

سرمایه‌گذاری



مدیر عامل شرکت یورو سولار

با آثار و گفتاری از:

علی فکری

میرسامان پیشوائی

سیدحمید کلافتی

محمدرضا شهبازی

علی مزرعتی قهرودی

محمدعلی ترکاشوند

میرصمد قریشی

مهران میرزایی

فرید وکیلی

علی مخزن

اعظم عالیزاده

شهره زندی

اعظم ندیمی

ویکتوریا شیدایی

محمدرضا کاظم‌پور

افشین پارسایی

ضرورت تصویب طرح جامع

توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر

CEO of Euro Solar Company

**The necessity of approving the comprehensive
plan for the development of renewable energies**

الرئيس التنفيذي لشركة يورو سولار

ضرورة اعتماد الخطة الشاملة لتنمية الطاقات المتجددة



@hoodispars | www.hoodis.co

تلفن: ۰۲۱ - ۹۱ ۰۰ ۲۴ ۲۴

 **hoodis®**
Printing Complex
مجتمع چاپ هودیس پارس

تضمین کننده بهترین کیفیت در فرآیند چاپ
و تولید بر پایه استانداردهای بین المللی

مجهز به پیشرفته ترین تکنولوژی
مدیریت رنگ و کنترل فرآیند تولید



IFPEX

IRAN FUTURE PRINT EXPO

نمایشگاه آینده چاپ ایران
چاپ، لیبل، بسته‌بندی و صنایع وابسته

فراخوان ثبت نام مشارکت کنندگان نمایشگاه آینده چاپ ایران IRAN FUTURE PRINT EXPO

با کمال احترام به اطلاع فعالان حوزه صنعت چاپ و بسته‌بندی می‌رساند، نمایشگاه آینده چاپ ایران از تاریخ ۲۰ الی ۲۳ دی ماه سال جاری در مرکز دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی بازار بزرگ ایران (ایران مال) برگزار خواهد شد.

این نمایشگاه توسط شرکت "سایان ایمان" و با همکاری و نظارت راهبردی "اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان صنعت چاپ ایران" برگزار می‌گردد لذا با افتخار از فعالین صنعت چاپ و بسته‌بندی و صنایع وابسته برای حضور در این رویداد منحصر بفرد دعوت بعمل می‌آید.

موضوعات نمایشگاه :

چاپ و بسته‌بندی، چاپ ۳ بعدی، کاغذ، لیبل، کارتن و مقوا، قالبسازی ماشین آلات، پلاستیک و پلیمر، مواد اولیه، مرکب، روشهای نوین تولید، تبلیغات

ستاد برگزاری : شرکت سایان ایمان ثبت نام از طریق سایت : www.ifpex.ir

جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۳۳۹۵۸۷۶۷ و موبایل ۰۹۱۰۱۳۵۶۶۲۹ یا ایمیل info@cyaniman.com تماس حاصل فرمایید.





سال
سابقه فعالیت

تامین کننده انحصاری
خطوط تولید
خودروسازان کشور

We are Still on Development Path
همچنان در مسیر توسعه ایم



تولید کننده انواع یاتاقان، بوش و تراست و اشتر
برای خودرو های سبک و سنگین ماشین های
کشاورزی، صنعتی و شناور های دریایی

آدرس و تماس ها:
تهران، کیلومتر ۱۰ بزرگراه شهید لشگری
خیابان ۲۳، پلاک ۵

☎ (۳۰ خط) ۴۸۰۰۰۲۰۰





تولید کننده انواع سر سیلندر خودرو

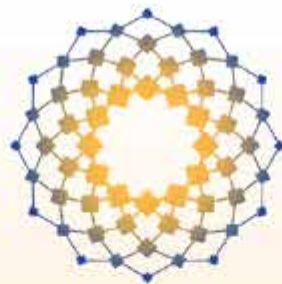


دارای گواهینامه
ایزو ۹۰۰۱

DEBA
دنا بهریز آلومینیوم

آدرس دفتر مرکزی: تهران، کیلومتر ۱۰ جاده مخصوص
به سمت کرج، بعد از بزرگراه آزادگان، لاین کندرو
انتهای کوچه بیست و یکم تلفن: ۹۸۲۱۴۰۴۴۵۰۶۳+
ایمیل: deahr@denabehriz.ir

آدرس کارخانه: تاکستان، سه راهی شامی شاپ
شهرک صنعتی شامی شاپ، انتهای خیابان اصلی
کد پستی: ۳۴۸۱۳۹۴۳۹۳ تلفن: ۹۸۲۸۳۵۲۷۰۴۶۰+



ESA
Euro Solar

یورو سولار (ایرساشید انرژی)

تامین تجهیزات نیروگاه های خورشیدی

KACO

KACO

KACO

SOLAX POWER

Jinko

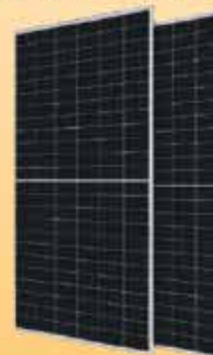
LONGi

JA SOLAR

TrinaSolar

SUNTECH

risen



طراحی نیروگاه های خورشیدی



نصب و راه اندازی

مزرعه خورشیدی



نیروگاه تجاری



نیروگاه خانگی



☎ 021 88 88 79 04 @eurosolarairsa
📞 0902 161 41 28 🌐 www.eusolar.net





گروه سرمایه‌گذاری و توسعه صنایع تکمیلی پتروشیمی خلیج فارس
شرکت پتروشیمی ارومیه

امنیت غذایی کشور غنی‌سازی زمین‌های کشاورزی

کودشیمیاییه سولفات پتاسیم

خواص:

- کاهش اسیدیته خاک تا حد مطلوب
- افزایش مقاومت گیاه به خشکی و کم‌آبی
- افزایش فعالیت عناصر میکرو در خاک
- بهبود کیفیت در رنگ و طعم محصول نهایی
- افزایش کیفیت محصولات کشاورزی
- تسریع گلدهی در گیاهان

توصیه کودی:

۱۵۰ الی ۲۰۰ کیلوگرم در هر هکتار (محصولات زراعی) و ۵۰۰ الی ۱۰۰۰ گرم در هر واحد درخت (براساس سن گیاه) به شکل چالکود



کودشیمیاییه سولفات آمونیوم

خواص:

- تنظیم اسیدیته خاک و تسهیل جذب ریز مغذی‌هایی همچون آهن، روی، مس و منگنز در خاک
- افزایش کارایی گیاه در جذب موارد غذایی از خاک
- افزایش بازده محصول
- افزایش رشد گیاه و برگ‌های آن و افزایش ضخامت ریشه‌ها
- جوان‌سازی و رفع زردی برگ‌ها
- هدررفت و آبشویی کمتر در خاک

توصیه کودی:

۲۰۰ الی ۲۵۰ کیلوگرم در هر هکتار (محصولات زراعی) و ۱ الی ۲ کیلوگرم در هر واحد درخت (براساس سن گیاه) به شکل چالکود



اهم محصولات:

برنج - سیب زمینی - گندم - خرما - جو - چاودار

● آدرس مجتمع: ارومیه، کیلومتر ۳ جاده ارومیه-مهاباد،

روبروی پلیس راه

تلفن: ۰۴۴۳۲۵۱۵۷۱۶-۲۵ فکس: ۰۴۴۳۲۵۱۵۷۱۵

آدرس وب سایت: www.upc.co.ir

سیلکا *Silka*

زندگی راحت لذت بخش است
جامع ترین تولید کننده لباس
زیر و راحتی مردانه، زنانه و بچگانه



www.silkaco.com

تبریز- م شهدا- خ جمهوری- جنب مسجد شهدا- بن بست شهدا
انتهای کوچه- شوروم سیلکا (بخش اداری)

 SILKARYANPOOSHAK

۰۴۱-۳۵۵۷۰۳۲۲

۰۴۱-۳۵۵۷۴۱۰۷

سیلکا از سراسر
کشور نمایندگی
فعال می پذیرد



شرکت میکرونخ کویر

آدرس شهرک صنعتی یزد میدان گلها بلوار سرو ۲۰ متری غنچه

تلفن ۰۳۵۳۷۲۷۳۴۸۰ الی ۸۳



APAFAN

TEXTILE MACHINERY

شرکت دانش بنیان آپافن
تولید کننده ماشین آلات صنعت نساجی
(سفت پیچ، شل پیچ، چندلاکنی نخ و کلاف به بوبین)



ماشین آلات سفت پیچی

Rewinding Machinery



ماشین آلات شل پیچی

Soft Winding Machinery



ماشین آلات کلاف به بوبین

Hank to cone Machinery



ماشین آلات چندلاکنی نخ

Doubling

آدرس: یزد، خیابان شهید مطهری، مرکز فناوری اقبال، سالن موسسات، واحد 5c

09901153321 _ 03537263321 _ 09132580463

VACH YOUN

VACH
YOUN



شرکت تولیدی پوشاک روستا قهرود

تهران - خیابان ولیعصر، چهارراه امیراکرم

خیابان لبافی نژاد شماره ۹۵

تلفن: ۰۲۱-۶۶۴۶۸۸۳۱

فاکس: ۰۲۱-۶۶۴۶۰۱۷

ایمیل: INFO@RGCP.IR





بیمه‌های اموال

www.kins.ir

۸۹۳۸۲ (۳۱)



تولیدات شما شخصیت دارد



Lets Print the Future



+98 21 44194600



maadroll@gmail.com



www.maadroll.com



نرخ سود ۱۹%

زمان، طلاست

سپرده بلندمدت زرین بانک کشاورزی

مرکز ارتباط سبز: ۰۲۱-۸۱۳۰۱
اداره کل روابط عمومی و همکاری های بین المللی
keshavarzibank
www.bki.ir



اسپینا

راسپینا معیاری برای شیک پوشان



همدان - خیابان میرزاده عشقی - فروشگاه مرکزی راسپینا

تلفن: ۲۳-۳۸۲۸۳۵۲۱



معاون وزیر اقتصاد تشریح کرد

توسعه سرمایه‌گذاری خارجی ایران با همسایگان در سایه تحریم

۸۸

۳۲

مدیرعامل گروه فراطرح مطرح کرد

کاهش قیمت فولاد
در بازار داخلی
متأثر از رکود جهانی



۲۴

در گفت‌وگو با مدیرکل اموال بیمه کوثر عنوان شد

رضایت بیمه‌گذاران کوثر
با به حداقل رساندن
تشریفات اداری



دنیای چاپ
۷۴ تا ۸۶



دنیای صنعت
۵۴ تا ۷۲



دنیای خودرو
۴۶ تا ۵۲



دنیای انرژی
۴۰ تا ۴۴



پرونده ویژه
۳۰ تا ۳۸



اقتصاد بازار
۲۴ تا ۲۸

سرمایه‌گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

مرتضی فغانی

قائم مقام مدیر مسئول:

رضا فغانی

سر دبیر:

فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:

سعیده نیکبخت

مدیر بازرگانی:

سارا نظری

ویراستار:

مصطفی حاتمی

مترجم:

سعید عدالت‌جو

عکاس:

ابراهیم صفریان، علی کیوانی

اعضای هیات علمی:

- دکتر فریدون حسنوندریس کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- دکتر علی اصغر عنایتی عضو کمیسیون اجتماعی مجلس شورای اسلامی
- دکتر پرویز محمدنژاد عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- دکتر حسین حسین‌زاده عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- دکتر عزیزالله عساری مدیر ارشد حوزه اقتصاد
- دکتر بهرام شکوری عضو هیات مدیره اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان محصولات معدنی ایران
- مهندس تورج زارع مدیر عامل شرکت آلومینای ایران
- دکتر محمدابراهیم پور زرنندی استاد دانشگاه و مدیر بازار سرمایه
- دکتر یاسر فلاح مشاور ارشد رئیس پژوهشکده پولی و بانکی
- دکتر مسعود مرادانیا مشاور مدیر عامل کانون جهانگردی و اتومبیلرانی ج.ا.ا.
- دکتر غلامرضا خلیل ارجمندی مدیر ارشد حوزه اقتصاد
- دکتر امیرحامد رضایی عضو هیات مدیره لیزینگ پارسین
- دکتر محمد دامادی عضو هیات مدیره سازمان شهرک‌های صنعتی ایران
- مهندس آرشد مجیدی نژاد دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور
- دکتر جمشید حمزه‌زاده رئیس جامعه هتلداران کشور
- دکتر مهدی کریمی تفرشی رئیس کارگروه کسب و کارهای جاده‌ای بشم سازمان ملل - یونسکو
- مهدی حکیمیان کارشناس ارشد حوزه سرمایه‌گذاری و اقتصاد
- مهتاب خیاط‌فراهانی عضو هیات علمی دانشگاه آزاد اسلامی
- مهندس سید محمد مقدسی رئیس هیات مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران

گروه دبیران:

سید قاسم قاری، مصطفی حاتمی، محمد جعفری
عرفان فغانی، ثمانه نادری، سعید عدالت‌جو
سپه‌لازماني، هادی حسینی نژاد

برای دریافت نسخه پی‌دی‌اف ماهنامه به پایگاه خبری
زیر مراجعه فرمایید:

www.dsarmaye.ir

نشانی:

تهران، خیابان شهید مفتاح
کوچه مرزبان‌نامه، پلاک ۲۷، واحد ۳

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۶۳۴۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۴۲

واحد تبلیغات: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۷۸۶

پست الکترونیکی: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتم‌نو

تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



مدیر عامل شرکت دنا بهریز آلومینیوم
مطرح کرد

ضرورت تلاش دولت برای حذف واسطه‌ها از بازار



دبیر انجمن شیرینی و شکلات ایران

گرانی و کمبود مواد اولیه صادرات را دچار مشکل کرده است



رئیس انجمن شرکت‌های حفاری
نفث و گاز ایران

سهم ایران در میادین مشترک نصیب همسایگان می‌شود



۷۶

مدیر عامل چاپ طلایه مرجان

متولی دلسوزی برای صنعت چاپ وجود ندارد



خواندنی‌های سرمایه‌گذاری
۱۰۳ تا ۹۸



اقتصاد کلان
۹۶ تا ۸۸

بهره‌وری کل، بهره‌وری سرمایه و بهره‌وری نیروی کار از مهمترین شاخص‌هایی می‌باشد که نشان‌دهنده وضعیت کلی اقتصاد کلان یک کشور است؛ شاخص‌هایی که بررسی آن در مورد اقتصاد ایران وضعیت نامطلوب آن را به خوبی هویدا می‌کند. رشد ۲/۸ درصدی از طریق افزایش بهره‌وری کلی هدف گذاری شده است، با این حال در دهه ۹۰ شمسی شاخص بهره‌وری کل کشور نه تنها رشدی نکرده، بلکه کاهش یک درصدی داشته است، حال آنکه در اقتصادهایی مانند کشورهای جنوب شرق آسیا در مدت مشابه سالانه این میزان ۱/۸ درصد رشد داشته است. شاخص بهره‌وری کل اقتصاد ایران در سال ۱۳۹۹ در حدود ۴ درصد، در سال ۱۳۹۸ حدود ۳/۳، در سال ۱۳۹۷ برابر ۴/۶، در سال ۱۳۹۶ حدود ۰/۲، در سال ۱۳۹۵ برابر ۶/۳، در سال ۱۳۹۴ برابر ۴/۲، در سال ۱۳۹۳ برابر ۱/۸، در سال ۱۳۹۲ حدود ۴/۸ و در سال ۱۳۹۱، ۶/۸ درصد بوده است. این میزان در سال ۱۴۰۰ نیز بالغ بر ۲/۹ درصد بوده و اگر این رشد برای دو سال دیگر نیز تکرار شود، وضعیت بهره‌وری کل کشور به ابتدای دهه نود می‌رسد.

در سال ۱۳۹۹ پس از سه سال رشد منفی، رشد بهره‌وری در کشور مثبت شده، اما در این سال رشد بهره‌وری نیروی کار بالاتر از رشد بهره‌وری سرمایه در سال‌های ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۸ وضعیت بهره‌وری سرمایه بهتر از بهره‌وری کار بوده است. بهره‌وری نیروی کار از سال ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۸ به ترتیب ۴/۸، ۵/۱، ۳/۶، ۴/۸، ۵/۸، ۱/۱، ۵/۳ و ۴/۳ درصد و در سال ۱۳۹۹ این میزان به ۷ درصد رسید که رشد قابل توجهی است، اگرچه در حالت مطلوب رشد چندانی حاصل نشده، ولیکن با توجه به آمارهای فوق سال ۱۳۹۵ را می‌توان اوج رشد بهره‌وری در دهه پیش اقتصاد ایران دانست. در این دوره، رشد بهره‌وری عوامل تولید شامل نیروی کار و سرمایه به عدد ۶/۳ درصد رسید، ولی این رشد تداوم نیافت و در ادامه، رشد بهره‌وری عوامل تولید به شکل ملموسی افت کرد.

با توجه به اینکه در سال ۱۳۹۵ برجام امضا شد، می‌توان عواملی همچون چشم‌انداز مثبت برای اقتصاد ایران با رفع تحریم‌های آمریکا و آغاز زمزمه‌های ورود سرمایه‌گذاران خارجی به ایران را دلیل این مهم دانست، امری که با خروج آمریکا از این توافق ناکام ماند و شاخص‌های بهره‌وری نیز به‌طور قابل ملاحظه‌ای افت کرد، از این رو درباره عدم تحقق اهداف برنامه ششم در زمینه افزایش بهره‌وری باید وضعیت اقتصاد ایران از نظر تحریم‌ها و روابط خارجی را مهمترین عامل دانست و تازمانی که این شرایط تغییر نکند، نمی‌توان به رشد شاخص بهره‌وری به ویژه در زمینه سرمایه امیدوار بود. از نظر بهره‌وری نیروی انسانی نیز می‌توان گفت که اقتصاد ایران در سال‌های اخیر موجی از خصوصی‌سازی را تجربه کرده و برآورد اولیه این است که با گسترش خصوصی‌سازی و کاهش تصدی‌گری دولت، شاخص بهره‌وری نیروی انسانی افزایش یابد؛ امری که تا اندازه‌ای شاهد آن بوده‌ایم، با این حال می‌توان گفت، واگذاری بنگاه‌های دولتی به نهادهای شبه‌دولتی و با خصوصی‌سازی، بدون نظارت دقیق نهادهای قضایی و فقدان رقابت واقعی با بخش خصوصی برای در اختیار گرفتن این بنگاه‌ها، در واقع ظهور یک بخش شبه‌دولتی خواهد بود که هر کدام معایبی را بدون داشتن مزایایی خواهند داشت؛ امری که می‌تواند وضعیت شاخص بهره‌وری در بخش نیروی انسانی را نیز به شدت تحت تاثیر قرار دهد، لذا افزایش شاخص بهره‌وری کل چه در بخش سرمایه و چه در بخش نیروی انسانی مستلزم اصلاح وضعیت ارتباط اقتصاد ایران با اقتصاد جهانی و همچنین تحقق خصوصی‌سازی واقعی به دور از فساد و رانت می‌باشد؛ امری که اگرچه دشوار است، اما ناممکن نیست. ■

افزایش بهره‌وری دشوار اما ممکن



مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران

بحران آب در ایران

لزوم سرمایه‌گذاری و فرهنگ‌سازی



فرهاد امیرخانی
سر دبیر

چندی پیش خبری تکان دهنده از سوی مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب تهران توجه اذهان را به خود جلب کرد. خبر این بود که «تهران تا ۱۰۰ روز دیگر آب دارد!». هر چند این خبر خیلی زود به جهت جلوگیری از وحشت‌زدگی مردم پایتخت و همچنین از منظر پدافند غیرعامل از سوی روابط عمومی همان شرکت تکذیب شد؛ اما مطرح شدن این گزاره، خود به تنهایی وضعیتی وخیم و پیش روی نه‌چندان دور بسیاری از شهرها و روستاهای ایران را نمایان کرد. به گفته کارشناسان زمین‌شناسی، در حال حاضر کشورمان در مرکز کانون خشکسالی جهان قرار گرفته؛ کشوری که دو سوم آن بیابانی و نیمه بیابانی است و از حدود ۲۰ سال پیش وارد یک دوره خشکسالی ۳۰ ساله شده و آنچه اکنون مشاهده می‌شود، آثار این دوره خشکسالی است که سال به سال بر دامنه آن افزوده می‌شود. مطابق مطالعات سازمان جهانی هواشناسی (WMO) تا ۲۵ سال آینده، ایران به همراه برخی از کشورهای خاور میانه، هند، پاکستان، چین، افغانستان، ایران، شمال آفریقا و بخشی از آمریکای شمالی و جنوبی با شرایط سخت خشکسالی و کاهش شدید بارش مواجه خواهند شد.

صنعت کشاورزی نخستین بخشی خواهد بود که تأثیرات این خشکسالی را تجربه خواهد کرد؛ اما دامنه مخرب آن، خیلی زود تمام شقوق زندگی از جمله صنعت برق آبی، حمل و نقل و... را نیز متأثر خواهد کرد. مروری بر آنچه در جهان می‌گذرد، گواه بر این موضوع است که فقط طی دو دهه گذشته، خشکسالی در جهان بر زندگی یک و نیم میلیارد نفر تأثیر گذاشته و موجب زیان اقتصادی به میزان حداقل ۱۲۴ میلیارد دلار شده است. عددی که قابل توجه است؛ اما متأسفانه تاکنون سهم ایران از این همه زیان به درستی مشخص نشده و مورد بررسی قرار نگرفته است!

اکنون نیز باید به این واقعیت اذعان داشت که شرایط خشکسالی در کشورمان نمود بیشتری پیدا کرده و در حال حاضر پاییزی را شاهد هستیم که نسبت به سال‌های قبل خشکسالی در آن رکورد زده است. مهرماه امسال نسبت به شرایط طبیعی، کشورمان با ۸۰ درصد کاهش بارش مواجه بوده که این موضوع بسیار مخاطره‌آمیز است. فقط در تهران، موجودی مخازن پنج‌گانه تا آخر مهرماه حدود ۳۵۲ میلیون متر مکعب بوده که بنا به مصرف سه میلیون لیتر مکعب آب در این شهر، مقدار آب موجود پاسخگوی تنها سه ماه مصرف شرب تهرانی‌ها خواهد بود. هر چند موضوع خشکسالی و کاهش بارش بسیار مخاطره‌آمیز است؛ اما از سوی دیگر ظرفیت خالی اقتصادی موجود، تقاضای بازار و نیاز کشور به سرمایه‌گذاری در حوزه آب، موضوعی است که باید بیش از پیش مورد توجه همگان از جمله سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی قرار گیرد. طی چند سال گذشته، سرمایه‌گذاری‌های قابل توجه و کلانی در صنعت آب کشورمان انجام شده که از جمله می‌توان به احداث تصفیه‌خانه آب شور خلیج فارس و انتقال آب شرب و صنعتی به استان‌های جنوب شرقی و اجرای ۱۲۱ طرح آبرسانی و ۲۲۶ طرح فاضلاب در سراسر کشور اشاره کرد. با این حال، این اقدامات برای نجات حیات ایران از بلای خشکسالی کافی نیستند. هم‌اکنون بخش خرد صنعت آب کشورمان نیاز مبرم به اصلاح و سرمایه‌گذاری دارد. استفاده همگانی از دستگاه‌های تصفیه آب خانگی، شیرآلات، دوش‌های حمام، سرویس‌های دستشویی‌ها و رختشویخانه‌های کم‌مصرف، نمونه‌ای از اقداماتی هستند که با فرهنگ‌سازی و اطلاع‌رسانی می‌توانند علاوه بر خلق ثروت و اشتغال‌آفرینی، باعث کاهش شدید مصرف و ذخیره منابع آبی کشور شوند. ■

با نگاهی اجمالی به وضعیت زمین‌شناسی ایران چند نکته حائز اهمیت است. اول اینکه پوسته ایران زمین از دوران پر کامبرین (قریب یک میلیارد سال پیش) تا عصر حاضر در دوران‌های مختلف زمین‌شناسی محتمل رخدادهای متعدد ماگماتیسم و دگرگونی شده و هر کدام به نوبه خود منشأ کانسارزایی فلزی و غیر فلزی خاصی در پیکره ایران زمین شده‌اند. جای‌جای کشور پهناور ایران خاستگاه تشکیل کانسارهای باارزش می‌باشد و با ۶۴ نوع ماده معدنی مختلف، ایران را در زمره ۱۰ کشور معدنی دنیا قرار داده است. ثانیاً آمار ذخایر بزرگ دنیا نشان می‌دهد، بیش از ۸۰ درصد ذخایر فلزی و باارزش دنیا در اعماق بیش از ۲۰۰ متر واقع شده‌اند و عمق بهره‌برداری از بعضی از آن‌ها همانند معادن الماس در آفریقای جنوبی به ۳۰۰ متر می‌رسد. اولین سوالی که به ذهن هر فرد متخصص در این حوزه متبادر می‌شود، این است که آیا روش اکتشاف کانسارهای پنهانی و عمیق نیز مبتنی بر همین روش‌های متداولی است که در اکتشافات تحت‌الارضی از آن‌ها بهره می‌گیریم یا نیازمند تجهیزات و امکانات خاصی است؟ قطعاً به مانند دیگر علوم، علم اکتشاف در چند دهه گذشته دچار تحولات اساسی شده و روش‌های نوین اکتشاف با استفاده از فناوری‌های به‌روز دنیا، اکتشافات معدنی را تا عمق ۲۰۰ متر گسترش داده است. در حال حاضر در اکتشافات مدرن برای دستیابی به ذخایر پنهان از چهار لایه اطلاعاتی از جمله زمین‌شناسی، ژئوشیمی، ژئوفیزیک و اطلاعات سنجش از راه دور یا پردازش اطلاعات ماهواره‌ای استفاده می‌شود. با بررسی ذخایر مکشوفه و مواد معدنی در حال بهره‌برداری در کشور، نقش اکتشافات سنتی و مدرن کاملاً مشهود است. ماحصل اکتشافات سنتی عموماً شناسایی مواد معدنی غیر فلزی و سطحی با صرف زمان زیاد و هزینه‌های هنگفت است که متأسفانه بخش قابل توجهی از معادن و عرصه‌های معدنی کشور را شامل می‌شوند و از نظر آماری ۸۰ درصد از معادن کشور را به خود اختصاص می‌دهند. با توجه به تعداد فارغ‌التحصیلان زمین‌شناسی در گرایش‌های مختلف در مقاطع تحصیلی کارشناسی و بالاتر، دارای مزیت نسبی خوبی هستیم، ولی برای تهیه لایه اطلاعاتی زمین‌شناسی از نبود زمین‌شناس چکشی یا زمین‌شناس فیلدی که دارای مهارت کافی برای تولید اطلاعات زمین‌شناسی و برداشت‌های صحرایی باشد، رنج می‌بریم. از طرفی، اساسی‌ترین بخش اکتشافات ژئوشیمی، بخش اندازه‌گیری کمی و کیفی عناصر موجود در نمونه‌های معدنی است. در این بخش هم نیازمند امکانات سخت‌افزاری، نرم‌افزاری و تجهیزاتی هستیم. متأسفانه به دلایل متعدد از جمله تحریم واردات تجهیزات آزمایشگاهی مدرن نتوانسته‌ایم تجهیزات آزمایشگاهی مانند ICPMS و دیگر تجهیزات آزمایشگاهی و پرتابل برای شناسایی کمی و کیفی عناصر را وارد کنیم و عملاً شناسایی بسیاری از منابع معدنی باارزش را از دست داده‌ایم. از سوی دیگر، امکانات و تجهیزات ژئوفیزیک اعم از بخش خصوصی و دولتی همانند سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور، سازمان انرژی اتمی و همچنین تجهیزات ژئوفیزیک زمینی و هوایی هر چند از نظر کمی متناسب با مناطق پتانسیل دار معدنی کشور نیست، لیکن عمق اطلاعات این تجهیزات (به استثنای روش اکتشاف مگنتومتري که صرفاً برای تشخیص کانسارهای آهن مگنتیت استفاده می‌شود) بیشتر از ۵۰۰ متر نیست. خوشبختانه در چند سال گذشته شرکت‌های دانش‌بنیان بسیار خوب و ارزشمندی در زمینه تحلیل داده‌های ماهواره‌ای و به کارگیری آن‌ها در اکتشاف معدنی در کشور شکل گرفته، اما توانمندسازی این شرکت‌ها و استفاده از آن‌ها در پروژه‌های اکتشافی هنوز نهادینه نشده و نیازمند به‌اهتمام بیشتری است. در خاتمه باید گفت، اگر بخواهیم در دنیا نقشی متناسب با ذخایر بالقوه معدنی خود ایفا و اقتصاد معدن را جایگزین اقتصاد تک‌محصولی نفت کنیم، راهی جز بهره‌گیری از روش‌های اکتشافی مدرن نخواهیم داشت. ■

تحول بنیادی

کلید توسعه بخش معدن



سید نعمت اله حقیقی
مدیر اکتشاف کنسرسیوم توسعه اکتشاف
منابع معدنی پایا

اقتصاد بازار



در این بخش می خوانیم:

- توجه بیشتر به نفع کشاورزان در سیاست گذاری ها
- مشکلات چندوجهی بازار سرمایه؛ از برجام تا رقابت بانک ها
- رضایت بیمه گذاران کوثر با به حداقل رساندن تشریفات اداری

در گفت‌وگو با مدیر کل اموال بیمه کوثر عنوان شد

رضایت بیمه‌گذاران کوثر با به حداقل رساندن تشریفات اداری

مهدیه شهسواری

در ساختار شرکت بیمه کوثر؛ مدیریت‌های آتش‌سوزی، اتومبیل، مهندسی و خاص، باربری و پول، کشتی و هواپیما ذیل عنوان مدیر کل بیمه‌های اموال راهبری می‌شوند. مأموریت اصلی بخش زیرمجموعه مدیر کل اموال؛ بررسی شرایط ریسک‌های مختلف، مانع‌زدایی در ارائه خدمات بیمه‌ای، تسریع و تسهیل در ارائه خدمت به بیمه‌گذاران در چارچوب قوانین و مقررات نهاد ناظر و همچنین ارائه مشاوره لازم به بیمه‌گذاران صنایع مختلف به منظور کاهش احتمال وقوع حوادث و تعدیل آثار خسارات ناشی از آن‌ها است. برای آشنایی بیشتر با فعالیت‌های این بخش از شرکت بیمه کوثر، گفت‌وگویی با خانم اعظم علیزاده، مدیر کل اموال بیمه کوثر انجام داده‌ایم. وی دارای مدرک کارشناسی مدیریت بیمه گرایش اموال است و از اواخر سال ۱۳۸۲ از طریق اشتغال در بیمه آسیا، یکی از شرکت‌های برتر بیمه‌ای به خانواده بزرگ صنعت بیمه پیوست و سابقه اشتغال در شرکت‌های بیمه سامان و توسعه را در کارنامه خود دارد. همچنین از سال ۱۳۹۳ تاکنون در شرکت معظم بیمه کوثر مشغول به فعالیت است. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

مهمترین اهداف مدیر کل بیمه‌های اموال بیمه کوثر چیست و آیا تاکنون به اهداف خود رسیده است؟

مهمترین هدف این مدیریت در کنار توجه به محقق کردن برنامه‌های تعیین شده؛ ارائه خدمات و محصولات نوین و متنوع متناسب با نیاز جامعه هدف، تسریع در رسیدگی به درخواست‌های واصله در صدور و خسارت و متعاقباً افزایش رضایت بیمه‌شدگان و ذی‌نفعان، سودآوری، توسعه فروش خصوصاً در زمینه بازارهای خرد و رعایت ترکیب فروش است که خوشبختانه این مهم در ۶ ماهه ابتدایی امسال به خوبی محقق شده و از آمارها مشهود است. علاوه بر این، از ابتدای امسال به دنبال این بودیم که در بخش صدور و خسارت آنالیز، متنوع‌تر و فعال‌تر عمل کنیم، به‌طوری که اکثر زیررشته‌ها از این محل قابل ارائه باشند. اکنون این مساله به صورت آزمایشی در برخی از استان‌ها در حال اجرا است و امیدواریم که با مهیا شدن زیرساخت‌های لازم و دریافت نتیجه مطلوب از این محل، به زودی در سراسر کشور اجرایی شود. همچنین پوشش‌های جدیدی در رشته اتومبیل، طراحی و محاسبات اکچوئری آن‌ها نیز در مراحل پایانی قرار دارد که در تلاش هستیم تا پس از دریافت تاییدیه‌های لازم، به زودی عملیاتی شود. با توجه به تورم شدید طی سنوات گذشته، الزام ارائه مشاوره به بیمه‌گذاران به منظور کاهش احتمال وقوع حوادث و تعدیل آثار خسارات ناشی از آن‌ها به صورت مستمر در دستور کار واحدهای صدور قرار گرفته و ارائه و اجرای طرح‌های ترکیبی با سایر رشته‌ها نیز جزئی از برنامه‌های امسال این مدیریت است. با توجه به اهمیت نقدینگی در شرکت‌های بیمه به منظور توانایی در جبران خسارات وارد شده، پیگیری وصول مطالبات نیز جزو برنامه‌های اصلی تمامی واحدهای صدور قرار گرفته و تاکنون مبالغ قابل توجهی در تمامی رشته‌ها وصول شده که به مراتب بسیار بالاتر از خسارات پرداختی است.



در خصوص ویژگی‌های بیمه اموال توضیحاتی ارائه فرمایید.

دارایی هر کسی، هر چه که باشد، برای او بسیار ارزشمند است، از این رو تمام تلاش افراد این است که در اولین قدم از دارایی خود در برابر حوادث و خطرات مختلف از جمله دزدی، آتش‌سوزی، بلایای طبیعی و غیره محافظت کنند. البته باید گفت، خطر همیشه وجود دارد و نمی‌توان جلوی آن را گرفت، اما می‌توان با بیمه اموال، میزانی از خسارات وارد شده را جبران کرد؛ بیمه‌ای که با آن می‌توان انواع مختلف دارایی و سرمایه‌های منقول و غیرمنقول اعم از مسکونی، فروشگاه، تجاری، صنعتی، کارگاهی و... را در برابر انواع آسیب‌ها بیمه کرد. البته خود بیمه اموال، دارای زیرشاخه‌های مجزایی است که بیمه‌گذار می‌تواند، هر کدام را بنا بر سلیقه و شرایط خود انتخاب کند.

مدیریت کل بیمه‌های اموال بیمه کوثر چه ویژگی‌هایی نسبت به دیگر مدیریت بیمه‌ها دارد؟

با عنایت به ماهیت خدماتی بودن شرکت‌های بیمه و ارتباط مستمر با افراد مختلف، قطعاً تمام مدیریت‌ها و ادارات شرکت‌های بیمه، مسئولیت‌های سنگینی را متحمل هستند که زحمات همه عزیزان، در جای خود از ارزش بالایی برخوردار است. از آنجایی که خرید بیمه‌نامه در اکثر رشته‌های اموال، اختیاری است و در نگاه اول اندوخته‌ای برای بیمه‌گذاران به همراه ندارد، بنابراین با توجه به فرهنگ حاکم بر جامعه، تلاش بیشتری برای بازاریابی و فروش بیمه‌نامه‌های این بخش لازم است. در بیمه‌های اموال، دارایی افراد بیمه می‌شود و در صورت وقوع حوادث تحت پوشش، بیمه‌گران خسارت وارد شده به زیان‌دیدگان را تا سقف تعهدات بیمه‌نامه‌های صادره جبران می‌کنند. بیمه‌های اموال، آسایش خاطر را برای اقشار مختلف به همراه دارد که به ازای پرداخت حق بیمه‌های ناچیز، دارایی خود را تحت پوشش قرار می‌دهند. نکته حائز اهمیت در بیمه‌های اموال، تواتر کم، ولی شدت بالای خسارات وارد شده است. در اینجا عملیات و اکاذاری اتکایی بیمه‌نامه‌های دارای سرمایه‌های مازاد بر ظرفیت نگهداری بیمه‌گران و همچنین بیمه‌نامه‌های پریسک دارای اهمیت زیادی است که خوشبختانه بیمه کوثر با داشتن قراردادهای اتکایی مناسب، نگرانی و دغدغه‌ای برای جبران خسارات احتمالی ندارد.

در خصوص مهمترین برنامه‌های انجام شده در سال گذشته و دستاوردهای این مدیریت توضیح دهید.

تسریع در رسیدگی و پرداخت خسارت زیان‌دیدگان در کنار توجه به سودآوری در عملیات بیمه‌گری از جمله برنامه‌های حائز اهمیت سال گذشته بود که در این راستا شیوه‌نامه‌ها و ابلاغیه‌های متعددی برای وحدت رویه، تهیه و در اختیار سرپرستی‌های سراسر کشور قرار گرفت. با یاری خدا و تلاش همکاران توانستیم سهم خود را در کنسر سیوم G9 افزایش دهیم و در اکثر پروژه‌های نفت و انرژی، نیروگاه‌های برق، پروژه‌های آبرسانی، کارخانه‌ها و صنایع مختلف، حمل و نقل‌های داخلی و خارجی، صنایع هوایی و دریایی ورود کنیم، به طوری که تاکنون پرتفوهای خوبی نیز از محل قراردادهای یادشده جذب کردیم. همچنین افتخار همکاری با بیمه‌گذاران مطرح صنعت بیمه و انعقاد قرارداد همکاری با اکثر بیمه‌گذاران بزرگ دولتی و خصوصی از دستاوردهای با اهمیت بیمه کوثر است.

عملکرد مدیریت کل بیمه‌های اموال بیمه کوثر در حوادثی چون سیل و زلزله در کشور چگونه بوده است؟

شرکت بیمه کوثر نسبت به سایر بیمه‌گران از بیشترین جمعیت بیمه‌شده در بخش منازل مسکونی برخوردار است و بیش از نیمی از منازل تحت پوشش صنعت بیمه، دارای بیمه‌نامه این شرکت هستند. بر همین اساس در صورت وقوع حوادث طبیعی، پرونده‌های زیادی در سراسر کشور تشکیل و به آن‌ها رسیدگی می‌شود. از زمان زلزله

سال ۱۳۹۶ استان کرمانشاه تاکنون بیش از ۵۰ هزار پرونده خسارت فقط در بخش مسکونی نزد این شرکت رسیدگی و پرداخت شده که بزرگ‌ترین خسارات مربوط به زلزله سال‌های ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷ استان کرمانشاه، سیل اواخر سال ۱۳۹۷ و اوایل سال ۱۳۹۸ در سراسر کشور، زلزله‌های دنا و استان هرمزگان و اخیراً زلزله شهرستان خوی از استان آذربایجان غربی است. به رغم حجم زیاد خسارات اعلامی، خوشبختانه تمامی پرونده‌ها با کمترین نارضایتی در حداقل زمان ممکن رسیدگی و پرداخت شده و در برخی از پرونده‌ها با توجه به حجم خسارات وارد شده به افراد، تعدادی از خسارات هم‌زمان با انجام ارزیابی در محل به بیمه‌گذاران پرداخت می‌شود تا در تامین محل اقامت خود و خانواده تا زمان بازسازی محل حادثه، با مشکلی مواجه نباشند.

وسخن آخر...

مدیران و کارشناسان بیمه کوثر در راستای اجرای رهنمودهای مدیرعامل محترم شرکت، همواره تلاش می‌کنند تا با روحیه ایثارگری و انجام داوطلبانه امور، ضمن حفاظت از آمار و اطلاعات بیمه‌گذاران با هدف جلوگیری از افشای آن‌ها، با ارائه بهترین و کامل‌ترین خدمات و پوشش‌های بیمه‌ای متمایز و متناسب با نیاز مشتریان در کنار رعایت اخلاق حرفه‌ای و به حداقل رساندن تشریفات اداری، رضایت‌ذی‌نفعان را افزایش دهند. به بیانی دیگر، هدف اصلی همه همکاران، حفظ سرمایه‌های ملی، آرامش خاطر بیمه‌گذاران و همراهی با آن‌ها در تمام مراحل صدور بیمه‌نامه تا پرداخت خسارت است. ■

شرکت بیمه کوثر
نسبت به سایر
بیمه‌گران از بیشترین
جمعیت بیمه‌شده در
بخش منازل مسکونی
برخوردار است و بیش
از نیمی از منازل تحت
پوشش صنعت بیمه
دارای بیمه‌نامه این
شرکت هستند



یک کارشناس بازار سرمایه عنوان کرد

مشکلات چندوجهی بازار سرمایه از برجام تا رقابت بانک‌ها

عرفان فغانی

این کارشناس بازار سرمایه خاطر نشان کرد: عدم مشخص شدن نرخ دلار به واسطه مبهم بودن برجام، انگیزه پایین سهامداران به واسطه اینکه هیچ‌گونه خبر بنیادی یا جدی برای تحرک امروز بازار نیست، عدم حمایت جدی در تزریق پول به بازار سرمایه و از همه مهمتر سیاست‌گذاری‌های دستوری با دستورالعمل‌های مکرر در چند وقت اخیر، موجب بالاترین سطحی بازار سرمایه و کاهش سرانه خرید حقیقی‌ها شده، به طوری که هم‌اکنون با خروج گسترده پول حقیقی‌ها روبه‌رو بوده و حجم معاملات خرد نیز در سطوح نسبتاً پایینی قرار گرفته است.

صادقین مهمترین ابزار برای رونق بازار سرمایه را مشخص شدن تکلیف برجام دانست و افزود: این امر در گروهی ثبات بازارهای جهانی و همچنین تدوین سیاست‌های حمایتی در راستای تزریق پول به بازار سرمایه و تقویت انگیزه بیشتر از طرف سهامداران حقیقی است.

وی در پاسخ به این سوال که "در شرایط کنونی، رشد دو گروه پالایشگاهی و خودرویی به عنوان لیدر سنتی چه تاثیری بر بازار سرمایه خواهد داشت؟" گفت: گروه پالایشی و خودرویی به صورت سنتی لیدر بازار هستند، با این حال باید دانست که واردات خودرو همچنان در هاله‌ای از ابهام قرار دارد و وضعیت قیمت‌گذاری خودرو و هزینه‌ها به رغم ورود به بورس کالا گسترده نیست، زیرا قیمت‌گذاری، دستوری بوده و وضعیت برجام نیز هنوز مشخص نشده تا این دو گروه بر اساس بازار دلار تغییر روند دهند. این موضوع مشخص می‌کند که آیا می‌توانیم این دورا به عنوان لیدر بازار معرفی کنیم یا خیر. به اعتقاد بنده، در شرایط فعلی تا روند چنین مباحثی مشخص نشود، همچنان شاهد درجا زدن بازار خواهیم بود.

این کارشناس بازار سرمایه افزایش نرخ بهره بین بانکی را از دیگر نگرانی‌ها دانست و گفت: این مساله به عنوان رقیبی برای بازار سرمایه شناخته شده؛ ضمن اینکه هزینه تامین مالی برای بنگاه‌ها که روی فروش مقداری و تولیدات آن‌ها اثر گذار بوده، به عنوان تهدیدی برای بازار محسوب می‌شود.

صادقین در پایان به سهامداران توصیه کرد که از منظر بنیادی، گزارش‌های سه ماهه را بررسی کنند، چرا که بازار سرمایه در این وضعیت نخواهد ماند و در آینده شاهد بهبود شرایط آن خواهیم بود. ■



وضعیت بازار سرمایه در حوزه محصولات شیمیایی تحت تاثیر دو فاکتور وضعیت اقتصاد جهانی و نرخ دلار آمریکا قرار دارد. از یک سو با افت وضعیت اقتصاد جهانی روبه‌رو هستیم و از سوی دیگر، نرخ دلار کشور آمریکا نیز روند صعودی پیدا کرده است. همچنین سیاست‌های تهاجمی فدرال باعث شده که قیمت‌های جهانی کاهش یابد.

علی صادقین، کارشناس بازار سرمایه با اشاره به مطلب فوق و با ذکر اینکه نرخ ارز نیمایی شکاف زیادی با نرخ ارز بازار آزاد دارد، اظهار کرد: این مساله موجب کاهش ارزش و سودآوری شرکت‌ها شده و با وجود دامپینگ محصولات روس‌ها در بازاری مثل اوره و محصولات دیگر که تا حدودی وضعیت پتروشیمی‌ها را مبهم کرده، با موانعی مواجه هستیم. با توجه به این موضوع رفع احتمالی تحریم‌ها نقش مهمی در بهبود شرایط صناعی مثل خودروسازی و قطعه‌سازی، نظام بانکی، لیزینگ بیمه و حمل و نقل دریایی دارد، چرا که اولویت‌های رفع تحریم‌ها برای این گروه از اهمیت بالایی برخوردار است.

وی با گلایه از اینکه بانک‌ها بانکداری نمی‌کنند، افزود: این بخش صرفاً بر بنگاه‌داری متمرکز شده و بانک‌های خصوصی نیز تحت تاثیر نهادها و بنگاه‌های بزرگ بوده که تامین مالی پروژه‌ها را بر عهده دارند. البته باید دانست، هزینه جمع‌آوری پول برای بانک‌ها افزایش یافته است.

مدیرعامل بانک کشاورزی مرام‌نامه کاری خود را تبیین کرد

توجه بیشتر به نفع کشاورزان در سیاست‌گذاری‌ها

ثمنانه نادری

در دوره جدید قرار است، پیکان منافع سیاست‌های بانک کشاورزی به طرف کشاورزان باشد تا این بانک سهم موثرتری در اقتصاد کشاورزی کشورمان ایفا و از این بابت منافع ذی‌نفعان و نیز مشتریان بانک را حاصل کند.

فرشید فرخ نژاد، مدیرعامل جدید بانک کشاورزی در نخستین روز کاری خود، راهبردها و سیاست‌ها مورد نظر در خصوص فعالیت آینده بانک کشاورزی را تبیین کرد و گفت: هدف محوری این بانک، توسعه و ارتقاء خدمات برای حمایت مضاعف از بخش کشاورزی، اشتغال در کشور و همچنین جذب منابع و افزایش سهم از بازار بانکی ایران است.

وی رضایت مشتریان را یک اصل مهم دانست و اظهار کرد: در سایه این رضایت و اعتماد است که می‌توان منابع تجهیز کننده بانک را افزایش و سهم بیشتری از بازار پولی را به دست آورد. تعامل موثر با مشتریان و پیگیری و رصد نیازهای آنان، یکی از مهمترین عوامل تحقق برنامه‌های بانک کشاورزی در حوزه تجهیز منابع به شمار می‌آید. از سوی دیگر، توجه به نظم و آراستگی شعب و معرفی خدمات و محصولات به ویژه خدمات بانکداری الکترونیکی، ارتباط بانک با مشتریان را تقویت خواهد کرد.

مدیرعامل بانک کشاورزی بر تغییر الگوی درآمدی بانک تاکید کرد و از همکاران خود خواست تا ظرفیت‌های جدیدی برای افزایش درآمدهای غیر مشاع بانک از جمله درآمدهای کارمزدی را شناسایی و با ارائه خدمات متناسب با نیاز مشتریان، پیوند عمیق و تاریخی با آن‌ها را تقویت کنند که یکی از این ظرفیت‌ها، تسهیل خدماتی همچون صدور ضمانت‌نامه‌ها و اعتبارات اسنادی داخلی برای مشتریان، به ویژه فعالان حوزه اقتصاد کشاورزی است.

فرخ نژاد با بیان اینکه گستردگی طیف مشتریان بانک کشاورزی ایجاب می‌کند تا خدمات ارزی و ریالی و همچنین خدمات مبتنی بر بانکداری الکترونیکی متمایز تعریف شود، گفت: از این جهت طرح‌هایی مبتنی بر یک نیازسنجی واقع بینانه و البته مشتری پسندتر ترسیم و اجرا خواهد شد. مدیرعامل بانک کشاورزی در ادامه، خواستار بررسی و اصلاح فرآیندهای خدمات به مشتریان و اطمینان از سرعت خدمات و افزایش رضایت مشتریان شد.

وی با تاکید بر جلوگیری از نکول و انباشت مطالبات بانک کشاورزی گفت: پیگیری وصول مطالبات در چهار چوب ضوابط قانونی و مقررات صورت خواهد گرفت و برای تقویت توان وام‌دهی بانک، باید مطالبات به موقع

وصول شود تا جریان تجهیز و تخصیص بهینه منابع مختل نشود. فرخ نژاد با اشاره به اینکه بانک کشاورزی نقش و سهم بالا و حساسی در تقویت امنیت غذایی ایران و حفظ و تقویت زنجیره تولید کالاها و محصولات کشاورزی دارد، اظهار کرد: این بانک به عنوان یک بانک تخصصی و توسعه‌ای، سهم مناسب و اثرگذاری در حمایت از اقتصاد کشاورزی دارد. بار اصلی تامین مالی این بخش استراتژیک نیز بر دوش بانک کشاورزی است و از این جهت ضرورت دارد تا مجموعه نظام، برای تمهید حمایت از بانک، این وظیفه مهم را در نظر بگیرند. البته اگر چه از بانک کشاورزی به عنوان یک بانک دولتی و تخصصی یاد می‌شود، اما نباید از نظر دور داشت که این بانک برای همه ایران است و صیانت از درخت اقتصاد کشاورزی ایران، بدون استحکام بخشیدن به بانک یادشده میسر نیست.

باید به این نکته مهم اشاره داشت که اعتماد جامعه کشاورزان، دامداران و فعالان بخش‌های مختلف، سرمایه‌ای اجتماعی برای نظام بانکی کشور است. از این رو سکاندار جدید بانک کشاورزی ارائه خدمات به مشتریان به ویژه فعالان بخش کشاورزی را یک فرصت گران بها و ارزنده توصیف کرده و از مدیران و همکارانش در این بانک خواسته با مشارکت و همدلی در مسیر اهداف از پیش تعیین شده گام بردارند. همچنین هدف بنیادین بانک کشاورزی، رشد درآمد بیشتر و سطح زندگی بالاتر و بهتر برای همه مشتریان و به ویژه کشاورزان ترسیم شده و این بانک در ارائه خدمات خود بر ارزش‌هایی همچون احترام، پاسخگو بودن، قابل اعتماد بودن و همکاری در یک بستر دوستانه تاکید دارد و خدمت بی نظیر به هر کسی که با بانک کشاورزی همراه باشد را به عنوان چشم‌انداز می‌داند. ■

پیگیری وصول
مطالبات در چهار چوب
ضوابط قانونی و
مقررات صورت خواهد
گرفت و برای تقویت
توان وام‌دهی بانک
باید مطالبات به موقع
وصول شود تا
جریان تجهیز و
تخصیص بهینه منابع
مختل نشود



پنجره‌ای برای تسهیل کسب و کار

دکتر مسعود مرادنی
کارشناس ارشد کسب و کار

و از این رو وجود یک سیستم الکترونیکی یکپارچه جهت تسهیل امور، شفافیت و کاهش زمان و هزینه‌ها برای شهروندان ضروری می‌باشد. همچنین این امر رانت‌هایی که در اثر وجود امضاهای طلایی به وجود می‌آید را نابود می‌سازد که از این بابت، جامعه یک گام به برقراری عدالت اجتماعی نزدیک‌تر می‌شود.

راه‌اندازی این سیستم، ضمن تسهیل در فرآیندهای ایجاد یک کسب و کار، مزایایی از قبیل برابری، شفافیت، کارایی، اثربخشی، مشارکت عمومی، شهروندمداری و انعطاف‌پذیری دولت در ارائه خدمات را به همراه خواهد داشت و باعث می‌شود تا در این حوزه، رفاه به صورت عادلانه در بین افراد و اقشار مختلف توزیع شود و امکان فساد به حداقل ممکن برسد. مهمترین اینکه همراه داشتن انبوهی از مدارک هویتی و مالی که همواره یکی از معضلات اصلی این حوزه به شمار می‌رود، منسوخ خواهد شد و دولت با این کار می‌تواند به معنای واقعی کلمه دولتی خدمت محور، مسئولیت‌پذیر، شفاف و پاسخگو باشد. به عنوان مثال، نسخه الکترونیک در حوزه سلامت، یکی از ملموس‌ترین خدماتی است که شهروندان، تجربه استفاده از آن را داشته و در واقع، هم به لحاظ زمانی و هم در ابعاد مالی، اثرات آن را در زندگی روزمره خود احساس کرده‌اند. گسترش این خدمات، ضمن ایجاد رضایت در شهروندان موجب نزدیکی بیشتر مردم و حکومت شده و اثرات آن نیز در همکاری‌های اجتماعی و سیاسی مردم قابل احصا خواهد بود. البته در کنار مزایایی که اشاره شد، باید چالش‌ها و معایب آن از قبیل نبود زیرساخت فنی و دسترسی نداشتن برخی از افراد در مناطق محروم و نیز به خطر افتادن امنیت داده‌ها را مورد بررسی قرار داد. این پرسش مطرح است که آیا زیرساخت‌های ارتباطی و فناوری اطلاعات کشور، یارای پشتیبانی از این حجم تقاضای شهروندان برای استفاده از خدمات پنجره واحد است؟ در عین حال هنوز مقاومت‌هایی برای پیوستن به این پنجره و در اختیار گذاشتن اختیارات به این مجموعه وجود دارد. جزیره‌ای فکر کردن و دفاع از حیطه اقتدار در واقع این مقاومت‌ها را پدید آورده است. احتمال بدتر آنکه، حتی در صورت پیوستن دستگاه‌ها همین مقاومت و اعمال سلیقه در صدور مجوز به گونه‌ای دیگر ادامه یابد. در این صورت شاید نتوان کامیابی مورد انتظار را از این اقدام متصور بود. از طرفی، تعدد دستگاه‌های نظارتی و قابل استناد نبودن مجوزهای صادره در بین وزارتخانه‌های مختلف نیز از جمله مشکلاتی است که باید در این بین برای آن‌ها چاره‌ای اندیشید. ■



در سال‌های گذشته، دریافت خدمات دولتی به صورت الکترونیکی در ایران، رویایی بود که اکنون با گذشت زمان و پیشرفت تکنولوژی و همچنین فراهم شدن زیرساخت‌های مورد نیاز آن، دولت سیزدهم مکلف گردیده تا پایان دی ماه ۱۴۰۱ مرحله نخست پنجره ملی خدمات الکترونیک دولت را راه‌اندازی کند. با وجود اینکه طبق تبصره ۷ بودجه ۱۴۰۱، دستگاه‌های اجرایی و نهادهای عمومی مکلف بودند، پنجره واحد خدمات الکترونیک خود را حداکثر تا پایان شهریور ماه ۱۴۰۱ راه‌اندازی کنند و حداقل یک سوم از خدمات اختصاصی خود را با اولویت خدماتی که از سمت شهروندان کاربرد بیشتری دارند را از این پنجره ارائه دهند، ولی همچنان شاهد آن هستیم که برخی از دستگاه‌های اجرایی از این مهم سرباز می‌زنند. آنچه مسلم است، تعدد دستگاه‌های مرتبط و تشتت آراء در بین آن‌ها در خصوص نحوه پیاده‌سازی این طرح از موانع اصلی اجرایی شدن پنجره واحد است. مطابق گزارش دوسالانه شاخص توسعه دولت الکترونیک سازمان ملل متحد، ایران در بین ۱۹۳ کشور عضو در جایگاه ۸۹ این گزارش قرار دارد و عدم همکاری سازمان‌های مرتبط با این قانون، ضمن اینکه موجب نزول جایگاه ایران در عرصه بین‌المللی می‌شود، دریافت کنندگان خدمات را نیز با چالش‌های بسیاری مواجه خواهد کرد. در حال حاضر وجود رویه‌های سخت و پیچیده، زمان و هزینه‌های بالایی که در روند دریافت سنتی خدمات وجود دارد، مانع بزرگی برای صدور مجوزهای کسب و کار و در پی آن، عدم رشد سریع اقتصادی بوده

پرونده ویژه

گفت و گوی اختصاصی با مهندس محمدرضا شهبازی

در این بخش می خوانیم:

- کاهش قیمت فولاد در بازار داخلی متأثر از رکود جهانی
- شرکت های دانش بنیان را به سمت سودآوری سوق می دهیم
- ضرورت استفاده از سخت افزارهای جدید برای توسعه معدنی کشور

مدیرعامل شرکت توسعه معادن و اکتشافات فلزیابان کویر

باید از استخراج سطحی به سمت اکتشاف عمیق برویم

مهرداد شهسواری

هم‌اکنون ایران با تولید ۳۹ میلیون تن فولاد خام، دهمین کشور تولیدکننده جهان است. در این میان، تخصصی‌ترین برنامه فولادی کشور، سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ فولاد است که طبق این برنامه ایران باید تا سال ۱۴۰۴ به ظرفیت تولید ۵۵ میلیون تن فولاد خام برسد که مستلزم تولید ۸۰ میلیون تن کنسانتره و ۱۶۷ میلیون تن سنگ آهن است. پس از طی ۱۰ سال از آغاز برنامه توسعه صنعت فولاد از معدن تا محصول، پیشرفت بخش‌های مختلف در وضعیت نامتوازنی قرار گرفت، به‌طوری که برخی از حلقه‌های زنجیره پاسخگوی ظرفیت فولاد نبوده و بعضاً احیای واردات در دستور کار قرار گرفت. برای بررسی بیشتر این موضوع به سراغ مهندس محمدرضا شهبازی، مدیرعامل شرکت توسعه معادن و اکتشافات فلزیابان کویر رفته و با وی به گفت‌وگو پرداختیم. شهبازی در سال ۱۳۷۱ در رشته اکتشاف معدن شروع به تحصیل کرده و در سال ۱۳۷۶ پس از فارغ‌التحصیلی در واحد اکتشاف معدن در سازمان انرژی اتمی مشغول به کار شد و پس از آن نیز وارد حیطه ژئوفیزیک شد. وی از سال ۱۳۸۰ تا ۱۴۰۰ مسئول بخش ژئوفیزیک زمینی در سازمان انرژی اتمی بوده و از سال ۱۴۰۰ به عنوان رئیس هیات مدیره شرکت توسعه معادن و اکتشافات فلزیابان کویر فعالیت داشته و از فروردین‌ماه ۱۴۰۱ تاکنون نیز به عنوان مدیرعامل این شرکت به فعالیت خود ادامه داده است. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

برخوردار است. در این راستا و با توجه به گستردگی عملیات اکتشاف، برای مراحل مختلف عملیات اکتشاف برنامه‌ریزی شده از جمله بحث حفاری اکتشافی که برنامه‌های بلندمدت بسیار خوبی برای این حوزه دیده شده است.

ظرفیت خدمات در شرکت شما چقدر است و چه پروژه‌هایی را در دست اجرا دارید؟

با توجه به اینکه این شرکت عملاً شرکت اکتشافی چادرملو است و معدن چادرملو دومین معدن سنگ آهن بزرگ مقیاس ایران است و این شرکت ۲۱ درصد از فولاد کشور را تولید می‌کند، همواره این نگاه وجود داشته که شرکت توسعه معادن و اکتشافات فلزیابان کویر باید پاسخگوی تمام نیازهای اکتشافی چادرملو باشد. بر این اساس قرار گرفتن در میان پنج شرکت برتر اکتشافی تا افاق ۱۴۰۴ و پیش‌تازی در دانش، فناوری و نوآوری در اکتشاف، استخراج، فرآوری و استحصال مواد معدنی جزو چشم‌اندازهای این شرکت است که روز به روز پیگیری طی این مسیر هستیم. در حال حاضر پروژه اصلی شرکت، انجام عملیات اکتشاف سنگ آهن در محدوده پروانه بهره‌برداری معدن چادرملو است. همزمان با این موضوع نیز، پیگیری اکتشاف در پهنه رشت‌خوار در استان خراسان رضوی و محدوده‌های مورد توافق با سازمان انرژی اتمی هستیم که برخی از پروژه‌های این مورد نیز به مرحله اجرا رسیده است.

شرکت فلزیابان کویر با چه مشکل اساسی مواجه است؟

با نگاهی به سامانه کاداستر معادن خواهید دید که در این سامانه عملاً عرصه خالی برای ثبت محدوده جدید وجود ندارد. مضاف بر اینکه، واحد اکتشاف چادرملو نیز در اواسط سال ۱۳۹۹ تشکیل شد، بنابراین در حال حاضر اصلی‌ترین چالش شرکت توسعه معادن و اکتشافات فلزیابان کویر در اختیارگیری محدوده پهنه اکتشافی است.

قوانین و بخشنامه‌های موجود در حوزه معدن را چگونه ارزیابی می‌کنید؟



درباره زمینه فعالیت شرکت توسعه معادن و اکتشافات فلزیابان کویر و اهداف اولیه آن توضیح دهید.

در ابتدای سال ۱۴۰۰ شرکت توسعه معادن و اکتشافات فلزیابان کویر به عنوان بازوی اجرایی اکتشافی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو آغاز به کار کرد. در واقع اواسط سال ۱۳۹۹ واحد اکتشاف شرکت معدنی و صنعتی چادرملو تشکیل شده بود، اما با توجه به گستردگی فعالیت این شرکت در چشم‌اندازهای آتی تصمیم بر این شد تا واحد اکتشاف چادرملو تبدیل به یک شرکت اکتشافی مستقل شود تا هم اختیارات بیشتری برای تصمیم‌گیری‌ها داشته باشد و هم برای انجام ماموریت‌های اکتشافی که اغلب عملیاتی هستند، چابک باشد. طبیعتاً زمینه فعالیت شرکت، اکتشاف مواد معدنی با اولویت تامین ذخیره سنگ آهن برای معدن چادرملو است، چرا که با توجه به حجم سرمایه‌گذاری و میزان اشتغال‌زایی معدن بزرگ مقیاس، افزایش طول عمر این دست معادن از اهمیت بسیار بالایی

تعدد بخشنامه‌ها و حتی تناقض آن‌ها در بازه‌های زمانی مختلف، باعث سردرگمی فعالان اکتشافی و معدنی می‌شود که امیدواریم وزارت صنعت و معدن و تجارت به سمت ساماندهی و ایجاد جذابیت‌های سرمایه‌گذاری در حوزه معدن و صنایع معدنی قدم بردارد



چه آینده‌ای را برای معادن کشور متصور هستید و به نظر شما، توجه به این منابع چقدر می‌تواند در توسعه کشور نقش داشته باشد؟

از آنجا که تمام مردم مصرف‌کننده مواد معدنی هستند، لذا تولید مواد معدنی همیشه دارای اهمیت است و هرگز نباید به این موضوع بی‌توجه بود. با توجه به اینکه معیشت مردم به‌طور مستقیم و غیر مستقیم وابسته به مواد معدنی است، استمرار تولید بسیار پر اهمیت است. به این دلیل همواره باید سیاست‌های توسعه‌ای معدنکاری در دستور کار باشد و رفته‌رفته به سمت تولید محصولات‌های تک (high tech) قدم برداریم. اگر کوچک‌ترین خللی در تولید مواد معدنی ایجاد شود، دو حوزه پر مصرف مواد معدنی که صنعت ساختمان و صنعت خودروسازی است، با چالش مواجه می‌شود. اگر قرار است که صنعت و تولید محصولات صنعتی توسعه پیدا کند، ابتدا باید به فکر توسعه اکتشاف، بهره‌برداری و فرآوری مواد معدنی باشیم.

شرکت توسعه معادن و اکتشافات فلز با بان کویر چه طرح‌های توسعه‌ای دارد؟

با توجه به اینکه این شرکت در حوزه حفاری اکتشافی موفق عمل کرده، لذا ضمن در نظر گرفتن توسعه در تمام بخش‌های اکتشاف، توسعه حفاری اکتشافی در دستور کار است، چرا که برای استمرار تولید محصولات معدنی به ناچار از استخراج مواد معدنی سطحی باید به سمت اکتشاف ژرف پیش برویم و قطعاً این شرکت؛ مجموعه‌ای دانش محور، پیشرو، برتر و رقابتی در انجام عملیات اکتشاف سریع، دقیق و سیستماتیک، خصوصاً اکتشافات عمیق، با به کارگیری فناوری و علم روز دنیا در حوزه سنگ آهن، فولاد و سایر مواد معدنی ارزشمند با سودآوری پایدار در کلاس‌های ملی و جهانی خواهد شد.

وسخن آخر...

به اعتقاد بنده، باید از ظرفیت شرکت‌های دانش بنیان به منظور توسعه صنعت و معدن کشور به خوبی استفاده کرد. از سوی دیگر، تعریف پروژه‌های دانش محور و سرمایه‌گذاری در بخش ساخت تجهیزات و بهبود فرآیند تولید (اکتشاف - فرآوری) باید در دستور کار مدیران قرار گیرد. ■

قوانین معدنی عموماً جنبه تکلیفی و تنبیهی دارند. از آنجا که مجوز مراحل مختلف معدنکاری بسیار به زمان وابسته است و از طرفی خصوصاً مرحله اکتشاف زمان‌بر و هزینه‌بر است، در قوانین و مقررات معدنی سعی شده تا چهار چوب‌های مشخصی برای فعالیت‌های معدنی دیده شود. به جز تبصره ۵ ماده ۱۴ قانون معادن که مشوق‌های تخفیف در پرداخت حقوق دولتی برای معدنکاران دیده شده، مشوق دیگری به چشم نمی‌خورد. از سوی دیگر، تعدد بخشنامه‌ها و حتی تناقض آن‌ها در بازه‌های زمانی مختلف، باعث سردرگمی فعالان اکتشافی و معدنی می‌شود که امیدواریم وزارت صنعت، معدن و تجارت به سمت ساماندهی و ایجاد جذابیت‌های سرمایه‌گذاری در حوزه معدن و صنایع معدنی قدم بردارد.

جذب سرمایه‌گذار در حوزه معدن تا چه اندازه اهمیت دارد؟

همان‌طور که عرض کردم، فعالیت‌های معدنی خصوصاً مرحله اکتشاف هزینه‌بر است. مانند سایر حوزه‌های اقتصادی، تامین سرمایه و جذب سرمایه‌گذار برای اشخاص حقیقی و همین‌طور اشخاص حقوقی متوسط و کوچک مقیاس اهمیت بسیار زیادی دارد. بسیار مشاهده شده که مکتشفین و معدنکاران در میانه راه به دلیل کمبود سرمایه ناچار به قبول شکست و برگشت از راهی شده‌اند که برگشت‌ناپذیر است. هزینه‌های اکتشافی با انصراف یا خلع ید مکتشف عملاً غیر قابل بازگشت هستند؛ لذا با توجه به اینکه پروژه‌های معدنی، عموماً عمر بالایی دارند و از دید جذب نیروی انسانی، اشتغال‌زایی پایدار دارند و حتی می‌توانند باعث مهاجرت معکوس شوند، سرمایه در کنار استفاده از نیروی انسانی آگاه، باتجربه و توانمند اهمیت بسیار زیادی دارد.

آیا تولیدات معدنی در بخش سنگ آهن و سایر فلزات، نیاز صنعتگران داخلی را برآورده می‌کند؟

بانگاهی به آمارها، متوجه می‌شویم که قانون و سرنوشت واحدی برای مواد معدنی مختلف وجود ندارد. ممکن است، صنایع مصرف‌کننده یک ماده معدنی با بازاری روبه‌رو باشند که از ماده معدنی اولیه اشباع است و در مقابل، صنایع مصرف‌کننده ماده معدنی دیگری از کمبود مواد اولیه صحبت کند. در خصوص سنگ آهن نیز در کشور از دید تولید فولاد به سمتی پیش می‌رویم که قطعاً اگر امروز با کمبود مواد معدنی روبه‌رو نباشیم، در آینده‌ای نه چندان دور دچار این معضل خواهیم شد.

شرایط صادرات منابع معدنی چگونه است و چه موانعی بر سر راه آن قرار دارد؟

در خصوص سنگ آهن، عدم توازن در زنجیره تولید باعث می‌شود که در هر مرحله‌ای، تولید کنندگانی که با کساد بازار محصول خود مواجه هستند، به فکر صادرات بیفتند. در دهه گذشته به دلیل هجوم چینی‌ها برای تامین سنگ آهن، بازار بین‌المللی و فروش خارجی و در نتیجه صادرات سنگ آهن عیار بالا بسیار داغ شد و شاهد بودیم که ذخایر سنگ آهن عیار بالای سطحی از کشور خارج شد. این امر باعث شده که امروز فولادسازان هم به فکر معدنکاری و تامین ذخیره مورد نیاز خود باشند. در عین حال که صادرات مواد و محصولات معدنی به دلیل ارزآوری و حضور در بازارهای بین‌المللی اهمیت دارد، امکان دارد که تامین تولید کنندگان داخلی نیز با چالش مواجه شود. باید حاکمیت معدنی کشور با پرهیز از اقدامات و تصمیمات لحظه‌ای یا احساسی با دید کلان نسبت به سیاست‌گذاری در این خصوص اقدام نماید؛ لذا به نظر بنده، بزرگ‌ترین مانع عدم توازن در زنجیره تولید و تصمیمات لحظه‌ای حاکمیت معدنی کشور است.

مدیرعامل گروه فراتارح مطرح کرد

کاهش قیمت فولاد در بازار داخلی متاثر از رکود جهانی

سارا نظری

یکی از موانع رشد صنعت فولاد جدا از قیمت‌گذاری‌های دستوری و وضع بخشنامه‌های ضدونقیض، بروکراسی‌های اداری و عدم برنامه‌ریزی‌های جامع برای تعیین سازوکارهای منطقی است. علاوه بر این، آن‌طور که باید از ظرفیت‌های این صنعت استفاده نشده، در حالی که از طریق آن‌ها می‌توان به ارزآوری قابل توجهی دست یافت و حتی بازار کشورهای اروپایی را تصاحب کرد. با توجه به این موضوع، گفت‌وگویی با مهندس حامد شفیعی‌ها، مدیرعامل گروه فراتارح انجام داده‌ایم. این گروه از سال ۱۳۷۶ با هدف تولید کالای خاص فولادی و تامین مواد اولیه برای پروژه‌های مختلف تاسیس گردید و پس از آن به برندی معتبر و پیشرو در صنعت و بازار فولاد تبدیل و از طریق زیرمجموعه‌های خود؛ یعنی شرکت‌های فراتارح فولاد، فراتارح معدن، فراتارح نورد و فراتارح آلیاژ، در تامین تمام مواد و محصولات زنجیره آهن و فولاد فعال شد. گروه فراتارح از وسیع‌ترین شبکه تامین و توزیع محصولات فولادی برخوردار و رابطه‌ای بُرد-بُرد را با تمام شرکای خود پایه‌گذاری کرده است. مثلاً «کیفیت، زمان و قیمت» که رکن اساسی فعالیت حرفه‌ای گروه فراتارح است، باعث شده تا محصولات را با بهترین کیفیت، کمترین زمان ممکن و با رقابتی‌ترین قیمت به دست خریداران برساند. شایان ذکر است، گروه فراتارح در سال گذشته بیش از ۳۵۰ هزار تن فروش داشته و پیش‌بینی می‌شود که این عدد به ۴۸۰ هزار تن برسد. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

شود. این وضعیت صبر و انتظار، باعث کاهش قیمت‌ها و ایجاد حباب منفی در بازار فولاد شد، در حالی که با افزایش نرخ انرژی، کرایه حمل بار و افزایش دستمزدها، هزینه تولید افزایش یافت. از طرفی، وضعیت تورمی سال ۱۳۹۷ تاکنون باعث شده، قدرت خرید مردم و تقاضا برای فولاد از سوی آنان کاهش یابد. تورم، هزینه اجرای پروژه‌های عمرانی را افزایش داده و تقاضای قابل توجهی هم از پروژه‌های زیرساختی و عمرانی برای فولاد دیده نمی‌شود. به عبارتی دیگر، بازار فولاد ایران از ضعف پایدار تقاضا رنج می‌برد. به‌طور کل باید گفت، بازار جهانی فولاد وضعیت خوبی ندارد و به دنبال آن، نگرانی‌هایی نسبت به وقوع رکود در اقتصاد جهانی و پیگیری سیاست‌های انقباضی از سوی اقتصادهای بزرگ، کاهش تقاضا برای فولاد در مناطق مختلف دنیا از اروپا تا آمریکا و آسیا وجود دارد. بحران در بخش مسکن چین، سیاست کووید صفر دولت چین و کاهش تقاضای این کشور برای فولاد که بالاترین مصرف‌کننده و تولیدکننده فولاد در جهان است نیز وضعیت بازار جهانی فولاد را بغرنج‌تر کرده است. مجموع این عوامل باعث شده تا بازار فولاد در ایران وضعیت مناسبی نداشته و این امر به تولیدکنندگان نیز منتقل شود و علاوه بر تحمیل هزینه، کاهش حاشیه سود آنان را در پی داشته باشد.

در زمینه صادرات چه اقداماتی داشته‌اید؟

فعالیت‌های خوبی در این حوزه صورت گرفته است. به عنوان مثال؛ کشورهای عراق، ارمنستان، ترکمنستان، جمهوری آذربایجان، سوریه، ترکیه، افغانستان و به‌طور کل کشورهای همسایه کماکان جزو مقاصد صادراتی گروه فراتارح به‌شمار می‌روند و از این پس نیز با توجه به فعالیت‌ها و اقدامات تیم فعال، تلاش می‌شود تا دایره این فعالیت‌ها افزایش پیدا کند، از این رو تصور می‌شود که در سال جاری ۱۵۰ هزار تن از محصولات صادر شود. از سوی دیگر، بعد از جنگ اوکراین و تحریم روسیه، رقابت منفی



با توجه به نوسانات موجود بازار فولاد در سال‌های اخیر، شرایط را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

صنعت فولاد همواره نماد توسعه صنعتی بوده و کشور چین ظرفیت‌سازی در حوزه تولید را از این بخش آغاز کرده، به همین دلیل با توجه به منابع موجود، برای رسیدن به مزایای بیشتر در این بازار باید سرمایه‌گذاری کرد، اما متأسفانه در شرایط کنونی با عدم ثبات در تامین انرژی روبه‌رو بوده و عدم تسهیل چارچوب‌های قانونی نیز زمینه را برای ارزآوری در شرایط تحریمی کم‌رنگ کرده است. از سوی دیگر، این بازار در ماه‌های اخیر به‌طور خاص در وضعیت صبر و انتظار به سر می‌برد و مصرف‌کنندگان و فعالان آن نیز تا حد قابل توجهی، تقاضا و مصرف خود را به مذاکرات احیای برجام گره زده بودند. در واقع مصرف‌کنندگان، بخشی از تقاضا در ماه‌های اخیر را به تعویق انداختند تا نتیجه مذاکرات سیاسی احیای برجام مشخص

در این مناطق افزایش یافته و شاهدان از فروش روس‌ها در این بازارها هستیم، به همین دلیل امکان دارد که در ماه‌های آتی، بازار جدیدی به روی ایران گشوده شود. مساله دیگر اینکه، به دلیل کمبود افزایش هزینه‌های انرژی، تولید فولاد در اتحادیه اروپا به شدت کاهش یافته و تعدادی از کارخانه‌های فولادسازی اروپا تعطیل شده‌اند، بر همین اساس اروپا بیش از پیش به واردات محصولات فولادی متکی شده و برخی از رقبا مثل ترکیه، صادرات خود به اروپا را افزایش داده‌اند که در این میان، باید از این فرصت استفاده کنیم. در بازارهای صادراتی رقابتی سرسختی مثل ترکیه، روسیه، هند و چین حضور دارند و ورود پر قدرت در این بازارها نیازمند برنامه‌ریزی، حمایت دولت و حتی اعطای مشوق‌های صادراتی است. برخی از کشورها نظیر عراق بر واردات محصولات فولادی از ایران تعرفه وضع کرده‌اند که با دیپلماسی فعال باید آن‌ها را ترغیب به حذف تعرفه‌ها کرد.

چه طرح‌هایی را برای توسعه بخش تولید و عرضه محصولات در دستور کار قرار داده‌اید؟

در کنار بهبود و توسعه مستمر کسب و کار و افزایش عرضه محصولات فولادی، یکی از برنامه‌های گروه فرا طرح، همکاری در اجرای طرح نهضت ملی مسکن با جامعه، دولت و سازندگان و انبوه‌سازان بخش ساختمان است. نهضت ملی مسکن نیازمند تامین با کیفیت‌ترین محصولات فولادی ساختمانی با بهترین قیمت بوده و گروه فرا طرح نیز با بر خورداری از نیروهای حرفه‌ای و متخصص، این آمادگی را دارد تا در تمام ابعاد از مشاوره گرفته تا تهیه و تامین، سهم خود در این حرکت ملی را ایفاء نماید.

بخش فولاد کشور با چه مشکلات و دغدغه‌هایی مواجه است؟

یکی از مشکلات موجود، ضعف تقاضا است که به دلیل کاهش فعالیت‌های عمرانی ایجاد شده و دومین مساله نیز به قیمت گذاری دستوری در زنجیره فولاد بازمی‌گردد. از سوی دیگر، با بخشنامه دولت در حوزه صادرات، این موضوع برای مدت دو ماه متوقف شده که حجم قابل توجهی از ارزشهای صادراتی را شامل می‌شود، در حالی که در دوره تحریم و شرایط بد اقتصادی، میزان همکاری در ارکان دولتی به منظور تسهیل تولید باید افزایش یابد. به طور کل باید گفت، مشکلات عمده بازار و صنعت فولاد در حال حاضر از دو نوع مختلف است. اولین مشکل، چالش تامین انرژی است که خصوصاً از سال گذشته به فوری‌ترین مساله صنعت فولاد تبدیل شده و پیش‌بینی می‌شود که تا چند سال آینده نیز مشکل کمبود برق در فصل تابستان و کمبود گاز در زمستان وجود داشته باشد و باعث وارد آمدن شوک به تولیدکنندگان، افزایش هزینه‌های تولید و التهاب در بازار شود. چالش در تامین انرژی، پایداری تولید و اشتغال در صنعت فولاد را نیز تهدید می‌کند. مشکل دوم، پایین آمدن مصرف فولاد در کشور است که تهدیدی برای تولید در این صنعت به شمار می‌رود. در واقع ضعف تقاضا برای فولاد در اقتصاد ایران، به یکی از تهدیدات مهم برای صنعتی تبدیل شده که دهمین تولیدکننده بزرگ فولاد در جهان است. بر اساس آمارهای انجمن جهانی فولاد، مصرف ظاهری سرانه محصولات فولادی در ایران در تمام سال‌های ۱۷ تا ۲۰۲۱ میلادی کمتر از ۲۵۰ کیلوگرم در سال و در سال ۲۰۲۱ میلادی، تنها ۲۱۶ کیلوگرم بوده، در حالی که سال ۲۰۲۱، مصرف

ظاهری سرانه محصولات فولادی در چین ۶۶۶ کیلوگرم، در کره جنوبی یک‌هزار و ۷۶ کیلوگرم، در ایتالیا ۴۳۹ کیلوگرم و حتی در ترکیه ۳۹۵ کیلوگرم بوده است. این امر نشان می‌دهد که ما تا چه اندازه از قافله رشد و رونق اقتصادی عقب افتاده‌ایم. متأسفانه رکود بازار داخلی فولاد با رکود کم‌سابقه در بازارهای جهانی فولاد مقارن شده و این امر باعث شده تا بازار داخلی با مازاد عرضه شدید و کاهش قیمت برخی از محصولات مواجه و به بخش تولید آسیب وارد شود. کلیدرهایی از این وضعیت و تبدیل تهدید موجود به فرصت، در به کارگیری برنامه‌های تحریک تقاضا نهفته است. برنامه «نهضت ملی مسکن» در کنار افزایش تولید کالاهایی مثل خودرو، لوازم خانگی و غیره می‌تواند همزمان با اینکه منافع بسیاری برای مردم و اقتصاد کشور به دنبال داشته باشد، به رونق بازار فولاد و در نتیجه دوره جدیدی از توسعه صنعت فولاد منجر شود.

قوانین موجود تا چه اندازه با توسعه فولاد در کشور همسو بوده و چه رویکردی در خصوص سیاست‌های دستوری دولت دارید؟

برای توسعه صنعت فولاد، بیش از هر چیز نیاز به ثبات قوانین داریم. دستورالعمل‌های خلق الساعه و لحظه‌ای مثل بخشنامه وضع عوارض بر صادرات فولاد که در ابتدای سال جاری صادر شد، می‌تواند به تولید فولاد آسیب بزند. توسعه صنعت فولاد نیازمند ثبات مقررات مربوط به قیمت گذاری مواد اولیه و انرژی و همچنین مقررات مالیاتی و گمرکی است تا تولیدکنندگان و فعالان بازار بتوانند برای گسترش کسب و کار خود برنامه‌ریزی کنند. ■



بازار جهانی فولاد وضعیت خوبی ندارد و به دنبال آن نگرانی‌هایی نسبت به وقوع رکود در اقتصاد جهانی و پیگیری سیاست‌های انقباضی از سوی اقتصادهای بزرگ کاهش تقاضا برای فولاد در مناطق مختلف دنیا از اروپا تا آمریکا و آسیا وجود دارد

مدیرعامل صندوق پژوهش و فناوری استان یزد

شرکت‌های دانش‌بنیان را به سمت سودآوری سوق می‌دهیم

ابوالفضل علیزاده

یکی از اصلی‌ترین دغدغه‌های اهالی صنعت برای اجرای طرح‌های توسعه‌ای و افزایش سهم خود از بازار، جذب سرمایه است. امروزه در جهان، ساز و کارهای مختلفی با رویکرد تسهیل در سرمایه‌گذاری و سرمایه‌پذیری انجام شده و در کشور نیز شاهد اقدامات امیدوارکننده‌ای از این دست بوده‌ایم. در این زمینه گفت‌وگویی با محمد سپهر، مدیرعامل صندوق پژوهش و فناوری استان یزد داشتیم که در سال‌های اخیر تجربه سرمایه‌گذاری موفق و سودآور در ۳۲ پروژه مختلف به مبلغ ۴۰۰ میلیارد تومان را داشته که بخش عمده این موارد در صنایع معدنی بوده است. صندوق پژوهش و فناوری استان یزد در تاریخ ۱۳۸۳/۱۲/۲۳ با سرمایه ۱۰ میلیارد ریال و با شماره ثبتی ۷۲۷۷ و با ترکیب بخش دولتی و بخش خصوصی به ثبت رسید و فعالیت اجرایی خود را در زمینه اعطای تسهیلات صدور ضمانت‌نامه، سرمایه‌گذاری خطرپذیر، ارزیابی و ارزشگذاری آغاز کرد. صندوق پژوهش و فناوری استان یزد، هم‌اکنون با ۴۲۰ میلیارد ریال سرمایه، ۱۷۴ سهامدار با ترکیب ۳۲/۲ درصد بخش دولتی و ۶۷/۸ درصد بخش خصوصی در مرکز فناوری اقبال (پارک علم و فناوری یزد) مستقر و به فعالیت خود در چهار چوب اساسنامه و آئین‌نامه‌های اجرایی ادامه می‌دهد. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید.

تاکنون در چه صنایعی سابقه سرمایه‌گذاری داشته‌اید؟

طی دو سال اخیر در زمینه صنایع معدنی، استخراج و فرآوری، سرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی داشته‌ایم که بخشی از این موارد، به حوزه ساخت ماشین‌آلات و تکنولوژی‌های معدنی مانند هوشمندسازی معادن اختصاص دارد و تاکنون سودآوری مناسبی برای صندوق داشته است. بر پایه همین موفقیت‌ها بود که مرکز توسعه فناوری‌های نوین «دیاکو» با مشارکت ۸ شرکت در حوزه فناوری‌های معدن و صنایع معدنی تأسیس شد. این مرکز در قالب شرکت‌های زیرمجموعه، دارای توانمندی‌های فنی و انسانی در زمینه‌های مهندسی معدن، مکانیک، صنایع، نرم‌افزار، ساخت‌افزار و الکترونیک و شبکه بوده و به صورت کلی قادر به بومی‌سازی و تجاری‌سازی نوآوری‌ها در زمینه مورد نظر است. علاوه بر حوزه صنایع معدنی، صندوق پژوهش و فناوری استان یزد سابقه سرمایه‌گذاری در سایر صنایع مانند ساختمان‌سازی را نیز دارد. بخش دیگری از توان سرمایه‌گذاری صندوق، معطوف به صنایع وابسته به فرآیندهای فرآوری کانی‌های غیرفلزی نظیر آهک، سیمان، سفال و... اختصاص دارد که از آن جمله می‌توان به سرمایه‌گذاری روی ساخت و بهره‌برداری از یک کوره آجرپزی چندمنظوره اشاره کرد که با بهره‌مندی از فناوری‌های نوین، مصرف سوخت را تا ۸۰ درصد کاهش می‌دهد. در این پروژه خاص، یک شرکت ایتالیایی نیز سرمایه‌گذاری کرده که شریک تجاری صندوق به حساب می‌آید.

فرآیند سرمایه‌گذاری چگونه است و ریسک در آن چطور اتفاق می‌افتد؟

سرمایه‌گذاری در صنایع مبتنی بر پژوهش و فناوری، معمولاً با ریسک بالایی همراه بوده و طولانی مدت هستند. قراردادهایی که در صندوق با صاحبان صنایع مختلف منعقد می‌کنیم، سه تا هفت ساله و به شکل مشارکت در سهام تعریف می‌شوند. بعد از اتمام موعد قرارداد نیز



صندوق پژوهش و فناوری استان یزد در چه سالی تأسیس شد و در چه زمینه‌هایی فعالیت دارد؟

تأسیس این صندوق به سال ۱۳۸۳ بازمی‌گردد و تقریباً از اواخر سال ۱۳۹۴ بود که به عرصه سرمایه‌گذاری وارد شدیم. همان‌طور که می‌دانید؛ صندوق‌های پژوهش در کشور، به لحاظ حقوقی در قالب شرکت‌های سهامی خاص تعریف شده‌اند، ولی سهامدار دولتی نیز دارند. بر این اساس، صندوق پژوهش و فناوری استان یزد ۱۷۴ سهامدار دارد که از این میان، حدود ۳۰ درصد سهام متعلق به نهادهای دولتی نظیر دانشگاه، پارک علم و فناوری یزد و... است و ۷۰ درصد باقی‌مانده به شرکت‌های خصوصی تعلق دارد. فعالیت صندوق‌های پژوهش شامل ارائه تسهیلات بانکی، صدور ضمانت‌نامه‌های بانکی در راستای فعالیت‌های پژوهشی و فناوری و سرمایه‌گذاری است که چنانچه اشاره شد، صندوق پژوهش و فناوری استان یزد در این زمینه فعالیت قابل توجهی داشته و دارد.

صندوق با فروش سهام خود، از مشارکت خارج می‌شود. روال انتخاب و تصمیم‌گیری نیز با شناسایی شرکت‌های صاحب ایده که در آستانه جهش‌های قابل ملاحظه‌ای در زمینه اقتصاد و فناوری هستند، صورت می‌پذیرد. در ادامه، صندوق به تحقق طرح‌های فناورانه و همچنین افزایش ارزش سهام شرکت‌ها کمک می‌کند. در واقع مشارکت‌ها، هم شامل تزریق سرمایه می‌شوند و هم تقویت مدیریت کسب و کار، بازاریابی و... را در بر می‌گیرند.

عمده‌افراد فعال در عرصه فناوری‌های دانش‌بنیان، با وجود دانش بالایی که در رشته علمی، در زمینه مدیریت سرمایه و بازار، ارتباطات و معاملات مالی، ضعیف و کم تجربه هستند؛ بنابراین سرمایه‌گذاری روی این شرکت‌ها، مستلزم مشاوره، راهبری و هدایت سرمایه به سمت سودآوری است. البته این فرآیند به تناسب نیاز، با حداقل مداخله در فرآیندهای اجرایی شرکت‌ها و عموماً در سطح نظارت بر امور انجام می‌شود.

آیا صندوق از بدو تاسیس تا به امروز، در ارائه تسهیلات بانکی و سرمایه‌گذاری عملکرد قابل قبولی داشته است؟

قطعاً همین‌طور بوده است. با توجه به اینکه علاوه بر سرمایه صندوق، از منابع مالی نهادهایی همچون معاونت علمی و فناوری نهاد ریاست جمهوری نیز بهره‌مند هستیم، طی هفت سال اخیر نزدیک به پنج هزار فقره تسهیلات بالغ بر ۱۸۰۰ میلیارد تومان توسط صندوق به شرکت‌های مختلف دانش‌بنیان و صاحب فناوری اعطا شده که غالب آن‌ها با نرخ یارانه‌ای و سودی به مراتب پایین‌تر از نظام بانکی تخصیص یافته است. در حوزه سرمایه‌گذاری نیز صندوق موفق شده تا به امروز در ۳۳ پروژه عمده تخصصی به ارزش تقریبی ۴۰۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری کند که با توجه به موعدمشارکت، از ۱۳ پروژه خارج شده‌ایم. باعث خوشحالی است که روند سرمایه‌گذاری‌ها در طول سال‌های فعالیت با رشد خوبی همراه بوده؛ به طوری که ۱۶ مورد از سرمایه‌گذاری‌های صورت گرفته، ظرف حدود یک سال اخیر محقق شده است.

این شکل از سرمایه‌گذاری، چقدر در حمایت و تقویت صنایع دانش‌بنیان و فناورانه مفید است؟

بررسی‌ها نشان می‌دهد که این نوع از سرمایه‌گذاری در سراسر جهان، بهترین تاثیرگذاری و سودآوری را به همراه داشته است. بزرگ‌ترین شرکت‌های استارت‌آپی و برندهای شناخته شده بین‌المللی نیز با جذب سرمایه‌گذاری‌های مشابه در بخش خصوصی و یا دریافت خدمات از سوی دولت‌ها در ازای پرداخت سهم مشخصی از سود، شکل گرفته‌اند؛ نه با دریافت تسهیلات بانکی. شرکت‌هایی همچون اپل، مایکروسافت و حتی صنایع رستورانی مانند کنتاکی و... مشمول همین شرایط بوده‌اند. نکته قابل توجه این‌که شرکت‌های سرمایه‌گذار در کشورهای توسعه‌یافته، از شکست خوردن نمی‌هراسند. این نکته در شرایطی اهمیت پیدا می‌کند که بر اساس تحقیقات صورت گرفته روی ۵۰۰ یونیکورن (شرکت‌هایی که بعد از سال ۲۰۰۳ میلادی ایجاد شده‌اند و ارزش فعلی آن‌ها بیش از یک میلیارد دلار است) متوسط سن بنیان‌گذاران آن‌ها ۴۲ سال بوده و به طور میانگین، تجربه دو شکست اقتصادی را در پرونده خود داشته‌اند. اینجاست که سرمایه‌گذاری خطرپذیر و اهمیت آن در توسعه و پیشبرد صنایع معنا پیدا می‌کند. در واقع سرمایه‌گذاران در این حوزه به این نقل قول معروف واقف هستند که شکست، مقدمه پیروزی است. ما هم در صندوق پژوهش و فناوری استان یزد دقیقاً به این نتیجه رسیده‌ایم که با

پذیرش ریسک سرمایه‌گذاری، موفقیت دست یافتنی است و خوشبختانه با تکیه به همین باور، ضمن حمایت از صنایع و فناوری‌های مختلف به سطح قابل قبولی از سودآوری رسیده‌ایم.

این صندوق اخیراً رویدادی را در حوزه سرمایه‌گذاری با نام «بادگیر» بنانهاده و برگزار می‌کند. کمی درباره این رویداد توضیح دهید.

برگزاری این رویداد فصلی را از سال گذشته آغاز کردیم و تاکنون سه دوره از آن برگزار شده است. روال کار نیز به گونه‌ای است که شرکت‌های سرمایه‌پذیر در قالب این رویداد، پروژه‌های خود را ارائه می‌کنند تا در صورت جلب اعتماد سرمایه‌گذاران حاضر در رویداد، سرمایه‌موردنظر خود را در قالب قرار دادهای مشخص جذب کنند. به عنوان مثال در رویداد سوم، پروژه‌هایی در حوزه ساختمان از ۹ استان مختلف کشور مطرح و تعاملات لازم از سوی آن‌ها با سرمایه‌گذارانی که از چهار استان در رویداد شرکت کرده بودند، برقرار شد. در حال حاضر نیز مشغول آماده‌سازی و برنامه‌ریزی‌های لازم برای برگزاری چهارمین رویداد بادگیر هستیم که قرار است در آذرماه برگزار شود. این رویداد به صنایع معدنی اختصاص داشته و رویداد پنجم نیز که در اسفندماه برگزار خواهد شد، به صنایع فولادی اختصاص خواهد داشت. ■



مدیرعامل شرکت معدنی و اکتشافی دشت یوز دره انجیر تاکید کرد

ضرورت استفاده از سخت‌افزارهای جدید برای توسعه معدنی کشور

سارا نظری

شرکت معدنی و اکتشافی دشت یوز دره انجیر که کنسرسیومی از دو شرکت سنگ آهن مرکزی بافق و شرکت معدنی و صنعتی چادرملو است، در سال ۱۳۹۵ با هدف اکتشاف و استخراج و بهره‌برداری از آنومالی D۱۹ (از مجموعه آنومالی‌های شناخته‌شده در اکتشافات ژئوفیزیکی شرکت تکنو اکسپرت روسیه) تاسیس، راه‌اندازی و تجهیز گردیده است. محمدرضا کاظم‌پور، مدیرعامل شرکت معدنی و اکتشافی دشت یوز دره انجیر در گفت‌وگو با نشریه «دنیای سرمایه‌گذاری» با اشاره به اینکه برای معدن سنگ آهن آریز (D۱۹)، مطالعات زیست‌محیطی به‌طور کامل قبل از شروع فرآیند استخراج، انجام شده است، گفت: به منظور بازسازی محیط زیست و کاهش اثرات نامطلوب معدنکاری مانند افزایش گرد و غبار، ایجاد ۵۰ هکتار فضای سبز در نظر گرفته شده است. «ما حاصل مصاحبه با این مدیر توانمند به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

هیدروژئولوژی و نظارت HSE می‌شود. در آینده نیز خدمات مهندسی شامل عملیات هوشمندسازی معدن (دیسپچینگ) و مطالعات فرآوری به پروژه D۱۹ اضافه خواهد شد. از طرفی، مطالعات ژئوتکنیک شامل شناسایی واحدهای سنگی و خاکی محدوده معدن و تعیین خواص مهندسی هر یک از این واحدها است. با تعیین خصوصیات ژئومکانیکی این واحدها توسط آزمایشات بر جا و آزمایشگاهی، طراحی معدن به شکل بهینه و در عین حال پایدار امکان پذیر خواهد بود. همچنین با نصب ابزار دقیق مناسب، هر گونه تغییر شکل و جابه‌جایی در دیواره معدن به‌طور مرتب رصد شده و ناپایداری احتمالی دیواره‌های معدن پیش از وقوع آن شناسایی گردیده و به این ترتیب، مخاطرات جانی و مالی ناپایداری‌های احتمالی به حداقل می‌رسد. از سوی دیگر، مطالعات هیدروژئولوژی مشتمل بر پایش کمی و کیفی آب زیرزمینی، تعیین منشأ و سن آب‌های زیرزمینی، پیش‌نهاد روش‌های خشک‌اندازی پیت معدن و مهار و مدیریت سیلاب‌ها در اطراف محدوده معدن است. شایان ذکر است، از ابتدای شروع پروژه، ۴ پیمانکار حفاری در بخش اکتشاف معدن پروژه D۱۹ فعالیت داشته و در بخش استخراج نیز ۲ پیمانکار فعال مشغول به فعالیت در این پروژه هستند.

تاکنون چه تعداد پروژه در این شرکت به سرانجام رسیده است؟

- پروژه‌های مختلفی در شرکت معدنی و اکتشافی دشت یوز دره انجیر به سرانجام رسیده که می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:
- پروژه انجام مطالعات ژئوفیزیک
- انجام حفاری‌های اکتشافی به روش مغزه‌گیری به میزان ۲۵۰۰ متر
- کامپوزیت و آماده‌سازی ۳۵۰۰ نمونه جهت بررسی‌های عیاری و تخمین ذخیره
- انجام عملیات باطله‌برداری به میزان ۶۵ میلیون تن تاکنون
- انجام مطالعات آب‌شناسی در محدوده ثبتی معدن



در خصوص پروژه ارائه خدمات مهندسی و نظارت کارگاهی پروژه اکتشافی D۱۹ توضیح دهید.

خدمات مهندسی شرکت دشت یوز دره انجیر در پروژه آنومالی D۱۹ بر دو بخش اساسی اکتشاف و استخراج پایه‌گذاری شده است. نظارت بر عملیات اکتشاف عمومی و تفصیلی شامل عملیات ژئوفیزیک، برداشت‌های ژئوفیزیک هوایی و زمینی، برداشت توپوگرافی، برداشت اطلاعات سنگ‌شناسی و کانی‌شناسی، مغناطیس‌سنجی، گرانی‌سنجی، IP-RS، طراحی و مکان‌یابی محل گمانه‌ها با توجه به نتایج حاصل از اطلاعات ژئوفیزیک، حفر گمانه، برش مغزه‌ها و تهیه کامپوزیت جهت آنالیز، تهیه بلاک مدل با توجه به نتایج حاصل از آنالیز نمونه‌ها و... است. علاوه بر این، بخش استخراج که شامل طراحی معدن با توجه به بلاک مدل طراحی شده، پیاده‌سازی طرح و نظارت بر انجام عملیات استخراج، طراحی پله و شیب رمپ‌ها، تعیین برنامه‌های راهبردی و تکنیکال و نظارت بر اجرای صحیح طرح‌های ارائه شده، طراحی و اجرای عملیات آتشیاری، انجام مطالعات ژئوتکنیک جهت پایداری شیب پله‌ها، انجام مطالعات

- پروژه مطالعات ژئوتکنیک و پایداری شیب
- تهیه سایت پلن، تجهیز کارگاه و ایجاد بستر ارتباطی، خرید و نصب دکل مخابراتی همراه اول
- شروع پروژه ساخت و تجهیز انبار ناریه
- ایجاد زیرساخت‌های لازم مثل دفاتر کار، آتش‌نشانی، درمانگاه، رستوران و...

- بررسی سناریوهای مختلف حمل ماده معدنی
- طراحی و انتقال برق شبکه سراسری به سایت معدن

برای ورود و سرمایه‌گذاری در بخش معدن چه مواردی باید مورد توجه قرار گیرد؟

توجه به نیاز بازارهای داخلی و خارجی در درجه اول می‌تواند سرمایه‌گذاران فعال در حوزه معدن را نسبت به سرمایه‌گذاری در معدن تشویق کند. پیش‌بینی بازار آینده نیز می‌تواند ورود و سرمایه‌گذاری در بخش معدن را مورد توجه قرار دهد. برای مثال، استمرار صعود بهای لیتیوم در بازارهای جهانی، تولید کنندگان باتری‌های الکتریکی را به استخراج این فلز واداشته است. از جنبه‌های اقتصادی، توجه به میزان سوددهی پروژه معدنی به عنوان مهمترین فاکتور مدنظر قرار می‌گیرد.

فعالان محیط زیست مخالف هر گونه فعالیت معدنی هستند و معتقدند که معادن، مخرب محیط زیست هستند، نظر شما چیست؟

به طور کلی هر گونه تغییر در محیط طبیعی که زمین، اثرات زیست محیطی نامطلوبی بر جای می‌گذارد، اما این موضوع بدان معنا نیست که هیچ گونه فعالیت عمرانی و معدنی انجام نگیرد، بلکه باید با مطالعات دقیق، اثرات نامطلوب، شناخته شده و با روش‌های نوین علمی سعی در کاهش این اثرات شود؛ سپس به کمک درآمدهای حاصل از پروژه‌ها سعی در ترمیم و بازسازی محیط زیست گردد. در این خصوص برای معدن سنگ آهن آریز (D۱۹)، مطالعات زیست محیطی به طور کامل قبل از شروع فرآیند استخراج، انجام شده است. همچنین به منظور بازسازی محیط زیست و کاهش اثرات نامطلوب معدنکاری مانند افزایش گرد و غبار، ایجاد ۵۰ هکتار فضای سبز در نظر گرفته شده است. علاوه بر این، بنا به ملاحظات زیست محیطی تصمیم بر آن شده که فرآیند فرآوری ماده معدنی به هیچ عنوان در این محدوده صورت نپذیرد تا اثرات نامطلوب نظیر نشست پساب‌های صنعتی به حداقل کاهش یابد. شایان ذکر است، این شرکت در تمام مراحل انجام پروژه، همکاری مداومی با سازمان محیط زیست داشته و برای تمامی فعالیت‌های معدنکاری مجوزهای مربوطه را کسب کرده است.

هم‌اکنون موضوع اکتشاف معادن از چه جایگاهی برخوردار است؟

بخش معدن جزو مزیت‌های رقابتی اصلی برای کشور به شمار می‌رود. تنوع معادن در کشور خبر از گستردگی و رشد اکتشافات در معادن را می‌دهد که نتایج این اکتشافات، به توسعه و برنامه‌ریزی معدن کمک خواهد کرد. با این حال در بسیاری از مناطق کشور اقدامات لازم برای اکتشاف صورت

نگرفته که برای تحقق این مهم وزارت صمت می‌تواند با استفاده از سازمان‌های زیرمجموعه، اقدامات مناسب را انجام دهد. علاوه بر این روش می‌توان از پتانسیل بخش خصوصی نیز در حوزه اکتشاف استفاده کرد و باید توان مجموعه‌های خصوصی و دولتی را در این حوزه به کار گرفت.

در حوزه اکتشاف چه خلأهایی وجود دارد و برای رفع آن چه تدابیری اتخاذ شده است؟

بر اساس آمار موجود، یکی از مغفول‌ترین بخش‌ها در بودجه‌های سنواتی، عدم تخصیص منابع کافی در اکتشاف ذخایر معدنی است؛ به طوری که در بودجه‌های سنواتی و در میان برنامه‌های مختلف فصل صنعت و معدن شامل (برنامه زیرساخت‌های صنعتی و معدنی، برنامه ایجاد و توسعه صنایع، برنامه زمین‌شناسی، برنامه اکتشاف و راه‌اندازی معادن، برنامه ارتقاء تولیدات صنعتی، برنامه ارتقاء تولیدات معدنی و برنامه مقاوم‌سازی ساختمان‌ها) کمترین بودجه اختصاصی طی سالیان مختلف، مربوط به برنامه زمین‌شناسی و برنامه اکتشاف و راه‌اندازی معادن بوده است. از جمله راهکارهای پیشنهادی می‌توان به ارتقاء جایگاه سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور و تبدیل شدن این سازمان به مرجع فعالیت‌های اکتشافی، تامین مالی بخش اکتشاف کشور با فراهم کردن امکان تشکیل کنسر سیوم‌های اکتشافی با همراهی فعالان حوزه معدن و صنایع معدنی، اختصاص بخشی از درآمدهای حقوق دولتی معادن به حوزه اکتشاف اشاره کرد.

آیا دست‌یابی به تجهیزات و ماشین‌آلات مورد نیاز مربوط به اکتشاف به راحتی امکان‌پذیر است؟

با توجه به وجود تحریم‌ها در شرایط کنونی این امر به راحتی امکان‌پذیر نیست. اگر ماشین‌آلات معدنی مناسب و به‌روز وجود نداشته باشد، عملاً اتفاق خاصی در این حوزه رخ نمی‌دهد. زمانی می‌توان بهره‌برداری مناسبی از معادن داشت که تجهیزات خوبی نیز وجود داشته باشد، اما متأسفانه تجهیزات مان در حوزه معدن محدود است. به‌روز بودن دانش در زمینه اکتشافات معدنی و زمین‌شناسی و همچنین استفاده از سخت‌افزارهای جدید و تجهیزات، توسعه معادن را در کشور بیش از پیش تقویت می‌کند. استفاده از ماشین‌آلات مستهلک در حوزه اکتشاف به دلایلی همچون سوخت‌ارزان مورد استفاده قرار می‌گیرد، در حالی که با استفاده از روش‌های جدید باید به تدریج ماشین‌آلات قدیمی نیز از معادن کشور حذف شود. با بهره‌مندی از روش‌های جدید در اکتشاف می‌توانیم هزینه‌های خود را تا حدود زیادی کاهش دهیم تا در عرصه‌های جهانی در این بخش رقابت کنیم. در نهایت با توجه به استخراج معادن سطحی و رو به اتمام بودن آن‌ها، پیشنهاد می‌شود که دولت با کمک بخش خصوصی نسبت به اکتشاف کلی مناطق معدن خیز اقدام کند تا با استفاده از نتایج حاصل از آن‌ها، برنامه‌ریزی جامعی را انجام داد. همچنین با توجه به پیشرفت تکنولوژی و با کمک شرکت‌های دانش‌بنیان می‌توان در بخش‌های عناصر نادر خاکی مطالعه و سرمایه‌گذاری کرد. ■

به‌روز بودن دانش در زمینه اکتشافات معدنی و زمین‌شناسی و همچنین استفاده از سخت‌افزارهای جدید و تجهیزات، توسعه معادن را در کشور بیش از پیش تقویت می‌کند

مدیرعامل شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور بزرگ‌ترین واحد صنعتی غرب کشور می‌شویم

عرفان فغانی



نتایج اولیه نمونه‌های حفاری اکتشافی بسیار امیدوار کننده بوده و این امکان وجود دارد که ذخایر فعلی و قطعی ما که در حدود ۵۲ میلیون تن است، تا چند برابر افزایش یابد

۳۸

ما هنامه دنیای سرمایه‌گذاری
آبان ۱۴۰۱ شماره ۷۱

مدیرعامل شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور

با توجه به روند کاهش قیمت جهانی و کاهش میزان تولیدات کارخانه‌های فولاد، محصولات زنجیره فولاد نیز تحت تأثیر قرار گرفته است. از سوی دیگر، این روزها در بازار سهام نیز کاهش ورود نقدینگی در گروه محصولات زنجیره فولاد و روند کاهش قیمت در گروه سنگ آهن را شاهد هستیم، سهامی که می‌توانند چشم‌انداز خوبی را برای سرمایه‌گذاری ترسیم کنند. یکی از سهم‌های پُر پتانسیل و کم‌ریسک گروه سنگ آهن را می‌توان شرکت صبا نور دانست؛ شرکتی که می‌تواند با توجه به سرمایه‌گذاری‌هایی که در راستای اکتشافات و تکمیل زنجیره ارزش در دستور کار دارد، آینده روشنی را برای سرمایه‌گذاران ترسیم کند. در گفت‌وگو با محمد کلاتری، مدیرعامل شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور، به بررسی مشکلات این صنعت و همچنین فعالیت‌ها و اقدامات توسعه‌ای این شرکت پرداخته‌ایم. مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

هم‌اکنون مهمترین برنامه شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور چیست؟

با توجه به ضرورت توسعه معادن و اکتشافات جدید، اقدامات خوبی در این خصوص اجرایی شده و در برنامه امسال ۶۰ هزار متر عملیات حفاری به منظور اکتشاف در سه معدن اجرایی خواهیم کرد. همچنین در نظر داریم تا سال ۱۴۰۳ بیش از ۱۳۰ هزار متر عملیات حفاری اکتشافی برای معادن مذکور جهت اکتشافات جدید را به اتمام برسانیم. نتایج اولیه نمونه‌های حفاری اکتشافی بسیار امیدوار کننده بوده و این امکان وجود دارد که ذخایر فعلی و قطعی ما که در حدود ۵۲ میلیون تن است، تا چند برابر افزایش یابد که به محض قطعی شدن نتایج اکتشافات، اطلاع‌رسانی دقیق از طریق سامانه کدال انجام خواهد شد.

به منظور اکتشافات جدید چه برنامه‌های توسعه‌ای را در نظر دارید؟

اقدامات اکتشافی، ما را بر آن داشته تا در راستای خلق ارزش، طرح‌های توسعه‌ای جدیدی را تعریف کنیم. در حال حاضر ۱/۶ میلیون تن ظرفیت تولید کنسانتره وجود دارد و با توجه به افزایش ذخایر، اقداماتی در جهت ایجاد واحد کنسانتره دو میلیون تنی در دوفاز یک میلیون تنی در شهرستان قروه کردستان در نزدیکی معدن گالالی صورت خواهد گرفت. اقدامات اولیه اعم از انتخاب زمین و زیرساخت‌های لازم انجام شده و پس از برگزاری مناقصه در سال جاری، انتخاب پیمانکار انجام و ظرف دو سال پس از انتخاب پیمانکار، پروژه به بهره‌برداری خواهد رسید که زمان‌بندی‌های دقیق نیز به محض نهایی شدن فرایندها اطلاع‌رسانی خواهد شد. از دیگر مواردی که باید به آن توجه داشت این است که جواز احداث کارخانه کنسانتره در کنار معدن بابا علی همدان به ظرفیت ۸۰۰ هزار تن اخذ گردیده که فعلاً در مرحله جواز تاسیس است و در زمان مقتضی، فرایندهای این طرح را نیز اجرایی می‌کنیم. علاوه بر این، در مورد پروژه یک میلیون تنی گندله کردستان از طریق شرکت تابعه صبا امید غرب خاور میانه که از قبل در دستور کار بوده، اقدامات اولیه اجرای این پروژه عملیاتی شده که این پروژه ۳۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است. با تمام مشکلات موجود توانستیم اقدامات لازم در راستای واردات تجهیزات این پروژه را عملیاتی کنیم و انتظار داریم که از ماه آینده، تجهیزات مورد نیاز وارد کشور شود. همچنین با حضور پیمانکار داخلی و برنامه‌هایی که در دستور اجرا قرار دارد، این پروژه تا دو سال آینده به بهره‌برداری خواهد رسید.

چه استراتژی را برای فروش محصولات شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور دنبال می‌کنید؟

بر اساس افشای اطلاعاتی که داشتیم، کاهش فروش به دلایل مختلفی از

جمله رکود بازارهای داخلی و خارجی بوده، اما خوشبختانه بر اساس تغییرات در استراتژی بازاریابی و فروش، اقدامات لازم برای فروش محصولات در بورس کالا و شناسایی مشتری مصرف کننده نهایی کارخانجات تولید کننده زنجیره فولاد به نتیجه رسیده و انتظار داریم که تمام محصولات تولیدی بدون مشکل خاصی به فروش برسد.

چه عاملی باعث شده تا تقاضا برای خرید گندله کاهش یابد؟

هم‌اکنون حدود ۱۸ میلیون تن گندله دپو شده در کشور داریم و با توجه به مشکلاتی که واحدهای تولید آهن اسفنجی برای تامین انرژی دارند، شاهد کاهش تولید در این خطوط تولید هستیم و این موضوع باعث شده تا تقاضا برای خرید گندله کاهش یابد. از سوی دیگر، ظرفیت تولید گندله نیز افزایش داشته و رکود بازارهای جهانی نیز منجر به کاهش تقاضا در سطح بین‌المللی شده است.

در راستای حرکت در مسیر تکمیل زنجیره ارزش صبانور چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

صبا نور سرمایه‌گذاری‌هایی در بخش تکمیل زنجیره ارزش انجام داده و بر اساس اقدامات صورت گرفته و با توجه پتانسیل‌های ایجاد شده در منطقه، برنامه ایجاد واحد ۱/۶ میلیون تنی آهن اسفنجی و یک میلیون تنی فولاد از طریق شرکت صنایع فولاد کردستان در راستای زنجیره ارزش مورد توجه قرار گرفته است. با توجه به اینکه ایجاد این پروژه به منظور تکمیل زنجیره ارزش صبانور خواهد بود، مانیز سهم خود را برای سرمایه‌گذاری در این پروژه به میزان ۳۰ درصد افزایش دادیم و انتظار داریم تا شاهد خلق ارزش قابل توجهی باشیم. شایان ذکر است، پیمانکار مورد نظر برای این طرح انتخاب شده و سهم مادر این پروژه ۳۰ درصد، امیدورو ۴۴ درصد، سرمایه‌گذاری معادن و فلزات ۶ درصد و شرکت تجلی ۲۰ درصد است. تاکنون نیز ۴۷۰ میلیارد تومان سهم ما از بابت این طرح پرداخت شده و حدود ۱۰۰ میلیارد تومان دیگر نیز باید در این طرح سرمایه‌گذاری کنیم.

چه چشم‌اندازی برای فعالیت شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور متصور هستید؟

با توجه به طرح‌های توسعه‌ای، برنامه‌افزایش سرمایه‌رادر دستور کار داریم که به محض تصویب آن در هیأت مدیره، میزان و محل آن نیز اطلاع‌رسانی خواهد شد. برنامه‌های توسعه‌ای گسترده‌ای از اکتشاف تا تولید محصول نهایی در دستور کار ما قرار دارد که صبانور را به بزرگ‌ترین واحد صنعتی غرب کشور تبدیل خواهد کرد و با توجه به اقداماتی که در دستور کار است، آینده روشنی را برای این شرکت متصور هستیم. ■

دنیای انرژی



در این بخش می خوانیم:

- سهم ایران در میادین مشترک نصیب همسایگان می شود
- ضرورت تصویب طرح جامع توسعه انرژی های تجدیدپذیر

رئیس انجمن شرکت‌های حفاری نفت و گاز ایران

سهم ایران در میادین مشترک نصیب همسایگان می‌شود

سهیلا زمانی

حوزه نفت از مهمترین بخش‌های پیشران اقتصادی کشور است که به لحاظ درآمدزایی و اهمیت بالایی برخوردار است. با توجه به اینکه صنعت نفت ایران همچنان با چالش‌های متعددی برای سرمایه‌گذاری و توسعه روبه‌رو است، به نظر می‌رسد، نباید از ارائه راهکارهای هوشمند در شرایط سخت تحریم در صنعت نفت کشورمان غافل شد، هر چند نقش سوءمدیریت در بخش‌های مختلف صنایع نفتی ایران سبب شده تا در سالیان اخیر شاهد عقب‌ماندگی ایران در استفاده از تکنولوژی‌های روز نفتی در جهان باشیم. به منظور ارائه راهکارهای درست و منطقی برای حل معضلات و چالش‌های کنونی صنعت نفت با هدایت‌الله خادمی، رئیس انجمن شرکت‌های حفاری نفت و گاز ایران گفت‌وگو کرده‌ایم تا نظر وی را درباره مطالب مطرح‌شده جویا شویم. در ادامه این مصاحبه همراه ما باشید.

حداکثری است. در خشکی نیز، عراق در میادین مشترک با ایران با عجله و شتاب برداشت نفت را به راحتی انجام می‌دهد، اما در این موضوع هم خوب عمل نکردیم. ایران ۲۱ سال پس از قطر شروع به برداشت گاز از پارس جنوبی کرد و این اتفاق زمانی رخ داد که بازار گاز کل منطقه توسط قطر تسخیر شده بود. وقتی در یک مخزن، حفاری بیشتری شود، میزان گاز بالاتری هم استخراج خواهد شد و به این ترتیب، سهم ایران از گاز به سوی قطری‌ها مهاجرت خواهد کرد. وقتی در یک مخزن، قطری‌ها حفاری بیشتر و میزان گاز بالاتری را برداشت می‌کنند، افت فشار سبب خواهد شد تا سهم گاز ایران در میادین مشترک هم نصیب قطر گردد. ما باید متوجه این موضوع باشیم که متناسب با میزان ذخایری که خداوند به ما عطا کرده، آیا برداشت لازم را از میادین مشترک داریم؟ ایران پس از روسیه بزرگ‌ترین دارنده ذخایر گازی جهان است، در حالی که روسیه حدود ۲۰ درصد بازار گاز دنیا را دارد، اما ایران هیچ سهمی از این بازار را در اختیار ندارد.

استراتژی و سیاست گازی ایران در تولید و صادرات گاز چگونه است؟

متأسفانه زیرساخت‌های حوزه گاز ایران رها شده، به طوری که می‌توان به قرارداد گازی خط لوله صلح ایران و پاکستان اشاره کرد. مقرر شده بود، ایران تا نقطه صفر مرزی گاز را ببرد که این اتفاق متأسفانه رخ نداد که اگر خط لوله گازی را تا مرز پاکستان می‌بردیم، تحت عنوان بندی در قراردادی بنام ((Take or pay)) حتی اگر پاکستان آمادگی نداشت باید هزینه گاز نبرده را هم بدهد که این موضوع کنسل شد و به همین دلیل پاکستان با افغانستان، ترکمنستان و هند پروژه گازی «تاپی» را تعریف کردند که بر اساس آن، گاز ترکمنستان از طریق افغانستان به پاکستان و هند برسد. هم‌اکنون حداکثر تولید گاز ایران در روز، ۸۰۰ میلیون مترمکعب برآورد می‌شود که پیک مصرف در ایران هم تقریباً همین عدد است. کشوری که قصد توسعه داشته باشد، باید انرژی بیشتری مصرف کند و کارخانجات آن نیاز به برق و گاز دارند. اگر به همین شکل ادامه داده، میادین مشترک را توسعه ندهیم و برداشت



وظیفه اصلی شرکت عملیات اکتشاف نفت چیست؟

کار اصلی این شرکت ایجاد دکل، تجهیزات و سرویس‌ها برای چاه‌های نفتی و تکمیل آن‌ها است. در واقع شرکت عملیات اکتشاف نفت، دکل‌داری و عملیات حفاری را مطابق با برنامه کارفرما انجام می‌دهد. متأسفانه ایران در قیاس با کشورهای همسایه نسبت به برداشت نفت و گاز از میادین مشترک بسیار ضعیف عمل کرده است. برای شرکت‌های حفاری نفت و گاز باید عملیات حفاری و پروژه‌ای وجود داشته باشد تا شرکت ما وارد عمل شود. پس از استقرار دستگاه‌های حفاری در محل مناسب و مورد نظر، کارفرما عملیات حفاری چاه‌ها را شروع می‌کند.

عملکرد ایران نسبت به سایر همسایگان نفتی خود، به منظور برداشت از میادین مشترک را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در این زمینه وضعیت خوبی نداریم. برای مثال، در قیاس با عربستان سعودی برای برداشت از میدان فرزاد A و B واقعا کار مهمی انجام نداده‌ایم، در صورتی که عربستان سعودی با تمام توان در حال توسعه

۴۰

ما هفتاد و دنیای سرمایه‌گذاری
آبان ۱۴۰۱ • شماره ۷۱

بیشتری تا ۱۰ سال آینده از این میادین نداشته باشیم، مصرف گازی ۸۰۰ میلیون مترمکعب ایران در روز به ۲ میلیارد مترمکعب در روز خواهد رسید که وقوع این اتفاق منجر به واردات گاز به کشور خواهد شد. به عنوان مثال، در حوزه برق اگر سالی ۵ هزار مگاوات ظرفیت جدید ایجاد کرده بودیم، حدود ۲۰ هزار مگاوات صادرات داشتیم و وضعیت وزارت نیرو از نظر منابع موجود برق بسیار مناسب بود تا به مردم فشاری وارد نشده و برق گران نشود. در گاز هم همین مشکل را داریم، همان طوری که اروپا در موضوع گاز، اسیر روسیه شده، با تداوم شرایط کنونی روزی فراخواهد رسید که ایران هم از قطر یا عربستان گاز به کشور وارد کند.

آیا ایران از نظر فنی برای توسعه میادین مشترک توانایی ندارد؟

این طور نیست، گرچه فازهای ۴ و ۵ پارس جنوبی را شرکت «انی» ایتالیا انجام داد و بعضی از شرکت های خارجی پروژه داشتند، ولی اکثر فازهای پارس جنوبی توسط شرکت های ایرانی و شرکت ملی نفت ایران انجام شده است، بنابراین هر زمان خودمان اراده کردیم، همپای شرکت های خارجی به توسعه میادینی مانند پارس جنوبی که از اوایل دهه هشتاد شروع کردیم، ادامه دادیم. درست است که دیر استارت زدیم، اما بالاخره با اراده راسخ به اتمام رسید. حتی بنده به یاد دارم که زمانی برای سایر فازهای پارس جنوبی هم منابع مالی نداشتیم، ولی از منابع مالی مختلف از جمله صندوق توسعه ملی و بانک ها استفاده کردیم. در شرایط تحریم هم شمامی توانید تکنولوژی را خریداری کنید و تحریم هم اثر ندارد. ظرف ۴۰ سال گذشته در هر جایی که پول گذاشتیم، کالا گرفتیم. در اوج تحریم ۲ دستگاه حفاری که وزن خشک هر کدام ۹ هزار تن بود را ساختیم و وارد کشور شده که هم اکنون در میادین مشترک مشغول می باشند.

تحریم چه اثری بر واردات قطعات و دستگاه های متنوع با تکنولوژی بالا به کشور دارد؟

به طور قطع تحریم مانع است، زیرا تکنولوژی همه قطعات و تجهیزات در یک کشور ساخته نمی شوند و وقوع این اتفاق سبب خواهد شد تا کشورها مکمل همدیگر باشند. کشورهای مختلف جهان به این موضوع فکر می کنند که ساخت کدام تجهیزات صرفه اقتصادی دارد تا به سراغ ساخت آن بروند. کشورهای جهان به سوی ساخت کالایی که مزیت اقتصادی ندارد، نمی روند. کشور ما نیاز به مدیران شایسته ای دارد که تحریم ها را دور بزنند. می توان تحریم ها را به فرصت تبدیل کرد، ولی خودتحریمی از تحریم خطرناک تر است و کسانی که شایستگی نشستن روی صندلی های مدیریتی را ندارند باید استعفا داده یا از مقام خود عزل شوند. شایسته سالاری در انتخاب مدیران بیشتر از نبود تحریم در توسعه و پیشرفت کشور اثر دارد. ظرف ۲۵ سال گذشته اتفاق خاصی در کشور رخ نداده است. ۹ درصد منابع روزمینی و زیرزمینی دنیا در ایران قرار دارد و نسبت به میزان جمعیت، ثروتمندترین کشور جهان هستیم، ولی واقعا کار مهمی انجام نداده ایم. بخش مهمی از نفت خام کشور را بدون توجه به حفظ منابع کشور به خارجی ها می فروشیم که اشتباه بزرگی است.

عملکرد دوزیران نفت در دوره های مختلف را چگونه ارزیابی می کنید؟

در آینده مطلبی را به صورت روزانه درباره عملکرد وزرای مختلف وزارت نفت می نویسم و منتشر خواهیم کرد. از زمان پیروزی انقلاب اسلامی تا کنون، آقای آقازاده، عملکرد مناسبی در زمینه های مختلف داشت. به تازگی جنگ پایان یافته بود و کشور به بازسازی نیاز داشت. وی ۱۲

دستگاه حفاری از آمریکا خریداری و تمام انرژی خود را معطوف به فروش نفت بیشتر کرد. وقتی آقای زنگنه در دوره اول از وزارت نیرو به وزارت نفت آمد، به سراغ میدان مشترک پارس جنوبی رفت تا میزان تولید در صنعت نفت را افزایش دهد. در آن زمان ۲ شرکت نفتی کل ایران را پوشش می دادند که شامل شرکت های مناطق نفت خیز جنوب در خشکی و شرکت نفت فلانت قاره در دریای می شد. آقای مهندس زنگنه شرکت مناطق نفت خیز جنوب که عمق فنی بسیاری داشت را به ۶ شرکت تبدیل کرد که این شرکت های جدید نیاز به مدیرعامل و هیات مدیره داشتند و پرسنل فنی شرکت مناطق نفت خیز جنوب به عنوان مدیرعامل و اعضای هیات مدیره شرکت های جدید معرفی شدند که این موضوع باعث کاهش عمق فنی شرکت های اصلی شد. شرکت نفت مرکزی در دوره نخست صادرات آقای زنگنه تشکیل و عملکرد خوبی هم داشت و پس از آن، شرکت توسعه و مهندسی نفت به همراه شرکت پتروپارس تاسیس شد که هدف، گرفتن پروژه های مختلف نفتی بود، مانند کاری که شرکت توتال در سراسر جهان انجام می دهد. عملکرد آقای زنگنه در ۸ سال نخست در وزارت نفت خیلی خوب بود، اما در ۸ سال دوره ریاست جمهوری آقای روحانی عملکرد بدی از خود برجا گذاشت. از طرفی، مهندس نوذری در دوران وزارت خود عملکرد قابل تحسینی داشت، به طوری که در بخش نفت و گاز با تلاش حداکثری پروژه ها را توسعه و تکمیل کرد. پس از آقای نوذری، آقای میر کاظمی وزیر نفت شد که خوب عمل کرد و فضا به سمتی رفت تا شاهد توسعه پارس جنوبی باشیم. پس از آقای میر کاظمی نیز، آقای قاسمی هم عملکرد مناسبی داشت و بخشی از فازهای پارس جنوبی را تکمیل کرد.

دوران ۸ سال دوم آقای زنگنه در دولت آقای روحانی را با صادرات کنونی آقای اوجی در دولت سیزدهم مقایسه کنید؟

به آقای زنگنه بارها تذکر دادیم که توتال در فاز ۱۱ به وعده خود عمل نخواهد کرد که همین اتفاق هم رخ داد و بنده برای این تذکرها به آقای زنگنه به دادگاه هم رفتم. ۸ سال دوم صادرات آقای زنگنه بر وزارت نفت، بیشتر شاهد سیاسی کاری بودیم و متاسفانه نیروهای انسانی خوبی وارد وزارت نفت نشدند. تا قبل از توافق هسته ای و شکل گیری برجام، چینی ها در بخش های مختلف مشغول به فعالیت بودند و تعداد زیادی دستگاه حفاری هم به ایران فروختند، ولی در زمان مهندس زنگنه از ایران خارج شدند، زیرا وی اعتقاد داشت که چینی ها نسبت به اروپایی ها و آمریکایی ها کار بلد نیستند. در دوران آقای اوجی، همچنان صبور هستیم، ولی دوستانی که در دوران آقای زنگنه از ما شکایت کردند و ما را به دادگاه می بردند، هم اکنون در وزارت نفت مشغول به فعالیت هستند.

و سخن آخر...

وضعیت کشورمان خوب نیست. متاسفانه همسایگان ایران از منابع مشترک برداشت کامل دارند و ایران در این حوزه بسیار ضعیف عمل کرده است. معلوم نیست تا چه زمانی نفت ایران قابل برداشت است و این کار توجیه اقتصادی دارد؟ کشوری مانند چین ۲۴ برابر ایران برق مصرف می کند، زیرا کارخانه ها و مراکز صنعتی در این کشور بسیار زیاد است. از سوی دیگر، عربستان سعودی اکثر دستگاه های شرکت هندی آبان را خریداری کرده و در میادین مشترک با ایران استفاده می کند تا کشورمان توانایی برداشت بیشتر را پیدا نکند که همین اتفاق ها سبب نگرانی ما شده است. ■

اگر میادین مشترک را توسعه ندهیم و برداشت بیشتری تا ۱۰ سال آینده از این میادین نداشته باشیم مصرف گازی ۸۰۰ میلیون مترمکعب ایران در روز به ۲ میلیارد مترمکعب در روز خواهد رسید که وقوع این اتفاق منجر به واردات گاز به کشور خواهد شد

مدیرعامل شرکت یورو سولار

ضرورت تصویب طرح جامع توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر

محمد جعفری

ملاحظات مهمی همچون محدودیت ذخایر فسیلی، محیط زیست و هزینه‌های مرتبط با تامین انرژی، جهان را با مسائل مختلفی مواجه کرده، به طوری که توسعه نیروگاه‌های مبتنی بر انرژی‌های پاک و تجدیدپذیر، به یکی از پارامترهای توسعه یافتگی کشورها تبدیل شده است. این ضرورت اگرچه از سوی جامعه و دولت مردان احساس شده، اما به گفته کارشناسان، میزان گسترش انرژی‌های تجدیدپذیر در ایران بسیار پایین است. محمود کریمی، مدیرعامل شرکت یورو سولار با نام ثبتی ایرسا شید انرژی و عضو هیات مدیره انجمن سازندگان و تامین کنندگان کالا و خدمات انرژی‌های تجدیدپذیر «ساتکا» است. بخش اعظم سابقه ۲۵ ساله مدیریت وی در بخش خصوصی بوده و عضویت در گروه طراحی خودرو برقی قاصدک نصیر (اولین خودرو برقی دوفره ایران)، عضویت در گروه طراحی خودرو برقی ساین و مدیریت اجرایی پروژه ساخت دوچرخه هببریدی چیتا از جمله سوابق مدیریتی کریمی به شمار می‌آید. اما در سال‌های اخیر، عمده فعالیت‌های این مدرس دانشگاه روی حوزه طراحی، تامین تجهیزات و ساخت نیروگاه‌های خورشیدی متمرکز بوده است. مشروح مصاحبه با وی را می‌خوانیم.

مصرفی‌شان باید به نیروگاه‌های خورشیدی مجهز شوند و دوم، شرکت‌ها یا افرادی که احداث نیروگاه را با هدف سرمایه‌گذاری دنبال می‌کنند، البته از بدو تاسیس قرار بود که این شرکت تنها روی تولید پنل‌های خورشیدی کار کند، اما متأسفانه تحریم‌ها مانع از واردات تجهیزات مورد نظر شد و رویکرد اصلی مان به سمت تامین تجهیزات و احداث نیروگاه خورشیدی سوق پیدا کرد. با این حال هم‌اکنون مشغول طراحی و ساخت یک اینورتر خورشیدی هستیم و قصد داریم با در نظر گرفتن شرایط و ظرفیت بازار تا یک سال آینده، خط تولید آن راه‌اندازی کنیم.

مسئله انرژی‌های تجدیدپذیر چه جایگاهی در کشور دارد و چقدر جدی گرفته شده است؟

در سال‌های ابتدایی وقتی با مقامات دولتی و یا نمایندگان مجلس ملاقات می‌کردیم و از ضرورت بهره‌مندی کشور از انرژی‌های تجدیدپذیر می‌گفتم، تصور غالبی که وجود داشت این بود که از محصولی لوکس صحبت می‌کنیم و در حال حاضر کشورمان به چنین چیزی چندان نیازمند نیست. خوشبختانه آن دیدگاه تغییر کرده و امروز وجود ندارد، اما متأسفانه همچنان زیرساخت‌های مناسب برای رشد و توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور مهیا نشده است. متأسفانه کمتر از یک درصد از نیروگاه‌های موجود در ایران، از انرژی‌های تجدیدپذیر استفاده می‌کنند و حتی در مقایسه با کشورهای همسایه همچون امارات و ترکیه، موقعیت مناسبی نداریم. این در حالی است که احداث نیروگاه‌های بادی در کشورمان قدمت به مراتب بیشتری نسبت به نیروگاه‌های کشورهای همسایه دارد، اما برخی از این کشورها مانند ترکیه، حدود ۳۰ هزار مگاوات برق از نیروگاه‌های بادی خود تولید می‌کند؛ در صورتی که در ایران، مجموع تولید برق از طریق نیروگاه‌های بادی، خورشیدی، برق آبی کوچک و زیست توده به هزار مگاوات هم نمی‌رسد.



در خصوص پیشینه و زمینه فعالیت‌های شرکت ایرسا شید انرژی (یورو سولار) توضیح دهید.

این شرکت از سال ۱۳۹۶ و در قالب هلدینگ «یورو توربین» شکل گرفت که در حوزه نیروگاه‌های حرارتی فعالیت دارد. دفتر مرکزی آن در هلند و کارخانه آن در فرانسه است که بخش زیادی از نیاز نیروگاه‌های حرارتی ایران، از طریق این هلدینگ و شرکت‌های زیرمجموعه آن تامین می‌شود. یک سال بعد و با تاسیس ایرسا شید انرژی، فعالیت‌هایی را به شکل کاملاً مستقل در زمینه تامین تجهیزات و احداث نیروگاه‌های خورشیدی در سراسر کشور را آغاز کردیم و همچنان در این حوزه فعالیت داریم. در حال حاضر مترصد آغاز پروژه‌ای در کشور عمان هستیم و این اولین پروژه خارجی ما خواهد بود. مشتریان مادر کشور عملاً به دو گروه تقسیم می‌شوند؛ نخست، صنایع بزرگی که برای تامین برق



در سال ۲۰۲۲ میلادی بیش از ۸۳ درصد از نیروگاه‌های احداث شده جهان در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر بوده است. این آمار نشان می‌دهد که جهان به دنبال توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر رفته و برخی از کشورها برنامه‌ریزی کرده‌اند که تا سال ۲۰۵۰ میلادی، تمام انرژی مصرفی خود را با انرژی‌های تجدیدپذیر تامین کنند که مستلزم ایجاد نیروگاه‌های خورشیدی، بادی، زیست توده، زمین گرمایی، برق آبی و زیاله‌سوز است. در حال حاضر ارزان‌ترین برق در دنیا، برق خورشیدی است و رسیدن به این نقطه، تنها در شرایطی قابل تحقق است که توسعه نیروگاه‌های خورشیدی در یک کشور توجیه اقتصادی داشته باشد و مورد حمایت قرار گیرد. رسیدن به این جایگاه، نیازمند سرمایه‌گذاری‌های طولانی مدت است که متأسفانه در کشور ما وجود ندارد.

توسعه نیروگاه‌های خورشیدی کوچک مقیاس (انشعابی) چه مزیت‌هایی دارد؟

در این نوع نیروگاه‌ها، علاوه بر اینکه انرژی تولیدی پاک است، هزینه انتقال نیز ندارد؛ چراکه عمدتاً در محل مصرف تولید می‌شود. این یعنی در این روش، دغدغه اتلاف انرژی حین انتقال نیز وجود ندارد و احداث نیروگاه‌های کوچک اما متعدد، با قواعد پدافند غیرعامل نیز همسواست، زیرا همیشه احتمال خارج شدن نیروگاه‌های بزرگ مگاواتی از شبکه برق کشور وجود دارد که در این شرایط، تبعات سنگینی متوجه کشورمان خواهد شد. در آلمان، ۶۶ درصد برق خورشیدی، از نیروگاه‌هایی با ظرفیت زیر ۵۰۰ کیلووات تولید می‌شود. در ترکیه، ظرفیت تولید ۹۴ درصد نیروگاه‌های خورشیدی احداث شده، زیر یک مگاوات است و در استرالیا، بیش از ۶۷ درصد نیروگاه‌ها کمتر از ۱۰۰ کیلووات ظرفیت دارند. متأسفانه در ایران، کمتر از ۲۰ درصد برق خورشیدی کشور توسط نیروگاه‌های کوچک با ظرفیت تولید کیلوواتی (زیر یک مگاوات) تولید می‌شود. این یعنی بیشتر از ۸۰ درصد نیروگاه‌های خورشیدی احداث شده در کشورمان، نیروگاه‌های بزرگ مگاواتی هستند. در این خصوص انجمن ساتکا با همکاری اتاق بازرگانی، پژوهش کاملی در خصوص پتانسیل ایجاد نیروگاه‌های کوچک مقیاس روی سقف واحدهای صنعتی و منازل مسکونی انجام داده است.



به نظر شما مهمترین محرک برای گسترش نیروگاه‌های تجدیدپذیر در کشور چیست؟

تمام سیاست‌گذاری‌ها و برنامه‌ریزی‌ها باید در قالب طرح جامع توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر، تدوین و ارائه شود. این طرح می‌تواند با تکیه بر شبکه قدرتمند برق‌رسانی موجود، ایران را به هاب انرژی منطقه تبدیل کند. بدترین منطقه ایران به لحاظ تابشی، از بهترین منطقه آلمان شرایط بهتری دارد. به عبارت دیگر، ظرفیت توسعه نیروگاه‌های خورشیدی در ایران، بسیار بالا است و با تکیه بر این موقعیت می‌توانیم صادرکننده برق به سایر کشورها و اروپا باشیم. این اهداف، تنها در سایه تدوین طرح جامعی متناسب با شرایط و ظرفیت‌های کشور میسر می‌شود. انجمن ساتکا پیشنهاد داده که با در نظر گرفتن ویژگی‌های جغرافیایی کشور، الگوی پخش بار در مناطق مختلف و با در نظر گرفتن ظرفیت تولید سایر نیروگاه‌های غیرتجدیدپذیر، تدوین این طرح جامع صورت پذیرد. ما معتقدیم که این کار باید با همکاری بخش خصوصی و بخش دولتی انجام شود.

چه موانعی در مسیر پیشبرد تدوین طرح جامع و توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر قرار دارد؟

سیستم غالب در کشور ما، سیستم دولتی است و متأسفانه در نهادهای دولتی، بهره‌وری معنای درستی ندارد و اکثر دستگاه‌ها سوخت و انرژی تقریباً رایگان بهره می‌برند، به همین دلیل ضرورت توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر احساس نشده است. متأسفانه دولت حاضر نیست از هزینه سوخت مصرفی خود، روی توسعه نیروگاه‌ها سرمایه‌گذاری کند. یکی دیگر از مسائل موجود این است که قیمت برق در کشور واقعی نیست. هم‌اکنون قیمت هر کیلووات برق برای واحدهای مسکونی، متوسط ۱۰۰ تومان قیمت‌گذاری شده، اما اگر سوخت مورد نیاز برای تولید این حجم برق صادر شود، آورده آن بیشتر از ۲ هزار تومان خواهد بود؛ ضمن اینکه هزینه تبدیل انرژی را هم باید در نظر بگیریم. به عنوان مثال، در نیروگاه‌های حرارتی، قیمت هر کیلووات برق به ۸۰۰ تومان می‌رسد و با در نظر گرفتن هزینه‌های انتقال و اتلاف انرژی، هزینه تولید را به بالای ۳ هزار تومان می‌رساند؛ در حالی که با سرمایه‌گذاری روی انرژی‌های تجدیدپذیر می‌توان برق پاک را با هزینه‌های به مراتب پایین‌تری تولید کرد. مساله دیگر اینکه قوانین خوبی برای توسعه تجدیدپذیر مصوب شده، اما متأسفانه اجرایی نمی‌شوند. برای مثال، از ابتدا قرار بود که تنها شرکت‌های خصوصی در زمینه احداث نیروگاه‌های تجدیدپذیر فعالیت داشته باشند، ولی در سال‌های اخیر شاهد ورود شرکت‌های خصولتی به این عرصه هستیم. مشکل کار این است که به دلیل ساختار دولتی و وظایف تعریف شده بالادستی، کسب درآمد برای خصولتی‌ها اولویت ندارد، اما در بخش خصوصی تمام اقدامات باید توجیه اقتصادی داشته باشد. امسال که مناقصه ماده ۱۲ قانون رفع موانع تولید برگزار شد، بالای ۹۰ درصد از شرکت‌هایی که برنده شدند، شرکت‌های خصولتی هستند.

آیا معتقدید دولت در پیشبرد اهداف کارآمدی لازم را ندارد؟

به نظر بنده، یکی از عوامل عدم رشد نیروگاه‌های تجدیدپذیر، لختی سیستم دولتی است. به عنوان مثال، سال گذشته در خصوص ماده ۱۲ که به آن اشاره کردم، دولت از بخش خصوصی استعلام گرفت و هزینه احداث یک نیروگاه ۱۰ مگاواتی خورشیدی، ۶ میلیون دلار تعیین شد. با محاسبه نرخ سوخت در آن مقطع، قیمت ۶/۹ سنت دلار برای هر کیلووات برق استخراج شد. بعد از گذشت یک سال، هزینه احداث

تمام سیاست‌گذاری‌ها و برنامه‌ریزی‌ها باید در قالب طرح جامع توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر، تدوین و ارائه شود. این طرح می‌تواند با تکیه بر شبکه قدرتمند برق‌رسانی موجود، ایران را به هاب انرژی منطقه تبدیل کند.

مطابق با قوانین
موجود و اصل ۴۴
قانون اساسی، تنها
زیر ساخت‌ها باید در
اختیار دولت باشند و
حتی فروش انرژی
نیز باید به بخشی
خصوصی واگذار شود.
اگر این اتفاق تاکنون
رخ داده بود، مطمئناً
شرایط بهتری را
شاهد بودیم

نیروگاه به ۷ میلیون و ۵۰۰ هزار دلار رسید، اما مناقصه امسال با همان قیمت استخراج شده برای هر کیلووات برق برگزار شد. شرکت‌های خصوصی وقتی به این نتیجه رسیدند که با وجود مزیت‌هایی که در طرح لحاظ شده بود، مناقصه برای آنان به صرفه نیست، منصرف شدند. لختی سیستم‌های دولتی مانع از به‌روز شدن طرح‌ها می‌شود و نهایتاً آن‌ها را به طرح‌های شکست خورده تبدیل می‌کند. از سوی دیگر، در قراردادهای خرید تضمینی هم که ذیل ماده ۶۱ قانون اصلاح الگوی مصرف سوخت منعقد می‌شوند، یک نرخ پایه تعریف می‌شود که برای سرمایه‌گذاران از اهمیت بالایی برخوردار است. این نرخ هر سال باید از سوی وزارت نیرو و اعلام شود، اما هم‌اکنون که در آبان ماه هستیم، هنوز نرخ پایه ۱۴۰۱ اعلام نشده است. به فرض اینکه این نرخ همین حالا ابلاغ شود، نرخ به‌روزی نیست و ممکن است عقد قرارداد با این نرخ، برای سرمایه‌گذار توجیه اقتصادی نداشته باشد. حداقل اقدامی که در این زمینه باید انجام شود، احتساب متوسط تورم در این نرخ تا زمان ابلاغ است. با تمام این اوصاف، اقدامات مهمی در دستور کار وزیر جدید قرار گرفته که امیدوار کننده است.

کمی درباره این اقدامات توضیح دهید؟

یکی از اتفاقات مثبت در دولت جدید، استفاده از ظرفیت ماده ۱۲ قانون رفع موانع تولید بود که چون مبنای آن، استفاده از سوخت صرفه‌جویی شده است و بودجه آن از وزارت نفت می‌آید و قرارداد آن ارزی منعقد می‌شود، امنیت ذهنی برای سرمایه‌گذاران ایجاد کرده است. البته اشکالاتی در فرآیند اجرایی شدن این ماده وجود دارد که باید با پیگیری مسئولان برطرف شود. از جمله اینکه بودجه مصوب ذیل تبصره ۱۴ آمده است و هر سال باید از سوی مجلس شورای اسلامی تصویب شود. دومین نکته مثبتی که باعث ترغیب صنایع به سرمایه‌گذاری در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر شده، موضوع صرفه‌جویی در مصرف سوخت است. طبق آمارهای ارائه شده، تراز مصرف گاز رو به کاهش است و در سال‌های آتی منفی خواهد شد. بسیاری از نیروگاه‌های فسیلی کشور در تامین گاز دچار مشکل هستند و حتی تامین سوخت مایع نیز با مشکلاتی همچون استفاده ناکزیر نیروگاه‌ها از مازوت همراه است. از طرفی، سال گذشته اعلام شد که صنایع مختلف به دلیل قطعی‌های برق، بالغ بر ۷ میلیارد دلار آسیب دیدند. شاید اگر این مبلغ را در توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر سرمایه‌گذاری کرده بودند، این مشکل به وجود نمی‌آمد؛ به همین دلیل امسال، شرکت‌های بزرگ به تولید برق غیروابسته به سوخت ترغیب شده‌اند. وزارت صمت هم تفاهنامه‌ای را با صنایع بزرگ امضا کرده که مطابق با آن، ۲ هزار مگاوات برق از طریق نیروگاه‌های تجدیدپذیر تامین شود که در این راستا فولاد مبارکه، گلگهر، صنایع مس و... کار احداث نیروگاه خورشیدی را آغاز کرده‌اند. همچنین تفاهنامه‌ای بین شرکت شهرک‌های صنعتی و سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر (ساتبا) منعقد شده که مطابق با آن، تمهیدات خوبی لحاظ شده تا ضمن برخورداری از مزیت خریدهای تضمینی و استفاده از تسهیلات، امکان احداث نیروگاه‌هایی با ظرفیت تولید پایین‌تر (در حد یک مگاوات) برای صنایع کوچک‌تر مهیا شود. خوشبختانه انجمن ساتکا نقش پررنگی در این جریان داشته است. در حال حاضر حدود ۵۰ هزار واحد صنعتی در کشور فعالیت دارند که طبق محاسبه انجام شده، اگر هر کدام از این واحدها به نیروگاه‌های خورشیدی با ظرفیت ۵۰ کیلووات برق مجهز شوند، ۲۵۰۰ مگاوات توسط این نیروگاه‌ها تولید خواهد شد که فرصت خوبی به حساب می‌آید. واحدها می‌توانند از فضای خالی روی سوله‌های خود استفاده کنند و با استفاده از انشعابات موجود به توان تولیدی خوبی دست یابند.

نقش انجمن ساتکا در این طرح به چه صورت بوده است؟
با توجه به اینکه انجمن ساتکا یک انجمن کشوری است، از طریق شرکت‌های عضو، مشکلات عدم توسعه نیروگاه‌های خورشیدی در

شهرک‌های صنعتی گوشزد می‌شود، بر همین اساس ابتدا انجمن با همکاری اتاق بازرگانی اقدام به انجام یک مطالعه پژوهشی در این خصوص کرد و سپس در قالب ۱۰ پیشنهاد موضوع را در شورای گفت‌وگو اتاق بازرگانی ایران با حضور نمایندگان از نهادهای مختلف مطرح کرد. در این میان، این ایده را ارائه دادیم که آن بخش از صنایع که در صدی از برق مصرفی خود را از طریق نیروگاه‌های خورشیدی تامین می‌کنند، در اولویت قطعی برق قرار نگیرند که اجرایی کردن آن به اقداماتی نظیر هوشمندسازی کنتورهای برق و... نیاز داشت که در آن جلسه نماینده وزارت نیرو با کلیات پیشنهاد موافق بودند و در ادامه طی جلساتی که با شرکت شهرک‌های صنعتی داشتیم، این پیشنهادها مورد استقبال قرار گرفت و یک‌سری اقدامات اولیه اطلاع‌رسانی و فرهنگ‌سازی با همراهی شرکت شهرک‌های صنعتی شکل گرفت. همچنین احداث شهرک‌های خورشیدی و نیروگاه‌ها در زمین‌های مجاور شهرک‌های صنعتی مطرح شد که در تفاهنامه فی‌مابین ساتبا و شرکت شهرک‌های صنعتی آمده و اجرایی شدن آن مزیت‌های خوبی دارد. با توجه به این اتفاقات مثبت در دولت جدید، امیدواریم روند توسعه نیروگاه‌های خورشیدی طی سال‌های جاری سرعت قابل توجهی به خود گیرد.

به نظر شما توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر چه میزان ایران را به سمت توسعه یافتگی پیش می‌برد؟

قطعا با توجه به ظرفیت‌های موجود در ایران، توسعه تولید انرژی‌های پاک می‌تواند سهم به‌سزایی را در توسعه کشور داشته باشد. علاوه بر این، ضرورت‌های محیط زیستی ایجاب می‌کند که جای سوخت‌های فسیلی را با انرژی‌های تجدیدپذیر بگیریم. در حال حاضر قوانین تجارت جهانی به سمتی رفته که صنایع به سوی کاهش تولید کربن پیش بروند. به عنوان مثال، این ایده مطرح است که تنها شرکت‌هایی اجازه صادرات محصولات خود را داشته باشند که استانداردهای تعیین شده در زمینه تولید کربن را در فرآیند تولید رعایت کنند، بر همین اساس امروزه توسعه انرژی‌های پاک به یک ضرورت تبدیل شده و جزئی از زندگی مردم است. متأسفانه از آنجایی که انرژی غالب در کشور ما توسط نیروگاه‌های سوخت فسیلی تولید می‌شود، قیمت انرژی همیشه در نوسان است که روی صنایع مختلف تأثیرات منفی می‌گذارد. قطعاً در شرایط موجود، با فرض اینکه شرایط اقتصادی کشور مشکلی نداشته باشد و بسترهای لازم مهیا باشد، در صورتی که شبکه برق ناتراز باشد، سرمایه‌گذاران تمایلی به سرمایه‌گذاری روی واحدهای تولیدی نشان نمی‌دهند، چرا که برق، شاه‌رگ حیات تولید است. برای برخی از صنایع، قطعی برق حکم نابودی را دارد؛ بنابراین رفتن به سمت انرژی‌های مستمری که مستقل از سوخت‌های فسیلی تولید می‌شوند، اهمیت زیادی دارند. خوشبختانه انرژی خورشیدی، یک انرژی تمام‌نشده است و صاحبان صنایع می‌توانند متناسب با نیاز خود، نسبت به احداث نیروگاه‌های خورشیدی اقدام کنند.

مهمترین مطالبه شما از مسئولان دولتی چیست؟

همان‌طور که گفتیم؛ مسأله مهمی که در حوزه انرژی باید به آن توجه شود، پررنگ شدن نقش بخش خصوصی است. مطابق با قوانین موجود و اصل ۴۴ قانون اساسی، تنها زیر ساخت‌ها باید در اختیار دولت باشند و حتی فروش انرژی نیز باید به بخشی خصوصی واگذار شود. اگر این اتفاق تاکنون رخ داده بود، مطمئناً شرایط بهتری را شاهد بودیم، چرا که نیازها، واقعی‌سازی و مطابق با نظام عرضه و تقاضا تعریف می‌شد. انتظار ما این است که حداقل این الگو در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر اعمال شود تا دستگاه‌های دولتی و خصولتی جای بخش خصوصی را نگیرند. ■



گفت و گوی اختصاصی با مهندس مهران میرزایی

در این بخش می خوانیم:

- قیمت دستوری مانع افزایش تولید می شود
- تحقق کیفیت؛ نیازمند مهندسی معکوس است
- ضرورت تلاش دولت برای حذف واسطه ها از بازار

مدیرعامل شرکت بسا پارس صنعت

قیمت‌دستوری مانع افزایش تولید می‌شود

مصطفی حاتمی

یکی از ملزومات رشد و توسعه تولید، تکیه بر دانش فنی و استفاده از نیروهای دانشگاهی و نخبه است که برخی از شرکت‌ها با استفاده از آن به دستاوردهای مهمی رسیده و با تولیدکنندگان برتر دنیا رقابت دارند. حتی موفقیت کشورها در داخلی‌سازی و بی‌نیازی از صادرات تا حد زیادی وابسته به این امر بوده که امروزه در رابطه با برخی از شرکت‌های قطعه‌سازی خودرو می‌توان آن را ملاحظه کرد. در گفت‌وگویی صمیمانه با مهندس مهران میرزایی، مدیرعامل شرکت بسا پارس صنعت به بررسی فعالیت‌ها و اقدامات این شرکت و همچنین مشکلات موجود در صنعت قطعه‌سازی پرداخته‌ایم که ماحصل آن به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

در خصوص دیگر محصولات تولیدی این شرکت توضیح دهید؟

در رابطه با ماژول روغن EF7 باید گفت، تاکنون شرکت بسا پارس صنعت، سه ماژول روغن با تیپ‌های مختلف تولید و به خودروسازان تحویل داده و بعد از آن به تولید قطعه توربو شارژر پرداخت که جزو سامانه‌های دارای تکنولوژی بسیار پیشرفته در موتور است و با بیش از ۲۰۰ هزار دور در دقیقه باعث بهبود تنفس موتور و افزایش رانندگی آن شده، از این رو از ابتدای فعالیت این شرکت، مطالعات گسترده‌ای برای تعمیر و تولید این قطعه شروع شده است. علاوه بر این، تولید انواع پمپ‌های هیدرولیک فرمان در برنامه طراحی و تولید شرکت بسا پارس صنعت قرار گرفته و تمام نمونه‌های موتوری مورد نیاز خودروسازان، تولید و تامین شده است. جدیدترین محصول این شرکت سامانه CVVT است که باعث باز و بسته شدن دریچه سوپاپ فارغ از حرکت میل لنگ می‌شود و منجر به بهبود عملکرد و افزایش توان، کاهش مصرف سوخت و کاهش آلایندگی شده و برای اولین بار در کشور تولید می‌شود. به‌طور کل باید گفت، از خطوط داخلی شرکت بسا پارس صنعت بیش از ۳۰ هزار قطعه در قالب سامانه CVVT در مدتی کمتر از یک‌سال تحویل خودروسازان شده که کمتر شرکتی توان انجام آن را دارد. شایان ذکر است، تنوع شرکت بسا پارس صنعت در استراتژی‌های سبد کالا که به واسطه فعالیت تیم بخش تحقیق و توسعه و اعتماد و همکاری خودروسازان صورت گرفته، کم‌نظیر است.

شرکت بسا پارس صنعت در بازار افتر مارکت هم فعالیت دارد؟

از آنجایی که عمده قطعات تولیدی این شرکت تک سورتس است، بخش عمده‌ای از فروش شرکت به خودروسازان عرضه می‌شود. در مرحله اول، نیاز خط تولیدی برآورده شده و پس از آن بخش‌های دیگر مورد توجه قرار می‌گیرد، ولی با توجه به افزایش تقاضا در بازار افتر مارکت، در برنامه فروش سال جاری هدف‌گذاری بسیار قابل توجهی برای فروش در این حوزه نیز انجام شده است.



شرکت بسا پارس صنعت در چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

این شرکت در سال ۱۳۸۸ ثبت شده و از آنجایی که تیم اجرایی آن سابقه‌ای ۲۰ ساله در صنعت خودرو خصوصاً در بخش‌های طراحی موتور به واسطه فعالیت‌های مدیریت پروژه و طراحی موتور EF7 داشت، عملاً با پشتوانه دانشی و علمی در حوزه طراحی و مهندسی فعالیت خود را شروع کرد. بعد از طراحی و تولید موتور EF7، واردات برخی قطعات زیرمجموعه از جمله ماژول روغن EF7 با تحریم روبه‌رو شد و بر همین اساس این شرکت به تولید این محصول روی آورد. شایان ذکر است، ماژول روغن EF7 ترکیبی از ۴ سیستم از جمله اویل کولر، اویل فیلتر، سنسور فشار روغن و واتر پمپ است و به لطف خداوند طی یک‌سال، این محصول در سطح بالایی از کیفیت تولید و به خودروسازان تحویل شد. همچنین این شرکت به واسطه مزایای رقابتی در حوزه‌های طراحی و مهندسی، محصولات جدیدی را به بازار عرضه کرده است.

به منظور افزایش کیفیت محصولات چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

شرکت بسا پارس صنعت بعد از رسیدن به تولید انبوه، به دلیل سیاست‌های تیم اجرایی و سهامداران فعال، در صدد گسترش دانش خود برآمد، از این رو مجموعه‌های جدیدی تاسیس کرده تا کیفیت و طراحی و مهندسی به تولید انبوه برسد. خوشبختانه در حال حاضر بیشتر این شرکت‌ها به نتایج خوبی رسیده و به عنوان تامین کننده خودروسازان شناخته می‌شوند. در حال حاضر تعداد نفرات شاغل در این گروه به طور مستقیم حدود ۴۰۰ نفر است و با توجه به برنامه‌های توسعه‌ای و در صورت تامین منابع تا انتهای سال ۱۴۰۲، تا حدود ۵۰ درصد افزایش اشتغال خواهد داشت.

این شرکت به منظور داخلی سازی قطعات چه برنامه‌هایی را اجرا کرده است؟

از همان زمان که تولید اوایل ماژول با قطعه زیرمجموعه، به واسطه دانش فنی موجود در شرکت بسا پارس صنعت در دستور کار قرار گرفت، این موضوع نیز مورد توجه بود. البته پیش از این اکثر این قطعات وارد شده و هنوز داخلی سازی نشده بود، اما بعد از دو سال تمام قطعات اوایل ماژول داخلی سازی شد و در حال حاضر نیز تمامی قطعات زیرمجموعه آن توسط تامین کنندگان داخلی تولید می‌شود. شایان ذکر است، در گذشته، این قطعه توسط شرکت هنگست آلمان تولید می‌شد و پس از آن به واسطه دانش داخلی و حمایت مرکز تحقیقات موتور ایران خودرو و راهبری بخش تحقیق و توسعه این شرکت در اختیار صنایع مختلف قرار گرفت. داخلی سازی پمپ‌های فرمان و دیگر محصولات نیز به همین صورت انجام شده و تاکنون حدود ۷۰ درصد قطعات سامانه CVVT هم طی این پروسه تولید داخل شده و قرار است، در انتهای سال ۱۴۰۲ تحویل خودروسازان شود که هم ریسک تامین را پایین آورده و هم از خروج ارز جلوگیری می‌کند.

تجهیزات آزمایشگاهی این شرکت چه ویژگی‌هایی دارد؟

شرکت بسا پارس صنعت در حوزه‌های مختلف خود کفا بوده و در قالب سامانه‌های مختلف ۳۰ قطعه تولید کرده است. همچنین این شرکت تجهیزات تست پیچیده و به روز مورد نیاز و همچنین دانش فنی برای اطمینان از صحت قطعه تحویلی به خودروسازان را در اختیار داشته و مورد تایید اداره استاندارد، آزمایشگاه همکار ایتراک و گمرک است. علاوه بر این، از آنجا که این شرکت دارای استاندارد بین‌المللی اسکوپ ۱۷۰۲۵ می‌باشد، انواع محصولات برای تست و صحت‌گذاری به شرکت بسا پارس صنعت ارسال می‌شود. در ضمن این شرکت در صدد انجام فرآیند صحت‌گذاری با خودروسازان بوده و از نظر کیفی مورد تایید آنان است. آخرین تجهیز اضافه شده به مجموعه آزمایشگاه شرکت در روند نوآوری‌های شرکت بسا پارس صنعت، ساخت سلول تست موتور به منظور انجام آزمون‌های مختلف در سطح موتوری و مورد تایید خودروساز می‌باشد.

مهمترین شاخص‌های بسا پارس صنعت چیست؟

دانش فنی، کیفیت، توانایی تصمیم‌گیری و حل مسأله، نیروی انسانی و اتحاد سهامداران و تیم اجرایی از مهمترین مزایای رقابتی شرکت بسا پارس صنعت است. معمولاً در مسیر تولید انبوه مشکلات و چالش‌هایی پیش می‌آید که چگونگی مدیریت آن مهم است.

خوشبختانه اعضای فعال این شرکت، ضمن بهره‌مندی از توان مدیریت این چالش‌ها، تجربه تعامل با شرکت‌های برتر کشورهای مختلف مثل چین، آلمان، تایوان، کره و... را داشته و در هر بخش تولید از آن الهام گرفته‌اند. برای مثال، بخشی از خط CVVT این شرکت از گروه شفلر آلمان الهام گرفته و بخش دیگر نیز از سایر سازندگان خارجی، بر همین اساس تاکنون عملکرد مطلوبی داشته است. موضوع دیگر، حمایت سهامداران شرکت بسا پارس صنعت از پروژه‌های استراتژیک است، به این مفهوم که در این پروژه‌ها به واسطه عوامل مذکور، همه‌ساله شاهد رشد چشمگیر در برنامه فروش شرکت هستیم و در سال جاری نیز نسبت به سال گذشته ۶۰ درصد افزایش داشته‌ایم و همه سهامداران و اعضا در این مسیر با یکدیگر همسو و همدل هستند.

با توجه به تولید قطعات تک سورتس اقدامی جهت دانش‌بنیان شدن این شرکت صورت گرفته است؟

خوشبختانه از بدو تاسیس بسا پارس صنعت، توجه ویژه به تعامل با صندوق نوآوری و شکوفایی وجود داشت، به طوری که در دومین سال تولید در این شرکت، محصولات دانش‌بنیان شدند و تا این لحظه نیز همه محصولات بسا پارس صنعت دانش‌بنیان بوده و شرکت‌های زیرمجموعه با ارتباطی که با صندوق نوآوری و شکوفایی دارند نیز از این امر مستثنی نیستند.

چه عاملی باعث رشد صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی کشور می‌شود؟

به اعتقاد بنده، این دو صنعت در کشور مان مظلوم واقع شده و تا زمانی که به جای پرداختن به ورودی‌ها به خروجی‌ها توجه نشود، تحول خاصی در آن‌ها صورت نخواهد گرفت. به عنوان مثال، با سیاست قیمت‌گذاری دستوری نمی‌توان به نتیجه مشخصی در روند افزایش تولید رسید. به عبارتی دیگر، تغییر پایدار در صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی از عناصر درونی این صنایع شروع می‌شود. لازم به ذکر است، صنعت قطعه‌سازی در شرایط فعلی فراتر از خودروسازان گام برداشته و به همه استانداردها پایبند بوده، به همین دلیل با افزایش تولید خودرو به یک میلیون و ۵۰۰ هزار الی ۲ میلیون دستگاه، زمینه برای رشد صنعت قطعه‌سازی و اشتغال گسترده فراهم می‌شود.

عملکرد دولت‌ها در قبال این صنایع را چطور ارزیابی می‌کنید؟

به غیر از کمک‌های معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، متأسفانه دولت‌ها حمایت خاصی از صنعت قطعه‌سازی و خودروسازی نداشته‌اند. در حال حاضر در مدیریت کلان حوزه خودروسازی ثبات وجود ندارد و تغییرات مدیران قطعه‌پروژه مدیریت این بخش را با چالش‌هایی مواجه خواهد کرد، از این رو راهکار پیشنهادی، واگذاری این بخش‌ها و عدم دخالت‌های دولت در مدیریت آن‌ها است تا از این پس شاهد اتفاقات مطلوبی در صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی باشیم.

وسخن آخر...

به اعتقاد بنده، صنعت خودرو ظرفیت زیادی برای تولید و اشتغال‌زایی دارد که با تکیه بر نیروهای نخبه دانشگاهی و جامعه علمی می‌توان از آن بهره برد، کما اینکه برخی از شرکت‌ها در این راستا در پارک‌های علم و فناوری تحت نظر دانشگاه‌ها فعالیت دارند. با توجه به این امر، اگر فرصت کافی فراهم شود، هم میزان مهاجرت‌ها کاهش می‌یابد و هم از هوش و دانش بالای جوانان در جهت خلاقیت و نوآوری استفاده خواهد شد. ■

صنعت قطعه‌سازی
در شرایط فعلی فراتر
از خودروسازان گام
برداشته و به همه
استانداردها پایبند
بوده، به همین دلیل با
افزایش تولید خودرو به
یک میلیون و ۵۰۰ هزار
الی ۲ میلیون دستگاه،
زمینه برای رشد صنعت
قطعه‌سازی و اشتغال
گسترده فراهم می‌شود

مدیرعامل شرکت دنا بهریز آلومینیوم مطرح کرد

ضرورت تلاش دولت برای حذف واسطه‌ها از بازار

مصطفی حاتمی

یکی از دستاوردهای مهم در صنعت قطعه‌سازی خودرو، تحقق اهداف تعیین شده در رابطه با موضوع داخلی سازی است، به طوری که در شرایط فعلی بخش اعظم بازار از واردات قطعات بی نیاز شده است، با این حال انتظار می‌رود، دولت در بخش تامین مواد اولیه و نقدینگی مورد نیاز توجه بیشتری به فعالان اقتصادی داشته و ضمن آماده‌سازی سیاست‌های حمایتی، بسترهای رشد و توسعه و مهمتر از آن، دسترسی به فناوری‌های روز را برای آنان فراهم کند. دکتر محمدعلی ترکشوند، مدیرعامل شرکت دنا بهریز آلومینیوم در گفت‌وگوی صمیمانه با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» با بیان اینکه یکی از اتفاقات ناگوار در صنعت قطعه‌سازی، رواج اجناس تقلبی و زیرپله‌ای است، اظهار کرد: «بسیاری از افراد قطعات مورد نیاز بازار داخل را از طریق کشور چین با کیفیت و قیمت پایین تر وارد می‌کنند که این موضوع ضربه بزرگی به قطعه‌سازان داخلی و مصرف‌کنندگان وارد می‌سازد، در حالی که تولیدکنندگان واقعی به موضوع کیفیت و قیمت توجه ویژه‌ای داشته و قیمت متفاوتی برای محصولات خود تعیین کرده‌اند». مشروح این مصاحبه را می‌خوانیم.

که شرکت دنا بهریز آلومینیوم داشته و از نظر کیفیت نیز گرید A را در اختیار دارد، تلاش بر این است تا ظرفیت تولید مونتاژی آن افزایش پیدا کند و به کشورهایمانند عراق نیز صادرات داشته باشد. شایان ذکر است، هم‌اکنون حدود ۱۹۰ نفر به صورت مستقیم در این شرکت مشغول به کار هستند.

چه برنامه‌های توسعه‌ای را در دستور کار دارید؟

بر اساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته قرار است میزان تولید شرکت دنا بهریز آلومینیوم از ۵۵ هزار دستگاه به ۱۱۰ هزار دستگاه در سال افزایش پیدا کند که از این تعداد ۷۰ هزار دستگاه به XU7 پژو، ۲۰ هزار دستگاه به پراید و ۲۰ هزار دستگاه نیز به نیسان Z24 اختصاص دارد. البته برنامه تولید سرسیلندر برای دو خودروی نیسان و پراید در بهمن ماه به بازار عرضه می‌شود. از دیگر اقدامات توسعه‌ای شرکت دنا بهریز آلومینیوم می‌توان به خریداری زمینی به مساحت ۵ هزار و ۸۰۰ مترمربع اشاره کرد که توسعه فضای این فعالیت و ریخته‌گری از طریق دایکست راندنبل می‌کند. لازم به ذکر است، شرکت دنا بهریز آلومینیوم در شرایط کنونی تحت لیسانس پژو فرانسه به تولید محصول پرداخته و در سال گذشته نیز حدود ۵۰۰ هزار دلار صادرات داشته و از این پس نیز در تلاش است تا با انجام راینی‌هایی در رابطه با XU7، برنامه‌های تعیین شده در ۶ ماهه دوم سال را اجرایی کند.

برگزاری نمایشگاه اتوموبیلیتی ۲۰۲۲ روسیه چه دستاوردهایی برای این شرکت به همراه داشت؟

شرکت دنا بهریز آلومینیوم در این نمایشگاه حضور نیافت، اما شرکت مادر آن یعنی یاتاقان بوش در نمایشگاه اتوموبیلیتی ۲۰۲۲ شرکت کرد و محصولاتش از این شرکت را در معرض دید شرکت کنندگان در این نمایشگاه قرار داد. علاوه بر این، راینی‌هایی در این نمایشگاه به منظور عقد قرارداد با کشورهایمانند عراق و سوریه انجام شده که به زودی نهایی می‌شود.

دستگاه‌ها و ماشین‌آلات مورد استفاده در دنا بهریز آلومینیوم، داخلی سازی شده یا وارداتی است؟



شرکت دنا بهریز آلومینیوم از چه سالی و با چه هدفی تاسیس گردید؟

این شرکت در سال ۱۳۹۶ با هدف تولید سرسیلندر XU7 پژو پارس در شهرک صنعتی تاکستان واقع در استان قزوین تاسیس شد و ظرفیت تولید ۳۰ هزار دستگاه را در سال داشت. شرکت دنا بهریز آلومینیوم در اواخر سال ۱۳۹۹ تا سال ۱۴۰۰ با برنامه‌ریزی‌های منسجم سید تولید خود را با ۵۵ هزار تعداد محصول به پایان برد و با خروج از برنامه تولید تک محصولی، پراید و نیسان را نیز به سید محصولات خود اضافه کرد، به طوری که علاوه بر تولید XU7 پژو پارس به مونتاژ کامل محصول و ماشین‌کاری آن روی آورده و در صورت بروز هرگونه مشکل در سرسیلندر یک ماشین به جای تعمیر، نمونه کامل را جایگزین آن می‌کند. شایان ذکر است، این شرکت در شمار شرکت‌های OE نبوده و ضمن فعالیت در بازار افترمارکت، در حال راینی با شرکت ایساکو به منظور انجام اقدامات صادراتی است. علاوه بر این، با توجه به ظرفیتی



در این مسیر رشد چشمگیری داشته‌اند. به عبارتی دیگر باید گفت، تحریم‌ها باعث شده تا شرکت‌های داخلی به خودباوری لازم رسیده و خیلی از محصولات مورد نیاز را داخلی‌سازی کنند.

تحقق برنامه تولید ۳ میلیون خودرو در سال تا چه اندازه امکان‌پذیر است؟

هیچ چیز نشدنی وجود ندارد. به اعتقاد بنده، اگر حمایت‌های لازم از شرکت‌ها و صنعتگران صورت گیرد، تحقق این هدف ساده خواهد بود، اما اگر پشتیبانی لازم در خطوط تولید وجود نداشته و به آینده توجهی نشود، ادامه مسیر تولید دشوار خواهد بود. نکته دیگر به عدم برابری در توجه و حمایت از شرکت‌ها مربوط می‌شود، به طوری که برخی از آن‌ها مورد توجه خاص دولت بوده و بعضی‌ها از این توجه برخوردار نیستند.

وضعیت صنعت قطعه‌سازی را تا پایان سال چطور ارزیابی می‌کنید؟

یکی از اتفاقات ناگوار در صنعت قطعه‌سازی، رواج اجناس تقلبی و زیرپله‌ای است. برای مثال، بسیاری از افراد قطعات مورد نیاز بازار داخل را از طریق کشور چین با کیفیت و قیمت پایین‌تر وارد می‌کنند که این موضوع ضربه بزرگی به قطعه‌سازان داخلی و مصرف‌کنندگان وارد می‌سازد، در حالی که تولیدکنندگان واقعی به موضوع کیفیت و قیمت توجه ویژه‌ای داشته و قیمت متفاوتی برای محصولات خود تعیین کرده‌اند. با این شرایط اگر زمینه برای حمایت‌های دولت و جلوگیری از عرضه این کالاها فراهم شود، بازاری رقابتی از نظر قیمت و کیفیت ایجاد خواهد شد.

وسخن آخر...

از نشریه دنیای سرمایه‌گذاری برای انتشار شرایط شرکت‌های قطعه‌سازی و خودروسازی و معرفی آن‌ها به مخاطبان تشکر می‌کنم. امیدوارم با حمایت‌های دولت از شرکت‌ها و تولیدکنندگان، وضعیت اقتصادی کشور به طور مطلوبی تغییر کند و شرایط برای پرداخت تسهیلات ارزان قیمت به فعالان اقتصادی فراهم شود تا از این پس شاهد عرضه محصولات با کیفیت و ارزان به بازار باشیم. ■

ماشین‌آلاتی که در خط ماشین‌کاری ما مورد استفاده قرار می‌گیرد، برای XU7 خط دانوبیت است که از کشور مالزی خریداری شده است. از سال ۱۳۹۶ نیز خط گراپ برای قطعات نیسان و پراید استفاده شده که به پورشه آلمان تعلق دارد که ۴۵ عدد از این دستگاه وجود داشت که از این تعداد ۳۰ دستگاه در شرکت ایران خودرو و مابقی هم خریداری و به شرکت دنا بهریز منتقل شده است. لازم به یادآوری است، در حال حاضر خط دانوبیت قدیمی شده و قطعات آن به ندرت یافت می‌شود و در تلاش هستیم تا با تغییر سیستم اتوماسیون و ماشین‌کاری از فانوک به زیمنس، تحولات مثبتی را در ارتباط با آن‌ها رقم بزنیم.

در خصوص مشکلات موجود توضیحاتی ارائه فرمایید؟

از جمله این مشکلات به فرآیند تخصیص اعتبارات از سیستم بانکی بازمی‌گردد. متأسفانه علاوه بر سود بالای این تسهیلات، شرایطی برای پرداخت آن تعیین شده که دسترسی به آن را برای صنعتگران دشوار کرده است، از این رو از مقامات مسئول توقع حمایت داریم. با توجه به نیاز بازار به تعداد ۴۵۰ هزار دستگاه سرسیلندر XU7 در سال، در حال افزایش حجم تولید این محصول هستیم. با توجه به این امر اگر حمایت‌های دولت نباشد، امکان تولید این تعداد با وجود نقدینگی فعلی شرکت‌ها مقدور نیست.

شرایط تامین مواد اولیه را چطور ارزیابی می‌کنید؟

بیشترین مواد اولیه مورد نیازمان، آلومینیوم است که از طریق بورس کالا تامین می‌شود. البته برخی از شرکت‌ها این مواد را خریداری و آلیاژسازی می‌کنند که قطعاً باید هزینه اضافه‌تری به آن‌ها پرداخت کرد، بر همین اساس اقداماتی برای ریخته‌گری و آلیاژسازی این محصول انجام شده و بخش تحقیق و توسعه نیز در حال آماده‌سازی کوره مورد نیاز برای آن است تا از این پس با قیمت ارزان‌تری به آن دست پیدا کرد.

آیا نیروهای مشغول به کار در این شرکت از ابتدا آموزش دیده یا پیش از جذب از مهارت‌های تخصصی برخوردار بوده‌اند؟

از آنجایی که شرکت یاتاقان بوش در شمار شرکت‌های دانش‌بنیان قرار داشته و شرکت دنا بهریز آلومینیوم کارهای پروسه‌ای آن را انجام می‌دهد، به عنوان یک شرکت دانش‌بنیان محسوب می‌شود. همچنین این شرکت طی جلساتی با دانشگاه‌های مختلف تاکستان، قزوین و تهران در تلاش است تا از نیروهای نخبه و تحصیل کرده بهره گیرد.

حذف واسطه‌ها چه کمکی به بازار محصولات این صنعت خواهد کرد؟

به نظر می‌رسد، دولت مشغول حذف واسطه‌ها باشد، به طوری که شرکت‌ها را نیز ترغیب به خرید مواد اولیه از بورس کالا کرده است. طبیعتاً وقتی که دست واسطه‌ها از بازار کوتاه شود، هم قیمت محصولات پایین آمده و هم بستر رقابت پرنرگ‌تر می‌شود. شایان ذکر است، در حال حاضر ۵۰ درصد از محصولات شرکت دنا بهریز آلومینیوم به صورت نقدی و ۵۰ درصد هم با چک در بازار افرمارکت به مشتریان عرضه می‌شود.

قطعه‌سازان و خودروسازان تا چه اندازه در داخلی‌سازی قطعات موفق بوده‌اند؟

با توجه به سابقه ۲۰ ساله مدیریتی بنده در گروه صنعتی ایران خودرو، تقریباً ۷۰ درصد از ابزارآلات داخلی‌سازی شده و سایر شرکت‌ها نیز

مدیرعامل شرکت یاتاقان بوش ایران

تحقق کیفیت نیازمند مهندسی معکوس است

ثمانه نادری

یکی از افتخارات مهم قطعه‌سازان داخلی، تداوم تولید و رعایت اصول کیفی در فرآیند آن با وجود شرایط تحریمی و تورمی است، به‌طوری که برخی از شرکت‌های ایرانی هم‌اکنون به عنوان پیشگامان عرضه قطعات باکیفیت و بازاریسند شناخته شده و از جایگاه مناسبی نسبت به رقبای خارجی خود برخوردارند. مهندس میرصمد قریشی، مدیرعامل شرکت یاتاقان بوش ایران که هم‌اکنون ریاست هیات مدیره شرکت دنا به‌ریز آلومینیوم و ریاست هیات مدیره شرکت فولادسازان مانیان را بر عهده دارد، با اشاره به اینکه یک قطعه کیفی باید پارامترهایی مانند انطباق با استانداردهای مهندسی، تولید به موقع و کافی را داشته باشد، معتقد است که همه این موارد نیازمند داشتن خط به روز و هماهنگی با استانداردهای جهانی است که در شرایط تحریم دسترسی به آن دشوار است. ماحصل این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.



شرکت یاتاقان بوش
ایران با تمرکز بر
هدف اولیه خود مبنی
بر افزایش قطعات
باکیفیت، میزان
تولیدات خود را در سال
۱۳۹۸ به ۳ میلیون
قطعه، در سال ۱۳۹۹
به ۵ میلیون قطعه و در
سال ۱۴۰۰ نیز به بیش
از ۷ میلیون قطعه رساند

شرکت یاتاقان بوش ایران در چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

این شرکت در سال ۱۳۷۴ با هدف ایجاد کارخانه یاتاقان‌سازی با مالکیت گروه عظام تحت لیسانس شرکت MIBA از اتریش تاسیس شد و سه خط تولید را از شرکت MIBA برای تولید یاتاقان‌های مورد نیاز خط تولید خودروهای موجود در ایران خریداری کرد و در کمترین زمان ممکن به بهره‌برداری رسید. بعد از گذشت چندین سال و طی فرآیندهایی، هدایت شرکت یاتاقان بوش ایران به ایران خودرو محول شد و سپس با کاهش تولید در یک مقطع، توسط هلدینگ فرزندگان خریداری گردید. در این مرحله طرح‌های توسعه خطوط این شرکت تعریف شده و از ۳ خط به ۱۵ خط تولید افزایش یافت. البته در ابتدا نیمی از خطوط ۴ و ۵ توسط همکاران فعال در شرکت یاتاقان بوش ایران طراحی و مهندسی معکوس شده بود. این شرکت تنها شرکتی است که قدرت طراحی و تولید یاتاقان و ماشین‌آلات مورد نیاز آن را داشته و از این نظر در منطقه خاورمیانه منحصر به فرد است، به‌طوری که می‌توان گفت، شرکت‌هایی مثل Shahin در ترکیه و Devran قابلیت‌های تولید شرکت یاتاقان بوش ایران را ندارند. شایان ذکر است، شرکت یاتاقان بوش ایران در سال ۱۳۹۷ حدود ۲۱۵ نفر نیرو داشت که هم‌اکنون به ۸۳۰ نفر رسیده و به‌طور کل با مجموع شرکت‌های زیر نظر بالغ بر یک هزار و ۲۰۰ نفر هستند. این شرکت طی ۴ سال اخیر، نه تنها به رعایت پارامترهای تولید ملی پایبند بوده، بلکه آن را بیش از حد معمول به بازار عرضه کرده است. ناگفته نماند، در سال‌های تحریم که اکثر کارخانه‌ها درگیر تعدیل نیرو بودند، شرکت یاتاقان بوش حتی یک نفر را هم تعدیل نکرده است.

این شرکت از آغاز مدیریت شما تاکنون چه دستاوردهای مهمی داشته است؟

با ورود بنده به شرکت یاتاقان بوش ایران در سال ۱۳۹۷، تولید این

شرکت از یک میلیون و ۲۰۰ هزار قطعه به ۶/۵ میلیون قطعه در ماه افزایش یافت که البته قابلیت تولید بیش از ۹ میلیون قطعه را نیز دارد. با توجه به این موضوع در حال حاضر برنامه صادرات مازاد تولید نیز در دستور کار این شرکت قرار گرفته است. شرکت یاتاقان بوش ایران یک پروژه توسعه‌ای تعریف کرده که بسیار مهم بوده و به عنوان پروژه طراحی و تامین خط کوئل مورد نیاز یاتاقان شناخته می‌شود. با تکمیل فرآیند اجرایی برنامه‌های ذکر شده، این شرکت تنها شرکتی در خاورمیانه خواهد بود که از صفر تا صد یاتاقان را تولید می‌کند. این مهم در شرکت تازه تاسیس فولادسازان مانیان در حال پیگیری است و با راه‌اندازی این شرکت قادر خواهیم بود که تمام مواد اولیه مورد نیاز را که هم‌اکنون ۱۰۰ درصد آن از خارج وارد می‌شود، در داخل تولید کرده و از خروج حداقل ۱۰ الی ۱۶ میلیون یورو ارز از کشور جلوگیری و قابلیت صادرات بین ۶ تا ۹ میلیون یورو را ایجاد کنیم.

شرکت یاتاقان بوش ایران از نظر کیفی چه استانداردهایی را رعایت کرده است؟

این شرکت با تکیه بر تلاش دوستان و مدیران سابق و فعلی، قطعات باکیفیتی را به بازار عرضه کرده و این اطمینان را به مصرف‌کننده می‌دهد که محصولات این شرکت قابل اعتماد است. برای مثال، با توجه به کیفیت بالای یاتاقان‌های شرکت یاتاقان بوش ایران، قطعه‌سازان چینی این قطعات را با نام برند ایران و بسته‌بندی‌های مشابه به عراق صادر می‌کنند که هر چند قیمت پایینی دارد، اما برای مصرف‌کنندگان قابل شناسایی است. این شرکت حداقل‌های لازم برای ارائه یک محصول کیفی را رعایت کرده و با نمونه‌های خارجی نیز قابل رقابت است. ما معتقدیم که مردم کشورمان لایق بهترین‌ها هستند، از این رو در صدد هستیم تا محصول باکیفیتی را در اختیار آنان قرار دهیم.

مشتریان چگونه می‌توانند نسبت به خرید محصولات باکیفیت این شرکت اطمینان حاصل کنند؟

شرکت یاتاقان بوش ایران جزو شرکت‌هایی است که گرید A ایران خودرو، (سایپکو) و سایپا را دریافت کرده و PPM برگشتی از خودروساز آن صفر است. همچنین این شرکت با گارانتی یک‌ساله تمام محصولات خود، به مشکلات پیش آمده رسیدگی کرده و در صورت لزوم ضرر و زیان مشتریان را پرداخت می‌کند. البته شرکت یاتاقان بوش ایران کاستی‌هایی هم دارد که در تلاش هستیم با راه‌اندازی کارخانه تولید مواد اولیه آن را برطرف کنیم.

از ابتدای سال ۱۴۰۱ چه اهداف مهمی را در دستور کار قرار داده‌اید؟

به اعتقاد بنده، کارخانه‌ای که اهداف یک‌ساله تعیین می‌کند، بیش از آنکه کارخانه باشد، یک بنگاه اقتصادی و بازرگانی است، چرا که کارخانه‌ها معمولاً اهداف کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت تعیین می‌کنند. در این میان، شرکت یاتاقان بوش ایران نیز با هدف اشباع بازار، بیش از ۶ میلیون قطعه در ماه تولید کرده که ۲۰ درصد آن در اختیار OE قرار می‌گیرد. بدین مفهوم که ۱۰ درصد نیاز OE (که توسط این شرکت تامین می‌شود) برابر با ۲۰ درصد از کل تولید ما می‌باشد. از سوی دیگر، شرکت یاتاقان بوش ایران، ضمن جبران خلأ بازار و اشباع آن، قابلیت تولید هر نوع یاتاقانی که بازار را از واردات نمونه‌های خارجی بی‌نیاز کند را دارد.

تولیدات یاتاقان بوش ایران چه ویژگی‌هایی دارد؟

عمده تولیدات این شرکت به عرضه یاتاقان‌های باکیفیت و مورد نیاز بازار ایران مثل یاتاقان‌های موتور TU3، TU5، L90، پیکان، موتور نیسان و... بازمی‌گردد که این موتورها معمولاً روی خودروهایی مثل پراید، آردی، سمند و ۴۰۵ نصب شده که از سوی اقشار متوسط به پایین خریدار می‌شود، در حالی که پیش از این یاتاقان‌های بی‌کیفیتی در اختیار مشتریان قرار می‌گرفت و آن‌ها را متضرر می‌کرد. با توجه به بی‌نظمی‌های موجود در عرضه یاتاقان، شرکت یاتاقان بوش ایران با تمرکز بر هدف اولیه خود مبنی بر افزایش قطعات باکیفیت، میزان تولیدات خود را در سال ۱۳۹۸ به ۳ میلیون قطعه، در سال ۱۳۹۹ به ۵ میلیون قطعه و در سال ۱۴۰۰ نیز به بیش از ۷ میلیون قطعه رساند و همان‌طور که ذکر شد، هم‌اکنون نیز قابلیت تولید ۹ میلیون قطعه را دارد. هدف دیگر این شرکت، ایجاد روش‌های متفاوت و متنوع در تولید یاتاقان است. پیش از این و در حال حاضر، تنها از روش ماشین‌کاری برای تولید یاتاقان‌های گوناگون استفاده می‌شود. از برنامه‌های آینده این شرکت می‌توان به استفاده از روش‌های نوین تولید یاتاقان مثل اسپاتر در آینده‌ای نزدیک اشاره کرد. شرکت یاتاقان بوش در حال حاضر بیش از ۶۵ نوع یاتاقان به ویژه در حوزه خودروهای سنگین مثل ولو، اسکانیا، بنز و... تولید می‌کند که البته یک‌سری از آن‌ها نمونه‌سازی شده، ولی به دلیل عدم تعریف میزان مصرف از سوی بازار، هنوز به بازار عرضه نشده است.

بیشتر تمرکز این شرکت بر انجام چه فعالیت‌هایی است؟

مهمترین هدف شرکت یاتاقان بوش ایران در سال ۱۴۰۱، پیشبرد فعالیت‌های صادراتی بوده تا اضافه تولید در اختیار دیگر کشورهای قرار گیرد، اما متأسفانه تحریم موجب قطع ارتباط کشورمان با بازارهای

دنیا، عدم اخذ به موقع استانداردهای جهانی و مهمتر از آن، عدم انجام مرادفات بانکی و سوئیفت شده، بر همین اساس کسب استانداردهای جهانی برای شرکت‌های داخلی به سختی امکان‌پذیر است و تنها امکان صادرات به بازارهای منطقه مثل آذربایجان، ارمنستان، افغانستان، عراق و... وجود دارد. لازم به یادآوری است، شرکت یاتاقان بوش ایران در سال گذشته حدود ۷۰۰ هزار یورو صادرات داشت که در سال جاری به ۳ میلیون یورو و در آینده نزدیک نیز به ۱۰ الی ۱۵ میلیون یورو خواهد رسید. امیدوارم با رفع تحریم‌ها و به سرانجام رسیدن توافقات برجام، مسیر صادرات نیز هموار شود.

در زمینه فروش اینترنتی و آنلاین قطعات چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

این موضوع طی چند سال اخیر در بسیاری از شرکت‌ها صورت می‌گیرد، اما شرکت یاتاقان بوش ایران با توجه به شبکه گسترده فروش، قطعات خود را از طریق نمایندگی‌های زیرمجموعه که بالغ بر ۱۴۰ عدد است، در اختیار بازار قرار داده و هنوز به بحث فروش آنلاین ورود پیدا نکرده است، با این حال این شرکت در صدد است تا با ایجاد بسترهای لازم، زمینه عرضه مستقیم قطعه از کارخانه تا مصرف‌کننده را فراهم نماید.

هم‌اکنون تولید در کشور با چه چالش‌هایی مواجه است؟

بسیاری از پروژه‌های شرکت یاتاقان بوش ایران به دلیل عدم تامین نقدینگی از طریق سیستم بانکی دچار مشکل شده و برخی از آن‌ها نیز با تکیه بر نقدینگی موجود به سرانجام رسیده است. به اعتقاد بنده، یکی از چالش‌های اساسی تولید، تامین نقدینگی است که موجب شده تولید در حالت روزمرگی باقی بماند، در حالی که اقتصاد سالم به سمت رونق تولید می‌رود. باید دانست که رسیدگی به بخش تولید برخلاف دلالتی باعث می‌شود که ثروت در لایه‌های زیرین اجتماع توزیع شده و اقشار ضعیف جامعه نیز از آن بهره‌مند شوند، اما در شرایط کنونی، سیاست‌گذاری‌ها برخلاف شعارها در حمایت از واسطه‌گری است و به همین دلیل کارخانه‌ها برای تداوم فعالیت خود به سمت تعدیل نیرو یا سفته‌بازی و... سوق پیدا کرده‌اند. از طرفی، سیستم بانکی نیز از تامین

متأسفانه تحریم موجب قطع ارتباط کشورمان با بازارهای دنیا، عدم اخذ به موقع استانداردهای جهانی و مهمتر از آن، عدم انجام مرادفات بانکی و سوئیفت شده، بر همین اساس کسب استانداردهای جهانی برای شرکت‌های داخلی به سختی امکان‌پذیر است



مالی تولید طفره رفته و بانک‌ها نیز تمایل دارند، به یک بازرگان مبلغ ۱۰ میلیون یورو تسهیلات ارائه دهند، اما یک میلیون یورو وام در اختیار تولیدکننده قرار نگیرد، از این رو لازم است تا خلأهای قانونی این امر به زودی مرتفع گردد.

برنامه افزایش تولید خودرو تا سال ۱۴۰۴ تا چه اندازه دست‌یافتنی است؟

امروزه هر چیزی را می‌توان آرزو کرد، اما تحقق واقعی آن، نیازمند ایجاد زیرساخت‌هایی است که در رابطه با تولید و افزایش تیراژ خودرو هنوز محقق نشده است. امروز صنعت خودروسازی قطعات مورد نیاز خود را از قطعه‌سازان بخش خصوصی به صورت نسبه دریافت کرده و هر روز این بخش را ضعیف‌تر می‌کند، بر همین اساس اگر فکری به حال شرایط قطعه‌سازان صورت نگیرد، افزایش تولید خودرو میسر نمی‌شود. البته تولید سه میلیون قطعه در حجم شرکت‌های بزرگی مثل ایران خودرو و سایپا عدد قابل توجهی نیست، اما این شرکت‌ها به فراخور نیروی مشغول به کار، تولید ندارند. برای مثال، بر اساس استاندارد مشخص در دنیا، یک شرکت خودروسازی به ازای هر ۱۵ هزار کارمند باید ۶۰۰ هزار دستگاه خودرو تولید کند، بدین مفهوم که ایران خودرو با بهره‌مندی از حدود ۶۰ هزار نیرو باید ۳ میلیون دستگاه خودرو تولید کند که به دلیل هزینه‌های بالا قادر به انجام آن نیست. از سوی دیگر، بیشتر سرمایه‌گذاری‌ها در صنعت خودرو بر اساس فرامین دولتی انجام شده و اکثراً نیز به شکست منتهی شده که این مهم باعث انباشت سرمایه و ایجاد سرمایه غیرمولد برای خودروساز شده و زیان انباشت آن را افزایش می‌دهد. مساله دیگر به حاشیه سود قطعه‌سازی و فعالیت تولیدی بازمی‌گردد که با توجه به عدد کم آن، طبیعتاً شرایط را برای سرمایه‌گذاری‌های جدید در این حوزه از بین می‌برد.

محصولات قطعه‌سازان داخلی تا چه اندازه با نمونه‌های خارجی قابل رقابت است؟

"تحقق کیفیت، نیازمند مهندسی معکوس"، "مهندسی معکوس"، نیازمند ابزار" و "ابزار هم نیازمند هزینه" است، از این رو برای رسیدن به جایگاه مناسب در زمینه رقابت با نمونه‌های خارجی، باید سرمایه کافی

در شرایط کنونی سیاست‌گذاری‌ها برخلاف شعارها در حمایت از واسطه‌گری است و به همین دلیل کارخانه‌ها برای تداوم فعالیت خود به سمت تعدیل نیرو یا سفته‌بازی و... سوق پیدا کرده‌اند

وجود داشته باشد. مساله دیگر، رعایت پارامترهای کیفی است. به عنوان مثال، یک قطعه کیفی باید پارامترهایی مانند انطباق با استانداردهای مهندسی، تولید به موقع و کافی را داشته باشد که همه این‌ها نیز نیازمند داشتن خط به روز و هماهنگی با استانداردهای جهانی است که در شرایط تحریم دسترسی به آن دشوار است. برای تحقق این امر باید شرایط سیاسی مهیا شود. در ضمن هر فرد تولیدکننده به اختصاص ۱۰ درصد درآمد خود به پوشش ملزومات کیفی و سرمایه‌گذاری در این مسیر نیاز دارد و این امر از بدیهیات دنیا است، در حالی که این موضوع مورد غفلت واقع شده است. با این وجود شرکت یاتاقان بوش ایران می‌تواند ادعا کند که حداقل‌های اصول کیفی را رعایت کرده و به عنوان حامی مشتریان انتخاب شده است. متأسفانه در طی ۴۰ سال گذشته، سطح توقعات اجتماعی مردم پایین آمده و آن‌ها به جای اینکه توقعات بیشتری از تولیدکنندگان داشته باشند، به حداقل‌ها راضی شده و اعتراضی نسبت به کمبودهای محصول خریداری شده، ندارند.

حضور قطعه‌سازان داخلی در نمایشگاه اتومبیلیتی روسیه را چطور ارزیابی می‌کنید؟

شرکت یاتاقان بوش ایران به منظور انجام مذاکرات با تولیدکنندگان و قطعه‌سازان روسی، تیمی از همکاران را روانه این نمایشگاه کرد، اما دستیابی به نتیجه مطلوب زمان‌بر است. معمولاً رغبتی که شرکت‌های روسی به بازار ایران نشان می‌دهند، لحظه‌ای است و با برداشته شدن تحریم‌ها، دیگر خبری از آن نخواهد بود. سابقه و تجربه فعالیت‌های تجاری کشورمان نیز گویای آن است که صنایع ماندگار در کشورمان با کمک غربی‌ها و نه کشورهای حوزه شرق مثل روسیه و چین ایجاد شده است.

وسخن آخر...

امیدوارم خداوند توفیق صبری در مسیر تولید به بنده دهد تا از این پس در انجام کار تولید پشیمان نشده و در روزی‌رسانی به مردم نقش اساسی داشته باشم. روزی رساندن به مردم سعادتی است که قسمت هر کسی نمی‌شود و خوشبختانه هلدینگ فرزنانگان امروز این افتخار را دارد که باعث ارتزاق ۳ هزار نفر شده و در انجام این کار جهادی پیش قدم است. ■





در این بخش می خوانیم:

- تولید پایه و اساس اقتصاد کشور است
- محصولات مان را گارانتی کیفیت می کنیم
- گرانی و کمبود مواد اولیه؛ صادرات را دچار مشکل کرده است

دبیر انجمن شیرینی و شکلات ایران

گرانی و کمبود مواد اولیه

صادرات را دچار مشکل کرده است

رضا فغانی

صنعت شیرینی و شکلات طی سالیان گذشته روندی مثبت را پشت سر گذاشته و در شاخصه‌های مختلفی نظیر کیفیت، تنوع محصولات، ماندگاری کالا و... وضعیت مناسب‌تری را نسبت به گذشته پیدا کرده است. در واقع در طول این سالیان، به واسطه مشکلات عدیده‌ای که در کشور وجود داشته، این صنعت آن‌چنان که باید در زمینه صادرات و تولید، رشد قابل ملاحظه‌ای نداشته است. در گفت‌وگو با جمشید مغازه‌ای، دبیر انجمن شیرینی و شکلات ایران، به بررسی مشکلات موجود در این صنعت پرداخته‌ایم. وی می‌گوید: «با توجه به افزایش قیمت مواد اولیه و نایاب شدن مواد اولیه‌ای مانند روغن و شکر، مشکلاتی در صادرات محصولات صنعت شیرینی و شکلات به وجود آمده و طبیعتاً در چنین شرایطی، احیای مجدد بازارهای خارجی با دشواری انجام خواهد گرفت.» ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

با کیفیت و بسته‌بندی استاندارد، سهم زیادی در تامین نیاز بازارهای داخلی و خارجی دارند، به‌طوری که تولیدات ایران با تولیدات کشوری مانند ترکیه کاملاً قابل رقابت است.

عمده‌ترین مشکل فعالان صنعت شیرینی و شکلات کشور چیست؟

از آنجایی که این صنعت بسیار نوپا و فراگیر است، ارزش افزوده و ارزش آوری خوبی به همراه دارد و گام‌های اول پیشرفت صنایع غذایی و همچنین مقام برتر صادرات نیز به صنعت شیرینی و شکلات تعلق داشته است. این صنعت به مانند دیگر صنایع با مشکل عمده‌ای از جمله تحریم مواجه است. با شیوع بیماری کرونا فعالان این صنعت به دشواری به کار خود ادامه دادند و در نتیجه آن، بازار داخلی و همچنین صادرات نیز با مشکلاتی روبه‌رو شد. از دیگر معضلات موجود می‌توان به نوسانات نرخ ارز، بهای تمام‌شده کالا، واردات کالا، حواله وجه تامین مواد اولیه و... اشاره کرد. تمام موارد مطرح‌شده در سطح کشور جاری است و ما به عنوان فعالان صنعت شیرینی و شکلات این مشکلات را به خوبی حس می‌کنیم.

در مورد کیفیت برگزاری بیست و یکمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات و مواد اولیه بیسکویت، شیرینی و شکلات ایران توضیح دهید؟

این نمایشگاه در سال اول برگزاری با ۲ هزار مترمربع آغاز به کار کرد و به مرور پس از سال‌ها وسعت آن بیشتر شد، به‌طوری که در سال ۱۳۹۸ در مساحت ۵۰ هزار مترمربع برگزار گردید که در آن زمان حدود ۴۶۰ شرکت داخلی و تعدادی از برندهای بین‌المللی در آن نمایشگاه حضور داشتند. پس از سال ۱۳۹۸، به دلیل شیوع بیماری کرونا این نمایشگاه به مدت دو سال به صورت محدود برگزار شد، ولی با فروکش کردن آن، امسال فضای نمایشگاه را افزایش دادیم. البته به دلیل برگزاری چهار نمایشگاه به صورت همزمان با محدودیت‌هایی مواجه بودیم و در مجموع حدود ۲۵۶ شرکت داخلی و ۹ شرکت خارجی از کشورهایمانند چین، ایتالیا و اتریش در فضایی به مساحت ۳۳ هزار مترمربع فرصت حضور در بیست و یکمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات و مواد اولیه بیسکویت، شیرینی و شکلات ایران را به دست آوردند. ناگفته نماند، بسیاری از شرکت‌های خارجی خواهان شرکت در این نمایشگاه به منظور تعامل



لطفاً در خصوص عمده فعالیت‌های انجمن شیرینی و شکلات ایران توضیح دهید.

همان‌طور که در اساسنامه هم مشخص است، عمده فعالیت این انجمن، حفظ مشروع منافع صنعت و موارد مرتبط با آن بوده که در راستای آن سعی در تقویت توانمندی افراد دارد. انجمن شیرینی و شکلات ایران هم‌اکنون حدود ۴۶۲ عضو دارد که در استان‌های مختلف کشور مانند آذربایجان شرقی و غربی، البرز، تهران، گیلان، مازندران و... فعالیت داشته و به عنوان فعال‌ترین و مهمترین برندهای این حوزه سهمی ۹۵ درصدی در تولیدات صنایع شیرینی و شکلات کشور دارند. مابقی نیز با در شمار شرکت‌های کوچک قرار دارند یا تمایلی برای عضویت در این انجمن نداشته و یا به صورت محدود فعالیت دارند.

در حوزه برندسازی چه اقدام مهمی از سوی فعالان این صنعت صورت پذیرفته است؟

قبل از انقلاب اسلامی، برندی مانند مینو در صنعت شیرینی و شکلات فعالیت داشت، در حالی که امروزه ده‌ها شرکت مانند شیرین عسل، شومیز، آیدین، ویتانا و... مشغول به کار در این صنعت هستند و با ارائه محصولات

سازنده با شرکت‌های ایرانی بودند، ولی به دلیل فضای سیاسی موجود در کشور، این موضوع مغفول ماند. به اعتقاد بنده، این نمایشگاه توانمند و با قدرت برگزار شد و امید است که با توجه به وعده‌های مسئولان، سال دیگر نمایشگاه پربارتری داشته باشیم.

کاهش حجم نقدینگی واحدهای تولیدی و همچنین کاهش قدرت خرید مردم، صنایع مختلفی را دچار مشکل کرده است؟ به طور ویژه فعالان صنعت شیرینی و شکلات در زمینه تولید با چه چالش‌هایی مواجه هستند؟

حدود دو سال است که به دلیل تورم، شاهد کمبود نقدینگی و کاهش قدرت خرید مردم هستیم. کالای ما کالایی لوکس است و شاید در اولویت نخست مردم نباشد. در این مدت عملاً ۴۰ درصد بازار را از دست دادیم و فضای فعالیت روز به روز کوچک‌تر شد. از طرفی، با برداشتن ارز ترجیحی طبیعتاً صادرات در این صنعت هم دستخوش تغییر و تحولاتی شد. به عنوان مثال، قیمت آرد ۴ هزار و ۵۰۰ تومانی به ۱۷ هزار تومان افزایش یافته و به اجبار باید کالاهای مورد نیاز را به قیمت روز تهیه کنیم که در چنین شرایطی، قیمت تمام‌شده محصولات افزایش و امکان رقابت با دیگر کشورهای جملہ ترکیه نیز کاهش یافته است. امیدواریم که این موضوع مورد توجه ویژه قرار گیرد، چرا که صنعت شیرینی و شکلات در سال ۱۳۹۸ به ۶۶ کشور دنیا حدود یک میلیارد دلار صادرات داشت. با توجه به افزایش قیمت مواد اولیه و نایاب شدن مواد اولیه‌ای مانند روغن و شکر، مشکلاتی در صادرات محصولات این صنعت به وجود آمده و طبیعتاً در چنین شرایطی، احیای مجدد بازارهای خارجی با دشواری انجام خواهد گرفت. شایان ذکر است، صنعت شیرینی و شکلات کشور در سال گذشته حدود ۴۷۵ میلیون دلار صادرات داشت و در ۵ ماهه اول امسال نسبت به سال گذشته ۱۳ درصد کاهش صادرات داشتیم.

یکی از موضوعات بسیار مهم در صنعت شیرینی و شکلات، واردات محصولات خارجی به صورت قاچاق است که در برخی از مواقع با کیفیتی پایین‌تر از محصولات داخلی وارد می‌شود. نظر شما در این خصوص چیست؟

تمام ماشین‌آلات مورد استفاده در صنعت شیرینی و شکلات و همچنین دانش فنی موجود، به‌روز است. شاید نسبت به کالاهای خارجی کمی از نظر کیفیت پایین‌تر باشیم که مهمترین دلیل آن، مواد اولیه مورد استفاده است. در گذشته پودر کاکائو از فرانسه وارد می‌شد، ولی هم‌اکنون به دلیل اعمال تحریم‌ها، از کشور مالزی وارد می‌شود که کیفیت و قیمت متفاوت‌تری نسبت به محصولات فرانسوی دارد. صنعت شیرینی و شکلات، به‌علاوه تولید تقسیم‌بندی می‌شود که یکی از آن‌ها، آدامس است که کالایی پُر وزن و گران‌قیمتی به‌شمار می‌رود و عمده قاچاق و واردات بی‌رویه در این صنعت مربوط به همین محصول می‌شود. البته با توجه به جلساتی که با نهادهای مختلف از جمله ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز و قوه قضائیه داشتیم، این موضوع نسبت به گذشته، تاحدودی کنترل شده است، اما کماکان وجود دارد.

ایران در صنعت شیرینی و شکلات چه جایگاهی در منطقه دارد؟

این صنعت در سطح منطقه خیلی شناخته شده و جایگاه خوبی هم دارد. اگر مشکلاتی مانند قیمت و همچنین مسائل مربوط به تحریم بر طرف شوند، طبیعتاً جایگاه ویژه‌ای در کنار بزرگ‌ترین شرکت‌های صادرکننده ترکیه خواهیم داشت. شیرینی و شکلات ایران از نظر کیفیت بسته‌بندی، بهداشت، طعم و مزه، بسیار سرآمد است و خوشبختانه استقبال خوبی

هم در داخل و خارج از کشور از این محصولات می‌شود. با این حال، عمده‌ترین مشکل موجود، وضعیت نامناسب سرمایه در گردش است که البته خبرهایی مبنی بر کمک دولت به تمام صنایع به گوش می‌رسد که امیدواریم این امر تحقق یابد.

مواد اولیه مورد نیاز این صنعت چگونه تامین می‌شود؟

تامین مواد اولیه حیاتی مانند آرد، گندم، روغن و شکر بر عهده دولت است و ما مجوز واردات این محصولات را نداریم. البته در نمایشگاه اخیر، برخی از مسئولان شاهد مشکلات تولیدکنندگان این صنعت بودند و بر همین اساس، در نظر دارند تا برخی از مجوزها را صادر کنند تا بخش خصوصی گندم، شکر و دیگر محصولات مورد نیاز خود را وارد کند. به عنوان مثال، نیاز سالانه کل کشور به شکر چه در بخش صنعت و چه خانوار، حدود ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار تن است که در بهترین شرایط بیشتر از یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن از این محصول در داخل تولید نمی‌شود. از طرفی، نیاز سالانه کشور به گندم حدود ۱۳ میلیون تن است که در بهترین شرایط، نیاز مندوآردات ۳ میلیون تن از این کالا هستیم. در حال حاضر با توجه به مشکلات موجود و به‌ویژه جنگ میان روسیه و اوکراین، تامین محصولاتی مانند روغن و گندم محدودتر شده است. شایان ذکر است، همیشه تراز این صنعت در کشور مان مثبت بوده، به‌طوری که در اوج صادرات که یک میلیارد دلار بوده، کل واردات مواد اولیه محدود ۲۵۰ الی ۲۸۰ میلیون دلار بوده است.

به منظور شکوفایی زنجیره‌های تامین، تولید و فروش در شرکت‌های فعال در این صنعت چه برنامه‌هایی باید در دستور کار قرار گیرد؟

واردات محصولات مورد نیاز صنعت شیرینی و شکلات معضل بزرگی برای فعالان این صنعت است؛ از ثبت سفارش گرفته تا حواله پول، مسائل گمرکی و غیره. دولت باید توجه ویژه‌ای به این صنعت داشته باشد و با ارائه تسهیلات، سرمایه در گردش تولیدکنندگان افزایش پیدا کند. به اعتقاد بنده، باید انحصار دولتی برچیده شود و اجازه دهند تا گندم و روغن مورد نیاز مان را به صورت خام وارد کنیم؛ در چنین شرایطی هم قیمت تمام‌شده کالا کاهش می‌یابد و هم می‌توانیم محصولات با کیفیتی را تولید کنیم.

بسته‌بندی در صنعت شیرینی و شکلات تا چه اندازه اهمیت دارد؟

بسته‌بندی نقش ۵۰ درصدی در محصولات دارد، به‌طوری که باید بهداشتی، شیک و دلچسپ باشد و علاوه بر آن، ماندگاری کالا را هم تامین کند. به عنوان مثال، کیکی که تولید می‌شود، باید ۶ ماه ماندگاری داشته باشد. به این موارد در ۱۰ سال اخیر، خیلی دقت شده است. در گذشته لوازم بسته‌بندی از خارج وارد می‌شود، اما در حال حاضر شاهد رشد و توسعه صنعت چاپ و بسته‌بندی در کشور مان هستیم. باید به این نکته اشاره داشت که هم‌اکنون حدود ۹۰ درصد کالاهای مورد نیاز برای بسته‌بندی در داخل تامین می‌شود.

آیا شرایط سرمایه‌گذاری در صنعت شیرینی و شکلات کشور فراهم است؟

در ۲۰ سال اخیر سرمایه‌گذاری‌های مناسبی در این صنعت انجام شده و رشد چشمگیری هم داشته است. در سال ۱۳۹۸ بسیاری از کشورهای عربی علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در ایران بودند، اما تحریم‌ها مانع از انجام این کار شد. با تمام این تفاسیر، در زمینه تامین نیازهای داخلی کاملاً خودکفا هستیم و در حال حاضر با توجه به ظرفیت تولید ۴ میلیون تن از انواع محصولات، حدود ۳ میلیون تن تولید می‌شود که این موضوع نشان از سرمایه‌گذاری‌های مناسب در صنعت شیرینی و شکلات دارد. ■

در حال حاضر با توجه به ظرفیت تولید ۴ میلیون تن از انواع محصولات، حدود ۳ میلیون تن تولید می‌شود که این موضوع نشان از سرمایه‌گذاری‌های مناسب در صنعت شیرینی و شکلات دارد

رئیس هیات مدیره شرکت دانی دُر

محصولات مان را گارانتی کیفیت می کنیم

سید قاسم قاری

با توجه به افزایش مصرف قهوه در کشور و فعالیت شرکت های مختلف در این حوزه، ظرفیت های زیادی برای تولید و اشتغال زایی در این زمینه ایجاد شده و به نظر می رسد که در آینده ای نزدیک، صنعت قهوه یکی از صنایع سودآور و ارزآور برای کشورمان باشد، با این حال هنوز مشکلات زیادی مانند گرانی مواد اولیه و نوسانات نرخ ارز وجود دارد که فعالان این حوزه را برای افزایش دایره فعالیت های خود با مشکل مواجه می سازد. به منظور بررسی موضوعات و مشکلات مربوط به این صنعت، گفت و گوی صمیمانه ای با حسین یاغچیان، رئیس هیات مدیره شرکت دانی دُر انجام داده ایم. از نظر وی «با توجه به گرایش مردم به استفاده از قهوه، بازار خوبی پیش روی این صنعت قرار دارد، از این رو با استقبال از برندهای داخلی می توان بستر رونق صنعت قهوه و جلوگیری از ورود کالاهای تقلبی را فراهم کرد.» مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می رسد.

با افتخار اولین تولیدکننده این نوشیدنی در ایران بوده و در حال حاضر هم از نظر کیفیتی در بازار بی رقیب است، از دیگر دستاوردهای شرکت دانی دُر محسوب می شود. شایان ذکر است، در بخش تولید این شرکت حدود ۲۴ نفر و در قسمت اداری نیز ۹ نفر به طور مستقیم مشغول به فعالیت هستند. با توجه به اینکه محصول تولیدی این شرکت برای صنف هور کا طراحی شده که بیشتر به منظور عرضه به رستوران ها و کافه ها در نظر گرفته شده است، در ایام کرونا و تعطیلی بسیاری از مراکز، به سمت فروش مجازی رفته و با استقبال بسیاری از مردم روبه رو شد، به طوری که پس از آن به درخواست مشتریان، محصولات این شرکت در حجم کمتری به بخش خانگی عرضه گردید. دومین گام شرکت دانی دُر، رونمایی از هریت در نمایشگاه شیرینی، شکلات و قهوه بود که امید است در آینده ای نزدیک وارد شبکه توزیع، یعنی سوپرمارکت ها و فروشگاه ها شود.

محصولات این شرکت در کدام یک از فروشگاه های زنجیره ای کشور عرضه می شود؟

فروشگاه های زنجیره ای برای بهره مندی از سود درصدهای تخفیف، تقاضا دارند تا روی برچسب قیمتی کالاها، نرخ پایین تر از قیمت نهایی درج شود و از طرفی، مبلغ زیادی هم برای ورودی کالاها تعیین می کنند، بر همین اساس شرکت دانی دُر فعلا تمایلی برای عرضه محصولات خود به فروشگاه های زنجیره ای ندارد. در حال حاضر محصولات دانی دُر علاوه بر برخورداری از دفاتر نمایندگی در شهرهایی مانند کیش، زاهدان، اصفهان و شیراز، در بسیاری از کافه های شهرستان ها و تهران نیز عرضه می شود و در بستر آنلاین و مجازی نیز به فروش می رسد.

کالاهای دانی دُر تا چه اندازه مورد استقبال مشتریان قرار گرفته است؟

خوشبختانه با توجه به اینکه تمامی محصولات، گارانتی مرجوعی



در خصوص سال تاسیس و زمینه فعالیت شرکت دانی دُر توضیحاتی ارائه فرمایید.

این شرکت در سال ۱۳۸۲ با هدف تولید انواع شکلات درآژه تاسیس شد و پس از بررسی دقیق نیاز بازار به تولید قهوه، پودرهای نوشیدنی و انجام تحقیقات لازم، در سال ۱۳۹۷ به عرضه محصولاتمانند پودرهای نوشیدنی و انواع قهوه های ترکیبی در ۴ بخش با توجه به نیاز و ذائقه مردم ایران پرداخت. علاوه بر این، شرکت دانی دُر، برای هات چاکلت دو بخش پودری و بخشی با استفاده از تکه های شکلات به صورت توپ های شکلاتی با عنوان امضای ویژه این شرکت ایجاد کرد که طعمی شیرین تر و کره ای تر دارد. علاوه بر این، تولید وایت چاکلت، قهوه ترک، چای ماسالا در دو لاین اسپایسی (حفظ طعم اصیل ماسالای هندی با همان میزان شدت ادویه و تند) و ماسالای شیرین که در این لاین، با هدف نزدیک شدن به ذائقه ایرانی از شدت ادویه ها کاسته شده و مقداری شیرین تر است و همچنین چای ثعلب که

کیفیت دارند، تاکنون که حدود ۴ سال از عمر دانی دُر می گذرد، هیچ گونه نارضایتی یا مرجوعی از نظر کیفیت محصول نداشته ایم و از این بابت بسیار خوشحال هستیم. تمامی تلاش ما در دانی دُر با هدف جلب رضایت مشتری است و همیشه برای دستیابی به این مهم کوشیده ایم، اما در حال حاضر با توجه به نوسانات شدید بازار و همچنین خریداری تمام مواد اولیه مورد نیاز برای تولید محصولات با قیمت روز، سعی مان بر این بوده تا ضمن حفظ عطر و طعم محصولات، کیفیت دوچندان بالاتری را به مشتریان مان ارائه دهیم. همچنین در تولید محصولات دانی دُر، از هیچ نشاسته و شیر خشکی استفاده نمی شود و این موضوع باعث افزایش قیمت تمام شده برای تولید محصولات مان نسبت به رقبا و قرار دادن محصول در جایگاه کالاهای لوکس (گرید A) شده است. با تمام این تفاسیر، خوشبختانه تاکنون رضایت ۱۰۰ درصدی مشتریان خود را به همراه داشته ایم.

مواد اولیه این محصولات چگونه تامین می شود؟

به غیر از شکر، همه مواد اولیه مورد استفاده در تولید محصولات شرکت دانی دُر، وارداتی است، اما معمولاً این مواد به دلیل نوسانات نرخ ارز از سوی واردکنندگان با تاخیرهایی در عرضه روبه رو است که فرآیند تولید را با چالش مواجه کرده و موجب افزایش قیمت مواد اولیه می شود.

محصولات تولیدی شرکت دانی دُر چه ویژگی های منحصر به فردی دارد؟

یکی از این ویژگی ها، نوع بسته بندی این محصولات است. به دلیل زیبایی، مقاومت و ماندگاری این نوع بسته بندی امکان استفاده مجدد برای نگهداری محصولات دیگر امکان پذیر است. ویژگی دیگر، سالم بودن محصولات تولیدی دانی دُر است. ما مدعی ارگانیک بودن محصولات نیستیم، ولی همان طور که ذکر شد، در هیچ یک از محصولات، از نشاسته و شیر خشک استفاده نمی شود و تمام مواد اولیه مورد استفاده، تازه و درجه یک هستند. ویژگی سوم اینکه، تمامی محصولات دانی دُر، دارای گارانتی کیفیت می باشند؛ یعنی اگر مشتری پس از استفاده از محصولات از کیفیت محصول رضایت نداشت، این امکان را دارد که بدون هیچ قید و شرطی محصول را مرجوع کند.

ایران در زمینه تولید دانه های قهوه چه میزان توانایی دارد؟

قهوه یک گیاه خاص است که در مناطق استوایی یافت شده و ارتفاع کشت در آن اثر گذار است، از این رو ظرفیت و بستر تولید قهوه در کشور مان وجود ندارد. از سوی دیگر، قهوه به شدت از خاک اطراف خود تاثیر می گیرد، از این رو متأسفانه در کشور مان زمینه کاشت این گیاه وجود ندارد.

برگزاری نمایشگاه های مرتبط با صنعت قهوه چه نقشی در فرآیند فعالیت فعالان این صنعت دارد؟

قطعا این موضوع به معرفی و ارائه دستاوردهای تولیدکنندگان کمک خواهد کرد، اما پیشنهاد می شود که در قالب ها و ابعاد بزرگتری برگزار شود. بهتر است، نمایشگاه های کوچک حذف و در قالب یک رویداد بزرگ تجمع شود تا بستر حضور افراد و شرکت های بیشتری فراهم گردد. نهمین نمایشگاه بین المللی نوشیدنی ها، چای، قهوه و صنایع

وابسته نیز پس از چند سال تاخیر در برگزاری با استقبال زیادی روبه رو شد.

مهمترین رقبا ایران در صنعت قهوه چه کشورهایی هستند؟

با توجه به تامین عمده قهوه از کشورهای آفریقا و آمریکای جنوبی و همچنین ممنوعیت ورود قهوه های خارجی، تقریباً می توان گفت که رقیب خارجی بالقوه ای برای این صنعت در کشور وجود ندارد و بیشتر رقابت بین فعالان داخلی در صنف صورت می گیرد. شایان ذکر است، با توجه به افزایش تقاضا در این حوزه طی سالیان اخیر، سرمایه گذاری در هر حیطه از این صنعت طی بازه زود هنگام سودآور خواهد بود.

قاچاق قهوه چه سهمی از بازار داخل را به خود اختصاص داده است؟

با توجه به محدودیت برای ورود قهوه رست شده و بی ثباتی در تامین آن، قطعاً قاچاق این محصول وجود دارد، ولی با توجه به حضور قوی فعالان این صنف در کشور، نزدیکی بسیاری به ذائقه مردم ایران و همچنین استقبال خیلی خوب مردم از تولیدات داخلی، درصد بسیار کمی از این محصول به صورت قاچاق در بازار توزیع می شود.

در خصوص جای ماسالا و نحوه تولید آن در دانی دُر توضیح دهید.

اصالت این چای به کشور هندوستان بازمی گردد و در حال حاضر دارای دو لاین شیرین و اسپاسی است. ما برای تولید این محصول در دانی دُر، ادویه های مورد نیاز آن را به صورت خام تهیه کرده و آسیاب می کنیم تا ناخالصی نداشته باشد. از سوی دیگر، در روند تولید چای ماسالا به هیچ عنوان از اسانس استفاده نمی کنیم.

وسن آخر...

به اعتقاد بنده، با توجه به گرایش مردم به استفاده از قهوه، بازار خوبی پیش روی این صنعت قرار دارد، از این رو با استقبال از برندهای داخلی می توان بستر رونق صنعت قهوه و جلوگیری از ورود کالاهای تقلبی را فراهم کرد. از طرفی، تولیدکنندگان داخلی نیز باید با افزایش کیفیت محصولات خود زمینه جلب توجه بازار را فراهم کنند. ■

با توجه به گرایش مردم به استفاده از قهوه، بازار خوبی پیش روی این صنعت قرار دارد، از این رو با استقبال از برندهای داخلی می توان بستر رونق صنعت قهوه و جلوگیری از ورود کالاهای تقلبی را فراهم کرد



مدیرعامل کارخانه کولازین تولید پایه و اساس اقتصاد کشور است

سعید عدالت‌جو

کارخانه کولازین از سال ۱۳۹۷ فعالیت خود را در بلداجی واقع در استان چهارمحال و بختیاری در زمینه تولید نوشیدنی تخم شربتی (بذر ریحان) و با رویکرد محرومیت‌زدایی و اشتغال‌زایی در مناطق محروم و با مشارکت بخش خصوصی آغاز کرد و ظرف مدت ۱۸ ماه، موفق به اخذ مجوزهای لازم از اداره کل صمت، سازمان غذا و دارو، شرکت شهرک‌های صنعتی استان و... شد. همزمان با تهیه زمین نیز، ساختمان‌سازی، تاسیسات، خرید و نصب ماشین‌آلات در فضایی به مساحت ۳ هزار مترمربع واقع در شهرک صنعتی بلداجی از توابع استان چهارمحال و بختیاری به بهره‌برداری رسید. به منظور آشنایی بیشتر با فعالیت‌های این مجموعه، گفت‌وگویی با عباسعلی طهماسبی بلداجی، مدیرعامل کارخانه کولازین انجام داده‌ایم که ماحصل آن را می‌خوانیم.

ایرانی است، به بازار عرضه شود. خوشبختانه در مدت زمان کمی، محصول تولیدی به اکثر استان‌های کشور ارسال شده به جایگاه ویژه‌ای در بازار دست یافتیم. امید است، در آینده‌ای نزدیک به بازار هدف اولیه که همه استان‌های کشور است، دست پیدا کنیم. علاوه بر این، احداث فازهای بعدی و ارتقاء خطوط تولید که به افزایش سبد کالایی محصولات می‌انجامد، ترجیحاً در بخش نوشیدنی‌ها در دستور کار قرار داد که با توکل به خداوند متعال و همت و تلاش همکاران اجرایی خواهد شد. سعی بر این است که یک سبد کالایی کامل از نوشیدنی‌ها با بهترین کیفیت و مطلوب همه ذائقه‌ها داشته باشیم و به بازار عرضه کنیم.

چه محصولاتی در کولازین تولید می‌شود و مهمترین ویژگی آن‌ها چیست؟

محصول تولیدی در فاز اول، نوشیدنی تخم شربتی (بذر ریحان) بود که در ۱۲ طعم مختلف، متنوع و سازگار با ذائقه حاداشتری هموطنان عرضه شده که تنوع طعم‌ها نیز با بررسی نیاز بازار و مصرف‌کننده قابل افزایش است. همچنین از تولیدات فاز اول این واحد می‌توان به نوشیدنی میکس بذر ریحان و خاکشیر اشاره کرد که برای اولین بار توسط واحد تولیدی کولازین تولید و به بازار عرضه شده است. مهمترین ویژگی و برتری تولیدات کارخانه کولازین علاوه بر کیفیت بسیار بالا و مطلوبی که دارند، خاص بی‌شمار محصولات تولیدی است؛ ضمن اینکه فاقد مضرات سایر نوشیدنی‌ها است و می‌تواند جایگزین خوبی برای نوشیدنی‌های مضر باشند. اکثر هتل‌ها، ادارات، ارگان‌های دولتی و خصوصی، سمینارها و جوامعی که به سلامتی افراد مجموعه خود اهمیت می‌دهند، از مشتریان دائمی این نوع محصولات هستند.

نوشیدنی‌های تخم شربتی کولازین چه خواصی دارند؟

ریحان نام گیاهی از تیره نعنائیان است که مقادیر فراوانی پروتئین، آهن، پتاسیم، کلسیم، امگا ۳ و آنتی‌اکسیدان دارد. از خواص این گیاه دارویی می‌توان به متعادل کردن فشارخون، پیشگیری از دیابت، درمان ناراحتی‌های گوارشی مانند درد و سوء هاضمه اشاره کرد. همچنین باعث انتقال کلسیم به استخوان‌ها، درمان بیماری‌های تنفسی و آسم، سرفه، سرماخوردگی، آنفولانزا و برنشییت می‌شود و در رفع خستگی مفراط‌ذهنی، تنش‌های عصبی، افسردگی، میگرن و مالیخولیا نقش بسزایی دارد و انواع عفونت‌ها مانند مثانه، پوست، زخم، پری‌دگی، گزیدگی مار و حشرات را درمان



در باره سوابق مدیریتی خود توضیحاتی ارائه دهید.

بنده مقطع کارشناسی را در رشته مدیریت امور بانکی و کارشناسی ارشد را در رشته مدیریت دولتی گرایش مالی تحصیل کردم. در ابتدای کار به عنوان رئیس چندین شعبه استخدام و در طول دوره خدمت در این بانک، به عنوان رئیس چندین شعبه و همچنین کارشناس اداری در استان‌های تهران، اصفهان و چهارمحال و بختیاری فعالیت داشتم. پس از بازنشستگی، وارد حوزه محصولات غذایی شدم که فعالیت‌هایم با بخش بازرگانی شروع شد و در ادامه، روی حوزه تولید متمرکز شدم. در حال حاضر نیز به عنوان سهامدار و مدیرعامل کارخانه کولازین مشغول به کار هستم.

مراحل تجهیز کارخانه و تولید محصولات چطور پیش رفت؟

تمام ماشین‌آلات و دستگاه‌های مورد استفاده در کارخانه کولازین، ساخت و مونتاژ داخل هستند. لوازم و مواد اولیه مورد مصرف هم عمدتاً تولید داخل بوده و بخشی از این لوازم و مواد مصرفی نیز به صورت وارداتی تامین می‌شوند. فاز اول احداث واحد تولیدی با اشتغال بیش از ۳۰ نفر به صورت مستقیم و اثرگذاری در ایجاد ده‌ها شغل و اشتغال‌زایی به طور غیر مستقیم در نیمه دوم سال ۱۳۹۸ به بهره‌برداری رسید و تمام تلاش همکاران بر این بود که محصولی با کیفیت ایده‌آل و بسته‌بندی مناسب که در شأن و منزلت ایران و



به ریال به قیمت بازار آزاد، کالاهای تولیدی در کشورمان راه قیمتی پایین تر از قیمت داخلی معامله می کنند و سود حاصل از آن نصیب تجار و بازرگانان خارجی می شود.

تولید کنندگان به منظور رقابت با محصولات مشابه در بازار داخل و خارج با چه مشکلاتی مواجه هستند؟

محصولات تولیدی کولازین، هم تولید مشابه داخلی و هم مشابه خارجی دارد. در خصوص رقابت با محصولات مشابه داخلی ۳ نکته حائز اهمیت است. نخست اینکه؛ قیمت رقابتی در بازار وجود دارد. با توجه به اینکه تامین مواد اولیه برای همه شرایط یکسانی دارد، نوسانات قیمت باعث می شود تا بنگاه های بزرگ با خرید مواد اولیه در حجم بالا در گیر افزایش قیمت نشوند و علاوه بر سود حاصل از تولید، سودی هم از بابت افزایش قیمت هانصیبشان شود. به همین دلیل در قیمت گذاری انعطاف خواهند داشت، ولی بنگاه های خرد و کوچک که چنین توانی ندارند، در رقابت با بنگاه های بزرگ شکست خورده و به حاشیه رانده می شوند. مساله دوم به کیفیت محصول بازمی گردد. کیفیت بالا، هزینه تمام شده بالاتری را به همراه خواهد داشت و این امر موجب شکاف بیشتر بین بنگاه های کوچک و بزرگ می شود. سوم اینکه؛ خرید مواد اولیه به صورت نقد یا اعتباری با توجه به تفاوت قیمت خود، اثر زیادی در رقابت ایجاد خواهد کرد و بنگاه هایی که از شرایط مالی و نقدینگی بهتری برخوردار باشند، با خرید نقدی مواد اولیه، قیمت تمام شده کالاهای آن ها، بسیار پایین تر از بنگاه هایی خواهد بود که توان خرید نقدی را ندارند و مبلغ بیشتری را به جهت مدت دار بودن خرید در تامین مواد اولیه پرداخت می کنند. در خصوص رقابت با محصولات مشابه خارجی هم باید به این نکته اشاره داشته باشیم که قیمت تمام شده کالای داخلی بالاتر از نمونه مشابه خارجی است، ولی حفظ کیفیت محصول، بسته بندی شکیل و تنوع آن، از جمله عواملی هستند که قابل رقابت با کالای مشابه خارجی بوده و با اندک حمایتی از سوی مسئولان و نهادهای ذی ربط و همچنین کاهش بروکراسی اداری در بخش گمرکات، می توان باعث رونق تولید و تقویت صادرات شد.

چگونه می توان شکوفایی اقتصادی کشور را رقم زد؟

به اعتقاد بنده، در هر بخشی از صنعت به ویژه بخش هایی که تعدد واحد در آن وجود دارد، باید با ایجاد اتحادیه و تشکیلات سازمان یافته و همچنین همکاری همه جانبه بین واحدها، بر مشکلات و موانع سرراه فائق آمد و ضمن اتخاذ تصمیم در جهت تسهیل در رونق تولید با همکاری و هماهنگی واحدها در تمام مراحل اعم از تهیه مواد اولیه، افزایش کمیت و کیفیت کالا، کاهش قیمت تمام شده، بازاریابی مناسب و... بر موانع موجود چیره گشته و ابتکار، خلاقیت و نوآوری را در بخش مورد نظر رقم زد. با چنین تدبیری، چشم انداز روشنی در بخش تولید و شکوفایی اقتصادی وجود خواهد داشت.

و سخن آخر...

همه بخش های اقتصادی کشور اعم از صنعت، بازرگانی، خدمات و... از اهمیت ویژه ای برخوردار هستند، ولی تولید که یکی از زیر مجموعه های بخش صنعت به حساب می آید، پایه و اساس اقتصاد یک کشور محسوب می شود. با توجه ویژه به این حوزه؛ بازرگانی کالاهای تولید شده در بخش صنعت پر رونق می شود، خدمات عمدتاً در ارتباط با کالاهای تولید شده در بخش صنعت ایجاد می گردد، اشتغال در بخش های بازرگانی و خدمات عمدتاً از تولید نشات می گیرد، بر همین اساس باید نگاه ویژه ای از سوی مسئولان کشوری و استانی بر بخش تولید صورت گیرد تا شاهد رونق و توسعه اقتصاد کشور در بخش های مختلف باشیم که این امر، رفاه اجتماعی را نیز به همراه خواهد داشت. ■

می کند. کم کردن وزن بدون هیچ گونه عوارضی، تقویت قلب و اعصاب، درمان سیاه سرفه، تنگی نفس و سرفه های خشک نیز از دیگر خواص این گیاه معجزه آسابه شمار می آید. علاوه بر پایین آوردن دمای بدن نیز، تأثیر زیادی در شادابی و جوانی پوست دارد و ده ها خواص دیگر که در این مقال نمی گنجد.

مهمترین مشکلات شمادر شرایط فعلی اقتصاد و تحریم ها چیست؟

عمده ترین مشکلی که بخش تولید با آن مواجه است و مجموعه مانیز از آن مستثنی نیست، نوسانات قیمت است؛ به گونه ای که بر آورد قیمت تمام شده محصول امکان پذیر نیست. قیمت مواد اولیه به صورت لحظه ای بالا می رود و هر پیش فاکتوری که از سوی فروشنده صادر می شود، ۲۴ ساعت بیشتر اعتبار ندارد، چرا که قیمت ها متغیر بوده و هر آن امکان تغییر آن وجود دارد. این امر باعث شده که تولید کننده در بخش فروش نیز با مشکل مواجه شود. در گذشته اگر برای خرید طلا یا از مراجمه می کردیم، فروشنده با تماس تلفنی، قیمت روز کالا را استعمال و به مشتری اعلام می کرد، ولی در حال حاضر تمامی کالاهای اعم از سرمایه ای، واسطه ای و مصرفی نیز قیمت لحظه ای دارند. قیمت گذاری محصولات با توجه به چرخه کالا از تولید تا مصرف یک دوره ۳ ماهه شامل خرید مواد اولیه، چرخه تولید، توزیع بین نمایندگی، توزیع بین بنکدار و خرده فروش و نهایتاً توزیع بین مصرف کنندگان تعیین می شود و طی این دوره زمانی، قیمت باید ثابت بماند، در حالی که امروزه طی این فرآیند زمانی، به دفعات شاهد تغییر قیمت ها هستیم. نوسان قیمت، تمام محاسبات را برای همه بخش ها به هم می زند و تصمیم گیری برای تولید کننده بسیار دشوار می شود. رقابت ناسالم در بازار که خود متاثر از نوسانات قیمت است نیز از دیگر مشکلات موجود به شمار می آید که هم بر کیفیت کالا اثر می گذارد و هم باعث نابودی بخشی از صنعت تولید خواهد شد. در چنین شرایطی که نوسانات قیمت وجود دارد، بنگاه های اقتصادی بزرگ که از توان مالی و نقدینگی بالاتری برخوردار هستند، نسبت به خرید و انبار کردن مواد اولیه اقدام می کنند و بر موج نوسانات قیمت سوار شده و با فروش با قیمت پایین تر، عمده بازار را تصاحب می کنند. از طرفی، علاوه بر سود محصول، سود تغییر قیمت را نیز کسب می کنند، ولی بنگاه های کوچک و خرد که از توان مالی کمتری برخوردار هستند و قادر به خرید انبوه مواد اولیه نیستند، به مرور در رقابت با رقبای قول پیکر مغلوب شده و نهایتاً از چرخه تولید حذف خواهند شد که این اتفاق در مجموع به زیان اقتصاد کشور خواهد بود.

اولویت توزیع محصولات کولازین در بازار داخلی است یا خارجی؟

بنده به عنوان یک تولید کننده جزو باطمینانی که از کیفیت محصولات خود دارم، بر این باور هستم که کالای تولید شده در ابتدا باید در بازار داخلی توزیع شود و در تمامی استان ها و سوپر مارکت ها حضوری فعال داشته باشد. شخصاً، فروش کمتر و توزیع بین تمامی سوپر مارکت ها را به فروش بیشتر و عدم حضور محصول در تمام نقاط بازار اتر جیب می دهم، چرا که از کیفیت کالای خود اطمینان دارم. از طرفی، وجود کالا در تمامی فروشگاه ها منجر به جذب بازار می شود و در بلندمدت، فروش بیشتر را به همراه خواهد داشت. باید به این نکته نیز اشاره داشته باشیم؛ زمانی که بازار داخلی اشباع می شود، قطعاً صادرات مفید خواهد بود.

چه ضعف هایی در خصوص صادرات کالا وجود دارد؟

متأسفانه در بخش صادرات مشکلات عدیده ای وجود دارد. عمده صادرات کالاهای ایرانی به کشورهای حوزه خلیج فارس، همسایه های شرقی همچون افغانستان و پاکستان و برخی از کشورهای تازه استقلال یافته شوروی سابق است، با این حال روند صادرات مشکلاتی را به وجود می آورد، به طوری که تجار کشورهای وارد کننده با مراجعه به ایران و تبدیل ارز و ارداتی

مدیرعامل شرکت تعاونی نوید کاران

۱۵ کشور جهان

محصولات «برتر» را مصرف می کنند

هادی حسینی نژاد

صنایع غذایی همواره یکی از نقاط قوت در صنعت کشور به شمار می آید. شرکت های فعال در این حوزه، با تکیه بر طیف گسترده محصولات کشاورزی و دانش تولید و فرآوری، سهم قابل توجهی از بازارهای خارجی را به خود اختصاص داده اند. یکی از این شرکت های شناخته شده، شرکت تعاونی نوید کاران است که محصولات متنوع غذایی را با برند «برتر» در ایران و اقصای نقاط جهان عرضه می کند. برای آشنایی بیشتر با فعالیت های این شرکت، گفت و گویی با مهندس محسن فهیمی پور، مدیرعامل شرکت تعاونی نوید کاران انجام داده ایم که مشروح آن را در ادامه می خوانید.

داشت تا اینکه در سال های پایانی دهه ۸۰ با مشکلاتی روبه رو شدیم، به طوری که قیمت تمام شده محصولات بالاتر از حد متعارف بود و همچنین در تامین به موقع و کنترل های کیفی با مشکل مواجه بودیم. این عوامل باعث شد، در سال ۱۳۸۹ اولین طرح توسعه ای شرکت را به اجرا در آوریم تا بخش قابل توجهی از محصولات توسط خطوط برند برتر تولید و بسته بندی شوند. این اولین طرح توسعه ای شرکت بود که در سال ۱۳۹۱ به بهره برداری رسید و این امکان را ایجاد کرد که سبزیجات خشک، زعفران، نمک، پودر کبک، پودر زله، کافی ها، نبات به علاوه حبوبات، آجیل و ادویه جات در داخل مجموعه بسته بندی شوند. با این حال همچنان تولید بخش دیگری از محصولات مانند کنسروها، مرباها، شربت ها، گلاب و عرق جات، سرکه، رب و... که به صورت صنعتی تولید می شد و امکان بسته بندی آن ها برای ما وجود نداشت، همچنان برون سپاری می شد تا اینکه در سال ۱۳۹۴ طرح توسعه ای ۲ را با خریداری مجموعه ای نیمه کاره کلید زدیم. این طرح که احداث یک کارخانه پروسس صنعتی بود در سال ۱۳۹۶ به بهره برداری رسید و ما را از برون سپاری بی نیاز کرد.

در حال حاضر چه گروه های محصولی در مجموعه برتر، فراوری و به بازار عرضه می شوند؟

گستره تولیدات برتر، تقریباً تمام محصولات مصرفی خانم های خانه دار را تامین می کند. بخشی از آن ها نظیر حبوبات، آجیل و... در حوزه بسته بندی و بخشی دیگر در صنایع پروسس فرآوری می شوند که هر دو جزو صنایع تبدیلی به حساب می آیند. انواع کنسروهای غیر گوشتی، خورش ها، سبزیجات سرخ شده، انواع ترشبات، شورها، زیتون، انواع سرکه و شربت از جمله محصولات بخش پروسس کارخانه های برتر هستند. علاوه بر این؛ آلبیمو، گلاب، عسل، کشک و لواشک همچنان به شکل برون سپاری تولید می شوند، اما با تکمیل طرح های توسعه ای، پروسه تولید آن ها نیز به خطوط تولید داخلی برتر اضافه خواهد شد.

در ادامه مسیر توسعه ای، چه طرح هایی را اجرایی کردید و یاد ر دستور کار دارید؟

در آن سال ها، تولید در ۲۰ گروه کالایی با بیش از ۵۰۰ کالا، سبد محصولات برتر را به متنوع ترین سبد در صنایع غذایی تبدیل کرده بود که حدود ۹۷ درصد آن ها در کارخانه خودمان تولید می شد. این روند ادامه داشت تا اینکه در سال ۱۳۹۹ ضرورت اجرای طرح توسعه ای سوم را احساس کردیم که هم اکنون در قالب کارخانه ای جدید در زمینی به



برند برتر در حوزه صنایع غذایی از چه سالی فعالیت خود را آغاز کرده است؟

صنایع غذایی برتر از سال ۱۳۷۷ در قالب شرکت تعاونی تولید نوید کاران آغاز به کار کرد. البته پیش از آن به مدت ۲ سال در قالب یک شرکت بسته بندی غیر صنعتی در تهران فعالیت داشتیم که با بسته بندی آجیل در سال ۱۳۷۵ به سفارش یکی از فروشگاه های زنجیره ای شروع شد. فعالیت ها در حوزه خشکبار، حبوبات، چای و... ادامه یافت تا اینکه بعد از ۲ سال با خریداری شرکت نوید کاران که یک شرکت راگد در حوزه حبوبات بود، توسعه پیدا کرد. در ادامه این برند را که پیش تر توسط شخصی به ثبت رسیده بود، خریداری کردیم و از سال ۱۳۷۷ رسماً با برند «برتر» به بازار محصولات غذایی وارد شدیم.

در ابتدا چه محصولاتی را در سبد تولید داشتید و فرآیند تولید به چه شکلی انجام می شد؟

در سال های ابتدایی، کار را با ادویه جات، چاشنی ها و آرد و غلات آغاز کردیم و در ابتدای دهه ۸۰ با استفاده از ظرفیت خالی سایر کارخانه ها، سبد محصولات خود را تنوع بخشیدیم. شاید بتوان گفت، اولین شرکت در حوزه صنایع غذایی بودیم که از روش تولید بدون کارخانه یا مبتنی بر برون سپاری برای توسعه محصولات استفاده کردیم. این رویه ادامه



وسعت ۲۰ هزار مترمربع و حدود ۱۱ هزار مترمربع بنای مفید در دست احداث است. فاز اول این پروژه که شامل انبار مرکزی ۳ هزار و ۵۰۰ متری می‌شود، مورد بهره‌برداری قرار گرفته، فاز دوم که یکی از سالن‌های تولید جدید با مساحت ۲ هزار و ۱۰۰ متر را شامل می‌شود، پایان شهر یورماه امسال به بهره‌برداری رسید و فاز سوم این طرح که دو سالن ۲ هزار و ۱۰۰ متری دیگر را تشکیل می‌دهد، در صورت تامین به‌موقع اعتبارات، تا پایان سال ۱۴۰۲ تکمیل خواهد شد.

همچنین طرح توسعه‌ای چهارم شرکت که به توسعه کارخانه شماره ۲ اختصاص دارد، در حال انجام است و قطعا تا پایان امسال به بهره‌برداری می‌رسد. مطابق با این طرح که با جابه‌جایی واحدهای فعال این کارخانه به کارخانه‌های جدید اجرایی شده، عملیات بازسازی در دستور کار قرار گرفته و مساحت کارخانه به دو و نیم برابر افزایش پیدا خواهد کرد. از سوی دیگر، ماشین‌آلاتی را سفارش داده‌ایم که با به‌کارگیری آن‌ها، خطوط تولید آلیوم و عسل به خطوط تولیدی برتر اضافه می‌شود و خط تولید کنسرو و سرکه نیز با ماشین‌آلاتی مدرن‌تر توسعه پیدا خواهد کرد. با اتمام طرح‌های در دست اجرا، ظرفیت تولید در مجموعه برتر به بیش از دو برابر افزایش پیدا خواهد کرد. مطابق با برنامه‌ریزی‌های ۵ ساله آتی، قصد داریم به رشد سالانه ۵۰ درصدی دست پیدا کنیم و تحقق این برنامه‌ها، قطعا به ارتقاء زیرساخت نیاز دارد.

فرآیند توزیع و فروش محصولات برتر در کشور به چه شکلی انجام می‌شود؟

بخش، پاشنه آشیل شرکت‌های تولیدی به حساب می‌آید و به همین دلیل، از اوایل دهه ۹۰ بخش سراسری محصولات برتر در قالب شرکت نوید کاران مجوز گرفت و در حال حاضر در ۲۰ استان کشور شعبه داریم که هر کدام از آن‌ها بخش‌های انبار، سازمان مدیریتی، مالی، بازاریابی فروش و ناوگان توزیع را شامل می‌شود. برخی از این شعب هم به شکل مشخص فعالیت دارند، استان‌های همجوار خود را نیز پوشش می‌دهند و مجموعه محصولات برتر در سراسر کشور توزیع می‌شود.

میزان موفقیت شما در بازارهای خارجی چقدر بوده است؟

در زمینه صادرات، توفیقات خوبی داشته‌ایم. در حال حاضر محصولات برتر به بیش از ۱۵ کشور آسیایی، اروپایی و آفریقایی صادر می‌شود. به کانادا که بزرگترین مقصد صادراتی ما است، رقم قابل ملاحظه‌ای صادرات داریم و محصولات ما در ۵ شبکه زنجیره‌ای بزرگ پذیرش شده است. در واقع برتر، اولین و تنها برند ایرانی است که در این شبکه‌ها که برخی از آن‌ها در سایر کشورها نیز شعبه دارند، عرضه می‌شود. علاوه بر این، به کشورهای اروپایی نظیر اسکاتلند، اتریش، سوئیس، نروژ، آلمان، یونان و...، آفریقای جنوبی و در آسیا به کشورهای استرالیا، ژاپن، قطر، امارات و عراق صادرات داریم. در اربیل عراق، اولین شعبه بخش خارجی برتر ایجاد شده که به شکل سراسری محصولات را توزیع می‌کند. نقاط دیگری از عراق نیز هدف گذاری شده که به تدریج شعب دیگری را نیز دایر خواهیم کرد. با این وجود، رقابت در بازارهای منطقه‌ای خصوصا در کشورهای نظیر امارات بسیار سنگین و سخت است. حتی در عراق نیز، ترک‌ها رقابتی قدرتمندی هستند. طبیعی است که بازار هدف ما بیشتر روی اروپا و کشورهایایی که

ایرانی‌های مقیم بیشتری دارند، متمرکز است، اما همان‌طور که گفتیم، توفیقات قابل توجهی در بازارهای منطقه نیز داشته‌ایم.

چه تعداد نیروی کار در مجموعه کارخانه‌های برتر مشغول به فعالیت هستند؟

در حال حاضر حدود یک هزار نفر پرسنل رسمی و بیمه شده در کارخانه‌ها، سازمان فروش و دفتر مرکزی شرکت برتر مشغول به کار هستند. در سال ۱۳۹۶ هم به عنوان تعاونی نمونه ملی در حوزه اشتغال‌زایی معرفی شدیم و لوح و نشان دریافت کردیم. با طرح‌های توسعه‌ای در حال اجرا، ظرفیت اشتغال‌زایی برتر افزایش پیدا خواهد کرد و طی سال‌های آتی، همچنان شاهد جذب نیروهای کاری بیشتری خواهیم بود.

تامین مواد اولیه غذایی طی چه فرآیندهایی انجام می‌شود؟

طیف مواد اولیه غذایی برتر بسیار گسترده و عموما محصولات کشاورزی است. از آنجایی که حفظ کیفیت محصولات، اصلی‌ترین هدف مادر تمام این سال‌ها بوده، حساسیت زیادی روی انتخاب و تهیه مواد اولیه داریم. در این زمینه چالش‌هایی هم وجود دارد. به عنوان مثال در حوزه خشکبار، با چالش سنتی بودن روش فرآوری برخی از اقلام مواجه هستیم، به همین دلیل سعی ما بر این بوده تا بخشی از خشکبار مانند آلبالوی خشک را با خرید فصلی و انجام فرآوری در داخل مجموعه تامین کنیم که فرآیند خشک کردن و شست‌وشوی آن با ماشین‌های ویژه صنعتی‌سازی شده است. همان‌طور که گفتیم؛ بخشی از مواد اولیه به شکل فصلی از کشاورزان خریداری می‌شود و بخشی را نیز از بازار، واسطه‌ها و حق‌العمل کارها خریداری می‌کنیم.

در حوزه حبوبات، بخش قابل توجهی از محصولات از کشورهای خارجی وارد می‌شود. به عنوان مثال عدس از کانادا و روسیه، ماش از ازبکستان و لپه نیز از کشورهای دیگری وارد می‌شود، اما به دلیل کیفیت بالای تولیدات داخلی، برخی از انواع حبوبات مانند لوبیا و نخود از داخل تهیه می‌شوند. در حوزه ادویه، بخشی از مواد را وارد می‌کنیم و بخشی هم از منابع داخلی تامین می‌شود. آرد و غلات مصرفی مان را نیز از واحدهای صنعتی داخلی تامین می‌کنیم. همچنین سبزی خشک از واحدهای صنعتی خریداری می‌شود، زیرا عموما بار میکروبی سبزی‌ها زیاد است. البته تمام محصولات در بدو ورود به کارخانه مورد آزمایش قرار می‌گیرند و در صورت نیاز، به بخش پرتودهی برای نابودی میکروب‌ها ارسال می‌شوند. این کار هزینه زیادی را به ما تحمیل می‌کند، ولی سلامت مشتریان برای ما از همه چیز مهمتر است. در بخش بسته‌بندی نیز از موادی استفاده می‌کنیم که کمترین آسیب‌پذیری را داشته باشد و تاریخ مصرف بیشتری را میسر کند.

خریدهای فصلی معمولا شامل چه مواردی است و چگونه انجام می‌شود؟

در تامین غالب مواد اولیه در کارخانه شماره ۲ ناچار به خرید فصلی هستیم، بر همین اساس در کنار تولید، بخشی را داریم که وظیفه آن، تامین محصولات کشاورزی به شکل فصلی است. فرآیند خریدهای فصلی از اوایل اردیبهشت‌ماه شروع می‌شود و تا پایان آبان‌ماه ادامه دارد. به عنوان مثال نخود فرنگی، سیب، توت‌فرنگی، آلبالو، فلفل‌ها، برگ مو، خیار، گل کلم و... از جمله محصولاتی هستند که باید به شکل فصلی خریداری و مصرف یک‌ساله خود را تامین کنیم که فضای انبارش بالایی را می‌طلبد. هم‌اکنون هم مشغول خرید بی‌بی‌کورن (بچه ذرت) هستیم که یکی از

نوسان قیمت‌ها بر اثر تورم، پیوسته روی قیمت تمام‌شده محصولات اثر می‌گذارد، این در حالی است که بازارهای جهانی معمولا با چنین نوساناتی بیگانه هستند و افزایش مداوم قیمت‌ها را نمی‌پذیرند



محصولات جدید برتر است و پیش تر کشت آن را به کشاورزان همدان و خراسان شمالی سفارش داده بودیم. شور لبو هم یکی دیگر از محصولات جدید ما است که لبوی آن از دزفول تامین شده و به زودی تولید انبوه آن آغاز می شود.

به جز مواد غذایی، چه ملزومات مصرفی در خطوط تولید دارید؟

طیف ملزومات مصرفی برتر بسیار گسترده است و بالغ بر یک هزار مورد را شامل می شود. از کاتن، لیبل، شیشه و قوطی گرفته تا انواع چسب، سلفون و... که توسط حدود ۴۰ شرکت صنعتی در حوزه چاپ و تولید ملزومات تامین می شود.

در باره فعالیت بخش آزمایشگاهی و روند انجام تست های کیفیت محصول بیشتر توضیح دهید.

در واحد ۱ و ۲ آزمایشگاه های مجزایی در اختیار داریم. کادر تامین کیفیت برتر، بسیار قوی و متشکل از ۱۵ کارشناس متخصص صنایع غذایی است و به طور دائمی مشغول انجام آزمایش های مختلف سلامت محصولات هستند. در بخش تحقیق و توسعه و همچنین در بخش ایزوها، از نیروهای متخصص زیادی استفاده می کنیم. تجهیزات آزمایشگاهی ما مدرن و عموماً اروپایی هستند و حتی مواد مصرفی آزمایشی نیز از باکیفیت ترین برندهای جهانی تامین می شوند. بسیاری از آزمون ها در داخل مجموعه انجام می شود و برخی از آزمایش ها نیز با کمک آزمایشگاه های همکار صورت می گیرد تا محصول نهایی، کیفیت و سلامت لازم را داشته باشد. ما نظام نامه کیفی سختگیرانه ای برای فرآیند تولید محصولات داریم که از بدو ورود مواد اولیه با اعمال نظارت های ویژه، قرنطینه نمونه ها و اقدامات تکمیلی اعمال می شود. آن بخش از مواد اولیه که کیفیت لازم را ندارند هم از چرخه تولید خارج و به تامین کنندگان عودت داده می شود. از تمام محصولات نهایی شده نیز، نمونه های شاهد نگهداری می شود تا در صورت بروز هر گونه مشکل، مجدداً مورد آزمایش قرار گیرند.

مشکلات اقتصادی در سال های اخیر، از جمله تشدید تحریم ها و تورم چه تاثیری در عملکرد برتر داشته است؟

یکی از موانع جدی که با آن مواجه هستیم، مساله سرمایه در گردش است. استحضار دارید که تورم افسار گسیخته در سال های اخیر، صنعت را با چالش های جدی روبه رو کرده است. در همین سال جاری با توجه به افزایش روند تولید و فروش محصولات، باید سرمایه در گردش برتر تا مرز ۸۰ درصد افزایش پیدا کند تا به کارمان ادامه دهیم. خوشبختانه با اهتمام و توجه برخی از نهادها، حمایت از بخش صنعت انجام می شود و از مساعدت

بانک ها به ویژه بانک ملت، توسعه تعاون، سپه، ملی، کشاورزی و پارسیان بهره مند می شویم. اما این مساعدت ها، هنوز کافی نیستند و نیازمند مساعدت بیشتری از سوی دولت و نظام بانکی کشور هستیم. صنعت، موتور مولد کشور است که مسائلی همچون تامین نیاز مردم، اشتغال زایی، صادرات، ارزآوری و... را محقق می کند؛ بنابراین به نظر می رسد، با توجه به مشکلات اقتصادی موجود، دولت باید حمایت های خود از صنایع مختلف را افزایش دهد.

مشخصات بخش صادرات چه مشکلاتی وجود دارد؟

متأسفانه با مشکلاتی جدی در این بخش مواجه هستیم، به طوری که صادرات از طریق کارت بازرگانی خودمان تقریباً سلب شده است. قوانین و محدودیت هایی که در شرایط موجود اعمال می شود، کار را سخت کرده و باعث شده که صادرات را از طریق سایر بازرگانان انجام دهیم. به عنوان مثال، طرف های تجاری در کشورهای خارجی امکان باز کردن حساب های اعتباری برای ما را ندارند و طبیعتاً خریدها باید در قالب عقد تفاهنامه، تعیین پیش پرداخت و خریدهای نقدی انجام شود. اخیراً بانک مرکزی ایران قانونی وضع کرده که ارز ناشی از صادرات، حتماً باید منشاء خارجی داشته باشد، این در حالی است که هیچ کشوری با انتقال و خروج نقدینگی ارزی در حجم درست است که هدف قانون گذار وارد شدن ارز به کشور است، اما وضع چنین قانونی، صادرکنندگان را دچار چالش می کند. این قوانین، صادرات را با کندی مواجه می کند و امکان مستندسازی صادرات و بهره مندی از موانع نسبی آن را از ما سلب می کند. انتظار ما این است که دولت فرآیند صادرات را تسهیل کند تا تولید کنندگان کشور بازارهای جهانی خود را حفظ کنند و توسعه دهند. محصولات برتر به لحاظ کیفی و بسته بندی، قابلیت رقابت در تمام بازارهای جهانی را دارد. همین امروز محصولات برتر در فروشگاه های معتبر کانادا و سایر کشورها عرضه می شود. برای رسیدن به این نقطه، زحمات زیادی کشیده ایم و دولت باید با حذف قوانین دست و پاگیر و تجدید نظر روی برخی از سیاست ها، زمینه پیشروی مادر بازارهای جهانی را فراهم کند.

نوسانات نرخ ارز چقدر روی صادرات محصولات برتر تاثیر دارد؟

نوسان قیمت ها بر اثر تورم، پیوسته روی قیمت تمام شده محصولات اثر می گذارد، این در حالی است که بازارهای جهانی معمولاً با چنین نوساناتی بیگانه هستند و افزایش مداوم قیمت ها را نمی پذیرند. علاوه بر این، گاهی افزایش چند سستی قیمت یک محصول، آن را از دور رقابت خارج می کند. در شرایط موجود، نمی توانیم انتظار داشته باشیم که تورم در کشور کاهش پیدا کند، اما دست کم این انتظار وجود دارد که قوانین مانع صادرات نشود. البته یکی دیگر از مشکلات این است که تحریم ها حمل و نقل محموله های صادراتی را با دشواری هایی همراه کرده است. در گذشته محموله هایی که از راه دریایی به اروپا ارسال می کردیم، نهایتاً ظرف ۴۵ روز به مقصد می رسیدند، اما در حال حاضر محدودیت های به وجود آمده باعث شده که این فاصله زمانی به سه ماه تا ۱۰۰ روز افزایش پیدا کند و به فراخور این شرایط، بر هزینه حمل و نقل و بیمه محصولات نیز افزوده می شود. به هر حال بخش عمده ای از مشکلات ریشه در تحریم ها دارد و امیدواریم در آینده نزدیک، شاهد برطرف شدن این موانع باشیم. ■

اخیراً بانک مرکزی ایران قانونی وضع کرده که ارز ناشی از صادرات، حتماً باید منشاء خارجی داشته باشد، این در حالی است که هیچ کشوری با انتقال و خروج نقدینگی ارزی در حجم بالا موافق نیست





گفت و گوی اختصاصی با فرید وکیلی

در این بخش می خوانیم:

- شعار حمایت از تولید اثر بخش نبوده است
- اعتماد به کالای ایرانی در حال افزایش است
- سیاست کشورهای بنگلادش، ترکیه و چین را الگو قرار دهیم

مدیرعامل شرکت دانش بنیان آپافن

نوسانات قیمتی و مشکلات

تمرکز تولیدکننده را از بین برده است

محمد جعفری

شرکت دانش بنیان آپافن از سال ۱۳۹۰ در زمینه ساخت و تولید ماشین آلات صنعتی و به صورت اختصاصی صنعت نساجی و ریسندگی شروع به فعالیت کرده و با تمرکز بر ساخت انواع ماشین آلات وایندر نخ و سنسورهای مربوطه، در تلاش بوده تا با کسب و بازتولید دانش فنی، محصولات خود را طبق نیاز صنعت و بالاترین کیفیت عرضه کند. این شرکت در سال ۱۳۹۰ تنها تولیدکننده سنسورهای تشخیص نخ و قطعات یدکی ماشین آلات نساجی بود و با ادامه فعالیت در صنعت نساجی و بر اساس نیاز مشتریان به دستگاههای وایندر نخ، شروع به کسب دانش فنی لازم از بیش از ۷ تولیدکننده خارجی وایندر نخ در اروپا و آسیا کرد که در نهایت، تمام این تلاشها موجب ساخت نمونه اولیه دستگاه وایندر نخ در سال ۱۳۹۴ شد. فرید وکیلی، مدیرعامل شرکت دانش بنیان آپافن که دانش آموخته مقطع کارشناسی رشته الکترونیک و کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار است، در گفتوگو با ماهنامه «دنیای سرمایه گذاری» به نحوه ورود خود به این حوزه و معرفی توانمندیهای این شرکت پرداخته است. وی فعالیت کاری خود در زمینه کارآفرینی را از سال ۱۳۸۷ با یک شرکت نرم افزاری که یکی از شرکتهای موفق استان یزد در زمینه فناوری اطلاعات بود، آغاز کرد و سپس از سال ۱۳۹۶ به درخواست دوستان دانشگاه و مرکز نوآوری پارک علم و فناوری یزد، فعالیت در شرکت آپافن را آغاز کرد. مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می رسد.

بالای مجموعه های استفاده کننده از محصولات شرکت آپافن شده است. استفاده از تکنولوژی اینترنت اشیا (IoT) در دستگاهها جهت کنترل و مدیریت دستگاه از راه دور که باعث تولیدات بیشتر آن دستگاه می شود، از دیگر ویژگی های این شرکت است. از سایر ویژگی های توان به موارد زیر اشاره کرد.

بومی بودن تمام مراحل تولید: دانش فنی به کار رفته در تهیه ابزارها و دستگاهها به طور کامل بومی شده و تمام محصولات ساخته شده، صد درصد ایرانی است. موتورهای دستگاهها را هم یک شرکت ایرانی تولید می کند.

هزینه کمتر نسبت به نمونه های خارجی: به دلیل اینکه صرفاً صد کار در ایران انجام می شود و از حوزه های طراحی تا بخش اجرا، تمامی زیرساختها توسط متخصصان ایرانی اجرا می شود، هزینه تمام شده دستگاهها و فرآیند کار بسیار ارزان تر از نمونه های خارجی است. ضمن اینکه خدمات پس از فروش هم برای دستگاهها و محصولات ارائه می شود.

کیفیت بالا و اعتماد سازی: کیفیت بالای محصولات شرکت دانش بنیان آپافن باعث شده تا سایر تولید کنندگان دستگاههای صنعت نساجی برای تامین قطعات مورد نیازشان به آپافن اعتماد و محصولات این شرکت را خریداری کنند.

قابلیت تغییر بر اساس نیاز و تقاضای مشتری: یکی دیگر از خدمات مهم آپافن، نیازسنجی بازار و تولید و ارائه محصول بر اساس آن است. از آنجا که دانش فنی طراحی و ساخت ماشین آلات وایندر نخ در تمامی زمینه های مکانیکی، الکتریکی و الکترونیکی تولید شده، توسط متخصصان شرکت آپافن انجام شده، اگر در جایی نیاز بوده که امکاناتی متناسب با نیاز داخلی به دستگاه اضافه شود یا تغییر کند، قابلیت تغییر وجود داشته است. همچنین ارائه سایر امکانات برای دستگاهها متناسب با تقاضا و نیاز صنعت قابل تامین می باشد.

چند منظوره بودن: چند منظوره بودن یکی دیگر از ویژگی های طراحی دستگاههای آپافن است؛ به این معنا که دستگاه با یک ساختار عمومی طراحی شده و با اضافه و کم شدن ماژول های مختلف، کاربری دستگاهها تغییر می کند و می تواند چند قابلیت مختلف را داشته باشد.

بخش تحقیق و توسعه این شرکت چه تاثیری بر پیشرفت آن داشته است؟

مفهوم دانش بنیان، یعنی استفاده از علم و فناوری در تولیدات که در همین



از ابتدای فعالیت آپافن تاکنون چه محصولاتی را به تولید رسانده اید؟

محصولاتی که تاکنون در مجموعه دانش بنیان آپافن تولید و ارائه گردیده به شرح زیر است:

- ماشین وایندر سفت پیچ نخ قابل ارائه در سایزهای ۴، ۸، ۱۰ و اینچی به صورت منظم پیچ و درامی
- ماشین وایندر شل پیچی و سفت پیچی نخ قابل ارائه در سایزهای ۴، ۸، ۱۰ و اینچی به صورت منظم پیچ و درامی
- ماشین وایندر چند لایه نخ (از ۲ تا ۱۲ لایه)
- ماشین وایندر کلاف به بوبین
- سیستم کنترل کیفیت نخهای فانتزی شانل (سنسور اپتیک نخ)
- انواع سنسورهای تشخیص نخ نوری مورد کاربرد در دستگاههای وایندر با خروجی مورد نظر مشتری
- اینورتر تا حداکثر توان حداکثر یک اسب بخار (W750)
- ماژول کنترلر قابل برنامه ریزی با ۴ ورودی و ۲ خروجی

چه عاملی باعث تمایز شرکت دانش بنیان آپافن با دیگر شرکت ها شده است؟

بزرگترین وجه تمایز شرکت دانش بنیان آپافن، پیداسازی تکنولوژی های روز روی دستگاههای آپافن است که باعث مدرن سازی فناوری و در نهایت، بهبود کیفیت محصول خروجی همراه با ضریب تولید بیشتر و بهره وری



بیش از ۱۲ میلیارد دلار منسوجات، پوشاک، کفش و چرم را دارد. در مقام مقایسه هدف گذاری صادراتی، صنعت نساجی و پوشاک در کشور ترکیه، برای سال ۲۰۲۳ میلادی که معادل سال ۱۴۰۲ هجری شمسی و دو سال زودتر از سال هدف برنامه راهبردی (۱۴۰۴ شمسی) خواهد بود، بالغ بر ۸۰ میلیارد دلار صادرات خواهد داشت که ۲۶ برابر برنامه صادراتی ایران در حوزه نساجی و پوشاک در آن سال است. بر اساس آمار و اطلاعات سازمان تجارت جهانی تجارت کالا، بازار جهانی برای صادرات منسوجات و پوشاک در سال ۲۰۱۳ میلادی برابر با ۷۷۲ میلیارد دلار بوده است.

استفاده از دستگاه‌های مدرن و پیشرفته چه تاثیری بر صنعت نساجی کشورمان دارد؟

استفاده از ماشین آلات به روز و با سطح تکنولوژی بالا، باعث تولید محصولات با کیفیت و یک دست با تیراژ تولید بالا و ضایعات کم می‌شود. همچنین کاهش تعداد پرسنل به جهت اتوماسیون و پایین آمدن هزینه‌های ثابت از دیگر مزایای استفاده از ماشین آلات مدرن است. در ایران کاربرد دستگاه‌های پیشرفته در شرایط کنونی اقتصاد، سبب کاهش هزینه‌های تولید می‌شود و ثبات اقتصادی بیشتری را رقم خواهد زد. در حال حاضر در بخش ماشین سازی صنعت نساجی کشور، استعداد و دانش فنی برای ارتقاء سطح تولید و نوآوری در تولید ماشین آلات به روز دنیا، در بین دانش آموختگان وجود دارد، اما عمدتاً به دلیل محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها و مسائل سیاسی و اقتصادی، تولید کنندگان قادر به تامین قطعات مورد نیاز جهت تولید دستگاه‌ها و تجهیزات نیستند و اغلب به ناچار از دانش و تجهیزات دست دوم بهره می‌گیرند. متأسفانه فشار ناشی از تحریم‌ها، تهیه و تجهیز ماشین آلات را بسیار دشوار کرده است.

صنعت ماشین سازی کشور با چه مشکلاتی مواجه است؟

یکی از مهمترین دغدغه‌های ماشین سازان، چگونگی افزایش تولید در بازار نابسامان ایران است. نبود حمایت‌های دولتی و عدم ارائه تسهیلات بانکی برای رفع نیازهای تولید و همچنین رکود بازار مصرفی از دیگر دغدغه‌های این بخش از صنعت است. امروزه مسائل و مشکلات اقتصادی مانع تمرکز تولید کنندگان در امر تولید شده است. حمایت دولت از تولید کنندگان، شرط نخست جهت بهبود و رشد صنعت است. از دیگر انتظارات تولید کنندگان می‌توان به حذف عوارض گمرکی و ثبات نرخ ارز در بازار اشاره کرد. در واقع دولت باید به گونه‌ای عمل کند که دغدغه‌های جانبی ماشین سازان کاهش یابد تا تمام توان و نیروی خود را بر تولید با کیفیت و لا متمرکز کنند. از دیگر مسائل و مشکلات صنعت ماشین سازی در ایران، نبود انگیزه و هدف در ساخت ماشین آلات مدرن به دلیل عدم توجه کافی به این بخش از صنعت است. در حال حاضر در ایران به غیر از ماشین آلات چله پیچی، بوبین پیچی، ماشین آلات شیرینگ فرس و... ماشین آلات دیگری ساخته نمی‌شود و اغلب شرکت‌هایی که در این بخش فعالیت دارند، پیش از اینکه به خاطر سود ادامه کار دهند، به دلیل اعتبار خودشان کار می‌کنند. در دهه اخیر، حداقل بالغ بر ۵۰۰ میلیارد تومان در بخش واردات ماشین آلات نساجی در ایران سرمایه گذاری شده، در حالی که به عقیده برترین ماشین سازان نساجی ایران، تنها یک دهه از این هزینه‌ها می‌توان با تلاش و تحقیق، ماشین آلاتی با همان کیفیت تولید کرد.

و سخن آخر...

شرکت دانش بنیان آپافن به مانند سایر شرکت‌ها با مشکلاتی مانند نوسانات قیمت و تورم مواجه است. به عنوان مثال، محصولی را تولید و هزینه نهایی آن را برآورد می‌کنیم، اما در جریان ارائه آن به بازار، شرایط اقتصادی تغییر می‌کند و این موضوع در قیمت آن تاثیر می‌گذارد. البته سعی ما بر این بوده تا این موارد را تا حد امکان مرتفع کنیم. واردات ماشین آلات دسته دوم خارجی، در حالی که امکانات و توان ساخت داخل وجود دارد، علاوه بر عقب نگه داشتن سطح فناوری صنعت، امکان رقابت سالم در بازار را دچار مشکل می‌کند. درخواست مهم ما از دولت و مسئولان، حمایت از تولید کننده و کارگر ایرانی است. متخصصان داخلی از عهده انجام بسیاری از کارها برمی‌آیند، فقط باید به آن‌ها اعتماد کرد و از ورود اجناس و محصولات مشابه خارجی جلوگیری شود. ■

راستا، واحد تحقیق و توسعه شرکت آپافن تمام تلاش خود را برای تجدید فناوری یا مهندسی معکوس دستگاه‌های وایندر به کار بسته که از مهمترین آن می‌توان به پیاده سازی انواع مکانیزم‌های آنتی پترن، طراحی ماژول‌های درایو و ساختارهای بهینه مکانیکی اشاره کرد که به وضوح در دستگاه‌های تولیدی آپافن قابل مشاهده است. شایان ذکر است، با توجه به نیاز صنعت نساجی کشورمان، هم‌اکنون واحدهای تحقیق و توسعه و طراحی مهندسی این شرکت، روی دو دستگاه از سری دستگاه‌های وایندر نخ فعالیت می‌کنند که اگر برنامه‌ها طبق روال پیش برود، در اسفندماه امسال یکی از آن‌ها به محصولات شرکت اضافه خواهد شد.

آیا تولیدات آپافن قابل مقایسه با نمونه‌های خارجی است؟

شرکت دانش بنیان آپافن در کنار تولید محصول با کیفیت و همراه با تکنولوژی روز، سعی بر پوشش تمام نیاز صنعت داخلی از دستگاه وایندر نخ را دارد، لذا در این مسیر بنا دارد تا از به روزترین سطح تکنولوژی و نوآوری استفاده کند. هم‌اکنون آپافن به عنوان رقیبی قدرتمند برای تولید کنندگان نمونه خارجی خود به شمار می‌رود. با قاطعیت می‌توانیم بگوییم، محصولات تولیدی شرکت آپافن شاید در بعضی جهات و قابلیت‌ها از نمونه‌های خارجی خود سرتر هم باشد.

چه تلاشی‌هایی برای رضایت‌مندی مشتریان در این شرکت انجام شده است؟

طی یک دهه فعالیت خود تلاش کرده‌ایم تا به مخاطب خود چیزی بیشتر و متفاوت از یک محصول صنعتی صرف ارائه کنیم. اعتبار حاصل از رضایت‌مندی مشتریان نسبت به سایر رقبای تر جیح محصولات دانش بنیان آپافن نسبت به سایرین توسط صنعتگران، پشتوانه‌ای است که به آن می‌بالیم. لازم به ذکر است، آخرین نسخه از ماشین آلات ارائه شده این شرکت به روشنی نمایانگر جایگاه نوآوری و تحقیق و توسعه در گروه آپافن است. سعی ما بر این بوده تا با کسب دانش فنی، بومی سازی تکنولوژی ساخت و بهره‌گیری تجارب مشاوران متخصص، محصولاتی در خور صنعت نساجی کشور به صاحبان صنایع عزیز ارائه کنیم، بر همین اساس محصولات آپافن همیشه به به روزترین سطح تکنولوژی و نوآوری همراه است. باید به این نکته اشاره داشته باشیم که شرکت دانش بنیان آپافن در هنگام فروش محصولات، یک سال خدمات پس از فروش رایگان و در صورت نیاز، پنج سال پشتیبانی قطعات یدکی را بر عهده می‌گیرد که برای دریافت این خدمات بعد از تماس با واحد خدمات پس از فروش، اگر با مشاوری تلفنی مشکل حل نشد، تکنسین به محل اعزام و مشکل مرتفع خواهد شد.

صنعت نساجی چه تاثیری بر توسعه اقتصادی کشورها دارد؟

صنعت نساجی یکی از قدیمی ترین و در عین حال مهمترین صنعت‌های جهان است که به دلیل نقش به سزایی که در اشتغال زایی و توسعه صنعتی، اقتصادی و اجتماعی ایفا می‌کند، از دیرباز تا کنون مورد توجه خاص کشورها و اقتصادهای بزرگ دنیا قرار داشته است. مزایای متنوع این صنعت از جمله ارزآوری، تولید ثروت ملی، نیاز به سرمایه گذاری کمتر نسبت به سایر صنایع و همچنین ارزش افزوده بالا، موجب شده تا بسیاری از کشورهای صنعتی و توسعه یافته امروز جهان، صنعتی شدن خود را از صنایع نساجی و پوشاک آغاز کنند.

صنعت نساجی ایران چه جایگاهی در سطح منطقه و جهان دارد و برای افزایش صادرات این محصولات چه اقداماتی باید صورت گیرد؟

بر اساس سند چشم‌انداز، صنعت نساجی ایران در افق سال ۱۴۰۴ باید به رتبه سوم منطقه (خاور میانه) و رتبه پنجاهم جهان دست پیدا کند. هم‌اکنون نام ایران، حتی در میان ۵۰ کشور برتر صنعت نساجی دنیا قرار ندارد. از طرفی، هدف صادراتی این سند، رسیدن به مبلغ ۳ میلیارد دلار اعلام شده است. از آنجا که نزدیک به ۵۰ کشور جهان، با صادرات سالانه بالای یک میلیارد دلار در زمینه صادرات پوشاک فعال هستند، می‌توان این‌طور نتیجه گرفت که میزان صادرات سالانه ایران در صنعت نساجی، حتی از یک میلیارد دلار نیز فراتر نمی‌رود، در حالی که به گفته کارشناسان، ایران پتانسیل صادرات

مدیرعامل برنندراسپینا

اعتماد به کالای ایرانی در حال افزایش است

مینا افتخاری

ظرفیت بالای صنعت پوشاک در اشتغالزایی موجب شده تا بسیاری از کشورهای توسعه یافته از این طریق بستر مناسبی برای جذب نیروی کار جوان و توانمند فراهم سازند، بر همین اساس باید عوامل لازم برای رشد و شکوفایی این صنعت را با تکیه بر رفع موانع تولید و مبارزه با قاچاق پوشاک فراهم کرد و از این مسیر ارزآوری مناسبی برای کشور داشت. با توجه به این موضوع با افشین پارسی، مدیرعامل برنندراسپینا گفت و گویی داشتیم. وی معتقد است: «با توجه به ظرفیت بالای صنعت پوشاک در زمینه اشتغالزایی باید به آن توجه ویژه داشت. صنعت پوشاک توانمندی های زیادی برای کمک به اقتصاد کشور دارد که در صورت حمایت می توان آن را جایگزین درآمدهای نفتی کرد.» در ادامه به مشروح این مصاحبه می پردازیم.

محصولات دیگر برندهای داخلی، کیفیت بالایی آن است. باید تاکید کرد، کیفیت مقوله مهم و اساسی هیات مدیره راسپینا بوده و پس از آن قیمت و همگونی بامدل های به روز اروپایی نیز مورد توجه قرار گرفته، به طوری که تولیدات آن با نمونه های داخلی قابل قیاس نیست. همین موضوع موجب شده تا تمایل به خریداری محصولات برنندراسپینا و صادرات آن افزایش یابد. به عنوان مثال، در بسیاری از نمایشگاه ها مشتریان به قصد صادرات، محصولات این برند را خریداری کرده و چندین برند نیز مشتری ثابت هستند. علاوه بر این، برنندراسپینا در بسیاری از شهرها عاملین فروش داشته و ضمن دایر بودن فروشگاه مرکزی آن در شهر همدان، در میدان مادر میرداماد تهران نیز نمایندگی فروش دارد.

چه برنامه هایی برای افزایش تولید داشته اید؟

طی ۷ سال گذشته محصولات این برند با شیب صعودی تولید شده، به طوری که هر سال ظرفیت تولید آن بیش از سال های قبل است. البته میزان تولید در ماه های سال متفاوت است، اما به طور کل میزان تولید برند راسپینا نسبت به سال گذشته ۱۵ درصد افزایش داشته و در مجموع حدود ۱۰ الی ۱۵ هزار ثوب در ماه است. با توجه به این موضوع باید گفت، روند تولید پوشاک رو به رشد بوده و بسیاری از تولید کنندگان در این زمینه به خودباوری کافی دست پیدا کرده اند.

تحریم ها چه پیامدهایی را برای این صنعت به همراه داشته است؟

در سال ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹ به دلیل جلوگیری از ورود کالای قاچاق و برندهای خارجی، نظر مردم به کالای ایرانی بیشتر جلب شد و به خرید این محصولات روی آوردند، بر همین اساس تولید کنندگان داخلی خلأ بازار را پر کرده و به رشد چشمگیری در این صنعت دست یافتند. البته شرایط تحریمی بر بخش صادرات پوشاک و خرید مواد اولیه تاثیرات منفی داشته که امید است از این پس با حمایت های دولت از تولید کنندگان به ویژه برای حضور در نمایشگاه های بین المللی و آشنایی با برندهای برتر خارجی، مرتفع شود.

حضور در نمایشگاه های خارجی چه کمکی به رشد تولید خواهد کرد؟



در ابتدا مختصری از فعالیت ها و سوابق کاری خود بفرمایید.

بنده از سال ۱۳۷۰ کار فروشنده پوشاک را آغاز کرده و با توجه به نیاز بازار داخل و کمبودهای آن که موجب واردات گسترده (اکثرا قاچاق) از کشورهای دیگر شده و به نوعی خیانت به کشور محسوب می شد، به تولید پوشاک روی آوردم. البته واردات این کالا جنبه های منفی دیگری مانند بیکاری جوانان و خروج ارز از کشور را داشت. تولید محصولات با کیفیت داخلی می تواند موجب کاهش واردات و تقویت حس خودباوری در تولید کنندگان و مهمتر از آن اعتماد به کالای ایرانی شود. با توجه به این موضوع برنندراسپینا فعالیت خود را با تولیدات با کیفیت و درجه یک گسترش داده و با کسب سوابق خوب، اعتماد مشتری و بازار را جلب کرد، به طوری که بسیاری از مشتریان سابق محصولات کشور تر کیه هم اکنون خریدار اصلی تولیدات این برند بوده و راسپینا سفارش های زیادی نیز از جانب برندها و تولید کنندگان مختلف دارد.

تولیدات این برند از چه ویژگی های منحصر به فردی برخوردار است؟

برنندراسپینا محصولات متنوعی مانند شومیزهای زنانه، دامن، شلوار و حتی محصولات جین و کتان تولید کرده که وجه تمایز اصلی آن با

قطعا این موضوع یکی از ملزومات رشد تولید است و کمک می کند تا تولید کنندگان با شرکت های صاحب سبک دنیا آشنا شده و به نقاط ضعف و توانایی های خود پی ببرند. البته حضور در این نمایشگاه ها هزینه های زیادی دارد که پرداخت آن از توان تولید کنندگان داخل خارج است، از این رو باید به مانند کشور ترکیه بستر حمایت مالی دولت از تولید کنندگان فراهم شود، به طوری که حتی هزینه شرکت در این نمایشگاه ها توسط دولت پرداخت گردد تا با شرکت در نمایشگاه های بین المللی، قدرت تولید و توان داخلی ایران در صنعت پوشاک به دنیا نشان داده شود تا با عقد قراردادهای جدید شاهد رشد صادرات هم باشیم.

تولیدات داخلی تا چه اندازه با دیگر محصولات خارجی قابل رقابت است؟

از نظر بنده، تولیدات داخلی به دلیل استفاده از بهترین دستگاه های روز دنیا، طراحی و همچنین به کارگیری نرم افزارها، برش های مکانیزه و دوخت با کیفیت، توان کافی برای رقابت با تولیدات برندهای مطرح دنیا را دارد، اما آنچه این محصولات را بیش از هر عامل دیگری رقابت پذیر می کند، ارزان بودن نیروی کار و انرژی مورد استفاده است. در حال حاضر طبق قوانین کار، نیروی انسانی حدود ۱۵۰ دلار حقوق می گیرد که در کمتر جایی چنین حقوقی تعیین می شود. با این حال تولید کنندگان داخلی در دو مقوله اکسسوری و دسترسی به پارچه های روز دنیا مشکلاتی دارند که باید برطرف شود.

چه عاملی موجب عرضه محصولات داخلی با برچسب برندهای خارجی شده است؟

تولید کننده ای که خودباوری ندارد، قادر به عرضه محصولات با کیفیت نیست. در حال حاضر هم مردم و هم تولید کنندگان باید به خودباوری کافی دست یافته و به ظرفیت ها و توانمندی های داخلی اعتماد کنند؛ همان طور که بنده با افتخار محصولات تولیدی را با برند راسپینا به مردم عرضه کرده و خوشبختانه اعتماد آن ها را نیز جلب کرده ام. عرضه کالاهای ایرانی در نمایشگاه های فروش بهار یا پاییزه که در چند دهه گذشته برگزار شده و کم و بیش ادامه دارد، با توجه به اینکه ملاک برگزار کنندگان قیمت کالا بوده، اجناسی که عرضه می شدند عمدتاً از کیفیت خوبی برخوردار نبودند. از طرفی تبلیغات صداوسیما بر عرضه کالای ایرانی در نمایشگاه صورت می گرفت که این شائبه را در اذهان مشتریان و هموطنان ایجاد کرده که اجناس ایرانی بی کیفیت می باشند و این موضوع باعث شده تا بعضی از تولید کنندگان برای فروش راحت تر محصول، مارک های خارجی روی تولیدات خود نصب کنند. به اعتقاد بنده، برگزاری نمایشگاه های تخصصی از جمله پوشاک توانمندی های این صنعت را نمایان می کند و ما شاهد این هستیم که بسیاری از هموطنان در هنگام بازدید از نمایشگاه از تولیدات بسیار لذت برده و با کمال ناباوری این سوال را مطرح می کنند که آیا محصولات موجود، تولید ایران است؟ کما اینکه هم اکنون نیز اعتماد و گرایش عمومی به خرید کالای ایرانی در حال افزایش است.

قاچاق پوشاک چه تاثیری بر این صنعت خواهد داشت؟

به عنوان یک تولید کننده با واردات پوشاک از مبادی رسمی مشکلی ندارم، اما قطعاً قاچاق پوشاک پیامدهای منفی دارد که نمونه آن، ورود پوشاک فاقد استانداردهای بهداشتی است. برای مثال، از این مسیر ممکن است لباس هایی به کشور وارد شود که از رنگ و مواد مضر تولید شده باشد، به همین دلیل قیمت پایینی دارد. به طور کل باید دانست، قاچاق باعث

رکود کل صنایع شده که پوشاک هم از آن مستثنی نیست، از این رو اگر واردات پوشاک از مسیر قانونی انجام شود، هم انحصار از بین می رود و هم تولید کنندگان داخلی توان رقابتی خود را افزایش خواهند داد.

چه حمایت هایی از جانب دولت در این صنعت صورت گرفته است؟

در چند سال گذشته حمایت های چشمگیری از جانب دولت شاهد نبودیم. با توجه به ظرفیت بالای صنعت پوشاک در زمینه اشتغال زایی باید به آن توجه ویژه ای داشت. صنعت پوشاک توانمندی های زیادی برای کمک به اقتصاد کشور دارد که در صورت حمایت می توان آن را جایگزین درآمدهای نفتی کرد. یادمان باشد، یک دست کت و شلوار مردانه یا زنانه یا کت و دامن زنانه می تواند بیش از یک بشکه نفت ارزآوری برای میهن عزیزمان داشته باشد.

فعالیت شرکت های دانش بنیان در صنعت پوشاک را چگونه ارزیابی می کنید؟

در بازدیدی که از غرفه های نمایشگاه پوشاک داشتیم، از فعالیت چندین شرکت دانش بنیان استقبال زیادی شده بود و از دیدن آن ها لذت بردم. خوشبختانه شرکت هایی در این عرصه شروع به فعالیت کرده اند که نمونه آن، شرکت های طراحی پوشاک نانو و چندین شرکت مطرح دیگر است و امیدوارم فعالیت آن ها به سرانجام مشخصی برسد.

و سخن آخر...

اگر دیدگاه اقتصاد کلان کشورمان صادرات محور باشد، قطعاً بسیاری از مشکلات تولید حل خواهد شد. تولید کنندگان در زمینه تولید با مشکلات زیادی از جمله کمبود نقدینگی، قوانین کار، مواد اولیه و لوازم جانبی مواجه هستند. یکی دیگر از مشکلات اصلی تولید کنندگان در شرایط کنونی نوسانات نرخ ارز است که موجب بی ثباتی تولید شده است. نرخ ارز باید همگام با تورم افزایش یابد تا شاهد کاهش توان رقابتی تولید کنندگان در بازارهای خارجی نباشیم. علاوه بر این، قوانین کار باید به صورت منطقی و عادلانه تغییر پیدا کند تا تولید کنندگان دغدغه کمتری برای پرداختن به چالش های پیش رو داشته باشند. ذکر این نکته ضروری است که صنعت پوشاک به نسبت سرمایه گذاری، اشتغال زایی زیادی را ایجاد می کند. ■

شرایط تحریمی
بر بخش صادرات
پوشاک و خرید مواد
اولیه تاثیرات منفی
داشته که امید است از
این پس با حمایت های
دولت از تولید کنندگان
به ویژه برای حضور
در نمایشگاه های
بین المللی و آشنایی با
برندهای برتر خارجی
مرتفع شود



مدیرعامل کارخانجات پوشاک قهرود

سیاست کشورهای بنگلادش ترکیه و چین را الگو قرار دهیم

سعید عدالت‌جو

تحریم‌ها و موانع سیاسی نقش زیادی در کاهش سهم صنایع پوشاک از بازارهای خارجی و صادرات داشته، از این‌رو در حال حاضر یکی از خواسته‌های مهم تولیدکنندگان و شرکت‌های مهم نساجی از دولت، بسترسازی برای برقراری مبادلات تجاری و تلاش برای مانع زدایی از این صنعت است که امروزه نقش مهمی در رشد و توسعه اقتصاد کشورها دارد و بخش زیادی از نیاز بازار داخل را نیز پوشش داده است. احمد صادقی قهرودی، مدیرعامل کارخانجات پوشاک قهرود در گفت‌وگو با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» با تأکید بر اینکه برای رشد و توسعه صنعت پوشاک باید چندین ابزار از جمله سرمایه، تخصص و نیروی انسانی، مورد توجه قرار گیرد، گفت: «در چنین شرایطی، قطعاً زمینه درآمدزایی و سودآوری از صنعت پوشاک فراهم خواهد بود.» مشروح مصاحبه با این فعال صنعت پوشاک به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

عنوان واحد نمونه ملی صادراتی انتخاب شود، اما متأسفانه بعد از تشدید تحریم‌ها در سال ۱۳۸۵، وضعیت صادرات آشفته شد و بازار داخل در اولویت قرار گرفت، به طوری که تولیدات این شرکت به فروشگاه‌های مختلف و هایپرمارکت‌ها عرضه شد. شایان ذکر است، کار رنگزری و تکمیل پارچه در فرآیند تولید این محصولات برون‌سپاری می‌شود.

آیا به اهداف مورد نظر خود دست پیدا کرده‌اید؟

اهداف بزرگی در نظر گرفته شده که به نسبت توقعات ماهنوز محقق نشده است. به طور کل می‌توان گفت، از وضعیت کنونی تولیدراضی بوده، اما قانع نیستیم. برای مثال، یکی از طرح‌ها و اهداف توسعه‌ای کارخانجات پوشاک قهرود، دستیابی به جایگاه برتر ملی و در صورت امکان، جهانی شدن در تولید پوشاک و رقابت با برندهای مطرح دنیا است. همچنین این شرکت در نظر دارد تا محصولات بسیار با کیفیتی به مشتریان عرضه کند که امید است با کمک مسئولان و تشکلهای مربوطه محقق شود.

تولیدات کارخانجات پوشاک قهرود چه ویژگی‌هایی دارند؟

کیفیت و قیمت دو موضوع مورد توجه در این شرکت است و در تلاش هستیم تا با استفاده از بهترین مواد اولیه و طراحی مناسب و به‌روز به آن‌ها دست پیدا کنیم. همچنین در نظر داریم تا موارد بهداشتی را در تولید پوشاک رعایت کرده و به جای مواد پلی‌استری از مواد پنبه‌ای استفاده کنیم تا در بخش البسه نوزاد و کودک، سلامت کودکان به خطر نیفتد. به طور کل، بخشی از اهداف کارخانجات پوشاک قهرود محقق شده، اما هنوز تا اهداف بزرگ‌تر فاصله زیادی وجود دارد که باید با تلاش بیشتر به آن دست یافت.

مشتریان داخلی و خارجی تا چه اندازه از محصولات کارخانجات قهرود رضایت دارند؟

هم خریداران داخلی و هم خارجی مانند کشورهای حوزه خلیج فارس، روسیه و... از محصولات این شرکت رضایت داشته‌اند، اما متأسفانه به دلیل تنش‌های سیاسی و بین‌المللی و موانع موجود بر سر راه مبادلات پولی، امکان صادرات از بین رفته و فعلاً این موضوع متوقف شده که امید است با رفع تحریم و مشکلات سیاسی بار دیگر شاهد رونق آن باشیم.



در ابتدا بفرمایید، از چه سالی و با چه هدفی وارد صنعت پوشاک شدید؟

فعالیت بنده در این حوزه با انجام کار خیاطی در سال ۱۳۵۲ شروع شد. پس از آن با همکاری خانواده، یک واحد تولیدی در خیابان استانبول تهران راه‌اندازی کردم که تا دوران انقلاب جمهوری اسلامی ایران مشغول به کار بود. بعد از آن واحد تولیدی قهرود در سال ۱۳۶۱ در روستای قهرود از توابع شهرستان کاشان راه‌اندازی شد که به تولید لباس برای رزمندگان دوران دفاع مقدس می‌پرداخت و به کشورهای دیگر نیز صادرات داشت. موفقیت شرکت کارخانجات پوشاک قهرود در زمینه صادرات و ارزآوری به طور متوسط سالانه ۳ میلیون دلار، باعث شد که در سال ۱۳۷۶ به

به منظور دانش بنیان شدن این شرکت چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

شرکت کارخانجات پوشاک قهرود در این زمینه فعالیت خاصی انجام نداده، اما همیشه به موضوع کیفیت و استفاده از مواد مرغوب توجه داشته است. با توجه به این امر از دولت انتظار می‌رود تا ضمن رفع موانع و مشکلات، زمینه را برای تقویت توان تولید و روان شدن فرآیندهای آن فراهم سازد.

در حال حاضر صنعت پوشاک کشور با چه مشکلاتی مواجه است؟

متأسفانه ساختار روانی برای تولید تعریف نشده و در همه بخش‌ها با موانع و مشکلاتی روبه‌رو هستیم. برای مثال، در شرایط کنونی عوارض و تعرفه زیادی به ماشین‌آلات وارداتی مورد نیاز تولید تحمیل شده که قیمت آن را برای تولید کننده افزایش می‌دهد، در حالی که تولید کنندگان کشورهای دیگر، تعرفه‌ای بابت واردات این تجهیزات پرداخت نمی‌کنند. از سوی دیگر، شعار مانع‌زدایی از تولید مطرح شده، اما در عمل اقدام خاصی صورت نگرفته، چرا که دولت و نهادهای تصمیم‌گیر ارزش و جایگاه ویژه‌ای برای تولید کننده در نظر نگرفته و حتی با آن‌ها به مانند یک فرد عادی جامعه برخورد می‌کنند. امروز تولید کننده در خط مقدم جنگ اقتصادی قرار دارد که باید مورد تحسین و قدر دانی قرار گیرد. علاوه بر این، با حمایت از سرمایه‌گذاران و کارآفرینان باید در مسیر حل مشکلات اقتصادی قدم برداشت.

شرایط سرمایه‌گذاری در صنعت پوشاک چگونه است؟

با وجود ظرفیت‌های زیاد این صنعت برای اشتغال‌زایی، شرایط چندان مناسبی برای سرمایه‌گذاری در صنعت بافت و پوشاک وجود ندارد، اما در صورت حمایت‌های دولت این زمینه فراهم خواهد شد. در این میان، تولید کننده هم باید مخاطب خود را به خوبی بشناسد، یعنی محصولات را بر اساس نیاز و خواسته مصرف کننده تولید کند. امروز به جز بازار ۵۰۰ میلیونی کشورهای همسایه، بازار ۸۰ میلیونی داخلی نیز مواجه هستیم که باید برای تولید به آن توجه داشت تا به مانند کشورهای بنگلادش، ترکیه و چین به رشد و شکوفایی در این صنعت دست پیدا کنیم. نکته دیگر، مقابله با قاچاق است که برای دولت مردان کار دشواری نخواهد بود. اگر در این

زمینه فرهنگ‌سازی شود و به تشکلهای و بخش خصوصی توجه گردد، صنعت نساجی هم به جایگاه مورد نظر دست پیدا خواهد کرد. با توجه به این موضوع دولت باید موانع و مشکلات موجود را برطرف کند.

چه ملزوماتی برای رشد این صنعت وجود دارد؟

در این راستا چندین ابزار از جمله سرمایه، تخصص و نیروی انسانی بایده کار گرفته شود که در چنین شرایطی، قطعا زمینه درآمدزایی و سودآوری از صنعت پوشاک فراهم خواهد بود. همان‌طور که بسیاری از افراد از این راه به سرمایه‌های زیادی دست پیدا کرده‌اند، اما یکی از گرفتاری‌های بزرگ این صنعت، دوری از افراد متخصص و متعهد است؛ یعنی افرادی که بر زوایای کار مسلط بوده و مخاطب خود را بشناسند. مساله دیگر، بی‌توجهی به اصل مشتری‌مداری است، چرا که این موضوع شرط تداوم موفقیت شرکت‌ها است.

چه چشم‌اندازی را پیش روی این فعالیت متصور هستید؟

آینده مطلوبی پیش روی این فعالیت وجود دارد که امیدوارم هر چه زودتر محقق شود. البته چالش‌ها و نگرانی‌هایی وجود دارد که باید آن را به مسئولان و دولت‌مردان گوشزد کرد. امروز، زمان تلاش برای رشد و حرکت در محور تولید اخلاقی در مسیر اجتماعی و امنیتی مناسب است. البته هر کسی که با برنامه‌ریزی حرکت کند، دستاوردهای بهتری خواهد داشت. در کنار این موضوع نباید از تخصص غافل شویم، چرا که تخصص و تعهد، دو بال پیشرفت هستند و اگر این دو با هم نباشند، امکان رشد فراهم نیست.

و سخن آخر...

اگر در کشورمان از همان سیاست کشورهای چین، ترکیه و بنگلادش استفاده شود، چشم‌انداز خوبی پیش روی صنعت پوشاک قرار خواهد گرفت و هیچ جامعه‌ای از مصرف پوشاک بی‌نیاز نخواهد بود، از این رو این صنعت تا همیشه بازار تقاضای خود را خواهد داشت. به اعتقاد بنده، باید شرایطی ایجاد کرد که ضمن رشد این صنعت، بستر آآوری از طریق آن نیز ایجاد شود؛ همان‌طور که در کشورهای خارجی این بستر ایجاد شده و صادرات رونق زیادی دارد. ■

با وجود ظرفیت‌های زیاد این صنعت برای اشتغال‌زایی، شرایط چندان مناسبی برای سرمایه‌گذاری در صنعت بافت و پوشاک وجود ندارد، اما در صورت حمایت‌های دولت این زمینه فراهم خواهد شد



مدیرعامل گروه تولیدی سیلکا

محدود کردن تولیدکننده ایرانی

بازار را به سوی برندهای خارجی سوق می دهد

عارف فغانی

توجه به تولید پوشاک به عنوان یک صنعت ارز آور و سود آور، در قالب یک سیاست اقتصادی و تجاری موفق توسط کشورهای مختلف مانند ترکیه مطرح بوده و تولیدکنندگان کشورمان می توانند با تکیه بر هنر و توانمندی های صنعتی خود، سهم به سزایی در بازارهای خارجی داشته باشند. گروه تولیدی سیلکا، یکی از برندهای فعال و پرکار در بازار پوشاک کشور است که محصولات متنوع خود را (۳۲ محصول) مانند ست راحتی، لباس زیر، پاپوش، دستکش، شال و کلاه، ساق دست و... به بازار عرضه می کند. این تولیدی پوشاک ۱۰۰ نیروی کار متخصص در اختیار دارد و همچنین با ۴۰ کارگاه دیگر در قالب برون سپاری سفارش ها، همکاری می کند. تاسیس فروشگاه های زنجیره ای در تبریز و آمادگی اعطای نمایندگی در سراسر کشور، از اقدامات صورت گرفته این برند به شمار می آید. حسین رجبی، مدیرعامل گروه تولیدی سیلکا که ۳۱ سال سابقه فعالیت در حوزه پوشاک را دارد، معتقد است: ایرانی ها به پوشش خود اهمیت می دهند و در صورتی که سیاست گذاران، موانع موجود را از سر راه بردارند، امکان ارتقاء این صنعت در داخل و خارج از کشور وجود خواهد داشت. آنچه در ادامه می خوانید، مشروح مصاحبه با این تولیدکننده پوشاک است.

وجه تمایز محصولات شما نسبت به برندهای مشابه چیست؟

نخستین وجه تمایز محصولات سیلکا با همکاران دیگر، به کامل بودن سبد محصولات در گروه پوشاک زیر و راحتی بازمی گردد. جامع ترین سبد محصول در این گروه در کشور و حتی در میان کشورهای منطقه، در اختیار گروه تولیدی سیلکا قرار دارد. توان تولید در مجموعه بسیار بالا است و اگر حمایتی صورت گیرد، در آینده نزدیک سهم به سزایی از بازارهای خارجی را به خود اختصاص خواهیم داد.

در زمینه صادرات محصول، با کدام کشورهای مراد تجارتی دارید و بر نامه شما برای توسعه صادرات چیست؟

در گذشته هدف های صادراتی ما، بیشتر کشورهای عراق و افغانستان بودند، اما با تعاملاتی که در نمایشگاه اخیر داشتیم، کشورهای بلاروس، لیتوانی، آفریقا و اوراسیا نیز به اهداف صادراتی ما اضافه شدند. مراجعه کنندگان با بررسی کیفیت و قیمت محصولات، به آغاز همکاری ترغیب شده اند و امیدواریم ادامه این تعاملات به زودی منتج به صادرات محصول شود. متأسفانه در زمینه صادرات هر روز با چالش تازه ای روبه روی شویم. در حال حاضر تحریم ها باعث شده تا در تامین مواد اولیه از کشورهایی همچون ترکیه، با مشکلات عدیده ای مواجه شویم. در همین شرایط، می بینیم که همان اجناس به شکل قاچاق وارد شده اند. متأسفانه در حوزه پوشاک، دست قاچاقچیان باز گذاشته شده و عرضه پوشاک قاچاق در سراسر بازارهای کشور قابل مشاهده است و کسی هم جلودار آن ها نیست. به نظر بنده، صنعت پوشاک ظرفیت خوبی برای اشتغال زایی دارد و حتی این امکان وجود دارد که در آینده، کارگران متخصص در این حوزه از سایر نقاط جهان وارد کشور شوند. هم اکنون شاهد افزایش محصولات چینی و ترک در بازار کشور هستیم که به اسم محصولات ترکیه ای فروخته می شوند. این در حالی است که محصول با کیفیت ایرانی، به مراتب کیفیت بالاتری دارد و با ارتقاء طراحی و استایل بندی می توانند سلیقه هموطنان مان را بر آورده کنند. این امر تنها با حمایت و اعتماد دولتمردان میسر می شود. در این صورت، می توان به شکل قاعده مند بستر



گروه تولیدی سیلکا چه طرح های توسعه ای را در نظر دارد؟

در حال حاضر مشغول برنامه ریزی برای احداث کارخانه ای جدید با زیربنای ۵ هزار متر مربع در پنج طبقه هستیم که طبق برنامه، ظرف ۲ سال به بهره برداری خواهد رسید. امیدواریم با تلاش شبانه روزی همکاران، نیاز به واردات پوشاک در گروه های نامبرده، به طور کلی از بین برود. متأسفانه در سه سال اخیر، حجم تولید محصولات افزایشی نداشته، زیرا تمرکز اصلی مان روی ارتقاء کیفیت محصولات بوده است. از سوی دیگر، مشغول آماده سازی و گسترش زیر ساخت های توسعه ای هستیم و شیوع بیماری کرونا در سال های اخیر نیز مزید بر علت شد تا از ارتقاء کمی محصولات بازمانیم. به هر حال تعطیلی مدارس و لغو مراسم و مناسبت های مختلف به دلیل خطر انتشار ویروس، تأثیری در صنف پوشاک گذاشت که باعث رکود کاهش فروش پوشاک گردید، اما با وجود همه مشکلات، نیروهای خود را نگه داشته و توانستیم مجموعه را حفظ کنیم.



۷۰

ما هنامه دنیای سرمایه گذاری
آبان ۱۴۰۱ • شماره ۷۱



مدونمایش های فشن لباس را در کشور فراهم کرد، چرا که تبلیغات پوشاک بدون بهره گرفتن از مانکن، کامل نمی شود.

برگزاری و حضور در نمایشگاه های داخلی و بین المللی چه تاثیری بر فرآیند فعالیت برندهای صنعت پوشاک خواهد داشت؟

برگزاری نمایشگاه های بین المللی با حضور برندهای فعال در زمینه پوشاک، از اهمیت زیادی برخوردار است. باید این مطالبه از اتحادیه ها و جود داشته باشد که با تخصیص یارانه و اقدامات لازم، امکان حضور شرکت های ایرانی را در نمایشگاه های خارجی فراهم آورند. ارائه ظرفیت های تولید در فضای نمایشگاهی، هم به تجربیات صاحبان صنعت می انجامد و هم زمینه برقراری ارتباط میان مشتری و تولید کننده را فراهم می سازد. متأسفانه نمایشگاه اخیر تا حدودی تحت تاثیر ناآرامی ها و تبلیغات سیاسی در کشورهای خارجی قرار گرفت که مانع از حضور حداکثری نمایندگان صنایع از کشورهای مختلف گردید. اگر این رویداد در شرایطی مساعدتر برگزار می شد، قطعاً شاهد حضور برندهای بیشتری از سراسر ایران در آن بودیم.

چه عواملی مزیت رقابتی محصولات ایرانی را در بازارهای خارجی پایین می آورد؟

یکی اصلی ترین عوامل این است که قیمت مواد اولیه در ایران، حدوداً ۲۰ درصد گران تر از کشور ترکیه است. همچنین نوسان قیمت ها، موانع گمرکی و عدم بهره مندی صادرکنندگان از ارزان، موانعی جدی پیش پای تولیدکنندگان کشور قرار داده است. در حوزه واردات دستگاه های به روز نیز مشکلات زیادی داریم. به عنوان مثال، دستگاهی که تا چند سال پیش با دلار ۳ هزار تومانی وارد می شد، امروز باید با دلار ۳۳ هزار تومانی وارد شود. سود تولید پوشاک، به اندازه ای نیست که تولید کننده از پس این قیمت ها برآید. این محدودیت ها باعث می شود که از تکنولوژی های روز جهان عقب بقیسیم و از ارتقاء کیفیت محصولات بازمانیم. این راهبرد نظر داشته باشید که گردش مالی در کار ما معمولاً یک ساله است، در حالی که گردش مالی فروش پوشاک ترکیه، روزانه است و خریداران باید بلافاصله بعد از خرید، کل مبلغ را به تولید کننده بپردازند. این ظرفیت به آن ها توانایی بالا بردن تیراژ تولید و فروش را می دهد، در صورتی که تولید کننده داخلی مجبور است تاثیرهای پایین کار کند. مجموعاً این محدودیت ها، این انتظار را ایجاد می کند که دولت با همکاری بانک ها تسهیلاتی را برای توسعه صنایع پوشاک در نظر بگیرد. همچنین بانک ها بر روابط خارجی با کشورهای هم چون ترکیه زمینه ایجاد اعتبار های بانکی را برای تولیدکنندگان کشور فراهم آورند تا بتوانیم مواد اولیه مورد نیاز خود را با مشکلات کمتری تهیه کنیم.

برخی از کارشناسان، پوشاک ایران را صنعتی ورشکسته و زیان ده می دانند. نظر شما چیست؟

قیمت پوشاک در ایران به مراتب از محصولات اروپایی ارزان تر است، بنابراین حمایت از این صنعت می تواند امکان ورود به بازارهای اروپا و حتی آمریکا را برای تولیدکنندگان کشور ایجاد کند. البته تحریم ها باعث شده برندهای ایرانی در بازارهای بین المللی با محدودیت مواجه شوند. شرکت های خارجی از خرید محصولات ایرانی و همه دارندگان این ترس دارند که حساب های بانکی بین المللی شان مسدود شود. از سوی دیگر، تجارت برای ثبت L.C در بانک های خارجی با مشکل مواجه هستند و این معضلات، سدها و تعاملات خارجی و صادرات است، اما اگر گشایشی در این خصوص ایجاد شود، قطعاً ظرفیت تولید با کیفیت را خواهیم داشت و حتی می توانیم بازار کشور ترکیه در برخی کشور ها را از آن خود کنیم.

آیا سیاست گذاری های دولت و نهادهای ذی ربط را در حوزه پوشاک، موفق و اثر گذار ارزیابی می کنید؟

خیر. چرا تولید کنندگانی که هنوز روی کار در اختیار دارند، از پرداخت حق بیمه پرسنل معاف هستند، اما اگر تعداد پرسنل آن ها از این عدد تجاوز کند، معافیت آن ها افزایش نمی یابد؟ این سیاست باعث می شود، تولید کننده نیروهای خود را افزایش ندهد. علاوه بر این، خدمات درمانی موجود، پاسخگوی نیاز کارگران و خانواده های شان نیست، به همین دلیل بعد از مدتی تصمیم می گیرند که شغل پر درآمدتری را پیدا کنند. سازمان بازرسی و تعزیرات نیز همیشه به تولید کننده فشار می آورند، در صورتی که بهترین تنظیم کننده قیمت، خود بازار است. هیچ تولید کننده ای بدون در نظر گرفتن ظرفیت بازار و قیمت محصولات مشابه، قیمت گذاری نمی کند. قطعاً بالا بردن قیمت، به نفع تولید کننده نیست و قیمتی را به مشتری می دهد که مشتری آن را نداشته باشند. گران بودن برخی از محصولات نیز به جنس و کیفیت محصولات بازمی گردد که مشتریان خاص خودشان را دارند. اگر مسئولان، تولید کننده را محدود کنند، مشتریان نیاز خود را از برندهای خارجی تهیه می کنند. دولت مردان باید نگاه جدیدی به این صنعت داشته باشند و ظرفیت های بسیاری که در تولید و اشتغال زایی در آن وجود دارد، جدی بگیرند.

به نظر شما پوشاک در ایران چقدر مبتنی بر تحولات دانش بنیان است؟

گروه تولیدی سیلکا از ۲۰ مهندس متخصص بهره گرفته که فرآیند تولید را بر پایه علم و دانش پیش می برند، ولی متأسفانه دانشگاه های کشور به صنعت پوشاک و منسوجات ورود نکرده اند. این در حالی است که نظام آموزش عالی در کشورهای توسعه یافته، رشته هایی را برای تحصیل در زیر مجموعه های مرتبط ایجاد کرده اند و فارغ التحصیلان این رشته ها، با بهره مندی از دانش روز دنیا وارد صنعت می شوند. در حال حاضر کارشناس متخصص و استاد کار در این زمینه کم داریم و بستر مناسبی هم برای انتقال دانش از اساتید به نسل های جوان وجود ندارد. ■



مدیرعامل شرکت میکرو نخ کویر

شعار حمایت از تولید اثربخش نبوده است

ابوالفضل علیزاده



در حال حاضر افزایش قیمت‌ها و گرانی‌ها مانع از رقابت تولیدکنندگان داخل با تولیدکنندگان تریه‌ای و دیگر کشورها می‌شود، در حالی که مواد اولیه تکنیک بافت و سایر عوامل تولید در کشور وجود دارد

۷۲

ما هفتاد و دوازدهمین شماره ۷۱

کم انگیزه عمل می‌کنند. مساله دیگر به کمبود مواد اولیه بازمی‌گردد که بیشتر در رابطه با واحدهای کوچک مطرح است، با این حال این شرکت با انجام پیش‌بینی‌های درست از آینده بر این مشکلات و مهم‌تر از آن معضل فروش غلبه خواهد کرد.

مصباح با یادآوری آثار تحریم و مذاکرات سیاسی بر فعالیت‌های شرکت میکرو نخ کویر طی ۶ ماه اخیر بیان کرد: هرچند در این مدت میزان فروش تا حدی کاهش پیدا کرد، اما این شرکت به علت کیفیت و تنوع بالا طبق روال سابق به فعالیت خود ادامه داده و با توجه به شرایط جدید، تغییری در اقدامات خود انجام داده است.

مدیرعامل کارخانه میکرو نخ کویر از پیگیری‌های این شرکت برای تاسیس کارخانه‌ای در قالب فعالیت‌های دانش‌بنیان خبر داد و گفت: امیدوارم به زودی این شرکت با این عنوان ثبت شود و فعالیت‌های تولید را به سمت دانش‌بنیان شدن پیش ببرد. هرچند که باید دانست، تاکنون چندین کارخانه نساجی دانش‌بنیان شده و فعالیت‌های خوبی انجام داده‌اند.

وی با ذکر اینکه هیچ اقدام راهگشایی از شعارهای دولت برای حمایت از تولید وجود ندارد، ادامه داد: نه تنها با این شعارها شرایط بهتر نشده، بلکه وضعیت بدتری برای تولید رقم خورده است. برای مثال، در حال حاضر افزایش قیمت‌ها و گرانی‌ها مانع از رقابت تولیدکنندگان داخل با تولیدکنندگان تریه‌ای و دیگر کشورها می‌شود، در حالی که مواد اولیه، تکنیک بافت و سایر عوامل تولید در کشور وجود دارد. علاوه بر این، دولت تریه مشوق‌های زیادی برای صنعتگران در نظر گرفته که نمونه آن تامین تجهیزات تولید و به‌روز کردن آن با تسهیلات بانکی بدون بهره است که در کشورمان خبری از آن نیست.

مصباح، سرمایه‌گذاری در این صنعت را مشروط به فراهم بودن شرایط و میزان ریسک تولید و تثبیت نرخ ارز دانست و گفت: در زمان کاهش واردات یا ممنوعیت آن، فروش تولیدات داخل بیشتر شده و بالعکس، در زمان افزایش واردات و قاچاق، مصرف تولیدات داخل محدودتر می‌شود. همچنین نامتعادل بودن نرخ ارز با نرخ تورم، تولید داخلی را به شدت به چالش می‌کشد، از این رو سرمایه‌گذاری در این صنعت منوط به رفع موانع موجود است. همان‌طور که در سال گذشته به دلیل کاهش واردات و تا حدی کنترل نرخ ارز، شاهد رشد صنایع بافندگی و ریسندگی بودیم. ■

با وجود ظرفیت‌های زیاد صنعت نساجی برای رشد و توسعه، کمتر شاهد حمایت‌ها و مشوق‌های دولت از این صنعت هستیم. علاوه بر بی‌ثباتی‌های اقتصادی و موضوع گرانی مواد اولیه، یکی از چالش‌های پیش روی این صنعت، عدم اجرای شعارهای حمایت از تولید و سیاست‌گذاری‌های حمایتی از فعالان اقتصادی است.

سید محمد هادی مصباح، مدیرعامل شرکت میکرو نخ کویر با بیان اینکه مقدمه فعالیت این شرکت به سال ۱۳۵۹ و تاسیس شرکت پوشانک یزد بازمی‌گردد، گفت: از سال ۱۳۷۰ مدیریت کارخانه پوشانک یزد به بنده واگذار شده و از سال ۱۳۸۹ شرکت دیگری مرتبط با این حوزه نیز راه‌اندازی شده است. همچنین با توجه به پیشرفت‌های حاصل شده در این بخش، تلاش‌هایی برای راه‌اندازی کارخانه سوم در بخش چاپ و تکمیل پارچه در حال انجام است.

وی با تاکید بر اینکه شرکت میکرو نخ کویر با هدف تولید پارچه‌های گردباف تاسیس شده، افزود: ظرفیت تولید این شرکت در ابتدا ۲۰ تن بود، اما هم‌اکنون به ماهی ۱۵۰ تن افزایش یافته است. علاوه بر این، در گذشته نیروی مشغول به کار در شرکت میکرو نخ کویر تنها ۴ نفر بود، در حالی که امروز این تعداد به ۷۰ نفر افزایش یافته و با تاسیس کارخانه جدید تا ۱۲۰ نفر ارتقاء خواهد یافت.

مصباح، مهمترین ویژگی این محصولات را کیفیت بالا و استفاده از دستگاه‌های به‌روز آلمانی و حضور بهترین متخصصان در مجموعه عنوان کرد و گفت: شرکت میکرو نخ کویر خدمات بسیار خوبی به مشتریان ارائه داده و با استفاده از ماشین‌آلات ساده و کامپیوتری، پاسخگوی سفارش‌های متعدد مشتریان است.

مدیرعامل کارخانه میکرو نخ کویر با اشاره به طرح توسعه این شرکت برای تاسیس کارخانه جدید به منظور تکمیل فرآیند تولید پارچه و انجام کارهایی مانند رنگ‌ریزی و چاپ تا سال ۱۴۰۲ گفت: در حال حاضر تولیدات این شرکت در اختیار بازار داخل قرار گرفته، اما در صورت توسعه این فعالیت بخشی از آن نیز صادر خواهد شد.

وی مهمترین مشکل تولیدکنندگان را تامین سرمایه در گردش و نیروی متخصص و متعهد دانست و اظهار کرد: از طرفی، بانک‌ها در پرداخت تسهیلات موانعی را پیش روی تولیدکنندگان قرار می‌دهند و بخش‌هایی مانند سازمان امور مالیاتی و سازمان بیمه نیز مشکلات مالی بخش تولید را تشدید می‌کنند. علاوه بر این، نیروهای جوان به علت شرایط فعلی، خیلی

گفت و گوی اختصاصی با مهندس علی مخزن

در این بخش می خوانیم:

- رمز موفقیت در صنعت چاپ «عشق» است
- متولی دلسوزی برای صنعت چاپ وجود ندارد
- استقبال چشمگیر صنایع از جدیدترین دستاوردهای صنعت چاپ

رییس نمایشگاه چاپ، بسته‌بندی و ماشین آلات وابسته عنوان کرد

استقبال چشمگیر صنایع از جدیدترین دستاوردهای صنعت چاپ

المیرا حاجی میرزا بابا



بنیه علمی و عملی واحدهای فعال در عرصه چاپ و بسته‌بندی، تاثیر بلاواسطه‌ای بر ارتقاء کیفی محصولات در سایر صنایع و تضمین بازارهای داخلی و خارجی برای آن‌ها خواهد بود. این امیدواری وجود دارد که سیاست‌گذاران دولتی و مدیران صنفی با اتحاد و همدلی، زمینه آسیب‌شناسی، رفع مشکلات، نظارت و هدایت این صنعت را فراهم آورند.

آنچه اتفاق افتاد...

احمد ابوالحسنی، رییس بیست و نهمین نمایشگاه بین‌المللی چاپ و بسته‌بندی درباره این رویداد توضیح داد: این دوره از نمایشگاه نسبت به دوره‌های پیشین، تفاوت‌های زیادی داشت. این انتظار وجود داشت که بعد از تضعیف بیماری کرونا، شاهد نمایشگاه پررونق‌تری باشیم که همین اتفاق هم افتاد؛ هر چند انتظارات در خصوص حضور شرکت‌های خارجی برآورده نشد که دلیل این مساله نیز بروز ناآرامی‌ها و توصیه دولت‌ها به عدم حضور شرکت‌های خارجی از چند هفته قبل‌تر در کشور بود. با این حال در این دوره از نمایشگاه، شرکت‌های داخلی و خارجی توانمندی‌ها و محصولات چاپی خود را به نمایش گذاشتند و در بخش مواد اولیه نیز شاهد نمایش ظرفیت‌ها و توان تولید شرکت‌های داخلی و خارجی بودیم.

وی افزود: مجتمع‌های چاپی با حضور در این رویداد بزرگ، در وهله نخست به دنبال نشان دادن توانمندی‌ها و ظرفیت‌های خود بودند و بیشتر محصولات خود را به نمایش گذاشتند. در وهله دوم، هدف اکثر شرکت‌کنندگان در ایام نمایشگاه، مذاکره با مشتریان و سفارش گرفتن از آن‌هاست که خوشبختانه نظرخواهی‌های صورت گرفته حاکی از آن بود که نمایشگاه بیست و نهم از این منظر، بسیار موفق بوده است.

ابوالحسنی گفت: سومین کارکرد نمایشگاه چاپ و بسته‌بندی به‌مانند هر نمایشگاه دیگری، تازه کردن دیدارها و ملاقات‌های چاپی با یکدیگر است؛ ضمن اینکه این رویداد به مدیران مجتمع‌های مختلف این امکان را می‌دهد که با یکدیگر تعاملات کاری برقرار کنند، از دستاوردهای یکدیگر باخبر شوند و از نظرات هم‌در زمینه‌های مختلف بهره‌گیرند.

رییس بیست و نهمین نمایشگاه بین‌المللی چاپ و بسته‌بندی اضافه کرد: در این دوره از نمایشگاه، چهار کارگاه آموزشی برگزار شد که مورد استقبال دست‌اندرکاران صنعت چاپ و بسته‌بندی قرار گرفت، خصوصاً کلاسی که در حوزه مدیریت در روز سوم نمایشگاه برگزار شد.

نمایشگاه: بر ذره‌بین مسئولان

مجری نمایشگاه چاپ و بسته‌بندی اظهار کرد: یکی دیگر از ویژگی‌های برجسته نمایشگاه بیست و نهم، حضور پررنگ مسئولان و بازدید از بخش‌های مختلف آن بود. این اتفاق، کم‌وبیش در تمام دوره‌ها رخ می‌دهد، اما حضور دو معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و مدیر کل

روزهای پایانی مهرماه، مصادف بود با آغاز به کار بیست و نهمین نمایشگاه بین‌المللی چاپ، بسته‌بندی و ماشین آلات وابسته. مراسم افتتاحیه، ۲۹ مهرماه با حضور محمدمهدی برادران، معاون صنایع عمومی وزارت صمت و مونا ابروفراخ، مدیر کل دفتر صنایع سلولزی و چاپ وزارت صمت در محل برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد و اهالی صنعت چاپ و بسته‌بندی، محصولات و خدمات خود را به نمایش گذاشتند. حضور ۳۰۸ شرکت داخلی و ۱۸ شرکت خارجی در بزرگ‌ترین رویداد نمایشگاهی صنعت چاپ و بسته‌بندی در کشور، از مشارکت چشمگیر فعالان این صنعت حکایت داشت؛ مشارکتی که با وجود کاهش ساعات فعالیت نمایشگاه‌ها، استقبال قابل توجه بازدیدکنندگان را نیز به همراه داشت؛ تاجایی که سالن‌ها و غرفه‌ها از ساعات ابتدایی هر روز مملو از جمعیت بود و فعالان صنایع مختلف این فرصت را داشتند که ضمن آشنایی با توانمندی‌های فعالان این صنعت، برای عقد قرارداد همکاری با شرکت‌های مختلف وارد مذاکره شوند. محصولات و خدمات چاپ و بسته‌بندی، مواد اولیه و ملزومات پیش و پس از چاپ، ماشین آلات متنوع چاپ، کاغذ و کارتن‌سازی، کلیشه‌سازی، قالب‌سازی و بسته‌بندی در سالن‌های مختلف به نمایش درآمدند و مجموعه‌ای قابل توجه از ظرفیت‌های این صنعت را پیش چشم بازدیدکنندگان گذاشتند. حضور پررنگ مسئولان دولتی از وزارتخانه‌های صمت و ارشاد نیز مهر تاییدی بر اهمیت این رویداد و نقش استراتژیک صنعت چاپ و بسته‌بندی کشور بود. به‌زعم کارشناسان و متخصصان، رشد و بالندگی این صنعت رابطه‌ای دوسویه با پیشرفت صنایع مختلف دارد؛ بنابراین تقویت زیرساخت‌ها و



صنایع سلولوزی، چاپ و نوشت افزار این وزارتخانه در مراسم افتتاحیه و همچنین بازدید شخص وزیر صمت به همراه معاونانش و بازدید معاون امور فرهنگی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی به همراه تمام مدیران کل دفاتر و موسسات زیر مجموعه‌اش، این دوره از نمایشگاه را به لحاظ حضور و توجه مدیران دولتی، از دوره‌های قبل متمایز کرد. وی توضیح داد: حضور و بازدید پررنگ مسئولان دولتی از نمایشگاه بیست و نهم نشان می‌دهد که صنعت چاپ و بسته‌بندی در نگاه دولت جایگاه ویژه‌ای پیدا کرده و این مساله امیدوار کننده است. این یک واقعیت است که وضعیت و جایگاه این صنعت، موید و بیانگر ظرفیت‌های تولید در سایر صنایع است؛ چرا که تمام صنایع برای عرضه محصولات خود، نیازمند خدمات چاپ و بسته‌بندی هستند. به بیان ساده‌تر، می‌توان احوال بخش‌های مختلف صنعت و تولید در کشور را در این نمایشگاه جویا شد.

ابوالحسنی با اشاره به اینکه نمایشگاه بیست و نهم در مساحت قابل توجهی برگزار شد و بالغ بر ۲ هزار و ۵۰۰ مترمربع فضای باز در اختیار شرکت‌ها قرار گرفت، افزود: در این نمایشگاه شاهد برپا شدن غرفه‌های متعددی در خیابان‌های اطراف سالن‌ها بودیم، با این حال امکان حضور تمام متقاضیان وجود نداشت و امیدواریم در نمایشگاه سی‌ام و با در اختیار گرفتن سالن‌های بیشتر، این مساله را جبران کنیم.

طرح مسائل و دستور رسیدگی

رییس اتحادیه چاپخانه‌داران تهران ادامه داد: در طول بازدیدهای انجام شده، این فرصت ایجاد شد که برخی از مشکلات اساسی صنعت چاپ و بسته‌بندی را با مسئولان در میان بگذاریم که خوشبختانه با اعلام آمادگی وزیر محترم صمت و معاونان ایشان همراه شد. یکی از اصلی‌ترین دغدغه‌های صنعت، فرسودگی ناوگان چاپ در کشور است که قرار شد با پیگیری معاون امور فرهنگی ارشاد و وزیر صمت، تمهیدات لازم برای اعطای تسهیلات نو سازی به چاپخانه‌داران به کار گرفته شود. دومین مساله‌ای که مطرح کردیم، مساله گمرک و مشکلاتی است که فرآیند واردات ماشین آلات و مواد اولیه و همین‌طور صادرات محصولات چاپی را کند می‌کند.

وی یکی دیگر از دغدغه‌های مطرح شده را ضرورت تشکیل اتحادیه استانی دانست و گفت: همان‌طور که می‌دانید در سال‌های اخیر، بسیاری از مجتمع‌های چاپ و بسته‌بندی از محدوده شهر تهران خارج شده‌اند و به ناچار در اتحادیه‌های غیر مرتبط سایر شهرهای استان تهران عضویت پیدا کرده‌اند که در پیگیری مسائل صنفی آن‌ها ناتوان هستند؛ به همین دلیل درخواست تشکیل اتحادیه استانی برای استان تهران را که پیش‌تر اتاق اصناف با آن موافقت و تحقق آن را به موافقت وزارت صمت منوط کرده بود، با سیدرضا فاطمی امین، وزیر محترم این وزارتخانه در میان گذاشتیم و قول مساعدت ایشان و معاونانش را گرفتیم.

آسیب شناسی و هشدار

ابوالحسنی با تاکید بر اینکه متأسفانه مسئولان دولتی در سنوات گذشته، به دنبال آسیب شناسی و برنامه‌ریزی‌های بلندمدت برای صنعت چاپ نبوده‌اند، افزود: در وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی که متولی قانونی این صنعت است، مرکزی برای مشاوره و هدایت سرمایه‌ها وجود ندارد و بدون در نظر گرفتن ضرورت‌های حال حاضر و صرفاً با تبعیت از یک آئین‌نامه قدیمی، به متقاضیان پروانه می‌دهند. نبود سیاست‌گذاری‌ها و برنامه‌ریزی‌های کلان باعث شده تا واحدهای صنفی، در بخش‌های مختلف صنعت، حضور متوازن و متناسبی نداشته باشند. این عدم توازن در نمایشگاه صنعت چاپ و بسته‌بندی نمود دارد و می‌بینیم که ظرفیت در برخی از بخش‌ها بیشتر و در حوزه‌های دیگر ضعیف‌تر است.

مجری نمایشگاه چاپ و بسته‌بندی ادامه داد: در دوره‌های اخیر، شاهد ورود و تمرکز بخش قابل توجهی از مجتمع‌های چاپی در حوزه چاپ افسست یا لیل بوده‌ایم که بازار را رقابتی کرده است. اگر چه این رقابت بزرگان صنعت را به تجهیز کارخانه‌های خود با پیشرفته‌ترین ماشین‌های روز دنیا ترغیب کرده، اما در مجموع، به نوعی خودزنی با کاهش تعرفه‌های چاپی منجر شده که آسیب‌های فراوانی را به همراه دارد. در حال حاضر نیز شاهد سرازیر شدن بخش قابل توجهی از سرمایه‌ها و ظرفیت‌های صنعت به سمت حوزه بسته‌بندی هستیم که می‌تواند تبعات مشابهی را در پی داشته باشد.

رییس نمایشگاه چاپ و بسته‌بندی تاکید کرد: امروز صنعت چاپ و بسته‌بندی ایران، بیشتر از هر دوره دیگری به سیاست‌گذاری، برنامه‌ریزی و حمایت نیاز دارد. متأسفانه عواملی همچون تحریم‌ها، فشارهای اقتصادی، نبود سیاست‌های حمایتی و چاره‌جویانه از سوی نهادهای ذی‌ربط، مشکلات این صنعت را به کلاف سردرگمی تبدیل و ادامه فعالیت را برای واحدهای صنفی دشوار کرده است. به اعتقاد بنده، صنعت چاپ در کشور مظلوم واقع شده، این در حالی است که چاپ، صنعت مادر به‌شمار می‌آید و موفقیت این صنعت، به مثابه موفقیت تمام صنایع است.

ویک پیشنهاد

ابوالحسنی در پایان گفت: برگزاری نمایشگاه‌های موازی در زیر مجموعه‌های صنعت چاپ و بسته‌بندی، اتفاق خوشایندی نیست. اگر نمایشگاه‌های دیگر با رعایت ملاحظات برگزار کنندگان، در نمایشگاه صنعت چاپ و بسته‌بندی که بزرگ‌ترین و قدیمی‌ترین رویداد نمایشگاهی کشور است، ادغام شود، به نفع همه خواهد بود. مادست برادری و دوستی خود را به سوی همکاران مان در بخش‌های مختلف دراز می‌کنیم تا در سایه اتحاد و همدلی، زمینه برگزاری نمایشگاهی واحد و قدرتمندتر را فراهم آوریم. ■

مدیرعامل چاپ طلایه مرجان

متولی دلسوزی برای صنعت چاپ وجود ندارد

هادی حسینی نژاد

چاپ و بسته‌بندی به دلیل تاثیرگذاری به‌سزایی که بر صنایع مختلف و سهم آن‌ها از بازارهای منطقه‌ای و جهانی دارد، صنعتی پیشرو در زمینه دانش و تکنولوژی به‌شمار می‌آید، اما به تایید اهالی این صنعت، ناوگان چاپ در کشور با معضل فرسودگی مواجه است و این مساله موجب بازماندن ایران از فناوری‌های نوین چاپ و بسته‌بندی جهان می‌شود. مهندس علی مخزن، مدیرعامل چاپ طلایه مرجان و یکی از چهره‌های شناخته‌شده این صنعت با تایید این آسیب، از فقر اطلاعات و دانش فنی چاپخانه‌داران و کارگران چاپ سخن می‌گوید و معتقد است که فرسودگی و نبود دانش فنی، از معضلات اصلی چاپ و بسته‌بندی کشور است. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید.

دوره سربازی، دوباره به ویتانا بازگشتم و مسئولیت چاپ و بسته‌بندی این شرکت را به عهده گرفتم. یکی از خاطرات بنده از ویتانا به تولید لفاف بیسکوئیت مشهور «مادر» بازمی‌گردد. این لفاف، به دلیل لایه‌های متعدد به کار رفته در آن و همچنین طراحی چهره (مادر و نوزاد) خیلی خاص بود و از شرکت شویباخ سوئیس وارد می‌شد. بعد از انقلاب اسلامی با کمک متخصصان آن دوره و همراهی زنده‌یاد مهدی گلستانیان، مدیر مجتمع «تکنوچاپ» این لفاف را با وجود برخی از کارشکنی‌ها تولید کردیم و به خودکفایی رسیدیم.

چه زمانی تصمیم گرفتید تا به شکل مستقل فعالیت کنید؟
بعد از پایان همکاری بنده با شرکت ویتانا، در سال ۱۳۶۷ اولین کاری که با شراکت یکی از همکاران شروع کردم، چاپ کاغذهای پارافینه بود که پس از چاپ، با غرقاب کردن کاغذ در پارافین تولید می‌شد تا گوشت همبرگر به آن نچسبد. آن تجربه موفق نبود و در ادامه، چاپ روی بدنه پلاستیکی سس‌های معروف به «پلی» صنایع غذایی مهران را شروع کردم که به چاپ «تامپو» نیاز داشت. تا آن زمان این نوع چاپ در ایران نبود و برای انجام آن پروژه به ناچار دو ماشین چاپ تامپو از کشور سنگاپور وارد کردم. تجربه خوبی بود، اما من را قانع نمی‌کرد؛ به همین دلیل وارد همکاری با شرکت آرایشی بهداشتی ساویز شدیم و چاپ روی محصولات این برند از قبیل کرم‌های دست، ژل‌های مو، رژ لب و... را آغاز کردیم که با ساخت ۲۰ دستگاه چاپ و تجهیزات مربوط به آن همراه شد. تا سال ۱۳۷۴ این همکاری ادامه داشت و در همان سال، «چاپ طلایه مرجان» را در تهران تاسیس کردم.

چاپ طلایه مرجان در طول این سال‌ها در چه زمینه‌هایی فعالیت داشته است؟

فعالیت این چاپخانه در ابتدا با چاپ طلاکوب و واردات ماشین لترپرس هایدلبرگ که تنها یک نمونه از آن در ایران وجود داشت و دومین ماشین مدل سال ۲۰۰۰ بود، آغاز شد. برای اولین بار در کشور در زمینه‌های



از چه سالی وارد صنعت چاپ شدید و چه تجربیاتی را پشت سر گذاشتید؟

بنده از ۱۳ سالگی، یعنی سال ۱۳۴۷ در صحافی مرحوم حاج اکبر کاشانی واقع در بازار بین‌الحرمین تهران فعالیت خود را در حوزه چاپ را آغاز کردم. صحافی‌ها در آن دوره به‌صورت دستی انجام می‌شد و من هفته‌ای ۱۰ تومان دستمزد می‌گرفتم. از آن سال‌ها و هم‌زمان با تحصیل، علاقه‌مندی‌ام به این صنعت را دنبال می‌کردم. بوی مرکب و صدای ماشین‌های چاپ، جزئی از وجود من شده بود و نمی‌توانستم از آن بگذرم؛ به‌طوری که روزها در چاپخانه کار می‌کردم و شب‌ها ادامه تحصیل می‌دادم. مدتی در چاپخانه صفا که مرحوم عابدینی (پدر آقای بابک عابدینی، رئیس اتحادیه صادرکنندگان صنعت چاپ ایران و مدیرعامل چاپ صبا) مدیریت آن را بر عهده داشت، فعالیت کردم و مدتی هم در چاپخانه آقای محتشمی مشغول بودم. در سال ۱۳۵۰ جذب چاپخانه شرکت ویتانا شدم و با همراهی زنده‌یاد جواد تهرانیچی تا سال ۱۳۵۴ در این شرکت مشغول بودم. در سال ۱۳۵۶ و بعد از اتمام

چاپ طلایه مرجان

printing.talaye.marjan@yahoo.com

مختلفی فعالیت داشتیم که از جمله آن‌ها می‌توان به چاپ بن‌های خرید فروشگاه‌های رفاه با بار کدهای یکتا، چاپ لیبل‌های مخصوص نهال‌های میوه، بذرها و کودهای شیمیایی کشاورزی با شناسه یکتا برای وزارت کشاورزی، چاپ دفترچه‌های نظام وظیفه و... اشاره کرد. در سال‌های اخیر نیز به شکل تخصصی روی تولید تگ و بسته‌بندی چای‌های کیسه‌ای کار می‌کنیم و با تمام برندهای داخلی همکاری داریم. البته در حوزه‌های چاپ لیبل‌های مخصوص ماء‌الشعیر، چاپ کارت پرواز (Boarding Pass) و تگ چمدان‌های مسافری تجربیات موفق‌ی داشتیم که با وجود سرمایه‌گذاری بالا و رسیدن به تولید کیفی، به دلیل برخی از کارشکنی‌ها مورد حمایت قرار نگرفت و این اقلام همچنان از طریق واردات تامین می‌شوند.

در خصوص رشد کمی چاپخانه‌ها در سال‌های اخیر چه نظری دارید؟

یکی از دلایلی که صنعت چاپ در ایران به عنوان یک خانواده شناخته می‌شود، این است که از قدیم یک شغل خانوادگی بوده و در دوره‌های مختلف، از پدر به پسر انتقال پیدا کرده است. متأسفانه در دهه‌های اخیر افرادی خارج از این خانواده، بدون داشتن دانش و تجربه لازم و صرفاً با این توجیه که چاپ، کار پر درآمدی است، وارد این صنعت شدند و در این میان، یک عده نیز با سوءاستفاده از بی‌تجربگی آنان، با دریافت سودهای کلان، ماشین‌های مستهلک و قدیمی افسد وارد کردند که مشکلات عدیده‌ای را برای صنعت ایجاد کرده که به عنوان نمونه می‌توان به رقابت‌های ناسالمی که برخی از چاپخانه‌داران با پایین آوردن تعرفه و قیمت‌شکنی‌ها به آن دست می‌زنند، اشاره کرد. متأسفانه همان اتفاقی که پیش‌تر در چاپ افسد شاهد آن بودیم، امروز در چاپ لیبل در حال وقوع است، در حالی که در دنیای چاپ و بسته‌بندی زمینه‌های کاری متعددی مانند چاپ لیبل‌های هوشمند وجود دارد که هنوز کسی در آن‌ها پا نگذاشته است.

نیاز به نوسازی ناوگان چاپ، چقدر جدی است و چه موانعی در این مسیر وجود دارد؟

ناوگان چاپ در ایران به شدت فرسوده است و به قول یکی از همکاران، اگر فکری برای نوسازی این صنعت نشود، به‌زودی کشور به گورستان ماشین‌های فرسوده و از کار افتاده چاپ تبدیل خواهد شد. یکی از موانع نوسازی چاپخانه‌ها این است که به ما اجازه صادرات ماشین‌های قدیمی‌مان را نمی‌دهند. اگر این امکان ایجاد شود، مشتریان فراوانی در منطقه و بین کشورهای همسایه وجود دارند که می‌توانیم به آن‌ها ماشین بفروشیم و با پول آن‌ها، دستگاه‌های جدیدتری وارد کنیم. مشکل دیگری که در واردات ماشین به کشور وجود دارد، این است که دولت ما را ملزم می‌کند تا ماشین‌هایی را وارد کنیم که کمتر از پنج سال عمر دارند، در حالی که برخی از ماشین‌ها نسبت به ۱۰ سال قبل، هیچ تغییری نکرده‌اند و می‌توان آن‌ها را با قیمت پایین‌تری خریداری کرد. قوانین گمرک و تعیین مالیات واردات نیز معضلات خودش را دارد. به عنوان مثال، به جای اینکه مالیات را بر اساس قیمت ماشین خریداری

شده تعیین کنند، بر مبنای وزن آن محاسبه می‌کنند. با این حساب برای ماشینی که ۱۰۰ هزار دلار خریداری شده و ۲۰ تن وزن دارد، ۶۰۰ هزار دلار (به ازای هر کیلوگرم، ۳ دلار) گمرک تعیین می‌کنند! اگر گمرک نسبت به قیمت اعلام‌شده ماشین‌ها شبهه دارد، می‌تواند از اتحادیه صنعت چاپ تقاضای کارشناسی کند. اگر قرار است، شاهد رشد و شکوفایی صنایع مختلف باشیم، باید این موانع رفع شود که این اهداف تنها با وجود متولی دلسوز و مطلع دست‌یافتنی است.

آیا صنعت چاپ کشور همگام با جریان‌های به‌روز دانش و تکنولوژی در جهان پیش می‌رود؟

متأسفانه خیر. یکی از مسائلی که در صنعت چاپ و بسته‌بندی با آن مواجه هستیم، فقر اطلاعات و دانش فنی استفاده از ماشین‌آلات است. چاپخانه‌داری که فرضاً یک ماشین پنج میلیارد تومانی وارد می‌کند، راضی به پرداخت مبلغ ناچیزی برای آموزش کارگری که باید با آن ماشین کار کند، نیست، به همین دلیل سنسورهای اکثر ماشین‌ها را از کار می‌اندازند، چون شیوه کار کردن با آن را بلد نیستند و این موضوع بر کیفیت کار آن‌ها تأثیر می‌گذارد. چند درصد از چاپخانه‌داران در کشور مان، دانش کار با ماشین‌آلات چاپی را دارند؟ متأسفانه در سال‌های اخیر با ورود افرادی به صنعت چاپ مواجه بوده‌ایم که حتی نمی‌توانند ماشین چاپ را روشن کنند. البته در عین حال شاهد ورود جوانان شایسته و تحصیل کرده‌ای هم بوده‌ایم که با تاسیس مجتمع‌های چاپ و بسته‌بندی پیشرفته، این صنعت را متحول کرده‌اند که باید قدردان زحمات و حضور آن‌ها باشیم. ما به این مرز و بوم بدهکاریم و باید بدهی‌مان را پرداخت کنیم. ناگفته نماند، اکثر افرادی که وارد صنعت چاپ شده و تاکنون به کار خود ادامه داده‌اند، عاشق هستند. به جز با عاشقی، نمی‌شود این شغل را ادامه داد؛ بنابراین به جوان‌ترها توصیه می‌کنم که اگر عاشق نیستند، سراغ شغل دیگری بروند.

دورنمای صنعت چاپ را چطور می‌بینید؟

اجازه دهید که ابتدا به یک تعریف ساده از این صنعت اشاره کنم. چاپ و بسته‌بندی، حکم لباسی را دارد که بر تن می‌کنیم و این پوشش، شناسه شخصیت هر فرد است. همان‌طور که ما به پوشش مناسب و زیبنده نیاز داریم، صنایع مختلف نیز به چاپ و بسته‌بندی محتاج هستند. با وجود اینکه همیشه آدم خوش‌بینی بوده‌ام، آینده مطلوبی را برای صنعت چاپ و بسته‌بندی نمی‌بینیم، چرا که متولی دلسوزی برای این صنعت وجود ندارد و وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، حکم ناپدیری را دارد. تا وقتی پدر دلسوزی وجود نداشته باشد که اهمیت این صنعت و نقشی که در پیشرفت سایر صنایع دارد را بدانند، نمی‌توان به آینده امیدوار بود. یکی از مهمترین عواملی که به صنعت چاپ لطمه زده، سنتی اداره کردن چاپخانه‌ها است. دیگر دوره مدیریت‌های سنتی سرآمده و توسعه این صنعت به برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری‌های کلان نیاز دارد و این موارد را تنها می‌توان از یک متولی دلسوز و متخصص انتظار داشت. ■

Tag & envelop tea bag



Printing Talaye Marjan

مدیر تولید چاپ طلایه مرجان

رمز موفقیت در صنعت چاپ «عشق» است

مینا افتخاری

دنیای چاپ

مدیر تولید چاپ طلایه مرجان با اشاره به سختی‌هایی که در فرآیند تولید محصولات چاپی وجود دارد، گفت: این مجموعه همواره به دنبال اولین‌ها بوده است. سیاست کاری مجموعه همیشه این بوده که خلأهای موجود در بازار چاپ را شناسایی و سراغ تولید محصولاتی برود که پیش‌تر، کسی سراغ آن‌ها نرفته است، به همین دلیل همیشه با سختی‌ها و فراز و نشیب‌های مضاعفی در مسیر تولید مواجه بوده‌ایم.

وی ادامه داد: انتخاب راه‌حل‌های تازه و منطبق کردن خط تولید با محصولات جدید، چالش‌های زیادی را پیش روی ما قرار می‌دهد، اما از این شرایط استقبال می‌کنیم، چرا که نتیجه کار رسیدن به خودکفایی و بی‌نیاز کردن تولیدکنندگان کشور از محصولات خارجی است که تجربه موفقیت‌آمیز این مجموعه در حوزه تولید تگ‌های تخصصی چاپی، تنها یکی از این موارد است.

مخزن افزود: فرآیند تولید همواره با طرح ایده‌های تازه عجین است. همیشه به دنبال راهکارهایی هستیم تا محصولات جدیدی به بازار عرضه کنیم و تنها رمز موفقیت‌مان در این مسیر پرچالش، عشق است. برای گذشتن از سد محدودیت‌ها و مشکلات باید عاشق صنعت چاپ بود، وگرنه همیشه شغل‌های کم‌دردتر و پردرآمدتر دیگری برای انتخاب وجود دارند.

مدیر تولید چاپ طلایه مرجان با اشاره به نقش تخصص و دانش فنی در اداره چاپخانه گفت: تحصیل در رشته برق، این مزیت را برای من داشته که شخصا مراحل نصب، راه‌اندازی و رفع مشکلات الکتریکی دستگاه‌ها را مدیریت کنم. همچنین با تکیه بر تحصیلات پدرم در رشته مکانیک، هیچ‌گاه برای تعمیر و برطرف کردن مشکلات فنی به تعمیرکار و مکانیک خارج از مجموعه نیازی پیدا نمی‌کنیم. البته با توجه به انحصاری بودن فرآیند تولید برخی از محصولات و حفظ اطلاعات، چاره‌ای هم جز این نداریم.

وی یکی از ویژگی‌های اصلی چاپ طلایه مرجان را بهره‌مندی از نیروهای جوان، متخصص و قابل اعتماد دانست و اظهار کرد: نیروهای فعال در مجموعه، عاشق کارشان هستند و مانند اعضای یک خانواده، شانه‌به‌شانه یکدیگر کار می‌کنیم. البته توانمندسازی کارگران، تنها در سایه آموزش‌های حین کار قابل دستیابی است و این رویه به شکل مستمر در حال انجام است. ■

کار چاپ به واسطه زیرساخت‌های فرهنگی و وابستگی‌های عاطفی دست‌اندرکارانش، به عنوان یک حرفه خانوادگی در ایران شناخته شده، به طوری که در حال حاضر تعداد قابل توجهی از مجتمع‌های فعال و مطرح، توسط نسل چندم از بنیانگذاران شان اداره می‌شوند. فعالیت چند عضو از خانواده به شکل هم‌زمان در یک مجموعه از نمونه‌های پر تکرار در این عرصه به شمار می‌رود که چاپ طلایه مرجان، یکی از این موارد است. میثم مخزن (فرزند علی مخزن) که با تکیه بر تجربیات و پیشینه پدر، از سنین کودکی جذب این صنعت شده و امروز در کسوت مدیر تولید فعالیت دارد. وی امیدوار است با تلاش و پشت کار، اسباب پیشرفت و توسعه طلایه مرجان را فراهم آورد و موفقیت‌های تازه‌ای را به کارنامه این مجموعه بیافزاید.

مخزن که فعالیت در صنعت چاپ را یک تجربه لذت‌بخش می‌داند، در این باره توضیح داد: اینکه فرآیند تولید یک سفارش را از مرحله طراحی تا تکمیل و تحویل محصول به مشتری ببریم، تجربه بی‌نظیر و رضایت‌بخشی است. جلب رضایت مشتریان نیز به این حس خوب اضافه می‌کند و برای ادامه فعالیت‌ها به ما انگیزه می‌دهد. خدا را شاکریم که تا به حال این توانایی وجود داشته و هیچ‌یک از مشتریان از نتیجه کار ناراضی نبوده‌اند.





گفت و گوی اختصاصی با علی مزرعتی قهرودی

در این بخش می خوانیم:

- تحریم ها موجب خود کفایی و ارتقاء کیفیت محصولات شد
- نمایشگاه IFPEX فرصتی برای انتقال دانش و فناوری های چاپ
- بروکراسی طولانی؛ مزیت اقتصادی صادر کنندگان را کاهش می دهد

مدیرعامل مجتمع چاپ و صحافی طلایی

ورود چاپخانه‌های دولتی به بازار از اساس اشتباه است

هادی حسینی نژاد

مجتمع چاپ و صحافی طلایی از سال ۱۳۹۷ تاسیس شد و در سه بخش قبل از چاپ (لیتوگرافی)، چاپ و پس از چاپ (صحافی) کار خود را آغاز کرد. این مجتمع در واحد لیتوگرافی به دستگاه پلیت ستر ۴/۵ ورقی آگفا مجهز است که ظرفیت آماده‌سازی زینک با بهترین کیفیت را فراهم کرده است. ماشین چاپ ۴/۵ ورقی ۸ رنگ پشت و رو زن هایدلبرگ، ۲ ورقی ۱۰ رنگ پشت و رو زن هایدلبرگ، ماشین‌های ۴/۵ ورقی ۵ رنگ و دورنگ پشت و رو زن از جمله تجهیزات این مجتمع در بخش چاپ است. در واحد صحافی نیز از دستگاه‌های مختلف نظیر دستگاه چسب گرم، مفتول زن، تاکنی، برش، سلفون‌کش، شیرینگ یک کتاب و خط صحافی جلد سخت استفاده می‌شود. علی مزرعتی قهرودی، مدیرعامل چاپ و صحافی طلایی که به شکل تخصصی در حوزه نشر فعالیت دارد، در گفت‌وگو با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» ضمن اشاره به برنامه‌های توسعه‌ای این مجتمع، به بیان موانع موجود در این حوزه از جمله ورود غیر حرفه‌ای چاپخانه‌های دولتی به بازار پرداخت که مشروح آن را در ادامه می‌خوانید.

پرسنل محقق می‌شود. در بخش صحافی نیز روزانه قابلیت صحافی ۵۰ هزار نسخه کتاب را داریم که با اضافه شدن ماشین‌های جدید، این ظرفیت‌ها ارتقاء چشمگیری خواهد داشت.

چاپ طلایی به تازگی در اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان صنعت چاپ عضویت پیدا کرده است. این اقدام با چه هدفی انجام شده است؟

هدف ما از این عضویت، ورود به بازارهای جهانی و ایجاد سرانه ارزی است. همچنین حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی، مشارکت در هیات‌های تجاری و سمینارهای مختلف و بهره‌مندی از دانش روز جهان در حوزه تکنولوژی‌های چاپ از برنامه‌هایی است که در نظر داریم با همراهی اتحادیه پیگیری کنیم. خوشبختانه زمینه صادرات در حوزه نشر به کشورهای همسایه نظیر عراق و افغانستان وجود دارد و بنا داریم تا با بررسی ظرفیت‌های موجود و کشف ظرفیت‌های جدید، نسبت به تولیدات صادراتی اقدام کنیم. با همین رویکرد، برندی را تحت عنوان «نقش طلایی» ایجاد کرده‌ایم که در آینده نزدیک، تولید در حوزه دفتر، سالنامه، اسباب‌بازی و سایر محصولات را با این برند آغاز خواهیم کرد.

از آنجایی که کاغذ تحریر یکی از ملزومات اصلی چاپ نشر است، شرایط فعلی بازار تولیدات چاپی را چطور ارزیابی می‌کنید؟

همچنان یکی از دغدغه‌های اصلی تولیدات چاپی کشور، گرانی و نوسان قیمت در بازار کاغذ است؛ به‌طوری که در ماه‌های اخیر شاهد تغییر هفتگی و حتی روزانه قیمت‌ها بوده‌ایم. بی‌ثباتی قیمت‌ها باعث سلب اطمینان تولیدکنندگان می‌شود و مستقیماً روی حجم تولیدات آن‌ها تأثیر منفی می‌گذارد. ناشری که پیش از این با تیراژهای ۳۰۰۰ تا ۵۰۰۰ نسخه، کتاب چاپ می‌کرد، امروز به دلیل گرانی کاغذ، تیراژ تولیدات خود را به چندصد نسخه کاهش داده است. این اقدام باعث افزایش قیمت پشت جلد کتاب‌ها می‌شود که با قدرت خرید پایین کتاب در جامعه هم‌خوانی ندارد. نوسان قیمت کاغذ در شرایطی رخ می‌دهد



با توجه به شرایط حاکم در بازار محصولات چاپی، سیاست و اهداف چاپ طلایی برای افزایش سهم خود از بازار چیست؟

چاپ طلایی به شکل تخصصی در حوزه چاپ نشر فعالیت دارد و هدف ما این است که با توسعه توانمندی‌های مجموعه، خدمات خود را با ارتقاء کیفیت و سرعت در انجام سفارش‌ها پیش ببریم. اصرار ما بر ادامه همین مسیر است و از ورود به سایر عرصه‌های چاپ نظیر جعبه، لیبل و... پرهیز کنیم. با این رویکرد، به دنبال به‌روزرسانی هر چه بیشتر ماشین‌آلات و افزودن ماشین‌های جدید هستیم. به تازگی یک ماشین ۲/۵ ورقی چهاررنگ به مجموعه اضافه شده و در آینده نزدیک، یک ماشین ۴/۵ ورقی چهاررنگ نیز خریداری و وارد خط تولید خواهیم کرد. همچنین ایده‌هایی برای تقویت بخش صحافی داریم که در سال آینده آن‌ها را عملی می‌کنیم و ما را به یک خط صحافی مدرن و پیشرفته مجهز خواهد کرد. در حال حاضر چاپ طلایی روزانه ظرفیت چاپ ۱۰۰۰ تا ۱۲۰۰ بند کاغذ را دارد که با فعالیت شبانه‌روزی ماشین‌ها و



که تقریباً انواع کاغذ در ابعاد مختلف آن در بازار وجود دارد، اما نبود فضای رقابتی، نقش دلال‌ها را در افزایش قیمت‌ها پررنگ کرده است. البته بخش قابل توجهی از افزایش قیمت‌ها به دلیل بالا رفتن نرخ ارز و حذف یارانه‌ای که به کاغذ وارداتی تعلق می‌گرفت، بازمی‌گردد. سیاست دولت جدید این بوده که از تولید کاغذ ایرانی حمایت کند و عمده‌ترکز نیز روی کاغذ مازندران است، ولی کاغذ ایرانی در مقایسه با انواع کاغذ خارجی کیفیت به مراتب پایین‌تری دارد و مزیت رقابتی ندارد. کاغذ مازندران نه تنها بستر مناسبی برای چاپ‌های رنگی و باکیفیت نیست، بلکه استفاده از این نوع کاغذ هم سرعت چاپ را پایین می‌آورد و هم باعث آسیب دیدگی ماشین‌آلات می‌شود. در نتیجه، همچنان کاغذ سفید خارجی، یک تاز بازار است و با هر قیمتی به تولید کنندگان تحمیل می‌شود.

به نظر شما می‌توان به تولید کاغذ با کیفیت در کشور امیدوار بود؟

ناوگان تولید کاغذ در ایران، قدیمی و فرسوده است. از طرفی با وجود تلاش‌های صورت گرفته، ظرفیت تولید کاغذ سفید در ایران وجود ندارد؛ بنابراین فکر نمی‌کنم که در کوتاه مدت شاهد تحول خاصی در کیفیت و کمیت کاغذ داخلی رخ بدهد. تنها مزیتی که وجود دارد، ارزان تر بودن کاغذ مازندران نسبت به نمونه‌های خارجی است که باعث می‌شود تنها در تولید برخی از محصولات کم تیراژ و فاقد ملاحظات کیفی استفاده شوند. دولت به خوبی از وضعیت بازار کاغذ اطلاع دارد و به نظر بنده می‌تواند فرآیند توزیع و عرضه کاغذ را با لحاظ کردن قیمت تمام شده برای تاجران و اعمال نرخ سود موجه کنترل کند. قیمت گذاری و توزیع عادلانه کاغذ، به ساختاری شفاف و منظم نیاز دارد؛ اقدامی که تاکنون وزارت صمت و سایر نهادهای مرتبط صورت نداده‌اند. به هر حال کاغذ در بازارهای جهانی، در هر مقطعی از زمان قیمت مشخصی دارد و تعیین هزینه واردات، خواب سرمایه و سود تاجر نیز کار پیچیده‌ای نیست. مساله اصلی این است که دولت باید با برنامه‌ریزی‌های مشخص صنعت کاغذسازی را ارتقاء دهد. در دهه‌های گذشته مقادیر چشمگیری ارز برای واردات کاغذ از کشور خارج شده که اگر برنامه‌ریزی درستی در این زمینه فراهم بود، امکان صرف این مبلغ برای نوسازی ناوگان کاغذسازی در کشور وجود داشت.

در این شرایط، توسعه خط تولید در چاپ طلائی حکم شنا کردن خلاف جهت رودخانه را ندارد؟

همین طور است. با وجود تمام موانع موجود معتقدم، وقتی یک مجموعه به شکل تخصصی در حوزه‌ای فعالیت دارد، می‌تواند بازار خود را حفظ کند و آن را گسترش دهد. باید در برابر موانع و مشکلات ایستادگی کرد که البته این کار تنها از عهده مجموعه‌های تخصصی برمی‌آید و قطعاً پشت سر گذاشتن موانع، ما را به ظرفیت‌های تازه‌ای در بازار خواهد رساند. چاپ نشر که به تولید کتاب، نشریات و... اختصاص دارد، با وجود مشکلاتی که در زمینه افت تیراژ و رکود در بازارهای فرهنگی با آن‌ها روبه‌رو هستیم، هرگز حذف نخواهد شد، اما مساله این است که تنها تولید کنندگان قدرتمند هستند که در مواجهه با سختی‌ها و تنگناهای پیش‌رو می‌توانند جایگاه خود را در بازار حفظ کنند. شکی نیست که در این میان، چاپخانه‌های کوچکی که ظرفیت تولید پایینی دارند، از چرخه چاپ نشر خارج خواهند شد و در این صورت، چاپخانه‌های بزرگ و مجهز که امکان بالا بردن حجم تولیدات خود را دارند، شانس بیشتری برای جذب سفارش‌های جدید خواهند داشت.

چه نظری درباره آینده چاپ رول در عرصه چاپ نشر دارید؟

چاپ طلائی در این زمینه فعالیت ندارد، ولی آن طور که از شواهد و قرائن پیداست، کاهش چشمگیر تیراژ کتاب‌ها، نشریات و حتی روزنامه‌ها باعث شده تا ماشین‌های رول که برای چاپ سفارش‌های پرتیراژ استفاده می‌شوند، کمتر از قبل کاربرد داشته باشند. تعداد چاپخانه‌های رول که امروز همچنان به فعالیت خود در حوزه نشر ادامه می‌دهند، بسیار محدود است و عمده آن‌ها به روزنامه‌های دولتی مانند همشهری، جام جم و... تعلق دارند.

با توجه به ضرورت اجرایی شدن اصل ۴۴ قانون اساسی، حضور چاپخانه‌های دولتی در بازار چاپ نشر را چطور ارزیابی می‌کنید؟

ورود چاپخانه‌های دولتی به بازار عمومی چاپ، از اساس اشتباه است. چاپخانه‌های دولتی باید در حوزه چاپ‌های امنیتی مثل چاپ اسکناس، چک و اوراق بهاداری که باید شناسه‌های امنیتی در آن‌ها لحاظ شود، فعالیت داشته باشند؛ نه در عرصه‌هایی همچون چاپ نشر که چاپخانه‌های خصوصی در آن‌ها فعالیت دارند. چاپخانه‌های دولتی بدون دغدغه اجاره‌بها و هزینه‌های روزمره یک واحد تولیدی خصوصی، با بهره‌مندی از منابع و بودجه‌های مشخص سازمانی فعالیت می‌کنند و در هر شرایطی، نگران بازگشت سرمایه و خطر ورشکستگی نیستند. متأسفانه این پشتوانه باعث شده، برخی از چاپخانه‌های دولتی، تنها با هدف جذب مشتری تعرفه‌های متعارف را به شکل غیرمعمولی پایین آورند و رقابت ناسالمی را با بخش خصوصی آغاز کنند. چرا چاپخانه‌هایی که توسط سازمان‌های دولتی تاسیس شده‌اند و حتی حقوق پرسنل و کارگزارانشان نیز از بودجه دولتی تأمین می‌شود، ضمن انجام سفارش‌های سازمانی خود، به بازار عمومی چاپ نیز ورود می‌کنند؟ سود و زیان کار برای آن‌ها هیچ اهمیتی ندارد و تنها می‌خواهند گزارش‌های سالانه، چاپخانه‌های خود را فعال و صاحب گردش کار نشان دهند. در این شرایط، یک چاپخانه خصوصی چطور می‌تواند با آن‌ها رقابت کند؟ این کار آسیب‌های بسیار زیادی را برای صنعت نشر به همراه خواهد داشت و متأسفانه باید بگویم که در حال حاضر این معضل، به یکی از بزرگ‌ترین معضلات صنعت چاپ کشور تبدیل شده است. ■



مدیر توسعه گروه «سنا پک»

بروکراسی طولانی

مزیت اقتصادی صادرکنندگان را کاهش می دهد

سید مرتضی علوی

موسسه سنا ایده آفرین با برند سنا پک، یکی از مجموعه های فعال در حوزه بسته بندی های نفیس است که از سال ۱۳۷۸ در قالب یک استودیوی طراحی آغاز به کار کرد، اما با توجه به نیاز بازار و بازخوردهای به دست آمده، به عرصه بسته بندی روی آورد. دست اندرکاران این موسسه کار را با مهندسی معکوس محصولات خارجی آغاز کردند و با توانمندسازی بخش های طراحی و تولید، در تولید محصولات بومی و منقش به طرح و نقش های متناسب با فرهنگ ایران زمین به موفقیت های قابل توجهی دست یافتند که نائل شدن به عنوان تولیدکننده خلاق در سال ۱۳۹۸، از مصادیق آن به شمار می آید. در حال حاضر نیز این موسسه با بهره مندی از ۶۰ کارشناس متخصص در بخش های طراحی و تولید فعالیت خود را ادامه می دهد. آنچه در ادامه می خوانید، مشروح گفت و گو با محمد حدادی پور، مدیر توسعه و یکی از موسسان سنا پک، درباره کم و کیف مساله تولید و موانعی است که به عنوان یک تولیدکننده برای ورود به بازارهای جهانی پیش روی خود می بیند. با ما همراه باشید.

هدف اصلی شما از طراحی و تولید محصولات چیست؟

مهمترین هدف ما این است که محصولات سنا پک، مزیت های ویژه ای را برای مصرف کنندگان به همراه آورد و به موفقیت آن ها در مسیر صادرات کمک کند. این یعنی باید بسته بندی ها به شکلی طراحی و تولید شوند که حتی برای کشورهای خارجی نیز نوظهور باشند. برای رسیدن به این هدف، به صنایع دستی روی آوردیم و از طرح ها، پارچه های سنتی و متربالی استفاده کردیم که تنها در ایران تولید می شوند. در حال حاضر نیز بخش قابل توجهی از تولیدات سنا پک، کاملاً طرح های شرقی و ایرانی دارند. خوشبختانه تا به امروز، بازخوردهای خوبی از محصولات خود گرفته و پیشنهادهای زیادی هم از کشورهای خارجی، خصوصاً کشورهای منطقه داشته ایم. حتی سرمایه گذاری از کشورهایی همچون عمان، امارات یا ترکیه بوده اند که به ما پیشنهاد کرده اند تا چرخه طراحی و تولید بسته بندی ها را به کشور آن ها انتقال دهیم، اما با وجود مشکلات فراوان و به دلیل تعصبی که به فرهنگ، آب و خاک سرزمین مان داریم، ترجیح ما این بوده که در کشور خودمان فعالیت کنیم.

تمايز محصولات سنا پک، بیشتر در مرحله ساخت بسته ها تعريف می شود یا در بخش طراحی؟

در هر دو بخش تعريف می شود. سنا پک از سال ۱۳۹۸ از سوی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به عنوان یک شرکت خلاق شناخته شده و حفظ این جایگاه برای ما اهمیت زیادی دارد. سعی ما بر این بوده که در این بخش، نیاز خود را از طریق بهترین تولیدکنندگان کشور تامین کنیم، اما همچنان اصلی ترین مشکلی که با آن دست به گریبان هستیم، مربوط به تامین مواد اولیه، خصوصاً کاغذهای مخصوصی است که در تولید بسته بندی های نفیس به آن ها نیاز داریم. همان طور که می دانید، یکی از مهمترین موانع فعالان این صنعت برای ورود به بازارهای خارجی و رقابت با سایر کشورها، عدم دسترسی به مواد اولیه با کیفیت و با قیمت مناسب است. در حال حاضر مواد اولیه ای که به دست تولیدکننده اماراتی می رسد، به مراتب ارزان تر از چیزی است که ما تهیه می کنیم؛ در صورتی



عمده ترین فعالیت سنا پک در چه زمینه ای است؟

سنا پک در ابتدای راه، بیشتر در زمینه طراحی فعالیت داشت، اما بعد از ورود به حوزه تولید و بسته بندی تصمیم بر آن شد تا به سراغ بسته بندی هایی برویم که یک بار مصرف نباشند و مصرف کنندگان در طولانی مدت از آن ها استفاده کنند. این مساله برای تبلیغات و برندینگ شرکت ها اهمیت خاصی دارد و بخش عمده ای از محصولات، با مقوای بازیافتی ساخته می شوند که به عنوان بسته بندی حافظ محیط زیست نیز اهمیت فراوان دارد. بر همین اساس مراحل مطالعاتی و بررسی نمونه های خارجی را شروع کردیم. البته هدف ما بومی سازی محصولات و هماهنگ سازی آن ها با فرهنگ ایرانی بود. کار تولید در قالب یک استارت آپ آغاز شد، ولی با استقبال که از بازار مشاهده کردیم، تصمیم گرفتیم که فرآیند تولید را به شکل کاملاً صنعتی پیش ببریم. خیلی زود خرید دستگاه و ماشین آلات مورد نیاز آغاز شد و با همراهی یک شرکت دانش بنیان و کارشناسان متخصص دیگر، مجموعه ای را که با چهار نیرو شروع به کار کرده بود، به یک گروه ۶۰ نفره ارتقاء دادیم.

که اگر مواد اولیه مورد نیاز خود را با قیمت پایین تری تامین کنیم، به راحتی از تولید کنندگان سایر کشورهای منطقه پیشی می گیریم.

آیا ظرفیت تهیه این مواد از تولیدات داخلی وجود دارد؟

تولیدات داخلی، انتظارات کیفی را به طور صددرصدی برآورده نمی کنند. به عنوان مثال، در حوزه تولید مقوا، تولید کنندگان داخلی از تکنولوژی های قدیمی در تولید استفاده می کنند و نمی توانند بخشی از مقوای مورد نیازمان را تامین کنند. این محدودیت ها در حوزه کاغذ بیشتر محسوس است و عملاً مجبوریم که کاغذهای فانتزی، گلاسسه یا انواع کاغذهای ترمو مصرفی مان را از اقلام وارداتی تامین کنیم که طبیعتاً قیمت بالایی دارند. علاوه بر این، به دلیل اجتناب از هزینه های مربوط به خواب سرمایه و انبار، به ناچار خریدهای خود را در حجم های پایین و از بازارهای داخلی تهیه می کنیم.

به جز مشکلات مربوط به تامین مواد اولیه، چه موانع دیگری سرازورود به بازارهای منطقه ای وجود دارد؟

یکی از مشکلات دیگری که با آن مواجه هستیم، بروکراسی های زمان بری است که در برخی از اداره ها و نهادها وجود دارد. صادرات محصول به بازارهای خارجی، پیمودن فرآیندهایی هزینه بر و طولانی را در اداره گمرک و سایر دستگاه های ملی که این موارد، مزیت های رقابتی تولید کنندگان را در مقابل کشورهای رقیب کاهش می دهد. وجود تحریم های اقتصادی، امکان برقراری تعاملات و تامین مواد اولیه ارزان را دشوار کرده است، در صورتی که رقبای منطقه ای هیچ کدام از این موانع را پیش روی خود نمی بینند. مساله دیگر، ارائه تسهیلات و حمایت های دولتی است که تولید کنندگان را به ورود به بازارهای جهانی کمک خواهد کرد، اما متأسفانه ما از آن ها بی بهره هستیم. بخشی از مشکلات نیز به فرآیندهای قانونی موجود باز می گردد که باید اصلاح شوند. به عنوان مثال، در حال حاضر اخذ پروانه بهره برداری برای واحدهای تولیدی که فعالیت های خود را در املاک استیجاری دنبال می کنند، منوط به اجازه مالک است؛ در صورتی که این پروانه باید به صاحب برند و تولید کننده داده شود. این تفکر، کاملاً با شعار حمایت از تولید و تولید کنندگان در تناقض است.

طراحی های تازه محصولات بر چه مبنایی انجام می شوند؟

بخشی از محصولات، بر اساس باز خورد و نظراتی است که از خود مشتریان می گیریم و مطابق با آن ها تولید می شوند، ولی بخش دیگر، صرفاً با استفاده از ایده ها و خلاقیت طراحان و آنالیزی که خود از مصرف کنندگان تهیه می کنند، انجام می شود. شرکت سنا پک دارای واحد R&D است و نیروهای بخش بازار نیز با این واحد تعامل دارند تا مشاهدات خود از نیاز بازار را به هیأت مدیره انتقال دهند. بعد از طراحی نیز معمولاً نمونه های اولیه ای از محصولات تولید می شود. در ادامه، از کارشناسان و مشتریان می خواهیم تا نظراتشان را درباره نمونه ها بدهند و سپس، نسبت به تغییرات احتمالی و تولید انبوه آن ها تصمیم گیری می کنیم.

آیا در این طراحی ها، سلیقه و خواست مشتریان رانیز دخیل می کنید؟

همیشه سعی می کنیم که خواست و سلیقه اقشار مختلف را در محصولات خود اعمال کنیم. گاهی حتی از مطالبات سفارش دهندگان هم جلوتر می رویم و نیاز مصرف کنندگان را مورد بررسی قرار می دهیم تا به طراحی جذاب تر و کاربردی تری برسیم. مشتریان از صنایع مختلفی هستند.

بخشی از سفارش دهندگان، عرضه کنندگان هدایای تبلیغاتی را شامل می شود که سناپک با همین حوزه از مشتریان کار خود را آغاز کرد، اما در ادامه برای محصولات مختلفی همچون گیاهان دارویی، زعفران، خشکبار، منسوجات و محصولات چرمی، لوازم آرایشی-بهداشتی، پوشاک، محصولات بازی و سرگرمی و... نیز بسته های خاص و متنوعی تولید کرده ایم که همچنان ادامه دارد.

با توجه به اینکه یک تولید کننده خلاق هستید، مشکلی در زمینه کپی شدن طرح هایتان ندارید؟

قطعاً مشکلاتی در این زمینه وجود دارد. بارها جلساتی در پارک علم و فناوری با حضور مسئولانی از قوه قضائیه با هدف تبیین و ترویج قانون مالکیت معنوی برگزار شده است. آن ها همیشه می پرسند که چرا آثار خود را به ثبت نمی رسانید؟ در همین راستا اقداماتی هم انجام داده ایم، اما از آنجایی که با برخی از شرکت ها آشنایی دارم و در جریان رسیدگی به امور مالکیت معنوی آثار آن ها هستیم، می دانم که اثبات این حق در برابر کپی های غیر قانونی، کار ساده و چندان قابل تحقیقی نیست. مشکل این است که کارشناسانی که مسئولیت ثبت آثار را دارند و همچنین در رسیدگی به شکایات باید روی پرونده ها نظر بدهند، اشراف کافی روی کار ندارند. حتی این نگرانی وجود دارد که ارائه مستندات و مختصات آثار، منجر به لو رفتن طرح ها شود. گاهی نیز شاکی را به سمت شکایت از ارگان های بالادست هدایت می کنند که عملاً این کار برای یک شرکت خصوصی، پیچیده و زمان بر است. اینکه یک ایده یا محصول برای ثبت مالکیت معنوی ارائه شود و نهاد مربوطه، به یک برگ سند بسنده کند، کاری را پیش نمی برد. اگر قرار است از شرکت های خلاق حمایتی صورت گیرد، باید ضمانت اجرایی بیشتری را تامین کنند و تمام نهادها به شکل زنجیره ای از قوانین مالکیت معنوی تبعیت کنند. در شرایط موجود، افراد می توانند با اعمال تغییراتی بسیار کوچک در یک محصول، قانون را دور بزنند. قضاوت کردن این موارد، به تیم های تخصصی نیاز دارد که با شفافیت عمل کنند. ■



مدیرعامل کاغذسازی سایان گستر ایرسا تحریم‌ها موجب خودکفایی و ارتقاء کیفیت محصولات شد

عارف فغانی

ایران در زمینه تولید انواع کاغذ بسته‌بندی که در کارتن‌سازی مصرف دارند، پیشرفت‌های قابل توجهی داشته، به‌طوری که ظرفیت تولید فعلی، نیاز صنایع مختلف را به‌طور کامل برطرف می‌کند. این در شرایطی است که خانم ویکتوریا شیدایی، مدیرعامل کاغذسازی سایان گستر ایرسا از پیشی گرفتن حجم تولید از میزان تقاضا و مصرف کارتن خبر می‌دهد که نتیجه کاهش تولید اقلام تولیدی مختلف در کشور است. وی معتقد است که برای ایجاد توازن در این حوزه، باید برای ورود به بازارهای منطقه‌ای و صادرات برنامه‌ریزی کرد. زمینه فعالیت سایان گستر ایرسا، تولید کاغذ فلو‌تینگ و تست لاینر از کاغذ و مقوای بازیافتی است که به عنوان لایه‌های اصلی کارتن‌سازی مورد استفاده قرار می‌گیرد. این شرکت در سال ۱۳۹۱ تأسیس و در سال ۱۳۹۴ وارد فاز بهره‌برداری شد. خطوط تولید در طول سال‌های گذشته با فعالیت ۲۴ ساعته در سه شیفت فعال بوده‌اند و ظرفیت اسمی تولید کارخانه به ۵۰ هزار تن در سال می‌رسد. این کارخانه در شهرک صنعتی مبارکه اصفهان واقع شده و تعداد ۱۰۰ نفر نیروی متخصص و مجرب در بخش‌های مختلف آن مشغول به کار هستند. به گفته خانم شیدایی، کیفیت بالای محصولات، سایان گستر ایرسا را از رضایت کارتن‌سازهای بزرگ کشور بهره‌مند ساخته، به‌طوری که بسیاری از آن‌ها کاغذ مصرفی خود را از تولیدات این شرکت تأمین می‌کنند. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید.

پرداختیم. خیلی از سرمایه‌گذاری‌ها در بخش‌های مختلف صنعت، بدون در نظر گرفتن این اصل و با نظر به سود حداکثری از بدو ورود انجام می‌شود و به دلیل عدم تاب‌آوری مناسب، به ورشکستگی و خروج از آن صنعت می‌انجامد.

این تصور وجود دارد که صنعتگر شدن یک مدیر زن، سخت و چالش‌برانگیز است. تجربه شما از این انتخاب چیست؟

قبل از اینکه وارد حوزه تولید کاغذ شوم، خیلی‌ها از وجود مشکلات عدیده و ریزودرشتی صحبت می‌کردند که سر راه تولیدکنندگان وجود دارد. همچنین از همراه نبودن دولت و نبود حمایت‌های لازم از سوی دستگاه‌های ذی‌ربط خبر می‌دادند. علاوه بر این، پیش‌بینی آن‌ها این بود که مشکلات موجود در عرصه تولید، برای یک مدیر زن دوچندان خواهد بود، اما صادقانه اعلام می‌کنم که طی این سال‌ها، با هر نهاد و دستگاهی که وارد تعامل و مذاکره شدیم، به کمک‌مان آمدند تا موانع را از پیش روی ما بردارند. البته تمام این تعاملات، در چهارچوب قوانین موجود صورت گرفته و طبیعتاً نباید انتظارات فرافقانونی از دستگاه‌ها داشت. سندیکا، وزارتخانه و تمام ادارات و ارگان‌ها همیشه همراه بوده‌اند و ما هم بر رعایت قوانین و بخشنامه‌های هر دستگاهی تأکید داریم. در واقع از ابتدای راه، تصمیمات و اقدامات خود را با قوانین موجود همسو می‌کنیم تا اگر به گره‌ای برخوردیم، نیازی به برگشت به نقطه اول نباشد. برخی از تولیدکنندگان به این مساله توجه نمی‌کنند و بدون رعایت ملاحظات قانونی، وارد فرآیندهای اداری می‌شوند که در این شیوه، حتی اگر به مراحل پایانی کار نزدیک شده باشند، آن‌ها را با مشکل مواجه خواهد کرد.

آیا در مسیر تولید با چالش یا مانع خاصی هم مواجه هستید؟
به اعتقاد بنده، چالش‌هایی که معمولاً تولیدکنندگان در صنایع مختلف با آن روبه‌رو می‌شوند، عمدتاً قابل پیش‌بینی و پیشگیری هستند. بابرنامه‌ریزی و ایجاد زیرساخت‌های لازم می‌توان از سد موانع احتمالی گذشت. این رویکرد از ابتدا مدنظر ما بوده و خوشبختانه در حال حاضر چالش خاصی



در خصوص چگونگی ورود خود به فعالیت در حوزه کاغذسازی توضیح دهید.

ورود به صنعت کاغذسازی، یک اتفاق بود. پدر بنده در صنعت نساجی فعالیت دارند و به پیشنهاد یکی از مشاوران، درخواست کردند که توجیه اقتصادی کاغذسازی را بررسی کنم. نتایج نشان می‌داد، ورود به این صنعت می‌تواند ارزش افزوده قابل قبولی را به همراه داشته باشد و با همین رویکرد، نسبت به تأسیس شرکت و احداث کارخانه اقدام کردیم. این کار با سرمایه‌گذاری اولیه و تأمین بخشی از سرمایه مورد نیاز از طریق دریافت تسهیلات انجام شد. البته طبیعی بود که در سال‌های نخست به سودآوری نرسیم، اما از آنجایی که موفقیت در هر صنعتی مستلزم تقبل ضرر و زیان‌های ابتدایی و استقامت و پایداری است، در مقابل مشکلات مقاومت کردیم. خوشبختانه بعد از چند سال فعالیت بر شرایط مسلط شدیم و به عنوان یک برند مطرح و شناخته شده، به تأمین نیاز مشتریان خود

در حال حاضر آیا برنامه توسعه‌ای را برای تولیدات شرکت سایان گستر ایر سادر دستور کار دارید؟

بسیار علاقه‌مند هستیم که خط تولید کاغذ چاپ تحریر را نیز به خطوط کارخانه اضافه کنیم، اما متأسفانه محاسبات نشان می‌دهد که در شرایط موجود، تولید در این بخش، چه از نظر کیفیت و چه از منظر قیمت، مزیت رقابت با نمونه‌های وارداتی را نخواهد داشت. اگر در این زمینه به طرح توجیهی قابل قبولی دست یابیم که دست کم برای شرکت زیان‌آور نباشد، حتماً در این مسیر حرکت خواهیم کرد. در بخش تولید کاغذ مورد نیاز صنایع بسته‌بندی نیز طرح‌هایی برای توسعه داریم که امیدواریم در آینده زمینه تحقق آن‌ها فراهم آید. ■

چه در زمینه تامین مواد اولیه و چه در حوزه تولید نداریم. مساله اصلی که با آن مواجه هستیم، کاهش تولیدات در صنایع مختلف است. متأسفانه بحران‌های اقتصادی اخیر باعث شده تا مصرف کارتن در واحدهای تولید کاهش پیدا کند و این یعنی کاهش سفارش، تولید کارتن و تولید کاغذ مصرفی واحدهای کارتن‌سازی. البته معمولاً بازار وضعیت سینوسی دارد و تابع پارامترهای مختلفی است. به عنوان مثال، در برخی از فصل‌های سال، میزان تولید و عرضه کاغذ در کشور بیشتر از تولید کارتن مورد نیاز بازار است و در برخی از بازه‌های زمانی این نسبت برعکس می‌شود. در حال حاضر شرایط به گونه‌ای است که از دیاد تولید و عرضه، کمی روی فروش کاغذ تاثیر منفی گذاشته و فکر می‌کنم که برای بازگردان شاخص‌ها به شرایط استاندارد و تنظیم نسبت عرضه و تقاضا، باید به بازارهای خارجی و صادرات محصولات فکر کرد.

صادرات کاغذ بسته‌بندی چه شرایطی را می‌طلبد و آیا تولیدات سایان گستر ایر سادر بازارهای خارجی نیز عرضه می‌شوند؟

مساله‌ای که روند صادرات را کند می‌کند، پایین بودن مزیت رقابتی با اقلام تولیدی در سایر کشورهاست. اگر قیمت از افزایش می‌یافت، زمینه رقابت برای تولیدکنندگان داخلی بیشتر می‌شد. به عنوان مثال در حال حاضر، قیمت دلار در ایران ۳۰ هزار تومان است؛ بنابراین قیمت عرضه محصول در بازارهای خارجی مبتنی بر این رقم تعیین می‌شود؛ اما اگر قیمت دلار افزایش می‌یافت، قیمت کالای ایرانی به دلار پایین می‌آمد و این مساله، مزیت رقابت با برندهای خارجی را افزایش می‌داد. پایین بودن نرخ دلار مانع از برقراری رقابت سالم با کشورهای منطقه می‌شود. البته اولویت اصلی مادر سال‌های اخیر تامین مصرف داخلی بوده که با وجود پیشنهادهای مختلفی که از سوی شرکت‌های خارجی داشته‌ایم، ترجیح‌مان بر این بوده که روی بازار داخلی متمرکز بمانیم. با توجه به شرایطی که ایجاد شده و به آن اشاره کردم، این رویکرد وجود دارد که جدی‌تر به صادرات کاغذ فکر کنیم. در حال حاضر نیز به چند شرکت خارجی ارتباطات خوب و موثری برقرار کرده‌ایم و امیدواریم با کاهش هزینه‌های تولید یا افزایش احتمالی نرخ ارز، فرآیند صادرات را به شکل موثر و هدفمند آغاز کنیم.

آیا تحریم‌های اقتصادی را مانع توسعه و پیشرفت می‌دانید؟

به نظر بنده تحریم‌ها، به تولیدکنندگان کشور کمک می‌کند تا در غیبت رقبا، خارجی، بازار را به دست بگیرند. معمولاً مشتریان به کالای خارجی گرایش بیشتری نشان می‌دهند و وقتی این نوع کالا در بازار عرضه می‌شود، شانس فروش کالای ایرانی کاهش می‌یابد. این شرایط حتی با اعمال نظارت‌های شدید و با رویکرد کنترل بازار داخلی به سادگی از طریق قاچاق استمرار پیدا می‌کند و این در حالی است که تولیدکنندگان برای ارتقاء کیفی و کمی محصولات خود به فروش و گردش مالی بالایی احتیاج دارند. با این حال تحریم، مانع از ورود بسیاری از محصولات خارجی به کشور می‌شود و در این شرایط، تولیدکننده داخلی می‌تواند به فروش بیشتر و گسترش کسب‌وکار خود امیدوارتر از قبل باشد. فکر می‌کنم که تحریم در سال‌های اخیر، فرصت خوبی را در اختیار صنایع تولیدی کشور گذاشته، زمینه افزایش توانمندی و کیفیت محصولات را ایجاد کرده، ما را به خودکفایی و استقلال می‌رساند، زمینه ارتقاء کیفیت را ایجاد می‌کند و مانع از خروج ارز از کشور می‌شود. به شرط مقاومت و تلاش تولیدکنندگان در شرایط موجود، می‌توان تحریم‌ها را به فرصت تبدیل کرد.



رئیس هیات مدیره گروه سایان ایمان

نمایشگاه IFPEX

فرصتی برای انتقال دانش و فناوری های چاپ

هادی حسینی نژاد



الگوی اصلی شکل گیری این نمایشگاه روشی B2B است که با حضور چاپخانه داران، سرمایه گذاران و تولید کنندگان تکنولوژی ها و ماشین آلات چاپ از سراسر جهان اجرایی خواهد شد

نمایشگاه «آینده چاپ ایران» یا IFPEX که نخستین دوره آن از ۲۰ لغایت ۲۳ دی ماه در سالن E1 مجموعه تجاری ایران مال برگزار خواهد شد، فرصتی برای حضور اهالی چاپ و بسته بندی و فعالان صنایع وابسته است تا ضمن به نمایش گذاشتن توانمندی های خود، با فناوری و تکنولوژی های روز جهان در این عرصه آشنا شوند.

بابک عابدین، رئیس هیات مدیره گروه سایان ایمان درباره ایده و هدف اصلی برگزاری این رویداد، گفت: از ۱۲ سال پیش این ایده در ذهن بنده مطرح شد و هدف از طراحی و برگزاری آن، ایجاد یک پلتفرم تخصصی نمایشگاهی با استفاده از پنج مارک های بین المللی بود. همچنین معرفی فناوری ها، تکنولوژی ها و استراتژی های نوین در صنعت چاپ و بسته بندی از اهداف اولیه شکل گیری این ایده بود که کلمه «آینده» در عنوان نمایشگاه، حاکی از همین رویکرد است.

وی با بیان این نکته که «آینده» کلیدواژه اصلی این نمایشگاه است که مستقیماً به مفاهیمی چون نوآوری و بهره مندی از فناوری های روز دنیا اشاره دارد، اضافه کرد: چشم اندازی که برای نمایشگاه داشتیم این بود که به بستری تخصصی برای معرفی و انتقال دانش و تکنولوژی روز چاپ در بخش های تامین مواد اولیه و واسطه های، ماشین آلات، نرم افزارها و سخت افزارها، سیستم های افزایش بهره وری، کنترل کیفیت و سایر سیستم های دانش بنیان دنیا به اهالی و دست اندرکاران صنعت چاپ و بسته بندی دست پیدا کنیم.

عابدین درباره مخاطبان اصلی نمایشگاه آینده چاپ ایران توضیح داد: الگوی اصلی شکل گیری این نمایشگاه روش B2B است که با حضور چاپخانه داران، سرمایه گذاران و تولید کنندگان تکنولوژی ها و ماشین آلات چاپ از سراسر جهان اجرایی خواهد شد. همچنین این نمایشگاه باید بستری حرفه ای برای عرضه تولیدات خاص و به روزی باشد که ارزش افزوده مناسبی برای صادرات دارند تا نظر صاحبان صنعت و برندهای مختلف از سراسر کشور و کشورهای خارجی را به خود جلب کند و زمینه معاملات اقتصادی و سرمایه گذاری در حوزه های مختلف را برای آن ها فراهم آورد.

موسس و مجری IFPEX گفت: این نمایشگاه که به شکل سالانه برگزار خواهد شد، اهداف کوتاه مدت و بلندمدتی دارد که دوره به دوره در صدد تحقق آن ها خواهیم بود. طبیعتاً با توجه به شرایط اقتصادی موجود و همچنین محدودیت هایی که در حال حاضر به واسطه تشدید تحریم ها و برخی از مواضع سیاسی در عرصه بین الملل وجود دارد، نمی توان در دوره نخست به تمامی اهداف تعیین شده رسید. به همین دلیل، نمایشگاه در سال های اول، بارویکردی عمومی برگزار می شود، اما رفته رفته و به تناسب شرایط حاکم، تقسیم بندی بخش ها اعمال خواهد شد.

رئیس هیات مدیره گروه سایان ایمان با اشاره به سایر نمایشگاه هایی که در

حوزه صنعت چاپ و بسته بندی به شکل سالانه در کشور برگزار می شوند، اظهار کرد: نمایشگاه آینده چاپ ایران، با هیچ یک از نمایشگاه های موجود تداخلی نخواهد داشت. سایر نمایشگاه ها اهداف و مخاطبان خاص خود را دارند، اما نمایشگاهی که ما برگزار کننده آن خواهیم بود، به تناسب ماهیت و اهدافی که مبتنی بر آن ها طراحی شده، کارکرد متفاوتی خواهد داشت.

عابدین افزود: بحث جایگزینی یا موازی کاری به هیچ وجه برای ما مطرح نیست. اتفاقاً از موفقیت سایر نمایشگاه ها که غالباً الگوی B2C را دنبال می کنند، استقبال می کنیم؛ زیرا موفقیت نمایشگاه آینده چاپ ایران نیز در شرایطی معنا پیدا می کند که سایر نمایشگاه ها در اهداف خود موفق باشند. رئیس اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان صنعت چاپ ایران درباره مختصات نخستین نمایشگاه آینده چاپ ایران تشریح کرد: ثبت نام شرکت ها و مجتمع های فعال در صنعت چاپ و بسته بندی از ۱۴ آبان ماه آغاز شده و همزمان، مشغول اطلاع رسانی و تبلیغات در کانال های مختلف هستیم. پکیج های تبلیغات کلیکی در سایت های پر مخاطب فعال شده اند و سایت نمایشگاه به آدرس www.IFPEX.ir در دسترس است که فرآیند اطلاع رسانی و ثبت نام از طریق آن انجام می شود. بیلبوردهایی نیز طراحی و آماده شده که امیدواریم در روزهای آینده در نقاط مختلف شهر تهران نصب شوند.

وی با اشاره به اینکه مطابق با برنامه ریزی های صورت گرفته، هفت هزار مترمربع فضای نمایشگاهی در اختیار ما قرار گرفته و فرآیند ثبت نام تا زمانی که این فضا تکمیل شود، ادامه خواهد داشت، افزود: تخصیص فضا در این دوره با اولویت زمان ثبت نام پیش می رود و در فاز بعدی، فرآیند جانمایی ثبت نام شوندگان آغاز می شود. طبیعتاً این دوره از نمایشگاه از لحاظ وسعت محدود است، اما این فضا برای برگزاری یک نمایشگاه تخصصی مناسب است. البته افزایش فضا در دوره های آتی پیش بینی شده و قابلیت اجرایی دارد.

رئیس هیات مدیره گروه سایان ایمان با بیان این مطلب که نمایشگاه با همکاری ویژه مجتمع چاپ هودیس پارس برگزار خواهد شد، گفت: وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، اتاق بازرگانی صنایع و معادن و کشاورزی ایران، اتاق بازرگانی صنایع و معادن و کشاورزی تهران، کنفدراسیون صادرات ایران، اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان صنعت چاپ و بسته بندی ایران، «اتحادیه سازندگان کلیشه و لیتوگراف، مهر و پلاک، چاپ دیجیتال و اسکرین و کانون های تبلیغاتی»، سندیکای تولید کنندگان کاغذ و مقوای ایران و انجمن وارد کنندگان کاغذ، مقوا و فرآورده های سلولزی ایران از حامیان نمایشگاه هستند و با انجمن صنایع پلیمری ایران نیز در حال مذاکره هستیم. همچنین مذاکرات با اتاق های بازرگانی کشورهای منطقه نیز در جریان است و امیدواریم که حضور بازدید کنندگان هدفمند خارجی را در نمایشگاه محقق کنیم. ■



گفت و گوی اختصاصی با علی فکری

در این بخش می خوانیم:

■ توسعه سرمایه گذاری خارجی ایران
با همسایگان در سایه تحریم

معاون وزیر اقتصاد تشریح کرد

توسعه سرمایه‌گذاری خارجی ایران با همسایگان در سایه تحریم

محمدجعفری

سرمایه‌گذاری خارجی در هر کشوری به عنوان یک رکن مهم محسوب می‌شود. ایران از ظرفیت‌های زیادی در این زمینه برخوردار است و باید شرایط را برای جذب سرمایه‌گذار خارجی مهیا کرد. خوشبختانه دولت سیزدهم به صورت ویژه به این موضوع پرداخته، به طوری که از مهمترین اقدامات اساسی آن می‌توان به اصلاح مبنای محاسبه سرمایه‌گذاری خارجی، افزایش بازدهی‌های موردی و میدانی برای رفع مشکلات سرمایه‌گذاران، برنامه‌ریزی هدفمند با کشورهای همسایه و همسو برای توسعه روابط اقتصادی و شناسایی فرصت‌های جدید ورود سرمایه به کشور و... اشاره کرد. از سوی دیگر، اصلاح رویکرد سیاست‌گذاری نسبت به گذشته و اتخاذ راهبردهای فعالانه با کشورهای همسایه و همسو به عنوان کشورهای هدف جهت ورود سرمایه به ایران، از عمده‌ترین عوامل دو برابر شدن میزان سرمایه‌گذاری معتبر در کشور در یک سال اخیر است. تعریف منافع مشترک با کشورهای همسایه و همسو بسیار راحت‌تر از تعریف منافع مشترک با کشورهای دیگر بوده و این موضوع در سفرهای وزارت امور اقتصادی و دارایی به روسیه، افغانستان، پاکستان و... نیز مشهود است. برای اطلاع از پیشرفت میزان سرمایه‌گذاری خارجی در دولت سیزدهم، گفت‌وگویی با علی‌فکری، معاون وزیر اقتصاد و رئیس سازمان سرمایه‌گذاری خارجی انجام داده‌ایم. وی در گذشته به عنوان معاون سفیر ایران در چین فعالیت داشته و در برنامه‌های اقتصادی وزارت خارجه نیز حضور داشته است. علاوه بر این، تجربه سه دوره رایزنی اقتصادی ایران در کشورهای ایتالیا، کره جنوبی و چین را در کارنامه خود دارد و در بین ماموریت‌های خارجی نیز به عنوان معاون سفیر ایران، عضو تیم مذاکره‌کننده وین و مسئول اقتصادی اداره دوم شرق آسیا در وزارت امور خارجه فعالیت داشته است. وی هم‌اکنون نیز حدود یک‌سال است که در معاونت وزارت اقتصاد و ریاست سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران مشغول به خدمت می‌باشد. مشروح مصاحبه با ایشان به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

اجرای قانون حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی است. علاوه بر این، دریافت خطوط اعتباری و وام‌های دولتی از کشورهای خارجی و هر نوع تامین مالی توسط موسسات خارجی برای ایران، به وسیله این سازمان مدیریت می‌شود. شایان ذکر است، موضوع سرمایه‌گذاری ایران در خارج از کشور از سازمان سرمایه‌گذاری جدا شده و به شرکت سرمایه‌گذاری خارجی ایران واگذار گردیده است. در دولت سیزدهم، اقدامات ویژه‌ای در سازمان سرمایه‌گذاری و وزارت اقتصاد در دستور کار قرار گرفته که می‌توان به برنامه جذب سرمایه‌گذار خارجی در ایران منطبق بر واقعیت‌های حاکم بر حوزه روابط خارجی جمهوری اسلامی ایران اشاره کرد که توسط روابط خارجی در دولت سیزدهم با کشورهای همسو و همسایه در اولویت است. ما باید در حوزه جذب سرمایه و منابع مالی روی کشورهای همسایه و همسو ایران متمرکز شویم و یک تغییر رویکرد جدی را در این حوزه داشته باشیم.

سه کلید واژه «واقعیت‌های حاکم»، «همسایگی» و «همسویی» یکی از شاخص‌ترین عبارات در ادبیات شماست، معنای همسایگی مشخص است، اما می‌خواهیم تعریف شما را از واقعیت‌های حاکم بدانیم و این «همسویی» بین کشورها چگونه تعیین می‌شود؟

واقعیت‌های حاکم، یعنی جهان و نظم حاکم بر فضای بین‌الملل را آن‌طور که هست ببینیم، نه آن‌طور که می‌خواهیم. مصداق این واقعیت در مورد کشور ما، یعنی این تفکر غلط که حتماً باید تحریم‌ها رفع شوند تا چرخ اقتصادی کشور بچرخد را باید کنار گذاشت. وظیفه امروز ما این است که با شناخت کامل از وضع موجود و با وجود تحریم، تمام تلاش خود را به کار گیریم تا تاثیر این ظلم آشکار بر مردم و کشور به حداقل برسد؛ بنابراین باید با حرکت کردن به سمت توسعه همه‌جانبه و اقدامات توسعه‌ای، از فرصت‌های بیرونی استفاده کنیم و از محدوده تحریم‌پذیری



سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران در دولت سیزدهم در چه شرایطی و با چه رویکردی شروع به کار کرد؟

این سازمان قبل از پیروزی انقلاب اسلامی ایجاد شده و اساسنامه این سازمان همان اساسنامه قبل از پیروزی انقلاب اسلامی است. یکی از برنامه‌های مورد نظر ما این است که اساسنامه سازمان را در جهت پویاتر شدن و کارآمدتر شدن اصلاح کنیم. عمدتاً مسئولیت این سازمان، پیدا کردن فرصت‌های سرمایه‌گذاری برای ایران در خارج از کشور است. پس از پیروزی انقلاب اسلامی و در سال‌های اخیر این سازمان چندین امور مهم را در روابط اقتصادی کشور بر عهده گرفته که نخستین آن، جذب سرمایه خارجی است که سازمان سرمایه‌گذاری خارجی، مجری

ایالات متحده آمریکا خارج شوییم تا نقطه اثر تحریم نیز کم رنگ شود، چرا که تعارضات ایران و آمریکا و در مجموع، ایران و غرب پایان ندارد. هر چند هر دو طرف نوساناتی را در تاکتیک‌ها داشته‌اند، اما شیوه ما باید متمرکز بر خروج از محدوده تحریم‌پذیری آمریکا باشد که این اقدام از دو زاویه امکان‌پذیر است؛ نخست، تقویت بنیه‌های اقتصادی داخلی و دیگری، تنظیم روابط اقتصادی خارجی که بر همین مینادر دولت سیزدهم به صورت عام و در سازمان سرمایه‌گذاری خارجی به طور خاص، فرصت‌ها و مزیت‌های کشور شناسایی و عملیاتی شد تا از این طریق، برنامه خروج از محدوده تحریم‌پذیری ایالات متحده آمریکا، طراحی و به اجرا درآید. البته از همین منظر، همسویی کشورها نیز قابل درک است، چرا که در دنیای رقابتی امروز، وقتی تحریمی علیه یک کشور رخ می‌دهد، به این معناست که توسعه کشور تحت تحریم و برنامه‌های آن کشور همسو با کشور تحریم‌کننده نیست؛ بنابراین نقیض این جمله اثبات می‌شود که برنامه‌های کشور تحریم‌شده با کشورهای رقیب و دشمن کشور تحریم‌کننده می‌توانند همسو باشند، در چنین شرایطی ما باید به سمت تعریف فصل‌های مشترک با کشورهای همسو و همسایه برویم و توسعه روابط اقتصادی خود با این کشورها را گسترش دهیم.

عمده روابط ایران در حوزه سرمایه‌گذاری با چه کشورهایی است؟

در یک سال گذشته، کشور روسیه، اولین کشور سرمایه‌گذار جمهوری اسلامی ایران بوده که طرح‌های سرمایه‌گذاری آن به تصویب رسیده، در حالی که در گذشته کشورهای دیگری مورد هدف قرار می‌گرفتند. در آخرین سال دولت آقای روحانی، میزان جلب سرمایه خارجی به ۲ میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار کاهش پیدا کرد، زیرا هدف گذاری در حوزه‌هایی بود که هدف تحریم‌ها قرار گرفته بودند، بر همین اساس اهداف مورد نظر را تغییر دادیم. در واقع باید با انتخاب‌های درست در مسیر توسعه تجارت و سرمایه‌گذاری و جذب سرمایه و اعتبار خارجی قدم برداریم. نباید اقتصاد ایران را معطل کشورهایی کنیم که در انتظار همکاری اقتصادی با ایران در چهار چوب مسائل کلان روابط بین‌الملل و یا مذاکرات بین ایران و آمریکا هستند تا پس از آن وارد مذاکره شوند. هدف گذاری در دولت سیزدهم، ایجاد تعامل و روابط بیشتر با کشورهای همسایه ایران است. به طور قطع تحریم‌ها مشکلاتی را به وجود می‌آورد، ولی با همکاری همسایگان ایران می‌توانیم یک محیط توسعه یافته را ایجاد کنیم و انتخاب‌های درستی داشته باشیم که البته این اتفاق به طور قابل ملاحظه‌ای رخ داده است. از سوی دیگر، سیستم آمادگی در جذب سرمایه‌های خارجی را به روز تر کرده و سعی ما بر آن بوده که فقط آمارهای معتبر را ارائه دهیم. ناگفته نماند، میزان جلب سرمایه خارجی در یک سال نخست دولت سیزدهم نسبت به سال آخر دولت گذشته، بیش از دو برابر رشد کرده که آن هم به دلیل انتخاب درست شرکای تجاری است.

آیا همکاری شما با کشورهای همسایه و عدم اعتماد نسبت به اروپائیان به عنوان یک دیدگاه مهم در دولت سیزدهم محسوب می‌شود؟

ایران اسلامی با هر کشوری که آمادگی داشته باشد، در حوزه‌های اقتصادی همکاری خواهد کرد. همکاری‌های اقتصادی ۴ سطح مختلف دارد و ساده‌ترین لایه آن، که کمترین چسبندگی دو طرف را ایجاد می‌کند، "تجارت" است. "سرمایه‌گذاری" از دیگر سطوح همکاری‌های اقتصادی به شمار می‌رود که در این لایه، دو طرف به همکاری‌های بلندمدت‌تر و پایدارتر اعتقاد دارند. در این سطح، کشورهایی حضور دارند که بتوانند اهداف مشترک با شما تعریف کنند. لایه سوم، "انتقال فناوری‌های

پیشرفته" است که اعتماد در سطح بالا بین دو کشور از ویژگی‌های آن است و دو طرف باید برای یک مدت طولانی برنامه‌ریزی کرده باشند. لایه چهارم "شرکت" است که در این سطح، تکمیل زنجیره‌های ارزش مورد توجه است و دو طرف به سوی ادغام بخش‌هایی از اقتصاد می‌روند؛ بنابراین در هر تحلیلی نسبت به روابط جمهوری اسلامی با کشورهای خارجی این موارد باید در نظر گرفته شوند. فضای مذاکره ایران با اروپائیان بیشتر از اینکه اقتصادی باشد، سیاسی است و این نشان می‌دهد که باید در انتخاب شرکا تجدیدنظر کرد، ولی همکاری ایران با کشورهای همسایه، بیشتر اقتصادی است که می‌توان به رابطه ایران با روسیه اشاره کرد. به اعتقاد بنده، باید با کشورهای همسایه همکاری داشته باشیم که آن‌ها هم متقابلاً علاقه‌مند به همکاری با ایران باشند تا منافع مشترکی تعریف شود.

به نظر شما نسبت تامین منافع ملی ایران توسط همسایگان و حتی کشورهای آسیایی در مقایسه با کشورهای اروپایی در گذشته چه تغییری داشته است؟

در ابتدا باید این نکته را مطرح کنم که نحوه جلب و جذب سرمایه توسط سرمایه‌گذار خارجی که در گام نخست اعلام آمادگی می‌کند، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، چرا که سرمایه‌گذار ۶ ماه بعد از تصویب پروژه در هیأت سرمایه‌گذاری فرصت دارد تا کار خود را شروع کند. به بیان روشن‌تر، زمانی که طرف خارجی اعلام آمادگی برای سرمایه‌گذاری می‌کند، (جلب سرمایه) تا زمانی که واقعا تمام این سرمایه یا بخشی از آن وارد کشور شود، (جذب سرمایه) یک فرآیند در جریان است که اعتبار یا ابطال مجوز آن پروژه منوط به ورود تمام یا بخشی از آن سرمایه به کشور است؛ لذا وقتی آمار جذب سرمایه‌گذاری خارجی و معتبر در یک سال نخست دولت سیزدهم را ۴/۸ میلیارد دلار اعلام می‌کنم، به این معناست که مجوزهایی که اعلام آمادگی کرده‌اند، اما نسبت به ورود سرمایه به کشور اقدام نکرده‌اند را از لیست آمار خارج کرده‌ام. وظیفه ما ایجاد می‌کند، فعالان اقتصادی و سیاست‌مداران ایران را درست هدایت کنیم و باید آمارهایی را برای جذب سرمایه خارجی ارائه دهیم که طرف خارجی کار را در ایران شروع کرده باشد. حالا شما فکر می‌کنید در سال ۱۳۹۵ و پس از اخیای برجام ما چقدر آمادگی جذب سرمایه داشتیم و چه میزان مجوز برای یک کشور خارجی صادر شده است؟ و چه میزان از این مجوزها همچنان معتبرند؟ بگذارید به شما بگویم؛ در سال ۱۳۹۵ و در دوره برجام، تمام هدف گذاری بر روی طرف‌های اروپایی بود و طبق آمار موجود، میزان کل سرمایه‌گذاری‌هایی که آن‌ها اعلام آمادگی کردند، ۱۱/۵ میلیارد دلار بود و دولت وقت، همین میزان را در آن دوره به عنوان سرمایه‌گذاری آن‌ها در کشورمان اعلام کردند، اما جالب است بدانید که تنها کمتر از ۲۰ درصد مبلغ اعلامی، یعنی حدود ۲ میلیارد دلار از مجوزهای صادره معتبر بودند، پس اینجاست که درمی‌یابیم، معنی انتخاب درست چیست.

پیش‌بینی شما برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی تا پایان سال ۱۴۰۱ چقدر است؟

پیش‌بینی کردن در حوزه سرمایه‌گذاری درست نیست؛ ضمن اینکه به همکارانم در سازمان نیز اعلام کردم که سرمایه‌گذاری‌های محقق شده را اعلام کنند تا هدایت درستی صورت پذیرد. اکنون تقریباً ۷۰۰ میلیون دلار در سال دوم دولت سیزدهم در قالب سرمایه‌گذاری اعلام آمادگی شده که سرمایه‌گذاران آن حدود ۶ ماه برای وارد کردن سرمایه به ایران فرصت دارند، اما در سازمان سرمایه‌گذاری خارجی، ما فقط به مشکلات سرمایه‌گذار رسیدگی نمی‌کنیم، بلکه به تبعیت از ریاست محترم جمهور، دائماً در استان‌ها حضور داریم که تا جای ممکن، بروکراسی‌های اداری را کاهش دهیم. آقای دکتر خاندوزی، وزیر محترم اقتصاد و معاونان ایشان

در سال آخر دولت
یازدهم، میزان
سرمایه‌گذاری در
کشور حدود ۲ میلیارد و
۴۰۰ میلیون دلار بود و
امسال ۴ میلیارد و ۸۰۰
میلیون دلار است، البته
این میزان برای سال
نخست دولت سیزدهم
برای کشوری مانند
ایران که ظرفیت‌های
بالایی دارد، کم است

هم به طور دائم به استان های کشور سفر می کنند تا اگر مشکلی هم وجود داشته باشد، در همان استان دستور پیگیری و حل آن صادر شود.

بخشی از کارشناسان می گویند: آمارهایی که در حوزه سرمایه گذاری خارجی ارائه می شود، بیشتر جنبه گفتار درمانی دارد و عوام فریبانه است. نظر شما درباره این موضوع چیست؟

در گذشته شیوه ارائه آمارها غلط بود و دولت قبل هم آمار نادرست نداد. شما باید سرمایه گذاری را جذب شده حساب کنید و بین جذب و جلب، تفاوت مفهومی وجود دارد. بنده نمی گویم که آمار دولت گذشته غلط بوده، بلکه شیوه ارزیابی درست نبود. باید مجوزهایی را به عنوان سرمایه گذاری جذب شده اعلام کنیم که سرمایه گذاران کار را در ایران شروع کرده باشند. اختلاف شیوه، آنجایی خود را نشان می دهد که یک پروژه نفتی ۱/۵ میلیارد دلاری برای سرمایه گذار خارجی تعریف شده، ولی یک دلار هم وارد نشده است. به عنوان مثال، در سال ۱۳۹۵ شرکت توتال فرانسه در فاز ۱۱ پارس جنوبی وارد شد و یک رقم کلان سرمایه گذاری را درخواست کرد تا در ایران سرمایه گذاری کند، اما یک دلار هم وارد ایران نکرد. ما نباید توتال را جزو آمار سال ۱۳۹۵ بیاوریم، زیرا سازمان سرمایه گذاری مجوز توتال را باطل کرد، ولی امسال یک شرکت روسی بادر اختیار گرفتن یک پروژه نفتی در ایران سرمایه گذاری کرد و بخشی از مبلغ آن را نیز وارد کشور نمود. تمام سرمایه گذاران خارجی که وارد یک کشور می شوند، لزوماً مجوز سرمایه گذاری خارجی نمی گیرند، بلکه در نظر دارند که پول خود را نقد نگه دارند و این موضوع به عنوان سرمایه گذاری خارجی محسوب نمی شود، بر همین اساس این موارد را نباید به آمار جذب سرمایه گذاری خارجی اضافه کرد. حرف بنده این نیست که در دولت گذشته و در این دولت، آمارها عوام فریبانه است. در آمار مجوز سرمایه گذاری خارجی، عوام فریبی امکان پذیر نیست، ولی شیوه های متفاوت در گام نخست اعداد را جمع می کنند که در سال نخست دولت سیزدهم این عدد کمتر از ۹ میلیارد دلار است. شیوه حساب ما در دولت سیزدهم بر اساس مجوز معتبر بود که رقم آن در مقطع اعلام شده، حدود ۴/۸ میلیارد دلار است. سرمایه گذار خارجی، سود ناشی از سرمایه گذاری را می تواند از کشور خارج کند و بانک مرکزی هم تحت شرایطی، سود سرمایه گذار خارجی را به وی پرداخت خواهد کرد. بعضی از سرمایه گذاران خارجی، سود خود را در داخل طرح اولیه سرمایه گذاری، سرمایه گذاری می کنند که این مبلغ هم باید به میزان سرمایه گذاری اضافه شود.

دولت سیزدهم برای برداشتن موانع سرمایه گذاری خارجی در ایران چه اقداماتی انجام داده است؟

بخشی از موانع، ناشی از ناهماهنگی بوده که بین دستگاه های اجرایی ما وجود داشته و هنوز هم وجود دارد. سعی ما بر این است، این ناهماهنگی را به حداقل برسانیم تا تمام دستگاه های موثر در ایجاد فضای سرمایه گذاری خارجی با یکدیگر هم افزا حرکت کنند که این کار بسیار سخت است. دلیل بسیاری از مشکلات کشور، انتخاب های غلط بوده است. به اعتقاد بنده، بهبود شرایط عمومی اقتصاد کشور، نیازمند یک اقدام ریشه ای است تا محیط سرمایه گذاری امن شود.

در چه بخش هایی از کشور سرمایه گذاری بیشتری شده است؟

طی یک سال گذشته در حوزه نفت و گاز سرمایه گذاری های بزرگی صورت گرفته است. از طرفی، در زمینه تولید کالاهای صنعتی واسطه ای که انرژی بر هستند، سرمایه گذاری های خرد با اهداف صادراتی در ایران انجام شده است. توصیه بنده به سرمایه گذاران، ایجاد راهبرد کلان روابط

خارجی یک دولت و توسعه روابط با کشورهای همسایه و همسواست. هر چه به سوی سرمایه گذاری هایی برویم که این ارتباط را تقویت کند، دولت دستورالعمل جدی تری وضع می کند. باید ارتباطات بین ایران و همسایگان را تقویت کنیم. باید با کشورهای مانند عراق، سرمایه گذاری های متعددی داشته باشیم تا ارتباطات بین دو ملت تقویت شود. افغانستان بعد از روسیه و امارات، بیشترین سرمایه گذاری را در ایران کرده است. سرمایه گذاری در حوزه هایی که روابط بین ایران و کشورهای همسایه را تقویت کند، توصیه اکید ما است.

چرا سرمایه گذاری ها در ایران با ثبات نبوده و مقطعی است؟

در سال آخر دولت یازدهم، میزان سرمایه گذاری در کشور حدود ۲ میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار بود و امسال ۴ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار است، البته این میزان برای سال نخست دولت سیزدهم برای کشوری مانند ایران که ظرفیت های بالایی دارد، کم است و از این آمار راضی نیستیم. احداث یک راه آهن، میزان قابل توجهی سرمایه وارد کشور خواهد کرد. اقتصاددانان باید عوامل کم بودن سرمایه گذاری خارجی را بررسی کنند. سرمایه گذار به دنبال کسب سود است و اگر متوجه شود که به دلیل عدم تحقق زیرساخت ها، به سود نخواهد رسید، مکان سرمایه گذاری را تغییر می دهد. هر چقدر زیرساخت کشور توسعه یابد، محیط برای سرمایه گذاری جذاب تر خواهد شد.

شرایط ایران برای ورود سرمایه گذار به کشور را چگونه ارزیابی می کنید؟

بسیاری از سرمایه گذاران خارجی بر توسعه و زیرساخت ها تاکید دارند. سرمایه گذار نباید با مشکل برق رسانی مواجه باشد و معضل ارتباطات هم جزو عوامل منفی است. سعی ما بر این است، شرایط را انتخاب کنیم که با حضور آن ها محیط سرمایه گذاری ایران را بهبود بخشیم. در ایران، قوانین حمایتی از سرمایه گذار خارجی وجود دارد و بانک مرکزی و سیستم های اقتصادی ایران نیز تمام تلاش خود را کرده اند تا همیشه نسبت به تعهدات خود پایبند باشند. کشورمان از نظر زیرساختی جایگاه مناسبی دارد، ولی باید بهتر از شرایط کنونی باشد تا به لحاظ توسعه یافتگی در سرمایه گذاری به جایگاه مناسب دست یابد.

و سخن آخر...

انتخاب باید درست و دوطرفه انجام شود. کشوری پیشرفت می کند که خیلی خوب انتخاب کند. چین را با کشورهای اروپایی مقایسه کنید؛ این اژدهای زرد، دومین اقتصاد جهانی است و در آستانه عبور از آمریکا قرار دارد. بنده به اغلب کشورهای اروپایی و کشورهای روسیه، هند و چین سفر داشته و مشاهده کرده ام که چین و روسیه پیشرفت های زیادی داشته اند. موضوع این است که آمریکایی ها و اروپایی ها قصد همکاری با ایران را ندارند. دنیا محل رقابت اقتصادی است. توسعه ریلی، نفتی و گازی ایران، به طور قطع برای آمریکایی ها و اروپایی ها خوشایند نیست. مساله آمریکا با ایران تنها در هویت جمهوری اسلامی ایران خلاصه نمی شود، بلکه آمریکا از توسعه منطقه خاور میانه سودی نمی برد. آمریکادر جهان، پیرامون قدرت های رقیب ناامنی ایجاد کرد تا پیرامون خودش امنیت وجود داشته باشد، زیرا به صورت متعارف دیگر نمی توان با قدرت های اقتصادی جهان رقابت کرد. رشد توسعه ایران نیز، به نفع آمریکاییست؛ ضمن اینکه آمریکا زمانی که در برجام حضور داشت، روزانه خرابکاری های متعددی را رقم می زد، به طوری که شرکت ها و بانک هایی که قصد همکاری با ایران را داشتند، تهدید می کرد، به همین دلیل این فکر که آمریکا روزی با ایران خوب شود، از پایه غلط است. ■

گفت و گوی اختصاصی با میر سامان پیشوائی

در این بخش می خوانیم:

- از فرهنگ بهره‌وری ایرانیان محافظت نشده است
- به دنبال ترویج فرهنگ بهره‌وری در جامعه هستیم

مدیرعامل انجمن بهرهوری ایران

به دنبال ترویج فرهنگ بهرهوری در جامعه هستیم

رضا فغانی

فساد و ناکارآمدی سیستم‌های مدیریتی موجب شده تا شاهد ضعف‌های جدی در بخش جذب منابع انسانی، مدیریت و همچنین فرآیندهای تولید باشیم که خروجی آن کاهش بهرهوری است، به همین دلیل یکی از برنامه‌های جدی دولت‌ها باید پرداختن به مقوله بهرهوری در بخش‌های مختلف منابع انسانی، مدیریت و استفاده از سرمایه و تجهیزات مورد نیاز باشد تا به مانند کشورهای توسعه‌یافته، فعالیت‌های تولیدی در مسیر مناسبی قرار گیرد. با توجه به این موضوع با مهندس سید حمید کلاتری، مدیرعامل انجمن بهرهوری ایران گفت‌وگویی داشتیم که مشروح آن در ادامه می‌آید.

ورود افراد غیرمتخصص و ناآشنا به مهارت‌های مورد نیاز به بدنه کار کشور چه تاثیری بر کاهش بهرهوری داشته است؟

یکی از مشکلات اصلی کشورمان، نبود مدیریت استراتژیک منابع انسانی است، بدین مفهوم که دانشگاه‌ها بر اساس نیاز بازار نیرو تربیت نکرده و بیشتر شرکت‌کنندگان در کنکور به منظور کسب مدرک دانشگاهی، یک رشته را انتخاب می‌کنند. به بیانی دیگر، اصولاً دانشگاه‌ها به مباحث نظری، بیش از مباحث عملی و مهارتی توجه داشته، در حالی که عقلانی‌ترین این بود که متناسب با نیاز بازار کار و بخش‌های صنعت، معدن، کشاورزی، خدمات، ساختمان و... به جذب دانشجوی پرداخت. اگر به خوبی دقت کنیم، امروز برخی از مشاغل مهارتی، حقوقی چند برابر یک فارغ‌التحصیل کارشناسی ارشد در درس ستادی و نظری دریافت می‌کنند، در حالی که مکانیکی و جوشکاری، رانندگی جرثقیل و مشاغلی از این دست، حقوق بالایی دارند که مهارت ورود به آن‌ها به مراکز فنی و حرفه‌ای با ظرفیت محدود واگذار شده است.

با توجه به ابعاد مختلف موضوع بهرهوری چه سیاستی در خصوص بهبود آن باید اتخاذ شود؟

بهرهوری از یک نظر به دو بخش بهرهوری سرمایه و نیروی کار تقسیم شده و بهرهوری نیروی کار نیز به بهرهوری نیروی انسانی، بهرهوری مدیریت و منابع انسانی تقسیم می‌شود. از آنجایی که در کشورمان بخش برنامه‌ریزی نیروی انسانی به خوبی عمل نکرده، افراد به صورت تجربی مشغول به کار شده و هزینه‌هایی را به بنگاه و واحد صنعتی تحمیل می‌کنند که در نهایت موجب کاهش بازدهی و بهرهوری آن بنگاه می‌شود. باید دانست که مدیریت منابع انسانی مراحل مختلفی مانند جذب، آموزش، نگهداری و توانمندسازی نیروی کار و مسائل انگیزشی، رفاهی و... دارد که متأسفانه در قالب آن، نیروی انسانی مدیریت نمی‌شود و به همین دلیل شاهد ورود افراد فاقد تخصص و مهارت به سفارش اشخاص سیاسی و با نفوذ در سازمان‌های دولتی هستیم که نمی‌توان منکر اثرات منفی آن بر بخش بهرهوری بود. شایان



انجمن بهرهوری ایران از چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

این انجمن در سال ۱۳۸۲ به منظور رشد بهرهوری ملی تاسیس شده و در تلاش است تا با انجام اقدامات لازم، پشتوانه محکمی برای بهبود اقتصادی و ارتقاء سطح کیفیت فعالیت بنگاه‌ها باشد. البته موضوع بهرهوری به دو بخش کارایی و اثربخشی تقسیم می‌شود که هدف از گزینه اول، افزایش بازدهی و منظور از اثربخشی نیز جلب رضایت و استقبال بازار از یک کالا است، بر این اساس انجمن بهرهوری ایران به دنبال ترویج فرهنگ بهرهوری در جامعه از سطح فردی گرفته تا خانواده، دانشگاه، کارخانه و... است. به عبارت دیگر، هدف این است که فرهنگ بهرهوری در سطح مدیران، استانداران، نیروی عادی و... رشد کرده و باور به موضوع بهرهوری تقویت شود، از این رو همایش بهرهوری به‌طور سالانه برگزار شده تا دیدگاه و نظرات مختلف به اطلاع مدیران، سران قوا و اتاق‌های بازرگانی رسیده و حساسیت‌ها نیز نسبت به این موضوع بیشتر شود.

ذکر است، نیروی کار باید از توانایی و صلاحیت علمی و تخصصی کافی برخوردار بوده تا بتواند از سرمایه‌ها به خوبی استفاده کند، در غیر این صورت شاهد کُندی استفاده از سرمایه بوده و با افت بهره‌وری مواجه می‌شویم.

تجهیزات در افزایش بهره‌وری کارگاه‌ها و واحدهای تولیدی چه جایگاهی دارند؟

با توجه به بازدهی‌هایی که از واحدهای صنعتی شده، مشکل اصلی آنان، نداشتن تجهیزات با کیفیت مناسب چه در سطح تجهیزات خارجی و چه تجهیزات تولید داخل است، همان طور که خیلی از واحدها نیز تجهیزات مدرنی دارند. البته نمی‌توان منکر تجهیزات فرسوده و از کار افتاده برخی از واحدهای نیمه فعال یا غیرفعال در شرایط تحریمی کنونی بود. علاوه بر این، برخی از بخش‌ها مانند صنعت هوایی نیز در این برهه با کمبود برخی از قطعات و افت کیفی خدمات روبه‌رو هستند، اما مهم‌تر از بحث تجهیزات، مشکل کمبود مهارت و دانش نیروی انسانی است، به طوری که برخی از کارخانه‌های فولادی و تولید پروفیل که کارگاه داشته و به نوعی تجهیزات جانبی را یا مهندسی معکوس یا داخلی سازی کرده، برای افزایش حجم تولیدات خود به نیروی انسانی ماهر، خلاق و ریسک‌پذیر نیاز دارند.

توانایی علمی فعالان اقتصادی چه تاثیری در بهره‌وری دارد؟

در این زمینه یکی از مسائل مورد توجه، انطباق مالکیت و مدیریت است، بدین مفهوم که یک فرد به صرف داشتن مالکیت یک واحد صنعتی یا کارخانه، استحقاق مدیریت آن را پیدا نکرده و باید از مدیران با تجربه و توانا بهره‌گیری کرد. علاوه بر این، بخش‌های مختلف نیز به نیروی ماهر مرتبط با حوزه کاری خود نیاز داشته که یک مدیر به تنهایی قادر به مدیریت آن نیست. همان طور که قطعاً با گذشت زمان، توانمندی‌های مدیران و تسلط آن‌ها بر امور بیشتر خواهد شد. برای مثال، تولیدکننده‌ای که قادر به فروش خوب محصولات خود در بازارهای صادراتی است، دانش لازم را برای صادرات کسب کرده و قوانین کشور مورد نظر خود را به خوبی می‌داند، بر این اساس کمتر با بازگشت کالا یا مرجوع شدن آن روبه‌رو خواهد بود. با توجه به این امر، آشنایی با دانش اقتصاد بازار، تورم، بیکاری، اشتغال، صادرات، واردات، گمرک، مسائل بانکی، مسائل قضایی و... در شروع یک فعالیت اقتصادی لازم بوده و در راستای آن باید از نیروهای متخصص بهره‌گیری گرفت.

عملکرد دولت قبل را نسبت به موضوع بهره‌وری چطور ارزیابی می‌کنید؟

بهره‌وری در سطح کلان و در طول سال‌های گذشته به جز در برنامه سوم، رشد خوبی نداشته است. توضیح آنکه در برنامه سوم، ۲ درصد از حدود ۷ درصد، به بهره‌وری اختصاص داشته و قرار بود در برنامه چهارم نیز ۲/۵ درصد از رشد ۸ درصد از محل بهره‌وری حاصل شود. در برنامه پنجم نیز مقرر شده بود، ۲/۸ درصد از رشد ۸ درصد، سهم بهره‌وری باشد که به طور کلی ۳۳ درصد از رشد GDP و در برنامه ششم نیز حدود ۳۵ درصد از GDP ناشی از بهره‌وری باشد. با این حساب اگر دقت شود، طی برنامه چهارم رشد بهره‌وری خیلی کمتر از پیش‌بینی و در برنامه پنجم و

ششم نیز منفی شده که ناشی از رکود اقتصادی کشور و عمده آن متاثر از تحریم‌های ناشی از خروج آمریکا و ترامپ از برجام بوده است. با توجه به این موضوع، بهره‌وری در وضعیت خوبی قرار نداشته و با منفی شدن رشد اقتصادی، بیشتر در سرآشیبی افتاده است.

نگاه دولت فعلی نسبت به بهره‌وری را چطور ارزیابی می‌کنید؟

برای اولین بار رئیس دولت به بهره‌وری توجه جدی داشته و در جلسات مختلف بر اهمیت آن تاکید کرده‌اند، بر این اساس هرچقدر رفتارهای مدیریت اقتصاد، بازار و صنعت عقلانی‌تر شده و ضمن کاهش مقررات زائد فضای کسب و کار به منظور ایجاد افق روشن برای صادرکننده بهبود یابد، سطح بهره‌وری افزایش خواهد یافت. یکی دیگر از موانع بهره‌وری، فساد است که در سطوح مختلف رشد پیدا کرده و مانع از تن دادن افراد به تلاش و خلاقیت شده است. به عنوان مثال، تسهیلات بانکی صرفه بیشتری در بخش دلالی و واسطه‌گری داشته و همین موضوع، انگیزه دریافت‌کننده را برای استفاده از آن در این موارد افزایش داده است. به طور کل باید گفت، سوداگری‌های اقتصاد، ضد بهره‌وری بوده و مانع از ایجاد رقابت در بازار آزادی می‌شود، در حالی که باید تلاش کرد تا اقتصاد به سمت بازار با ثبات رفته و تولیدکننده به عنوان خدمت‌گزار شایسته مورد تقدیر قرار گیرد. از سوی دیگر، نظارت‌ها بر سیستم بانکی باید بیشتر شود و در کنار کاهش نرخ تورم، تسهیلات بانکی در اختیار تولیدکننده واقعی قرار گیرد. قطعاً اگر شرایط عمومی و اکوسیستم تولید مساعد شود، نهال بهره‌وری، شرایط بهتری برای رشد پیدا خواهد کرد.

و سخن آخر...

همه تولیدکنندگان، صنعتگران، مدیران بنگاه‌های اقتصادی و صنعتی به رشد برند خود و حضور در بازارهای صادراتی علاقه‌مند هستند؛ همان طور که باید گفت، ورود به بازارهای صادراتی نشان از موفقیت در بخش تولید دارد. در رابطه با بهره‌وری نیز سه عنصر قیمت، کیفیت و مدیریت زمان از اهمیت ویژه‌ای برخوردار بوده و با افزایش زمان فعالیت، حتماً باید کیفیت و برنامه‌های مدیریتی نیز ارتقاء پیدا کرده تا بازار رقابتی ایجاد شود. برای مثال، با وجود برنامه‌ریزی‌ها و استراتژی‌های روشن در بخش تولید، محصولات کشور چین به سه دسته ساماندهی شده و بر اساس کیفیت و قیمت در اختیار مشتریان خاص خود قرار می‌گیرد، از این رو در بخش مدیریت نیز باید به موضوع بهره‌وری توجه ویژه داشت. به عبارتی دیگر، بهره‌وری باید به اندیشه و رفتار یک مدیر تبدیل شود. نگاه‌های کوتاه‌مدت، ضد بهره‌وری است و باید با فرهنگ سازمانی خوب و نگاه درست منابع انسانی این موضوع را تقویت کرد. به طور کل باید گفت، فرهنگ سازمانی مناسب، بهره‌وری را افزایش داده و شناسایی نقاط ضعف و آسیب‌ها در بخش‌های مختلف تولید، در این مسیر بسیار کمک‌بخش است. ■

سوداگری‌های
اقتصاد، ضد بهره‌وری
بوده و مانع از ایجاد
رقابت در بازار آزاد
می‌شود، در حالی
که باید تلاش کرد
تا اقتصاد به سمت
بازار با ثبات رفته و
تولیدکننده به عنوان
خدمت‌گزار شایسته
مورد تقدیر قرار گیرد

رئیس سازمان ملی بهره‌وری ایران

از فرهنگ بهره‌وری ایرانیان محافظت نشده است

سارا نظری

استفاده بهینه از منابع و پرهیز از اتلاف سرمایه‌های ملی، عاملی تعیین‌کننده در پیشبرد اهداف اقتصادی به شمار می‌آید و بی‌توجهی به این اصل، حتی در شرایطی که چرخ‌های تولید با تمام ظرفیت خود در گردش هستند، صدمه‌های جدی به اقتصاد کشور وارد خواهد کرد؛ بنابراین تمام دستگاه‌های دولتی و خصوصی باید مطابق با یک نقشه راه مبین و شفاف، به ارتقاء شاخص بهره‌وری کمک کنند. در این زمینه با میرسامان پیشوائی، رئیس سازمان ملی بهره‌وری ایران و متولی اصلی ترویج و نهادینه کردن بهره‌وری در کشور گفت‌وگویی انجام داده‌ایم که مشروح آن به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

یک ایده نوآورانه اقتصادی سرمایه‌گذاری کند و زمینه تحول در بازار فراهم آورد، در راستای رشد بهره‌وری گام برداشته است.

آیا شاخص بهره‌وری کشور رضایت‌بخش است؟

نرخ بهره‌وری در سطح ملی، سالانه تعیین و اعلام می‌شود. در این حوزه، شاخصی به نام "بهره‌وری کل عوامل تولید" وجود دارد که اختصاراً به آن TFP می‌گویند. متأسفانه رشد این شاخص در ۱۰ سال اخیر در ایران منفی یک درصد بوده، در حالی که تکلیف برنامه‌های توسعه‌ای ۲/۵ تا ۳ درصد است. این یعنی اهداف رشد بهره‌وری در کشور محقق نشده و بدتر از آن، منفی بودن این شاخص است، اما خوشبختانه این شاخص در سال ۱۳۹۹ و ۱۴۰۰ مثبت شده و در سال ۱۴۰۰ به ۳٪ رسیده است. در واقع ۳ درصد از ۴ درصد رشد اقتصادی که در سال ۱۴۰۰ حاصل شده، از محل بهره‌وری بوده و یک درصد باقی‌مانده از راه سرمایه‌گذاری به دست آمده است. البته نباید به این موفقیت دل‌بست، زیرا مثبت شدن شاخص بهره‌وری در دو سال متوالی، ضامن موفقیت در سال‌های آتی نیست. اگر دو سال دیگر رشد ۳ درصدی شاخص بهره‌وری در کشورمان تکرار شود، به وضعیت مشابه در سال ۱۳۹۰ خواهیم رسید. باید دید در بلندمدت، چه شاخصی به دست می‌آید، بنابراین باید به استمرار شرایط کمک کرد.

سازمان ملی بهره‌وری ایران به عنوان متولی اصلی، چه اهدافی را در این زمینه دنبال می‌کند؟

این سازمان سال‌هاست که تاسیس شده و از طرفی، ایران یکی از کشورهای تأثیرگذار در تشکیل سازمان بهره‌وری آسیایی نیز بوده؛ سازمانی که دبیرخانه آن در ژاپن است و ایران یکی از اعضای فعال آن به شمار می‌آید. در کشور نیز فعالیت‌های گسترده‌ای داریم که هدف اصلی، ارتقاء بهره‌وری در کشور است. رویکرد جدید سازمان در دولت سیزدهم این است که به عنوان یک تنظیم‌گر در حوزه بهره‌وری عمل کند. در گذشته، سازمان ملی بهره‌وری بیشتر به عنوان سیاست‌گذار شناخته می‌شد، اما نهادهای متعددی در کشور به امر سیاست‌گذاری مشغول هستند و مشکل اصلی این است که سیاست‌های اتخاذ شده، به درستی اعمال و اجرایی شود، به همین دلیل در این دولت، سازمان ملی بهره‌وری ایران، مسئولیت تنظیم‌گری و اجرای سیاست‌ها را به عهده گرفته است. نکته دیگر اینکه این سازمان در انجام وظایف تنظیم‌گرانه



با توجه به الزامات و ضرورت‌های رشد اقتصادی، بهره‌وری تاجه اندازه‌بر توسعه و پیشرفت کشور تأثیرگذار است؟

یکی از اهداف کشورها و ملت‌ها، رشد اقتصادی است که این مساله در گروهی افزایش تولید ناخالص داخلی و بالا بردن ارزش افزوده تولیدات است که در نهایت به افزایش سطح رفاه اجتماعی می‌انجامد. رشد اقتصادی به دو روش اتفاق می‌افتد. نخست، تزریق مضاعف‌نهادهای تولید از سرمایه، نیروی انسانی و تجهیزات که به دلیل محدودیت‌های داخلی و موانع خارجی، این شیوه با چالش‌هایی مواجه است. روش دوم این است که از منابع موجود بهتر استفاده کنیم و زمینه افزایش تولید و رشد اقتصادی را فراهم آوریم. به این رویکرد که کشورهای مختلف هم به دنبال آن هستند، "رشد بهره‌وری محور" می‌گویند. دقیقاً همین روش است که به دانش، نوآوری و تدبیر نیاز دارد و بسیاری از کارشناسان معتقد هستند که بهره‌وری، کیفیت رشد اقتصادی را نمایندگی می‌کند. این یعنی ممکن است که اقتصاد کشوری در حال رشد باشد، اما رشد با کیفیتی نداشته باشد. مثل این است که به یک نفر ارثیه زیادی برسد و سرمایه به دست آورده را به حساب بانکی خود منتقل کند. درست است که ماهانه سود مشخصی را دریافت می‌کند، ولی این سود، به منزله رشد اقتصادی با کیفیت نیست، اما اگر این شخص روی

خود، هوشمندوباز عمل می کند. «هوشمند» به این معنی که برای جمع آوری و تحلیل اطلاعات و همچنین راهبری بهره‌وری در مجموعه‌های خصوصی و دولتی، از ابزارهای فناوری اطلاعات و ارتباطات استفاده می کنیم و «باز» به معنای اینکه تمایل داریم که سازمان بهره‌وری، ساختار یزری نداشته باشد و عمده فعالیت‌هایش از طریق مردم، بخش خصوصی و نخبگان جامعه انجام شود. مطابق با تعریف جدید، سازمان ملی بهره‌وری، یک تنظیم گر هوشمند باز است. نگاه سازمانی ما هم مبتنی بر اتصال بودجه، جبران خدمات و ارتقاء و انتصاب مدیران به مساله بهره‌وری است. با این حساب، افزایش تخصیص منابع، بودجه و جبران خدمات به بخش‌های مختلف، تنها با تعیین و بررسی میزان بهره‌وری حال حاضر و نیازهای موجود در جامعه انجام می شود. طبیعتاً مدیری که در راستای بهره‌وری، نمی تواند از منابع و سرمایه‌های کشور استفاده کند، باید پاسخگو باشد و مدیرانی که این توانمندی را از خود نشان می دهند، باید ارتقاء درجه پیدا کنند.

در راستای فعالیت‌های خود چه تعاملاتی با بخش خصوصی دارید؟

در بخش خصوصی به دنبال توانمندسازی هستیم و با این رویکرد، دوره‌های بین‌المللی از طریق APO و دوره‌های داخلی از طریق سازمان در حال برگزاری است. تلاش ما تقویت انتقال دانش و تجربه، تربیت متخصصان و مشاوران توانمند است و خوشبختانه با همراهی APO وارد فاز صدور گواهی‌نامه‌های بین‌المللی در حوزه بهره‌وری شده‌ایم. افراد پس از آموزش و ارزیابی‌های تخصصی، گواهینامه‌ای را دریافت می کنند که با اتکا به آن می توانند در زیست‌بوم بهره‌وری کشور فعالیت کنند. نقش دیگر سازمان نیز ناظر بر مردم است. بخش قابل توجهی از بهره‌وری در خانواده‌ها محقق می شود، چرا که خانواده‌ها در اتخاذ الگوهای صحیح مصرف منابع انرژی و همچنین در تربیت نسلی آشنا با ضرورت‌های بهره‌وری، سهم به سزایی دارند. عمده فعالیت‌های ما در این بخش، مبتنی بر فرهنگ‌سازی و ترویج است. انتشار نشریه «بهره‌وری ملی»، ساخت و انتشار کلیپ‌ها و یادکست‌های ویژه، چاپ کتاب و ایجاد پایگاه‌هایی در دل جامعه برای ترویج فرهنگ بهره‌وری از جمله فعالیت‌های مادر این حوزه به شمار می آید. با این رویکرد، در اماکن اقامه نماز جمعه در شهرها و شهرستان‌های مختلف، غرفه‌هایی را دایر کرده‌ایم تا جوانان و نوجوانان با مبانی بهره‌وری آشنا شوند. مفهوم بهره‌وری، میراث ارزشمند دینی و فرهنگ ملی جامعه است. به عنوان مثال، ابنیه تاریخی شهر یزد به گونه‌ای ساخته می شدند که بدون نیاز به مصرف سوخت، در فصل گرما فضای داخلی را خنک و در فصل سرما، گرم نگه دارند. ایرانی‌ها در دوره‌های مختلف تاریخ، انسان‌هایی بهره‌ور بوده‌اند، اما از این فرهنگ بهینه به خوبی محافظت نشده و در ترویج آن نیز کوتاهی‌هایی داشته‌ایم. متأسفانه در حال حاضر سرانه مصرف آب در کشور مان حدوداً پنج برابر سرانه مصرف جهان است؛ بنابراین برای فرهنگ‌سازی مصرف بهینه در راستای بهره‌وری بیشتر از منابع ملی، برنامه‌های زیادی را تعریف کرده و در حال اجرای آن‌ها هستیم. بسیاری از افراد بهره‌وری را موضوعی ذهنی می دانند. سازمان ملی بهره‌وری برای عینی و عملیاتی کردن بهره‌وری چه اقدام‌هایی انجام داده یا در دستور کار دارد؟

بخشی از جامعه بهره‌وری را یک مفهوم لو کس تلقی می کنند که فقط باید در مراکز تخصصی مطرح و پیگیری شود، در حالی که بهره‌وری، یکی از مبانی مهم در سبک زندگی است و باید از کودکی آموزش داده شود. تولید زباله در کشور به قدری زیاد است که در برخی از مناطق مانند استان‌های شمالی، باعث ایجاد مخاطرات جدی زیست‌محیطی شده است. این در حالی است که با تصویب چند قانون ساده می توان از وقوع این موارد جلوگیری کرد. مساله تفکیک زباله از مبدا از اهمیت زیادی برخوردار است. در بحث مصرف انرژی نیز مشکلات فراوانی وجود دارد. برخلاف بسیاری از کشورهای دنیا، آب مصرفی منازل مسکونی در کشور مان، به طور کامل آب آشامیدنی است که هزینه‌های چشمگیری برای تسویه آن صرف شده و قیمت آن واقعی نیست. تمام این موارد ایجاب می کند که سازمان‌های ذی ربط از جمله سازمان ملی بهره‌وری، مسئولیت قانونی خود را ایفا کنند.

متأسفانه همچنان برخی از استان‌ها را به عنوان استان محروم می شناسیم و برقراری عدالت اجتماعی، همواره یکی از اهداف دولت‌ها بوده است. بهره‌وری چه نسبتی می تواند با عدالت اجتماعی داشته باشد؟

بهره‌وری هیچ تضادی با تحقق عدالت ندارد و اتفاقاً ضامن عدالت است. بهره‌وری یک اصل مهم در تحقق به عدالت بین نسل‌هاست. به عنوان مثال، نفتی که امروز از زیر زمین استخراج می شود، فقط سرمایه مانیست، بلکه نسل‌های بعدی نیز باید از آن سهم داشته باشند. در واقع باید به سرمایه‌گذاری‌های مولد و بهره‌ور فکر کرد تا نسل‌های آینده نیز از منابع امروز بهره‌مند شوند.

برای تحقق بهره‌وری در دستگاه‌های اجرایی چه برنامه‌هایی را در دستور کار دارید؟

در راستای ارتقاء بهره‌وری تمام دستگاه‌های اجرایی را به استقرار چرخه بهره‌وری ملزم کرده‌ایم. کار این چرخه با مساله شناسی آغاز می شود؛ یعنی شناخت مواردی که در هر دستگاهی مانع از بهره‌وری می شوند. مثلاً در وزارت نیرو، اتلاف در خطوط انتقال برق، یکی از موارد نابهره‌ور به شمار می آید. حتی در حوزه سید انرژی مصرفی در کشور، این مساله مطرح است که چه میزان از مصرف با انرژی‌های غیر تجدیدپذیر تامین می شود و آینده این وضعیت چه خواهد بود؟ بعد از مساله شناسی، مسائل در هر دستگاهی ریشه‌یابی می شود و در مرحله بعد برای اصلاح شرایط، راهبردهای مشخصی تعریف و در نهایت اقدامات اجرایی مشخص می شوند. در تمام این مراحل، سازمان ملی بهره‌وری در کنار دستگاه‌های اجرایی است و این حضور در دو حوزه توانمندسازی (آموزش استفاده از آخرین ابزارهای رایج در مدیریت بهره‌وری و مساله شناسی) و نظارتی تعریف شده است؛ به گونه‌ای که اگر دستگاهی در پیشبرد و اعمال مبانی چرخه بهره‌وری کوتاهی کرد، به نهادهای مربوطه از جمله هیات دولت، مجلس و... معرفی خواهیم کرد. نکته قابل توجه این که تخصیص بخشی از بودجه نهادها، به فعالیت در حوزه بهره‌وری منوط شده است. در واقع اقدامات دستگاه‌های اجرایی بر اساس راهبردهای تعیین شده و میزان اثربخشی آن‌ها هر سه ماه از سوی سازمان بهره‌وری پایش می شوند.

یکی از اقدام‌هایی که اخیراً شاهد رقم خوردن آن بوده‌ایم، تأسیس سازمانه آینده بهره‌وری ایران (سبا) است. لطفاً درباره آن توضیح دهید.

نفتی که امروز از زیر زمین استخراج می شود، فقط سرمایه مانیست، بلکه نسل‌های بعدی نیز باید از آن سهم داشته باشند. در واقع باید به سرمایه‌گذاری‌های مولد و بهره‌ور فکر کرد تا نسل‌های آینده نیز از منابع امروز بهره‌مند شوند

یکی دیگر از ابتکارات سازمان ملی بهره‌وری ایران که در اسفندماه سال گذشته به ثمر نشست، ایجاد این سامانه بود. برای اولین بار در تاریخ کشور، اطلاعات ارزیابی بهره‌وری به تفکیک سطح ملی، بخشی، استانی، دستگاهی و شرکت‌های دولتی روی وبسایت سازمان ملی بهره‌وری قرار گرفته و عموم مردم و نخبگان به آن دسترسی پیدا کرده‌اند. این اقدام در دولت سیزدهم در راستای اهداف دولت مردمی و با هدف شفاف‌سازی اطلاعات انجام شده است. این کار می‌تواند مطالبات و مشارکت مردم را به همراه داشته باشد و به حفظ منافع عمومی کمک کند. در گام‌های بعدی، به دنبال جذب مشارکت‌های مردمی و ایجاد نفع و امتیاز برای مشارکت‌کنندگان از طریق سامانه سپا خواهیم بود.

چرا بعد از گذشت چهار دهه از پیروزی انقلاب اسلامی، شاهد اتلاف وقت مراجعان بر اثر بروکراسی‌های پیچیده که مغایر با اهداف بهره‌وری است، هستیم؟

چند عامل اصلی در سازمان‌ها و ادارات وجود دارد که باعث اطاله فرآیندها و تصدیع وقت مراجعان می‌شود. اولین عامل، ساختار است. بسیاری از سازمان‌های موجود، موازی یکدیگر عمل می‌کنند. مشکلات ساختاری باعث شده که برخی از سازمان‌ها با یکدیگر هماهنگ عمل نکنند و در مواقعی برای هماهنگ کردن چند سازمان، شاهد تأسیس یک سازمان هماهنگ‌کننده هستیم. عامل دوم، مشکلات فرآیندی است؛ یعنی در تعریف فرآیندها دقت لازم صورت نگرفته و به اتلاف منابع توجه نشده است. عامل سوم، به موضوع نیروی انسانی باز می‌گردد که یا توانمند نیست و یا انگیزه ندارد. عامل چهارم هم انتقال نیافتن خدمات به عرصه خدمات الکترونیک است. اگر این اتفاق بیفتد، در صرف زمان و هزینه‌ها صرفه‌جویی و بهره‌وری می‌شود. در حال حاضر رسیدگی به این چهار عامل بازدارنده در دستور کار دولت قرار دارد که به دنبال چابک‌سازی و سرعت بخشیدن به فرآیندها است. در سازمان ملی بهره‌وری ایران برنامه‌های متعددی در دست داریم؛ خصوصاً در زمینه آموزش نیروهای انسانی که به شکل استان به استان در حال انجام آن هستیم. همچنین در حوزه اصلاح فرآیندها، سازمان‌داری و استخدامی کشور طرحی را با نام «مبنا» در دست اجرا دارد که شاید در زمینه ارتقاء خدمات الکترونیک «ایجاد پنجره واحد دولت» نماد آن باشد که عملاً تمام دستگاه‌های دولتی را به یکدیگر متصل می‌کند. البته همیشه تغییر با مقاومت‌هایی مواجه است، ولی روز به روز شاهد گسترش این سامانه و اضافه شدن دستگاه‌های اجرایی به آن هستیم.

چندی پیش از اسراف و نابودی غذا در ایران به میزان حجمی غذای ۲۰ میلیون نفر در کشور خبر دادید. چرا فرهنگ‌سازی بهره‌وری در زندگی عمومی ایرانیان شکل نگرفته یا موثر نبوده است؟

این موضوع بسیار ریشه‌دار است و شاید اصلی‌ترین موضوع در کشورمان باشد، چرا که نسل‌های آینده در حال شکل گرفتن هستند و باید مساله اسراف را از طریق آموزش رفع کنیم. در شرایطی با اتلاف غذا و هدر دادن منابع در کشور مواجه هستیم که آموزه‌های دینی مانیز امر بر صرفه‌جویی و بهره‌وری کرده‌اند. وقتی وصف پیامبر (ص) را می‌کنند، می‌گویند که شخصی کم‌خرج و پربازده بود و یا در قرآن داریم که اسراف کاران، برادران

مدیری که در راستای بهره‌وری نمی‌تواند از منابع و سرمایه‌های کشور استفاده کند، باید پاسخگو باشد و مدیرانی که این توانمندی را از خود نشان می‌دهند باید ارتقاء درجه پیدا کنند

شیطان هستند. در این زمینه سعی کرده‌ایم تا تولیداتی را با هدف ترویج و فرهنگ‌سازی داشته باشیم تا بهره‌وری را به زبان ساده به مردم توضیح دهیم. اولین پادکست را نیز با همین رویکرد تولید کرده‌ایم، اما واقعیت این است که این مساله، تنها با فعالیت‌های سازمان ملی بهره‌وری حل نمی‌شود و به هم‌افزایی سایر نهادهای نیاز داریم. در حال حاضر مترصد آن هستیم که با همکاری وزارت آموزش و پرورش و وزارت علوم وارد تفاهم‌نامه‌ای شویم تا بحث فرهنگ‌سازی را در سطح دانش‌آموزان و دانشجویان پیش ببریم. پروژه ویژه‌ای را هم برای سیاست‌گذاری بهره‌وری در سطح خانواده‌ها شروع کرده‌ایم که بایک تیم متخصص آن را پیش می‌بریم. بدون شک معضلات اتلاف غذا، آب و انرژی بسیار اهمیت دارد، اما از آن مهم‌تر، مساله تربیت نسل است؛ چرا که مدیران فردای کشور از بین همین کودکان امروز منصوب می‌شوند و آشنایی و تقید به بهره‌وری از سوی آن‌ها بسیار مهم است.

آیا سازمان ملی بهره‌وری از اقتدار و ضمانت اجرایی لازم برای تلاش ثمربخش و موثر در جهت افزایش میزان بهره‌وری در کشور برخوردار است؟ آیا کارنامه‌ای موفق برای این سازمان ارزیابی می‌کنید؟

این اقتدار و ضمانت اجرایی وجود دارد، ولی کافی نیست. خوشبختانه امسال در بند «و» تبصره ۱۸ آیین‌نامه بودجه، پشتوانه اجرایی کردن سیاست‌های بهره‌وری را تقویت کردیم، ولی هنوز با سطح مطلوب فاصله داریم. در زمینه کارنامه هم قضاوت نهایی با مردم و دستگاه‌های نظارتی است. در حال حاضر تنها ۴۰ نیروی متخصص در سازمان مشغول به فعالیت هستند و همچنین با اتکاب به بازوهای توانمندی که در کمیته‌های بهره‌وری استانی داریم، تمام تلاش خود را به کار بسته‌ایم.

در مقطعی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی پیشنهاد داده بود که سازمان ملی بهره‌وری منحل و به جای آن مرکز ملی بهره‌وری تشکیل شود. نظر شما چیست؟

سازمان بهره‌وری یک دوره شرکت و در دوره‌ای دیگر مرکز بوده است؛ اما اینکه اسم این نهاد، سازمان باشد یا مرکز، چیزی را عوض نمی‌کند. مساله اصلی، فرآیندهای اجرایی مهم هستند. بهره‌وری به تقویت جایگاه و ضمانت‌های اجرایی نیاز دارد که در سایه اتصالات قانونی تضمین‌آور است.

به نظر شما رسانه‌ها و مطبوعات چقدر می‌توانند به تحقق اهداف بهره‌وری کمک کنند؟

اگر اقتصاد و پیشرفت کسب‌وکار دو بال اصلی داشته باشد، یکی از آن‌ها بهره‌وری است. پرداخت به بهره‌وری باید در رسانه‌ها پررنگ‌تر شود. رسانه‌ها در این زمینه مسئولیت دارند و باید به آگاه‌سازی جامعه کمک کنند. متأسفانه رسانه‌ها بعضاً با تمرکز روی برخی از مطالب جنجالی، از مطالب مهم دیگر باز می‌مانند. مثلاً اگر بحث حقوق‌های نجومی در کشور مامهم است، موضوع اتلاف میلیارد‌ها میلیارد سرمایه که بعضاً با امضای یک شخص به هدر می‌روند، بحث مهم‌تری است. رسانه‌های کشور باید اولویت‌های اصلی را مدنظر قرار دهند و به مطالب مهم توجه ویژه داشته باشند. با اقصای یک فیش حقوقی، تنها ۲۰ میلیون تومان در ماه به خزانه بیت‌المال بازگردانده شود، اما اصلاح رویه‌های مدیریتی می‌تواند در بهره‌وری از سرمایه‌های کشور که به مراتب ارزش بیشتری دارند، تأثیر بگذارد. ■

خواندنی‌های
سرمایه‌گذاری

گفت‌وگوی اختصاصی با
بانوی کارآفرین اعظم ندیمی

موسس و مدیر کارگاه تولیدی اطلس کاور

وعده‌های حمایت از کارآفرینان عملیاتی نشده است

مصطفی حاتمی

«همیشه علاقه‌مند به راه‌اندازی یک کارخانه یا یک کار تولیدی بودم تا بستری را برای اشتغال‌زایی جوانان زیادی فراهم کنم. چراکه معمولاً این باور وجود دارد که جوانان از نبود یک کار مناسب رنج می‌برند و بیکاری بیداد می‌کند. من فقط اراده کردم و با یک بسم‌الله و با دست خالی تصمیم گرفتم و اهداف مورد نظرم را یادداشت کردم. تمام کارهایی که برای رسیدن به اهداف کم‌کم می‌کردم، اولویت‌بندی کردم. در ابتدای مسیر به دفعات با مشکلات زیادی مواجه شدم، ولی هیچ‌وقت جا نزدم و دلسرد نشدم تا در نهایت به هدف دلخواه خود دست یافتم.» این تنها بخشی از صحبت‌های خانم اعظم ندیمی، موسس و مدیر کارگاه تولیدی اطلس کاور و بانوی کارآفرین استان ارومیه با سابقه‌ای ۲۵ ساله در زمینه‌های هنری از جمله گلسازی، چرم‌دوزی، کاور دوزی و... است که از سختی‌های ورود به حوزه تولید و کارآفرینی سخن می‌گوید. ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود، تصمیم گرفته تا از این پس با بانوان کارآفرین کشور به گفت‌وگو بپردازد. مشروح مصاحبه با این بانوی کارآفرین از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

کار بوده است. هم‌اکنون نیز با اکثر گالری‌های مبل طرف قرارداد هستیم و محصولات اطلس گالری را با بهترین کیفیت ارائه می‌دهیم.

آیا تاکنون در زمینه صادرات محصولات خود به بازارهای خارجی نیز اقدام کرده‌اید؟

بعضی از محصولات تولیدی اطلس کاور به خارج از کشور ارسال می‌شود، ولی نه به صورت انبوه که بتوان گفت، محصول صادراتی داریم. گردشگران خارجی از کشورهایی مانند فنلاند، اتریش و سوئد، تولیدات چرمی ما که انواع کیف‌های چرمی دست‌دوز مردانه، زنانه، دیپلمات‌ها و... را شامل می‌شود، به عنوان سوغات خریداری می‌کنند، با این حال فعال امکان تولید انبوه محصولات را نداریم تا به‌طور خاص در زمینه صادرات کالاها فعالیت کنیم.

هم‌اکنون چه تعداد افراد در این کارگاه مشغول به فعالیت هستند و به عنوان یک کارآفرین چقدر در زمینه اشتغال‌زایی موفق بوده‌اید؟

تا قبل از شیوع کرونا حدود ۳۸ نفر به صورت دور کار و حضوری در کارگاه اطلس کاور مشغول به فعالیت بودند، ولی با شدت گرفتن این بیماری، مجبور به کاهش روند کار شدیم، به طوری که هم‌اکنون حدود ۱۰ نفر به صورت مستقیم در این کارگاه مشغول به فعالیت هستند. اغلب افراد بر این باور هستند که کارآفرین بودن، مختص آن دسته از افرادی است که یک کارخانه بزرگ دارند و حداقل یک هزار نفر در استخدام آن‌ها باشد، ولی این طور نیست. خوشبختانه علاوه بر افرادی که به صورت مستقیم در این کارگاه فعالیت دارند، حدود ۱۲۰ نفر را به طور رایگان آموزش داده‌ام و این موضوع باعث شده تا آنان کارگاهی هرچند کوچک و البته خانگی راه‌اندازی کنند. باید دید موفقیت‌های روزافزون این افراد به خود می‌بالم و روز به روز به اهداف خود نزدیک‌تر می‌شوم.

در خصوص مشکلات و دغدغه‌های خود از ابتدای راه‌اندازی اطلس کاور تاکنون توضیح دهید.



در خصوص انگیزه خودتان برای شروع این فعالیت توضیح دهید.

انگیزه اصلی در این راه فقط کسب درآمد نبود و همین موضوع قدرت خارق‌العاده‌ای به من می‌داد. در ابتدای فعالیت خود، با خرید یک چرخ صنعتی کار تولیدی را آغاز کردم و پس از گذشت مدت‌ها تا حدودی به اهداف مورد نظر دست پیدا کردم و در نهایت موفق به راه‌اندازی کارگاه تولیدی اطلس کاور شدم. در حال حاضر مشغول تولید انواع کاورهای مبلمان از جمله ژله‌ای و شیشه‌ای و انواع مبل‌سه دوزی‌ها، آسان کاورها و... هستم. همچنین کاورهای لحاف و روتختی و انواع کیف‌های چرم دست‌دوز با چرم طبیعی از دیگر محصولات اطلس کاور است. ناگفته نماند، آسان کاورهای مختلف برای برخی از نقاط کشور از جمله تهران، اصفهان، کرج، اهواز، آذربایجان غربی، آذربایجان شرقی و... ارسال می‌شود. شایان ذکر است، یکی از مهمترین دلایل موفقیت ما، کیفیت بالای محصولات، رعایت استانداردها و همچنین خوش قول بودن در



اقدام مورد پسند همگان واقع شد و در برنامه‌های مختلف صداوسیما نیز به عنوان کارآفرین نمونه و موفق استان ارومیه معرفی شدم. همچنین در نخستین جشنواره مجازی بانوان ایرانی، بالندگی اقتصادی به عنوان بانوی فعال اقتصادی و کارآفرین نمونه شناخته شدم. هم‌اکنون نیز عضو کمیته تولید دانشنامه اقتصادی زنان ایران و همچنین مربی و طراح موفق در زمینه تولید محصولات هنری هستم که به دلیل ایده‌های ناب و راهاندازی آن‌ها به طور خاص، مورد توجه عموم قرار گرفته‌ام. از جمله این ایده‌ها استفاده از مشیمای PVC برای کاور مبلی بود که در سال ۱۳۷۵ برای اولین بار در کشور توسط بنده ابداع شد. از سوی دیگر، دریافت گواهینامه مهارت بین‌المللی حرفه‌ای، دریافت گواهینامه مهارت بین‌المللی کاوردوزی، دریافت مهارت بین‌المللی گلسازی با بلندر و کاغذ کالک، از دیگر افتخارات من در طول سال‌ها فعالیت است. تقریباً در تمامی کارهای هنری، گواهینامه مهارتی بین‌المللی کسب کرده‌ام. در این میان، با توجه به اطلاعات و مطالعاتی که در زمینه کشاورزی و کشت گیاهان دارویی داشتم، گواهینامه مهارت حرفه‌ای کشاورزی را هم کسب کرده‌ام.

برای معرفی محصولات خود از چه کانال‌هایی استفاده می‌کنید و مشتریان شما از چه طریق می‌توانند با شما ارتباط برقرار کنند؟

به تازگی در پی راهاندازی سایت آموزشی کاورهای مختلف مبلی هستم که عموم مردم به راحتی بتوانند به این سایت دسترسی پیدا کنند، از آموزش‌های حرفه‌ای صفر تا صد این حرفه بهره‌مند شوند و با یادگیری تمامی فوت‌وفن‌های حرفه‌ای، با کمترین سرمایه‌گذاری کار خود را شروع کنند. ناگفته نماند، مشتریان عزیز می‌توانند از طریق کانال‌های ارتباطی زیر با اطللس کاور در ارتباط باشند.

@yasmin_nadimi

@atlascover_cover

<http://instagram.com/atla.scover>

http://rubika.ir/festival_banovan

<http://eitaa.com/atlascover2021>

yasmin.nadimi2018

atlascover2021

آیا در زمینه طراحی انحصاری محصولات مطابق با میل و سلیقه مشتریان خود نیز اقدامی کرده‌اید؟

معمولاً طراحی‌ها طبق سلیقه مشتری و به‌طور اختصاصی بدون دریافت هیچ هزینه‌ای اضافی انجام می‌شود. در مورد کاورها نیز، با توجه به درخواست مشتریان عزیز که بیشتر گالری‌ها و نمایشگاه‌های بزرگ در تهران بودند، سعی من بر آن بوده که کاور را طراحی کنم تا هم محافظ عالی برای مبلمان باشد و هم نما و زیبایی مبلمان دیده شود که با این رویکرد، در صدد دوخت کاور مبلی از مشیمای برآمدم. بعد از سال‌ها تلاش فراوان، توانستم از مشیمای PVC با کد مناسب، کاور مبلی طراحی و به مشتریان ارائه دهم که این اقدام، مورد رضایت زیاد از طرف گالری‌ها و نمایشگاه‌ها قرار گرفت و به مرور بین مردم جا افتاد و استقبال خوبی هم از آن شد.

در ابتدای راهاندازی این کارگاه با مشکلات فراوانی مواجه بودم که به عنوان نمونه می‌توان به کمبود نقدینگی اشاره کرد. همان‌طور که می‌دانید، برخی از جوانان این دغدغه را دارند که با راهاندازی یک کار تولیدی، به عنوان یک کارآفرین شناخته شوند و در همین راستا بر این باور هستند که باید سرمایه زیادی هم در اختیار داشته باشند، ولی من به عنوان یک بانوی کارآفرین، بر این فرضیه غلبه کردم و با اطمینان کامل می‌گویم که با حداقل سرمایه هم می‌توان به فعالیت پرداخت و با مرور زمان کار را گسترش داد. شروع یک کار، نیازمند دانش و مهارت است و باید آموزش‌های لازم را فرا گرفت. در این میان، به عنوان یک کارآفرین به منظور کمک بیشتر به جوانان علاقه‌مند به این کسب و کار، یک سایت آموزشی را طراحی کرده‌ام و برای کسب مهارت‌ها، دیگر نیازی به پرداخت هزینه‌های گزاف نیست و از طریق این سایت به راحتی می‌توانند صفر تا صد این حرفه و صنعت را با تمام جزئیات و ترندها بیاموزند و برای خود کسب و کاری را راهاندازی کنند.

انتخاب طرح و رنگ پارچه در چه فرآیندی انجام می‌شود تا مورد پسند مشتریان قرار گیرد؟

در گذشته مبلمان یک کالای لوکس به‌شمار می‌رفت و قشر مرفه جامعه از آن استفاده می‌کرد، ولی امروزه مبلمان به یک کالای مصرفی تبدیل شده و تقریباً می‌توان گفت که تمام اقشار جامعه، حتی در روستاهای دور دست هم از این محصول استفاده می‌کنند. همین موضوع باعث افزایش تقاضای این کالا شده است. علاوه بر این، چون قیمت مبلمان به دلیل مسائل زیادی از جمله تورم، افزایش پیدای می‌کند، مردم سعی دارند تا از مبلمان خود به خوبی محافظت کنند، بر همین اساس تقاضا برای خرید کاورهای مبلمان بیشتر از گذشته شده است، چرا که با استفاده از این کاورها، عمر مفید مبلمان بالا می‌رود. از طرفی، رنگ روشن، فضای محیط را بزرگ‌تر نشان می‌دهد، به همین دلیل اغلب مردم خواهان استفاده از رنگ روشن هستند.

آیا در زمینه تهیه مواد اولیه و پارچه مناسب با محدودیتی مواجه هستید؟

در این زمینه تولیدات ایران پاسخگوی نیازمان است، هر چند که انتظاری هم غیر از این نیست. با این حال مشکلاتی هم وجود دارد که یکی از مهمترین آن‌ها در مورد رنگ و کد پارچه است که انتظار داریم، تولیدکنندگان پارچه در صدد رفع این مشکل برآیند تا به راحتی و با خیالی آسوده به تولید محصولات مورد نظرمان بپردازیم.

تاکنون موفق به دریافت چه جوایز و گواهینامه‌هایی در حوزه کارآفرینی شده‌اید؟

کارآفرین یعنی ایجادکننده شغل. هدف اصلی من، زمینه‌سازی و ایجاد یک شغل پرسود برای جوانان در هر قشری از جامعه بوده و خواهد بود، به همین دلیل بیشترین انرژی خود را صرف همین موضوع کرده و کمتر فرصت حضور در جشنواره‌های مختلف را داشته‌ام. ایده‌های فراوانی در ذهنم داشتم که تمام سعی من بر این بوده تا آن‌ها را به نتیجه برسانم که مهمترین آن، آموزش‌های رایگان و ایجاد کسب و کار اختصاصی برای مددجویان موسسات خیریه بود که البته در این خصوص موفق هم شدم و چندین لوح تقدیر به عنوان کارآفرین موفق از سوی موسسات خیریه دریافت کردم. این

مهمترین هدف و برنامه شما برای آینده چیست؟

مهمترین هدف من، همچنان ایجاد زمینه‌های شغلی موفق و پرسود برای جوانان کشور است که برنامه‌های ویژه‌ای برای این کار دارم که به زودی انجام می‌شود. از دیگر اهداف می‌توان به آموزش رایگان به مددجویان و زندانیان اشاره کرد که در صورت همکاری‌های لازم از سوی مسئولان، این عزیزان این حرفه را فراگیرند تا پس از رهایی، کسب و کاری را برای خود راه‌اندازی کنند تا آینده بهتری برای خود رقم بزنند. یکی دیگر از اهداف مورد نظر، راه‌اندازی یک کارگاه بزرگ در زمین‌های صنعت و معدن استان ارومیه است که امیدوارم وزارت صنعت و معدن استان در این خصوص همکاری‌های لازم را داشته باشد و به تحقق هر چه سریع‌تر این هدف کمک کند. به عنوان یک کارآفرین تمام تلاش خود را می‌کنم تا حد امکان، بیش از پیش مردم را در راه رسیدن به کسب و کار ایده‌آل یاری کنم.

به عنوان یک بانوی کارآفرین موفق، پیشنهاد شما به افرادی که به تازگی قصد سرمایه‌گذاری در حوزه تولید را دارند، چیست؟

به اعتقاد من، علاقه‌مندان به سرمایه‌گذاری، در ابتدا باید بدانند که به کدام حوزه ورشته تولیدی علاقه دارند و با کسب اطلاعات مفید و مهارت کافی وارد حوزه دلخواه خود شوند. فراموش نکنند که در آغاز راه‌اندازی تمامی کارها، به ویژه کارهای تولیدی، مشکلات زیادی پیش روی آن‌ها قرار خواهد داشت که به هیچ وجه نباید دلسرد شوند. همیشه

به این اعتقاد داشته باشند که کارشان خاص و منحصر به فرد است. بدانند که کارآفرین اهل ریسک حساب شده است و نتیجه فعالیت‌ها در بلندمدت مشخص می‌شود. به یاد داشته باشند که شاید هدف مورد نظرشان، از نگاه دیگران غیر ممکن باشد، ولی باید به گونه‌ای متفاوت به موقعیت‌ها و فرصت‌ها نگاه کنند و باور داشته باشند که هدف‌شان دست‌یافتنی و خیلی واقعی است.

آیا نهادها و دستگاه‌های ذی‌ربط امتیاز خاصی را برای کارآفرینی واحد تولیدی شما در نظر داشته‌اند؟

به نظر من، امتیازاتی همچون استفاده از اعتبارات بانکی بدون وثیقه، شرکت در کنفرانس‌های جهانی و استفاده از خط سبز گمرک، تنها برای کارآفرینان برتر کشور است. بخشنامه‌های متعددی در خصوص حمایت از کارآفرین و اعطای وام‌های ۴ درصدی وجود دارد، اما در عمل هیچ‌یک از این‌ها انجام نمی‌شود. متأسفانه بانک‌ها برای ارائه تسهیلات بانکی، بروکراسی خاص خود را دارند و اکثر کارآفرینان برای استفاده از وام با مشکل وثیقه و ضامن مواجه هستند. در این میان انتظار بنده به عنوان یک کارآفرین این است که دولت حمایت ویژه‌ای از کارآفرینان کشور داشته باشد تا مسیر ایجاد اشتغال هموارتر شود.

با توجه به شرایط اقتصادی حاکم بر جامعه چه تسهیلات و امتیازاتی می‌تواند سرمایه‌گذاران را به کارآفرینی ترغیب کند؟

متأسفانه به دلیل شرایط اقتصادی حاکم بر جامعه، اکثر افرادی که به عنوان مغزهای متفکر در زمینه‌های شغلی مختلف شناخته می‌شوند و منبع ایده‌های ناب برای کارآفرینی هستند، در حال حاضر فعالیتی انجام نمی‌دهند. مطمئناً اگر حمایتی از این عزیزان صورت گیرد و شرایط مناسب اقتصادی فراهم شود، ایران از نظر کارآفرینی حرف اول را در جهان خواهد زد و پیشرفت اقتصادی چشمگیری حاصل خواهد شد. این موضوع در جهان ثابت شده که ایرانیان ذاتاً خلاق و فعال هستند. با این حال کارآفرینان کشورمان با مشکلات فراوانی مواجه هستند که به عنوان نمونه می‌توان به دوندگی زیاد برای دریافت یک وام معمولی و علاوه بر آن، تهیه وثیقه و ضامن اشاره کرد. به اعتقاد بنده، اگر تسهیلات مناسبی برای کارآفرینان در نظر گرفته شود و خیلی از بروکراسی‌های اداری و مانع‌تراشی‌ها برداشته شود، سرمایه‌گذاران زیادی به کارآفرینی ترغیب می‌شوند. از سوی دیگر، اگر مسئولان حمایت ویژه‌ای از محصولات تولید داخل داشته باشند، افراد جامعه بیشتر از کالاهای ایرانی استفاده کنند و همچنین استفاده از خط سبز گمرک برای عموم کارآفرینان آزاد شود، شرایط اقتصادی کشورمان بهتر از گذشته خواهد شد.

و سخن آخر...

به عنوان یک بانوی کارآفرین بر این باور هستم که هیچ‌وقت نباید دست از تلاش و کوشش برداشت. باید به هدف مورد نظر ایمان داشت، با اعتماد به مسیر ادامه داد، باید از تجربیات دیگران استفاده کرد و تجربیات خود را هم به دیگران انتقال داد تا دست در دست یکدیگر، جهت اعتلای ایرانی آباد بر آییم. ■



خواندنی‌های
سرمایه‌گذاری



گفت‌وگوی اختصاصی با
بانوی کارآفرین شهره‌زندی

موسس و مدیر آموزشگاه آوین گالری

شرایط برای فعالیت اقتصادی زنان در خانه ایجاد شود

مصطفی حاتمی

ورود زنان به عرصه کسب و کار فرصت زیادی را برای اشتغال‌زایی و انجام فعالیت‌های هنری ایجاد کرده که باید با حمایت‌های دولت تداوم پیدا کند. البته بسیاری از این زنان با وجود کسب موفقیت‌ها و برداشتن گام‌های بزرگ هنوز مورد تقدیر قرار نگرفته و تلاشی برای معرفی آنان در جامعه کارآفرینی کشور صورت نگرفته است. یکی از بانوانی که در مسیر کارآفرینی و راه‌اندازی آموزشگاه هنری قدم برداشته، خانم شهره زندی، موسس و مدیر آموزشگاه آوین گالری است که به گفته خود در این راه با مشکلاتی مواجه بوده، ولی به واسطه علاقه‌ای که به کارهای هنری، مخصوصاً ساخت اکسسوری لباس بانوان دارد، مصمم و با اراده به کار خود ادامه داده، به‌طوری که تاکنون بیش از ۱۵۰ هنرجوی مجازی و حدود ۵۰ هنرجو به صورت حضوری، آموزش‌های وی را فرا گرفته‌اند. ماحصل گفت‌وگو با این بانوی کارآفرین به نظر خوانندگان عزیز می‌رسد.

نحوه آموزش هنر جوانان به چه صورت است؟

در ابتدا باید به این نکته اشاره داشته باشیم که تعداد کل هنرجویان مجازی آموزشگاه آوین گالری حدود ۱۵۰ نفر بوده و حدود ۵۰ نفر نیز به صورت حضوری با این آموزشگاه همکاری دارند که خوشبختانه تعدادی از آنان به‌طور مستقل مشغول به کار شده و تبلیغاتی هم در فضای مجازی به این فعالیت اختصاص داده‌اند. شایان ذکر است، مراحل آموزش مجازی پایه جواهردوزی در پیچ اینستاگرام بارگذاری شده و هنرجویان می‌توانند از طریق این راه ارتباطی، آموزش‌های لازم را فراگیرند. مدت زمان آموزش حضوری آموزشگاه آوین گالری ۱۲ ساعت است که در چهار جلسه سه‌ساعته برگزار می‌شود که طی آن، معرفی متریال و آموزش دوخت‌های پایه و تکمیلی ارائه می‌شود و پس از آن به آموزش اکسسوری‌ها، نحوه دوخت روی لباس و... پرداخته می‌شود. قابل ذکر است، در صورت عدم یادگیری و کارآمدی این آموزش‌ها، وجه پرداختی هنرجویان عودت داده می‌شود، با این حال خوشبختانه تاکنون بانارضایتی و شکایتی مواجه نبوده و هایلایت‌های پیچ اینستاگرام این آموزشگاه نیز حاکی از رضایت‌مندی عمومی مشتریان دارد.

میزان فروش محصولات آوین گالری در چه زمان‌هایی افزایش می‌یابد و علاقه‌مندان به اکسسوری لباس بانوان از چه طریق می‌توانند محصولات شما را مشاهده یا خرید نمایند؟

این میزان بستگی به مناسبت‌ها و ایام خاص دارد. برای مثال، در برخی از مناسبت‌ها میزان فروش به تناسب سفارش‌ها افزایش پیدا می‌کند. برای پاسخگویی به فروش حضوری، مزونی در منطقه جردن، محصولات آموزشگاه آوین گالری را به نمایش گذاشته است. تولیدات این گالری پیش از این از طریق تبلیغات اینستاگرام به دیگران معرفی می‌شد که بازخورد خوبی نیز داشت، اما با توجه به داشتن مشتریانی از خارج از کشور، به‌ویژه



از انگیزه خودتان برای راه‌اندازی آموزشگاه آوین گالری بگویید.

از آنجایی که از دوران کودکی در محیط هنری بزرگ شدم و مادرم نیز سرپرستی یک کارگاه تولیدی را عهده‌دار بود، علاقه به فعالیت‌های هنری در من شکل گرفت. در ابتدا حدود ۱۵ سال به عنوان معاون آموزشی مدرسه فعالیت داشتم، ولی پس از مدتی به کارهای اجرایی روی آورده و سپس فعالیت هنری خود در زمینه تولید محصولات مربوط به اکسسوری مخصوص بانوان مانند گل سینه، تاج، تل، گل روی لباس، گوشواره و... را آغاز کردم. شروع خوب این کار باعث شد تا در زمینه آموزش نیز ورود کنم و با راه‌اندازی کلاس‌های آموزشی، هنرجویانی را به فعالیت در این حوزه هنری تشویق کنم. خوشبختانه به مرور زمان این کار ادامه یافت تا اینکه آموزشگاه آوین گالری را تأسیس کردم، به‌طوری که هم‌اکنون آموزش‌های تخصصی لازم به صورت حضوری و مجازی در اختیار هنرجویان قرار می‌گیرد.



بودیم، فضا و شرایط لازم را در اختیار نداشته و به همین دلیل هزینه زیادی نیز بابت تبلیغات پرداخت می کردیم، اما امروز شرایط نسبتاً تغییر کرده و مشتریان می توانند مشاوره های آموزشگاه آوین گالری بهره مند شوند.

اساساً هنر چه تاثیری بر زندگی شما داشته است؟

نیچه، جمله معروفی دارد که می گوید: «حقیقت هلاکمان می کرد، اگر هنر به دادمان نمی رسید». اگر هنر به دادمان نمی رسید، گرفتار روزمرگی های زندگی می شدیم و با چالش زیادی مواجه بودیم. انجام کارهای هنری، نه تنها موجب سرگرمی، بلکه برای کسب درآمد نیز کمک بخش است. البته من در این مسیر مدیون حمایت های پدر، همسر و فرزندانم هستم که اگر تلاش های آن ها نبود، چنین دستاوردهایی حاصل نمی شد.

به عنوان یک کارآفرین، چه پیشنهادی برای علاقه مندان به سرمایه گذاری در این حوزه دارید؟

یکی از سوالات متداول هنرجویان در ابتدای مسیر این فعالیت، در مورد میزان درآمدزایی و سودآوری آن است. به اعتقاد من، برای شروع هر کاری نباید ناامید بود و با تلاش تدریجی می توان به سود بالایی رسید. من تا ۶ ماه هیچ درآمدی نداشتم و پس از تلاش های فراوان به رشد تدریجی رسیدم. امروز بسیار خوشحالم که جدا از درآمد خوب، هنرجویانی دارم که با انجام این فعالیت حال خوبی دارند. در بدترین شرایط روحی، تنها چیزی که حالم را خوب می کند، هنر است و نباید این نکته را فراموش کرد که حال خوب به رشد درآمد فرد هم کمک می کند. من عاشق کارم هستم و اکثر اوقات خود را در آموزشگاه سپری می کنم. مهمترین هدفم این است که با برنامه و تلاش، کارم را گسترش دهم که در چنین شرایطی، افزایش تولید و آموزش گسترده هنرجویان در دستور کار قرار خواهد گرفت. هر چند که تلاش برای افزایش دایره فعالیت های آموزشی در آموزشگاه آوین گالری ادامه دارد و رایزنی هایی نیز برای جذب مشتریان ثابت در سطح عمده صورت پذیرفته است.

وسخن آخر...

دولت باید از بانوان کارآفرین حمایت کند تا بیشتر شناخته شوند. بسیاری از زنان تمایل به کارآفرینی و اشتغال زایی دارند، اما فضای کافی برای آن ها ایجاد نشده است، از این رو باید ضمن ایجاد این فضا، شرایطی را فراهم کرد تا زنان در خانه و در کنار فرزندان و همسران خود فرصت انجام فعالیت های اقتصادی را داشته و نیاز به رفت و آمد نداشته باشند. این ها امتیازاتی است که باعث استفاده مطلوب از ظرفیت زنان می شود. ■



کشورهای عربی، متأسفانه فضای روبیکا و پیام رسان های داخلی پاسخگو نیست. با این حال علاقه مندان می توانند از طریق راه های ارتباطی ذیل با آموزشگاه آوین گالری در ارتباط باشند.

Zil.ink/avin_gallery

سایت: Avingallery.com

اینستاگرام: Avin_gallery

تلگرام: avingallerychannel

محصولات بر چه اساسی قیمت گذاری می شوند و آیا تهیه مواد اولیه مورد نیاز به راحتی انجام می شود؟

قیمت محصولات بر اساس متربالی که در محصولات به کار گرفته شده و همچنین مدت زمان آماده سازی و سختی کار تعیین می شود. به عنوان مثال، برخی از محصولات ساده، قیمت های پایینی داشته و برای محصولات لوکس نیز قیمت بالاتری تعیین می شود. به عبارتی دیگر، به فرآور توان مالی اقشار مختلف، محصولات مختلفی عرضه شده و قیمت آن محصولات و کالاها ارتباط مستقیمی با مواد اولیه داشته که هر روز به دلیل نوسانات نرخ ارز در حال تغییر است. از سوی دیگر، با توجه به نبود مواد اولیه خوب در کشور، این مواد از کشورهایی مانند روسیه، ترکیه و ... وارد می شود. البته برخی از خرازی های خاص، مواد مورد نیاز برای تولید اکسسوری لباس بانوان را به فروش می رسانند که البته قیمت بالایی هم دارد، از این رو قیمت نهایی محصول معمولاً تحت تاثیر این شرایط افزایش خواهد یافت. به طور کل، روند قیمت گذاری با توجه به زمان و کار انجام شده، تعیین خواهد شد. در رابطه با محصولات سفارشی نیز مشتریان نوع جنس و محصول را طبق سلیقه خود تعیین کرده و بر این اساس نوع کار و قیمت نهایی تعیین می شود. از طرفی، برخی از مشتریان متقاضی درج لوگوهای خاص هستند که تولید محصول بر اساس نظرات آنان انجام می شود.

آموزشگاه آوین گالری در زمینه اشتغال زایی چه اقداماتی انجام داده است؟

در حال حاضر ۵ نفر به طور مستقیم و ۱۰ نفر نیز به صورت غیر مستقیم با این آموزشگاه همکاری دارند که در شرایط کرونایی نیز مشغول به کار بودند. هر چند حقوق این افراد ثابت نیست، اما با توجه به علاقه و اشتیاق هنرجویان، بستر مناسبی را برای فعالیت آنان ایجاد کرده است. هدف اصلی من، رشد و توسعه آموزشگاه آوین گالری است و در این راستا آموزش های لازم در اختیار علاقه مندان به هنرهای دستی قرار داده شده تا از این پس با اطمینان بیشتر به تولید بپردازند. ناگفته نماند، معمولاً اکثر محصولات عرضه شده از کیفیت کامل برخوردار بوده و به همین دلیل کمتر بانارضایتی مشتریان مواجه هستیم، اما در صورت بروز هر گونه مشکل، محصولات تعویض خواهند شد.

در زمان شیوع کرونا فعالیت های این آموزشگاه چگونه دنبال شد؟

فعالیت آوین گالری از ابتدای شروع بیماری کرونا آغاز شد و با تمام سختی های موجود، ناامید نشدیم و به مرور زمان پیشرفت کردیم. در آن زمان به دلیل بسته بودن خرازی ها، سفارش ها به صورت آنلاین و محدود انجام می شد. از سوی دیگر، با وجود آنکه در صدر راه اندازی یک آموزشگاه

الاختيار

رئيس منظمة الإنتاجية الوطنية الإيرانية
لم يتم حماية الثقافة الإنتاجية للإيرانيين



قال خبير سوق رأس المال
المشاكل متعددة الأوجه لسوق رأس المال، من خطة العمل المشتركة
الشاملة إلى منافسة البنوك



أكد الرئيس التنفيذي لشركة دشت يوز دره انجير للتعيين والاستكشاف
ضرورة استخدام معدات جديدة لتطوير المعادن في البلاد



مديرة عامة كوثر للتأمين على الممتلكات
إرضاء مؤمني كوثر بتقليل الإجراءات الإدارية



الرئيس التنفيذي لشركة سايان جستر ايرسا لصناعة الورق
أدت العقوبات إلى الاكتفاء الذاتي وتحسين جودة المنتج



شركة ياتاقان بوش ايران
يتطلب تحقيق الجودة هندسة عكسية



تم اقتراحه من قبل سكرتير جمعية الحلويات والشوكولاتة الإيرانية
تسبب الغلاء ونقص المواد الخام في مشاكل في الصادرات



الرئيس التنفيذي لشركة طلايه مرجان للطباعة
لا يوجد وصي عطوف لصناعة الطباعة



عالم الاستثمار

اختيار ذكي لدخول سوق الأعمال الإيرانية

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

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

صاحب الامتياز والرئيس التنفيذي:

مرتضى فغانى

رئيس التحرير: فرهاد اميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو

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

رقم ٢٧، الوحدة الثامنة

رقم الهاتف : +٩٨٢١ ٨٨٦٤٨٤٢

رقم الفاكس : +٩٨٢١ ٨٨٦٤٧٨٦

الرمز البريدي : ١٥٨٨٨٦٦٣٤٤

رقم الهاتف المحمول : +٩٨ ٩١٢٧٧٠٧٧٤٥

البريد الإلكتروني : d.sarmayeh@gmail.com

للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى

الرجوع إلى موقع الأخبار التالي: www.dsarmaye.ir

زيادة الإنتاجية؛ صعب

ولكنه ممكن



مرتضى فغاني
عضو غرفة تجارة طهران

تعد الإنتاجية الإجمالية وإنتاجية رأس المال وإنتاجية العمل من بين أهم المؤشرات التي تشير إلى الحالة العامة للاقتصاد الكلي للبلد؛ وتشير المؤشرات إلى أن تحليل الاقتصاد الإيراني يظهر بوضوح وضعه غير المواتي. يُستهدف النمو بنسبة ٢,٨ في المائة من خلال زيادة الإنتاجية الإجمالية، ومع ذلك، في التسعينيات، لم ينمو مؤشر إنتاجية البلاد

فحسب، بل انخفض بنسبة واحد في المائة، بينما في اقتصادات مثل دول جنوب شرق آسيا، خلال نفس الفترة من هذا العام، بنسبة ١,٨ في المائة. بلغ مؤشر الإنتاجية للاقتصاد الإيراني بأكمله في عام ٢٠١٩ حوالي ٤٪، وفي عام ٢٠١٨ كان حوالي ٣,٣٪، وفي عام ٢٠١٧ كان ٤,٦٪، وفي عام ٢٠١٦ كان حوالي ٥,٢٪، وفي عام ٢٠١٥ كان ٦,٣٪، وفي عام ٢٠١٤ كان ٢,٤٪، في ٢٠١٣ كانت ١,٨٪، وفي ٢٠١٢ كانت حوالي ٤,٨٪ وفي ٢٠١١ كانت ٦,٨٪. كان هذا المبلغ ٢,٩٪ في عام ١٤٠٠، وإذا تكرر هذا النمو لمدة عامين آخرين، فإن إنتاجية الدولة بأكملها ستصل إلى بداية التسعينيات.

في عام ٢٠١٩، بعد ثلاث سنوات من النمو السلبي، أصبح نمو الإنتاجية في البلاد إيجابيًا، ولكن هذا العام، فإن نمو إنتاجية العمل أعلى من نمو إنتاجية رأس المال. كانت إنتاجية العمل من ٢٠١١ إلى ٢٠١٨ -٥,١-، ٥,١-، ٣,٦-، ٤,٨-، ٥,٨-، ١,١-، ٣,٤-٥,٣٪ في المائة وفي عام ٢٠١٩ وصل هذا المبلغ إلى ٧٪، وهو نمو كبير، على الرغم من أنه في الوضع المثالي، ليس كثيرًا تم تحقيق النمو، ولكن وفقًا للإحصاءات المذكورة أعلاه، يمكن اعتبار عام ٢٠١٥ ذروة نمو الإنتاجية في العقد الأخير من الاقتصاد الإيراني. في هذه الفترة، بلغ نمو إنتاجية عوامل الإنتاج، بما في ذلك العمالة ورأس المال، ٣,٦٪، لكن هذا النمو لم يستمر، وبالتالي انخفض نمو إنتاجية عوامل الإنتاج بشكل ملحوظ.

فيما يتعلق بعدم تحقيق أهداف الخطة السادسة في مجال زيادة الإنتاجية، يجب اعتبار حالة الاقتصاد الإيراني من حيث العقوبات والعلاقات الخارجية العامل الأهم، وإلى أن تتغير هذه الظروف لا يمكننا أن نأمل في ذلك. نمو مؤشر الإنتاجية خاصة في مجال رأس المال. فيما يتعلق بإنتاجية القوى العاملة، يمكن القول أيضًا أن الاقتصاد الإيراني قد شهد موجة من الخصخصة في السنوات الأخيرة، والتقدير الأولي هو أنه مع توسع الخصخصة وتقليل العمالة الحكومية، سيزداد مؤشر إنتاجية القوى العاملة؛ لكن ما شهدناه إلى حد ما يمكن القول إن تسليم المؤسسات الحكومية إلى مؤسسات شبه حكومية دون إشراف صارم من المؤسسات القضائية وعدم وجود منافسة حقيقية مع القطاع الخاص للاستيلاء على هذه المؤسسات، سيكون في الواقع أمرًا صعبًا. نشوء قطاع شبه حكومي، لكل منها مساوئ، دون أن يكون لها أي منافع؛ يمكن أن يؤثر ذلك بشكل كبير على حالة مؤشر الإنتاجية في قطاع الموارد البشرية، لذا فإن زيادة مؤشر الإنتاجية الإجمالية في كل من قطاع رأس المال وقطاع الموارد البشرية يتطلب تحسين العلاقة بين الاقتصاد الإيراني والاقتصاد العالمي، وكذلك - تحقيق الخصخصة الحقيقية على المدى الطويل من الفساد والريع. على الرغم من صعوبة ذلك، إلا أنه ليس مستحيلًا. ■

أزمة المياه في إيران الحاجة للاستثمار والثقافة



فرهاد أميرخاني
رئيس التحرير

منذ وقت ليس ببعيد، جذبت الأنباء الصادمة من الرئيس التنفيذي لشركة طهران للمياه والصرف الصحي انتباه العقول. كانت النبأ أن «طهران ستحصل على الماء لمدة ١٠٠ يوم أخرى!» على الرغم من أن هذا الخبر تم إنكاره في وقت قريب جدًا من أجل منع دعر أهل العاصمة وأيضًا من وجهة نظر الدفاع السلبي من قبل العلاقات العامة لنفس

الشركة؛ لكن طرح هذا البيان وحده كشف عن الوضع المتردي والوضع غير البعيد الذي تعيشه العديد من المدن والقرى في إيران. وفقًا للخبراء الجيولوجيين، فإن بلدنا يقع حاليًا في مركز الجفاف في العالم؛ دولة ثلثها صحراء وشبه صحراوية دخلت فترة ٣٠ عاما من الجفاف منذ حوالي ٢٠ عاما، وما نلاحظه الآن هو آثار فترة الجفاف هذه التي تتزايد عاما بعد عام. وفقًا لدراسات المنظمة العالمية للأرصاد الجوية (WMO)، في السنوات الخمس والعشرين القادمة، ستقوم إيران، إلى جانب بعض الدول في الشرق الأوسط والهند وباكستان والصين وأفغانستان وإيران وشمال إفريقيا وجزء من أمريكا الشمالية والجنوبية، تواجه ظروف الجفاف الشديدة وانخفاض حاد في هطول الأمطار.

حتى الآن، يجب أن نعترف بحقيقة أن ظروف الجفاف في بلدنا قد أصبحت أكثر وضوحًا ونحن نشهد حاليًا خريفًا سجل فيه الجفاف رقمًا قياسيًا مقارنة بالسنوات السابقة. مقارنة بالظروف الطبيعية، واجهت بلادنا انخفاضًا بنسبة ٨٠٪ في هطول الأمطار في شهر أكتوبر، وهو أمر خطير للغاية. فقط في طهران، يبلغ جرد الخزانات الخمسة حتى نهاية أكتوبر حوالي ٣٥٢ مليون متر مكعب، والتي وفقًا لاستهلاك ثلاثة ملايين لتر مكعب من المياه في هذه المدينة، ستكون كمية المياه المتاحة مسؤولة لمدة ثلاثة أشهر فقط استهلاك مياه الشرب في طهران. على الرغم من أن قضية الجفاف وانخفاض هطول الأمطار أمر محفوف بالمخاطر؛ ولكن من ناحية أخرى، فإن القدرة الاقتصادية الفارغة الحالية، وطلب السوق وحاجة البلاد إلى الاستثمار في قطاع المياه، هي قضية يجب أن تحظى بمزيد من الاهتمام للجميع، بما في ذلك المستثمرين المحليين والأجانب. على مدى السنوات القليلة الماضية، تم إجراء استثمارات كبيرة وكبيرة في صناعة المياه في بلدنا، بما في ذلك بناء محطة معالجة المياه المالحة في الخليج الفارسي، ونقل مياه الشرب والمياه الصناعية إلى المقاطعات الجنوبية الشرقية، وتنفيذ ١٢١ مشاريع إمدادات المياه و ٢٢٦ مشروع الصرف الصحي في جميع أنحاء البلاد. ومع ذلك، فإن هذه الإجراءات لا تكفي لإنقاذ حياة إيران من ويلات الجفاف. في الوقت الحالي، فإن القطاع الصغير لصناعة المياه في بلدنا في حاجة ماسة للإصلاح والاستثمار. يعد الاستخدام الشامل لأجهزة تنقية المياه المنزلية، والحفريات، ودش الحمامات، والمراحيض، والمغاسل منخفضة الاستهلاك مثالاً على الإجراءات التي، بالإضافة إلى الثقافة والمعلومات، بالإضافة إلى خلق الثروة وفرص العمل، يمكن أن تسبب انخفاضًا حادًا في الاستهلاك والادخار. موارد المياه في البلاد. ■

إرضاء مؤمني كوثر بتقليل الإجراءات الإدارية



في هيكل شركة كوثر للتأمين؛ تدار إدارات الحريق والسيارات والهندسة والخاصة والشحن والمال والسفن والطائرات تحت عنوان المدير العام لتأمين الممتلكات. المهمة الرئيسية لإدارة مدير عام الملكية؛ فحص شروط المخاطر المختلفة، وإزالة المعوقات في تقديم خدمات التأمين، وتسريع وتسهيل تقديم الخدمات لحملة الوثائق في إطار قوانين وأنظمة الهيئة الرقابية، وكذلك تقديم المشورة اللازمة لحاملي وثائق التأمين في مختلف الصناعات. لتقليل احتمالية وقوع الحوادث وتعديل آثار الأضرار الناجمة عنها. من أجل معرفة المزيد عن أنشطة هذا القسم من شركة كوثر للتأمين، أجرينا مقابلة مع السيدة اعظم عليزاده، المديرة العامة لشركة كوثر للتأمين. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

أهم هدف لهذه الإدارة بالإضافة إلى الاهتمام بتحقيق الخطط الموضوعية. تقديم خدمات ومنتجات جديدة ومتنوعة بما يتناسب مع احتياجات المجتمع المستهدف، وتسريع معالجة الطلبات الواردة في الإصدار والمطالبات وبالتالي زيادة رضا المؤمن عليهم والمستفيدين والربحية وتطوير المبيعات خاصة في مجال الأسواق الصغيرة والامتثال لمزيج المبيعات، وهو أمر مهم لحسن الحظ في الأشهر الستة الأولى من هذا العام، تم تحقيقه جيداً ويتضح من الإحصائيات.

منذ بداية هذا العام، كنا نتطلع إلى أن نكون أكثر تنوعاً ونشاطاً في قسم المشكلات والأضرار عبر الإنترنت، بحيث يمكن تقديم معظم الفئات الفرعية من هذا المكان. الآن يتم تنفيذ هذه المشكلة في بعض المحافظات كتجربة ونأمل أن يتم تنفيذها قريباً في جميع أنحاء البلاد مع توفير البنية التحتية اللازمة والحصول على النتيجة المرجوة من هذا المكان.

يحاول مديرو وخبراء التأمين دائماً حماية إحصاءات ومعلومات حاملي الوثائق بهدف منع إفصاحهم، من خلال تقديم أفضل وأكمل الخدمات والتغطيات التأمينية المتميزة والملائمة لاحتياجات العملاء، جنباً إلى جنب مع مراعاة الأخلاقيات المهنية و التقليل من الإجراءات الإدارية، وإرضاء أصحاب المصلحة. الزيادة بمعنى آخر، الهدف الرئيسي لجميع الزملاء هو الحفاظ على رأس المال الوطني، وراحة البال لحاملي الوثائق ومرافقتهم في جميع مراحل إصدار بوليصة التأمين حتى دفع التعويضات. ■

مسار التحول الأساسي في تنمية التعدين في البلاد



سيد نعمت الله حقيقي

مدير الاستكشاف في اتحاد بايا للتطوير
الإستكشاف الموارد المعدنية

بإلقاء نظرة على الوضع الجيولوجي لإيران، هناك عدة نقاط مهمة. بادئ ذي بدء، خضعت قشرة الأرض الإيرانية للعديد من الصحارة وأحداث التحول من عصر ما قبل الكامبري (ما يقرب من مليار سنة) إلى العصر الحالي في عصور جيولوجية مختلفة، وكان كل منها مصدراً لمعدن معين وغير معدني. في جسد إيران-إيرث. دولة إيران الشاسعة هي أصل تكوين الرواسب القيمة، وبوجود ٦٤ نوعاً مختلفاً من المعادن، تم تصنيف إيران بين الدول المعدنية العشر في العالم. نتيجة الاكتشافات التقليدية بشكل عام هي تحديد المعادن غير المعدنية والسطحية التي تتطلب الكثير من الوقت والتكاليف الباهظة، والتي تشمل للأسف جزءاً كبيراً من مناجم البلاد وحقولها المعدنية وتمثل إحصائياً ٨٠٪ من مناجم البلاد. وفقاً لعدد خريجي الجيولوجيا في مختلف التخصصات في المرحلة الجامعية ومستويات التعليم العالي، لدينا ميزة نسبية جيدة، ولكن لإعداد طبقة المعلومات الجيولوجية، نعاني من عدم وجود جيولوجي مطرقة أو جيولوجي ميداني لديه المهارات الكافية للقيام بذلك. إنتاج المعلومات الجيولوجية والمراقبة الميدانية. من ناحية أخرى، فإن الجزء الأساسي من الاكتشافات الجيوكيميائية هو القياس الكمي والنوعي للعناصر في عينات المعادن. في هذا القسم، نحتاج إلى أجهزة وبرامج ومعدات. لسوء الحظ، نظراً لأسباب عديدة، بما في ذلك الحظر المفروض على استيراد معدات المختبرات الحديثة، لم نتسكن من استيراد معدات المختبرات مثل ICPMS وغيرها من المعدات المخبرية والمحمولة لتحديد العناصر الكمية والنوعية، وقد فقدنا عملياً تحديد العديد من الموارد المعدنية القيمة. من ناحية أخرى، فإن المرافق والمعدات الجيوفيزيائية، من القطاعين الخاص والعام، مثل هيئة الاستكشاف الجيولوجي والمعدني للدولة، وهيئة الطاقة الذرية، وكذلك المعدات الجيوفيزيائية الأرضية والجوية، على الرغم من أنها ليست كمية مناسبة للمناطق الكامنة المعدنية في الدولة، ولكن عمق المعلومات لهذه المعدات باستثناء طريقة الاستكشاف المغناطيسية، والتي تستخدم فقط للكشف عن رواسب الحديد المغنيتيت، فهي لا تزيد عن ٥٠٠ متر. لحسن الحظ، في السنوات القليلة الماضية، تم تشكيل شركات معرفية جيدة جداً وقيمة في مجال تحليل بيانات الأقمار الصناعية وتطبيقها في التنقيب عن المعادن في البلاد، لكن تمكين هذه الشركات واستخدامها في مشاريع الاستكشاف لم يحدث. حتى الآن تم إضفاء الطابع المؤسسي عليها وتحتاج إلى مزيد من الاهتمام. في الختام، يجب القول إنه إذا أردنا أن نلعب دوراً في العالم وفقاً لاحتياجاتنا المعدنية المحتملة واستبدال اقتصاد التعدين باقتصاد نفطي منتج واحد، فلن يكون أمامنا خيار سوى استخدام طرق الاستكشاف الحديثة. ■

المشاكل متعددة الأوجه لسوق رأس المال، من خطة العمل المشتركة الشاملة إلى منافسة البنوك



تتأثر حالة سوق رأس المال في مجال المنتجات الكيماوية بعاملين، حالة الاقتصاد العالمي وسعر الدولار الأمريكي. من ناحية، نحن نواجه تراجعاً في الوضع الاقتصادي العالمي، ومن ناحية أخرى، بدأ سعر الدولار الأمريكي أيضاً في الارتفاع. كما تسببت السياسات الفيدرالية العدوانية في انخفاض الأسعار العالمية.

وقال علي صادق الخبير في سوق رأس المال، في إشارة إلى المقال أعلاه، مشيراً إلى أن سعر الصرف الاسمي به فجوة كبيرة مع سعر الصرف في السوق الحرة: إن الرفع المحتمل للعقوبات يلعب دوراً هاماً في تحسين أوضاع الصناعات، مثل صناعة السيارات وقطع الغيار، والنظام المصرفي، والتأجير، والتأمين، والنقل، ولها بحر، لأن أولويات رفع العقوبات لها أهمية كبيرة بالنسبة لهذه المجموعة.

وأشار هذا الخبير في سوق رأس المال إلى: عدم تحديد سعر الدولار بسبب غموض خطة العمل المشتركة الشاملة، وانخفاض الدافع للمساهمين بسبب عدم وجود أخبار أساسية أو جادة لحركة السوق اليوم، وعدم وجود دعم جاد في ضخ الأموال. في سوق رأس المال، والأهم من ذلك، السياسات التوجيهية مع التعليمات المتكررة في الآونة الأخيرة، تسبب في حالة من عدم اليقين في سوق رأس المال وانخفاض نصيب الفرد من مشتريات الأموال الحقيقية، بحيث يواجه الآن تدفقاً كبيراً للأموال الحقيقية و حجم المعاملات الصغيرة هو أيضاً عند مستويات منخفضة نسبياً.

واعتبر صادق أن أهم أداة لازدهار سوق رأس المال يجب تحديدها في خطة العمل المشتركة وأضاف: هذا يعتمد على استقرار الأسواق العالمية وأيضاً تطوير سياسات الدعم من أجل ضخ الأموال في سوق رأس المال وتعزيزها. تحفيز المساهمين الحقيقيين.

رداً على السؤال، «في الوضع الحالي، ما هو تأثير نمو مجموعتين من المصافي والسيارات كقادة تقليديين على سوق رأس المال؟» قال: إن مجموعة التكرير والسيارات هي تقليدياً رواد السوق، ومع ذلك، يجب أن نعرف أن استيراد السيارات لا يزال في حالة من عدم اليقين وأن حالة تسعير السيارات وتكالييفها ليست منتشرة على الرغم من دخولها في بورصة السلع، لأن التسعير هو أمر وحالة خطة العمل المشتركة المشتركة أيضاً، لم يتم تحديد أن هاتين المجموعتين ستغيران اتجاههما بناءً على سوق الدولار. سيحدد هذا ما إذا كان بإمكاننا إعلان هذين الشخصين كرائدين في السوق أم لا. في رأيي، في الوضع الحالي، حتى تتضح عملية مثل هذه المناقشات، سنستمر في رؤية تجميد السوق.

في النهاية، نصح صادق المساهمين بمراجعة التقارير ربع السنوية من وجهة نظر أساسية، لأن سوق رأس المال لن يبقى على هذا الوضع وسنرى تحسناً في ظروفه في المستقبل. ■

شرح الرئيس التنفيذي للبنك الزراعي بيان عمله

مزيد من الاهتمام بفائدة المزارعين في السياسات

في الفترة الجديدة يفترض أن يكون سهم الفائدة في سياسات البنك الزراعي تجاه المزارعين، حتى يتمكن هذا البنك من لعب دور أكثر فاعلية في الاقتصاد الزراعي لبلدنا وبالتالي تحقيق مصالح المستفيدين وكذلك عملاء البنك.

شرح فرسيد فرخ نجاد، الرئيس التنفيذي الجديد لبنك الزراعة، في يوم عمله الأول، الاستراتيجيات والسياسات المرغوبة فيما يتعلق بالأنشطة المستقبلية لبنك الزراعة وقال: الهدف المركزي لهذا البنك هو تطوير الخدمات وترقيتها إلى تقديم دعم إضافي للقطاع الزراعي والتوظيف في البلاد كما أنه يجتذب الموارد ويزيد من حصة السوق المصرفية الإيرانية. واعتبر رضا العملاء مبدأ هاماً وقال: إنه في ظل هذا الرضا والثقة يمكن زيادة موارد معدات البنك والحصول على حصة أكبر من سوق المال. يعتبر التفاعل الفعال مع العملاء ومتابعة احتياجاتهم ومراقبتهم من أهم العوامل في تحقيق خطط البنك الزراعي في مجال تعبئة الموارد. من ناحية أخرى، فإن الاهتمام بترتيب الفروع وتقديم الخدمات والمنتجات، وخاصة الخدمات المصرفية الإلكترونية، سيعزز علاقة البنك بالعملاء.

وصرح فرخ نجاد أن النطاق الواسع لعملاء بنك الزراعة يتطلب تعريف خدمات الصرف الأجنبي والريال وكذلك الخدمات القائمة على الصيرفة الإلكترونية بشكل مختلف، وقال: لهذا السبب، الخطط مبنية على واقعية وبالطبع أكثر سيتم رسم وتنفيذ تقييم احتياجات العملاء ودية. كما طلب الرئيس التنفيذي للبنك الزراعي مراجعة وتحسين عملية خدمة العملاء وضمان سرعة الخدمة وزيادة رضا العملاء.

وشدد على منع حالات التخلف عن السداد وتراكم مطالبات بنك الزراعة، وقال: إن متابعة تحصيل المطالبات تتم في إطار القواعد واللوائح القانونية، وتعزيزاً لقدرة البنك على الإفراض، يجب جمع المطالبات في الوقت المحدد حتى لا يتم إزعاج تدفق المعدات والتخصيص الأمثل للموارد.

مشيراً إلى أن البنك الزراعي له دور كبير وحساس ومساهمة في تعزيز الأمن الغذائي لإيران والحفاظ على سلسلة إنتاج السلع والمنتجات الزراعية وتعزيزها، قال فرخ نجاد: هذا البنك، باعتباره بنكاً متخصصاً وتنموياً، له بنك مناسب و مساهمة فعالة في دعم اقتصادها الزراعي. يقع العبء الرئيسي لتمويل هذا القطاع الاستراتيجي أيضاً على عاتق البنك الزراعي، ولهذا السبب، من الضروري أن يأخذ النظام بأكمله في الاعتبار هذه المهمة الهامة من أجل تقديم الدعم للبنك. بالطبع، على الرغم من ذكر بنك الزراعة باعتباره بنكاً مملوفاً للدولة ومتخصصاً، لا ينبغي التغاضي عن أن هذا البنك مخصص لإيران بالكامل وأن حماية الاقتصاد الزراعي الإيراني غير ممكنة دون تعزيز البنك المذكور. ■



بوابة لتسهيل الأعمال



الدكتور مسعود مرادنيا
خبير الأعمال

في السنوات الماضية، كان تلقي الخدمات الحكومية إلكترونياً في إيران حلمًا، ولكن الآن مع مرور الوقت وتقدم التكنولوجيا بالإضافة إلى توفير البنية التحتية اللازمة، اضطرت الحكومة الثالثة عشرة لإطلاق المرحلة الأولى من البوابة الوطنية للخدمات الإلكترونية الحكومية بحلول نهاية يناير ٢٠٢٢. على الرغم من أنه وفقًا للإيضاح ٧ من موازنة ٢٠٢٢، فإن الهيئات التنفيذية والمؤسسات العامة ملزمة بإطلاق بوابة الخدمات الإلكترونية الخاصة بها بحلول نهاية سبتمبر ٢٠٢٢ على أبعد تقدير وتقديمها في ثلث خدماتهم المخصصة على الأقل مع إعطاء الأولوية للخدمات الأكثر فائدة للمواطنين. لكننا ما زلنا نرى أن بعض الهيئات التنفيذية ترفض القيام بذلك. والشيء المؤكد هو تعدد الأجهزة ذات الصلة وانقسام الآراء فيما بينها فيما يتعلق بتنفيذ هذه الخطة من أهم المعوقات التي تحول دون تنفيذ البوابة الواحدة.

إن إطلاق هذا النظام، مع تسهيل عمليات إنشاء الأعمال التجارية، سيحقق فوائد مثل المساواة والشفافية والكفاءة والفعالية والمشاركة العامة والتوجه نحو المواطن ومرونة الحكومة في تقديم الخدمات، وسيحقق الرخاء في هذا. المنطقة بطريقة عادلة. يجب أن يتم توزيعها بين مختلف الناس والطبقات وسيتم تقليل احتمالية الفساد. والأهم من ذلك، أن حمل الكثير من وثائق الهوية والوثائق المالية، والتي هي دائمًا واحدة من المشاكل الرئيسية في هذا المجال، سيصبح عفا عليه الزمن، ويمكن للحكومة أن تكون حكومة موجهة نحو الخدمة ومسؤولة وشفافة ومتجاوبة بالمعنى الحقيقي للكل. إن توسع هذه الخدمات، مع خلق الرضا بين المواطنين، جعل الشعب والحكومة أقرب إلى بعضهما البعض، ويمكن أيضًا أن تُحسب آثارها في التعاون الاجتماعي والسياسي للشعب. بالطبع، إلى جانب المزايا المذكورة، ينبغي النظر في تحدياتها وعيوبها، مثل الافتقار إلى البنية التحتية التقنية وعدم وصول بعض الأشخاص في المناطق المحرومة، فضلاً عن مخاطر أمن البيانات. يطرح هذا السؤال ما إذا كانت البنية التحتية لتكنولوجيا الاتصالات والمعلومات في الدولة قادرة على دعم هذا الكم من الطلب من المواطنين لاستخدام خدمات البوابة الواحدة؟ في الوقت نفسه، لا تزال هناك مقاومة للانضمام إلى هذه البوابة وإعطاء السلطة لهذه المجموعة. في هذه الحالة، قد لا يكون من الممكن تخيل النجاح المتوقع من هذا الإجراء. من ناحية أخرى، يعد تعدد الهيئات الرقابية وعدم صلاحية التراخيص الصادرة عن الوزارات المختلفة من بين المشاكل التي يجب حلها في هذه الأثناء. ■

اقترح الرئيس التنفيذي لمجموعة فراطرح

انخفاض سعر الصلب في السوق المحلية متأثراً بالركود العالمي



من معوقات نمو صناعة الصلب، بغض النظر عن التسعير الإلزامي وفرض التوجيهات المتضاربة، البيروقراطيات الإدارية وعدم وجود تخطيط شامل لتحديد الآليات العقلانية. بالنظر إلى هذه المشكلة، أجرينا محادثة مع المهندس حامد شفيق ها، الرئيس التنفيذي لمجموعة فراطرح. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

لطالما كانت صناعة الصلب رمزاً للتنمية الصناعية، وبدأت الصين في بناء القدرات في مجال الإنتاج من هذا القطاع، ولهذا السبب وبحسب الموارد المتاحة، من الضروري الاستثمار في هذا السوق لتحقيق المزيد من الفوائد، لكن مع الأسف في الوضع الراهن مع عدم الاستقرار، فقد تمت مواجهته في إمدادات الطاقة، وعدم تسهيل الأطر القانونية أضعف مجال النقد الأجنبي في ظل ظروف العقوبات.

ولا تزال دول العراق وأرمينيا وتركمانستان وجمهورية أذربيجان وسوريا وتركيا وأفغانستان ودول الجوار ككل من بين جهات تصدير مجموعة فاراتار، ومن الآن فصاعداً، وفقاً لأنشطة وأعمال الدولة. فريق نشط، سيتم بذل الجهود لتوسيع نطاق هذا النشاط، وبالتالي، يُعتقد أنه سيتم تصدير ١٥٠ ألف طن من المنتجات هذا العام. تتطلب حركة الإسكان الوطنية توفير منتجات فولاذية عالية الجودة بأفضل الأسعار، ومجموعة فراطرح، بقواها المحترفة والخبرة، جاهزة للعب دورها في هذه الحركة الوطنية في جميع الأبعاد، من الاستشارات إلى المشتريات والعرض.

تتمثل إحدى المشكلات الحالية في ضعف الطلب الناجم عن تقليل أنشطة البناء، وتتعلق المشكلة الثانية بتسعير الطلبات في سلسلة الصلب. المشاكل الرئيسية لسوق وصناعة الصلب هي حالياً من نوعين مختلفين. المشكلة الأولى هي التحدي المتمثل في إمدادات الطاقة، والثانية انخفاض استهلاك الصلب في الدولة، مما يشكل تهديداً للإنتاج في هذه الصناعة. في الواقع، أصبح ضعف الطلب على الصلب في الاقتصاد الإيراني أحد أهم التهديدات للصناعة، والتي تعد عاشر أكبر منتج للصلب في العالم.

لتطوير صناعة الصلب، نحتاج قبل كل شيء إلى استقرار القواعد. يمكن أن تضر التوجيهات الفورية مثل التوجيه الذي يفرض رسوماً على صادرات الصلب، والذي صدر في بداية هذا العام، بإنتاج الصلب. يتطلب تطوير صناعة الصلب استقرار اللوائح المتعلقة بتسعير المواد الخام والطاقة، فضلاً عن اللوائح الضريبية والجمركية، بحيث يمكن للمنتجين واللاعبين في السوق التخطيط لتوسيع أعمالهم. ■

نقل الشركات القائمة على المعرفة نحو الربحية



يتمثل أحد الاهتمامات الرئيسية لأصحاب الصناعة في جذب رأس المال لتنفيذ خطط التنمية وزيادة حصتهم في السوق. في هذا السياق، أجرينا محادثة مع محمد سبهر، الرئيس التنفيذي لصندوق البحوث والتكنولوجيا في محافظة يزد، الذي كان لديه في السنوات الأخيرة خبرة في

الاستثمار الناجح والمربح في ٣٢ مشروعًا مختلفًا تصل قيمتها إلى ٤٠٠ مليار تومان، معظمها من في صناعة التعدين. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. يمتلك صندوق الأبحاث والتكنولوجيا في محافظة يزد ١٧٤ مساهمًا ينتمي حوالي ٣٠٪ من الأسهم إلى مؤسسات حكومية مثل الجامعة، وحديقة يزد للعلوم والتكنولوجيا، وما إلى ذلك، والنسبة ٧٠٪ المتبقية تنتمي إلى شركات خاصة. تشمل أنشطة صناديق البحث تقديم التسهيلات المصرفية، وإصدار الضمانات المصرفية بما يتماشى مع أنشطة البحث والتكنولوجيا والاستثمار، والتي كما ذكرنا، كان صندوق البحث والتكنولوجيا في محافظة يزد ولا يزال نشطًا مهمًا في هذا المجال.

خلال العامين الماضيين، قمنا باستثمارات كبيرة في مجال التعدين والاستخراج والصناعات التحويلية، بعضها مخصص لمجال تصنيع الآلات وتقنيات التعدين مثل إضفاء الذكاء على المناجم، وقد حقق حتى الآن أرباحًا للصندوق.

إن معظم الأشخاص الناشطين في مجال التقنيات القائمة على المعرفة، على الرغم من معرفتهم العالية في المجال العلمي، في مجال إدارة رأس المال والأسواق، والاتصالات والمعاملات المالية، ضعفاء وعديم الخبرة؛ لذلك، يتطلب الاستثمار في هذه الشركات استشارة وتوجيه وتوجيه رأس المال نحو الربحية. بالطبع، تتم هذه العملية حسب الحاجة، مع الحد الأدنى من التدخل في العمليات التنفيذية للشركات وبشكل عام على مستوى مراقبة الشؤون.

لقد توصلنا في صندوق البحوث والتكنولوجيا في محافظة يزد إلى استنتاج دقيق مفاده أنه من خلال قبول مخاطر الاستثمار، فإن النجاح يمكن تحقيقه ولحسن الحظ، بالاعتماد على هذا الاعتقاد، وصلنا إلى مستوى مقبول من الربحية مع دعم الصناعات والتقنيات المختلفة.

بدأنا تنظيم حدث «بادغير» الموسمي العام الماضي وعقدت ثلاث جولات منه حتى الآن. روتين العمل أيضًا هو أن تقدم الشركات الاستثمارية مشاريعها في شكل هذا الحدث من أجل جذب رأس المال المطلوب في شكل عقود محددة إذا نالت ثقة المستثمرين الحاضرين في الحدث. حاليًا، نقوم بالتحضير والتخطيط لحدث بادغير الرابع، والذي من المقرر عقده في ديسمبر. هذا الحدث مخصص للصناعات التعدينية والحدث الخامس، الذي سيعقد في مارس، سيخصص للصناعات الصلب. ■

أكد الرئيس التنفيذي لشركة دشت يوز دره انجير

للتعدين والاستكشاف

ضرورة استخدام معدات جديدة لتطوير المعادن في البلاد



شركة دشت يوز دره انجير للتعدين والاستكشاف، وهي عبارة عن كونسورتيوم من شركتين مركبتين بافق لخام الحديد وشركة تشادر ملو، في عام ٢٠١٥ بهدف استكشاف واستخراج واستغلال أنومالي D1٩ (من مجموعة الحالات الشاذة المعروفة في الاستكشافات الجيوفيزيائية لشركة تخنو اكسبرت الروسية) تم تأسيسها وإطلاقها وتجهيزها. في محادثة مع محمد رضا كاظم بور، الرئيس التنفيذي لشركة دشت يوز دره انجير للتعدين والاستكشاف، قمنا بالتحقيق في وضع هذه الشركة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تستند الخدمات الهندسية لشركة دشت يوز في مشروع D1٩ أنومالي إلى جزأين أساسيين من الاستكشاف والاستخراج. الإشراف على عمليات الاستكشاف العامة والتفصيلية، بما في ذلك العمليات الجيوفيزيائية، والمسوحات الجيوفيزيائية الجوية والأرضية، والمسوحات الطبوغرافية، وجمع البيانات الصخرية وعلم المعادن، والقياس المغناطيسي، وقياس التكلفة، و IP-RS، وتصميم مواقع الآبار وفقًا لنتائج المعلومات الجيوفيزيائية. حفر الثقوب وتقطيع النوى وتحضير المواد المركبة للتحليل وإعداد الكتل النموذجية وفقًا لنتائج تحليل العينة وما إلى ذلك، بالإضافة إلى قطاع التعدين، والذي يشمل تصميم المنجم وفقًا لنموذج الكتلة المصمم، وتنفيذ الخطة والإشراف على عمليات التعدين، وتصميم السلام ومنحدر المنحدرات، وتحديد الخطط الاستراتيجية والفنية والإشراف على التنفيذ الصحيح للخطط المقدمة وتصميم وتنفيذ الألعاب النارية والدراسات الجيوتقنية لتثبيت منحدر السلام والدراسات الهيدرولوجية ومراقبة الصحة والسلامة والبيئة. في المستقبل، ستم إضافة الخدمات الهندسية بما في ذلك عملية استخبارات التعدين (إيفاد) ودراسات المعالجة إلى مشروع D1٩. من ناحية أخرى، تشمل الدراسات الجيوتقنية تحديد وحدات الصخور والتربة في منطقة التعدين وتحديد الخصائص الهندسية لكل وحدة من هذه الوحدات.

تعاونت هذه الشركة باستمرار مع المنظمة البيئية في جميع مراحل المشروع وحصلت على التصاريح ذات الصلة لجميع أنشطة التعدين. في العديد من مناطق البلاد، لم يتم اتخاذ التدابير اللازمة للاستكشاف، ولتحقيق ذلك، يمكن لوزارة الأمن اتخاذ التدابير المناسبة بمساعدة المنظمات التابعة. بالإضافة إلى هذه الطريقة، يمكن أيضًا استخدام إمكانات القطاع الخاص في مجال الاستكشاف، كما يجب استخدام قوة المجموعات الخاصة والحكومية في هذا المجال.

ستعمل المعرفة الحديثة في مجال الاكتشافات المعدنية والجيولوجية، وكذلك استخدام الأجهزة والمعدات الجديدة، على تعزيز تطوير المناجم في البلاد. وباستخدام طرق جديدة، يجب إزالة الآلات القديمة تدريجيًا من البلاد مناجم. ■

قال الرئيس التنفيذي لشركة فلزيابان كوير للتطوير
المعادن الاستكشاف

علينا أن نتقل من الاستخراج السطحي إلى الاستكشاف العميق



تعد إيران حاليًا عاشر دولة منتجة في العالم بإنتاج ٣٩ مليون طن من الصلب الخام. وفي الوقت نفسه، فإن برنامج الصلب الأكثر تخصصًا في البلاد هو وثيقة رؤية الصلب لعام ٢٠٢٥، والتي بموجبها يجب أن تصل إيران إلى طاقة إنتاجية تبلغ ٥٥ مليون طن من الصلب الخام بحلول عام ٢٠٢٥، وهو ما يتطلب إنتاج ٨٠ مليون طن من المركبات و ١٦٧ مليون طن من الحديد. خام. بعد ١٠ سنوات من بداية برنامج تطوير صناعة الصلب من التعدين إلى المنتج، كان تقدم مختلف القطاعات في وضع غير متوازن، لمزيد من التحقيق في هذه المشكلة، ذهبنا إلى المهندس محمد رضا شهبازي، الرئيس التنفيذي لشركة فلزيابان كوير للتطوير المعادن الاستكشاف و أجرينا محادثة معه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

مجال نشاط الشركة هو التنقيب عن المعادن مع أولوية توفير احتياطات خام الحديد لمنجم تشادورملو، لأنه وفقًا لمقدار الاستثمار وتوليد العمالة للمناجم الكبيرة، فإن زيادة العمر الافتراضي لهذه المناجم له أهمية كبيرة. في هذا الصدد ووفقًا لمدى عمليات الاستكشاف، بالنسبة للمراحل المختلفة من عمليات الاستكشاف المخطط لها، بما في ذلك مناقشة الحفر الاستكشافي، فقد تم رؤية خطط طويلة الأجل جيدة جدًا لهذا الحقل.

بالنظر إلى أن هذه الشركة هي في الواقع شركة تشادورملو للتنقيب وأن منجم تشادورملو هو ثاني أكبر منجم لخام الحديد في إيران وتنتج هذه الشركة ٢١٪ من الفولاذ في البلاد، فقد كان هناك دائمًا رأي مفاده أن شركتنا يجب أن تستجيب لجميع احتياجات الاستكشاف. تكون مليئة بالخيام إذا أقيمت نظرة على نظام السجل المساحي للتعدين، فسترى أنه في نظام السجل المساحي لا يوجد عمليًا أي حقل فارغ لتسجيل مناطق جديدة. بالإضافة إلى ذلك، تم تشكيل وحدة الاستكشاف في تشادورميلو أيضًا في منتصف عام ٢٠٢٠، لذا فإن التحدي الرئيسي حاليًا لشركة فلزيابان كوير هو الاستيلاء على منطقة الاستكشاف.

يجب أن تعمل إدارة المعادن في البلاد في هذا الصدد عن طريق تجنب الإجراءات والقرارات اللحظية أو العاطفية من وجهة نظر كلية؛ لذلك، في رأيي، فإن العقبة الأكبر هي عدم التوازن في سلسلة الإنتاج والقرارات اللحظية لحكومة المعادن في البلاد.

هذه الشركة؛ ستصبح مجموعة ذات توجه معرفي ورائدة ومتفوقة وتنافسية في إجراء عمليات استكشاف سريعة ودقيقة ومنهجية، لا سيما الاستكشافات العميقة، من خلال تطبيق التكنولوجيا والعلوم في العالم في مجال خام الحديد والصلب والمعادن القيمة الأخرى مع ربحية مستدامة في الفصول الوطنية والدولية. ■

الرئيس التنفيذي لشركة صبانور للتعدين
والتنمية الصناعية

سنصبح أكبر وحدة صناعية في غرب البلاد



بسبب اتجاه خفض الأسعار العالمية وانخفاض إنتاج مصانع الصلب، تأثرت أيضًا منتجات سلسلة الصلب. من ناحية أخرى، في هذه الأيام في سوق الأوراق المالية، نشهد أيضًا انخفاضًا في السيولة في مجموعة منتجات سلسلة الصلب واتجاهًا لخفض الأسعار في مجموعة خام الحديد، وهي الأسهم التي يمكن أن ترسم

منظورًا جيدًا للاستثمار في محادثة مع محمد كلاندي، الرئيس التنفيذي لشركة صبانور. لقد قمنا بالتحقيق في مشاكل هذه الصناعة بالإضافة إلى الأنشطة وإجراءات التطوير لهذه الشركة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. نظرًا لضرورة تطوير المناجم والاكتشافات الجديدة فقد تم تنفيذ إجراءات جيدة في هذا الصدد، وفي برنامج هذا العام سنقوم بتنفيذ ٦٠ ألف متر من عمليات الحفر لغرض التنقيب في ثلاثة مناجم. كما أننا نخطط لإكمال أكثر من ١٣٠ ألف متر من عمليات الحفر الاستكشافية للمناجم المذكورة أعلاه لاكتشافات جديدة بحلول عام ٢٠٢٤. النتائج الأولية لعينات الحفر الاستكشافية واعدة للغاية ومن الممكن زيادة احتياطياتنا الحالية والمحددة، وهي حوالي ٥٢ مليون طن عدة مرات. دفعتنا الإجراءات الاستكشافية إلى تحديد خطط تطوير جديدة تتماشى مع خلق القيمة. حاليًا، هناك ١,٦ مليون طن من الطاقة الإنتاجية المركزة، وبسبب الزيادة في الاحتياطيات، سيتم اتخاذ إجراءات لإنشاء وحدة تركيز مليوني طن على مرحلتين بمليون طن في مدينة كورف بكردستان بالقرب من منجم جولاي.

قامت صبانور باستثمارات في قطاع استكمال سلسلة القيمة، وبناءً على الإجراءات المتخذة والنظر في الإمكانيات التي نشأت في المنطقة، فإن خطة إنشاء وحدة تبلغ ١,٦ مليون طن من الحديد الإسفنجي ومليون طن من الحديد عبر كردستان شركة الصناعات الفولاذية تتماشى مع سلسلة القيمة. تم دفع الاهتمام. بالنظر إلى أن إنشاء هذا المشروع سيكمل سلسلة القيمة لشركة سابانور، فقد قمنا أيضًا بزيادة حصتنا للاستثمار في هذا المشروع بنسبة ٣٠٪ ونتوقع أن نشهد خلق قيمة كبيرة. فيما يتعلق بخطط التنمية، لدينا برنامج زيادة رأس المال على جدول الأعمال، والذي سيتم إبلاغه بمجرد اعتماده من قبل مجلس الإدارة، ومقداره وموقعه. توجد خطط تطوير واسعة النطاق من الاستكشاف إلى إنتاج المنتج النهائي على جدول أعمالنا، مما سيجعل صبانور أكبر وحدة صناعية في غرب البلاد، وبالنظر إلى الإجراءات المدرجة على جدول الأعمال، فإننا نتصور مستقبلًا مشرقًا لهذه الشركة. ■

ضرورة اعتماد الخطة الشاملة لتنمية الطاقات المتجددة



كان أحد الأحداث الإيجابية في الحكومة الجديدة هو استخدام قدرة المادة ١٢ من قانون إزالة عقبات الإنتاج، والتي أوجدت الأمان النفسي للمستثمرين لأن أساسها هو توفير الوقود. طبعاً هناك مشاكل في عملية تنفيذ هذه المادة يجب حلها من خلال متابعة السلطات.

بالنظر إلى أن جمعية ساتكا هي جمعية وطنية، فقد تمت الإشارة إلى مشاكل عدم تطوير محطات الطاقة الشمسية في المدن الصناعية من خلال الشركات الأعضاء، وعلى هذا الأساس قامت الجمعية أولاً بإجراء دراسة بحثية في هذا الصدد بالتعاون مع غرفة التجارة. ثم قدم في شكل ١٠ مقترحات حول الموضوع في مجلس الحوار التابع للغرفة التجارية الإيرانية بحضور ممثلين من مختلف المؤسسات.

بالنظر إلى القدرات المتاحة في إيران، يمكن أن يساهم تطوير إنتاج الطاقة النظيفة بشكل كبير في تنمية البلاد. بالإضافة إلى ذلك، تتطلب الضرورات البيئية أن نستبدل الوقود الأحفوري بالطاقات المتجددة. حالياً، تنتج قواعد التجارة العالمية نحو الحد من إنتاج الكربون بواسطة الصناعات. على سبيل المثال، هناك فكرة مفادها أنه يجب السماح للشركات التي تلبى المعايير المحددة في مجال إنتاج الكربون في عملية الإنتاج فقط بتصدير منتجاتها. وبناءً على ذلك، أصبح تطوير الطاقة النظيفة اليوم ضرورة وجزءاً من حياة الناس.

لسوء الحظ، نظراً لأن الطاقة السائدة في بلدنا تنتجها محطات توليد الطاقة بالوقود الأحفوري، فإن سعر الطاقة يتقلب دائماً، مما يؤثر سلباً على الصناعات المختلفة. بالتأكيد، في ظل الظروف الحالية، بافتراض أن الظروف الاقتصادية للبلاد ليست مشكلة وأن البنية التحتية اللازمة موجودة، إذا كانت شبكة الكهرباء غير كافية، فلن يبدي المستثمرون رغبة في الاستثمار في وحدات الإنتاج، لأن الكهرباء هي شريان الحياة. إنتاج، بالنسبة لبعض الصناعات، فإن انقطاع التيار الكهربائي يعني التدمير؛ لذلك، فإن التحرك نحو الطاقات المستدامة التي يتم إنتاجها بشكل مستقل عن الوقود الأحفوري له أهمية كبيرة. لحسن الحظ، تعد الطاقة الشمسية طاقة لا تنضب ويمكن لأصحاب الصناعة بناء محطات طاقة شمسية وفقاً لاحتياجاتهم.

كما قلت؛ من القضايا المهمة التي يجب الانتباه إليها في مجال الطاقة تعزيز دور القطاع الخاص. وفقاً للقوانين الحالية والمادة ٤٤ من الدستور، يجب أن تكون البنية التحتية فقط مملوكة للحكومة وحتى بيع الطاقة يجب أن يترك للقطاع الخاص. لو حدث هذا حتى الآن، لكننا بالتأكيد قد شهدنا ظروفاً أفضل، لأن الاحتياجات سيتم تحقيقها وتحديدها وفقاً لنظام العرض والطلب. نتوقع أن يتم تطبيق هذا النموذج على الأقل في مجال الطاقة المتجددة حتى لا تحل المؤسسات الحكومية والخاصة محل القطاع الخاص. ■

واجهت اعتبارات مثل قدرة الاحتياطات الأحفورية والبيئة والتكاليف المتعلقة بإمدادات الطاقة العالم بقضايا مختلفة، بحيث أصبح تطوير محطات الطاقة القائمة على الطاقة النظيفة والمتجددة أحد معايير تنمية البلدان. في مقابلة مع محمود كرمي، الرئيس التنفيذي لشركة يوروسولار وعضو مجلس إدارة جمعية مصنعي وموردي سلع وخدمات الطاقة المتجددة «ساتكا»، قمنا بالتحقيق في هذا الوضع. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست هذه الشركة في عام ٢٠١٦ في شكل عقد «يوروسولار» الذي يعمل في مجال محطات الطاقة الحرارية. يقع مقرها الرئيسي في هولندا ومصنعها في فرنسا، ويتم توفير جزء كبير من احتياجات محطات الطاقة الحرارية الإيرانية من خلال هذه الشركة القابضة والشركات التابعة لها. بعد عام، مع إنشاء ايرسا شيد انرجي، بدأنا أنشطتنا بشكل مستقل تماماً في مجال توريد المعدات وبناء محطات الطاقة الشمسية في جميع أنحاء البلاد، وما زلنا نشطين في هذا المجال.

في السنوات الأولى عندما التقينا بالبرلمانيين تحدثنا عن ضرورة إفادة الوطن والآن بلدنا لا يحتاج إلى مثل هذا الشيء. لحسن الحظ، تغيرت نظرة المسؤولين الحكوميين للطاقة المتجددة كمنتج فاخر، ولكن لسوء الحظ، لم يتم توفير البنية التحتية المناسبة لنمو وتطوير الطاقة المتجددة في البلاد. في عام ٢٠٢٢، سيكون أكثر من ٨٢٪ من محطات الطاقة في العالم في مجال الطاقة المتجددة. تُظهر هذه الإحصائية أن العالم يبحث عن تطوير الطاقة المتجددة، وقد خططت بعض الدول لتزويد كل استهلاكها من الطاقة بالطاقة المتجددة بحلول عام ٢٠٥٠.

أكثر من ٨٠٪ من محطات الطاقة الشمسية التي تم بناؤها في بلدنا هي محطات طاقة ميغاواط. وفي هذا الصدد، أجرت جمعية ساتكا، بالتعاون مع الغرفة التجارية، بحثاً كاملاً حول إمكانية إنشاء محطات طاقة صغيرة الحجم على أسطح الوحدات الصناعية والمنازل السكنية. يجب صياغة جميع السياسات والخطط وتقديمها في شكل خطة شاملة لتطوير الطاقة المتجددة. يمكن لهذا المشروع أن يحول إيران إلى مركز للطاقة في المنطقة من خلال الاعتماد على شبكة إمدادات الكهرباء القوية الحالية. من حيث الإشعاع، فإن أسوأ منطقة في إيران لديها ظروف أفضل من أفضل منطقة في ألمانيا.

وأكد رئيس جمعية شركات التنقيب عن النفط والغاز الإيرانية

يصل نصيب إيران في المجالات المشتركة إلى جيرانها



بعد حقل النفط من أهم قطاعات المحرك الاقتصادي للبلاد، وهو ذو أهمية كبيرة من حيث إدرار الدخل والاستثمار. بالنظر إلى أن صناعة النفط الإيرانية لا تزال تواجه العديد من التحديات للاستثمار والتنمية، من أجل تقديم حلول صحيحة ومنطقية لحل المشاكل والتحديات الحالية لصناعة النفط، تحدثنا مع هداية الله خادمي، رئيس شركة نفط وغاز إيران. جمعية شركات الحفر. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. يتمثل العمل الرئيسي لهذه الشركة في إنشاء الحفارات والمعدات والخدمات لآبار النفط وإكمالها. في الواقع، تقوم الشركة بعمليات التنقيب عن النفط والتزوير والحفر وفقاً لخطة صاحب العمل. لسوء الحظ، مقارنة بالدول المجاورة، كان أداء إيران سيئاً للغاية في استخراج النفط والغاز من الحقول المشتركة. بالنسبة لشركات التنقيب عن النفط والغاز، يجب أن تكون هناك عمليات حفر ومشاريع لشركتنا لاتخاذ الإجراءات اللازمة. بعد تركيب ماكينات الحفر في المكان المناسب والمطلوب يبدأ صاحب العمل بحفر الآبار.

نحن لسنا في وضع جيد في هذا المجال. على سبيل المثال، بالمقارنة مع المملكة العربية السعودية، لم نفعل حقاً أي شيء مهم لاستخراجها من حقل فرزاد A و B، بينما تتطور المملكة العربية السعودية إلى أقصى حد بكل قوتها. أيضاً، على الأرض، يحصد العراق النفط بسهولة في الحقول المشتركة مع إيران، لكننا لم نبلي بلاءً حسناً في هذا الشأن أيضاً. بدأت إيران في استخراج الغاز من فارس جنوبي بعد ٢١ عاماً من قطر، وحدث هذا عندما استولت قطر على سوق الغاز في المنطقة بأكملها. عندما يتم إجراء المزيد من الحفر في الخزان، سيتم استخراج كمية أكبر من الغاز، وبهذه الطريقة، ستنقل حصة إيران من الغاز إلى القطريين. عندما يحفر القطريون أكثر ويجمعوا كمية أكبر من الغاز في خزان ما، فإن انخفاض الضغط سيؤدي إلى تقاسم حصة إيران من الغاز في الحقول المشتركة مع قطر.

على الرغم من أن المرحلتين الرابعة والخامسة من جنوب بارس تم تنفيذهما من قبل شركة «إيني» الإيطالية وأن بعض الشركات الأجنبية لديها مشاريع، إلا أن معظم مراحل بارس الجنوبية تم تنفيذها من قبل شركات إيرانية وشركة النفط الوطنية الإيرانية، لذلك كلما أردنا أردنا، كنا على قدم المساواة مع الشركات الأجنبية. واصلنا تطوير الحقول مثل جنوب بارس.

لسوء الحظ، لدى جيران إيران فهم كامل للموارد المشتركة وكان أداء إيران سيئاً للغاية في هذا المجال. من غير المعروف كم من الوقت يمكن حصاد النفط الإيراني. ■

قال الرئيس التنفيذي لشركة بسا بارس صنعت

التسعير الإلزامي يمنع الزيادة في الإنتاج



من متطلبات نمو الإنتاج وتطويره الاعتماد على المعرفة التقنية والاستعانة بالقوى الأكاديمية والنخبة، حيث حققت بعض الشركات من خلال استخدامها إنجازات مهمة ومنافسة كبار المنتجين في العالم. في مقابلة مع المهندس مهران ميرزائي، الرئيس التنفيذي لشركة بسا بارس صنعت، قمنا بالتحقيق في أنشطة وأعمال هذه الشركة بالإضافة إلى المشكلات في صناعة تصنيع الأجزاء. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. بعد تصميم وإنتاج محرك EFV، واجه استيراد بعض أجزاء الفئات الفرعية، بما في ذلك وحدة الزيت EFV، مشكلة، وبناءً على ذلك، تحولت الشركة إلى إنتاج هذا المنتج. وحدة الزيت EFV عبارة عن مزيج من ٤ أنظمة، بما في ذلك مبرد الزيت، وفلتر الزيت، ومستشعر ضغط الزيت، ومضخة المياه، وخلال عام واحد، تم إنتاج هذا المنتج بمستوى عالٍ من الجودة وتم تسليمه إلى شركات تصنيع السيارات. أيضاً، نظراً لمزاياها التنافسية في مجالات التصميم والهندسة، قدمت هذه الشركة منتجات جديدة إلى السوق.

فيما يتعلق بوحدة الزيت EFV، تجدر الإشارة إلى أنه حتى الآن قامت شركة بسا بارس صنعت بإنتاج ثلاث وحدات زيت من أنواع مختلفة وتسليمها لمصنعي السيارات، وبعد ذلك بدأت في إنتاج جزء الشاحن التوربيني وهو واحد من الأنظمة ذات التقنية المتقدمة جداً في المحرك ومع أكثر من ٢٠٠٠٠٠ دورة في الدقيقة، فإنه يحسن تنفس المحرك ويزيد من كفاءته، لذلك، منذ بداية نشاط هذه الشركة، تم البدء في دراسات مكثفة لإصلاح وإنتاج هذا الجزء. بالإضافة إلى ذلك، تم تضمين إنتاج جميع أنواع مضخات التوجيه الهيدروليكي في خطة التصميم والإنتاج لشركة بسا بارس صنعت، وتم إنتاج وتوريد جميع نماذج المحركات التي يحتاجها مصنعو السيارات. أحدثت منتجات هذه الشركة هو نظام CVVT الذي يفتح ويغلق الصمام بغض النظر عن حركة العمود المرفقي ويؤدي إلى تحسين الأداء وزيادة الطاقة وتقليل استهلاك الوقود وتقليل الانبعاثات ويتم إنتاجه لأول مرة في الدولة.

شركة بسا بارس صنعت تتمتع بالكفاءة الذاتي في مختلف المجالات وقد أنتجت ٣٠٠٠٠ قطعة في شكل أنظمة مختلفة.

تعتبر المعرفة الفنية والجودة والقدرة على اتخاذ القرارات وحل المشكلات والقوى العاملة ووحدة المساهمين والفريق التنفيذي من أهم المزايا التنافسية لشركة بسا بارس صنعت.

في الوضع الحالي، تجاوزت صناعة تصنيع الأجزاء شركات تصنيع السيارات والتزمت بجميع المعايير، لهذا السبب، من خلال زيادة إنتاج السيارات إلى ١,٥ مليون ٢ مليون وحدة، وهو مجال نمو صناعة تصنيع الأجزاء والعمالة الواسعة وسيتم توفير. ■

قال الرئيس التنفيذي لشركة دنا بهريز ألومينيوم ضرورة جهود الحكومة لإخراج الوسطاء من السوق



أحد الإنجازات المهمة في صناعة قطع غيار السيارات هو تحقيق الأهداف الموضوعة فيما يتعلق بالتدجين، بحيث لم تعد هناك حاجة في الظروف الحالية لغالبية السوق لاستيراد قطع غيار. ناقش الدكتور محمد علي تركاشوند الرئيس التنفيذي لشركة دنا بهريز ألومينيوم مشاكل هذه الصناعة في مقابلة شهرية مع عالم الاستثمار، ونقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست هذه الشركة في عام ٢٠١٦ بهدف إنتاج رأس أسطوانة بيجوبارس XUV في مدينة تاكستان الصناعية الواقعة في مقاطعة قزوین ولديها القدرة على إنتاج ٣٠ ألف وحدة سنوياً. في نهاية عام ٢٠١٩ حتى عام ٢٠١٤، أكملت شركة دنا بهريز ألومينيوم محفظتها الإنتاجية بـ ٥٥٠٠٠ منتج بتخطيط متماسك، وتركزت خطة إنتاج المنتج الواحد، وأضافت برايد ونيسان إلى مجموعة منتجاتها، وذلك بالإضافة إلى إنتاج بيجو بارس XUV تحولت إلى التجميع الكامل للمنتج وتشكيله، وفي حالة وجود أي مشكلة في أسطوانة رأس السيارة، بدلاً من إصلاحها، فإنها تحل محل العينة الكاملة.

وفقاً للخطة، سيزداد معدل إنتاج شركة دنا بهريز ألومينيوم من ٥٥ ألف وحدة إلى ١١٠ آلاف وحدة سنوياً، منها ٧٠ ألف وحدة ستذهب إلى XUV بيجوبارس و ٢٠ ألف وحدة إلى برايد و ٢٠ ألف وحدة إلى نيسان Z٢٤ مكرسة. بالنظر إلى هذه المشكلة، ستدخل XUV السوق بعدد ٧٠٠٠ وحدة اعتباراً من بداية ديسمبر من هذا العام

أكثر المواد الخام التي تحتاجها هي الألمنيوم، الذي يتم توفيره من خلال تبادل السلع. وبالطبع تقوم بعض الشركات بشراء وسبائك هذه المواد والتي يجب دفع ثمنها أكثر، لذلك تم اتخاذ إجراءات لصب هذا المنتج وسبائكه، كما يقوم قسم البحث والتحري بتجهيز الفرن المطلوب لذلك. بسعر أرخص.

وفقاً لخبرتي الإدارية لمدة ٢٠ عاماً في مجموعة إيران خودرو الصناعية، تم استيعاب ما يقرب من ٧٠٪ من الأدوات، كما تمت الشركات الأخرى بشكل كبير في هذا الاتجاه. بعبارة أخرى، ينبغي القول إن العقوبات جعلت الشركات المحلية تكتسب الثقة اللازمة بالنفس وتستوعب العديد من المنتجات المطلوبة.

أحد الأحداث المؤسفة في صناعة قطع الغيار هو انتشار السلع المقلدة. على سبيل المثال، يستورد الكثير من الناس الأجزاء التي يحتاجها السوق المحلي عبر الصين بجودة وسعر أقل، وهو ما يمثل ضربة كبيرة لصانعي القطع المحلية والمستهلكين. ■

شركة ياتاقان بوش ايران

يتطلب تحقيق الجودة هندسة عكسية

تُعرف بعض الشركات الإيرانية الآن بأنها رواد توريد قطع غيار عالية الجودة وصديقة للسوق وتتمتع بمكانة جيدة مقارنة بمنافسيها الأجانب. في محادثة مع المهندس ميرصمد قريشي، الرئيس التنفيذي لشركة ياتاقان بوش ايران، قمنا بفحص هذا الوضع. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.



هذه الشركة هي الشركة الوحيدة التي لديها القدرة على تصميم وإنتاج المحامل والآلات المطلوبة لها، وهي فريدة من نوعها في هذا الصدد في منطقة الشرق الأوسط. في السنوات الأربع الماضية، لم تلتزم هذه الشركة بمعايير الإنتاج الوطنية فحسب، ولكن لديها أكثر من الحد المعتاد الذي تم طرحه في السوق.

في عام ٢٠١٧، زاد إنتاج هذه الشركة من ١,٢ مليون قطعة إلى ٦,٥ مليون قطعة شهرياً، والتي بالطبع لديها القدرة على إنتاج أكثر من ٩ ملايين قطعة. وفقاً لهذه القضية، فإن برنامج تصدير فائض الإنتاج مدرج حالياً على جدول أعمال هذه الشركة. لقد حددت شركة ياتاقان بوش ايران مشروع تطوير مهم للغاية ومعروف باسم مشروع تصميم وتوريد خط الملف المطلوب للمحامل.

شركة ياتاقان بوش ايران هي إحدى الشركات التي حصلت على الدرجة A من شركة إيران خودرو، سابكو وسايبا و وعائد PPM من الشركة المصنعة للسيارات هو صفر.

ترتبط المنتجات الرئيسية لهذه الشركة بتوريد المحامل عالية الجودة التي يتطلبها السوق الإيراني، وعادة ما يتم تثبيت هذه المحركات على سيارات مثل سمند و برايد

”يتطلب تحقيق الجودة هندسة عكسية“ و «تتطلب الهندسة العكسية أدوات» و «تتطلب الأدوات أيضاً تكلفة»، لذلك، من أجل الوصول إلى موقع مناسب في مجال المنافسة مع الأمثلة الأجنبية، يجب أن يكون هناك رأس مال كافٍ. قضية أخرى هي الامتثال لمعايير الجودة. على سبيل المثال، يجب أن يحتوي جزء الجودة على معلومات مثل الامتثال للمعايير الهندسية والإنتاج المناسب وفي الوقت المناسب، وكلها تتطلب خطأً محدثاً وتنسيقاً مع المعايير العالمية.

يحتاج كل منتج إلى تخصيص ١٠٪ من دخله لتغطية متطلبات الجودة والاستثمار في هذا الاتجاه، وهذا من الأمور الواضحة في العالم، بينما تم إهمال هذه القضية. ومع ذلك، يمكن لشركة ياتاقان بوش ايران أن تدعي أنها امتثلت لمبادئ الجودة الدنيا وتم اختيارها كداعم للعملاء. ■



تم اقتراحه من قبل سكرتير جمعية الحلويات
والشوكولاتة الإيرانية

تسبب الغلاء ونقص المواد الخام في مشاكل في الصادرات

مرت صناعة الحلويات والشوكولاتة باتجاه إيجابي في السنوات الماضية ووجدت وضعًا أفضل من ذي قبل من حيث الجودة وتنوع المنتجات ومتانة المنتج. في محادثة مع جمشيد مغازه اي، سكرتير جمعية الحلويات والشوكولاتة الإيرانية، قمنا بالتحقيق في المشاكل في هذه الصناعة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

يتمثل النشاط الرئيسي لهذه الجمعية في حماية المصالح المشروعة للصناعة والمسائل المرتبطة بها، بما يتماشى مع محاولة تعزيز قدرات الناس. تضم جمعية الحلويات والشوكولاتة الإيرانية حاليًا حوالي ٤٦٢ عضوًا ينشطون في مقاطعات مختلفة من البلاد وابعثهم أكثر العلامات التجارية نشاطًا وأهمية في هذا المجال، فإن لديهم حصة ٩٥ ٪ في إنتاج صناعة الحلويات والشوكولاتة في البلاد. البقية إما من بين الشركات الصغيرة أو ليس لديهم رغبة في الانضمام إلى هذه الجمعية أو لديهم أنشطة محدودة.

منتجات إيران في هذه الصناعة منافسة تمامًا لمنتجات بلد مثل تركيا. واجه المعرض الدولي الحادي والعشرون للآلات والمواد الخام للبسكويت والحلويات والشوكولاتة الإيرانية قيودًا بسبب إقامة أربعة معارض في نفس الوقت، وما مجموعه حوالي ٢٥٦ شركة محلية و ٩ شركات أجنبية من دول مثل الصين وإيطاليا وحصلت النمسا على مساحة ٣٣ ألف متر مربع على فرصة حضور المعرض الدولي الحادي والعشرين للبسكويت والحلويات والشوكولاتة والمواد الخام الإيرانية.

جميع الآلات المستخدمة في صناعة الحلويات والشوكولاتة، بالإضافة إلى المعرفة الفنية الحالية، حديثة. ربما تكون الجودة أقل قليلًا من البضائع الأجنبية، والسبب الأكثر أهمية هو المواد الخام المستخدمة. بسبب المشاكل الحالية، شهدنا انخفاضًا بنسبة ١٣ ٪ في الصادرات في البلاد هذه الصناعة معروفة في المنطقة ولها مكانة جيدة. إذا تم حل المشكلات المتعلقة بالأسعار والعقوبات، فمن الطبيعي أن يكون لنا مكانة خاصة بجوار أكبر الشركات المصدرة في تركيا. تعتبر الحلويات والشوكولاتة الإيرانية ممتازة من حيث جودة التغليف والنظافة والذوق والمذاق، ولحسن الحظ، تلقى هذه المنتجات استقبالًا جيدًا داخل البلاد وخارجها.

يجب أن تولي الحكومة اهتمامًا خاصًا لهذه الصناعة ومن خلال توفير المرافق، سيزداد رأس المال العامل للمنتجين. في رأيي، يجب تفكيك احتكار الدولة والسماح لنا باستيراد القمح والزيوت الذي نحتاجه بشكل خام. في مثل هذه الحالة، يتم تخفيض السعر النهائي للمنتج ويمكننا إنتاج منتجات عالية الجودة. ■

تم طرحه في محادثة مع رئيس مجلس إدارة داني در

نحن نضمن جودة منتجاتنا



بالنظر إلى الزيادة في استهلاك القهوة في الدولة وأنشطة الشركات المختلفة، يبدو أن صناعة القهوة في المستقبل القريب ستكون واحدة من الصناعات المربحة والقيمة لبلدنا. ن أجل التحقيق في القضايا والمشاكل المتعلقة بهذه الصناعة، أجرينا مقابلة مع حسين ياغشيان، رئيس مجلس إدارة شركة داني در. نقرأ بعض أجزاء من هذه المقابلة. تأسست هذه الشركة عام ٢٠٠٢ بهدف إنتاج أنواع مختلفة من شوكولاتة دراج، وبعد فحص دقيق لاحتياجات السوق لإنتاج القهوة ومساحيق المشروبات وإجراء البحوث اللازمة، في عام ٢٠١٨، بدأت في توريد منتجات مثل مساحيق المشروبات ومختلف أنواع القهوة المجمعة في ٤ قطاعات حسب احتياجات وأذواق الشعب الإيراني. بالإضافة إلى ذلك، ابتكر داني در نسخة مسحوق من الشوكولاتة الساخنة ونسخة من كرات الشوكولاتة المميزة للشركة، والتي لها طعم أحلى وأكثر زبدية.

حاليًا، بالإضافة إلى وجود مكاتب تمثيلية في مدن مثل كيش وزاهدان وأصفهان وشيراز، تُعرض منتجات داني در أيضًا في العديد من المقاهي في المدن وطهران، وتُباع أيضًا عبر الإنترنت والافتراضية.

لحسن الحظ، نظرًا لحقيقة أن جميع المنتجات تتمتع بضمان إرجاع الجودة، فقد مرت حتى الآن حوالي ٤ سنوات منذ عمر داني در، ولم نتلق أي شكاوى أو مرجعات من حيث جودة المنتج. لقد جربنا هذا المهتم نحاول تقديم جودة أعلى مرتين لعملائنا مع الحفاظ على رائحة وطعم المنتجات. أيضًا في إنتاج منتجات داني در لا يتم استخدام النشا أو الحليب المجفف، وقد تسبب ذلك في زيادة السعر الإجمالي لإنتاج منتجاتنا مقارنة بمنافسينا ووضع المنتج في مرتبة السلع الكمالية (الدرجة). أ. مع كل هذه التفسيرات، لحسن الحظ، حققنا رضا عملائنا بنسبة ١٠٠ ٪.

واحدة من هذه الميزات هي نوع التعبئة والتغليف لهذه المنتجات. نظرًا لجمال هذا النوع من العبوات ومقاومته ومتانته، فمن الممكن إعادة استخدامه لتخزين منتجات أخرى.

في رأيي، نظرًا لميل الناس إلى استخدام القهوة، هناك سوق جيد لهذه الصناعة، وبالتالي، من خلال الترحيب بالعلامات التجارية المحلية، يمكننا توفير منصة لازدهار صناعة القهوة ومنع دخول البضائع المزيفة. ■

الإنتاج هو أساس اقتصاد البلاد



منذ عام ٢٠١٧، بدأ مصنع كولازين نشاطه في بلداجي، الواقعة في محافظة جهازمحل وبختياري، في مجال إنتاج المشروبات التقليدية مع نهج الحرمان وخلق فرص العمل في المناطق المحرومة، بمشاركة القطاع الخاص. من أجل معرفة المزيد عن أنشطة هذه المجموعة، أجرينا مقابلة مع

عباسعلي طهماسبي بلداجي، الرئيس التنفيذي لمصنع كولازين. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

جميع الآلات والأجهزة المستخدمة في مصنع كولازين يتم تصنيعها وتجميعها داخليًا. يتم إنتاج الإمدادات والمواد الخام المستخدمة محليًا بشكل أساسي، كما يتم استيراد بعض هذه الإمدادات والمواد الاستهلاكية. لحسن الحظ، في فترة زمنية قصيرة، تم إرسال المنتج المصنوع إلى معظم مقاطعات الدولة وحققنا مكانة خاصة في السوق. ومن المؤمل أن نصل في المستقبل القريب إلى السوق المستهدف الأساسي، وهو جميع محافظات الدولة.

المنتج الذي تم إنتاجه في المرحلة الأولى كان عبارة عن مشروب تقليدي (بذور الرياح) والذي تم تقديمه بـ ١٢ نكهة مختلفة ومتنوعة ومتوافقة مع أقصى ذوق للمواطنين، ويمكن زيادة تنوع النكهات من خلال فحص احتياجات السوق والمستهلكين.

أهم ميزة وتفوق منتجات مصنع كولازين، بالإضافة إلى جودتها العالية والمفضلة للغاية، هي الخصائص التي لا حصر لها للمنتجات؛ بالإضافة إلى ذلك، فهي لا تضر بالمشروبات الأخرى ويمكن أن تكون بديلاً جيداً للمشروبات الضارة. معظم الفنادق والمكاتب والمنظمات العامة والخاصة والندوات والجمعيات التي تهتم بصحة مجموعتها هي عملاء منتظمون لهذا النوع من المنتجات.

بصفتي منتجاً وثقتي في جودة منتجاتي، أعتقد أنه يجب توزيع البضائع المنتجة في السوق المحلية أولاً وأن يكون لها حضور نشط في جميع المحافظات ومحلات السوبر ماركت. عندما يكون السوق المحلي مشبعًا، ستكون الصادرات مفيدة بالتأكيد.

في رأيي، في كل جزء من الصناعة، وخاصة الأجزاء التي يوجد بها تعدد الوحدات، من الضروري التغلب على المشاكل والعقبات في الطريق من خلال إنشاء نقابات ومنظمات منظمة وكذلك تعاون شامل بين الوحدات.

جميع القطاعات الاقتصادية في البلاد، بما في ذلك الصناعة والتجارة والخدمات وما إلى ذلك، لها أهمية خاصة، لكن الإنتاج، الذي يعتبر أحد الفئات الفرعية لقطاع الصناعة، يعتبر أساس اقتصاد البلد. مع إيلاء اهتمام خاص لهذا المجال؛ تزدهر تجارة السلع المصنعة في القطاع الصناعي. ■

الرئيس التنفيذي لشركة نويدكاران التعاونية

١٥ دولة في العالم تستهلك منتجات

«برتر»



تعد صناعة المواد الغذائية دائمًا واحدة من نقاط القوة في صناعة البلاد. استحوذت الشركات النشطة في هذا المجال، والتي تعتمد على مجموعة واسعة من المنتجات الزراعية ومعرفة الإنتاج والمعالجة، على حصة كبيرة من الأسواق الخارجية. لمعرفة المزيد حول وضع هذه الصناعات، أجرينا مقابلة مع المهندس محسن فهيمي بور، الرئيس التنفيذي لشركة نويدكاران التعاونية. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. بدأت شركة برتر لصناعات الغذائية العمل في عام ١٩٩٨ في شكل تعاونية إنتاج نويدكاران. منذ عام ١٩٩٨، دخلنا سوق المنتجات الغذائية رسميًا بعلامة «برتر» التجارية.

منذ أوائل عام ٢٠١٠، تم ترخيص التوزيع الوطني لأفضل المنتجات في شكل شركة نويدكاران، ولدينا حاليًا فروع في ٢٠ مقاطعة في البلاد، كل منها يشمل أقسام المستودعات وتنظيم الإدارة والتمويل والتسويق والمبيعات وأسطول التوزيع. تعمل بعض هذه الفروع بطريقة محددة، كما أنها تغطي المقاطعات المجاورة لها ويتم توزيع أفضل المنتجات في جميع أنحاء البلاد.

في الوقت الحاضر، يتم تصدير أفضل المنتجات إلى أكثر من ١٥ دولة آسيوية وأوروبية وأفريقية. نقوم بتصدير كمية كبيرة إلى كندا، وهي أكبر وجهة تصدير لدينا، ويتم قبول منتجاتنا في ٥ شبكات سلاسل كبيرة.

يتم اختبار جميع المنتجات عند وصولها إلى المصنع، وإذا لزم الأمر، يتم إرسالها إلى قسم التشعيع لتدمير الميكروبات. صحة عملائنا أكثر أهمية بالنسبة لنا من أي شيء آخر. في قسم التعبئة والتغليف، نستخدم أيضًا المواد التي لديها أقل قابلية للتضرر وتتيح عمر تخزين أطول.

لدينا مختبرات منفصلة في الـ ١ و ٢. فريق التوريد عالي الجودة قوي جدًا ويتكون من ١٥ خبيرًا في صناعة الأغذية وهم يشاركون باستمرار في العديد من اختبارات صحة المنتج. في قسم البحث والتطوير وكذلك في قسم ISO، نستخدم الكثير من الخبراء.

تعد معدات المختبرات الخاصة بنا حديثة وأوروبية بشكل عام، وحتى المواد الاستهلاكية للاختبار يتم توفيرها من أعلى العلامات التجارية العالمية جودة. وباستخدام العديد من الاختبارات، تمت تجربة المنتج النهائي ليكون له الجودة والصحة اللازمين.

لدينا نظام جودة صارم لعملية إنتاج المنتجات، والذي يتم تطبيقه من بداية وصول المواد الخام مع تطبيق ضوابط خاصة، وحجر العينات والتدابير التكميلية. من بين جميع المنتجات النهائية، يتم الاحتفاظ أيضًا بعينات التحكم حتى يمكن اختبارها مرة أخرى في حالة حدوث أي مشاكل. ■

الثقة في البضائع الإيرانية أخذة في الازدياد



أدت القدرة العالية لصناعة الملابس في خلق فرص العمل إلى قيام العديد من البلدان المتقدمة بتوفير منصة مناسبة لجذب القوى العاملة الشابة والقادرة. لمزيد من التحقيق في هذه المشكلة، أجرينا محادثة مع أفشين بارسايي، الرئيس التنفيذي لعلامة راسبينا التجارية. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

أنتجت ماركة راسبينا العديد من المنتجات مثل البلوزات النسائية والتنانير والسراويل وحتى منتجات الدنيم والكتان، والفرق الرئيسي بينها هو جودتها العالية مقارنة بمنتجات العلامات التجارية المحلية الأخرى. يجب التأكيد على أن الجودة هي فئة مهمة وأساسية في مجلس إدارة هذه العلامة التجارية، وبعد ذلك يتم أيضاً مراعاة السعر والتوافق مع المواصفات الجديدة.

خلال السنوات السبع الماضية، تم إنتاج منتجات هذه العلامة التجارية بمنحدر تصاعدي، بحيث تكون طاقتها الإنتاجية كل عام أكثر من السنوات السابقة. بالطبع، يختلف حجم الإنتاج في شهور السنة، ولكن بشكل عام، زاد حجم إنتاج ماركة راسبينا بنسبة ١٥٪ مقارنة بالعام الماضي.

في رأيي، نظراً لاستخدام أفضل الأجهزة في العالم، والتصميم، فضلاً عن استخدام البرامج والقطع الآلي والخياطة عالية الجودة، فإن المنتجات المحلية لديها القوة الكافية لمنافسة العلامات التجارية الرائدة في العالم، ولكن ما الذي يجعل هذه المنتجات أكثر تنافسية من أي عامل آخر، رخص العمالة والطاقة المستخدمة.

كمنتج، لا مشكلة لدي في استيراد الملابس من مصادر رسمية، لكن تهريب الملابس له بالتأكيد عواقب سلبية، مثل دخول ملابس تفتقر إلى المعايير الصحية. على سبيل المثال، من خلال هذا المسار، قد يتم استيراد الملابس إلى الدولة التي يتم إنتاجها من الأصباغ والمواد الضارة، وهذا هو سبب انخفاض سعرها. بشكل عام، يجب أن يكون معروفاً أن التهريب تسبب في ركود الصناعة بأكملها، وأن الملابس ليست استثناءً، لذلك إذا تم استيراد الملابس من خلال المسار القانوني، فسيتم تدمير كل من الاحتكار ويزداد المنتجون المحليون قدرتها التنافسية.

لحسن الحظ، بدأت الشركات القائمة على المعرفة بالعمل في هذا المجال، ومن الأمثلة على ذلك شركات تصميم الملابس النانوية والعديد من الشركات البارزة الأخرى، وأمل أن تصل أنشطتها إلى نهاية محددة. إذا كان منظور الاقتصاد الكلي لبلدنا موجهاً نحو التصدير، فسيتم بالتأكيد حل العديد من مشاكل الإنتاج. بالإضافة إلى ذلك، يجب تغيير قوانين العمل بطريقة منطقية وعادلة بحيث لا يهتم المنتجون بمعالجة التحديات المقبلة. من المهم الإشارة إلى أن صناعة الملابس تخلق الكثير من فرص العمل فيما يتعلق بالاستثمار. ■

الرئيس التنفيذي لشركة آباغن القائمة على المعرفة

تقلبات الأسعار و مشاكلها قد دمرت تركيز المنتج

كانت شركة آباغن القائمة على المعرفة هي الشركة المصنعة الوحيدة لأجهزة استشعار الغزل وقطع الغيار لألات النسيج منذ عام ٢٠١٣، ومن خلال الاستمرار في العمل في صناعة النسيج وبناءً على احتياجات العملاء من آلات لف الغزل، بدأت في اكتساب المعرفة التقنية اللازمة من المزيد أكثر من ٧ منتجين أجانب للفاغات الغزل في أوروبا، وفي النهاية، أدت كل هذه الجهود إلى إنشاء النموذج الأولي لماكينة لف الخيوط في عام ٢٠١٤. في محادثة مع فريد وكيلى، الرئيس التنفيذي لشركة آباغن القائمة على المعرفة، قمنا بالتحقيق في وضع هذه الشركة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

المنتجات التي تم إنتاجها وتقديمها في مجموعة آباغن القائمة على المعرفة هي كما يلي:

أكبر ميزة مميزة لشركة آباغن القائمة على المعرفة هي العثور على التقنيات الحديثة على أجهزة آباغن، والتي قامت بتحديث التكنولوجيا وأخيراً، تحسين جودة المنتج الناتج إلى جانب ارتفاع معامل الإنتاج والإنتاجية العالية للمجموعات باستخدام منتجات شركة آباغن. استخدام تقنية إنترنت الأشياء (IOT) في الأجهزة للتحكم في الجهاز وإدارته عن بُعد، مما يؤدي إلى زيادة إنتاج هذا الجهاز.

المعرفة التقنية المستخدمة في إعداد الأدوات والأجهزة مترجمة بالكامل وجميع المنتجات المصنعة إيرانية ١٠٠٪. محركات الأجهزة من إنتاج شركة إيرانية.

التكلفة الإجمالية للأجهزة وعملية العمل أرخص بكثير من العينات الأجنبية. بالإضافة إلى ذلك، يتم توفير خدمات ما بعد البيع أيضاً للأجهزة والمنتجات.

جعلت الجودة العالية لمنتجات شركة آباغن القائمة على المعرفة من الشركات المصنعة الأخرى لألات صناعة النسيج تثق في آباغن وتشتري منتجات الشركة لتزويدها بالأجزاء التي يحتاجونها.

خدمة أخرى مهمة من آباغن هي تقييم احتياجات السوق والإنتاج وعرض المنتج بناءً على ذلك. منذ أن تم تنفيذ المعرفة الفنية لتصميم وتصنيع آلات لف الخيوط في جميع المجالات الميكانيكية والكهربائية والإلكترونية من قبل المتخصصين في شركة آباغن، إذا كانت هناك حاجة لإضافة أو تغيير التسهيلات للجهاز وفقاً للاحتياجات الداخلية، القدرة على التغيير موجودة. من الممكن أيضاً توفير تسهيلات أخرى للأجهزة وفقاً لطلب واحتياجات الصناعة.

كونها متعددة الأغراض هي ميزة تصميم أخرى لأجهزة آباغن ؛ هذا يعني أن الجهاز مصمم بهيكل عام وبإضافة وطرح وحدات مختلفة، يتغير استخدام الجهاز ويمكن أن يكون له عدة وظائف مختلفة. طلبنا المهتم للحكومة والسلطات هو دعم المنتجين والعمال الإيرانيين. يمكن للمتخصصين المحليين التعامل مع العديد من المهام، ما عليك سوى الوثوق بهم ومنع دخول البضائع الأجنبية والمنتجات المماثلة. ■



دعونا نستخدم سياسة بنجلاديش وتركيا والصين كنموذج



لعبت العقوبات والحواجر السياسية دورًا كبيرًا في تقليص حصة صناعة الملابس في الأسواق الخارجية والصادرات، وبالتالي، فإن أحد المطالب المهمة للمصنعين وشركات النسيج المهمة من الحكومة هو إنشاء منصة لإنشاء التبادلات التجارية و حاول إزالة العقبات من هذه الصناعة.

في محادثة مع أحمد صادقي

قهرودي، الرئيس التنفيذي لمصانع القهرود للملابس، قمنا بالتحقيق في حالة هذه الصناعة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

أدى نجاح مصنع قهرود للملابس الجاهزة في التصدير وكسب متوسط قدره ٣ ملايين دولار سنويًا إلى اختياره كوحدة تصدير نموذجية وطنية في عام ١٩٩٦، ولكن للأسف بعد تشديد العقوبات في عام ٢٠٠٤، أصبح وضع التصدير فوضويًا والسوق المحلي تم منحها الأولوية، بحيث تم عرض منتجات هذه الشركة على المتاجر ومحلات السوبر ماركت المختلفة. ومن الجدير بالذكر أن صباغة الأقمشة وصلها يتم الاستعانة بمصادر خارجية في عملية إنتاج هذه المنتجات.

تتمثل إحدى خطط وأهداف تطوير مصانع ملابس قهرود في تحقيق المركز الوطني الأول، وإذا أمكن، أن تصبح عالميًا في إنتاج الملابس والمنافسة مع العلامات التجارية الرائدة في العالم. أيضًا، تعتزم هذه الشركة توفير منتجات عالية الجودة للعملاء، والتي من المأمول تحقيقها بمساعدة السلطات والمنظمات ذات الصلة.

الجودة والسعر قضيتان مهمتان في هذه الشركة ونحاول تحقيقهما باستخدام أفضل المواد الخام والتصميم المناسب والحديث. نحن نفكر أيضًا في مراقبة مشكلات النظافة في إنتاج الملابس واستخدام المواد القطنية بدلاً من مواد البوليستر حتى لا تتعرض صحة الأطفال للخطر في قطاع ملابس الأطفال والرضع. بشكل عام، تم تحقيق جزء من أهداف مصانع ملابس الغرود، ولكن لا يزال هناك طريق طويل للوصول إلى الأهداف الأكبر، والتي يجب تحقيقها بمزيد من الجهود.

اليوم، بصرف النظر عن سوق ٥٠٠ مليون في البلدان المجاورة، نواجه أيضًا سوقًا محليًا يبلغ ٨٠ مليونًا. إذا تم استخدام نفس السياسة مثل الصين وتركيا وبنغلاديش في بلدنا، فسيكون هناك احتمال جيد لصناعة الملابس و لن يكون هناك مجتمع بدون الحاجة إلى الملابس، لذلك، سيكون لهذه الصناعة دائمًا سوق الطلب الخاص بها. في رأيي، يجب تهيئة الظروف بحيث، جنبًا إلى جنب مع نمو هذه الصناعة، سيتم أيضًا إنشاء منصة لتبادل العملات من خلالها؛ كما هو الحال في البلدان الأجنبية، تم إنشاء هذه المنصة وازدهرت الصادرات. ■

الرئيس التنفيذي لمجموعة سيلكا للإنتاج

يجب على رجال الحكومة إلقاء نظرة جديدة على صناعة الملابس



تعد مجموعة سيلكا للإنتاج واحدة من أكثر العلامات التجارية نشاطًا وانتاجًا في سوق الملابس في البلاد، والتي تقدم مجموعة متنوعة من المنتجات (٣٢ منتجًا) إلى السوق. بعد إنشاء سلسلة متاجر في تبريز والاستعداد لمنح التمثيل في جميع أنحاء البلاد من بين التدابير التي اتخذتها هذه العلامة التجارية. في محادثة مع حسين رجب، الرئيس التنفيذي لمجموعة إنتاج سيلكا، قمنا بالتحقيق في صناعة الملابس. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

نخطط حاليًا لبناء مصنع جديد بمساحة ٥٠٠٠ متر مربع على خمسة طوابق، والذي سيتم تشغيله في غضون عامين. نأمل أنه بفضل جهود زملائنا على مدار الساعة، ستختفي تمامًا الحاجة إلى استيراد الملابس في المجموعات المذكورة.

في السنوات الثلاث الماضية، كان تركيزنا الرئيسي على تحسين جودة المنتجات. من ناحية أخرى، نحن مشغولون بإعداد وتوسيع البنية التحتية للتطوير

السمة المميزة الأولى لمنتجات سيلكا من الشركاء الآخرين هي اكتمال مجموعة المنتجات في مجموعة الملابس الداخلية والراحة. حافظت المنتجات الأكثر شمولاً في هذه المجموعة في الدولة وحتى بين دول المنطقة تحت تصرف مجموعة إنتاج سيلكا. الطاقة الإنتاجية في المجمع عالية جدًا وإذا كان هناك دعم، فسنأخذ حصة كبيرة من الأسواق الخارجية في المستقبل القريب.

في الماضي، كانت معظم أهدافنا التصديرية هي العراق وأفغانستان، ولكن مع التفاعلات التي أجريناها في المعرض الأخير، تمت إضافة بلدان بيلاروسيا وليتوانيا وأفريقيا وأوراسيا أيضًا إلى أهدافنا التصديرية.

يجب على الحكومة، بالتعاون مع البنوك، النظر في التسهيلات لتطوير صناعة الملابس. أيضًا، من خلال الاعتماد على العلاقات الخارجية مع دول مثل تركيا، يوفر الأساس لإنشاء ائتمانات بنكية لمنتجات البلاد حتى يتمكن من الحصول على المواد الخام التي نحتاجها بأقل مشاكل.

سعر الملابس في إيران أرخص بكثير من المنتجات الأوروبية، لذا فإن دعم هذه الصناعة يمكن أن يخلق إمكانية دخول الأسواق الأوروبية وحتى الأمريكية لمنتجات البلاد. بالطبع، تسببت العقوبات في مواجهة العلامات التجارية الإيرانية لقيود في الأسواق الدولية. إذا كان هناك فرصة في هذا الصدد، سيكون لدينا بالتأكيد القدرة على إنتاج جودة عالية استفادت مجموعة إنتاج سيلكا من ٢٠ مهندسًا خبيرًا قاموا بتطوير عملية الإنتاج بناءً على العلم والمعرفة، ولكن للأسف لم تدخل جامعات البلاد في صناعة الملابس والمنسوجات. حاليًا، لدينا عدد قليل من الخبراء والمجاستير في هذا المجال، ولا توجد منصة مناسبة لنقل المعرفة من الأساتذة إلى الأجيال الشابة. ■

الرئيس التنفيذي لشركة ميكرو نخ كوير

لم تكن الشعارات الداعمة للإنتاج فعالة

على الرغم من القدرات الكبيرة لصناعة النسيج للنمو والتطور، إلا أننا نادرًا ما نرى دعمًا حكوميًا وحوافز لهذه الصناعة. بالإضافة إلى عدم الاستقرار الاقتصادي وقضية المواد الخام الباهظة الثمن، فإن أحد التحديات التي تواجه هذه الصناعة هو عدم تنفيذ شعارات دعم الإنتاج والسياسات الداعمة للناشطين الاقتصاديين.

وأكد سيد محمد هادي مصباح، العضو المنتدب لشركة ميكرو نخ كوير، أن شركة ميكرو نخ كوير تأسست بهدف إنتاج الأقمشة المنسوجة، وأضاف: كانت الطاقة الإنتاجية لهذه الشركة في البداية ٢٠ طنًا، لكنها زادت الآن إلى ١٥٠ طن شهريًا. بالإضافة إلى ذلك، في الماضي، كانت القوة العاملة لشركة ميكرو نخ كوير تتكون من ٤ أشخاص فقط، بينما ارتفع هذا العدد اليوم إلى ٧٠ شخصًا وسيزيد إلى ١٢٠ شخصًا مع إنشاء المصنع الجديد.

وصف مصباح أهم مميزات هذه المنتجات بالجودة العالية واستخدام أحدث الآلات الألمانية ووجود أفضل المختصين في المجموعة وقال: قدمت شركة ميكرو نخ كوير خدمات ممتازة للعملاء وباستخدام بسيط والآلات المحوسبة، فقد استجابت للعديد من طلبات العملاء. هو.

أعلن الرئيس التنفيذي لمصنع ميكرو نخ كوير عن سعي هذه الشركة لإنشاء مصنع في شكل أنشطة قائمة على المعرفة وقال: أمل أن يتم تسجيل هذه الشركة بهذا اللقب قريبًا وأن تدفع أنشطة الإنتاج نحو المعرفة - على أساس. على الرغم من أنه يجب أن يكون معروفًا، فقد تم حتى الآن إنشاء العديد من مصانع النسيج وأدت أنشطة جيدة. واعتبر مصباح أن الاستثمار في هذه الصناعة مرهون بتوافر الشروط ومستوى مخاطر الإنتاج واستقرار سعر الصرف وعند تخفيض الواردات أو منعها يزداد بيع المنتجات المحلية والعكس صحيح، عندما تزداد الواردات والتهرب، يزداد استهلاك المنتجات المحلية ويصبح أكثر محدودية. كما أن عدم التوازن بين سعر الصرف ومعدل التضخم يشكل تحديًا كبيرًا للإنتاج المحلي، لذا فإن الاستثمار في هذه الصناعة يعتمد على إزالة العقبات القائمة. تمامًا مثل العام الماضي، شهدنا نموًا في صناعات النسيج والغزل بسبب انخفاض الواردات وإلى حد ما السيطرة على سعر الصرف. ■

قال رئيس معرض الطباعة والتعبئة والآلات ذات الصلة

استقبال الصناعة المثير للإعجاب لأحدث إنجازات صناعة الطباعة

تزامنت الأيام الأخيرة من شهر أكتوبر مع افتتاح المعرض الدولي التاسع والعشرين للطباعة والتغليف والآلات ذات الصلة. أقيم حفل الافتتاح في ٢٩ أكتوبر بحضور مسؤولي وزارة الصناعة والمناجم والتجارة في مقر معارض طهران الدولية وعرض نشاط صناعة الطباعة والتغليف منتجاتهم وخدماتهم. قال أحمد أبو الحسن رئيس معرض الطباعة والتغليف والآلات ذات الصلة إن وجود ٣٠٨ شركة محلية و ١٨ شركة أجنبية في أكبر حدث معرض لصناعة الطباعة والتغليف في البلاد يشير إلى مشاركة كبيرة من نشاط الصناعة؛ شركة جلبت أيضًا، على الرغم من تقليص ساعات المعرض، ترحيبًا كبيرًا للزوار؛ بينما كانت القاعات والأشياء مليئة بالناس منذ الساعات الأولى من كل يوم، وأتيحت الفرصة لنشطاء الصناعات المختلفة للدخول في مفاوضات للدخول في عقود تعاون مع شركات مختلفة مع التعرف على قدرات نشاط هذه الصناعة. تم عرض منتجات وخدمات الطباعة والتعبئة والتغليف والمواد الخام ومستلزمات ما قبل الطباعة وما بعد الطباعة وآلات الطباعة المختلفة وصناعة الورق والكرتون والقوالب النمطية والقوالب والتعبئة في قاعات مختلفة وقدمت مجموعة كبيرة من القدرات لهذه الصناعة للزوار.

و اضاف المعرض الدولي التاسع والعشرون للطباعة والتغليف كان له اختلافات كثيرة مقارنة بالمعرض السابق. كان هناك توقع أنه بعد ضعف مرض كورونا سنشهد معرضًا أكثر ازدهارًا، وحدث نفس الشيء. لكن التوقعات بشأن وجود الشركات الأجنبية لم تتحقق، والسبب في ذلك هو الاضطرابات وتوصية الحكومة بعدم وجود شركات أجنبية في البلاد قبل أسابيع قليلة. ومع ذلك، في هذه الفترة من المعرض، عرضت الشركات المحلية والأجنبية قدراتها ومنتجاتها المطبوعة، وفي قسم المواد الخام، شهدنا عرض القدرات والإمكانات الإنتاجية للشركات المحلية والأجنبية.

أكد أبو الحسن من خلال حضور هذا الحدث الكبير، تسعى شركات الطباعة إلى إظهار قدراتها وقدراتها في المقام الأول؛ لذلك، يعرضون معظم منتجاتهم. ثانيًا، هدف معظم المشاركين خلال المعرض هو التفاوض مع العملاء وأخذ الطلبات منهم.

و في النهاية صرح رئيس المعرض: أن الوظيفة الثالثة لمعرض الطباعة والتغليف، مثل أي معرض آخر، هي تجديد الاجتماعات والالتقاء بأشخاص الطباعة مع بعضهم البعض؛ بالإضافة إلى ذلك، يمنح هذا الحدث مديري المجموعات المختلفة الفرصة لإقامة تفاعلات تجارية مع بعضهم البعض، والتعرف على إنجازات بعضهم البعض والاستفادة من الآراء في مختلف المجالات. أقيمت في هذه الفترة من المعرض أربع ورش عمل تثقيفية لقيت ترحيبًا من العاملين في صناعة الطباعة والتغليف، وخاصة الفصل الذي أقيم في مجال الإدارة في اليوم الثالث للمعرض. اليوم، تحتاج صناعة الطباعة والتغليف الإيرانية إلى سياسة وتخطيط ودعم أكثر من أي عصر آخر. الطباعة هي الصناعة الأم ونجاح هذه الصناعة هو مثل نجاح جميع الصناعات. ■



الرئيس التنفيذي لشركة طلايه مرجان للطباعة لا يوجد وصي عطوف لصناعة الطباعة



تعتبر الطباعة والتغليف صناعة رائدة في مجال المعرفة والتكنولوجيا لما لها من تأثير كبير على الصناعات المختلفة وحصتها في الأسواق الإقليمية والعالمية. علي مخزن، الرئيس التنفيذي لشركة طلايه مرجان للطباعة وأحد الشخصيات المعروفة في هذه الصناعة، يتحدث عن نقص المعلومات والمعرفة الفنية لدى الطابعات وعمال الطباعة، ويعتقد أن الإرهاق ونقص المعرفة التقنية من أهم الأسباب. مشاكل الطباعة والتغليف في الدولة. نقرأ أجزاء من المقابلة معه.

بدأ نشاط هذه المطبعة بطباعة التذهيب واستيراد آلة طباعة الحروف من هابلبرغ. كنا نشطين في مجالات مختلفة، على الرغم من ارتفاع الاستثمار وتحقيق جودة الإنتاج، إلا أننا لم نكن ندعمها بسبب بعض الانقطاعات، وما زالت هذه الأصناف يتم توريدها عن طريق الاستيراد. أسطول الطباعة في إيران متهالك للغاية، إذا كانت الجمارك لديها شكوك حول السعر المعلن للآلات، فيمكنهم طلب رأي خبير من اتحاد صناعة الطباعة. إذا أردنا أن نشهد نمو وازدهار الصناعات المختلفة، فيجب إزالة هذه العقبات، ولا يمكن تحقيق هذه الأهداف إلا بحضور وصي حذر ومستنير.

من المشاكل التي نواجهها في صناعة الطباعة والتغليف نقص المعلومات التقنية والمعرفة باستخدام الآلات. لسوء الحظ، واجهنا في السنوات الأخيرة أشخاصاً يدخلون صناعة الطباعة ولا يمكنهم حتى تشغيل آلة الطباعة، بالطبع، في الوقت نفسه، شهدنا وصول شباب أكفاء ومتعلمين أحدثوا ثورة في هذه الصناعة من خلال إنشاء مجتمعات طباعة وتغليف متطورة.

اسمحوا لي أولاً أن أقدم تعريفاً بسيطاً لهذه الصناعة. تتمتع الطباعة والتغليف بسلطة الملابس التي نرتديها وهذه الملابس هي المعرف لشخصية كل شخص. مثلما نحتاج إلى غطاء مناسب وجميل، تحتاج الصناعات المختلفة أيضاً إلى الطباعة والتغليف. على الرغم من أنني كنت دائماً متفائلاً، إلا أننا لا نرى مستقبلاً مناسباً لصناعة الطباعة والتغليف. طالما لا توجد مؤسسة مسؤولة تعرف أهمية هذه الصناعة والدور الذي تلعبه في تطوير الصناعات الأخرى، فلا يمكننا أن نأمل في المستقبل. من أهم العوامل التي أضرت بصناعة الطباعة الطريقة التقليدية لإدارة دور الطباعة. تتطلب الفترة الأخرى لكبار المديرين التقليديين وتطوير هذه الصناعة تخطيطاً واستثمارات كبيرة، ولا يمكن توقع هذه الأشياء إلا من مؤسسة مسؤولة وخبيرة. ■

مدير إنتاج طباعة طلايه مرجان

سر النجاح في صناعة الطباعة هو «حب العمل»

تُعرف الطباعة كمهنة عائلية في إيران بسبب بنيتها التحتية الثقافية وانتماءات عمالها، بحيث يتم حالياً إدارة عدد كبير من المجمعات النشطة والبارزة من قبل الجيل الثاني من مؤسسيها. ميثم مخزن ابن علي مخزن الذي انجذب إلى هذه الصناعة منذ الطفولة، بالاعتماد على خبرة والده وخلفيته، ويعمل اليوم كمدير إنتاج. وهو يأمل في أنه بعمله الجاد ومثابرته، سيوفر الوسائل لتقدم وتطوير طلايه مرجان وإضافة نجاحات جديدة إلى محفظة هذه المجموعة.

أوضح مخزن، الذي يعتبر العمل في صناعة الطباعة تجربة ممتعة، عن هذا: إن دفع عملية إنتاج طلب ما من مرحلة التصميم إلى إكمال وتسليم المنتج إلى العميل هو تجربة فريدة ومرضية. كما يضيف رضا العملاء إلى هذا الشعور الجيد ويحفزنا على مواصلة أنشطتنا.

وفي إشارة إلى الصعوبات التي تعترض عملية إنتاج المطبوعات، قال مدير إنتاج المطبوعات في طلائع مرجان: هذه الشركة كانت تبحث دائماً عن المنتجات الأولى. طالما كانت سياسة العمل للمجموعة هي تحديد الثغرات في سوق الطباعة والانتقال إلى إنتاج المنتجات التي لم يجربها أحد من قبل، ولهذا السبب واجهنا دائماً صعوبات إضافية وتقلبات في عملية الإنتاج.

وتابع: إن اختيار حلول جديدة ومواءمة خط الإنتاج مع المنتجات الجديدة يمثل أماناً العديد من التحديات، لكننا نرحب بهذه الشروط. لأن نتيجة العمل هي تحقيق الاكتفاء الذاتي وجعل منتجي الدولة خاليين من المنتجات الأجنبية، والتجربة الناجحة لهذه المجموعة في مجال إنتاج بطاقات الشاي المتخصصة ليست سوى واحدة من هذه الحالات.

وأضاف مخزن: عملية الإنتاج دائماً ما تكون ممزوجة بالأفكار الجديدة. نحن نبحت دائماً عن حلول لطرح منتجات جديدة في السوق، والسعر الوحيد لنجاحنا في هذا المسار الصعب هو الحب. عليك أن تحب صناعة الطباعة للتغلب على الحواجز والصعوبات، وإلا فهناك دائماً وظائف أخرى أقل إزعاجاً وأفضل رواتب للاختيار من بينها.

قال مدير الإنتاج في طلايه مرجان، في إشارة إلى دور الخبرة والمعرفة الفنية في مكتب الطباعة: إن الدراسة في مجال الكهرباء أعطتني ميزة إدارة تركيب الأجهزة الكهربائية وتشغيلها واستكشاف أعطالها.

واعتبر أن من السمات الرئيسية لطلايه مرجان الاستفادة من العمالة الشابة والخبرة والموثوقة، وقال: العاملون النشطون في المجمع يحبون عملهم ونحن نعمل كتفا بكتف مثل أفراد الأسرة. بالطبع، لا يمكن تحقيق تمكين العمال إلا من خلال التدريب أثناء العمل، وهذا الإجراء مستمر. ■



البيروقراطية الطويلة تقلل الميزة الاقتصادية للمصدرين



يعد معهد سنا ايده آفرين مع علامة سنا بك أحد المجموعات النشطة في مجال التغليف الرائع، والذي بدأ كاستوديو تصميم في عام ١٩٩٨، لكنه تحول إلى مجال التعبئة والتغليف نظراً لاحتياجات السوق وردود الفعل الواردة. في حديث مع محمد حدادي بور، مدير التطوير وأحد مؤسسي سنا بك، تحدث عن نوعية وكمية قضية الإنتاج والعقبات التي يواجهها كشركة مصنعة لدخول الأسواق العالمية. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

في البداية، كانت سنا بك نشطة في الغالب في مجال التصميم، ولكن بعد دخول مجال الإنتاج والتعبئة، تقرر الذهاب إلى التعبئة والتغليف التي لا يمكن التخلص منها والتي يمكن للمستهلكين استخدامها لفترة طويلة. هذه المسألة مهمة بشكل خاص للإعلان والعلامة التجارية للشركات. بدأ العمل الإنتاجي كشركة ناشئة، ولكن مع الاستقبال الذي رأيته من السوق، قررنا تطوير عملية الإنتاج بطريقة صناعية بالكامل. قريباً جداً، بدأ شراء المعدات والآلات المطلوبة، وبمساعدة شركة قائمة على المعرفة وخبراء آخرين، قمنا بترقية المجموعة التي بدأت بأربعة أشخاص إلى مجموعة من ٦٠ شخصاً.

هدفنا الأكثر أهمية هو أن تقدم منتجات سنا بك مزايا خاصة للمستهلكين وتساعدهم على النجاح في عملية التصدير. في الوقت الحالي، يحتوي جزء كبير من منتجات سنا بك على تصاميم شرقية وإيرانية بالكامل. منذ عام ٢٠١٨، تم الاعتراف بشركة سنا بك كشركة إبداعية من قبل نائب رئيس العلوم والتكنولوجيا، والحفاظ على هذا المنصب مهم جداً بالنسبة لنا. لقد حاولنا تلبية احتياجاتنا في هذا القطاع من خلال أفضل المنتجين في البلاد.

إحدى المشكلات الأخرى التي نواجهها هي البيروقراطيات التي تستغرق وقتاً طويلاً الموجودة في بعض المكاتب والمؤسسات. يتطلب تصدير المنتجات إلى الأسواق الخارجية إجراء عمليات مكلفة وطويلة في مكتب الجمارك والمؤسسات الأخرى، مما يقلل من المزايا التنافسية للمصنعين أمام الدول المنافسة.

بعض المنتجات مبنية على التعليقات والآراء التي نحصل عليها من العملاء ويتم إنتاجها وفقاً لهم، لكن الجزء الآخر يتم فقط باستخدام أفكار وإبداع المصممين والتحليل الذي يعدونه من المستهلكين. بعد ذلك، نطلب من الخبراء والعملاء إبداء آرائهم حول العينات، ثم نقرر التغييرات المحتملة وإنتاجها الضخم. ■

الرئيس التنفيذي لمجمع طلائي للطباعة والتجليد إن دخول المطابع الحكومية إلى سوق الطباعة خطأ جوهري

تأسس مجمع طلائع للطباعة والتجليد في عام ٢٠١٧ وبدأ عمله في ثلاثة أقسام: ما قبل الطباعة (الطباعة الحجرية) والطباعة وما بعد الطباعة (الصحافة). في وحدة الطباعة الحجرية، تم تجهيز هذا المجمع بجهاز ضبط الألواح Agfa ٥/٤، والذي يوفر قدرة تحضير الزنك بأفضل جودة. علي مزرعني قهرودي الرئيس التنفيذي لشركة طلائي للطباعة والتجليد والمتخصصة في مجال النشر، في مقابلة مع «عالم الاستثمار» الشهيرة، بينما يشير إلى خطط تطوير هذا المجمع، نقرأ أجزاء من هذه المقابلة للتعبير عن العقبات. في هذا الحقل، نتخصص شركة طلائي للطباعة في مجال النشر والنشر، وهدفنا هو تطوير خدماتنا من خلال تحسين جودة وسرعة الطلبات من خلال تطوير قدرات المجموعة. من خلال هذا النهج، نتطلع إلى تحديث الآلات قدر الإمكان وإضافة آلات جديدة.

هدفنا في أن نصبح عضواً في اتحاد مصدري صناعة الطباعة هو دخول الأسواق العالمية وإنشاء عملات أجنبية للفرد. كما أن حضور المعارض الدولية، والمشاركة في الوفود التجارية والندوات المختلفة، والاستفادة من المعرفة العالمية في مجال تقنيات الطباعة هي بعض البرامج التي نخطط لمتابعتها مع الجمعية. لحسن الحظ، هناك مجال تصدير في مجال النشر إلى البلدان المجاورة مثل العراق وأفغانستان، ونعتزم اتخاذ إجراءات بشأن إنتاج الصادرات من خلال فحص القدرات الموجودة واكتشاف القدرات الجديدة. من خلال هذا النهج، أنشأنا علامة تجارية تسمى «دور Talayi»، والتي في المستقبل القريب، سنبداً الإنتاج في مجال المكتب، والكتاب السنوي، والألعاب وغيرها من المنتجات التي تحمل هذه العلامة التجارية.

إن دخول المطابع الحكومية إلى سوق الطباعة العامة خطأ جوهري. تعمل المطابع الحكومية مع الاستفادة من موارد تنظيمية وميزانيات محددة، وفي أي حالة، فهي ليست قلقة بشأن عودة رأس المال وخطر الإفلاس. لسوء الحظ، تسبب هذا الدعم في قيام بعض دور الطباعة الحكومية بتخفيض التعريفات التقليدية بشكل غير معقول بهدف وحيد هو جذب العملاء وبدء منافسة غير صحية مع القطاع الخاص. في هذه الحالة كيف يمكن لدور طباعة خاصة أن تنافسهم؟ سيؤدي هذا إلى الكثير من الضرر لصناعة النشر ولسوء الحظ، يجب أن أقول إن هذه المشكلة أصبحت من أكبر مشاكل صناعة الطباعة في البلاد. ■

أدت العقوبات إلى الاكتفاء الذاتي وتحسين جودة المنتج



حققت إيران تقدماً كبيراً في إنتاج أنواع مختلفة من ورق التغليف المستخدم في صناعة الكرتون، بحيث تلبى الطاقة الإنتاجية الحالية تمامًا احتياجات الصناعات المختلفة. في محادثة مع السيدة فيكتوريا شيدائي، الرئيس التنفيذي لشركة سايان جستر ايرسا لصناعة الورق، قمنا بالتحقيق في

حالة هذه الصناعة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

قبل دخولي إلى مجال إنتاج الورق، كان كثير من الناس يتحدثون عن وجود مشاكل كثيرة، صغيرة وكبيرة، موجودة في طريق الشركات المصنعة. كما تحدثوا عن عدم وجود دعم من الحكومة ونقص الدعم اللازم من المؤسسات ذات الصلة. بالإضافة إلى ذلك، توقعوا أن تتضاعف المشاكل في مجال الإنتاج بالنسبة للمديرة، لكن يمكنني القول بصراحة أنهم على مر السنين ساعدونا في التغلب على العقبات مع كل مؤسسة وجهاز دخلنا في التفاعل والتفاوض معه. خذها منا. بالطبع، حدثت كل هذه التفاعلات في إطار القوانين الحالية، ومن الطبيعي ألا يكون لدى المرء توقعات غير قانونية من الأجهزة. كانت النقابة والوزارة وجميع الإدارات والمنظمات معنا دائماً ونؤكد أيضاً على الامتثال لقوانين وتوجيهات كل مؤسسة. في رأيي، التحديات التي يواجهها المصنعون عادة في الصناعات المختلفة يمكن التنبؤ بها في الغالب ويمكن الوقاية منها. يمكن التغلب على العقبات المحتملة من خلال التخطيط وإنشاء البنية التحتية اللازمة. على سبيل المثال، في بعض مواسم السنة، يكون إنتاج وتوريد الورق في الدولة أكثر من إنتاج الكرتون الذي يتطلبه السوق، وفي بعض الفترات الزمنية، تنعكس هذه النسبة.

كانت أولويتنا الرئيسية في السنوات الأخيرة هي توفير الاستهلاك المحلي، وعلى الرغم من العروض المختلفة التي تلقيناها من الشركات الأجنبية، كان تفضيلنا هو الاستمرار في التركيز على السوق المحلية. بالنظر إلى الظروف التي نشأت والتي ذكرتها، هناك نهج للتفكير بجدية أكبر في تصدير الورق. حالياً، أقمنا علاقات جيدة وفعالة مع العديد من الشركات الأجنبية، ونأمل أن نبدأ عملية التصدير بشكل فعال وهادف عن طريق تقليل تكاليف الإنتاج أو زيادة سعر الصرف.

أنا مهتم جداً بإضافة خط إنتاج ورق الكتابة إلى خطوط المصنع، إذا وجدنا خطة تبرير مقبولة في هذا المجال لا تضر الشركة على الأقل، فسنتقل بالتأكيد في هذا الاتجاه. لدينا أيضاً خطط للتطوير في قطاع إنتاج الورق الذي تتطلبه صناعة التعبئة والتغليف، والتي نأمل أن تتحقق في المستقبل. ■

أوضح نائب وزير الاقتصاد

تطوير الاستثمار الأجنبي الإيراني مع جيرانها في ظل العقوبات



يعتبر الاستثمار الأجنبي ركيزة مهمة في أي دولة. تمتلك إيران قدرات كبيرة في هذا المجال ويجب توفير الشروط لجذب المستثمرين الأجانب. للتعرف على تقدم الاستثمار الأجنبي في الحكومة الثالثة عشرة، أجرينا مقابلة مع علي فكري، نائب وزير الاقتصاد ورئيس هيئة الاستثمار الأجنبي. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة

تتمثل مسؤولية منظمة الاستثمار والمساعدة الاقتصادية والفنية الإيرانية في إيجاد فرص استثمارية لإيران في الخارج. بالإضافة إلى ذلك، تتم إدارة تلقي خطوط الائتمان والقروض الحكومية من الدول الأجنبية وأي نوع من التمويل من قبل المؤسسات الأجنبية لإيران من قبل هذه المنظمة. مهمتنا اليوم هي أن نفهم الوضع الحالي بشكل كامل وعلى الرغم من العقوبات، أن نستخدم كل جهودنا لتقليل تأثير هذا القمع المفتوح على الشعب والبلد. لذلك، من خلال التحرك نحو تدابير التنمية والتنمية الشاملة، يجب أن نستفيد من الفرص الخارجية والخروج من نطاق العقوبات.

هدف الحكومة الثالثة عشر هو خلق مزيد من التفاعل والعلاقات مع الدول المجاورة لإيران. من المؤكد أن العقوبات تخلق مشاكل، لكن بالتعاون مع جيران إيران، يمكننا خلق بيئة متطورة واتخاذ الخيارات الصحيحة، وهو ما حدث بالطبع بشكل كبير. من ناحية أخرى، قمنا بتحديث النظام الإحصائي لجذب رؤوس الأموال الأجنبية وحاولنا تقديم إحصاءات صحيحة فقط. وغني عن القول إن حجم جذب رأس المال الأجنبي في العام الأول من الحكومة الثالثة عشر قد نما أكثر من مرتين مقارنة بالعام الأخير للحكومة السابقة، وهو ما يرجع أيضاً إلى الاختيار الصحيح لشركاء الأعمال.

في منظمة الاستثمار الأجنبي، لا نتعامل فقط مع مشاكل المستثمرين، بل نحاول أيضاً تقليل البيروقراطيات الإدارية حيثما أمكن ذلك. يعود جزء من العقبات إلى التناقض بين هيئاتنا التنفيذية التي كانت موجودة ولا تزال موجودة. نحن نحاول تقليل هذا التناقض خلال العام الماضي، تم القيام باستثمارات كبيرة في مجال النفط والغاز. من ناحية أخرى، في مجال إنتاج السلع الصناعية الوسيطة التي تستهلك الطاقة، تم إجراء استثمارات صغيرة ذات أهداف تصدير في إيران.

في إيران، توجد قوانين لحماية المستثمرين الأجانب، وقد بذل البنك المركزي والأنظمة الاقتصادية الإيرانية قصارى جهدها للالتزام دائماً بالتزاماتها. تتمتع بلادنا بمكانة جيدة من حيث البنية التحتية، لكن يجب أن تكون أفضل من الوضع الحالي من أجل الوصول إلى المكانة المناسبة من حيث التنمية في الاستثمار. ■

لم يتم حماية الثقافة الإنتاجية للإيرانيين



يعد الاستخدام الأمثل للموارد وتجنب إهدار الأموال الوطنية عاملاً محدداً في تحقيق الأهداف الاقتصادية، لذلك يجب على جميع المؤسسات الحكومية والخاصة المساعدة في تحسين مؤشر الإنتاجية وفقاً لخارطة طريق شفافة. في هذا السياق، أجرينا محادثة مع مرسامان بيشوايي، رئيس منظمة الإنتاجية الوطنية الإيرانية والوصي الرئيسي لتعزيز الإنتاجية وإضفاء الطابع المؤسسي عليها في البلاد، ونقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست المنظمة الوطنية للإنتاجية الإيرانية منذ سنوات عديدة، ومن ناحية أخرى، كانت إيران واحدة من الدول المؤثرة في تشكيل منظمة الإنتاجية الآسيوية. المنظمة التي توجد أمانتها في اليابان وإيران هي أحد أعضائها النشطين. في إيران، لدينا أيضاً أنشطة واسعة النطاق، الهدف الرئيسي منها هو تحسين الإنتاجية في البلاد. النهج الجديد للمنظمة في الحكومة الثالثة عشر هو العمل كمنظم في مجال الإنتاجية. في الماضي، عُرفت المنظمة الوطنية للإنتاجية بأنها صانع سياسات، لكن العديد من المؤسسات في الدولة تشارك في صنع السياسات، والمشكلة الرئيسية هي أن السياسات المعتمدة لا يتم تنفيذها بشكل صحيح.

في القطاع الخاص، نحن نبحث عن التمكين، وبهذا النهج، يتم عقد دورات دولية من خلال APO والدورات المحلية من خلال المنظمة. الأسر لها مساهمة كبيرة في تبني الأنماط الصحية لاستهلاك موارد الطاقة وكذلك في تربية جيل على دراية باحتياجات الإنتاجية. تعتمد معظم أنشطتنا في هذا القطاع على بناء الثقافة والترويج لها. ومن بين أنشطتنا في هذا المجال نشر «الإنتاجية الوطنية» ونشر وإنتاج وتوزيع المقاطع الخاصة والبودكاست وطباعة الكتب وإنشاء قواعد في قلب المجتمع لتعزيز ثقافة الإنتاجية.

تعد الإنتاجية أحد الأساسيات المهمة في نمط الحياة ويجب تدريسها منذ الطفولة. كل هذه الحالات تتطلب أن تفي المنظمات ذات الصلة، بما في ذلك المنظمة الوطنية للإنتاجية، بمسؤولياتها القانونية. من أجل تحسين الإنتاجية، طلبنا من جميع الهيئات التنفيذية إنشاء دورة الإنتاجية. يبدأ عمل هذه الدورة بعلم المشاكل؛ يعني معرفة الأشياء التي تمنع الإنتاجية في أي جهاز.

كانت مبادرة أخرى لمنظمة الإنتاجية الوطنية الإيرانية، والتي بدأت تؤتي ثمارها في آذار (مارس) من العام الماضي، تتمثل في إنشاء هذا النظام المراجعة لإنتاجية إيران. لأول مرة في تاريخ البلاد، تم وضع المعلومات الخاصة بتقييم الإنتاجية من قبل الشركات الوطنية والإدارية والإقليمية والمقاطعات والولاية على الموقع الإلكتروني لمنظمة الإنتاجية الوطنية وتمكن عامة الناس والنخب من الوصول إليها. ■

الرئيس التنفيذي لجمعية الإنتاجية الإيرانية

نسعى لتعزيز ثقافة الإنتاجية في المجتمع

يجب أن تكون إحدى الخطط الجادة للحكومات هي التعامل مع فئة الإنتاجية في مختلف قطاعات الموارد البشرية وإدارة واستخدام رأس المال والمعدات المطلوبة بحيث تسير أنشطة الإنتاج على المسار الصحيح كما هو الحال في البلدان المتقدمة. بالنظر إلى هذه المشكلة، أجرينا محادثة مع المهندس سيد حميد كلانتری، الرئيس التنفيذي لجمعية الإنتاجية الإيرانية، ونقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

الهدف من جمعية الإنتاجية الإيرانية هو تنمية ثقافة الإنتاجية على مستوى المديرين والمحافظين والعاملين العاديين، وما إلى ذلك، وتقوية الإيمان بقضية الإنتاجية، وبالتالي، يُعقد مؤتمر الإنتاجية سنوياً لإعلام الجمهور. مدراء وقادة وجهات نظر ووجهات نظر مختلفة، وقد وصلت الغرف التجارية وستزداد الحساسيات حيال هذا الموضوع. كان من المنطقي جذب الطلاب وفقاً لاحتياجات سوق العمل وقطاعات الصناعة والتعدين والزراعة والخدمات والبناء، إلخ.

يجب أن يكون لدى القوى العاملة القدرة والكفاءة العلمية والمتخصصة الكافية لاستخدام الأموال بشكل جيد، وإلا فإننا سنشهد بطء استخدام الأموال وسنواجه انخفاضاً في الإنتاجية.

وفقاً للزيارات التي تمت للوحدات الصناعية، فإن مشكلتهم الرئيسية هي عدم وجود معدات عالية الجودة ومناسبة، سواء على مستوى المعدات الأجنبية أو معدات الإنتاج المحلية، والأهم من قضية المعدات، هو مشكلة نقص المعدات. المهارات والمعرفة بالقوى العاملة، بحيث تحتاج بعض مصانع الصلب وإنتاج التشكيلات الجانبية، التي تحتوي على ورشة عمل ومعدات طرفية مصممة بطريقة عكسية أو داخلية، إلى قوى عاملة ماهرة ومبدعة ومخاطرة لزيادة حجم إنتاجها.

ولأول مرة أولى رئيس الحكومة اهتماماً جاداً بالإنتاجية وأكد أهميتها في اجتماعات مختلفة، وبناءً على ذلك، كلما أصبح سلوك الاقتصاد وإدارة السوق والصناعة أكثر عقلانية، وكلما ازدادت اللوائح الرائدة عن الحاجة في الدولة، تحسين بيئة الأعمال من أجل خلق أفق واضح للمصدر، وزيادة مستوى الإنتاجية.

فيما يتعلق بالإنتاجية، فإن العناصر الثلاثة للسعر والجودة وإدارة الوقت لها أهمية خاصة، ومع زيادة وقت النشاط، يجب أيضاً تحسين خطط الجودة والإدارة من أجل خلق سوق تنافسية. لذلك، ينبغي إيلاء اهتمام خاص لمسألة الإنتاجية في قسم الإدارة، بمعنى آخر، يجب أن تصبح الإنتاجية هي فكر المدير وسلوكه. الآراء قصيرة المدى تأتي بنتائج عكسية ويجب تعزيزها بثقافة تنظيمية جيدة ووجهة نظر صحيحة للموارد البشرية. ■



لم يتم تنفيذ الوعود لدعم رواد الأعمال



السيدة اعظم نديمي، مؤسسة ومديرة ورشة إنتاج أطلس كوفر وسيدة أعمال من محافظة أرمية، لها تاريخ ٢٥ عامًا في المجالات الفنية مثل صناعة الزهور والتطريز الجلدي وتطريز الغلاف، تتحدث عن صعوبات الدخول مجال الإنتاج وريادة الأعمال. قررت مجلة «عالم الاستثمار» الشهرية، تماشياً مع مسؤولياتها الاجتماعية، التحدث مع رائدات الأعمال في الدولة من الآن فصاعداً بعض أجزاء المقابلة مع سيدة الأعمال هذه متاحة للقراء المحترمين.

لم يكن حافزي الرئيسي في هذه الطريقة هو كسب المال فحسب، بل إنني الآن منخرط في إنتاج جميع أنواع أغذية الأثاث. أيضاً، اللحاف وأغطية السرير وجميع أنواع الحقائب الجلدية المطرزة يدوياً مع الجلد الطبيعي هي منتجات أخرى من أطلس كوفر. من أهم أسباب نجاحنا الجودة العالية لمنتجاتنا والامتثال للمعايير والصدق في عملنا.

يتم إرسال بعض المنتجات التي تنتجها شركة أطلس كاور إلى الخارج، ولكن ليس بكميات كبيرة بحيث يمكننا القول أن لدينا منتجاً للتصدير. يشترى السائحون الأجانب من دول مثل فنلندا والنمسا والسويد منتجاتنا الجلدية كتذكارات، والتي تشمل الحقائب الجلدية المطرزة يدوياً للرجال والنساء والدبلوماسيين. للعمل بشكل خاص في مجال تصدير البضائع.

كرائد أعمال، من أجل مساعدة المزيد من الشباب المهتمين بهذا العمل، قمت بتصميم موقع تعليمي، ولاكتساب المهارات، لا داعي لدفع رسوم باهظة، ومن خلال هذا الموقع يمكنهم بسهولة بدء هذه المهنة والصناعة من صفر إلى مائة. تعرف على كل التفاصيل والجيل وإبدأ مشروعاً تجارياً بنفسك.

كان لدي العديد من الأفكار في ذهني أنني بذلت قصارى جهدي للوصول بها إلى خاتمة، كان من أهمها التدريب المجاني وإنشاء عمل تجاري مخصص لعملاء المؤسسات الخيرية، وهو ما نجحت بالطبع في هذا الصدد وحصلت على عدة شهادات تقدير كرائد أعمال ناجح تلقيتها من جمعيات خيرية.

لا يزال هدفي الأهم هو إنشاء مجالات وظيفية ناجحة ومريحة لشباب الوطن، والتي لدي خطط خاصة سيتم إنجازها قريباً.

بصفتي رائد أعمال، أعتقد أنه لا يجب عليك التوقف عن المحاولة. يجب أن يؤمن المرء بالهدف المقصود، وأن يواصل السير على الطريق بثقة، ويستخدم تجارب الآخرين وينقل تجارب المرء إلى الآخرين. ■

أثارت مؤسسة ومديرة مدرسة آوين جالري

تهيئة الظروف لنشاط المرأة الاقتصادي في المنزل



لقد خلق دخول المرأة إلى مجال الأعمال الكثير من الفرص لخلق فرص العمل وأداء الأنشطة الفنية، والتي ينبغي أن تستمر بدعم من الحكومة، بالطبع، العديد من هؤلاء النساء، على الرغم من تحقيقهن للنجاح واتخاذ خطوات كبيرة، لم يتم تقديرهن بعد ولم يتم بذل أي جهد لإدخالهن في مجتمع ريادة الأعمال في الدولة. السيدة شهره زندي، مؤسسة ومديرة مدرسة أفين غاليري، هي إحدى النساء اللواتي خطن على طريق ريادة الأعمال وأنشأت مدرسة للفنون. سيتم النظر في بعض أجزاء المحادثة مع سيدة الأعمال هذه من قبل القراء المحترمين.

في مدرسة آوين جالري، يتم توفير التدريبات المتخصصة اللازمة للطلاب بشكل شخصي وفعلي. يبلغ إجمالي عدد الطلاب الافتراضيين في مدرسة آوين جالري حوالي ١٥٠ شخصاً ويعمل حوالي ٥٠ شخصاً مع هذه المدرسة شخصياً. مدة التدريب وجهاً لوجه في مدرسة آوين جالري هي ١٢ ساعة، والتي تقام في أربع جلسات لمدة ثلاث ساعات، يتم خلالها تقديم مقدمة المواد والتدريب الأساسي والتكميلي على الخياطة، وبعد ذلك، تدريب الملحقات، وكيفية الخياطة. على الملابس، وما إلى ذلك.

يتم تحديد سعر المنتجات بناءً على المواد المستخدمة في المنتجات، فضلاً عن وقت التحضير وصعوبة العمل. سيتم تحديد عملية التسعير وفقاً للوقت والعمل المنجز. فيما يتعلق بالمنتجات المخصصة، يحدد العملاء نوع المادة والمنتج وفقاً لذوقهم، وبناءً على ذلك، يتم تحديد نوع العمل والسعر النهائي. من ناحية أخرى، يطلب بعض العملاء إدخال شعارات خاصة، ويتم إنتاج المنتج بناءً على آرائهم.

هدفي الرئيسي هو نمو وتطوير مدرسة آوين جالري، وفي هذا الصدد، تم توفير التدريب اللازم للمهتمين بالحرف اليدوية حتى يتمكنوا من الإنتاج بثقة أكبر من الآن فصاعداً.

يجب على الحكومة دعم رائدات الأعمال لتصبح أكثر شهرة. لدى العديد من النساء رغبة في ريادة الأعمال وخلق فرص العمل، ولكن لم يتم توفير مساحة كافية لهن، لذلك، أثناء إنشاء هذه المساحة، يجب توفير الظروف بحيث تتاح للمرأة فرصة القيام بأنشطة اقتصادية في المنزل مع أطفالها وأزواجهن. تحتاج لا تسافر. هذه هي الامتيازات التي تحقق الاستخدام الأمثل لقدرة المرأة. ■



فرم اشتراک سالیانه

دنیای سرمایه‌گذاری

Selected owners of capital and trade

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

نوع اشتراک:

حقوق ☐ نام شرکت: نوع فعالیت: سال تاسیس:

حقیقی ☐ نام و نام خانوادگی:

نشانی کامل پستی:

کد پستی ده رقمی: تلفن تماس:

دورنگار: تلفن همراه:

نشانی پست الکترونیک (ایمیل):

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

بله ☐ خیر ☐

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

واحد اشتراک: ۰۲۱-۸۸۸۶۴۸۳۵

۱- واریز مبلغ ۱,۲۰۰,۰۰۰ تومان به حساب شماره ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴ و یا شماره کارت ۶۰۳۷-۹۹۷۳-۲۵۵۰-۹۳۱۴

و یا شماره شب ۰۴-۰۲۹۰-۰۱۹۶۵-۰۰۱۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۰۱۴۹ IR بانک ملی ایران به نام آقای مرتضی فغانی.

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

۳- هزینه ارسال مجلات با پست عادی به عهده ماهنامه و هزینه پست سفارشی به عهده متقاضی است.

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



www.dsarmaye.ir



d.sarmayeh@gmail.com



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



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

The founder and director of the Atlas Cover production workshop raised Encouraging entrepreneurs to invest by reducing administrative bureaucracies



Mrs. Azam Nadimi, the founder and manager of the Atlas Cover production workshop and an entrepreneur woman of Urmia province, with a 25-year history in artistic fields such as flower making, leather embroidery, and cover embroidery, talks about the difficulties of entering the field of production and entrepreneurship. "World of Investment" monthly magazine, in line with fulfilling its social responsibilities, has decided to talk with female entrepreneurs of the country from now on. Some parts of the interview with this lady entrepreneur are available for the esteemed readers.

My main motivation in this way was not only to earn money, now I am engaged in producing all kinds of furniture covers. Also, quilt and bed covers and all kinds of hand-embroidered leather bags with natural leather are other products of Atlas Cover. One of the most important reasons for our success has been the high quality of our products, compliance with standards, and being honest in our work. Some of the products produced by Atlas Cover are sent abroad, but not in bulk so that we can say that we have an export product. Foreign tourists from countries such as Finland, Austria, and Sweden buy our leather products as souvenirs, which include men's, women's, and diplomats' hand-embroidered leather bags. To work especially in the field of exporting goods.

As an entrepreneur, in order to help more young people interested in this business, I have designed an educational site, and to acquire skills, there is no need to pay exorbitant fees, and through this site, they can easily start this profession and industry from zero to one hundred. Learn all the details and tricks and start a business for yourself.

I had many ideas in my mind that I tried my best to bring them to a conclusion, the most important of which was free training and the creation of a dedicated business for the clients of charity institutions, which of course I was successful in this regard and received several certificates of appreciation as a successful entrepreneur from I received from charities.

My most important goal is still to create successful and profitable career fields for the youth of the country, for which I have special plans that will be done soon.

As an entrepreneur, I believe that you should never stop trying. One should have faith in the intended goal, continue on the path with confidence, use other people's experiences and transfer one's own experiences to others. ■



The founder and director of Avin Gallery School raised Create conditions for women's economic activity at home



The entry of women into the business field has created a lot of opportunities for job creation and performing artistic activities, which should continue with the support of the government. Of course, many of these women, despite achieving success and taking great steps, have not yet

been appreciated and no effort has been made to introduce them in the entrepreneurial society of the country. One of the women who has stepped on the path of entrepreneurship and setting up an art school is Mrs. Shohreh Zandi, the founder and director of Avin Gallery School. Some parts of the conversation with this entrepreneurial lady will be considered by the esteemed readers.

At Avin Gallery School, the necessary specialized trainings are provided to the students in person and virtually.

The total number of virtual students of Avin Gallery School is about 150 people and about 50 people are working with this school in person. The duration of face-to-face training at Avin Gallery School is 12 hours, which is held in four three-hour sessions, during which material introduction and basic and supplementary sewing training are provided, and after that, accessories training, how to sew on clothes, etc. are taught.

The price of the products is determined based on the material used in the products, as well as the preparation time and the difficulty of the work. The pricing process will be determined according to the time and work done. In relation to customized products, customers determine the type of material and product according to their taste, and based on this, the type of work and the final price are determined. On the other hand, some customers request to insert special logos, and the production of the product is done based on their opinions.

My main goal is the growth and development of Avin Gallery School, and in this regard, the necessary training has been provided to those interested in handicrafts so that they can produce more confidently from now on.

The government should support women entrepreneurs to become more known. Many women have a desire for entrepreneurship and job creation, but not enough space has been created for them, therefore, while creating this space, conditions should be provided so that women have the opportunity to do economic activities at home with their children and husbands and need Do not commute. These are the privileges that make the optimal use of women's capacity. ■



CEO of Iran Productivity Association

We seek to promote the culture of productivity in society



One of the serious plans of governments should be to deal with the category of productivity in different sectors of human resources, management and use of required capital and equipment so that production activities are on the right track like in developed countries. Considering this issue, we had a conversation with

Engineer Seyed Hamid Kalantari, CEO of Iran Productivity Association, and we are reading parts of this interview.

The goal of the Iran Productivity Association is to grow the culture of productivity at the level of managers, governors, ordinary workers, etc., and to strengthen the belief in the issue of productivity, therefore, the productivity conference is held annually to inform the managers, leaders of different views and opinions. And chambers of commerce have reached and sensitivities about this issue will increase. It was more rational to attract students according to the needs of the labor market and the sectors of industry, mining, agriculture, services, construction, etc.

The workforce must have sufficient scientific and specialized ability and competence to use the funds well, otherwise we will witness the slowness of using the funds and we will face a drop in productivity.

According to the visits made to the industrial units, their main problem is the lack of high-quality and suitable equipment, both at the level of foreign equipment and domestic production equipment, more important than the issue of equipment, is the problem of lack of skills and knowledge of manpower, so that some factories Steel and profile production, which has a workshop and somehow reverse-engineered or internalized peripheral equipment, need skilled, creative and risk-taking manpower to increase the volume of their production.

For the first time, the head of the government has paid serious attention to productivity and emphasized its importance in various meetings. Based on this, the more rational the behavior of economy, market and industry management becomes, and the more the redundant regulations of the business environment are improved in order to create a clear horizon for the exporter, The level of productivity will increase.

In relation to productivity, the three elements of price, quality and time management are of special importance, and with the increase of activity time, the quality and management plans must also be improved in order to create a competitive market. Therefore, special attention should be paid to the issue of productivity in the management department. In other words, productivity should become the thought and behavior of a manager. Short-term views are counter-productive and should be strengthened with a good organizational culture and the right view of human resources. ■

Head of the National Productivity Organization of Iran

The productive culture of Iranians has not been protected

Optimum use of resources and avoiding wastage of national funds is a determining factor in advancing economic goals, so all government and private institutions should help improve the productivity index in accordance with a transparent roadmap. In this context, we have had a conversation with Mirsaman Pishvayi, the head of Iran's National Productivity Organization and the main trustee of promoting and institutionalizing productivity in the country. We are reading parts of this interview.

The National Productivity Organization of Iran has been established for many years and on the other hand, Iran was one of the influential countries in the formation of the Asian Productivity Organization. The organization whose secretariat is in Japan and Iran is one of its active members. In Iran, we also have extensive activities, the main goal of which is to improve productivity in the country. The new approach of the organization in the 13th government is to act as a regulator in the field of productivity. In the past, the National Productivity Organization was known more as a policymaker, but many institutions in the country are engaged in policymaking, and the main problem is that the adopted policies are not properly implemented.

In the private sector, we are looking for empowerment, and with this approach, international courses are being held through APO and domestic courses through the organization.

Families have a significant contribution in adopting the correct patterns of energy resource consumption and also in raising a generation familiar with the needs of productivity. Most of our activities in this sector are based on culture building and promotion. Publication of "National Productivity" publication, production and distribution of special clips and podcasts, book printing and creation of bases in the heart of the society to promote the culture of productivity are among our activities in this field.

Productivity is one of the important basics in lifestyle and should be taught from childhood. All these cases require that relevant organizations, including the National Productivity Organization, fulfill their legal responsibilities.

In order to improve productivity, we have required all executive bodies to establish the productivity cycle. The work of this cycle begins with problemology; It means knowing the things that prevent productivity in any device.

Another initiative of the National Productivity Organization of Iran, which came to fruition in March of last year, was the creation of this mirror system of Iran's productivity. For the first time in the history of the country, the information on productivity evaluation by national, departmental, provincial, departmental and state companies has been placed on the website of the National Productivity Organization and the general public and elites have gained access to it. ■



CEO of Sayan Gostar Irsa Paper Mill

Sanctions led to self-sufficiency and improved product quality



Iran has made significant progress in the production of various types of packaging paper that are used in carton making, so that the current production capacity fully meets the needs of various industries. In a conversation with Mrs. Victoria Sheidaei, the CEO of Sayan Gostar Irsa Paper Industry, we investigated the state of this industry. We read parts of this interview.

Before I entered the field of paper production, many people were talking about the existence of many problems, small and large, that exist in the way of manufacturers. They also reported about the lack of support from the government and the lack of necessary support from the relevant institutions. In addition, they predicted that the problems in the field of production would be double for a female manager, but I can honestly say that over the years, they helped us to overcome the obstacles with every institution and device we entered into interaction and negotiation with. Take it from us. Of course, all these interactions have taken place within the framework of the existing laws, and naturally one should not have extra-legal expectations from the devices. The union, the ministry and all departments and organizations have always been with us and we also emphasize on compliance with the laws and directives of each institution.

In my opinion, the challenges that manufacturers usually face in different industries are mostly predictable and preventable.

Our main priority in recent years has been supplying domestic consumption, and despite the various offers we have had from foreign companies, our preference has been to stay focused on the domestic market. Considering the conditions that have arisen and I have mentioned, there is an approach to think more seriously about paper export. Currently, we have established good and effective relationships with several foreign companies, and we hope to start the export process effectively and purposefully by reducing production costs or possibly increasing the exchange rate. I am very interested in adding the writing paper production line to the factory lines, if we find an acceptable justification plan in this field that is not at least detrimental to the company, we will definitely move in this direction. We also have plans for development in the paper production sector required by the packaging industry, which we hope will be realized in the future. ■

The Deputy Minister of Economy explained Iran's foreign investment development with its neighbors in the shadow of sanctions



Foreign investment is considered as an important pillar in any country. Iran has a lot of capacities in this field and the conditions should be provided to attract foreign investors. To find out about the progress of foreign investment in the 13th government, we have conducted an interview with Ali Fekri, Deputy Minister of Economy and Head of Foreign Investment Organization. We read parts of this interview

The responsibility of the Iran Economic and Technical Assistance and Investment Organization is to find investment opportunities for Iran abroad. In addition, receiving credit lines and government loans from foreign countries and any type of financing by foreign institutions for Iran is managed by this organization.

Our task today is to fully understand the current situation and despite the sanctions, to use all our efforts to minimize the impact of this open oppression on the people and the country. Therefore, by moving towards comprehensive development and development measures, we should take advantage of external opportunities and get out of the scope of sanctions.

The goal of the 13th government is to create more interaction and relations with Iran's neighboring countries. Sanctions definitely create problems, but with the cooperation of Iran's neighbors, we can create a developed environment and make the right choices, which of course has happened significantly. On the other hand, we have updated the statistics system for attracting foreign capital and we have tried to provide only valid statistics. Needless to say, the amount of attracting foreign capital in the first year of the 13th government has grown more than twice compared to the last year of the previous government, which is also due to the right choice of business partners.

At the Foreign Investment Organization, we do not only deal with investor problems, but also try to reduce administrative bureaucracies wherever possible.

Part of the obstacles is due to the inconsistency between our executive bodies that existed and still exists. We try to minimize this inconsistency

Over the past year, large investments have been made in the field of oil and gas. On the other hand, in the field of production of intermediate industrial goods that consume energy, small investments with export goals have been made in Iran. In Iran, there are laws to protect foreign investors, and Iran's central bank and economic systems have tried their best to always adhere to their commitments. Our country has a good position in terms of infrastructure, but it should be better than the current situation in order to reach a suitable position in terms of development in investment. ■

CEO of Talayi Printing and Binding Complex

The entry of government printing houses into the printing market is fundamentally wrong



Talayi printing and binding complex was established in 2017 and started its work in three sections: pre-printing (lithography), printing and post-printing (journalism). In the lithography unit, this complex is equipped with Agfa 4/5 plate setter, which provides the best quality zinc preparation capacity. Ali

Mazreti Ghahroodi, CEO of Talayi Printing and Binding, who specializes in the field of publishing, in an interview with the "World of Investment" monthly, while referring to the development plans of this complex, we read parts of this interview to express the obstacles in this field.

Talayi Printing specializes in the field of publishing and publishing, and our goal is to advance our services by improving the quality and speed of orders by developing the capabilities of the collection. With this approach, we are looking to update the machines as much as possible and add new machines.

Our goal of becoming a member of the Union of Printing Industry Exporters is to enter global markets and create foreign exchange per capita. Also, attending international exhibitions, participating in trade delegations and various seminars, and benefiting from world-class knowledge in the field of printing technologies are some of the programs that we plan to pursue with the association. Fortunately, there is an export field in the field of publishing to neighboring countries such as Iraq and Afghanistan, and we intend to take action on export production by examining the existing capacities and discovering new capacities. With this approach, we have created a brand called "Talayi role", which in the near future, we will start production in the field of office, yearbook, toys and other products with this brand.

The entry of government printing houses into the public printing market is fundamentally wrong. Government printing houses operate with the benefit of specific organizational resources and budgets, and in any situation, they are not worried about the return of capital and the risk of bankruptcy. Unfortunately, this support has caused some government printing houses to unreasonably lower conventional tariffs with the sole aim of attracting customers and start unhealthy competition with the private sector. In this situation, how can a private printing house compete with them? This will cause a lot of damage to the publishing industry and unfortunately, I must say that this problem has become one of the biggest problems of the country's printing industry. ■

World of
INVESTMENT

Development Manager of "Sana Pack" Group

Long bureaucracy reduces the economic advantage of exporters

The innovative Sana Institute with the Sana Pack brand is one of the groups active in the field of exquisite packaging, which started as a design studio in 1998, but turned to the field of packaging due to the needs of the market and the feedback received. In a conversation with Mohammad Hadadipour, the development manager and one of the founders of Sana Pack, he talked about the quality and quantity of the production issue and the obstacles he faces as a manufacturer to enter the global markets. We read parts of this interview.

At the beginning, Sana Pack was mostly active in the field of design, but after entering the field of production and packaging, it was decided to go for packaging that is not disposable and that consumers can use for a long time. This issue is particularly important for advertising and branding of companies. The production work started as a startup, but with the reception we saw from the market, we decided to advance the production process in a completely industrial way. Very soon, the purchase of the required equipment and machinery began, and with the help of a knowledge-based company and other experts, we upgraded the group that started with four people to a group of 60 people.

Our most important goal is that Sanapack products bring special advantages to consumers and help them succeed in the export process. Currently, a significant part of Sanapak's products have completely oriental and Iranian designs.

Since 2018, SNAPEC has been recognized as a creative company by the Vice President of Science and Technology, and maintaining this position is very important for us. We have tried to meet our needs in this sector through the best producers in the country.

One of the other problems we are facing is the time-consuming bureaucracies that exist in some offices and institutions. Exporting products to foreign markets requires going through expensive and lengthy processes in the customs office and other institutions, which reduce the competitive advantages of manufacturers in front of competing countries.

Some of the products are based on the feedback and opinions we get from the customers and are produced according to them, but the other part is done only by using the ideas and creativity of the designers and the analysis that they prepare from the consumers. Next, we ask experts and customers to give their opinions about the samples, and then we decide on possible changes and their mass production. ■



15

World of Investment
No 71 • November 2022

CEO of Talaye Marjan Printing

There is no compassionate trustee for the printing industry



Printing and packaging is considered a leading industry in the field of knowledge and technology due to its significant impact on various industries and their share in regional and global markets. Ali Makhzan, the CEO of Talaye Marjan Printing and one of the well-known figures of this industry, speaks about the lack of information and technical knowledge of printers and printing workers, and believes that the exhaustion and lack of technical knowledge is one of the main problems of printing and packaging in the country. We read parts of the interview with him.

The activity of this printing house started with the printing of gilding and the import of the Heidelberg letterpress machine. We were active in various fields that, despite high investment and achieving quality production, were not supported due to some disruptions, and these items are still supplied through imports.

The printing fleet in Iran is very worn out. If the customs has doubts about the declared price of the machines, they can request an expert opinion from the Printing Industry Union. If we are to witness the growth and prosperity of various industries, these obstacles must be removed, and these goals can only be achieved with the presence of a caring and informed trustee.

One of the problems we face in the printing and packaging industry is the lack of technical information and knowledge of using machines. Unfortunately, in recent years, we have encountered people entering the printing industry who cannot even turn on the printing machine. Of course, at the same time, we have witnessed the arrival of competent and educated youth who have revolutionized this industry by establishing advanced printing and packaging complexes.

Let me first give a simple definition of this industry. Printing and packaging have the authority of the clothes we wear and this clothing is the identifier of each person's personality. Just as we need a suitable and beautiful cover, different industries also need printing and packaging. Although I have always been an optimist, we do not see a favorable future for the printing and packaging industry. As long as there is no responsible institution that knows the importance of this industry and the role it plays in the development of other industries, we cannot hope for the future. One of the most important factors that have harmed the printing industry is the traditional way of running printing houses. The other period of traditional top managers and the development of this industry requires planning and large investments, and these things can only be expected from a responsible and expert institution. ■

Talaye Marjan printing production manager

The secret of success in the printing industry is “love for work”

Printing is known as a family profession in Iran due to its cultural infrastructure and the affiliations of its workers, so that currently a significant number of active and prominent complexes are managed by the second generation of their founders. Maysam Makhzan son of Ali Makhzan who, relying on his father's experience and background, has been attracted to this industry since childhood and today works as a production manager. He hopes that with his hard work and perseverance, he will provide the means for the progress and development of Talaye Marjan and add new successes to the portfolio of this collection.

Makhzan, who considers working in the printing industry to be a pleasant experience, explained about this: to advance the production process of an order from the design stage to the completion and delivery of the product to the customer is a unique and satisfying experience. Customer satisfaction also adds to this good feeling and motivates us to continue our activities.

Pointing to the difficulties in the process of producing printed products, Talaye Marjan's print production manager said: This Company has always been looking for the first ones. The work policy of the group has always been to identify the gaps in the printing market and go to the production of products that no one has tried before, that's why we have always faced additional difficulties and ups and downs in the production process.

Makhzan added: The production process is always mixed with new ideas. We are always looking for solutions to bring new products to the market, and the only secret to our success in this challenging path is love. You have to love the printing industry to overcome the barriers and difficulties, otherwise there are always other less troublesome and better paying jobs to choose from.

The production manager of Talaye Marjan, referring to the role of expertise and technical knowledge in the printing office, said: Studying in the field of electricity has given me the advantage of personally managing the installation, commissioning and troubleshooting of electrical devices.

He considered one of the main characteristics of Talaya Marjan to benefit from young, expert and reliable workers and stated: The active workers in the complex love their work and we work shoulder to shoulder like members of a family. Of course, empowering workers can only be achieved through on-the-job training, and this procedure is ongoing. ■



CEO of Micro Nakh Kavir Company

Slogans supporting production have not been effective



Despite the great capacities of the textile industry for growth and development, we rarely see government support and incentives for this industry. In addition to economic instabilities and the issue of expensive raw materials, one of the challenges facing this industry is the lack of implementation

of production support slogans and support policies for economic activists.

Seyyed Mohammad Hadi Mesbah, Managing Director of Micro Nakh Kavir Company, emphasizing that Micro Nakh Kavir Company was established with the aim of producing woven fabrics, added: The production capacity of this company was 20 tons at the beginning, but now it has increased to 150 tons per month. In addition, in the past, the working force of Mikro Nakh Kavir Company was only 4 people, while today this number has increased to 70 people and will increase to 120 people with the establishment of the new factory.

Mesbah named the most important features of these products as high quality and the use of up-to-date German machines and the presence of the best specialists in the collection and said: Micro Nakh Kavir Company has provided excellent services to customers and by using simple and computerized machines, it has responded to numerous customer orders. Is.

The CEO of Micro Nakh Kavir factory announced the pursuit of this company to establish a factory in the form of knowledge-based activities and said: I hope that this company will be registered with this title soon and will advance the production activities towards becoming knowledge-based. Although it should be known, so far several textile factories have been established and have performed good activities. Mesbah considered the investment in this industry to be conditional on the availability of the conditions and the level of production risk and the stabilization of the exchange rate and said: when imports are reduced or banned, the sale of domestic products increases, and vice versa, when imports and smuggling increase, the consumption of domestic products increases and becomes more limited. Also, the imbalance of the exchange rate with the inflation rate severely challenges the domestic production, so investing in this industry depends on removing the existing obstacles. Just like last year, we saw the growth of weaving and spinning industries due to the reduction of imports and to some extent the control of the exchange rate. ■



The head of the printing, packaging and related machinery exhibition said The industry's impressive reception of the latest achievements of the printing industry

The last days of October coincided with the opening of the 29th International Exhibition of Printing, Packaging and Related Machinery. The opening ceremony was held on October 29, in the presence of officials of the Ministry of Industry, Mines and Trade, at the headquarters of Tehran International Fairs, and activists of the printing and packaging industry presented their products and services. Ahmed Abolhasani, head of the exhibition of printing, packaging and related machinery, said that the presence of 308 domestic companies and 18 foreign companies in the largest printing and packaging industry exhibition event in the country indicates a large participation of industry activists; A partnership that also brought, despite the reduced hours of the exhibition, a great welcome to visitors; While the halls and booths were full of people from the early hours of every day, and activists of different industries had the opportunity to enter into negotiations to enter into cooperation contracts with different companies while learning about the capabilities of activists in this industry. Printing and packaging products and services, raw materials, pre-press and post-press supplies, various printing machines, paper and cardboard industry, templates, molding and packaging were displayed in different halls and presented a wide range of capabilities of this industry to visitors.

He added that the 29th International Printing and Packaging Exhibition had many differences compared to the previous exhibition. There was an expectation that after the weakening of the Corona disease, we would witness a more prosperous exhibition, and the same thing happened. But expectations about the presence of foreign companies did not come true, and the reason for this was the unrest and the government's recommendation that there be no foreign companies in the country a few weeks ago. However, in this period of the exhibition, domestic and foreign companies displayed their capabilities and printed products, and in the raw materials section, we witnessed the display of production capabilities and capabilities of domestic and foreign companies.

Abolhasani emphasized by attending this big event, printing companies seek to show their capabilities and capabilities in the first place; therefore, they display most of their products. Secondly, the goal of most of the participants during the exhibition is to negotiate with customers and take orders from them.

In the end, the head of the exhibition stated: The third function of the printing and packaging exhibition, like any other exhibition, is to renew meetings and meet the printing people with each other; In addition, this event gives managers of different complexes the opportunity to establish business interactions with each other, learn about each other's achievements and benefit from opinions in various fields. During this period of the exhibition, four educational workshops were held, which were welcomed by those working in the printing and packaging industry, especially The chapter held in the field of management on the third day of the exhibition. Today, the Iranian printing and packaging industry needs policy, planning and support more than in any other era. Printing is the parent industry and the success of this industry is like the success of all industries. ■



CEO of Gharood clothing factories Let's use the politics of Bangladesh, Turkey and China as a model



Sanctions and political barriers have played a large role in reducing the share of the garment industry in foreign markets and exports, therefore, one of the important demands of manufacturers and important textile companies from the government is to create a platform for establishing commercial exchanges and to try to remove obstacles from this industry. In a conversation with Ahmad Sadeghi Ghahroodi, the CEO of Ghahrood Garment Factories, we investigated the state of this industry. We read parts of this interview.

The success of Gahrood Garment Factory in exporting and earning an average of 3 million dollars per year made it selected as a national model export unit in 1996, but unfortunately, after the tightening of sanctions in 2004, the export situation became chaotic and the domestic market was prioritized. So that the products of this company were offered to different stores and hypermarkets. It is worth mentioning that the dyeing and finishing of the fabric is outsourced in the production process of these products.

One of the development plans and goals of Ghahrood clothing factories is to achieve the top national position and, if possible, to become global in clothing production and compete with the world's leading brands. Also, this company intends to supply high-quality products to customers, which is hoped to be realized with the help of relevant authorities and organizations.

Quality and price are two important issues in this company and we are trying to achieve them by using the best raw materials and suitable and up-to-date design. We are also considering to observe the hygiene issues in the production of clothes and use cotton materials instead of polyester materials so that children's health is not endangered in the baby and children's clothing sector. In general, part of the goals of Ghahrood clothing factories have been achieved, but there is still a long way to reach the bigger goals, which should be achieved with more efforts.

Today, apart from the 500 million market of neighboring countries, we are also facing a domestic market of 80 million. If the same policy as China, Turkey and Bangladesh is used in our country, there will be a good prospect for the clothing industry and no society will be without the need for clothing. Therefore, this industry will always have its demand market. In my opinion, conditions should be created so that, along with the growth of this industry, a currency exchange platform will also be created through it; As in foreign countries, this platform has been created and exports are booming. ■

CEO of Silka Production Group Limiting the Iranian producer pushes the market towards foreign brands



Silka production group is one of the most active and prolific brands in the country's clothing market, which offers a variety of products (32 products) to the market. The establishment of chain stores in Tabriz and the readiness to grant representation throughout the country are among the measures taken by this brand. In a conversation with Hossein Rajabi, the CEO of Silka production group, we investigated the clothing industry. We read parts of this interview.

We are currently planning to build a new factory with an area of 5,000 square meters on five floors, which will be operational within 2 years. We hope that with the round-the-clock efforts of our colleagues, the need to import clothes in the mentioned groups will disappear altogether.

In the last three years, our main focus has been on improving the quality of products. On the other hand, we are busy preparing and expanding development infrastructure.

The first distinguishing feature of Silka products from other partners is the completeness of the product portfolio in the group of underwear and comfort. The most comprehensive product portfolio in this group in the country and even among the countries in the region is at the disposal of Silka production group. The production capacity in the complex is very high and if there is support, we will take a significant share of foreign markets in the near future.

In the past, most of our export targets were Iraq and Afghanistan, but with the interactions we had in the recent exhibition, the countries of Belarus, Lithuania, Africa and Eurasia were also added to our export targets.

The government, in cooperation with banks, should consider facilities for the development of the garment industry. Also, by relying on foreign relations with countries like Turkey, provide the basis for creating bank credits for the country's producers so that we can get the raw materials we need with less problems.

The price of clothes in Iran is much cheaper than European products, so supporting this industry can create the possibility of entering European and even American markets for the country's producers. Silka production group has benefited from 20 expert engineers who advance the production process based on science and knowledge, but unfortunately the country's universities have not entered the garment and textile industry. Currently, we have few experts and masters in this field, and there is no suitable platform for transferring knowledge from professors to young generations. ■

CEO of Apafan knowledge-based company

Price fluctuations and problems have destroyed the concentration of the producer



Apafan knowledge-based company was the only manufacturer of yarn detection sensors and spare parts for textile machinery since 2013, and by continuing to operate in the textile industry and based on customer needs for yarn winders, it began to acquire the necessary technical knowledge from more than 7 foreign

producers of yarn winders in Europe and in the end, all these efforts led to the construction of the prototype of the thread winder in 2014. In a conversation with Farid Vakili, the CEO of Apafan knowledge-based company, we investigated the situation of this company. We read parts of this interview.

The products that have been produced and presented in Apafan's knowledge-based collection are as follows:

The biggest distinguishing feature of the Apafan knowledge-based company is finding modern technologies on Apafan devices, which has modernized the technology and finally, improved the quality of the output product along with higher production coefficient and high productivity of the collections using Apafan company's products. Using Internet of Things (IoT) technology in devices to control and manage the device remotely, which causes more production of that device.

The technical knowledge used in the preparation of tools and devices is completely localized and all manufactured products are 100% Iranian. The engines of the devices are also produced by an Iranian company.

The total cost of the devices and the work process is much cheaper than foreign samples. In addition, after-sales services are also provided for devices and products.

The high quality of Apafan knowledge-based company's products has made other manufacturers of textile industry machines trust Apafan and buy the company's products to supply the parts they need.

Another important service of Apafan is market needs assessment and production and product presentation based on it. Since the technical knowledge of designing and manufacturing thread winder machines in all mechanical, electrical, and electronic fields has been carried out by the specialists of Apafan Company, if there is a need to add or change facilities to the device according to the internal needs, the ability to change exists. It is also possible to provide other facilities for devices according to the demand and needs of the industry.

Being multi-purpose is another design feature of Apafan devices; this means that the device is designed with a general structure and with the addition and subtraction of different modules, the usage of the device changes and it can have several different functions.

Our important request to the government and authorities is to support Iranian producers and workers. Domestic specialists can handle many tasks, you just need to trust them and prevent the entry of foreign goods and similar products. ■

Raspina brand CEO said Confidence in Iranian goods is increasing

The high capacity of the garment industry in creating employment has caused many developed countries to provide a suitable platform for attracting young and capable workforce. To further investigate this issue, we had a conversation with Afshin Parsayi, the CEO of the Raspina brand. We read parts of this interview.

Raspina brand has produced various products such as women's blouses, skirts, pants and even denim and linen products, the main difference between which is its high quality compared to the products of other domestic brands. It should be emphasized that quality is an important and basic category of the board of directors of this brand, and after that, price and compatibility with new fashions are also taken into consideration.

During the last 7 years, the products of this brand have been produced with an upward slope, so that every year its production capacity is more than the previous years. Of course, the amount of production varies in the months of the year, but overall, the amount of production of the Raspina brand has increased by 15% compared to last year. In my opinion, due to the use of the world's best devices, design, as well as the use of software, mechanized cutting and high-quality sewing, domestic products have enough power to compete with the world's leading brands, but what makes these products more competitive than any other factor does, the cheapness of labor and energy used. As a producer, I have no problem with importing clothes from official sources, but clothing smuggling definitely has negative consequences, such as the entry of clothes that lack sanitary standards. For example, through this route, clothes may be imported into the country that are produced from harmful dyes and materials, which is why it has a low price. In general, it should be known that smuggling has caused the stagnation of the entire industry, and clothing is not an exception, therefore, if the import of clothing is done through the legal route, both the monopoly will be destroyed and domestic producers will increase their competitiveness.

Fortunately, knowledge-based companies have begun to operate in this field, examples of which are nano clothing design companies and several other prominent companies, and I hope their activities will reach a definite end.

If the macroeconomic perspective of our country is export-oriented, many production problems will definitely be solved. In addition, the labor laws should be changed in a logical and fair way so that the producers have less concern to address the challenges ahead. It is important to mention that the clothing industry creates a lot of employment in relation to investment. ■



CEO of Colazeen Factory Production is the basis of the country's economy



Since 2017, Colazeen factory started its activity in Boldaji, located in Chaharmahal and Bakhtiari province, in the field of producing traditional drinks with the approach of depriving and creating jobs in deprived areas, with the participation of the private sector. In order to learn more about the activities of this group, we have conducted an interview with Abbas Ali Tahmasabi Boldaji, the CEO of Colazeen factory. We read parts of this interview.

All machines and devices used in Colazeen factory are manufactured and assembled in-house. The supplies and raw materials used are mainly domestically produced, and some of these supplies and consumables are also imported.

Fortunately, in a short period of time, the manufactured product was sent to most of the provinces of the country and we achieved a special position in the market. It is hoped that in the near future we will reach the primary target market, which is all the provinces of the country.

The product produced in the first phase was a traditional drink (basil seeds) which was offered in 12 different flavors, diverse and compatible with the maximum taste of the compatriots, and the variety of flavors can be increased by examining the needs of the market and consumers.

The most important feature and superiority of Colazeen factory products, in addition to their very high and favorable quality, is the countless properties of the products; In addition, it does not have the harm of other drinks and can be a good substitute for harmful drinks. Most of the hotels, offices, public and private organizations, seminars and societies that care about the health of their group are regular customers of this type of products.

As a producer and with the confidence I have in the quality of my products, I believe that the produced goods should be distributed in the domestic market first and have an active presence in all provinces and supermarkets. When the domestic market is saturated, exports will definitely be useful.

In my opinion, in every part of the industry, especially the parts where there is a plurality of units, it is necessary to overcome the problems and obstacles on the way by creating unions and organized organizations as well as all-round cooperation between the units.

All economic sectors of the country, including industry, commerce, services, etc., are of special importance, but production, which is considered one of the subcategories of the industry sector, is considered the basis of a country's economy. With special attention to this area; the trade of manufactured goods in the industrial sector is thriving. ■

CEO of Navidkaran Cooperative
Company

15 countries of the world consume “Bartar” products



Food industry is always one of the strong points in the country's industry. Companies active in this field, relying on a wide range of agricultural products and production and processing knowledge, have taken a significant share of foreign markets. To learn more about the status of these industries,

we have conducted an interview with Engineer Mohsen Fakhimipour, CEO of Navidkaran Cooperative Company. We read parts of this interview.

Top Food Industries started working in 1998 in the form of Navidkaran Production Cooperative. Since 1998, we officially entered the market of food products with the “Bartar” brand. Since the early 2010s, the nationwide distribution of top products was licensed in the form of Navidkaran Company, and currently we have branches in 20 provinces of the country, each of which includes warehouse, management organization, finance, and sales marketing and distribution fleet departments. Some of these branches operate in a specific way, they also cover their neighboring provinces and the best products are distributed all over the country.

At present, the top products are exported to more than 15 Asian, European and African countries. We export a significant amount to Canada, which is our biggest export destination, and our products are accepted in 5 large chain networks. All products are tested upon arrival at the factory and, if necessary, sent to the irradiation department to destroy microbes. The health of our customers is more important to us than anything else. In the packaging department, we also use materials that have the least vulnerability and enable a longer shelf life.

We have separate laboratories in units 1 and 2. The top quality supply staff is very strong and consists of 15 food industry experts and they are constantly engaged in various product health tests. In the research and development department as well as in the ISO department, we use a lot of experts.

Our laboratory equipment is modern and generally European, and even the test consumables are supplied from the highest quality global brands. And by using many tests, the final product has been tried to have the necessary quality and health.

We have a strict quality system for the production process of products, which is applied from the beginning of the arrival of raw materials with the application of special controls, quarantine of samples and supplementary measures. Of all finished products, control samples are also kept so that they can be tested again in case of any problems. ■

It was proposed by the secretary of the Iranian Sweet and Chocolate Association

Expensiveness and lack of raw materials have caused problems in exports



The confectionery and chocolate industry has gone through a positive trend in the past years and has found a better situation than before in terms of quality, variety of products, product durability. In a conversation with Jamshid Maghazei, the secretary of the Iran Sweets and Chocolate Association,

we have investigated the problems in this industry. We read parts of this interview.

The main activity of this association is to protect the legitimate interests of the industry and its related matters, in line with which it tries to strengthen the capabilities of people. The Iranian Confectionery and Chocolate Association currently has about 462 members who are active in different provinces of the country and as the most active and important brands in this field, they have a 95% share in the production of the country's confectionery and chocolate industries. The rest are either among the small companies or have no desire to join this association or have limited activities.

Iran's products in this industry are completely competitive with the products of a country like Turkey.

The 21st international exhibition of machinery and raw materials for biscuits, sweets and chocolates of Iran faced limitations due to the holding of four exhibitions at the same time, and a total of about 256 domestic companies and 9 foreign companies from countries such as China, Italy and Austria in a space of 33 thousand square meters got the opportunity to attend the 21st International Exhibition of Biscuit, Sweet and Chocolate Machinery and Raw Materials of Iran

All the machinery used in the confectionery and chocolate industry, as well as the existing technical know-how, are up-to-date. Maybe we are a little lower in terms of quality compared to foreign goods, and the most important reason is the raw materials used. Due to the existing problems, we have seen a 13% decrease in exports in the country

This industry is well known in the region and has a good position. If problems such as price and sanctions related issues are resolved, naturally we will have a special position next to the largest exporting companies in Turkey. Iranian sweets and chocolates are excellent in terms of packaging quality, hygiene, taste and taste, and fortunately, these products are well received both inside and outside the country.

The government should pay special attention to this industry and by providing facilities, the working capital of producers will increase. In my opinion, the state monopoly should be dismantled and they should allow us to import the wheat and oil we need in raw form; in such a situation, the finished price of the product is reduced and we can produce high quality products. ■

It was brought up in a conversation with the chairman of the board of directors of
Dani Dor

We guarantee the quality of our products

Considering the increase in coffee consumption in the country and the activities of various companies, it seems that in the near future, the coffee industry will be one of the profitable and currency-earning industries for our country.

In order to investigate the issues and problems related to this industry, we have conducted an interview with Hossein Yaghchian, the chairman of the board of directors of Dani Dor Company. Some parts of this interview seem to be valuable to readers.

This company was established in 2002 with the aim of producing various types of chocolates, and after carefully examining the market's need to produce coffee, drink powders and conducting the necessary research, in 2018, it started to supply products such as drink powders and various types of combined coffees in 4 sectors according to the needs. And the taste of Iranian people paid. In addition, Donnie Dorr created a powder version of the hot chocolate and a version of the company's signature chocolate balls, which have a sweeter and more buttery taste. Currently, in addition to having representative offices in cities such as Kish, Zahedan, Isfahan and Shiraz, Dani Door products are also offered in many cafes in the cities and in Tehran, and are also sold online and virtual.

Fortunately, due to the fact that all products have a quality return guarantee, so far, about 4 years have passed since the life of Dani Dor, we have not had any complaints or returns in terms of product quality. We have tried this important

We are trying to offer twice higher quality to our customers while maintaining the aroma and taste of the products. Also, in the production of Dani Dor products, no starch or powdered milk is used, and this has caused an increase in the total price for the production of our products compared to our competitors and placing the product in the position of luxury goods (grade A). With all these interpretations, fortunately, we have brought 100% satisfaction to our customers.

One of these features is the type of packaging of these products. Due to the beauty, resistance and durability of this type of packaging, it is possible to reuse it to store other products.

In my opinion, due to the tendency of people to use coffee, there is a good market for this industry, therefore, by welcoming domestic brands, we can provide a platform for the prosperity of the coffee industry and prevent the entry of fake goods. ■



CEO of Iran Bearing and Bushing Company

Achieving quality requires reverse engineering



Some Iranian companies are now known as the pioneers of supplying high-quality and market-friendly parts and have a good position compared to their foreign competitors. In a conversation with engineer Mirsamad Ghoreyshi, CEO of Iran Bearing and Bushing Company, we have examined this situation. We read parts of this interview.

This company is the only company that has the power to design and produce the bearings and machinery required for it, and is unique in this regard in the Middle East region. In the last 4 years, this company has not only adhered to the national production parameters, but it has more than the usual limit has been offered to the market.

In 2017, the production of this company increased from 1.2 million pieces to 6.5 million pieces per month, which of course has the ability to produce more than 9 million pieces. According to this issue, the export program of production surplus is currently on the agenda of this company. Bush Iran Bearing Company has defined a development project that is very important and is known as the project of designing and supplying the coil line required for bearings.

Iran Bearing and Bushing Company is one of the companies that received Grade A from Iran Khodro, (SAPCO) and Saipa, and the return PPM from its car manufacturer is zero.

The main products of this company are related to the supply of high-quality bearings required by the Iranian market, such as TU5, TU3, L90, Pikan, Nissan motor bearings, etc. These motors are usually installed on cars such as Pride, RD, Samand and 405.

«Achieving quality requires reverse engineering», «reverse engineering requires tools» and «tools also require cost», therefore, in order to reach a suitable position in the field of competition with foreign examples, there must be sufficient capital. Another issue is compliance with quality parameters. For example, a quality part must have parameters such as compliance with engineering standards, timely and adequate production, all of which require an updated line and coordination with global standards.

Every producer needs to allocate 10% of his income to cover quality requirements and invest in this direction, and this is one of the world's obvious things, while this issue has been neglected. Nevertheless, Iran Bearing and Bushing Company can claim that it has complied with the minimum quality principles and has been selected as a customer supporter. ■

The CEO of Dena Behriz Aluminum Company said

The necessity of the government's efforts to remove middlemen from the market



One of the important achievements in the auto parts industry is the realization of the goals set in relation to domestication, so that in the current conditions, the majority of the market is no longer required to import parts.

Dr. Mohammad Ali Torkashvand, the CEO of Dena Behriz Aluminum Company, discussed the problems of this industry in an interview with the investment world monthly. We are reading parts of this interview.

This company was established in 2016 with the aim of producing Peugeot Pars XU7 cylinder head in Takestan industrial town located in Qazvin province and had the capacity to produce 30 thousand units per year. At the end of 2019 until 2014, Dena Behriz Aluminum Company completed its production portfolio with 55,000 products with coherent planning, and leaving the single-product production plan, added Pride and Nissan to its product portfolio, so that in addition to Peugeot Pars XU7 production has turned to complete assembly of the product and its machining, and in case of any problem in the head cylinder of a car, instead of repairing it, it replaces the complete sample.

According to the plans, the production rate of Dena Behriz Aluminum Company is going to increase from 55 thousand units to 110 thousand units per year, of which 70 thousand units will go to XU7 Peugeot Pars, 20 thousand units to Pride and 20 thousand units to Nissan. Z24 is dedicated. Considering this issue, XU7 will enter the market in the number of 70,000 units from the beginning of December this year. The most raw material we need is aluminum, which is supplied through the commodity exchange. Of course, some companies purchase and alloy these materials, which must be paid more for, therefore, measures have been taken to cast and alloy this product, and the research and investigation department is also preparing the required furnace for it. So he got it at a cheaper price.

According to my 20-year managerial experience in Iran Khodro Industrial Group, almost 70% of the tools have been internalized and other companies have also grown significantly in this direction. In other words, it should be said that sanctions have made domestic companies gain the necessary self-confidence and internalize many needed products. One of the unfortunate events in the parts industry is the prevalence of counterfeit goods. For example, many people import parts needed by the domestic market through China with lower quality and price, which is a big blow to domestic parts makers and consumers. ■

CEO of Euro Solar Company The necessity of approving the comprehensive plan for the development of renewable energies



Considerations such as the capacity of fossil reserves, the environment and costs related to energy supply have faced the world with various issues, so that the development of power plants based on clean and renewable energy has become one of the parameters of countries' development. In an interview with Mahmoud Karimi, the CEO of Euro Solar Company and a member of the Board of Directors of the Association of Manufacturers and Suppliers of Renewable Energy Goods and Services "Satka", we investigated this situation. We read parts of this interview.

This company was formed in 2016 in the form of "Euro Turbine" holding, which operates in the field of thermal power plants. Its head office is in the Netherlands and its factory is in France, and a large part of the needs of Iran's thermal power plants is supplied through this holding and its subsidiary companies. A year later, with the establishment of Irsa Shade Energy, we started activities in a completely independent manner in the field of supplying equipment and building solar power plants throughout the country, and we are still active in this field.

In 2022, more than 83% of the world's power plants will be in the field of renewable energy. This statistic shows that the world is looking for the development of renewable energy and some countries have planned to supply all their energy consumption with renewable energy by 2050.

All policies and plans should be formulated and presented in the form of a comprehensive plan for the development of renewable energy. This project can turn Iran into the energy hub of the region by relying on the existing powerful electricity supply network. In terms of radiation, the worst region of Iran has better conditions than the best region of Germany. One of the positive events in the new government was the use of the capacity of Article 12 of the Law on Removing Production Obstacles, which has created mental security for investors. There are problems in the implementation process of this article, which should be resolved by following up the authorities.

Considering the available capacities in Iran, the development of clean energy production can make a significant contribution to the country's development. In addition, environmental imperatives require us to replace fossil fuels with renewable energies. ■

The CEO of BSA Pars San'at
Company said

Mandatory pricing prevents the increase in production



One of the requirements for the growth and development of production is to rely on technical knowledge and the use of academic and elite forces, with the use of which some companies have achieved important achievements and compete with the world's top producers. In an interview with Engineer Mehran Mirzaei, the CEO of BSA Pars San'at Company, we have investigated the activities and actions of this company as well as the problems in the parts manufacturing industry. We read parts of this interview.

After the design and production of the EF7 engine, the import of some subcategory parts, including the EF7 oil module, faced a problem, and accordingly, the company turned to the production of this product. EF7 oil module is a combination of 4 systems, including oil cooler, oil filter, oil pressure sensor and water pump, and within one year, this product was produced at a high level of quality and delivered to car manufacturers. Also, due to its competitive advantages in the fields of design and engineering, this company has introduced new products to the market.

Regarding the EF7 oil module, it should be said that until now, BSA Pars San'at Company has produced three oil modules of different types and delivered them to car manufacturers, and after that, it started producing the turbo charger part, which is one of the systems with very advanced technology in the engine and with more than 200,000 revolutions per minute, it improves engine breathing and increases its efficiency, therefore, since the beginning of this company's activity, extensive studies have been started to repair and produce this part. In addition, the production of all kinds of hydraulic steering pumps has been included in the design and production plan of BSA Pars San'at Company, and all the engine models needed by car manufacturers have been produced and supplied. The latest product of this company is the CVVT system, which opens and closes the valve regardless of the crankshaft movement, and leads to improved performance and increased power, reduced fuel consumption, and reduced emissions, and is produced for the first time in the country. BSA Pars San'at Company is self-sufficient in various fields and has produced 30 pieces in the form of different systems. Technical knowledge, quality, ability to make decisions and solve problems, manpower and unity of shareholders and executive team are the most important competitive advantages of BSA Pars San'at Company. ■

CEO of Sabanoor Mining and Industrial Development Company

We will become the largest industrial unit in the west of the country



Due to the trend of global price reduction and the decrease in the production of steel factories, the products of the steel chain have also been affected. On the other hand, these days in the stock market, we are also witnessing a decrease in liquidity in the steel chain products group and a trend of price reduction in the iron ore group, stocks that can draw a good perspective for investment in a conversation with Mohammad Kalantari, CEO of Sabanoor Company. We have investigated the problems of this industry as well as the activities and development measures of this company. We read parts of this interview.

Due to the necessity of developing mines and new discoveries, good measures have been implemented in this regard, and in this year's program, we will implement 60 thousand meters of drilling operations for the purpose of exploration in three mines. Also, we plan to complete more than 130 thousand meters of exploratory drilling operations for the aforementioned mines for new discoveries by 2024. The initial results of the exploratory drilling samples are very promising and it is possible to increase our current and definite reserves, which are around 52 million tons, by several times.

Exploratory actions have prompted us to define new development plans in line with value creation. Currently, there is 1.6 million tons of concentrate production capacity, and due to the increase in reserves, measures will be taken to create a two million ton concentrate unit in two phases of one million tons in Qorve city of Kurdistan near Golali mine. Saba Noor has made investments in the sector of completing the value chain, and based on the actions taken and considering the potentials created in the region, the plan to create a unit of 1.6 million tons of sponge iron and one million tons of steel through Kurdistan Steel Industries Company in line with the value chain. Attention has been paid. Considering that the creation of this project will complete the value chain of Saba Noor, we also increased our share to invest in this project by 30% and we expect to witness significant value creation.

Regarding the development plans, we have a capital increase program on the agenda, which will be informed as soon as it is approved by the board of directors, its amount and location. Extensive development plans from exploration to final product production are on our agenda, which will make Sabanoor the largest industrial unit in the west of the country, and considering the actions that are on the agenda, we envision a bright future for this company.■

The head of the Iranian Oil and Gas Drilling Companies Association emphasized

Iran's share in common fields reaches its neighbors



The oil field is one of the most important sectors of the country's economic engine, which is of great importance in terms of income generation and investment. Considering that Iran's oil industry is still facing many challenges for investment and development, in order to provide correct and logical solutions to solve the current problems and challenges of the oil industry, we have talked with Hedayatullah Khademi, the head of Iran Oil and Gas Drilling Companies Association. We read parts of this interview.

The main work of this company is to create rigs, equipment and services for oil wells and their completion. In fact, the company carries out oil exploration, rigging and drilling operations according to the employer's plan. Unfortunately, compared to neighboring countries, Iran has performed very poorly in extracting oil and gas from common fields. For oil and gas drilling companies, there must be drilling operations and projects for our company to take action. After installing the drilling machines in the appropriate and desired place, the employer starts drilling the wells.

We are not in a good position in this regard. For example, in comparison with Saudi Arabia, we have not really done anything important to extract from the Farzad A and B field, while Saudi Arabia is developing to the maximum with all its might. Also, on land, Iraq easily harvests oil in common fields with Iran, but we did not do well in this matter either. Iran started extracting gas from South Pars 21 years after Qatar, and this happened when the entire region's gas market was captured by Qatar. When more drilling is done in a reservoir, a higher amount of gas will be extracted, and in this way, Iran's share of gas will migrate to the Qataris. When the Qataris drill more and collect a higher amount of gas in a reservoir, the pressure drop will cause Iran's share of gas in the common fields to be shared with Qatar.

Although the 4th and 5th phases of South Pars were carried out by the Italian company "Eni" and some foreign companies had projects, but most of the phases of South Pars were carried out by Iranian companies and the National Iranian Oil Company, so whenever we wanted, we were on par with foreign companies. We continued to develop fields like South Pars.

Unfortunately, Iran's neighbors have a complete understanding of common resources and Iran has performed very poorly in this area. It is not known how long Iranian oil can be harvested.■

CEO of Dasht Yozeh Dare Anjir Mining and Exploration Company emphasized

The necessity of using new hardware for the mineral development of the country



Dasht Yuz Dare Anjir Mining and Exploration Company, which is a consortium of two central Bafaq iron ore companies and Chadormalu Mining and Industrial Company, in 2015 with the aim of exploration, extraction and exploitation of anomaly D19 (from the set of anomalies known in the geophysical explorations of the Russian

Techno expert company) It has been established, launched and equipped. In a conversation with Mohammadreza Kazempoor, the CEO of Dasht Yuz Dare Anjir Mining and Exploration Company, we investigated the situation of this company. We read parts of this interview.

The engineering services of Dasht Yuz Dare Anjir Mining and Exploration Company in the D19 Anomaly project are based on two basic parts of exploration and extraction. Supervision of general and detailed exploration operations, including geophysical operations, aerial and ground geophysical surveys, topographic surveys, lithology and mineralogy data collection, magnetometry, costometry, IP-RS, design and location of boreholes according to the results of geophysical information. Drilling holes, cutting cores and preparing composites for analysis, preparing model blocks according to the results of sample analysis, etc. In addition, the mining sector, which includes the design of the mine according to the designed block model, implementation of the plan and supervision of the mining operations, design of the stairs and the slope of the ramps, determination of strategic and technical plans and supervision of the correct implementation of the presented plans, design and implementation Fireworks, geotechnical studies to stabilize the slope of the stairs, hydrogeological studies and HSE monitoring. In the future, engineering services including mining intelligence operation (dispatching) and processing studies will be added to the D19 project. On the other hand, geotechnical studies include the identification of rock and soil units in the mining area and determining the engineering properties of each of these units.

In many regions of the country, the necessary measures for exploration have not been taken, and to achieve this, the Ministry of Security can take appropriate measures with the help of subordinate organizations. In addition to this method, the potential of the private sector can also be used in the field of exploration, and the power of private and government collections should also be used in this field.

The up-to-date knowledge in the field of mineral and geological discoveries, as well as the use of new hardware and equipment, will strengthen the development of mines in the country. Using new methods, old machinery should be gradually removed from the country's mines. ■

CEO of Felezyaban Kavir Company for Mines Development and Exploration said

We have to go from surface extraction to deep exploration

Currently, Iran is the tenth producing country in the world with the production of 39 million tons of crude steel. Meanwhile, the country's most specialized steel program is the 2025 Steel Vision Document, according to which Iran must reach the production capacity of 55 million tons of crude steel by 2025, which requires the production of 80 million tons of concentrate and 167 million tons of iron ore. After 10 years from the beginning of the development program of the steel industry from mining to the product, the progress of various sectors was in an unbalanced situation, to further investigate this issue, We went to engineer Mohammad Reza Shahbazi, the CEO of Felezyaban Kavir Company for Mines Development and Exploration said, and talked to him. We read parts of this interview.

The field of activity of the company is the exploration of minerals with the priority of providing iron ore reserves for Chadormalu mine, because according to the amount of investment and employment generation of large-scale mines, increasing the lifespan of such mines is of great importance. In this regard and according to the extent of the exploration operations, for various stages of the planned exploration operations, including the discussion of exploratory drilling, very good long-term plans have been seen for this area.

Considering that this company is actually Chadormalu Exploration Company and Chadormalu mine is the second largest iron ore mine in Iran and this company produces 21% of the country's steel, there has always been a view that the this Company should respond to all exploration needs.

If you take a look at the mining cadastre system, you will see that in the cadastre system there is practically no empty field for registering new areas. In addition to that, Chadormalu exploration unit was also formed in the middle of 2020, so currently the main challenge of the Felezyaban Kavir Company for Mines Development and Exploration is in taking over the exploration area.

The mineral governance of the country should act in this regard by avoiding momentary or emotional actions and decisions with a macro view; Therefore, in my opinion, the biggest obstacle is the imbalance in the production chain and the momentary decisions of the country's mineral government.

this company; It will become a knowledge-oriented, leading, superior and competitive group in conducting fast, accurate and systematic exploration operations, especially deep explorations, by applying the world's technology and science in the field of iron ore, steel and other valuable minerals with sustainable profitability in national and international classes. ■



The CEO of the Faratarh group proposed The decrease in the price of steel in the domestic market affected by the global recession



One of the obstacles to the growth of the steel industry, apart from mandatory pricing and the imposition of conflicting directives, is administrative bureaucracies and the lack of comprehensive planning to determine rational mechanisms. Considering this issue, we have conducted a conversation with engineer Hamed Shafiha, the CEO of Faratarh Group. We read parts of this interview.

The steel industry has always been a symbol of industrial development, and China has started capacity building in the field of production from this sector, for this reason, according to the available resources, it is necessary to invest in this market to achieve more benefits, but unfortunately, in the current situation, with lack of stability. It has been faced in energy supply, and the lack of facilitation of legal frameworks has weakened the field for foreign exchange in the conditions of sanctions.

The countries of Iraq, Armenia, Turkmenistan, the Republic of Azerbaijan, Syria, Turkey, Afghanistan and the neighboring countries as a whole are still among the export destinations of the Faratarh Group, and from now on, according to the activities and actions of the active team, efforts will be made to increase the scope of this activity. therefore, it is thought that 150 thousand tons of products will be exported this year.

The national housing movement requires the supply of the highest quality construction steel products at the best price, and Faratarh Group, with its professional and expert forces, is ready to play its part in this national movement in all dimensions, from consulting to procurement and supply.

One of the existing problems is the weak demand caused by the reduction of construction activities, and the second problem is related to the pricing of orders in the steel chain. The major problems of the steel market and industry are currently of two different types. The first problem is the challenge of energy supply. The second is the decrease in steel consumption in the country, which is a threat to production in this industry. In fact, the weak demand for steel in Iran's economy has become one of the most important threats to the industry, which is the tenth largest steel producer in the world.

For the development of the steel industry, we need above all the stability of the rules. Instantaneous directives such as the directive imposing duties on steel exports, which was issued at the beginning of this year, can harm steel production. The development of the steel industry requires the stability of regulations related to the pricing of raw materials and energy, as well as tax and customs regulations, so that producers and market players can plan for expanding their business. ■

CEO of Research and Technology Fund of Yazd Province

We move knowledge-based companies towards profitability



One of the main concerns of industry people is attracting capital to implement development plans and increase their share of the market. In this context, we had a conversation with Mohammad Sepehr, CEO of the Research and Technology Fund of Yazd Province, who in recent years has had the experience of successful and profitable investment in 32 different projects amounting to 400 billion Tomans, most of which were in the mining industry. We read parts of this interview.

The Research and Technology Fund of Yazd Province has 174 shareholders, of which about 30% of the shares belong to government institutions such as the University, Yazd Science and Technology Park, etc., and the remaining 70% belong to private companies. The activities of research funds include providing banking facilities, issuing bank guarantees in line with research and technology activities and investment, which as mentioned, research and technology fund of Yazd province has been and continues to be a significant activity in this field.

During the last two years, we have made significant investments in the field of mining, extraction and processing industries, some of which are dedicated to the field of manufacturing machinery and mining technologies such as the smartening of mines, and so far it has been profitable for the fund.

Most of the people active in the field of knowledge-based technologies, despite their high knowledge in the scientific field, in the field of capital and market management, communication and financial transactions, are weak and inexperienced; Therefore, investing in these companies requires consulting, guiding and directing capital towards profitability. Of course, this process is done according to the need, with minimal intervention in the executive processes of companies and generally at the level of monitoring affairs.

We at the Research and Technology Fund of Yazd Province have come to the exact conclusion that by accepting investment risk, success is achievable and fortunately, relying on this belief, we have reached an acceptable level of profitability while supporting various industries and technologies.

We started holding the "Badgir" seasonal event last year and three rounds of it have been held so far. The work routine is also such that the investment companies present their projects in the form of this event in order to attract the desired capital in the form of specific contracts if they gain the trust of the investors present in the event. Currently, we are preparing and planning for the fourth Badgir event, which is scheduled to be held in December. This event is dedicated to mining industries and the fifth event, which will be held in March, will be dedicated to steel industries. ■

A capital market expert said

We move knowledge-based companies towards profitability



The state of the capital market in the field of chemical products is influenced by two factors, the state of the world economy and the rate of the US dollar. On the one hand, we are facing a decline in the global economic situation, and on the other hand, the US dollar rate has also started to rise. Also, aggressive federal policies have caused global prices to fall.

Ali Sadeghin, an expert on the capital market, referring to the above article and mentioning that the nominal exchange rate has a large gap with the free market exchange rate, said: the possible lifting of sanctions plays an important role in improving the conditions of industries such as automobile and parts manufacturing, banking system, leasing, insurance and transportation. It has a sea, because the priorities of lifting sanctions are of great importance for this group.

Sadeghin considered the most important tool for the prosperity of the capital market to be defined in the JCPOA and added: This depends on the stability of the global markets and also the development of support policies in order to inject money into the capital market and strengthen the motivation of real shareholders.

In response to the question, "In the current situation, what effect will the growth of two groups of refineries and automobiles as traditional leaders have on the capital market?" He said: The refining and automobile group are traditionally the leaders of the market, however, it should be known that the import of automobiles is still in an aura of uncertainty and the situation of automobile pricing and costs is not widespread despite entering the commodity exchange, because the pricing is an order and the status of JCPOA. Also, it has not yet been determined that these two groups will change their trend based on the dollar market. This will determine whether we can declare these two as market leaders or not. In my opinion, in the current situation, until the process of such discussions is clear, we will continue to see the market freeze.

In the end, Sadeghin advised the shareholders to review the quarterly reports from a fundamental point of view, because the capital market will not remain in this state and we will see an improvement in its conditions in the future. ■

The CEO of the Agricultural Bank
explained his work manifesto

More attention to the benefit of farmers in policies

In the new period, the interest arrow of the agricultural bank's policies is supposed to be towards the farmers, so that this bank can play a more effective role in the agricultural economy of our country and therefore achieve the interests of the beneficiaries as well as the bank's customers. Farshid Farrokh Nejad, the new CEO of the Bank of Agriculture, on his first day of work, explained the desired strategies and policies regarding the future activities of the Bank of Agriculture and said: the central goal of this bank is to develop and upgrade services to provide additional support to the agricultural sector, employment in the country and it is also attracting resources and increasing the share of the Iranian banking market.

He considered customer satisfaction as an important principle and stated: It is in the shade of this satisfaction and trust that the bank's equipment resources can be increased and a greater share of the money market can be obtained. Effective interaction with customers and follow-up and monitoring of their needs is one of the most important factors in realizing the plans of the Agricultural Bank in the field of resource mobilization. On the other hand, paying attention to the neatness of branches and introducing services and products, especially electronic banking services, will strengthen the bank's relationship with customers.

Emphasizing the prevention of defaults and the accumulation of claims of the Bank of Agriculture, he said: the follow-up of the collection of claims will be done within the framework of legal rules and regulations, and in order to strengthen the bank's lending power, the claims must be collected on time so that the flow of equipment and optimal allocation of resources is not disturbed.

Pointing out that the Agricultural Bank has a high and sensitive role and contribution in strengthening Iran's food security and maintaining and strengthening the production chain of goods and agricultural products, Farrokh Nejad said: this bank, as a specialized and developmental bank, has an appropriate and effective contribution in supporting agricultural economy. The main burden of financing this strategic sector is also on the shoulders of the Agricultural Bank, and for this reason, it is necessary for the entire system to consider this important task in order to provide support for the bank. Of course, although the Bank of Agriculture is mentioned as a state-owned and specialized bank, it should not be overlooked that this bank is for all of Iran and the protection of Iran's agricultural economy is not possible without strengthening the said bank. ■





Seyyed Nematollah Haghighi
Director of exploration of
Paya Mineral Resources
Exploration Development
Consortium

The path of fundamental transformation in the country's mining development

With a glance at the geological situation of Iran, there are several important points. First of all, Iran's earth's crust has undergone numerous magmatism and metamorphism events from the Precambrian era (nearly one billion years ago) to the present age in different geological eras, and each of them has been the source of specific metal and non-metallic mineralization in the body of Iran-earth. The vast country of Iran is the origin of the formation of valuable deposits, and with 64 different types of minerals, Iran has been placed among the 10 mineral countries of the world. The result of traditional discoveries is generally the identification of non-metallic and surface minerals with a lot of time and huge costs, which unfortunately include a significant part of the country's mines and mineral fields and statistically account for 80% of the country's mines. According to the number of geology graduates in various disciplines at undergraduate and higher education levels, we have a good comparative advantage, but to prepare the geological information layer, we suffer from the lack of a hammer geologist or a field geologist who has sufficient skills to produce geological information and field observations. . On the other hand, the most basic part of geochemical discoveries is the quantitative and qualitative measurement of elements in mineral samples. In this department, we need hardware, software and equipment facilities. Unfortunately, due to many reasons, including the embargo on the import of modern laboratory equipment, we have not been able to import laboratory equipment such as ICPMS and other laboratory and portable equipment for quantitative and qualitative identification of elements, and we have practically lost the identification of many valuable mineral resources. On the other hand, geophysical facilities and equipment, both from the private and public sectors, such as the Geological and Mineral Exploration Organization of the country, the Atomic Energy Organization, as well as the ground and air geophysical equipment, although they are not quantitatively suited to the mineral potential areas of the country, but the depth of information of these equipments With the exception of the magnetometric exploration method, which is used only for the detection of magnetite iron deposits, it is not more than 500 meters. Fortunately, in the past few years, very good and valuable knowledge-based companies have been formed in the field of satellite data analysis and their application in mineral exploration in the country, but the empowerment of these companies and their use in exploration projects has not yet been institutionalized and needs more attention. In conclusion, it should be said that if we want to play a role in the world in accordance with our potential mineral reserves and replace the mining economy with a single-product oil economy, we will have no choice but to use modern exploration methods.■

Director General of Kowsar Insurance Property satisfaction of Kowsar insurers by minimizing administrative formalities



In the structure of Kowsar Insurance Company; The managements of fire, automobile, engineering and special, freight and money, ship and aircraft are managed under the title of General Director of Property Insurance. The main mission of the department of the director general of property; Examining the conditions of various risks, removing obstacles in the provision of insurance services, speeding up and facilitating the provision of services to policyholders within the framework of the laws and regulations of the supervisory body, as well as providing necessary advice to policyholders of various industries in order to reduce the probability of accidents and adjust the effects of damages caused by them. In order to learn more about the activities of this section of Kowsar Insurance Company, we have conducted an interview with Mrs. Azam Alizadeh, General Manager of Kowsar Insurance Properties. We read parts of this interview.

The most important goal of this management, in addition to paying attention to realizing the set plans; Providing new and varied services and products in accordance with the needs of the target community, speeding up the processing of requests received in issuing and claims and subsequently increasing the satisfaction of the insured and beneficiaries, profitability, sales development especially in the field of small markets and compliance with the sales mix, which fortunately is important in The first 6 months of this year have been well realized and it is evident from the statistics. Since the beginning of this year, we have been looking to be more diverse and active in the online issue and damage department, so that most of the subcategories can be presented from this place. Now this problem is being implemented in some provinces as an experiment, and we hope that it will soon be implemented throughout the country with the provision of the necessary infrastructure and receiving the desired result from this place.

Insurance managers and experts always try to protect the statistics and information of policyholders with the aim of preventing their disclosure, by providing the best and most complete services and insurance coverages that are distinct and appropriate to the needs of customers, along with observing professional ethics and minimizing administrative formalities, the satisfaction of the stakeholders. Increase in other words, the main goal of all colleagues is to preserve the national capital, to give peace of mind to the policyholders and to accompany them in all stages of issuing the insurance policy until the payment of damages.■

Increase Productivity; Difficult but possible



Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

Total productivity, capital productivity, and labor productivity are among the most important indicators that indicate the general state of a country's macroeconomics; The indicators that the analysis of Iran's economy clearly shows its unfavorable situation. 2.8 percent growth is targeted through increasing overall productivity, however, in the 1990s, the country's productivity index not only did not grow, but decreased by one percent, while in economies such as Southeast Asian countries, during the same period of this year, it has grown by 1.8 percent. The productivity index of the whole economy of Iran in 2019 was about 4%, in 2018 it was about 3.3, in 2017 it was 4.6, in 2016 it was about 0.2, in 2015 it was 6.3 and in 2014 it was 2.4, in 2013 it was 1.8%, in 2012 it was about 4.8% and in 2011 it was 6.8%. This amount was 2.9% in 1400 and if this growth is repeated for two more years, the productivity of the whole country will reach the beginning of the nineties.

In 2019, after three years of negative growth, the productivity growth in the country has become positive, but this year, the growth of labor productivity is higher than the growth of capital productivity. Labor productivity from 2011 to 2018 was -4.8, -5.1, 3.6, -4.8, 5.8, -1.1, 5.3-3.4 percent and in 2019 This amount reached 7%, which is a significant growth, although in the ideal situation, not much growth has been achieved, but according to the above statistics, the year 2015 can be considered the peak of productivity growth in the last decade of Iran's economy. In this period, the productivity growth of production factors, including labor and capital, reached 3.6%, but this growth did not continue and subsequently, the productivity growth of production factors dropped significantly.

Regarding the non-fulfillment of the objectives of the sixth plan in the field of increasing productivity, the state of Iran's economy in terms of sanctions and foreign relations should be considered the most important factor, and until these conditions change, we cannot hope for the growth of the productivity index, especially in the field of capital. In terms of manpower productivity, it can also be said that Iran's economy has experienced a wave of privatization in recent years, and the initial estimate is that with the expansion of privatization and the reduction of government employment, the manpower productivity index will increase; What we have witnessed to some extent, however, it can be said that handing over government enterprises to quasi-governmental institutions without the strict supervision of judicial institutions and the lack of real competition with the private sector to take over these enterprises, will actually be the emergence of a quasi-governmental sector, each of which has disadvantages. without having any benefits; This can greatly affect the state of the productivity index in the human resource sector, so increasing the total productivity index both in the capital sector and in the human resource sector requires the improvement of the relationship between Iran's economy and the world economy, as well as the realization of real privatization in the long term. It is from corruption and rent; although it is difficult, it is not impossible. ■

Water crisis in Iran; The need for investment and culture



Farhad Amirkhani
Chief Editor

Not long ago, shocking news from the CEO of Tehran Water and Sewerage Company attracted the attention of the minds. The news was that "Tehran will have water for another 100 days!" Although this news was denied very soon in order to prevent the panic of the people of the capital and also from the point of view of passive defense by the public

relations of the same company; But raising this statement alone revealed the dire situation and the not-so-far-off situation of many cities and villages in Iran. According to geological experts, our country is currently at the center of the world's drought; A country whose two-thirds is desert and semi-desert has entered a 30-year drought period about 20 years ago, and what is being observed now is the effects of this drought period, which is increasing year by year. According to the studies of the World Meteorological Organization (WMO), in the next 25 years, Iran, along with some countries in the Middle East, India, Pakistan, China, Afghanistan, Iran, North Africa and part of North and South America will face severe drought conditions and a sharp decrease in rainfall.

Even now, we must acknowledge the fact that the drought conditions in our country have become more apparent and we are currently witnessing an autumn in which the drought has set a record compared to previous years. Compared to natural conditions, our country has faced an 80% decrease in rainfall this October, which is very dangerous. Only in Tehran, the inventory of the five tanks until the end of October is about 352 million cubic meters, which according to the consumption of three million cubic liters of water in this city, the amount of water available will be responsible for only three months of consumption of drinking water of Tehranis. Although the issue of drought and reduced rainfall is very risky; But on the other hand, the existing empty economic capacity, the market demand and the country's need to invest in the water sector, is an issue that should be given more attention to everyone, including domestic and foreign investors. Over the past few years, significant and large investments have been made in the water industry of our country, including the construction of the Persian Gulf salt water treatment plant, the transfer of drinking and industrial water to the southeastern provinces, and the implementation of 121 water supply projects and 226 sewage projects throughout the country. . However, these measures are not enough to save Iran's lives from the scourge of drought. Right now, the small sector of our country's water industry is in dire need of reform and investment. Universal use of household water purification devices, faucets, bathroom showers, toilets and low-consumption laundries are an example of actions that, with culture and information, in addition to creating wealth and employment, can cause a sharp reduction in the consumption and saving of the country's water resources. ■



“World of Investment”

A smart choice to enter the Iranian business market

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

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

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

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

Selected Topics In This Number



The Deputy Minister of Economy explained
Iran's foreign investment development with its neighbors in the shadow of sanctions



Development Manager of “Sana Pack” Group
Long bureaucracy reduces the economic advantage of exporters



The CEO of the Faratarh group proposed
The decrease in the price of steel in the domestic market affected by the global recession



The CEO of BSA Pars San'at Company said
Mandatory pricing prevents the increase in production



The CEO of Dena Behriz Aluminum Company said
The necessity of the government's efforts to remove middlemen from the market



The founder and director of Avin Gallery School raised
Create conditions for women's economic activity at home



The founder and director of the Atlas Cover production workshop raised
Encouraging entrepreneurs to invest by reducing administrative bureaucracies



CEO of Apafan knowledge-based company
It has eliminated price fluctuations and producer concentration problems

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



اعزام هیئت تجاری و بازاریابی

مجری موسسه آتیه داران روماک

غنا

تاریخ اعزام : ۶ الی ۱۲ آذر
مهلت ثبت نام : ۱۵ آبان



کنیا

تاریخ اعزام : ۲۰ الی ۲۵ آذر
مهلت ثبت نام : ۵ آذر

اتیوپی

تاریخ اعزام : ۲۵ دی الی ۱ بهمن
مهلت ثبت نام : ۲۰ آذر



آفریقای جنوبی

تاریخ اعزام : ۲۳ الی ۲۹ بهمن
مهلت ثبت نام : ۲۵ آذر

خدمات سفر

- اخذ ویزا و بلیط هواپیمایی قطر یا امارات
- اسکان در هتل چهار ستاره
- ترانسفر فرودگاهی
- ترانسفر شهری برای جلسات مشترک و بازار محلی
- یک روز گشت شهری و تفریحی به میزبانی روماک

اهداف سفر

- جلسات تجاری تخصصی (B2B)
- نشست مشترک با تجار ایرانی
- نشست با اعضای اتاق بازرگانی
- دیدار از بازارهای محلی مرتبط
- بررسی میدانی شرایط صادرات کالاهای ایرانی به بازار کشور هدف



اسکن کنید

جهت کسب اطلاعات بیشتر با ما در تماس باشید

021-86085901

021-86085811

09036926420

info@romak.ir

www.romak.ir





رویداد

سرمایه‌گذاری جسورانه بادگیر
نوآوری‌های صنایع
معدنی و فولادی

تأمین مالی استارت‌آپ‌های نوآورانه

فرصتی عالی برای جذب سرمایه

مکان برگزاری: شهر یزد

ارسال طرح‌ها از طریق: yazdrtf.vc@gmail.com

درگاه ثبت نام

www.yazdrtf.com/badgir-Event

کسب اطلاعات بیشتر از طریق

■ ۰۳۵-۳۷۲۶۸۸۸۲ داخلی ۵۲۵





صبانور

شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور
(سهامی عام)



توسعه باور ماست

Development is Our Belief



GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.



**“ تقدیر رئیس جمهور از شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر
به عنوان یکی از صادر کنندگان برتر کشور در روز ملی صادرات ”**

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



@tose_e_ahan_foolad | www.gisdco.com



IFPEX

IRAN FUTURE PRINT EXPO

نمایشگاه آینده چاپ ایران
چاپ، لیبیل، بسته بندی و صنایع وابسته

www.ifpex.ir

ثبت نام از طریق سایت



مجمع چاپ هودیس پارس

تاریخ ۲۰ الی ۲۳ دی ماه ۱۴۰۱

Dates: January 10 - 13 2023

مرکز دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی ایران مال

International Exhibition Center of Iran Mall

برگزارکننده: شرکت سایان ایمان با همکاری مجتمع چاپ و بسته بندی هودیس پارس و با حمایت اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان صنعت چاپ و بسته بندی ایران

Organiser: Cyan Iman Group in cooperation with Hoodis Pars Printing Complex and Iran Printing and Packaging Exporters and Manufacturers Association

