات می‌تواند به چرخه کامل تامین مالی از طریق بازار سرمایه کمک شایانی نماید.

ابزارهای نوین مالی چگونه به جذب سرمایه گذاران در بازار سرمایه کمک می‌کند؟

هم‌مان باشد تکنولوژی‌ها و به کارگیری ابزارهای نوین در بازارهای مختلف، بازار سرمایه هم در این راستارش داشته و ابزارهای جدیدی وارد آن شده است. این ابزارهای اغلب در راستای تکمیل و رفع ایراد ابزارهای قبلی و پر کردن خلاهای مشتریان این بازارها توسعه یافته‌اند. رشد بازار سرمایه در سال‌های اخیر و به دنبال آن، استقبال سرمایه‌گذاران از این بازار به ویژه در دوره‌های پریازده، نشان دهنده ظرفیت این بازار در تراکنش‌های مالی با جمجم بالاست، ولی فقده این ابزارهایی که بتواند اطمینان را به سرمایه گذاران به خصوص سرمایه‌گذاران خرد بدهد، می‌تواند موجبی اعتمادی به این بازار و آسیب به ساختار اقتصادی کشود.

چه اقداماتی به کاهش ریسک‌های بازار سرمایه کمک خواهد کرد تا منیت خاطری برای مشتریان به وجود بیاید؟

ریسک‌های بازار سرمایه، بعد از سیار متنوع دارند. به عنوان مثال، بعضی از ریسک‌های داخلی و مربوط به خود عملیات بازار سرمایه هستند و بعضی از ریسک‌های هم محیطی و از جنبه‌های دیگر بازار سرمایه اترمی گذارند.

ابزارهای نوینی که در حال حاضر در بازار سرمایه به کار گرفته شده است، عمده ریسک‌های داخل بازار را مدیریت می‌کنند. برخی از ریسک‌های موجود در بازار سرمایه، مربوط به انجام معاملات است که ابزارهای جدید انجام معاملات مانند معاملات الگوریتمی می‌تواند بخشی از این قبیل ریسک‌های را برطرف و در بحث مدیریت زمان سرمایه گذاران، برای آنها مفید واقع شوند. همچنین این ابزار، خطاهای و تخلفاتی که ممکن است، به دلیل محدودیت‌های انسانی در انجام معاملات به وجود بیاید را پوشش می‌دهد. جهت کاهش ریسک معاملات افراد غیرحرفه‌ای و جلوگیری از آسیب‌های ناشی از این ریسک می‌توان از ابزارهای جدیدی مانند کپی تریدینگ و میرور تریدینگ استفاده کرد. در این روش‌ها، افراد غیرحرفه‌ای می‌توانند بالگو گرفتن از افراد حرفه‌ای که در بازار

سرمایه شناخته شده هستند، معاملات خود را انجام دهند. در این راستا سرمایه‌گذاران غیر حرفه‌ای از طریق انتقاد قراردادهای قانونی با افراد حرفه‌ای، ضمن الگوبرداری از معاملات ایشان، معاملات خود را با ریسک‌های پذیرفته شده‌ای انجام می‌دهند.

با توجه به نوسانات بازار سرمایه، در کارگزاری بانک آینده از چه روش‌هایی استفاده می‌شود تا نتیجه معاملات، کمترین میزان ریسک و زیان را داشته باشد؟

تا زمانی که مجوزهای مربوط به ابزارهای نوین برای کمک به سرمایه‌گذاران غیر حرفه‌ای صادر نشود، بهترین گزینه، سرمایه‌گذاری غیر مستقیم در بازار سرمایه است. در حال حاضر سبک‌های مختلف سرمایه‌گذاری غیر مستقیم از جمله صندوق‌های سرمایه‌گذاری وجود دارد که با توجه به میزان ریسک‌پذیری هر مشتري، سرمایه‌گذاری در انواع آن جهت کسب بهره مناسب پیشنهادی شود. کارگزاری بانک آینده نیز صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت از نوع صدور و ابطال و قابل معامله در بورس را تحت مدیریت خود دارد که دارای مزایای از جمله بازدهی روز شمارا بالاتر از سپرده بانکی، نقدشوندگی بالا، معاف از مالیات و باریسک پایین هستند.

دوره‌های آموزشی و به روز رسانی، یکی از موضوعات مورد توجه در کارگزاری‌ها است. آیا این موضوع در کارگزاری بانک آینده هم مورد توجه قرار گرفته است؟

بله، این موضوع در کارگزاری بانک آینده‌ها همیت بالایی برخوردار است و در پایه سازی سیستم جدید متابع انسانی کارگزاری بانک آینده‌ها نیازمنجی برآسای جایگاه سازمانی هر فرد صورت گرفته و ارزیابی عملکرد افراد با توجه به میزان تسلط در حوزه فعالیت و شرح وظایف مشخص شده است. همچنین در جهت بهبود عملکرد حوزه‌های تخصصی، دوره‌های آموزشی تخصصی برای کارمندان برگزار و دوره‌های آموزشی عمومی و رفتاری که بتواند محیط کار را برای همکاران جذاب کند، در برنامه کاری گنجانده شده است. قابل ذکر است، در آموزش‌های تخصصی به دنبال حذف خطاهای ناشی از عدم داشتن هستیم تاریسک‌های داخل سازمان کاهش یابد و در قبال آن، خدمات بهتری را به مشتریان ارائه دهیم.

و سخن آخر...

یکی از مسائل سیار مهمی که باید در بازار سرمایه و در حوزه کارگزاری‌ها اتفاق بیافتد، کمک به وضعيت نقدینگی شرکت‌های کارگزاری است. بخش زیادی از هزینه‌های شرکت‌های کارگزاری مربوط به هزینه‌های نیروی انسانی است و به دلیل شرایط اقتصادی موجود، هزینه‌های این حوزه افزایش سیاری پیدا کرده است. در مقابل، شرکت‌های کارگزاری به دلیل محدودیت منابع، در تامین میکاران خود شرایط چندان خوبی ندارند که این موضوع به ویژه در مورد کارگزاری کوچک بیشتر صدق می‌کند و ممکن است که در آینده، تبدیل نیروی انسانی در این صنعت را به همراه داشته باشد؛ لذا کمک کردن به این حوزه می‌تواند در توسعه بازار سرمایه و کمک به فرهنگ مناسب سرمایه‌گذاری صحیح و اصولی، بسیار اثربخش باشد. ■

سبک‌های جدید آموزش راهبردهای موفق کسب و کارها

بریس فرزانه عضو هیات مدیره و مدیر توسعه سازمانی آکادمی راهبرد کسب و کار ایرانیان

هستیم و با ترکیب نوآوری‌ها و تجربه‌دها دوره MBA و DBA و همکاری با موسسات داخلی و خارجی و در نهایت، کمک گرفتن از یکده برخی از بازی‌های آموزشی بین‌المللی در سطوح بالای مدیریت، کارگاه مهارت‌های رهبری استراتژیک مبتنی بر بازی مدیریتی «تیربد پادشاهان» یا «Battle of Kings» معرفی شد. تاکنون صدها مدیر کسب‌وکار از شهرها و کشورهای مختلف در قالب رقابت‌های جدی و پرترنژی، در این کارگاه پریهیجان حضور داشته‌اند. این کارگاه رقابت به صورت حضوری و آنلاین برگزار می‌شود. تیم‌ها از سوی شرکت‌ها و سازمان‌های صورت آزاد و درون‌سازمانی در این دوره شرکت و یادگیری می‌نمایند. با تفکر، هیجان، صوت هم‌خواهی، تجربه مهندسی،

کلمه گیمیفیکیشن در دنیای منابع انسانی، بسیار مطرح می‌شود. اما فقط به این دلیل که مدیریه بازی مدیریتی زیاد صحبت می‌شود، به این معنی نیست که ما واقعاً ماهیت یاری‌ش آن آگاه هستیم. گیمیفیکیشن می‌تواند به تیم‌های منابع انسانی تقریباً در تمام استراتژی‌های برنامه‌ریزی منابع سازمانی (ERP) کمک کند و رضایت کارکنان را بهبود بخشد. گیمیفیکیشن هنر تعبیه کردن مکانیزم‌های بازی در فضاهایی است که به صورت پیش‌فرض برای بازی راهی نشده‌اند.

کلمه گیمیفیکیشن در دنیای منابع انسانی، بسیار مطرح می‌شود. گیمیفیکیشن (Gamification) یا بازی‌وار سازی (Gameification) (که گاهی هم به بازی‌آفرینی هم ترجمه می‌شود) از جمله زیرمجموعه‌های دانش طراحی برای تغییر رفتار سازمانی است که طی سال‌های اخیر، در محیط‌های کسب‌وکار موردن توجه بیشتری قرار گرفته است. روش آموزشی که در شرکت‌های بزرگی مانند Samsung، Bluewolf، Cisco، NIKE، Samsun و بسیاری دیگر به صورت دوره‌ای برای کسب نتایج خاص و کارا در سازمان‌های کوچک و بزرگ موردن استفاده بوده و پس از پایان دوره، این نتایج به صورت محض مانه در اختیار مدیران سازمان قرار می‌گیرد.

یخش‌هایی از خروجی دوره آموزشی:

- مکم به مدیران برای استفاده درست از توانایی های کارکنان
 - یادگیری خلق و استفاده از استراتژی های منحصر به فرد
 - مدیریت بحران در موقعیت های مختلف

مرکز پژوهشی هدایتگر ار اندیشه پارس (تأسیس ۱۳۷۶) به عنوان زادگاه آکادمی راهبرد کسبوکار ایرانیان پس از موفقیت در زمینه طراحی، تولید و توسعه پلتفرم‌های علم الکترونیکی، در بهار ۱۳۷۷ فعالیت خود را در حوزه آموزش اینترنتی باجرای موفق دوره‌های عمومی و تخصصی آغاز کرد و در ادامه، آکادمی راهبرد کسبوکار ایرانیان متولد شد. با شرکت مکر EBS سوئد، (فعال در زمینه گسترش آموزش مجازی) بخشی از برنامه جهانی، گسترش دانش در کشورهای در حال توسعه و برندی بین‌المللی در آموزش مجازی ایران است که فعالیت برون‌مرزی نیز دارد. ماموریت آکادمی، آموزش رهبران ملی و فراملی در بخش‌های مختلف صنایع و بازار گانی و... بالزار آموزش پیوسته و توزیع شده است. همیشگی کردن آموزش به مفهوم حذف محدودیت‌های زمانی و مکانی در این مدل تازه‌از کسبوکار، باعث شد تا آکادمی ایرانیان از سوی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی به عنوان "کارآفرین برگزیده ملی" معرفی شود.

آکادمی راهبرد کسب و کار ایرانیان فعالیت خود را در چند

ت:

- آموزش سطوح مختلف مدیران به شیوه گیمیفیکیشن در قالب رویدادهای آنلاین و حضوری نبرداشتهایان
 - برگزاری کارگاههای حضوری و آنلاین با محوریت آماده سازی مدیران برای همیزی بر صنعت نسل ۴
 - آموزش و پرورش رهبران ملی و فراملی از طریق برگزاری دوره آموزش عالی DBA آنلاین، MBA آنلاین در چهار گرایش اجرایی، بازاریابی، استراتژیک و سلامت
 - توسعه ابزارهای انتقال محتوای دانشی مانند سوپر اپلیکیشن استاداپ، اپلیکیشن های رایگان را دیبو پارسه دیار تمان حل چالش های سازمانی

گیمیفیکیشن یا بازیوارسازی

همان طور که می دانیم، روش های آموزشی موجود دیگر کارایی گذشته را ندارند. چالش های کسب و کارها پیچیده شده اند و نیازمند حالا، انژی و سیک های جدید و کارا در آموزش، و اهدا د کسب و کارها



مادر آستانه یک
انقلاب صنعتی
جدید هستیم که
اساساً قادر است
نحوه زندگی،
کار و ارتباطات را
تغییر دهد

از این انقلاب، نه تنها مدل‌های کسب‌وکار، بلکه حاکمیت، اقتصاد، کل جامعه و حتی زندگی افراد را تغییر داده است؛ لذا اهمیت ورود کسب‌وکارها به این حوزه و آموزش افراد به ویژه مدیران، بر هیچ کس پوشیده نیست. مدل آموزشی مادر آکادمی راهبرد کسب‌وکار ایرانیان با همکاری مرکز EBS سوئدیه شما کمک می‌کند تا ترکیبی از دانش، مهارت، جسارت و توانایی را در هربری و مدیریت کسب‌وکار خود ایجاد کنید که علاوه بر تحول در جایگاه شخصی و حرفه‌ای شما، منجر به افزایش سطح درآمد و بهره‌وری سازمان تان نیز می‌شود.

دوره‌های برای توانایی در چند بخش اصلی استوارند:

• فهم تحولات دنیا پیرامون بادرک انواع تحولات سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و فناوری

• فهم صحیح نقش جایگاه خدمان در این اکوسیستم

• افزایش توان فرصت‌جویی هوشمندانه برای غلبه بر قیا، بازار و صنعت

• توان تجزیه و تحلیل متفاوت شرایط و طرح برنامه‌ریزی‌های موفق

• شرکت کنندگان در پایان، مدرک مورد تایید وزارت علوم و همچنین موسسه (elearnEver Business School) سوئد را دریافت خواهند کرد.

ابزارهای انتقال محتوای دانشی با اپلیکیشن‌هایی با محتوای هدفمند

● **سوپر اپلیکیشن استاداپ:** ابزار اصلی دسترسی به باشگاه آنلاین ویژه رهبران فرامی‌است. این باشگاه با پشتیبانی ۳ مرکز معتبر ملی و بین‌المللی در قالب یک سوپر اپلیکیشن، اکوسیستم جامعی را برای کمک به ارتقاء جایگاه مدیران و رهبران ملی و فرامی‌شکل می‌دهد. در حال حاضر ۲۴ هزار کاربر در سطح مختلف به ۹۰۰ دوره آموزشی دسترسی دارند. دوره‌های مدیران و برگزاری سینماهارها و ویتبارهای اضایای باشگاه.

● **اپلیکیشن رادیو پارسه رادیویی مدیران:** رادیو پارسه ابزاری

است برای انتقال این دانش از مسیر صدا و با پشتیبانی آکادمی راهبرد کسب‌وکار ایرانیان، سایقه‌ای ۲۰ ساله در اجرای رادیو زنده اینترنتی، تولید پادکست و کتاب صوتی دارد. محتوای روزانه تولیدی این رادیو با نگاه تخصصی به مسائل روز به عنوان منبع آموزشی و کمک آموزشی و تحلیلی مورد استفاده قرار می‌گیرد. در حال حاضر رادیو پارسه با تجهیزات کامل شامل استودیو، سیستم‌های ضبط و تدوین محتوا، نیروهای متخصص و... در حال فعالیت می‌باشد.

دپارتمان حل چالش‌های سازمانی بر اساس Ind 4.0، با کمک مشاوران بر جسته داخلی و خارجی پس از عارضه‌یابی، بهترین و کوتاه‌ترین راه حلها را برای چالش‌های سازمان‌های ارائه می‌دهد.

● **طراحی و اجرای دوره‌های آموزشی بر مبنای نیاز سازمان**

● **مشاوره بر اساس شرایط سازمانی**

● **نیاز‌سنجی و حل چالش‌های سازمانی**

- افزایش دانش تخصصی و مدیریت منابع
- افزایش انگیزه کاری و قدرت یادگیری
- توانایی شبکه‌سازی
- امکان تجزیه و تحلیل در شرایط مختلف
- ارتقاء خلاقیت تاکتیکی
- بالا رفتن توانایی مذاکره
- درک نقاط قوت و ضعف
- افزایش عملکرد کار تیم
- آمادگی برای ارتقای شغلی در سازمان

در طول دوره به صورت همزمان بخش‌های زیر اجرا خواهد شد:

● ساعت کارگاه‌های آنلاین، محتوا و کوچینگ آموزشی با مدرسان برجسته در مباحث رهبری، مدیریت استراتژی، مدیریت منابع انسانی و مدیریت عملیات، فنون مذاکره و... برگزار می‌شود. سرفصل‌های آموزشی با توجه به نیاز سازمان طراحی و اجرامی شود.

● ساعت بازی مدیریتی نبرد پادشاهان با مریان کارآزموده و تیم کوچینگ و آنلاین شرکت کنندگان دوره

در هر دوره، شرکت کنندگان واردیک اکوسیستم جامع آموزشی می‌شوند که هیجان و یادگیری سطح بالا را تجربه کرده و نتایج و آنلاین دوره علاوه بر تاثیرات آن در کارایی کارکنان به سازمان در استفاده درست از توانایی‌های نیروها کمک فراوانی می‌کند. شرکت کنندگان در پایان، مدرک حضور در کارگاه و همچنین موسسه (elearnEver Business School) سوئد را دریافت خواهند کرد.

کارگاه‌های دوره‌ای با محوریت آماده‌سازی مدیران برای حضور آگاهانه و توانمند آینده صنعت نسل ۴

برای بهروز ماندن مدیران در سطح مختلف در سازمان، کارگاه‌هایی به صورت آنلاین و حضوری با محوریت موضوعات روز برگزار می‌شود که عبارتند از:

- هوش مصنوعی و تحول دیجیتال، تحلیل بازار
- زنجیره تامین بر مبنای صنعت نسل ۴
- پنج گانه تجارت خارجی
- استراتژی دیجیتال و راههای گذار از سیستم سنتی به مدرن
- رهبری بر صنعت نسل ۴ و چگونگی برخورد و حل چالش‌های آن
- خلق محصول ناب در کلاس جهانی

آموزش و پژوهش رهبران ملی و فراملی از طریق برگزاری دوره آموزش عالی MBA و DBA آنلاین

مادر آستانه یک انقلاب صنعتی جدید هستیم که اساساً قادر است؛ نحوه زندگی، کار و ارتباطات را تغییر دهد. انقلاب صنعتی چهارم دارای مقیاس بسیار بزرگ‌تری از گستردگی و پیچیدگی و امکانات نسبت به سایر انقلاب‌های صنعتی است و بیش از آنکه یک تحول فناورانه باشد، یک انقلاب در رهبری استراتژیک است. پیشرفت‌های تکنولوژیک ناشی

انقلاب صنعتی
چهارم دارای مقیاس
بسیار بزرگ‌تری
از گستردگی و
پیچیدگی و امکانات
نسبت به سایر
انقلاب‌های صنعتی
است و بیش از آنکه
یک تحول فناورانه
باشد، یک انقلاب در
رهبری استراتژیک
است

تضییف توپیلید کنندگان داخلی با ورود دستگاههای پوز قاچاق

عارف فعالی

شرکت کیان پرداز زاگرس از سال ۱۳۹۵ فعالیت خود را در عرصه صنعت پرداخت کشور آغاز کرد و در نخستین پروژه با فروش شارژ مشارکتی به کار خود ادامه داد، به طوری که موفق به جذب حدود ۸۰۰ پذیرنده شد و پس از گذشت یک سال که پروژه‌های هدایت تراکنش این مجموعه فعال شد، توانست این عدد را به ۳ هزار پذیرنده افزایش دهد. این شرکت با اخذ لایسنس سوییچ و تولید دستگاه کارتخوان، هم‌اکنون بالغ بر ۱۲۰ هزار پذیرنده فعال در کلیه پروژه‌های طرف قرارداد خود دارد. به منظور بررسی فعالیت‌های این شرکت، گفت‌وگویی با داراب حیرانی، رئیس هیات مدیره شرکت کیان پرداز زاگرس و کارشناس ارشد رئیسه فناوری اطلاعات از دانشگاه تهران انجام داده‌ایم. وی تحریم‌ها و فور دستگاههای پوز قاچاق و تقلیبی را از مشکلات اصلی صنعت پرداخت در کشورمان می‌داند. ماحصل این مصاحبه از نظر خوانندگان ارجمند می‌گردد.

کارت‌های اعتباری و فروش شارژ موبایل و در ادامه اقدام به فروش دستگاههای کارتخوان مطابق قانون و الزامات شرکت شاپرک کردیم. البته از سمت برخی شرکت‌ها اقداماتی صورت گرفته بود که باعث به وجود آمدن بازار قاچاق دستگاه کارتخوان در کشور شد، از همین‌رو نهادهای رگولاتوری تصمیم گرفتند که بر دستگاههای کارتخوان نظارت بیشتری داشته باشند و بررسی کنند که دستگاه‌ها از مبادی قانونی وارد کشور شده و چه بسا تولید داخلی باشد. به همین دلیل تصمیم گرفتیم که به حوزه تولید دستگاه کارتخوان و ابزارهای بانکی هم ورود کنیم و در سال ۱۴۰۰ شروع به فعالیت در این زمینه کردیم. در نهایت در سال ۱۴۰۱ با یک شرکت چینی قرارداد انتقال تکنولوژی و ساخت دستگاههای کارتخوان هوشمند را منعقد کنیم و در حال حاضر محصولات خود را در بازار در خدمت پذیرنده‌گان قرار می‌دهیم.

این مجموعه چه نوع محصولاتی و با چه ویژگی‌هایی را به مشتریان خود ارائه می‌دهد؟

شرکت کیان پرداز زاگرس محصولات متنوعی را به مشتریان خود ارائه می‌کند که شامل دستگاه کارتخوان، ملزومات دستگاههای کارتخوان مانند کاغذ‌رول، کیف محافظ و پایه دستگاه کارتخوان است. همچنین تولید دستگاه کارتخوان، راهه خدمات مربوط به تعمیرات و نگهداری این دستگاه‌ها و انقاد قرارداد هدایت تراکنش با سایر شرکت‌های زیرمجموعه، از جمله خدمات ما محسوب می‌شود. در زمینه تولید دستگاه کارتخوان که نیاز امروز کشور است، این مجموعه موفق شد که دستگاه‌هایی از برنده Urovo را تولید نماید که مدل‌های ۵۰۰۰ و ۹۱۰۰ هستند. این دستگاه‌ها با مشخصات ساخت افزار و نرم افزار بسیار خوب و با کیفیت تولید شده‌اند و گواهی‌های امنیتی جدید از جمله PCI6 را دارند. همچنین ما توانسته‌ایم، با شرکت‌های بانک‌های مختلف مذاکره کنیم و این دستگاه را به بانک‌ها و مشتریان متفاوت و متنوعی تحویل دهیم. ویژگی این دستگاه‌ها گارانتی ۱۸ ماهه است



شرکت کیان پرداز زاگرس با هدف انجام چه فعالیت‌هایی تأسیس شد؟



شرکت توسعه فناوری کیان پرداز زاگرس با هدف ورود به صنعت پرداخت الکترونیک کشور تأسیس شد. از سال‌ها پیش فرهنگ استفاده از ابزار آلات پرداخت الکترونیک به جای پول نقد، در کشور نهادینه شده بود و شرکت‌هایی که در این زمینه فعالیت داشتند، توان پوشش دهی تمام نیازهای موجود را داشتند و بعضی مشکلاتی از جهت تأمین سخت افزار و نگهداری از دستگاه‌های کارتخوان وجود داشت. همین ضعف باعث شده بود که پروژه‌ای به نام هدایت تراکنش از طرف شرکت‌های فعال در این حوزه برای کمک به شرکت‌های پرداختی راه‌اندازی شود. ماهیم از سال ۱۳۹۵ به دنبال شناسایی این نیاز و با هدف پاسخ‌گویی به آن، این شرکت را تأسیس کردیم.

از ابتدای فعالیت این شرکت تاکنون چه اقداماتی صورت گرفته است؟

از ابتدای فعالیت شروع کردیم به پرداخت‌های باشگاه مشتریان،

نظر شما در مورد برگزاری نمایشگاه تراکنش چیست؟

ما از سال های قبل در نمایشگاه تراکنش به عنوان بازدید کننده حضور داشتیم و امسال به دلیل اعتبار بسیار خوب و برنده بودن این نمایشگاه، به عنوان غرفه دار در این رویداد حاضر شدیم، شاهد این بودیم که مجموعه های حاضر در سال های پیش این نمایشگاه، پیشرفت های قابل توجهی در زمینه برندازی داشته اند؛ لذا مفید بودن این رویداد به مانیات شد. همچنین افراد حاضر در میدان کار و اشخاص صاحب نظر، تصمیم گیر و بسیار توانمند در نمایشگاه تراکنش حضور پیدامی کنند، بر همین اساس به این نتیجه رسیدیم که اگر در کنار این افراد قرار بگیریم، می توانیم اینده های جدیدی داشته باشیم و شبکه سازی خوبی را جام دهیم تا برای ما پر شمر باشند؛ همان طور که نمایشگاه امسال برای ما آورده های بسیار خوبی داشته است.

به اعتقد شما مهمترین ایراداتی که در حال حاضر می توان به تولیدات صنعت پرداخت وارد کرد، چیست؟

تولیدات صنعت پرداخت رو به رشد و با کیفیت روزافزون و مطابق با استانداردهای جهانی هستند، اما متأسفانه به دلیل اعمال تحریم های علیه کشورمان، شرکت های تولید کننده نمی توانند برخی از استانداردهای بین المللی و گواهینامه های بین المللی از جمله PCI را دریافت کنند که این مساله باعث شده تا تولیدات داخلی در یک نقطه موقوف شوند؛ یعنی عمق تولید به معنایی که باید، اتفاق نیافتد. از طرفی، قانونگذار هم برای ارائه مجوز فعال سازی محصولات در سیستم پرداخت به شرکت های تولید کننده، همین استانداردهای جهانی را طلب می کند که البته این یک خواسته به حق است، ولی بنا به محدودیت هایی که وجود دارد، تولیدات عمق کمتری داشته است. انتقاد دیگر اینکه که صراف دستگاه هایی تولید می شوند که قیمت، تنها مزیت رقابتی آن ها است و چه بسیار کیفیت بالایی ندارند و از برندها و شرکت های ناشناخته هستند و صراف چون قیمت مناسبی دارند، در بازار محصولات کشورمان توسعه پیدا کرده اند. تولید و عرضه این محصولات اسیب زیادی را در بلند مدت به پذیرنده وارد می کند، زیرا کیفیت مناسب را ندارد.

در خصوص حمایت بانک مرکزی و شرکت شاپرک از مجموعه های نظام پرداخت چه نظری دارید؟

حمایت شاپرک از شرکت های حوزه پرداخت می تواند را قلب همکاری برای آسان تر کردن فعالیت در حوزه پرداخت و نه صراف ترس از انجام تخلف باشد، چرا که این دیدگاه باعث سخت شدن کارها می شود، از جایکی حوزه پرداخت کم می کند و بعضی از مجموعه ها مجبور می شوند که عصا به دست پیش بروند. البته این بدان معنی نیست که نظارت وجود نداشته باشد، استانداردها را عیت نشود یا اینکه شرکت شاپرک، چشم انداز یا برنامه ریزی خودش را در نظر نگیرد. به نظر بنده، شاپرک و بانک مرکزی باید با شرکت های پرداخت یک هماهنگی را ایجاد کنند تا کارها با سهولت بیشتری انجام شود، زیرا این مساله موجب استقبال جامعه از حوزه پرداخت الکترونیک می شود و می توانیم

و ما به عنوان تولید کننده می توانیم کیفیت را تضمین کنیم و خدمات پس از فروش ارزان تر و گسترش ترا به مشتریان خود را ایجاد کنار آن، دفاتر متعدد مادر سراسر ایران پهناور پاسخگوی کلیه نیازهای مشتریان است. علاوه بر این، سعی مایر این بوده تا زیست بومی ایجاد کنیم که از تولید کارت خوان تا پشتیبانی، سویچ های پرداختی و خدمات پس از فروش را به صورت یک جا در شرکت داشته باشیم تا مشتریان ما که همان پذیرنده کان هستند، بتوانند با خیال راحت و بدون هیچ دغدغه ای ابزار پرداخت خود را تامین کنند و از نظر خدمات و گارانتی، رضایت و اطمینان کامل داشته باشند. همچنین برنده POS را هم به تعداد محدودی تولید کردیم و هم اکنون در حال گرفتن تست عملکرد از دستگاه ها هستیم. در این هفده ماده داشتن سهم بیشتر از بازار پرداخت الکترونیک کشور است؛ بنابراین چشم انداز ما این است که حداقل ۲۵ درصد از بازار تولید دستگاه های پوز در کشور را در اختیار داشته باشیم. برای رسیدن به این مهم، زیرساخت های متنوع از جمله زیرساخت های ساخت افزاری مانند خط تولید به روز و متابع انسانی آموزش دیده و متخصص، نرم افزار های متنوع، خدمات گارانتی، سایت استعلام گارانتی و پاسخگویی به امور مشتریان به صورت ۲۴ ساعته را ایجاد کردیم.

ضمن اشاره به دستاوردهای شرکت کیان پرداز زاگرس، در رابطه با مهمترین برنامه های توسعه ای شرکت توضیح دهید.

مرکزیت این شرکت در استان کرمانشاه قرار دارد که متأسفانه پر از آمارهای موجود در طول چند سال اخیر از نظر اقتصادی در مضیقه بوده و شرایط مطلوبی ندارد. در چنین شرایطی تعداد بسیار زیادی پایانه فروشگاهی را رعایت کرده ایم که موجب اشتغال زایی برای ۴۵ نفر به صورت مستقیم و حدود ۵۰۰ نفر به صورت غیر مستقیم شده و بازار کار مناسبی را در این استان به وجود آورده ایم. از مهمترین دستاوردها می توان به تولید دستگاهی اشاره کرد که مزیت آن نسبت به تولیدات شرکت های همکار، انتقال تکنولوژی و انجام کاری متفاوت از دیگران است و بر نامه ماین ایمن است که میزان تولیدات خود را به عدد مناسبی افزایش دهیم. مهمترین برنامه ما وارد به صنعت تولید پایانه های فروشگاهی و بومی سازی در زمینه تولید دستگاه های کارت خوان بود که خوشبختانه این برنامه اجرا شده است. طرح توسعه ما هم به همین موضوع بازمی گردد و در نظر داریم تا سهم بازار مان را در سال آینده به مقدار قابل توجهی افزایش دهیم.

این مجموعه در حوزه پرداخت چه فعالیت های منحصر به فردی را انجام می دهد؟

یکی از کارهای منحصر به فرد کیان پرداز زاگرس در زمینه پرداخت الکترونیک، ایجاد یک زیست بوم است تا بر مبنای آن، پذیرنده ای که قصد استفاده از سیستم پرداخت به صورت الکترونیکی دارد، تمام موارد مورد نیاز خود را به صورت یک جا در اختیار داشته باشد. از آنجا که تولید کننده هستیم، خدمات پس از فروش مناسبی را راهی می کنیم و برنامه های ارزش افزوده را توسعه می دهیم.

می شوند و با قیمت بسیار کمتری به فروش می رستند. پذیرنده ها هم از این موضوع اطلاع ندارند که دستگاهی که خریداری می کنند، آیا قاچاق است یا خیر؛ بنابراین آسیب و ضریب های که این موضوع به سیستم بانکی و تولید کنندگان وارد می کند، بسیار زیاد است. به عنوان مثال، پذیرنده ها بخضا دستگاه های بی کیفیت و دست چندم با سال ساخت بسیار بالا را خریداری می کنند و چنانچه این دستگاه ها دچار خرابی شوند، تقریباً پشتیبانی اصولی از آن انجام نمی شود. از طرفی، خدمات و گارانتی خاصی وجود ندارد و اگر هم وجود داشته باشد، با قیمت بسیار گزاف و غیر معقول انجام می شود.

پیشنهاد بنده این است که به موجب قوانینی که توسط شرکت شاپرک وضع شده؛ در مرحله اول، اصالت فنی دستگاه ها بررسی شود و در مرحله دوم، شرکت هایی که می خواهند این دستگاه ها استفاده کنند، مجوز فعالیت بگیرند و طبق اسناد موجود، سریال ها را تامین کننده داخلی در خواست کنند. باید هم لازم از سوی همه، حتی مشتریانی که می خواهند دستگاه را تهیه کنند تا نهاده های نظارتی، حاکمیتی، شرکت های همکار، تولید کنندگان و شرکت های پرداخت، وجود داشته باشد و چنانچه این هم را راهمه با هم و در کنار هم داشته باشیم، دستگاه های قاچاق از سیستم بانکی کشور حذف خواهد شد و در نهایت سود آن به جامعه و تولید کنندگان باز می گردد.

هم اکنون صنعت پرداخت کشور با چه مشکلاتی مواجه است و برای رفع آن چه راهکارهایی وجود دارد؟

همان طور که اشاره کردم، وجود دستگاه های قاچاق و تقلیب، مهمترین مشکل صنعت پرداخت در شرایط فعلی است. بهترین راهکار هم این است که دستگاه های پرداخت تقلیبی و قاچاق را از سیستم پرداخت حذف کنیم؛ البته نه که این معنا که دستگاه های که از قبل فعال شده اند و پذیرنده ها به رای آن هزینه ای را پرداخت کرده اند، حذف شوند. به هر حال پذیرنده ها مبلغی را جهت خرید دستگاه های قاچاق یا تقلیبی پرداخت می کنند و چنانچه این دستگاه ها غیر فعال شوند، تاریخی بسیار زیادی را به وجود خواهد آورد، زیرا تاکنون احتمالاً چند صد هزار دستگاه قاچاق در سیستم پرداخت فعال شده است. به نظر می رسد که می توان کاری انجام داد و برنامه ریزی داشت تا دستگاهی که تولید داخل نیست و قاچاق یا تقلیبی است، فعال نشود.

مشکل بعدی این است که با هدف و انگیزه نظارت و بحث امنیت شبکه، قوانینی وضع می شود که نهایت این قوانین شاید امنیت را در سیستم پرداخت تضمین کند، اما از آن طرف باعث زیان و خسارت هایی به کسب و کارهای حوزه پرداخت الکترونیک می شود. فکر می کنم، برای اینکه از این قوانین دست و پاگیر جلو گیری کنیم، باید تعامل بیشتری با نهادهای رگولاتوری و شرکت های پرداخت وجود داشته باشد که این دو مجموعه در کنار هم قرار بگیرند و قوانین را با مشورت و هم فکری یکدیگر وضع کنند. قانونگذار با مجری قانون، باید تصمیم گیری رازمانی انجام دهد که نظرات کارشناسان حوزه پرداخت را اخذ کرده باشد. ■

پرداخت های موبایلی را راه اندازی کنیم و از سمت سخت افزاریه سوی نرم افزار پیش برویم، البته همه این ها با حمایت و یاری شرکت های حاکمیتی، شرکت های ناظر و شرکت های پرداخت محقق می شود که بتوانند در همکاری با یکدیگر و با برنامه ریزی منسجم و بارعایت تمام استانداردها و حفظ چاکی، کارهای پیش ببرند.

آیا شرایط سرمایه گذاری در حوزه صنعت پرداخت فراهم است؟

برخلاف بسیاری از حوزه های دیگر که رکود را تجربه می کنند یا سود آور نیستند و حتی زیان ایجاد شده هم دارند، خوشبختانه صنعت پرداخت به صورت پویا در حال فعالیت است. حوزه پرداخت همواره دستخوش تغییراتی بوده و البته همیشه جای کار داشته است؛ بنابراین سرمایه گذاری در حوزه پرداخت الکترونیک بسیار مؤثر و سودده و حتی زودبازده هم است. در واقع سرمایه گذاری در این حوزه می تواند برای بنگاه هایی که می خواهند سود آوری کوتاه مدت داشته باشند، بسیار جذاب باشد. در حال حاضر مادر شرکت زاگرس می توانیم در حوزه تولید دستگاه های کارت خوان، اقدام به جذب سرمایه گذار کنیم و در زمینه پرداخت های موبایل بانکی و تولید اپلیکیشن های پرداخت و ارزش افزوده هم سرمایه گذار جذب کنیم و اگر شرکتی تمایل داشته باشد، با آن ها همکاری خواهیم داشت.

برای رفع مشکلات مربوط به محصولات تقلیبی و قاچاق در کشورمان، چه پیشنهادی دارید؟

محصولات تقلیبی یا قاچاق از زمانی وارد بازار ایران شد که هنوز حوزه هدایت تراکشن به بلوغ نرسیده بود و مادر خصوص تولید و ارائه خدمات در صنعت پرداخت به خودباری لازم دست نیافته بود. در همان مقطع زمانی بود که محصولات قاچاق با قیمت بسیار کمتری وارد ایران شدند و متناسفانه کماکان هم این موضوع ادامه دارد. در واقع به رغم وضع قوانین بسیار و نظارت های زیاد، همچنان محصولات تقلیبی بسیاری در بازار وجود دارند که موجب منظر شدن شرکت های تولید کننده از جمله شرکت زاگرس شده است، زیرا تولید یک دستگاه کارت خوان، مستلزم هزینه های مختلفی است که تمام این ها باعث می شود، قیمت تمام شده دستگاه های دستگاه های قاچاق بیشتر شود، ولی متناسفانه دستگاه های قاچاق بدون هیچ تشریفاتی وارد کشور

قانونگذار
یا مجری
قانون، باید
تصمیم گیری
رازمانی انجام
دهد که نظرات
کارشناسان
حوزه پرداخت را
اخذ کرده باشد



زاگرس پی

با ما در اوج پرداخت کنید



- تولید گننده پایانه های فروشگاهی هوشمند
- توسعه دهنده نرم افزارهای پرداخت مناسب با نیاز سلامان
- برنامه نسخه وب مدیریت پذیرنده کان زاگرس پی
- سامانه پایش و مدیریت از راه دور دستگاه های منصوبه
- سوئیچ اختصاصی هدایت تراکنش

ما با ایجاد خط تولید دستگاه کارت خوان هوشمند از طریق **انتقال تکنولوژی و توسعه نرم افزارهای پرداخت** بصورت تخصصی و مطابق با نیاز مشتری و ایجاد زیر ساخت ها و سامانه های بسیار متنوع برای خدمات پس از فروش، تجربه **پرداخت هوشمند و ایمن** را از طریق محصولات با کیفیت برای شرکای تجاری و مشتریان ارزشمند خود خلق می کنیم.



www.zagrospay.com

۰۸۳-۳۱۴۲۰۰۰

رییس هیات مدیره شرکت پارت ارتباط آوا

اقتصاد بازار

نظام پرداخت

تغییرات ملّموسی نداشته است

محمد حعفی

آن طور که شهریار کریمی، ریسین هیات مدیره شرکت پارس ارتباط آوا می‌گوید؛ واردات دستگاه‌های کارتخوان استوک، فاقد استاندارد و ایمنی و از رده خارج از زیری بالایی دار، به طوری که این از زیری با ارز تخصیص یافته به شرکت‌های تولیدکننده، برایری می‌کند. وی در عین حال قاچاق دستگاه‌های یوزو را یکی از مشکلات و چالش‌های اصلی صنعت پرداخت کششور می‌داند و معتقد است که ورود این دستگاه‌ها به کشور، نه تنها اقتصادی، بلکه عقایلی نیست. کریمی در ادامه به عدم فرهنگ‌سازی استفاده از دستگاه‌های کارتخوان در کشور اشاره کرد و گفت: به منظور انجام این کار باید اقدامات لازم انجام شود. مسروچ گفت و گوی مهندس «دنیس سرمایه‌گذاری» با این فعل عرصه صنعت پرداخت را بخوانید.

اختیار پذیر نهاده ها قاره امری گیرد که مشکلاتی را به دنبال دارد. بر همین اساس تصمیم گرفتیم که روال و سیستم خودمان را تغییر دهیم و در سال ۱۳۹۸ نمایندگی برند مورفان را دریافت کردیم و با تلاش و فراوان در دی ۱۳۹۹ در نمایشگاه تراکنش برند و دستگاه کوکوش کوکوش فراوان در دی ۱۳۹۹ در داد و نهاد ایرانی، کردیم.

در زمان فعالیت خود چه مشکلاتی بر سر راه شما قرار داشت؟

در مدتی که به دنبال راهنمایی دستگاه بودیم، مشکلات زیادی داشتیم و حتی با مقاومت برعی از **psp** ها مواجه بودیم، زیرا تمایل نداشتند که برند جدیدی به بازار وارد کند. البته با وجود تمام سختی ها، مشکلات و مقاومت ها، موفق شدیم تا برند را نمایی کنیم و استارت کار مابا شرکت معظم پرداخت الکترونیک پاسار گاد بود. به مرور زمان **psp** های دیگر مانند پرداخت نوین، فن آوا کارت، سپهر، سداد و ایران کیش هم اضافه شدند. اوخر سال ۱۳۹۹ پس از استارت کار، همزمان پیگیر تجارت واردات هم شدیم، ولی از آنجا که قانون، اجازه واردات دستگاه کامل رانمی داد، به پیشنهاد وزارت صمت وارد پرسه موتناز شدیم؛ به این معنا که قطعاتی را وارد کنیم و به مرور ضریب نفوذ تولید داخل را افزایش دهیم و به تدریج علم و فناوری مورد نیاز را به کشور بیاوریم. در سال ۱۴۰۰ بعد از نالش و دوندگی های بسیار و رفع مشکلات و عضلات موجود، استارت کار را زدیم و موفق شدیم که در منطقه ویژه اقتصادی پیام، مجوز واردات را دریافت کنیم و استارت تولید دستگاه **9H** برند مورفان دستگاه لینوکسی را زدیم. در سال ۱۴۰۱ پس از افزایش حجم کار، استارت کار دستگاه اندرودی را هم زدیم و به ایجاد راهه دادیم.

چطور شد که به فکر دریافت نمایندگی افتادید و برای توسعه فعالیتهای خود در چه مناصبه‌هایی حضور داشتند؟



در خصوص چگونگی آغاز به کار شرکت پارت ارتباط آواز ز مینه فعالیت آن توضیح دهید.

این شرکت در سال ۱۳۸۷ ثبت شد و استارت کار آن با پیمان کاری مخابرات و ارائه اینترنت در استان کردستان شروع شد. در واقع ما اولین شرکت isp استان کردستان بودیم و در ادامه، به تامین اینترنت و خدمات مربوطه پرداختیم، همچنین برندۀ مناقصه تحویل اینترنت به کل مدارس این استان شدیم و در ادامه به حوزه کابل هوایی و پشتیبانی مخابرات ورود کردیم. علاوه بر این، کارگزار شرکت سایان کارت و شرکت psp فن آوا کارت در استان کردستان بودیم. در ادامه دستی تقدیر مارا به تهران آورد و با توجه به پیشنهادی که در زمینه کار با شرکت ها و همچنین آشنا بیایی باستگاه های پوز، کارت خوار و پذیرنده ها و... داشتیم، پس از آغاز فعالیت در تهران، برای هدایت تراکنش و تامین دستگاه، با شرکت فن آوا قراردادی را منعقد کردیم. البته پس از گذشت یک سال متوجه شدیم که درصد از دستگاه های وارداتی، بیازیانی، بی کیفیت و از رده خارج هستند و پس از اورهال کردن، در

تعویض و تعمیر دستگاه‌هاربدون اخذ هیچ هزینه‌ای انجام می‌دهد. طبق آمار موجود، در مقایسه با منسوخی‌های بازار، تعداد برگشته دستگاه‌های اندروید سه دهم درصد و دستگاه‌های لینوکس چهاردهم درصد است و حتی به نیم درصد هم نمی‌رسد. با توجه به این موارد، رضایتمندی بالای ۹۰ درصدی مشتریان را داریم و برای دستیابی آن، هزینه زیادی انجام داده و خواهیم کرد، زیرا رضایت مشتریان اهمیت زیادی برای ما دارد. ۱۰ درصدی هم که ناراضی هستند، به دلیل عدم همکاری مانیست، بلکه به این دلیل است که دستگاه‌از زمانی و مکانی که آسیب می‌بیند تا به تهران بیاید و به مناطق دورتر بازگردد، مقداری زمان بر است که همین مساله، موجب نارضایتی پذیرنده می‌شود. متأسفانه در کشور ما، قانون کمی رایت رعایت نمی‌شود و برخی از دوستان ابزاری که از این دستگاه‌ها داشتند در اختیار افراد غیر، قرار دادند که موجب سوءاستفاده‌هایی مانند واردات دستگاه‌های از رده خارج شد.

در مجموعه تحت مدیریت شما، چند محصول تهیه و تامین می‌شود و چه ویژگی‌هایی دارند؟

از برند مورفان ۲ دستگاه را عملیاتی کرده‌ایم که در اختیار psp ها و مصرف‌کنندگان قرار دارد که شامل مدل‌های لینوکسی H9 و اندروید ۱۹ MF960 می‌شود. یک مدل اندرویدی MF960 هم در حال عملیاتی شدن است که به زودی قابل ارائه خواهد بود. از برند پکس هم ۳ مدل لینوکسی Q58 و Q60. Q60. Q58. D210 را بازار ارائه داده‌ایم که دستگاه‌های Q60 و Q58 جدید هستند و برای اولین بار وارد کشور شده‌اند که از استاندارد، کیفیت و قطعات بسیار مناسبی برخوردارند و می‌توانند نظرات مصرف‌کنندگان و psp ها را برآورده کنند. دستگاه D210 هم که از گذشته وجود داشته، جزو دستگاه‌های مورد تایید و رضایت psp ها، بانک‌ها و مصرف‌کنندگان است که با توجه به رضایتمندی و عملکرد خوب این دستگاه، به پیشنهاد شرکت پکس مجدد به رچه تولید بازگشت. همچنین دستگاه اندرویدی A910S نیز به عنوان محصول جدید به سبد محصولات ما اضافه خواهد شد. از بازترین نکات یا نکاتی که دستگاه‌های شرکت پارت ارتباط آوا این است که اصل رادر نظر گرفته‌ایم؛ نخست اینکه، با توجه به شرایط حاکم بر اقتصاد کشور و وضعیت بازار، قیمت دستگاه‌ها باید ایده‌آل و مناسب باشند. دومین مساله هم بحث کیفیت بود که به هیچ وجه پیشنهادی برای تغییرات در قطعات به جهت پایین تر آوردن قیمت نداشته‌ایم، بلکه پیشنهاد براساس تقویت قطعات بوده است. سومین موضوع، بحث خدمات پس از فروش است و یکی از اولویت‌های اصلی ماقبل از فروش، ارائه خدمات و گارانتی و رضایتمندی مشتری است. چهارمین ویژگی هم بحث حاشیه سودی است که برای کارگزاران، بازاریابان، پشتیبان‌ها و فرادی که در بازار خرد کار می‌کنند، در نظر گرفته‌ایم تا افراد بیشتری بتوانند بر سر این سفره بنشینند.

اواخر سال ۱۴۰۱ با پیشنهاد دوستان، موفق به اخذ نمایندگی شرکت پکس شدیم و به دنبال تحقق این موضوع، هم اکنون ۴ مدل از دستگاه‌های پکس را به صورت انحصاری در اختیار داریم. در سال ۱۴۰۲ برندی یکی از بزرگ‌ترین مناقصات دولتی کشور؛ یعنی مناقصه ۱۲۰ هزار عددی بانک ملی باذی نفعی شرکت پرداخت الکترونیک سداد با برند پکس و دو مدل دستگاه ثابت و سیار شدیم. برای اینکه تداخلی ایجاد نشود و مشکلات و مسایلی به وجود نیاید، سیاست شرکت این بود که نمایندگی این دو برند را در داخل مجموعه تکیک شود. به دلیل عملکرد صادقانه و خوب و لطفی که مسئولان محترم در منطقه ویژه پیام به ما داشتند، مجوز بهره‌برداری دوم را هم به ما دادند؛ به این ترتیب از تیر ماه سال ۱۴۰۱ با درنظر گرفتن دو مکان و تیم جدایه برای دو برند، استارت کار را زدیم، شایان ذکر است، طبق آمار موجود، در این سال‌ها حدود ۳۰۰ هزار دستگاه منصوبه از برند مورفان را داشتیم و ۱۲۰ هزار دستگاه تعهد شده به سداد از برند پکس را هم در اختیار داریم که بخشی از آن تحویل شده و بخش دیگر هنوز تحویل نشده است. علاوه بر این، دستگاه D210 Combo که بسیار محبوب و مطمئن است را وارد شبکه پرداخت کرده‌ایم. در مجموع، تمام این اقدامات و تلاش‌ها منجر به ایجاد ۲۵۰ کارگاه شده که به همراه دفتر مرکزی، اشتغال‌زایی برای دو نفر را به دنبال داشته است.

یکی از اهداف مهم پارت ارتباط آوا، ارتقای سطح نظام پرداخت کشور است. آیا در دستیابی به این هدف موفق بوده‌اید؟

سال‌هاست که نظام پرداخت در ایران، برایه کارت مغناطیسی است و تغییرات ملموسی در زمینه پرداخت نداشته‌ایم و اقداماتی هم که نظام بانکی روی دستگاه‌ها نجاتمی دهد، شامل ۴ عمل اصلی بوده و تفاوت و تغییری نکرده است. مابه عنوان یک موتور اکننده و تولید کننده، دستگاه‌های روز دنیا را وارد و تولید کرده‌ایم و حتی آشنی‌هایی که در صورت اعمال تغییراتی در نظام پرداخت مورد نیاز خواهد بود را پیش‌بینی و روی تمام دستگاه‌ها بارگذاری کرده‌ایم و چنانچه در آینده تغییراتی در نظام پرداخت ایجاد شود، دستگاه‌های پارت ارتباط آوا این قابلیت را دارند که آن تغییر و روش پرداخت را پشتیبانی کنند. در عین حال تلاش ما بر این بوده که نه تنها برای بالا نرفتن قیمت، کیفیت دستگاه‌ها کاهش نیابد، بلکه به مرور ساخت افزار دستگاه‌هارا با آشنی‌های مختلف مورد نیاز جامعه، تقویت و افزایش دهیم تا محصولات کیفی و مورد رضایت صرف کنندگان را راهه دهیم.

ای‌آماری از میزان رضایتمندی مشتریان خوددارید؟

یکی از سیاست‌های مالارائه خدمات پس از فروش و گارانتی واقعی بوده که تاکنون به خوبی انجام شده است. در واقع سیاست شرکت این بوده که ثبات کنیم، گارانتی در ایران، فقط یک کلمه نیست و واقعاً قابل تحقق است. می‌توانم با افتخار بگویم، پارت ارتباط آوا تنها شرکتی است که

میزان ارزی که صرف واردات دستگاه‌های استوک فاقد استاندارد، اینمنی و از رده خارج می‌شود، شاید با اندازه ارزی که در اختیار توکنده‌گران گذشت که شرکت می‌شود، پرداخت کشور، گذاشته می‌شود، برابری کند

ضمون توضیح در خصوصیات فعالیت‌های شرکت در حوزه نرم‌افزاری، اشاره‌ای هم به عاملان فروش و نمایندگی‌های خود در سطح کشور داشته باشید.

در مجموعه کوچک نرم‌افزاری شرکت، اقداماتی جهت آماده‌سازی نرم‌افزارهای بانکی دستگاه‌های کارت‌خوان انجام می‌شود و آن را به sps‌های مختلف متصل می‌کنند. همچنین کارهایی در مورد نرم‌افزارهای جانبی و عملیاتی در حال انجام است که به زودی دو نرم‌افزار جدید رونمایی خواهد شد. در حال حاضر ۵ عامل فروش و ۲۶ نماینده خدمات پس از فروش در سطح کشور داریم و برنامه‌ما این است که در سراسر کشور و در تمامی شهرها، حدائق یک نماینده خدمات پس از فروش داشته باشیم که البته شاید حدود یک سال به طول بینجامد.

آیا از حمایت بانک مرکزی و به ویژه شرکت شاپر بر خود رهستید؟

از لحاظ کاری، ارتباط چندانی با شاپر کنداریم و از آنجا که تامین کننده هستیم، ارتباط با این شرکت، به عنوان یک مرجع نظارتی ساخت افزار و نرم‌افزارهای پایه‌ای دستگاه‌ها و جهت اخذ تاییدیه‌های لازم است. از آنجا که بیازهای جامعه بانکی را تامین می‌کنیم، انتظار ما از بانک مرکزی این است که امتیازات بیشتری را برای صنعت پرداخت به عنوان یک صنعت مهم و پولساز قائل شود. به عنوان مثال، سهم ارز تخصیص یافته به تمامی شرکت‌های تولید کننده در این صنعت ۲۰۰ میلیون دلار هم نمی‌شود. جالب است، میزان ارزی که صرف واردات دستگاه‌های استوک فاقد استاندارد، اینمی و از رده خارج می‌شود، شاید با اندازه ارزی که در اختیار تولید کنندگان صنعت پرداخت کشور گذاشته می‌شود، برابری کند.

در حال حاضر کشورمان در صنعت نظام پرداخت، چه جایگاهی در سایر کشورها دارد؟

شیوه‌های پرداخت در کشورهای مختلف، متفاوت است و متناسبانه به صورت تخصصی و علمی، در کشور معلم تولید ال سی دی، بُرد و... وجود ندارد و نمی‌توانیم ضریب نفوذ بالای را باید کنیم. با این حال موتزاری که انجام می‌دهیم، بسیار مطلوب است، در حالی که می‌توان دستگاه‌هایی که به صورت قطعات وارد می‌شوند را از پارتner و نمایندگی اصلی در خواست کنیم و در صورت اجازه قانون، به صورت وارد کنیم. ناگفته نماند، در شرایط فعلی این قطعات را وارد، موتزار و کنترل کیفیت می‌کنیم و سپس در اختیار پذیرنده قرار می‌دهیم. در صورت انجام اقدامات مفید، می‌توان باعث اشتغال زایی حدود یک صد نفر شد که البته این امر، منجر به افزایش هزینه‌های ما هم می‌شود، حتی برخی از هزینه‌های را باید از جیب خود پرداخت کنم، اما نه تنها از این مساله ناراحت نیستم، بلکه به دلیل کارآفرینی و اشتغال زایی، بسیار خرسند هم هستم. همچنین این کار در بلندمدت باعث رشد و شکوفایی اقتصادی و منتج به ورود تکنولوژی و فناوری

سال هاست که نظام پرداخت در ایران، بر پایه کارت مغناطیسی است و تغییرات ملموسی در زمینه پرداخت نداشته‌ایم و اقداماتی هم که نظام بانکی روی دستگاه‌ها انجام می‌دهد، شامل عمل اصلی بوده و تفاوت و تغییری نکرده است

روز دنیا در کشور خواهد شد. در منطقه، کشورهای زیادی تولید ندارند و فقط مصر و ترکیه اقدام به تولید می‌کنند و مابقی کشورها، دستگاه‌ها را به صورت کامل وارد می‌کنند. در عین حال در کشورهای مختلف، شیوه‌های پرداخت هم فرق می‌کند و مثلاً کشورهایی مانند عراق و افغانستان اصلاح‌این سیستم را ندارند و مثل سابق، از پول نقد استفاده می‌کنند. از نظر بازار هم ایران، بعد از چین یکی از کشورهای مطرح دنیا است و از نظر تعداد دستگاه‌هایی که در کشور راهاندازی شده، مقام دوم دنیا را در اختیار دارد؛ بنابراین می‌توانیم بگوییم که از این جهت تحولی در سیستم بانکی و نظام پرداخت ایجاد شده است.

بسیاری از مدیران گلایه دارند که وجود دستگاه‌های کارت‌خوان قاچاق در بازار مشکلاتی را برای آن‌ها باید کرده است. نظر شما در این رابطه چیست؟

به اعتقاد بند، راه درست این است که به افراد اجازه داده شود تا دستگاه را به صورت قانونی و آکبند وارد کنند. متأسفانه قاچاق این دستگاه‌ها باعث ایجاد بازار بدی شده است. برای مثال، از لحاظ امنیتی، در این دستگاه‌ها، استانداردهای لازم از جمله PCI Security رعایت نمی‌شود. کشور چین استاندارد شیکه پرداخت با پی‌سی آی سکوریتی که در اختیار آمریکا استراتژی پرداخت ندارد و برای خود، سیستم دیگری را راهاندازی کرده است، در حالی که کشور ما استاندارد جهانی را پذیرفته و بر اساس آن، این تشكیلات را راهاندازی کرده، ولی دستگاه‌هایی که وارد می‌شود، آن استاندار را ندارد؛ یعنی عملاً همه چیز زیر سوال رفته است. در عین حال، بخشی از این دستگاه‌ها کار نمی‌کنند و پذیرنده و مصرف کننده باید به صورت میانگین هر دو ماه یک بار ۳۰۰ هزار تومان برای آن هزینه کند و متأسفانه به علت ناگاهی نسبت به این صنعت، تصور می‌کنند که چین چیزی طبیعی است. در مجموع، قاچاق چند اثر منفی دارد که بیش از همه، ارزیابی و مشکلات اقتصادی ناشی از آن، بسیار خلمنان سوز است. sps‌ها اجازه دادن به این کار، اشتباه مهله‌کی می‌کنند و دستگاهی می‌آورند که پس از مدتی باید تعمیر یا تعمیض شود و هزینه برخواهد بود. با نگاهی کلان، نه تنها ورود این دستگاه‌ها اقتصادی نیست، بلکه عقلانی هم نیست.

آیا فرهنگ استفاده از دستگاه‌های کارت‌خوان در کشورمان نهادیته شده است؟

اصلاً مفهون استفاده از کارت‌خوان‌ها را نداریم و در این زمینه فرهنگ‌سازی نشده است. در واقع با وفور دستگاه‌های کارت‌خوان در کشورمان مواجه هستیم که برای فرهنگ‌سازی نحوه صحیح استفاده از آن، هیچ اقدامی صورت نگرفته است. برای مثال، شما در هر کجای دنیا رمز کارت خود را در اختیار فروشنده قرار دهید، باعث تعجب خواهد بود، ولی مایلی راحت رمز کارت بانکی خود را در اختیار دیگران قرار می‌دهیم که این موضوع، مشکلات بسیاری را به وجود می‌آورد؛ بنابراین فرهنگ‌سازی بسیار ضروری است. ■

پرونده ویژه



گفت و گوی اختصاصی با سید رضا رفیعی

در این بخش می خوانیم:

- تورم بالا؛ اصلی ترین چالش تولیدکنندگان
- زنگ خطر تعديل نیرو در واحدهای تولیدی
- پر توده‌ی؛ تضمینی برای افزایش ماندگاری مواد غذایی

بنيانگذار ورييس هيات مدیره شركت شارپ توايرانيان مطرح کرد

بنيانگذار

پرتودهي

نقطه عطف کاهش ضایعات منابع غذایی

سارا نظری

بيش از ۶۰ سال است که در دنيا از پرتودهي اشعه گاما برای جلوگيري از ضایعات محصولات کشاورزی و مواد غذایي استفاده می شود؛ روشی که ضمن توجه به تامين امنیت غذایی در دنيا امروز؛ مهمترین نتيجه استفاده از آن، ارائه محصولات سالم به مصرف کنندگان است و در شرایطی که جهان با رشد روزافزون آسودگی های محبط رستنی مواجه است، پرتودهي روشی دوستدار محبيز است به شمار می آيد که استفاده از آن روز به روز بيشتر مورد توجه کشورهای مختلف قرار می گيرد. در کشور ما هم مدتی است که پرتودهي با اشعه گاما موراد اقبال تولیدکنندگان و مصرف کنندگان محصولات کشاورزی و مواد غذایي قرار گرفته و شركت شارپ توايرانيان، در اين زمينه پيشگام شده است. در همین رابطه گفت و گوibi را با سيدرضا رفيعي، بنيانگذار و رئيس هيات مدیره اين شركت انجام داده ايم که مشروع آن را در ادامه می خوانيد.

مشغول سرويس دهی است. در آن زمان، اين سایت با همکاری وزارت امور خارجه، سازمان انرژی اتمی، سازمان ملل و يك شركت کانادي ای و با حمایت مالی سازمان ملل راهاندازی شد. در واقع می توانم با قاطعیت بگويم، زمانی که ايران از پرتودهي برخوردار بود، بسياري از کشورهای بزرگ دنيا هنوز آن را در اختیار نداشتند. البته توسعه اين صنعت در کشورمان، برای مدتی دچار وقفه شد و متأسفانه ما در اين صنعت عقب مانديم، در حقیقت يكی از وظایف نقش های شارپ توا در کشور اين است که جبران عقب ماندگی کند و با سرعت فراوان، اين زیرساخت را برای کشور توسعه دهد. مانتها بخش خصوصی هستيم که کشور در زمينه پرتودهي به آن اعتماد کرده و سایتی که در شهر کرد احداث کرده ايم، در نوع خود بزرگ ترین سایت پرتودهي در کشور است. البته سازمان انرژی اتمی به عنوان سازمانی دولتی، در تهران، شهر بناب و يزد سه مرکز فعال پرتودهي دارد، اما شركت شارپ توا ايرانيان به تنهايی نسبت به دیگر مراکز، ظرفیت پيشتری را برای ارائه خدمات و پرتودهي دارد.

آيا انتخاب چهارمحال و بختياری دليل خاصی داشت و در کدام استان ها، ظرفیت فراهم کردن زیرساخت برای اين کار وجود دارد؟

خير، دليل خاصی نداشت و ما ابتدا به عنوان سرمایه گذار وارد اين حوزه شدیم. اين اتفاق برای استان چهارمحال و بختياری به دعوت استاندار وقت رخ داد و با همکاری سازمان انرژی اتمی اين کار را به آن منطقه برده بودند. در واقع اگر پيگيری های مجданه استاندار وقت چهارمحال و بختياری نبود، اين صنعت در شهر کرد پانمي گرفت. در شهر کرد در موقعیت خوبی قرار داريم، اما می توانست لوكشن های با اولويت تر و بهتری هم مدنظر باشد. در خصوص فعالیت در سایر استان ها، سه مجوز برای جهرم در استان فارس، سیزوار در خراسان رضوی و استان البرز دریافت کرده ايم. همچنین برای استان سیستان و بلوچستان هم اقداماتي انجام شده، ولی هنوز مجوز آن را دریافت نکرده ايم.



در خصوص اهداف تاسيس شركت شارپ توا ايرانيان و زمينه فعالیت آن توضیح دهد.



اين شركت در سال ۱۳۸۹ با هدف ايجاد سامانه پرتودهي گامادر استان چهارمحال و بختياری تاسيس شد و با مرور زمان در سال ۱۳۹۸ مورد بهره برداری آزمایشی قرار گرفت. در نهايیت هم در سال ۱۳۹۹ توسيع ريس جمهور وقت، دکتر حسن روhani افتتاح شد. شركت شارپ توا ايرانيان، بزرگترین سایت پرتودهي گامادر کشور احداث کرده که عنوان آن هم، طرح کلان ملی فناوري سامانه پرتودهي هسته اي گاما است. اين شركت، يك شركت دانش بنيان توليدی نوع يك است که بالاترین گريبدانش بنيان در کشور به شمار می رود. يكی از ویژگی های برتر اين شركت، همان اجرای طرح کلان ملی فناوري سامانه پرتودهي گاما است.

استفاده از اين سامانه در کشورمان، چه تاریخچه اي دارد و از چه میزان قدمت برخوردار است؟

اولین سایت پرتودهي در ايران طی سال هاي ۱۳۶۰ تا ۱۳۶۳ در محل سازمان انرژي اتمي ايران در تهران افتتاح شد و از همان سال تا امروز،

از چه زمانی و با چه انگیزه‌ای استفاده از پرتودهی مورد توجه قرار گرفت؟

در جهان ورود تکنولوژی پرتودهی به صنعت با این فکر آغاز شد که از خرابی میوه‌های استوایی جلوگیری شود تا در آمریکا مورد استفاده قرار بگیرد. میوه‌های استوایی، بسیار خوش طعم و دلپذیر هستند، اما خیلی زود دچار خرابی می‌شوند؛ بنابراین با این ایده که میوه‌های در آمریکا هم استفاده شود، پرتودهی از سال ۱۹۶۰ میلادی شروع به سرویس دهی و راهه خدمات کرده است.

صنعت پرتودهی چه جایگاهی در کشورمان دارد و تاچه اندازه مورد توجه قرار گرفته است؟

در سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی، بندهای متعددی وجود دارد که برای توسعه کشور روی آن‌ها تاکید و صلح‌گذاری شده است. بند ۷ سیاست‌های کلان اقتصاد مقاومتی یکی از آن‌هاست که بر تامین امنیت غذا، امنیت درمان و ایجاد ذخیره راهبردی تاکید دارد. در همین حال، رعایت و اجرای بند ۷ سیاست‌های کلان اقتصاد مقاومتی به طور جدی به توسعه سامانه‌های پرتودهی وابسته است.

به امنیت غذایی اشاره پرتودهی بر مورد تأثیر پرتودهی بر این مقوله مهم صحبت کنید.

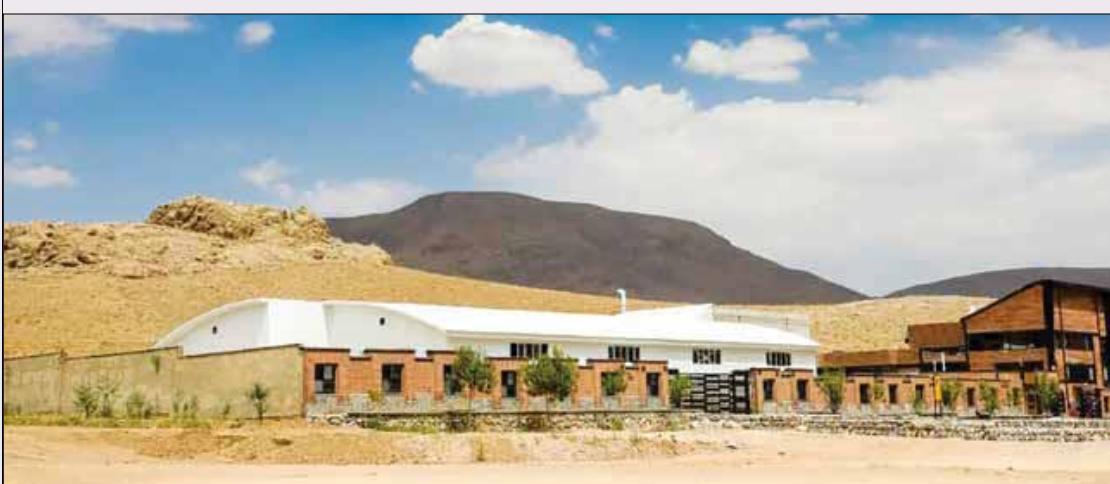
ما سالانه بیش از ۱۰ میلیارد دلار اثلاف منابع غذایی در کشور داریم؛ یعنی طبق آمارهای ۱۲۰ میلیون تن طرفیت تولید سالانه کشور حدود ۳۰ میلیون تن سبیزمینی تولید شده در کشور، بیش از یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن آن تبدیل به ضایعات می‌شود. به عنوان مثال، از حدود ۵ هزار تن آن تبدیل به ضایعات می‌شود که رقباً و آمار و حشتانک است. در شرایطی که نیاز به جلوگیری از ضایعات داریم، یکی از بهترین روش‌ها، توسعه زیرساخت پرتوی در کشور است، زیرا با پرتودهی افزایش طول عمر برای محصولات و مواد غذایی رقم می‌خورد. بخش زیادی از این ضایعات، به دلیل طول عمر کوتاه این محصولات است و افزایش طول عمر محصولات، کمک می‌کند که ضایعات کاهش پیدا کند. قاعده‌تا زمانی که طول عمر را با روش پرتودهی افزایش می‌دهیم، میزان ضایعات کمی شود. این در حالی است که پرتودهی یک روش کاملاً دوستدار محیط‌زیست، غیرشیمیایی و فاقد پسماند شیمیایی و رادیواکتیو، کاملاً فیزیکی و الگوبرداری شده از شیوه مرسوم مادرها

و مادربرگ‌های ما برای خشک کردن سبزی‌ها، میوه‌ها و لواشک، به طور طبیعی و در معرض آفتاب است. آفتاب، دارای اشده گاما است و میکروگارانیزمهارازبین می‌برد، اما دوز اشده گاما در آفتاب بسیار بایین است؛ بنابراین این مواد غذایی باید چند روز در معرض آفتاب باشند، بر همین اساس در حجم کمی می‌توان خدمت ارائه داد؛ در حالی که سایت‌های پرتودهی با بهره‌گیری از روش‌های مدرن و تکنولوژی‌های جدید، حجم زیادی از کالاهای محصولات را پاکسازی می‌کنند. اگر این روش توسعه پیدا کند، ضمن افت حجم ضایعات در کشور، حجم استفاده از مواد شیمیایی تحت عنوان نگهدارنده‌ها به طور چشمگیری پایین می‌آید. به عنوان مثال، در گذشته در انبارهای خرما برای انبار مانی از گاز متیل بروماید استفاده می‌شد که در حال حاضر این گاز در دنیا و در ایران، منمنع و منسخ شده است، چراکه لایه اوزون را سوراخ می‌کرد و محیط‌زیست را تاخت تأثیر قرار می‌داد، به همین دلیل بر اساس پروتکلهای بین‌المللی کشورهای دنیا استفاده از این گاز را منمنع کردند. البته متاسفانه در کشور ما، برخی از تولید کنندگان خرما از راههای عجیب و غریب به این گاز دسترسی پیدا می‌کنند و آن را مورد استفاده قرار می‌دهند تا بتوانند ماندگاری انبار خرمای خود را بالا برند، این در حالی است که این گاز برای مصرف کنندگان و محیط‌زیست و طبیعت، آثار زیانباری دارد.

آیا استفاده از این روش به جز تحقق امنیت غذایی، جنبه‌های دیگری هم دارد؟

یک تأثیر دیگر این روش بر امنیت غذایی از جهت جلوگیری از وقوع حملات بیولوژیکی است. اگر میوه‌آلوده به آفت از یک منطقه به منطقه‌ای دیگر وارد شود، آن آفت می‌تواند درخت‌ها یا گیاهان آن منطقه یا کشور را تهدید کند و از بین ببرد که به این، حملات بیولوژیک می‌گویند، اما در حوزه حفظ نباتات، سال‌هاست که مقررات قرنطینه‌ای وجود دارد و در ایران و بسیاری از کشورهای دنیا حساست‌های بسیار درست و سخت‌گیرانه‌ای در این رابطه اعمال می‌شود تا از جبهه جایی آفات جلوگیری شود. ما در تولید برخی از محصولات، شاخص و بسیار خوب هستیم و در گذشته، آفات را با رابطه اعمال می‌بردیم و این سومون با سمهایی که در حوزه کشاورزی در هین تولید استفاده می‌کنند، متفاوت است پرتودهی سمی‌رازبین نمی‌برد، ولی جایگزینی

اگر محصولی پرتودهی و بار میکروبی آن صفر شود، تازمانی که این بسته‌بندی باز نشود یا پادست یا شرایط محیطی آسوده نشود، قاعدتاً لودگی‌ای ندارد. در واقع پرتودهی کمک بسیار زیادی به طولانی تر شدن زمان ماندگاری محصول می‌کند



که محصول یا ماده غذایی، پرتودهی شده است. در واقع در دنیانشانی به نام «زاندرا» داریم که توسط سیاری از شرکت‌های بزرگ دنیا به طور روتین روی محصولات استفاده می‌شود و این برچسب به مصرف کننده، اطلاع می‌دهد که این محصول با پرتودهی استریل شده است. شعارشان هم این است که مباری سلامت شما پرتودهی می‌کنیم که نکته سیار مهمی است.

چقدر موضوع پرتودهی و اثار مثبت آن در کشورهای توسعه یافته شناخته شده است؟

در دنیا از واژه آرایشی را برپرتودهی می‌کنند و لیل گرانی بعضی از برندهای لوازم آرایشی نیز همین موضوع است، اما خانه‌ها که صرف کننده این محصولات هستند، از آن مطلع نیستند. منظورم این است که موضوع مهم، ارائه محصولات سلامت است و شاید چنان مهمن باشد که کسی از این موضوع خبردار باشد، اما این موضوع که کدام محصولات و کالاها پرتودهی شده‌اند، باید برای سازمان‌های غذا و دارو و حفظ نباتات مهم باشد. در حقیقت مخاطب این صنعت افراد عادی نیستند، بلکه یک زیرساخت به وجود آمده تا در خدمت تولید کننده‌ای باشد که می‌خواهد جنس سلامت به مردم ارائه دهد.

سازمان‌ها و نهادهای بین‌المللی چه حمایت‌هایی را از موضوع پرتودهی انجام می‌دهند؟

امروزه فاتو سازمان خواربار و کشاورزی سازمان ملل، WHO بهداشت جهانی و آژانس بین‌المللی انرژی اتمی، پیوندی رادر دنیا در راستای توسعه سامانه‌های پرتودهی ایجاد کرده‌اند. حتی سازمان فاتو اعلام کرده که اگر به میوه‌ها سم زده شود، اعتباری برای جایه‌جایی آن‌ها قابل نخواهد بود. چراکه سم‌دهی ضمن اینکه برای محصول مشکلاتی را ایجاد می‌کند، موجب آلوگی خاک، آب و هوای شود و آسیب به لایه اوزون را به دنبال دارد؛ بنابراین همه متعهد شده‌اند که از این زیرساخت به عنوان یک زیرساخت مهم در حوزه امنیت غذا استفاده کنند. ضمن اینکه این روش، شدیداً دوستدار محیط‌زیست است و به ازای هر سایت که راهاندازی می‌شود، بخشی از مصرف سوم شیمیایی کاهش می‌یابد.

آیا پرتودهی به محصولات و کالاها می‌تواند ریسکی را هم به دنبال داشته باشد؟

تمام دوزهایی که قرار است به کالاها بخورد، قبلاً در سازمان‌های استاندارد و غذا و دارو مطالعه شده و دامنه دوزی را که باید به آن بدهند، مشخص کرده‌اند. در عین حال، یک روش فیزیکی است جای نگرانی ندارد و مخصوصی که از اتاق‌کی یا سلول پرتودهی بیرون می‌اید، در همان لحظه قابل استفاده است، زیرا وقتی تابش گامابه محصول می‌خورد، از آن عورت می‌کند و آن محصول، پرتوزا و آلوهه به رادیوакتیونی شود و فقط میکرووارگانیزم‌های آن‌زیان می‌روند؛ بنابراین مردم باید دغدغه‌ای از جهت سرطان زا و بیماری‌زایی داشته باشند. دیگر از تمام این موارد عبور کرده و بیش از ۶۰ سال است که از این تکنولوژی، استفاده تجاری می‌شود. البته این روش محدودیت‌هایی هم دارد و ممکن است که در مورد هر محصولی، نتوان از آن استفاده کرد؛ ضمن اینکه کمی گران‌تر و دسترسی به زیرساخت آن هم آنک است. ■

برای سم است؛ به خصوص سمهایی که در حوزه قرنطینه‌ای استفاده می‌شود. در حال حاضر استفاده از سمویی که قبلاً وجود داشت، منع یا محدود شده و ما در حال از دادن تجارت آن کالاها هستیم. در امریکا قوانین سیار سخت‌گیرانه‌ای برای ورود محصولات کشاورزی و مواد غذایی وجود دارد و وزارت کشاورزی این کشور مقرر کرده که اگر قرار است، محصولی از کشوری وارد شود، حتماً باید در میدا پرتودهی شده باشد و هیچ روش دیگر را هم قبول نمی‌کند.

مهتمرین محصولات غذایی که باید از روش پرتودهی استفاده کنند، شامل کدام محصولات می‌شوند؟

صرف کنندگان مهم خدمات پرتودهی در کشور، صنایع غذایی، صنایع خشکبار و سیپی‌ها و میوه‌ها هستند. به طور ویژه توجه همه را جلب می‌کنم به محصولاتی که به صورت روزمره استفاده می‌کنند و شاید هیچ گاه برای آن‌ها بین سوال مطرح نشود که آیا این محصول یا کالایی که استفاده می‌کنم، نیاز به پاک‌سازی داشته باشد؟ به عنوان مثال، ادویه‌ها به طور طبیعی، دارای بارمیکروبی هستند و در سال‌های گذشته معمول بوده که از سوم مختلف و مواد شیمیایی برای ازین بردن این بارمیکروبی، استفاده می‌کردند، اما از مدت زمانی متوجه شدند که مواد شیمیایی در ادویه‌ها و محصولات، اصطلاحاً باقی مانده دارد که سلطان‌ها و مشکلات تغذیه‌ای از جمله آثار آن است؛ بنابراین مسئولان و سازمان‌ها متوجه شدند که باید مصرف سوم را کاهش دهند و بعد آن‌ها را پرتوهه مصرف، حذف کنند. این در حالی است که سازمان‌های غذا و داروی بین‌المللی در تمام دنیا و همچنین سازمان غذا و دارو در ایران حساسیت‌های ویژه‌ای را به خرج می‌دهند تا محصولات سالم به دست مردم برسد؛ لذا تولید کنندگان ادویه، محصولات را پرتودهی می‌کنند و بارمیکروبی آن‌را ازین می‌برند و محصولات را به سلامت ویدون اینکه آلوهه به مواد شیمیایی باشد، توزیع می‌کنند و مامور استفاده قرار می‌دهیم. تقریباً بخش عمده‌ای از ادویه‌هایی که در کشور و در شبکه خانگی مصرف می‌شود، هیچ نوع آلوگی ندارد. سیاری از شرکت‌های بزرگ، هزینه می‌کنند و با وجود فاصله زیاد، به سایت ما ارسال می‌کنند تا پرتودهی انجام شود و سپس اقدام به توزیع می‌کنند که این خبر سیار خوبی برای مردم کشورمان است.

در چه شرایطی ادویه‌ها را پرتودهی می‌کنند؟

محصول نهایی در جبهه یا سنته‌بندی که آماده مصرف است، برای ما ارسال می‌شود و بدون اینکه این محصولات باز شود، کلاً در سامانه پرتودهی می‌شود، زیرا اشتعه گامایی ما دارای نفوذ بالای بوده و از کارتون، جبهه و سنته‌بندی عبور می‌کند. از آنجا که مخاطبان متفاوت هستند، ادویه‌های فله‌ای را هم در این سامانه پرتودهی می‌کنیم.

آیا محصولی که پرتودهی شده است، برای همیشه پاک از آلوگی می‌ماند؟

اگر محصولی پرتودهی و بارمیکروبی آن صفر شود، تازمانی که این بسته‌بندی باز نشود یا با دست یا شرایط محیطی، آلوهه نشود، قاعده‌تا آلوگی ای ندارد. در واقع پرتودهی کمک بسیار زیادی به طولانی‌تر شدن زمان ماندگاری محصول می‌کند. در هر صورت با پرتودهی، بارمیکروبی یک محصول یا ماده غذایی به سلامت ازین می‌رود. نکته قابل توجه اینکه، در دنیا برای مصرف کننده مشخص می‌شود



موسس و مدیر عامل مجموعه محصولات غذایی برتر مطرح کرد

زنگ خطر تعديل نیرو در واحدهای تولیدی

مینا افتخاری

در شرایطی که تورم افسارگسیخته، بر مشکلات بخش تولید اضافه کرده، عدم همکاری بانک‌ها در ارائه تسهیلات محدودیت‌های جدی را برای تامین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی به وجود آورده است. اکنون این مشکل به اندازه‌ای جدی شده که واحدهای تولیدی مجبور به تعديل نیرو شده‌اند. در این میان حتی وزارت‌خانه‌ها و بانک‌هایی که باید به شکل تخصصی گره از مشکلات واحدهای تولیدی باز کنند، با اعمال بخی محدودیت‌ها، کار را سخت‌تر هم کرده‌اند. این‌ها گوشی‌ای سخنان محسن فیضی‌پور، موسس و مدیر عامل مجموعه محصولات غذایی برتر است که سابقه ۲۵ سال فعالیت در این عرصه را دارد. برند برتر در ۲ سال ابتدایی فعالیت، در قالب یک واحد سنتی در تهران، کار بسته‌بندی مواد غذایی را آنچه می‌داده و سپس با خریداری کارخانه نویدکاران که راکد بوده، فعالیت خود را به این مجموعه انتقال داده است. گفت‌وگویی ما با این فعال صنعت غذا را در ادامه می‌خوانید.



برهمنی اساس، دردهه ۸۰ با استفاده از روش برون سپاری و ظرفیت خالی سایر شرکت‌ها، سبد محصولات خود را توسعه دادیم و این موضوع باعث شد که برند برتر با یک سبد متنوع محصولات رفتار فرهنگی به عنوان یک برند ترمند مطرح شود و تا پایان دهه ۸۰ محصولات متنوعی را به بازار عرضه کند. البته در پایان این دهه با مشکلاتی در روش‌های برون سپاری در حوزه رقابت‌پذیری، تامین کیفیت و کیمیت موردنیاز مواجه شدیم، از همین رواجین طرح توسعه برند برتر در سال ۱۳۹۰ پایه‌گذاری شد و در سال ۱۳۹۱ مورد پیغامبر ای رقراگرفت. به همین ترتیب زیرساخت‌های کارخانه و سبد کالایی ما توسعه پیدا کرد و بخشی از سبد برون سپاری ما کالاهای صنعتی بود که تکنولوژی تولید آن را در این واحد بسته‌بندی نداشتمیم و اساساً صنعت متفاوتی بود.

دیگر کارخانه‌های این برند، بر اساس چه نیازی راه‌اندازی شد؟

مشکلات برون سپاری موجب شد که در سال ۱۳۹۴ یک واحد جدید را خریداری و آنچه ابرای صنعت کنسرو آماده‌سازی کنیم، کارخانه دوم ما هم در سال ۱۳۹۶ به بهره‌برداری رسید که گروه محصولات صنعتی

درباره چگونگی تاسیس و ادامه فعالیت شرکت نویدکاران به عنوان تولیدکننده محصولات برنده برتر توضیحاتی ارائه فرماید.

ورود برند برتر به صنعت غذا به دنبال دعوت به همکاری توسط یکی از فروشگاه‌های زنجیره‌ای برای تامین و ستد بندی آجیل شب عید استارت خورد. در واقع فعالیتی که در اسفندماه و شب عید سال ۱۳۷۵ آنچام دادیم، آغاز ورود ما به صنعت غذا بود و کار به سپاری موقعي انجام شد. همین موضوع باعث شد که این برند را بازار مطرح شود و آن هاما را برای ادامه همکاری تشویق کنند. بعد از آجیل، وارد مقوله خشکبار شدیم و سپس به تدریج به حبوبات و رود پیپا کردیم و در ادامه هم زمانی که مجموعه نویدکاران را خریداری کردیم، ادویه‌جات، آرد، غلات و سبزیجات به فهرست محصولات مالا مضافه شد.

آیا فعالیت در ابتدای کار به راحتی امکان پذیر بود و برند برتر چگونه فعالیت‌های خود را توسعه داد؟

در آن زمان به مانند امروز، فعالیت گسترده‌ای در صنعت غذا نجام نشده بود و تقریباً مالوین شرکت بسته‌بندی آجیل و خشکبار در ایران بودیم. در واقع تا پیش از آن در کش‌ورمان، هیچ شرکتی در حوزه بسته‌بندی و برندینگ آجیل و خشکبار فعالیت نکرده بود. می‌توانیم بگوییم که تقریباً صنعت ناشناخته‌ای بود و تکنولوژی مناسبی برای آن وجود نداشت. از همین‌رو در آغاز فعالیت با مشکلات موجود در این صنعت مواجه شدیم، ولی استمرار فعالیت باعث شد که برند برتر در این حوزه به موقیت برسد. در ادامه، فعالیت ماتا سال ۱۳۷۹ توسعه پیدا کرد اما در سال ۱۳۸۰ صنعت غذا در ایران دارای ویژگی‌های خاصی شد و بزرگانی وارد این صنعت شدند که واحدهای کوچک را تحت الشاعع قرار دادند و با سرمهایه گذاری‌های صنعتی بزرگ، واحدهای کوچک دچار چالش‌هایی شدند؛ بنابراین ما هم احساس خطر کردیم و به دنبال این بودیم که تمايزی نسبت به دیگر برندها داشته باشیم تا مقداری برند برتر را متفاوت کند و آسیب‌پذیری مارا کاهش دهد.

برند بر تر چه ویژگی هایی نسبت به رقبا و سایر برند ها دارد و چه برنامه های توسعه ای را در نظر دارد؟

يکي از ویژگي هایي برند بر تر، سبد متنوع آن است؛ به اين معنا كه در حال حاضر در ۲ کارخانه بالغ بر ۲۰ گروه کالاي را توليد مي کنيم و اين ظرفيت توليدی ۲۰ کارخانه است كه اين يكی از توفيقات ما محسوب می شود. ویژگی دیگر، كيفيت بالاي محصولات برتر است كه بسيار حائز اهميت بود و همواره توجه ویژه ای به كيفيت داشته ايم و همین موضوع باعث شد كه به تدریج برتر به عنوان يك برند معترض مطرح شود. در حال حاضر ۲ طرح توسعه ای را در دست اجرا داريم. برنامه واستراتژي ماين است كه در گروه هایي كه ویژگی بيشتری داريم، متمنگر تر عمل كنيم و بالاستفاده از تکنولوژي های روز و صنعتي سازی بيشتر سیستم، ظرفيت های توليدی خود را تقاء دهيم. به تبع آن، قصديرانقاي اين برند را در بازار داريم تا عمق فعالیت خود را بيشتر کنيم. اين موضوع به عنوان يك استراتژي در هر ۲ طرح توسعه ای مامطறح است و استراتژي سازمانی ماين است كه از حدود ۳۰ گروه کالايي كه در آن ها فعالیت می كردیم، به ۲۰ گروه کالايي متمنگر شويم و ۱۰ گروه دیگر را ياحذف كنیم. با به تدریج و باقی تر شدن زیرساخت هادر آينده، قوی تر وارد بازار شويم.

با توجه به اينکه در کشور ما برخی از برند های صنعت غذا بيش از نيم قرن و حتى بيشتر ساپهنه دارند، برند هایي که در دهه های اخیر تاسيس شده اند، تاچه اند از اماكن بازار يابي موفق و كسب محبوبیت در میان مشتریان را دارد؟

هر چه ملن، روبه جلو می رفت، رقابت در صنعت بيشتر می شود و در صنعت غذا هم این اتفاق می افتاد طبیعی است. برند هایي قیمي، پيشگام بودند و موفقیت های خوبی داشتند. می توان گفت كه شرکت نوید کاران هم در مقطع خوبی وارد صنعت غذا شد و در بعضی از گروه ها مانند آجیل و خشکبار، جزو اولین شرکت ها به شمار می رفت. قدمت ۲۵ ساله ما هم نسبتا خوب است و میزان سهمي که امروز در صنعت غذاي کشور داريم، به نسبت قدمت و سال های فعالیت ما، قابل توجه است و موفقیت های نسبی خوبی داشتيم.

پر توده هی محصولات غذایی و کشاورزی موضوع جدیدی است که در دنیا مورد توجه قرار دارد. این موضوع چه جایگاهی در تولیدات شما دارد؟

تامين كيفيت هميشه دغدغه ما بوده و در مورد محصولات گرانولی و پودری نيز، مساله بار ميكروبی محصول و بالا بودن بار ميكروبی، يكی از دغدغه های ما تولید كنندگان است، زيرا آنچه اعمده محصولات، باعی يازراعی هستند، در فرآيند تولی، بهره برداري و آماده سازی محصولات، آسودگی های خاک و آب تاييرات خود را می گذارند. يكی از دغدغه های جدي مادر سال های گذشته اين بود که بالاستفاده از کدام تکنولوژي بتوانيم محصولات خود را به استانداردهای كيفي مطلوب برسانيم و به ويزه بار ميكروبی آن ها را كاهش دهيم. تا تولیدات ما مطابق با استانداردها شوند؟ حدود عسال پيش که سازمان انرژي اتمي، چند واحد را در سطح کشور برای پر توده هی و اين سازی محصولات کشاورزی ايجاد كرد، فضایي به وجود آمد تا با استفاده از تکنولوژي پر توده هی، بار ميكروبی

شامل كنسروها، ترشی جات، شوری جات، انواع مریا، سرکه، كشك، شربت ها، زيتون و روغن زيتون در اين کارخانه تولید شد و به تدریج، برند بر تر به قدرت تولیدي بالاتر و سبد متنوع دست یافت. بالاهتمام اينكه بر موضوع كيفيت، تاکيد جدي داشتيم و كيفيت محصولات ما به حد استانداردهای بین المللی رسیده بود، به تدریج موضوع صادرات هم برای ماجدی شد که اين موضوع به نوبه خود، تحولی در تولیدات ما بایجاد كرد. در دهه ۹۰ يك سازمان فروش انحصاری طراحی كردیم و پخش سراسری بر تر را شکل دادیم و پخش مویرگی و زنجیره آن را خودمان به عهده گرفتيم که هنوز هم اين پخش ادامه دارد. البته اخیرا به دليل هزینه های بالا و مشکلات اقتصادي، مشغول انجام اصلاحات در ساختار پخش اين شرکت هستيم و يك سازمان پخش چندوجهی را بایجاد می کنیم تا از ظرفیت های مختلف برای توزیع و پخش محصولات مان استفاده کنیم. البته آن سازمان پخش، همچنان به عنوان یا به شکل ایلات توزیع و پخش شرکت نوید کاران خواهد بود که ظرفیت سیار خوبی در موضوع بپردازد.

آیا به اهدافی که در زمان ايجاد برند بر تر مدنظر داشتید، دست یافته اید؟

از ابتداء تولید مواد غذایی و تامین نیازهای روزمره مردم از اهداف اصلی ما بود و به تدریج که میزان محصولات اضافه شد، توانستیم تقریبا تمام نیازهای يك آشپزخانه را در سبد تولیدات خودمان قرار دهیم. پس از متنوع شدن سبد تولیدات، باز خوردهایی که از سوی مخاطبان و مصرف کنندگان دریافت کردیم، سیار جذاب بود. همچنین يك از اهداف و انگیزه های اصلی ما، تولید مواد غذایی با كيفيت بود که همواره در اين راستا تلاش کردیم، علاوه بر اين، موضوع اشتغال زايی در صنعت به عنوان يك رسالت اجتماعی برای ما سیار حائز اهميت بود و تا پایان دهه ۹۰ و سال ۱۴۰۰ بالغ بر يك هزار نفر پرسنل رسمي و بيمه شده داشتيم که اين میزان اشتغال زايی برای يك واحد صنعتی که فعالیت خود را از صفر آغاز کرده بود، يك توفيق محسوب می شد. همچنین حضور در بازار های بین المللی به عنوان يك انگیزه مطرح بود، به گونه ای که محصولات تولید شده در ايران، در بازار های بین المللی قابل رقابت و قابل عرضه باشد. اين ها اهدافی بود که از ابتداء و درود به صنعت مد نظر داشتيم و خودمان را در تحقق اين اهداف موفق می بینيم.

میزان تولیدات ما نسبت به سال های قبل کاهش بسیاری یافته که بخشی از آن به مشکلات اقتصادي و محدودیت های تامین مالی مربوط می شود و پخش از آن هم به مصرف خانوار و کاهش تقاضا به تبع کوچک شدن سفره های مردم باز می گردد.



وجود داشته و تمهیلاتی که ارائه می شده، تقریباً به صفر رسیده است. متأسفانه بانک ها با سخت گیری هایی که انجام می دهند، پرداخت تسهیلات رامحدود کرده اند و با محدودیت سرمایه در گردش مواجه هستیم. نوید کاران یک شرکت تعاقونی است و حتی از طرف وزارت تعاقون و بانک تعاقون، توجهی به مشکلات مانمی شود و با محدودیت هایی که برای مالی یاجاد کرده اند، مشکلات مایبیشتر هم شده است. با کمال تأسف باید بگوییم که بدلیل همن فشارهای اقتصادی و مشکلاتی که با آن ها مواجه هستیم، تقریباً ظرفیت اشتغال زایی این شرکت را به نصف تقلیل داده ایم. مادر سال ۱۴۰۰ بالغ بر یک هزار نفر پرسنل رسمی داشتیم و هم اکنون این تعداد به ۵۳۰ نفر کاهش یافته است. در حال حاضر مجدداً در حال اجرای یک برنامه انتیاضی شدید هستیم که احتمالاً اشتغال زایی فعلی مرا راه کمتر از نصف تقلیل خواهد داد که این موضوع برای بندۀ به عنوان یک کارآفرین و تولید کننده باعث تأسف است که پس از سال ها فعالیت به این نقطه رسیده ام.

و سخن آخر...

مهمنترین چالش مابحث تورم است، چرا که بخشی از مواد اولیه موارد احتیاطی هم داخلی است که ناشی از شرایط تورم، به طور مرتب شاهد نوسان قیمتی روی مواد اولیه هستیم. این موضوع در صنعت غذایی نگر است. زیرا بخش عمده ای از قیمت تمام شده مواد غذایی را مواد اولیه تشکیل می دهد بنابراین باید بگوییم که خیلی متأثر از این نوسان قیمت ها و تورم هستیم. از سوی دیگر، این تورم افسار گسیخته و افزایش قیمت ها، سفره مردم را کوچک و میزان مصرف را تعديل کرده است. در حال حاضر میزان تولیدات مانسیت به سال های قبل کاهش سیاری یافته که بخشی از آن به مشکلات اقتصادی و محدودیت های تامین مالی مربوط می شود و بخشی از آن هم به مصرف خانوار و کاهش تقاضا باید کوچک شدن سفره های مردم بازمی گردد؛ بنابراین تورم افسار گسیخته و بعثات ناشی از آن، یک مشکل جدی برای صنایع و به ویژه صنعت غذایی است. ■

این محصولات را کاهش دهیم، به طوری که هم به استانداردهای تولیدی نزدیک شویم، هم میکروب های خطرناک و آلودگی های جدی در محصولات از بین بروند، هم زمینه آسیب پذیری بیشتر محصول از بین بروند و هم محصولات وضعیت کیفی بهتری پیدا کنند. برند برتر تقریباً جزو واحدهای پیشگام در این بخش بود و از همان ابتدای شکل گیری این واحد ها، مازل طرفیت آن استفاده کردیم.

همان طور که می دانید، پرتودهی هزینه های قابل توجهی دارد و باید محصول طی یک فرایند زمانی، آماده سازی و سپس بسته بندی مخصوص و به واحد مربوطه ارسال شود. در حال حاضر در ایران، ۴ متر که در شهر های بزرگ، شهر کرد، بناب و تهران اقدام به پرتودهی می کنند که از مجموعه مافاصله دارند و طبیعتاً باید هزینه ای را هم بابت حمل و نقل پرداخت کنیم. در واقع باید یک پروسه زمانی تقریباً ۱۰ روزه را برای پرتودهی و رفت و برگشت محصول در نظر بگیریم که هر حال هزینه و زحماتی دارد، ولی باهتمامی که ماروی موضوع کیفیت داشتیم، از همان ابتدا از این طرفیت استفاده کردیم. در حال حاضر هم برای محصولات مختلفی مانند سبزیجات خشک، بخشی از ادویه های، انواع آرد و بخشی از مواد ترکیبی در محصولاتی که فرموله می شوند و عموماً باز میکروبی بالایی دارند، پرتودهی را نجات می دهیم. ضمن اینکه از هزینه هایی که جهت پرتودهی انجام می دهیم، خوشحال هستیم و خیال مان اسوده را راحت است که تولیدات مالز کیفیت وایمنی بالایی بر خود دارد.

به نظر شما پرتودهی روی محصولات کشاورزی و غذایی چه تاثیر مثبتی بر کاهش ضایعات و ماندگاری محصولات دارد؟ به واسطه انجام پرتودهی می توان محصولات سلامت محرور و بی ضرر برای مصرف کنندگان تولید کرد. برخی از میکروب هایی که در فرایند پرتودهی از بین می روند، بسیار خطرناک هستند که حتی با پخت و پز هم از بین نمی روند و برای سلامت انسان بسیار مضر هستند. محصولاتی که پرتودهی می شوند و باکتری ها و میکروب ها در آن ها زین می روند، ماندگاری بیشتری دارند. در واقع پرتودهی موجب جلوگیری از ضایع شدن محصول، کپک زدن، حشره زدن و اتلاف آن می شود.

صنایع غذایی یکی از مزیت های اقتصادی محسوب می شود و این موضوع در سخنان مسئولان نیز همواره مورد تأکید قرار می گیرد. آیا به همین نسبت، حمایت لازم از فعالان حوزه صنعت و غذا نجات می شود؟

متأسفانه حمایت لازم انجام نمی شود. به طور کلی این صنعت مورد توجه نیست و برنامه حمایتی برای این بخش مهندسی و جواد ندارد و در حوزه تامین سرمایه با مشکل جدی مواجه و در حوزه مسایل مالیاتی هم فشارها بسیار زیاد است. بنده براین موضوع تأکید دارم که هیچ گونه حمایت ویژه ای وجود ندارد و انتظار می رود، با توجه به اینکه کشور مادر حوزه کشاورزی یک مزیت نسبی دارد و حمایت از صنایع کوچک می تواند کشش را در شرایط سخت اقتصادی از حیث تامین نیازهای داخلی، تولید محصولات صادراتی، دستیابی به بازارهای بین المللی، ارزآوری و اشتغال زایی کمک کند، دولت یک برنامه حمایتی مدون و ویژه ای در این رابطه داشته باشد. با توجه به تأثیر تورم افسار گسیخته، مشکلات ماروز بروز بیشتر می شود و نه تنها حمایتی وجود ندارد، بلکه همان حمایت هایی هم که در گذشته



مدير عامل شركت کيميا سرو عنوان کرد

پژوهش
و تحقیق

پر توده‌ی؛ تضمینی برای افزایش ماندگاری مواد غذایی

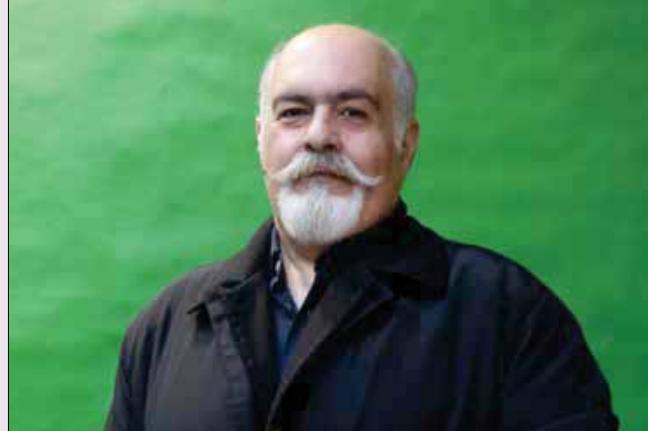
مهندیه شهسواری

کيميا سرو از جمله مجموعه‌هایی است که در زمینه تولید انواع ادویه‌ها در کشورمان فعالیت دارد و توجه و پژوهه‌ای به کیفیت و سلامت محصولات خود معطوف کرده، از همین رو علاوه بر حساسیتی که در تامین مواد اولیه مغوب به خرج می‌دهد، پر توده‌ی با اشعه گاما را نیز در دستور کار خود قرار داده است. به گفته علیرضا سعدخانی، مدیر عامل شرکت کيميا سرو، پر توده‌ی با اشعه گاما را نیز در دستور کار خود قرار داده و تضمینی برای کیفیت و سلامت محصولات است. گفت و گویی ما با این مدیر با تجربه که در آن به موضوعات مختلفی درخصوص تولیب، واردات، مشکلات مربوط به صادرات، رقابت پذیر نبودن در بازارهای جهانی و چالش‌های مربوط به بسته‌بندی تا پر توده‌ی پرداخته شده را در ادامه بخوانید.

مبانی تاسیس شرکت کيميا سرو این است که حق هرانسانی، استفاده از غذای سالم است؛ لذا این شرکت را به اهداف عرضه محصولات ادویه سالم و بهداشتی، راهاندازی کردیم. این موضوع را باطرابی و ساخت دستگاه‌های مخصوص این کار انجام داده‌ایم که از جمله آن‌ها می‌توان به عملیات خاک‌گیری ادویه‌ها و اشعه زدن به آن‌ها شاره کرد. از سال ۱۳۸۲ هم تقریباً فقط با صنایع کار کردیم که صنایع بزرگی مانند بهروز، شرکت سالوت، سازیبا، مزم، مهیاران و شرکت‌های لبیتی از جمله آن‌ها است. چه محصولاتی در این شرکت تولید می‌شود و از چه روش‌هایی برای تامین مواد اولیه استفاده می‌کنید؟

کيميا سرو تمام ادویه‌های جمله پودر سیر، پودر بیاز، موسیر، گرانول موسیر، زرد چوبه و راتویید می‌کند. درخصوص تامین مواد اولیه‌هم، در طول سال مخصوص‌الاتی مانند سیر و پیاز را به صورت تازه خریداری و به کارخانه‌ها می‌دهیم. تا به شکل اجرتی برای ما خشک کنند و پس از این مرحله، آن‌ها را تباری کنیم، سپس بنایه سفارش مشتری، ادویه‌ها آسیاب می‌شود و پر توده‌ی با اشعه گاما صورت می‌گیرد و در نهایت برای مشتریان ارسال می‌شود. عده کار و فعالیت شرکت، متمن‌کریز بر تولید ادویه‌های سیر و پیاز است. یک‌سری محصولات هم ادویه‌های خاصی هستند که از تجار داخلی، با حجم بالا و قیمت پایین تر خریداری و سپس بنایه سفارش مشتریان خود، آن‌ها را آسیاب می‌کنیم که به این روش می‌توانیم قیمت ثابتی را به مشتریانی که با ما کاری کنند ارائه کنیم. که این یکی از خدمات شرکت مامی باشد. البته در حال راهاندازی یک واحد کشت و صنعت در شهرک صنعتی حکمیمه واقع در قزوین هستیم که قرار است در آنجا بذر را خریداری کنیم و در اختیار کشاورزان قرار دهیم تا نسبت به کشت و زرع اقدام کنند. پس از این ثمر نشستن محصولات هم، کارهای مربوط به فرآوری، خشک کردن و آسیاب روى آن‌ها انجام می‌شود و در مجموع کار بسیار گسترد و بزرگی خواهد بود.

آیا برنامه‌ای برای صادرات دارید و برای این منظور بازارهای هدف مشخص کرده‌اید؟



در ابتدا اشاره‌ای به سوابق مدیریتی خود داشته باشید و در دهید.

کيميا سرو



بنده از سال ۱۳۷۷ فعالیت در حوزه صنایع غذایی را آغاز کردم و در پیش باز رگانی شرکت‌های مختلف مانند تروند، فرآورده‌های سیب‌زمینی سبلان و گراندیس به صورت مدیریتی مشغول به فعالیت بودم. از سال ۱۳۸۰ تصمیم گرفتم که کار خود را شروع کنم؛ لذا کسب تجربه را به شکل جدی موردن توجه قرار دادم. در همین راستا چگونگی و کار کرد دستگاه آسیاب و شیوه آسیاب کردن ادویه‌ها را بررسی کردم و به این نتیجه رسیدم که بهترین سیستم روش آسیاب، دستگاه‌هایی هستند که به صورت ضربه و تکه کار می‌کنند. همچنین طی تحقیقاتی که انجام دادم، متوجه شدم که در کشورهای اروپایی ادویه‌جات را در دمای زیر صفر آسیاب می‌کنند، چراکه یک ماده موثر اولورزینی دارند که در آن دمازی نمی‌رود. از همین رو آسیابی را باطرابی کردیم که می‌تواند آسیاب سردا نجات دهد و تولید گرانول را با این دستگاه‌ها آغاز کرده‌یم که توان تولید از ۱۲۰۰ میکرون تا ۵۰۰ میلی‌متر گرانول را دارد. در واقع

ندارد، زیرا ادویه‌ها خشک هستند و نمی‌توان آن‌ها را جوشاند؛ بنابراین تنها سیستم، روش سرد است که بهترین حالت آن گام است. اشعه گاما از ادویه‌های غذایی می‌کنند و داخل آن‌ها بار میکروبی باقی نمی‌ماند و کلیه میکروب‌ها زیست نمی‌روند. این در حالی است که استفاده از روش پرتودهی بالشعه گاما، موجب افزایش ماندگاری محصولات می‌شود و تازمانی که درب محصول باز نشود و دوباره میکروب نگیرد و فارج و کیک در آن به وجود نمی‌یابد، ماندگاری بالای خود را حفظ می‌کند.

به نظر می‌رسد، اختلاف قیمتی که در بازار بین محصولات ارائه شده در حوزه ادویه می‌شود، ناشی از انجام پرتودهی در برخی از کارخانه‌ها است. در خصوص تفاوت‌های مربوط به قیمت توضیح دهید که پرتودهی با اشعه گاما، چه هزینه‌های مازادی را به وجود می‌آورد؟

در محاسبه‌ای که انجام دادیم، مشخص شد که روی هر پت ۸۰ گرمی، ۳ تا ۴ هزار تومان هزینه دارد، زیرا هزینه‌های مربوط به رفت و برگشت و بسته‌بندی گاما اضافه می‌شود و همچنین هزینه‌های پرتودهی به اضافه ۹ درصد مالیات بر ارزش افزوده وجود دارد که حدود ۳ هزار تومان تفاوت ایجاد می‌کند و این افزایش هزینه مارانست برقا عقب می‌اندازد. این در حالی است که اکثر مردم با گاما و مزایای آن آشنایی ندارند؛ بنابراین ادویه‌های ارزان تراخی‌داری می‌کنند. امداد اصل محصولات پرتودهی شده، به دلیل اینکه بار میکروبی ندارند، از گیفیت بالایی برخوردار هستند و حتی موجب کاهش هزینه‌های پر شکری برای مردم می‌شود.

تاثیر پرتودهی در کاهش ضایعات محصولات کشاورزی و مواد غذایی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

زمانی که محصولات کشاورزی پرتودهی می‌شود، عاری از هر گونه میکروب، فارج و پکمی شود؛ بنابراین با پرتودهی، میزان ماندگاری و نگهداری محصولات ارتقا می‌یابد. به عنوان مثال، اگر به پرتقال اشعه گاما بزنند نسبت به پرتقالی که پرتودهی نشده است، در مدت زمان مسیار بیشتری ماندگاری خواهد داشت که موجب کاهش ضایعات می‌شود. این موضوع در خصوص ادویه‌ها هم صدق می‌کند، زیرا اگر پرتودهی نشود، احتمال کپک‌زدگی در آن افزایش می‌یابد.

به منظور پوره کردن ادویه‌ها از چه آسیاب‌هایی استفاده می‌کنید؟

متاسفانه در ایران اغلب آسیاب‌های مورداستفاده برای ادویه‌ها آسیاب دام و طیور است و عده‌ای هم آسیاب‌هایی که برای تولید آردی اف و چوب استفاده می‌شود را جهت ادویه‌ها به کار می‌برند، زیرا گاهی ادویه به اندازه‌ای خشک است که نمی‌توان آن را شکست. اما آسیاب مورداستفاده در کیمیاسرو، سرد است و سیستم سرمایشی برای آن تعییه شده و با ضربه زدن، ادویه‌ها بوده می‌کند، به همین دلیل ماده موثره آن‌ها باقی می‌ماند و عطر و طعم ادویه‌ها اصلاح‌زیین نمی‌رود. به اعتقاد بند، مشتریان حرف اول و آخر را می‌زنند و پس از مصرف به مخواهند گفت که آیا مادر کارمان موفق عمل کرد؟ این یا خبر.

ادویه‌ها اکثراً اوارداتی هستند و از کشورهای چین و هندوستان به سایر کشورها وارد می‌شود. اگر تولید کنندگان داخلی بخواهند وارد حوزه صادرات شوند، کار بسیار سختی است. زیرا باید با کشورهای چین و هند وارد رقابت شوند. اینکه می‌شونیم، فلان شرکت صادرات انجام داده، شاید به میزان بسیار کم و در مقایس کوچک به کشورهای مانند عراق فرستاده شده است. در واقع با توجه به مشکلات موجود، ممکن است صادرات ادویه نیستیم، اما می‌توانیم در حوزه ادویه‌جات داخلی از قبیل سیر، پیاز، موسیر و فلفل قمز بسیار قوی کار کنیم؛ البته رقیبی به نام چین داریم که سالانه ۸۰ میلیون تن برداشت سیر دارد و مانهایتا با شرایطی آبی می‌توانیم ۸۰ هزار تن برداشت داشته باشیم؛ لذا در چین شرایطی قادر به رقابت نیستیم. بنده تاکنون نیدهادام که مثلاً یک کشور، زردوچوبه از مخابراتی کند، زیرا هندوستان این محصول را خیلی ارزان تراز مابه فروش می‌رساند و فقط می‌توانیم در گیاهان دارویی حرفی برای گفتن داشته باشیم. البته چنانچه مجموعه کشت و صنعت مادر قزوین را منادی شود، ختماروی این موضوعات کار خواهیم کرد. به عنوان مثال، خلال پیاز ما در ایتالیا خواهان دارد، اما هنوز در زمینه صادرات آن ورود نکرده‌ایم.

در رابطه با تولید و عرضه محصولات تا چه اندازه به اهداف مدنظر شرکت نزدیک شده‌اید؟

کیمیاسرو با تولیدات خود، اغلب صنایع را به خوبی سایپورت می‌کند، ولی در بحث بسته‌بندی، به تازگی شروع به کار کرده‌ایم و هنوز وارد بازار نشده‌ایم و مارکی شناسند و جای بسیار زیادی برای کار و جوگزار دارد. البته متسافانه ورود کار کردن در این عرصه بسیار دشوار است، ولی به یاری خداوپشتکار، با تولید محصولات با گیفیت برای مشتریان، در صدر تامین کنندگان قرار خواهیم گرفت.

با توجه به اینکه ادویه‌ها در سبد غذایی خانواده‌های ایرانی جایگاه خاصی دارند، چه تدبیری برای تولید محصولاتی که متناسب با اتفاقه مردم کشورمان باشد، اتخاذ کردید؟

در تولید محصولات، در ابتداء سلامت مردم را در نظر گرفته‌ایم، چراکه تمام این ادویه‌ها دارو هستند. در مرحله اول، جنس سالم و کیفیت خوب را مدنظر قرار داده‌ایم و در چند مرحله این ادویه‌ها را پاکسازی و جداسازی می‌کنیم. سپس توسط آسیاب سرد، این ادویه‌ها را آسیاب می‌کنیم و از آنجا که این دستگاه سرداست و دمای یابینی دارد، ماده‌های موثر ادویه‌ها را بین نمی‌رود و بعد از مرحله بسته‌بندی، محصولات را برای پرتودهی گالا ارسال می‌کنیم. در نهایت محصولی که به دست مصرف کننده می‌رسد، حتی به صورت خالی هم می‌تواند مورداستفاده قرار بگیرد. در واقع تمام آیتم‌هایی که باید در خصوص کیفیت، ارتقای کیفیت و عاری بودن از هر نوع میکروب انجام شود، در کیمیاسرو رعایت می‌شود و اگر فردی یک مرتبه محصولات مارا استفاده کند، مشتری دائم مامی شود.

پرتودهی چه جایگاهی در شرکت کیمیاسرو دارد و این روش چه تاثیری در ماندگاری و سلامت مواد غذایی دارد؟

بهترین روش برای ازبین بردن بار میکروبی، گاما است و راه دیگری وجود



مدیر عامل شرکت رهآورده سبز را دین

توري مبلا

اصلی ترین چالش توپید کنندگان

عرفان فغانی

شرکت رهوارد سبز را دین با هدف توسعه سبد خانوار در سال ۱۳۹۵ تاسیس شد که مأموریت اصلی آن، تامین بخشی از نیاز سبد خانوار شامل انواع ادویه‌جات و چاشنی‌های غذایی و انواع سبزیجات خشک بدون واسطه و بیشتر، منم کز بر تولید محصولات بر پایه کشاورزی است. تمايز محصولات اين شركت در كيفيت بسته به بندی و ارائه محصولات با روش پر توزدي است که باز ميگردد محصولات را به حداقل مي رساند. برای آشنايي بيشتر با فعالیت‌های اين شركت و همچنین بررسی چالش‌های موجود در صنایع غذایي گفت و گویي با مصطفی شاه حسیني فرد، مدیر عامل شركت رهوارد سبز را دین انجام داده ايم که ماحصل اين مصاحبه را خوانيم.

این شرکت با هدف انجام چه فعالیت‌هایی شروع به کار کرد؟

اما در اینجا دفعاتی در شرکت راهوارد سیز را دین را با هدف توسیع سبد کالاها بسته بندی و تامین نیاز بدن و اسطو و حداکثری سبد خانوار آغاز کردیدم که در این زمینه تاحدزیادی موفق بوده ایم و حدود ۳۰۰ قلم کالا را راهه این سبد اورده و در سطح فروشگاه های زنجیره ای و شهرساز ها و همچنین در قالب صادرات عرضه می کنیم و بخشی راهه به عنوان مواد اولیه در اختیار کارخانه های صنایع غذایی می گذاریم. بیشتر هدفمان این بود که بخشی از نیاز سبد خانوار را بدون واسطه تامین کنیم که با توجه به اقتضایات تجارت، تاکنون با فراز و نشیب های زیادی مواجه بوده ایم. سبد کالا در حال حاضر شامل انواع ادویه جات و جاشنی های غذایی و انواع سبزیجات خشک و غلات شامل گندم، چوپرک، بلغور و انواع آرد ها را جمله ارد نخود چی و ذرت و سوخاری و صیفی جات خشک می باشد.

تولید محصولات در شرکت رهاوود سبز رادین به چه وسیله انجام می شود؟

ممکن است معمولاً مظور مالاً فرآیند تولید، صنایع بسته‌بندی است؛ یعنی مواد اولیه و محصول یا از طریق واردات یا از طریق شرکت‌هایی که فرآوری کننده هستند، تهییه و سپس بسته‌بندی محصولات توسط مانجام می‌شود. ممکن است مثلاً در حوزه سبزیجات خشک، سبزی از طریق کشاورز تهییه می‌شود و در طی فرآیند شست و شوی ۵ مرحله‌ای در کارخانه و بعد از خشک کردن وارد بوجاری شده و تبدیل به محصول نهایی می‌شود. در حوزه ادویه‌جات هم بخشی از آن مثل فلفل قرمز که در استان خراسان و بوشهر کشت می‌شود، تولید داخل است و بخشی دیگر مانند فلفل سیاه و زرد چوبیه، وارد شده و در کارخانه آسیاب و فرآوری و سپس بسته‌بندی می‌شود. هر کدام از محصولات مافرآیند متفاوت است یا یکدیگر دارند. به عنوان مثال، آرد سفید سهمیه‌ای است و فرآیند فرآوری آن کار مانیست. برخی از محصولات مانند سوخاری به صورت بازگانی انجام می‌شود؛ یعنی خود سوخاری را از کارخانه تامین می‌کنیم و فرآیند بسته‌بندی انجام می‌دهیم. در کارخانه قسمتی، که مستقیماً فرآیند تولید در آن



در خصوص چگونگی ورود خود به صنعت غذا و همچنین تاسیس، شرکت، ها و دسیز، ادین، توضیح دهد.

از سال ۱۳۸۲ وارد صنعت غذا شدم و در ابتداء قسمت آببات و آدامس و به طور کلی از صنعت شیرینی و شکلات کارم را شروع کردم. در آن زمان در یکی از شرکت ها مشغول به کار بازاریابی و فروش شدم و با تجربیاتی که طی پروسه حدود ۵ سال کار در بازار تهران به دست آوردم، در سال ۱۳۸۵ شرکت تدبیر تجارت یگانه، با هدف بازرگانی را تاسیس کردم که عمدتاً خرد و فروش انجیر خشک و مشتقات آن در منطقه استهبان فارس در آن انجام می شد. به مرور زمان وارد صنعت سبزیجات، ادویه جات، خشکیار، جبویات و غذا شدیم تا اینکه در سال ۱۳۹۲ برنده بالسی ثبت شد و در ادامه در شهر یورمه در ۱۳۹۵ هم نام شرکت از تدبیر تجارت یگانه به شرکت رهارود سبز رادین تغییر کرد. در حال حاضر فعالیت شرکت بیشتر در حوزه صنعت غذاست و نه شیرینی و شکلات. بنده حدوداً سال ۱۳۸۵ در حوزه صنعت غذا فعال و دارای سوابقه مدرن بیهستم.

اتفاق می‌افتد، بخش مربوط به خشک کردن سبزیجات و میوه‌جات خشک و بخش فرآوری غلات است؛ یعنی گندم و جو به صورت خام وارد کارخانه شده و در آنجا پوست‌گیری و تبدیل به بلغور و پرک شده و سپس وارد پروسه بسته‌بندی و فروش می‌شود. به طور کلی بیشتر تمرکز مایر محصولات برای کشاورزی است. البته بخشی از محصولات مانند مسقطی به صورت برونو سپاری تولید می‌شود؛ یعنی با کارخانه دیگری قرارداد داریم که این محصول را برای ما تولید می‌کند.

تمایز محصولات برنده‌السی با برندهای مشابه در بازار چیست؟

در حوزه سبزیجات بسته‌بندی خیلی تلاش کردیم تا بهترین محصول را راه دهیم. برای مثال، در حوزه ادویه‌جات سلفونی از سلفون های سه لایه استفاده می‌کنیم. معمولاً شرکت‌ها بیشتر از بسته‌بندی‌های کم‌هزینه استفاده می‌کنند که صرفه اقتصادی داشته باشد، ولی ما به این دلیل که کیفیت بالای بسته‌بندی، یعنی بیشتری به غذامی دهد، سعی کردیم که از بسته‌بندی‌های استاندارد تر و به مراتب گران تری استفاده کنیم. مثلاً در حوزه سبزیجات خشک و ادویه‌جات از سلفون های گاستار و زیپ کیپ دار استفاده می‌شود که ایستادگی خوبی دارد و از آن دلگی جلوگیری می‌کند. همچنین تلاش مایرین بوده که بسته‌بندی محصولات و تامین مواد اولیه کارخانه‌ها به صورت پاستریزی‌سیون و پرتووده شده انجام شود. این تمایز در کشور ما برای مردم خلی شناخته شده نیست و چون برای مصرف کننده فرهنگ‌سازی نشده، این شبهه ایجاد می‌شود که این محصول آسیب‌زا ای سلطان ز است. بعد از خرید محصول از کشاورز، آزمون‌های میکروبی و شیمیایی روی آن انجام می‌شود. آزمون‌های شیمیایی شامل خاکستر نامحلول و موادی از این دست است که می‌توان در فرآیند شست و شو و به طور کلی در فرآیندهایی که در خط تولید انجام می‌شود، ازین برداشته باشند. اما بخش آزمون‌های میکروبی که شامل شمارش میکروارگانیزما می‌شود، به لحاظ بار میکروبی، چارچ و مخمر است رانمی‌توان به صفر یا به حد استاندارد تعريف شده توسط اداره نظارت رساند؛ بنابراین مازر روش پرتووده برای به حداقل رساندن، صفر کردن و به استاندارد رساندن بار میکروبی محصولات استفاده می‌کیم که هم به نفع مصرف کننده و هم در فرآیند تولید موثر است. برای مثال، زمانی که محصولی وارد سبد خانواده می‌شود؛ به لحاظ بار میکروبی، آن دلگی و ذرات باروری مثل کپک، قارچ و مخمر دارد که حتی گاه‌هایی فرآیند پخت و پز بار میکروبی آن چند برا بر می‌شود که بسیاری خواهد ها ز آن مطلع نیستند. در شرکت ما با استفاده از روش پرتووده، بار میکروبی محصولات به حداقل می‌رسد.

برای حذف کردن یا به استاندارد رساندن بار میکروبی از چه روش‌هایی استفاده می‌شود؟

به طور کلی دوروش پرتووده و پاستریزی‌سیون برای حذف کردن یا به استاندارد رساندن بار میکروبی وجود دارد که این مساله در حوزه صادرات هم می‌تواند موثر باشد. محصولات تولید داخل، استاندارد لازم را به لحاظ بار میکروبی برای عرضه در بازارهای خارجی ندارند. برای از بین بردن بار میکروبی باید از پرتووده استفاده شود؛ بنابراین فرآیند پرتووده شاید در سال‌های آتی عمومیت پیدا کند و برای خانواده‌ها هم فرهنگ‌سازی خواهد شد که این محصولات سالم‌تر هستند. بحث دیگر در مورد محصولات ما، گلوتون فری بودن آن هاست، البته در حوزه

ادویه‌جات و سبزیجات خشک بیشتر این مساله وجود دارد که هنوز در کشورمان فرهنگ‌سازی نشده، ولی شرکت‌هایی هستند که در این عرصه پیشگام شده‌اند.

چه نظری درباره کیفیت بسته‌بندی و تاثیر آن در حجم فروش دارید؟

نوع بسته‌بندی و تصویر اولیه‌ای که از بسته‌بندی در ذهن مخاطب ایجاد می‌شود، تاثیر زیادی در فروش محصول دارد. در گذشته در کشورمان بسته‌بندی‌های از لحاظ طراحی و جنس استفاده شده و امکانات بسته‌بندی بسیار ضعیف بود و به جای استفاده از طراحان صنعتی، مدیران کارخانه‌های این وظیفه را بر عهده داشتند. امر ووزه در حوزه بسته‌بندی پیشرفت زیادی داشته‌ایم و مردم هم آگاهتر شده‌اند. اولین چیزی که برای خرید محصول، توجه مصرف کننده را جلب می‌کند، نوع بسته‌بندی و طراحی آن است. برای مثال، بسیاری از کسبه بازار سبزی و ادویه‌فله را در کیسه‌های غیربهداشتی خردورفوش می‌کنند، ولی ما در این کارخانه از کیسه‌های کامپوزیت فورگرید استفاده می‌کنیم که سلامت خانواده را به خطر نمی‌اندازد و از هر لحاظ عایق است.

در مورد تاثیر بلندمدت استفاده از محصولات پرتووده شده بر سلامت افراد توضیح دهید.

به مرور زمان در صنعت کشاورزی، اتفاق‌های متعددی رخ داد. مثلاً استهبان فارس پایتخت انجیر دیم جهان است و درختان های انجیر آن در دامنه کوه قرار دارند که هیچ گونه امکان آبیاری ندارد. سال‌هایی که بارش باران به حد کافی باشد، درختان بار خوبی خواهند داشت و اگر باران کافی نباشد، بار درختان هم کم است. طی سال‌های اخیر که بارندگی کم شده است، به منظور آبیاری تانکر آب را به بالای کوه می‌برند تا این طریق درختان را آبیاری کنند که این اتفاق باعث شده، این محصولات طی این سال‌ها آفت‌های بی‌شماری بگیرند؛ البته در محصولات دیگر هم این امر صادق است. تغیر ساختار کشاورزی و استفاده از کودهای شیمیایی به منظور تولید بیشتر محصول و خروجی بهتر باعث بالاتر رفتن میزان سروم و آفات می‌شود. در طی ۲۰ سالی که وارد این حرفة شده‌ام و اطلاع دارم، بیشتر از ۲۰۰ نوع آفات وارد این درختان شده است. مردم شاید اکنون این مسائل را



بحث توسعه صادرات هم در حال حاضر با برند بالسی به بیش از ۱۶ کشور دنیا از جمله کانادا، دانمارک، آلمان، امارات و کویت محصولات غذایی و به ویژه سبزیجات خشک صادر می‌کنند.
با توجه به محدودیت‌های موجود بر اثر تحریم، چطور می‌توان صادرات را گسترش داد و سهمی از بازار دنیا داشت؟

دونوع بازار از جمله بازار اروپایی و آسیایی در خارج از کشور وجود دارد که شامل ایرانی‌ها، عرب‌ها، ترک‌ها و افغان‌هایی شود. در زمینه بازار آسیایی برای ورود محصول مشکل خاصی وجود ندارد. مشکل در بخش صادرات عمدتاً به بازگشت بول و سرمایه مربوط است که باید از موانع زیادی عبور کند تا به ایران برسد و در نهایت به علت کارمزد زیاد سودی باقی نمی‌ماند. عده چالش‌های مربوط به بوروکراسی اداری در حوزه پیدا شده است. انتظار می‌رود، سازمان‌ها و عناصر درجهت تسهیل هر چه بیشتر تولید همراهی بیشتری کند تا تولید با رور و شکوفا شود. در خیلی از شهرک‌های صنعتی به علت همین چالش‌ها حدود نیمی از بخش‌ها غیرفعال می‌باشند و تولید ندارند که خروجی آن افزایش هر چه بیشتر بیکاری است. امروز سرمایه در کشور به هر سمتی به جز تولید سوق می‌باید و این باعث می‌شود که تولید روز به روز ضعیفتر شود؛ در صورتی که برای رشد و شکوفایی اقتصادی باید به تولید بدها داد. یکی دیگر از مشکلات تولید کنندگان تورم پرسرعت کشور است که باعث زیان سیاری از سازمان‌ها شده است. برای حل این مساله بانک‌ها به صنایع تولیدی تسهیلات می‌دهند که تأثیر زیادی ندارد و بهتر است که بانک‌ها با سیستم‌های تولیدی شریک شوند و بخشی از سهام شرکت‌ها به بانک‌ها اختصاص پیدا کند تا باعث شکوفایی هر چه بیشتر تولید می‌شود. در نهایت باید گفت، تا تورم کنترل نشود و به سطح استاندارد نرسد، همچنان در حوزه تولید با ورشکستگی مواجه خواهیم بود.

نقش مسئولان را در مرفوع کردن این چالش‌ها چطور می‌بینید؟

نمی‌توان همیشه از مسئولان توقع داشت، به نظر بند، تنها انتظاری که می‌توان از مسئولان داشت، فرهنگ‌سازی در حوزه‌های مختلف است. شعاری که زمانی آفای قایلیاف تحت عنوان «شهروند مسئول، مدیریت پاسخگو» داشت را خیلی می‌پسندیدم. اگر در حوزه واسطه گزیر فرهنگ‌سازی کنیم که به حق خود قافع باشیم، جامعه‌ای به مراتب بهتر خواهیم داشت. به نظرم، برای رسیدن به خرد جمعی نیاز به آموزش داریم. اگر بیشتر هزینه‌های در همه بخش‌های جامعه صرف آموزش و ایجاد و استقرار یک ساختار درست شود، تبیخ خوبی خواهیم گرفت. همچین سیستمی کردن مالیات و صدور مجوزها و مواردی از این دست، در تسهیل فرآیند تولید موثر است که البته فرآیند زمان برای است و محقق شدن آن نیاز به زمان دارد.

و سخن آخر...

در آخر باید گفت، صنعت غذا جزو صنایع است که در بحران‌های اقتصادی کمترین میزان اسیب پذیری را دارد، چون نیاز روزانه خانوار است و همین عامل باعث بالا رفتن امنیت آن برای سرمایه‌گذاری می‌شود. از این جهت که ۸ میلیارد مخاطب در جهان دارد، ورود به این حوزه می‌تواند برای سیاری از سرمایه‌گذاران جذابیت داشته باشد. ■

احساس نکنند، اما این موارد تأثیر خود را بر سلامت آن‌ها خواهد گذاشت. همان طور که می‌بینیم، روزه روز گونه‌های بیماری‌ها بیشتر و متفاوت‌تر شده و آمار سلطان بیشتر می‌شود و عده این بیماری‌ها از دو چرخه آب و غذا وارد بدن می‌شود و در بلندمدت تأثیر خود را بر سلامت افراد جامعه خواهد گذاشت.

تا چه اندازه در مورد محصولات پر توده‌ی شده در جامعه فرهنگ‌سازی شده است؟

درست است که بهداشت الزاماتی برای کارخانه‌ها می‌گذرد تا استانداردها را رعایت کنند، اما در سطح جامعه مصرف کننده هیچ‌گونه اقدام جدی انجام نشده، به همین دلیل مصرف کننده در مواجه با محصولات پر توده شده، واکنش خوبی ندارد. باید این نکته را هم یاد آور شد که ظرفیت پر توده‌ی در کشور مایلین است و نظام بهداشت و دولت می‌توانند با حمایت بیشتر این سازمان را توسعه دهند و برای اقشار مختلف جامعه فرهنگ‌سازی کنند؛ چون پر توده‌ی محصولات، کار زمان برای است و گاه‌ها تا چند هفته زمان می‌برد. اگر قرار است که فرهنگ‌سازی انجام شود، باید ظرفیت این کار هم وجود داشته باشد تا به نیاز مردم پاسخ دهد.

چه برنامه‌هایی برای توسعه شرکت ره‌آورد سبز رادین در نظر گرفته‌اید؟

در حوزه افزایش سبد کالا و برونو سپاری و ثبت نام تجاری بالسی مارکت در حال انجام اقداماتی هستیم، در حوزه افزایش سبد کالا در حال اضافه کردن محصولات دیگری از جمله برج، چای، زعفران، زرشک، آلوچه و لواشک هستیم. همچنین از سال ۱۴۰۰ نام تجاری بالسی مارکت را ثبت کردیم که در واقع به دنبال انتقال تمام تجربیات ۲۰ ساله خود در بازار هستیم. بالسی مارکت یک درگاه تبلیغات آنلاین در حوزه مواد اولیه و محصولات وارداتی است و با هدف توسعه صنعت زیرساخت و حل مشکلات واسطه‌گری ایجاد شده که حدود ۹۰ درصد کار برنامه‌نویسی آن انجام شده و به زودی راه‌اندازی خواهد شد. در



گفت و گوی اختصاصی با علی یکه‌فلاح

در این بخش می‌خوانیم:

■ تحول در صنعت خودرو نیازمند «اقبال عمومی» است

رییس هیات مدیره گروه صنعتی چکاد

تحول در صنعت خودرو نیازمند «اقبال عمومی» است

سارا نظری

تجزیه حضوری در صنعت خودرو به پیش از انقلاب اسلامی بازمی‌گردد: زمانی که پدرش نماینده‌گی شماره ۹ ایران ناسیونال را راه‌اندازی کرد. از دوران کودکی و قبل از ورود به مدرسه، به همراه پدرش در مجموعه‌های خودرویی حضور پیدا می‌کرد. از همان زمان اشتیاق خاصی نسبت به صنعت خودرو داشت و متفاوت بودن خودروها را بخشش بود. رشته مهندسی را در هنرستان و بخشی از آن را به شکل آکادمیک در دانشگاه، پشت سر گذاشت و در کنار پدر: کسب‌وکار توزیع، عرضه و خدمات پس از فروش خودرو را تجزیه کرد. اکنون حدود سه دهه است که وارد تولید قطعات بدنه خودرو شده و در پنجاه و یکمین سال زندگی اش به تولید پلتفرم ملی تعافون می‌اندیشد؛ کاری که معتقد است، تهیه مدد اقبال عمومی و با تکیه بر طرفیت‌های تعاقوی امکان پذیر است. ماهنامه «دبای سرمایه‌گذاری» در «گفت‌وگوی اختصاصی» که با علی یکه‌فلاح: مالک، موسس و ریسین هیات مدیره گروه صنعتی چکاد و ریسین هیات مدیره تعاقوی تامین نیاز قطعه‌سازان کشور انجام داده، به بررسی فعالیت‌های این شرکت، توانمندی‌های ایران در زمینه تولید خودروهای برقی و نیز خودروی ملی پرداخته که مشروط آن از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

تجهاری، بیش از یکمیلیون و ۴۰۰ هزار تن محصولات فلزی تولید کرده است. هم اکنون در این مجموعه حدود ۴۰۰ نفر به طور مستقیم فعالیت داراند و برآوردمان این است که پروژه خودرویی گروه، برای بالغ بر ۷ هزار نفر اشتغال زیاد خواهد کرد. این در حالی است که در صنعت خودرو با وجود صنایع و خدمات مرتبط، هر یک شغل می‌تواند براي ۱۰ نفر اشتغال ایجاد کند؛ ضمناً آنکه صنعت خودرو با پایه کوموتبیو صنایع دیگر دانست، حرج اکه ۷۰ نوع صنعت به آن مرتبه می‌شوند. می‌تواند محاسبه کنید، فرم اشتغال نهاد غیر مستقره مانند هسته تحقیق و تحقیقات است.

این گروه صنعتی در زمینه آموزش نیروی انسانی، چه اقداماتی انجام داده است؟

همان طور که اشاره کرد، سایت اولیه مادر یکی از مناطق محروم ایران بود و قاعده‌دار آن منطقه نیروی متخصص وجود نداشت. یکی از براکات بزرگ گروه چکاد این است که چه از نظر آموزش نیروی جوان و چه از نظر پژوهش متخصصان، توانست موجب اغتشالی صنعت و به ویژه استان زنجان شود. البته این دستاوردهای فقط اقتصادی نبوده، بلکه دستاوردهای اجتماعی بالایی هم حاصل شده است. از جهات خودم هم در جوانی، همیشه جویایی باستربزی بودم تا قابلیت رشد داشته باشد؛ لذا سعی کرد که همین محیط ابرای جوانانی که مشغول به کارمی شوند، ایجاد کنم که اقدام سیار ثمرت‌بخشی بوده است؛ به گونه‌ای که این افاده‌در عمل، از فرصت‌هایی که در اختیارشان گذاشته می‌شود، سیار خشنود است و آن بهره‌مند است. این نبیره و پاپس از جدایی از چکاد، هر جا که مشغول به کار شدند، به دلیل مهارت‌های که داشتند، اعتبار بیشتری به محصوله مدادهادند.

ایگروه صنعتی چکادر بازار افترمارکت هم فعالیت دارد؟
با توجه به شرایط کشور و افزایش خودروهای فرسوده، بحث افترمارکت،
یک با OEM رقابت می کند؛ به عبارت دیگر، هر یک قطعه ای که
در خط تولید استفاده می شود، ۰.۹۰ یا ۰.۹۱ برای آن می تواند افترمارکت،
بازار داشته باشد. اکنون افترمارکت کی بازار ۸ میلیارد دلاری است و ما
هم مدت هاست که دری تقویت آن هستیم، به همین دلیل در قالب



گروه صنعتی چکاداز چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

ما پس از سال هاتچیرجه موفق در خدمات پس ازروش خودروی دوو (نمایندگی ۱۱۰) تصمیم به راماندازی سایت قطعه سازی گرفتیم. به این ترتیب، در سال ۱۳۷۸ تعاونی چکاد صنعت فلاح در شهرک صنعتی نورین ابیر متولد شد که هدفمنان کمک به تولید داخلی و نیز اشتغال زایی در یک منطقه محروم از استان زنجان بود. اولین قرارداد ماباشر کت کرمان موقوت بسته شد. آن زمان شرکت کادک، بدنه خودروهای سیلو و ماتیز را که به صورت CKD وارد می شد، تولید می کرد. گروه چکاد برای تولید بدنه های این دو خودرو با کرمان موتور قرارداد منعقد کرد و سرماهی گذاری لازم رانیز انجام داد. در حال حاضر هم چکاد، بهترین و بزرگترین دستگاه های تولیدی در بخش خصوصی را در اختیار دارد و تهیه مجموعه در بخش تعاون است که توانسته چنین امکاناتی را ایجاد کند. این گروه از قدیمی ترین گروه هایی است که تمام لطمات و محدودیت های ناشی از تحریم ها بر صنعت خودروالمس کرد و با آن هارو به رو شده است، اما تاکنون برای خودرو سازان، یعنی تولید کنندگان خودروهای سواری و

گروه صنعتی چکاد، طراحی پلتفرم ملی تعاون راهم در رزومه خوددارد. این پروژه چگونه استارت خورد؟

باور بنده همیشه این بود که کشورمان، توانمندی، طرفیت و البته شایستگی تولید یک خودروی تماماً ملی را دارد. با همین چشم‌انداز و در تعامل و مشارکت جدی میان متخصصان دانشگاهی و اهالی صنعت و قطعه‌سازان سرشناس، خودرویی را طراحی کردیم که نه تنها مبتنی بر آخرین استاندارهای روز دنیا است، بلکه، درصد آن بر منابع توان زنجیره تامین داخلی پیش‌بینی شده است. پلتفرمی طراحی شده که می‌تواند با تیزیار بالا، خودروی اقتصادی تولید و به طور مستقیم برای «هزار نفر» استغال زای کند. این خودرو بانگاه صادراتی و در دو مدل بر قی و بنزینی طراحی شده و پرورهای ۲۵ همتی است که چکاد در حال فراهم کردن زیرساخت‌های موردنیاز آن است.

کارشناسان صنعت خودرو و ارادات یا حتی تولید خودروهای بر قی در کشور را نیازمند وجود برخی از زیرساخت‌های خاص می‌دانند. با توجه به اینکه گروه صنعتی چکاد هم چشم‌انداز تولید و صادرات خودروی بر قی را دارد و تولیدات این گروه جلوه‌ای از داشت و توانمندی متخصصان ایرانی است، تحلیل ارزیابی شما از این موضوع چیست؟

اصل موضوع زیرساخت‌های این است که در کشورمان بتوانیم انرژی بر قی مورد نیاز را تامین کنیم و ابزارها و سیستم‌های کافی را در اختیار داشته باشیم، لازمه این امر، فعل شدن بخش خصوصی است، به نحوی که این کار برایش توجیه اقتصادی داشته باشد. می‌توان از منابع زیادی، تامین انرژی بر قی را تجام داد و نیازی نیست که هم‌تا از طرفیت نیروگاه‌های دولتی استفاده شود. تحقق این مساله هم به یک کار ملی و یک همکاری واقعی بین بخش‌های تاثیرگذاری‌نیاز دارد و البته شدنی است. در حال حاضر در ارایه با تامین و استفاده از خودروی بر قی هیچ محدودیتی وجود ندارد و چنانچه چند سازمان و نهاد و بخش خصوصی بدسترسی در کنار یکی‌گر قرار بگیرند و هر شرخی، وظیفه خود را در این وفاقد ملی انجام دهد، مساله خودروی بر قی محقق می‌شود. استفاده و سیعی از خودروی بر قی، هم موجب نجات محیط‌زیست می‌شود و هم با کاهش مصرف بنزین، حجم بالای از سویی‌دهی این نوع از انرژی اختصاص نمی‌یابد.

همان طور که می‌دانید، بیشترین بودجه کشور به تهیه و تامین بنزین اختصاص پیدامی کند و این در حالی است که استفاده از خودروهای بر قی، منافع و مصالح سپاری را به نیبال دارد. البته صدرصد نیاز به زیرساخت وجود دارد، ولی این موضوع شدنی است و به خصوص با تکولوژی‌های جدید، کاملاً قابل تحقق است. پس از زیرساخت، باید به اولویت‌ها بیندیشیم، در واقع تهیه و استفاده از خودروهای بر قی از نظر تکنیکی امکان‌پذیر است، اما در حال حاضر بیشترین آرینگی توسعه

تعاونی تامین نیاز قطعه‌سازان کشور زیربنای مناسبی برای حضور کلیه قطعه‌سازان از جمله گروه صنعتی چکاد در افترمارکت ایجاد کرده‌ایم. تعاونی قرار است، در قالب یک برنده‌ثبت شده ایمن و کیفی، قطعات را راهی بازار کند تا مکان استفاده از قطعات باکیفیت، قیمت مناسب و قابل اتنا برای همه وجود داشته باشد. تصویر بنده این است که اتفاقات خوبی در حال رخ دادن است و آینده بازار نیز با برند تعاونی تامین نیاز قطعه‌سازان کشور متوجه خواهد شد.

به منظور تطبیق تولیدات خود با استانداردهای جهانی، چه اقداماتی انجام داده اید؟

این موضوع دو فاز دارد؛ یکی این است که مواقیعیت‌های ابینیم که در کلاس جهانی و در هر اقلیمی، چه آیتم‌هایی به عنوان نیاز واقعی قلمداد می‌شود و چه فاکتورهایی عمومی است و در تمام نقاط دنیا رعایت می‌شود. می‌دانید که چکاد نخستین طراح خودرو در بخش خصوصی است. در موضوع پلتفرم خودرو، تقریباً استانداردهای جهانی را به روز و آپدیت در نظر گرفته‌ایم؛ چه در مورد خودروی بر قی و چه در مورد خودروی بنزینی. البته سعی کردۀ ایم که این استانداردها مطابق باقیم ایران، بموی سازی کنیم و استانداردها را برای آینه‌های دیزاین و حتی محیط داخلی خودروهای احاطه کرده‌ایم. در طراحی پلتفرم که ۳۰ درصد آن برای صادرات در نظر گرفته شده است، هم استانداردهای جهانی رعایت شده و هم به شرایط اقلیمی کشور توجه کرده‌ایم. از سوی دیگر، در تولید قطعات هم استانداردها به روز رعایت می‌شود. بدنه خودرو هم مانند اسکلت بدن انسان است و اصلاح نمی‌توان چیزی را خارج از استاندارد تولید کرد، زیرا قطعات باید به هم متصل شود و چند قطعه باید در ارتباط درست با هم قرار بگیرند. ممکن است، مردم ظاهر قصیه و تبلیغات غیر صادقانه را بینند و تصور کنند که کل بدنه خودرو باید محکم باشد؛ این در حالی است که گاهای بخش هایی از خودرو اصلاح نباید قوی باشد و اتفاقاً باید ضعیف باشد تا در تصادف، بدنه دچار آسیب شود، در غیر این صورت ضربه ناشی از تصادف به بدنه از نزدیک و سرنیشیان منتقل می‌شود. در خودروهای قدیمی از ورق و بدنه بسیار ضخیم استفاده می‌شود، از همین رو هنگام تصادف، ضربه بدن سرنیشیان انتقال می‌یابد و موجب جراحات بدنی می‌شود. در واقع در تصادفات باید خودرو آسیب بینند، اما در عین حال استحکام آن باید به گونه‌ای باشد که جان سرنیشیان را هم حفظ کند. متأسفانه تاکنون این موضوعات برای مردم توضیح داده نشده و آگاهی لازم را در این زمینه ندارند. متأسفانه گاهی اوقات در برخی از تبلیغات بamacیسیه‌های غیر کارشناسی، واقعیت را به گوشه دیگری به مردم نشان می‌دهند؛ بنابراین به نظر می‌رسد که در این زمینه باید رسانه‌ها اقدامات جدی تری انجام دهند و اطلاع رسانی لازم را داشته باشند تا مردم بدانند قطعه‌سازان با اخلاق حرفه‌ای و مبتنی بر استانداردها مشغول به تولید هستند.

در چند سال اخیر
اغلب قطعه‌سازان
تحت فشار بوده‌اند و
حتی اقدام به فروش
اموال خود کرده‌اند
که دلیل آن هم
مداخله دولت روی
قیمت‌گذاری است که
متاسفانه همه چیز را
به هم ریخته است



روسيه چقدر می تواند از حیث معرفی محصولات کشورمان موثر باشد؟

روسیه، کشور خاصی است. در بحث خودروسازی مانند مابا یکسری شرکت‌های خارجی مثل رنو همکاری می‌کرد و در کل صنعت خودروی این کشور و استه به اروپا بود. روسیه بخشی از نیاز خود را تولید و بخش دیگری را از طبق واردات تامین می‌کند. البته با یاد توجه کنید که خودروسازان مطرح دنیا همیشه بخش‌های کلیدی را پیش خود نگه می‌دارند و به سایر شرکت‌ها و کشش‌های راهه نمی‌دهند و این موضوع، سیاست آن‌ها است. مسائل کشور روسیه هم تقریباً شیوه مسائل ماست و فرهنگ و روش اقتصادی خاص خودشان را دارند. البته روس‌ها نشان داده‌اند که به دلیل امکانات مالی خوب، خواهان خودروهای سطح بال استند و بخواستند هزاره‌ای اجاری کرده‌اند و یکسری زیرساخت‌هارا هستند و برخی استاندارهار این‌جا به که در ایران هم برای تولیدات خود را نظر گرفته‌اند؛ اما واقعیت این است که چه در ایران و چه در روسیه، برخی تصمیمات در رده‌های بالا اتخاذ شده‌اند. در این‌طهایان می‌شگاهند و حضور شرکت‌های ایرانی هم شخصاً باز خود را دارند. نکته دم، خود و های، ماد، آنچنان‌جایات‌هایما، بلند فرم || ۹۰ است.

عملکرد صنعت قطعه‌سازی خودرو ایران را در مقایسه با سایر کشورها چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در چند سال اخیر، اغلب قطعه سازان تحت فشار بوده اند و حتی اقدام های فروش اموال خود کرده اند که دلیل آن هم مداخله دولت روی قیمت گذاری است که متأسفانه همه چیز را به هم ریخته است. واقعیت این است که در کشور مان زحمات کلانی در قطعه سازی کشیده شده است. شاید در برخی موارد مابا همکاران قطعه ساز اختلاف نظر داشته باشیم، ولی در نهایت به اخاطر منافع ملی، سعی در تعامل و همراهی داریم که آن هم نیازمند تعاون است. طبق اصل ۴۴ قانون اساسی، بخش تعاوین از اولویت برخوردار است و باید قسمت اعظمی از انتصاد، تحويل بخش تعاوین شود. خودرو ساز هم می تواند مطابق با این موضوع اقدام به عقد قرارداد با تعاوین قطعه سازان کنکن. در این شرایط، قیمت ها و میزان سود در قراردادها مشخص است و بر همین اساس، امکان قیمت گذاری منصفانه هم وجود خواهد داشت. در واقع تحت نظر نظارت بخش تعاوین، قیمت اصلی در مارکت می روود و در مورد آن تضمین گیری و مسایل موجود هم حل و فصل می شود.

مهمترین مشکل شرکت‌های خودروسازی و قطعه‌سازی را در چه می‌بینید و به نظر شما چه راهی برای برخون رفت از پین شرایط وجود دارد؟

عمله ترین مشکل، نقدینگی است. شرکت های قطعه ساز طبلکار و به دلیل پایین آمدن تیرازها، خودرو سازان هم بازیان ابیاشته و حشتناکی مواجه هستند. همان طور که اشاره کردم، راهکار این است که تعاضی قطعه سازان با قطعه ساز طبلکار و قرارداد کامل منعقد کنند کل پک را به صورت کامل به خودرو ساز بفروشند. در عین حال خودرو ساز هم با سیار قابیتی خواهد بود که منجره ایجاد تعادل نیزی می شود. در حال حاضر در دنیا هم به همین شیوه عمل می کنند. باید توجه کنیم که طبق قانون، تجمیع ها ممکن فعالیت اقتصادی را ندارند، اما طبق قانون تجارت، تعاضی هایی توانند فعالیت اقتصادی داشته باشند و این فرستی است که باید از آن استفاده شود.

موتورسیکلت‌ها ایجاد می‌شود حتی بیشتر از یک خودرو و لایاندگی دارد. تعداد موتورسیکلت‌ها در سطح شهرها افزایش چشمگیری پیدا کرده؛ پس ماباید به خاطر مسائل ملی، واقعیت‌هارا بینهم و مشخص کنیم که آیا موتورسیکلت‌ها در مساله برقی شدن اولویت دارند یا حمل و نقل عمومی دارای این اولویت است. به عبارت دیگر، باید اولویت هارا مشخص کنیم و بر اساس آن، برنامه‌ریزی هارا توجه دهیم.

دانش و تکنولوژی‌های جدید و روز دنیا، چه کمکی به استفاده از نیروی برق در وسایل نقلیه و خودروها کرده است؟

مابرای بحث برکی کردن خودروهاروی لیتیوم حساب می کردیم که منابع آن راهم در اختیار داریم، ولی گفته ها خاص دو نقیض است و قالب اتفاقی نیست. به تازگی گفته می شود، از طریق هوش مصنوعی امکان استفاده از ترکیبی میسر شده که بسیار به صرفه تر از لیتیوم است، پیامدهای زیست محیطی ندارد و استخراج آن مانند هنرهای بی هم باری از لیتیوم بالای نیست. توجه داشته باشید که همیشه خطشکنی ها، دنیا را ساخته و افراد و عادت های عادی و روالی، حرکت جدیدی را ایجاد کرده اند. البته برای مساله های مانند برکی کردن خودروهارو، تکه اصلی بازیل که توجه کمی به آن می شود و افکار عمومی نسبت به آن آگاه نیست، «اقبال ملی» است. اقبال از طرف مردم و اطلاع رسانی بسیار میم است. خوبی اوری، موضوع دیگری است که باید به آن تکیه و توجه ویژه داشته باشیم.

برای تولید قطعات خودرو، چه دستگاه‌هایی مورد استفاده قرار می‌گیرد و آیا این دستگاه‌های دار کشور ساخته می‌شود؟

در رابطه با بدن خودرو، ایران می‌تواند تا یک تنفس مشخص دستگاه پرس بسازد، ولی ازیک حد تنایز به بالا را دیدگر نمی‌تواند تولید کند. در مورد آن گروه از دستگاه‌ها که در داخل ساخته‌می‌شوند، مجوز واردات وجود ندارد، اما در رابطه با تراکت‌های بالا و پریز از تکنولوژی‌ها که امکان تولید در داخل وجود ندارد یا تولید آن‌ها به صرفه نیست، دستگاه‌ها وارد می‌شود: بنابراین می‌توان گفت که این دستگاه‌ها، هم داخلی و هم خارجی هستند. در بخش‌های دیگر مخصوصاً دستگاه‌های الکترونیک، ای سی یو، ای سی ام یا تی بی اس و سایر مواردی که در استانداردها اضافه می‌شود، ممکن است که دستگاه آن در کشور موجود نباشد. در قسمت پایه‌ریزی هم دستگاه‌های داخلی را تا یک تنفس مشخص در اختیار داریم، اما یک تنفس بالا، بیان‌مند واردات هستیم. گروه صنعتی چکاد هم در راستای رفع محدودیت‌های تولید قطعه در این صنعت و حتی صنایع دیگر اقدام به واردات جدیدترین تجهیزات تولیدی و اندازه‌گیری کرده است. در حال حاضر به دستگاه تریپک⁴ هزار تنتی قطعات پلیمری مجهز هستیم و تجهیزات ماشین کاری و قالب‌سازی در گرید G1 و G2 هم به مجموعه اضافه شده است. از طرفی، دستگاه اندازه‌گیری دقیق CMM را هم به تراکت‌یار وارد کردیم، تمام این ها تکنولوژی‌های به روز ایرانی هستند. اخیراً برای راهاندازی یک خط جدید هات استمپینگ قرارداد جدیدی بستیم که می‌تواند آزمایش ضریب تصادفات، موادبری و یا مینی سرنوشتیان را متحول کند. با این اوصاف، دیگر محدودیت چندانی برای تولید یک خودرو تمام‌امالی نداریم.

حضور شرکت‌های خودروساز و قطعه‌ساز در نمایشگاه‌های داخلی و بین‌المللی به خصوص نمایشگاه

عدهم ته ترين مشكل
تقدیمی است
شرکت های
قططه ساز طلکار
و به دلیل پایین
آمدن تیراژ ها
خودرو سازان هم
با زیان انباشته
و حشتناکی مواجه
هستند



گفت و گوی اختصاصی با علی همتی

در این بخش می خوانیم:

- قاچاق؛ عامل آزار دهنده صنعت پوشک
- نوسان نرخ ارز؛ گرفتاری بزرگ صنعت پوشک
- حمایت نامه‌ای از بخش تولید راهگشای مشکلات نیست

مدیرعامل شرکت جهان اروم آیاز مطرح کرد

تولیدکنندگان گرفتار قوانین خلق الساعه دولتی

سara نظری

شرکت جهان اروم ایاز پس از تحویل گرفتن زمین در سال ۱۳۹۵ در کمتر از ۱۸ ماه موفق به ساخت بیش از ۳ هزار متراً سوله و راهاندازی ماسین آلات خود شد و از همان سال هم در حال توسعه هم‌زمان با تولید بود. این شرکت در سال ۱۳۹۷ با تعداد ۵۰ پرسنل شروع به کار کرد و هم‌اکنون در فاز یک، یک هزار ۳۰۰ و نفر شاغل مستقیم و ۶۰ هزار متراً سالان تولید دارد. جهان اروم ایاز بدون دریافت وام سرمایه ثابت و فقط با آورده شکار در کمترین زمان تبدیل به بزرگ‌ترین واحد تولید پارچه‌های حلقوی (نیتیگ) در ایران شده است. به منظور بررسی بیشتر فعالیت‌های این شرکت، گفتگویی با علیرضا نوری، مدیرعامل شرکت جهان اروم ایاز و همچنین رییس انجمن سنجاق ایران و رییس هیات مدیره شرکت خدماتی شهرک صنعتی قرچک انجام داده‌ایم. وی از سال ۱۳۷۶ تا سال ۱۳۹۵ کار فروش و توزیع پارچه‌های رومبی را انجام داده و در سال ۱۳۹۵ راهاندازی کارخانه تولید پارچه رومبی با سرمایه‌گذاری دو خانواده نوری و همتی گرفت و در نتیجه، در تاریخ اول مهرماه ۱۳۹۷ به تولید آزمایشی رسید. ماحصل این مصاحبه رامی خواهیم.

کشور را تامین کرده و ضمن خود کفایی کامل، استغای بالای را در
این صنعت داشته باشیم. زمانی فقط ۱۰ نفر واردات این محصول را انجام
می‌دادند، ولی در حال حاضر بیش از ۱۰ هزار نفر اشتغال مستقیم ایجاد
شده است. در واقع مایشتر دنبال این بودیم که با استفاده از تجربه‌های
سال‌های گذشته خود به مردم عزیز کشورمان خدمت کنیم.
چه ویزگی‌ها و مشخصاتی، این شرکت و محصولات آن را
از رو قیامتاً بیز می‌کند؟

شرکت جهان اروم ایار، تقریباً در عرض ۵ سال به موفقیت‌های زیادی دست یافته است. مادانه استاندارد ایران و استاندارد اکو ۱۰۰ اروپا (به مدت ۳ سال) هستیم و در اولین شرکتی بودیم که در زمینه پارچه رومبلی نیتیگ، استاندارد ایران را دریافت کردیم، پارچه‌هایی که وارد می‌کردیم، در حال حاضر به کشورهای عراق، ترکیه و ازبکستان وغیره مساقیم به ایتالیا صادر می‌کیم. البته در بخش صادرات مشکلات بسیاری داریم که امیدوار به رفع موانع از سمت مراجع ذی صلاح هستیم. در واردات تشویق ۲۵٪-۲۰٪ ارز را در ایران و لی در صادرات تولید کننده داخلی که قصد صادرات را دارد، تنبیه می‌کیم. مامالس باز حمّت و تلاش پرستی فی جوان و تحصیل کرده دانشگاهی (امیر کبیر و...) و حمایت مدیریت نوآوانستیم. به دانش‌بنیانی سطح یک برسیمه و البته، جزو شرکت‌های پیشرو دانش‌بنیان در تولید پارچه‌های خردپنه، آنتی باکتریال و مرکب هستیم. پرستیل عمده‌جاو (زیر ۳۰ سال) و کیفیت سپیار بالای محصول مادر بازار ۲۰ سال ضمانت برای پارچه‌ها، از مهمترین تمایز مانسیت به دیگر شرکت‌های است.

گفته می شود که کارخانه های تولید پارچه مبلی با تمام ظرفیت خود فعالیت نمی کنند و بخش قابل توجهی از ظرفیت آن ها خالی است. دلایل این موضوع را در چه مواردی دانید؟



با توجه به حجم بالای واردات و قاچاق پارچه مبای به ایران،
چه انگیزه‌ای باعث شد تا به فکر تاسیس جهان اروم ایاز
پیافتید؟

با عنایت به داشتن بیش از ۲۰ سال تجربه مستقیم در توزیع و فروش پارچه های رومیلی از شرکت های داخلی (بزد، اصفهان، شمال، کاشان و...) و خارجی (ترکیه و چین) و علم به تعدد بالا تولیدی پارچه های تار و پوید در استان بزد، اقدام به تولید پارچه های حلقوی که در ۸ سال گذشته فرآگیری چشمگیری داشت، کردیم. در ابتدای کار ضمن اخذ آمار واردات شروع به تولید کردیم که بعد از معلوم شد که واقیت بیشتر از این مقدار بوده و در این بدلیل نامعلوم، ترخیص کارها با جای اس کدیگری واردات انجام داده بودند. شایان ذکر است، مجموعه ماباتولید ماهانه تقریباً ۲/۵ میلیون مترمربع و سالانه ۳۰ میلیون مترمربع، حدود ۶۰ درصد نیاز کشور را به تنهایی تأمین کرده است. در این ۵ سال فعالیت، تا این لحظه ۲۴ شرکت کوچک و بزرگ شروع به تولید کرده اند و امیدواریم که بتوانیم

پارچه‌های رومبی به بخش‌های پارچه‌های مبل راحتی و استیل تقسیم‌بندی می‌شوند که هر یک از آن‌ها، چه تاروپودی و چه حلقوی در داخل و بیشتر در بیزد تولید می‌شوند. با این حال به علت واردات این پارچه‌ها، هم‌اکنون کارخانه‌های بیزد تقریباً اخیرفتیت زیر ۶۰۰ متر در صد در حال فعالیت هستند. برای پارچه‌های تاروپودی جماعت ۴ یا ۵ کد و جود دارد که قابل تفکیک با پارچه‌های لباسی نیست و با توجه به کسری تامین پارچه‌های لباس، هیچ اجبار و ممنوعیتی برای این نوع پارچه‌ها وجود ندارد. بر همین اساس واردکننده پارچه‌های تاروپودی را به عنوان پارچه لباسی وارد می‌کند، به همین دلیل امکان کنترل وجود ندارد. مساله‌دیگر که به تامیل کسبه به اجناس وارداتی دامن می‌زند، تامیل آن‌ها به صدور فاکتور غیررسمی و عدم پرداخت ارزش افزوده است، زیرا کالاهای وارداتی بدون فاکتور خرید و فروش می‌شوند. حتی برخی از شرکت‌های بالا جبار این کار را انجام می‌دهند و این باعث می‌شود که مساله در خواست کالای خارجی پیش بیاید و بهتر است، برای حل این مشکل، صندوق‌های فروشگاهی سریع تر راه بیافند. مشکل بعدی، اعطای ارز نیمایی ۴۱ هزار تومانی و با اختلاف ۲۰ الی ۲۵ درصدی نیست به کف بازار به واردکنندگان است که این مساله خود به خود، باعث تشویق همه به سمت واردات می‌گردد و باعث می‌شود که کارخانه‌ها با خلوفیت ۷۰ تا ۵۰ درصدی کار کنند. از سوی دیگر، برخی از واردکنندگان بالاقاع صنعت و معدن و گمرک، دستگاه لمینت را خریداری و پارچه را به صورت کامل رنگ‌شده، چاپ خورده از چین به عنوان مواد اولیه وارد کردن و فقط لمینت آستر را در داخل انجام می‌دادند که این موضوع باعث تردید سرمایه‌گذار و گندی سرمایه‌گذاری در این بخش شد و خلیلی از شرکت‌ها به فکر تغییر محصول به پارچه‌های لباس افتادند.

نوسانات ارز و تحریم باعث تحریم بازار و تحمیل هزینه‌های گراف به تولیدکننده، کیفیت بالای محصول نسبت به مشابه خارجی و مهمتر از همه عدم کمبود در کف بازار، باز هم نیازی به واردات است؟

در ۵ سال گذشته با وجود خدمات تولیدکنندگان، هیچ کسری کالایی در بازار نبوده، ولی تعریف‌های پارچه‌های رومبی در واردات در صد تعرفه ۲۰ دلار هزار تومان است که اثر مفید آن ۱۱ درصد است، چون دلار ۵۲ هزار تومان ۲۸۱ هزار تومان حساب می‌کنند و تأثیر تعرفه ما ۲۰ درصد است. در صد دلار را به واردکننده ارزان ترمی دهند، بنابراین تولیدکننده داخلی ۱۴ درصد از بازارهای جهانی عقب می‌افتد. در حالی که مواد اولیه داخلی را باید از بورس کالا برآورده باشند، تهیه کنیم و این موضوع عملاً باعث می‌شود که مسافانه مافیایی واردات همیشه دست به جیب خلیلی راحت، بعضی از کارهار ایه منظور منتفع خودانجام دهند و بحث کمبود پارچه را وسیط نکشند. خوشبختانه تولیدکنندگان در ۳ سال اخیر با سریلنگی تمام با تولید و ثبات قیمت‌ها، بازار ایرانی خودشان حفظ کرند. همان‌طور که عرض کرد، واردکننده با وارد

نوسانات ارز و تحریم‌ها چه تاثیری بر فعالیت تولیدکنندگان پارچه‌های مبلی داشته است؟

نوسانات ارز و تحریم باعث تحریم بازار و تحمیل هزینه‌های گراف به تولیدکننده حتی برای خرید و نصب ماشین‌آلات و... شده و باعث کندی روند تولید گردیده است. از طرفی، سیاست‌های غلط ارزی باعث درونق و توسعه شرکت‌های تولیدی شده است. به عنوان مثال، امسال برای خرید ماشین‌آلات کارخانه ۱۰۴ روز در نوبت ارز بودیم، در حالی که واردکننده پارچه تاروپودی در دیگر ۲۴ صفت تخصیص زیریک ماهارز خود را دریافت کرد که مسافانه این ارز، مخرب تولید و مشوّق واردات گردیده است.

کمبود پارچه موضوعی است که همواره در سال‌های اخیر توسعه شرکت‌های تولیدی شده است. به عنوان مثال، امسال برای خرید این مساله چقدر جدی است و چه مشکلاتی را برای تولیدکنندگان پارچه رومبی به وجود آورده است؟

به رغم افزایش شیدت قیمت ارز، یکی از کارهای خلیلی مهمی که شرکت جهان اروم‌ایاز به عنوان پیشرو صنعت پارچه رومبی در پیش گرفته، ثبات قیمت‌ها است. به طوری که قیمت هزال سال ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۲ به مدت ۳ سال ثابت نگه داشته شده و این موضوع باعث شد که خلیلی از مشتری‌های که دنبال کالای خارجی بودند، به سمت کالای ایرانی سوق پیدا کنند به صورت کاملاً شفاف، ماهانه قیمت به اداره صمت و دفتر انجمن نساجی

ایران ارسال می‌شود. به رغم گالایه همکاران نسبت به این موضوع، مصرف کننده برای مادر اولویت است.

برخی کارشناسان از وجود مافیایی پارچه مبلی صحبت می‌کنند که بعضاً با دور زدن قانون و کدهای گمرکی اقدام به واردات پارچه می‌کنند. وجود این مافیا به چه معضلات و چالش‌هایی منجر شده است؟

بحث کمبود پارچه رومبی در بازار به هیچ وجه وجود ندارد و القای این مساله که تولیدکنندگان، مافیایی پارچه رومبی هستند، کاملاً غلط و بی‌اساس است. مسافانه بعضی از دوستان که در مسندهای اتحادیه‌ها هم جایگاه‌های خوبی داشتند، با سوءاستفاده از جایگاه‌های موقت خود، حافظ مانع واردکنندگان شدند و برای آن‌ها کار کردن که قصد ندارم دلایل آن را بیان کنم، این مساله باعث شد، عده‌ای عنوان کنند که کمبود پارچه داریم و باید این کالا وارد کنیم، به عنوان مثال، بادلار ۲۰ درصد ارزان، ۵۰ میلیون دلار پارچه وارد می‌کنند که فقط اختلاف ارز آن ۱۰ میلیون دلار است که واقعاً رانت خلیلی بالای محسوب می‌شود. در واقع برای اینکه به این انت برستند، مافیایی واردکننده را به مافیای تولیدکننده تغییر ماهیت دادند.

آیا به نظر شما با وجود قیمت ثابت تولیدکننده، کیفیت بالای محصول نسبت به مشابه خارجی و مهمتر از همه عدم کمبود در کف بازار، باز هم نیازی به واردات است؟

در ۵ سال گذشته با وجود خدمات تولیدکنندگان، هیچ کسری کالایی در بازار نبوده، ولی تعریف‌های پارچه‌های رومبی در واردات در صد تعرفه ۲۰ دلار هزار تومان است که اثر مفید آن ۱۱ درصد است، چون دلار ۵۲ هزار تومان ۲۸۱ هزار تومان حساب می‌کنند و تأثیر تعرفه ما ۲۰ درصد است. در صد دلار را به واردکننده ارزان ترمی دهند، بنابراین تولیدکننده داخلی ۱۴ درصد از بازارهای جهانی عقب می‌افتد. در حالی که مواد اولیه داخلی را باید از بورس کالا برآورده باشند، تهیه کنیم و این موضوع عملاً باعث می‌شود که مسافانه مافیایی واردات همیشه دست به جیب خلیلی راحت، بعضی از کارهار ایه منظور منتفع خودانجام دهند و بحث کمبود پارچه را وسیط نکشند. خوشبختانه تولیدکنندگان در ۳ سال اخیر با سریلنگی تمام با تولید و ثبات قیمت‌ها، بازار ایرانی خودشان حفظ کرند. همان‌طور که عرض کرد، واردکننده با وارد

نوسانات ارز و تحریم باعث تحریم بازار و تحمیل هزینه‌های گراف به تولیدکننده، که حتی برای خرید و نصب ماشین‌آلات و... شده و باعث کندی روند تولید گردیده است. از طرفی، سیاست‌های غلط ارزی باعث درونق و توسعه شرکت‌های تولیدی شده است. به عنوان مثال، امسال برای خرید ماشین‌آلات کارخانه ۱۰۴ روز در نوبت ارز بودیم، در حالی که واردکننده پارچه تاروپودی در دیگر ۲۴ صفت تخصیص زیریک ماهارز خود را دریافت کرد که مسافانه این ارز، مخرب تولید و مشوّق واردات گردیده است.

کمبود پارچه موضوعی است که همواره در سال‌های اخیر توسعه شرکت‌های تولیدی شده است. به عنوان مثال، امسال برای خرید این مساله چقدر جدی است و چه مشکلاتی را برای تولیدکنندگان پارچه رومبی به وجود آورده است؟

به رغم افزایش شیدت قیمت ارز، یکی از کارهای خلیلی مهمی که شرکت



ولي متاسفانه حتی این کار نبیز انجام نشد. پس از این موضوع، بحث واردات رویه را پیش کشیدند و در واقع تولید کنندگانهای وارد کننده‌زار کمیسیون اصل ۹۰ مجلس و یکسری ادارات دیگر، مجوز لمیت را لخ و شروع به واردات کردند و در واقع عملًا قانون را دور زدند. وزارت صمت هم در دوره جدید خود، تقریباً هر یکماه جلساتی برگزار می‌کند، ولی به علت اعمال نفوذ و نظر مدافعان کمبود پارچه، بدون هیچ خروجی و نتیجه مشخص به همان حالت قبلی ادامه می‌یابد و ماضی حل نمی‌شود. ای در حالی است که در سال گذشته هیچ آمار شفاف و دقیقی در سامانه‌ها وارد نکردند.

تولید کنندگان پارچه مبلی چه انتظارات و درخواست‌هایی از مسئولان دارند؟

نهادهای تولید کنندگان پارچه‌های رومبی، بلکه همه تولید کنندگان، مخالف اختصاص ارز نیمایی برای واردات هستند. زمانی که دلار ۲۵ درصد زیر قیمت بازار به وارد کنندگان تخصیص داده شود، تعرفه‌های هیچ‌ثایری ندارند؛ لذا این سیاست‌های اعلیه تولید می‌باشد و خلی راحت عرض کنند، می‌خواهند که تولید کنندگان می‌بخورند. برای این‌که مشکلات تولید کنندگان حل شود، باید ارز نیمایی با اختلاف ۵۰۰ تومان عرضه و کنترل گردد؛ یعنی کالا به جای تعرفه با دلار ۲۸ هزار تومان ETS با تعرفه تعریفی محاسبه شود (با همان دلار کف بازار)، در بحث پارچه رومبی، هم واردات پارچه ممنوع است و هم میل ممنوعیت واردات میل در این ۵ سال رشد هم داشته است ولی این پارچه که زنجیره بعدی به شمار می‌رود، ضعیف شده و به علت فشارهای تحریمی، تولید کنندگان حتی به زحمت حقوق و دستمزد کارگرها پرداخت کردن بدهمین اساس شاهد هیچ‌رشدی نبوده‌اند.

با توجه به واردات بی رویه و قاچاق پارچه‌های مبلی، آیا سرمایه‌گذاری در این صنعت توجیه‌اقتصادی دارد؟

بی‌شک مانیاز مدن سرمایه‌گذاری‌های بیشتر در صنعت تولیدی (نه فقط پارچه رومبی) هستیم؛ به شرطی که سیاست‌های اصلاح شود و اختلاف ارز نیمایی ۴۴ تا ۵۰۰ تومان باشد، نه ۲۵ درصد (۱۰ هزار تومان). تعرفه‌ها باید به شکل ۳۲ درصد واقعی با دلار ۵۰ هزار تومان یا آقیمت کف بازار با شفافیت کامل محاسبه شد. بنده به صورت مکرر در پاسخ برخی از سوالات مبنی بر درخواست‌مان از دولت، عرض می‌کنم که باما کاری نداشته باشد. بدقتی قوانین خلق‌الساعه وضع می‌شود که تولید رازمین گیر می‌کند. کلی سامانه داریم که همه آن‌ها دفتر و هزینه دارند. برخی از اقدامات مانند اعطای وام سرمایه ثابت یا وام سرمایه در گردش باید انجام شود، ولی متاسفانه صورت نمی‌گیرد. با سرمایه‌ای شخصی که نمی‌شود، این کارهارا انجام داد. هم اکنون بحث اعطای زمین یک‌ریالی در عمان و یک‌درهمی در دُبی مطرح است که در ازای سرمایه‌گذاری ۱۰ تا ۲۰ درصدی پروژه با ۳ درصد سالانه را راهه تولید، وام ۱۰ ساله ۸۰ تا ۹۰ درصدی پروژه با ۳ درصد سالانه را راهه می‌دهند. خب این کجا و آن کجا! نتیجه اینکه، آن‌ها به دنبال جذب سرمایه‌گذاران خارجی و مادر حال فراری دادن سرمایه‌گذاران داخلی هستیم، با این حال با تمام مشکلات موجود، در حال تولید هستیم. در پایان از دولت محترم تقاضا دارم، نگاه خود را نسبت به تولید کنندگان تغییر دهد. ■

کردن دستگاه لمیت و پارچه‌های آماده از چین، ضمن دادن وجاہت قانونی به کار، باعث تنزل سطح اشتغال لازم به زیر ۵۰ درصد می‌شود. از طرفی، وارد کنندگان تعرفه‌های تغییر می‌دهند و ازین طریق اقدام به واردات می‌کنند و تخلف‌های متعددی را نجام می‌دهند. برای مثال، براساس آمار ارائه شده از سوی دفتر نساجی، امسال آمار واردات پارچه حلقوی، یک‌هزار و ۲۰۰ تن (حدود ۰۰ میلیون دلار) بود. در حالی که با یک‌رخصاده در کف بازار یافت آبادی‌دار و ران می‌توان متوجه شد که آمار پارچه خارجی بالا است.

اقدامات وزارت صمت و مجلس شورای اسلامی را در رفع مشکلات تولید کنندگان پارچه‌های مبلی و حمایت از این صنعت چگونه ارزیابی می‌کنید؟

متاسفانه در سال ۱۳۹۹ مجلس شورای اسلامی، تحت تأثیر پافشاری و اطلاعات کاملاً غلط یک‌سری از دوستان قرار گرفت و به رغم ممنوعیت واردات، روند را علیه تولید تغییر داد: بایران با فشار کمیسیون اصل ۹۰ مجلس، محصول ۴۰ کانتینری بدون تخصیص ارز و ثبت سفارش درست که در یک مرحله وارد گمرکات ایران شده بود، وارد بازار شد. در واقع تعرفه‌های تاریخی دارند. در واقع با فشار کمیسیون اصل ۹۰ مجلس، تعرفه ۲۷ ممnon پارچه رومبی را به کارت‌ابلی فنی تغییر دادند، تا این ۴۰۰ کانتینر از گمرک ترخیص و بعد دوباره به حالت ممنوع برگرد.





کیفیتی به بزرگی یک راز

بزرگترین تولید کننده انواع پارچه های رو مبلی و پرده ایی



دفتر مرکزی: تهران، میدان آزادی، خیابان احمد قصیر، کوچه نهم، پلاک 7

کارخانه: قرچک، کمر بندی جنوبی، شهرک صنعتی قرچک، بلوار صنعت، پیشرفت 2

۰۲۱-۸۸۵۵۶۲۵۰

۰۲۱-۳۴۲۶۱۰۰۰

عضو هيات مدیره و مدیر کارخانه جهان اروم اياز عنوان کرد

حمایت نامه‌ای از بخش تویید راهگشای مشکلات نیست

مینا افتخاری

شرکت جهان اروم اياز سال ۱۳۹۷ در زمینه تویید انواع پارچه‌های مبلی و پرده‌ای فعالیت خود را آغاز کرده و تنها دارنده نشان استاندارد ملی ایران در حوزه تویید پارچه‌های مبلی و پرده‌ای است و نشان استاندارد آکوتس اروپا را در حوزه تویید این پارچه‌های دارد. دیگر اختصاری که به تازگی اياز موفق به کسب آن شده، دانش‌بنیان شدن اين مجموعه از سوی معاونت علمی و فناوری رياست جمهوری است. به منظور آشنايی بيشتر با فعالیت‌های اين شرکت، گفت‌و‌گوibi با على همتی، عضو هيات مدیره و مدیر کارخانه جهان اروم اياز انجام داده‌اند. وي سال گذشته به عنوان مدیر نمونه جوان کشوری انتخاب و موفق به دریافت لوح تنديس از وزير صمت شد و از طرف، عضو هيات مدیره اتحاديه تویید و صادرات نساجي و پوشاک ايران نيز است و همزمان، مسئوليت ديار تمام آموزش و تحقيق و تبادل فناوري اين اتحاديه را به عهده دارد. ماحصل اين مصاحبه را مي خوانيد.

مي شود. به طور کلي تبع طرح زيادي داريم؛ به طوری که طرح‌هایي که مشتریان ما را خارج کشوند می‌آورند، در تیم‌های مهندسی محصول و کمیته‌طراحی، موردنرسی قرار می‌گيرد. همچنین پارچه‌هایي که قابلیت تویید آن‌ها را داريم، وارد پروسه تویید می‌شوند و طرح‌های جدیدی هم در سیستم سازمانی ما به انجام می‌رسند و روانه بازار می‌شوند.

نقش تيروي انساني در پيشبرداهادف شرکت‌هاراچطور ارزیابی می‌کنند و در مجموعه اياز، اين موضوع راچگونه مدیرييت‌کرده‌اند؟

در حال حاضر، نه تنها نيريوي انساني معضل بخش خصوصي در حوزه صنعت نساجي و پوشاک کشور است، بلکه مشکل کل صنعت کشور هم به شمار می‌رود. اعتقاد بنده اين است که بايد رونده سازمان‌ها، جايگاه هر يک افراد به خصوص مهندسان مشخص باشد، چراکه برخی از افراد در سازمان‌ها در پي حفظ مهندسان هستند؛ زيرا وجود مهندسان موجب می‌شود تا سيستم در سازمان بيايد و در چين شرایطي، سازمان‌هایي غيررسمی که در کارخانه‌ها و شرکت‌های ايجاد شده، فاش می‌شوند. دليل اصلی اين موضوع هم عدم آموزش صحيح دانش آموزان در مدارس در خصوص فرهنگ کار‌سازمانی است. البته ما هم در مجموعه خود با چينين مواردي مواجه بوده‌انيم و به نحوی عمل کرديم که وقتی مهندسان وارد شرکت می‌شوند، بدون اينکه هبيچ تجربه‌ای داشته باشند، به آن‌ها جايگاه می‌دهيم و آن‌ها در ابتكارهاي مختلف به عنوان مهندسان کارشناس آن ايسنگاه به پرسنل و اپراتورها ياسير شيفت‌ها معرفی کرده‌ونمان لحظه، رنگ لباس سازمانی آن‌ها را تغيير می‌دهيم، همین متفاوت بودن رنگ لباس مهندسان نسبت به رنگ لباس ساير پرسنل موجب شده تا اين فرهنگ در سازمان مانهادينه شود که هر فردی که وارد سازمان اياز شود چنانچه تحصيل کرده و مهندس باشد، متمايز از ساير بندن نيريوي انساني است. همچنین متفاوت بودن رنگ لباس موجب شده که حتى کارگران دهه شخصي به مهندسان جوان ترا خود احترام بگذارند. فضای غذاخوري



در خصوص ميزان اشتغال زاي مستقيم و غيرمستقيم شرکت جهان اروم اياز و تأثير فعالیت اين مجموعه در خروج اراز کشور توضیح دهيد؟

حدود یک هزار و ۳۰۰ نفر به صورت مستقيم و بيش از ۱۲ هزار نفر به صورت غيرمستقيم، با اين شرکت همکاری دارند. در ابظمه با تأثير فعالیت اياز در جلوگيری از خروج از هم باید بگويم که پيش از آغاز به کار اين شرکت، پارچه‌های مبلی در کشور تویید نمی‌شود و درصد پارچه‌های موجود در بازار، وارداتي بود، اما پس از شروع به کار اياز و تویید پارچه‌های مبلی در اين مجموعه، بهم عرضه از بازار پارچه‌های مبلی را به خود اختصاص داديم و در نتيجه، واردات و خروج ارز از کشور کاهش یافت.

سالانه چه ميزان پارچه مبلی در اين مجموعه تویید می‌شود و اين تویيدات تاچهاندازه متتنوع و متفاوت هستند؟

سالانه حدود ۳۵۰ ميليون متر تویید داريم که در ۳۰۰ طرح متتنوع است. همچنین هر طرح در تنوع ۱۰ الی ۱۵ کدرنگ به بازار عرضه



ناوگان تولیدی در حوزه نساجی و پوشاک کشور، نوسازی شود. مطالبه‌ای که مالز دولت داریم این است که حمایت‌های واقعی و عملیاتی انجام شود و حمایت‌ها، فقط روی کاغذ در بخش نامه‌های هانباشد.

علاوه بر واردات بی‌رویه، ظاهرا پارچه مبلی به شکل قاچاق هم وارد کشورمان می‌شود. آیا سازمان‌های وابسته‌های ذی‌ربط اقدامی برای جلوگیری از این موضوع انجام داده‌اند؟

اقداماتی صورت گرفته، ولی این اقدامات نیاز به یک پارچگی و هم‌دلی نهادهای مسئول در حوزه واردات اعم از گمرکات کشور، وزارت صمت و سازمان ملی استانداردارد. البته اخیر از سوی سازمان ملی استاندارد، برای پارچه‌های مبلی‌الزام دریافت نشان ملی استانداردار نظر گرفته شده است. خوشبختانه از آنجا که مانشان تشویقی استانداردار داشته‌ایم، از این موضوع خرسندیم، زیرا ایاز که قبلاً این نشان را به صورت تشویقی اخذ کرده است، به صورت اجباری هم می‌تواند آن حفاظت کند. اتفاقی که باید در این حوزه رخداد، این است که سازمان ملی استانداردار طبق قوانین و قواعد جاری پارچه‌های وارداتی را مورد بررسی قرار دهد و اجازه ورود پارچه‌های بی‌کیفیت به کشور انداهد.

سال گذشته یکی از نمایندگان مجلس عنوان کرد که نیاز کشور به پارچه مبلی بیش از ۱۱۰ میلیون متر مربع در سال است و تولید داخلی پاسخ‌گوی این نیاز است. شما هم طی مصاحبه‌ای اشاره کردید که به اندازه نیاز داخلی، تولید وجود دارد و نیازی به واردات پارچه مبلی نیست. هنوز هم این موضوع را تاییدمی‌کنید؟

در کشورمان آمار صحیحی از صنعت مبلمان وجود ندارد. در این رابطه باید وزارت صمت، آمار دقیقی ارائه کند، اما برغم تمام پیگیری‌ها و مکاتبات با این وزارت‌خانه، آمارهای قطعی کاغذ است و هیچ گونه مبنای اطلاعاتی دقیقی هم وجود ندارد. همین نبود آمار شفاف، موجب شده تا هر فردی نظره نظرات خود را مطرح کند. این در حالی است که شفافیت به خصوص در آمارهای می‌تواند بسیاری از مسایل و مشکلات را حل کند.

و سخن آخر...

موضوع بسیار مهمی که در زمان ورود خود به این صنعت احساس کردم، این بود که می‌خواهند صنعت نساجی راً‌الصنعت پوشاک جدی‌کنند. بنده از روز اول با این موضوع مخالفت کردم و هم‌اکنون هم مخالفت خود را عالم می‌کنم، پراکه نساجی و پوشاک به هم متصل هستند. این رسالتی است که باید تکشل های‌ای کنند و مانع از تصمیمات فکر نشده، شوند. در واقع ما باید اتحادیه تولید و صادرات پوشاک و انجمن صنایع نساجی را در کنار هم بینیم، به نظر بنده، در سال‌های گذشته صنایع پوشاک و نساجی، ضربه‌های زیادی را این جداسازی متحمل شدند. البته حداقل بنده موفق شدم تا فضای ارادت اتحادیه تلطیف کنم و این موضوع را نهادینه کرم که این دو صنعت، جزو زنجیره بکدیگر هستند و نمی‌توانیم آن‌ها را هم جدابینیم، چون ضرر این حلقه مفهوده نهایت‌باشد خود صنعتگر بازمی‌گردد. ■

مهندسان، کارشناسان و مدیران، متفاوت از کارگران است و نوع سرویس و خدماتی که آشپزخانه مرکزی به آن هارائه‌می‌دهد هم فرق دارد. تمام این‌ها موجب شده که جایگاه مهندسان در شرکت تقویت شود و تاثیرات بسیار خوبی داشته باشد؛ بنابراین توصیه بنده به سازمان‌ها و شرکت‌ها این است که رویه‌های مشابهی را به کار گیرند. البته به غیر از این موارد، مزایایی را برای نیروی انسانی این مجموعه در نظر گرفته‌ایم که می‌توان به مواردی مانند ارائه کمک هزینه در قالب بسته‌های میشستی، پرداخت مبالغی علاوه بر حقوق، ارائه وام و سفرزیارتی مشهد با هزینه شرکت اشاره کرد. در واقع با اقدامات از این دست توanstه‌ایم، هم جذب پرسنل خوب و هم در حفظ نیروی انسانی، عملکرد خوبی داشته باشیم.

آیا تولیدات این مجموعه، امکان رقابت با کشورهای جهان را دارایم؟

پارچه‌های مبلی تولید شده در این مجموعه، استانداردهای لازم برای حضور در بازارهای بین‌المللی را داشته و دارد. تاکنون به کشورهای ترکیه، عراق، ازبکستان و ایتالیا صادرات داشته‌ایم و حضور مادر نمایشگاه‌های مانند نمایشگاه هومتکس استایل استانبول، هایمتسکس فرانکفورت و همچنین ایتمای میلان، نشان می‌دهد که می‌توانیم در عرصه جهانی حرفي برای گفتن داشته باشیم. همچنین ایاز در نمایشگاه‌های میلان و نساجی در تهران و شهرهای اصفهان، مشهد و ساری، حضور چشمگیری دارد.

با توجه به حجم واردات بالای پارچه مبلی به ایران، آیا تولید

این کالا در کشورمان توجیه اقتصادی دارد؟

از آنجایی که با محض بیکاری مواجه هستیم و بحث اشتغال‌زایی در کشور مطرح است، یکی از ابعاد توجیه‌پذیر بودن تولید پارچه مبلی همین موضوع است. از زان بودن انرژی در کشورمان نسبت به کشورهای همسایه و حتی کشور چین، موضوع دیگری است که این تولید را توجیه‌پذیر می‌کند. البته تمام این‌هاستگی به آن دارد که حمایت‌ها و پشتیبانی‌های لازم از طرف دولت صورت بگیرد تا سعی در این صنعت از نظر اقتصادی توجیه‌پذیر شود.

واردات بی‌رویه پارچه مبلی به خصوص از چین، چه مشکلاتی را برای تولید کنندگان این کالا به وجود آورده است؟

زمانی که واردات بی‌رویه انجام می‌شود، سود آن به حیث عده خاصی می‌رود و حتی واردکنندگان هم سود آنچنانی نمی‌برند. ضمن اینکه به دنیال واردات بی‌رویه، خروج ارز از کشور اتفاق می‌افتد و اشتغال‌زایی که به واسطه تولید این پارچه‌های را به وجود خواهد آورد. همچنین واردات بی‌رویه، گرفت و مشکلات زیادی را به وجود می‌آورد. همچنین این‌ها در این تولید از تولید کنندگانی که در صنعت نساجی و پوشاک کشور، تولید کنندگان هم سود آورده است. همچنین این‌ها در صنعت نساجی و پوشاک ماداوله و ماشین‌الات مواجه هستند. همچنین می‌توان بحث تامین نیروی انسانی مجرب و متخصص را یکی دیگر از معضلات امروزه این صنعت بر شمرد که البته راهکارهای خاص خود را دارد. مساله دیگر این است که باید

به دنیال واردات
بی‌رویه، خروج ارز از
کشور اتفاق می‌افتد
و اشتغال‌زایی که
به واسطه تولید این
پارچه‌های را در کشور
قرار است اتفاق
بیافتد، صورت
نخواهد گرفت و
مشکلات زیادی را
به وجود خواهد آورد

موسس و مدیر عامل فروشگاه اینترنتی سله بُن مطرح کرد

قچاق

عامل آزار دهنده صنعت پوشاک

مهدیه شہسواری

در سال‌های اخیر، فروشگاه‌های اینترنتی که در حوزه‌های مختلف اقدام به عرضه کالا‌هی کنند، رونق زیادی گرفته‌اند و از حدود چهار سال پیش و به دنبال شیوه‌کاری کرونا، این فروشگاه‌ها از جایگاه مهمتر و بیشتری برخودار شدند. سله‌بن، یکی از این فروشگاه‌ها است که در زمینه تولید و عرضه پوشک‌فایلیت دارد و این پوشک‌های می‌توان تجربه‌ای موفق در زمینه فروشگاه‌های اینترنتی داشت. شاخه‌ی چغفری موسس و مدیرعامل فروشگاه اینترنتی سله‌بن است که تلاش ماضعیتی برای ارائه محصولات کیفی و متنوع و در مجموع، کسب رضایتمندی مشتریان داشته و دارد، خوش‌نامی در میان مردم را یکی از دستاوردهای بزرگ این پوشک‌داند وی در عین حال، چاقچاق، رویه و این‌شنیش قویانی مربوطه را از چالش‌های صنعت پوشک‌زیابی می‌کند. آنچه در ادامه‌امامی خواهیم، ماحصل گفت و گویی مهانه‌امانه دنیا را سرمایه‌گذاری در این مدیر توانمند است.

کالاهای ارائه شده در این فروشگاه، از چه طریقی تامین می‌شود؟

رادر اختیار داریم که دارای قسمت بافتگی است و کارخانه تولید پارچه هم داریم، البته گاهی اوقات پارچه هایی مانند پارچه جین که کارخانه آن را نداریم یا برخی پارچه های جدید را زیرین مجموعه خریداری می کنیم. به طور کلی محصولات ما صدر صد ایرانی است و سله بن به ساخت ایران معروف است.

به منظور رضایت مشتریان از اجنباس و همچنین معرفی کالاهای موجود در سله بن، چه اقداماتی انجام داده اید؟

کار خلیلی که داشتند و به حافظ فیزیکی در دسترس مستقیم بودند، خلیل کار معرفی را راحت می کنند و اگر شعب در مراکز خاص، خیابان های معروف یا لوکوشن های خاص قرار داشته باشند، موج معرفت شدن بر زندگی شود، از همین و خلیل در بخش تبلیغات و در نگارید، نه اینکه نیاز نباشد، بلکه به این دلیل که بر اساس میزان فروش و مارکت کی که داشتند، میزان تبلیغات و شناخته شدن را کافی ارزیابی کردند، از آنجا که در آینده توسعه کار و فروش بیشتری نیاز داریم، قاعدتندیاز به تبلیغات خواهیم داشت.

آیا آماری از میزان فروش محصولات سله بن دارید؟

۲۰۰ هزار تکه فروش داشتیم و هدف امسال ما گذشته یک میلیون و ۲۰۰ هزار تکه است. میزان تولید هم در سال جاری فروش یک میلیون و ۵۰۰ هزار تکه است. میزان تولید هم در سال جاری به مرز ۲ میلیون تکه خواهد رسید و اگر توانیم در ۴ ماهه دوم سال به عنوان گونه دادمه دهیم، فروش از تولید عقب می‌افتد.

در خصوص مدل جدید تیشرت‌های بیسیک هم توضیح دهید.

۲۷۱ کد بیسیک داریم، بیسیک لباس هایی هستند که مردم از آن مدل و لالگو در نگاه های مختلف زیاد خریداری می کنند و در مدت زمان زیادی، مورد استفاده قرار می دهند که در مورد شلوار جین، تیشرت و غیره صدق



فروشگاه اینترنتی سله بن با چه هدفی شروع به کار کرد؟

در حال حاضر سله بن دارای ۱۵ شعبه در شهرهای مختلف کشور است که شعبه در تهران قرار دارد. حدود ۵۳۰ نفر به صورت مستقیم در این فروشگاه مشغول به کار هستند که البته تا حدود سه ماه پیش اشتغال غیرمستقیم این مجموعه ۱۲۰ نفر بود. نسل سوم در حوزه نساجی و پوشاک هستیم و یک فروشگاه اینترنتی هم به آدرس celebon.ir داریم که از سه سال پیش را اندازی شده و در فضای مجازی هم صفحه‌ایی به نام celebon89 داریم که این دو خیلی با هم لینک هستند. شایان ذکر است، را اندازی سله بن، هیچ ارتباطی با شیوع کرونا نداشت، بلکه صرفاً این نیاز را احساس کردیم که در شهرها و مناطقی که فروشگاه‌ها وجود ندارد یا برای افرادی که به مدل خردی اینترنتی علاقه دارند، این امکان را فراهم کنیم. ناگفته نماند، به طور کلی محصولات ما، لباس‌های روزمره را در برمی گیریم و هدف ما قشر متوسط روبرو با ای جامعه است. کالکشن مردانه و زنانه از قبل شروع شده بود و کالکشن پچه گانه هم تعریباً آغاز شده و در چند فروشگاه در حال ارائه است.

به عنوان یک فعال در حوزه صنعت پوشاک، وضعیت صنعت

نساجی کشور اچگونه ارزیابی می کنید؟

حال و وضعیت نساجی خوب نیست، چراکه بعد از کرونا بسیاری از قوانین مربوط به حمایت از تولید و مخصوصاً صنایع از صنعت نساجی، رعایت نمی شود و هر دو گروه صنعتگران و دولت مردان فکر آینده رانمی کنند.

چه پیشنهادی برای دستیابی این صنعت، به رشد و

شکوفایی دارد؟

پیشنهاد این است که تشکل ها و اتحادیه ها جلسات خود را به صورت مستمر تشکیل دهند، مشکلات را بررسی کنند و به گوش دولت مردان بررسانند. اگر دولتی ها هم به فکر حفظ این صنعت هستند، قبل از بروز هر نوع خشونت، از آن حمایت کنند. البته در شرایط فعلی، مسائل جدی تری برای مسئولان مطرح است و مشکلات صنعت نساجی و سایر صنایع را به خاطر تامین رضایتمندی عمومی، پررنگ نمی کند. به نظر می رسد که با وضعیت فعلی، صنعت نساجی در آینده با مسائل و مشکلات جدی و اساسی مواجه می شود و اگر زمین بخورد، نمی توان به راحتی آن را بلند کرد. راه حل هم این است که به صورت زیرپوستی جلساتی برای حمایت از صنعت نساجی برگزار شود.

و سخن آخر...

مسائل فاچاچ باشد توسط مسئولان و مردم جدی گرفته شود. به تولید کنندگان و فروشنده های در این صنف می گوییم که ماهم مرتكب تخلف می شویم و باید به فکر آینده هم باشیم و اگر واردات پوشاک آزاد شود، شاید اتفاقات دیگری رقم بخورد که نتوان به راحتی جلوی آن ها را گرفت. ■

می کند. به عنوان مثال، کالکشن های کپسولی داریم که همکاران بر اساس گرافیک ها و طرح های روی آن محتوا سازی می کنند. همچنین الگوهایی مانند تیشرت های کوتاه و کراپ مانندیا آستین های سرافتاده که ممکن است یک یا دو سال، مدو ترند شود و کالکشن کپسولی هایی که ممکن است، عمر سه ماهه تا دو ساله داشته باشد هم جزو طراحی های مابه شمار می رود.

آیا بد منظور فروش و جذب مشتریان بیشتر، حراج هایی را برگزار خواهید کرد؟

در حوزه مارک و فروش، مدل های مختلفی وجود دارد و هر برند و هر بنگاهی بر اساس سیاست خود، یک مدل را جرامی کند. بک مدل که ما به آن عمل می کنیم، این است که اصلاح پرمو مت نداریم؛ یعنی هر چقدر که مشتری خرید کند، چیزی به عنوان تخفیف وجود ندارد. این سیاست رفتار با مشتری هم حداقل ۱۰ سال طول می کشد تا تبدیل به عادت شود. جنس هایی هم که برای مابقی می ماند، آن ها را در قسمت اولت داشتیم. می بیریم که همیشه با درصدی ارزان تر این محصولات را عرضه می کند.

فروشگاه سله بن از ابتدای فعالیت تاکنون، چه دستاوردهای

مهمی در حوزه پوشاک و مدداشته است؟

مدلی که ما در آن فعالیت داریم و کالاهایی که تولید می کنیم، در کشور رقیب ندارد، چون لباس های راحتی است و قیمت خیلی بالایی ندارد این مرحالی است که با این وضعیت فاچاچ، لباس راحتی خیلی صرفه ندارد و برای اینکه صرفه داشته باشد، باید تیراژ بالا برود که این اقدام هم، عالم امکان پذیر نیست: بنابراین تنها رقیبی که داریم، فاچاچ است. دستاوردهای خوبی که سله بن در این ۱۰ سال به آن رسیده، یک نام خوب بین مردم است. رفتار و چارت سازمانی مناسب یکی دیگر از دستاوردهای مخصوص بود.

فروشگاه های اینترنتی فعال در حوزه پوشاک با چه مشکلاتی مواجه هستند؟

در ایران حوزه آنلاین فروش پوشاک، مانند اروپا و آمریکا رشد نمی کند، زیرا برای ایرانی های بسیار خریدن بیشتر یک نوع تفریح است، بر همین اساس اغلب افراد این تفریح را با این موضوع که در خانه بشینند و از طریق پست، خرید خود را تحویل بگیرند، عوض نمی کند. یک دیگر از مسائل مربوط به ارسال کالا می شود؛ به این معنا که در حوزه استارت آپ ها پست خیلی قوی نداریم. البته استارت آپ های خوبی ایجاد شده اند، ولی زمانی که گسترش پیدا می کنند، مشکلات شان هم دستخوش تغییراتی می شود. از طرفی، در خریدهای آنلاین، بعض کالا های متفاوتی از حاظر رنگ یا سایز به مشتریان تحویل داده می شود که ما این مشکل را در صفحه و سایت سله بن مرتفع کرده ایم؛ به این صورت که عکس های خاص، اغراق شده، باز کردن و نوپردازی های آن چنانی از محصولات نمی گیریم و به همین دلیل توقع مشتریان بالانمی رو دارد. این اتفاق باعث شده که ما مرجوعی خیلی کمی داشته باشیم.

ایاد حوزه صادرات محصولات هم اقدامی انجام داده اید؟

در یک مقطع در روسیه حضور پیدا کردیم، اما بعد مدتی متوجه شدیم که فضایی خرید آن ها متفاوت است. در واقع در یافتیم، باید برای نقطه ای که می خواهیم صادرات کیم، تولید انجام دهیم و در نهایت هم از این بازار عقب نشینی کردیم. مدتی هم حجم خیلی کمی صادرات به گرجستان داشتیم و هدف گناری آینده ما این است که به بازارهای عراق، کرستان، عراق و افغانستان که سبک و سیاق نزدیک تری به ما دارند، وارد کنیم.



عضو هييات مدیره شركت آريا تيرازه نور «سويکس» عنوان کرد

پايه
هييات
مدیره

نوسان نرخ ارز گرفتاري بزرگ صنعت پوشак

هبيا زاري

شرکت آريا تيرازه نور با برند سويکس از سال ۱۳۹۰ فعالیت خود را در حوزه تولید پوشاك آغاز کرده و در زمینه تولید انواع لباس راحتی زنانه، مردانه و بچه گانه و لباس زیر مردانه فعالیت می کند و با تولید اقلامی مانند شلوارهای زنانه، لک و اقلام رتريکو استارت کار خود را زده و هم‌اکنون برند سويکس پس از ۱۲ سال فعالیت، تنوع بسیار گسترده‌ای را در تولیدات خود داده است. به گفته حمید نوری، عضو هييات مدیره شركت آريا تيرازه نور، نبود حمایت از بخش تولید موجب مشکلات و چالش‌های بسیاری شده و با توجه به عدم حمایت به لحاظ پرداخت تسهیلات و اعتبارات، از ما انتظار پرداخت به موقع مالیات را دارند. مشروع گفت و گوی ما با این فعال صنعت پوشاك را در ادامه می خوانيد.

انواع لباس‌های راحتی زنانه، بچه گانه، مردانه و لباس زیر مردانه را تولید می‌کنند و قرار بر این است که به زودی اقلام بوتیکی مانند شلوارهای جین هم به تولیدات این مجموعه اضافه شود. به طور کلی لباس راحتی و لباس زیباز اقلام موجودی است که در این سبد تقریباً تنوع کالای سويکس تکمیل می‌باشد.

مواد اولیه موردنیاز مانند پارچه را چگونه تهییه می‌کنند؟

از آنجا که بر موضوع کیفیت و امکان رقابت با محصولات خارجی تأکید بسیاری داریم، مواد اولیه موردنیاز را از طریق واردات تامین می‌کنیم. تاکنون بخش عمده واردات، نخنچه‌های مرغوب تولید شده در اریکستان بوده که جزو نخ‌های وارداتی درجه یک در دنیا محسوب می‌شود و به دلیل ایاف با کیفیت، تهییه آن ها نسبت به گذشته تاحدوی سخت‌تر شده است. علاوه بر این، در نخ‌های ایرانی بسیار محدود کار می‌کنیم، زیرا حدود دو شرکت خوب، نخ مرغوب تولیدی که تامین و تهییه آن ها هم مقداری سخت‌تر شده است. در واقع رنگ پذیری و ظرافت نخ‌های ازبک، موجب افزایش کیفیت پوشاك تولیدی می‌شود که استفاده از آن، برای مامطلوب بوده، از همین رو تلاش مباری این بوده تا جایی که می‌توانیم، تغییر در مواد اولیه نداشته باشیم.

چه ویزگی‌هایی برند سويکس را از سایر تولیدکنندگان و رقیبات مایزیم کند؟

این مجموعه در ۱۲ سال گذشته بیشتر در بازار تهران فعالیت کرده و هم‌اکنون تمرکز مان روی برندسازی است و به دنبال این هستیم که به صورت مستقیماً با مصرف کنندگان در ارتباط باشیم. مهمترین تمايز ما نسبت به دیگر برندها، در درجه اول کیفیت بالای محصولات تولیدی است و تلاش‌مان براین بوده تا پوشاكی را تولید کنیم که از نظر کیفیت، ضمانت بی‌قید و شرط به مشتری و مصرف کننده بدهیم. یکی دیگر از تمايزهای سويکس نسبت به سایر برندها، تنوع محصولات است. در واقع تعداد محدودی از برندها، با تنواعی که مدارا به، کار می‌کنند.

باتوجه به عرضه پوشاك سويکس به دو شکل فروش حضوري و اينترنتي، کدام يك از اين نوع عرضه ها مطلوب تر است و با استقبال بيشتر از سوي مشتريان مواجه می‌شود؟



هدف از تاسیس برند سويکس چه بوده و تاچه اندازه به اهداف موردنظر خود دست یافته‌اید؟

هدف ما از اغاز فعالیت در صنعت پوشاك و راه اندازی برند سويکس این بود که با توجه به ضعف‌های اين صنعت در کشورمان، در بحث تولید ملی کار بيشتری انجام دهیم، همچنین اين دندگان را داشتیم که ڈنهیت منفی درباره کیفیت پوشاك ايراني را تغيير دهیم، زيرابه اصطلاح عاميانه در ذهن مصرف کنندگان، تولیدات ايراني توسرخ خور بودند که هنوز هم اندکي اين ڈنهیت‌ها وجود دارد؛ از همین روانه استارت اين کارازديم و در ۱۲ سال اخير با تمام مشکلات و مسایل موجود در کشورمان و تحریم‌ها، توانستیم مسیر را آن گونه که مدنظرمان بود، طی کنیم و اميدواریم که بعد از اين هم همچنان با شرایط مطلوبی به کار خود آمده دهیم.



این برند سالانه چه میزان تولید دارد و محصولات آن شامل چند نوع پوشاك می‌شود؟

تلاش مباری این است که سالانه یك ميليون قطعه پوشاك تولید کنیم که با توجه به وضعیت اقتصادي کشور، شاید کمتر و بعضی بیشتر هم شود. تنوع محصولی خود را هم به گونه‌ای گسترش داده ايم که در حال حاضر

۶۴

پايه
هييات
مدیرهپايه
هييات
مدیره



اگر بخواهیم ۱۰ گزینه
برای سرمایه‌گذاری
پیشنهاد دهیم، تصویرم
بر این است که فعالیت
در صنعت پوشاک
می‌تواند جزو ۱۰ گزینه
اول باشد. البته هر
سرمایه‌گذاری موفق،
منوط به این است که با
دانش و اطلاعات درست
انجام شود

مجدداً رو به افزایش است و در چنین شرایطی، امنیت اقتصادی و ثبات اقتصادی حاکم نیست. یک تولید کننده برای رشد و توسعه، باید حداقل برای ۵ سال آینده خود برنامه‌ریزی کند و پیش‌بینی داشته باشد، ولی نوسانات نرخ ارز، مانع از انجام این کارمی شود.

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

همان طور که اشاره کردم، قطعاً صنعت پوشاک جزو ۱۰ گزینه اول برای سرمایه‌گذاری در ایران است. چرا که این صنعت جای رشد سپسیاری دارد. در شرایط فعلی که پوشاک ترکیه از نفس افتاده و به دلیل مشکلات اقتصادی موجود در این کشور، روبه نابودی گذاشته که البته جای تاسف دارد، فرصت بسیار خوبی برای صنعت پوشاک ما مهیا شده است. بازار ایران در حال حاضر تشنگ کار با کیفیت است و خوشبختانه در چند سال آخیر، برندهای خوبی وارد عرصه تولید پوشاک شده‌اند. البته به نظر می‌رسد، شدیدترین داخی در این چند ساله به دلیل عدم وجود برندهای خارجی و حذف آن‌هاز بازار ایران بوده که باعث شده، ترس بسیاری از تولید کنندگان ایرانی برای تولید محصولات با کیفیت از بین بروند. در عین حال، خوشبختانه تا حدودی اعتماد مردم به پوشاک ایرانی جلب شده‌اند پتانسیل وجود دارد که در صورت حمایت لازم، صنعت پوشاک ایران متتحول شود. ■

به نظر بند، حداقل در کشور مانمی توان فروش حضوری و آنلاین را از یکدیگر تفکیک کرد و این دو، لازم و ملزم یکدیگر هستند. خرید حضوری به خصوص برای بازار ایرانی، یک تغییر محسوس می‌شود و جزو تغییرات انگشت شمار در کشور مان است و به اصطلاح، زمانی که حوصله خانم هاسر می‌رود، برای خریدهای بیرون از منزل می‌رودند. در همین حال با توجه به گرفتاری ها و مشغله‌های روزمره، نیاز به خرید آنلاین روز به روز بیشتر می‌شود؛ بنابراین مجموعه‌ای موقع خواهد بود که این دو را در کنار هم پیش ببرد. به نوعی هر دو شکل عرضه، مورد نیاز است و با سرمایه‌گذاری و برنامه‌ریزی درست روی آن‌ها، شرکت‌های فروش خوبی را تجربه خواهند کرد.

با توجه به واردات لباس راحتی از کشورهای مانند چین و ترکیه، آیا فعالیت در این عرصه به عنوان تولید کننده، توجیه اقتصادی دارد؟

به نظر توجیه پذیر است. اگر بخواهیم فقط در رابطه با کشور خودمان صحبت کنیم و ۱۰ گزینه برای سرمایه‌گذاری پیشنهاد دهیم، تصویرم بر این است که فعالیت در صنعت پوشاک می‌تواند جزو ۱۰ گزینه اول باشد. البته هر سرمایه‌گذاری موفق، منوط به این است که با دانش و اطلاعات درست انجام شود و با آگاهی و ازدراحت درست جلو ببرد. قطعاً در کشور ما در زمینه پوشاک جای رشد بسیاری وجود دارد؛ مخصوصاً از این جهت که در چند سال اخیر، نه صرف ابهاد دلیل تحریم‌ها، بلکه به خاطر بالارفتن قیمت ارز، قیمت تمام‌شده برندهای خارجی وارداتی بسیار بالا رفته و از توان خرید مصرف کنندگان با توان مالی بالا هم خارج است. اگر کسی از لحاظ کیفیت، کاردهجی یکارهه دهد، برندسازی قوی داشته باشد و اعتماد مصرف کنندگان لوکس ایرانی را جلب کند، می‌تواند سرمایه‌گذاری خوبی در صنعت پوشاک داشته باشد.

تولید کنندگان پوشاک در کشور مان با چه مشکلات روبرو هستند؟

یکی از دغدغه‌های اصلی برای ما که به دنبال گسترش سبد محصولات خود هستیم، عدم تنوع مواد اولیه در دسترس است. به عنوان مثال، به راحتی پنهان تهیه می‌شود، اما تامین برخی از پارچه‌ها و مواد اولیه مانند چدن یا برخی نخهای مخصوص البسه ورزشی، یک مقدار سخت شده است. مشکل دیگر، عدم حمایت دولت و سیستم بانکی کشور از تولید کنندگان است که به لحاظ اعتباری، حمایتی وجود ندارد. اگر حمایت‌های لازم را نظر اعتباری صورت بگیرد، میزان تولید افزایش می‌پاید. از سوی دیگر، دولت‌هم به شکل سفت و سخت، طلب مالیاتی کرد که این موضوع هم مشکل ساز شده است؛ در صورتی که در سایر کشورهای با سود بانکی پایین، در نظر گرفتن دوره تنفس و اعتبارات بلندمدت، از بخش تولید حمایت می‌شود. البته مالیات بالایی هم دریافت می‌کنند، ولی وقتی حمایت لازم وجود داشته باشد، شرکت‌ها و تولید کنندگان هیچ مشکلی بابت پرداخت مالیات نخواهند داشت.

یکی دیگر از مشکلات، هم بحث نوسان ارز است که توان برنامه‌ریزی بلندمدت را تولید کنندگان می‌گیرد. در حال حاضر تولید کنندگان پوشاک به دنبال برنامه‌ریزی برای سال ۱۴۰۳ هستند و در همین حال، نرخ دلار

از سوی مالک و مدیر عامل برنده «سالیان» عنوان شد

بازگشتن

حذف قيمت‌گذاري دستوري خواسته اصلي فعالان صنعت پوشак

مینا افتخاری

در سال‌های اخیر صنعت پوشак در کشورمان به رغم تمام مشکلات و چالش‌های موجود، به دستاوردها و موفقیت‌های چشمگیری دست یافته است. فعالان این صنعت تلاش کرده‌اند که با وجود تمام تنگناهایی که پیش رو دارند، به راه خود در تولید پوشак مرغوب و یاکیفیت ادامه دهند. سید محمود محمدی، مالک و مدیر عامل برنده «سالیان»، در گفت‌و‌گو با ماهنامه «دنيا سرمایه‌گذاری» قیمت‌گذاری دستوري و نوسان نرخ ارز را عمدۀ مشکلات این صنعت می‌داند. به گفته‌ی وی، بی‌توجهی به اصلاح این مساله، به بزرگ‌ترین مشکل صنعت پوشак تبدیل شده و همچنین نوسان و افزایش نرخ ارز در کشورمان و تبعات ناشی از آن، چالش‌های پیش روی فعالان این عرصه را دو چندان کرده است. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم

در حال حاضر با چه تعداد واحد تولیدی در حال همکاری هستید و به اين منظور، چه پارامترهاي را در نظر ميرید؟

در حال حاضر حدود ۴۰ واحد تولیدی با سالیان همکاری می‌کنند که از بهترین و قدیمی‌ترین واحدهای تولید کننده پوشاك در ايران هستند. یکی از پارامترهاي که برای همکاری با واحدهای تولیدی در نظر می‌گيریم، امکانات تولید آن‌ها است و پیش از اينکه همکاری را شروع کنیم، بررسی‌های لازم را به اين منظور انجام می‌دهیم. با توجه به اينکه گروه کالاهای گستره‌ای داریم و در هر فصل حدود ۵۰۰ مدل پوشاك تولید می‌کنیم که تولید هر یك از آن‌ها، تخصص‌های مختلفی را می‌طلبد، امکانات تولیدی واحدهایی که قرار است با همکاری کنند ام را سنجیم تامکانات خاص موردنظر ما را داشته باشند و توانند کالاهارا بایکیفت خاص، تولید کنند تا موردنظر تایید واحد کنترل کیفیت سالیان باشند. در ابظه با کالاهایی که در حال حاضر در کلکسیون ما وجود ندارد، علاقه‌مند به همکاری با تولید کنندگانی هستیم که توانایی تولید پوشاك خاصی را داشته باشند.

مواد اولیه مورد نیاز شما، تولید داخل هستند یا از طریق واردات تامین می‌شوند؟

بخشی از مواد اولیه را خودمان تهیه می‌کنیم و بخش دیگری نیز توسط واحدهای تولیدی تهیه می‌شود. بخش عمده‌ای از مواد اولیه، خارجی و بخشی هم داخلی است. البته اگر مواد اولیه با کیفیت مناسب در داخل تولید شود، ما هم قطعاً مستقبال می‌کنیم و این مواد امروز استفاده قارمی دهیم. موضوع قابل توجه اینکه، کیفیت مواد اولیه تولید داخل خیلی بالای است. البته برخی از تولید کنندگان زحمت کشیده و به کیفیت‌های خوبی دست یافته‌اند، اما با توجه به اینکه صنعت پوشاك، صنعت است که باید در آن نوآوری، زیاد باشد تا بازار حرفی برای گفتن داشته باشد. نیاز به استفاده از منابع خارجی برای تولید کالا به روز و جود دارد. متأسفانه در ایران دیدگاه بر این است که وقی بدنی تولید داخلی است، باید کالا این هم در داخل کشورمان تهیه شود؛ در صورتی که کشورهای خارجی این گونه نیستند و عده کالا خود را بروون سپاری کرده و حتی محصولات خود را در سایر کشورها و جایی که مقرر باشند، تولید می‌کنند.



در خصوص نحوه ورود تان به صنعت پوشاك و آغاز به کار برنده «سالیان» توضیحاتی ارائه فرمایید.

بنده پس از پایان تحصیلات دانشگاهی و اتمام خدمت سربازی، وارد صنعت پوشاك شدم. در ابتدا طبق قرارداد سالیان همکاری که با شرکت جامه‌گران داشتم، به عنوان نماینده این شرکت، آغاز به فعالیت کردم که این قرارداد پس از دو سال فسخ شد. در ادامه، با ثبت برند سالیان در سال ۱۳۸۱ شروع به فعالیت در صنعت پوشاك کردم. در این مدت با هدف برنامه‌ریزی، طراحی، تولید، کنترل کیفیت و توزیع فعالیت کرده‌ام که ابتدا به کل واحدهای تولیدی که زیر مجموعه ماهستند، به صورت بروند پاری فعالیت می‌کنند. کالاهای تولیدی با برند سالیان هم شامل پوشاك‌زنانه، مردانه و پچه‌گانه از دو سال به بالا است. شایان ذکر است، برند سالیان در حال حاضر ۱۲ شعبه در سراسر ایران در استان‌های اصفهان، آذربایجان شرقی، خراسان رضوی، مشهد، تبریز، اصفهان، تهران و ۲ فروشگاه در نوار ساحلی شمال کشور در منطقه نمک آبرود و نور و دو فروشگاه در کرج دارد. در واقع شروع فعالیت مازا شهر کرج و فروشگاه طالقانی بود که ملک پدری بنده است.

salian
casual & classic

طراحی لباس‌های چه شکل و براساس چه پارامترهای انجام می‌شود؟

برای اینکه طراحی‌های موفق و بازارپسندی داشته باشیم، چند کار را در جام می‌دهیم که مرحله‌اول آن: بررسی بازار فروش است؛ یعنی اطلاعات لازم را از بخش فروش دریافت می‌کنیم و نیازهای مصرف کننده را مورداً از زیبایی قرار می‌دهیم. در عین حال، طی مصاحبه‌هایی با فروشنده‌گان و همچنین بررسی گزارش‌های آماری فروش، بخش عمده‌ای از اطلاعات لازم را به دست می‌آوریم و به این ترتیب لیاس‌های موفق و پرفروش را استخراج می‌کنیم. مرحله دیگر هم، بررسی سایت‌های شرکت‌ها و فروشگاه‌های خارجی است که اطلاعات را دریافت و آنلاین می‌کنیم و در جلساتی که با واحد فروش و طراحی به صورت مشترک داریم، درباره کلکسیون‌ها برنامه‌ریزی و تضمین گیری می‌کنیم.

آیا برنامه توسعه‌ای خاصی را برای برنده‌سالیان در نظر گرفته‌اید؟

برنامه توسعه سالیان، ایجاد فروشگاه‌های زنجیره‌ای در سراسر ایران است. در همین راستاد نظر داریم که در مراکز استان‌ها با جمعیت بیش از ۳۰۰ هزار نفر، حداقل یک شبکه دایر کنیم. البته در حال حاضر با توجه به محدودیتی که در تامین کالا داریم، توسعه فروشگاه‌هارا متوقف کرده‌ایم، اما به طور کلی عدمه‌فعالیت مادر بحث توسعه زنجیره فروش است.

عدم ثبات نرخ ارز در کشورمان، چه مشکلاتی را رقم زده است؟

یکی از بزرگ‌ترین مشکلات مادر بحث توسعه زنجیره فروش است، زیرا بحث نوسان نرخ ارز تمام تلاش‌های یک ساله ما را ازین می‌برد و نمی‌توانیم فعالیت کنیم، چرا که قدرت خرید ماره روز کاهش می‌دهد. البته این مشکلی است که تمام تولید کننده‌گان داخلی و مردم ایران با آن روبرو هستند. متأسفانه قدرت خرید مردم هر روز کاهش می‌یابد. از طرفی، افزایش کالا خود را با نرخ بهتری به فروش برسانند، ولی چنانچه صادر کننده نباشند، رشد و نوسان نرخ ارز موجب افزایش قیمت مواد اولیه موردنیاز و به تبع آن، افزایش قیمت تمام شده کالا می‌شود؛ به خصوص زمانی که یک تولید کننده از مواد اولیه خارجی استفاده کند، بیشتر در گیر این مسایل می‌شود.

علاوه بر این چالش‌هایی که اشاره کردید، صنعت پوشاسک با چه مشکلات دیگری مواجه است؟

بزرگ‌ترین مشکل صنعت پوشاسک، قیمت گذاری دستوری است که با نظارت‌های غیر کارشناسی، هر روز مشکل برای فعالان این صنعت به وجود می‌آورد. همچنین وجود بازار سان غیر حرفه‌ای و کارشناسی‌های غیر اصولی که نمی‌توانیم اسم آن را کارشناسی بگذاریم، مشکل جدی برای این صنعت است و نظارت‌های غیر اصولی موجب شده که این بخش، لطمہ بزرگی بینند. قیمت گذاری در صنعت پوشاسک، ابزاری برای کنترل موجودی است و با قیمت گذاری درست می‌توانیم کنترل موجودی اینبارهای خود را در جام دهیم، ولی زمانی که یک سیاست دستوری برای قیمت گذاری تعریف می‌شود، در بعضی مقاطع مجموعه‌های تولیدی

افزایش نرخ ارز باعث می‌شود، تولید کننده‌گانی که در زمینه صادرات فعالیت دارند، کالای خود را با نرخ بهتری به فروش برسانند، ولی چنانچه صادر کننده نباشند، رشد و نوسان نرخ ارز موجب افزایش قیمت مواد اولیه موردنیاز و به تبع آن، افزایش قیمت تمام شده کالا می‌شود.

ربا تخلیه شدن اینبارهای مواجه می‌کند، زیرا نمی‌تواند به آن سرعت تامین کنند. البته ظاهراً اقرار است که برای سال ۱۴۰۳ اتفاقاتی رخ دهد و ایندیواریم این قانون غلط هرچه سریع تر لغو شود و به فعالان این بخش کمک کند تا با فراغ بال به فعالیت ادامه دهند. در کشورمان با دو مشکل دیگر از جمله کالایی تقلیبی که در ایران تولید و فروخته می‌شود و کالایی قاچاق مواجه هستیم. به نظر بینده، اگر کالایی تقلیبی در ایران مدیریت شود، بساط کالایی قاچاق هم جمع خواهد شد، ولی متناسبانه همیشه رویکرد حاکمیت، مبارزه با کالایی قاچاق بوده، در حالی که با یاده کالایی تقلیبی هم توجه می‌کردن.

اگر بخواهید مقایسه‌ای در خصوص کالاهای ایرانی با کالاهای خارجی داشته باشید، به چه نکاتی اشاره می‌کنید و آیا کیفیت کالاهای ایرانی با کالاهای خارجی قابل رقابت است؟

به نظر این سوال را باید این گونه مطرح کنید که مقایسه کالایی ایرانی با سیاست‌های امروزی و کالای جهانی؟ به عنوان مثال، ایندیتکس یک مکانی اسپانیایی است که کالاهای خود را نه فقط در اسپانیا، بلکه در تمام دنیا تولید و به فروش می‌رساند؛ بنابراین در این شرایط کالای خارجی معناندارد. سیاست گذاری در کشور ما به گونه‌ای است که برند داخلی باید صفر تا صد کالا را در داخل تولید کند، این در حالی است که کمپانی‌های اول دنیا هم توانستند این کار را نجات دهند. ما که بیشتر اوقات از آن‌ها ایده می‌گیریم و از تجربیات آن‌ها استفاده می‌کنیم، اگر بخواهیم حرفي در بازارهای جهانی داشته باشیم، باید به منابع خارجی دسترسی داشته باشیم از مواد اولیه موردنیاز و برخی از کالاهای را در خارج از ایران تولید کنیم.

آیا سرمایه‌گذاری در صنعت پوشاسک را توجیه پذیرمی‌دانید؟

با این شرایط نشکل داریم، چرا که خوب این سرمایه‌گذاری بسیار طولانی، قدرت خرید مردم بسیار کم و بازارهای ساماندهی نشده است.

فعالیت صنعت پوشاسک چه انتظاری از مسئولان دارد؟

اولین انتظار ما، حذف قیمت گذاری دستوری است که در واقع مهمترین کاری است که باید انجام شود. دومین خواسته فعالان صنعت پوشاسک هم، مبارزه با کالاهایی تقلیبی است. اگر این دو اتفاق رخ دهد، یک جهش بزرگ را در صنعت پوشاسک شاهد خواهیم بود.



مدیر عامل و خالق برنده آرکیو فشن

سرمایه

باید به سمت ایده برود

عارف فغانی

خیلی کم پیش می‌اید که یک فارغ‌التحصیل رشته مهندسی مکانیک با ذوق و علاقه به کتب تاریخی و رشته باستان‌شناسی، ساعت‌های زیادی از عمر خود را صرف این راه کرده باشد و مهمنت از آن، با اتخاذ یک کاملاً جدید، کسب‌وکاری را راهاندازی کند که عامل اشتغال‌زا برای فارغ‌التحصیلان رشته باستان‌شناسی و شاید دیگر رشته‌های علوم انسانی شود. مهندس صدرالدین شریعت‌مداری، مدیرعامل و خالق برند آرکوپشن در گفت‌وگویی با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» از جزئیات چگونگی راهاندازی این برند و ورود خاص خود به صنعت پوشک سخن گفته که مشروح آن از نظر مخاطبان ارجمند است، مگذرد.

با توجه به علاقه درونی، چراز همان ابتدا تحصیل در رشته
باستان شناسی را انتخاب نکردید؟

قبلاً اگر یک فرد رتبه خویی در نکنکور سبب می کرد جزو افراده اصطلاح درس خوان بود، قطعاً مسیر او بالاتخاب یک رشته ای که در فضای عمومی مسیر مطرح بود، مشخص می شد. در دوره مانیز رشته مهندسی مکانیک بررس رزبان ها بود اینکه بعد از رورده دانشگاه متوجه شدم که در میان هم کلاسی هایم افرادی مانند من که علاقه مند به هنر، فلسفه و تاریخ هستند هم پیدامی شود، ازین روسال اول تحصیل در رشته مهندسی یک مجله فلسفی به نام پنتراندانداری کردیم که گویای سمت و سوی عالیق مابود. با توجه به علاقه و کشش درونی به رشته تاریخ نیز دوسال پیش بیهوده این اتفاقات این است که یک فردیه جبهه احساسی و منطقی یک شغل نظر داشته باشد و بینه نیز با توجه به این امراز همان سال های اول دانشگاه به سمت علوم انسانی خصوصاً تاریخ و باستان شناسی رفتم، حتی به خاطر کارم در آن زمان ها یک مجله علمی به نام باستان شناسی سرزمین های مقدس که در امریکا بچاپ رسید، تهیه و مطالعه می کردم.

از چه الگویی در این مسیر استفاده کرده‌اید؟

در دوران آشنایی برندهای خارجی و عملکرد آن‌ها، بسیار کنگکاو بودم که بدانم، در این برندها دقیقاً چه خبر است تا ینکه بعد از آشنایی به این نتیجه رسیدم که هدف اصلی این است که مشتریان به این کارها علاقه‌مند باشند، در حالی که همیشه موفقیت یک برنده باسته به راه اندازی یک تیم بزرگ طراحی نیست. همان طور که پالوپیکاسو به تنهایی نقاشی‌های منحصر به فردی را تصویر کشید و به فروش رساند. با این حال از انسان‌های متعدد با استعدادهای مختلف، می‌توان بیهوده گرفت. به نظر بند، صنعت مد دارای پذیرش عمومی و به نوعی اقبال جمعی است و حتی می‌توان مدرایان نقاشی سیک اکسپرسیونیسم تزیید کرد. دانست: یعنی نقاش و فاعل اثرهای در آن چندان مهم نیست و برداشت هنرمندان از سوژه‌های است. برای مثال، یک نقاش تصویری از



در خصوص سوابق کاری و تحصیلاتی خود توضیحاتی ارائه فرمایید.

بعد از فراغت از تحصیل چند سالی در مینه‌جی‌پلاسکاگاهی و نقی
فعالیت داشتم و ضمن دادن مشاور به برندۀای ایرانی، به عنوان یک طراح
داستان پرداز، وارد صنعت پوشاک شده و در بخش مدیریت مارکتینگ
برندهای اروپایی به فعالیت پرداختم. بعد از آن در سال ۲۰۱۷ مسغول
به راه اندازی کسب‌وکاری در کشور پر تغال شدم و کمپانی فریزهند که
بر گرفته از نام روسنی ترکیک اینه است را تاسیس کردم. پس از مدتی
فعالیت با وجود تمرکز ذهنی بر بخش پوشاک، در صدد تاسیس یک برنده
در خور جایگاه بین‌المللی برای ایران زمین افتادم و با مرور زمان که به
فرهنگ کشور پر تغال و مردمان بسیار خوب آن علاقه‌مند شدم، به یمن
آشنازی با یکی از دوستان و تکمیل مطالعات باستان‌شناسی، زمینه‌تاسیس
برنده آرکیو فشن یا به فارسی "باستان پوش" که در مورد تاریخ فرهنگ و
تتمدن ایران و جهان اطلاعات ارزشمندی را به مخاطبان ارائه می‌داد،
فراهم شد. این برنده، ترکیبی از دو واژه آرکیو و پوش به معنی باستان‌شناسی
و فشن به معنی **مُداست**.

مورد نظر خود دست پیدا کنید، بی نیاز از تبلیغ خواهد بود.

چه زمانی احساس کردید که اهداف و آرزوی شما در تاسیس این برند تحقق یافته است؟

زمانی که تیشرت خط میخی را بر تن مدیر سوزه ارمیتاژ، دو مین موزه بزرگ جهان دیدم، متوجه شدم که به یک واقعیت و حقیقت در موقتیت نزدیک شده ایم، چند رصد احتمال دارد تا چنین آدمی از پوشش یک برنده ایرانی استفاده کند؟ طبیعت این که به قلب ایده اش بسیار نزدیک شده باشد. برندا آر کیو فشن جزو معلو دیرندگان صنعت پوشش ایران است که رفنس مقاله ای دارد و بارهادر پایان نامه های داخلی و خارجی و تحقیقات علمی حتی در مینه نوروساینس از آن نام برده شده است. یعنی برای یک تیشرت باید چندین رفنس مربوط با آن ذکر شود و حتی خود تیشرت در زمرة یک رفنس قرار گرفته است. از سوی دیگر، در این کسب و کار باید بازیان افراد آنچه صحبت کرد؛ یعنی در فرآیند سرمایه گذاری تمرکز روی افراد است، اما این موضوع در کشورمان مغفول مانده و سیل مهاجرت بسیاری از جوانان را در پی داشته است. برای موفقیت از کنار ایده ها باید ساده عبور کرد، چرا که یک ایده ساده شاید روزی به یک بیزینس قدر تمند متنه شود. ندانستن، دلیل بر عدم سرمایه گذاری نیست. متسابقه امروز بیزینس های دلال گونه مانند سرمایه گذاری در خودرو و دلار جای کسب و کارهای مبتنی بر خلاقیت، تولید و ایده پردازی را گرفته است.

چه عاملی در اهاندازی یک برنده اهمیت ویژه ای دارد؟

اگر برنده را به چند دسته تقسیم کنیم و یک دسته از آن محتوای ذهنی و فکری خاصی داشته باشد، مسخن محتوای ذهنی و فکری در درجه اول باید به اصحاب آن یعنی علاقه مندان را ایشود؛ بدین معنی که حلقه اولیه در رشد یک برنده، مشتریان آن هستند که بخشی هر چند کوتاه از زندگی خود اصرار ارتباط باشند و عنوان یک برنده کرده اند. برندا آر کیو فشن نیز با موضوع عامی سروکار دارد که مورد توجه بسیاری از مردم بوده است. برای مثال، خط میخی یک موضوع تخصصی دارد که بسیار مورد توجه باستان شناسان قرار دارد و موضوع اصلی آن نیز این است که در دوره باستان، مردم از این خط استفاده می کردند؛ پس همه مردم می توانند به آن از زاید دید خود نگاه کنند. از این رو برندا آر کیو فشن ها اول زندگی خود را بر این حلقه تمرکز کرده و امروز همچوچن دانشکده باستان شناسی در کشور و شاید در برخی از کشورهای دیگر مانند روسیه، آلمان، بریتانیا و آمریکا نیست که با آن آشنای نداشته باشد.

آیا تاکنون از طرح های باستان شناسی در لباس های این دوره استفاده شده است؟

شاید چنین کاری به عنوان آثار نمایشگاهی و قالب گرته بداری انجام شده باشد، اما اگر واقع بینانه به آن نگاه کنیم، این کار درست مانند این است که از خط میخی در زمان حاضر استفاده شود. به نظر بند، افرادی که این سبک کار می کنند، شاید از چنین شیوه بهره گیرند، اما شرایط امروز با گذشته بسیار فرق کرده و نمی توان توقع داشت که مردم از طرح ها و لباس های قدیمی استفاده کنند. تنها از این لباس هایی توان به عنوان یک مدیا استفاده کرد.

آسمان می کشد که با تصویر نقاش دیگری متفاوت است. شاید دور از باور باشد که نقاشی در زمان حال تصویری خلق کنده سه هزار سال بعد در همان جامعه در بخشی از لباس مردم مورد استفاده قرار گیرد، در حالی که برندا آر کیو فشن چنین کاری انجام داده و در این مسیر اهمیت اثر هنری را از صاحب اثر جدا کرده است. به عبارتی، این برندا برای اثیریک کار مدنیت پیاده کرده و نمایش می دهد و امروز این تصویر روی پوشش اسک، فردا روی لپ تاپ و یا وسایل دیگری استفاده می شود. بدین مفهوم که رویکردی از گذشته وارد زندگی امروز شده و با حرکت مابه عنوان یک آر کیو فشن پوش، تاریخ به حرکت درمی آید.

آیا مشخصه از طرح های ایران باستان استفاده می کنید؟

دوره باستان به یک محدوده جغرافیایی خاص منحصر نمی شود و گاهی می توان از آن تمدن کشورهای مختلف را تعبیر کرد، به طوری که برخی براین باور هستند که خط میخی جایگاهی قدیمی تراز ایران باستان داشته و متعلق به منطقه میان رودان؛ یعنی عراق امروزی بوده است، از این رو فعالیت برندا آر کیو فشن محدود به قلمرو جغرافیایی خاص یا صرفا ایران باستان نبوده است. به عبارتی، مز مشخصی برای این برندا تعریف نشده و هر جایی که با تعبیر نام آن هماهنگ باشد، مخاطب آن است. مصدق این سخن نیز آن است که برندا آر کیو فشن در غرفه نمایشگاه استانبول با استفاده از طرح های باستانی این شهر، مخاطبان ترک را به شدت غافلگیر کرد.

به منظور توسعه فروش در فضای مجازی چه اقداماتی انجام داده اید؟

از آنجایی که مرکز فروش نقش مهمی در تضییف و یا تقویت برنده اداره و به سیاری از پارامترهای اقتصادی مرتبط است، سعی مادر آر کیو فشن بر این بوده که از حضور تنهای در مرکزهای فروش به سمت فضای مجازی و آنلاین پیش رویم، به عنوان مثال، در سه سال گذشته با وجود کرونا، نو سانات قیمت دلار و قوانین محدود کننده، برخی از برندها تحت فشار هزینه ها از رفته و قطعاً اگر برندا آر کیو فشن فاقد پذیرش عمومی بود، در شمار چنین برندهایی قرار می گرفت. از آنجایی که طیف مشتریان این برنده ثابت بوده و کمتر به مغایر جموع می کردد، از این فرصت استفاده شد و فعالیت آن در فضای مجازی رونق گرفت تا اینکه پس از آن، ایده بوتیک موزه به دهن رسید و به منظور طراحی و معماری کسب و کار آن اقداماتی صورت گرفت. در حال حاضر نیز اکثر افراد فعال این بوتیک موزه از فارغ التحصیلان رشته تاریخ هستند و گفت و گوی آن ها با مشتریان علاقمند بسیار جذاب است. در مسیر پیش رو برای رسیدن به مخاطب های بین المللی از پلتفرم های بسیار نوین آنلاین استفاده می کنند.

آیا از طرح های برندا آر کیو فشن در لباس بازیگران استفاده می شود؟

اگر به یک فرد جواهری داده شود، حاضر به خرد کردن آن نیست. تاریخ ایران نیز مانند یک جواهر است که بازیگران و هنرمندان باید خود به دنبال تهیه آن باشند. امروز یکی از افتخارات ماین است که بهترین بالگرهای بازیگران و اینفلوئنسرهای گردشگری از این طرح ها استفاده می کنند و همین جایگزین بسیار مناسبی برای تبلیغ است. اگر محصولی به اصالت

آيابنامه‌اي برای صادرات محصولات دارید؟

کشورمان در دنیای محدود صنعت پوشاسک به سرمی برد که از تکنولوژی روز عقب است. با توجه به این موضوع برند آرکیوشن تصمیمی برای تولید پوشاسک در داخل و صادرات آن ندارد، بلکه این کار در همان کشورهای اروپایی انجام می‌شود. البته باید گفت، فعالیت این برند در محیط‌های آنالین شروع شده و تمرکز آن نیز بر مارکینگ و طراحی است. با این حال کل مواد اولیه از داخل تامین شده و حتی کوچک‌ترین وسیله نیز از خارج وارد نمی‌شود. از سوی دیگر، ضمن جذب کارگران ایرانی مطابق با اصول اخلاقی خود، هرگز با شرکتی که از نیروی کودکان کار استفاده کرده یا متعهد به قوانین نیست، همکاری نمی‌کنیم.

سرمایه‌گذاری در صنعت پوشاسک چه اهمیتی دارد؟

این حوزه یکی از صنایع بسیار مهم و حساس است. به طوری که از ۵۰ نفر اول سرمایه‌گذاری اقتصاد اروپا که همیشه در مجله فوریس معروف می‌شوند، تعداد زیادی از آن ها در این بخش فعالیت دارند. ایرانی‌ها هم از دیرباز در زمینه پوشاسک فعالیت داشته و اهل مد و استفاده از طرح‌های مختلف بوده‌اند. زمانی که ظرفیت و اینده خوبی در این زمینه وجود دارد، باید بستر آن را فراهم کرد؛ درست مانند غذایی که به هیزم نیاز دارد. همان طور که نباید موقع داشته باشیم، بعد از پخت غذا همچنان هیزمی وجود داشته باشد، در سرمایه‌گذاری نیز نباید صرف بر حفظ سود متمرکز بود. در این راستا، عنوان "سرمایه‌گذاران فرشتهای" به این دلیل اطلاق شده که می‌دانند، سرمایه‌آن‌ها دیگر قابل برگشت نیست، اما موقوفیت‌شان دنیایی را تغییر می‌دهد. اگر سرمایه‌ها به سمت ایده‌های نو و قرار است چه اتفاقی بیافتد؟ مایلید شرمنده باشیم که استارت‌آپ‌های مادر تپسی و اسنپ خلاصه شده‌اند.

آیا شرایط سرمایه‌گذاری در این حوزه را فراهم می‌دانید؟

بنده با سرمایه شرکتی به این فعالیت وارد کدم، اما مساله اصلی این است که در کشورمان سرمایه‌ها به سمت ایده‌های نو و به بیانی دیگر،



باتوجه به نبود بستر و شرایط سرمایه‌گذاری، سرمایه‌گذاران رغبتی برای سرمایه‌گذاری در یک ایده خاص نداشتند و جایگاه‌های مناسب تجاری و فکری نیز به درستی تعریف نشده است. با این حال، اگر صنعت پوشاسک به مواد اولیه کافی دسترسی داشته باشد، قطعاً کالاهای خوبی عرضه خواهد کرد، اما متأسفانه از مواد اولیه و تجهیزات باکیفیت خوبی نیست و این بخش شرایط مناسبی برای تولید ندارد. ایران دارای فرسته‌های اقتصادی بی‌شماری است که یک مورد قدمی آن، تولید فرش است که مورد غفلت واقع شده، در حالی که زمانی موجب شگفتی مخاطبان بوده است. با این حال بسیار پسندیده است که کادوی کشورمان به رونالدو فرشی بود که تمدن ایرانی را به رخ دنیا می‌کشد.

آیا می‌توان در صنعت پوشاسک، به اندازه فرش افتخار آفرین بود؟

نمی‌توان ادعا کرد که انحصاری در صنعت پوشاسک، در دنیا به کشور ما تعلق دارد. اما قطعی ام توان در این خصوص فعالیت‌های ثمربخشی انجام داد. رویکرد رشد نباید منحصر به برند آرکیوشن باشد، بلکه همه برندها باید چنین کاری را در کسب و کار خود به ثمر برسانند. به نظر بند، در این خصوص باید فهم مردم را تغییر کند تا شاهد شیوه و ترویج این کار باشیم. اگر نگرش مردم در این خصوص تغییر کند، قطعاً سیاری از کسب و کارها مانند ایرانی‌ها، رستوران‌ها، مراکز خرید... از این ایده در فعالیت خود سود خواهند برد. فکر با مطالعه درست می‌شود اما فهم از این مسئله این‌تفکر دارد و ما باید تفکر درستی داشته باشیم. کشور عربستان با آن عظمت، دیگر در صدد آزمایی از فروش نفت نیست و به سمت تغییر فرهنگ و تمرکز بر ریخش شهرسازی و موزه‌ها رفته، در حالی که هنوز در کشورمان محوطه‌های تاریخی سیار فضای نامناسبی دارد.

به منظور تحول بخشی در عرصه مدد پوشاسک چه اقداماتی انجام شده است؟

چند وقت پیش، نامه‌ای به انجمن و بین‌ندهای پوشاسک ایران ارسال کردند و در آن نوشته که به دلیل تفاوت دیدگاه‌ها، با آن ها ز هیات مدیره آن استعفا می‌دهم، همان طور که در ابتدای اظهار کردند، این صنعت تصویر دارد، اما صدایی برای شنیده شدن ندارد. شاید بند در این انجمن به خوبی ندرخشیدم یا فرسته‌ی برای تحقق برنامه‌هایم نبود، اما مساله اصلی این است که صنعت پوشاسک با همه آن چالش‌ها باید تغییر کند، ولی این انجمن با وجود راهنمایی یک سایت فروش به نام تیپیست موقف به انجام آن نشده است. با این حال هنوز هم در این انجمن فعالیت داشته و ضمن در اختیار قرار دادن تمام دوره‌های آموزشی، تا جای ممکن به آن‌ها کمک می‌کنم،

به عنوان فردی که سال‌ها در صنعت پوشاسک فعالیت دارید،

شاید این سوال درستی نباشد، چرا که آن‌ها اول به نظر می‌کردند و بعد مسئولیت چیزی را می‌بینند. به نظر می‌رسد در خواستاًز مسئولان نیز کاملاً اشتباه باشد. فرض کنید، زمانی یک فرد به دکتر مراجعه می‌کند، معمولاً دکتر موردنظر کمتر صحبت می‌کند و فرد را به آزمایشگاه رجوع می‌دهد؛ اگر او قادر به تشخیص در دنیا شد، نباید به عنوان دکتر داد. عنوان مسئول نیز همین مصدق را دارد. در این میان تنها خواسته‌ای که از آن‌ها می‌توان داشت، این است که اگر مفید نیستند، از سمت خود کنار بروند. ■



در این بخش می خوانیم:

- افزایش ۲۰۷ درصدی سرمایه کنور
- شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر در مسیر تحولات جهانی

شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر

در مسیر تحولات جهانی

مہدی مکی آبادی

معاون توسعه و مهندسی شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

دانش‌بنیان رادر سطح سازمانی دنیاگردند و بهره‌وری را برپایه داشت و با زن تجیره فولاد، شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر نیز در مسیر تحولات جهانی بر اساس مدل‌های اقتصادی نوین گام برمی‌دارد. این شرکت، مدل اقتصادی چرخشی را که برپایه حفاظت بیشتر منابع تجدیدپذیر شکل گرفته، اتخاذ کرده و تاکنون سند این مدل را نیز تدوین کرده است. پیاده‌سازی کامل و بدون نقص مدل اقتصاد چرخشی در هر مجموعه صنعتی، بسیار به میزان دسترسی یک مجموعه به دانش و تکنولوژی روز دنیا بستگی دارد و می‌توان گفت که تولید دانش‌بنیان یکی از ارکان این مدل نیز محاسبه شود. در این اقتصادهای دانش‌بنیان و چرخشی که مانند دو رشته در هم تبین‌داشتند، دانش و اساسی مشترک دارند و می‌توانند به اهدافی مشترک نیز دست یابند. شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر با اتفاق یوین به اهمیت این مساله، رویکرد تولید دانش‌بنیان را یکی از اصول مهم قرار گیری و حرکت در مسیر تحولات جهانی زن تجیره فولاد، قرارداده است. رویکردی که پیش زمینه‌ای را برای شکل گیری اقتصاد دانش‌بنیان و پیاده‌سازی مدل‌های اقتصادی نوین فراهم می‌کند و تسویه‌ای همه جانبه‌ای را برای این شرکت رقمنی زنده.

استقرار یک نظام استراتژیک

تولید دانش، بنیان و همکاری با مرکز علمی و پژوهشی از ملزومات اساسی توسعه سازمانی محسوب می شود زیرا این مهم منجر به تولید محصولات با کیفیت می شود و انعطاف پذیری و توانایی رقابت بین گاهای اقتصادی را در پاسخگویی به نیاز مشتریان افزایش می دهد. علاوه بر این، در پیش گرفتن رویکرد تولید دانش، بنیان حتی می تواند اقتصادی بر پایه دانش را شکل دهد و زنجیره ای کامل از علوم نظری تا تولید و خلق ثروت را بر پایه علوم فنی ایجاد کند. پذیرش، بومی سازی و ساخت داخلی فناوری های پیچیده در نخستین مرحله تولید دانش، بنیان قرار گرفته اند و ایجاد فرهنگ آن در سازمان نیز، مستلزم سرمایه گذاری در پروژه های تحقیق و توسعه است. شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر به منظور پذیرش فناوری های نوورویکرد تولید بر پایه علم و دانش، تحقیق و توسعه را به عنوان اصلی مهم و ضروری دنبال می کند. سیاست گذاری های نظام تحقیق و توسعه این شرکت به گونه ای انجام شده تا بینجام فعالیت های توسعه محور، جایگاه شرکت ادر زنجیره و فولاد گل کشور، ارتقا دهد. در واقع این نظام کاربردی با



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر به عنوان یکی از بزرگترین تامین کنندگان مواد اولیه و ادھریای فولادسازی کشور، در چند سال اخیر رویکردهای خود را به سمت همگام شدن با تحولات جهانی در صنعت فولادو پیاده سازی مدل اقتصاد چرخشی هدایت کرده و پر نامه ریزی های متنوعی را برای حرکت در این مسیر در دستور کار دارد. این شرکت در گام نخست نسبت به استقرار نظام های مدیریت کیفیت محصول، تحقیق و توسعه... اقدام کرده است و در فرآیندها و برنامه های هر یک از سیستم های مدیریتی از دانش، توان و تخصص داخلی بهره مند می شود. کلیه اقدامات و سرمایه گذاری های شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر منجر به تحقق رویکردهای دانش بنیان، تقویت دانش و توان داخلی و در نهایت، دستیابی به مدل اقتصادی چرخشی و در عین حال دانش بنیان می شود.

مدل های اقتصادی، ابزارها و شیوه هایی برای همسوی با تحویلات و دستیابی به الگوهای تولید و مصرف جهانی محسوب می شوند که در سال های اخیر بیشتر مورد توجه قرار گرفته اند. اقتصاد دانش بنیان به عنوان یک مدل اقتصادی نوین، تقویت دانش و علوم روز اپایه و اساس رشد و توسعه قرار می دهد تا پیش فرتهای چشمگیری را در حوزه های مختلف و در سطح کلان ایجاد کند. ایجاد و تثبیت این مدل اقتصادی در ابعاد کلان (اقتصادی، صنعتی و...) مسئلتزم آن است که بنگاه های اقتصادی به عنوان، صهر مهای اصلی، بیکره اقتصاد، روبکر دهای تولید

بهینه از محصولات جانی خطوط تولید در دستور کار قرار می گیرد و این امر می تواند از دست رفتن مواد اولیه راه حداقل بر ساندویه خلق ارزش افزوده کمک شایانی کند. استفاده بهینه از ضایعات و محصولات جانی در مقیاس صنعتی به جز هدر رفت مواد اولیه و ارزش آفرینی، از جنبه های دیگری از جمله اشتغال زایی و به حداقل رساندن آводگی های زیست محیطی نیز اهمیت دارد و موجب تسهیل در تحقق اهداف و برنامه های مدل اقتصاد چرخشی در این شرکت می شود.

به طور کلی مدل اقتصاد چرخشی و اقدامات شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر در این حوزه دستاوردهای همه جانه ای را برای این شرکت به ارمغان می آورد، به طوری که می تواند آن را به یک مجموعه صنعتی پایدار در زنجیره فولاد تبدیل کند. اتخاذ روش کدهای دانش بنیان موجب شده است تا شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر در چشم اندازهای بلندمدت خود افزایش طرفیت تولید آهن اسفنجی و توسعه و تکمیل سبد محصولات را تکیه بر توان و تخصص داخلی برنامه ریزی کند. تنوع بخشی به محصولات افزایش طرفیت تولید با رویکرد تولید دانش بنیان بر نامه ریزی هدفمند و استراتژیکی برای توسعه به شمار می آید که توان رقابتی شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر را همگام با تحولات دانش و علوم روز دنی افزایش می دهد.

آغاز توسعه از طریق گل گهر

منطقه گل گهر به عنوان منطقه ای که واحد های صنعتی و معدنی متعددی را در خود جای داده است، از پتانسیل بالای برای سرمایه گذاری و شکل گیری شرکت های دانش بنیان برخوردار است. بر همین اساس، شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر به عنوان مجموعه ای با ظرفیت بالای تولید محصول، نه تنها می تواند همکاری خود را با شرکت های دانش بنیان گسترش دهد، بلکه با رویکردها و برنامه های در دستور کار و همچنین سرمایه گذاری هایی که در حوزه تحقیق و توسعه انجام می دهد، می توان انتظار داشت که این شرکت در آینده به یکی از شرکت های دانش بنیان در سطح کشور تبدیل شود. در این راستا شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر برنامه ها و استراتژی های خود را به گونه ای دنبال می کند که ابتداء دانش بومی استان کرمان بهره مند شود و از توان و تخصص مهندسان این ناحیه برای تحقق اهداف و چشم اندازهای خود استفاده کند. در واقع شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر استحکام پایه های دانش بنیان را از استان کرمان آغاز کرده است و سپس آن را به تمام ظرفیت و توان داخلی در کشور گسترش می دهد. به این ترتیب سرمایه گذاری های انجام شده توسعه این شرکت در وله نخست در جهت تقویت توانایی دانش و بهبود اقتصاد محلی به کار گرفته می شود و در بلندمدت چشم اندازهای اقتصاد دانش بنیان را در سطح ملی محقق خواهد کرد. ■

هدف مدیریت بهای تمام شده، افزایش تولید محصول، مدیریت کارآمد دارایی های فیزیکی، توسعه سبد محصول، هوشمندسازی، استفاده بهینه از ضایعات در راستای اقتصاد چرخشی و به طور کلی آینده پژوهشی، تحلیل تکنولوژی های روز دنیا در صنعت فولاد و حرکت همگام با تغییر صنعتی چهارم شکل گرفته است. در این راستا اولویت های پژوهشی تحقیق و توسعه شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر بررسی و ارزیابی قرار می گیرند و سپس همکاری های لازم با شرکت ها و مراکز دانش بنیان صورت می پذیرد. این شرکت تاکنون در حوزه های مختلف مانند تامین مواد اولیه در زمان مناسب و با کیفیت بالا، به حداقل رساندن زمان ابیارش کالا، مدیریت تامین، تولید پایدار محصول و تامین برخی از قطعات استراتژیک، همکاری خود را با شرکت های دانش بنیان تقویت کرده است.

دستاوردهای چند جانبه

ایجاد، تثبیت و ترویج فرهنگ مشتری مداری به عنوان یکی از حوزه های حائز اهمیت در کسب و کار، مستلزم چاپک سازی و افزایش توانایی سازمان در پاسخ به نیاز مشتریان است. موضوعی که شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر با در نظر داشتن آن، افزایش کیفیت محصولات را با برورسانی تجهیزات و ماشین آلات، تامین قطعات استراتژیک و انجام عملیات نگهداری و تعمیرات (نت) در زمان مناسب دنبال می کند. از طرفی، پارامترهای کیفی و کمی محصول توسط کارشناسان و متخصصان کنترل کیفی این شرکت به طور مستمر ارزیابی و بررسی می شود. از مهمترین پارامترهای برای انجام کنترل کیفیت محصول می توان به درصد متالیزاسیون، میزان آهن سنجیده می شوند. مدیریت کنترل کیفیت کربن و درصد نرم اشارة کرد که همه این شاخص ها بر اساس معیارها و استانداردهای ملی و جهانی سنجیده می شوند. مدیریت کنترل کیفیت محصول یکی از مهمترین موضوعاتی است که در شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر با تکیه بر دانش و تخصص متخصصان و دانشمندان ایرانی وارانه راهکارهای علمی و کاربردی انجام می شود. این مساله منجر به کاهش ضایعات و بازدهی بالای تولید می شود. با این حال، در فرآیند تولید محصولات جانی و تولید ضایعات امری اجتناب ناپذیر است. شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر به منظور به حداقل رساندن ضایعات و استفاده از محصولات جانی در کارخانه ها، نقشه راه و برنامه هایی را تدوین کرده که می توان آن را گام بلندی در راستای پیاده سازی مدل اقتصاد چرخشی در راستای استفاده حداکثری از منابع و مواد الکترونیک متحولانه در تولید برآورد. بازیافت ریزدانه گندله و لجن آهن اسفنجی از جدیدترین و مهمترین پروژه های در دستور کار شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر هستند که مطالعات میدانی و تولید نمونه اولیه از محصولات جانی در مقیاس آزمایشگاهی آغاز شده است. در صورتی که این پروژه ها در فاز پایلوت به نتایج مطلوبی دست یابند، احداث خط صنعتی برای استفاده



در مجمع عمومی فوق العاده شرکت صيانور تصویب شد

افزایش ۲۰۷ درصدی سرمایه کنور

المیرا اکرمی

گفتنی است که ششم شهریور ماه امسال، شرکت توسعه معدنی و صنعتی صيانور از پیشنهاد هیات مدیره به مجمع عمومی فوق العاده درخصوص افزایش سرمایه خبر داده بود که حالا پس از گذشت حدود ۵ ماه، این موضوع محقق شده است.

صيانور؛ بزرگ ترین تولیدکننده سنگ آهن غرب کشور
شرکت معدنی و صنعتی صيانور، بزرگترین تولیدکننده فرآوردهای سنگ آهن در غرب کشور است که از مرحله اکتشاف، استخراج، فرآوری سنگ آهن تا تولید محصولات کنسانتره و گندله دانه بندی فعالیت دارد. این شرکت دارای یک کارخانه کنسانتره سازی با ظرفیت یک میلیون تن در معدن شهرک کردستان و کارخانهای دیگر در کنار معدن همدان با ظرفیت ۵۵۰ هزار تن است که هر دو مشغول به تولید هستند.

سنگ آهن دانه بندی این شرکت، در معدن بابا علی، گلالي و مجموعه معدن شهرک و کور کور در استان های همدان و کردستان تولید می شود. محصول سنگ آهن دانه بندی معدن با مشخصات کیفی مطلوب به عنوان خوارک مصرفی کارخانه های کنسانتره سازی صيانور مورد استفاده قرار می گیرد.

مجموعه معدنی و صنعتی صيانور دو کارخانه کنسانتره سازی و گندله سازی هم در استان همدان دارد. زنجیره تولید در این استان از مرحله تولید سنگ آهن دانه بندی تا تولید کنسانتره آهن و نهایت گندله آهن به صورت پیوسته فعال است. محصول گندله باویزگی های کیفی مطلوب به عنوان خوارک مصرفی، در اختیار کارخانه های فولاد کشور قرار می گیرد. علاوه بر این، زنجیره تولید این مجموعه معدنی در استان کردستان از مرحله تولید سنگ آهن دانه بندی فعال است و تا مصرف آن به عنوان خوارک کارخانه کنسانتره سازی بیجار و سایر پروژه های این مجموعه راه اندازی کارخانه گندله سازی بیجار و سایر پروژه های این مجموعه در مراحل تکمیلی زنجیره قرار دارند. در این میان، افزایش ظرفیت تولید کارخانه های صيانور از دیگر برنامه های توسعه ای این مجموعه به شمار می آید.

سهام این شرکت از تاریخ ۲۸ فروردین ماه ۱۳۹۱ در بازار فرابورس عرضه عمومی شده است. سرمایه اولیه صيانور بالغ بر ۵۰۰ میلیون ریال بود و در ادامه روند تغییرات، از "تامین مواد اولیه فولاد صيانور" به "توسعه معدنی و صنعتی صيانور" تغییر یافت. در حال حاضر شرکت توسعه معدنی و صنعتی صيانور جزو واحد های تجارتی فرعی شرکت سرمایه گذاری توسعه معدن و فلزات (سهامی عام) است. ■

به دنبال برگزاری مجمع عمومی فوق العاده شرکت توسعه معدنی و صنعتی صيانور، افزایش ۲۰۷ درصدی سرمایه این شرکت به تصویب رسید. اکنون با این مصوبه، سرمایه این شرکت از یک هزار و ۳۷۷ میلیارد تومان به ۳ هزار و ۹۳۰ میلیارد تومان افزایش بافته است. در این مجمع که با مشارکت حداکثری سهامداران برگزار شد، افزایش ۲۰۷ درصدی سرمایه این شرکت، از محلهای سودانباشت، مطالبات حال شده و آورده سهامداران مورد تصویب قرار گرفت. این افزایش سرمایه در راستای اجرای طرح توسعه پروژه گلالي، مشارکت در افزایش سرمایه شرکت های سرمایه بندی، جبران مخارج مشارکت در افزایش سرمایه شرکت ها و جبران مخارج شرکت های سرمایه پذیر انجام شد.

پایان احداث پروژه گلالي در ۱۴۰۴

در ابتدای این مجمع، علیضا موسوی، مدیر عامل شرکت توسعه معدنی و صنعتی صيانور (کنور) با اشاره اینکه پروژه گلالي با ظرفیت ۲ میلیون تن کنسانتره سازی در حال ساخت است، دوره تکمیل این پروژه را ۳۳ ماهه عنوان کرد و افزود: پایان ساخت پروژه گلالي در اوخر سال ۱۴۰۴ و دوره بهره برداری آن ۲۰ ساله خواهد بود. در این میان، مکاتب ای جهت افزایش ظرفیت به ۲/۵ میلیون تن انجام شده و یک تقاضای ۲/۵ میلیون تنی هم در معدن شهرک ارائه شده که در صورت موافقت با آن، ظرفیت به ۵ میلیون تن خواهد رسید.

به گفته مدیر عامل صيانور، هزینه طرح گلالي ۷۹۰ میلیارد تومان برآورد

شده در حالی که برنامه استخراج ۴۰ هزار متری در سال جاری برای این

طرح پیش بینی شده بود، اما این شرکت عملکرد بهتری را به ثبت رسانده

و به استخراج ۷۵ هزار متری رسیده است.

موسوی با تکید بر سودا و بودن کارخانه کنسانتره از دستیابی به ذخیره خوب

در این طرح بزرگ دارد.

تغییر در ساختار صيانور

مدیر عامل صيانور بالاعلام تغییر در ساختار شرکت و تعیین معاونت برای پروژه های توسعه ای، پروژه صبالمید غرب را به عنوان بروژه قدیمی این شرکت دانسته و تصریح کرد: از آنجا که در خریدهای خارجی، انتقال اعترافات بسیار سخت و زمان بر است، در سال ۱۳۹۸ عملیات اجرای اتحام و کابل کشی را جلو ترا اجرا کرده ایم تا بعد از رسیدن دستگاه ها، آن هارا سریع نصب کنیم. وی اظهار کرد: نامه درخواست ارزش گذاری سهام امید غرب، تهیه و تدوین شده و در بررسی های مربوط به نقل و انتقال سهام، به حفظ منافع سهامداران حقیقی که شرکت های شان سهامدار این پروژه هستند، توجه بسیاری شده است.



شرکت معدنی و
صنعتی صيانور
بزرگ ترین تولیدکننده
فرآوردهای سنگ
آهن در غرب کشور
است که از مرحله
اکتشاف، استخراج،
فرآوری سنگ آهن
تا تولید محصولات
کنسانتره و گندله
دانه بندی فعالیت دارد



گفت و گوی اختصاصی با محمود پیشعلی

در این بخش می خوانیم:

- سناپک؛ ارائه دهنده بسته بندی های ماندگار
- کمبود نیروی کار ماهر؛ دغدغه صنعت چاپ است
- دور شدن صنعت چاپ از امکان سرمایه گذاری های جدید

رييس هييات مدیره چاپ فرارنگ آریا

دليپ
رسماني

کمبود نیروی کارماهر دغدغه صنعت چاپ است

محمد جعفری

چاپخانه فرارنگ آریا ز سال ۱۳۸۲ و با یک ماشین چاپ، فعالیت خود را آغاز کرد و به تدریج و با توسعه سرمایه گذاری، کارخود را استریش داد. محمود پیشعلی که هم‌اکنون ریاست هييات مدیره چاپ فرارنگ آریا را بر عهده دارد، در ابتداء همراه ۴ سرمایه‌گذار و شریک دیگر، شروع کار این چاپخانه را رقم زد و از آن ۵ نفر، در حال حاضر ۳ نفر در هييات مدیره آن باقی مانده‌اند. این فعال صنعت چاپ، آموزش نیروی کار را ز دغدغه‌های اصلی این صنعت می‌داند و سخت بودن سرمایه‌گذاری و عدم نوسازی ماشین‌آلات چاپ را از دلایل اصلی عقب‌ماندگی صنعت چاپ ایران ارزیابی می‌کند. گفت و گویی ما با این فعال صنعت چاپ را در ادامه می‌خواهیم.

باشد، ولی خارجی‌ها هم چاپخانه‌های درجه یک و دو و سه دارند و ما هم از چاپخانه درجه یک آن‌ها بهتر کار نمی‌کنیم، اما کیفیت کارماهر چاپخانه‌های درجه دو و سه خارجی‌ها مطلوب‌تر است.

آیا این مجموعه به اهداف موردنظر خود دست یافته است؟

این مجموعه تاکنون به بخشی از اهداف مدنظر خود رسیده است. آچه که باعث موقیت نسبی مادر فرارنگ آریا شده، همکاری شرکا و پذیرفتن نظرات بنده در تولید بوده که می‌توانم آن را بسیار کمک کننده تلقی کنم، در واقع دلیل اصلی پیشرفت ما این است که شرکا، مانع جلوی پای بنده نگذاشتند و این نکته بسیار مهم‌تر در موقیت این مجموعه محسوب می‌شود که در روند تولید و پیشرفت پروره، مانع نداشته‌ایم.

دستاوردها و موقیت‌هایی که این مجموعه در زمان

مدیریت شما داشته، چه مواردی بوده است؟

یکی از موقیت‌های ما این است که حدود ۱۶۰ نفر در این مجموعه اشتغال به کار دارند که همگی بیمه و بیمه تکمیلی هستند و از کار رضایت دارند. حقوق و دستمزد همکاران ما زیک کارگر و کارمند معمولی بیشتر است و بکمی دریافت می‌کنند. دیگر موقیت ما این است که با سرمایه‌گذاری، ماشین‌آلات چاپ جدید را وارد کرده‌ایم که در خاورمیانه مشابه آن وجود ندارد و بسیار پیشرفت‌های قدمداد می‌شود که کاملاً بازسازی شده و به زودی شروع به کار خواهد کرد.

مشتریان فرارنگ آریا چه شرکت‌هایی هستند و برای

جلب رضایت آن‌ها چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

اکثر مشتریان ماشرکت‌های بزرگ دارویی، صنایع بهداشتی و سلولزی، و صنایع آرایشی و بهداشتی داخلی هستند که در ایران فعالیت می‌کنند و حساسیت زیادی روی کیفیت تولید دارند. مجموعه فرارنگ آریا برای رضایت مشتریان، اقدامات تکمیلی تسهیل تولید و آموزش پرسنل مهرب را تجام داده و در راستای تولید، اقدام به تاسیس آرماشگاه مجهز به وسائل کنترلی مدرن و گران قیمت و فراهم کردن امکانات حضور آسان ناظران چاپ برای سفارش‌ها کرده است.



چاپخانه فرارنگ آریا با چه هدفی آغاز به کار کرد؟

در ابتداء هدف گذاری این چاپخانه، انجام فعالیت در دو حوزه نشر و بسته‌بندی بود. در آغاز کار نشر را شروع کردیم، اما در همان مقطع زمانی، کار نشر ضعیف شد و تعداد مجلات کاهش یافت. در ادامه وارد فعالیت بسته‌بندی شدیم و بینه‌بیانی از چاپخانه‌های دیگر هم وارد این حوزه شدند، ولی ما کمی زودتر وارد این مقوله شدیم. مادر گذشته به صورت موردنی، کار بسته‌بندی را نجات‌گیری می‌دادیم، اما در ۱۰ سال اخیر به صورت جدی این کار را دادم و از فعالیت در بخش نشر فارغ شدیم. در همین راستا ماشین‌آلاتی که مربوط به کار نشر بود را کار گذاشتیم و در قسمت چاپ و بسته‌بندی شروع به فعالیت کردیم که همراه با موقیت بود. پس از مدتی، یک سیستم غیر متعارف به نام چاپ هیبرید را که در ایران تولید نمی‌شد، آغاز کردیم، چاپ هیبرید، خیلی پیچیده نیست، ولی تمیز در آوردن آن، یک هنر است که به موقیت ما کمک بسیاری کرد تا بتوانیم در بازار، جایگاه خوبی به دست آوریم. در ابتدای لاش‌های را برای تهییه مواد اولیه، انجام تست‌های مختلف و بررسی نمونه‌های خارجی صورت دادیم و حتی سعی کردیم که از خارجی‌ها بهتر کار کنیم؛ البته شاید این حرف برای برخی خنده‌دار





در حال حاضر

هزینه‌هایی مانند حقوق کارگران و کارمندان افزایش زیادی داشته، چاپخانه‌هایی که حجم کارشان کاهش می‌باید، دچار مشکلات بسیاری می‌شوند و اگر این بحران تا چند ماه بعد ادامه پیدا کند، شرایط برای آن‌ها بسیار سخت‌تر خواهد شد

داشت. مادر چاپ فارزنگ آریا شرایطی را برای نیروهای انسانی فراهم کرده‌ایم که آن‌ها حرفه‌ای شوند و شاید در جای دیگر نتوانند، این‌گونه عمل کنند. موضوع آموزش، دغدغه صنعت چاپ است. البته در گذشته، کلاس‌های آموزشی گذاشته شد، اما چاپخانه‌ها استقبال چندانی از آن نکردند. به نظر می‌رسد که در آن زمان، نیاز به آموزش وجود نداشت و هم‌اکنون که نیاز است، جایی برای آموزش وجود ندارد. آموزش این نیست که به نیروی کار، الفای چاپ را یاد‌هند، بلکه پرسنل باید وارد کار شوند و برای حرفاًی شدن، روی ماشین آلات چاپ کار کنند. البته شوند و برای حرفاًی شدن، گران‌قیمت هستند و اگر کارگر به آن‌ها ضربه بزند، خسارت زیادی وارد می‌شود، ولی تازمانی که ماشین چاپ را در اختیار کارگر نگذارید و مقداری کار باطله نکند، چیزی یاد نمی‌گیرد و اصطلاحاً وسیاستی کار نمی‌شود؛ بنابراین می‌توانم بگویم که اغلب چاپخانه‌های نیروی کار ماهر ندارند.

کشور ما در صنعت چاپ قوی است، اما نسبت به صنعت بسته‌بندی عقب افتاده محسوب می‌شود. علت این موضوع را در چه می‌دانید؟

ایران در صنعت چاپ نسبت به برخی از کشورهای اطراف و همسایه جلوتر است، اما مثلاً نسبت به بی‌این‌گونه نیست و آن‌ها پیش‌فتنه‌تر هستند، چرا که سرمایه‌گذاری در آنجا آسان است و به راحتی تسهیلات پرداخت می‌شود. رمز پیشرفت در صنعت بسته‌بندی آن است که ناوگان و ماشین‌های بسته‌بندی نوسازی می‌شوند، اما چند سالی می‌شود که ماشین چاپ نو، جدید و مدرن وارد کشورمان نشده و علت آن هم، سخت بودن سرمایه‌گذاری در صنعت چاپ است.

عملکرد اتحادیه چاپ را چطور ارزیابی می‌کنید؟

اتحادیه چاپ در سال‌های گذشته با فراز و نشیب‌های سختی روبرو بود و کیفیت ارتباطات آن با اعضا، ضعیف بوده است. البته تیم فعلی اداره کننده اتحادیه، به شکل متفاوتی آغاز به کار کرد و برای امور وزارت‌خانه‌های مرتبط، فعالیت‌های زیادی انجام داد که درباره موثر بودن این فعالیت‌ها، باید اعضا اظهار نظر کنند. متأسفانه اخیراً جنگ اداری و لفظی بین اتحادیه، وزارت ارشاد، تعاونی چاپ و اتحادیه و تعاونی لیتوگراف، بالاگرفته است. این موضوع حتی در عقب افتاده‌ترین کشورها هم دیده نشده و متأسفانه واحدهایی که باید دست به دست هم بدهند و کمک به صنف داشته باشند، باهم در تضاد هستند. ■

به منظور توسعه فعالیت‌های خود چه برنامه‌هایی دارید؟

برنامه سال جاری فارزنگ آریا در دو ماه آینده، تکمیل پروژه سالن جدید چاپ و سالن دایکات است که ماشین جدید چاپ در حال نصب است و به زودی راه‌اندازی خواهد شد. به اعتقاد بند، با توسعه تولید و حفظ کیفیت و با داشتن مشتریان فعلی و جذب مشتریان جدید متقاضی کیفیت درجه یک، فارزنگ آریا آینده روشی خواهد داشت. همچنین طرح توسعه چاپ این مجموعه شامل موارد مختلفی می‌شود و برای تحقق آن‌ها، اقدامات گوناگونی در حال انجام است. ساخت و تکمیل سالن جدید ۴ هزار متری خارج از مجموعه برای نصب ماشین رول چاپ جدید، بیل وارد کردن چند ماشین جدید رول و تجهیزات آن برای شروع جدیدی در صنعت لیبل، از جمله اقدامات توسعه‌ای در نظر گرفته شده برای فارزنگ آریا است.

شرایط تیرازهای صنعت چاپ چگونه است؟

در ایران ارزش و هنر چاپخانه به این است که تیراز کارش بالا باشد، ولی معمولاً تیرازهای محدود است. به عنوان مثال، در کشورهای اروپایی برای یک شرکت تولید کننده بیسکویت یا شکلات، طراحی خیلی حساب شده و زیبایی انجام می‌شود و این شرکت به یکباره تولیدات خود را به شکل اساسی و پر تعداد وارد بازار می‌کند که یا موفق به تصاحب بازار می‌شود و یا شکست می‌خورد و کسب و کار خود را جمع می‌کند. در ایران، شرایط بر عکس است و هر شرکتی تعداد کمی از تولیدات خود را روانه بازار می‌کند و اگر کسب و کارش رونق بگیرد، آن را دادمه می‌دهد.

چه نظری در خصوص رکود در صنعت چاپ دارید؟

امسال مقداری رکود در بازار ایجاد شده، ولی در حدود ۵ دهه گذشته همواره وجود داشته است، به طوری که در برخی از مقاطع، یکباره بازار کارگردانی شده و دوباره رونق گرفته است. با توجه به اینکه در حال حاضر هزینه‌هایی مانند حقوق کارگران و کارمندان افزایش زیادی داشته، چاپخانه‌هایی که حجم کارشان کاهش می‌باید، دچار مشکلات بسیاری می‌شوند و اگر این بحران تا چند ماه بعد ادامه پیدا کند، شرایط برای آن‌ها بسیار سخت‌تر خواهد شد.

گفته می‌شود که صنعت چاپ و بسته‌بندی، نیروی کار ماهر و مجروب ندارد. آیا این موضوع درست است؟

بله درست است؛ نیروی که در مجموعه ماکار می‌کند، در جریان سیستم تولیدی ماتوانایی فعالیت دارد و اگر اورا از این جریان تولید جدا کنیم وارد جریان دیگری کیم که با سیستم ماتفاقاً دارد، دیگر کارایی نخواهد



دور شدن صنعت چاپ از امکان سرمایه‌گذاری‌های جدید

سید عدالت جو

رویس هیات مدیره چاپ و نشر نگارستان، یکی از مشکلات اساسی صنعت چاپ را دست اندازه ها و موانع ایجاد شده از سوی دولت می داند. فرزان قاسمیلو که به واسطه شغل پدری، وارد عرصه چاپ شد، معتقد است که بیوی حمایت های دولتی در کنار عدم ارائه تسهیلات بانکی، به چالش بزرگی برای این صنعت تبدیل شده است. به گفته وی تسهیلات بانکی، چالش همیشگی صنعت چاپ بوده که سختی کار را افزایش داده و تاکید می کند که در این میان، قیمت و نوسانات دلار و نبود چشم انداز روشن از آینده، امکان سرمایه گذاری های جدید بخش خصوصی در صنعت چاپ را ممکن نایاب نماید. این فعال صنعت چاپ در گفت و گو با ماهنامه «دنیای سرمایه گذاری» ب این اعتقاد است که به دلیل بیمار بودن اقتصاد، چشم اندازی برای سرمایه گذاری در این صنعت وجود ندارد، مگر اینکه استراتژی دولت تغییر کند. مژروح این مصاحبه از نظر خوشنده اگر ارجمند می گذرد.

و آتالیه طراحی ایجاد کرده بود، طرز فکر شیسته تروی آتلیه طراحی و ارائه خدمات صفر تا صد به شرکت ها بوده است. البته این موضوع تاکنون ادامه پیدا کرده، به طوری که شرکت نگارستان به صنایع دست اول وصل است و با دفاتر تبلیغاتی کمتر کار می کند؛ یعنی سفارش کار را به صورت مستقیم از مشتری می گیری و خدمات طراحی متمایزی ارائه می کند.

مشتریان چاپ و نشر نگارستان، کدام شرکت‌ها و نهادها هستند؟

غلب مشتریان چاپ نگارستان، شرکت‌های دارویی، آرایشی و بهداشتی هستند. از آنچه که بیشتر تخصص مادر حوزه بسته‌بندی و بهداشتی و خصوص جعبه است، از گذشته شرکت‌های آرایشی، بهداشتی و دارویی، مشتریان اصلی این شرکت بودند و بیشتر از سایر شرکت‌ها با چاپ و نشر نگارستان تعامل کاری داشتند. این در حالی است که شرکت‌های غذایی، قطعه‌سازان و سایر صنایع، سهم کمتری در میان مشتریان نگارستان نسبت به شرکت‌های آرایشی، بهداشتی و دارویی دارند.

مهمترین اهداف این مجموعه چیست و آیا تاکنون به اهداف مدنظر تان دست یافته‌اید؟

تادهودی به و تاحدودی هم خیر. بخشی از اهداف ما محقق نشده که دلیل اصلی آن به موانع و دست اندازه هایی بازمی گردد که همیشه دولتها پیش بای تمام تولید کنندگان و خدمات دهنده های می گذارند و مانع پیشرفت می شوند. بدغیرم تمام سختی های کار در ایران، ولی قطعه اماز ۴۵ سال پیش تاکنون، ارتقا و توسعه زیادی در این مجموعه خ داده است. سرمایه گذاری هایی که در حوزه کارگاهی و ارائه خدمات گسترش دهنده همچنین قسمت آتلیه و طراحی صورت گرفته، تحقق برخ از اهداف ایرانی مامسیس کرده است.

رقوابت با دیگر برندها است؟



درباره فعالیت شرکت چاپ و نشر نگارستان توضیح دهید.

این شرکت از سال ۱۳۵۷ به شکل صنفی وارد عرصه چاپ شده است. پدربرزگم و عموهای بنده همگی در صنعت چاپ فعال بودند. پدربرزگم در زمان دوران پهلوی، رییس چاپخانه ارتش بود و عموهای بنده هم بعضاً لیتوگرافی داشتند. پدرم هم فعالیت خود را در لیتوگرافی قاسم‌لو که متعلق به عمومیش بود و از قدیمی ترین لیتوگرافی‌های ایران است، آغاز کرده بود. شرکت چاپ و نشر نگارستان از ابتدای یک کارگاه کوچک شروع به فعالیت کرد و فعالیت اولیه این مجموعه تا امروز در زمینه چاپ افسست بوده و به تدریج کار خود را رفقاء داده است. حدود ۱۸ سال پیش هم بنده و برادرم وارد عرصه چاپ شدیم و فعالیت در نگارستان را آغاز کردیم. حدود پنج سال است که این شرکت به فعالیت در حوزه چاپ دیجیتال هم وارد شد، اما همان طور که گفتم، فعالیت اصلی چاپ نگارستان در زمینه چاپ افسست است.

عمده فعالیت های این شرکت در چه بخش هایی است؟
از آنجا که پدرم در چند سال اولیه فعالیت، چاپ به معنای دستگاه نداشته

از آنجاکه ماشین آلات اغلب چاپخانه‌ها، از برندهای به نام خارجی است، بحث رقابت بیشتر به سلیقه مدیران و اپراتورها مربوط می‌شود، چراکه صنعت چاپ بیشتر جنبه هنری دارد؛ لذا از یک جایی به بعد، سلیقه اپراتور، طراح و مدیریت تاثیرگذار است. تولیدات نگارستان، قابلیت بسیاری برای رقابت با سایر برندهای دارد و خودمان رادر سطح بالای کیفیت می‌دانیم، از نظر قیمت هم قطعاً ارزان ترین چاپخانه نیستیم، اما گران‌ترین هم قلمداد نمی‌شویم.

در ارتباط با جلب رضایت مشتریان و در استای دستیابی به فناوری‌های روز چه برنامه‌هایی دارید؟

ما به واسطه کارهای دست اولی که با شرکت‌ها انجام می‌دهیم و بیشتر به مدیران عامل و نفر اول شرکت‌ها وصل می‌شویم، رابطه بسیار خوبی با مشتریان خود داریم، برخی از مشتریان بیش از ۱۵ سال است که با ما کار می‌کنند و سعی ماهم بر این است که آن‌ها را لحاظ زمان تحویل، کیفیت و تاحدوی قیمت راضی نمکه داریم و تمام تلاش مان این بوده که از این مسیر، به مشتریان نزدیک شویم، درباره فناوری‌های جدید هم به این صورت بوده که به دلیل بالا بودن هزینه خرید ماشین آلات چاپ، در برخی از دوره‌ها به راحتی تسهیلات ارائه و از سوی دولت‌های وقت از تولیدی‌ها حمایت می‌شد و با توجه به این شرایط، ما هم اقدام به سرمایه‌گذاری در خصوص کسب فناوری‌های جدیدی کردیم، واقعیت این است که از سال ۱۳۹۷ تاکنون سرمایه‌گذاری بزرگ جدیدی در این شرکت صورت نگرفته و به دلیل عدم قطعیت در ادامه چشم‌انداز بازار، سرمایه‌گذاری‌ها برای کسب فناوری‌های جدید، کوچک بوده است.

به نظر شما ماشین آلات موجود در کشور باعلم و تکنولوژی روز مطابقت دارد و آیا شرایط سرمایه‌گذاری در صنعت چاپ فراهم است؟

ماشین آلات چاپ در سایر کشورها، بسیار به روزتر از ایران است و به اعتقاد بند، از نظر بدرود بودن ماشین آلات با یک اختلاف ۲۰ درصدی نسبت به بقیه کشورها اقرار داریم، به همین اساس با علم روز فاصله بسیاری داریم، زیرا واردات ماشین آلات جدید و سرمایه‌گذاری‌های به روز در صنعت چاپ، واقعاً برای بخش خصوصی هستند که می‌توانند ماشین آلات چاپخانه‌های کمی در بخش خصوصی هستند که می‌توانند ماشین آلات خود را به روز کنند. در واقع با توجه به قیمت دلار، عدم راهه تسهیلات بانکی و نبود حمایت از طرف دولت، سرمایه‌گذاری‌های جدید در صنعت چاپ امکان پذیر نیست، حدود یک سال است که شرایط بازار و قیمت‌ها تاحدودی بهتر شده، اما در ۵ سال گذشته تعریف‌ها بسیار پایین بود؛ به خصوص تعریف دستمزدها در صنعت چاپ افست که نسبت به چاپ‌های دیجیتال و فلکسیو سرمایه‌گذاری در صنعت چاپ، واقعاً استگاهی به حمایت دولت دارد که بخشی از این حمایت‌های باید از طریق پرداخت تسهیلات بانکی به فعالان این صنعت باشد که همیشه با چالش‌های زیادی مواجه بوده‌اند.

به عنوان یک فرد با تجربه در صنعت چاپ، چه توصیه‌ای به مدیران این حرفه دارید؟

توصیه بند، اتحاد صنفی و یکپارچه‌سازی قیمت‌ها است تا واسطه‌ها کمتر امکان فعالیت داشته باشند و چاپخانه‌ها بتوانند به مشتریان نهایی،



مدیر توسعه بازار برنده سنا پک مطرح کرد

سپاهان پاک

سپاک

ارائه دهنده بسته‌بندی‌های ماندگار

المیرا اکرمی

سنا پک، مجموعه‌ای است که با ایده ارتقای برنده بسته‌بندی‌های ماندگار و هدیه‌ای شکل گرفت. این برنده، پیشرو و پرچمدار تولید هاراد باکس‌های باکیفیت به شمار می‌آید و باید از آن به عنوان تولیدکننده جعبه‌های فاخر، ماندگار و خلاق یاد کرد. در گفت‌وگوی ما با محمد حدادی پور، مدیر توسعه بازار برنده سنا پک، به ابعاد مختلف تولیدات و فعالیت‌های این مجموعه پرداخته شد. وی از سال ۱۳۷۲ در حوزه طراحی و تبلیغات فعالیت داشته و از سال ۱۳۷۵ تا ۱۳۹۵ مدیر هنری آتلیه بوده و برای تبلیغات و راهکارهای تبلیغاتی، مشاوره ارائه می‌داده و در حال حاضر در مجموعه سنا پک، مشغول به فعالیت است. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.



درباره فعالیت‌های شرکت سنا پک توضیح دهد.

این شرکت در آغاز کار، یک آرائنس تبلیغاتی و استودیو طراحی بود که طراحی‌های گرافیکی و بسته‌بندی و پروژه‌های تبلیغاتی را به انجام می‌رساند و تقریباً از سال ۱۳۷۷ اولین بسته‌بندی را طراحی کرد و پس از رساند و تقریباً از سال ۱۳۷۷ به کار خود ادامه داد. البته در آن زمان بسیاری از دستگاه‌ها و ماشین آلات به روز دنیا ایران موجود نبود، بر همین اساس برای رسیدن به آنچه در بسته‌بندی‌های خلاق جهانی متدالویل بود، روش‌های بسیاری را بررسی کردیم که خروجی کاراز آنچه در ایران متدالویل بود، بسیار متمایزتر شد. در سال ۱۳۹۱ در حالی که بسته‌بندی‌های معمول تبدیل به دوربین و زباله می‌شد، این ایده مطرح گردید که جعبه‌های را تولید کنیم که ماندگار باشد، اما این نوع بسته‌بندی در ایران تولید نمی‌شود و هیچ اجرا کننده و انجام دهنده‌ای نداشت. در ادامه، بخشی از تیم ما وارد پروسه اجرایی این مقوله شد و در ابتدا به صورت دستی و استارت آپی این کار استارت خورد. خوشبختانه کارهای انجام‌شده، با کیفیت بود و خروجی‌های خوبی داشت، به طوری که با استقبال و حمایت شرکت‌هایی که خواستار این موضوع بودند، روپرتو شد؛ لذا بر آن شدیم که تولید این جعبه‌ها را به صورت جدی تر و به شکل صنعتی طراحی کیم، به همان نسبت فضای بزرگ‌تر و صنعتی شد، ماشین آلات مختص این کار خریداری گردید، برخی از دستگاه‌ها طراحی و بعضی از آن‌ها با مشارکت سراپاک ساخته شد و در نهایت، این خط را به صورتی که امروز وجود دارد، راهاندازی کردیم. این شرکت چند نوع محصول تولید می‌کند و مهمترین

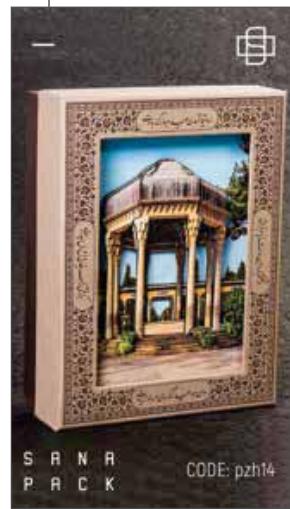
ویژگی تولیدات شما چیست؟

سنا پک محصولات متنوعی را تولید می‌کند که شاخص ترین آن‌ها، هارد باکس و جعبه‌های سخت است که محصولات فاخر و ماندگاری هستند که وجه تمایز اصلی مانع است که سایر برندهای محسوب می‌شود. در ادامه، به شاخص ترین ویژگی‌های خواهیم پرداخت که برند ما را در تولید همین جعبه‌های فاخر و ماندگار تمایز می‌کند. نخستین ویژگی، خلاق بودن است و بعضی محصولاتی تولید می‌کنیم که حتی نمونه‌های مشابه خارجی آن یا هنوز وجود ندارد یا پس از آنکه ما این

کار را نجات داده‌ایم، ایده برداری و تولید شده است. در این تعدادی از تولیدات ما هنوز بعد از گذشت سالیان، کمی نشده و برخی از آن‌ها هم بعد از چند سال کمی برداری شده است. به نوعی می‌توان گفت که برنده سنا پک، پرچمدار صنعت جعبه‌های هارد باکس است. توجه ویژه به کیفیت محصولات، شاخصه دوم این مجموعه محاسبه می‌شود که همواره سرلوحة کار ما بوده است. از ابتدای تاسیس سنا پک تاکنون، جهت انجام هر نوع کاری، وسوس و حساسیت خاصی روی کیفیت داشتایم. در این کمال گرایی و سوس وسوس ماموج شده تا محصولاتی که از این برنده بازار عرضه می‌شود، از نظر کیفی سیار متمایز بوده و با محصولاتی که در سطح بین‌المللی تولید می‌شود، قابل رقابت باشد؛ حتی با پراعتیهایی که در کشورمان به لحاظ محدودیت‌های مواد اولیه داریم.

به منظور توسعه فعالیت‌های خود چه برنامه‌هایی دارید؟
در این مجموعه به صورت مداوم برنامه‌های توسعه‌ای داریم و روی آن‌ها کار می‌کنیم. امیدواریم با مضاعلات و مشکلاتی که از لحاظ اقتصادی در کشور حاکم است، به اهداف مدنظرمان دست پیدا کنیم. توسعه‌های مخصوصی از دیگر اهداف و برنامه‌های موردنظر است که در حال انجام آن هستیم، توسعه فیزیکی و توسعه ماشین آلات هم در دستور کار سنا پک قرار دارد که در سال‌های آینده هم ادامه خواهد داشت.

سنا پک در بازارهای داخلی و خارجی، چه مشتریانی دارد؟
در بازارهای داخلی با صاحبان کسب و کارها و برندهای داخلی ترازو اول و به نام، در اقصی نقاط ایران و در حوزه‌هایی که نیاز به این نوع بسته‌بندی فاخر و ماندگار وجود دارد، در حال همکاری هستیم. در بازارهای بین‌المللی هم، ارتباط مستقیم با مشتریان خارجی سیار محدود است که بعض تحریم‌ها هم مزید بر علت شده است. البته حضور در بازارهای خارجی به صورت همکاری‌های غیرمستقیم وجود داشته و کارهایی انجام داده‌ایم، با این حال امیدواریم که با توجه به متفاوت بودن و سبک تولیداتی که داریم، شرایطی فراهم شود تا در بازارهای خارجی هم تعامل مستقیم با مشتریان بین‌المللی داشته باشیم. ■



CODE: pzh14



گفت و گوی اختصاصی با رامین مهمان پرست

در این بخش می خوانیم:

- ضرورت ایجاد ساختار برای دیپلماسی اقتصادی کشور
- توسعه صادرات غیرنفتی با اجرای طرح ریال برون مرزی
- فراهم نبودن زیرساخت‌ها کاهش مبادلات تجاری را در پی دارد

رییس اتاق بازرگانی مشترک ایران و روسیه

فراهم نبودن زیر ساخت ها کاهش مبادلات تجاری را در پی دارد

رضا فاعانی

اتاق مشترک یک تشكیل ملی، غیرانتفاعی و غیردولتی بود که شده در اتاق ایران با ماموریت توسعه فعالیت اقتصادی با کشور مقصود است که مهمترین هدف از ایجاد چنین تشكیلی، کوشش در جهت گسترش ارتباطات و مراودات صنایع و بازرگانان ایرانی و کشور مقابله در زمینه تجارت، صنعت، خدمات، کشاورزی، معدن و سایر امور مربوطه می باشد. تحقق و دستیابی به چنین هدفی نیازمند پیش نیازی هایی است و یک تشكیل بخش خصوصی نمی تواند به نتهایی در این زمینه نقش ایفا نماید. شاید بتوان ادعا کرد که سیاست گذاری صحیح در دو حوزه اقتصاد و دیپلماسی، مهمترین مواردی هستند که منجر به اثربخشی اقدامات صورت گرفته توسعه اتاق های مشترک خواهد شد. ماهنامه «نبای سرمایه گذاری» به منظور بررسی و آگاهی از مراودات تجاری ایران با کشور روسیه، گفت و گویی با هادی تیزه‌وش تابان، رییس اتاق مشترک بازرگانی ایران و روسیه که بیش از ۲۰ سال در اتاق بازرگانی گیلان و بیش از ۶ سال نیز در اتاق مشترک ایران و روسیه عهده دار مسئولیت بوده انجام داد که ماحصل آن را می خواهیم.

ماش پرپیور ایتنتورگ، سایوز گاز اکسپورت، سایوز شیم، اکسپورت رازتو ایمپورت، سلخوز و نشر السن و تحسیبات اکسپورت به چشم می خورد. از بین این موسسین، آقای محمد رحیم متقی ابروانی به عنوان اولین ریس و آفایان حسن علاقه‌بند، ویکتور سلوتسوف و وادیم شاموسکی به عنوان اولین نواب ریس هیات مدیره اتاق بازرگانی ایران و شوروی انتخاب شدند. پس از مدتی وقفه در کار آن اتاق هم‌زمان با وقوع انقلاب اسلامی و متعاقب آن جنگ ایران و عراق، موضوع فعالیت مجدد اتاق مشترک در سفر میات اقتصادی اتاق بازرگانی و صنایع و معدن ایران به سرپرستی آقای سید علینقی خاموشی به مسکودرسال ۱۹۸۵ از جانب طرف ایرانی مطرح شد و در سال ۱۹۸۶ میلادی (شهریور ماه ۱۳۶۵) در جلسه‌ای با حضور اعضاء منتخب اتاق بازرگانی و صنایع و معدن ایران و اتاق بازرگانی و صنعت اتحاد جماهیر شوروی اعضاء جدید هیات مدیره اتاق مشترک انتخاب گردیدند. در همان جلسه آقای اسدآ... عسگر اولادی که سابقه طولانی را در تجارت کالا با اتحاد جماهیر شوروی در کارنامه خود داشت، ریاست اتاق مشترک را در دوره جدید فعالیت‌هایش بر عهده گرفت. با نحال نظام اتحاد جماهیر شوروی، اتاق بازرگانی ایران و شوروی به انانک بازرگانی مشترک ایران و روسیه تغییر نام یافت و در بهمن ماه ۱۳۷۷ (فربوریه ۱۹۹۳) اساسنامه جدید آن مطابق با شرایط جدید حاکم بر روسیه به تصویب اعضاء رسید.

افراد برای عضویت در اتاق های مشترک بازرگانی باید چه مشخصاتی داشته باشند و چه خدماتی به اعضای اتاق ارائه می شود؟

داشتن کارت بازرگانی معتبر یا عضویت در یکی از اتاق های بازرگانی و صنایع و معدن و کشاورزی ایران، پرداخت ورودیه و حق عضویت اتاق مشترک و پذیرش مفاد اساسنامه اتاق مشترک و مقررات اتاق ایران از جمله شرایط عضویت در اتاق های بازرگانی مشترک است. همچنین از مهمترین خدمات اتاق های مشترک بازرگانی می توان به مواردی مانند مطالعه و بررسی زمینه های لازم برای سرمایه گذاری در دو کشور، تدوین اطلاعات آماری و سایر مطالب سودمند و قراردادن این



در خصوص اهداف آغاز به کار اتاق بازرگانی مشترک ایران و روسیه توضیحاتی ارائه فرمایید.

ایران و روسیه در اولین دهه ۱۹۷۰ میلادی جمعی از صنعتگران و بازرگانان ایرانی که در چارچوب قردادهای تهرانی بین دولتی به مبالغه کالا با اتحاد جماهیر شوروی می پرداختند، گرد هم امدهن برای تقویت و توسعه روابط اقتصادی بین جوامع بازرگانی ایران و اتحاد جماهیر شوروی، اتاق مشترک را به وجود آوردند. متقابله آن در خردادماه ۱۳۵۷ برای ۱۹۷۸ ژوئن میلادی با تاسیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و شوروی توسعه اتاق بازرگانی و صنایع و معدن ایران و اتاق بازرگانی و صنعت اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی به فعالیت این شورا رسید. در بین موسسین اولیه این اتاق اسامی شرکت های کفش ملی، معدن بافق، پایپر، کالسیمین، تریکو گلشن، گیلان مثال، معدن باما، فنی و مهندسی الیکو، تکماش ایمپورت و ساکا و از بین سازمان های روسی اسامی بانک تجارت خارجی شوروی، واستونگ ایتنتورگ، آتو اکسپورت، انگوماش اکسپورت، ماشینو اکسپورت، تکنوتپروم اکسپورت، تراکتور اکسپورت، بانک ایران و روس،

توجه به مقوله دریای کاسپین در توسعه تجارت ایران نقش حیاتی و اساسی دارد و به طور شایسته به آن پرداخته نشده است. توسعه ناوگان حمل دریایی در کنار ناوگان حمل زمینی و ریلی یکی از الزامات و نیازهای توسعه روابط تجاری دو کشور است و باید در دستور کار برنامه ریزیان قرار گیرد

اطلاعات در اختیار مقاضیان ایرانی و کشور، گسترش مبادله هیات های اقتصادی بین دو کشور، مشارکت در برپایی و اداره نمایشگاهها، گرد همایی ها و همایش هادر زمینه توسعه روابط اقتصادی بین دو کشور، همکاری و تشریک مساعی بالاتق های متقابل در کشور مقابل و کوشش در جهت حل اختلافات ناشی از روابط اقتصادی بین اشخاص حقیقی و حقوقی ایران اشاره کرد.

هم اکنون حجم تجارت و ارزش مبادلات بین ایران و

روسیه چه میزان است؟

ارزش کل تجارت ایران و روسیه در سال ۱۴۰۱ به بالاترین حد خود طی ۵ سال متبوع به این سال رسیده است. (افزایش حدود ۴ درصدی در مقایسه با سال ۱۴۰۰). رقم کل تجارت این دو کشور در سال مذکور حدود ۲/۳ میلیاردلار بوده که حدود ۶۸ درصد از آن، معادل ۱/۶ میلیارد دلار متعلق به ارزش واردات ایران از روسیه و مابقی، معادل ۷۵۱ میلیون دلار به صادرات ایران به این کشور اختصاص داشته است طی ۱۴۰۰ نخست ۱۴۰۲ نیز ارزش کل تجارت ایران و روسیه حدود ۱/۴ میلیارد دلار (۴۴۰ میلیون دلار صادرات و ۹۲۵ میلیون دلار واردات) بوده که رشد ۱۱/۵ درصدی را نسبت به مدت مشابه سال قبل تجربه کرده و تراز تجارت ایران و روسیه همواره به نفع روسیه مثبت بوده است. همچنین از مهمترین اقلام صادراتی به روسیه می توان به انواع میوه و صیفی جات از جمله کیوی و فلفل، میگو پسته و... اشاره کرد. گندم، چوب، ذرت دامی، روغن خوارکی، جو، عدس و... هم از مهمترین اقلام وارداتی از این کشور است.

چند ماه پیش اعلام شد که تا سال ۲۰۲۵، حجم تجارت ایران و روسیه افزایش پیدا خواهد کرد. این پیش بینی تا چه انداره از حققت است؟

نژدیکی استراتژیک ایران و روسیه طی سال های اخیر باعث شده که این دو کشور بتوانند روى گسترش تجارت خود با یکدیگر بر نامه ریزی و پیوژه ای داشته باشند و طبق اعلام ریس شورای تجارتی روسیه و ایران، فدراسیون روسیه و جمهوری اسلامی ایران در حال تنظیم موافقت نامه همه جانبه ای هستند که در آینده نزدیک بین روسای جمهور دو کشور به امضا خواهد رسید. عضویت در اتحادیه گمرکی اوراسیا و پیوستن ایران به گروه بربیکس نیز چشم انداز روابط تجارتی دو کشور را مثبت نشان می دهد. اما سه برابر شدن روابط تجارتی دو کشور در این بازه زمانی نیازمند تحولات زیاد ساختی عظیمی است که بدون آن تحقق این چشم انداز دشوار به نظر می آید. از طرفی باید این موضوع توجه کرد که سهم ایران از افزایش مبادلات تجارتی چیز است و این امر تا چه میزان بر متعادل کردن تراز تجارتی دو کشور تاثیرگذار خواهد بود.

برای بالا بردن حجم و ارزش مبادلات تجارتی بین دو کشور، چه تدابیری اتخاذ شده است؟

همان طور که گفته شد، اقدامات خوبی برای توسعه روابط دو کشور در سطح بین المللی صورت گرفته، اما تنها با پیوستن به توافقنامه ها و اتحادیه های بین المللی نمی توان انتظار داشت که سطح مبادلات دو کشور افزایش یابد. از سوی دیگر، هدف ماباید این باشد که در این افزایش مبادلات، سهم صادراتی خود را افزایش داده و تراز تجارتی را متعادل تر سازیم، ولی باید بپذیریم که بسیاری از شرایط برای تحقق این امر فراهم نیست. چند نرخه بودن ارز و سیاست اخذ تعهد ارزی از صادر کنندگان، تورم حاکم بر اقتصاد کشور، عرضه محور بودن محصولات تولیدی برای صادرات و عدم شناخت از الزامات، استانداردها

و سلاطیق بازار هدف، فراهم نبودن زیرساخت های تجاری و طولانی شدن فرآیند صادرات بر اثر بروکراسی اداری از جمله مشکلاتی است که می تواند منع از تحقق این هدف یا چشم انداز شود. به اعتقاد برخی از کارشناسان، در تبادلات تجارتی و اقتصادی میان ایران و روسیه، آن طور که باید از ظرفیت دریای خزر استفاده نمی شود. نظر شماره این رابطه چیست؟

توجه به مقوله دریای کاسپین در توسعه تجارت ایران نقش حیاتی و اساسی دارد و بطور شایسته به آن پرداخته نشده است. توسعه ناوگان حمل دریایی در کنار ناوگان حمل زمینی و ریلی یکی از الزامات و نیازهای توسعه روابط تجارتی دو کشور است و باید در دستور کار برنامه ریزی قرار گیرد.

به نظر می رسد که برخی از مشکلات به ویژه در حوزه لجستیک، موجب کاهش ظرفیت حمل بار توسط کشتی های ایرانی و روسی شده که کم عمق شدن دهانه رود و لگا از جمله آن ها است. آیا برای رفع مشکلات لجستیکی، فکر و اقدامی شده است؟

مواردی از این دست باید در تفاوتات کلان میان دو کشور مصوب شود و با توجه به اخبار منتشر شده در این حوزه به نظر می رسد، اقداماتی برای لایروبی رود و لگا و بنادر ایران و روسیه و همچنین افزایش ظرفیت های لجستیکی دو کشور در دست اقدام باشد.

چند ماه پیش در دیدار با ریس شورای تجارتی روسیه و ایران، بیشنهاد دادید که به منظور تسهیل در روابط تجارتی دو کشور، تفاهم نامه همکاری بین اتفاق باز رگانی ایران و روسیه و ایران تنظیم شود. آیا این موضوع عملیاتی شده است؟

چند ماه پیش در مسکو ملاقاتی با اقای لئونید لوژکو، ریس شورای تجارتی روسیه و ایران انجام گرفت. در این نشست پیشنهاد شد که برای تسهیل و تقویت روابط تجارتی و اقتصادی بین دو کشور، تفاهم نامه همکاری بین «اتفاق باز رگانی مشترک ایران و روسیه» و «شورای تجارتی روسیه و ایران» منعقد گردد. این پیشنهاد مورد استقبال طرف روسی قرار گرفت و هم اکنون کارشناسان دو طرف در حال تنظیم پیش نویس این تفاهم نامه هستند و برای پیشبرد آن مذاکراتی را ناجم داده اند که پس از تایید نهایی، در اولین ملاقات حضوری به امضای دو طرف خواهند رسید. شایان ذکر است، «شورای بین المللی همکاری های تجارتی اتفاق های باز رگانی کشورهای منطقه دریای خزر» (ICBC) به ابتکار و تولیت اتفاق باز رگانی مشترک ایران و روسیه در سپتامبر سال ۱۹۹۶ میلادی تشکیل گردید و این اتفاق هم اکنون نقش فعال در برگزاری اجلاس سالیانه آن دارد که بیستمین اجلاس آن، سال گذشته در مسکو برگزار گردید. اتفاق باز رگانی مشترک ایران و روسیه آمادگی دارد، یکی از اجلاس آنی آن را در ایران برگزار نماید. برگزاری نمایشگاه توانمندی های تولیدی و صادراتی کشورهای عضو این اجلاس، به صورت همزمان و در حاشیه اجلاس مذکور، می تواند فرست بسیار خوبی را جهت آشنایی با ظرفیت های اقتصادی این منطقه فراهم آورد. ناگفته نماند، برگزار چنین رویدادی نیازمند برنامه ریزی از پیش تعیین شده بوده و حداقل زمان مورد نیاز جهت برنامه ریزی و هماهنگی یک سال می باشد. ■

ریس پیشین مرکز دیپلماسی عمومی بیان کرد

ضرورت ایجاد ساختار برای دیپلماسی اقتصادی کشور

سارا نظری

رامین مهمن بirst، زمانی که ۱۶ ساله بود، به عنوان دانشجوی رشته ریاضی و علوم کامپیوتر در دانشگاه صنعتی شریف تحصیل می‌کرد و پس از اتفاق اتفاقی که فرهنگی و اتمام این مقطع تحصیلی، اقدام به تحصیل در دوره مدیریت کرد و در ادامه، به تحصیل در رشته مدیریت دوره MBA در دانشگاه کارلتون کانادا پرداخت. سپس دوره مدیریت دیگری را در یکی از مراکز سوئیس گذراند. از سال ۱۳۶۶ و در ابتدای ورود به وزارت امور خارجه، به عنوان مدیر کل همانگاهی‌ای فرهنگی این وزارت خانه فعالیت کرد و سپس در سال ۱۳۷۵ سفیر ایران در تایلند و در ادامه، سفیر کشورمان در میانمار و لاوس شد. پس از بازگشت از ماموریت، سمت مشاور وزیر امور خارجه را تجربه کرد و سپس در اداره کل اطلاعات و مطبوعات وزارت امور خارجه به عنوان معاون سخنگوی وقت منصوب شد. در ادامه، سفیر ایران در قزاقستان شد و پس از بازگشت از این کشور، به عنوان سخنگوی وزارت امور خارجه به کار خود ادامه داد. بعدها و به دنبال اعمال تغییراتی در ساختار وزارت امور خارجه، با ابتکار عمل وی، مرکز دیپلماسی عمومی در وزارت خانه تاسیس شد که به صورت همزمان به عنوان سخنگوی وزارت امور خارجه و ریس مرکز دیپلماسی عمومی این وزارت خانه فعالیت داشت. ماهنامه «دینای سرمایه‌گذاری» گفت و گوی اختصاصی را با این چهار سرشناس انجام داده که ماحصل آن را می‌خوانید.

دیپلمات‌های ارشد کشور در پیشبرد روابط سیاسی و اقتصادی استفاده کیم، خانه دیپلماسی با محوریت دیپلماسی اقتصادی راهنمایی شد و به صورت یک تشکل، درخواست ثبت آن را در وزارت کشور داده‌ایم که بسیاری از اقدامات مربوط به آن صورت گرفته، ولی هنوز ثبت نهایی نشده است.

اعضای موسس این مرکز چه افرادی بودند و چه اقداماتی تاکنون انجام شده است؟

اعضای موسس و همراه ما از ایندیا اکیان دکتر صالحی، دکتر متکی، دکتر خزایی، دکتر داشش جعفری، جناب مالکی، جناب اکبری تالاریشتی و جمعی از معاونان و سفرای سابق وزارت امور خارجه بودند که مجموعه نجاشیزگی را شکل داده و کارهای مختلفی را نجات داده ایم. یکی از اقدامات نجاشیزگی، تهیی طرح ساختار دیپلماسی اقتصادی برای کشور است که توسط اکبری تالاریشتی نماینده تهران در مجلس شورای اسلامی به مجلس ارائه شده است. این طرح در جلساتی با حضور افرادی که نام پروردگار، کامل و به صورت دو فوریتی در مجلس مطرح شد که یک فوریت آن مورد تصویب قرار گرفت. همچنین با دفاعیاتی که بنده و دکتر خزایی از این طرح در کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی داشتیم، تایید این کمیسیون را هم دریافت کردیم و به زودی در صحن مجلس مطرح خواهد شد و در صورت تصویب، تبدیل به قانونی می شود که بسته روابط اقتصادی ایران با سایر کشورها را به صورت سازماندهی شده آماده کند.

فعلی ایران با سایر کشورها چیست؟

در دوره‌های مختلف تلاش بسیاری شده تا این روابط توسعه پیدا کند



در مورد چگونگی تاسیس مرکز دیپلماسی عمومی وزارت امور خارجه و خانه دیپلماسی توضیح دهید.

در این مرکز، مجموعه اقداماتی که می‌توانست مکمل سیاست خارجی باشد، مانند کارهای فرهنگی، رسانه‌ای و وزشی و هر موضوعی که در دایره دیپلماسی عمومی می‌گنجد، تحت عنوان ادارات مختلف در زیر مجموعه سخنگوی وزارت امور خارجه قرار گرفت که هنوز هم این موضوع ادامه دارد. در اخر سال ۱۳۹۶ دکتر ظریف، یک شورای راهبری در وزارت خارجه تاسیس کرد که شامل تمام وزارتخانه‌ای سابق بود که به موجب ابلاغ وی، بنده هم عضو آن شورا شدم که همچنان در این شورا عضویت دارم. البته از دو سال پیش هم، خانه دیپلماسی را راهاندازی کردیم و بیشتر هدف ماین بود که از تجربیات و دانش

و در دولت فعلی هم کوشش زیادی صورت گرفته است. البته معتقدم که همچنان باید اقدامات بسیار بیشتری انجام شود، زیرا یکی از دلایلی که به هدف مورد نظر مسئولان نمی‌رسیم، ساختار وزارت امور خارجه است که باید تغییر کند. در ساختار فعلی وزارت امور خارجه، یک معاونت دیپلماسی اقتصادی و یک معاونت سیاسی وجود دارد و شاید تصور برخی این باشد که وجود یک معاونت دیپلماسی اقتصادی در وزارت امور خارجه، به این معناست که این وزارت‌خانه به دیپلماسی اقتصادی توجه بسیاری دارد. بنده معتقدم که این ساختار اشتباه به وزارت امور خارجه ضریب می‌زند، چراکه نباید فقط یک معاونت سیاسی را در وزارت اقتصادی انجام دهد و باید اولویت تمام بدن آن، دیپلماسی اقتصادی باشد. در نیای امروز هیچ رابطه‌ای بدن تعريف رابطه اقتصادی، از ثبات و پایداری برخوردار نیست و اگر قرار باشد که منافع تعريف نشود، با کوچک‌ترین تغییری در اتفاقات سیاسی دنیا، دیدگاه یک کشور نسبت به ما تغییر می‌کند. اشکال دوم این است که وقتی یک معاونت اقتصادی تعريف می‌کنیم، یعنی به شکل موضوعی وزارت امور خارجه را تقسیم می‌کنیم و در کل آن معاونت سیاسی را دریم، در وزارت امور خارجه، معاونت سیاسی مسئول روابط دجانبه با تمام کشورها است؛ یعنی معاونت که باید رابطه با سایر کشورها را انجام دهد، وظیفه اقتصادی برای آن تعريف نشده و این وظیفه را برای یک معاونت دیگر تعريف کرده‌ایم و خود به خود ممکن است، این تلقی ایجاد شود که معاونت سیاسی باید کارهای غیر اقتصادی را انجام دهد. اشکال دیگر اینکه وقتی یک معاونت اقتصادی دارید؛ یعنی آن معاونت باید با همه کشورهای دنیا به تنهایی روابط را توسعه دهد که کار سیار دشوار است. پیشنهاد ما این است که باید ساختار وزارت امور خارجه از حالت موضوعی به حالت منطقی تغییر پیدا کند که منجر به افزایش توان وزارت خارجه در دیپلماسی اقتصادی می‌شود.

در حال حاضر چه مشکلات و چالش‌هایی در مقابل فعالان اقتصادی و صنعتگران قرار دارد و چه راهکارهایی وجود دارد تا کمی فضای برای انجام فعالیت‌های تولیدی و تجاری آسان تر شود؟

عمولاً در فعالیت‌های اقتصادی با دونوع مشکل روبرو هستیم که یک مشکل مربوط به مسایل داخلی و انجام حمایت‌های لازم از فعالان اقتصادی است. برای مثال، بسیاری از فعالان اقتصادی، احتیاج به قوانین مصوب دارند تا امکان فعالیت و رونق تولید پیدا کنند. از طرفی، به دلیل تور و مشکلات ناشی از تحریم‌ها و همچنین سخت‌گیری‌های بانک‌ها، یکی از بزرگ‌ترین مشکلات فعالان اقتصادی، سرمایه در گردش و نقدینگی است. اماده مورد مشکل دوم باید بگوییم که عده‌ای از فعالان اقتصادی در بخش تولید و عده دیگری بیشتر در امور صادرات، مشغول به کار هستند. افرادی که به دنبال فعالیت در بخش تولید هستند، عمولاً چهار نیاز اصلی از جمله تامین مواد اولیه، تامین ماشین‌آلات مدرن، تامین فناوری‌های جدید و تامین مالی دارند؛ بنابراین برای این

چهار حوزه حتماً باید تدبیری اندیشیده شود که یک بخش مهم این کار به دیپلماسی اقتصادی بازمی‌گردد. علاوه بر این، در مورد افرادی که می‌خواهند در امر صادرات فعالیت کنند، باید شرکت‌های مدیریت صادرات که کار حرفه‌ای انجام می‌دهند را تقویت کنیم و این شرکت‌ها با استفاده از دانش، تجربه و ارتباطاتی که دارند، به کسانی که کار تولیدی انجام می‌دهند، کمک کنند تا این چرخه به شکل کامل صورت بگیرد. در بخش مربوط به صادرات، یک موضوع مهم این است که ما می‌خواهیم وارد بازارهای جدیدی شویم که نیاز به حمایت بخش‌های مختلف دارد و شاید یک بخش مهم آن بر عینده وزارت امور خارجه باشد. در این این وزارت‌خانه و سفارتخانه‌ها در موضوع دیپلماسی اقتصادی حتماً باید در زمینه صادرات زمینه را برای ایجاد کنند که شامل تسهیل گری می‌شود. یک بخش دیگر هم به مجلس مربوط می‌شود؛ به گونه‌ای که در تصویب قوانین باید زمینه‌ای برای صادرات فراهم شود.

به نظر شما دیپلماسی اقتصادی چه تحول وینهای را در اقتصاد کشور ایجاد خواهد کرد؟

دیپلماسی اقتصادی از دو واژه بسیار مهم که مکمل هم هستند، تشکیل شده که اولی دیپلماسی و بحث توسعه روابط با کشورها است. واژه دوم هم اقتصاد است که اشاره به اولویت بودن اقتصاد در دیپلماسی دارد. به نظر بنده، نظر آن‌هایی که معتقدند نباید با کشورهای غربی رابطه داشته باشیم و همچنین افرادی که می‌گویند لزومی به ارتباط با شرق و بلوک شرق نیست، نمی‌تواند صحیح و کامل باشد، چراکه در دنیای امروز دشمن دائم و دوست دائم نداریم و هر کشوری که منافع ملی ما را تامین کند، در دایرۀ دولستان ما و هر کشوری که به منافع ملی ما ضریب بزند، در دایرۀ مخالفان ما قرار می‌گیرد؛ بنابراین باید با همه کشورها روابط را به گونه‌ای تنظیم کنیم که منافع ملی کشور در تمام ابعاد تامین شود. منظورم این است که باید یک مرکز داشته باشیم تا تصمیم‌گیری‌های کلان برای دیپلماسی اقتصادی را انجام دهد، از همین‌رو در اولین اقدام، باید یک ساختار برای دیپلماسی اقتصادی در کشورها را تعیین شود که آن تعريف را آماده کرده‌ایم و یک فوریت آن در مجلس تصویب شده و امیدواریم که به زودی تایید مجلس را به صورت نهایی بگیرد و تبدیل به قانون شود. در همین راسته شورای عالی دیپلماسی اقتصادی را تعريف کرده‌ایم که ریس آن ریس جمهور و دبیر آن وزیر امور خارجه است و دبیرخانه آن در وزارت امور خارجه مستقر می‌شود. در مقدمه آن آورده‌ایم که مصوبات این شورا لازم‌الاجراست؛ یعنی حکم سران سه قوه را در این طراحی‌های اساسی در بحث دیپلماسی اقتصادی از اختیارات لازم برخوردار است. همچنین ۹ کارگروه تعريف کرده‌ایم که روسای کارگروه‌ها، وزرای مربوطه هستند، ولی تمام دستگاه‌های دولتی، مجلس و بخش خصوصی در آن کارگروه‌ها حضور دارند. ■

به دلیل تورم و مشکلات ناشی از تحریم‌ها و همچنین سخت‌گیری‌های بانک‌ها، یکی از بزرگ‌ترین مشکلات فعالان اقتصادی، سرمایه در گردش و سرمایه در گردش و تامین مالی دارند؛ بنابراین برای این

توسعه صادرات غير نفتی با اجرای طرح ریال برونو مرزی

دکتر مهدی کربیمی تفسیه
رییس کارگروه کسب و کارهای جاده ابریشم سازمان ملل - یونسکو

البته تمام این تاثیرات مشروط بر این است که دولت در مبارزه با فساد اقتصادی و قطع دست دلالان و رانت خواران بیش از گذشته کم همت بینند و با پدیده قاچاق که یکی از اصلی ترین عوامل تورم است، به طور جدی مقابله کند. از طرفی، اگر ارز حاصل از صادرات به کشور بازگردد و بیشتر منابع بلوکه شده ارزی آزاد شود، می تواند به موارز اجرای طرح ریال برونو مرزی بر بهبود فضای اقتصادی و کاهش تورم موثر واقع شود. حاکمیت ریالی قطعاً به نفع تولید کنندگانی خواهد بود که ناگربرند با نوسانات ارزی واردات خود را جامد نهند و این نوسانات همواره قیمت تمام شده تولید را تحت تاثیر قرار داده است. اگر این طرح به درستی اجرا شود، می تواند سکون و آرامش بازار منجر گردد و این ثبات بازار، بر قیمت کالاها در بازار و از جمله بازار پر تلاطم خود را اثر خواهد گذاشت. اینکه این طرح در چه سطحی اجرا خواهد شد، نیاز به بررسی های بیشتر با نک مرکزی دارد و احتمالاً در مقطع کوتاهی در سطحی خواهد بود که به نیاز تجار مشهدی برای تسهیل صادرات به افغانستان پاسخ داده شود. آنچه مسلم است، اگر طرح آف شور بتواند در سطح وسیع و موفقی به اجرا آید، می تواند یک راهکار برای دور زدن تحریم ها باشد. اجرای موفق این طرح قطعاً به توسعه صادرات و متعاقب ارشاد اقتصادی کشور کمک شایان توجهی خواهد کرد. تولید کنندگان نیز می توانند باطنین خاطر بیشتری بر تولید محصولات با کیفیت قابل رقابت در بازارهای جهانی همت گمارند. ■

از مهترین راههای جلوگیری از فرار سرمایه در کشور، اجرای طرح حاکمیت ریالی است که اگر به درستی اجرا شود، قطعاً به افزایش ارزش بول ملی و حکمرانی ریال در کشور و کمزنگ کردن دلار به عنوان ارز حاکم بر اقتصاد کمک شایان توجهی خواهد کرد. میادلات تجاری از طریق ارزهای محلی می توانند تاثیر دلار را بر چرخه اقتصادی کشور کاهش داده اند. این طریق راهی برای دور زدن و بی اثر کردن تحریم ها باشد.

برنامه حذف دلار در بودجه سال ۱۴۰۳ نیز از طریق حایگزینی بورو به جای دلار رسمی تر شده است. پس از چین که تلاش برای کاهش واپسگی به دلار را در تجارت بین الملل دنبال می کند، کشورهایی همچون روسیه و ایران نیز در این مسیر گام برداشته اند و می کوشند تا با تقویت حضور در گروه کشورهای بریکس، امکانات این سازمان را به عنوان ابزاری علیه دلار در میادلات بین المللی به کار ببرند. با اجرای شدن این طرح، درخواست صادر کنندگان برای صادرات ریالی به افغانستان یا این طرح، درخواست صادر کنندگان برای صادرات ریالی به رفع تعهدات عراق حل می شود و می توانند با ریال برونو مرزی نسبت به رفع تعهدات ارزی اقدام کنند. طبعاً حاکمیت ریالی در میادلات کشور و کمزنگ شدن تاثیر دلار می تواند شوکی برای بازار ارز باشد و روی کاهش نرخ ارز تاثیر بگذارد. اگر چنین تاثیری بر نرخ ارز مشهد داشد، روی قیمت اقلام وارداتی، مواد اویلی و هزینه های تولید و متعاقب ارایی نرخ تورم تاثیر خواهد گذاشت.



با اجرایی شدن این طرح، در خواست صادر کنندگان برای صادرات ریالی به افغانستان یا عراق حل می شود و می توانند با ریال برونو مرزی نسبت به رفع تعهدات ارزی اقدام کنند



مجتمع صنایع غذایی و کشاورزی



گلها®

۱۱۷

۱۱۷



پودر کیک ردولوت

سیزی خشک آش

سوبپ تارج

Mushroom soup

Golha

۳ ۱ ۳ ۱ ۳ ۱ ۱

قهوة خوري

قهوة ميلات

زندگوبه

Aromatic

فلفل

فلفل

کنسرو فریت شیرینی

چاشنی پیز

گزابیا و ملایری



داردگه کو اصیانه بکمدد سال
قددت از یونسکو در ایران



اسکن کن



WWW.in golhaco

یگ قرن از مزرعه تا سفر با گلها

الاختيارات



اقترح الرئيس التنفيذي لشركة به برادخت ملت
الخدمات المالية الالامركية؛المفتاح لحل العديد من مشاكل الأنظمة المالية التقليدية



عضو مجلس الإدارة ومدير التطوير التنظيمي لأكاديمية استراتيجية الأعمال الإيرانية
أساليب جديدة وفعالة في تعليم الأعمال والاستراتيجية



وقال الرئيس التنفيذي لشركة كيميا سرو
التشريع ضمان زيادة العمر الافتراضي للأغذية



الرئيس التنفيذي ومؤسس العلامة التجارية آركيفشن
يجب أن يذهب رأس المال إلى الفكرة



قال عضو مجلس الإدارة ومدير مصنع جهان روم اياز
الدعم الإلزامي للإنتاج ليس حلا



نائب رئيس التطوير والهندسة بشركة جلجر لتطوير الحديد والصلب
حركة شركة جلجر لتطوير الحديد والصلب في اتجاه المتغيرات العالمية



اقترح مدير تطوير السوق للعلامة التجارية سنابك
سنابك: مزود التعبئة والتغليف الدائم



صرح الرئيس السابق مركز الدبلوماسية العامة
ضرورة خلق هيكل للدبلوماسية الاقتصادية للبلاد



عالم الاستثمار اختياراتك لدخول سوق الأعمال الإيرانية

تمتلك إيران، وهي دولة ذات حضارة قمتد لألاف السنين وذات موقع جغرافي استراتيجي، العديد من الفرص والقدرات للاستثمار في النفط والغاز والمعادن والبني التحتية الصناعية المختلفة. كما أن وجود مناطق متعددة وأثار تاريخية غنية أضاف إليها عوامل جذب سياحي فريدة. بالإضافة إلى ذلك، أدى وصول إيران المريح والرخيص إلى أكثر من مليار شخص في العالم في البلدان المجاورة لها وغير 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 واسحة في الاقتصاد الإيراني المتنامي، مليئة بالفرص المبتكرة، من خلال تقديم معلومات واضحة وصادقة كمستشار موثوق به. التواصل المباشر مع الشركات النشطة في بيئة الأعمال الإيرانية، لا سيما في مجالات الصناعة والطاقة والخدمات والنقل والمال والتمويل والتأمين، فضلاً عن الأعمال المبتكرة، والاستفادة من خبرة الخبراء جنباً إلى جنب مع توظيف الصحفيين الشباب والمتخصصين 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 ثقتكما، جهودنا لتحسين وزيادة رضاكم باستمرار هي جزء من خارطة الطريق لهذه المجموعة لاستجابة بشكل أفضل لاحتياجات جمهورنا. قرائنا الأعزاء يمكنكم التواصل معنا بإدراج محتواكم وإعلاناتكم.

صاحب الامتياز والرئيس التنفيذي:

مرتضى فغاني

رئيس التحرير: فرهاد أميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو

اتصل بنا: شارع شهید مفتح، زقاق مرزبان نامه، لوحة رقم ۲۷. الوحدة الثامنة

رقم الهاتف: +۹۸۲۱ ۸۸۶۴۸۴۲

رقم الفاكس: +۹۸۲۱ ۸۸۶۴۷۸۶

الرمز البريدي: ۱۵۸۸۸۲۶۳۴۴

رقم الهاتف المحمول: +۹۸ ۹۱۲۷۷۰ ۷۷۴۰

البريد الإلكتروني: d.sarmayeh@gmail.com

للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى

الرجوع إلى موقع الأخبار التالي: www.dsarmaye.ir

اتفاق أوراسيا فرصة أم تهديد؟

التضخم غير معروف في العام الإيراني الجديد



فرهاد أميرخاني
رئيس التحرير

يأتي العام الإيراني الجديد في وضع يشعر فيه الكثير من الناس بالقلق بشأن التضخم وارتفاع الأسعار في العام الجديد. ومن النادر أن تجد مكاناً لا تثار فيه المخاوف الاقتصادية ويكون لدى الناس في نظرية متفائلة بشأن الاقتصاد في العام المقبل. الآن يطرح هذا السؤال الكثير من الشخص ونشطاء الأعمال، سواء مع بداية العام الجديد: هل ستستمر أسعار السلع والسكن والعملة وما إلى ذلك في الارتفاع؟ وكم ستكون هذه الزيادة؟ ما هو معدل التضخم في العام الجديد؟ وبالنظر إلى إزالة اسم إيران من التوصية رقم سبعة الصادرة عن فرقة العمل المنعنية بالإجراءات المالية، فهل سيكون هناك طفرة في الأعمال التجارية وتداول رأس المال؟

وباستعراض ما يحدث الآن في الاقتصاد الإيراني، يظهر أنه بحسب مشروع قانون موازنة ٢٠٢٤-٢٠٢٥، تبلغ مواد الموازنة العامة للحكومة في العام الجديد ٢,٧٣٥ مليار تومان، والمأمورات العامة ٢,٤٢,٠٠٠ مليار تومان، فضلاً عن الدخل النوعي. وتعتبر من الوزارات والمؤسسات الحكومية مبلغ ٣٧٥ ألف مليار تومان. وما يمكن اعتباره في مشروع القانون هذا يتعلق بالتبني بالحصول على هذه الإيرادات من الضرائب والجمارك. وبحسب الخطة المعلنة فقد قررت الحكومة زيادة الإيرادات الضريبية والجماركية إلى أكثر من ٥٠٪ من إجمالي الإيرادات وإلى ٥١٪ على وجه الدقة. وأكثر من ٥٠٪ من الإيرادات الحالية من الضرائب. وتوفير الجمارك. في الواقع، وفقاً لمشروع القانون هذا، من المتوقع أن تبلغ عائدات الضرائب ١,١٢٢,٠٠٠ مليار تومان و ١٣٠,٠٠٠ مليار تومان لعائدات الجمارك، مما يشير إلى ضغط مزدوج على مشغلي الأعمال.

وتوقعات مركز أبحاث المجلس متفائلة، لأن هذا المركز أعلن أن معدل التضخم في البلاد، الذي كان ٤١٪ في عام ٢٠٢٣، سينخفض إلى ٣٥٪ في العام الإيراني الجديد. من جهة أخرى، يرى رئيس اللجنة الاقتصادية بالبرلمان، أن سبب ارتفاع الأسعار في البلاد هو عدم تطابق بعض الهيأكل وعدم تحقيق بعض الإيرادات في موازنة البلاد، وهو ما تسبب في زيادة في القاعدة النقدية وحجم السيولة وفي نهاية المطاف زيادة في التضخم. والآن يبدو أن الحكومة ومجلس النواب، عن طيب خاطر وربما عن غير قصد، بغيران هيكل «الحكومة-النفط» القديم إلى هيكل «الحكومة-الشعب» الحديث. هيكل جديد لم يعرف بعد تأثيره وأبعاده في إيران، بحيث سنشهد في العام الإيراني الجديد واسنوات التي تليه تغيرات ثقافية إلى جانب التغييرات الاقتصادية. وعلى الرغم من أن الدول الأخرى قد شهدت أيضاً مثل هذه التغييرات في اقتصادها وثقافتها؛ ولكن ما زال من النادر أن نجد دولة نجحت في تحرير بنيتها الاقتصادية والثقافية من تشابك عائدات النفط غير المستقرة؛ وهو موضوع سبز أعماله لأول مرة في العام الجديد. ■



محمد رضا غلامي
عضو غرفة تجارة طهران

في ٤ يناير ٢٠٢٤، تم التوقيع على الاتفاقية الاقتصادية بين إيران والاتحاد الاقتصادي الأوروبي من قبل عباس علي آبادي؛ وزير الصناعة والتعمدين والتجارة نياية عن جمهورية إيران الإسلامية وميخائيل فلامبيروفيتش مياسنيكوفيتش؛ ووقع رئيس مجلس إدارة اللجنة الاقتصادية الأوراسية، وبحسب الإحصائيات المنشورة منذ بداية

عام ٢٠٢٣ وحتى نهاية تشرين الثاني/نوفمبر، بلغت التبادلات الاقتصادية بين إيران والاتحاد الاقتصادي الأوراسي ٥,١٦٨ مليون طن من البضائع من حيث الوزن، وتبليغ قيمتها بالدولار ٢,٣٤٤ مليار دولار، وهي نسبة للفترة نفسها من العام الماضي، وقد ارتفعت بنسبة ٨٣,٥٪ في الوزن و ١٤٪ في القيمة. ومن هذه الكمية تم تصدير ٢ مليون و ٧٧٨ ألف طن من البضائع بقيمة مليار و ٤٧٤ مليون دولار من إيران إلى الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، والتي ارتفعت بنسبة ٤٥٪ من حيث الوزن و ٢٠٪ من حيث القيمة الدولارية مقارنة لنفس الفترة من العام الماضي. وفي قطاع الاستيراد، دخل إلى إيران من دول هذا الاتحاد ٢ مليون طن من البضائع بقيمة ١ مليار ٢٧٠ مليون ألف دولار، والتي ارتفعت بنسبة ٢٢٪ من حيث الوزن و ١٠٪ من حيث القيمة مقارنة بدول هذا الاتحاد. نفس الفترة من العام الماضي. وفي الوقت نفسه، كان الميزان التجاري الإيراني مع الدول الأربع، أرمينيا وبيلاروسيا وكازاخستان وقيرغيزستان، إيجابياً وسلبياً مع روسيا.

كما ارتفعت العام الماضي صادرات إيران إلى الدول الأوراسية بنسبة ٢٨٪ مقارنة بعام ٢٠٢٢، لتتفق من مليار و ١٦٥ مليون دولار عام ٢٠٢٢ إلى ٥٠٠ مليون دولار عام ٢٠٢٣.

ورغم التقديرات الإيجابية لهذه الاتفاقية حتى نشر القائمة السلبية وكذلك السلع المغفاة من الرسوم الجمركية، إلا أنه لا يمكن الحصول على تقدير دقيق لعواليها على اقتصاد البلاد. وكانت إيران منذ فترة طويلة واحدة من أهم موردي الصلب في دول آسيا الوسطى. ومن ناحية أخرى، يشكل تصدير الكربيل والشار، إلى جانب المنتجات الزراعية، جزءاً مهماً من صادرات إيران إلى هذه المنطقة. من ناحية أخرى، ونظرًاً لعدم وصول إيران إلى الأسواق الأوروبية، يمكن أن تكون البلدان التي تتمتع ببنية تحتية صناعية قوية مثل روسيا وبيلاروسيا مصدراً مهماً لتحديث البنية التحتية للبلاد وتحسينها، خاصة من خلال نقل التكنولوجيا. بالإضافة إلى ذلك، بما أن هاتين الدولتين تواجهان عقوبات غربية واسعة النطاق، فمن خلال منحهما تخفيضات كبيرة، يمكن أن تكونا منافسًا مهمًا لصادرات إيران، خاصة في مجال المواد النفطية والصلب. ولذلك يمكن القول إن هذه الاتفاقية، إذا تم تعدل القائمة السلبية المذكورة فيها بشكل جيد، يمكن أن تصبح فرصة لازدهار الصادرات وتحديث البنية التحتية الصناعية في البلاد. بعد التوقيع، تحتاج هذه الاتفاقية إلى موافقة بريطانيا ٦ دول (البرلمان الإيراني بريطانيا خمس دول أعضاء في الاتحاد الأوروبي) حتى تصبح قانوناً وتدخل حيز التنفيذ. ■

وأكَدَ الرَّئِيسُ التَّنْفِيذِيُّ لِشَرْكَةِ تَوْسِعَهُ حِرَاجُ شَمْسٍ

يُعدُّ نَقْصُ الدُّعْمِ مِنْ الْحُكُومَةِ هُوَ الْمُشَكَّلَةُ الرَّئِيسِيَّةُ لِصَنَاعَةِ الدُّفَعِ



في مقابلة مع جلال شمسي نسب، الرئيس التنفيذي لشركة توسيعه حراج شمس، قمنا بالتحقيق في صناعة الدفع وهذه الشركة. نقرأ أجزاء من هذا الحديث.

بعد البدء في إنتاج أجهزة نقاط البيع، دخلنا السوق رسمياً مع بداية هذا العام وبدأنا عملنا بإنتاج ٢٠ منتج كلاسيك واندرويد في مجال نقاط البيع، والتي تنشط في صناعة الدفع في البلاد وتحتاج إليها بشدة بواسطة السوق. بعد بدء النشاط، بدأنا أعمال تطوير منتجات أخرى مثل أجهزة تسجيل النقد في المتاجر، وهي مخصصة لعملاء مهددين وبكميات أكبر. جهودنا هو توسيع العمل للحصول على حصة أفضل من السوق بشعار الابتكار في صناعة الدفع.

بشكل عام، لدينا ٤ منتجات، أحدها موجود في الأسواق حالياً، ومنتج آخر سيدخل السوق خلال شهر تقويرنا، تم الحصول على تراخيص لها ونحن بصدد تطويرها. لأول مرة، نعتزم تقديم منتج جذاب للغاية يسمى موبايل بوز إلى السوق، والذي يتمتع بنفس وظيفة الجهاز المحمول ويسهل التعامل معه. يشبه وضع الهاتف المحمول الهاتف المحمول تماماً، ولكنه يتمتع بالقدرة على الدفع ويمكن لمقدمي الخدمة في الدولة استخدامه.

وفي أجهزة نقاط البيع، نقوم بتنفيذ ابتكار خاص في نوع الخدمة التجريبية في الدولة، وحتى الآن لم يطبقه سوى عدد قليل من الشركات ونحن بصدد الحصول على تراخيص أخرى ذات صلة.

يعد الافتقار إلى دعم الشركة المصنعة إحدى المشكلات الرئيسية التي تم تحسينها قليلاً. يعاني المنتجون المحليون لصناعة الدفع في البلاد بشكل كبير من مسألة التهريب. وبطبيعة الحال، الأشياء الجديدة تحدث تدريجياً، ولكن هذا ليس كافياً. لفترض أن المنتج الذي أتفق مiliارات رأس المال، وأنشأ مصنعاً وقضى عامين لنقل المعرفة إلى البلاد، يواجه فجأة حجماً كبيراً من المضائق المهرية. في مثل هذه الحالة، لا يتأتى أحد إلى الإنتاج المحلي.

إن الطلب المحلي على أجهزة نقاط البيع مرتفع جداً والآن يتم تهريب حوالي ٨٠٪ من الأجهزة المستخدمة محلياً، وهي مشكلة كبيرة. وأخيراً، رداً على جودة هذه الأجهزة وانخفاض مستوى الأمان فيها، يؤدي عدم رضا المتقبل إلى زيادة التناقضات المالية والمعاملات، ونتيجة لذلك، زيادة في مكالمات الفشل لمقدمي خدمات الدفع. ■

الْعَالَمُ الْاسْتِهْدَافِيُّ

تهريب الملابس سام للإنتاج المحلي

تعتبر صناعة النسيج والملابس صناعة كبيرة؛ صناعة قطاع خاص بالكامل في هيكلها وإنتاجها وإمداداتها وما إلى ذلك، والتي بالطبع، على الرغم من الدعاء المقدمة، لا تحظى بدعم كبير من الهيئة الحكومية. يمكن أن تسمى صناعة الملابس قاطرة صناعة النسيج، مع ازدهار وتطور هذا القطاع الصناعي تتحرك سلسلة إنتاج صناعة النسيج الكبيرة بأكملها؛ ولذلك فإن هذا المجال الصناعي يستحق المزيد من الاهتمام بكافة أبعاده. وهناك مكان للمؤسسات الثقافية في المجتمع أن تجتهد في نمو وتطور هذه الصناعة في الدولة إلى جانب المؤسسات الصناعية.

منع الاستيراد خطأً أيضاً. يتسبب في عدم النمو وتحسين جودة المنتج، وفي غياب المنافسة لا يكون في صالح المنتجين المحليين ولهم نتيجة عكسية، لكن لماذا عاد تهريب الملابس هذه الأيام إلى النمو من جديد؟ تحدى الإشارة إلى أن تهريب البضائع يتم القضاء عليه أو الوصول إلى الصفر. لماذا أصبحت مساحة السيطرة عليها وتبعها ومنعها بطيئة وغير مسؤولة؟ إن القضية المهمة التي ربما أدت إلى الحادث الحالي هي الوضع الاقتصادي غير المواتي للبلاد وخاصة القوة الشرائية للشعب، مما جعل سبل العيش أكثر صعوبة.

فيرأيي، يجب تقديم دعم خاص لصناعة الملابس؛ وإنما سنشهد مشاكل مثل الاحتكار وتقليل جودة المنتج، فضلاً عن عدم خلق منصة مناسبة للتنافس مع العلامات التجارية الإقليمية والعالمية البارزة، مما يطغى على إمكانية التوريد في مجال التصدير، وأخيراً خلق سوق غير مستقرة. بيئة تنافسية لهذا المجال الصناعي وستكون في مستوى يسقط مثل تهريب الرلازل.

وهذا يدل على أن سياسة ورغبة السلطات الصناعية في البلاد هي عدم توقيع تطور النقد الأجنبي والصادرات وهو هذه الصناعة والترويج لها، ولكن ما يدور في ذهنهم هو أن هذه الصناعة قادرة على تلبية الاحتياجات المحلية للبلاد، حتى لا يخرج النقد الأجنبي من البلاد، كما يُمنع، أي أن عملية التصنيع في البلاد دون نمو وترقية، تؤدي إلى حالة ركود ستكون ضعيفة للغاية. تتمتع صناعة الملابس وحدها بجميع المزايا الموجودة في الصناعات الأخرى، بما في ذلك القيمة المضافة العالية، والعملات الأجنبية المحتملة العالمية، والقدرة الكبيرة على توليد فرص العمل، وال الحاجة إلى الحد الأدنى من الاستثمار لإنشائها، وصديقة ومتوفقة مع البيئة، مع أبعاد مختلفة من الاهتمام والاستخدام، ومنها الاقتصادية، ومنها الثقافية والاجتماعية وغيرها، وهي في الحقيقة توفر حاجة الإنسان الأولى للحياة الاجتماعية. ■

الْهَنْدَسُ سَيِّدُ مُحَمَّدٌ الْمُقْدَسِيُّ
عَضُوُّ مَجْلِسِ إِدَارَةِ جَمْعِيَّةِ
مُتَخَصِّصِيِّ النَّسِيجِ فِيِّ إِيْرَانِ



اقترح الرئيس التنفيذي لشركة به برداخت ملت الخدمات المالية الامركية؛ المفتاح حل العديد من مشاكل الأنظمة المالية التقليدية



تم عقد الاجتماع المتخصص "DEFI" وعلم العملات المشفرة الرائع في اليوم الثاني من نشاط معرض المعاملات الإيرانية التاسع بدعم ومساندة مالية من شركة الدفع الوطنية في قاعة المدرج بمقر الإيادع التابع لمراكز التنمية الفكرية. صعوبة الاستخدام المباشر للرموز المتعلقة بالريال

وقال محمد مهدي تقى بور، الرئيس التنفيذي لشركة به برداخت ملت، الذي أدار هذا الاجتماع المتخصص، عن الخدمات المالية الامركية: إن العديد من الخدمات الجديدة التي جابت انتباه الناشطين في مجال الخدمات المصرفية والتكنولوجيا المالية والتكنولوجيا في العام اليوم تعتمد على أو الخدمات المالية هي لا مركزية، ولكن ما جعل هذه الخدمات تحظى بهذا القدر من الاهتمام هي المشاكل التي تعاني منها الأنظمة المالية التقليدية القائمة على السيطرة المركزية.

الخدمات المصرفية غير ممكنة بدون البنوك كما ذكر حسين يعقوبي، مدير مجموعة سلسلة الكتل التابعة لشركة الخدمات المعلوماتية، أن ثورة سلسلة الكتل يمكن أن تحدث العديد من التغييرات، واعتبر البنوك اللاعبين الرئيسيين في هذا القطاع كمؤسسات وسيطة وذكراً بطريقة ما، يمكن القول أن هوا شرف كل بنك وأهميته من حيث أنه يتمتع بمزيد من السيطرة على العمالة وحرية صرفهم في الشؤون المالية، وقد حظي في السنوات الأخيرة بمزيد من الاهتمام والتقدير. وتابع: مع ظهور الانترنت تمت إزالة قنوات الوصول من احتكار البنوك واجهنا مفهوم الصيرفة المفتوحة التي تزيل الخدمات المصرفية من الجسم وتستخدم طبقة بناء الثقة لدى البنك مما يتحدى قدرة البنك. احتكار النظام المصرفي المركزي.

علم الشركات الناشئة محفوظ بالمخاطر

كما ذكر أحمد وطاني، الرئيس التنفيذي منصة التحقق ونسى، في هذا اللقاء أن علم الشركات الناشئة محفوظ بالمخاطر، وقال إن عملية الإيادع والاقراض، مثل الخدمات الأخرى، يصاحبها فهو منذ اليوم الأول لإنشائها. وأضاف: في بيئه الإقراض التقليدية التي تعتمد على الأوراق المالية، وصلت المتأخرات المصرفية إلى ٣٠٠ إلى ٤٠٠ هيئات، وهذا على الرغم من أنه وفقاً للمبادئ التوجيهية الحالية، لا يحق لشركات التكنولوجيا الأرضية منح القروض ولا تسمح بذلك للاعبين جدد في هذا المجال للعب دور. السرعة والتراكيز والأمن. التحدي الأساسي لجميع منصات سلسلة الكتل وأشار فرهاد إينالوبي، الخبر في مجال الخدمات المصرفية الرقمية، إلى قضايا ومشاكل تفويض التمويل الامركي، مذكراً أنه على عكس توقع بيل جيتس قبل ١٥ عاماً بأنه سيتم القضاء على البنوك، قامت هذه المؤسسات المالية الذكية بتعديل نفسها مع التغييرات وكانت لم يتم القضاء عليها. هذه المشاكل هي مخاطر العقد الذي، لأنه يمكن اخراق أي كود برمجي. هناك أيضاً احتمال حدوث أخطاء في ترميز العقود الذكية. ■

وأقترح رئيس مجلس إدارة شركة كيان برداز زاغروس إضعاف المنتجين المحليين بإدخال أجهزة نقاط البيع المهربة

منذ عام ٢٠١٧، بدأت شركة كيان برداز زاغروس نشاطها في صناعة المدفوعات في البلاد، ومن أجل التحقيق في أنشطة هذه الشركة، حوار مع داراب حرباني، رئيس مجلس إدارة شركة كيان برداز زاغرس. وهو معروف في بلادنا. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست شركة كيان برداز زاغرس لتطوير التكنولوجيا بهدف دخول صناعة الدفع الإلكتروني في البلاد. منذ عام ٢٠١٧ قمنا بتأسيس هذه الشركة بعد تحديتنا لهذه الحاجة ويهدف الاستجابة لها.

تقدّم شركة كيان برداز زاغرس مجموعة متنوعة من المنتجات لعملائها، بما في ذلك أجهزة نقاط البيع وأساليط أجهزة نقاط البيع مثل لفافات الورق والحقيقة الواقعية وقاعدة أجهزة نقاط البيع. كما أن إنتاج أجهزة نقاط البيع وتقديم الخدمات المتعلقة بإصلاح وصيانة هذه الأجهزة وإبرام عقود إدارة المعاملات مع الشركات التابعة الأخرى من بين خدماتنا.

تم تصنيع هذه الأجهزة بمواصفات جيدة جداً للأجهزة والبرامج ولديها شهادات أمان جديدة بما في ذلك PCI. كما نجحنا من التفاوض مع شركات وبنوك مختلفة وتسليم هذا الجهاز إلى بنوك وعملاء مختلفين. إحدى المهام الفريدة كيان برداز زاغرس في مجال الدفع الإلكتروني هي إنشاء نظام بيئي يمكن من خلاله للمتلقين الذي ينوي استخدام نظام الدفع الإلكتروني الحصول على كل الأشياء التي يحتاجها في مكان واحد. نظرًا لأننا شركة مصنعة، فإننا نقدم خدمة ما بعد البيع جيدة ونطور برامج ذات قيمة مضافة.

الاستثمار في مجال الدفع الإلكتروني فعال جداً ومربيح بل وسريع. في الوقت الحاضر، يمكننا في شركة زاغرس جذب المستثمرين في مجال إنتاج أجهزة نقاط البيع وكذلك جذب المستثمرين في مجال المدفوعات المصرفية عبر الهاتف المحمول وانتاج تطبيقات الدفع والقيمة المضافة، وإذا كانت الشركة راغبة، فستتعاون معها هم.

دخلت المنتجات المقلدة أو المهربة السوق الإيرانية منذ أن يمكن مجال توجيه المعاملات قد وصل إلى مرحلة النضج بعد وهم يحقق الثقة بالنفس اللازمة فيما يتعلق بإنتاج وتقديم الخدمات في صناعة الدفع. وفي الوقت نفسه، دخلت المنتجات المهربة إلى إيران بسعر أقل بكثير، وللأسف لا يزال هذا الموضوع مستمراً. ولسوء الحظ، تدخل الأجهزة المهربة إلى البلاد دون أي إجراءات شكلية ويتم بيعها بسعر أقل بكثير. ولا يعرف المستثمرون ما إذا كان الجهاز الذي يشترونه مهرّأً أم لا؛ ولذلك فإن الضرر والضرر التي يلحقها هذا الموضوع بالجهاز المصرف والممنتجين كبيرة جداً. ■

أساليب جديدة وفعالة في تعليم الأعمال والاستراتيجية



تُوسّع التعليم الافتراضي فهو جزء من البرنامج العالى لتوسيع المعرفة في بلدان النامية وهو عالمة تجارية دولية في التعليم الافتراضي في إيران وله يضاً أنشطة خارجية. تتمثل مهمه الأكاديمية في تدريب القادة الوطنين عبر الوظيفين في مختلف قطاعات الصناعة والتجارة، وما إلى ذلك، واستخدام أدوات التدريب المستمرة والموزعة. إن جعل التعليم دائمًا معنى زاله قيود الزمان والمكان في هذا النموذج الجديد للأعمال، جعل الأكاديمية الإيرانية يتم تقديمها من قبل وزارة التعاون والعمل والرعاية الاجتماعية اعتبارها «رجل أعمال وطني مختار». ركزت أكاديمية استراتيجية الأعمال على إعداد المديرين لقيادة صناعة الجيل الرابع، وتعليم وتدريب القادة الوطنين وعلى المستوى الدولي من خلال عقد دورات التعليم العالي DBA عبر الإنترن特، وماجستير إدارة الأعمال عبر الإنترن特 في أربعة اتجاهات تدريسيتين وتسويقية واستراتيجية وصحية، وتطوير أدوات نقل المحتوى على تطبيقات Super App Stadap، Radio Parse لـ App. قسم حل التحديات التنظيمية، Gamification أو Gamification، كما نعرفها، وأساليب التعليمية المحوسبة تعدد لها نفس الوظيفة كما كانت من قبل. وقد أصبحت تحديات الأعمال معقدة ونحن بحاجة إلى الطاقة وأساليب جديدة وفعالة في تعليم الأعمال والاستراتيجية. من خلال الجمع بين الابتكارات وخبرات العشرات من دورات ماجستير إدارة الأعمال والدكتوراه في إدارة الأعمال والتعاون مع المؤسسات المحلية والاجنبية، وأخيراً الاستفادة من فكرة بعض الألعاب التعليمية الدولية على مستويات الإدارة العليا، ورشة عمل مهارات القيادة الاستراتيجية القائمة على الإدارة تم تقديم لعبة معنكة الملوك أو «معنكة الملوك».

رسالتك النموذج التعليمي في أكاديمية استراتيجية الأعمال الإيرانية بالتعاون مع مركز EBS السويدي على خلق مزيج من المعرفة والمهارات والشجاعة والقدرة في قيادة وإدارة أعمالك، والتي بالإضافة إلى تطور وضعك الشخصي المهني، يؤدي إلى زيادة مستوى دخل مؤسستك وإنجازيتها.

وقال نائب الرئيس التنفيذي لبنك آيinde للوساطة تعزيز الثقة في سوق رأس المال من خلال زيادة قوّة شركات الوساطة

يجب على الأشخاص المهتمين بالاستثمار في سوق رأس المال إرسال طلبات الشراء والبيع الخاصة بهم إلى جوهر المعاملات من إحدى شركات الوساطة المالية المرخصة من هيئة الأوراق المالية والبورصات. وبالتالي ينبع من أهمية هذه المسألة، في المحادثة التي أجريناها مع عبد الحميد سرودلي، نائب الرئيس التنفيذي لشركة بنك آينده للوساطة، أن علينا بدراسته الجوانب المختلفة لنشاط الوساطة في سوق رأس المال. نقرأ جزءاً من هذه المقابلة.

في مجال سوق رأس المال، لا يوجد فرق بين التخفيض وسمى
لوساطة والأمر المهم هو التراخيص الداخلية التي حصلت عليها
توكيلات الوساطة من الجهات المشرفة على سوق رأس المال. على سبيل
المثال، تمتلك شركة بنك المستقبيل للوساطة التراخيص الرئيسية لشركات
لوساطة، ومن بينها رخصة تقديم المشورة بقبول وتوريد الأوراق المالية،
ورخصة إجراء معاملات السلع، ورخصة إجراء معاملات تبادل الطاقة.
وفي الواقع فإن هذه التراخيص هي التي تحدد تقييم شركات الوساطة في
تقديم خدماتها.

في المضي، كان بإمكان شركات الوساطة القيام بأنشطة أكثر اتساعاً وفعالية بكثير من الآن، ولكن بسبب إنشاء كيانات موازية مثل إدارة المحافظ وشركات الاستثمار، تم فصل جزء من عمليات شركات الوساطة عنها. في الواقع، حدثت هذه التغييرات حسب تقدير الهيئة الإشرافية ومن حيث تحسين الضوابط والإشراف، لكنها تسببت في انخفاض قوة شركات الوساطة. ومن ناحية أخرى، يمكن لشركات الوساطة تشكيل مجموعات مالية مع مؤسسات أخرى واكتساب المزيد من القوة. إذا قارنت شركات الوساطة في الدول المتقدمة مع شركات الوساطة الإيرانية، ستتجدد أنها أكثر تقدماً في اقتراح وإنشاء وتنفيذ العمليات وإدارة ملتقطات الجديدة واستخدام أدوات مالية جديدة.

ذات اتم منح المزيد من قوة العمل لشركات الوساطة، بالإضافة إلى توفير
دوات المراقبة المناسبة، فإن تقديم الخدمات للمستثمرين سيحدث
هؤلء أكبر، ونتيجة لذلك سيمتعز الثقة في سوق رأس المال.
ويعمّن التقنيات واستخدام الأدوات الجديدة في الأسواق المختلفة، مما
سوق رأس المال أيضًا في هذا الاتجاه ودخلت إليه أدوات جديدة. غالبًا
ما يتم تطوير هذه الأدوات من أجل استكمال وإصلاح مشاكل الأدوات
السابقة وسد النغاشات لدى عملاء هذه الأسواق. إنّ نمو سوق رأس المال
في السنوات الأخيرة وما أعقبه من قبول المستثمرين لهذا السوق،
خاصة في الفترات ذات العائد المرتفع، يدل على قدرة هذا السوق
على التعاملات المالية ذات الحجم الكبير، ولكن عدم وجود الأدوات
التي يمكن أن تعطي الثقة بالنسبة للمستثمرين، وخاصة صغار
المستثمرين، يمكن أن يسبب عدم الثقة في هذا السوق ويضر بالهيكل



نظام الدفع لم يتغير بشكل كبير

طرح رئيس مجلس الإدارة ومؤسس شركة شار
برتو ايرانيان

يعد التشريع نقطة تحول في الحد من هدر الموارد الغذائية



منذ أكثر من ٦٠ عاماً، يتم استخدام أشعة جاما في العالم لمنع هدر المنتجات الزراعية والمواد الغذائية؛ لقد تم تفضيل الإشعاع بأشعة جاما في بلادنا لبعض الوقت، وكانت شركة شار بروتوب ايرانيان رائدة في هذا المجال. وفي هذا الصدد، أجرينا مباحثة مع سيد رضا رفيعي، رئيس مجلس الإدارة ومؤسس هذه الشركة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

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

في الواقع، أستطيع أن أقول بكل تأكيد أنه عندما كان لدى شار بروتوب ايرانيان، لم يكن لدى العديد من الدول الكبرى في العالم بعد. وبطبيعة الحال، توقف تطور هذه الصناعة في بلادنا لبعض الوقت وللأسف تخلفنا عن الركب في هذه الصناعة. وفي الواقع فإن من واجبات وأدوار شار بروتوب في البلاد هو تعويض التخلف وتطوير هذه البنية التحتية للبلاد بسرعة كبيرة. نحن القطاع الخاص الوحيد الذي تشق به البلاد في مجال الإشعاع والموقع الذي ينبع منه في شهرکرد هو أكبر موقع لإشعاع في البلاد. وبطبيعة الحال، ممتلك منظمة الطاقة الذرية، منظمة حكومية، ثلاثة مراكز إشعاعية نشطة في طهران وبنياب وبرد، لكن شركة الإشعاع الإيرانية وحدها لديها القدرة على تقديم الخدمات والإشعاع أكثر من المراكز الأخرى.

إننا نهدر أكثر من ١٠ مليارات دولار من الموارد الغذائية في البلاد كل عام، وبحسب الإحصائيات فإن حوالي ٣٠٪ من الطاقة الإنتاجية السنوية للبلاد البالغة ١٢٠ مليون طن تتحول إلى نفايات. على سبيل المثال، من بين حوالي ٥ ملايين طن من البطاطس المنتجة في البلاد، يتحول أكثر من ١,٣٠,٠٠ طن إلى هدر، وهو رقم مرتفع وإحصائية رهيبة. في الحالة التي نحتاج فيها إلى منع الهدر، فإن إحدى أفضل الطرق هي تطوير البنية التحتية الإشعاعية في البلاد، لأنه مع التشريع، يزداد عمر المنتجات والمواد الغذائية. ويعود جزء كبير من هذه الهدر إلى قصر عمر هذه المنتجات، كما أن زيادة العمر الافتراضي للمنتجات يساعد على تقليل الهدر. كقاعدة عامة، عندما نزيد العمر الافتراضي بطريقة الإشعاع، تقل كمية النفايات. هذا على الرغم من أن التشريع هو وسيلة صديقة للبيئة تماماً، وغير كيميائية وخالية من النفايات الكيميائية والمشعة، وفزيائية تماماً ومصممة على غرار الطريقة التقليدية. ■



وبحسب شهریار کری، رئيس مجلس إدارة شركة بارت ارتباط آوا: إن استيراد أجهزة قارئ البطاقات المخزونة، التي تفتقر إلى المعايير والأمان، وخارجية عن الصنف، لها سعر صرف مرتفع، بحيث يساوي سعر الصرف هنا العملة المخصصة لشركات التصنيع. وفي الوقت نفسه،

قرأ تهرب أجهزة نقاط البيع كأحد المشاكل والتحديات الرئيسية التي تواجه صناعة الدفع في البلاد، نقرأ أجزاء من المقابلة مع هذا الناشر في المجال صناعة الدفع.

لسنوات عديدة يعتمد نظام الدفع في إيران على البطاقات الممغنطة، ولم نحدث أي تغييرات ملموسة في مجال الدفع، كما أن الإجراءات التي يقوم بها النظام المصرف على الأجهزة تشمل ٤ إجراءات رئيسية ومتغيرة. كمجمعة ومصنوع، قمنا باستيراد وإنتاج أحدث الأجهزة وحتى توفرنا وتحميم الخيارات التي ستكون مطلوبة في حالة حدوث تغييرات في نظام الدفع، وقمنا بتحميمها على جميع الأجهزة، وإذا كان هناك التغييرات في نظام الدفع في المستقبل، تتمتع أجهزة بارت ارتباط آوا بالقدرة على دعم هذا التغيير وطريقة الدفع. وفي الوقت نفسه، لم يقتصر جهودنا على تقليل جودة الأجهزة حتى لا يرتفع السعر، ولكن أيضاً إلى تعزيز وزيادة أجهزة الأجهزة تدريجياً مع الخيارات المتعددة المستهلكين.

إحدى سياساتنا هي تقديم خدمة ما بعد البيع والضمان الحقيقي، وهو ما تم إنجازه بشكل جيد حتى الآن. أستطيع أن أقول بكل فخر أن شركة بارت ارتباط آوا هي الشركة الوحيدة التي تقوم باستبدال وإصلاح الأجهزة دون تحصيل أي رسوم. وبالنظر إلى هذه الأمور، لدينا ما يزيد عن ٩٠٪ من رضا العملاء وستنفق الكثير لتحقيق ذلك.

في مجموعة البرامج الصغيرة للشركة، يتم اتخاذ التدابير لإعداد البرامج المصرفية لأجهزة قارئ البطاقات وربطها بمزودي خدمة الدفع (PSP) المختلفين. كما يتم العمل على البرامج الطيفية والتغشية، وسيتم الكشف عن برنامجين جديدين قريباً. حالياً، لدينا ٥ وكالات مبيعات ٢٦ ممثلاً لخدمات ما بعد البيع في جميع أنحاء البلاد، وخطتنا هي أن يكون لدينا ممثل واحد على الأقل لخدمات ما بعد البيع في جميع أنحاء البلاد وفي جميع المدن. وهو ما قد يستغرق حوالي عام.

ومن حيث السوق، تعد إيران من الدول البارزة في العالم بعد الصين، ومن حيث عدد الأجهزة التي تم إطلاقها في البلاد، فهي تحتل المركز الثاني في العالم، ولذلك يمكننا القول أنه حدث تغيير في النظام المصرفي ونظام الدفع. ■

إنذار لتعديل القوى العاملة في وحدات الإنتاج



في مقابلة مع محسن فهيمي بور، المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة منتجات برتر، قمنا بدراسة حالة صناعة المواد الغذائية في البلاد وهذه الشركة. نقرأ أجزاء من هذا الحديث.

منذ البداية، كان إنتاج الطعام وتلبية احتياجات الناس اليومية أحد أهدافنا الرئيسية، وتديرينا مع زيادة كمية المنتجات، تمكننا من تضمين جميع احتياجات المطبخ تقريرًا في منتجاتنا الخاصة. وبعد توسيع مجموعة المنتجات، كانت ردة الفعل التي تلقيناها من الجمهور والمستهلكين جذابة للغاية. كما أن أحد أهدافنا دوافعنا الرئيسية كان إنتاج أغذية عالية الجودة، وهو ما ننسى دائمًا لتحقيقه.

كما أن التواجد في الأسواق الدولية يعتبر حافرًا حتى تكون المنتجات المنتجة في إيران قادرة على المنافسة ومتوفرة في الأسواق الدولية. كانت هذه هي الأهداف التي كانت في ذهننا منذ بداية دخولنا الصناعة، ونعتبر أنفسنا ناجحين في تحقيق هذه الأهداف. من مميزات العلامة التجارية برتر منتجاتها المتنوعة؛ وهذا يعني أنها تنتج حالياً أكثر من ٢٠ مجموعة من المنتجات في مصانعها، وهذه هي الطاقة الإنتاجية لـ ٢٠ مصنعاً، وهو ما يعتبر أحد نجاحاتها. ميزة أخرى هي الجودة العالية للمنتجات المتميزة، وهو أمر مهم للغاية. وقد أولينا دائمًا اهتماماً خاصًا بالجودة، حاليًا، لدينا خطوط للتطوير قيد التنفيذ. خطتنا واستراتيجيتنا هي العمل بشكل أكثر ترتكيزًا في المجموعات التي لدينا المزيد من الخصائص وتحسين قدراتنا الإنتاجية باستخدام التقنيات الحديثة والمزيد من تصنيع النظام. وبناء على ذلك، نعترم الترويج لهذه العلامة التجارية في السوق لزيادة عمق نشاطنا.

ولسوء الحظ، لا يتم توفير الدعم اللازم لصناعة المواد الغذائية. وبشكل عام لا يتم الاهتمام بهذه الصناعة ولا يوجد برنامج دعم لهذا القطاع المهم، وهي تواجه مشاكل جدية في مجال عرض رأس المال والضغط كثيرة جدًا في مجال القضايا الضريبية. ونحن نعمل حالياً مرة أخرى على تنفيذ برنامج انكماش حاد من المرجح أن يؤدي إلى خفض العمالة الحالية لدينا إلى أقل من النصف.

التحدي الأهم الذي يواجهنا هو مسألة التضخم، لأن جزء من المواد الخام لدينا مستورد وجزء محلي، وبسبب الظروف التضخمية، نرى بانتظام تقلبات أسعار المواد الخام. وتتجلى هذه المشكلة بشكل أكثر وضوحاً في صناعة المواد الغذائية، لأن جزءاً كبيراً من تكلفة الغذاء يتكون من المواد الخام؛ ولذلك يجب أن أقول إننا تأثرنا كثيراً بهذا التقلب في الأسعار والتضخم. ■

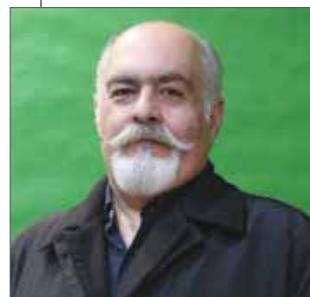
وقال الرئيس التنفيذي لشركة كيميا سرو التشريع ضمان زيادة العمر الافتراضي للأغذية

كيميا سيفو هي إحدى المجموعات التي تنشط في مجال إنتاج جميع أنواع البهارات في بلادنا وتولي اهتماماً خاصاً بجودة وصحة منتجاتها. لذلك، بالإضافة إلى الحساسية التي تبذلها في تقديم مواد خام عالية الجودة، فإنه يستخدم أيضًا أشعة جاماً في أنه قد وضع جدول أعماله. وفي محاولة مع علي رضا صمدخانی، الرئيس التنفيذي لشركة كيميا سرو، قمنا بالتحقيق في هذه الأنشطة. ووفقاً له، فإن التشريع بأشعة جاماً يزيد من العمر الافتراضي للمنتجات الزراعية والغذائية ويضمن جودة المنتجات وصحتها. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تقوم شركة كيميا سرو بإنتاج جميع أنواع البهارات، بما في ذلك مسحوق الشوم، ومسحوق البصل، والكراث، وحبوب الكراش، والكركم، وغيرها. وفيما يتعلق بتوريد المواد الخام، تقوم بشراء منتجات مثل الشوم والبصل على مدار العام وتعطيها للصانع لتجفيفها مقابل رسوم، وبعد هذه المرحلة تقوم بتخزينها، ثم حسب طلب الزبون. يتم تخزين البهارات. يتم طحنها وتشعيعها بأشعة جاماً ثم شحنها في النهاية إلى العملاء. يترك العمل والنشاط الرئيسي للشركة في إنتاج بهارات الشوم والبصل. سلسلة من المنتجات هي أيضًا بهارات خاصة نشتريها من التجار المحليين، بكميات كبيرة وسعر أقل، ومن ثم نقوم بطحنتها حسب طلب عملائنا، وبهذه الطريقة يمكننا تقديم سعر ثابت للعملاء الذين العمل معنا، وهي إحدى خدمات شركتنا. وبالطبع، نحن بصدده إنشاء وحدة زراعية وصناعية في مدينة الحاكمة الصناعية في قزوين، حيث سنقوم بشراء البذور وتقديمها للمزارعين لزراعتها. وبعد قطف الشمار تتم معالجتها وتجفيفها وطحنها، وفي المجمل سيكون عملاً كبيراً وواسعاً للغاية.

تدعم كيميا سرو منتجاتها معظم الصناعات بشكل جيد، لكن فيما يتعلق بالتبغة والتغليف، فقد بدأنا العمل للتو ولم ندخل السوق بعد ولسنا معروفين وهنالك مجال كبير للعمل. للأسف من الصعب جداً الدخول والعمل في هذا المجال، ولكن بعون الله ومثابرته سنكون في قمة الموردين من خلال إنتاج منتجات عالية الجودة للعملاء. وأفضل طريقة لدمير المحمولة الميكروبية هي غاماً، ولا توجد طريقة أخرى، لأن البهارات جافة ولا يمكن عليها؛ ولذلك فإن النظام الوحيد هو الطريقة الباردة وأفضلها غاماً.

تتميز المنتجات المشععة بجودة عالية لأنها لا تحتوي على حمولة ميكروبية، كما أنها تقلل من التكاليف الطبية للناس. ■



إن تحول صناعة السيارات يتطلب «المصلحة العامة»



قال عضو مجلس الإدارة ومدير مصنع جهان
اروم اياز

الدعم الإلزامي للإنتاج ليس حلا



منذ عام ٢٠١٩، بدأت شركة جهان اروم اياز أنشطتها في مجال إنتاج جميع أنواع الأثاث وأقمشة السرائر وهي المالك الوحيد للعلامة القياسية الوطنية الإيرانية Ecotex الأوروبي علامة فارقة في مجال إنتاج هذه الأقمشة. ولمعرفة المزيد عن أنشطة هذه الشركة أجرينا مقابلة مع علي همتني عضو مجلس الإدارة ومدير مصنع جهان اروم اياز. أنت تقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

يتعاون مع هذه الشركة حوالي ١٣٠٠ شخص بشكل مباشر وأكثر من ١٢٠٠ شخص بشكل غير مباشر. قبل بدء هذه الشركة، لم تكن أقمشة الأثاث تنتج في البلاد وتم استيراد ١٠٠٪ من الأقمشة الموجودة في السوق، ولكن بعد أن بدأ أياز العمل وإنتاج أقمشة الأثاث في هذه المجموعة، حصل على حصة ٦٠٪ من أقمشة الأثاث سوق. خصصنا ونتيجة لذلك انخفض استيراد وتصدير العملة من البلاد. نتخرج حوالي ٣٥ مليون متر سنويًا والتي تتنوع في ٣٠٠ تصميم. كما يتوفّر كل تصميم في ١٠ إلى ١٥ رمز لون. بشكل عام، لدينا الكثير من التصميمات المتنوعة؛ بحيث تتم مراجعة التصاميم التي يجلبها عملاؤنا من الخارج في فرق هندسة المنتجات ولجنة التصميم. كما يتم إدخال الأقمشة التي لدينا القدرة على إنتاجها في عملية الإنتاج ويتم استكمال التصميمات الجديدة في نظامنا التنظيمي وإرسالها إلى السوق.

في جسم المنظمات يجب أن يكون موقف كل شخص، وخاصة المهندسين، واضحًا، لأن بعض الأشخاص في المنظمات يسعون إلى إقالة المهندسين؛ لأن وجود المهندس يتسبب في ظهور النظام في المنظمة وفي مثل هذه الحالة تكشف المنظمات غير الرسمية التي يتم إنشاؤها في المصانع والشركات.

إن رخص الطاقة في بلادنا مقارنة بالدول المجاورة وحتى الصين هو أمر آخر يبرر هذا الإنتاج. وبطبيعة الحال، كل هذا يعتمد على الدعم والمساعدة الازمة من الحكومة لجعل النشاط في هذه الصناعة ميّزًا اقتصاديًا. وفي هذا السياق، لا يمكن للتوجيه والدعم القائم على التوجيه أن ينجح، ولكن يجب دعمه بطريقة حقيقة وهادفة. تتمتع أقمشة الأثاث المنتجة في هذه المجموعة بالمعايير الازمة للتواجد في الأسواق الدولية. حتى الآن، قمنا بالتصدير إلى تركيا، العراق، أوزبكستان وإيطاليا. ■

في مقابلة خاصة مع علي يكهفلاج؛ لقد قام مالك ومؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة تشکاد الصناعية ورئيس مجلس إدارة التعاونية بتلبية احتياجات مصنعي المكونات في البلاد، وقد قمنا بالتحقق من أنشطة هذه الشركة وقدرات إيران في مجال إنتاج السيارات الكهربائية وكذلك السيارة الوطنية، فلنقرأ أجزاء من هذا الحوار حالياً، تمتلك تشکاد أفضل وأكبر آلات الإنتاج في القطاع الخاص وهي المجموعة الوحيدة في القطاع التعاوني التي تمكنت من إنشاء مثل هذه المراكف. أنتجت تشکاد حتى الآن أكثر من مليون ٤٠٠ ألف طن من المنتجات المعدنية لمصنعي السيارات، أي مصنعي سيارات الركاب والمركبات التجارية.

بالنظر إلى ظروف البلاد والزيادة في السيارات المستعملة، يتنافس النقاش حول ما بعد البيع بنسبة ٩٪ إلى ١٪ مع صانعي القطع الأصلية؛ يعني آخر، كل جزء مستخدم في خط الإنتاج يمكن أن يصل إلى ٩٪ أو ١٠٪ أضعاف السوق في سوق ما بعد البيع. الآن سوق ما بعد البيع هو سوق بقيمة ٨ مليارات دولار. لقد سعينا منذ فترة طويلة إلى تعزيز سوق ما بعد البيع، ولهذا السبب قمنا بإنشاء بنية تحتية مناسبة لتجوّد جميع الشركات المصنعة لقطع الغيار، بما في ذلك مجموعة تشکاد الصناعية، في سوق ما بعد البيع على شكل تعاونية لتلبية احتياجات الشركات المصنعة للمكونات في البلاد. ستقوم التعاونية بتسويق الأجزاء في شكل علامة تجارية مسجلة مسجلاً آمنة وعالية الجودة حتى يتمكن الجميع من استخدام قطع غيار عالية الجودة وبأسعار معقولة وموثوقة.

كان اعتقادي دائمًا أن بلدنا لديه القدرة والقدرة وبالطبع الجدارة لإنتاج سيارة وطنية بالكامل. ومن هنا المنظور وفي تفاعل ومشاركة جادة بين الخبراء الأكاديميين وأهل الصناعة ومصنعي قطع الغيار المعروفين، قمنا بتصميم سيارة تعتمد على أحدث المعايير العالمية و٦٠٪ منها تعتمد على قوة العرض المحلي. سلسلة.

بالنسبة لقضية مثل كهرباء السيارات، فإن الجزء الرئيسي من الغاز الذي لا يحظى باهتمام كبير ولا يعرفه الجمهور هو «القبول الوطني». إقبال من الناس والمعلومات مهمة جداً. الثقة بالنفس هي مسألة أخرى يجب أن نعتمد عليها ونوليها اهتماماً خاصاً.

المشكلة الرئيسية لمصنعي السيارات هي السيولة. شركات قطع الغيار الدائنة ونظراً لانخفاض عدد شركات صناعة السيارات تواجهه أيضًا خسائر متراكمة. الحل هو أن تتحاصل تعاونية صانعي قطع الغيار إلى صانع قطع الغيار وإبرام عقد كامل وبيع الحزمة بأكملها إلى صانع السيارات. ■

قال المؤسس والرئيس التنفيذي لمتجر سله بن الإلكتروني

التهريب منافس مزعج لصناعة الملابس



ازدهرت في السنوات الأخيرة المتاجر الإلكترونية التي تقدم سلعاً في مجالات مختلفة، ومنذ حوالي أربع سنوات، في أعقاب انتشار كورونا، اكتسبت هذه المتاجر مكانة أكثر أهمية وتميزاً. في محادثة مع شاهر جعفري، المؤسس

والرئيس التنفيذي لمتجر سله بن الإلكتروني، قمنا بدراسة حالة هذه الصناعة وهذه المجموعة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

حالياً، لدى سله بن ١٥ فرعاً في مدن مختلفة من البلاد، منها تقع في طهران. ويعمل في هذا المتجر حوالي ٥٣٠ شخصاً بشكل مباشر، طبعاً حتى قبل حوالي ثلاثة أشهر كان العمالة غير المباشرة في هذا المجمع ١٢٠٠ شخص. نحن الجيل الثالث في مجال المنسوجات والملابس، ولدينا متجر إلكتروني على celebon.ir تم إطلاقه قبل ثلاث سنوات، ولدينا أيضاً صفحة تسمى سله بن ٨٩ في الفضاء الإلكتروني، وهي مرتبطة جداً.

ومن الجدير بالذكر أن إطلاق سله بن لم يكن له أي علاقة بانتشار فيروس كورونا، ولكننا ببساطة شعرنا بالحاجة إلى توفير هذه الإمكانيات في المدن والمناطق التي لا توجد بها متاجر أو لأشخاص المهتمين بالإنترنت بموجز التسوق. وغنية عن القول، بشكل عام، منتجاتنا تشمل الملابس اليومية، وهدفنا هو الطقة المتوسطة العلية في المجتمع المجموعة الرجالية والنسائية بدأ بالفعل والمجموعة المخصصة للأطفال بدأت تجرياً وتعرض في عدة متاجر.

لدينا شركة قابضة لديها جزء من التسويق ولدينا أيضاً مصنع للنسيج. بالطبع، أحياً نشتري أقمشة مثل الدنيم الذي ليس لدينا مصنع أو بعض الأقمشة الجديدة من خارج المجموعة. بشكل عام منتجاتنا إيرانية ١٠٠٪، وصالح بن مشهور بصناعته في إيران.

قمنا في العام الماضي ببيع مليون و٢٠٠ ألف قطعة ملابس وهذا العام هدفنا هو بيع مليون و٥٠٠ ألف قطعة ملابس. ستصل كمية الإنتاج إلى ٢ مليون هذا العام، وإذا مكنا من الاستمرار على هذا المنوال خلال السنة أشهر الثانية من العام، فسوف تتخلص المبيعات عن الإنتاج.

المنافسة الوحيدة لدينا هي التهريب.

وأود أن أؤكد مرة أخرى على مسألة التهريب التي يجب أن تؤخذ على محمل الجد من قبل السلطات والشعب. وأقول للمنتجين والبائعين في هذه التجارة أنها أيضاً ترتكب مخالفات ويجب أن نفك في المستقبل، وإذا تم تحرير استيراد الملابس، فربما تحدث أشياء أخرى لا يمكن منها بسهولة. ■

الرئيس التنفيذي لشركة جهان أوروم اياز

المصنعون متورطون في اللوائح

الحكومة المتغيرة بسرعة



بعد وقت قصير من تأسيسها، أصبحت شركة جهان أوروم اياز أكبر وحدة إنتاج لأقمشة الأثاث وديكور المستائر في مجال أقمشة الحياكة في إيران. من أجلزيد من التحقيق في أنشطة هذه الشركة، أجرينا مقابلة مع علي رضا نوري، الرئيس التنفيذي لشركة جهان أوروم اياز وأيضاً رئيس مجموعة عمل النسيج في جمعية المنسوجات الإيرانية. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

بياناً شهرياً يبلغ حوالي ٢٥ مليون متر مربع و ٣٠ مليون متر مربع سنوياً، وفرت مجموعة جهان أوروم اياز ٦٠٪ من احتياجات البلاد وحدها. خلال هذه السنوات الخمس من النشاط، بدأنا حتى الآن ٢٤ شركة صغيرة وكبيرة في الإنتاج، وتم توظيف أكثر من ١٠ آلاف شخص بشكل مباشر حالياً. في الواقع، سعينا لخدمة شعب بلدنا العزيز من خلال الاستفادة من خبراتنا في السنوات الماضية.

حققت شركة جهان أوروم اياز العديد من النجاحات خلال ٥ سنوات تقريباً. نحن حائزون على المعيار الإيراني والمعيار الأوروبي Eco100 (مدة ٣ سنوات)، وكما بالفعل أول شركة تحصل على المعيار الإيراني في مجال أقمشة الحياكة. نقوم حالياً بتصدر الأقمشة التي استخدمناها إلى العراق وتركيا وأوزبكستان وبشكل غير مباشر إلى إيطاليا.

على الرغم من الارتفاع الحاد في أسعار العملات، فإن أحد أهم الأمور التي قامتنا بها شركة جهان أوروم اياز كشركة رائدة في صناعة النسيج المتهالك هو استقرار الأسعار، بحيث ظلت الأسعار مستقرة مدة ٣ سنوات من ٢٠٢١ إلى ٢٠٢٤، وقد تسبب ذلك في توجه العديد من العملاء الذين كانوا يبحثون عن البضائع الأجنبية نحو البضائع الإيرانية. وبطريقة شفافة تماماً، يتم إرسال السعر الشهري إلى مكتب سومات ومكتب أنجومان ناساجي من إيران. وعلى الرغم من شكاوى زملائنا حول هذا الموضوع، إلا أن المستهلك هو أولوينتنا. ليس فقط مصنعي الأقمشة المتهالكة ولكن جميع المصنعين يعارضون العملة الحكومية للواردات. ولا يكون للتغيرات أي تأثير عندما يتم تخصيص الدولار للمستورد بنسبة ٧٢٥٪ أقل من سعر السوق؛ ولذلك كانت السياسات ضد الإنتاج ويجب أن تغير هذه النظرة.

مما لا شك فيه أننا بحاجة إلى المزيد من الاستثمارات في الصناعة التحويلية (وليس فقط القماش الخشن)؛ بشرط تعديل السياسات وتكرار الإجابة على بعض الأسئلة حول طلبنا للحكومة، عليها المراقبة وتجنب التدخل المباشر في عمل المنتجين، كما يجب أن تكون مستقرة في مجال القوانين. وينبغي اتخاذ بعض التدابير مثل منح قرض رأس المال الثابت أو قرض رأس المال العامل. ■

وقال عضو مجلس إدارة شركة آريا تيراجه نور سويكس «

يعد تقلب سعر الصرف مشكلة كبيرة في صناعة الملابس



بدأت شركة آرية تيراجه نور ذات العلامة التجارية سويكس نشاطها في مجال إنتاج الملابس منذ عام ٢٠١١. وفي حديث مع حميد نوري، عضو مجلس إدارة شركة آرية تيراجه نور، قمنا بالتحقيق في وضع هذه الشركة. كان هدفنا من بدء النشاط في صناعة الملابس وإطلاق العلامة التجارية سويكس هو بذل المزيد من الجهد في قضية الإنتاج الوطني، مع الأخذ في الاعتبار نقاط الضعف التي تعاني منها هذه الصناعة في بلدنا. لقد كان لدينا دامغاً هذا الحرص على تغيير العقلية السلبية حول جودة الملابس الإيرانية، لأنها بالمعنى السليم، كانت المنتجات الإيرانية أقل شأنًا في أذهان المستهلكين، ولا يزال هناك عدد قليل من هذه العقليات؛ وهذه السبب بدأنا هذا العمل وفي السنوات ١٢ - ١٣ الماضية مع كل المشاكل والقضايا في بلدنا والعقود، تمكنا من متابعة المسار كما أردنا ونأمل أن نواصل عملنا بذروف مواتية بعد ذلك.

جهدنا هو إنتاج مليون قطعة ملابس سنوياً، وقد يكون أقل وأحياناً أكثر حسب الوضع الاقتصادي للبلاد. لقد قمنا بتوسيع تنوع منتجاتنا بحيث ننتج حالياً مجموعة متنوعة من الملابس الكاجوال للنساء والأطفال والرجال والملابس الداخلية للرجال، ومن المتوقع أن تتم إضافة عناصر مثل الجينز قريباً إلى منتجات هذه المجموعة. بشكل عام، الملابس والملابس الداخلية المريحة هي من بين العناصر المتوفرة والتي تكاد تكون مكتملة في هذه السلة.

من المؤكّد أنّ هناك مجالاً كبيّراً للنمو في مجال الملابس في بلدنا: خاصة أنه في السنوات القليلة الماضية، ليس فقط بسبب العقوبات، ولكن أيضاً بسبب ارتفاع أسعار العملات، ارتفعت أسعار الماركات الأجنبية المستوردة وأصبحت تفوق القوّة الشرائية للمستهلكين ذوي القوّة الماليّة العالية. إذا قدم شخص ما عاملًا من الدرجة الأولى من حيث الجودة ويتمتع بعلامة تجارية قوية ويفوز بنقحة المستهلكين الإيرانيين للسلع الفاخرة، فيمكنه القيام باستثمار جيد في صناعة الملابس.

ومن أهم المشاكل هي مسألة تقلبات العملة، التي تضرّ المنتجين من قوّة التخطيط طويّل المدى. حالياً، يبحث مصنّعو الملابس عن التخطيط لعام ٢٠٢٤، وفي هذه الأثناء يرتفع سعر الدولار مرة أخرى، وفي مثل هذا الوضع لا يسود الأمن الاقتصادي والاستقرار الاقتصادي. من أجل النمو والتطور، يجب على الشركة المصنعة التخطيط والتوقّع للسنوات الخمس القادمة على الأقلّ، ولكن تقلبات أسعار الصرف تمنع ذلك. ■

أطلق عليه الرئيس التنفيذي للعلامة التجارية اسم «ساليان»

إلغاء التسعير الإلزامي هو المطلب الرئيسي لنشاطه صناعة الملابس



حققت صناعة الملابس في بلادنا في السنوات الأخيرة إنجازات ونجاحات كبيرة رغم كل المشاكل والتحديات القائمة. وفي حديث مع سيد محمود محمد حمدي، صاحب العلامة التجارية «ساليان»، اعتبر أن التسعيير الإلزامي ونطقيات أسعار الصرف هي المشاكل الرئيسية لهذه الصناعة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

حالياً، تتعاون حوالي ٤٠ وحدة إنتاج مع سالبان، والتي تعد من أفضل وحدات تصنيع الملابس في إيران. إحدى المعايير التي نراعيها للتعاون مع وحدات الإنتاج هي مرفاق الإنتاج الخاصة بها، وقبل أن نبدأ التعاون، نقوم بإجراء الفحوصات الازمة لهذا الغرض. مع الأخذ في الاعتبار أن لدينا مجموعة واسعة من السلع وننتاج حوالي ٥٠٠ مليون ملابس في كل موسم، ويطلب إنتاج كل منها بخارات مختلفة، فإننا نقيس مرفاق الإنتاج للوحدات التي ستتعاون معنا للحصول على المراافق المحددة التي لدينا ونكون قادرین على إنتاج سلع ذات جودة خاصة تم الموافقة عليها من قبل وحدة مراقبة الجودة لسنوات. بالنسبة للعناصر غير الموجودة حالياً في مجموعتنا، فنحن مهتمون بالعمل مع الشركات المصنعة التي لديها القدرة على إنتاج ملابس محددة.

نقوم بتحضير جزء من المواد الخام بأنفسنا وجزء آخر يتم تحضيره بواسطة وحدات الإنتاج. معظم المواد الخام أجنبية وبعضاً محلي. وبطبيعة الحال، إذا تم إنتاج مواد خام ذات جودة مناسبة في الداخل، فإننا بالتأكيد سوف نرحب بهذه المواد ونستخدمها. يشار إلى أن جودة المواد الخام المنتجة بالداخل ليست عالية جداً.

تمثل خطة التطوير لعدة سنوات في إنشاء سلسلة متاجر في جميع أنحاء إيران. وفي هذا الصدد، نعتزم افتتاح فرع واحد على الأقل في مراكز المحافظات التي يزيد عدد سكانها عن ٣٠٠ ألف نسمة. بالطبع، توقفنا عن تطوير المتاجر بسبب محدودية توريد البضائع لدينا، لكن بشكل عام، نشاطنا الرئيسي هو تطوير سلسلة المبيعات.

واحدة من أكبر مشاكلنا هي هذه القضايا وخاصة عدم استقرار سعر الصرف، لكن أكبر مشكلة في صناعة الملابس هي التسعييرة الإلرامية، مما يخلق مشكلة للعاملين في الصناعة كل يوم مع الإشراف غير المهني. كما أن وجود مفتشين غير محترفين وخبراء عديمي المبادئ ولا يكملون وصفهم بالخبراء يمثل مشكلة خطيرة لهذه الصناعة، وقد تسبب الإشراف غير المبدئي في معاناة هذا القطاع كثيراً.

حركة شركة جلجر لتطوير الحديد والصلب في اتجاه المتغيرات العالمية



مهدى مكى آبادى

نائب رئيس التطوير والهندسة بشركة
جلجر لتطوير الحديد والصلب

لتطوير الحديد والصلب، باعتبارها واحدة من أكبر موردي المواد الخام في لوحدات صناعة الصلب في البلاد، في السنوات القليلة الماضية بتوجيهه مناهجهما لمواكبة التطورات العالمية في صناعة الصلب وتنفيذ مفهوم

الاقتصاد الدائري، ووضع خططاً مختلفة للتحرك في

هذا الاتجاه، الطريق على جدول الأعمال.

وإدراكاً لأهمية هذه القضية، جعلت شركة جلجر لتطوير الحديد والصلب نهج الاتصال القائم على المعرفة أحد المبادئ المهمة لتحديد الموضع والتحرك في اتجاه التغيرات العالمية في سلسلة الصلب، بوفر هذا النهج خلفيّة لتشكيل اقتصاد قائم على المعرفة وتنفيذ نماذج اقتصادية جديدة ويفتح تجربة شاملة لهذه الشركة.

تسعي شركة جلجر لتطوير الحديد والصلب إلى البحث والتطوير كمبدأ مهم وضروري من أجل قبول التقنيات الجديدة ونهج الإنتاج القائم على العلم والمعرفة. تم تنفيذ سياسات نظام البحث والتطوير لهذه الشركة بطريقة تعمل على تحسين مكانة الشركة في سلسلة الصلب في البلاد من خلال القيام بأنشطة موجهة نحو التنمية. في الواقع، تم تشكيل نظام التطبيق هذا بهدف البحث المستقبلي وتحليل التقنيات الحالية في العالم في صناعة الصلب والتحرك بشكل متزامن مع الشورة الصناعية الرابعة.

إن إنشاء ثقافة موجهة نحو العملاء وتبنيها وتعزيزها باعتبارها أحد المجالات المهمة في الأعمال التجارية يتطلب سرعة الحركة وزيادة قدرة المنظمة على الاستجابة لاحتياجات العملاء. إن القضية التي تضعها شركة جلجر لتطوير الحديد والصلب في الاعتبار هي زيادة جودة المنتجات من خلال تحديث المعدات والآلات وتوفير الأجزاء الاستراتيجية وإجراء الصيانة والإصلاحات (الصافي) في الوقت المناسب. من ناحية أخرى، يتم تقييم وفحص المعلومات النوعية والكمية للمنتج بشكل مستمر من قبل الخبراء والمختصين في مراقبة الجودة في هذه الشركة.

وبشكل عام، فإن مفهوم الاقتصاد الدائري وأعمال شركة جلجر لتطوير الحديد والصلب في هذا المجال يحقق إنجازات شاملة لهذه الشركة، بحيث يمكنها تحويلها إلى مجمع صناعي مستقر في سلسلة الصلب. إن اعتماد المناهج القائمة على المعرفة جعل شركة جلجر لتطوير الحديد والصلب تهبط لزيادة الطاقة الإنتاجية للحديد الإسفنجي وتطوير واستكمال مجموعة المنتجات في رؤاها طوبية المدى، بالاعتماد على القوة والخبرة الداخلية. إن توسيع المنتجات وزيادة الطاقة الإنتاجية بمنجم إنتاجي قائم على المعرفة هو تطبيط هادف واستراتيجي للتنمية، مما يزيد من القدرة التنافسية لشركة جلغر لتطوير الحديد والصلب جنباً إلى جنب مع تطورات العلم والمعرفة الحديثة. ■

الرئيس التنفيذي ومؤسس العلامة التجارية
آركيوفشن

يجب أن يذهب رأس المال إلى الفكرة

في حوار مع المهندس صدر الدين شريعتمنداري، الرئيس التنفيذي ومؤسس العلامة التجارية آركيوفشن، تحدث عن هذه العلامة التجارية ودخوله في صناعة الملابس. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

هذه العلامة التجارية هي مزيج من كلمتين علم آثار الموضة.

لا يعتمد نجاح العلامة التجارية على وجود فريق تصميم رائع، مثلما رسم بابلو بيكاسو لوحات فريدة وباعها بنفسه. ومع ذلك، يمكن استخدام العديد من الأشخاص ذوي المواهب المختلفة. في رأيي أن صناعة الأزياء تحظى بالقبول العام ونوع من الحظ الجماعي ولذلك، فإن نشاط العلامة التجارية آركيوفشن لم يقتصر على منطقة جغرافية محددة أو إيران القديمة فقط. معنى آخر، ليس هناك حدود محددة محددة لهذه العلامة التجارية، وأي مكان يتواافق مع تفسير اسمها هو جمهورها. ومثال على ذلك أن ماركة آركيوفشن فاجأت الجمهور التركي في جناح المعرض بإسطنبول باستخدام التصميمات القديمة لهذه المدينة.

نظراً لأن مراكز المبيعات تلعب دوراً مهمًا في إضعاف العلامات التجارية أو تقويتها ويرتبط ذلك بالعديد من العوامل الاقتصادية، فإن محاولتنا في آركيوفشن هي الانتقال من التواجد فقط في مراكز المبيعات إلى الضاء الافتراضي وعبر الإنترنت.

كما أن تاريخ إيران يشبه الجوهرة التي ينبغي على الممثلين والفنانين أن يسعوا إلى إعدادها. واليوم، من فخرنا أن أفضل المدونين والممثلين والمؤثرين في مجال السياحة يستخدمون هذه التصميمات، وهذا بديل مناسب جداً للإعلان. إذا حقق المنتج الأصالة المطلوبة، فلن يحتاج إلى إعلانات.

لكي تنجح، لا ينبغي تجاهل الأفكار، لأن فكرة بسيطة قد تؤدي في يوم من الأيام إلى عمل تجاري قوي. عدم المعرفة ليس سبباً لعدم الاستثمار. ولسوء الحظ، فإن الشركات التي تعتمد على الوساطة مثل الاستثمار في السيارات والدولار قد حل محل الشركات القائمة على الإبداع والإنتاج والتفكير.

تختلف الظروف اليوم كثيراً عن الماضي ولا يمكن أن نتوقع من الناس استخدام التصميمات والملابس القديمة. يمكن استخدام هذه الملابس فقط كوسيلة.

المشكلة الرئيسية هي أن الأموال في بلادنا لا تذهب نحو الأفكار. معنى آخر، بسبب عدم توفر منصة وشروط الاستثمار، لا يرغب المستثمرون في الاستثمار في فكرة معينة، ولا يتم تحديد المواقف التجارية والفكرية المناسبة بشكل صحيح. ■



الابتعاد عن إمكانية القيام باستثمارات جديدة في صناعة الطباعة



ويعتبر رئيس هيئة الطباعة والنشر في نجارتan أن إحدى المشاكل الأساسية لصناعة الطباعة هي المطلبات والعقبات التي خلقتها الحكومة. وفي المحادثة مع فرزان قاسملو، رئيس مجلس إدارة مطبعة نجارتan، لا يوجد أي احتمال للاستثمار في هذه الصناعة، ما لم تغير استراتيجية الحكومة.

نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. لقد مر حوالي خمس سنوات منذ أن دخلت هذه الشركة مجال الطباعة الرقمية، ولكن كما قلت فإن النشاط الرئيسي لشركة نجارتan للطباعة هو في مجال طباعة الأوفست.

ترتبط شركة نجارتan للطباعة بالحرف اليدوية وتعمل بشكل أقل مع المكاتب الإعلانية، أي أنها تأخذ أمر العمل من العميل مباشرة وتقديم خدمات التصميم المميزة مثل المجلس وتقديق الطباعة وإعداد ملف الطباعة ومن ثم يدخل في عملية الطباعة.

معظم عملائها هم شركات الأدوية والصناعات الصحية والسيلوزية والصناعات الغذائية الأجنبية والمحلية وصناعات مستحضرات التجميل المحلية التي تعمل في إيران وتشعر بحساسية شديدة لجودة الإنتاج. من أجل رضا العملاء، اتخذت شركة فارانج آريا للطباعة تدابير إضافية لتسهيل الإنتاج وتدريب الموظفين ذوي الخبرة، وهماشيا مع الإنتاج، أنشأت مختبراً مجهزاً بأجهزة تحكم حديثة ومكلفة وتتوفر التسهيلات لسهولة وجود الطباعة مشرفين للأوامر.

رئис مجلس إدارة شركة فارانج آريا للطباعة يعد نقص العمالة الماهرة مصدر قلق لصناعة الطباعة

في محادثة مع محمود بيش علي، رئيس مجلس إدارة شركة فارانج آريا للطباعة، فمنا بدراسة القضايا المتعلقة بتدريب القوى العاملة والتحديات الأخرى في هذه الصناعة، مثل صعوبة الاستثمار وعدم تحديث آلات الطباعة. نقرأ أجزاء من هذا الحديث.

في البداية، كان هدف هذه المطبعة هو القيام بأنشطة في مجال النشر والتغليف. في البداية بدأنا بالنشر، لكن في الوقت نفسه أصبح النشر ضعيفاً وتناقصت أعداد المجلات. وبعد مرور بعض الوقت، بدأنا نظاماً غير تقليدياً يسمى الطباعة الهجين، والذي لم يتم إنتاجه في إيران.

تعتبر هذه الطباعة فناً سادناً كثيراً في تحقيق مكانة جيدة في السوق.

معظم عملائنا هم شركات الأدوية الكبيرة والصناعات الصحية والسيلوزية والصناعات الغذائية الأجنبية والمحلية وصناعات مستحضرات التجميل المحلية التي تعمل في إيران وتشعر بحساسية شديدة لجودة الإنتاج. من أجل رضا العملاء، اتخذت شركة فارانج آريا للطباعة تدابير إضافية لتسهيل الإنتاج وتدريب الموظفين ذوي الخبرة، وهماشيا مع الإنتاج، أنشأت مختبراً مجهزاً بأجهزة تحكم حديثة ومكلفة وتتوفر التسهيلات لسهولة وجود الطباعة مشرفين للأوامر.

إن المواد الإنسانية في مجتمعنا لديها القدرة على العمل في ظل ظروف الإنتاج، وإذا فعلناها عن هذا النظام وأدخلناها إلى نظام آخر مختلف عن ظل ظروف الإنتاج، فلن تكون فعالة. لقد وفرنا الظروف للقوى البشرية في شركة فارانج آريا للطباعة بحيث يمكنهم أن يصبحوا محترفين ورها لا يمكنهم التصرف بهذه الطريقة في أي مكان آخر. قضية التعليم هي الشغل الشاغل لصناعة الطباعة.

تقدما إيران في صناعة الطباعة مقارنة ببعض الدول المحيطة وال المجاورة، لكن هذا ليس هو الحال مقارنة بـ مثلاً، فهي أكثر تقدماً، لأنه من السهل الاستثمار هناك وتسهيلات مدفوعة بسهولة. سر التقدما في صناعة التعبئة والتغليف هو أنه يتم تحديث الأسطول وألات التعبئة والتغليف، ولكن مررت سنوات قليلة على دخول آلة طباعة جديدة وجديدة وحديثة إلى بلادنا، والسبب في ذلك هو صعوبة الاستثمار فيها.

صناعة الطباعة.

في السنوات الماضية، واجهت نقابة المطبعين صعوباً وهبوطاً وكانت جودة تواصلها مع أعضائها سيئة. وبطبيعة الحال، بدأ فريق الإدارة الحالي للاتحاد بطريقة مختلفة وقام بالأنشطة المناسبة. ■



ويؤدي الافتقار إلى البنية التحتية التجارية إلى انخفاض قيمة التبادلات التجارية



الغرفة المشتركة هي منظمة وطنية غير ربحية وغير حكومية مسجلة في غرفة إيران مهمتها تطوير النشاط الاقتصادي مع البلد المستهدف، والهدف الأهم من إنشاء مثل هذه المنظمة هو الجهد المبذول لتوسيع التواصل وال العلاقات

بين الصناعيين ورجال الأعمال الإيرانيين والدولة الأخرى في مجال التجارة. الصناعة والخدمات والزراعة والتعدين وغيرها من الأمور ذات الصلة. في محادثة مع هادي تيزهوش تابان، رئيس غرفة التجارة المشتركة بين إيران وروسيا، بحثنا في حالة العلاقات التجارية بين البلدين. وصلت القيمة الإجمالية للتجارة بين إيران وروسيا في عام ٢٠٢٢ إلى أعلى مستوى لها منذ ٥ سنوات حتى هذا العام. (زيادة حوالي ٤٪ مقارنة بـ ١٤٠٠). ويبلغ إجمالي التجارة بين هاتين البلدين في العام المذكور نحو ٢,٣ مليار دولار، منها ٦٨٪ أي ما يعادل ١,٦ مليار دولار تعود إلى قيمة واردات إيران من روسيا والباقي أي ما يعادل ٧٥١ مليون دولار. المخصصة لصادرات إيران إلى هذا البلد. ملخصاً، خلال السنة شهر الأولى من عام ٢٠٢٣ بلغ إجمالي قيمة التجارة بين إيران وروسيا نحو ١,٤ مليار دولار (٤٤٠ مليون دولار صادرات و٩٢٥ مليون دولار واردات)، والتي شهدت تمواً بنسبة ١١,٥٪ مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي. الميزان التجاري بين إيران وروسيا كان دائمًا إيجابياً بالنسبة لروسيا. ومن أهم العناصر التصديرية إلى روسيا أيضًا يمكن أن نذكر جميع أنواع الفواكه والخضروات، بما في ذلك الكيوي والتفاح والرمان والفستق وغيرها، ومن بين هذه السلع القمح والخشب والذرة وزيت الطعام والشعير والعدس وغيرها. أهم العناصر المستوردة من هذا البلد.

لكن مفاجأة العلاقات التجارية بين البلدين ثلاث مرات في هذه الفترة الزمنية يتطلب تغييرات ضخمة في البنية التحتية. وبدونها سيكون من الصعب تحقيق هذه الرؤية. ومن ناحية أخرى، ينبغي الاهتمام بمسألة حصة إيران من هذه الزيادة في التبادلات التجارية وإلى أي مدى سيؤثر ذلك على توازن الميزان التجاري بين البلدين.

العملة متعددة الأسعار وسياسة الحصول على التزامات النقد الأجنبي من المصدررين، والتضخم الذي يحكم اقتصاد البلاد، والطبيعة الموجهة نحو العرض للمنتجات المصنعة للتصدير وعدم فهم متطلبات ومعايير وأذواق السوق المستهدفة، وعدم وجود البنية التحتية التجارية وإطالة أمد عملية التصدير بسبب البرิورقراطية الإدارية. وهي إحدى المشاكل التي يمكن أن تمنع تحقيق هذا الهدف أو الرؤية. إن الاهتمام بفئة بحر قزوين يلعب دوراً حيوياً وأساسياً في تطوير التجارة الإيرانية. وتم تناوله بالشكل الكافي. وبعد تطوير أسطول النقل الجري إلى جانب أسطول النقل البري والسكك الحديدية أحد متطلبات واحتياجات تطوير العلاقات التجارية بين البلدين ويجب أن يكون على أجندة المخططين. ■

اقترح مدير تطوير السوق للعلامة التجارية سنابك

سنابك؛ مزود التعبئة والتخليف الدائم



سنابك هي مجموعة تم تشكيلها بهدف الترويج للعلامة التجارية من خلال إنتاج عبوات متينة وتخليف الهدايا. هذه هي العلامة التجارية الرائدة والرايدة في إنتاج الصناديق الصلبة عالية الجودة. في محادثة مع محمد حدادي بور، مدير تطوير سوق العلامة التجارية سنابك، قمنا بالتحقق من أنشطة هذه المجموعة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تنتج سنابك مجموعة متنوعة من المنتجات أبرزها الصناديق الصلبة والصناديق الصلبة، وهي منتجات فاخرة ومتينة وهي السمة المميزة الرئيسية لدينا مقارنة بالعلامات التجارية الأخرى. وفي ما يلي سأتحدث عن أبرز الميزات التي تميز علامتنا التجارية في إنتاج هذه الصناديق الفاخرة والدائمة. السمة الأولى هي الإبداع، وأيضاً ننتج منتجات ليس لها حتى أمثلة مماثلة في الخارج أو تم تصميمها وإنجها بعد أن فعلنا ذلك. في الواقع بعض منتجاتنا لم يتم نسخها بعد سنوات، وبعضاً تم نسخها بعد عدة سنوات. بطريقة ما، يمكن القول أن العلامة التجارية سنابك هي الرائدة في صناعة الصناديق الصلبة. إن الاهتمام الخاص بجودة المنتجات هو السمة الثانية لهذه المجموعة. منذ بداية تأسيس سنابك وحتى الآن كان لدينا هوس وحساسية خاصة بالجودة من أجل القيام بأي نوع من العمل.

في هذه المجموعة لدينا خطوط تطوير مستمرة ونعمل عليها. وتأمل أن نحقق أهدافنا المنشودة مع المشاكل الاقتصادية السائدة في البلاد. يعد تطوير المنتج أحد الأهداف والبرامج الأخرى المرغوبية التي نقوم بها. التطوير الجسدي وتطوير الآلات مدرج أيضًا في جدول أعمال سنابك، والذي سيستمر في السنوات القادمة.

في الأسواق المحلية، نتعاون مع أصحاب الأعمال والعلامات التجارية المحلية من الدرجة الأولى في جميع أنحاء إيران وفي المناطق التي توجد فيها حاجة لهذا النوع من التغليف الفاخر وطويل الأمد. في الأسواق الدولية، يكون التواصل المباشر مع العملاء الأجانب محدوداً للغابة، وهو ما يحدث أحياناً بسبب العقوبات. بالطبع، كان التواجد في الأسواق الخارجية موجوداً في شكل تعاون غير مباشر وقمنا ببعض الأعمال، ومع ذلك، تأمل أنه نظرًاً لتنوع وأسلوب منتجاتنا، سيتم توفير الظروف للفيصل المباشر مع العملاء الدوليين في الخارج الأسواق. ■

ضرورة خلق هيكل للدبلوماسية الاقتصادية للبلا



في مقابلة مع رامين مهمن برس،
المتحدث الرسمي السابق
لوزارة الخارجية ورئيس مركز
الدبلوماسية العامة في هذه
الوزارة، تناولنا السياسات العامة
لهذه الوزارة المهمة في مجال
الدبلوماسية الاقتصادية. نقرأ
أجزاء من هذه المقابلة.

وفي هذا المركز تم وضع مجموعة الأعمال التي يمكن أن تكون مكملة
للسياحة الخارجية مثل العمل الثقافي والإعلامي والرياضي وأي قضية
تدخل في دائرة الدبلوماسية العامة، تحت عنوان الإدارات المختلفة تحت
المتحدث الرسمي للوزارة الخارجية، والتي لا تزال مستمرة.

وفي فترات مختلفة بذلت جهود كبيرة لتطوير العلاقات الخارجية، كما
بذلت جهود كثيرة في الحكومة الحالية. وبطبيعة الحال، أعتقد أنه ينبغي
اتخاذ المزيد من التدابير، لأن أحد أسباب عدم وصولنا إلى الهدف الذي
تريده السلطات هو هيكل وزارة الخارجية، الذي يحتاج إلى التغيير. وفي
الهيكل الحالي لوزارة الخارجية يوجد وكيل للدبلوماسية الاقتصادية
ووكليل للشؤون السياسية، وقد يظن البعض أن وجود وكيل للدبلوماسية
الاقتصادية في وزارة الخارجية يعني أن هذه الوزارة تدفع مبلغاً كبيراً.
الكثير من الاهتمام بالدبلوماسية الاقتصادية. وأعتقد أن هذا الهيكل
الخطائي يؤثر على وزارة الخارجية، لأنه لا ينبغي أن يقوم سوى نائب
واحد في هذه الوزارة بالعمل الاقتصادي، ويجب أن تكون أولوية الجسم
بأكمله هي الدبلوماسية الاقتصادية. في عام اليوم، لا توجد علاقة تتمتع
بالاستقرار والاستقرار دون تحديد العلاقة الاقتصادية، وإذا لم يتم تحديد
المصالح، بأقل تغيير في أحداث العالم السياسية، ستتغير نظرية الدولةينا.
المشكلة الثانية هي أننا عندما نحدد النائب الاقتصادي، أي أننا نقسم
وزارة الخارجية موضوعياً، إلى جانب ذلك لدينا النائب السياسي. وفي وزارة
الخارجية، يتولى النائب السياسي مسؤولية العلاقات الثنائية مع كافة
الدول؛ أي أن نائب الرئيس الذي عليه التعامل مع دول أخرى ليس لديه
مهمة اقتصادية محددة له، وقد حددنا هذه المهمة لنائب رئيس آخر،
ومن الممكن تلقائياً خلق تصور بأن نائب الرئيس السياسي يجب أن
يؤديها المهام غير الاقتصادية عيب آخر هو أنه عندما يكون لديك نائب
اقتصادي؛ وهذا يعني أن على النائب أن يطور العلاقات مع كل دول
العام بمفرده، وهي مهمة صعبة للغاية. اقتراحتنا هو أن يتم تغيير هيكل
وزارة الخارجية من الوضع الممוצע إلى الوضع الإقليمي، مما يؤدي إلى
زيادة قوة وزارة الخارجية في الدبلوماسية الاقتصادية. ■

تنمية الصادرات من خلال تنفيذ خطة الريال عبر الحدود



الدكتور مهدي كريجي تفريش
رئيس مجموعة عمل أعمال طريق
الحرير التابعة للأمم المتحدة
واليونسكو

ومن أهم طرق منع هروب رؤوس الأموال في البلاد هو تنفيذ خطة حكومة الريال، والتي إذا تم تنفيذها بشكل صحيح، ستساهم بالتأكيد في زيادة قيمة العملة الوطنية وحكومة الريال في البلاد وتقليل الدولار كما العملة الحاكمة للاقتصاد. ويمكن للمبادرات التجارية من خلال العملات المحلية أن تقلل من تأثير الدولار على الدورة الاقتصادية للبلاد، وبالتالي تكون وسيلة لتجاوز العقوبات وتحييدها.

كما تمت إضفاء الطابع الرسمي على خطة إخاء الدولار في ميزانية عام ٢٠٢٤ من خلال استبدال اليورو بالدولار. وبعد الصنف التي تحاول تقليل اعتمادها على الدولار في التجارة الدولية، اتخذت دول مثل روسيا وإيران أيضاً خطوات في هذا الاتجاه وتحاول استخدام تسهيلات هذه المنظمة كأداة مقابل الدولار في التبادلات من خلال تعزيزها. وجودها في مجموعة دول البريكس تستخدم دولياً. ومع تنفيذ هذه الخطة، سيتم حل طلبات المصدررين لتصدير الريال إلى أفغانستان أو العراق، وسيكون بمقدورهم تسوية التزاماتهم من النقد الأجنبي بالريال الخارجي. وبطبيعة الحال، فإن حكم الريال في بورصات البلاد وضعف نفوذ الدولار يمكن أن يشكل صدمة لسوق العملات ويعزز على انخفاض سعر الصرف. وإذا ظهر مثل هذا التأثير على سعر الصرف، فإنه سيؤثر على أسعار السلع المستوردة والمواد الأولية وتكتاليف الإنتاج وبالتالي على معدل التضخم. وبطبيعة الحال، كل هذه التأثيرات مشروطة بأن تكون الحكومة أكثر اجتهاداً من ذي قبل في مكافحة الفساد الاقتصادي وقطع أيدي التجار والمستأجرين، والتصدي للجاذبية الظاهرة للهربة التي تعدد أحد العوامل الأساسية من التضخم. من ناحية أخرى، إذا عادت العملة التي تم الحصول عليها من الصادرات إلى البلاد وتم تحويل معظم موارد النقد الأجنبي المحجوبة، فيمكن أن تكون فعالة في تحسين البيئة الاقتصادية وخفض التضخم بالتزامن مع تنفيذ خطة الريال في الخارج. ومن المؤكد أن حكم الريال سيزيد المنتجين الذين يضطرون إلى الاستيراد مع تقلبات العملة، وهذه التقلبات تؤثر دائماً على السعر النهائي للإنتاج. إذا تم تنفيذ هذه الخطة بشكل صحيح، فإنها يمكن أن تؤدي إلى استقرار وسلام السوق، وهذا الاستقرار للسوق سيؤثر على أسعار السلع في السوق، بما في ذلك سوق السيارات المضطرب.

وعلى أي مستوى سيتم تنفيذ هذه الخطة يحتاج البنك المركزي إلى مزيد من التحقيق، ومن المحموم أن يكون على مستوى يليبي احتياجات تجارة مشهد لتسهيل الصادرات إلى أفغانستان الأمر المؤكّد هو أنه إذاً أمكن تنفيذ المشروع الخارجي على نطاق واسع وبنجاح، فقد يكون حلاً للتحايل على العقوبات. ومن المؤكّد أن تنفيذ الناجح لهذا المشروع سيساهم بشكل كبير في تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي اللاحق للبلاد. يمكن للمصنعين أيضاً أن يكونوا أكثر ثقة في إنتاج منتجات ذات جودة تنافسية في الأسواق العالمية. ■

فرم اشتراک سالیانه

دزی رعنایی گذاری

Selected owners of capital and trade

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

نوع اشتراک:

نام شرکت: حقوقی حقیقی

نام و نام خانوادگی: نشانی کامل پست:

تلفن تعاون: کد پستی ده رقمی:

تلفن همراه: دورنگار:

نشانی پست الکترونیک (ایمیل):

آیا تعاون 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: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۳۵

۱- واریز مبلغ ۲,۴۰۰,۰۰۰ تومان به حساب شماره ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴ یا شماره کارت ۶۰۳۷-۹۹۷۳-۲۵۵۰-۹۳۱۴

و یا شماره شبا ۰۴۶-۰۲۹۰-۰۱۶۵-۰۱۷۰-۰۰۰۰-۰۰۱۰-۱۹۶۵-۰۱۴۹-۰۱R با بانک ملی ایران به نام آقای مرتفع فغانی

۲- ارسال تصویر فیش بانکی از طریق دورنگار به شماره ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

۳- هزینه ارسال مجلات با پست عادی بدهمده ماهنامه و هزینه پست سفارشی بدهمده متفاوت است.

۴- هزینه فوق برای اشتراک ۱۲ شماره از مجله (هر ماه یک نسخه) است.



www.dsarmaye.ir



d.sarmayeh@gmail.com



donyaye_sarmaye



@dsarmaye_ir

**The former head of the Public Diplomacy Center stated
The necessity of creating a structure for the country's economic diplomacy**



In an interview with Ramin Mehmanparast, the former spokesperson of the Ministry of Foreign Affairs and the head of the public diplomacy center of this ministry, we examined the general policies of this important ministry in the field of economic diplomacy. We read parts of this interview.

In this center, the set of actions that could be complementary to foreign policy, such as cultural, media and sports work and any issue that fits into the circle of public diplomacy, were placed under the title of various departments under the spokesperson of the Ministry of Foreign Affairs, which is still ongoing.

In different periods, many efforts have been made to develop foreign relations, and a lot of efforts have been made in the current government. Of course, I believe that much more measures should be taken, because one of the reasons why we are not reaching the goal desired by the authorities is the structure of the Ministry of Foreign Affairs, which needs to be changed. In the current structure of the Ministry of Foreign Affairs, there is a Deputy for Economic Diplomacy and a Deputy for Political Affairs, and some may think that the existence of a Deputy for Economic Diplomacy in the Ministry of Foreign Affairs means that this ministry pays a lot of attention to economic diplomacy. I believe that this wrong structure affects the Ministry of Foreign Affairs, because only one deputy of this ministry should not do economic work and the priority of the entire body should be economic diplomacy. In today's world, no relationship has stability and stability without defining the economic relationship, and if interests are not defined, with the smallest change in the world's political events, a country's view of us will change. The second problem is that when we define an economic deputy, that is, we divide the Ministry of Foreign Affairs thematically, and next to that we have the political deputy. In the Ministry of Foreign Affairs, the political deputy is responsible for bilateral relations with all countries; That is, the vice president who has to deal with other countries does not have an economic task defined for it, and we have defined this task for another vice president, and it is possible to automatically create the perception that the political vice president should perform non-economic tasks. Another drawback is that when you have an economic deputy; This means that the deputy must develop relations with all the countries of the world alone, which is a very difficult task. Our suggestion is that the structure of the Ministry of Foreign Affairs should be changed from thematic mode to the regional mode, which leads to the increase of the power of the Ministry of Foreign Affairs in economic diplomacy.■

Head of the Iran-Russia Joint Chamber of Commerce

Lack of commercial infrastructure leads to a decrease in the value of commercial exchanges



The Joint Chamber is a national, non-profit and non-governmental organization registered in the Chamber of Iran with the mission of developing economic activity with the target country, and the most important goal of creating such an organization is the effort to expand the communication and relations between Iranian industrialists and businessmen and the other country in the field of trade. Industry, services, agriculture, mining and other related matters. In a conversation with Hadi Tizhoosh Taban, the head of the joint chamber of commerce of Iran and Russia, we examined the state of the trade relations between the two countries.

The total value of trade between Iran and Russia in 1401 has reached its highest level in 5 years leading to this year. (An increase of about 4% compared to 1400). The total trade figure of these two countries in the mentioned year was about 2.3 billion dollars, of which 68%, equivalent to 1.6 billion dollars, belonged to the value of Iran's imports from Russia, and the rest, equivalent to 751 million dollars, was allocated to Iran's exports to this country. had. During the first 6 months of 1402, the total trade value between Iran and Russia was about 1.4 billion dollars (440 million dollars in exports and 925 million dollars in imports), which experienced an 11.5% growth compared to the same period last year, and the trade balance between Iran and Russia Russia has always been positive for Russia. Also, among the most important export items to Russia, we can mention all kinds of fruits and vegetables, including kiwi and pepper, shrimp, pistachio, etc. Wheat, wood, corn, edible oil, barley, lentils, etc. are among the most important items imported from this country.

But the tripling of trade relations between the two countries in this period of time requires huge infrastructural changes, without which it will be difficult to realize this vision. On the other hand, attention should be paid to the issue of Iran's share of this increase in trade exchanges and to what extent this will affect the balancing of the trade balance of the two countries. Multi-rate currency and the policy of obtaining foreign exchange commitments from exporters, inflation ruling the country's economy, the supply-oriented nature of manufactured products for export and the lack of understanding of the requirements, standards and tastes of the target market, the lack of commercial infrastructure and the prolongation of the export process due to administrative bureaucracy. It is one of the problems that can prevent the realization of this goal or vision.

Paying attention to the category of the Caspian Sea plays a vital and fundamental role in the development of Iran's trade, and it has not been adequately addressed. The development of the sea transport fleet along with the land and rail transport fleet is one of the requirements and needs of the development of trade relations between the two countries and should be on the agenda of the planners.■

Chairman of the Board of Directors of Fararang Aria Printing Company

The shortage of skilled labor is a concern for the printing industry



In a conversation with Mahmoud Pish Ali, Chairman of the Board of Directors of Fararang Aria Printing Company, we examined the issues in workforce training and other challenges in this industry, such as the difficulty of investment and the lack of modernization of printing machines. We read parts of this conversation.

At first, the aim of this printing house was to carry out activities in the two fields of publishing and packaging. At first, we started publishing, but at the same time, publishing became weak and the number of magazines decreased. After some time, we started an unconventional system called hybrid printing, which was not produced in Iran.

This printing is an art that helped us a lot to achieve a good position in the market.

Most of our customers are large pharmaceutical companies, health and cellulose industries, foreign and domestic food industries, and domestic cosmetics industries that operate in Iran and are very sensitive to production quality. For the satisfaction of the customers, Fararang Aria Printing Company has taken additional measures to facilitate production and train experienced personnel, and in line with production, it has established a laboratory equipped with modern and expensive control devices and providing facilities for the easy presence of print supervisors for orders.

The humane resources in our complex has the ability to work in the our production system, and if we separate it from this system and introduce it into another that is different from our system, it will no longer be effective. We have provided conditions for the human forces in Fararang Aria Printing Company that they can become professionals and maybe they cannot act like this anywhere else. The issue of education is the concern of the printing industry.

Iran is ahead in the printing industry compared to some of the surrounding and neighboring countries, but this is not the case compared to Dubai, for example, and they are more advanced, because it is easy to invest there and the facilities are easily paid. The secret of progress in the packaging industry is that the fleet and packaging machines are being modernized, but it has been a few years since a new, new and modern printing machine entered our country, and the reason for this is the difficulty of investing in the printing industry.

In the past years, the print union has faced ups and downs and the quality of its communication with its members has been poor. Of course, the current management team of the union started in a different way and has performed appropriate activities. ■

World of INVESTMENT

Export development by implementing the cross-border Rial plan

One of the most important ways to prevent capital flight in the country is the implementation of the rial governance plan, which, if implemented correctly, will definitely contribute to increasing the value of the national currency and rial governance in the country and diminishing the dollar as the ruling currency of the economy. Commercial exchanges through local currencies can reduce the impact of the dollar on the country's economic cycle and thus be a way to bypass and neutralize sanctions.

The plan to eliminate the dollar in the 1403 budget has also been formalized by replacing the euro with the dollar. After China, which is trying to reduce its dependence on the dollar in international trade, countries such as Russia and Iran have also taken steps in this direction and are trying to use the facilities of this organization as a tool against the dollar in exchanges by strengthening their presence in the BRICS group of countries. Used internationally. With the implementation of this plan, exporters' requests to export Rials to Afghanistan or Iraq will be resolved, and they will be able to settle their foreign exchange obligations with overseas Rials. Of course, the rule of the rial in the country's exchanges and the weakening of the dollar's influence can be a shock to the currency market and affect the decrease in the exchange rate. If such an effect on the exchange rate is evident, it will affect the price of imported items, raw materials and production costs and subsequently the inflation rate.

Of course, all these effects are conditioned on the fact that the government is more diligent than before in fighting economic corruption and cutting off the hands of dealers and rent-seekers, and seriously confronting the phenomenon of smuggling, which is one of the main factors of inflation. On the other hand, if the currency obtained from exports returns to the country and most of the blocked foreign exchange resources are released, it can be effective in improving the economic environment and reducing inflation in parallel with the implementation of the overseas rial plan. Riyal rule will definitely benefit producers who have to import with currency fluctuations, and these fluctuations have always affected the final price of production. If this plan is implemented correctly, it can lead to the stability of the market and this stability of the market will affect the price of goods in the market, including the turbulent car market.

At what level this plan will be implemented, the Central Bank needs further investigations, and it will probably be at a level that meets the needs of Mashhad merchants to facilitate exports to Afghanistan. What is certain is that if the offshore project can be implemented on a large scale and successfully, it can be a solution to circumvent sanctions. The successful implementation of this project will definitely contribute significantly to the development of exports and subsequent economic growth of the country. Manufacturers can also be more confident in the production of products with competitive quality in global markets. ■



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

The movement of Golgohar Iron and Steel Development Company in the direction of global changes



Mahdi Makibadi
Vice President of Development and Engineering of Gol Gohar Iron and Steel Development Company

Golgohar Iron and Steel Development Company, as one of the largest suppliers of raw materials for the country's steelmaking units, in the last few years has directed its approaches to keep pace with the global developments in the steel industry and the implementation of the circular economy model, and has made various plans to move in this direction. The route is on the agenda.

Being aware of the importance of this issue, Golgohar Iron and Steel Development Company has made the approach of knowledge-based production one of the important principles of positioning and moving in the direction of global changes in the steel chain. This approach provides a background for the formation of a knowledge-based economy and the implementation of new economic models and creates an all-round development for this company.

Golgohar Iron and Steel Development Company pursues research and development as an important and necessary principle in order to accept new technologies and a production approach based on science and knowledge. The policies of the research and development system of this company have been carried out in such a way to improve the position of the company in the country's steel chain by carrying out development-oriented activities. In fact, this application system has been formed with the aim of future research, analysis of the world's current technologies in the steel industry and moving in sync with the fourth industrial revolution.

Creating, stabilizing and promoting a customer-oriented culture as one of the important areas in business requires agility and increasing the organization's ability to respond to customers' needs. The issue that Golgohar Iron and Steel Development Company keeps in mind is to increase the quality of products by updating equipment and machinery, providing strategic parts and carrying out maintenance and repairs (net) at the right time. On the other hand, the qualitative and quantitative parameters of the product are continuously evaluated and checked by the experts and quality control specialists of this company.

In general, the circular economy model and the actions of Golgohar Iron and Steel Development Company in this area bring all-round achievements to this company, so that it can turn it into a stable industrial complex in the steel chain. The adoption of knowledge-based approaches has made the Golgohar Iron and Steel Development Company plan to increase the production capacity of sponge iron and develop and complete the product portfolio in its long-term visions, relying on internal power and expertise. Diversifying products and increasing production capacity with a knowledge-based production approach is a targeted and strategic planning for development, which increases the competitive power of Golgohar Iron and Steel Development Company along with the developments of modern science and knowledge.■

The chairman of the board of directors of Negarestan Press raised

Moving away from the possibility of new investments in the printing industry



The head of the Negarestan Printing and Publishing Board considers one of the basic problems of the printing industry to be the bumps and obstacles created by the government. In the conversation with Farzan Ghasemloo the chairman of the board of directors of Negarestan Press, there is no prospect of investment in this industry, unless the government's strategy changes. We read parts of this interview.

It has been about five years since this company entered the field of digital printing, but as I said, the main activity of Negarestan Printing is in the field of offset printing. Negarestan company is connected to first-hand crafts and works less with advertising offices; That is, we take the work order directly from the customer and provide distinctive design services such as mock-up, print proofreading and print file preparation, and then it enters the printing process.

Most of the customers of Negarestan Printing are pharmaceutical, cosmetic and health companies. Since most of our expertise is in the field of packaging and especially boxes, in the past cosmetic, health and pharmaceutical companies were the main customers of this company and they interacted with Negarestan Publishing more than other companies. Meanwhile, food companies, component makers and other industries have a smaller share among Negarestan's customers than cosmetic, health and pharmaceutical companies.

Since the machines of most printing houses are from foreign brands, the discussion of competition is more related to the taste of managers and operators, because the printing industry is more artistic; Therefore, from one place to the next, the taste of the operator, designer and management is influential. Negarestan products have many capabilities to compete with other brands and we consider ourselves to be at a high level of quality. In terms of price, we are definitely not the cheapest printing house, but we are not considered the most expensive either.

It is not really possible for the private sector to import new machines and make up-to-date investments in the printing industry. There are few printing houses in the private sector that can upgrade their machines. In fact, due to the price of the dollar, the lack of bank facilities and the lack of support from the government, new investments in the printing industry are not possible. Investment conditions in the printing industry really depend on government support. Part of the government's support should be through the payment of bank facilities to the activists of this industry, which has always faced many challenges.

Unfortunately, there was no vision in the last 5 years; Therefore, our perspective has always been and will be towards reducing the amount of investment and maintaining the existing situation. Unfortunately, there is no prospect for investment in the printing industry because the economy is sick. In general, it can be said that there is no prospect for the development and improvement of this industry, unless the government's strategies change.■

**It was mentioned by the CEO of the
“Salian” brand**

Eliminating mandatory pricing is the main demand of clothing industry activists



In recent years, the clothing industry in our country has achieved significant achievements and successes despite all the existing problems and challenges. In a conversation with Seyed Mahmoud Mohammadi, the owner of the “Salian” brand, he

considers mandatory pricing and exchange rate fluctuations to be the major problems of this industry. We read parts of this interview.

Currently, about 40 production units cooperate with Salian, which are among the best and oldest clothing manufacturing units in Iran. One of the parameters we consider for cooperation with production units is their production facilities, and before we start cooperation, we do the necessary checks for this purpose. Considering that we have a wide range of goods and we produce about 500 clothing models each season, the production of each of which requires different expertise, we measure the production facilities of the units that are going to cooperate with us to have the specific facilities we want, and be able to produce goods with special quality to be approved by the quality control unit for years. For items that are not currently in our collection, we are interested in working with manufacturers who have the ability to produce specific garments.

We prepare part of the raw materials ourselves and another part is prepared by production units. Most of the raw materials are foreign and some are domestic. Of course, if raw materials of suitable quality are produced inside, we will definitely welcome and use these materials. It is noteworthy that the quality of the raw materials produced inside is not very high.

The development plan for several years is to create chain stores throughout Iran. In this regard, we intend to open at least one branch in the centers of provinces with a population of more than 300,000 people. Of course, we have stopped the development of stores due to the limitation we have in supplying goods, but in general, our main activity is in the development of the sales chain.

One of our biggest problems is these issues and especially the lack of stability of the exchange rate, however, the biggest problem of the clothing industry is the mandated pricing, which creates a problem for the industry's operators every day with unprofessional supervision. Also, the existence of unprofessional inspectors and unprincipled experts who cannot be called experts is a serious problem for this industry, and unprincipled supervision has caused this sector to suffer a great deal. ■

**CEO and creator of Archeofashion
brand**

Capital must go to the idea

In a conversation with engineer Sadroddin Shariatmadari, the CEO and creator of Archeofashion Fashion brand, we talked about this brand and his entry into the clothing industry. We read parts of this interview. This brand is a combination of two words archeology of fashion.

The success of a brand does not depend on having a great design team. Just as Pablo Picasso painted and sold unique paintings on his own. However, many people with different talents can be used. In my opinion, the fashion industry has general acceptance and a kind of collective luck

Therefore, the activity of the Archeofashion brand was not limited to a specific geographical area or only ancient Iran. In other words, there is no specific boundary defined for this brand, and any place that matches the interpretation of its name is its audience. An example of this is the fact that the Archeofashion Fashion brand surprised the Turkish audience at the Istanbul exhibition stand by using the ancient designs of this city.

Since sales centers play an important role in weakening or strengthening brands and it is related to many economic parameters, our attempt at Archifashion is to move from being only in sales centers to the virtual and online space.

Iran's history is also like a jewel that actors and artists should seek to prepare. Today, one of our prides is that the best bloggers, actors and tourism influencers use these designs, and this is a very suitable alternative to advertising. If a product achieves its desired authenticity, it will not need advertising.

In order to succeed, ideas should not be ignored, because a simple idea may one day lead to a powerful business. Not knowing is not a reason not to invest. Unfortunately, today broker-type businesses such as investing in cars and dollars have taken the place of businesses based on creativity, production and ideation.

Today's conditions are very different from the past and people cannot be expected to use old designs and clothes. Only these clothes can be used as a media.

The main problem is that in our country, funds do not go towards ideas. In other words, due to the lack of investment platform and conditions, investors have no desire to invest in a specific idea, and suitable commercial and intellectual positions are not defined correctly. ■



The founder and CEO of Celebon online store said

Smuggling is an annoying competitor of the clothing industry



In recent years, online stores that offer goods in different fields have flourished, and since about four years ago, following the spread of Corona, these stores have gained a more important and special position. In a conversation with Shahrokh Jafari, the founder and CEO of the Celebon online store, we examined the state of this industry and this collection. We read parts of this interview.

Currently, Celebon has 15 branches in different cities of the country, 5 of which are located in Tehran. About 530 people are working directly in this store, of course, until about three months ago, the indirect employment of this complex was 1200 people. We are the third generation in the field of textiles and clothing, and we have an online store at celebon.ir, which was launched three years ago, and we also have a page called celebon89 in cyberspace, which are very linked.

It is worth mentioning that the launch of Sale Ben had nothing to do with the spread of the Corona virus, but we simply felt the need to provide this possibility in cities and regions where there are no stores or for people who are interested in the online shopping model. Needless to say, in general, our products include everyday wear, and our target is the upper middle class of society. The men's and women's collection had already started and the children's collection has almost started and is being presented in several stores.

We have a holding company that has a weaving part and we also have a fabric factory. Of course, sometimes we buy fabrics such as denim that we don't have a factory or some new fabrics from outside the collection. In general, our products are 100% Iranian, and celebon is famous for being made in Iran.

Last year we sold 1 million 200 thousand clothes and this year our goal is to sell 1 million 500 thousand clothes. The amount of production will reach 2 million this year and if we can continue like this in the second 6 months of the year, sales will lag behind production. The only competition we have is smuggling. I want to emphasize again the issue of smuggling, which should be taken seriously by the authorities and people. I tell the producers and sellers in this trade that we also commit violations and we must think about the future and if the import of clothing is freed, maybe other things will happen that cannot be easily prevented. ■

The member of the board of directors of Aria Tirazeh Noor "Sevix" company said

Fluctuation of exchange rate is a big problem of clothing industry



Aria Tirazeh Noor Company with Sevix brand started its activity in the field of clothing production since 2011. In a conversation with Hamid Noori, a member of the board of directors of Aria Tirazeh Noor Company, we investigated the situation of this company. We read parts of this conversation

Our goal of starting the activity in the clothing industry and launching the Sevix brand was to do more in the national production issue, considering the weaknesses of this industry in our country. We have always had this concern to change the negative mindset about the quality of Iranian clothing, because in the common sense, Iranian products were inferior in the minds of consumers, and there are still a few of these mindsets; That's why we started this work and in the last 12 years with all the problems and issues in our country and the sanctions, we were able to follow the path as we intended and we hope to continue our work with favorable conditions after this.

Our effort is to produce one million pieces of clothing annually, which may be less and sometimes more depending on the country's economic situation. We have expanded our product variety in such a way that we currently produce a variety of women's, children's, men's casual clothes and men's underwear, and it is expected that soon items such as jeans will be added to the products of this collection. In general, comfortable clothes and underwear are among the available items that are almost complete in this basket.

There is definitely a lot of room for growth in the field of clothing in our country; especially because in the last few years, not only because of the sanctions, but also because of the rise in currency prices, the prices of imported foreign brands have increased and are beyond the purchasing power of consumers with high financial power. If someone provides first-class work in terms of quality has strong branding and wins the trust of Iranian luxury consumers, he can make a good investment in the clothing industry.

One of the most important problems is the issue of currency fluctuation, which takes away the power of long-term planning from producers. Currently, garment manufacturers are looking for planning for 2024, and meanwhile, the dollar rate is increasing again, and in such a situation, economic security and economic stability do not prevail. In order to grow and develop, a manufacturer must plan and forecast for at least the next 5 years, but the exchange rate fluctuations prevent this. ■

CEO of Jahan Orum Oyaz Company

Manufacturers are caught up in rapidly changing government regulations



A short time after its establishment, Jahan Orum Oyaz Company has become the largest production unit of rumble fabric and curtain decor in the field of knitting fabrics in Iran. In order to further investigate the activities of this company, we have conducted an interview

with Alireza Noori, the CEO of Jahan Orum Oyaz Company and also the head of the textile working group of Iran Textile Association. We read parts of this interview. With a monthly production of approximately 2.5 million square meters and 30 million square meters annually, our collection has provided about 60% of the country's needs alone. In these 5 years of activity, until now 24 small and large companies have started to produce, currently more than 10 thousand people have been directly employed. In fact, we sought to serve the dear people of our country by using our past years' experience.

Jahan Orum Oyaz Company has achieved many successes in almost 5 years. We are the holder of the Iranian standard and the European Eco100 standard (for 3 years), and we were actually the first company to receive the Iranian standard in the field of knitting fabric. We are currently exporting the fabrics we used to Iraq, Turkey and Uzbekistan and indirectly to Italy.

Despite the sharp increase in currency prices, one of the most important things that Jahan Orum Oyaz Company has undertaken as a leader in the rumble fabric industry is the stability of prices, so that prices have been kept stable for 3 years from 2021 to 2024, and this has caused it happened that many customers who were looking for foreign goods were directed towards Iranian goods. In a completely transparent manner, the monthly price is sent to the Somat office and the office of Anjuman Nasaji of Iran. Despite our colleagues' complaints about this issue, the consumer is our priority.

Not only rumble cloth manufacturers but all manufacturers are against government currency for imports. Tariffs have no effect when the dollar is allocated to the importer at 25% below the market price; Therefore, policies have been against production and this view must change.

Undoubtedly, we need more investments in the manufacturing industry (not just rumble cloth); On the condition that the policies are amended and I repeatedly answer some questions about our request to the government, it should monitor and avoid direct interference in the work of producers, and we should also be stable in the field of laws. Some measures such as granting fixed capital loan or working capital loan should be done.■

World of INVESTMENT

Member of the board of directors and manager of Jahan Orum Oyaz factory said

Mandatory support of production is not a solution

Since 2019, Jahan Orum Oyaz company has started its activities in the field of producing all kinds of furniture and curtain fabrics and is the only holder of the national standard mark of Iran in the field of producing furniture and curtain fabrics and has the European Ecotex standard mark in the field of producing these fabrics. In order to learn more about the activities of this company, we have conducted an interview with Ali Hemti, a member of the board of directors and the manager of Jahan Orum Oyaz factory. You are reading parts of this interview.

About 1,300 people directly and more than 12,000 people cooperate with this company indirectly. Before the start of this company, furniture fabrics were not produced in the country and 100% of the fabrics in the market were imported, but after Oyaz started working and producing furniture fabrics in this collection, he took a 60% share of the furniture fabrics market. We allocated and as a result, the import and export of currency from the country decreased.

We produce about 30 to 35 million meters annually, which is varied in 300 designs. Also, each design is available in 10 to 15 color codes. In general, we have a lot of design variety; So that the designs that our customers bring from abroad are reviewed in the product engineering teams and the design committee. Also, the fabrics that we have the ability to produce are entered into the production process and new designs are completed in our organizational system and sent to the market.

In the body of organizations, the position of each person, especially engineers, should be clear, because some people in organizations seek to remove engineers; Because the existence of an engineer causes the system to come in the organization and in such a situation, informal organizations that are created in factories and companies are revealed.

The cheapness of energy in our country compared to neighboring countries and even China is another issue that justifies this production. Of course, all of this depends on the necessary support and support from the government to make the activity in this industry economically justified. In this context, directive and directive-based support cannot work, but it must be supported in a real and targeted way.

The furniture fabrics produced in this collection have and have the necessary standards to be present in international markets. So far, we have exported to Turkey, Iraq, Uzbekistan and Italy.■



**Chairman of the Board of Directors of
Chekad Industrial Group**

The transformation of the automobile industry requires «public interest»



In an exclusive interview with Ali Yekefalah; The owner, founder and chairman of the board of directors of Chekad Industrial Group and the chairman of the board of directors of the cooperative have done to meet the needs of the country's component manufacturers, we have investigated the activities of this company, Iran's capabilities in the field of producing electric cars as well as the national car, parts of this conversation are let's read

Currently, Chekad has the best and largest production machines in the private sector and is the only group in the cooperative sector that has been able to create such facilities. So far, Chekad has produced more than one million and 400 thousand tons of metal products for car manufacturers, i.e. manufacturers of passenger and commercial vehicles.

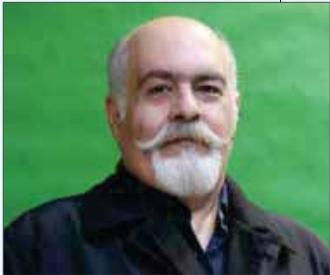
Considering the conditions of the country and the increase in used cars, aftermarket debate competes 9 to 1 with OEM; In other words, each part used in the production line can have 9 or 10 times the market in the aftermarket. Now the aftermarket is an 8 billion dollar market. We have been seeking to strengthen the aftermarket for a long time, for this reason, we have created a suitable infrastructure for the presence of all parts manufacturers, including Chekad Industrial Group, in the aftermarket in the form of a cooperative to meet the needs of the country's component manufacturers. The cooperative is going to market the parts in the form of a safe and quality registered brand so that it is possible for everyone to use high-quality, affordable and reliable parts.

My belief was always that our country has the ability, capacity and of course the merit to produce a fully national car. With this perspective and in serious interaction and participation between academic experts and industry people and well-known parts manufacturers, we designed a car that is based on the latest standards of the world and 60% of it is based on the power of the domestic supply chain.

For an issue like electrification of cars, the main piece of the puzzle that gets little attention and the public is not aware of it is "national acceptance". Iqbal from the people and information is very important. Self-confidence is another issue that we should rely on and pay special attention to.

The main problem of car manufacturers is liquidity. Creditor parts companies and due to the decrease in the number of car manufacturers are also facing accumulated losses. The solution is for the cooperative of parts makers to take sides with the parts maker and conclude a full contract and sell the entire package to the car maker. ■

The CEO of Kimiasarv said irradiation; A guarantee to increase the shelf life of food



Kimia Servo is one of the groups that is active in the field of producing all kinds of spices in our country and pays special attention to the quality and health of its products, therefore, in addition to the sensitivity it spends in providing high-quality raw materials, it also uses gamma ray irradiation in He has set his agenda. In a conversation with Alireza Samadkhani, CEO of Kimiasarv Company, we investigated these activities. According to him, irradiation with gamma rays increases the shelf life of agricultural and food products and guarantees the quality and health of products. We read parts of this interview.

Kimiasarv produces all spices, including garlic powder, onion powder, shallots, shallot granules, turmeric, etc. Regarding the supply of raw materials, we buy products such as garlic and onions throughout the year and give them to factories to dry them for a fee, and after this stage, we store them, then, according to the customer's order, spices It is milled, irradiated with gamma rays and finally shipped to customers. The main work and activity of the company is focused on the production of garlic and onion spices. A series of products are also special spices that we buy from domestic merchants, with a high volume and a lower price, and then we grind them according to the order of our customers, in this way we can offer a fixed price to the customers who work with us, which is It is one of the services of our company. Of course, we are in the process of setting up an agricultural and industrial unit in Hakimieh industrial town located in Qazvin, where we are going to buy seeds and provide them to farmers for planting. After the fruits are harvested, processing, drying and grinding are done on them, and in total, it will be a very large and extensive work.

With its products, Kimiasarv supports most industries well, but in terms of packaging, we have just started working and we have not yet entered the market and we are not known and there is a lot of room for work. Unfortunately, it is very difficult to enter and work in this field, but we will be at the top of suppliers by producing high-quality products for customers.

The best method to destroy the microbial load is gamma, and there is no other way, because the spices are dry and cannot be boiled; Therefore, the only system is the cold method, the best of which is gamma.

Irradiated products are of high quality because they do not have microbial load and even reduce medical costs for people. ■

The Chairman of the Board of Directors of the Part Ertebat Ava Company

The payment system has not changed significantly



According to Shahriar Karimi, the chairman of the board of directors of the Part Ertebat Ava company; The import of stock card reader devices, lacking standard and safety and out of class, has a high exchange rate, so that this exchange rate is equal to the currency allocated to the manufacturing companies. At the same time, he read the smuggling of POS devices as one of the main problems and challenges of the country's payment industry. We read parts of this interview with this activist.

For many years, the payment system in Iran is based on magnetic cards, and we have not had any tangible changes in the field of payment, and the actions that the banking system performs on devices include 4 main actions and have not changed. As an assembler and manufacturer, we have imported and produced state-of-the-art devices and even predicted and loaded the options that will be needed in case of changes in the payment system, and loaded them on all devices, and if there are changes in the payment system in the future, Part Ertebat Ava devices have the ability to support that change and payment method. At the same time, our effort has been to not only reduce the quality of the devices in order not to increase the price, but also to gradually strengthen and increase the hardware of the devices with various options needed by the society in order to provide quality products that satisfy the consumers.

One of our policies is to provide after-sales service and real warranty, which has been done well so far. I can proudly say that Part Ertebat Ava is the only company that replaces and repairs devices without charging any fees. Considering these things, we have over 90% customer satisfaction and we will spend a lot to achieve it. In the company's small software collection, measures are taken to prepare banking software for card reader devices and connect it to different PSPs. Also, work is being done on peripheral and operational software, and two new software will be unveiled soon. Currently, we have 5 sales agents and 26 after-sales service representatives nationwide, and our plan is to have at least one after-sales service representative throughout the country and in all cities, which may take about a year. In terms of the market, Iran is one of the prominent countries in the world after China, and in terms of the number of devices launched in the country, it holds the second place in the world. Therefore, we can say that there has been a change in the banking system and the payment system.■

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

Irradiation is a turning point in reducing the waste of food resources

For more than 60 years, gamma ray irradiation has been used in the world to prevent the waste of agricultural products and food; In our country, radiation with gamma rays has been favored for some time, and Shar Parto Iranian Company has pioneered in this field. In this regard, we have had a conversation with Seyed Reza Rafiei, the chairman of the board of directors and the founder of this company. We read parts of this interview.

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

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

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



New methods of teaching successful business strategies



Paris Farzaneh, member of the board of directors and director of organizational development of the Iranian Business Strategy Academy

Pars Thought Leaders Research Center, as the birthplace of Iranian Business Strategy Academy, after success in designing, producing and developing electronic science platforms, started its activities in the field of online education in the spring of 1998 with the successful implementation of general and specialized courses. Iranian business strategy was born. With the participation of EBS Center of Sweden, (active in the field of expanding virtual education) it is part of the global program, expanding knowledge in developing countries and is an international brand in Iran's virtual education that also has overseas activities. The mission of the academy is to train national and transnational leaders in various sectors of industry and commerce, etc., with continuous and distributed training tools. Making education permanent in the sense of removing time and place restrictions in this new model of business, made the Iranian Academy to be introduced by the Ministry of Cooperation, Labor and Social Welfare as a "National Chosen Entrepreneur". The Iranian Business Strategy Academy has focused its activities in several main areas: training different levels of managers through gamification in the form of online and face-to-face events of the battle of kings, holding face-to-face and online workshops focusing on preparing managers to lead the 4th generation industry, education and training of national leaders and internationally by holding an online DBA higher education course, an online MBA in four executive, marketing, strategic and health trends, development of knowledge content transfer tools such as Super App Stadap, free applications of Radio Parse, Department of Solving Organizational Challenges, Gamification or gamification as we know it, educational methods Existing ones no longer have the same functionality as before. Business challenges have become complicated and we need energy, new and efficient styles in business education and strategy. By combining the innovations and experience of dozens of MBA and DBA courses and cooperation with domestic and foreign institutions, and finally, taking help from the idea of some international educational games at high management levels, strategic leadership skills workshop based on the management game "Battle of Kings" or "Battle of Kings" was introduced.

The educational model at the Iranian Business Strategy Academy in collaboration with the Swedish EBS Center helps you to create a combination of knowledge, skills, courage and ability in leading and managing your business, which in addition to the evolution of your personal and professional position, leads to an increase in the level Your organization's income and productivity will also increase

Tools for transferring knowledge content with applications with targeted content Super-application Stadup: the main tool for accessing the online club for transnational leaders. With the support of 3 prestigious national and international centers in the form of a super application, this club forms a comprehensive ecosystem to help raise the status of national and international managers and leaders.■

The managing director of Ayandeh Bank Brokerage said

Strengthening confidence in the capital market by increasing the power of brokerage firms



People who are interested in investing in the capital market should send their purchase and sale requests to the core of transactions from one of the brokerage companies licensed by the Securities and Exchange Organization. Due to the importance of this issue, in the conversation we had with Abdolhamid Sarvadil, executive director of Ayandeh Bank Brokerage, we examined the different aspects of the activity of brokerages in the capital market. We read parts of this interview. In the field of the capital market, there is no difference between the license and the brokerage title, and the important issue is the internal licenses that the brokerage companies have received from the capital market supervisory bodies. For example, Ayandeh Bank Brokerage Company has the major licenses of brokerage companies, among which we can refer to the license to advise the acceptance and supply of securities, the license to conduct commodity transactions, and the license to conduct energy exchange transactions. In fact, it is these licenses that determine the distinction of brokerage companies in providing their services. In the past, brokerages could perform much more extensive and effective activities than now, but due to the creation of parallel entities such as portfolio management and investment companies, a part of the operations of brokerage companies was separated from them. In fact, these changes happened at the discretion of the supervisory body and in terms of better controls and supervision, but it has caused a decrease in the power of brokerage companies. On the other hand, brokerage companies can form financial groups with other institutions and gain more power. If you compare the brokerage companies of advanced countries with Iranian brokerage companies, you will see that they are more advanced in proposing, creating, implementing operations and managing new products and using new financial tools. If, in addition to providing suitable monitoring tools, more action power is given to brokerage companies, providing services to investors will happen more easily, as a result of which confidence in the capital market will be strengthened. Along with the growth of technologies and the use of new tools in different markets, the capital market has also grown in this direction and new tools have entered it. These tools are often developed in order to complete and fix the problems of the previous tools and fill the gaps of the customers of these markets. The growth of the capital market in recent years and following it, the investors' acceptance of this market, especially in high-yield periods, shows the capacity of this market in high-volume financial transactions, but the lack of tools that can give confidence to investors, especially small investors, can cause distrust in this market and damage the country's economic structure.■

The CEO of the Behpardakht Mellat Company proposed to pay the nation decentralized financial services; The key to solving many problems of traditional financial systems



The specialized meeting "DEFI" and the fascinating world of cryptocurrencies was held on the second day of activity of the 9th Iran Transaction Exhibition with the support and financial support of the nation's payment company in the amphitheater hall of the creation center of the intellectual development center.

The difficulty of directly using Rial-related tokens Mohammad Mehdi Taghipour, the CEO of Behpardakht Mellat, who managed this specialized meeting, said about decentralized financial services: Many of the new services that have attracted the attention of banking, fintech and technology activists in the world today are based on DeFi or Financial services are decentralized, but what caused these services to be so much attention are the problems in traditional financial systems based on centralized control.

Banking is not possible without banks

Hossein Yaqoubi, the manager of the blockchain group of Informatics Services Company, also stated that the blockchain revolution can bring about many changes, and considered banks as the main players in this sector as intermediary institutions and stated: In a way, it can be said that k-banking is the honor of every bank and its importance in terms of It has more control of customers and their freedom of action in financial affairs, and in recent years, it has received more attention and appreciation. He continued: With the advent of the Internet, the access channels were removed from the banks' monopoly and we came across the concept of open banking, which removes banking services from the body and uses the bank's trust-building layer, thereby challenging the bank's monopoly on the centralized banking system.

The world of startups is risky

Ahmed Vatani, the CEO of Vansi verification platform, also stated in this meeting that the world of startups is risky and said that the process of depositing and borrowing, like other services, has been accompanied by growth since the first day of its creation.

He added: In the traditional environment of lending that is based on securities, bank arrears have reached 300 to 400 hemats, and this is despite the fact that according to the existing guidelines, landtechs do not have the right to grant loans and do not allow new players in this field to play a role.

speed, focus and security; The fundamental challenge of all blockchain platforms

Farhad Inalooi, an expert in the field of digital banking, pointed out the issues and problems of DeFi implementation, reminding that contrary to Bill Gates' prediction 15 years ago that banks would be eliminated, these smart financial institutions adjusted themselves to the changes and were not eliminated. These problems are the risks of the smart contract, because any software code can be hacked. There is also the possibility of mistakes in the coding of smart contracts.■

The chairman of the board of directors of Kian Pardaz Zagros company proposed

The inability of domestic POS devices to compete with smuggling



Since 2017, Kian Pardez Zagros Company started its activities in the country's payment industry, in order to investigate the activities of this company, a conversation with Darab Heyrani, the chairman of the board of directors of Kian Pardez Zagros Company. It is known in our country. We read parts of this interview.

Zagros Kian Pardez Technology Development Company was established with the aim of entering the country's electronic payment industry. Since 2017, we have established this company after identifying this need and with the aim of responding to it.

Kian Pardaz Zagros Company offers a variety of products to its customers, including POS devices, POS device essentials such as roll paper, protective bag and POS device base. Also, the production of POS devices, the provision of services related to the repair and maintenance of these devices, and the conclusion of transaction management contracts with other subsidiary companies are among our services.

These devices are manufactured with very good hardware and software specifications and have new security certifications including PCI6. Also, we have been able to negotiate with different companies and banks and deliver this device to different banks and customers.

One of the unique tasks of Kian Pardaz Zagros in the field of electronic payment is to create an ecosystem based on which the receiver who intends to use the electronic payment system can have all the things he needs in one place. Since we are a manufacturer, we provide good after-sales service and develop value-added programs.

Investing in the field of electronic payment is very effective and profitable and even quick. At present, we at Zagros Company can attract investors in the field of POS device production and also attract investors in the field of mobile banking payments and the production of payment and value-added applications, and if a company is willing, we will cooperate with them.

Counterfeit or smuggled products entered the Iranian market from a time when the field of transaction guidance had not yet reached maturity and we had not achieved the necessary self-confidence regarding the production and provision of services in the payment industry. At the same time, smuggled products entered Iran at a much lower price, and unfortunately, this issue is still going on. Unfortunately, contraband devices enter the country without any formalities and are sold at a much lower price. The receivers do not know whether the device they are buying is contraband or not; Therefore, the damage and blow that this issue brings to the banking system and producers is very high.■

Clothes smuggling is toxic to local production



**Engineer
Seyed Mohammad
Moghaddasi
Member of the Board of
Directors of the Society of
Textile Specialists of Iran**

The textile and clothing industry is a big industry; A completely private sector industry in its structure, production, supply, etc., which of course, despite the claims made, does not have much support from the government body. The garment industry can be called the locomotive of the textile industry, and it is with the prosperity and development of this industrial sector that the entire production chain of the large textile industry moves; Therefore, this industrial field deserves more attention in all dimensions. There is a place for the cultural institutions of the society to be diligent in the growth and development of this industry in the country along with the industrial institutions.

Banning imports is also a mistake, which causes the lack of growth and improvement of product quality, and in the absence of competition, it is not favorable for domestic producers and has the opposite result, but why has clothing smuggling grown again these days? It should be noted that smuggling of goods has never been eliminated or reached zero. Why has the space to control, track and prevent it slow and irresponsible? The important issue that may have led to the current incident is the unfavorable economic situation of the country and especially the purchasing power of the people, which has made livelihood much more difficult.

In my opinion, special support should be given to the clothing industry; Otherwise, we will witness problems such as monopoly, reduction of product quality, as well as not creating a suitable platform to compete with prominent regional and global brands, which overshadows the possibility of supply in the field of export, and finally, creating a non-competitive environment for this industrial field. We will be in such a way that it will fall off with a flip like earthquake smuggling.

This shows that the policy and desire of the country's industrial officials is not to expect foreign exchange and export development and the growth and promotion of this industry, but what they have in mind is that this industry is able to meet the domestic needs of the country, so that foreign exchange does not leave the country. also prevented; That is, the process of industrialization in the country without growth and promotion, which leads to a stagnant state that will be very vulnerable. The garment industry alone has all the advantages in other industries, including high added value, high potential foreign exchange, significant employment generation capacity, the need for minimal investment to build it, friendly and compatible with the environment, with different dimensions of attention and use, including economic, It has cultural, social, etc., and in fact, it provides the first human need for social life.■

CEO of Heraj Shams Development Company emphasized

Lack of support from the government is the main problem of the payment industry



In an interview with Jalal Shamsi Nasab, CEO of Heraj Shams Development Company, We have investigated the payment industry and this company. We read parts of this conversation.

After starting the produc-

tion of POS devices, we officially entered the market at the beginning of this year and started our work with the production of 2 Android and Classic products in the field of POS, which are active in the country's payment industry and are highly needed by the market. After starting the activity, we started the development work of other products such as store cash registers, which are specific to specific customers and in larger volumes. Our effort is to expand the work to take a better share of the market with the slogan of innovation in the payment industry.

In general, we have 4 products, one of which is on the market right now, and another product will enter the market in about a month, for which licenses have been obtained and we are in the process of developing it. For the first time, we intend to introduce a very attractive product called Mobile Pose to the market, which has the same functionality as a mobile device and is very easy to work with. Mobile pose is just like a mobile phone, but it has the ability to pay and can be used by service providers in the country.

In POS devices, we are implementing a special innovation in the type of pilot service in the country, so far few companies have implemented it and we are in the process of obtaining other related licenses.

Lack of manufacturer support is one of the main problems that have been slightly improved. Domestic producers of the country's payment industry suffer greatly from the issue of smuggling. Of course, good things are happening gradually, but it is not enough. Suppose, a producer who spent billions of capital, established a factory and spent two years to transfer a knowledge to the country, suddenly faces a high volume of smuggled goods, in such a situation, no one comes to domestic production.

The domestic demand for POS devices is very high and now about 80% of the devices used domestically are smuggled, which is a big problem. Finally, the poor quality and low security of these devices; Dissatisfaction of the acceptor leads to an increase in financial and transaction discrepancies and, as a result, an increase in failure calls for payment service providers.■

Eurasia agreement opportunity or threat?



Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

On January 4, 2024, the economic agreement between Iran and the Eurasian Economic Union by Abbas Aliabadi; Minister of Industry, Mining and Trade on behalf of the Islamic Republic of Iran and Mikhail Vladimirovich Miasnikovich; The Chairman of the Board of Directors of the Eurasian Economic Commission was signed.

According to the statistics published from the beginning of 2023 to the end of November, the economic exchanges between Iran and the Eurasian Economic Union amounted to 5.168 million tons of goods in terms of weight, whose value in terms of dollars is 2.344 billion dollars, which is a ratio of For the same period last year, it has increased by 33.5% in weight and 14% in value. Of this amount, 2 million 778 thousand tons of goods worth one billion and 74 million dollars were exported from Iran to the member countries of the Eurasian Union, which has increased by 45% in terms of weight and 2% in terms of dollar value compared to the same period last year. In the import sector, 2 million 390 thousand tons of goods worth 1 billion 270 million 400 thousand dollars have entered Iran from the countries of this union, which has increased by 22% in terms of weight and 10% in terms of value compared to the same period last year. Meanwhile, Iran's trade balance with the four countries of Armenia, Belarus, Kazakhstan and Kyrgyzstan has been positive and negative with Russia.

Last year, Iran's exports to Eurasian countries also increased by 28% compared to 2022, so that it increased from one billion and 165 million dollars in 2022 to one billion and 500 million dollars in 2023.

Despite the positive estimates of this agreement until the publication of the negative list as well as tariff-free goods, it is not possible to have an accurate estimate of its consequences for the country's economy. Iran has long been one of the most important suppliers of steel in Central Asian countries. On the other hand, the export of sulfur and bitumen, along with agricultural products, constitutes an important part of Iran's export to this region. On the other hand, due to Iran's lack of access to European markets, countries with strong industrial infrastructure such as Russia and Belarus can be an important source for the modernization and optimization of the country's infrastructure, especially through technology transfer. In addition, since these two countries are facing extensive western sanctions, by giving large discounts, they can be an important competitor for Iran's export goods, especially in the field of petroleum and steel materials. Therefore, it can be said that this agreement, if the negative list mentioned in it is well adjusted, can become an opportunity for the prosperity of exports and the modernization of the country's industrial infrastructure. After signing, this agreement needs to be approved by the parliaments of 6 countries (Iran's Parliament the parliaments of five member countries of the Eurasian Union) in order to become a law and enter into force. ■

Unknown inflation in the Iranian new year



Farhad Amirkhani
Chief Editor

The Iranian new year arrives in a situation where many people are worried about inflation and price increases in the new year. It is rare to find a place where economic concerns are not raised and people have an optimistic view of the economy in the coming year. Now this question is raised by many people and business activists, whether with

the beginning of the new year; Will the price of goods, housing, currency, etc. continue to increase? How much will this increase be? What is the inflation rate in the new year? And considering the removal of Iran's name from FATF recommendation number seven by the Financial Action Task Force, will there be a boom in business and capital circulation?

A review of what is happening now in Iran's economy shows that according to the 2024-2024 budget bill, the government's general budget resources in the new year amount to 2,735 billion tomans, public resources amount to 2,462,000 billion tomans, as well as the specific income of ministries and Government institutions amounting to 275 thousand billion Tomans are considered. What can be considered in this bill is related to the prediction of obtaining these revenues from tax and customs. According to the announced plan, the government has decided to increase tax and customs revenues to more than 50% of the total revenues and to 51% to be exact, and more than 50% of the current revenues from taxes. and provide customs. In fact, according to this bill, 1,122,000 billion tomans are expected for tax revenues and 130,000 billion tomans for customs revenues, which will indicate double pressure on business operators.

The prediction of the Majlis Research Center is optimistic, because this center announced that the inflation rate in the country, which was 41% in 2023, will decrease to 35% in the Iranian new year. On the other hand, the head of the Economic Commission of the Parliament believes that the reason for the high prices in the country is the mismatch of some structures and the non-realization of some revenues in the country's budget, which has caused an increase in the monetary base, the volume of liquidity and ultimately an increase in inflation.

Now it seems that the government and the parliament, willingly and perhaps unwittingly, are changing the old "government-oil" structure to the modern "government-people" structure. A new structure whose impact and dimensions are not yet known in Iran, so that in the Iranian new year and the years after, we will witness cultural changes along with economic changes. Although other nations have also experienced such changes in their economy and culture; But it is still rare to find a country that has freed its economic and cultural structure from the tangle of unstable oil revenues; A topic that we will see his works for the first time in the new year. ■



"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 it unique tourist attractions. In addition, Iran's convenient and cheap access to more than one billion people in the world in its neighboring countries and via the Silk Road, created a special export advantage for us; therefore, smart entry in various sectors like industry, services, trade and new companies can bring huge profits to the investors. "World of Investment" seeks to provide a clear new window into the growing Iranian economy, full of innovative opportunities, by providing clear and honest information as a trusted advisor. Direct communication with companies active in the Iranian business environment, particularly in the fields of industry, energy, services, transportation, finance, finance and insurance, as well as innovative business, utilizing the expertise of experts along with hiring young, enthusiastic and expert journalists to investigate issues from the point of view of industrialists and entrepreneurs Iranians, considered the main task of the "World of Investment" magazine.

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

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

Selected Topics In This Number



CEO of Heraj Shams Development Company emphasized
Lack of support from the government is the main problem of the payment industry



The managing director of Ayandeh Bank Brokerage said
Strengthening confidence in the capital market by increasing the power of brokerage firms



The chairman of the board of directors and the founder of Shar Parto Iranian company put forward
Irradiation is a turning point in reducing the waste of food resources



Chairman of the Board of Directors of Chekad Industrial Group
The transformation of the automobile industry requires «public interest»



The member of the board of directors of Aria Tirazheh Noor "Sevix" company said
Fluctuation of exchange rate is a big problem of clothing industry



It was mentioned by the CEO of the "Salian" brand
Eliminating mandatory pricing is the main demand of clothing industry activists



The chairman of the board of directors of Kian Pardaz Zagros company proposed
The inability of domestic POS devices to compete with smuggling



Head of the Iran-Russia Joint Chamber of Commerce
Lack of commercial infrastructure leads to a decrease in the value of commercial exchanges

Concessioner and Chief Executive Officer:

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 -88864842

Fax:+9821 -88864786

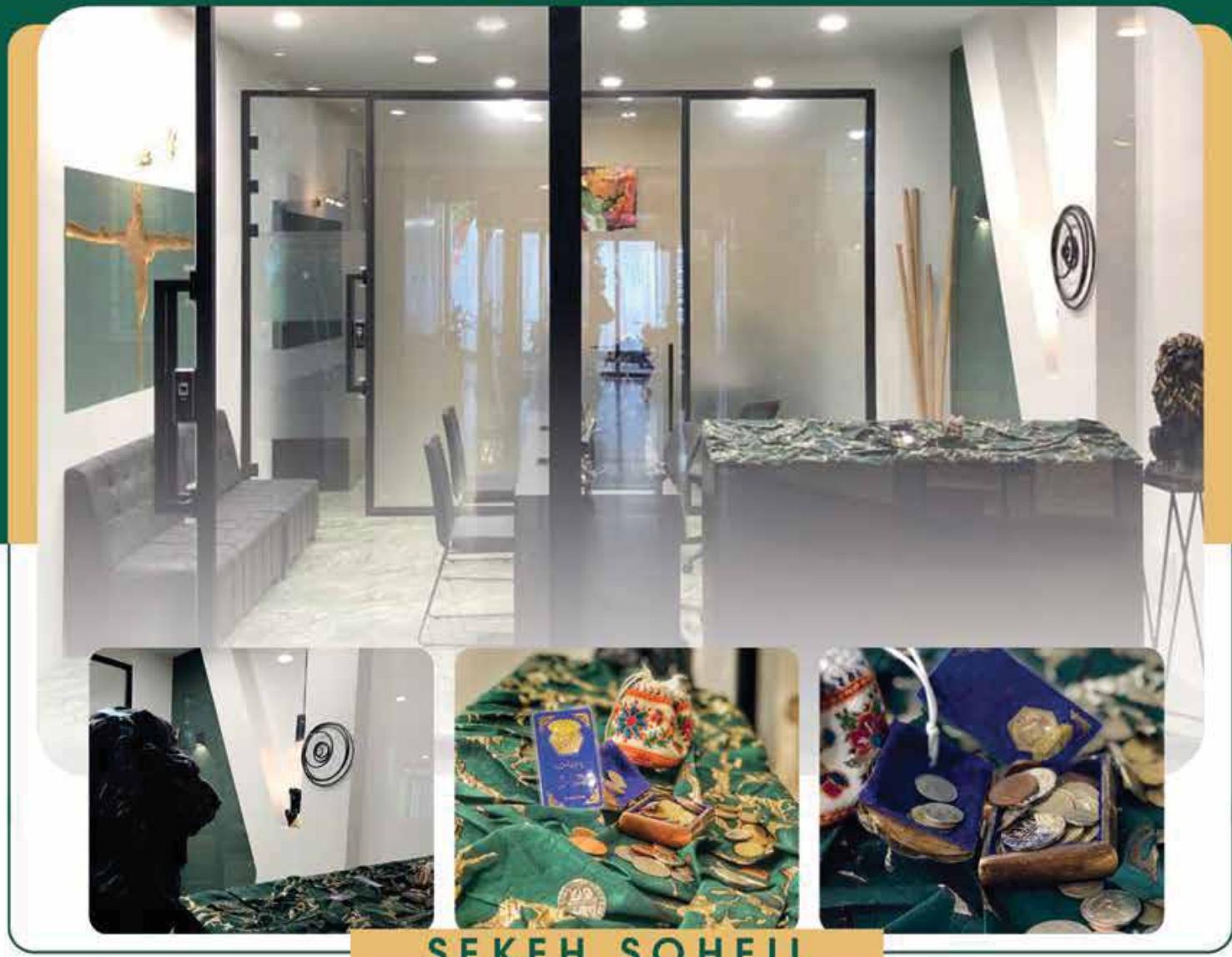
To receive the full version of the monthly, please refer to the following

news site: www.dsarmaye.ir

E-mail:d.sarmayeh@gmail.com



سکه سهیل



SEKEH SOHEIL

۰۹۱۲ ۳۲۲ ۴۷ ۳۳ □ ۰۲۱ ۲۶۶ ۴۵ ۴۲۵

برج رز میرداماد، طبقه همکف، واحد ۱۰



گروه کارآفرینی اهری



سمانه اصغریه اهری

SAMANEH ASGHARIEH-AHARI

مشاور مسکن

اگر دنبال اجاره ملک
در تورنتو بزرگ هستید
با من تماس بگیرید...

001- 416.887.3027



گروه کارآفرینی اهری

PRINT AND ADVERTISING AGENCY

چاپ

چاپ افست و دیجیتال. طراحی و تبلیغات

نگارستان

PRINT AND ADVERTISING AGENCY

۰۲۱-۹۱۰۰۸۶۵۴



چاپ افست

چاپ دیجیتال

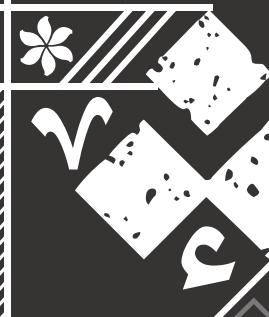
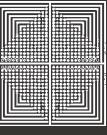
چاپ اسکرین

چاپ لیزر

چاپ رنگی

چاپ

MAGENTA BLACK
YELLOW CYAN



چاپ افست

چاپ دیجیتال

چاپ اسکرین

چاپ

چاپ لیزر

چاپ رنگی

چاپ اسکرین

چاپ دیجیتال

چاپ

PAG

Tensioners and Idlers

PEYKAFROOZ GHARB

شرکت صنعتی پیک افروز غرب



www.peykafrooz.com



peykafrooz

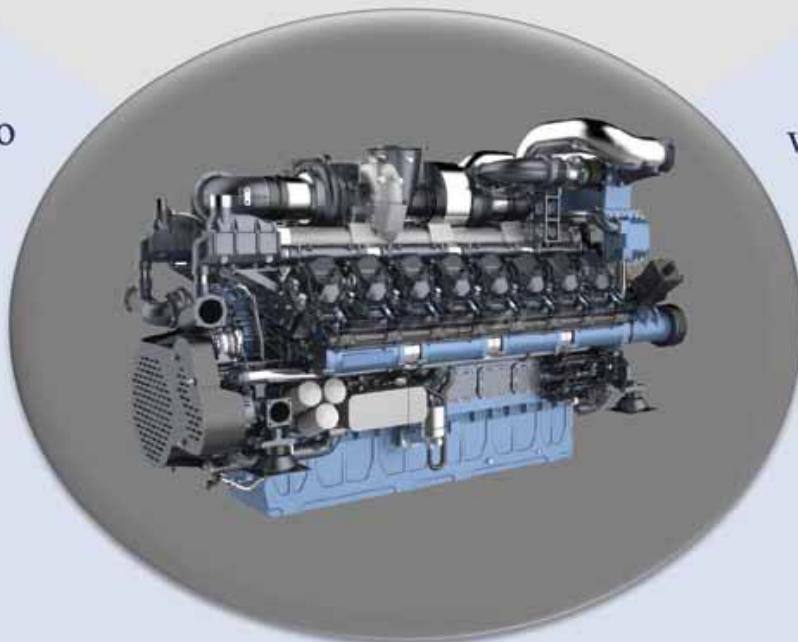
ب ما آشناه باش

نماینده انحصاری کارخانه بلاز در ایران



info@rastak.info

www.rastak.info



BELAZ

تهران، بزرگراه لشکری (جاده مخصوص کرج)، کیلومتر ۱۷، خیابان ۶۷، خیابان باویلی، پلاک ۷
کد پستی ۱۳۹۸۱۸۹۳۱۱ - تلفن ۰۲۱-۴۴۹۹۵۶۸۰-۹