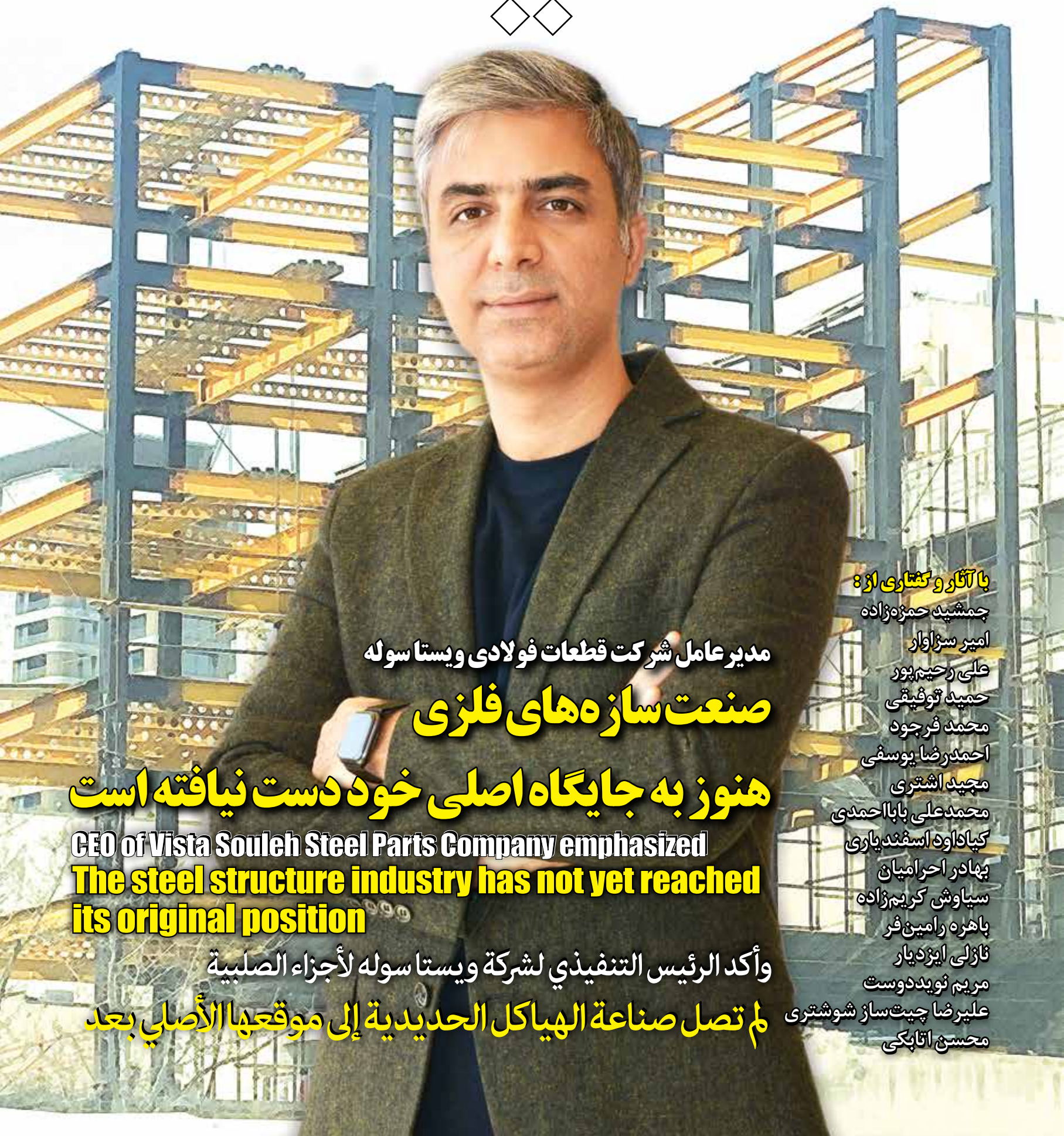
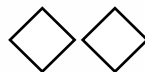


رهنمای گزینی



با آثار و گفتاری از:

جمشید حمزه‌زاده

امیر سزاوار

علی رحیم‌پور

حمید توفیقی

محمد فرجود

احمد رضا یوسفی

مجید اشتري

محمد علی بابا احمدی

کیا داود اسفندیاری

بهادر احرامیان

سیاوش کریم‌زاده

باهره رامین‌فر

نازلی ایزدیار

مریم نوید دوست

علیرضا چیت‌ساز شوشتری

محسن اتابکی

مدیر عامل شرکت قطعات فولادی ویستا سوله

صنعت سازه‌های فلزی

هنوز به جایگاه اصلی خود دست نیافته است

CEO of Vista Souleh Steel Parts Company emphasized

The steel structure industry has not yet reached its original position

وأكد الرئيس التنفيذي لشركة ویستا سوله لأجزاء الصلبية

لم تصل صناعة الهياكل الحديدية إلى موقعها الأصلي بعد



گروه داده پردازی پارسیان

(شرکت سهامی خاص)

بازوی انفورماتیک بانک پارسیان

WWW.PDPCO.IR

☎ تلفن تماس: ۵-۸۸۲۰۱۹۳۱ ☑ پست الکترونیک: info@pdpco.ir

تهران، بلوار نلسون ماندلا (چردن)، خیابان تابان غربی، پلاک ۱۳



مشارکت و تامین مالی بانک سپه در احداث پروژه‌های کلان ملی

♦ صنعت ♦ نفت و گاز ♦ پتروشیمی ♦ معادن ♦ راهسازی ♦ مسکن ♦ نیروگاهی



اختصاص منابع ریالی به ارزش ۴۰۴,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰
اختصاص منابع ارزی به ارزش ۹,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ دلار

بانک سپه
نخستین بانک ایرانی



صدور انواع ضمانت نامه های بانکی در اسرع وقت





این همراهی جدید

خدمات بانکداری الکترونیکی
همراه بانک کشاورزی



مرکز ارتباطات: ۰۲۱-۸۱۳۰۱
دفتر: تل. روانه مموی و همکاران های بین المللی
keshavarzibank
www.bki.ir



کارت اعتباری اطلسی

فرصتی برای تأمین مالی در کوتاه مدت





سلامی نوبه بانکداری دیجیتال

 Hibank

Always

online

- افتتاح حساب
- کارتابل مدیریت
- ثبت چک های
- تغییر حساب به
- حساب وکالتی
- جهت ورود به
- بورس کالا
- پرداخت قبوض،
- خرید شارژ،
- انتقال وجه،
- صورت حساب
- و انواع خدمات دیگر
- حسابهای حقوقی
- غیر حضوری



بانک کارآفرین
KARAFARIN BANK

جهت نصب آخرین نسخه
لطفاً اسکن فرمایید



Hibank.ir



تا ۲۲٪ سود
در صندوق های ETF

gbfund.ir



برای کسب اطلاعات بیشتر
این کد را اسکن کنید...

در صندوق های سرمایه گذاری بانک گردشگری مسیر سود، امن است

- بازدهی مناسب
 - صدور و ابطال آنلاین
 - ضمانت نقد شوندگی صندوق سرمایه گذاری بانک گردشگری
 - امکان بهره مندی از صندوق های قابل معامله (ETF)
- بانرخ روز شمار ۲۲٪

بانک گردشگری
TOURISM BANK





فرصتی متمایز

سپرده ممتاز نرخخصت

مهلت افتتاح حساب تا پایان اسفندماه ۱۴۰۱

• نرخ سود سپرده ۱۵ درصد

• ضریب تخصیص اوراق ۳۰ درصد



بانک مسکن

bank-maskan.ir

۰۲۱-۶۱۰۸۸۰۲



ایرانیکارت از سال ۱۳۸۹ به عنوان یک شرکت یک نفره در اصفهان شروع به کار کرد و امروز با بیش از ۱۵۰ نفر پرسنل و بیش از ۶۰۰ هزار کاربر، در حوزه‌های زیر به فعالیت می‌پردازد.

خدمات ما



خرید و فروش
رمزارز



افتتاح حساب
پی پال



نقد کردن
درآمداری



کارت های اعتباری
و گیفت کارت



پرداخت بین المللی
در سایت های خارجی



خرید کالا
از آمازون و سایت های خارجی





اعلام و پرداخت خسارت آنلاین

(اتومبیل، آتش سوزی، حوادث و مهندسی)





بیمه سرمد

مرکز تماس ۲۴ ساعته: ۱۵۱۶

www.sarmadins.ir

به سلامت سفر به سرآمد

بیمه حوادث انفرادی سفر سرمد

آغاز فروش جشنواره نوروزی



جشنواره نوروزی از ۲۴ اسفند ۱۴۰۱ تا ۱۳ فروردین ۱۴۰۲

در هتل‌های پارسیان در شهرهای تهران، اصفهان، شهرکرد، شیراز، یاسوج، یزد، بم، قلعه گنج، کرمانشاه، چالوس، رامسرو همدان

 www.pih.ir |  ۰۲۱-۲۷۲۰ |  [parsian.hotels](https://www.instagram.com/parsian.hotels)



مجموعه هتل‌های
پارسیان

REXAN
HOTEL



هتل قصر الضیافه



هتل کاروانیکا
وکیل کیمان



هتل کاروانیکا وکیل کرمان:
کرمان، خیابان شریعتی، شریعتی ۲، کوچه سردار،
کدپستی: ۷۶۸۷۳۳۴۹۹ تلفن: ۳۷-۳۴

هتل قصر الضیافه قدس:
مشهد، حرم مطهر رضوی، ابتدای خیابان آیت ا. شیرازی
کدپستی: ۹۱۳۴۷۳۳۱۹ تلفن: ۵۱۲۸۸۸۴

گروه هتل های بین المللی رکسان:
تهران، خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نیش کوچه ۱۴،
ساختمان ویرا، طبقه ۴ تلفن: ۸۶۱۲۴۶۳۱-۸۶۱۲۴۱۶۶

هتل آسمان زوبار ASEMAN ROYAL HOTEL



ASEMANHOTELSGROUP.COM

بزودی در **جزیره کیش**

با هتلی جدید میزبان شما خواهیم بود



GOLDEN CLUB

Golden Palace Int'l Hotel

(هتل بین المللی قصر طلائی)

مشهد - خیابان امام رضا (ع) - میدان بسیج

تلفن ۰۵۱-۳۸۰۳۸ فکس ۰۵۱-۳۸۰۳۷

www.goldenpalacehotel.com



ADVANCE BOOKING OF
NOWRUZ 1402
DARVISHI HOTELS GROUP

پیش فروش رزرو
نوروز ۱۴۰۲
گروه هتل های درویشی



RESERVATION +985138080

Happy Nowruz 1402

  DARVISHIROYALHOTEL
 WWW.DARVISHIHOTEL.COM

MODERN

گروه پژوهش صنعت مدرن
moderngroup.ir

گروه پژوهش صنعت مدرن و شرکت‌های تابعه با تکیه بر دانش، تخصص طراحی و تولید قطعات و همچنین شبکه تامین و توزیع گسترده در کشور به شکوفایی اقتصاد کشورمان می‌اندیشد.





Tensioner & Idler

پیک افروز غرب

PEYKA FROOZ GHARB



peykafrooz



www.peykafrooz.com



رئیس جامعه هتلداران ایران مطرح کرد رقابت نابرابر بامراکز اقامتی غیر رسمی

۴۲

۶۲

مدیرعامل شرکت صنایع دمیس شیمی

تغییر مداوم بخشنامه‌ها
امکان برنامه‌ریزی را
سلب کرده است



۳۴

مدیرعامل هلدینگ فناوری و نوآوری بانک
تجارت (تفتا)

پل ارتباطی بانک
و اکوسیستم فین‌تک هستیم



دنیای چاپ
۹۶ تا ۹۲



دنیای صنعت
۹۰ تا ۷۴



دنیای خودرو
۷۲ تا ۶۶



دنیای انرژی
۶۴ تا ۵۶



پرونده ویژه
۵۴ تا ۴۲



اقتصاد بازار
۴۰ تا ۲۶

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:

میثم مخملی، ابراهیم صفریان

اعضای هیات علمی:

- دکتر فریدون حسوندر رئیس 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 حسین زاده عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- دکتر عزیزالله عساری مدیر ارشد حوزه اقتصاد
- دکتر بهرام شکوری عضو هیات مدیره اتحادیه تولیدکنندگان صادرکنندگان محصولات معدنی ایران
- مهندس تورج زارع مدیر عامل شرکت آلومینای ایران
- دکتر محمدابراهیم پور زندی استاد دانشگاه و مدیر بازار سرمایه
- مهندس حسن کریمی سنجری مدیر ارشد صنعت خودرو
- دکتر یاسر فلاح مشاور ارشد رئیس پژوهشکده پولی و بانکی
- دکتر مسعود مرادانیا مشاور مدیر عامل کانون جهانبندی و اتومبیلرانی ج.ا.ا
- دکتر غلامرضا خلیل ارجمندی مدیر ارشد حوزه اقتصاد
- دکتر امیرحامد رضایی عضو هیات مدیره لیزینگ پارسیان
- دکتر محمد دامادی عضو هیات مدیره سازمان شهرک‌های صنعتی ایران
- مهندس آرش محبی 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 جادایر 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 پسی‌دی اف 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 گروه صنعتی فولاد یزد

رشد ظرفیت اسمی بدون تولید واقعی فولاد خطرناک است



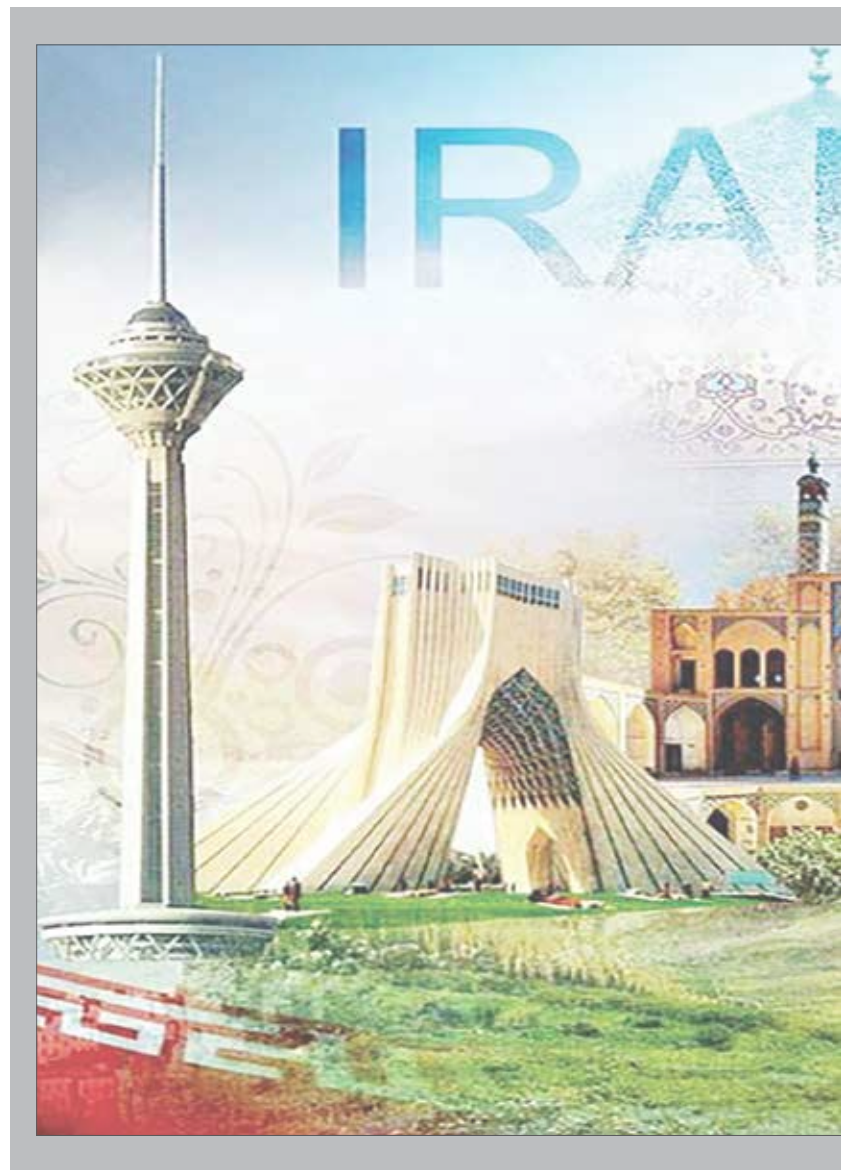
از سوی کارشناس صنعت خودرو و مطرح شد

کنترل بازار خودرو در گروی حذف قیمت‌گذاری دستوری



مدیر عامل شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه قشم

ظرفیت کسب ۱۰ میلیارد دلار درآمد را داریم



۱۰۲

مدیر و موسس گالری باهره

علاقه و اراده سرمایه اصلی کارآفرینان است



دنیای کارآفرینی
۱۱۳ تا ۱۰۲

اقتصاد کلان
۱۰۰ تا ۹۸

صنعت فولاد ایران در سال ۱۴۰۱ به قله‌هایی دست یافت که برای سال‌ها آرزوی آن را داشت، با این حال تداوم این اوج نیاز به برطرف کردن نقاط ضعف و برنامهریزی برای تحکیم و حفظ جایگاه حاصل‌شده در صنعت فولاد جهان دارد. بنابر آمارهای انتشار یافته، تولید فولاد خام کشور در ۱۰ ماهه نخست سال ۱۴۰۱ به ۲۵ میلیون و ۶۵۵ هزار تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه در سال گذشته، ۱۱ درصد رشد داشته است. با رسیدن به این حجم از تولید، ایران به نهمین تولیدکننده فولاد خام جهان تبدیل شده و نسبت به برخی از کشورهای صنعتی بزرگ جهان از جمله برزیل، فرانسه، انگلستان و ایتالیا از جایگاه بالاتری برخوردار بوده و به دنبال پشت سر گذاشتن آلمان، یکی از بزرگ‌ترین و قدیمی‌ترین غول‌های صنعت فولاد جهان است. به دلیل وجود ذخایر سنگ آهن در ایران که کشور ما را در میان ۱۰ کشور بزرگ دنیا از نظر این ذخایر قرار داده، صنعت فولاد ایران از ابتدای کار خود بر مبنای زنجیره کامل از استخراج تا تولید فولاد طراحی شده که این امر جایگاه ویژه‌ای را برای این صنعت به ارمغان آورده است. در زمینه تولید محصولات فولادی، ایران در ۱۰ ماهه نخست سال ۱۴۰۱ موفق به تولید ۱۰ میلیون و ۶۹۷ هزار تن محصول تولید شده که نسبت به سال قبل ۱۴ درصد افزایش داشته است. در زمینه محصولات تخت فولادی میزان ۷ میلیون و ۵۷۹ هزار تن از قبیل ورق‌های فولادی تولید داشته که نسبت به سال قبل ۸ درصد رشد را نشان می‌دهد. همچنین تولید میلگرد در ۱۰ ماهه نخست سال جاری به ۸ میلیون و ۹۵۷ هزار تن بالغ شده که نسبت به سال گذشته ۱۶ درصد افزایش داشته و تولید مقاطع فولادی ساختمانی نیز به یک میلیون و ۴۵ هزار تن رسیده که افزایشی یک درصدی را نشان می‌دهد.

در زمینه تولید ورق‌های گرم فولادی، صنعت فولاد ایران توانست در ۱۰ ماهه نخست امسال، ۷ میلیون و ۳۴۶ هزار تن ورق گرم تولید کند که نسبت به سال گذشته ۷ درصد افزایش یافته است، اما در برابر ورق سرد ۲/۱ درصد کاهش و ورق پوشش‌دار ۶ درصد کاهش یافته است. علاوه بر این، تولید آهن اسفنجی ۷ درصد افزایش داشته و رقم تولید آن در ۱۰ ماهه نخست سال جاری به ۲۷ میلیون و ۵۱۹ هزار تن رسید. البته به رغم رشد ۱۱ درصدی در تولید طی این مدت، حجم صادرات فولاد ایران کم شده و میزان صادرات محصولات فولادی حدود ۲ درصد کاهش داشته و تنها در بخش صادرات مقاطع فولادی با ۴ درصد افزایش به ۲ میلیون و ۳۲۸ هزار تن رسیده است. با وجود تمام این دستاوردها، صنعت فولاد ایران در زمینه زنجیره فولاد به ویژه در خصوص تامین سنگ آهن از ذخایر عمیق با مشکلاتی جدی مواجه است. ذخایر سطحی ایران با توجه به رشد کنونی تولید فولاد به سرعت به پایان می‌رسد و اگر فکری برای استخراج ذخایر عمیق نشود، ایران نیازمند واردات سنگ آهن خواهد بود. از سویی ایران برای تولید ارزش افزوده بیشتر نیازمند گذر از تولید فولاد خام و تولید فولادهایی با ویژگی‌های خاص است؛ امری که جز از طریق ارتباط گسترده با شرکت‌های پیشرو در صنعت فولاد جهان و همچنین سرمایه‌گذاری گسترده در حوزه تجهیزات و به ویژه بخش تحقیق و توسعه امکان‌پذیر نخواهد بود. ■

تداوم رشد صنعت فولاد ایران

در گروی سرمایه‌گذاری‌های جدید



مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران

اقتصاد دریا

ساحلی امن برای درآمدهای ارزی



فرهاد امیرخانی
سر دبیر

به رغم اینکه دو سوم ایران، بیابانی و نیمه بیابانی است و بسیاری از شهرها و روستاهای آن از کمبود آب رنج می‌برند؛ اما به دلیل قرار گرفتن در یک موقعیت ممتاز جغرافیایی، از گنجی گران بها و ثروتی خفته به واسطه همجواری آب‌های دریایی شمال و جنوب برخوردار است. همچنین در این سرزمین چهار فصل، دریاچه‌های منحصر به فردی همچون ارومیه، بختگان، انزلی، پریشان، تار و هویر، تشک، حرا، زریوار، سیران گل، حوض سلطان، شط تمی، شور مست، قوری گل، گواتر، گهر، مهارلو، میانکاله، میقان و دریاچه نمک قم وجود دارند که به همراه رودهای روان و گودال‌های آبی فصلی، زیبایی‌های منحصر به فرد و گردشگری پذیرای رادر خود نهان کرده‌اند. در کنار این همه نعمت‌های خدادادی، می‌توان به ظرفیت‌های عظیم و گوناگون گیاهان، پرندگان، جانوران و آبزیان نیز اشاره کرد؛ به طوری که در اطراف این دریاها و دریاچه‌ها، گونه‌های نادر و زیبای گیاهی مانند بوت‌ه‌زارهای آبی به ویژه انواع قرمز و جلبک‌ها، توسکا و اکالیپتوس و گونه‌های پرندگان همچون پلیکان، فلامینگو، لک‌لک و مرغابی و همچنین گونه‌های جانوری مانند آهو، سوسمار و لاک‌پشت زیست می‌کنند و نیز گونه‌های آبزیانی از جمله ماهی سفید، ماهی قزل‌آلا، میگو و ماهی اوزون برون وجود دارند. حال این سوال پیش می‌آید که با توجه به این همه جذابیت و فرصت‌های اقتصادی زیست محیطی در کشورمان، چرا از این مواهب به درستی و بهینه استفاده نمی‌شود؟ سهم دریا، دریاچه‌ها و رودهای روان در اقتصاد ایران چیست؟ چرا تاکنون از این ثروت عظیم اقتصادی به خوبی بهره‌برداری نشده است؟ پاسخ به این گونه پرسش‌ها ساده نیست؛ چون اقتصاد دریا موضوعی است که شکوفایی آن به مدیریت واحد دولت و تدوین برنامه‌ای راهبردی نیاز دارد. هم‌اکنون سهم اقتصاد دریا در تولید ناخالص ملی ایران نزدیک به ۲ درصد می‌باشد و این در حالی است که سهم بسیاری از کشورها از دریا، به بالای ۵۰ درصد می‌رسد. هر چند امروزه در سند تحول دولت سیزدهم، اهمیت بهره‌گیری از اقتصاد دریا مورد توجه قرار گرفته است؛ اما همچنان به دلایل مشکلات فرهنگی و اسناد بالادستی، حکمرانی در بخش دریا با کاستی‌هایی مواجه است. به منظور حکمرانی و بهره‌برداری از ظرفیت اقتصادی دریاها و دریاچه‌ها، شاید لازم باشد تا یک بخش‌بندی کلی صورت پذیرد. این بخش‌بندی‌ها می‌توانند شامل ظرفیت‌های اقتصادی گردشگری ساحلی و دریایی، بنادر و حمل و نقل دریایی، نفت و گاز، شیلات، بیوتکنولوژی، کشتی‌سازی و تعمیرات، ترانزیت، انرژی‌های تجدیدپذیر، صنایع دریایی و فراساحل، صادرات و واردات، منابع غذایی، کشاورزی و استحصال آب دریا و منابع زیرسطحی و منابع معدنی دریایی باشند. از یاد نبریم که هم‌اکنون نزدیک به ۴۰ درصد جمعیت جهان در سواحل زندگی می‌کنند و سهمی به ارزش یک هزار و ۵۰۰ میلیارد دلار در اقتصاد جهان دارند. هر چند که پیش‌بینی شده است، این سهم در چند سال آینده با افزایش دو برابری به ۳ هزار میلیارد دلار برسد. ظرفیت‌های خفته اقتصادی دریا و دریاچه‌های ایران بسیار عظیم‌اند؛ اما آنچه در این میانه مغفول مانده است، اندیشه و همت لازم جهت بستر سازی و جذب سرمایه‌گذار داخلی و خارجی در این حوزه است. به خاطر بسپاریم که در صورت اهتمام لازم، هدفمند و تخصصی، چه بسا اقتصاد طوفانی کشورمان که تنیده و وابسته به اقتصاد نفت و گاز است، به ساحل آرامش رسیده و تحولی نوین در عرصه اقتصاد کشورمان به وجود آید. ■

تداوم دشواری تامین ارز، منجر به افت تیراژ تولید خودرو می‌شود و باید بانک مرکزی، بانک‌ها و دستگاه‌های ذی‌ربط، قطعه‌سازان خودرو را دریابند. سال‌هاست که در دولت‌های مختلف با مشکلات ارزی صنایع و همچنین افزایش نرخ ارز مواجه هستیم که مربوط به دیروز و امروز نیست. بخشی از این نوسانات مربوط به تحریم‌ها و تورمی است که از سوی دشمنان به ما تحمیل می‌شود که اجتناب‌ناپذیر است، اما در مجموع در آنچه تحت اختیار و کنترل خودمان بوده و تامین ارز از طریق صادرات نفت و محصولات پتروشیمی، کشاورزی، صنایع دستی و غیره نیز توفیق خوبی نداشته‌ایم. در گذشته و حتی تا چند ماه اخیر، نوساناتی در تامین ارز و قیمت آن وجود داشت، ولی میزان تلورانس آن به گونه‌ای قابل تحمل بود، اما شرایط فعلی، نگرانی شدیدی در بین فعالان بخش خصوصی به وجود آورده است. هر چند صنعت قطعه‌سازی در سال‌های گذشته با وجود همه دشواری‌ها و مشکلات به ویژه تحریم‌ها، توفیق خوبی در داخلی‌سازی تولیدات داشته و در برخی از محصولات پرتیراژ توان ساخت داخل حتی به بیش از ۹۰ درصد رسیده است، با این حال همچنان در تامین اجزا و قطعاتی همچون چپ‌بست‌ها، قطعات‌های تک، گیربکس و... وابستگی به خارج وجود دارد. در ماه‌های اخیر و با افزایش شدید نرخ ارز که در روزهای گذشته حتی به بیش از ۵۰ هزار تومان رسیده و دسترسی به آن نیز دشوار شده است، شاهد تشدید مشکلات قطعه‌سازان و تولیدکنندگان هستیم. در هفته‌های اخیر نیز تامین ارز نیمايي به دشواری و پاسخ‌دهی بانک مرکزی به ثبت سفارشات با معطلی ۳۰ تا ۴۰ روزه انجام می‌شد، اما این روزها شاهدیم که بانک مرکزی این شرایط را بلاک کرده و بانک‌ها نیز اعتباردهی خود را محدود کرده‌اند. همه این شرایط سبب شده تا مشکلات قطعه‌سازان که باید قطعات را به‌روز به دست خودروسازان برسانند، دوچندان شود و در ادامه، برای کل زنجیره تامین خودروسازی مشکلاتی را به وجود می‌آورد. این مساله یکی از نگرانی‌های جدی ما است و بارها به دولت نیز تذکر دادیم که ما فعالان بخش خصوصی، فضای کسب و کار مطمئن می‌خواهیم، زیرا هدفمان این است که حداقل به مدت چند سال برنامه‌ریزی کنیم که لازمه آن، برداشته شدن قوانین مزاحم است. تاکنون سعی ما بر این بوده که با آینده‌نگری و مدیریت مساله به تامین قطعات بپردازیم و از ذخیره انبارها استفاده کنیم، اما تداوم این مشکل به‌طور قطع در هفته‌های پایانی سال، روی تیراژ تولید خودرو اثر منفی بر جای خواهد گذاشت و روند تامین نقدینگی را دچار اختلال خواهد کرد. امروزه عدم ثبات شرایط اقتصادی و قوانین، مقررات و دستورالعمل‌های خلق‌الساعه، نگرانی‌های زیادی بین صنعتگران و قطعه‌سازان به وجود آورده است. در گذشته قطعه‌سازان بخشی از مواد اولیه مورد نیاز خود را به صورت اعتباری از شرکت‌ها خریداری می‌کردند، اما امروز همان شرکت‌ها مطالبه نقدی می‌کنند که به مشکلات قطعه‌سازان افزوده است. امیدواریم در هفته‌های اندک باقی مانده تا پایان سال که شرکت‌ها و قطعه‌سازان به‌طور معمول باید به تسویه حساب کارگران، ایوای جمعی خود و پرداخت حقوق چند برابری و عیدی بپردازند، دستگاه‌های ذی‌ربط و بانک‌ها همراهی بیشتری داشته باشند. ■

افت تیراژ تولید خودرو با تداوم دشواری تامین ارز

مهندس رضا رضایی

عضو هیات مدیره انجمن صنایع همگن
قطعه‌سازی خودرو



گفت و گوی اختصاصی با دکتر حمید توفیقی

در این بخش می خوانیم:

- سرمایه بیمه کوثر ۲۵۰۰ میلیارد تومانی شد
- ضرورت پر کردن خلأ سیستم بانکی با ارائه خدمات آنلاین
- نقش آفرینی نخستین بانک ایرانی در توسعه همه جانبه کشور

مدیرعامل گروه داده‌پردازی پارسیان

کارمزد خدمات الکترونیک بانکی باید افزایش پیدا کند

محمد جعفری

افزایش قیمت ارز، نه تنها هزینه‌های سرمایه‌گذاری شرکت‌های حوزه پرداخت را بالا برده، بلکه حاشیه سود آنان را نیز کاهش داده است. با توجه به این مساله، یکی از دغدغه‌های این شرکت‌ها تلاش برای استفاده بهینه از امکانات موجود به منظور حفظ درآمدها و برنامه‌ریزی برای به روز شدن و همگام شدن با تکنولوژی‌های جهانی است تا از شرکت‌های پیشگام این حوزه در دنیا عقب نمانند. برای بررسی بیشتر این موضوع با دکتر حمید توفیقی، مدیرعامل گروه داده‌پردازی پارسیان و فارغ‌التحصیل مقطع دکتری در رشته اقتصاد گفت‌وگویی انجام داده‌ایم. وی، عضویت در هیات علمی دانشگاه، معاون برنامه‌ریزی سازمان بازرگانی و حمل‌ونقل بنیاد مستضعفان، ریاست پژوهشکده برنامه‌ریزی و اقتصاد و مدیرعاملی هلدینگ ICT بنیاد مستضعفان، عضویت در هیات مدیره ایرانسل و معاونت برنامه‌ریزی و توسعه اقتصادی گروه توسعه اقتصادی تدبیر را در کارنامه خود دارد. مشروح این مصاحبه در ادامه می‌آید.

خدمات بانکی قرار دارند و ارائه خدمات به بانک به چالاک و چابکی نیاز دارد، گروه داده‌پردازی پارسیان شکل گرفت تا در یک فضای چابک‌تر، سرویس‌های ویژه‌ای به بانک و مشتریان بانکی ارائه دهد. به‌طور خاص در مجموعه حوزه پرداخت، سرویس‌های ارائه شده این گروه بسیار متنوع بوده و ضمن بهره‌مندی از تیم متخصص، سرعت تصمیم‌گیری و انعطاف‌پذیری بالایی دارد. برای مثال، شرکت کاسپین به عنوان شرکت زیرمجموعه گروه داده‌پردازی پارسیان مجموعه‌ای از خدمات نرم‌افزاری را به بانک ارائه می‌دهد که البته این وضعیت در مورد شرکت‌های دیگر نیز صادق است. شرکت‌های دیگر به جز کاسپین که نزدیک به کر بانک می‌باشد (near the core) در زنجیره خدمات دورتر از بانک (beyond the core) قرار دارند. بدین منظور تاسیس یک مجموعه‌ای ذیل بانک به نام هلدینگ فناوری بانک به منظور مدیریت و هم‌افزایی شرکت‌ها و ارائه خدمات به بانک با رویکرد متفاوتی از ارائه خدمات بانکی بسیار مورد نیاز است.

مهمترین امتیاز و ویژگی گروه داده‌پردازی پارسیان نسبت به شرکت‌های دیگر چیست؟

بانک پارسیان طیف وسیعی از خدمات را ارائه می‌دهد که در بسیاری از بانک‌ها ارائه نمی‌شود؛ به عبارت دیگر، زنجیره خدمات بانک پارسیان با داشتن گروه مالی و گروه داده‌پردازی بسیار کامل است. به عنوان مثال، در گروه داده‌پردازی شرکت تجارت الکترونیک پارسیان، جزو اولین شرکت‌هایی است که در حوزه پرداخت سرمایه‌گذاری کرده و یکی از شرکت‌ها با بالاترین میزان دستگاه کارتخوان است و بین سه بازیگر اصلی حوزه پرداخت قرار دارد. از سوی دیگر، شرکت پارسیان کیش جزو بزرگ‌ترین شرکت‌هایی است که تولید و تعمیر دستگاه‌های کارتخوان و دستگاه‌های خودپرداز را انجام می‌دهد. بانک پارسیان جزو معدود بانک‌هایی است که هسته بانکداری (core banking) خود را در اختیار دارد، در حالی که خیلی از بانک‌ها از شرکت‌های دیگر سرویس می‌گیرند. در خیلی از موارد دیگر نیز همین وضعیت صادق است. مانند شرکت‌های



گروه داده‌پردازی پارسیان از چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

این گروه در سال ۱۳۹۳ تاسیس شد و چند شرکت معظم به نام شرکت تجارت الکترونیک پارسیان فعال در حوزه پرداخت (PSP)، شرکت خدمات کاربردی کاسپین در حوزه نرم‌افزار و مدیریت کر بانک پارسیان (Core Banking) و شرکت تجارت الکترونیک پارسیان کیش فعال در حوزه تولید، تجهیز و تعمیر دستگاه‌های کارتخوان (POS) و نگهداری و تعمیر خودپردازهای بانکی (ATM) فعالیت دارد. سایر شرکت‌ها شامل شرکت تابان آتی پرداز (اپلیکیشن خدمات پرداخت با نام تجاری تاپ) و آتی شهر ایرانیان (فعال در حوزه گردشگری) می‌باشد. همچنین برخی دیگر از شرکت‌های زیرمجموعه این گروه نیز شرکت‌های وابسته ناگفته نماند، (گروه داده‌پردازی پارسیان؛ بازوی فناوری بانک پارسیان) شعار اصلی ما است.

تاسیس چنین گروهی در شبکه بانکی تا چه اندازه اهمیت دارد؟

با توجه به اینکه شرکت‌های حوزه پرداخت وابسته به بانک بوده، در زنجیره



تجارت الکترونیک پارسیان (تاپ)

ققنوس (فعال در حوزه توکنایز)، سندباد (فعال در حوزه بانکداری باز)، پارسیان همراه لوتوس (فعال در حوزه ارائه خدمات اپراتور مجازی تلفن همراه) که بانک پارسیان اقدام به تاسیس آن‌ها با بانک‌ها و مجموعه‌های دیگر کرده است. در شرکت کیان ایرانیان (پیام‌رسان آی‌گپ) و موضوع نتوبانک (شرکت همپا) با همراه اول، در حوزه خدمات سوخت‌رسانی سیار (با برنند پیدو) با شرکت آیریک و شرکت فناوران تراکنش سپاس (با برنند کادونا) با شرکت دنا و شرکت آتی شهر فعال در حوزه گردشگری با سازمان همیاری شهری شیراز و سپندار و سپندار ایرانیان با هلدینگ‌های توسن و فناپ مشارکت داشته است. همچنین در حوزه صندوق پژوهش و فناوری غیردولتی ستاره‌گان سرمایه‌گذاری کرده است که در زنجیره ارزش اکوسیستم نوآوری بانک پارسیان قرار می‌گیرد. گروه مالی بانک پارسیان نیز بخش بیمه، صرافی، کارگزاری، صندوق‌های بورسی و با درآمد ثابت، لیزینگ و... را مدیریت کرده و قادر به خلق هم‌افزایی بیشتر برای بانک است. با توجه به این امر می‌توان گفت، گروه داده‌پردازی پارسیان طیف وسیعی از فعالیت‌های موثر در افزایش هم‌افزایی را انجام می‌دهد.

چه طرح‌ها و برنامه‌هایی برای توسعه در نظر گرفته‌اید؟

در سال گذشته و سال جاری، زیرساخت‌های لازم برای توسعه شرکت‌های زیرمجموعه و ایجاد سرمایه‌گذاری در شرکت‌های جدید را ایجاد و بازنگری‌هایی در آن‌ها انجام دادیم. همچنین بانک پارسیان به این گروه مأموریت داد که در حوزه‌های نوآورانه، فناورانه و دانش‌بنیان فعالیت نماید، به همین دلیل اکوسیستم نوآوری بانک پارسیان با برنند اینو پارس در این گروه تشکیل شد. چندین سرمایه‌گذاری در حوزه دانش‌بنیان و استارت‌آپی نیز انجام شده و افراد صاحب ایده، با کمک ما در این حوزه به فعالیت پرداختند. از جمله شرکت‌هایی که در این حوزه سرمایه‌گذاری شد، می‌توان به شرکت‌های نیک استارتر، فعال در حوزه تامین مالی جمعی (crowd funding) شرکت رامتن، فعال در حوزه فیزیکوتراپی ورزشی، شرکت سلربار، فعال در زمینه پلتفرم‌های فروش بازارگاه‌های تجارت الکترونیک و شرکت کلید، فعال در زمینه بازارگاه خریدوفروش املاک اشاره کرد. در ادامه این روند به این نتیجه رسیدیم که باید به‌طور ملموسی تجربیات و ایده‌های جدید را مطرح و مدیران بانک را در مواجهه با آن قرار دهیم و بدین منظور استودیو تجربه (experience studio) را ایجاد کردیم تا در آن، موضوعات سرمایه‌گذاری در حوزه‌های دانش‌بنیان و شرکت‌های موفق در این حوزه را معرفی کنیم و به ارائه طرح‌ها و موضوعاتی بپردازیم که پیش از این به بانک‌ها عرضه شده بود؛ ولیکن با توجه به ریسک و مبهم بودن نتایج آن، بانک در سرمایه‌گذاری در آن‌ها اطمینان نداشت، لذا با تجربه این ایده‌ها بانک را در سرمایه‌گذاری در آن‌ها ترغیب نمائیم. بر این اساس چندین استارت‌آپ و شرکت نوآور گردآوری شده و برای ارائه نوآوری خود به مدیران بانک‌ها و صنایع در این استودیو حضور یافتند. این ایده‌ها شامل چندین پروژه بانکی می‌باشند که در برگیرنده زمینه‌های تحول دیجیتال برای بانک است. همچنین در زمینه تحول دیجیتال، مقدمات اجرای آن انجام شده و اقدامات فرهنگی آن در حال اجرا است تا با آشنایی کارکنان و بدنه بانک با حوزه تحول دیجیتال اقدامات اجرایی آن نیز آغاز شود. به‌طور خلاصه در سال گذشته با جلسات فشرده‌ای که داشتیم، ده‌ها پروژه را در این گروه با حوزه‌های استارت‌آپی و شرکت‌های دانش‌بنیان داشته‌ایم و امیدواریم که این روند، منجر به توسعه هر چه بیشتر گروه داده‌پردازی پارسیان شود.

برای ورود به بازار سرمایه چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

شرکت‌های بزرگ این گروه شامل تجارت الکترونیک پارسیان با نماد رتاپ و شرکت تجارت الکترونیک پارسیان کیش با نماد تاپکیش، در بورس اوراق بهادار حضور دارند و برنامه ورود برخی دیگر از شرکت‌های این گروه به بورس اوراق بهادار نیز تهیه شده و خود گروه نیز در حال آماده‌سازی مقدمات آن می‌باشد. شرکت کاسپین از دیگر شرکت‌های زیرمجموعه نیز در این مرحله قرار دارد و امیدواریم با بزرگ‌تر شدن سایر شرکت‌های گروه و تفاهم با شرکت‌های تجاری‌مان بتوانیم به تدریج آن‌ها را نیز وارد بورس اوراق بهادار کنیم.

با وزارت نفت و شرکت‌های حوزه انرژی چه قراردادهایی منعقد کرده‌اید؟

تفاهم‌نامه‌ای با صندوق نفت منعقد شده تا در حوزه‌های دانش‌بنیان سرمایه‌گذاری شود، همان‌طور که پروژه سوخت در شرکت تجارت الکترونیک پارسیان نیز کلید زده شده و همکاری خوبی هم با حوزه نفت و پخش و پالایش صورت گرفته است. گروه داده‌پردازی بانک پارسیان تمایل دارد تا با وزارت نفت، به منظور راه‌اندازی سامانه سوخت و کیف پول همکاری بیشتری داشته باشد. از این رو شرکت تجارت الکترونیک پارسیان و شرکت آیریک پارسیان در شرکت دانش‌بنیان انرژی یار سرمایه‌گذاری نموده و اجرای موفق سامانه سهمیه‌بندی سوخت و تحویل سوخت به جای خودرو به هر فرد را در جزیره کیش به صورت آزمایشی راه‌اندازی کرده و با توانمندی خود می‌تواند با هر گونه تصمیم دولت‌مردان برای بهینه‌سازی توزیع سوخت همکاری نماید. شرکت آیریک پارسیان (پیدو) از دیگر شرکت‌های وابسته این گروه است که در حوزه توزیع سوخت به صورت سیار با شرکت پخش و پالایش وزارت نفت همکاری می‌کند و همچنین با پیوستن به اقدامات وزارت صمت برای ایجاد سامانه شفافیت، با همکاری شرکت‌های بزرگی مثل نفت پارس و نفت بهران در صدر راه‌اندازی پلتفرم توزیع روغن است تا علاوه بر حوزه سوخت، در سایر زمینه‌های مرتبط نیز فعالیت نماید.

آیا گروه داده‌پردازی پارسیان بازوی خوبی برای بانک پارسیان بوده است؟

گروه داده‌پردازی پارسیان به عنوان بازوی فناوری بانک پارسیان در تلاش است تا بهترین سرویس را به این بانک ارائه دهد. اگرچه سرویس‌های ارائه شده آن، طیف وسیعی از مشتریان خارج از بانک را نیز شامل می‌شود، اما گروه داده‌پردازی پارسیان به عنوان یک مجموعه بانکی در تلاش است تا بانک پارسیان در گردونه رقابت با سایر بانک‌ها باقی مانده و در دوره تحول دیجیتال موفق عمل کند. بانک پارسیان امروز یکی از بانک‌های خوشنام کشور است که سرویس‌های خوبی را ارائه کرده و در شمار اولین بانک‌های خصوصی است که خدمات متمایزی را به مردم ارائه داده است. به نظر می‌رسد، این گروه با پشتیبانی از بانک و تامین خواسته‌های بانک پارسیان در ارائه سرویس‌های جدید ارائه شده از سمت بخش کسب و کار بانک، راهبری خدمات را در بانک پارسیان به خوبی انجام داده باشد. در حوزه پرداخت نیز گروه داده‌پردازی پارسیان همیشه خدمات مورد نیاز بانک را در اسرع وقت ارائه کرده که نمونه آن، خدمات ارائه سمدات و پرداخت سهم سود سهام شرکت‌های بورسی و همچنین پرداخت سهم

مهمترین چالش در نظام پرداخت که آینده سرمایه‌گذاری در این نظام را با مشکل ایجاد می‌کند، کاهش حاشیه سود حوزه پرداخت است. به‌طور خاص، کارمزد های حوزه پرداخت چندین سال است که ثابت مانده، در حالی که هزینه تجهیز سرمایه و سرمایه‌گذاری در این حوزه بالا رفته است



سود سهام عدالت به میلیون‌ها دارنده آن است که به‌طور موفق انجام شده است. همچنین بانک پارسیان اولین بانکی بود که امکانات لازم برای چک الکترونیک و دیگر سرویس‌های خاص و ویژه مانند کارت اعتباری و... را ایجاد کرده است. همه این موارد نشان می‌دهد که بانک پارسیان با بازو‌هایی که در اختیار دارد و با کمک گروه داده‌پردازی پارسیان، قادر به انجام کارهای بزرگی است که آن را از سایر بانک‌های کشور متمایز می‌کند. امید است که با توجه به سرمایه‌گذاری در بخش فین‌تک و شرکت‌های دانش‌بنیان، بتوانیم بیشتر در خدمت بانک پارسیان باشیم و با توانمندی این بانک بیش از گذشته بتوانیم سرویس‌های منحصر به فردی را به مشتریان ارائه دهیم.

آیا این گروه اقداماتی در خصوص انتقال دانش فنی نیز انجام داده است؟

گروه داده‌پردازی پارسیان با اتکا به افراد متخصص، توانمند، تیم تحقیقاتی کارآمد و استفاده از مشاوران خبره روی موضوعات مختلف فعالیت داشته و در صدد شناسایی رویدادهای جهانی و روندهای بین‌المللی است؛ بر این اساس این گروه با تشکیل این تیم‌ها طی یک سال اخیر ترندهای بین‌المللی را در چندین حوزه از جمله اینترنت اشیاء (IOT)، هوش مصنوعی (AI)، زنجیره بلوکی (Block Chain)، واقعیت افزوده و واقعیت مجازی (AR/VR)، خدمات ابری (Cloud)، تحلیل داده‌ها (Data analyst - ic and Data mining) و... شناسایی کرده و با توجه به پروژه‌های سرمایه‌گذاری در این تکنولوژی‌ها قصد دارد که به پیاده‌سازی و رسوخ دانش در این حوزه‌ها بپردازد. بدین منظور این گروه با استفاده از این تکنولوژی‌ها با مجموعه‌های مختلف وارد مذاکره شده تا داده‌های بانکی و بازار سرمایه را تحلیل، روندهای جدید را شناسایی و موضوعات جدید را طرح نماید. همچنین با ورود به استفاده از هوش مصنوعی در حوزه‌های مختلف استفاده از این فناوری‌ها را شکل دهد.

چالش‌های مهم این حوزه به چه مواردی بازمی‌گردد؟

مهمترین چالش در نظام پرداخت که آینده سرمایه‌گذاری در این نظام را با مشکل ایجاد می‌کند، کاهش حاشیه سود حوزه پرداخت است. به‌طور خاص، کارمزدهای حوزه پرداخت چندین سال است که ثابت مانده، در حالی که هزینه تجهیز سرمایه و سرمایه‌گذاری در این حوزه بالا رفته است. دستگاه‌های کارتخوان و تجهیزات ذخیره‌سازی و به‌طور کلی سخت‌افزار و نرم‌افزارهای مرتبط، با توجه به قیمت ارز، بسیار بالا رفته و به همین نسبت، هزینه سرمایه‌گذاری را بیشتر کرده، در حالی

که نرخ کارمزدها تغییری نکرده است. با این روند باید گفت، حاشیه سود سرمایه‌گذاری به شدت کاهش یافته و بازده سرمایه‌گذاری را با مشکل مواجه می‌سازد، بر این اساس باید در نظام کارمزدها شاهد بازنگری باشیم تا دوره بازگشت سرمایه کاهش یابد و قادر به سرمایه‌گذاری مجدد در این حوزه باشیم. با توجه به پیشرفت خدمات و سرویس‌های بانکی نیازمند اصلاح زیرساخت نیز هستیم. به دلیل افزایش نرخ ارز؛ هزینه‌های تجهیز، تولید و تعمیر در حوزه زیرساختی نیز به شدت بالا رفته و همین محدودیت بزرگی برای ما محسوب می‌شود. در این راستا، سیاست‌گذاران می‌توانند از طریق راهکارهایی مانند افزایش درآمد مجموعه‌ها، استفاده از خلاقیت شرکت‌های دانش‌بنیان و دیگر راهکارها این چالش‌ها را برطرف کنند. نکته دیگر، محدودیت نیروی انسانی مانند جابه‌جایی بین شرکت‌ها و همچنین خروج آن از کشور است، به همین دلیل برای حفظ نیروی انسانی، باید به سوی مدل‌های جدید مشارکتی برویم و منافع شرکت و سازمان را به منافع آن‌ها گره بزنیم. ما در صدد هستیم که از ظرفیت‌های موجود به خصوص ظرفیت نیروهای توانمند و متخصص به خوبی استفاده کنیم و انشالله به کمک بانک پارسیان بتوانیم اقدامات موثری را در این زمینه‌ها انجام دهیم.

در حوزه پرداخت، چه جایگاهی در میان کشورهای دنیا داریم؟

در حوزه پرداخت و سرویس‌های بانکی موقعیت خوبی داریم، امانی توان گفت که مادر لبه تکنولوژی حوزه پرداخت قرار داریم. در حال حاضر بانکداری الکترونیک ما تفاوت زیادی نسبت به گذشته پیدا کرده است. برای مثال، با توجه به اتفاقات رخ داده، سرویس‌های متنوع‌تری در بخش بانکداری عرضه می‌شود که سهولت دسترسی به خدمات بانکی را برای مشتریان راحت‌تر می‌کند؛ اما طبیعتاً سرویس‌هایی مانند سرویس وام‌های خرد و کارت‌های اعتباری و خرید با توجه به اعتبار ایجاد شده و پرداخت آن به صورت اقساطی (BNPL) به تازگی در حال شکل‌گیری است و در آینده خدمات دیگری نیز به آن‌ها اضافه خواهد شد، اما هم‌اکنون در کشورهایی که توانسته‌اند از فناوری به‌روزتر استفاده کنند، شیوه‌های پرداخت و وام‌های متنوعی شکل گرفته که در کشور ما هنوز متداول نشده و ما نیازمند آن هستیم که به تدریج به سوی آن حرکت کنیم. هر چند شاهد بارقه‌های کوچکی از آن هستیم که امید است با توجه به استارت تحول دیجیتال در بانک‌های کشور روز به روز به خدمات مدرن دنیا نزدیک‌تر شویم.

با توجه به این موضوع آیا چشم‌انداز خوبی پیش روی این فعالیت‌ها وجود دارد؟

با وجود سرمایه‌گذاری‌های انجام شده، امیدوارم علاوه بر خدمات ارائه شده به بانک پارسیان در سایر بخش‌ها نیز خلق ارزش کنیم تا هم بانک پارسیان و هم مردم بابت دریافت خدمات بهتر از شرکت‌های مرتبط با حوزه بانکی منتفع شوند. بخشی از پروژه‌ها قطعاً منافع ملی دارد که نمونه آن، سرمایه‌گذاری گروه داده‌پردازی پارسیان در بخش انرژی با استفاده از هوش مصنوعی است و بخش زیادی از مشکلات کشور را در این حوزه با صرفه‌جویی در مصرف، حل خواهد کرد. همچنین با سرمایه‌گذاری در حوزه‌های دانشی قطعاً کشور از خدمات مرتبط با آن بهره‌مند خواهد شد. ■

بانک سپه همراه همیشگی ایرانیان

نقش آفرینی نخستین بانک ایرانی در توسعه همه جانبه کشور

مهديه شهسوارى

نخستین بانک ایرانی پس از ۹ دهه حضور اثرگذار و افتخار آفرین در کشور به واسطه استحکام مالی و برخورداری از توانمندی‌های لازم، مسئولیت اجرای بزرگ‌ترین طرح ملی ادغام نظام بانکی در دنیا را بر عهده گرفت و پنج بانک و موسسه اعتباری وابسته با موفقیت کم‌نظیر در این بانک ادغام شدند.

بزرگ‌ترین انتقال سیستمی در نظام بانکی

پس از اعلام رسمی طرح ملی ادغام از سوی بانک مرکزی در فرآیند دو ساله، بدون توقف و همزمان با تداوم خدمت‌رسانی به مشتریان، مقدمات اجرای برنامه‌های مهم برای حرکت روبه‌جلوی بانک فراهم شد. به منظور عرضه خدمات و محصولات یکسان در شعب بانک سپه در سراسر کشور، سامانه‌ها و سیستم‌های نزدیک به چهار هزار شعبه یکپارچه شدند و بزرگ‌ترین مهاجرت سیستم نظام بانکی با انتقال اطلاعات ده‌ها میلیون مشتری رقم خورد.

طرح تحول راهبردی برای آینده

با تبدیل نخستین بانک ایرانی به بزرگ‌ترین بانک و پایان اجرای برنامه‌های دوره گذار، تدوین و اجرای طرح تحول راهبردی با محوریت توسعه خطوط کسب و کار بانک، آغاز و همزمان ساختار جدید سازمانی و ساماندهی نیروی انسانی در قالب این ساختار شکل گرفت. اکنون پس از گذشت چند ماه از اجرای این برنامه تحول راهبردی، وظایف واحدهای مختلف و نیروهای شاغل در آن‌ها احصا و ابلاغ شده است. بانک سپه بار و یک‌بار جدید برای افزایش سهم از بازار پولی کشور و ارتقای کیفیت خدمت‌رسانی به مشتریان عزم‌راشخ دارد.

پشتیبانی از تولید و کمک به محرومیت‌زدایی

حمایت از بخش‌های مختلف تولیدی و گره‌گشایی از مشکلات اقتصادی آحاد جامعه به‌ویژه اقشار آسیب‌پذیر، از برنامه‌های کلان و راهبردی بانک سپه نزدیک به یک قرن خدمت در صنعت بانکداری است.

پشتیبانی از کسب و کارهای ایجاد و حمایت از طرح‌های توسعه‌ای این واحدها، سرلوحه برنامه‌های بانک سپه بوده و در این زمینه با اجرای پروژه‌های کلان ملی و بومی، کارنامه عملکرد درخشانی را ثبت کرده است. این بانک، با اشتغال‌زایی برای ده‌ها هزار خانوار تحت پوشش سازمان‌ها و نهادهای حمایتی نظیر کمیته امداد امام خمینی (ره) و سازمان بهزیستی، به‌ویژه در نقاط محروم و کم‌برخوردار کشور، نقش موثری در ایفای مسئولیت اجتماعی خود داشته است.

حمایت از اجرای طرح‌های ملی و کلان

عمده‌بخش‌های اقتصادی که بانک سپه برای سرمایه‌گذاری و تأمین مالی انتخاب کرده، بخش محوری و از پیشران‌های اقتصاد کشور محسوب می‌شوند و به سبب تأمین منافع ملی ادامه دارد. تبدیل منابع حاصل از فروش نفت، گاز و پتروشیمی به ثروت ملی از برنامه‌های بانک سپه بوده و این بانک

از یک سو با مشارکت در توسعه صنایع بالادستی حوزه نفت و گاز و همچنین استفاده از منابع صندوق توسعه ملی در رونق تولید و اشتغال‌زایی بخش‌های مختلف این حوزه‌ها، بانک‌های کلیدی و تأثیرگذار کشور محسوب می‌شود. امروز نزدیک به ۱۰ درصد از برق مورد نیاز کشور با پشتیبانی بزرگ‌ترین بانک کشور تولید می‌شود و افتخارابر پروژه کنترل و مهار آب‌های مرزی، انتقال آب خلیج فارس به فلات مرکزی، تحقق یک رؤیای ملی و امکان ذخیره‌سازی ۲۰ میلیون بشکه نفت خام با محوریت و مسئولیت‌پذیری بانک سپه در تاریخ نخستین بانک ایرانی ماندگار خواهد بود.

گام عملی برای تحقق شعار سال

نخستین کارخانه هوشمندسازی و نوآوری کشور (امیدینو) با حضور معاون علمی، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان ریاست جمهوری افتتاح شد. این اولین کارخانه است که در سال «تولید، دانش‌بنیان و اشتغال آفرین» و طی تفاهم‌نامه همکاری بین بانک سپه و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در فضایی بالغ بر ۸۵۰۰ مترمربع و در ۶ طبقه با بهره‌مندی از بهترین امکانات افتتاح شده و عرصه‌ای جدید در زیست‌بوم علم و فناوری کشور خواهد بود. هدف از تشکیل این کارخانه، توسعه و استقرار نهادهای زیست‌بوم همچون مراکز نوآوری، شتاب‌دهنده‌ها و استارت‌آپ‌ها، مهارت‌افزایی و توانمندسازی نخبگان حوزه هوشمندسازی، پاسخ به نیازهای فناورانه و اولویت‌های حوزه هوشمندسازی کشور با اتکا به شرکت‌های دانش‌بنیان است که به عنوان نقطه اتصالی برای شرکت‌های نوآور و دانش‌بنیان در کنار شرکت‌های بزرگ برای ایجاد قطب (هاب) نوآوری حوزه هوشمندسازی و ارتباط هدفمند با فعالان داخلی و خارجی این حوزه و ایفای نقش نوآوری درون سازمانی با هدف شناسایی کارکنان نوآور و خلاق به‌شمار می‌رود. این کارخانه که در هفت حوزه فیتک، انرژی، معدن، حمل‌ونقل، سلامت، کالاهای اساسی و کشاورزی (امنیت غذایی) فعالیت می‌کند، یکی از شرکت‌های گروه فناوری اطلاعات به‌پویان هوشمند امید، وابسته به بانک سپه است.

بانک سپه پیشگام در اجرای طرح نهضت ملی مسکن

بانک سپه علاوه بر اختصاص بخشی از منابع خود به حوزه مسکن و ساختمان، به‌ویژه به‌سازی و نوسازی مسکن روستایی، با تأمین مالی پروژه‌های مسکن مشتریان ویژه، گام‌های اساسی و مهمی در تحقق اهداف دولت در زمینه اجرای «طرح نهضت ملی مسکن» برداشته است. نخستین بانک ایرانی با امضای تفاهم‌نامه همکاری با وزارت راه و شهرسازی، مهمترین اقدام عملی برای کمک به تسریع در اجرای طرح نهضت ملی مسکن انجام داده و قرار است که بر اساس این تفاهم‌نامه، ساخت ۲۰۰ هزار واحد مسکونی را تأمین مالی کند. ■

از سوی مدیر شرکت اندیشه پردازان پالیز اعلام شد ضرورت پر کردن خلأ سیستم بانکی با ارائه خدمات آنلاین

عرفان فغانی

با توجه به توسعه کسب و کارهای اینترنتی و همچنین رواج یافتن تجارت بر مبنای رمزارزها، امروزه بخش قابل توجهی از فعالیت‌های اقتصادی در جهان به فضای مجازی انتقال پیدا کرده است، بر این اساس کاربران و فعالان اقتصادی برای پیشبرد کسب و کار و مبادلات پولی (رمزارزی) نیازمند خدمات متنوع پرداخت از طریق پلتفرم‌های آنلاین هستند که توسط شرکت‌های خدمات‌دهنده تامین می‌شود. آنچه در ادامه می‌خوانید، گفت‌وگو با امیر بیگدلی، مدیر شرکت «اندیشه پردازان پالیز» است که با نام تجاری «ایرانیکارت» خدمات خود را در سال‌های گذشته توسعه داده و در صدد افزایش خدمات در آینده است.

فعالیت‌های روزانه خود باز نمانند. به عنوان مثال، در ایران فریلنسرها (آزادکارها) و افراد مستعد زیادی داریم که در حوزه‌های مختلف می‌توانند به صورت دور کاری به فعالیت بپردازند و درآمد ارزی داشته باشند که برای این افراد فرآیند نقد کردن درآمد را ساده‌تر کرده‌ایم. همچنین امکان استفاده از خدمات پرمیوم سایت‌ها و خرید اشتراک سایت‌های تخصصی را به سادگی ایجاد کرده و امکان واریز ریالی و دریافت رمزارز را نیز در یک بستر امن و تحت نظارت مراجع قانونی فراهم آورده‌ایم. مجموعاً در اکثر موارد به اهداف مورد نظر خود دست یافته‌ایم، ولی همیشه به دنبال بهتر شدن هستیم.

مهمترین ویژگی مجموعه شما چیست؟

ارائه خدمات در ساده‌ترین و سریع‌ترین زمان ممکن را می‌توان از مهمترین ویژگی‌های این مجموعه دانست. در زمینه پرداخت‌های بین‌المللی معمولاً کاربر انتظار دارد که در لحظه بتواند نیاز خود را برآورده کند. پرداخت از نوع دانشجویی باشد یا مهاجرتی، پرداخت اشتراک یک سایت باشد یا پرداخت تخصصی یک حوزه، در همه این زمینه‌ها، زمان حرف اول را می‌زند و ما توانسته‌ایم با وجود تمام چالش‌هایی که پرداخت‌های ارزی با آن مواجه است، زمان پرداخت‌های بین‌المللی را ظرف ۳ تا ۵ ساعت انجام دهیم. به غیر از بخش پرداخت بین‌المللی در حوزه رمزارزها و خرید و فروش گیفت کارت، بی‌اغراق منصفانه‌ترین نرخ بازار را داریم و همیشه رضایت کاربر را مدنظر قرار داده‌ایم. به طور کلی مهمترین ویژگی ایرانیکارت، تجمع خدمات متنوعی است که به کاربر این امکان را می‌دهد که همه نیازهای خود را با یک همراه امن برآورده سازد.

برنامه‌های سال جاری و طرح توسعه مجموعه را بیان کنید؟

اولین هدف ایرانیکارت، ارتقاء خدمات فعلی و در مرحله بعدی، اضافه کردن خدمات جدید کاربردی است. در حال حاضر اضافه کردن خدمات نوین در بخش رمزارزها، از برنامه‌های سال آینده اندیشه پردازان پالیز



اندیشه پردازان پالیز از چه سالی شروع به کار کرد و در حال حاضر در چه زمینه‌هایی فعالیت دارد؟

این شرکت که با نام ایرانیکارت شناخته می‌شود، از ۱۱ سال پیش در اصفهان شروع به کار کرد و بنده از سال ۱۳۹۶ با این مجموعه همکاری دارم. در ابتدا خدمات ایرانیکارت به صدور کارت‌های اعتباری ویزا و مستر کارت محدود می‌شد، اما در ادامه با اضافه کردن خدمات پرداخت‌های بین‌المللی و نقد کردن درآمدهای ارزی، به یک همراه قابل اعتماد و امن در بین کاربران تبدیل شد. در حال حاضر خرید کالا از سه کشور انگلستان، امارات و ترکیه را به خدمات مجموعه اضافه کرده‌ایم و با خرید و فروش رمزارز، توانسته‌ایم امکان فعالیت در بازار ارزهای دیجیتال را نیز برای کاربران خود فراهم کنیم. افتتاح حساب پی پال و پرفکت مانی و خرید و فروش گیفت کارت‌های متنوع هم از دیگر خدمات ایرانیکارت است.

مهمترین اهداف مدنظر اندیشه پردازان پالیز چه بوده و آیا به اهداف خود رسیده است؟

مهمترین هدف ما این بوده که ایرانی‌ها به دلیل اعمال تحریم‌ها، از





کاربرانی که از طریق ایرانی‌کارت مشغول کار با کشورهای دیگر بودند نیز دچار ضررهای جبران ناپذیری شدند.

در شرایط کرونا و قرنطینه‌های پیشگیرانه از شیوع بیماری چطور؟

با توجه به اینکه کل خدمات ایرانی‌کارت به صورت آنلاین و از طریق وبسایت و پنل کاربری انجام می‌شود، در ایام کرونا به فعالیت‌های خود ادامه دادیم. صرفاً در شیوه فعالیت به صورت ریموت کارشناسان پشتیبانی ایرانی‌کارت تغییرات داشتیم.

نگاه مدیران ارشد بانکی به این نوع خدمات و فعالیت‌های آنلاین چیست؟

مدیران ارشد نظام پرداخت در ابتدا در برابر تغییرات و فضایی که ایرانی‌کارت ارائه می‌کرد، کمی تردید داشتند، ولی خوشبختانه در حال حاضر، با همکاری‌های صورت گرفته، بسترهای فعالیت قانونی در حال آماده‌سازی است که به عنوان مثال می‌توان از سندباکس بانک مرکزی نام برد که در همین راستا، امیدواریم در آینده خلأهای قانونی هم رفع شود. ایرانی‌کارت همیشه در عمل به قانون و کسب مجوزهای لازم، پیشگام عمل کرده و اعتقاد اصلی ما این است که می‌توانیم در سایه قانون به اهداف خود دست یابیم. ■

سهولت دسترسی در سیستم‌های مالی که با ارائه خدمات آنلاین پرداخت فراهم شده، تسهیل ارزیابی برای کشور در سیستم‌های پرداخت در دوران تحریم و... از جمله دستاوردهایی بوده که با تلاش‌های بسیار و حل چالش‌های مختلف به نتیجه رسیده است



به‌شمار می‌آید. علاوه بر این، شرکت‌های زیرمجموعه ایرانی‌کارت از جمله شرکت افراک که در زمینه تبلیغات گوگل در ایران فعالیت می‌کند، شرکت پته که در زمینه خرید و فروش بلیت هواپیما و ارائه رزرواسیون هتل فعالیت دارد و شرکت شپا که یک پرداخت‌یار امن برای درگاه‌های ریالی و دلاری در ایران است، در سال جدید با قدرت و تمرکز بیشتری ادامه کار خواهند داد.

مهمترین دستاوردهای اندیشه پردازان پالیز در سیستم بانکی چه بوده است؟

دستاوردی که ایرانی‌کارت به سیستم بانکی کشور اضافه کرده، وارد شدن پرداخت ریالی و دریافت خدمات دلاری خارج از کشور است. معرفی و شناساندن روش‌های نوین پرداخت به سیستم بانکداری کشور و دیگر کسب و کارهای مالی و کمکی که به اقتصاد کشور در این زمینه شده را همیشه به عنوان دستاوردهای ایرانی‌کارت می‌دانیم. در کل، ایرانی‌کارت فضایی فراهم کرده که ارتباط بانکی ریالی ایران به طور کامل با دنیا قطع نشود.

گزارشی در رابطه با مشتریان و خدمات خود در اختیار دارید؟

مشتریان ایرانی‌کارت در تاریخ انجام این مصاحبه، به ۷۰۰ هزار نفر رسیده‌اند که در چند دسته اصلی قابل تقسیم‌بندی هستند. «افرادی که به هر دلیلی به مراودات مالی با دیگر کشورها نیاز دارند، افرادی که نیاز به افتتاح حساب‌های ارزی دارند و افرادی که در ایران به کسب درآمد دلاری می‌پردازند و برای نقد کردن خدمات، به یک مرجع مطمئن نیازمند هستند.» کاربرانی که ارتباط آن‌ها در ایران با بانک‌های جهانی قطع شده و برای انجام خدمات مالی به کمک گرفتن از فرد مورد اعتمادی در خارج از ایران نیاز دارند، اکنون با کمک ایرانی‌کارت می‌توانند به سادگی تمام پرداخت‌های خود را انجام دهند. افرادی که به دنبال یک صرافی امن رمزارز هستند و سهولت خرید و فروش برایشان مهم است، دیگر مشتریان ایرانی‌کارت را تشکیل می‌دهند.

ایرانی‌کارت چه تحولاتی را در شرایط تحریم برای سیستم بانکی ایجاد کرده است؟

ما با ارائه خدمات مالی بین‌المللی، خلأ سیستم بانکی را تکمیل کرده‌ایم. در واقع ایجاد سهولت دسترسی در سیستم‌های مالی که با ارائه خدمات آنلاین پرداخت فراهم شده، تسهیل ارزیابی برای کشور در سیستم‌های پرداخت در دوران تحریم و... از جمله دستاوردهایی بوده که با تلاش‌های بسیار و حل چالش‌های مختلف به نتیجه رسیده است.

در دوره قطعی‌های اینترنت، چگونه به کاربران خود خدمات دادید و این مساله، چه آسیب‌هایی را به وجود آورد؟

قطعی اینترنت قطعاً به کسب و کارهای آنلاین آسیب‌های زیادی وارد کرد. با توجه به اینکه ۱۰۰ درصد خدمات ایرانی‌کارت وابسته به اینترنت است و دفتر مراجعه حضوری نداریم؛ در آن مقطع عملاً امکان ارائه خدمات نداشتیم. سفارش‌های نیمه کاره کاربران یا سر در گمی نیروی انسانی در آن شرایط، از جمله آسیب‌هایی بود که با آن مواجه شدیم. همچنین بسیاری از

در مجمع عمومی فوق العاده به تصویب رسید سرمایه بیمه کوثر ۲۵۰۰ میلیارد تومانی شد

صادق هزار خانی



شرکت بیمه کوثر در راستای اصول حاکمیت شرکتی موفق به دریافت گواهینامه استاندارد سیستم مدیریت انطباق ISO37301:2021 گردید. بر اساس اعلام واحد تطبیق مقررات و جبران خدمات بیمه کوثر، پس از بررسی وضعیت عملکرد شرکت توسط شرکت QCB ایتالیا، گواهینامه انطباق با قوانین و مقررات و ممیزی نهایی استاندارد سیستم مدیریت انطباق ISO37301:2021، به عنوان اولین شرکت در صنعت بیمه برای بیمه کوثر صادر شد.

زهره جعفری، دبیر کمیته تطبیق مقررات و جبران خدمات شرکت با اشاره به اینکه هیات مدیره و سهامداران اصلی بر ارتقای تکالیف قانون مداری در سطح استانداردهای بین المللی تاکید ویژه داشته و همچنین بر اساس روندهای کلان اجتماعی و اقتصادی، موضوع مسئولیت اجتماعی، اخلاق حرفه‌ای و قانون مداری جزو برنامه‌های اصلی سازمان‌های پیشرو است؛ اقدام شرکت برای اخذ استاندارد را مبتنی بر همین نگرش خواند و افزود: شرکت بیمه کوثر در راستای اصول حاکمیت شرکتی، موفق به پیاده‌سازی سیستم مدیریت انطباق مبتنی بر استاندارد ISO37301:2021 در صنعت بیمه و دریافت گواهینامه گردیده است.

وی بهبود نظام حاکمیت شرکتی، ارتقای شفافیت، کنترل و کاهش ریسک قانونی و نظارتی، افزایش اعتماد مشتریان و سایر ذی‌نفعان، کاهش زیان‌های مالی و در نهایت افزایش اعتبار در بازار رقابتی را از مزایای اخذ این استاندارد بر شمرد و در ادامه ضمن تشکر و قدردانی از انسجام و همکاری همه معاونان، مدیران و کارکنان شرکت بیمه کوثر در اجرای کار گروهی و اشیاع فرهنگ تطبیق مقررات در سطح سازمان، خاطر نشان کرد: امیدواریم که با اهتمام ویژه تمام همکاران در به کارگیری ارزش‌های الزام‌آور و مدیریت انطباق مناسب، در سال‌های آتی نیز همچنان شاهد ارتقای سطح بلوغ و تعالی سازمان در این حوزه باشیم. ■

در مجمع عمومی فوق العاده صاحبان سهام بیمه کوثر که به منظور تصمیم‌گیری در خصوص افزایش سرمایه برگزار شد، سرمایه شرکت از ۱۶۸۸ میلیارد تومان به ۲۵۰۰ میلیارد تومان افزایش یافت. در مجمع فوق العاده افزایش سرمایه بیمه کوثر که به ریاست جناب آقای علی اصغر محرابیان، رئیس هیات مدیره شرکت برگزار شد، با توجه به مجوز سازمان بورس و اوراق بهادار و بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، سرمایه شرکت از ۱۶۸۸ میلیارد تومان به ۲۵۰۰ میلیارد تومان رسید و این افزایش سرمایه، از محل مطالبات و آورده نقدی سهامداران، سود انباشته و سایر صورت‌می‌پذیرد.

ابوالفضل آقادی، مدیر عامل شرکت بیمه کوثر در ابتدا گزارشی از عملکرد و روند افزایش سرمایه ارائه داد و عنوان کرد: این شرکت برای هفتمین سال متوالی حائز سطح یک توانگری مالی شده و مجوز قبولی اتکایی بیمه مرکزی را کسب کرده است. حق بیمه تولیدی در سال ۱۴۰۱ تا امروز حدود ۷۵۰۰ میلیارد تومان شده، سود محقق ۹ ماهه نیز ۸۵۱ میلیارد تومان است و بیمه کوثر در حوزه درآمد سرمایه‌گذاری در رتبه دوم صنعت بیمه قرار دارد.

وی خاطر نشان کرد: افزایش سطح توانگری مالی، اصلاح ساختار مالی، بهبود ظرفیت نگهداری ریسک، حضور موثر در کنسرسیوم‌های نفت و انرژی و همچنین افزایش سودآوری از مزایای این افزایش سرمایه هستند.

مدیر عامل بیمه کوثر افزود: خبرهای خوبی برای سهامداران در پیش است. امسال تا به امروز نزدیک به ۱۹۰۰ میلیارد تومان سود سرمایه‌گذاری محقق شده که قطعاً با برقراری مبلغ غدیر به بیش از ۲۰۰۰ میلیارد تومان می‌رسد و امسال بهترین سال بیمه کوثر از نظر سودآوری خواهد بود.

آقادی با اشاره به اضافه شدن سود آیدانا ایساتیس و بهتر شدن وضعیت سرمایه‌گذاری شرکت، سال آینده را سال خوبی از منظر سودآوری دانست و افزود: در سال آتی سعی خواهد شد، از نظر عملیاتی با بهبود پرتفوی بیمه‌گری و کنترل هزینه‌ها، وضعیت بهتری در سودآوری داشته باشیم.

گفتنی است، مجمع عمومی فوق العاده بیمه کوثر در روز ۱۴۰۱/۱۲/۰۶ و از ساعت ۱۰ صبح با حضور ۵/۸۸ درصد از صاحبان سهام، نمایندگان بیمه مرکزی، سازمان بورس و اوراق بهادار و سازمان حسابرسی و با امکان حضور مجازی سهامداران از طریق مراجعه به تارنمای شرکت برگزار شد.

دریافت گواهینامه استاندارد سیستم مدیریت انطباق ISO37301:2021 توسط بیمه کوثر



ISO37301:2021



گفت و گوی اختصاصی با دکتر محمد فرجود

در این بخش می خوانیم:

- بازار سرمایه جایگزینی مناسب برای دلالتی دلار
- حمایت همه جانبه از شرکت های دانش بنیان ضرورت دارد
- پذیرش قیمت های تعادلی آرامش را به بازار ارز برمی گرداند

مدیرعامل هلدینگ فناوری و نوآوری بانک تجارت (تفتا) پل ارتباطی بانک و اکوسیستم فین‌تک هستیم

محمد جعفری



هلدینگ‌های حوزه
فناوری هم‌اکنون به
عنوان بازوی فنی
بانک‌ها نقش مهمی
در رفع نیازهای حوزه
دیجیتال آن‌ها در
رابطه با مشتریان
و سیستم‌های
خدمات‌دهی دارند

یکی از ملزومات رشد شرکت‌های حوزه فناوری اطلاعات و شرکت‌های دیجیتال، استفاده از هوش مصنوعی و تکنولوژی‌های روز دنیا است، در همین راستا شرکت‌های زیادی در کشور تاسیس شده که حتی از نمونه‌های خارجی در اخذ این فناوری‌ها بهتر عمل می‌کنند. هرچند که تداوم رشد آن‌ها قطعاً منوط به اصلاح برخی از زیرساخت‌ها و ایجاد بسترهای جدید است. در همین زمینه با دکتر محمد فرجود، مدیرعامل هلدینگ فناوری و نوآوری بانک تجارت (تفتا) گفت‌وگویی داشتیم. وی پیش از این به مدت ۴ سال مدیرعامل سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات شهرداری تهران و چندین سال نیز مدیر ارشد کسب‌وکار سازمانی در شرکت ایرانسل و مدیر ارشد بازرگانی رایتل بوده است. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

تجارت هم به بخش‌های مورد نظر برای سرمایه‌گذاری در حوزه فین‌تک از جمله اعتباردهی خرد و خدمات پرداخت در لجستیک و حمل‌ونقل ورود کرده و فعالیت آن با دیگر هلدینگ‌ها متفاوت است. همچنین فعالیت‌های این هلدینگ سمت و سویی سازمانی‌تر داشته است. در حوزه شرکت‌داری و شرکت‌های زیرمجموعه بانک‌ها نیز این هلدینگ با رویکرد حاکمیت شرعی تخصصی نقش‌های ایفاء شده خود را از شرکت‌ها تفکیک و به دور از هر گونه رقابت با شرکت‌ها، به معنای واقعی شرکت‌داری کرده که خوشبختانه به رشد و هم‌افزایی بسیار خوبی نیز رسیده است. از دیگر ویژگی‌های مطرح آن، ایجاد زمینه همکاری و مشارکت با بزرگان مختلف با بانک تجارت در اکوسیستم فین‌تکی است، به‌طوری که در حال حاضر چندین فعالیت مشترک میان بانک تجارت و بازیگران حوزه فین‌تک کشور اتفاق افتاده است.

این هلدینگ در سال ۱۴۰۱ چه اقدامات اساسی انجام داده است؟

هلدینگ (تفتا) در تلاش بوده که سرمایه‌گذاری‌ها به درستی انجام شود و شرکت‌ها با انجام فعالیت‌های درست، درآمدها و بازارهای خود را توسعه دهند که این امر در اکثر بخش‌ها محقق شده است. راه‌اندازی پلتفرم دیجیتال بانک تجارت به نام "باجت" از دیگر اقدامات این هلدینگ در شرکت سیم‌رغ بود که خدمات مختلفی مانند ارائه غیرحضور تسهیلات از دواج، خدمات BNPL، خدمات غیرحضور پرداخت وام‌های کوتاه‌مدت، احراز هویت غیرحضور و دیگر سرویس‌ها را ارائه می‌دهد. از دیگر محصولات هلدینگ فناوری و نوآوری بانک تجارت که در شرکت شایان تجارت ایجاد شده؛ محصول "اکوتام" (SCF) است که نقش مهمی در تأمین و ایجاد اعتبار برای زنجیره شرکت دارد و امسال توسط شرکت زفتا عملیاتی شد و به‌جز بانک تجارت، سایر بانک‌ها به استفاده از آن گرایش خوبی نشان داده‌اند. شرکت ایران کیش از شرکت‌های زیرمجموعه نیز در چند پروژه بزرگ مانند کالا بزرگ الکترونیک، بازوی فنی ستاد کالا بزرگ بوده است. علاوه بر این، شرکت تانا از دیگر شرکت‌های هلدینگ تفتا مسئولیت راهبری فنی پروژه مهاجرت سامانه بانکداری متمرکز (Core Banking) بانک تجارت بزرگ‌ترین پرتفوی‌های مهاجرت بانکی کشور به‌شمار می‌آید را بر عهده دارد. راه‌اندازی محصول "سها" برای احراز هویت و امضای دیجیتال در شرکت تانا، ایجاد سایت بحران و راه‌اندازی مرکز عملیات و امنیت توسط شرکت زفتا و ارائه محصول "امضانو" توسط

هلدینگ فناوری و نوآوری بانک تجارت با چه هدفی شروع به کار کرد؟

وظیفه اصلی این هلدینگ در مجموعه بانک تجارت، راهبری موضوعات مربوط به فناوری و نوآوری و تحول دیجیتال است؛ به عبارتی دیگر، هلدینگ فناوری و نوآوری بانک تجارت فعالیت‌های این بانک در حوزه تحول دیجیتال و به‌طور جزئی‌تر توسعه فناوری‌ها و فعالیت‌های استارت‌آپی و نوآوری‌ها در این حوزه را به کمک شرکت‌های تابعه خود مدیریت می‌کند تا بانک با دریافت سرویس‌های فنی، ضمن حرکت به سمت دیجیتالی شدن، زنجیره خدمات خود را متنوع‌تر کند. البته دیگر بانک‌ها نیز به منظور سرمایه‌گذاری و هم‌افزایی بیشتر، چنین هلدینگ مشابهی در اختیار دارند، به همین دلیل کار انجام شده در این هلدینگ از جنس سیاست‌گذاری، شرکت‌داری، توسعه بازار، رفع نیازمندی بانک و توسعه فعالیت آن در بخش دیجیتال است.

آیا این هلدینگ به اهداف مورد نظر خود دست پیدا کرده است؟

هلدینگ تفتا نسبت به سایر هلدینگ‌های زیرمجموعه بانک در این حوزه جوان‌تر است و حتی سابقه کمتری نسبت به برخی از شرکت‌های زیرمجموعه خود دارد. با توجه به این امر، پس از طی مسیر و به‌مرور زمان، شرکت‌هایی به آن اضافه شد و سبد محصول خود را متنوع کرد. این هلدینگ در مدت فعالیت خود نگاهی تحول‌آفرین داشته و در تلاش بوده تا نقش خود را در شرکت‌های تابعه به‌طور جدی‌تری ایفا کند، بر این اساس در بسیاری از موارد در ارائه خدمات به بانک، ایجاد نوآوری و سرمایه‌گذاری در مجموعه‌های نوآوری که بانک‌ها نیاز دارند، موفق عمل کرده است. همچنین هلدینگ (تفتا) با تغییر استراتژی از حوزه سرویس‌دهی در حوزه فناوری اطلاعات فراتر رفته و در صدد است که حرکت بانک تجارت در مسیر اقتصاد دیجیتال را در تعامل با سیستم نوآوری، استارت‌آپی و حوزه زیرساخت، فنی، نرم‌افزار و... راهبری کند.

هلدینگ فناوری و نوآوری بانک تجارت چه ویژگی‌هایی دارد؟

این هلدینگ در تلاش بوده تا با یک نگاه حساب‌شده و حرفه‌ای در فعالیت‌های بانکی خود قدم بردارد. از آنجا که بانک تجارت در حوزه بانکداری شرکتی و تجاری، به عنوان یک بانک حرفه‌ای مطرح است و از نظر ماهیتی با دیگر بانک‌ها تفاوت دارد، هلدینگ فناوری و نوآوری بانک

شرکت استارت‌آپی لامینگواز دیگر اقدامات شرکت‌های زیرمجموعه به شمار می‌رود.

تاسیس چنین هلدینگ‌هایی برای شبکه بانکی تا چه اندازه اهمیت دارد؟

با توجه به بازار فعلی قطعا این ضرورت احساس می‌شود، چراکه هلدینگ‌های حوزه فناوری هم‌اکنون به عنوان بازوی فنی بانک‌ها نقش مهمی در رفع نیازهای حوزه دیجیتال آن‌ها در رابطه با مشتریان و سیستم‌های خدمات‌دهی دارند. از طرفی، این هلدینگ‌ها در حوزه فین‌تک نیز پل ارتباطی تعامل بانک‌ها با اکوسیستم نوآوری و فین‌تک هستند و به زبان بانک و حوزه نیازمندی‌های آن آشنایی دارند. خوشبختانه استراتژی بانک تجارت برای تعامل با اکوسیستم فین‌تک کاملاً جدی است و با در اختیار گذاشتن API ها و دسترسی به خدمات به رشد فین‌تک‌ها کمک خواهند کرد. در نهایت اینکه، بسیاری از بانک‌ها به تنهایی قادر به تامین نیازمندی‌های خود در حوزه ارائه سرویس مشتری، نگهداشت آن، ایجاد زیرساخت‌ها و... نیستند، به همین دلیل به ارتباط با چنین اکوسیستمی و تعامل با بازیگران آن در حوزه سرمایه‌گذاری، مشارکت، ایجاد پلتفرم‌های مشترک و... نیازمند هستند. نقش دیگر هلدینگ‌های حوزه فناوری در اکوسیستم فین‌تک به موضوع سرمایه‌گذاری بازمی‌گردد که برای شرکت‌های نیازمند به سرمایه‌گذاری یا به منظور ارزش‌افزایی برای بانک‌ها انجام می‌شود. در حال حاضر این هلدینگ‌ها به عنوان مهمترین اکوسیستم نوآوری در بانک‌ها به شمار رفته و قادر به متنوع‌سازی سبد سرمایه بانک‌ها هستند و به‌طور معمول کمتر وارد حوزه‌های نوآوری دیجیتال شده‌اند. از آنجایی که بانک‌ها شناخت کمتری از زیست‌بوم نوآوری و فرصت‌های سرمایه‌گذاری آن دارند، هلدینگ‌های فناوری قادرند که بانک‌ها را به تغییر بخشی از منابع آن‌ها برای ورود به این بخش ترغیب کنند.

مهمترین مشکلات و چالش‌های نظام بانکی کشور را چطور ارزیابی می‌کنید؟

همه بانک‌ها درگیر یک سری سیستم‌های موجود هستند، از این‌رو در زمان مواجهه با نیازهای جدید مشتریان، باید به سمت دیجیتالی شدن حرکت کنند، اما اغلب زیرساخت‌ها؛ یعنی ایجاد سامانه‌های مختلف که بسیاری از آن‌ها بازیگران برنامه‌نویسی گذشته فعال هستند، نیازمند نوسازی است. از سوی دیگر، فرآیندهای قدیمی در بانک‌ها دیگر جوابگوی نیازهای امروز مشتریان نیست، به همین دلیل بانک‌ها ناگزیرند که در مسیر حل چالش‌ها و مسائل حرکت کنند و برای این مهم سرمایه‌گذاری و برنامه‌ریزی داشته باشند. در هلدینگ‌های فناوری نیز مسائلی وجود دارد که از جمله آن، عدم شفافیت رابطه شرکت‌ها با بانک‌ها است؛ با این توضیح که شرکت‌ها تا چه میزان از استقلال برخوردارند یا نیازهای شبکه بانکی را تامین می‌کنند. نکته دیگر، موضوع آمادگی بانک‌ها برای هدایت سرمایه‌های خود به سمت اقتصاد دیجیتال و دانش‌بنیان است که همواره یکی از دغدغه‌های مهم هلدینگ‌های حوزه فناوری بوده است. جذب و نگهداشت نیروی انسانی متخصص نیز از دیگر دغدغه‌های این حوزه به شمار می‌رود. همچنین یک سری قوانین محدودکننده برای سرمایه‌گذاری بانک‌ها در حوزه‌های مختلف وجود دارد که دسترسی به منابع سرمایه‌گذاری برای هلدینگ‌ها را دشوار می‌کند.

خدمات و تولیدات هلدینگ‌های این حوزه، تا چه میزان بر اساس خدمات شبکه بانکی به‌روز شده است؟

این هلدینگ‌ها برای دستیابی به پیشرفت، به‌طور جدی در تلاش برای

توسعه نوآوری و فناوری آن برای شبکه بانکی هستند. به اعتقاد بنده، اگر شرکت‌ها به حد معقولی از استاندارد‌ها دست پیدا نکنند، صرفاً به خاطر وابستگی به بانک پیشرفت نمی‌کنند و به مرور زمان ضعیف می‌شوند، اما ما با این نگاه که شرکت‌ها باید دائماً پویایی داشته باشند، عمل کردیم و سرویس‌های ارائه‌شده به بانک‌ها را در سطح مطلوبی ارائه می‌دهیم. در حوزه نرم‌افزاری نیز در خیلی از مواقع شرکت‌های ایرانی پایه‌پای شرکت‌های خارجی حرکت کرده و نرم‌افزارهای برنامه‌نویسی خوبی در اختیار دارند که مبتنی بر فناوری‌های روز است.

محدودیت‌های اینترنت چه تاثیری در ارائه خدمات این حوزه داشته است؟

اکثر خدمات دیجیتال تابع زیرساخت‌های کشور در حوزه فنی و دسترسی مردم به اینترنت است، چراکه اکثر سرویس‌ها بر روی این شبکه استوار است، از این‌رو اگر تمام اپلیکیشن‌های مورد نیاز ایجاد شود و تازمانی هم که مردم به آن دسترسی نداشته باشند، باز خوردی ندارد. باید دانست که میان اینترنت و دسترسی به آن تفاوت معناداری وجود دارد؛ یعنی دسترسی در همه موارد به معنای دستیابی به اینترنت نیست، ولی به هر حال بانک‌ها در ارائه اکثر خدمات خود نیازمند دسترسی پایدار به شبکه هستند.

آیا در بحث انتقال دانش فنی از این شرکت به دیگر شرکت‌ها اقدام خاصی انجام شده است؟

آنچه که در نظام شرکت‌داری بسیار مهم است، هم‌افزایی و به اشتراک گذاشتن دستاوردهای فنی آن‌ها با یکدیگر است، همان‌طور که ما نیز در درون این هلدینگ چنین کاری انجام می‌دهیم و تجارب موفق و ناموفق را به اشتراک می‌گذاریم که بسیار کمک‌کننده است. یکی از اقدامات انجام‌شده از سوی هلدینگ‌های فناوری اطلاعات بانک‌ها نیز تشکیل کمیسیونی به منظور انتقال تجارب است، اما به‌طور کل این شرکت‌های زیرمجموعه ما هستند که به بحث انتقال دانش فنی می‌پردازند.

چه چشم‌اندازی را پیش روی این حوزه متصور هستید؟

در افق بازار فناوری‌های مالی کشور این هلدینگ در صدد است که در شمار پیش‌تازان این حوزه قرار بگیرد و محصولات خود را متنوع‌سازی کرده و نقش جدی را در بانک تجارت، حوزه فین‌تک و زیست‌بوم فناوری مالی کشور داشته باشد. هلدینگ‌ها معمولاً بر مبنای نیازهای روز بانک‌ها در حوزه فناوری هدف‌گذاری می‌کنند. برای نمونه، هوش مصنوعی موضوع جدی در این بخش به شمار می‌رود و باید در این راستا و ظرفیت‌سازی در سیستم بانکی عمل کرد. از طرفی، یکی از حوزه‌های خیلی جدی در شبکه بانکی به موضوع امنیت بازمی‌گردد، به همین دلیل اکثر هلدینگ‌ها یا شرکت‌های وابسته آن‌ها به این موضوع می‌پردازند. اگر هلدینگ‌ها در کنار بانک‌ها بتوانند در حوزه امنیت ظرفیت‌سازی کنند، قطعاً آثار مثبتی به همراه خواهد داشت که از جمله آن، ایجاد خدمات متنوع در این حوزه است، هر چند که موضوع امنیت، نسبی بوده و تضمین صد درصدی آن شاید میسر نباشد.

و سخن آخر...

امروزه حوزه فناوری‌های مالی به عنوان یک حوزه بین‌رشته‌ای در دنیا بسیار اهمیت دارد. این بخش‌ها در معنای عام نیز در صدد هستند تا فرآیند دسترسی‌های مالی را برای افراد و شرکت‌ها هموار کنند و تنوع خدمات تامین سرمایه، تامین نقدینگی و گردش آن را با ابزارهای جدید میسر کنند. این بازار در حال بزرگ‌شدن است و قطعاً با توجه به تورم کنونی بر کسب‌وکارها خصوصاً کسب‌وکارهای سنتی در موضوع اعتبارسنجی، اعطای وام‌های خرد و... اثرگذار خواهد بود. ■

بسیاری از بانک‌ها به تنهایی قادر به تامین نیازمندی‌های خود در حوزه ارائه سرویس مشتری، نگهداشت آن، ایجاد زیرساخت‌ها و... نیستند، به همین دلیل به ارتباط با چنین اکوسیستمی و تعامل با بازیگران آن در حوزه سرمایه‌گذاری، مشارکت، ایجاد پلتفرم‌های مشترک و... نیازمند هستند.

مدیر ریسک و مطالعات اقتصادی بانک کارآفرین

پذیرش قیمت‌های تعادلی آرامش را به بازار ارز برمی‌گرداند

عرفان فغانی

هیجانات کاذب و رفتارهای سوداگرانه، از عوامل تأثیرگذار در روند افزایش نرخ تورم در نظام اقتصادی کشور شناخته می‌شوند و کارشناسان معتقدند که کنترل نوسانات شدید و آشفتگی بازارهای مختلف، جز با برقراری انضباط اقتصادی، محقق نمی‌شود. هادی حیدری که مدیر ریسک و مطالعات اقتصادی بانک کارآفرین است و ۱۲ سال سابقه حضور در هیات علمی پژوهشکده پولی و بانکی را دارد، معتقد است: بانک مرکزی در راستای تلاش‌هایی که با هدف پوشش نیازهای واقعی جامعه و ممانعت از شکل‌گیری فعالیت‌های سوداگرانه در بازار ارز و طلا انجام می‌دهد، می‌تواند با پذیرفتن قیمت‌های تعادلی، آرامش و ثبات را به اقتصاد کشور بازگرداند. مشروح گفت‌وگو با این کارشناس حوزه اقتصاد و امور بانک تقدیم حضور تان می‌شود.

مالی شرکت‌های دانش‌بنیان بر اساس شعار سال و قانون جهش تولید دانش‌بنیان نیز بانک کارآفرین را بر آن داشت که درخواست تأسیس اولین شرکت تأمین سرمایه حوزه دانش‌بنیان را در گروه مالی خود به سازمان بورس ارائه دهد که فرآیند آن در مراحل نهایی تأیید است. افزایش نسبت تسهیلات مرابحه و همچنین تعریف انواع محصولات قرض‌الحسنه مانند طرح‌های نیک‌آفرین نیز از جمله فعالیت‌های بانک کارآفرین در حوزه تأمین مالی خرد بوده است.

مهمترین ویژگی‌های بانک کارآفرین در مقایسه با سایر بانک‌ها چیست؟

به‌طور کلی مهمترین ویژگی‌های بانک کارآفرین را می‌توان در موارد ذیل دید:

- تلاش و همدلی مدیران ارشد و همکاران بانک، در جهت حفظ حقوق سهامداران و سایر ذی‌نفعان شامل سپرده‌گذاران و تسهیلات‌گیرندگان است. در این راستا همه همکاران یک‌صد از صف تا ستاد، تمام تلاش خود را برای افزایش رضایت‌مندی و حفظ ارتباط خوب با مشتریان به کار بسته‌اند.
- خلاصیت اعضای محترم هیات‌مدیره و مدیرعامل محترم بانک در واکنش به شرایط پرتلاطم اقتصادی، باعث شده که بانک کارآفرین به عنوان یک بانک چابک در شبکه بانکی مطرح شود.
- توجه به سلامت مالی و وجود شاخص‌های سلامت مالی FSI مقتدر؛ به گونه‌ای که از نظر برخی از نسبت‌های سلامت مالی و نسبت کفایت سرمایه و پوشش نقدینگی، همواره جزو بانک‌های سالم و تراز اول کشور بوده است.
- ورود نکردن به رقابت ناسالم نرخ سود سپرده و رعایت تمامی قوانین نظارتی شورای پول و اعتبار
- به‌طور خلاصه بانک کارآفرین در بیش از دو دهه فعالیت، همواره به عنوان یک بانک خوشنام و معتبر در شبکه بانکی مطرح بوده که مهمترین



درباره فعالیت‌های بانک کارآفرین و گزارش عملکرد آن در سال ۱۴۰۱ توضیح دهید.

سال ۱۴۰۱ برای بانک کارآفرین سال خاصی بود، از این نظر که با توجه به شوک‌های موجود، این بانک تمام تلاش خود را در جهت کمک به اقتصاد کشور؛ هم در حوزه تأمین مالی بخش واقعی و هم در حوزه اعطای تسهیلات خرد بر اساس وظایف محوله بانک مرکزی و قانون بودجه سال جاری انجام داد. در این راستا، این بانک با تمرکز بر نیازهای مهم بخش واقعی، به‌خصوص در بخش تأمین مالی بنگاه‌ها به منظور تأمین سرمایه در گردش آن‌ها، ساختار اعطای تسهیلات را از قراردادهای مشارکتی به عقود مرابحه تغییر داد. این تغییر علاوه بر کمک به بنگاه‌های تولیدی فعال در بخش صنعت و معدن به منظور برنامه‌ریزی بلندمدت، موجب تأمین نیاز بنگاه‌های SME یا شرکت‌های با اندازه کوچک و متوسط در زمینه مدیریت جریان وجه نقد شد. همچنین در دو سال اخیر، بانک کارآفرین تمام تلاش خود را برای حمایت از نهاد خانواده در کشور انجام داده که در همین راستا، افزایش چشمگیر اعطای تسهیلات مشوق ازدواج و فرزندآوری حائز اهمیت بود. همچنین حمایت و افزایش تأمین

دلیل آن، تلاش اعضای محترم هیات مدیره و همچنین مدیر عامل محترم بانک جناب آقای دکتر بهاروندی، برای احقاق حقوق ذی نفعان اصلی بانک؛ یعنی سپرده گذاران، سهامداران و همچنین سایر مشتریان است.

نظام ارزی کشور را چگونه ارزیابی می کنید و رویکرد بانک مرکزی در این رابطه چگونه است؟

در اقتصاد ایران، نرخ ارز همواره به عنوان یک لنگر اسمی برای کنترل نرخ تورم عمل کرده، اما با توجه به اتفاقات رخ داده در حوزه سیاست خارجی و همچنین تحریم های موجود، وضعیت نظام ارزی در حال حاضر جدای از نظام واقعی عرضه و تقاضا در اقتصاد ایران در حال شکل گیری است. به عبارت دیگر، وجود انتظارات تورمی به عنوان یک عامل تاثیر گذار، موجب نوسانات شدید کنونی نرخ ارز شده است. در این راستا بانک مرکزی تمامی تلاش خود را به منظور پوشش نیازهای واقعی و نه سوداگران ارز با تاسیس بازاری جدید به نام بازار مبادله ارز و طلا به کار بسته است. در صورت کنترل برخی از متغیرهای اسمی مانند کل های پولی و همچنین رعایت انضباط مالی، به نظر می رسد، اگر بانک مرکزی قیمت های تعادلی در بازار را بپذیرد، در آینده ای نه چندان دور زمینه تخلیه هیجانات کنونی از بازار ارز و همچنین آرامش این بازار فراهم آید.

چه دیدگاهی در رابطه با افزایش نرخ سود بانکی دارید؟

اگر بانک مرکزی مقید به کنترل کل های پولی باشد، نرخ سود، مبتنی بر عامل تعیین کننده رجحان نقدینگی ناشی از عرضه و تقاضای پول خواهد بود. نرخ سود، ابزاری در دست سیاست گذاران پولی برای کنترل تورم است که افزایش آن در کوتاه مدت می تواند موجب ایجاد ثبات قیمتی و کنترل تورم شود؛ بنابراین افزایش نرخ سود بانکی ناشی از افزایش تقاضای پول در کوتاه مدت، می تواند فاکتوری موثر برای کنترل تقاضای پول باشد، اما در بلندمدت آسیب های آن به سرمایه گذاری و تولید انکارناپذیر است. همچنین در صورت بالا ماندن نرخ سود در بلندمدت و پس از گذار به تورم پایین، نرخ بالای سود باعث افزایش ناترازی در شبکه بانکی خواهد شد.

چه راهکاری برای افزایش ارزش پول داخلی پیشنهاد می کنید؟

در حال حاضر برای افزایش ارزش ریال، کنترل انتظارات تورمی و ایجاد ثبات در سیاست های پولی و مالی الزامی است. به عبارتی، در این راستا باید به صورت همزمان، گروهی از اصلاحات سازگار در عرصه سیاست های پولی و اصلاحات ساختاری تا عرصه بین الملل و روابط خارجی انجام شود. در واقع صرفا تاکید بر رفع تحریم ها، نمی تواند اثرات کاملی بر افزایش ارزش ریال داشته باشد.

سیاست های اقتصادی دولت در بخش پولی و بانکی را چگونه ارزیابی می کنید؟

وجود کسری بودجه عملیاتی در دو سال اخیر و همچنین تسهیلات تبصره ای که افزایش ناترازی در شبکه بانکی را به همراه داشته، باعث شده که تصمیمات دولت در این زمینه موفقیت آمیز نباشد؛ اگرچه بررسی سیاست های پولی و بانکی بدون در نظر گرفتن بخش خارجی اقتصاد،

موجب قضاوت مغرضانه خواهد شد. در حال حاضر افزایش پایه پولی ناشی از افزایش تسهیلات تبصره ای در بانک های دو سال اخیر، سبب افزایش شدید نقدینگی شده است. شاید بتوان گفت، هم اکنون یکی از تصمیمات خوبی که باید در بانک مرکزی و حوزه سیاست های پولی و بانکی گرفته شود، افزایش کانال نرخ بهره به بازه ۱۷ تا ۲۳ درصد برای انجام عملیات بازار و افزایش نرخ های سود سپرده و تسهیلات است.

گزارشی درباره وضعیت مطالبات غیر جاری بانک ارائه دهید؟

دو سال گذشته، سال های سختی برای بانک های کشور محسوب می شدند، زیرا افزایش شوک های قیمتی در بازارهای دارایی ها موجب ایجاد و افزایش شدید در مطالبات غیر جاری در شبکه بانکی شد. به رغم موضوع فوق، بر اساس آخرین اطلاعات، صورت های مالی بانک کارآفرین در سال ۱۴۰۰ نسبت به تسهیلات غیر جاری کمتر از ۴ درصد بوده که نشان از عزم جدی این بانک برای افزایش کیفیت دارایی خود داشت. در سال ۱۴۰۱ نیز تمامی تلاش مدیران ارشد بانک به رغم نوسانات شدید در سایر بازارها بر این بود که این نسبت همچنان در سطح منطقی و قابل قبولی کمتر از ۵ درصد پایدار بماند و به عبارت دیگر، با کاهش تمرکز در سبد اعتباری بانک این مهم در حال پیگیری است.

برنامه های تخصصی بانک کارآفرین برای کارآفرینان و تولید کنندگان چیست؟ آیا این دو گروه در سایه حمایت و پشتیبانی بانک قرار دارند؟

بانک کارآفرین با افزایش سرمایه خود در سال جاری، در جهت تامین مالی کارآفرینان و تولید کنندگان، به تقویت سلامت مالی خود پرداخته است. این تامین مالی حمایت همه جانبه از اعطای تسهیلات بلندمدت تا صدور ضمانت نامه ها و اعتبارات اسنادی داخلی مدت دار را شامل می شود. همچنین در این راستا بانک کارآفرین با پیوستن به ساختار تامین مالی زنجیره تولید SCF و با ارائه ساختاری منسجم، به بررسی درخواست تولید کنندگان به منظور انتشار اوراق گام برای تولید کنندگان اقدام کرده است.

وسخن آخر...

آینده سیاست گذاری پولی و بانکی و تعریف پول در جهان در حال دگرگونی است و توسعه نظام های پرداخت و تحول CBDC یا پول دیجیتال بانک های مرکزی، موجبات دگر دیسی در بانک ها را ایجاد خواهد کرد. امیدوارم در آینده نه چندان دور، با ایجاد آرامش اقتصادی برای مردم و همچنین نظام پولی و بانکی کشور، قرار گرفتن در این مسیر مانند سایر کشورهای دنیا موجب ایجاد تحول در افزایش دسترسی مالی در سطح ینگاه و خانوار شود. به اعتقاد بنده، ضرورت بازبینی قوانین و مقررات پولی و بانکی کشور در این راستا الزامی به نظر می رسد. ■

آینده سیاست گذاری پولی و بانکی و تعریف پول در جهان در حال دگرگونی است و توسعه نظام های پرداخت و تحول CBDC یا پول دیجیتال بانک های مرکزی، موجبات دگر دیسی در بانک ها را ایجاد خواهد کرد

هشدار بنیان‌گذار هلدینگ پتسا

حمایت همه‌جانبه

از شرکت‌های دانش‌بنیان ضرورت دارد

مهديه شهسواری

با توجه به افزایش میزان استفاده از اینترنت و دایره وسیع خدمات‌دهی آن، شرکت‌های زیادی در حوزه فناوری اطلاعات با تکیه بر دانش و تکنولوژی‌های روز دنیا شکل گرفته‌اند که محور فعالیت همه آن‌ها، بهبود ساختارهای این حوزه و تقویت سیستم‌های مخابراتی است. از جمله این مجموعه‌ها، هلدینگ پتسا است که در قالب سه گروه ICT، اتوماسیون صنعتی و ابزار دقیق و همچنین استارت‌آپ‌ها با تمرکز بیشتر به ارائه خدمات، تاسیس شده و هم‌اکنون نیز پروژه‌های زیادی را مدیریت می‌کند. با توجه به این موضوع به سراغ دکتر اسماعیل ثنائی، بنیان‌گذار هلدینگ پتسا رفته و با وی به گفت‌وگو نشستیم که ماحصل آن در ادامه می‌آید.

مانند "پارس تصمیم" در زمینه نرم‌افزار و "پیشگامان تحول سبز آریا" در زمینه ساختمان‌های هوشمند تاسیس شده است.

فرآیند رشد و توسعه فعالیت‌های این شرکت چگونه سرعت گرفت؟

نقطه عطف این فعالیت‌ها به سال ۱۳۸۲ بازمی‌گردد که شرکت پتسا به عنوان بازوی IT شرکت ترکسل در ایران انتخاب شد و همچنین در مناقصه بین‌المللی و بزرگ دیتا سنتر که MTN از آفریقای جنوبی در کشور ایران برگزار کرد، به دلیل ارتباط با اپراتور بزرگ ترکسل و کسب تجارب زیاد، پتسا به عنوان تنها برنده آن انتخاب شد. بنده حدود ۱۴ سال سهامدار و مدیر عامل آریا همراه سامانه بودم که بالاخره در سال ۱۴۰۰ خوشبختانه از شرکت دولتی و عمومی آن جدا شدیم. بعد از آن ضمن داشتن فرصت بیشتر، درگیر استارت‌آپ‌ها شدم. در این راستا و قبل از آن تاریخ، در دانشگاه صنعتی شریف برای فارغ‌التحصیلان مهندسی برق کلاس‌هایی را در راستای دروس MBA دایر کردم که هدف از آن، آشنایی آن‌ها با مباحثی بود که به اشتباه تصور می‌کردند از آن مطلع هستند. بعد از آن به دعوت برخی از دانشجویان نخبه صنعتی شریف، وارد شرکت ساناکستر شدم که یکی از محصولات مطرح آن پلتفرم "آچاره" است. دومین محصول این شرکت "اوبار" است که به قصد انجام فعالیت‌های شبیه اسنپ و تپسی لاکن جاده‌ای عرضه شده، اما در نهایت به دلیل مسائل و موانعی از سوی دولت، رشد کافی نداشت. در بخش بلاکچین و رمزارزها نیز پروژه‌هایی مثل توکنایز کردن دارایی‌ها در قالب استارت‌آپ دیگری انجام شده است. راه‌اندازی شتاب‌دهنده یونیکادر حوزه ICT و خلاق با شراکت یکی از شرکت‌های مطرح خصوصی، بخش دیگری از فعالیت‌های هلدینگ را تشکیل می‌دهد که هدف از آن، مدیریت دو بخش آموزش‌دهی و شتاب‌دهی است و در این راستا این شرکت در صدد جمع‌آوری تیم‌های این حوزه و بهره‌گیری از آنان نیز بوده است.



در ابتدا مختصری از سابقه کاری و فعالیت‌های خود بفرمایید.

بنده از سال ۱۳۶۲ بعد از دریافت دو مدرک کارشناسی ارشد و دکتری از کشور فرانسه به ایران آمدم و بعد از تحقیق و تدریس در دانشگاه صنعتی شریف از سال ۱۳۶۳ تا ۱۳۹۵، در سال ۱۳۶۴ شرکتی را با کمک دوستان راه‌اندازی کردم که بعد از ۴ سال فعالیت آن متوقف شد. سپس در سال ۱۳۶۸ شرکت پتسارا راه‌اندازی کردم که امروز به یک هلدینگ بزرگ با فعالیت عمده سه گروه فناوری اطلاعات (ICT)، گروه صنعتی و گروه استارت‌آپی تبدیل شده و یکی از هلدینگ‌های مطرح در بخش یکپارچه‌سازی سیستم‌ها و سرمایه‌گذاری به شمار می‌رود. مهمترین پروژه این هلدینگ در سال ۱۳۷۲ مکانیزاسیون دور دوم انتخابات مرحوم رفسنجانی بود که در قالب شرکت پتسا انجام شد و پس از آن نیز پروژه‌های ملی دیگری در دست اجرا قرار گرفت. جالب اینجاست که از دل هر یک از گروه‌های این هلدینگ، یک شرکت مجزا شکل گرفته که نمونه آن، ایجاد شرکت "آریا همراه" جهت راه‌اندازی مراکز داده ایرانسل از روز اول، از دل شرکت پتسا بوده است. در شاخه ICT نیز شرکت‌های متعددی دیگری

راه اندازی چنین هلدینگ تا چه اندازه ضروری بوده است؟

از ابتدای شروع این فعالیت و تاسیس شرکت اولیه به نام فجر ریز پرداز از سال ۱۳۶۴ تا ۱۳۶۸، پروژه‌های مختلفی را در حوزه تولید انجام دادیم که یک مورد آن، محصول آموزش دهنده ریز پردازنده به نام "میکروپروفسور" بود و در آن دوران به اکثر دانشگاه‌های کشور نیز عرضه شد. از آنجایی که در دنیای امروز شرکت‌های ICT اهمیت زیادی پیدا کرده‌اند، بنده در بدو راه اندازی پتسا در سال ۱۳۶۸، به فکر تولید و یکپارچه سازی سیستم‌ها به جای فقط سخت افزار افتادم که در آن، موضوع استفاده از انواع سخت افزار، نرم افزار، امنیت فیزیکی و سایبری، شبکه و مخابرات، برق و... مطرح است. یکی از ویژگی‌های قابل توجه شرکت پتسا این است که به واسطه استفاده از تکنولوژی‌های روز، همیشه چند قدم از بقیه جلوتر بوده است.

آیا به منظور حمایت از شرکت‌های دانش بنیان اقداماتی انجام داده‌اید؟

شعارهای زیادی در حمایت از تولید و تولید کننده مطرح است که متأسفانه کمتر به آن‌ها عمل شده است، با این حال هلدینگ پتسا سال‌ها قبل در زمینه حمایت از دانش بنیان‌ها، در این مسیر حرکت کرده و از نیروهای جوان و بسیار متخصص و خبره نیز بهره گرفته است.

با چه تهدیدات و خطراتی در این حوزه مواجه هستید؟

مهمترین این تهدیدها، خروج و مهاجرت نیروی انسانی از کشور است که با شلوغی‌های اخیر تشدید شده است. از سوی دیگر، بسیاری از شرکت‌های خارجی نیز با پرداخت حقوق‌های بالا در صدد جذب نیروی انسانی شرکت‌های ایرانی هستند که این موضوع فعالیت‌ها را دشوار می‌کند. امید است، از این پس با توسعه این بخش، بستر را برای ماندگاری نیروی خبره حفظ کنیم.

موضوع امنیت اطلاعات در کشورمان چه جایگاه و موقعیتی دارد؟

این موضوع کاملاً نسبی بوده و به پارامترهای مختلفی وابسته است. در دنیای امروز با توجه به حملات و تاکتیک‌های متعدد دشمنان، در یک جنگ بی‌پایان قرار گرفته‌ایم که باید مقدمات مقابله با آن را فراهم کرد. برای مثال، در جنگ بین ایران و عراق بسیاری از کشورها مانند آمریکا، فرانسه، انگلیس، آلمان و حتی شوروی به عراق کمک می‌کردند. هم‌اکنون نیز با یک اجماع عمومی علیه کشور روبه‌رو هستیم که مقابله با آن تا حدی دشوار به نظر می‌رسد. هر چند که در بخش دفاعی و نظامی امکانات خوبی داریم، اما متأسفانه در رابطه با امنیت سیستم‌ها در بخش‌های صنعتی و تجاری ضعف‌های بسیار زیادی مشهود است که معمولاً مدیران از آن بی‌خبر هستند. از سوی دیگر، ۶۰ تا ۷۰ درصد مواقع، هکرهای داخلی سیستم‌هایی نظیر بانک‌ها را مورد حمله قرار می‌دهند، در حالی که هر چقدر بانک‌ها به سراغ زیرساخت‌های مطمئن بروند، ضریب اطمینان در سیستم‌های مورد استفاده، افزایش و احتمال این حملات نیز پایین می‌آید.

البته باید دانست، این موضوع به عدم مشاوره پذیری و بی‌اعتقادی نهادها به ضرورت استفاده از سیستم‌های پیشرفته نیز بازمی‌گردد. سطح دانش افراد در خیلی از سازمان‌ها آن‌چنان بالا نیست و در صورت بروز خطا یا هر گونه ایرادی، نوعاً اطلاعات کافی برای ارائه راهکار وجود ندارد.

به منظور انتقال دانش فنی چه اقداماتی باید صورت گیرد؟

بنده در سال ۱۳۷۴ به دلایلی، دو سهامدار حقوقی خارجی را در پتسا اضافه کردم که یک شرکت در زمینه شبکه و امنیت و شرکت دیگر در زمینه نرم افزار و یکپارچه سازی فعالیت داشت. با مرور زمان این دو شرکت سطح دانش تخصصی شرکت پتسا را بالا بردند، از این رو می‌توان گفت که در گذشته یکی از راهکارهای انتقال دانش فنی، جذب و ورود کارشناسان حرفه‌ای یا شرکت‌های خارجی به کشور بود. نکته دیگر، حضور در بازار کشورهای دیگر و آشنایی با دستاوردها و تجارب فنی آنان است. البته باید دانست، همه اطلاعات لازم در بخش فناوری و تکنولوژی از سوی خارجی‌ها به راحتی عرضه نمی‌شود و انتقال نمی‌یابد. در واقع آن‌ها شاید بخشی از اطلاعات را منتقل کنند، اما این به معنی دسترسی به اطلاعات اصولی و توانمندی‌های کاربردی تر نیست. با توجه به این موضوع کسب کامل دانش فنی کار دشواری است و در این خصوص باید در داخل کشور ضمن حمایت همه جانبه، سرمایه گذاری‌های متعددی در زمینه تحقیق و توسعه انجام گیرد.

مهمترین چالش‌های پیش روی این حوزه چیست؟

در کنار مسائل سیاسی، بی‌ثباتی‌های اقتصادی یکی از معضلات به شمار می‌رود. در حال حاضر نیز سیاست‌ها و تصمیمات بیش از آنکه اصولی و بنیادی باشد، به خصوص تصمیم‌های اقتصادی پوپولیستی به نظر می‌رسد. از سوی دیگر، نه تنها شاهدافت سرمایه گذاری خارجی در کشور و عدم تمایل و بازگشت سرمایه گذاران ایرانی مقیم خارج هستیم، بلکه در داخل نیز میزان سرمایه گذاری به دلیل ناامنی‌ها در حال کاهش است.

و سخن آخر...

از بسیاری از شرکت‌ها و کارخانه‌های قدیمی این حوزه در ایران تاکنون بازدید کرده‌ام که پیشرفت‌های بسیار خوبی داشته‌اند، اما هنوز در گیر این مساله هستند که در این شرایط، ادامه فعالیت یا سرمایه گذاری به صرفه خواهد بود یا نه؟ به اعتقاد بنده، برای حل این نگرانی، در مرحله اول باید روی مساله کیفیت تمرکز بیشتری داشت و در مرحله دوم، اکوسیستم و طیف فعلی کاری را تکمیل کرد. موضوع سوم، استفاده از فناوری‌ها و تکنولوژی‌های روز است که باید در قالب تحقیق و توسعه انجام پذیرد تا بلکه بتوان در بازارهای صادراتی جهانی و نه صرفاً کشورهای همسایه گام نهاد. همچنین اگر قرار است، در راستای حمایت از شرکت‌های دانش بنیان اقدامی صورت گیرد، در مرحله اول باید موضوع ارائه تسهیلات ارزان قیمت مورد توجه باشد و در مراحل بعدی، کاهش فشار سیستم‌های مالیاتی و تامین اجتماعی بر شرکت‌ها به عنوان یک ضرورت مورد توجه قرار گیرد. ■

هر چند که در بخش دفاعی و نظامی امکانات خوبی داریم، اما متأسفانه در رابطه با امنیت سیستم‌ها در بخش‌های صنعتی و تجاری ضعف‌های بسیار زیادی مشهود است که معمولاً مدیران از آن بی‌خبر هستند

بازار سرمایه

جایگزینی مناسب برای دلالتی دلار

حمید تهرانی

از بدهی‌های خود را به دینار پرداخت کردند، میلیاردها دلار از منابع بلوکه شده ایران به آرامی آزاد شده است. گاهی این طور به نظر می‌رسد که دولت برای پرداخت بخشی از بدهی داخلی و ریالی خود، دلار را گران کرده و با فروش آن، منابع ریالی لازم برای پرداخت بدهی خود را تأمین می‌کند. در این صورت، دولت بیشترین منفعت را از افزایش قیمت دلار می‌برد، زیرا هزاران میلیارد ریال بدهکار است و وقتی قیمت دلار بالاتر می‌رود، ارزش بدهی‌های دولت کاهش پیدا می‌کند. البته کم شدن ارزش، برای طلبکار ریالی ناراحت‌کننده است، اما بدهکار که می‌خواهد با تسعیر ارز به ریال بدهی‌اش را بپردازد، خوشحال می‌شود، با این همه دولت‌ها و از جمله دولت سید ابراهیم رئیسی همواره بهره‌گیری از ابزار دلار را انکار کرده‌اند.

تجربه پیشین مثلاً در مورد سال ۱۳۹۷ که قیمت دلار از ۶ هزار تومان به ۲۰ هزار تومان رسید و سپس ریزش داشت و تا ۱۱ هزار تومان کاهش یافت، همین امر را نشان می‌دهد. هیچ بعید نیست که باز هم چنین ریزش‌هایی رخ دهد و به ویژه در آستانه شب عید، دوباره سقوط آزاد دلار اتفاق بیفتد. با این حال اگر انکار دولت در استفاده از نرخ دلار برای پرداخت بدهی‌هایش را نادیده بگیریم، می‌توان گفت که رخ دادن چنین رویدادی باز هم ممکن است و اینکه دولت چقدر قصد پایین آوردن قیمت دلار را دارد، چندان معلوم نیست. گفته می‌شود که دولت قصد دارد تا حدود ۴۳،۴۲ هزار تومان نرخ اسکناس آمریکایی را کاهش دهد، اما اگر قرار باشد که سرمایه‌ها از بازار ارز و به تبع آن بازار طلا خارج شوند، چه بازارهایی به عنوان جایگزین وجود دارد که مردم می‌توانند در آن سرمایه‌گذاری و ارزش دارایی یا قدرت خرید خود را حفظ کنند؟ در این باره برخی، بازار سرمایه را جایگزین مناسب می‌دانند و می‌گویند، از آنجا که بالا رفتن قیمت دلار به شدت برای شرکت‌های صادراتی مفید است، درآمد شرکت‌های صادرات‌محور حداقل ۳۰ درصد افزایش پیدا کرده یا می‌کند؛ به ویژه آنکه اکنون محرز شده، دلار به قیمت ۲۵ هزار تومان باز نمی‌گردد و شرکت‌های صادرات‌محور که در گذشته با دلار ۲۵ هزار تومانی، ارز خود را تبدیل به ریال می‌کردند، اکنون با دلار گران‌تری تبدیل می‌کنند و سودشان به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش یافته است. ■

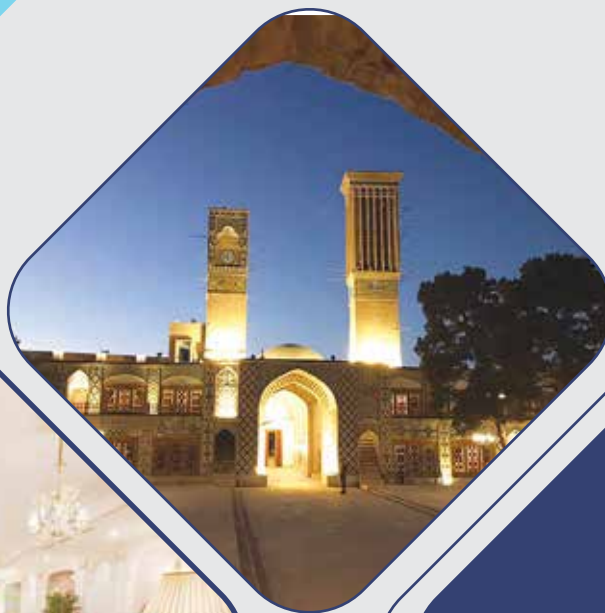
در روزهای اخیر و با افت بیش از ۶ هزار تومانی دلار در بازار غیر رسمی و ثابت ماندن این نرخ، برخی فعالان غیر حرفه‌ای و خانگی بازار دلار که برای حفظ ارزش پول خود به این بازار روی آورده بودند، از این بازار خارج شدند. در گذشته نیز با کاهشی شدن نرخ‌ها، خروج سرمایه از این بازار شروع و باعث ریزش هر چه بیشتر این بازار می‌شد. در این میان، برخی از تحلیلگران معتقدند که روند صعودی قیمت دلار به روزهای پایانی رسیده و مردم باید برای حفظ ارزش دارایی‌های خود، در بازار دیگری سرمایه‌گذاری کنند. از نظر این کارشناسان، حباب در دلار پدید آمده



و اگر قرار باشد که تورم لحاظ شود، قیمت دلار باید چیزی در حدود ۳۵ هزار تومان باشد و نرخ‌های بالاتر از این رقم، حتماً دارای حباب‌های قیمتی است.

این دیدگاه نیز وجود دارد که چون ذخایر ارزی محدود و دولت هم دچار کسری شدید بوده است، نرخ دلار واقعی است و اگر به دلالتی همچون گشایش مرکز مبادله ارز و طلا و نیز سایر دلایل تکنیکی، قیمت دلار کاهش یابد، دوباره قابل انتظار خواهد بود که نرخ‌ها به جای نخست خود باز گردند و حتی فراتر از آن هم بروند. البته وضعیت ایران از نظر اعمال تحریم‌ها تفاوت زیادی با سال‌های گذشته نکرده و در مواردی مانند آنچه در مورد کره جنوبی رخ داد یا عراقی‌ها که بخشی‌ها

پرونده ویژه



در این بخش می خوانیم:

- رقابت نابرابر با مراکز اقامتی غیر رسمی
- توسعه دیپلماسی گردشگری با انجام گفت و گوهای تعاملی
- ارائه خدمات بر اساس تغییر سبک زندگی روز آمد می شود

رقابت نابرابر بامراکز اقامتی غیر رسمی

سارا نظری

گردشگری در جهان، یکی از اصلی‌ترین راه‌های درآمدزایی به شماره می‌آید و در بسیاری از کشورها، این صنعت جایگاه دوم یا سوم را در ارزش آوری به خود اختصاص می‌دهد. این در حالی است که ایران، به رغم برخورداری از جذابیت‌های فراوان برای جذب گردشگران داخلی و خارجی، همچنان با مشکلات زیادی مواجه است. دکتر جمشید حمزه‌زاده، رئیس جامعه هتلداران ایران و رئیس مجمع ملی تشکل‌های گردشگری با اشاره به مشکلاتی که در چند سال اخیر مانع از رونق گردشگری در ایران شده، از آمادگی جامعه هتلداران برای جذب مسافران نوروزی در اقصی نقاط کشور خبر می‌دهد. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه از نظر می‌گذرانید.

پیش می‌رویم، این بزرگان صنعت و فعالان آن هستند که باید با وجود مشکلات مختلف، روی پای خودشان بایستند. البته تعطیلی‌های چندساله فرصت مناسبی برای بازسازی، نوسازی، استانداردسازی هتل‌ها و آموزش کارکنان بود و همکاران ما از این فرصت به خوبی استفاده کردند و در حال حاضر هتل‌های کشور برای تعطیلات ایام نوروز به طور کامل آماده خدمت‌رسانی به مسافران و گردشگران هستند.

با توجه به شرایط اقتصادی موجود، آیا تمهیدی برای کاهش هزینه‌های اقامت در هتل‌ها اندیشیده‌اید؟

در جلساتی که با متولیان گردشگری کشور، از جمله مسئولان وزارت گردشگری و همکاران خود در دفتر خدمات مسافرتی داشته‌ایم، تأکیدمان بر این بوده که باید هزینه سفر برای هم‌وطنانمان ارزان شود. البته این مساله به معنای کاهش کیفیت خدمات‌رسانی نیست، بلکه در عین ارتقاء خدمات، نیازمند کاهش هزینه‌های ما هستیم. خوشبختانه در این زمینه، هتل‌ها سهم خودشان را در این برنامه ایفا می‌کنند؛ خصوصاً اینکه تخفیف‌های قابل توجهی را برای افرادی که از طریق تورهای گردشگری سفر می‌کنند، در نظر می‌گیرند. این تصمیم با هدف تشویق مردم به سفر از طریق تورها انجام می‌شود و دفتر خدمات مسافرتی و جهانگردی به عنوان متولیان این امر شناخته می‌شوند. علاقه‌مندان به سفر از چند طریق می‌توانند هتل‌های مورد نظر خود را رزرو کنند. نخست از طریق سامانه‌های مطرح و فعال در کشور، دوم از طریق سایت هتل‌ها و سوم به وسیله آژانس‌های مسافرتی که در قالب تور به ارائه خدمات مشغول هستند. پیش‌بینی ما این است که شاهد استقبال گسترده هموطنان از خدمات هتلداری سطح کشور باشیم. البته باید در نظر داشته باشیم که نوروز امسال با ایام ماه مبارک رمضان مصادف شده است؛ بنابراین باید متناسب با این شرایط، برنامه‌هایی را طراحی کنیم.

به نظر شما در حوزه مدیریت سفر در ایران، چه ملاحظاتی باید در نظر گرفته شود؟



صنعت هتلداری چندسالی تحت تأثیر شیوع بیماری کرونا قرار داشت و حالا با کاهش یافتن نگرانی‌ها در آستانه ایام نوروزی هستیم. آیا شرایط به وضعیت دلخواه شما برگشته و آمادگی لازم برای پذیرایی از میهمانان در هتل‌های اقصی نقاط کشور وجود دارد؟

از عید ۱۳۹۸ که مصادف بود با آغاز سیل و طوفان در مناطق مختلف کشور، تاکنون صنعت هتلداری شرایط خوبی را تجربه نکرده است. در ادامه همان سال، کشور دچار ناآرامی‌های حاصل از گرانی بنزین شد. مدتی از این مسائل نگذشته بود که سقوط هواپیمای اوکراین پیش آمد و در اواخر سال، شیوع بیماری کرونا و آغاز قرنطینه‌ها را شاهد بودیم. در سال جاری نیز که با فروکش کردن بیماری کرونا، امیدوار به رونق صنعت هتلداری بودیم، بار دیگر کشور درگیر ناآرامی‌هایی شد که لطمات زیادی برای این صنعت به همراه داشت و به کنسل شدن تورهای خارجی و داخلی انجامید. صنعت هتلداری ایران در سال‌های اخیر، خسارت‌های فراوانی را متحمل شده و متأسفانه از حمایت‌های دولتی نیز برخوردار نشده است. در حال حاضر که مشکلات کمتر شده و به سمت شرایط ثبات

نکته اصلی این است که سفر باید از شکل سنتی خود خارج شود تا دیگر شاهد تجمع مردم در مناطق محدود و سرازیر شدن مسافرت‌های خانوادگی به چند شهر خاص نظیر شیراز، اصفهان، کیش، شهرهای شمالی و... نباشیم؛ بر این اساس باید مقاصد جدیدی را برای سفرهای نوروزی مردم معرفی کنیم. خوشبختانه سراسر ایران، سرشار از جاذبه‌های گردشگری است که متأسفانه عموم مردم از وجود آن‌ها اطلاعی ندارند یا به خدمات گردشگری در مناطق مختلف، بی‌اعتماد هستند. به اعتقاد بنده، باید ضمن معرفی مقاصد جدید، امتیازات ویژه‌ای را در مناطق کمتر شناخته شده تخصیص دهیم که به تشویق مسافران برای سفر بیانجامد. یکی دیگر از چالش‌های موجود در حوزه گردشگری داخلی، فصلی بودن سفرها است. ما باید به سمتی حرکت کنیم که خانواده‌ها به جز تعطیلات خاص مانند ایام نوروز، سایر ایام سال را نیز برای سفر به مناطق مختلف انتخاب کنند؛ به ویژه که مناطق مختلف، در فصل‌های مختلف جذابیت‌های مضاعفی پیدا می‌کنند. اگر برنامه‌ریزی‌های خوبی در این زمینه داشته باشیم، قطعاً سفرها به تمام مناطق و در تمام فصول انجام می‌شود. البته نباید گرانی و تورم را که مانع اصلی کاهش سفرها شده، نادیده بگیریم. باید اقداماتی انجام شود که تمام اقشار جامعه امکان سفر را داشته باشند و از آن محروم نشوند. این مساله مستلزم خدمات‌دهی در سطوح مختلف است. قطعاً همه افراد، امکان استفاده از خدمات هتل‌های چهار یا پنج ستاره را ندارند؛ بنابراین باید امکانات لازم در برنامه‌های بوم‌گردی یا تسهیل در دسترسی به هتل آپارتمان‌ها برای اقشار مختلف فراهم باشد. باید به سمتی برویم که همه مردم کشور دست کم سالی یک‌بار به سفر بروند و از امکانات مناسبی برخوردار باشند.

اخیراً آمارهایی مبنی بر اشغال ۸۰ درصدی هتل‌های کشور منتشر شده؛ این آمار درست است؟

به هیچ وجه. شاید این آمار در معدود مناطقی مانند جزیره کیش تحقق یافته باشد، اما میانگین اشغال هتل‌ها در کشور، تنها ۲۰ درصد و در بسیاری از استان‌ها زیر ۱۰ درصد است. حتی هتل‌های شهرهای شمالی در ماه‌های پایانی سال، ضریب بسیار پایینی در جذب مسافر دارند. همان‌طور که عرض کردم، دولت هیچ حمایتی از صنعت گردشگری نداشته و تسهیلاتی هم که بعضاً از سوی مسئولان مطرح می‌شود، یا جامه عمل به آن پوشانده نمی‌شود یا آن قدر محدود هستند که تأثیری در پوشش خسارت‌ها ندارند.

وضعیت خدمات‌رسانی هتل‌ها در شرایط کنونی در چه سطحی است و اساساً مدرن‌سازی و به‌روزرسانی خدمات در هتل‌ها طی چه فرآیندی انجام می‌شود؟

در تمام کشورهای دنیا، سطح استانداردهای تمام هتل‌ها یکسان نیست. مثلاً ترکیه که جایگاه بالایی در صنعت توریسم جهان دارد هم از این قاعده مستثنی نیست و گاهی استانداردهای یک هتل چهار ستاره در استانبول، از استانداردهای یک هتل سه ستاره در ایران پایین‌تر است. این تفاوت‌ها به رویکردی که کشورهای مختلف نسبت به استانداردها دارند، بازمی‌گردد.

در ایران نیز بعضی از هتل‌ها حائز استانداردهای بالایی هستند و برخی نیز در این زمینه ضعف‌هایی دارند، اما به‌طور کلی باید به سمت ارتقاء استانداردها در تمام هتل‌های کشور حرکت کنیم.

یکی از معضلات صنعت هتلداری، وجود مراکز غیررسمی مانند منازل است که در ایام مختلف سال به مسافران اجاره داده می‌شوند. چه تمهیداتی را برای مواجهه با این آسیب در نظر دارید و آیا ضوابطی برای مقابله با این مساله وجود دارد؟

متأسفانه به دلایل مختلف، قوانین و ضوابط مقابله با مراکز غیررسمی بسیار ضعیف و در حد صفر است. چالش اساسی ما با این مراکز، ایجاد رقابت نابرابری است که پیگیری آن بر عهده مراکز رسمی و قانونی است. به عنوان مثال، هتل‌ها به پرداخت مالیات بر درآمد، مالیات بر ارزش افزوده، مالیات کارکنان، مالیات خرید و... موظف هستند، اما مراکز غیررسمی هیچ‌یک از این مالیات‌ها را پرداخت نمی‌کنند. همچنین هتل‌ها موظف به بیمه کردن تمام پرسنل خود و همچنین پرداخت حق بیمه در تمام قراردادها و خریدها هستند که هزینه‌های بالایی را به هتل‌داران تحمیل می‌کنند، ولی این مراکز چنین الزامی ندارند. هزینه‌های جاری و روزانه مانند نظافت اتاق‌ها، خشک‌شویی مداوم ملحفه، تامین مواد بهداشتی مصرفی و... نیز از جمله هزینه‌هایی است که معمولاً در مراکز غیررسمی در نظر گرفته نمی‌شوند. از همه مهم‌تر، مساله احراز هویت است که هتل‌ها موظف به انجام آن هستند، اما مراکز غیررسمی به این که چه افرادی را پذیرش می‌کنند، اهمیت نمی‌دهند و این مساله می‌تواند زمینه‌ساز افزایش ناهنجاری‌های اجتماعی و بعضاً انتظامی باشد. مجموع این موارد باعث می‌شود که رقابت ناسالم و نابرابری بین مراکز رسمی و غیررسمی ایجاد شود و به این صنعت صدمه‌های زیادی وارد کند. برای مقابله با این آسیب در مرحله اول، باید با این مراکز و ممانعت از پذیرش مسافر در مراکز غیررسمی مقابله شود و در وهله بعد، باید روی منازلی که قصد ارائه خدمات گردشگری و اسکان مسافر دارند، نظارت لازم صورت گیرد تا استانداردهای لازم در آن‌ها ایجاد شود. مطمئناً متولی اصلی این امر، وزارت گردشگری است که باید با تعامل با سایر نهادهای کشور، نسبت به رسیدگی به این مسائل اقدام کند. البته وزارتخانه بخشی با عنوان ساماندهی مراکز گردشگری دارد که مراکز مختلف و حتی صاحبان املاک مسکونی می‌توانند از طریق آن‌ها نسبت به قانونی کردن فعالیت‌های خود اقدام کنند، اما مساله این است که الزامی نمی‌بینند که اصلاً به این بخش مراجعه کنند؛ چون هیچ مانعتی در برابر انجام فعالیت غیررسمی آن‌ها به عمل نمی‌آید.

پیش از این طرحی را با نام «اتاق ایران» در هتل‌های کشور مطرح کردید تا صنایع دستی کشور در آن‌ها عرضه شود. این پیشنهاد تا چه اندازه قابلیت اجرایی شدن پیدا کرده است؟

در این خصوص با معاون صنایع دستی وزارت گردشگری جلسه‌ای

متأسفانه به دلایل مختلف، قوانین و ضوابط مقابله با مراکز غیررسمی بسیار ضعیف و در حد صفر است. چالش اساسی ما با این مراکز، ایجاد رقابت نابرابری است که پیگیری آن بر عهده مراکز رسمی و قانونی است

هزینه اقامت در هتل‌های ایران نسبت به سایر کشورها، بسیار پایین است که دلیل آن هم وجود تورم در کشور و مراعات حال هم‌وطنان است؛ به همین دلیل هتل‌داران نیاز مالی خود را عمدتاً با پذیرش مسافران خارجی تأمین می‌کنند

داشتیم و این بحث را به صورت جدی مطرح کردیم، اما از آنجایی که محصولات صنایع دستی بسیار متنوع و متکثر هستند و انواع مرغوب و نامرغوب در بین آن‌ها زیاد است، قرار شد تا کارگروهی تخصصی تشکیل شود و از نظر استانداردهای هتلداری، کیفیت محصولات صنایع دستی را برای عرضه در اتاق‌های ایرانی تعیین و تأیید کند. در این خصوص، نماینده خود را نیز به معاونت معرفی کرده‌ایم تا این کار انجام شود. البته اجرای این طرح در هتل‌ها، الزامی نخواهد بود، ولی به احتمال زیاد اکثر هتل‌ها از این پیشنهاد استقبال می‌کنند.

اخیراً شاهد برگزاری مسابقات جام جهانی فوتبال در کشور قطر بودیم. چرا بر خلاف برخی گمانه‌زنی‌ها، شاهد اسکان مسافران خارجی در هتل‌های کشور نبودیم؟

بنده از ابتدا اعلام کردم که شاهد استقبال مسافران خارجی در ایران نخواهیم بود که مهم‌ترین دلیل آن، ناهماهنگی شدید بین نهادهای متولی و هتل‌ها بود. به هر حال برای تحقق این امر به هماهنگی بین وزارت امور خارجه، نهادهای امنیتی و انتظامی، وزارت ورزش، وزارت گردشگری، وزارت کشور و... نیاز داشتیم که متأسفانه محقق نشد. هر چند از نظر هزینه‌ای، ایران گزینه خیلی خوبی برای مسافران خارجی و حتی تیم‌های شرکت‌کننده در جام جهانی بود. مسائل دیگری نیز وجود داشت؛ از جمله اینکه معمولاً هواداران فوتبال در جهان، جوان و به دنبال ماجراجویی‌های مختلفی هستند که امکان دسترسی به آن‌ها با قوانین موجود در کشور، وجود ندارد. این موارد در کنار یکدیگر باعث شد که گردشگری ایران این فرصت طلایی را از دست بدهد.

برخی از نگاه‌های سلیقه‌ای و اعمال نظرهای شخصی در حوزه جذب گردشگران خارجی، یکی از معضلات این صنعت به شمار می‌آید. چه راهکاری برای مقابله با این مشکل وجود دارد؟

متأسفانه رفتارهای سازمانی در این زمینه، به شدت سلیقه‌ای و جزیره‌ای است. قطعاً تمام نهادهای مرتبط باید در این باره با یکدیگر به یک تعامل مشخص دست یابند. عمده مساله نیز به نهادهای نظارتی مانند اماکن و نیروهای انتظامی بازمی‌گردد که در هر شهر، برخورد‌های متفاوتی نداشته باشند. البته این مسائل برای هتلداران چندان ایجاد مساله نمی‌کند و بیشتر متوجه آژانس‌های می‌شود. خوشبختانه ۲ سال پیش جلسات موثری با مقامات نهادهای امنیتی و انتظامی در زمینه اقامت مسافران خارجی داشتیم و به ضوابط مشخصی رسیدیم که به نفع گردشگران، بازبینی و به تصویب رسید که توسط فرمانده محترم ناجا به تمام هتل‌های کشور ابلاغ شد. این ضوابط کمک زیادی به پذیرش گردشگران خارجی و مسافران داخلی کرد. به عنوان مثال، در گذشته برای پذیرش زنان تنها، مشکلاتی وجود داشت که تنها با اخذ مجوز از اماکن انجام می‌شد، اما در حال حاضر هتل‌ها موظف به پذیرش بانوان تنها هستند. در واقع وظیفه ما ایجاد

سرپناه امن برای زنان در هر شرایطی است. از این دست موارد، بسیار بود که خوشبختانه ابلاغ ضوابط واحد، مانع از رفتارهای سلیقه‌ای در شهرهای مختلف شد. در خصوص پذیرش مسافران خارجی نیز همین‌طور است؛ طوری که داشتن ویزا و پاسپورت، مجوز تردد و سکونت در تمام مناطق کشور را به آن‌ها می‌دهد و نیاز به اعمال حساسیت‌های بیشتر نیست. این‌ها مواردی است که خوشبختانه حل شده و البته همچنان باید روی آن‌ها کار کرد.

در رابطه با اصلاح تعرفه هزینه دلاری پذیرش گردشگران خارجی چه توضیحی دارید؟ آیا به نتیجه مشخصی در این زمینه رسیده‌اید؟

هزینه اقامت در هتل‌های ایران نسبت به سایر کشورها، بسیار پایین است که دلیل آن هم وجود تورم در کشور و مراعات حال هم‌وطنان است؛ به همین دلیل هتلداران نیاز مالی خود را عمدتاً با پذیرش مسافران خارجی تأمین می‌کنند. در حال حاضر یک گردشگر خارجی از سوبسیدهای مختلفی در ایران برخوردار است. اقامت در یک هتل چهار ستاره با شبی ۱۵ دلار حتی برای آن‌ها خنده‌دار است؛ چرا که این رقم، به اندازه خرید آب معدنی در برخی از کشورها است. متأسفانه ما به جای جذب ارز از گردشگری، به گردشگران سوبسید می‌دهیم و این مساله به یکی از موانع اصلی جذب سرمایه‌گذاری خارجی در گردشگری ایران تبدیل شده است. حداقل با ۶۰ شرکت هتل‌سازی معتبر در جهان برای جذب سرمایه در ایران، جلساتی داشته‌ایم که تمام آن‌ها به دلیل دولتی و دستوری بودن نرخ پذیرش در هتل‌های ایران، سرمایه‌گذاری در ایران را فاقد توجیه اقتصادی اعلام کرده‌اند. ما این مساله را بارها اعلام کرده‌ایم که اگر امکان دریافت مبالغ ارزی مناسب از گردشگران خارجی فراهم شود، امکان کاهش نرخ ریالی پذیرش گردشگران داخلی نیز وجود خواهد داشت. حتی پیشنهاد داده‌ایم که تخفیف‌های خوبی را برای گردشگران خارجی که در قالب تور به ایران سفر می‌کنند، لحاظ کنیم، ولی تاکنون به این درخواست‌ها رسیدگی نشده است. در این زمینه جلساتی را با وزرای قدیم و جدید داشته‌ایم، اما متأسفانه با وجود موافقت شخصی، اختیارات لازم را برای حل این مساله نداشته‌اند.

و سخن آخر...

جامعه هتلداران ایران آمادگی دارد که به صورت رایگان به سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی مشاوره‌های لازم را ارائه کند. یکی از مشکلات ما، نبود مطالعات لازم در حوزه نیازسنجی در کشور است. بعضاً شاهد هستیم، در شهرهایی که نیازی به احداث هتل جدید نداشته، برای ساخت هتل‌های جدید، سرمایه‌گذاری شده یا در شهری که نهایتاً به یک هتل سه ستاره نیاز دارد، یک هتل ۵ ستاره ساخته شده و متأسفانه در برخی از شهرها که به شدت ظرفیت هتل‌سازی دارند، سرمایه‌گذاری وجود ندارد. این‌ها مواردی است که ما می‌توانیم به شکل افتخاری و در قالب مشاوره به سرمایه‌گذاران محترم کمک کنیم. حتی در اعمال استانداردها و هزینه‌های ساخت نیز این ظرفیت وجود دارد که مشاوره‌های لازم به سرمایه‌گذاران ارائه شود تا بالاترین استانداردها با هزینه کمتر در ساخت هتل‌ها لحاظ شود. ■

موسس گروه هتل‌های آسمان اصفهان بیان کرد

فقدان زیرساخت‌ها

برای سرمایه‌گذاری در بخش گردشگری

عارف فغانی



صنعت بازمی‌گردد، بر این اساس بسیاری از فعالان حوزه گردشگری در بازپرداخت تسهیلات خود به بانک‌ها دچار مشکل هستند و برخی نیز هنوز موفق به پرداخت دیون بانکی خود نشده‌اند.

موسس گروه هتل‌های آسمان اصفهان با ذکر این نکته که آسیب‌پذیری بخش گردشگری بسیار بالاست، خاطر نشان کرد: امروز هر اتفاقی مثل تحریم، بیماری و اغتشاشات، این صنعت را تحت تأثیر قرار می‌دهد. گذشته از آن، در حالت ثابت و عادی نیز به دلیل گرانی‌های لجام‌گسیخته و دشواری نگهداری سرمایه، سرمایه‌گذاری اصلاً به صرفه نیست و اکثر سرمایه‌گذاران فعلی نیز به دلیل عشق و علاقه فراوان در این صنعت باقی

با وجود آنکه در حوزه‌های مختلف طبیعی، تاریخی، اجتماعی و فرهنگی دارای ظرفیت‌های زیادی در صنعت گردشگری هستیم و از این منظر می‌توان کشور را به قطب مهم گردشگری دنیا تبدیل کرد، اما به دلیل عدم حمایت‌های دولت و نبود شرایط مناسب سرمایه‌گذاری، از این ظرفیت‌ها استفاده نمی‌شود.

کریم بیگی، موسس گروه هتل‌های آسمان اصفهان و رییس جامعه هتل‌داران اصفهان با اشاره به شکننده بودن صنعت گردشگری، گفت: هیچ مسأله‌ای در این صنعت قابل پیش‌بینی نیست، اما امیدواریم در صورت عدم بروز اتفاقات خاص در سطح استان یا کشور، شاهد افزایش اشغال هتل‌ها با وجود گران شدن ارز و کاهش امکان سفرهای خارجی نسبت به سال گذشته باشیم.

وی با بیان اینکه بحث اخذ دلار برای مسافران خارجی، قصه پر غصه‌ای دارد، اظهار کرد: مادر جلسات متعدد با وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی چنین بحثی را مطرح کردیم، اما به نتیجه‌ای نرسیدیم. مسأله اصلی اینجاست که چرا وقتی مسافر خارجی برای سفر به کشور ارز پرداخت می‌کند، ارز خارجی نباید به دست هتل‌دار برسد؟ متأسفانه هتل‌ها با سرمایه زیاد در یافت‌ارز محروم هستند. با توجه به محاسبه هزینه‌ها بر مبنای دلار و تأثیر آن بر هزینه‌های جاری مانند هزینه اقامت، نگهداری، تعمیرات و سرویس دهی هتل‌ها، محرومیت از اخذ ارز به عنوان یک ظلم مضاعف به سرمایه‌گذاران تحمیل شده و همین موضوع یکی از دلایل کاهش سرمایه‌گذاری در این حوزه است.

موسس گروه هتل‌های آسمان اصفهان به تأثیر منفی فقدان زیرساخت‌ها و درآمد کم هتل‌ها نسبت به مخارج آن‌ها اشاره کرد و گفت: با این حال امیدوارم، با مذاکرات جامعه هتل‌داران ایران با وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی، تسهیلاتی همچون اخذ ارز و درآمد بیشتر مراکز اقامتی مهیا شود.

بیگی در ادامه به بهره‌برداری و افتتاح هتل ۵ ستاره آسمان رویال کیش اشاره کرد و افزود: امیدواریم، این مرکز خدمات شایسته و درخوری به گردشگران داخلی و خارجی ارائه دهد.

این فعال حوزه گردشگری گفت: همان‌طور که مطلع هستید، شیوع بیماری کرونا صدمات زیادی به صنعت گردشگری زده و آن‌ها را به تعطیلی کشانده که همین امر موجب تعدیل نیروی متخصص و آموزش دیده این صنعت شده است، به همین دلیل بسیاری از مراکز اقامتی در بدو شروع دوباره فعالیت‌های خود، به مسأله کمبود نیروی آموزش دیده مواجه هستند و همین، نیازمند آماده‌سازی امکانات لازم آموزشی و برقراری ارتباط مناسب با افراد و علاقه‌مندان به این حوزه است. مسأله دیگر به کمبود درآمد در این



مانده‌اند، در غیر این صورت بر همگان مشخص است که سرمایه‌گذاران باهوش برای سرمایه‌گذاری به سمت بازارهای پر بازده خواهند رفت. وی با یادآوری این موضوع که میل به مشارکت در ساخت و تجهیز هتل در بانک‌ها به دلیل بازگشت کند سرمایه پایین آمده، بیان کرد: در کشورهای همسایه به دلیل وجود زیرساخت‌ها، شرایط برای سرمایه‌گذاری در گردشگری کاملاً مهیا است، از این رو امید است که با ایجاد زیرساخت‌ها، تفکر دولت تغییر کرده و با حمایت‌های آن به زودی شاهد تغییر این وضعیت باشیم تا سرمایه‌گذاران زیادی به این سمت ترغیب شوند. به‌طور قطع باید گفت، در صورت ایجاد زیرساخت‌ها در حوزه گردشگری و ارتباطات بین‌المللی، به زودی شاهد رونق گردشگری در شهرهای پر ظرفیت کشور مثل اصفهان، مشهد، یزد و... خواهیم بود. ■

مدیرعامل گروه هتل‌های پارسیان

ارائه خدمات بر اساس تغییر سبک زندگی روزآمد می‌شود

سارا نظری

هتل‌های پارسیان، بزرگ‌ترین زنجیره هتل‌های ۴ و ۵ ستاره ایران به شمار می‌رود و در ۱۲ شهر ایران تعداد ۲۰ هتل از جمله ۵ هتل در تهران، ۳ هتل در اصفهان، ۲ هتل در همدان، ۲ هتل در یزد و در هر یک از شهرهای کرمانشاه، شیراز، بم، قلعه گنج، شهرکرد، یاسوج، چالوس و رامسر یک هتل دارد. ۹۰ سال تجربه هتلداری از سال ۱۳۱۲ و افتتاح هتل رامسر تا ساخت آخرین هتل پارسیان در سال ۱۳۹۵، هتل پارسیان قلعه گنج، ارائه انواع خدمات هتلداری تاکنون در بخش اقامتی و پذیرایی که پس از پیروزی انقلاب اسلامی تجمیع و در قالب زنجیره‌ای که اکنون با نام پارسیان فعالیت می‌کند، در کنار سرمایه‌گذاری‌های صورت گرفته در راستای توسعه ظرفیت‌ها و امکانات و همچنین پرورش نیروی انسانی متخصص و ماهر ارائه‌دهنده خدماتی استاندارد در تمام زنجیره پارسیان از طریق انتقال تجربیات اندوخته ۹۰ ساله نسل به نسل از همکاران قدیمی به سایرین، بخشی از فعالیت‌های پارسیان تاکنون است. در همین رابطه، گفت‌وگویی با محمدعلی ابوطالبی، مدیرعامل گروه هتل‌های پارسیان انجام داده ایم. وی در گذشته، مدیرعامل هتل پارسیان آزادی و قبل از آن نیز، مدیرعامل هتل پارسیان کوثر اصفهان بوده و از دیگر سوابق مدیریتی ابوطالبی می‌توان به مدیرعاملی شرکت تحقیق و توسعه نوین دانشمند و عضویت در هیات مدیره هلدینگ سیاحتی و مراکز تفریحی پارسیان اشاره کرد. محصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

یکی از اهداف هتل‌های پارسیان افزایش سهم ارز بازار اعلام شده است، هم‌اکنون سهم ارز بازار برای گروه هتل‌های پارسیان در چه وضعیتی است؟ نقاط هدف گذاری شده در این باره چیست؟

هتل‌های پارسیان دارای ضریب بهره‌برداری ۱۰۷ درصدی از بازار است و محدوداً ۱۰ درصد سهم از ظرفیت بازار را داریم. در سال‌های قبل از ۱۳۹۷ فروش خدمات به تور یست‌های خارجی که منجر به کسب درآمدهای ارزی می‌شد، یک روند نسبتاً ثابت، هرچند دارای نوسانی قابل پیش‌بینی را داشت. طی سال‌های اخیر به دلایل متعددی از جمله تنش‌های سیاسی و همه‌گیری کرونا، روندهای قبلی هرگز تکرار نشدند. صنعت گردشگری حساسیت‌های شدیدی به تغییر و تحولات محیطی دارد که منجر به تغییر شدید الگوهای رفتاری بازار با مقاصد مختلف از جمله تفریحی، تجاری و حتی درمانی می‌شود. متأسفانه در سال‌های اخیر درآمدهای ارزی به شدت کاهش یافته است؛ هرچند به دلیل مزیت‌های رقابتی و هوشمندی فرآیندهای مدیریت بازاریابی و کسب درآمد پارسیان به سرعت بازارهای خود را تغییر داد، اما به لحاظ اهمیت کسب درآمدهای ارزی برای کشور، این مهم با کاهش شدیدی روبه‌رو بوده است. هم‌اکنون هدف گذاری پارسیان توسعه بازارهای روسیه، چین و کشورهای همسایه می‌باشد و تعاملات خوبی هم با فعالان در این بازارها انجام شده است. ما در حال تکمیل زنجیره ارزش خدمات گردشگری با کمک سایر فعالان در بازار به خصوص در حوزه تفریحی، زیارتی و درمانی هستیم که تا حدی می‌تواند جبران‌کننده درآمدهای ارزی سال‌های قبل باشد.

گروه هتل‌های پارسیان از جمله مراکز اقامتی هستند که علاوه بر اقامت به شهروندان، خدماتی در زمینه‌های برگزاری همایش، مهمانی و... را هم ارائه می‌دهد. آیا برای تنوع بخشیدن به این خدمات و گسترش آن برنامه‌ریزی شده است؟ محور این برنامه‌ها چیست؟

مهمترین ویژگی هتل‌های این گروه نسبت به سایر هتل‌های دیگر چیست؟

خدمات اقامتی در گروه پارسیان در سه سطح ۳ تا ۵ ستاره ارائه می‌شود. همچنین به سبب توسعه امکانات پذیرایی، انواع خدمات غذا و نوشیدنی نیز در هتل‌های پارسیان از جمله خدمات رستورانی، کافه، میزبانی از مراسمات و غذای بسته‌بندی شده ارائه می‌گردد. شایان ذکر است، مدل‌های اصلی ارائه خدمات در پارسیان مشترک است و



بسته به درخواست مشتری و شرایط محیطی هر هتل در منطقه خود سفارشی‌سازی می‌شود. ما در پارسیان، تعداد ۳ هزار اتاق با امکان ارائه خدمات ۴ و ۵ ستاره داریم که بزرگ‌ترین ظرفیت یک‌دست خدمات هتلی ایران به شمار می‌رود. ارائه خدمات استاندارد با قابلیت سفارشی‌سازی که برگرفته از دانش فنی مدیریت هتل و مهارت کارکنان پارسیان است، مهم‌ترین ویژگی گروه هتل‌های پارسیان است. سطح مهارتی کارکنان پارسیان به گونه‌ای است که هم‌اکنون بسیاری از مدیران و مشاوران متخصص در صنعت هتلداری کشور از بازنشستگان پارسیان هستند و این باعث افتخار ماست که انتقال تجربه در زنجیره پارسیان، در کنار برنامه‌های آموزشی و پرورش پرسنل، به جز دارایی‌های مادی، نیروی انسانی بزرگ‌ترین سرمایه پارسیان است. همچنین پارسیان دارای اولین و بزرگ‌ترین سیستم فروش مرکزی است. «پارسا» پلتفرم مدیریت بازاریابی و فروش هتل‌های پارسیان بستر مدیریت متمرکز ارتباط با مشتریان، رزرواسیون و ارائه خدمات ۲۰ هتل پارسیان به صورت یکپارچه است که به عنوان یک مزیت رقابتی ارتباط پارسیان با ۵۰۰ آژانس مسافرتی ایرانی و خارجی و ۷ میلیون مسافر ایرانی و خارجی که در سال‌های اخیر میهمان پارسیان بوده‌اند فراهم می‌کند.

یکی از بازارهای هدف در هتل های پارسیان، شهروندان شهر محل هر هتل است. وجود دانش تخصصی میزبانی، ارائه سرویس هتلی به مشتریان، خدمات اقامتی از طریق توسعه سالن های پذیرایی و همچنین برگزاری مراسم ها، منجر به توسعه خدمات غذا و نوشیدنی شده است. به طور هدفمند و بر اساس دانش موجود، این خدمات توسعه یافته و امروزه حدود نیمی از درآمدهای یک هتل از ارائه خدمات غذا و نوشیدنی به عنوان یک اصلاح تخصصی صنعت هتلداری یا همان خدمات پذیرایی، همایش ها و برگزاری مراسم ها ایجاد می گردد. این خدمات نیز بازار خاص خود را داشته و وابستگی کمتری به متغیرهای محیطی موثر بر بازار سفر دارد. همچنین بر اساس تنوع فرهنگی در ۱۲ شهری که پارسیان در آن ها هتل دارد، خدمات متناسب با سلیقه و خواسته مشتریان توسعه یافته است. علاوه بر این، طی سال های اخیر با تغییر سبک زندگی، مدل ارائه خدمات غذا و نوشیدنی را در پارسیان متناسب با بازار تغییر داده ایم. هر چند از نظر سودآوری به دلیل تورم این بخش درآمدی عموماً یک گزینه جذاب سرمایه گذاری حداقل در چند سال اخیر محسوب نمی شود، با این حال مکمل خدمات اقامتی و متناسب با شرایط محیطی بر اساس برنامه های مدیریت کسب و کار پارسیان رشد و توسعه یافته است.

آیا افزایش قابلیت های هتل های پارسیان که در سیاست های محوری این گروه گفته شده، دقیقاً متنوع کردن خدمات است یا ابعاد دیگری دارد؟

هتل های پارسیان همواره در حال تحقیق و توسعه برای ارائه خدمات جدید یا توسعه کسب و کارهای جدید است. ذات صنعت هتلداری به دلیل تغییرات سبک زندگی، خواسته بازار و همچنین نوسانات شدید، تقاضا در فصول مختلف را می طلبد. هتل ها باید دارای خدمات متنوع و مکمل برای فصول مختلف باشند. خدمات غذایی بسته بندی شده، خدمات مرکز تجاری از نظر خدماتی و پلتفرم خرید امتیاز سفر در باشگاه تفریحات پارسیان مبتنی بر مدل مالکیت زمانی، باشگاه مشتریان بر اساس مفهوم بازارهای موازی، برنامه توسعه کسب و کار فرانچایز هتل و رستوران، توسعه زنجیره اقامتگاه های بین راهی و... از جمله اقدامات در زمینه توسعه کسب و کارهای جدید هستند.

معمولاً در ایام نوروز، تهران جزو اصلی ترین مقاصد گردشگری نیست. آیا به همین دلیل است که حجم و میزان اشغال اتاق های گروه هتل های پارسیان کاهش پیدا می کند؟

تهران در ایام نوروز شهری خلوت می شود، زیرا سفر معمول ایرانیان در این ایام معمولاً به مقصد تهران نبوده است. مادر پارسیان طی ۷ سال اخیر و از سال ۱۳۹۵ تا حدی این تعادل را برقرار کرده ایم. جشنواره نورزی پارسیان هر سال به وسعت ۱۲ شهر برگزار می شود که در این جشنواره خدمات تفریحی هر شهر در بسته خدمات هتلی و در سطوح مختلف ارائه می گردد. هر شب در تمام هتل های پارسیان، جشن های مناسبی بر اساس تقویم جشنواره نوروزی پارسیان به صورت هماهنگ برگزار می شود. همان طور که می دانید، تهران از نظر امکانات تفریحی، یکی از غنی ترین شهرهای ایران است. بسته خدمات هتل های پارسیان در تهران در جشنواره نوروزی بسیار جذاب است و همچنین قیمت های این بسته ها نیز کاملاً مقرون به صرفه می باشد. هوای تمیز تهران، خلوتی و بسته جذاب خدمات سفر به تهران هتل های پارسیان موجب شده که شاخص درصداشغال هتل های پارسیان در تهران به نسبت سایر ایام سال افت شدیدی نداشته باشد، هر چند ممکن است که به دلیل تخفیفات بیشتر، میزان درآمدها اندکی افت داشته باشد.

در گروه هتل های پارسیان، هتل ۳ و ۴ ستاره هم به چشم می خورد. آیا برنامه ای برای ارتقای این هتل ها وجود دارد؟

هتل ها دارای استانداردهایی هستند که برای ارتقاء ستاره آن ها باید در برخی امکانات، تجهیزات و سخت افزار، تغییراتی اعمال کرد؛ لذا یک هتل ۳ ستاره بدون تغییر در امکانات و سطح کمی و کیفی خدمات نمی تواند ۴ یا ۵ ستاره شود. همچنین هتل های ۳ و ۴ ستاره پارسیان، با مطالعه، هدفمند و متناسب با شرایط بازار طراحی و ساخته شده اند و بیشتر آن ها نیز بر اساس مطالعات همچنان این تناسب را حفظ کرده اند. هر چند همواره برنامه های توسعه زنجیره و نیز امکانات در پارسیان طراحی و به روزرسانی می شود، اما لزوماً این تغییرات در ارتقاء تعداد ستاره هتل های فعلی نیست. ما بر برنامه های خوبی برای توسعه خدمات و توسعه بازارهای جدید داریم که شامل ارتقاء امکانات هتل های فعلی نیز می شود.

توسعه بوم گردی یکی از اهداف حاشیه ای این گروه است. در تحقق این برنامه تا چه میزان موفق بوده اید؟

بوم گردی یک رشته متفاوت از هتلداری در مدیریت تاسیسات گردشگری است. پارسیان در این حوزه نیز وارد شده و اقداماتی مانند مطالعه برای توسعه اولین زنجیره اقامتگاه های بوم گردی ایران انجام داده است. همچنین در زمینه آموزش و ارتقاء دانش فنی میهمانداری بوم گردی های شهرهایی که در آن ها هتل داریم نیز اقداماتی انجام شده است. به جز شهرهای پارسیان به طور ویژه جزیره لارک نیز هم اکنون دارای تعداد زیادی تاسیسات بوم گردی است که پارسیان کار آموزش و توسعه حداقل های ارائه خدمت اقامتی و پذیرایی را با رویکرد مسئولیت اجتماعی برای مردم بومی لارک انجام داده است.

بهبود کیفیت خدمات هتل ها به طور انکارناپذیری به کیفیت نیروی انسانی شاغل در هتل بستگی دارد. گروه هتل های پارسیان چگونه و چقدر برای افزایش توان و روزآمدی آن از سوی کارکنان هتل تلاش می کند؟

همواره برنامه های آموزشی مدون مبتنی بر نیازسنجی های مستمر در پارسیان اجرا می شود. مادر پارسیان یک دانشگاه هتلداری و مرکز آموزش تخصصی داریم که اقدامات مربوط به نیازسنجی، طراحی برنامه های آموزشی و اجرا و کنترل آن را بر عهده دارد. امروزه روش انتقال دانش در پارسیان، کاملاً کارگاهی، عملیاتی و مبتنی بر مدل های مربی گری است. هر چند دوره های آموزش از راه دور و الکترونیکی نیز برای انتقال دانش تئوریک کارکنان بخش های مختلف ستاد و صنف برگزار می شود، اما در تلاش هستیم تا بیشتر دوره ها را ضمن خدمت و در محل کار همکاران به صورت کاملاً عملیاتی و کارگاهی برگزار کنیم.

و سخن آخر...

«بهترین متعلق به میهمان است» شعار مادر پارسیان به شمار می رود. ما در هتل های پارسیان به عنوان یک باور مشترک در تلاش هستیم تا بهترین خدمات و شیرین ترین خاطرات را برای میهمانانی که از خدمات ۲۰ هتل در شهرهای تهران، اصفهان، شهرکرد، یزد، بم، قلعه گنج، شیراز، یاسوج، رامسر، چالوس، همدان و کرمانشاه و یک متل ساحلی پارسیان در رامسر استفاده می کنند، به وجود آوریم. این تنها یک شعار نیست، بلکه به عنوان یک باور، برگرفته از فرهنگ میهمان دوستی ایرانیان است. گروه هتل های پارسیان بر خود فرض می داند که بهترین خدمات و شرایط را به مشتریان خود ارائه کند. تمام تلاش بنده و همکارانم در پارسیان، تحقیق و توسعه، مطالعه و اقدام برای تحقق این مهم است. ■



هتل ها دارای
استانداردهایی هستند
که برای ارتقاء ستاره
آن ها باید در برخی
امکانات، تجهیزات و
سخت افزار، تغییراتی
اعمال کرد؛ لذا یک
هتل ۳ ستاره بدون
تغییر در امکانات و
سطح کمی و کیفی
خدمات نمی تواند ۴ یا
۵ ستاره شود

رئیس هیات مدیره هتل بین‌المللی قصر طلایی مشهد

تصویرروشنی از آینده صنعت گردشگری وجود ندارد

ثمنانه نادری

دکتر امیر سزاوار که هم‌اکنون ریاست هیات مدیره هتل بین‌المللی قصر طلایی مشهد را بر عهده دارد، از سن ۱۵ سالگی در کنار پدر مرحوم خود، حاج محمود سزاوار، کار هتلداری و هتل‌سازی را آغاز کرد و در سال ۱۳۸۷ بنیان هتل با شکوه بین‌المللی قصر طلایی توسط وی و پدرش استارت خورد و در سال ۱۳۸۹ به صورت رسمی با یک بنای استوار و چشم‌اندازی زیبا و معنوی به بارگاه حرم مطهر امام رضا (ع) و همچنین طراحی و معماری همراه با آخرین تکنولوژی روز دنیا فعالیتش را با فاز یک هتل شروع شد. دکتر سزاوار در گفت‌وگو با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» شاخص‌ترین نقطه قوت این هتل از ابتدای فعالیت را ایجاد حس احترام به میهمان و ارائه خدمات از جمله واحدهای اقامتی، رستوران‌ها، کافی‌شاپ، ترانسفر میهمان و امکانات رفاهی از قبیل مجموعه آبی، سونا، جکوزی، حمام ترکی، سالن بیلیارد، سالن‌های زیبایی، مجموعه تفریحی کلوب طلایی بازی‌های ورزشی و تفریحی، خدمات لاندری (خشکسویی) و... دانست و گفت: خدمات ارائه شده، هر روز با بالاترین سطح کیفیت، بیشتر و به‌روز تر می‌شوند که این امر موج آرامش و آسایش میهمانان و زائران محترم در این هتل خواهد بود. ماحصل این مصاحبه را می‌خوانیم.

که البته نمی‌توان این رکورد را بر پای شیوع این بیماری نوشت، چرا که تصمیم‌های نادرست و مدیریت غلط گردشگری کشور، بیشترین تاثیر را در این زمینه برای صنعت هتلداری داشته است.

به منظور پاسخگویی به نیاز میهمانان در این هتل چه تدابیری اتخاذ کرده‌اید؟

امروزه دانش هتلداری ایجاب می‌کند تا با تمامی امکانات، به نیازهای روحی و روانی میهمانان پاسخ مطلوب داده شود، در این راستا هتل بین‌المللی قصر طلایی، برای رسیدن به شکوفایی، ارائه خدمات لوکس و سرویس‌های مورد نیاز میهمانان، وظیفه خود را به صورت کامل انجام داده و برنامه‌های توسعه‌ای و از جمله نوسازی منحصربه‌فرد، گسترش فازهای هتل که شامل افزایش در ظرفیت‌های اداری، پارکینگ، آشپزخانه‌های مجهز تر و فضاهای آموزشی بوده را در دستور کار قرار داده است. همچنین در حال حاضر پروژه ساخت و اجرای پارکینگ طبقاتی با ۱۰ طبقه با زیربنای ۱۱ هزار متر در حال انجام است که بدون شک، علاوه بر بهبود کیفی و ارتقای ساخت هتل، سرویس دهی مطلوب و ارتباطات انسانی در طولانی مدت را در ذهن میهمانان خود ماندگار خواهد کرد. شایان ذکر است، ارائه امکانات جانبی به‌روز، وجه تمایز هتل بین‌المللی قصر طلایی با دیگر هتل‌های فعال در مشهد است. گردشگر با انتخاب این هتل، اقامتی رویایی و بدون هیچ کمبودی را تجربه خواهد کرد و در ایام اقامت خود، از امکانات سرگرمی و تفریحات سالم داخل هتل بر خوردار خواهد بود.

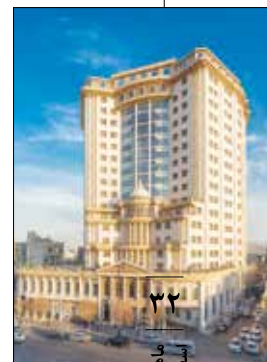
با توجه به وضعیت فعلی اقتصاد و توانایی‌های مالی شهروندان ایرانی، برای به حداکثر رساندن ضریب اشغال اتاق‌های این هتل چه تمهیداتی اندیشیده‌اید؟

بعد از دوران کرونا، هتل بین‌المللی قصر طلایی هنوز به وضعیت ایده‌آل خود نرسیده است. متأسفانه نرخ ضریب اشغال در اکثر فصل‌های سال با



گزارشی در خصوص فعالیت‌های هتل‌های مشهد و هتل بین‌المللی قصر طلایی در زمان شیوع بیماری کرونا ارائه دهید.

ضرر و زیان سال‌های کرونا که از اسفندماه ۱۳۹۸ آغاز شد، تاثیرات منفی بر صنعت گردشگری بر جای گذاشت. در این زمان با توجه به محدودیت‌های کرونایی، تعداد ورودی مسافران به مشهد به شدت کاهش یافت و تمامی رزروهای ایام نوروز کنسل شد، به‌طوری که در سال ۱۳۹۹ بیش از ۵۰ درصد از هتل‌های مشهد به صورت کامل تعطیل شدند که البته، هتل بین‌المللی قصر طلایی مشهد نیز از این قاعده مستثنا نبود. در سال ۱۴۰۰ هتل در کمینه ظرفیت خود بوده و در دوران کرونا، بیش از نیمی از کارکنان هتل بیکار شدند. در حال حاضر این هتل همچنان با نرخ ضریب اشغال پایین ۱۵ درصد فعالیت خود را ادامه می‌دهد



۳۲

ماهنامه دنیای سرمایه‌گذاری
اسفند ۱۴۰۱ • شماره ۷۶

توجه به نحوه بالا در ارائه خدمات و بالا بودن کیفیت هتل بین المللی قصر طلایی پایین بوده است. مشهود، دارای موقعیت استراتژیک بوده و مسافران با هدف زیارت به همراه خانواده وارد این شهر می شوند و حداقل یک هفته نیاز به اقامت دارند که با توجه به هزینه های بالا و سرسام آور اقتصادی، ترجیح می دهند که از اماکن اقامتی مانند مهمان پذیرها، مسافر خانه ها، پانسیون ها، کمپین های غیر قانونی و هتل های دولتی استفاده کنند، در صورتی که هتل ها از استاندارد مناسب با انواع گواهی نامه ها و نیز، پرسنل آموزش دیده بهره مند هستند، در چنین شرایطی صنعت هتلداری کشور مان پیشرفت نخواهد کرد. در این میان و در جهت جلوگیری از بروز چنین مشکلاتی، هتل بین المللی قصر طلایی بابر نامه ریزی های مطلوب در زمینه بازاریابی، در صدد جذب میهمانان جدید و همچنین ایجاد وفاداری در میان میهمانان قدیمی در جهت بازگشت مجدد به هتل بوده و مدیران این هتل نیز، همیشه از استراتژی های خاص مدیریتی برای جلب رضایت میهمانان استفاده می کنند.

برخی می گویند که با توجه به ضعف توان مالی بسیاری از ایرانیان، وجود مراکز اقامتی غیر رسمی لازم و ضروری است. نظر جنابعالی در این باره چیست؟

وجود مراکز اقامتی از جمله مسافر خانه ها و مهمان پذیرها، موجب شده تا مسافران و گردشگران از هتل ها استفاده نکنند که این امر باعث خسارت به هتلداران شده، این در حالی است که هیچ گونه فعالیتی تحت عنوان مکان های غیر قانونی در بیشتر نقاط کشور وجود ندارد و در صورت فعالیت از سوی مراجع انتظامی قابل پیگیری می باشد. در شهر مشهد، فعالیت واحدهای غیر مجاز متوقف نشده و باید برای جمع آوری این مراکز، هماهنگی لازم با مراجع ذی ربط صورت پذیرد تا از صدمات سنگین به هتلداران جلوگیری شود. موضوع دیگر، مربوط به فعالیت هتل ها و مراکز اقامتی دولتی است که طبق قانون حق فعالیت نداشته و باید جمع آوری

شوند، ولی متأسفانه نه تنها شاهد اجرای این قانون نیستیم، بلکه روزانه به تعداد آن ها نیز افزوده می شود.

موضوع محاسبه ارزی هزینه اقامت مسافران غیر ایرانی، یکی از دغدغه های هتلداران است. تا چه اندازه به اجرای آن خوش بین هستید؟

تجربه قبلی محاسبه هزینه اقامت میهمان با ارزهای خارجی و دریافت آن از میهمانان خارجی موفق نبوده؛ لذا به نظر می رسد، برای حل مشکلات هتل ها و پوشش هزینه های آن ها در ابتدا باید ضعف های شدید مدیریتی در وزارت میراث فرهنگی برطرف و سپس اقداماتی در جهت سیاست گذاری های صحیح در صنعت گردشگری صورت گیرد. همچنین تقویت ارزش پول ملی و ایجاد ثبات، مهمترین راهکار برای حل این مساله است. در هیچ یک از کشورهای سرآمد در زمینه گردشگری، از توریست وجهی اضافه بابت خارجی بودن دریافت نمی شود و نرخ اقامت و سایر خدمات گردشگری برای همه یکسان است.

یکی از بخش های مورد توجه، گردشگری درمان و سلامت است. آیا به نظر شما تاسیس و ساخت هتل بیمارستان ها سودآور است؟

خیر، در وضعیت فعلی و همچنین چشم اندازی که از آینده اقتصادی کشور دیده می شود، نه تنها هتل بیمارستان ها، بلکه سرمایه گذاری در همه رشته های گردشگری سودآور نخواهد بود.

با توجه به پایان شیوع بیماری کرونا، چه پیش بینی برای میزان اشغال اتاق های هتل های مدیریت خود تا پایان سال جاری و سال آینده دارید؟

با توجه به وضعیت کنونی و شرایط اقتصاد سخت پساکرونا قطعاً چشم انداز خوبی نمی توان متصور بود. جدا از اینکه در کشور ما کلمه پیش بینی از دهه گذشته تاکنون معنی خود را از دست داده و ما فعالان صنعت گردشگری نمی توانیم تصویر روشنی از آینده داشته باشیم. ■

در هیچ یک از کشورهای سرآمد در زمینه گردشگری، از توریست وجهی اضافه بابت خارجی بودن دریافت نمی شود و نرخ اقامت و سایر خدمات گردشگری برای همه یکسان است



مدیرعامل گروه هتل‌های بین‌المللی رکسان تاکید کرد

توسعه دیپلماسی گردشگری با انجام گفت‌وگوهای تعاملی

عارف فغانی

وجود تعداد زیاد آثار تاریخی و فرهنگی در کنار طبیعت بکر و زیبای شهرهای مختلف می‌تواند کشور را به یکی از مقاصد مهم گردشگری تبدیل کند، اما بی‌توجهی دولت به این موضوع و مشکلاتی مانند تحریم، محدودیت‌های نقل و انتقالات پولی، حمل‌ونقل هوایی و مهمتر از همه، عدم فراهم‌سازی بستر مناسب برای جذب گردشگران خارجی، مانع از تحقق این امر شده است، به همین دلیل با وجودی که ایران هم‌اکنون یکی از ارزان‌ترین و امن‌ترین مقاصد گردشگری دنیا است، اما عملاً گردشگر قابل توجهی به کشورمان سفر نمی‌کند. برای بررسی بیشتر این موضوع با دکتر علی رحیم‌پور، مدیرعامل گروه هتل‌های بین‌المللی رکسان گفت‌وگویی داشتیم. وی ۱۸ سال در وزارت گردشگری (سازمان ایرانگردی و جهانگردی سابق) در سطوح مدیریتی فعالیت داشته و به‌طور کلی به مدت بیش از ۳۰ سال نیز در بخش‌های مختلف گردشگری بخش دولتی، دانشگاهی، علمی و پژوهشی و بخش خصوصی، هلدینگ گروه هتل‌های هما، هلدینگ گردشگری بیمه ایران، ستاد رفاهی وزارت علوم و هلدینگ رفاه و گردشگری سازمان تامین اجتماعی به‌طور تخصصی مشغول به کار بوده است. وی مولف ۱۷ جلد کتاب درسی و دانشگاهی گردشگری و ایران‌شناسی است. مشروح این مصاحبه در ادامه می‌آید.

حوزه گردشگری و مشارکت با آنان از ابتدا تا انتهای فعالیت‌ها، یعنی از ایده تاجرا را بر عهده گیرد. این شرکت هم‌اکنون یک‌هزار و ۵۰۰ اتاق در حال بهره‌برداری داشته که تحت ۳ برند بین‌المللی ثبت شده به نام گروه هتل‌های بین‌المللی رکسان، گروه هتل‌های بین‌المللی رمیس و گروه هتل‌های تاریخی و میراثی کاروانیکا فعالیت دارند. این گروه در فرودگاه بین‌المللی امام خمینی (ره) نیز حدود ۵۲۰ اتاق در هتل ۵ ستاره رکسان و ۴ ستاره رمیس داشته و در شهر مشهد نیز هتل قصر الضیافه قدس را در اختیار دارد که ضمن داشتن ۲۲۴ اتاق، نزدیک‌ترین هتل به حرم رضوی است. علاوه بر این، گروه هتل‌های رکسان در شهر کرمان بزرگ‌ترین کاروانسرای دو طبقه درون شهری ایران را احیاء، مرمت و بازسازی کرده که از ابتدای شهریورماه سال جاری با ۵۷ اتاق و ۲۲۵ تخت به بهره‌برداری رسیده و یکی از زیباترین و بهترین هتل‌های میراثی و تاریخی کشور است.

از ابتدای تاسیس این گروه چه طرح‌هایی برای توسعه آن در نظر گرفته شده است؟

گروه هتل‌های بین‌المللی رکسان در راستای اهداف توسعه‌ای خود در شهر کربلا مشغول به ساخت بزرگ‌ترین هتل عراق با ۱۰۰۰ اتاق است که حدود ۵۰۰ اتاق آن در فاز اول به بهره‌برداری خواهد رسید. امیدواریم در سال آتی این اقدام انجام شده و مابقی این فعالیت نیز در سال ۱۴۰۳ در مسیر بهره‌برداری برای خدمت به زائران کربلای معلا آماده شود. در شهر نجف نیز تنها هتل ۵ ستاره نجف به نام هتل کوثر از ابتدای سال جاری راه‌اندازی و با سهامداری هلدینگ سمگا، خدماتی را ارائه می‌دهد که مجموعه‌ای از سهامداران و بانک‌ها در آن شریک هستند و از ابتدای سال با مجموع ۲۳۰ اتاق به بهره‌برداری می‌رسد. در شهر سیرجان نیز به عنوان یک شهر صنعتی یکی از بزرگ‌ترین مراکز تجاری کشور به نام زگورات سنتتر راه‌اندازی شده و در کنار آن، مراحل آماده‌سازی و تجهیز هتل ۵ ستاره‌ای با حدود ۱۷۰ اتاق، در حال انجام است که در سال آینده به بهره‌برداری خواهد رسید. در شهر بافت نیز هم‌اکنون ضمن بهره‌برداری از ۱۶ هتل ویلا و فودهال، هتل ۴ ستاره رمیس



در خصوص فعالیت‌های گروه هتل‌های بین‌المللی رکسان توضیحاتی ارائه فرمایید.

این گروه به عنوان یک هلدینگ تخصصی از ایده تا عمل؛ تمام فعالیت‌های اقامت، پذیرایی، تورگردانی و حمل‌ونقل را بر عهده داشته و از شرکت‌های تابع شرکت سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی و گردشگری ایران (سمگا) که زیرمجموعه گروه مالی گردشگری است، به شمار می‌رود. گروه هتل‌های بین‌المللی رکسان با توجه به توانمندی‌های خود از ظرفیت گردشگری ۹ شرکت دیگر که در گروه مالی و هلدینگ سمگا فعالیت دارند، بهره می‌برد. این گروه در زمینه تدوین طرح توجیه فنی و اقتصادی، اخذ موافقت اصولی و همچنین طراحی و معماری، احداث، تامین مالی، تجهیز، استخدام و به کارگیری نیروی انسانی و بهره‌برداری فعالیت دارد؛ بدین مفهوم که این شرکت صفر تا صد حوزه خدمات و تاسیسات استاندارد شده هتلداری را ارائه می‌دهد. با توجه به عدم وجود چنین شرکتی در کشور، گروه هتل‌های رکسان در زیرمجموعه هلدینگ سمگا تاسیس شده تا ضمن همکاری با سرمایه‌گذاران در

نیز در حال احداث است که در سال ۱۴۰۲ افتتاح خواهد شد. از دیگر فعالیت‌های گروه مالی و بانک گردشگری احداث مجموعه هتل سیتی سنتر اصفهان است که در سال آینده با حدود ۳۰۰ اتاق به بهره‌برداری می‌رسد و طرح‌های متعددی نیز برای ارائه خدمات به گردشگران، در بخش‌های اقامتی و پذیرایی آنان در حال اجرا شدن است که امیدواریم با اجرای آن، این گروه در پایان سال ۱۴۰۳ به بزرگ‌ترین هتلدار کشور تبدیل شود.

گروه هتل‌های بین‌المللی رکسان هم‌اکنون چه خدمات منحصر به فردی را به مشتریان ارائه می‌دهد؟

این گروه در بخش هتل‌های فرودگاهی جزو دو مجموعه هلدینگ برتر دنیا است و با وجود ۵۲۰ اتاق نیز قرار بوده که فرودگاه آن، مرکز پروازها و ترانزیت منطقه حوزه خاور میانه باشد، اما متأسفانه این امر هنوز صورت نگرفته و تعداد پروازها به فرودگاه امام خمینی (ره) کاهش پیدا کرده است. از سوی دیگر، با افزایش نرخ دلار، یورو و از دست رفتن ارزش بخش عمده‌ای از ارزش پول ملی کشور، در عمل سفرها نسبت به سال ۱۳۹۷ کاهش پیدا کرده و به همین دلیل ضریب اشغال هتل‌ها به ویژه هتل‌های فرودگاهی پایین آمده که بروز حوادث اخیر و تحریم‌ها از دست سرمایه‌گذار خارج است و دولت و شرکت و شهر فرودگاهی بایستی جبران مافات برای حمایت از سرمایه‌گذار کند. البته گروه هتل‌های بین‌المللی رکسان تلاش کرده تا بهترین خدمات هتلداری و پذیرایی را به تمام مسافرانی ورودی و خروجی از کشور ارائه و از این نظر خدمات منحصر به فردی را که از سایر خدمات هتل‌های تهران متمایز است، ارائه نماید. هتل‌های فرودگاهی رکسان و رمیس آبروی شهر فرودگاهی ما است.

در این گروه هم‌اکنون چه برنامه‌های جدیدی در حال اجرا است؟

در گروه هتل‌های بین‌المللی رکسان، آژانس سفرهای کپکشانای با برند تجاری مگاگشت راه‌اندازی شده که در تعریف شبکه‌های فروش نقش زیادی در آینده به عهده خواهد داشت و در نظر داریم تا آن را به بزرگ‌ترین شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات و تسهیلات تور برای همه سلیقه‌ها تبدیل کنیم. با توجه به تعریف برنامه‌های راهبری در گروه هتل‌های بین‌المللی رکسان، برنامه ۵ ساله‌ای نیز تدوین شده که در آن، افق چشم‌انداز، اهداف و برنامه‌های شرکت ترسیم شده است. صرف اینکه ما برای احداث تا بهره‌برداری هتلی استانداردهای کیفیت خدمات گردشگری و ضوابط فنی را برای ارتقاء کیفیت خدمات و همچنین ارائه به سرمایه‌گذاران و بهره‌برداری تحت مدیریت گروه هتل‌های رکسان برای اولین بار در بخش خصوصی تدوین و اجرایی کرده‌ایم.

میزان اشتغال‌زایی صنعت هتلداری را در سال ۱۴۰۰ چطور ارزیابی می‌کنید؟

در سال گذشته به‌طور متوسط ضریب اشغال هتل‌ها حدود ۵۰ درصد بود که عملاً راضی‌کننده نبوده و با وجود استهلاک سرمایه، برای سرمایه‌گذاری قابل دفاع نیست، چرا که هتل‌ها به‌طور حداقلی باید بیش از ۶۰ درصد ضریب اشغال داشته باشند. در ضمن، عمده درآمد هتل‌ها و تورگردان‌ها خصوصاً در ایران، متوجه بازارهای هدف بین‌المللی است تا بتوان از تجار، بازرگانان و توریست‌های ممتول خارجی درآمد کسب کرد، البته این امر زمانی محقق می‌شود که خدمات‌رسانی آن‌ها، درآمد ارزی خوبی برای کشور داشته باشد. ایران یکی از ارزان‌ترین کشورها در حوزه هتلداری به‌شمار می‌رود و هزینه استفاده یک‌شب هتل ۵ ستاره

در آن تنها ۵۰ دلار است، با این حال در جذب گردشگران خارجی موفق نبوده است.

چه میزان از اهداف اشتغال‌زایی از طریق صنعت گردشگری محقق شده است؟

همان‌طور که مطلع هستید، از ابتدای سال ۱۳۹۸ صنعت گردشگری با بحران مواجه شده و حوادثی مانند حادثه هواپیمایی اوکراین، گرانی سوخت و حامل‌های انرژی، اعتراضات، شیوع کرونا، تحریم‌های شدید و منع سفر توریست‌های اروپایی، آمریکایی و جنوب شرق آسیا به ایران، در کنار افزایش حقوق و دستمزد و افزایش چندبرابری مواد اولیه، صنعت گردشگری کشور را دچار بحران کرده است. از سوی دیگر، عمده سرمایه هتل‌ها و آژانس‌ها، نیروی انسانی آموزش دیده است، ولی بخش عمده‌ای از این نیروی انسانی در سال‌های اخیر از این صنعت خارج شده و این موضوع به معضل شرکت‌ها تبدیل شده و صنعت گردشگری را نیز دچار بحران عجیبی در حوزه نگهداشت نیروی انسانی کرده است، به‌طوری که عمده کسب و کارهای این حوزه به هم ریخته و بخش خصوصی نیز عملاً دچار مشکلات متعدد مالی، اداری و مدیریت سرمایه شده که هیچ تقصیری در ایجاد شرایط موجود کشور نداشته است. صنعتی که باید بیشترین شغل و درآمد را ایجاد می‌کرد؛ تحت تأثیر مسائل داخلی، مشکلات روابط خارجی، عدم تعامل با کشورهای همسایه و... بحران زده شده که بیشترین آسیب آن به صنعت گردشگری و صنایع دستی کشور وارد شده است.

سرمایه‌گذاری در حوزه هتلداری تا چه اندازه مقرون به صرفه خواهد بود؟

سرمایه‌گذاری در این صنعت در ایران و جهان در شرایط عادی، صد درصد اقتصادی و مقرون به صرفه است، چرا که فروش یک اتاق حداقل ۷۰ درصد سود به همراه دارد، در حالی که سود غذا کمتر از ۲۰ درصد است. با توجه به این موضوع، باید تلاش کرد تا ضمن حفظ افراد سرمایه‌گذار کنونی، از این پس مشوقی برای سایر افراد علاقه‌مند به این حوزه بود. علاوه بر این، در بخش ارائه خدمات هتلداری، دریافت ریسال از اتباع خارجی توجیه‌پذیر نبوده و اگر نرخ‌ها را افزایش دهیم، دچار دوگانگی نرخ با شهروندان ایرانی خواهیم شد که اصلاً معقول نیست، اما اینکه کشورمان مطابق با کشورهای همسایه ارزش دریافت کند، منطقی به نظر می‌رسد و برای توریست‌های خارجی نیز پذیرفتنی است. معمولاً هتل‌های ۴ و ۵ ستاره برای افرادی ساخته می‌شود که پرداخت چنین پول‌هایی برای آن‌ها کار سختی نیست، هر چند که تورگردان‌ها برای تورهای ورودی به کشور با تمام هتل‌ها تفاهم‌نامه داشته و تخفیف‌های ویژه‌ای هم برای آنان در نظر می‌گیرند.

چگونه می‌توان درآمدهای ارزی را از محل گردشگری و جذب توریست افزایش داد؟

امروزه صنعت گردشگری در سطح بین‌المللی در قالب متنوع‌سازی سبد درآمد ارزی کشورها تعریف می‌شود، هر چند که کشورها بخش عمده‌ای از تولید ناخالص داخلی را از درآمد توریست‌های خارجی تأمین می‌کنند، برای مثال، کشوری مانند ترکیه بیش از ۱۰ درصد درآمد ملی خود را از بخش گردشگران خارجی ورودی به آن کشور کسب می‌کند، لذا درآمدهای ارزی این صنعت، تنها خاص پذیرایی و اقامت نیست، بلکه بخشی عمده‌ای از آن می‌تواند از محل عرضه تولیدات صنایع دستی به توریست‌های خارجی تأمین شود، چرا که صنایع دستی کشورمان نیز در دنیا بی‌ظنیر است. موضوع دیگر اینکه، ورود توریست





به کشور بیش از ۶۲ شغل مانند راننده تاکسی، کشاورز، تولیدکننده صنایع دستی و... را درگیر می‌کند که همه آن‌ها در درآمدزایی کشور نقش مهمی دارند، اما متأسفانه در حوزه درآمدهای ملی و ارزی به این حوزه توجهی نشده است.

هتل‌های فرودگاهی چه کاربردی داشته و با چه هدفی تاسیس شده‌اند؟

این هتل‌ها، عمدتاً به گروه پرواز و مسافرانی که با تأخیر مواجه می‌شوند، اختصاص دارد؛ لذا در دنیا همیشه شرايطی ایجاد می‌کنند تا مسافر بتواند با آرامش و بدون استرس از خدمات و استانداردهای فرودگاهی استفاده کند و به فعالیت‌های اصلی خود بپردازد که خوشبختانه هتل‌های فرودگاه امام خمینی (ره) نیز چنین امکانی را فراهم کرده است. بخش دیگر از خدمات به پروازهای کانکشن؛ «پرواز از سایر مبادی به فرودگاه امام خمینی (ره)» مربوط می‌شود که با فاصله زمانی به سایر کشورها می‌روند، بر همین اساس فاصله هتل‌های فرودگاهی تا مرکز شهر تهران برای ما یک مزیت است. به اعتقاد بنده، اگر هتل‌های فرودگاهی در کنار مجموعه شهر آفتاب قرار گیرند، کسب و کار نمایشگاهی رونق بگیرد و ایرلاین‌ها دوباره به کشور بازگردند، قطعاً درآمدزایی بسیار خوبی را شاهد خواهیم بود.

مهمترین چالش‌ها و مسائل پیش روی این صنعت چیست؟

در ایران متأسفانه نرخ زمین برای احداث هتل و تسهیلات بانکی بسیار گران و روند کسب و کار در این حوزه نیز با دخالت‌های متعدد دستگاه‌های دولتی مواجه است. وقتی در توسعه شهری، طرح‌های تفصیلی و جامع تعریف می‌شود، نقاطی نیز برای ارائه خدمات عمومی مثل پارک، سینما، بیمارستان، مدرسه و... نیز تعریف خواهد شد که می‌توان این کار را برای بخش هتلداری نیز انجام داد. هتل، آبروی یک شهر است و باعث سربلندی آن خواهد شد، لذا دولت، وزارت راه و شهرسازی و شهرداری‌ها باید در مسیر توسعه شهری گام بردارند و برای سرمایه‌گذاری گردشگری، مدیریت اوقات فراغت با اختصاص زمین مناسب و ارزان و برخورد از معافیت‌ها به سرمایه‌گذاران هزینه‌های سرمایه‌گذاری را کاهش دهند. در حال حاضر مهمترین معضل این حوزه، عدم ورود توریست خارجی به کشور، کاهش درآمدها و گرایش مردم به بیابان‌خوابی، خیابان‌خوابی و... است که در عمل هتل‌ها با ظرفیت پائینی در بخش اقامت و درآمدی اداره می‌شوند. ضمن آنکه باید گفت، میزان حقوق و دستمزد پرداختی به شهروندان به اندازه‌ای ناچیز است که در عمل، اقامت حداقل ۲ الی ۳ شب را برای آن‌ها نیز غیرممکن می‌کند. اگر این حوزه به تعادلی برسد و از سوی دیگر، مشکل زمین و ارائه تسهیلات ترجیحی بانکی را حل کنیم، موضوع هتلداری می‌تواند به عنوان یکی از فعالیت‌های اقتصادی مهم در بخش اقتصاد فرهنگ مطرح باشد.

چه اقداماتی در راستای آموزش تئوری و کاربردی صنعت گردشگری انجام داده‌اید؟

به عنوان یک کارشناس گردشگری و با داشتن سابقه ۳۰ ساله در این صنعت، برای اولین بار رشته گردشگری را در سطوح کارشناسی، کارشناسی ارشد و دکتری راه‌اندازی کردیم و همواره در تلاش برای آموزش این حوزه به امید تضمین اشتغال جوانان تحصیل کرده بوده‌ایم که متأسفانه محقق نشده و امروز با انبوهی از فارغ‌التحصیلان بیکار در

رشته‌های مختلف گردشگری مواجه هستیم؛ هر چند نگاه ما بر این بوده که بخش آموزش به گونه‌ای باشد تا هم اصول علمی، فنون تجربی و هم اصول کاربردی آموزش داده شود.

در بخش آموزش صنعت گردشگری چه خلأها و کمبودهایی وجود دارد؟

از این منظر در کشورمان نیروی انسانی ماهر تربیت نشده و بعد از پیروی انقلاب اسلامی ایران، موضوع تاسیس مدرسه هتلداری نیز تقریباً تعطیل شده و در حوزه آموزش نیز سرمایه‌گذاری‌های لازم صورت نگرفته است. از سوی دیگر، دانشگاه‌ها نیز عمدتاً به بحث‌های تئوری ورود کرده و با مرور زمان از بخش‌های عملیاتی خارج شده‌اند. منابع درآمدی ارزی کشورمان محدود است و ما نیاز صدها درصدی به درآمدهای ارزی گردشگری داریم. در بخش کشاورزی، صنعت و فروش سوخت‌های فسیلی برای کسب درآمد ارزی با محدودیت‌های شدیدی مواجه هستیم و هم‌اکنون نیز به دلیل تحریم، درآمدهای نفتی قابل اتکایی نداریم. شایان ذکر است، به منظور پیشرفت اقتصاد کشور، تمرکز بر بخش گردشگری و تقویت بخش تورگردانی، آژانس‌ها و مراکز فعال این حوزه با تبلیغات و اطلاع‌رسانی منسجم و یکپارچه برای معرفی کشور در خارج از مرزهای سیاسی ضرورت دارد. اختصاص بودجه مناسب برای تبلیغات و بازاریابی، حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی گردشگری، برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی در بازارهای هدف، توجه ویژه به بازاریابی مبتنی بر فضای وب، فعال کردن نمایندگی‌های سیاسی ایران در خارج و توجه ویژه به گردشگری سلامت و پزشکی از کشور از جمله مواردی است که نیاز به توجه بیشتر دولت و مجلس دارد.

و سخن آخر...

اولین گام برای توسعه دیپلماسی گردشگری؛ به کارگیری سیاست‌های تعاملی، دوری از گفت‌وگوهای ته‌جمی و تعامل مناسب با کشورهای همسایه است که باید توسط وزارت امور خارجه و وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی صورت گیرد. وزیر امور خارجه باید یکی از افراد حرفه‌ای و مطلع در صنعت گردشگری باشد و در این حوزه درک لازم را از منافع ملی و درآمدهای سرشار گردشگری داشته باشد. از سوی دیگر، به دلیل تحریم‌ها هیچ‌یک از کارت‌های اعتباری برای توریست‌های خارجی در کشور قابل استفاده نیست، به همین دلیل باید تعاملات بانکی با دنیا را افزایش داد و مساله FATF را حل کرد. با توجه به جاذبه‌های بی‌نظیر فرهنگی و تاریخی، طبیعی و انسان‌ساخت کشور، صنعت گردشگری باید به جایگاه مورد نظر خود دست پیدا کند تا مشکل افزایش بیکاری و کاهش درآمدهای ارزی را حل کند. باید در این بخش، ستاد بحرانی برای رسیدگی به چالش‌های موجود صنعت گردشگری کشور با حضور مسئولان دولتی و اکثریت بخش خصوصی و ذی‌نفعان این صنعت تشکیل شود، روابط سیاسی کشور با دنیا و به ویژه با همسایگان حسنه شود و تبادلات گردشگری شکل گیرد تا میراث فرهنگی کشور، شکوفا و صنایع دستی کشور رونق گیرد و صنعت گردشگری به اعتلای خود برسد. با سیاست‌های فعلی و بی‌برنامه بودن دولت و حاکمیت، نمی‌توان چشم‌انداز مناسبی برای این صنعت تعریف کرد. باید تغییر نگاهی در همه سطوح نسبت به توسعه صنعت گردشگری انجام پذیرد. ما می‌توانیم بهترین باشیم، اما توسعه و رونق گردشگری، مفروضات و مناسبات خود را دارد و نیازمند نیروی انسانی متخصص و حرفه‌ای و آگاه به زمانه است. ■

رییس هیات مدیره گروه هتل‌های درویشی

تجلی فرهنگ رضوی در ارائه خدمات هتلداری مشهد

محسن رستمی

مطابق با گزارش‌های آماری سالانه، مشهد مقدس به دلیل سفرهای مستمر زیارتی از داخل و خارج کشور، یکی از گردشگرپذیرترین شهرهای ایران به‌شمار می‌آید؛ بنابراین طبیعی است که صنعت هتلداری و ارتقاء آن از اهمیت زیادی برخوردار باشد. اصغر درویشی، رییس هیات مدیره گروه هتل‌های درویشی، یکی از چهره‌های شناخته‌شده صنعت هتلداری در مشهد به‌شمار می‌آید که سابقه احداث و راه‌اندازی هتل مجلل درویشی و هتل رُز درویشی را در کارنامه دارد. مشروح گفت‌وگوی ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» با این فعال صنعت گردشگری را از نظر می‌گذرانید.



هتل درویشی مشهد از چه سالی آغاز به کار کرد و مهمترین ویژگی‌هایی که این هتل را از سایر هتل‌ها متمایز می‌کند، چیست؟

ساخت هتل درویشی از سال ۱۳۸۵ آغاز شد و در سال ۱۳۹۰ به بهره‌برداری رسید. از ابتدا تلاش همکاران، ارائه خدمتی در تراز عالی برای زائران و گردشگران بود، بر این اساس بهترین طراحی، باکیفیت‌ترین ساخت و مناسب‌ترین لوازم و تجهیزات برای رفاه و آسایش مسافران در نظر گرفته شد. رضایت‌مندی مسافران و استقبال چندین ساله از این هتل، دلگرمی و پشتوانه‌ای قابل قبول و تاییدی بر انتخاب استراتژی مطلوب این هتل در خدمات‌دهی است. مهمترین ویژگی این هتل، ارائه خدمات در تراز عالی برای گردشگران و زائران است و خط مشی فعالیت آن نیز، بهبود و افزایش سطح خدمات به صورت مستمر با بهره‌گیری از به‌روزترین روش‌ها و شیوه‌های هتل‌داری است.

این هتل یکی از مجلل‌ترین و در عین حال گران‌ترین هتل‌های ایران است. این موضوع چه تاثیری در سهم بازار و پذیرش گردشگر گذاشته است؟

با توجه به نیازهای متنوع و مختلف گردشگران و مسافران شهر مشهد و لزوم پاسخ‌گویی به این نیازمندی‌ها، پس از بررسی و مطالعات میدانی و تجربه دست‌اندرکاران، مقرر شد تا برای مسافران خدمات ویژه‌ای طراحی و ارائه شود؛ لذا با توجه به این خدمات ویژه، سهم هتل درویشی از بازار گردشگری همواره قابل قبول بوده و استفاده کنندگان در مقایسه خدمات ارائه‌شده با قیمت‌ها، رضایت نسبی دارند. استقبال و تقاضای پذیرش و همچنین متوسط سطح اشغال در سنوات گذشته نیز، گواهی بر این مدعا است.

با توجه به حجم سفرها به مشهد در ایام مختلف سال، آیا این موضوع بر اشغال هتل در فصل‌های گوناگون تاثیر می‌گذارد؟

بدیهی است که پذیرش گردشگر در مقاطع پرتقاضا و کم‌تقاضا متفاوت است و در ایام پرتقاضا، معمولاً درصد اشغال هتل‌ها بیشتر می‌شود، اما با توجه به ویژگی‌های خاص هتل درویشی در ارائه خدمات هتلی و پذیرایی، این موضوع به نسبت دیگر هتل‌ها تاثیر کمتری در پذیرش گردشگران و مسافران در این هتل دارد.

یکی از کارکردهای مراکز اقامتی، معرفی فرهنگ بومی منطقه است. هتل درویشی در این زمینه چه اقداماتی را در دستور کار خود قرار داده است؟

با توجه به میزبانی زائران حضرت امام رضا (ع)، هتل درویشی اهتمام خود را برای ترویج و ارتقای فرهنگ رضوی و جلوه بخشیدن به آن در ارائه خدمات ارزنده و خاص به نمایش گذاشته و در این مسیر با بهره‌گیری از افراد متخصص در زمینه پذیرایی، توانسته این فرهنگ سنتی را با صنعت هتل‌داری تلفیق کند.

آیا برنامه مشخصی برای توسعه فیزیکی خدمات و پذیرایی و بهبود آن تدوین شده است؟

بله. یکی از برنامه‌ها، توسعه فیزیکی و افزایش خدمات پذیرایی و ایجاد مجموعه‌های جدید است. فاز یک این برنامه با راه‌اندازی هتل دوم در فلکه آب اجرایی شده و به دنبال فرصت‌های سرمایه‌گذاری مناسب دیگر برای افزایش خدمات در این شهر مقدس هستیم. همچنین از دیگر مولفه‌های اصلی در برنامه‌های ارتقای جایگاه هتل درویشی، می‌توان به روزآمد کردن دانش میزبانان با بهره‌گیری از شیوه‌های نوین آموزشی، استفاده از تجهیزات و امکانات به‌روز، بهره‌گیری از فناوری اطلاعات در ارتباط با مشتریان اشاره کرد. ■



رئیس جامعه حرفه‌ای هتلداران خراسان رضوی

صنعت هتلداری آینده مبهمی دارد

مصطفی دانشور

وی در پاسخ به این سوال که «طی سال ۱۴۰۱، چه اقداماتی در عرصه هتلداری انجام شده و این اقدامات در سال آینده به چه سمت و سویی خواهد رفت»، بیان کرد: تلاش برای گذر از بحران کرونا، بازگشایی هتل‌های تعطیل شده، افزایش ظرفیت اقامتی هتل‌های استان خراسان رضوی، کمک به رونق صنعت هتلداری، ارائه خدمات بهتر برای زائران حضرت ثامن الحجج (ع)، گسترش نظارت‌ها در راستای بهبود کیفیت خدمات و همچنین مدیریت نرخ در هتل‌ها از جمله این اقدامات مهم بوده است.

مادرشاهیان در رابطه با میزان موفقیت جامعه هتلداران در تحقق برنامه‌های پیش روی خود نیز اظهار کرد: جامعه هتلداران از زمان آغاز فعالیت، تمام تلاش خود را در راستای تحقق نقش حمایتی از هتل‌ها، رونق و گسترش صنعت هتلداری استان و ارائه خدمات بهتر به زائران به کار بسته است، اما باید دانست که میزان موفقیت در تحقق برنامه‌ها، صرفاً به میزان تلاش ما بستگی ندارد، بلکه عواملی از جمله شرایط اقتصادی کشور و شرایط کلی اقتصادی مردم برای سفر نیز در آن تاثیر گذار است، چرا که مردم باید توان پرداخت هزینه‌ها را داشته باشند تا شاهد رونق صنعت هتلداری و گردشگری باشیم. با توجه به این موضوع در برآورد میزان موفقیت صنعت هتلداری و به طور کل تشکل‌ها در تحقق اهدافشان، باید به تمام عوامل فوق توجه کرد.

رئیس جامعه حرفه‌ای هتلداران خراسان رضوی در خصوص آینده صنعت هتلداری در سطح کشور، به نگرانی‌های فعالان این صنعت در تمام هتل‌ها اشاره کرد و افزود: بالا رفتن هزینه‌های تمام شده در هتل‌ها، حامل‌های انرژی، هزینه‌های بازسازی، هزینه نیروی انسانی، تمام هزینه‌های هتل‌ها، کاهش قدرت خرید و توان اقتصادی مردم برای سفر، بر دامنه این نگرانی‌ها افزوده، از این رو آینده تقریباً مبهمی پیش پای این صنعت وجود دارد.

مادرشاهیان در پایان تاکید کرد: با این حال، جامعه هتلداران استان خراسان رضوی در تلاش است تا با عملکرد جمعی، شرایط بهتری را برای فعالان این صنعت، مردم عزیز ایران و زائران حضرت ثامن الحجج (ع) فراهم آورد. ■



بی‌ثباتی‌های اقتصادی و کاهش روزانه قدرت خرید مردم، صنعت هتلداری را در شرایط بدی قرار داده و آینده آن را تا حد زیادی مبهم کرده است. هر چند فعالان این حوزه امیدوارند که دولت به زودی با تدوین سیاست‌های حمایتی و ارائه بسته‌های لازم برای استفاده عمومی از خدمات هتلداران و تشویق آن‌ها به این سو، تا حد زیادی از این شرایط ابهامی بکاهند. با توجه به این موضوع، مجمع عمومی سالیانه جامعه حرفه‌ای هتلداران ایران با هدف هم‌اندیشی روسای تشکل‌های هتلداری در محل هتل بزرگ پارک حیات استان خراسان رضوی در تاریخ ۱۶ اسفندماه برگزار شد.

محمود مادرشاهیان، رئیس جامعه حرفه‌ای هتلداران خراسان رضوی با اشاره به اینکه مجمع عمومی سالیانه جامعه حرفه‌ای هتلداران ایران با حضور تمام روسای تشکل‌های هتلداری از تمام استان‌ها و مناطق آزاد کشور به میزبانی رئیس جامعه هتلداران خراسان رضوی در هتل بزرگ پارک حیات برگزار شد، گفت: هدف از برگزاری این مجمع، هم‌اندیشی بین تمام روسای تشکل‌های هتلداری کل کشور، بررسی مسائل هتل‌ها در سطح کلان و برنامه‌ریزی برای رشد و توسعه صنعت هتلداری بوده است. علاوه بر این، نشست مشترک بین روسای تشکل‌های هتل‌های کشور و روسای سایر گردشگری استان و هیات مدیره جامعه حرفه‌ای هتلداران خراسان رضوی، فرصتی را برای تبادل نظر اعضای این صنعت فراهم کرد.

دنیای انرژی

ECONOMIST
Daily

BRIGHT
FORTUNE

Associate



twise



گفت و گوی اختصاصی با مهندس احمد رضا یوسفی

در این بخش می خوانیم:

- سیگنال های مثبت پکن به بازار نفت
- توانمندی ارزآوری بخش خصوصی از صادرات قیر
- عدم اطمینان نسبت به سرمایه گذاری بلندمدت در پتروپالایشگاه ها



ParsianEnergy
Bitumen Manufacturer

Marketing
Associate



مدیرعامل شرکت پتروکهکشان توانمندی ارزش آوری بخش خصوصی از صادرات قیر

سید مرتضی علوی

درآمدهای ارزی در شرایط تحریمی، کمک قابل توجهی به دولت مردان برای عبور از بحران مالی خواهد کرد، اما متأسفانه این موضوع با تدوین سیاست‌های نامناسب از سوی دولت و قوانین ضد و نقیض، آن‌طور که باید محقق نشده است. بر این اساس یکی از پیشنهادهای مهم کارشناسان به دولت‌ها، بسترسازی برای حمایت از صادرات و رونق آن، با حذف برخی از دستورالعمل‌های زائد است. با توجه به این موضوع با مهندس احمد رضا یوسفی، مدیرعامل شرکت پتروکهکشان و دانشجوی مقطع دکتری در رشته کارآفرینی با گرایش بین‌الملل گفت‌وگویی داشتیم. وی ضمن عضویت در اتحادیه صادرکنندگان نفت، گاز و پتروشیمی، به مدت ۱۰ سال در زمینه صادرات فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی و همچنین صادرات خشکبار به کشورهای مختلف فعالیت داشته و در حوزه فرآورده‌های نفتی و مواد غذایی نیز تقریباً به‌طور همیشگی در کنفرانس‌های بین‌المللی در کشورهای مختلف حضور داشته است. مشروح این مصاحبه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

تسهیل‌گر و بازارساز، کالاهای صادراتی کشورمان را به بازارهای جدید عرضه کنیم، از این رو با وجود آنکه طی یک دهه اخیر در دنیا اتفاقات متعددی مانند ظهور داعش، شیوع کرونا، جنگ‌های منطقه‌ای و بین‌المللی نظیر جنگ روسیه علیه اوکراین و... رخ داده که بر نوسانات قیمت نفت اثر گذار بوده است، اما شرکت‌های این حوزه از جمله شرکت اینفینیتی گلکسی (Infinity Galaxy) سعی بر آن داشته که بازارهای خود را حفظ و فعالیت‌های خود را تداوم بخشند.

آیا این شرکت در تحقق اهداف خود موفق عمل کرده است؟
این موضوع تا حدی، نسبی است. برای مثال، در مواقعی با توجه به شرایط کشور و تفاوت قیمت‌های ایران با دیگر تولیدکنندگان منطقه‌ای و آسیایی، موفقیت‌هایی حاصل شده که دائم نبوده، با این حال در تلاش هستیم که ذهنیت خوبی از این فعالیت در ذهن واردکنندگان در کشورهای مختلف ایجاد کنیم، زیرا در سال‌های گذشته به دلایل مختلف، چهره بازرگانی بین‌المللی ایران بسیار خدشه دار شده است؛ هرچند که در مسیر ترمیم تصویر، موانعی نیز وجود دارد و معمولاً برخی از مشتریان از معامله با ایران به همین دلایل و نیز ترس از تحریم‌ها گریزان بوده و برخی هم تلاش می‌کنند که برای اعتماد به صادرکنندگان ایرانی، وضعیت اعتباری شرکت‌های ایرانی را بسنجند، با این حال برخی از مشتریان چینی، هندی و مشتریان منطقه‌ای، روند کار با شرکت‌های ایرانی را می‌شناسند و با توجه به شرایط تحریمی، ریسک خرید به صورت نقد را قبول می‌کنند و با این روش کالای خود را تحویل می‌گیرند.

مهمترین اقدام شرکت پتروکهکشان در ماه‌های گذشته چه بوده است؟

امسال به دلیل نوسانات قیمت نفت که از بهمن ماه سال ۱۴۰۰ به علت جنگ روسیه علیه اوکراین آغاز شد، برای فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی سال پرچالشی بود. از سوی دیگر، تورم بالایی که در کشور وجود دارد، تاثیر جدی بر هزینه نهایی تولید و صادرات داشته است. در واقع افزایش شدید قیمت ارز همیشه نمی‌تواند به عنوان مولد صادرات



شرکت پتروکهکشان از چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

این شرکت با همکاری شرکت اینفینیتی گلکسی (Infinity Galaxy) که در امارات متحده عربی مستقر است، با هدف تامین تقاضای بازارهای بین‌المللی، انجام نقل و انتقالات بانکی و صادرات تاسیس شده است. از سال ۱۳۸۷ که قیر وارد بورس کالا شد، امکان ورود شرکت‌های بخش خصوصی به بورس و انجام خریدوفروش نیز مهیا گردید و در این راستا شرکت پتروکهکشان نیز به انجام فعالیت‌های صادراتی در بورس روی آورد. بر اساس آمار منتشر شده، کشورمان در سال ۱۴۰۰ حدود ۴۰ میلیارد دلار درآمد ارزی داشته است که حدود ۸ میلیارد دلار را می‌توان سهم اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی با بیش از ۳۳۰ عضو دانست که کمیسیون قیر اتحادیه با بیش از ۷۰ عضو تقریباً حدود ۱/۵ میلیارد دلار درآمد داشته است، بر همین اساس می‌توان به اهمیت حمایت از صادرات در بخش خصوصی پی برد. با توجه به این موضوع، ما نیز به عنوان صادرکننده در تلاش بوده و هستیم تا به عنوان

عمل کند، زیرا با هر نوسان شدید، مشتریان خارجی در خواست تخفیف می کنند یا مدت بیشتری برای خرید خود صبر می کنند. همچنین طی ۵ ماه اخیر، شرکت های صادر کننده حتی به ابتدایی ترین مسائل ارتباطی مانند دسترسی به پیام رسانی های خارجی و استفاده از VPN هم محتاج بودند. از طرفی، شدت تحریم ها، بسته شدن حساب ها و تغییر مداوم اسناد صادراتی، باعث کندی بیشتر امر صادرات شده، به همین دلیل شرکت پترو کهکشان موفق به افزایش سهم صادراتی خود نشده است.

ویژگی قابل توجه این شرکت نسبت به دیگر شرکت های فعال در حوزه صادرات چیست؟

مزیت رقابتی همه تجار و صادر کنندگان ایرانی، در نرمشی است که با مشتریان خارجی خود دارند، چرا که به دلیل تحریم ها و بسته بودن امکان دریافت گشایش اسنادی یا LC، ما عملاً بر اساس روند تجارت بر مبنای پول نقد در حال صادرات هستیم؛ چیزی که در دنیای امروز جایگاهی ندارد و عملاً منسوخ شده، بر این اساس شرکت های صادر کننده نیز در برخورد با مشتریان باید از نرمش بیشتری برخوردار باشند تا اعتماد مشتری را برای خرید جلب کنند. همین شرایط را ما در شرکت پترو کهکشان نیز تجربه می کنیم، به طوری که هنگام دریافت پیش پرداخت یا تسویه با مشتری سعی مان بر این است که با انعطاف پذیری بیشتری با آنان برخورد کنیم تا بلکه به کار صادرات خود با آن ها ادامه دهیم.

آیا اتحادیه صادر کنندگان نفت، گاز و پتروشیمی در حمایت از شرکت های صادراتی گام موثری برداشته است؟

واقعیت این است که مشکلات حوزه تولید و تعدد قوانین، به قدری در کشور بالا است که بیش از آنکه این اتحادیه به فکر کمک به این شرکت و شرکت های مشابه باشد، در صدد حل مشکلات کلی این حوزه مانند رفع تعهد ارزی و مشکلات پیچیده دیگر است. اتحادیه صادر کنندگان نفت، گاز و پتروشیمی نیز به تازگی در چندین کنفرانس بین المللی شرکت کرده که قطعا در آشنایی این اتحادیه با نهادها و شرکت های بین المللی و تثبیت جایگاه آن موثر است. ما امیدواریم که در آینده نزدیک، اتحادیه امکان مرجعیت در حوزه صادرات فرآورده ها را به دست آورد.

صادرات فرآورده های نفتی در سال های گذشته به چه میزان بوده است؟

در سال ۱۴۰۰، چهار و نیم میلیون تن قیر صادر شده که ۸۰ تا ۹۰ درصد از شرکت های صادر کننده این محصول، عضو کمیسیون اتحادیه صادر کنندگان نفت، گاز و پتروشیمی هستند. آمار مربوط به سال ۱۴۰۱ نیز هنوز اعلام نشده، اما به دلیل افزایش شدید هزینه ها و قیمت ها، چنین به نظر می رسد که صادرات کاهش پیدا کرده باشد. با این احتساب می توان گفت، احتمالاً حدود ۳ میلیون و ۸۰۰ تا ۴ میلیون تن قیر در سال ۱۴۰۱ صادر شده است.

جایگاه ایران در صادرات فرآورده های نفتی در قیاس با سایر کشورها به چه صورت است؟

کشورمان به دلیل دسترسی به آبراه خلیج فارس و دریای عمان و همچنین موقعیت لجستیکی خوبی که برای ترانزیت کالا دارد، می تواند ظرف ۱۲ الی ۱۷ روز به بازارهای شرق و شمال شرق آفریقا به صورت دریایی دسترسی پیدا کند. همین وضعیت در دسترسی تا شرق هند نیز میسر است، اما این امکان خوب با وجود اینکه تعداد پالایشگاه های تولید فرآورده های نفتی در کشورمان زیاد است و ایران به عنوان یکی از قطب های مهم تولید

قیر و صادرات آن شناخته می شود، در شرایط تشدید تحریم ها، نتوانسته به جایگاه واقعی خود دست یابد. به عبارت دیگر، هر چند توانایی و پتانسیل خوبی در سطح منطقه و دنیا از این منظر داریم، اما به دلیل شرایط تحریم و محدودیت ها، روز به روز با کاهش صادرات مواجه می شویم.

وضعیت اقتصادی و شیوع کرونا چه اندازه در کاهش تقاضا برای فرآورده های نفتی اثر داشت؟

کرونا به عنوان یک عامل بین المللی تاثیر زیادی در کاهش قیمت نفت و به تبع آن فرآورده های نفتی داشت و همین امر موجب افزایش جذابیت واردات این محصول برای کسانی شد که در آینده، قصد معامله و فروش آن را داشته یا به آن نیازمند بودند. با توجه به این موضوع از اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۹، یعنی دقیقاً زمانی که قیمت نفت وست تگزاس در یک شب منفی شد، حجم صادرات و تقاضا برای کالاهای فرآورده های نفتی افزایش یافت، به همین دلیل تقاضا در کشور نیز برای تولید قیر بالا رفت و در سال ۱۳۹۹ برای اولین بار طی چند سال گذشته حتی از مرز صادرات چهار و نیم میلیون تن قیر عبور کردیم، اما پس از آن در سال ۱۴۰۰ وضعیت تغییر کرد.

هم اکنون شرکت های حوزه صادرات نفتی چه تعاملاتی با وزارت نفت دارند؟

تقریباً می توان گفت که این شرکت ها هیچ گونه ارتباط مستقیمی با این وزارتخانه ندارند و در مقابل، وزارت نفت نیز ممکن است که هیچ اطلاعی از وضعیت شرکت های حوزه صادرات فرآورده های نفتی نداشته باشد، چرا که آن ها بر اساس سیاست های کلان و راهبردی عمل می کنند که ارتباط چندانی با شرکت های زیرمجموعه ندارد. مناسبات مادر بخش فرآورده های نفتی در رسته مناسبات بخش خصوصی قرار می گیرد که چندان متاثر از وزارت نفت و سیاست های آن نیست.

سیاست های کلان دولت مردان در رابطه با قیر و قیمت گذاری دستوری آن را چگونه ارزیابی می کنید؟

یکی از سیاست های اخیر دولت، موضوع قیر تهاتری بود که متأسفانه بازار صادراتی را تحت تاثیر قرار داد. به نظر بنده، دولت ها به دلیل چندوجهی بودن مشکلات و پیچیده شدن هر روزه شرایط، تصمیماتی می گیرند که کل روند بازار را به هم می ریزد. اگر دولت دخالتی نکند، قطعاً بازار، هم قادر به ارزیابی و هم صادرات بیشتر است. قیر تهاتری، مخالفان و موافقان زیادی دارد، اما به طور مشخص اگر این کار برای استفاده داخل انجام می شد، قطعاً نباید مشکل خاصی ایجاد می کرد، در حالی که باعث ایجاد رانت برای برخی از شرکت ها و به هم ریختن فضای صادراتی شد.

و سخن آخر...

هر کشوری به درآمد نیاز دارد که سهم عمده آن به مالیات و درآمد ارزی اختصاص پیدا می کند. به دلیل جغرافیای ایران و امکان دسترسی به بازارهای مختلف و تنوع بسیار زیاد کالا، می توان سهم صادرات را چندین برابر کرد تا از فشار اقتصادی نیز کاسته شود؛ موضوعی که می توانست در جنگ اقتصادی سال های اخیر به شدت کمک حال کشور باشد. به اعتقاد بنده، بهتر بود که دولت و سیاست گذاران، بیشتر از صادرات حمایت کنند و اوضاع را بیش از این برای صادر کننده سخت تر نکنند. ■

به دلیل جغرافیای ایران و امکان دسترسی به بازارهای مختلف و تنوع بسیار زیاد کالا، می توان سهم صادرات را چندین برابر کرد تا از فشار اقتصادی نیز کاسته شود

معاون برنامه‌ریزی شرکت پتروپالایش گهر لرستان

عدم اطمینان نسبت

به سرمایه‌گذاری بلندمدت در پتروپالایشگاه‌ها

رضا فغانی

اگر چه در کشورمان ذخایر فراوانی از انرژی وجود دارد که موجب شکل‌گیری شرکت‌های متعدد پتروشیمی، پتروپالایشگاهی و... شده، اما هنوز اصول قانونی و چارچوب مشخصی برای بهره‌گیری مناسب از آن به فراخور نیاز فعالان این بخش تدوین نشده است. از سوی دیگر، دولت با دستکاری قیمت‌ها و مداخله در آن به عنوان مانعی برای رونق شرکت‌های حوزه انرژی به شمار می‌رود. برای بررسی بیشتر این موضوع به سراغ دکتر سید محمد مهدی موسوی، معاون برنامه‌ریزی شرکت پتروپالایش گهر لرستان رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم که مشروح آن در ادامه می‌آید.



بر اساس مطالعات مرکز تحقیقات استراتژیک ریاست جمهوری در سال ۱۳۹۹، واحدهای پتروپالایشی و مینی ریفراینری یکی از بازوان اصلی کشور در زمام تحریم‌های ظالمانه بوده‌اند که مقدار زیادی میعانات گازی را دریافت و محصولات خوبی تولید کرده‌اند

در ابتدا مختصری از فعالیت شرکت پتروپالایش گهر لرستان بفرمایید.

این شرکت از سال ۱۳۷۸ با نام قدیمی روان سازان زاگرس تاسیس شد و از سال ۱۳۸۴ با نام شرکت تولید و بسته‌بندی فرآورده‌های نفتی گهر آبادان و پس از آن از سال ۱۳۹۶ با نام شرکت پتروپالایش گهر لرستان فعالیت خود را طی ۲۴ سال در زمینه تولید انواع فرآورده‌های نفتی، روغن‌ها، حلال‌ها، تینرها و انواع محصولات صنایع شیمیایی آغاز کرد. شرکت پتروپالایش گهر لرستان هم‌اکنون در بازارهای داخلی و صادراتی نقش فعالی داشته و سال‌ها به عنوان صادر کننده نمونه در استان لرستان مطرح بوده، به طوری که در سال‌های ۱۳۹۲ و ۱۳۹۳ نیز صادر کننده نمونه کشور بوده و از ریاست محترم جمهور وقت، لوح تقدیر دریافت کرده است.

در راستای ارتقاء کیفی محصولات این شرکت چه اقدامات مهمی انجام داده‌اید؟

طی این سال‌ها ما بهره‌گیری از توان متخصصان و دانشمندان مطرح کشور، سعی در بهبود کیفیت و ارتقاء کمی و کیفی محصولات داشته و در تلاش بوده‌ایم تا به عنوان صادر کننده و تولید کننده موفق این حوزه عمل کنیم، به گونه‌ای که محصولات تولیدی شرکت پتروپالایش گهر لرستان عمدتاً در بازارهای داخلی و صادراتی مانند بازار کشورهای هندوستان، پاکستان، آفریقا و کشورهای همسایه و گاهی هم به عنوان خوراک صنایع شیمیایی، پتروشیمیایی و محصولات روغنی به عنوان محصولات مصرف شده در انتهای زنجیره ارزش، عرضه شده است.

مهمترین برنامه‌های شرکت پتروپالایش گهر لرستان در سال ۱۴۰۱ چه بود؟

مادر سال ۱۴۰۱ و سال آینده برنامه‌هایی جهت ارتقاء کیفی محصولات این شرکت تدوین کرده‌ایم که از جمله آن، احداث واحد شیرین‌سازی به روش مراکس و ODS، طرح‌های R&D در زمینه ارتقاء کیفیت محصولات است. تا هر سال سطح کیفیت محصولات بالاتر رفته و استانداردهای بهتری را در سطح جهانی پاس کنیم. طرح توسعه شرکت پتروپالایش گهر لرستان نیز با احداث ظرفیت ۲۰ هزار مترمکعب مخزن استاندارد جهت کاهش آلودگی و حل مشکلات زیست محیطی واحدهای مینی ریفراینری در سال ۱۴۰۲ کلید خواهد خورد. افزایش نیروی کار به ۳۰۰ نفر، از دیگر بخش‌های طرح توسعه است.

این شرکت چه محصولات مهمی تولید می‌کند و چه ویژگی‌های مهمی دارد؟

در حال حاضر در واحد مینی ریفراینری و هیدروکربنی این شرکت، انواع محصولات عمده لایت نفتا و HEAVY NAFTA تولید می‌شود که از پایه خوراک میعانات گازی پارس جنوبی است و در بازار به لحاظ کیفیت معروف است، به طوری که کشورهای امارات، آفریقای جنوبی، پاکستان، افغانستان و... مشتریان سنتی آن هستند. همچنین سال ۱۴۰۱ با انجام ری‌برندینگ در بازار پاکستان ورود کردیم که به بازاریابی و بازاریابی این شرکت کمک کرد. مهم‌ترین ویژگی شرکت پتروپالایش گهر لرستان نیز دقیقاً همین کیفیت است که بیشترین حجم سرمایه‌گذاری امسال به آن اختصاص پیدا کرده که به لطف خداوند نتیجه داد و موجب شد این شرکت محصولات خود را به اعضا بالاتر از قیمت جهانی در بازار به فروش برساند. البته باید دانست، نمونه این محصول هم در بازارهای داخلی و بین‌المللی وجود دارد، به طوری که در این بازارها لایت نفتای شرکت پتروپالایش گهر لرستان، خوراک واحدهای پتروشیمیایی کوره اورفین مایع مانند پتروشیمی سازند، ایلام، جم و... هستند و انواع محصولات پتروشیمی اُولفینی از خوراک نفت‌های آن‌ها که محصول نفت سبک این شرکت است، تولید می‌شود. HEAVY NAFTA شرکت پتروپالایش گهر لرستان که اصطلاحاً به آن HEAVY END گفته می‌شود، به عنوان خوراک در واحدهای LAB و صنایع شیمیایی LAB استفاده می‌شود. این شرکت در شمار اولین واحدهای مینی ریفراینری است که محصول خود را با اسپکی تولید می‌کند که اسپک خوراک واحد LAB اصفهان را پاس کند، از این رو یک محموله به این شرکت داده شده تا به صورت بلندمدت این محصول را از ما خریداری کنند.

در عرصه تجارت و ورود به بازارهای بین‌المللی چه اقدامات مهمی انجام داده‌اید؟

شرکت پتروپالایش گهر لرستان در حوزه تجارت خارجی در شمار شرکت‌های فعال و موفق است و در یک سال اخیر، بیش از ۱۵ میلیون دلار محصول به کشورهای امارات، پاکستان، افغانستان، آفریقای جنوبی و هندوستان با قیمت‌های بسیار مناسب صادر کرده است.

شرکت‌های پتروپالایشگاهی با چه هدفی و چگونه به بازار انرژی ورود کرده‌اند؟

با توجه به پیشرفت و رقابت موجود در میان صنایع نفتی جهان، شرکت‌های بین‌المللی و داخلی نیز به تبع آن، سعی در ادغام پتروشیمی‌ها و پالایشگاه‌ها کرده‌اند، چرا که پتروشیمی یک مرحله پایین‌تر از پالایشگاه است. به طور کل، بخشی از محصولات پالایشگاه‌ها به عنوان سوخت وارد بازار می‌شود

و بخشی هم خوراک واحدهای پتروشیمی است. در کشورمان، پتروشیمی بوعلی و پتروشیمی نوری، نمونه بارز و بزرگ پتروپالایشگاه‌ها هستند که میعان‌های گازی را پس از دریافت و پالایش به واحدهای پایین‌دستی عرضه می‌کنند تا به محصولات مختلف الفینی و آروماتیکی تبدیل کنند. واحدهای مینی ریفراینری هم جزئی از دسته پتروپالایشگاه‌ها محسوب می‌شوند و خوراک میعان‌های گازی را به عنوان خوراک خود دریافت و پالایش می‌کنند و محصول آن مانند نفتا و HEAVYEND را با تغییراتی کم هزینه تر و بهر مورانه تر نسبت به پتروشیمی‌های بزرگ تبدیل به بنزین، تینر و انواع هیدروکربن‌ها و حلال‌های مختلف می‌کنند. گذشته واحدهای نفتی توانستند یک‌پارچه‌شان انجام دهند، اما در سال جاری با فعال شدن واحدهای R&D در بسیاری بخش‌ها از خام‌فروشی جلوگیری شده و محصولات با کیفیتی به بازارهای مختلف وارد شده است، به طوری که هم‌اکنون بسیاری از بخش‌های انرژی کشور و بازارهای صادراتی در منطقه به مینی ریفراینری‌ها وابسته هستند.

شرکت‌های پتروپالایشگاهی در زمان تحریم چه کمکی به اقتصاد کشور کرده‌اند؟

در این زمینه، واحدهای مینی ریفراینری کمک‌های شایانی کرده‌اند. به عنوان مثال، بر اساس مطالعات مرکز تحقیقات استراتژیک ریاست جمهوری در سال ۱۳۹۹، واحدهای پتروپالایشی و مینی ریفراینری یکی از بازوان اصلی کشور در زمام تحریم‌های ظالمانه بوده‌اند که مقدار زیادی میعان‌های گازی را دریافت و محصولات خوبی تولید کرده‌اند، به طوری که سالانه حدود ۳۰ هزار میلیارد تومان از بودجه کشور از این طریق تامین می‌شود. علاوه بر این، این شرکت‌ها به طور سالانه بیش از ۲ میلیارد دلار صادرات دارند که نشان از موفقیت آن‌ها در بازگشت ارز به کشور دارد. بر اساس آمارهای بیش از ۵۰ هزار نفر به طور مستقیم در این صنعت مشغول به کار هستند که با احتساب شاغلان غیر مستقیم، بسیار بیشتر خواهد بود.

دیدگاه دولت‌مردان در خصوص حمایت از واحدهای پتروپالایشگاهی را چطور ارزیابی می‌کنید؟

دیدگاه‌های مختلفی در مسئولان نسبت به واحدهای پتروپالایشی و مینی ریفراینری‌ها وجود دارد. متأسفانه در دولت سابق، به دلیل بحث انحصار موجود در شرکت ملی پخش و پالایش نسبت به تولید فرآورده‌های نفتی، به این واحدها اصلاً توجه نمی‌شد و فضا برای رشد و توسعه در واحدهای بخش خصوصی فراهم نبود، اما خوشبختانه در دولت جدید با حمایت از این صنعت و ورود ستاد کل نیروهای مسلح به این بخش برای تامین بودجه خود، شرایط بسیار خوبی مهیا شد که موجب پیشرفت و رشد بسیاری از این واحدها و آآوری برای کشور گردید. در کل، فضا کاملاً مثبت است، اما در یک سری از لایه‌های پنهانی، شرایط مثبتی در افراد کارشناس به ویژه در بخش وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، وجود ندارد، با این حال امیدواریم که آن‌ها به اهمیت خدمات این صنعت پی ببرند.

مهمترین مشکلات و تهدیدات شرکت‌های این حوزه چیست؟

در حال حاضر مهمترین چالش این شرکت‌ها، حول دو محور طبقه‌بندی می‌شود. در مرحله اول موضوع، بازار سرکوب شده انرژی کشور است که موجب ایجاد ظن قاچاق نسبت به واحدهای پتروپالایشگاهی شده؛ بدین مفهوم که در بعضی از واحدهای نظارتی، این گمان می‌رود که تحت پوشش این شرکت‌ها، قاچاق سوخت و فرآورده‌های نفتی یا راندهای صورت می‌گیرد، هر چند دغدغه به حق، اما نادرستی است، چرا که در کشورمان سرکوب شدید قیمت‌ها، نه تنها در بخش انرژی، بلکه در تمام صنایع امکان پذیر است. برای مثال، طی سال‌های اخیر به آرد و کالاهای اساسی یا راندهای زیادی تعلق گرفته، در حالی که این کالاها با قیمت‌های بالاتری به فروش رفته‌اند، از این رو این

مساله در ارتباط با دیگر صنایع هم دیده می‌شود. قطعاً با هر شرکت متخلف باید برخورد کرد، ولی این طور نیست که تصور کنیم همه متخلف هستند. موضوع دیگر، عدم پایداری و ثبات قیمت خوراک است. معمولاً واحدهای مینی ریفراینری با مجوز وزارت صمت و نفت تأسیس می‌شوند. از طرفی، وزارت نفت مدام اعلام کرده که تعهدی برای تامین خوراک این واحدها ندارد، بر همین اساس عدم اطمینان نسبت به سرمایه‌گذاری بلندمدت در این صنعت وجود دارد و با توجه به اینکه بخش عمده این صنعت در مناطق مرکزی بوده و هزینه حمل‌ونقل با تانکر نیز بالا است، همیشه دعوایی نسبت به تخفیف و نرخ خوراک داریم.

سرکوب نرخ انرژی چگونه به شرکت‌های فعال پتروپالایشگاهی صدمه زده است؟

به دلیل این امر، ما امکان بازیگری در عرصه بازار انرژی در بازارهای محلی نداریم. همان طور که می‌دانید، بازار هر کارخانه‌ای یا باید نزدیک کارخانه یا نزدیک بازار مصرف باشد، اما واحدها عمدتاً از بازار مواد اولیه دور هستند و هزینه‌های سرسام‌آوری جهت حمل مواد اولیه پرداخت می‌کنند. از سوی دیگر، محصول به دلیل عدم وجود امکان بازیگری در عرصه انرژی، صادر می‌شود و این امر به دلیل فاصله بازارهای صادراتی با شرکت‌های داخل، رقابت‌پذیری این صنعت را تحت الشعاع قرار می‌دهد. در حال حاضر تولیدکنندگان فولاد از نرخ‌های تخفیف بالا؛ یعنی کمتر از ۶۰ درصد قیمت جهانی سنگ آهن بهره‌مند هستند از طرفی، انرژی ارزان‌تری دریافت کرده و محصولات خود را با قیمت‌های جهانی و حتی بالاتر در بازار محلی می‌فروشند که در بازار انرژی چنین شرایطی وجود ندارد. اگر با یک نگاه استراتژیک به این صنعت بپردازیم، می‌توانیم نرخ تخفیف خوراک مناسبی برای این واحدها در نظر بگیریم و اعلام کنیم که تا ۲۰ سال، امکان استفاده مداوم از تخفیف‌ها وجود دارد، در حالی که دخل و تصرفی در این نرخ تخفیف از سوی دولت اتفاق نمی‌افتد. شرکت‌ها هم بعد از یک پروسه ۲ ساله، بازارسازی کرده و آپدیت می‌شوند. امیدوارم، موضوع تخفیف خوراک و امکان بازیگری در بازار انرژی فراهم شود تا در این زمینه فعالیت خوبی داشته باشیم.

شرایط و نحوه قیمت‌گذاری محصولات تولیدی شرکت‌های این حوزه را چطور بررسی می‌کنید؟

اگر مثل صنایع دیگر مانند صنعت سنگ و سنگ‌های معدنی، خوراک صنایع پتروپالایشگاهی به قیمت جهانی عرضه شود، مشکلات زیادی در بازار فروش به وجود می‌آید، از این رو همان طور که در صنعت سنگ، فولاد و... نرخ مواد اولیه با کمتر از ۶۰ درصد قیمت جهانی؛ یعنی نصف آن عرضه می‌شود، می‌توان به صنایع این حوزه نیز چنین تخفیف‌هایی داد تا در بازارهای صادراتی بازیگری کنند، همان طور که در پالایشگاه‌های بزرگ فرآورده‌های ویژه، به قیمتی حتی بالاتر از قیمت جهانی عرضه می‌شود. لازم است، فارغ از نرخ‌های جهانی، بازار عرضه و تقاضای داخلی برای این موضوع تعریف کرد تا هم صنعت سرپا بماند و هم از خام‌فروشی در کشور جلوگیری کرد.

وضعیت سرمایه‌گذاری در بخش‌های پتروپالایشگاهی چگونه است؟

سرمایه‌گذاری در این واحدها در صورتی که بازار انرژی در عرضه محصول آزادانه عمل کند یا مواد اولیه، مشمول نرخ معیارهای بازاری واقعی و قیمت‌های جهانی نشود، بهترین اتفاق خواهد افتاد، در غیر این صورت شرایط مناسبی برای سرمایه‌گذاری وجود ندارد.

و سخن آخر...

از شما بابت فرصتی که در اختیار بنده، برای انعکاس مسائل و چالش‌های این صنعت داده‌اید، بسیار تشکر می‌کنم و امیدوارم ضمن اطلاع‌رسانی آن برای مسئولان، برای خوانندگان نشریه دنیای سرمایه‌گذاری مفید باشد. ■

متأسفانه در دولت سابق، به دلیل بحث انحصار موجود در شرکت ملی پخش و پالایش نسبت به تولید فرآورده‌های نفتی، به این واحدها اصلاً توجه نمی‌شد و فضا برای رشد و توسعه در واحدهای بخش خصوصی فراهم نبود

طلای سیاه در مدار صعود

سیگنال‌های مثبت پکن به بازار نفت

سهیلا زمانی



چین در سال ۲۰۲۳
رکورد تازه‌ای در
واردات نفت ثبت
خواهد کرد؛ چرا که
این کشور تلاش
می‌کند، اقتصاد خود
را از سه سال کاهش
رشد اقتصادی ناشی
از ویروس کرونا
نجات دهد

که تولید نفت خام اوپک در فوریه به ۹۷/۲۸ میلیون بشکه در روز رسیده که هنوز ۷۰۰ هزار بشکه کمتر از اوج تولید آن در ماه سپتامبر است.

میزان تقاضا در سال آینده

برخی از تحلیلگران پیش‌بینی کردند که عرضه در سال ۲۰۲۳ میلادی بین ۱/۲ تا ۱/۵ میلیون بشکه در روز افزایش یابد. در این میان بیشترین افزایش تقاضا مربوط به پکن خواهد بود.

پدیدار در این باره گفت: چین در سال ۲۰۲۳ رکورد تازه‌ای در واردات نفت ثبت خواهد کرد؛ چرا که این کشور تلاش می‌کند، اقتصاد خود را از سه سال کاهش رشد اقتصادی ناشی از ویروس کرونا نجات دهد. در ۶ ماه گذشته با سیاست‌های ضد تورمی بانک مرکزی، ترس رکود در زمین بازی اقتصاد آمریکا و اروپا چیره شد که در کنار کاهش فعالیت اقتصادی چین، عملاً بر کفه تقاضا، تاثیر مستقیم گذاشت.

بر اساس آخرین برآوردها، اشتباهی بزرگ‌ترین مشتری نفت جهان در سال میلادی جاری بین ۶۰۰ تا ۹۰۰ هزار بشکه افزایش می‌یابد. چین بخش قابل توجهی از تقاضای نفت جهان را تشکیل می‌دهد؛ به گونه‌ای که به گزارش آژانس بین‌المللی انرژی، نزدیک به نیمی از رشد تقاضای نفت در سال ۲۰۲۳ «به وسیله چین بلعیده خواهد شد.» به گزارش این آژانس تقاضای چین با افزایش ۹۰۰ هزار بشکه‌ای به ۹/۱۵ میلیون بشکه در روز خواهد رسید و این، نشان از افزایش بهای نفت خواهد بود.

کلام آخر

با توجه به شرایط موجود، باید رفتار محتاطانه‌تری نسبت به بازیگران نفتی پیشه کرد. کارشناسان حوزه نفت بر این باورند، در صورتی که روند افزایش تقاضا از سوی چینی‌ها هر چند با سرعت کم، اما همچنان رو به پیشرفت باشد، می‌توان روی افزایش قیمت نفت حساب ویژه‌ای باز کرد، اما در صورت بروز مشکلات دیگری همچون ادامه جنگ تجاری میان آمریکا و چین و همچنین شیوع احتمال بیک جدید کرونا در چین، همچنان نمی‌توان روی افزایش قیمت نفت حساب کرد و این، دقیقاً همانند دوروی یک سکه است! ■



روند صعودی قیمت طلای سیاه همچنان ادامه دارد و این در حالی است که احتمال افزایش تقاضا در چین، قیمت نفت را صعودی کرده و کارشناسان انرژی احتمال می‌دهند که با توجه به سیگنال‌های مثبت پکن و دهلی، بهای نفت دوباره ۳ رقمی شده و از مرز ۱۰۰ دلار عبور کند. بر اساس آخرین برآوردها، اشتباهی بزرگ‌ترین مشتری نفت جهان در سال میلادی جاری، بین ۶۰۰ تا ۹۰۰ هزار بشکه افزایش می‌یابد.

رضا پدیدار، رئیس کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی تهران بر این باور است که بر اساس گزارش‌های منتشر شده، تقاضا و مصرف در بازار جهانی رو به افزایش است؛ بنابراین به نظر می‌رسد، مقدار مصرف امسال به ۱۰۲ میلیون بشکه در روز افزایش یابد که یک رکورد بی‌نظیر محسوب می‌شود. ضمن آنکه این افزایش تقاضا در شرایطی است که ظرفیت چندانی برای عرضه بیشتر وجود ندارد.

وی اظهار کرد: با توجه به پیش‌بینی هادر مودافزایش تقاضای کشورهای چین و هند به عنوان دومین و سومین بازار بزرگ نفت، احتمال می‌رود که در سال آینده تقاضا از عرضه سبقت گرفته و همین مساله قیمت‌ها در بازار نفت را به بالای ۱۰۰ دلار برساند.

رکود اقتصاد جهانی؟!

با وجود امیدواری‌ها برای افزایش تقاضای نفت در سال جدید میلادی، اما نگرانی‌هایی هم در این بازار وجود دارد؛ نگرانی‌هایی که تحلیل دقیق بازار نفت را سخت کرده است. بسیاری از کارشناسان بر این باورند که رسیدن قیمت نفت به بالای ۱۰۰ دلار می‌تواند اقتصاد جهانی را وارد رکود بی‌سابقه‌ای کند.

پدیدار با اشاره به اینکه رشد قیمت نفت در مقابل سایر پارامترهای اقتصادی ضربه فزاینده کمتری دارد، گفت: بسیاری این ضربه را کمتر از ۵ درصد عنوان می‌کنند، به همین دلیل اینکه اقتصاد جهانی به دلیل رشد قیمت نفت وارد رکود شود، خیلی ضعیف است.

اما به باور نگارنده، وضعیت ژئوپلیتیک اروپا و همچنین تنش‌های اوکراین و روسیه و البته میزان تقاضای گاز در زمستان سال ۲۰۲۳ میلادی، از دیگر عواملی است که می‌تواند سمت و سوی بازار جهانی نفت را تغییر دهد، بر همین اساس تولیدکنندگان بزرگ نفتی کشور کمی با احتیاط نسبت به افزایش تولید نفت اقدام می‌کنند. به عنوان مثال، ائتلاف اوپک پلاس که حدود ۴۰ درصد از تولید نفت دنیا را در اختیار دارد، به دنبال سقوط تقاضای بحران کرونا، هدف تولید نفت خود را پایین آورد. این گروه تولید خود را از سال گذشته و به دنبال افزایش تقاضا به تدریج بالا برد، اما هنوز نتوانسته به هدف تولید ماهانه خود برسد. آخرین گزارش منتشر شده نشان می‌دهد

دنیای انرژی

گفت و گوی اختصاصی با مهندس مجید اشتری

در این بخش می خوانیم:

- افتتاح فاز ۱۴ اقدامی لازم، اما ناکافی
- تغییر مداوم بخشنامه ها امکان برنامه ریزی را سلب کرده است

مدیرعامل شرکت صنایع دمیس شیمی

تغییر مداوم بخشنامه‌ها

امکان برنامه‌ریزی را سلب کرده است

محمد جعفری

یکی از عناصر تعیین‌کننده در رشد و پیشرفت صنایع مختلف، تلاش برای استفاده از مواد مرغوب به منظور بالا بردن کیفیت محصولات است که معمولاً مورد توجه صنایع معتبر از جمله شرکت‌های تولید رنگ قرار گرفته، با این حال فعالیت شرکت‌های غیر استاندارد و زیرپله‌ای، نظم بازار آن‌ها را تا حد زیادی به هم زده است. به عنوان مثال، این شرکت‌ها معمولاً با قیمت‌های ارزان و کیفیت غیرواقعی محصولات خود را عرضه می‌کنند، در حالی که کالای متکی به مواد اولیه مرغوب، قیمتی بسیار بالاتر دارد و سیستم نظارتی نیز به لحاظ مصلحت‌اندیشی یا شاید دلایل دیگر، برخورد لازم را با این گونه واحدها نمی‌کند. برای بررسی بیشتر این موضوع به سراغ مهندس مجید اشتیری، مدیرعامل شرکت صنایع دمیس شیمی و فارغ‌التحصیل رشته علوم سیاسی رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم که مشروح آن را می‌خوانیم.

طبیعتاً هر کدام برای ساخت کارخانه‌ها و حفاظت از سازه‌های فولادی، نیازمند پوشش‌های خاصی بوده که این شرکت با توجه به مشخصات فنی مورد نظر، تامین‌کننده محصولات مورد نیاز آن‌ها بوده است.

مهمترین ویژگی محصولات تولیدی این شرکت چیست؟

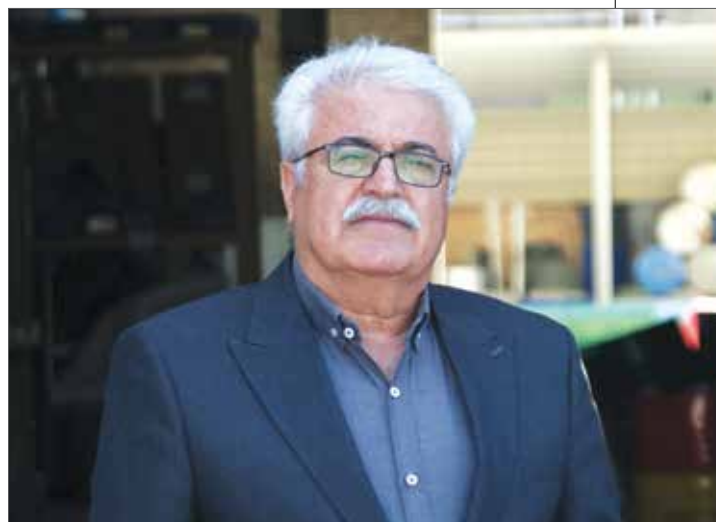
همان‌طور که ذکر شد، شرکت صنایع دمیس شیمی در زمینه تولید رنگ‌ها و پوشش‌های صنعتی و حفاظتی فعالیت دارد که سازه‌های فلزی را در مقابل عوامل مزاحم جوی محافظت می‌کند و می‌تواند در صورت انتخاب و اجرای درست، عمر سازه‌های فلزی را به بیش از حداقل دو برابر افزایش دهد. عمده محصولات شرکت به صورت سفارشی با استفاده از واحد تحقیق و توسعه آن بر اساس مشخصات و نیاز مشتریان تولید می‌شود. بخشی از فعالیت این شرکت نیز به رنگ‌های تزئینی مربوط می‌شود که برای رنگ‌آمیزی ابنیه و ساختمان‌ها قابل استفاده بوده و مورد نیاز عموم افراد کشور است که در این زمینه نیز، نوآوری و به‌روزرسانی خصوصیات محصول همواره مورد توجه برنامه‌ریزان شرکت می‌باشد.

در بخشی صادرات چه اقدامات اثرگذار و مهمی انجام داده‌اید؟

با توجه به مشکلات عیدیه‌ای که بر سر راه اکثر صنایع از جمله صنایع این حوزه وجود دارد، هنوز موفق به ورود به بازارهای صادراتی رنگ‌های صنعتی نشده‌ایم و عمدتاً این شرکت و شرکت‌های مشابه، تامین‌کننده نیازهای بازار داخلی هستند، اما رنگ‌های تزئینی و ساختمانی ضمن تامین نیازهای داخلی، به برخی از کشورهای همسایه مانند افغانستان، عراق و... صادر شده است.

تاکنون چه طرح‌هایی برای توسعه در نظر گرفته‌اید؟

طرح‌های توسعه‌ای مانند احداث کارخانه وسیع‌تر و با امکانات بیشتر در دستور کار قرار گرفته و پیش‌نیازهای آن نیز مهیا شده است، اما به دلیل مشکلات نقدینگی با سرعت خیلی کمی در حال انجام است، با این حال اقدامات دیگری در زمینه نوسازی و بهینه‌سازی ماشین‌آلات، استفاده از پوشش‌های نوین بر پایه نانو تکنولوژی و پوشش‌های پایه آب در بخش صنعتی در شرکت صنایع دمیس شیمی انجام شده که قطعاً رواج آن به



لطفاً در خصوص زمینه فعالیت شرکت صنایع دمیس شیمی توضیحاتی ارائه فرمایید؟

این شرکت از سال ۱۳۸۵ با توجه به سابقه بیش از ۳۰ سال بنده با همراهی اساتید و نیروهای نخبه دانشگاه و با هدف تولید رنگ‌ها و پوشش‌های صنعتی و حفاظتی از جمله رنگ‌های اپوکسی، پلی‌پورتان، الکید، اکریلیک، رابر، وینیل، رنگ‌های ساختمانی و تزئینی و پوشش‌های ویژه تاسیس شد که البته در این مسیر از مشارکت، همراهی و راهنمایی شخصیت‌های علمی مانند آقای مهندس هدایتی، دارای سابقه طولانی در صنعت فولاد و آگاه به نیازمندی‌های آن و آقایان دکتر محسنی و دکتر یحیایی، از اساتید ارشد رنگ و پلیمر دانشگاه صنعتی امیرکبیر استفاده شده است. به‌طور کل، سابقه طولانی مدت بنده به عنوان بنیان‌گذار در بخش تولید و حل مسائل و مشکلات و همچنین همکاری فنی شرکاء، در پیشبرد برنامه‌های این شرکت کمک بخش بوده است. از زمان تاسیس شرکت صنایع دمیس شیمی تا به امروز نیز بیشتر مشتریان آن عمدتاً در بخش معادن اعم از فولاد، آهن، مس، نفت، گاز، پتروشیمی و... بوده‌اند که



بالا تر از آن در بورس کالا عرضه می شود، در حالی که با تامین منابع ارزی، تولید کننده قادر به واردات همان مواد اولیه با قیمت بسیار مناسب تر خواهد بود که منجر به تولید محصولات با قیمت ارزان تر خواهد شد. البته منکر مشکلات تحریم و عدم جابه جایی منابع ارزی نیستیم، اما عدم تخصیص صحیح ارز به واحدهای تولیدی و اختصاص آن به محصولات غیر ضروری و عمدتاً متکی به رانت و رابطه، به زیان تولید کننده و مصرف کننده در جریان است که همان تحریم داخلی و خود ساخته است.

تولید کنندگان رنگ تاجه انداز ه از دستور العمل های متعدد زیان دیده اند؟

در یک برهه زمانی کوتاه با تغییر مداوم بخشنامه ها و دستور العمل ها، امکان هر گونه برنامه ریزی که شاهرگ حیاتی همه واحدهای تولید و اقتصادی است، از آن هاسلب می شود و یکی از دلایل سکون و یارشد کم واحدهای تولیدی، عدم امکان پیش بینی شرایط پیش رو است. عمده این دستور العمل ها از سوی وزارت امور اقتصادی و دارایی، سیستم بانکی، وزارت صنعت و معدن، اداره کار، سازمان حفاظت محیط زیست و عمده ادارات و دواير دولتي دخیل در امر تولید می باشد. با نگاهی دیگر، هر شخصیتی که نام خود را تولید کننده بگذارد و جرات تولید و کارآفرینی را پیدا کند، مصداق مجرم در نگاه دولت مردان است که باید خود را برای پاسخگویی و نهایتاً جریمه شدن به خاطر رسالت تولید کننده بودن آماده نماید.

چه چشم اندازی برای این صنعت متصور هستیید؟

خوش بین و امیدوار هستم و در حال حاضر هم که تقریباً به سن بازنشستگی رسیده ام، باز با عشق و علاقه به کار تولید می پردازم. به اعتقاد بنده، اگر در کشورمان شاهد عشق واقعی به صنعت باشیم، صنایع داخلی به دلیل بهره مندی از ظرفیت های لازم به رشد و پیشرفت فراوانی خواهند رسید.

و سخن آخر...

کشور عزیزمان ایران با توجه به منابع انسانی، شرایط آب و هوایی چهار فصل، منابع معدنی، منابع سرشار گاز و نفت، هوش و ذکاوت مدیران و پرسنل واحدهای تولیدی، از پتانسیل بالایی برای توسعه و سرمایه گذاری در بخش صنعت و کشاورزی برخوردار است. امروزه ضمن سرمایه گذاری در بسیاری از صنایع، می توانیم به جایگاه بالای بین المللی که سزاوار ملت ایران است، دست پیدا کنیم، به شرط آنکه دولت مردان علاوه بر دارا بودن تخصص و دانش لازم، وظیفه خود را در امر صدور دستور العمل های واقعی و بلند مدت و نظارت بر اجرای صحیح آن، درست اجرا نمایند، در غیر این صورت به دلیل مشکلات برنامه ریزی روز به روز در صنایع دچار تنزل خواهیم شد. ■

انجام برنامه ریزی های درست توسط مسئولان و سلیقه مصرف کنندگان بازی می گردد. امروزه دنیا در حال حرکت به سمت استفاده از رنگ های پایه آب است که با وجود تلاش این شرکت برای ساخت آن با همکاری دانشگاه، هنوز مصرف کنندگان به دلیل تصور نادرست، به انتخاب این محصول گرایش پیدا نکرده اند. شاید دلیل این مطلب کم کاری و عدم وجود ضوابط استاندارد محکم و متقن از سوی مراجع مسئول است که می تواند به جلب نظر و اطمینان مصرف کننده منجر شود.

کشورمان در این حوزه چه جایگاهی نسبت به دیگر کشورها دارد؟

صنعت رنگ به لحاظ کمی (تعداد واحدهای تولیدی) و از نظر کیفی در جایگاه خوبی قرار گرفته و به شرط آماده شدن بسترهای لازم، امکان رقابت با واحدهای بین المللی را دارد. همچنین بسیاری از واحدهای تولید کننده، به رغم تحریم ها، به لحاظ فنی و رعایت استانداردهای بین المللی محصولات با کیفیت بالا و دارای مزیت رقابتی نسبت به نمونه های خارجی تولید می کنند، اما در صورت بخشنامه های خلق الساعه، شبانه روزی و متعدد دولت مردان، مانع از اقدامات بین المللی شرکت های این حوزه شده است. از سوی دیگر، بسیاری از واحدهای سالیان گذشته صادرات خیلی خوبی به کشورهای اروپایی داشته اند که نمونه آن، شرکت معتبر شیمی رزین بامدیریت پدر رنگ و رزین نوین ایران آقای دکتر مازندرانی بود که محصولات خود را به کشورهای اروپایی، کشورهای حاشیه جنوبی خلیج فارس و... صادر می کرد، با این حال این شرکت به دلیل عدم حمایت، صدور بخشنامه ها و تصمیمات بازدارنده، از پای درآمد.

آیا شرکت های تولید کننده رنگ، در زمینه تامین نیاز بازار موفق عمل کرده اند؟

خوشبختانه نیاز بازار کاملاً تامین شده و هیچ گونه کم و کاستی در این خصوص وجود ندارد. بخشی از محصولات نیز به کشورهای دیگر صادر می شود، اما در بخش تامین نیازهای بازار داخلی، متأسفانه کاهش قدرت خرید مصرف کنندگان و تمایل آن ها به خرید محصولات با کیفیت پایین و ارزان و همچنین فعالیت واحدهای بدون مجوز، اصطلاحاً زیرپله ای و واسطه های سودجو، اطمینان به کیفیت محصول نهایی را کاهش داده و واحدهای استاندارد و تولید کننده کیفی را با مشکلات زیادی روبه رو کرده است.

با این اوصاف، چرا اقدامی برای مقابله با این گونه واحدها انجام نمی شود؟

متأسفانه شرایطی به وجود آمده که دولت به دلیل ملاحظات از قبیل نگرانی از افزایش تورم و آثار منفی توقف تولید، توان مقابله با این واحدها را ندارد. در رابطه با صنایع مرتبط با تولید رنگ نیز این مساله مطرح است. اگر به خوبی دقت کنیم، هر یک از این واحدها حداقل ۱۰ الی ۱۵ نفر را به صورت مستقیم مشغول به کار کرده اند که تعطیلی آن ها معضل بیکاری را چند برابر می کند، به همین دلیل حتی در صورت رفتارهای غیر اصولی، برخورد خاصی با آن ها نمی شود.

چه عواملی در مشکلات فعلی تولید کنندگان این صنف نقش داشته است؟

دلایل اصلی این موضوع به بی برنامه بودن سیستماتیک موجود بازی می گردد. برای مثال، مواد اولیه تولیدی توسط واحدهای پتروشیمی و پالایشگاهی با قیمت های عمدتاً متأثر از قیمت های بین المللی و بعضاً

نایب رییس انجمن اقتصاد انرژی ایران تاکید کرد

افتتاح فاز ۱۴ اقدامی لازم، اما ناکافی

امیرهادی تاجبخش

است، اما این میزان در زمستان به شدت افزایش می‌یابد؛ بنابراین چنانچه در کشور ذخایر زیرزمینی گاز وجود داشته باشد و بتواند فراز و فرودهای مصرف گاز را تثبیت کند، اتفاق بسیار فرخنده و خوبی است. در این صورت می‌توان در تابستان که مصرف گاز کمتر است، گاز را ذخیره‌سازی کرد تا در زمستان مصرف شود.

وی ادامه داد: سال‌هاست به دنبال این نوع ذخیره‌سازی گاز در مناطقی از قم و سمنان هستیم، اما متأسفانه پاشنه آشیل توسعه این حوزه، موضوع تکنولوژی و تامین مالی است که نتوانسته‌ایم دانش فنی و تکنولوژی لازم برای این اقدام را وارد دوازده شرکت‌های معتبر دنیا در این زمینه استفاده کنیم؛ بنابراین همه این موارد باعث شده که نتوانیم حجم قابل توجهی ذخیره گاز زیرزمینی داشته باشیم.

کارشناس ارشد حوزه انرژی با تاکید بر اینکه تا وقتی همه این مشکلات حل نشود، مشکل صنعت گاز کشور نیز حل نمی‌شود، بیان کرد: اینکه تصور کنیم با احداث یک فاز که قرار است ۵۰ میلیون متر مکعب در روز افزایش تولید داشته باشد، مشکل زمستان حل می‌شود، درست نیست و مشکل را حل نمی‌کند.

وی در ادامه افزود: با توجه به نظر کارشناسان این حوزه، پارس جنوبی علاوه بر تجهیزات و تکنولوژی مورد نیاز، به حداقل ۵۰ میلیارد دلار سرمایه نیاز دارد تا در وضعیت تولید پایدار قرار گیرد، اما اگر سرمایه‌گذاری در این حوزه رخ ندهد، چون به نیمه عمر خود رسیده، متأسفانه شاهد کاهش سالانه تولید آن خواهیم بود. در چنین شرایطی نه تنها فاز ۱۴ کمکی به حل مشکل گاز نخواهد کرد، بلکه از سال‌های آینده، کاهش ظرفیت تولید در پارس جنوبی می‌تواند مشکلات را برنج‌تر نیز کند.

بهره‌وری فر در پایان اظهار کرد: ما علاوه بر پارس جنوبی حوزه‌های گازی دیگری مانند پارس شمالی و حوزه کیش را داریم که هنوز توسعه نیافته‌اند. از سوی دیگر، ماسومین کشور در حوزه میزان و حجم گازهای سوزانده شده بر سرچاه هستیم که اگر این گازها جمع‌آوری و حوزه‌های دیگر گازی نیز توسعه یابند و در کنار آن، تولید پارس جنوبی تثبیت شود، نه تنها مشکل ناترازی گاز در کشور حل می‌شود، بلکه ایران می‌تواند حجم قابل توجهی گاز برای صادرات در اختیار داشته باشد. ■

فاز ۱۴ به‌عنوان ایرانی‌ترین فاز مجتمع پارس جنوبی با حضور رئیس‌جمهور به بهره‌برداری رسید که پالایشگاه گازی این فاز، روزانه ۵۰ میلیون متر مکعب به ظرفیت تولید گاز کشور اضافه می‌کند. رئیس‌جمهور در مراسم بهره‌برداری از فاز ۱۴ آن را نماد خودکفایی و «ما می‌توانیم» خواند. با این حال، مرتضی بهروزی‌فر، نایب رییس انجمن اقتصاد انرژی ایران و کارشناس موسسه مطالعات بین‌المللی انرژی معتقد است: مشکل ناترازی گاز کشور با افتتاح فاز ۱۴ حل نمی‌شود. وی بر این باور است که اگرچه افتتاح این فاز، رخدادی خوشحال‌کننده و بزرگ بود، اما باید در بخش بالادستی و همچنین بهینه‌سازی مصرف انرژی در کشور نیز برنامه‌ریزی داشته باشیم تا بتوانیم زمستان‌های بهتر و آرام‌تری را پیش‌رو داشته باشیم.

بهره‌وری فر اظهار کرد: با نگاهی کلی به سند گاز کشور، متوجه چند نکته می‌شویم. نخست آنکه ما دومین دارنده منابع گاز و سومین تولیدکننده گاز در جهان هستیم، ولی تفاوت حجم تولید در کشور ما در مقایسه با ایالات متحده آمریکا به‌عنوان اولین تولیدکننده و روسیه به‌عنوان دومین تولیدکننده، بسیار فاحش است. تولید آمریکا بیش از ۳ برابر و تولید روسیه ۳ برابر میزان تولید گاز در ایران است. این موضوع نشان می‌دهد که ما نتوانسته‌ایم متناسب با میزان ذخایر گازی کشورمان، ظرفیت تولید ایجاد کنیم. مهمترین دلیل این موضوع نیز وجود تحریم‌ها در سه دهه گذشته است، به همین دلیل هم نتوانسته‌ایم سرمایه مناسب، تکنولوژی، تجهیزات دانش فنی و مدیریت متناسب را در راستای تولید با ذخایر گازی مان جذب کنیم.

این کارشناس حوزه نفت و انرژی ادامه داد: در واقع مصرف ما متناسب با اقتصادمان نیست و به دلیل نبود تجهیزات مناسب، بهینه‌سازی مصرف گاز به شدت بالاست. به بیان دیگر، از یک سو میزان تولید گاز در کشور متناسب با میزان ذخایر نبوده و از طرف دیگر، مصرف گاز در کشور متناسب با تولید این انرژی پاک نیست.

نایب رییس انجمن اقتصاد انرژی ایران با تاکید بر اینکه کشورهای بزرگ تولیدکننده و مصرف‌کننده انرژی در جهان حجم قابل توجهی از ذخیره‌سازی زیرزمینی گاز را در دستور کار دارند، اضافه کرد: اصولاً مصرف گاز در بخش‌های تجاری و اداری به‌ویژه در تابستان بسیار کم

پارس جنوبی
علاوه بر
تجهیزات و
تکنولوژی مورد
نیاز، به حداقل
۵۰ میلیارد دلار
سرمایه نیاز دارد
تا در وضعیت
تولید پایدار
قرار گیرد



دنیای خودرو



گفت‌وگوی اختصاصی با مهندس محمدعلی بابا احمدی

در این بخش می‌خوانیم:

- تعیین قیمت خودرو در جاده اقتصاد و سیاست
- کنترل بازار خودرو در گروی حذف قیمت‌گذاری دستوری
- شرایط مالی قطعه‌سازان و خودروسازان سخت‌تر شده است

مدیرعامل شرکت صنایع لاستیکی پارمیدا

شرایط مالی قطعه‌سازان و خودروسازان سخت‌تر شده است

مصطفی حائمی

بازار خودرو در ماه‌های اخیر، دستخوش تورم شدیدی قرار گرفت و این در شرایطی بود که مطابق با تصمیم دولت‌مردان در سال جاری، شاهد ورود خودرو به بازار بورسی بودیم. این تصمیم که با هدف واقعی شدن قیمت خودرو و نزدیک شدن نرخ عرضه دولتی و قیمت بازار اتخاذ شده بود، بر روند پرداخت مطالبات قطعه‌سازان از سوی خودروسازان نیز تأثیری نداشت. مهندس محمدعلی بابااحمدی، مدیرعامل شرکت صنایع لاستیکی پارمیدا که یکی از تأمین‌کنندگان اصلی نوارهای لاستیکی خودرو در کشور است، با اشاره به معضلاتی که این حلقه اساسی از زنجیره خودروسازی با آن دست‌به‌گریبان است، آینده این صنعت را در هاله‌ای از ابهام توصیف می‌کند. آنچه در ادامه می‌خوانید، مشروح گفت‌وگویی است که ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» با این فعال صنعت قطعه‌سازی خودرو انجام داده است.

نیز با حداکثر ظرفیت در صدد برآورده ساختن نیاز مشتریان خود برآمدم. مطابق با آمار ۶ ماهه نخست امسال، تولید این شرکت نسبت به بازه زمانی مشابه در سال قبل، ۳ درصد کمتر بود، اما پیش‌بینی ما ثبت آمار افزایش ۲۵ درصدی تولید در ۶ ماه دوم و حدود ۱۲ درصد در کل سال نسبت به سال گذشته است.

محصولات شرکت پارمیدا علاوه بر بخش خودرو در چه صنایع دیگری کاربرد دارد؟

پیش‌تر، این اهتمام وجود داشت که علاوه بر حوزه خودرو، به سایر صنایع مثل ساختمان‌سازی و لوازم خانگی نیز ورود کنیم، ولی نیاز بازار در این بخش‌ها به اندازه‌ای نیست که در شرایط بحران اقتصادی بتواند به ما کمک کند؛ بر همین اساس در حال حاضر تنها نوارهای لاستیکی مورد مصرف در خودرو را تولید می‌کنیم؛ به‌ویژه اینکه تولید خودرو در کشور افزایش پیدا کرده و ظرفیت بازار در این بخش ارتقاء یافته است. یکی از دلایل افزایش تولید در نیمه دوم سال ۱۴۰۱ نیز به همین سیاست‌گذاری معطوف می‌شود. در واقع شرکت پارمیدا، نوارهای لاستیکی تمام خودروها را تولید می‌کند و در این میان، تنها منبع تولیدکننده نوارهای لاستیکی خودرو شاهین در کشور هستیم. البته امسال تولید نوارهای لاستیکی تارا نیز به سبب تولیدات ما اضافه شده و تا پایان شهر یورماه سال آینده تمام قطعات لاستیکی این خودرو را تولید خواهیم کرد.

پیرو مصاحبه قبلی، تا اواسط سال ۱۴۰۰، شرکت پارمیدا ۶۰۹ نفر نیروی کار داشت. با توجه به اهمیت مساله اشتغال‌زایی، آیا تمهیداتی در خصوص افزایش نیروی کار در این شرکت اندیشیده‌اید؟

یکی از معضلاتی که در سال‌های اخیر، مجموعه‌های تولیدی را با مشکل روبه‌رو کرد، مساله ریزش نیروی انسانی بود. این معضل از آغاز سال ۱۴۰۱ گریبان شرکت پارمیداراهم گرفت، ولی از اواسط سال با توجه به تمهیدات اندیشیده شده، بر این موضوع فائق آمدم و در بخش‌های اپراتوری و کارگری حدود ۱۰۰ نیرو جدید جذب کردیم. همچنین بخش پیمانکاری را نیز توسعه داده‌ایم که مجموعه تعداد نیروهای همکار با شرکت را به ۷۲۰ نفر رسانده است.



لطفاً درباره سابقه حضورتان در صنایع لاستیکی پارمیدا و شرایطی که طی ماه‌های اخیر به‌عنوان مدیرعامل با آن مواجه بودید، توضیح دهید.

بنده از سال ۱۳۷۷ و بلافاصله پس از فارغ‌التحصیلی جذب شرکت پارمیدا شدم و تا به امروز با سمت‌های مختلف در این شرکت فعالیت داشته‌ام. در طول این ۲۵ سال، فرازونشیب‌ها و سختی‌های فراوانی را تجربه کردم و آخرین مسئولیتی که بر عهده داشتم و تقریباً ۱۶ سال به طول انجامید، قائم‌مقامی مدیرعامل بود و از ابتدای مهرماه امسال به‌عنوان مدیرعامل مجموعه منصوب شدم. سال ۱۴۰۱ یکی از سال‌های بسیار سخت برای شرکت پارمیدا بود؛ هرچند امیدواریم که به‌خوبی آن را به اتمام برسانیم و برای سال بعد خودمان را آماده کنیم. با توجه به تجربه سال‌های گذشته، در ۶ ماه اخیر که مدیرعاملی این شرکت را بر عهده گرفته‌ام، بیش‌تر تمرکزمان در زمینه افزایش تولید بوده است. از آنجایی که خودروسازان موظف به انجام تعهدات خود و افزایش تولید بودند، ما

جذب نیروهای متخصص، یکی از چالش‌های مهم در حوزه صنعت به‌شمار می‌آید. شرکت پارمیدا در این زمینه چه شرایطی دارد؟

تولید قطعات لاستیکی، یک حوزه تخصصی و اختصاصی است، به همین دلیل افرادی که جذب شرکت می‌شوند، در این حوزه تجربه و سابقه فعالیت ندارند؛ بنابراین تمام نیروهای استخدامی شرکت پارمیدا، الزاماً باید دوره‌های آموزشی را پشت سر بگذارند تا به توانمندی‌های لازم دست یابند. تمام تلاش مجموعه بر این است که با فراهم کردن فضا و امکانات لازم، میانگین سابقه همکاری نیروها را حداقل در حد ۵ سال نگه دارد تا نیروهای آموزش دیده را از دست ندهیم. متأسفانه نسل‌های جدید، کمتر به کار در واحدهای صنعتی تن می‌دهند و بخش قابل توجهی از جوانان جویای کار، فعالیت به عنوان راننده در آژانس‌های اینترنتی که ساعت کاری مشخصی ندارند را ترجیح می‌دهند، زیرا درآمد بیشتری از حقوق کارگری دارد. یکی از اقداماتی که در شرکت پارمیدا انجام داده‌ایم، تعریف شیفت‌های کاری ۸ ساعته است که پیش از این تمام شیفت‌ها ۱۲ ساعته بود.

تحقیق و توسعه چه جایگاهی در این شرکت دارد؟

پیش از انتصاب بنده به عنوان مدیر عامل، این ذهنیت وجود داشته که تمام بخش‌ها باید در زمینه تحقیق و توسعه فعال باشند، اما در دوره جدید، بخش مستقلاً را با عنوان تحقیق و توسعه در شرکت ایجاد کرده‌ایم که دو نفر دکتری مهندسی مکانیک و یک نفر فوق لیسانس رشته مهندسی پلیمر در آن فعالیت دارند و امیدواریم به زودی شاهد نتایج تحقیقات این بخش و تأثیرات مثبت آن بر فرآیند تولید در مجموعه باشیم. در بخش‌های دیگر نیز با توجه به میانگین تحصیلی نیروها که لیسانس است، ظرفیت‌های خوبی برای تحقیق و توسعه وجود دارد که همچون گذشته از این ظرفیت نیز استفاده خواهیم کرد.

آیا شرکت پارمیدا شرایط فعالیت به عنوان یک شرکت دانش‌بنیان را دارد؟

تعریفی که از شرکت دانش‌بنیان وجود دارد، تعریف خاصی نیست. شرکت پارمیدا در زمان تشکیل و وارد کردن خطوط تولید، دانش فنی کار را نیز به کشور وارد و مانند اکثر صنایع، محصولات جدید را با مهندسی معکوس نمونه‌های خارجی تولید کرد؛ بنابراین هیچ کدام از صنایع مشابه نمی‌توانند خود را دانش‌بنیان بنامند. در واقع ما محصول تازه‌ای را خلق نکردیم و عملاً در حال کپی کردن هستیم. در حال حاضر تمام تلاش

صنعت خودرو سازی این است که بتواند از صفر تا صد یک خودرو را طراحی و تولید کند. شرکت پارمیدانیز در این مسیر امیدوار است که به یک شرکت دانش‌بنیان تبدیل شود و بتواند به تولید طراحی‌های اختصاصی خود دست یابد. در حال حاضر دواصل اساسی در صنایع خودرو سازی جهان مورد توجه قرار دارد که اولی، سبک بودن قطعات و خودروها و دومی، باز یافت پذیر بودن آنها است که متأسفانه هیچ‌یک از این دواصل در حال حاضر در صنعت خودرو سازی ایران مورد توجه نیست. نوارهای لاستیکی می‌توانند سبک‌تر و قابل باز یافت باشند که برای محقق شدن این اهداف به تغییر تکنولوژی و مواد اولیه تولید نیاز است. یکی از اهداف بنده از تأسیس واحد تحقیق و توسعه، رسیدن به چنین جایگاهی در آینده است.

در حال حاضر نوارهای لاستیکی پارمیدا، چند درصد از مصرف بازار اقترمارکت کشور را تأمین می‌کند؟

امسال وضعیت بازار لوازم یدکی، چندان رضایت‌بخش نبود، به طوری که مقاطعی از تابستان و پاییز، عملاً با تعطیلی بازار مواجه بودیم. دلیلش هم این بود که گفته می‌شد، امکان تصویب برجام وجود دارد؛ بنابراین تا پایین آمدن قیمت‌ها، خریدها را متوقف کنید که عملاً این مساله روی میزان فروش شرکت پارمیدا تأثیر گذاشت. کل بازار کوچک شد، اما این به معنای از دست دادن بازار نبود. به نظر من، همچنان به مانند گذشته ۴۰ درصد از سهم بازار لوازم یدکی خودرو در اختیار شرکت پارمیدا است.

راه‌اندازی خطوط تولید جدید در این حوزه، مستلزم استفاده از چه نوع دستگاه‌هایی است؟

تولید محصول با کیفیت، قطعاً به وارد کردن خطوط تولید و ماشین‌آلات مناسب از خارج کشور نیاز دارد. هر خط نیازمند سرمایه‌گذاری در حدود ۸۰ تا ۱۰۰ میلیارد تومان است و دقیقاً به همین دلیل، تعداد تولید کنندگان نوارهای لاستیکی خودرو در ایران محدود است. در حال حاضر ۸۵ درصد از نیاز خودرو سازان به نوارهای لاستیکی، توسط شرکت پارمیدا و یک شرکت دیگر تأمین می‌شود. دو شرکت دیگر نیز به این حوزه وارد شده‌اند که سهم چندانی نگرفته‌اند. همچنین اخیراً یک شرکت دیگر با هدف عرضه محصول در بازار لوازم یدکی فعالیت خود را آغاز کرده که احتمال می‌رود، بخشی از محصولات خود را از طریق واردات تأمین می‌کند.

در حال حاضر چه اهدافی را برای توسعه و افزایش سهم بازار شرکت در دستور کار دارید؟

یکی از اهداف اولیه بنده این بوده که از ظرفیت‌های موجود، حداکثر

قرار دادهای ما
عموماً ۴ ماهه است
و خودرو سازان باید
در طول این مدت
حساب‌های خود
را تسویه کنند، اما
در حال حاضر با
یکی از شرکت‌های
خودرو سازی به میانگین
زمان پرداختی ۲۲۰
روز و با شرکت دیگر به
۱۹۰ روز رسیده‌ایم





استفاده را ببریم و بهره‌وری مجموعه را افزایش دهیم. این هدف در حال پیاده‌سازی است و پیش‌بینی می‌کنم که با همین دستگاه‌های موجود در سال آینده، حداقل ۱۵ درصد افزایش تولید داشته باشیم. یک طرح توسعه‌ای دیگر را نیز در نظر داریم که اجرایی کردن آن با توجه به نرخ کنونی ارز، حدوداً به ۱۲۰ میلیارد تومان سرمایه‌نیاز دارد. پیش‌پرداخت خرید ماشین‌آلات انجام شده، قرارداد احداث سوله‌های جدید را نیز منعقد کرده‌ایم و امیدواریم که تا شهر یورماه سال ۱۴۰۲ خط جدید تولیدات پارمیدار افتتاح و وارد چرخه تولید کنیم. البته احداث این خط، افزون بر رشد ۱۵ درصدی پیش‌بینی شده تولید در سال آتی است. اضافه شدن این خط تولید، قطعاً نیازمند جذب نیروی انسانی خواهد بود که به مقوله اشتغال‌زایی نیز کمک می‌کند.

دریافت مطالبات از خودروسازان در سال ۱۴۰۱ چطور پیش‌رفت و آیا همچنان در این زمینه با مشکل مواجه هستید؟

به نظر بنده، شرایط پرداختی خودروسازان بدتر از قبل شده است. قراردادهای ما عموماً ۴ ماهه است و خودروسازان باید در طول این مدت حساب‌های خود را تسویه کنند، اما در حال حاضر با یکی از شرکت‌های خودروسازی به میانگین زمان پرداختی ۲۲۰ روز و با شرکت دیگر به ۱۹۰ روز رسیده‌ایم. در مجموع، مبالغ مطالبات سررسید شده روز به روز در حال افزایش است. این راهم در نظر داشته باشید که مبلغ دریافتی امروز شرکت مطابق با قیمت‌های ۷ ماه پیش با دلار ۲۸-۲۷ هزار تومانی محاسبه شده؛ در حالی که امروز باید با دلار بالای ۵۰ هزار تومان تولید کنیم. در واقع هزینه‌های تولید نزدیک به ۵۰ درصد افزایش داشته، ولی ورودی مالی شرکت، ۵۰ درصد کمتر از هزینه‌های امروز مجموعه است. انتظار می‌رفت، با عرضه خودرو از طریق بورس، فاصله زمانی فروش و تسویه حساب‌ها کاهش پیدا کند، اما این اتفاق رخ نداده و شرایط سخت‌تر هم شده است. خودروسازان برای پرداختی‌های خود، ما را تحت عنوانی نظیر خرید دین یا تفاهم‌نامه به بانک‌ها حواله می‌دهند. این رویه در نیمه دوم سال شرایط را سخت کرده و دیر کرده‌ها باعث می‌شود که سودچندانی عاید قطعه‌ساز نشود.

نظر شما درباره عرضه خودرو در بورس چیست؟ آیا این اقدام گره‌گشا بوده است؟

عرضه خودرو در بورس برای صنعت خودروسازی بسیار مفید بوده است، چرا که قیمت خودرو در این سال‌ها به صورت دستوری تعیین می‌شده که به هیچ وجه متناسب با افزایش هزینه‌های تولید نبوده و همین مساله زیان انباشته زیادی به خودروسازان تحمیل کرده است. در حقیقت طی سال‌های اخیر بیشترین منفعت از صنعت خودروسازی را واسطه‌ها برده‌اند، نه خودروسازان و قطعه‌سازان. با عرضه خودرو در بورس، خودروسازان توانستند که خودروهای خود را با قیمت مناسب‌تری به فروش برسانند و علاوه بر جبران بخشی از زیان‌های خود، شرایط نقدینگی خود را بهبود دهند و با ادامه آن بتوانند بخشی از مطالبات قطعه‌سازان را پرداخت نمایند. اگر عرضه خودرو در بورس تداوم یابد قطعاً قیمت خودرو در بازار کاهش خواهد یافت و به قیمت کشف‌شده قیمت در بورس نزدیک خواهد شد که در نهایت به نفع مصرف‌کننده خواهد بود. در مورد حجمه‌ای که بر

خودروسازان و قطعه‌سازان به جهت افزایش قیمت خودرو وجود دارد، باید عرض کنم که از سال ۱۳۹۶ تا همین ماه‌های اخیر، قیمت دلار از حدود ۴ هزار تومان به بیش از ۵۵ هزار تومان افزایش یافته است. بخش قابل توجهی از قیمت تمام‌شده خودرو به صورت مستقیم و غیر مستقیم وابسته به نرخ ارز است. به عنوان مثال، بیش از ۶۵ درصد قیمت تمام‌شده محصولات شرکت پارمیدار مربوط به مواد اولیه است که از خارج تأمین می‌شود و افزایش ۱۴ برابری قیمت ارز، قیمت تمام‌شده محصولات را حداقل ۱۱ برابر افزایش داده است؛ بنابراین افزایش قیمت خودرو به میزان حداقل ۱۲ برابر طی این سال‌ها منطقی است. در سال ۱۳۹۶ قیمت پژو ۲۰۶ در بازار حدود ۴۲ میلیون تومان بود و امروز خودروساز مجبور است که خودرو را با قیمت زیر ۲۰۰ میلیون تومان بفروشد، این در حالی است که قیمت در بازار آزاد به بیش از ۶۸۰ میلیون تومان رسیده است. این خودرو اخیراً در بورس خودرو با احتساب مالیات با قیمت ۵۷۰ میلیون تومان به فروش رسید که در مقایسه با قیمت سال ۱۳۹۶، قیمتی منطقی است. این را هم در نظر داشته باشیم که فشارها روی خودروسازان به سبب بالا بودن قیمت خودرو، جنبه سیاسی پیدا کرده، چرا که در مقام مقایسه، قطعاً افزایش قیمت گوشت قرمز برای مردم بسیار مهم‌تر از افزایش قیمت خودرو است. چه کسی باور می‌کرد که قیمت گوشت قرمز به کیلویی ۴۰۰ هزار تومان برسد؟! قیمت گوشت قرمز در سال ۱۳۹۶ کیلویی ۴۰ هزار تومان بود. جالب اینجاست که با وجود اهمیت قیمت گوشت که یک کالای مصرفی و ضروری است، انتقاداتی که به گرانی خودرو وارد می‌شود، به افزایش قیمت گوشت نمی‌شود. به اعتقاد بنده، افزایش قیمت خودرو به نسبت گرانی سایر اقلام، غیر منطقی و غیر طبیعی نبوده است. تا زمانی هم که قیمت‌گذاری دستوری وجود داشته باشد، فاصله بین قیمت کارخانه و بازار به همین شکل وجود خواهد داشت و برخلاف تصور جامعه، این خودروسازان و قطعه‌سازان هستند که در این میان بیشترین ضرر و زیان را متحمل می‌شوند.

پس با این اوصاف، عملکرد دولت را در بازار خودرو ضعیف می‌دانید؟

بله، به نظر حمایت لازم از صنعت خودروسازی صورت نگرفت؛ خصوصاً که دولت سیزدهم دچار کسری بودجه است و همچون گذشته نمی‌تواند تسهیلاتی که دولت‌های پیشین در پایان سال به خودروسازان اعطا می‌کرد و باعث وصول شدن مطالبات قطعه‌سازان از آن‌ها می‌شد را تخصیص دهد. متأسفانه شرایط موجود، از آغاز سالی سخت‌تر خبر می‌دهد؛ به‌ویژه برای قطعه‌سازان که مطالبات‌شان از خودروسازان به رقم بسیار بالایی رسیده و هیچ چشم‌اندازی به پرداخت شدن آن‌ها ندارند. از طرفی، بدهی‌های مربوط به تأمین مواد اولیه به شدت بالا رفته و مقادیر قابل توجهی از اقلام وارداتی در انبارهای گمرک باقی مانده‌اند. علاوه بر این، افزایش نرخ ارز، کاهش تخصیص ارز نیمایی و محدودیت‌هایی که در حوزه ثبت سفارش ارز اعمال شده، شرایط را بسیار پیچیده و دشوار کرده است. طولانی شدن نوبت‌ها باعث شده، برخی از همکاران در صدد برداشت سپرده خود از سیستم تخصیص ارز برآیند و برای واردات مواد اولیه، به خرید دلار از بازار آزاد روی آورند. این‌ها بخشی از دغدغه‌ها و نگرانی‌های ما درباره شرایط سال آتی است که چشم‌انداز خوبی را پیش روی ما قرار نمی‌دهد، با این حال امیدواریم که بادرایت و پیگیری مسئولان و دست‌اندرکاران، به حداقل برسد. ■

تعیین قیمت خودرو در جاده اقتصاد و سیاست

مهندس حسن کریمی سنجری

مدیر ارشد صنعت خودرو



قیمت خودرو تا
پایان سال بر اساس
نرخ خوش بینانه
افزایش نیافته و
به عبارتی، تحت تاثیر
سایر عوامل به ویژه
پارامترهای غیر قابل
پیش بینی به توری
بالا تر رسیده است

مناقشات داخلی و فشارهای خارجی این روزها شرایط بازار را به گونه ای رقم زده که اثر پارامترهای قابل پیش بینی، کم رقیق تر از پارامترهای غیر قابل پیش بینی نظیر مسائل سیاسی است.

تورم عمومی موجود در اقتصاد کشور

در بین پارامترهای قابل پیش بینی، مهمترین عامل اثر گذار بر افزایش یا کاهش قیمت خودرو، نرخ تورم موجود در اقتصاد کشور است؛ عاملی که به افت شاخص ارزش پایه پولی منجر می شود. به زعم نگارنده، تورم عمومی موجود در اقتصاد کشور را می توان عصاره همه عوامل اثر گذار بر نوسان قیمتی خودرو و حتی تنش های سیاسی محیطی و محاطی کشور دانست. «رشد حجم نقدینگی»، «سیاست های پولی و بانکی دولت» به ویژه در خصوص کنترل بازار ارز و در نهایت، «میزان توازن بین عرضه و تقاضای کالاها» در کنار «عوامل غیر قابل پیش بینی»، چهار عامل اصلی تعیین کننده در روند تورم عمومی کشور هستند.

بر اساس آمار رسمی کشور، نرخ نقطه ای تورم تا پایان دی ماه به ۴۶/۳ درصد رسیده و پیش بینی می شد، تورم عمومی کشور تا پایان سال در خوش بینانه ترین وضعیت دست کم ۳ درصد رشد را تجربه کند، در حالی که بر اساس آخرین آمارها، تورم عمومی کشور در پایان بهمن ماه از مرز ۵۰ درصد عبور کرد؛ بنابراین آن گونه که پیداست، قیمت خودرو تا پایان سال بر اساس نرخ خوش بینانه افزایش نیافته و به عبارتی، تحت تاثیر سایر عوامل به ویژه پارامترهای غیر قابل پیش بینی به توری بالا تر رسیده است. عوامل متعددی بر جابجایی نرخ تورم خودرو تا پایان سال موثرند که یکی از آن ها جابجایی میزان تقاضا و عرضه خودرو در دو ماه پایانی سال است. در بخش عرضه موضوع شفاف است. آمارهای دفتر خودرو بیانگر آن است که مجموع تولید خودرو در کشور تا پایان دی ماه از مرز یک میلیون دستگاه عبور کرده و پیش بینی می شود، به یک میلیون و ۲۵۰ هزار دستگاه تا پایان سال برسد. البته تولید سواری تا پایان دی ماه نزدیک به ۹۰۰ هزار دستگاه بوده که با کل تولید سال گذشته برابری می کند. این میزان تولید نشان دهنده آن است که صنعت خودرو بر بخش زیادی از محدودیت هایی که مانع افزایش تولید خودرو در کشور می شد، فائق آمده و این امر علاوه بر اثر روانی مثبتی که بر بازار می گذارد، می تواند نویدبخش کاهش شکاف بین عرضه و تقاضای خودرو در جامعه باشد. در بخش تقاضا نیز به نظر می رسد، کماکان عواملی که باعث تحریک آن می شوند، در بازار و اقتصاد کشور فعال هستند. ■

قیمت خودرو در بازار کشور تحت تاثیر پارامترهای متفاوتی قرار دارد که برخی از این عوامل از جنس اقتصادی هستند و جهت برخی دیگر متناسب با خروجی پیامدها و فرآیندهای سیاسی تغییر می کند. البته بعضی از پارامترهای موثر بر بازار و قیمت خودرو، بسته به نوع تصمیمات و سیاست گذاری های دولتی دچار نوسان می شوند؛ بنابراین برای کشف روند قیمت خودرو در بازار داخل، ضروری است که دسته بندی و شناسایی این پارامترها به درستی صورت پذیرد. گذشته از آن، پارامترهای موثر بر بازار خودرو از نظر ریسک به دو گروه غیر قابل پیش بینی و قابل پیش بینی تفکیک می شوند.

گروه اول آن دسته از پارامترهای کاملاً وابسته به جریانات خارج از کنترل محیط کسب و کار حوزه خودرو هستند که اثر گذاری آن ها غیر قابل پیش بینی است. اثر گذاری جریانات سیاسی و مجموعه رخدادهایی که در حوزه سیاسی کشور وجود دارند، از جمله این عوامل به شمار می روند که قابل پیش بینی و برنامه ریزی دقیق نیستند. نکته مهم در مورد این دسته از عوامل، آن است که با وجود غیر قابل پیش بینی بودن، تاثیر بسیاری بر تصمیم گیری های اقتصادی دولت ها دارند. از طرفی، بخش مهمی از اقتصاد کشور، به ویژه در فرآیندهای پولی و بانکی، تحت تاثیر پارامترهای غیر قابل پیش بینی دچار نوسان می شوند.

گروه دوم آن دسته از پارامترهایی هستند که از طریق بررسی شاخص های اقتصادی می توان آن ها را شناسایی کرد. به عنوان مثال، وقتی انتظار برای تورم آتی در اقتصاد کشور مثبت باشد، قیمت دارایی های ثابت افزایشی خواهد بود و طبیعتاً خودرو به عنوان کالایی سرمایه ای نسبت به این انتظار مثبت، واکنش نشان داده و روند افزایشی پیدا می کند. تمام شاخص های اقتصادی تاثیر گذار بر قیمت خودرو در دسته عوامل قابل پیش بینی می گنجند؛ مشروط بر آنکه نوسان آن ها ماهیت سیاسی نداشته باشد. طبیعتاً با توضیحات داده شده، روند قیمت خودرو در ماه پایانی سال را مشروط بر تثبیت رخدادهای سیاسی و کلیه عوامل غیر قابل پیش بینی، باید تابعی از عوامل اقتصادی قابل پیش بینی به علاوه نوع تصمیمات سیاست گذار خودرویی کشور پیش بینی کرد و با پذیرفتن چنین فرضیه ای باید تورم را اصلی ترین عامل تحریک قیمت خودرو دانست و نتیجه سایر عوامل اثر گذار بر قیمت خودرو را باید در تورم عمومی کشور جست و جو کرد. این در حالی است که اوضاع و احوال حاکم بر سیاست کشور، تحت تاثیر

از سوی کارشناس صنعت خودرو مطرح شد

کنترل بازار خودرو در گروی حذف قیمت‌گذاری دستوری

مصطفی حاتمی

خودروسازی به‌عنوان یکی از صنایع مولد و اشتغال‌زا در سال‌ها و ماه‌های اخیر، شرایط متغیری را تجربه کرده که نمونه واضح آن را می‌توان در بی‌ثباتی قیمت‌ها و گرانی بی‌سابقه انواع خودرو در ماه‌های اخیر مشاهده کرد. نکته جالب توجه اینکه، نه قطعه‌ساز، نه خودروساز و نه خریدار از شرایط موجود راضی نیستند! این صنعت مانند سایر صنایع از درون دچار تلاطم‌ها و بحران‌هایی است که بی‌توجهی به آن‌ها می‌تواند در سال‌های آتی شرایط را سخت‌تر از قبل کند. مهندس کیاداد اسفندیاری، کارشناس صنعت خودرو و مشاور و تسهیل‌گر کسب‌وکار در این رابطه معتقد است: اصلاح قراردادها بین قطعه‌سازان و خودروسازان، تامین سرمایه در گردش شرکت‌ها و همچنین توقف قیمت‌گذاری‌های دستوری، از ملزومات جدی کنترل قیمت در بازار خودرو است. متن گفت‌وگوی «دنیای سرمایه‌گذاری» با این فعال عرصه خودرو را در ادامه می‌خوانید.

دنبال کرده‌اند و آن‌ها را دچار بحران کرده است. اصلاً نظام‌های اقتصادی مبتنی بر این سیاست، از دنیا محو شده‌اند.

پس دلیل بر اصرار بر این سیاست اقتصادی چیست؟

در نظر داشته‌باشید که تنها قیمت‌گذاری دستوری نیست، بلکه روش‌های دیگری هم در نظام اقتصادی به کار گرفته می‌شود که مبتنی بر ذهن شخصی افرادی است که سواد کافی ندارند. متأسفانه اثرات منفی اعمال این سیاست‌ها هم برایشان اهمیتی ندارد. فکرش را بکنید، پژوهشگران در مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، در تاریخ دوم اسفندماه ۱۴۰۰، متنی را منتشر کردند که در آن قید شده، قیمت‌گذاری دستوری باعث افزایش تورم، کاهش تولید و زیان مصرف‌کننده خواهد شد. حتی در مابین دینی و فقهی نیز قیمت‌گذاری دستوری جایگاهی ندارد و در روایات آمده است که وقتی از معصوم (ع) خواسته‌اند روی کالایی قیمت بگذارند، تاکید کرده که صاحب کالا باید روی آن قیمت بگذارد. آنچه روشن است، قیمت‌گذاری دستوری باعث از بین رفتن سرمایه‌ها و شرکت‌هایی شود که به نظر می‌رسد، این سیاست‌گذاری طی چند سال، معادل ارزش شرکت مزدا، به صنعت خودروسازی کشور صدمه زده است.

با توجه به اینکه کاهش تیراژ را از نتایج قیمت‌گذاری دستوری می‌دانید، سرنوشت سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ که در آن به تولید ۳ میلیون خودرو در سال تاکید شده، چه می‌شود؟
آن سند کاملاً به تاریخ سپرده شده و تنها یک رویا بود که به دست توانمند مسئولان از بین رفت. توان تولید خودرو در ایران وجود دارد و در حال حاضر قطعاً خودروسازان می‌توانند تا ۲ میلیون خودرو در سال تولید کنند، اما قیمت‌گذاری‌های دستوری باعث شده، هم دارایی‌های خودروسازان و قطعه‌سازان از بین برود و هم چشم‌انداز روشنی وجود نداشته‌باشد که سرمایه‌گذاری جدیدی در این صنعت اتفاق بیفتد؛ به‌طوری‌که مدیران خودروساز نمی‌توانند برای سال آینده خود برنامه‌ریزی مشخصی



قیمت‌گذاری دستوری یکی از گلایه‌های اصلی خودروسازان به‌شمار می‌آید. نظر شما در این رابطه چیست؟

تقریباً هیچ تجربه مثبتی از قیمت‌گذاری دستوری در دنیا وجود ندارد و فاقد هرگونه مبنای علمی است. حتی اگر فرض را بر این بگذاریم که در مواردی هم می‌توانست درست باشد، چیزی که در صنعت خودروسازی ایران تجربه می‌شود، جزو موارد درست نیست؛ اگر بود، شرکت‌هایی که صورت‌های مالی آن‌ها به صورت شفاف منتشر می‌شود، از ۱۵۰ هزار میلیارد تومان زبان‌انداخته خبر نمی‌دادند. این یعنی قیمت‌گذاری دستی انجام نشده و جالب اینکه تقریباً هیچ ایرانی از قیمت‌گذاری دستوری راضی نیست. به‌عنوان مثال، آیا کسی راضی می‌شود، خودرویی را که ۱۰ سال پیش خریده، امروز به همان قیمت بفروشد؟ قیمت‌گذاری دستوری باعث ورشکستگی کشورهایی شده که چنین سیاستی را در اقتصاد خود

داشته باشند. وزیر صمت وعده داده بود که پیرو هماهنگی های لازم با ریاست جمهوری، قیمت گذاری دستوری تا پایان اسفندماه حذف شود، ولی هم اکنون که روزهای آخر اسفندماه را پشت سر می گذاریم، هنوز خبری از عملی شدن این تصمیم نیست. به نظر می رسد، هنوز بر تداوم این تصمیم اشتباه، اصرار زیادی وجود دارد.

در ماه های اخیر شاهد افزایش چشمگیر قیمت خودرو و کاهش قدرت خرید در جامعه بوده ایم. با این وضعیت؛ آیا می توان به تنظیم نظام عرضه و تقاضا در بازار خودرو امیدوار بود؟

تا سال ۱۳۹۰ سالانه حدود یک میلیون و ۶۰۰ هزار دستگاه خودرو در کشور تولید می شد که به دلیل قیمت گذاری های دستوری و تحریم، کاهش پیدا کرد و این رقم در سال ۱۳۹۵ به یک میلیون و ۴۰۰ هزار دستگاه رسید. به هر حال کاهش تیراژ، روی افزایش قیمت تاثیر می گذارد و البته به همین نسبت از میزان تقاضا هم کاسته می شود. بازار، هوشمند است و قیمت واقعی را تشخیص می دهد؛ بنابراین منطق بازار این است که هیچ کالایی گران نمی شود، بلکه ارزش پولی که در جیب مردم است، تغییر می کند؛ یعنی همان تعداد سکه ای که چند سال پیش برای خرید یک دستگاه ۲۰۶ لازم بود، امروز هم لازم است. وقتی قیمت ورق فولادی از ۲۰ هزار تومان به ۶۰ هزار تومان افزایش می یابد، طبیعتاً خودرو هم گران می شود. از طرفی، وقتی خودرو ساز به دلیل قیمت های دستوری بابت تولید خودرو ضرر می کند، عقل حکم می کند که خودروی کمتری تولید کند، اما برخلاف قانون تجارت که مطابق با آن، شرکت های خودرو ساز حق دارند که مبتنی بر منافع سهامداران خودرو رفتار کنند، دولت به آن ها دستور می دهد که به تولید ادامه دهند. این مساله باعث می شود که سهامداران ضرر کنند و ارزش سهام شان از بین برود. طبق قانون، دولت ملزم شده هر جایی که دستوری داد و منجر به ضرر و زیان شد، خسارت وارد شده را بپردازد، اما دولت به بسیاری از تعهدات خود جامه عمل نپوشانده است.

آیا واقعاً از میزان تقاضا کاسته شده است؟

بله، یک زمانی سالانه یک میلیون دستگاه موتور سیکلت در کشور تولید و فروخته می شد، ولی در حال حاضر این رقم به ۲۰۰ هزار دستگاه کاهش پیدا کرده است. نکته قابل توجه اینکه پرفروش ترین مدل ها، ارزان ترین و بی کیفیت ترین آن ها هستند. در بازار خودرو هم همین طور است؛ حجم خرید و فروش خودرو های با کیفیت که طبیعتاً قیمت بالاتری دارند، بسیار کاهش پیدا کرده است. وقتی دولت، خودرو سازان را مجبور می کند که خودرو های خود را با قیمت پایین تری در بازار عرضه کنند، طبیعی است که مردم برای خرید خودرو صف می کشند. ۸۵ میلیون ایرانی متقاضی خرید خودرو با قیمت دستوری کارخانه ها هستند؛ چون به دنبال سودی هستند که با فروش خودرو در بازار آزار عاید آن ها می شود؛ اما در بازار، قطعاً تعداد مصرف کنندگانی که متقاضی خرید خودرو هستند، کم شده است.

آیا آمار دقیقی در این زمینه وجود دارد؟

آمار ایران خودرو و سایپا نشان می دهد که بین ۷۰ تا ۸۰ درصد از افرادی که در قرعه کشی موفق به خرید خودرو شده اند، برای دریافت خدمات پس از فروش در دوره های گارانتی، به نمایندگی ها مراجعه نکرده اند؛ یعنی

اکثر خریداران، مصرف کننده نبوده اند و حتی تعداد قابل توجهی از آن ها، خودروی خود را پس از خرید، با خودرو بر از نمایندگی انتقال داده اند که به کیلومتر شمار آن ها یک کیلومتر هم اضافه نشود. با یک جست و جوی ساده در اینترنت، با آگهی خودرو های صفر کیلومتری مواجه می شوید که چند سال از زمان تولید آن ها گذشته است. البته همیشه بخشی از تقاضا، مربوط به افرادی است که می خواهند از طریق آن کسب درآمد کنند. این بخش از تقاضاها در حال افزایش است، چون تعداد زیادی از مشاغل یا از بین رفته و یا توجیه اقتصادی خود را از دست داده اند. در حال حاضر مردم برای کسب درآمد، به مشاغل دوم و سوم روی آورده اند که کار کردن روی خودرو هم یکی از آن ها است، اما تقاضای مبتنی بر مصرف، کاهش پیدا کرده است. این در شرایطی است که پراکندگی جمعیت در گستره پهناور کشور در کنار عواملی همچون عدم گسترش خطوط ریلی، ایجاب می کند که مردم به خودروی بیشتری نیاز داشته باشند، ولی ضریب نفوذ مصرف خودرو در ایران، نسبت به کشورهای خارجی به مراتب کمتر است. اگر درآمد مردم در حد متناسبی باشد، قطعاً مصرف سالانه خودرو در کشور بیشتر از ۳ میلیون دستگاه در سال است. در سند چشم انداز ۱۴۰۴ نیز با فرض ایجاد رشد اقتصادی و صنعتی به این رقم اشاره شده، اما این اتفاق رخ نداده است. در همین سطح از رشد اقتصادی هم، توانایی تامین گاز و برق مورد نیاز صنعت را نداریم؛ اگر رشد کرده بودیم که با بحران های اساسی تری روبه رومی شدیم!

نظر شما درباره عرضه خودرو در بورس که به عنوان یک راهکار در دستور کار قرار گرفت، چیست؟

این روش، یک روش غیر رایج و بدی است که در حال حاضر، راه حل بهتری از آن نداریم. در هیچ جای دنیا محصولی که برای فروش به مصرف کننده تولید می شود، در بورس عرضه نمی شود. مثل این است که شما مداد پاک کن را در بورس عرضه کنید؛ وقتی یک محصول، بازار خودش را دارد، دیگر نیازی نیست که در بورس عرضه شود. منتهی این تفکر وجود داشت که شفافیت موجود در بورس، مزیت هایی را در پی دارد و چه بسا بتواند دلال بازی ها را کم تر کند و مصرف کننده بهتر بتواند به خودروی مورد نظر خودش دسترسی پیدا کند، ولی به شکل ناگهانی طرحی سر بر آورد تا بر گزاری قرعه کشی ها با قیمت گذاری های

در انجمن قطعه سازان تهران به این جمع بندی رسیده ایم که پرداخت ها از سوی خودروسازان باید نقدی باشد؛ مگر اینکه دولت به قطعه سازان این امکان را بدهد که هزینه مواد اولیه خود نظیر ورق فولادی را ۶ ماهه تسویه کنند



قیمت گذاری
دستوری باعث از
بین رفتن سرمایه ها
و شرکت ها می شود
و به نظر می رسد،
این سیاست گذاری
طی چند سال، معادل
ارزش شرکت
مزد، به صنعت
خودروسازی کشور
صدمه زده است

دستوری بار دیگر آغاز شود. در این میان، شرکت های دولتی که قصد خرید خودرو برای پرسنل خود را داشتند، یکی از طرفداران برگزاری قرعه کشی و عرضه نشدن خودرو در بورس بودند و مشخص هم شد که کدام سازمان ها برای دریافت خودرو، نامه نگاری کرده اند. به هر حال خودروسازان هم بنگاه های اقتصادی هستند و برای ماندن در زنجیره تامین و ماندن چرخه تولید، نیازمند همراهی سازمان های مختلف دولتی هستند. به جز این مساله، این سوال در ذهن ها ایجاد شد که نکند گروهی از برگزاری قرعه کشی، منتفع می شوند؟ البته در حالت معمول، اگر یک خودرو خارج از سیستم قرعه کشی به کسی واگذار شود، ده ها نهاد نظارتی به مساله ورود می کنند و به سختی با خریدار و خودروساز برخورد می کنند، ولی این شائبه وجود دارد که شاید برخی بتوانند خارج از این چرخه، خودرو دریافت کنند. امیدوارم این تفکر اشتباه باشد، اما به هر حال عرضه خودرو در بورس، راهکار بهتری داشت که در آن شفافیت لازم وجود دارد، اما این بازار آشفته که هر لحظه دستخوش تصمیمات جدیدی می شود، به خودروساز اجازه نمی دهد که برای سال آینده خود برنامه ریزی درستی داشته باشد.

در این شرایط، اخباری که درباره دپو کردن خودروها توسط خودروسازان می شنویم، چقدر صحت دارند؟

این اخبار از اساس کذب هستند و معمولاً افرادی این شایعات را مطرح می کنند که در صدد باج گیری از خودروسازان هستند و به مذاق مردمی که به حق از خدمات خودروسازان ناراضی هستند، خوش می آید. خودروسازی پیشرو تولید بدون انبار در کشور است و اگر با تولید سالانه یک میلیون و چندصد هزار دستگاه در سال، یک خودروساز بخواهد تنها تولید یک ماهه خود را انبار کند، باید به وسعت یک شهر، پارکینگ ایجاد کند.

یکی از مشکلات قطعه سازان در شرایط موجود، طولانی شدن دریافت مطالبات شان از خودروسازان است. در این رابطه چه توضیحی دارید؟

اولاً در شرایط تورمی، باید حسابداری تورمی در کسب و کارها اعمال شود. هر زمان که نوسانات قیمت در بازار شدت بگیرد، فروش ها به سمت فروش نقدی گرایش پیدا می کند؛ چون دارایی افراد در خطر است. حتی در شرایطی که نوسانات اوج می گیرد، شاهد عدم تمایل فروشندگان به فروش محصول هستیم، به طوری که در اسفندماه، بسیاری از شرکت ها فروش خود را متوقف کرده اند تا شرایط در سال جدید را بررسی کنند. در این شرایط، قطعه ساز با خرید مواد اولیه و پذیرش هزینه های تولید، سفارش خودروسازان را تامین می کند و در نهایت بعد از گذشت چندماه به جای دریافت مطالباتش، از سوی خودروساز به بانک معرفی می شود تا مطابق با سقف اعتباری خود، از بانک اعتبار بگیرد. اگر این اتفاق محقق شود، بانک ۲۰ درصد از مبلغ اعتبار را بلوکه می کند و این مساله باعث می شود که اصل دارایی قطعه سازان از بین برود. این در شرایطی است که قطعه ساز، تولیدات خود را در سال گذشته و یا نیمه نخست سال، با

قیمت به مراتب ارزان تری نسبت به قیمت امروز، به خودروساز تحویل داده و امروز مبلغی را دریافت می کند که با آن، حتی نمی تواند مواد اولیه مورد نیاز برای تولید همان میزان قطعه را خریداری کند. اعتراض به این فرآیند، تعدیل قیمت ها و تبدیل به الحاقیه، زمان بیشتری را می طلبد و دسترسی قطعه ساز به مطالبات خود را با تاخیر بیشتری مواجه می کند که برای او به صرفه نیست. در این میان، قطعه سازی که قرار است از تولید و فروش قطعات به ۷ درصد سود برسد، عملاً با خسارت های سنگین و از دست رفتن دارایی خود مواجه می شود؛ بنابراین معتقدم که ساختار قراردادها حتماً باید تغییر کند و هوشمند شود، چرا که چشم انداز تورمی همچنان وجود دارد. امکانات نرم افزاری این کار فراهم است و حتی اگر خودروسازان بگویند که از عهده این کار بر نمی آیند، ما این توانایی را داریم و با هزینه خودمان انجام این کار را بر عهده می گیریم. از طرفی، در انجمن قطعه سازان تهران به این جمع بندی رسیده ایم که پرداخت ها از سوی خودروسازان باید نقدی باشد؛ مگر اینکه دولت به قطعه سازان این امکان را بدهد که هزینه مواد اولیه خود نظیر ورق فولادی را ۶ ماهه تسویه کنند. دو طرف معادله باید با هم هم خوانی داشته باشد، نمی شود که قطعه ساز ناچار به خرید نقدی از بازار رسمی یا گاهی بازار سیاه باشد، اما برای دریافت مطالبات خود از خودروسازان، ماه ها انتظار بکشد. این پیشنهادها یا اجرایی می شود یا تیراژ تولید خودرو در کشور با کاهش محسوسی مواجه خواهد شد که البته پیش بینی بنده این است که تیراژ پایین خواهد آمد.

به نظر شما در سال های اخیر، آیا صنایع قطعه سازی و خودروسازی در حوزه اشتغال زایی موفق عمل کرده اند؟

امسال شرایط نسبت به سال گذشته بهتر بود، ولی نسبت به ۵ سال گذشته، خیر. اگر تدابیر لازم برای بهبود شرایط در این صنایع اندیشیده نشود، در سال آینده با مشکل مواجه خواهیم شد. در واقع کاهش تیراژ تولید، برابر است با کاهش شغل. طبیعتاً تناوب روند افزایش تولید خودرو در کشور، به تامین مالی نیاز دارد. وقتی قیمت مواد اولیه که ۷۰ درصد قیمت خودرو را تشکیل می دهد، نسبت به سال ۱۳۹۶ حدوداً ۱۵ برابر شده، سرمایه در گردش مورد نیاز صنعت خودروسازی هم باید ۱۵ برابر شده باشد؛ در حالی که آمار نظام بانکی نشان می دهد که توان ارائه سرمایه در گردش و ارائه تسهیلات به صنعت در این مقطع، تنها ۵ برابر شده است. این عدم تناسب باید رفع شود، در غیر این صورت با چالشی جدی روبه رو خواهیم شد که در حوزه اشتغال نیز تاثیر می گذارد. اگر راهکارهای ارائه شده اعمال شود، مشکل بزرگی نخواهیم داشت؛ یعنی تکلیف سرمایه در گردش مشخص شود، قرارداد فروش قطعات به خودروسازان، هوشمند شود و به جای ۱۲۰ روزه به صفر روزه تغییر پیدا کند. البته قیمت گذاری دستوری باید حذف شود و خودروسازی به بخش خصوصی واگذار شود. این، تصمیم حاکمیت بوده، اما بخش هایی در کشور به دلیل کوتاه شدن دستشان از بازار، با اجرایی شدن این تصمیم مخالفت می کنند. واقعیت این است که کنترل خودروسازی دست دولت است و در بخش هایی از آن، رفتار عقلایی ندارد. ■



در این بخش می خوانیم:

- کیفیت؛ محور رشد و موفقیت
- ضرورت بسترسازی برای رشد شتاب دهنده ها
- صنعت ساخت سازه های فولادی سود آور نیست

مدیر عامل شرکت قطعات فولادی ویستا سوله

صنعت سازه‌های فلزی

هنوز به جایگاه اصلی خود دست نیافته است

محمد جعفری

یکی از مشکلات مهم در صنعت تولید سازه‌های فولادی، علاوه بر بحث تحریم و محدودیت‌های حاصل از آن، حضور تولیدات و تولیدکنندگان غیراستاندارد است که هم قیمت‌های این محصول را سرکوب کرده و هم به نوعی مانع از اعطای حمایت‌ها و مشوق‌های دولتی به تولیدکنندگان واقعی و حرفه‌ای شده است. مهندس شهرام کریمی، مدیر عامل شرکت قطعات فولادی ویستا سوله در گفت‌وگو با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» با اشاره به اینکه این صنعت به دلیل برخی از مزیت‌ها و توانمندی‌ها، محصولات بسیار با کیفیتی تولید می‌کند و کیفیت سازه‌های فولادی آن از نمونه‌های خارجی نیز بسیار بالاتر است، گفت: «متأسفانه هنوز انجمن یا صنفی در این صنعت شکل نگرفته تا پیگیر مسائل و چالش‌های آن باشد، به همین دلیل شاهد تأسیس کارخانه‌های متعددی هستیم که تحت لیسانس یا ضوابط خاصی قرار ندارند و قیمت‌های واقعی را تحت الشعاع قرار می‌دهند.» مشروح این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

به منظور استفاده بیشتر از سازه‌های فولادی، چه اقداماتی باید صورت گیرد؟

ما در کشورمان دارای معادن و کارخانه‌های تولید آهن آلات با کیفیت جهانی هستیم و این امر باعث شده که این صنعت در کشورمان رشد خوبی داشته باشد. از سوی دیگر، سازه‌های فولادی به لحاظ استحکام از سازه‌های بتنی بهتر است و سرعت بیشتری هم در اجرا دارد، به همین دلیل اکثر سازندگان تمایل دارند که به سمت استفاده از این سازه‌ها حرکت کنند. البته نباید منکر رکود مقطعی در این بازار شد، چرا که ممکن است با افزایش قیمت آهن آلات، به طور ملموسی رکود در بازار مشاهده شود که در این صورت، بسیاری به سمت سازه‌های بتنی خواهند رفت. با توجه به این موضوع به نظر می‌رسد، اگر همچنان قیمت آهن آلات افزایش پیدا کند، در سال آینده تا حدی شاهد افزایش عمق رکود در بازار سازه‌های فولادی باشیم.

هم‌اکنون در بازار تا چه اندازه سازه فولادی غیراستاندارد وجود دارد؟

معمولاً این سازه‌ها توسط تولیدکنندگان بی‌توجه به استانداردهای لازم عرضه می‌شود، با این حال این صنعت به دلیل برخورداری از برخی توانمندی‌ها، محصولات بسیار با کیفیتی تولید می‌کند و کیفیت سازه‌های فولادی آن از نمونه‌های خارجی نیز بسیار بالاتر است، اما متأسفانه هنوز انجمن یا صنفی در این صنعت شکل نگرفته تا پیگیر مسائل و چالش‌های آن باشد، به همین دلیل شاهد تأسیس کارخانه‌های متعددی هستیم که تحت لیسانس یا قواعد خاصی قرار ندارند و قیمت‌های واقعی را تحت الشعاع قرار می‌دهند. با توجه به این امر، صنعت سازه‌های فولادی در کشور خیلی مظلوم واقع شده است. از سوی دیگر، به دلیل عدم اجرای قانون رتبه‌بندی در این صنف، امکان تشخیص کارخانه‌های با کیفیت بی کیفیت وجود نداشته و با ورود افراد غیرمتخصص و ناآگاه، وضعیت بی‌سروسامانی در آن حاکم شده است. مساله دیگر، بی‌بهره ماندن صنعت سازه‌های فولادی از مزایا و امکانات دولتی به دلیل عدم وجود انجمن و صنف حمایتی است. به عنوان مثال، برای تهیه مواد اولیه، این شرکت‌ها



در ابتدا مختصری از فعالیت‌های شرکت ویستا سوله ارائه فرمایید.

این شرکت در ۱۳۸۶ و با به کارگیری تجهیزات به‌روز و مهندسان جوان با تجربه تأسیس شد و ما توانستیم با پشتکار فراوان، تولیدات خود را در زمینه ساخت سازه‌های فولادی صنعتی و ساختمانی و ارسال خدمات به سراسر کشور عزیزمان موفق باشیم. در حال حاضر نیز شرکت ویستا سوله، دارای رزومه خوبی در اجرای پروژه‌هایی در بخش پتروشیمی، صنایع فولاد، نفت، گاز و ساختمانی است. این شرکت هم‌اکنون مشغول اجرای پروژه چند هزار متری در شهرک صنعتی بزم می‌باشد و تولیدات آن در زمینه قطعات فلزی توانسته سهم خود را کاهش نیاز به تولیدکنندگان خارجی و خودکفایی را ایفا کند. با توجه به دسترسی شرکت ویستا سوله به نفقات فنی و جوان و امکانات قابل توجه، این امید وجود دارد که در بازارهای جهانی هم سهمی داشته و نماینده خوبی از میهن عزیزمان باشد.

ناگزیر از ورود به بازار آزاد و خرید با ارز آزاد از دلایان هستند. هر چند این صنعت نسبت به سال‌های گذشته پیشرفت زیادی داشته، اما به اعتقاد بنده، به رغم افزایش بازرسی‌ها توسط سازمان مهندسی و ارگان‌های مربوطه، حدود ۳۰ الی ۴۰ درصد شاهد حضور محصولات غیراستاندارد هستیم. لازم به ذکر است، ساخت سازه‌های فولادی نیازمند علم و تجربه و دقت بالایی است، در حالی که بسیاری از افراد به دلیل نبود الزامات یا نهادهای نظارتی و صنفی، اقدام به فعالیت کرده‌اند که در آینده تأثیرات منفی خودشان را خواهند گذاشت. به نظر من این تولیدکنندگان سرمایه‌مدلی و جان مردم را به خطر می‌اندازند و مشکلات زیادی در زمان حوادث ایجاد خواهند کرد.

سازه‌های فلزی از نظر قیمتی در چه وضعیتی قرار دارند؟

متأسفانه قیمت‌ها مورد رضایت تولیدکنندگان نیست. برای مثال، همه اقلام مصرفی مورد نیاز این صنعت در ۴ سال گذشته بیش از ۱۵ برابر شده، ولی متأسفانه قیمت این کار نسبت به ۴ سال گذشت ۳ برابر هم نشده است. از طرفی، رقابت با تولیدکنندگان بی کیفیت و تحریم‌های ظالمانه علیه کشورمان، باعث شده که در زمینه تولیدات سازه‌های فلزی و صادرات آن، پیشرفت مناسبی حاصل نشود و به تبع آن، شاهد ارزآوری مناسبی به کشور نباشیم که این امر، زنگ خطر بزرگی برای کشور در این صنعت است.

مهمترین دلایل عدم دستیابی این صنعت به جایگاه واقعی خود چیست؟

به نظر من، فعالیت تولیدکنندگان غیراستاندارد، نبود نظارت بر آن‌ها در داخل، نداشتن فعالیت مناسب اتاق‌های بازرگانی، مسایل مربوط به تحریم و مشکلات موجود بر سر راه نقل و انتقالات پولی، به تصمیم‌گیری‌های نادرست در کشور باز می‌گردد که این موارد موجب شده، شرکت‌ها برای ارتباط با شرکای خارجی و دریافت پول از آن‌ها با موانع و چالش‌های زیادی روبه‌رو باشند، در صورتی که انشالله با رفع تحریم‌ها، هم امکان صادرات و هم انجام مذاکرات گسترده وجود خواهد داشت و با استفاده از افراد فعال

در این حوزه، صنعت سازه‌های فولادی نیز با رشد خوبی مواجه می‌شود و علاوه بر در دست گرفتن بازار خاورمیانه و حتی اروپا، حرف‌های زیادی برای گفتن در دنیا خواهد داشت، اما در حال حاضر در کشور ماصنایع به دلیل محدودیت‌ها در حال فرسوده شدن هستند.

آیا در حال حاضر تولیدات سازه‌های فولادی نیاز بازار داخلی را تامین می‌کند؟

ظرفیت زیادی در این صنعت وجود دارد که باید گفت، از ظرفیت تامین بازار داخل نیز فراتر رفته است. بسیاری از کارخانه‌ها با ظرفیت ۴۰ الی ۵۰ درصدی مشغول به فعالیت هستند، در صورتی که با رفع موانع این ظرفیت تا ۱۰۰ درصد و حتی بیشتر افزایش پیدا می‌کند که هم در پیشرفت صنعت فولاد و هم رشد اشتغال‌زایی و ارزآوری تأثیر فراوان دارد.

آیا در این حوزه شاهد خام‌فروشی هم هستیم؟

نمونه آن، خام‌فروشی ورق فولادی است که خسارت بالایی به کشور می‌زند و به قیمت نابودی منابع و ذخایر این بخش منجر می‌شود، در صورتی که بهترین اقدام، تبدیل آن به محصول و عرضه آن با قیمت و ارزش بالاتر است، به طوری که با ارزآوری نیز به توسعه و رشد زیرساخت‌ها کمک خواهد کرد. ما دارای توانمندی‌های زیادی در زمینه ارسال محصولات، خدمات و اجرای پروژه‌های مورد نیاز کشورهای دیگر هستیم و به این شکل می‌توانیم از این فرصت‌ها برای فعالیت در کشورهای منطقه و چه بسا فرامنطقه اقدام کنیم و از خام‌فروشی که سودش در جیب یک عده خاص سرازیر می‌شود، جلوگیری کنیم و منافع آن را در خدمت به توسعه کشور قرار دهیم.

و سخن آخر...

همان‌طور که ذکر شد، صنعت سازه‌های فلزی نیازمند یک نهاد مستقل، حمایتی و راهگشا است، بر این اساس از دولت‌مردان تقاضا می‌شود که این صنعت را حمایت کنند و ما صنعتگران نیز تمام تلاشمان را خواهیم کرد که کشور را بی‌نیاز از تولیدات خارجی کنیم. ■

ساخت سازه‌های فولادی نیازمند علم و تجربه و دقت بالایی است، در حالی که بسیاری از افراد به دلیل نبود الزامات یا نهادهای نظارتی و صنفی، اقدام به فعالیت کرده‌اند که در آینده تأثیرات منفی خودشان را خواهند گذاشت



مدیر گروه شرکت‌های مهندسی آپاکو

به یک نقشه راه برای صنعت فولاد نیاز مندیم

مینا افتخاری

از جمله صنایع اثرگذار در اقتصاد کشور، صنعت فولاد است که ضمن تامین نیاز کارخانه‌ها و شرکت‌های دیگر، عامل مهمی برای درآمذزایی و اشتغال‌زایی محسوب می‌شود. اما هنوز سیاست‌ها و برنامه‌های تدوین شده به فراخور نیازها و مطالبات واقعی این صنعت نیست. همچنین مسیر تولید در این صنعت، مطابق با الگوها و استانداردهای جهانی مشخص نشده است. به منظور بررسی بیشتر این موضوع، گفت‌وگویی با مهندس مجید اولیایی‌نژاد، مدیر گروه شرکت‌های مهندسی آپاکو، فارغ‌التحصیل سازمان مدیریت صنعتی در رشته کارشناس ارشد مدیریت، فارغ‌التحصیل مقطع کارشناسی در رشته متالوژی از دانشگاه علم و صنعت و کارشناسی ارشد رشته مهندسی خوردگی و حفاظت فلزات از دانشگاه صنعتی اصفهان انجام داده‌ایم که مشروح آن در ادامه می‌آید.

بخشی از نیاز مشتریان به تجهیزات تخصصی مورد نیاز صنعت فولاد تعیین شد، بر این اساس به تولید دانش فنی جهت تامین تجهیزات در زمینه سیستم‌ها و تجهیزات کنترلی و ابزار دقیق پرداختیم تا بخشی از نیاز بازار را پاسخ دهد. تجهیزات کارخانه‌های فولادی بعد از مدتی مستهلک شده و تعمیر یا تعویض آن‌ها به تخصص نیاز دارد. از آنجایی که معمولاً تجهیزات تخصصی از اروپا تامین می‌شوند، شرکت آپاکو بر اساس خواسته مشتری، در راستای تامین بخشی از نیاز بازار صنعت فولاد به صورت تخصصی فعالیت می‌کند. از طرفی، در راستای چشم‌انداز صنعت فولاد، تلاشمان بر این بوده تا در جهت تامین بخشی از تجهیزات پروژه‌های در حال ساخت اقدامات مناسبی انجام دهیم.

این شرکت چه ویژگی‌های منحصر به فردی دارد؟

همان‌طور که گفتیم، شرکت آپاکو همواره در راستای برطرف کردن بخشی از نیاز مشتریان خود در صنعت فولاد قدم برمی‌دارد و تعامل سازنده با کارفرما را اولویت اول خود می‌داند و همواره در مقام پاسخگویی و رفع ابهام بخش فنی مهندسی، تامین و نصب و راه‌اندازی برآمده است. در این راستا، سازماندهی بخش تخصصی فنی مهندسی، یکی از تمایزهای این شرکت محسوب می‌شود. در این میان، به دلیل بدنه دولتی و بروکراسی اداری مشتریان، حل مشکلات موجود بسیار چالش برانگیز است.

لازمه ادامه حیات شرکت‌های بخش خصوصی، شکست‌پذیری در این مسیر پر تلاطم است. چه برنامه‌هایی برای فروش و عرضه محصولات دارید؟

همچنان وضعیت نامساعد در کشور برقرار است و هم‌اکنون لیدر بازارها در شرایط فعلی لقب گرفته و همه ابعاد بازار را نیز تحت تاثیر خود قرار داده است. از نظر بنده، بهترین راه داشتن تفکر استراتژیک در هر لحظه است تا بتوان بر اساس امان‌های متفاوت که هر کدام به تنهایی می‌توانند در برنامه‌ریزی اثرگذار باشند، تصمیم کارا و بهینه‌ای گرفته شود. در هر صورت بر پایه برنامه کلی صنعت فولاد که در حال حاضر مسیر رشد را نشان می‌دهد، طبیعی است که عرضه محصولات هم به تناسب آن بالا برود؛ به ویژه اینکه شرکت آپاکو در دو حوزه پروژه‌های جاری و تجهیزات بهره‌برداری فعالیت دارد.

شرکت آپاکو تاکنون به چه دستاوردهای مهمی رسیده است؟



در خصوص سوابق کاری و فعالیت‌های خود توضیحاتی ارائه فرمایید.

بعد از فارغ‌التحصیلی، در ابتدا وارد صنعت خودروساز شدم و در یکی از شرکت‌های قطعه‌ساز در زمینه تولید قطعات موتور خودرو از زیرمجموعه‌های مگاموتور سایپا فعالیت خود را آغاز کردم. پس از یک دوره یک‌ساله وارد حوزه فولاد شدم و در شرکت بین‌المللی مهندسی ایران (ایریتک) مشغول شدم و حدود ۱۴ سال نیز در زمینه تامین تجهیزات به منظور ساخت پلنت‌های احیاء فولاد کارخانه‌های فولاد مبارک، فولاد خوزستان، فولاد خراسان، فولاد هرمزگان فعالیت کردم. پس از آن و با عنایت به تجارب کسب‌شده، علاقه شخصی به این حوزه و نیاز صنعت فولاد به تجهیزات بهره‌برداری، ایده یک شرکت خصوصی در بخش فنی و مهندسی و تامین تجهیزات را در ذهن خود پرورانده و آن را راه‌اندازی کردم و هم‌اکنون نیز در این شرکت به نام آرمان پارس آریانا به عنوان مدیرعامل مشغول به کار هستم.

شرکت آپاکو از چه سالی و با چه هدفی تاسیس شد؟

این شرکت از سال ۱۳۹۱ تاسیس شده و هدف آن از ابتدا، در راستای رفع

در حال حاضر از اصلی ترین دستاوردهای این شرکت می توان دسترسی به دانش فنی و مهندسی در بخش تامین، شناساندن شرکت آپاکو به عنوان تامین کننده تجهیزات تخصصی در صنعت فولاد و همچنین بالا رفتن نقش مسئولیت پذیری در بدنه کارشناسی شرکت اشاره کرد. داشتن تیم تخصصی فنی مهندسی که تمام فرآیندهای سازمانی از جمله فروش، تامین و تولید را پشتیبانی کند، از دیگر دستاوردهای شرکت به شمار می رود که به صورت کاملاً حرفه ای در هر لحظه در تعامل با سازندگان، تولید و مشتریان قرار دارد. البته در حوزه تامین تجهیزات هم ارتباط بسیار خوبی با سازندگان معتبر و سطح اول برای تامین سیستم ها و تجهیزات کنترلی برقرار کرده ایم و امیدواریم تادر آینده نزدیک، از دانش تکنولوژی روز اروپایی هادر ساخت تجهیزات نیز استفاده کنیم.

در حال حاضر مهمترین مشکلات این شرکت چیست؟

هم اکنون یکی از اساسی ترین مشکلات شرکت های بخش خصوصی، عدم ثبات در بازار ارز، تصمیم گیری های عجولانه مسئولان و کمبود نقدینگی است. متأسفانه مشتریان ما در صنعت فولاد با کمبود نقدینگی مواجه هستند و این مشکل در بلندمدت، اثر مخربی برای سازندگان و تامین کنندگان خواهد داشت.

همان طور که می دانید، اکثر تجهیزات تخصصی، باید از کشورهای اروپایی خریداری شود. با توجه به تحریم ها، اساسی ترین مشکل فعلی دولت، تخصیص ارز برای واردات کالا است، بر همین اساس بهترین گزینه، اخذ تصمیم های درست و کارا و در اصطلاح روغن کاری کردن فضای کسب و کار است. متأسفانه آنچه شاهد هستیم، تصمیم گیری های بعضاً متضادی است که تولید کنندگان و عرضه کنندگان محصولات را با چالش اساسی مواجه می کند.

از سوی دیگر، عدم ثبات در تصمیم گیری ها باعث می شود که شرکت هادر بزنگاه ها، عملکرد درستی نداشته باشند؛ چه برسد به اینکه برای آینده خود برنامه ریزی کنند. تأثیر تصمیم گیری متضاد، حتی از یک تصمیم با ثبات، ولی اشتباه، به مراتب می تواند بیشتر باشد.

چه برنامه هایی برای سال آینده در نظر گرفته اید؟

استراتژی های این شرکت با توجه به شرایط موجود، نه تنها کوتاه مدت، بلکه لحظه ای است و بر اساس فضای کسب و کار دائماً تغییر می کند؛ بدین معنی که با توجه به تغییرات بازار، به صورت روزانه در خصوص برنامه ها تصمیم گیری می شود، هر چند نمی توان یک برنامه بلندمدتی حتی تا یک سال آینده در نظر گرفت. دلار ۲۸ هزار تومان ظرف چندماه به ۶۰ هزار تومان می رسد و حالا صحبت از ارز بازار متشکل است که بلکه با دلار حدود ۴۰ هزار تومان بتوان نیاز به واردات را مرتفع کرد. با این نوسانات چگونه می توان برنامه ریزی بلندمدت کرد؟ در هر صورت گروه شرکت های مهندسی آپاکو برای غلبه بر مشکلات موجود در سال آتی، برنامه های ویژه ای دارد تا ضمن انتقال تکنولوژی در تولید، تقویت و توسعه بدنه کارشناسی تیم فنی، بتوانیم به گسترش ارائه خدمات فنی مهندسی و تامین در بین مشتریان صنعت فولاد بپردازیم.

تصمیمات و سیاست های دولت مردان حوزه فولاد را چطور ارزیابی می کنید؟

آنچه وهله نخست در صنعت فولاد باید به آن پرداخته شود، داشتن نقشه راه فولاد کشور است. می خواهیم به کجا برویم؟ آیا رسیدن به رتبه دهم در تولید فولاد در دنیا نهایت آرزوست یا حتی هفتم؟ اکنون تولید به حدود ۳۰ میلیون تن رسیده، خب در ادامه چه باید کرد؟ اینجا چند سوال کلیدی مطرح می شود. ۱- آیا انرژی کافی از جمله منابع آب و گاز در کشور برای تولید فولاد وجود دارد؟ چیزی که قبلاً مزیت رقابتی ما به نسبت کشورهای

دیگر تولید کننده بوده است. ۲- آیا تاکنون از نظر زیست محیطی چاره ای اندیشیده ایم؟ ۳- آیا تولید آهن پاک که این روزها در اروپا و امریکا مطرح است را مدنظر قرار داده ایم؟ ۴- در زمینه روابط دیپلماتیک با کشورهای صنعتی در جهت انتقال تکنولوژی برای صنایع پایین دستی در صنعت فولاد چه اقدامات موثری انجام داده ایم؟ با نگاهی به کشور چین به عنوان بزرگ ترین تولید کننده با حدود ۱۰۰۰ میلیون تن آهن در سال، روند تصمیم گیری های استراتژیک و برنامه ریزی درست به خوبی قابل مشاهده است. به دلیل محدودیت منابع گاز، اکثر تولیدات فولاد در چین به روش کوره بلند است و منابع آبی به وفور در دسترس آنها است، در حالی که هم اکنون در کشورمان در چند سال اخیر صنعت فولاد در تابستان با کمبود برق و در زمستان با کمبود گاز مواجه است.

مورد دیگر اینکه، با استفاده از تخصص و منابع انسانی موجود در کشور، می توانیم مسیر پیشرفت را با سرعت بیشتری طی کنیم. اکنون به دلیل محدودیت زیست محیطی، می توان روی تولید آهن پاک تمرکز و برای رسیدن به آن سرمایه گذاری کرد.

چرا ما نباید به خلق علم در دنیا کمک کنیم و خودمان هم پیشرو و انحصار تولید آن را در اختیار بگیریم و از منافع آن در بلندمدت بهره ببریم و تکنولوژی آن را صادر کنیم؟

داشتن نقشه راه، سیاست و دورنمای مانسبت به اینکه چه می خواهیم و برای رسیدن به آن چه منابعی لازم داریم، مشخص است و برای رسیدن به آن، می توانیم در سیاست گذاری ها تصمیم های درست بگیریم. از نظر بنده، دولت جهت رسیدن به این نقشه راه درست، حتماً باید از ظرفیت های موجود استفاده کند. دعوت از تیم های کارشناسی اتاق بازرگانی، شرکت های فعال در بخش فولاد از جمله صادر کنندگان، وارد کنندگان، سازندگان و شرکت های فنی و مهندسی و واگذار کردن مسئولیت به آنها، کمک چشمگیری به صنعت می کند. حتی لازم است، شرکت های تخصصی در زمینه انرژی نیز در این فرآیند همراه شوند.

قیمت گذاری دستوری چه معضل و چالشی برای صنعت فولاد ایجاد کرده است؟

در حالت کلی امیدوارم، در صنعت به جایی برسیم که قیمت ها بر اساس عرضه و تقاضای بازار آزاد در کسب و کار رقم بخورد، نه بر اساس قیمت دستوری. قیمت گذاری دستوری، چالش های زیادی برای صنعت فولاد به وجود آورده که یکی از چالش ها این است که اصولاً تولید کننده به عنوان یک بنگاه اقتصادی، سود کافی را نمی برد. اگر فرض کنیم که در بازار رقابتی، منفعت تولید کننده و مصرف کننده در حالت برد - برد است، در حالت دستوری، بازی از حالت برد - برد خارج می شود.

در شرایط فعلی به دلیل مشکلات در بازار مسکن، بیشتر تولیدات یا صادر یا دپو می شود. تولید کننده، ارز حاصل از صادرات خود را به اجبار باید به قیمت نیمایی در بازار عرضه کند؛ حال آنکه تجهیزات وارد شده با نرخ نیمایی در بازار، اکثر مواقع با قیمت بازار آزاد به دست مشتری نهایی می رسد.

البته دولت هم در شرایط فعلی، با محدودیت در تخصیص ارز مواجه است. به اعتقاد بنده، باید تصمیم ها و دیدگاه ها از سوی دولت و بخش خصوصی، به صورت کلان و خرد با هم دیده شود. در این میان، بهترین راه برای تعامل سازنده این دو طرف، مذاکره در چارچوب اتاق بازرگانی است. این اتاق به عنوان یک نهاد قدرتمند بخش خصوصی، هر چقدر در چانه زنی با دولت، قوی تر باشد، می تواند یک نقش میانجی برای رسیدن به یک راه حل اساسی در جهت برطرف کردن چالش دولت و بخش خصوصی بازی کند. ■

یکی از
اساسی ترین
مشکلات
شرکت های بخش
خصوصی، عدم
ثبات در بازار ارز
تصمیم گیری های
عجولانه مسئولان
و کمبود نقدینگی
است

مدیرعامل گروه صنعتی فولاد یزد

رشد ظرفیت اسمی

بدون تولید واقعی فولاد خطر ناک است

رضا فغانی

ایران در حوزه سنگ آهن و تولیدات فولادی، جایگاه ویژه‌ای در جهان دارد و یکی از شرکت‌های فعال در این حوزه، گروه صنعتی فولاد یزد است. این مجموعه که دهه چهارم از فعالیت خود را پشت سر می‌گذارد، یکی از اولین‌های کشور در حوزه فولاد با کاربری ذوب، نورد گرم، تولید میلگرد و تیر آهن است که توانسته در بخش معدن نیز فعال شود و با احداث خط تولید کنسانتره سنگ آهن به کار خود توسعه ببخشد. آنچه در ادامه می‌خوانید، مشروح گفت‌وگویی است که با مهندس بهادر احرامیان، مدیرعامل فولاد یزد انجام داده‌ایم که به ماحصل آن در ادامه می‌پردازیم.

اول را هم به دست آوریم، ولی همچنان رشد محسوسی در میزان تولید واقعی اتفاق نیفتد، چه فایده‌ای برای اقتصاد ما خواهد داشت؟ پس افزایش ظرفیت نصب‌شده در این شرایط، به معنای افت راندمان تولید است و نشان می‌دهد که بخش قابل توجهی از سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده، به حالت راکد و بلااستفاده باقی مانده است. با این حساب این ارتقاء جایگاه، نه تنها جای تحسین و افتخار ندارد، بلکه جای نگرانی هم دارد. در واقع باید این مساله را به مثابه یک هشدار و تلنگر تلقی کنیم و به فکر راه حل باشیم.

در حال حاضر مهمترین چالش صنعت فولاد کشور را چه عوامل یا شرایطی می‌دانید؟

اضافه ظرفیت ایجادشده در برخی از بخش‌ها، چالش برانگیز شده، چرا که سرمایه‌گذاری‌ها بسیار غیر فنی صورت گرفته است. این چالش حتی در بخش خصوصی نیز وجود دارد و بعضاً واحدهایی با زیر ۲۰ درصد ظرفیت تولید، مشغول به کار هستند، با این حال شاهد کلید خوردن طرح‌های جدیدی هستیم که با بهره‌مندی از منابع بانکی تعریف شده و به چرخه تولید اضافه می‌شوند. این طرح‌ها هیچ سودی برای کشور نخواهند داشت و جز اتلاف سرمایه و راکد ماندن منابع کشور که می‌توانست در مصارف دیگری هزینه شود، به همراه ندارند. علاوه بر این، مضرات اضافه کار کرد ایجاد شده تا سالیان سال، گریبان گیر کشور خواهد بود، زیرا به سادگی نمی‌توان کارخانه‌هایی که تاسیس می‌شوند را تعطیل یا به کاربری دیگری تبدیل کرد.

دیدگاه شما نسبت به ابلاغ قیمت‌های دستوری از سوی دولت در زمینه فولاد چیست؟

صنعت فولاد در یکی دو سال اخیر، شرایطی را تجربه می‌کند که صنعت برق در اوایل دهه ۹۰ تجربه می‌کرد و متأسفانه این احتمال زیاد است که در ادامه راه نیز به همان سرنوشت دچار شود. ۱۰ سال پیش صنعت برق ایران با سرعت قابل توجهی در حال رشد بود و صحبت از صادرات مازاد برق تولیدی کشور همه‌جا مطرح بود. حتی می‌گفتند که ایران می‌تواند به قطب صادرات برق منطقه تبدیل شود. در آن مقطع، مسئولان تصمیم گرفتند که شیرینی این موفقیت را به مردم نیز بخشانند و قیمت برق را به شکل دستوری، پایین نگه دارند. از سوی دیگر، با تبیین ضوابط



در سال ۱۴۰۱ مهمترین فعالیت‌ها و برنامه‌های فولاد یزد چه بود و چه قدر در پیشبرد اهداف، موفق بودید؟

سال ۱۴۰۱ به دلیل محدودیت‌های حوزه گاز و برق در کشور، سال خوبی نبود. خطوط تولید فولاد یزد نیز به همین دلیل مانند سایر واحدهای صنعتی در کشور با توقف‌های زیادی روبه‌رو شد که این مساله باعث کاهش حجم تولیدات به پایین‌ترین سطح ممکن در سال‌های اخیر شد. همچنین مانند سایر صنایع در بخش صادرات نیز، متحمل مشکلاتی شدیم. پیش از این عمده مشتریان ما از داخل کشور بودند، اما طی سه سال اخیر تمرکز ویژه‌ای روی صادرات داشته‌ایم، به طوری که در سال ۱۴۰۰ نزدیک به ۷۰ درصد از تولیدات مجموعه، به خارج از کشور صادر شد، ولی در سال ۱۴۰۱ به دلیل محدودیت‌های صادرات، سهم بازارهای داخلی از محصولات ما بیشتر بود.

رتبه فولاد ایران از جایگاه دهم به جایگاه هفتم جهان ارتقاء یافته است. تحلیل شما از این مساله چیست؟

ظاهراً این ارتقاء جایگاه به ظرفیت نصب‌شده یا اسمی تولید فولاد در ایران ارتباط پیدا می‌کند، از این رو حتی اگر در این رتبه‌بندی، جایگاه

و مقررات جدید، عوارض متعددی نظیر افزایش عوارض صادرات و سایر موارد برای شرکت‌های فعال در صنعت تصویب کردند که مجموع آن تصمیم‌ها باعث شد، میل به سرمایه‌گذاری در صنعت برق از بین برود و کار به جایی برسد که در سال‌های اخیر، با خاموشی‌های متعدد در سراسر کشور دست‌وپنجه نرم کنیم؛ یعنی صنعتی که تا ۱۰ سال پیش، شرایط بسیار مناسب و روبه‌رشدی داشت، امروز به یکی از معضلات جدی کشور؛ خصوصا در بخش صنعت تبدیل شده است. همین سناریو در حال تکرار شدن در صنعت فولاد است. کشوری که تا ۱۲ سال پیش، دومین واردکننده فولاد در جهان به‌شمار می‌آمد، توانست در سال‌های ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ میلادی که مقارن بود با آغاز تحریم‌های آمریکا علیه ایران، به یک صادرکننده تبدیل شود. در این میان، قیمت‌گذاری‌های دستوری نیز در کنار سایر تصمیمات و سرمایه‌گذاری‌های اشتباه، صنعت فولاد را به سمت چالش و رکود پیش می‌برد. از طرفی، اعمال قیمت‌های دستوری به نهاده‌های تولید فولاد از قبیل برق و گاز نیز مزید بر علت شده تا به این صنعت فشارهای سنگینی وارد شود. شاید اثرات مستقیم این رویکردها و سیاست‌های اقتصادی در کوتاه‌مدت در چرخه تولید فولاد کشور احساس نشود، اما قطعا در میان مدت و بلندمدت، شاهد خواهیم بود که صنعت فولاد دیگر فضای مناسبی برای توسعه و سرمایه‌گذاری نخواهد بود.

در صحبت‌های خود به برنامه خاموشی‌ها در کشور اشاره کردید. آیا آمار دقیقی از تأثیرات منفی آن در صنعت فولاد دارید؟

بله. اگر میزان تولید را به ۱۲ ماه کاری تقسیم کنیم، می‌بینیم که واحدهای فولادی در هر ماه با حدود ۸ درصد کاهش تولید مواجه بوده‌اند. به عبارت دیگر، خاموشی‌ها و توقف تولید در هر ماه به معنای کاهش ۸ درصدی میزان تولید است. در سال جاری قطعی‌ها و محدودیت‌ها از اواخر اردیبهشت‌ماه شروع شد و از اواسط تیرماه تا اواخر شهریورماه، این محدودیت‌ها به اوج رسید؛ بنابراین ما حدود ۲۰ درصد از ظرفیت تولید خود را در ۶ ماه اول سال از دست دادیم. در زمستان هم که هر سال با محدودیت‌های گاز روبه‌رو بودیم و امسال این محدودیت‌ها از ۲۰ آبان‌ماه شروع شد که این مساله، رقم کاهش تولید را برای فولاد یزد به ۴۰ درصد رساند. فعالیت با ۶۰ درصد توان و ظرفیت تولید، آن هم در صنعتی که سوددهی در تولید ۷۰ درصد به بالا معنا می‌شود، به این معنا است که فولاد یزد خسارت‌های قابل ملاحظه‌ای را متحمل شده است.

چه نظری درباره فرآیند واگذاری مجموعه‌های فولادی به بخش خصوصی دارید؟

خصوصی‌سازی در این صنعت نیز مانند صنایع دیگر دنبال شده است. به ظاهر خصوصی‌سازی در حوزه فولاد انجام شده، اما این اتفاق در عمل با چالش‌هایی روبه‌رو است. مثلا باید دید با وجود خصوصی شدن برخی از مجموعه‌ها، هنوز عزل و نصب مدیران آن‌ها با نظر چه کسانی انجام می‌شود. واقعیت این است که شرایط در عمده این مجموعه‌ها نسبت به زمانی که زیرمجموعه دولت بودند، تفاوت زیادی نکرده، زیرا انتصاب مدیر عاملان و اعضای هیات مدیره شرکت‌ها، تقریبا با همان سیاست‌های سابق و با نظر دولت و وزارتخانه‌ها انجام می‌شود، از این رو طبیعی است که چنین شرکت‌هایی عملا نمی‌توانند به عنوان شرکت‌های خصوصی در بازار فعالیت داشته باشند؛ چرا که روند تولید در آن‌ها نیز همچنان مطابق با سیاست‌ها تعیین و تکلیف می‌شود.

انتقادات از خام‌فروشی در حوزه صنایع معدنی را چقدر صحیح می‌دانید؟

در حوزه صنعت نفت؛ نیجریه تنها کشوری است که بیشتر از ایران نفت خام می‌فروشد؛ بنابراین در پاسخ به سوال شما باید بگویم که اگر «خام‌فروشی» بد است، پس چرا در حوزه نفت همچنان شاهد خام‌فروشی هستیم؟ در نیجریه تولید فولاد نیز این مباحث مطرح است و جالب اینکه محصول در هر مرحله‌ای، نسبت به مراحل بعدی، خام محسوب می‌شود. به نظر بنده، فروش هر محصولی که تولید و فروش آن بتواند ارزش افزوده قابل توجهی را به همراه بیاورد، بلا مانع است و نباید محدودیتی برای صادرات آن محصول وضع شود. چه‌بسا سرمایه‌گذاری در صنایع پایین دست، توجیه اقتصادی نداشته باشد و سرمایه‌گذاران ترجیح دهند که در صنایع بالادستی سرمایه‌گذاری و محصول خود را صادر کنند. به هر حال پایین رفتن در زنجیره تولید و نزدیک شدن به محصولات نهایی که قطعا ارزش افزوده مضاعفی نسبت به محصولات بالادستی و مواد اولیه دارد، نیازمند وجود فضای کسب و کار مناسب است و متاسفانه در اکثر مواقع چنین فضایی وجود ندارد و همه به دنبال سود بیشتر هستند؛ اما اگر در این صنایع سرمایه‌گذاری مناسبی صورت نگرفته، حتما علتی وجود دارد و باید دلایل آن را بررسی کرد.

تمایز فولاد یزد نسبت به سایر کارخانه‌های فعال در این صنعت چیست؟

ما به جای افزایش ظرفیت تولید در یک حلقه خاص از زنجیره، تلاش کردیم که زنجیره تولیدات خود را تکمیل کنیم، از این رو خیلی زودتر از سایرین، وارد حوزه معدن شدیم. این در شرایطی بود که سرمایه‌گذاری در حلقه‌های بالادست زنجیره، به اندازه توسعه خط تولید در پایین دست زنجیره، توجیه اقتصادی نداشت. به نظر بنده این مساله، مهمترین وجه تمایز فولاد یزد نسبت به رقبای خود در زمینه فولاد است.

چه چشم‌اندازی برای صنایع فولادی کشورمان متصور هستید؟

همان‌طور که اشاره کردم، شاهد سرمایه‌گذاری‌های اشتباهی، هم از سوی بخش دولتی و هم در بخش خصوصی هستیم که به افزایش غیرمنطقی ظرفیت تولید می‌انجامد، به همین دلیل چالش مهمی در انتظار صنایع فولادی خواهد بود. محدودیت‌های دیگر در زمینه انرژی (گاز و برق) نیز مساله‌ای است که کماکان تداوم خواهد داشت و حتی در صورت رفع این محدودیت‌ها، در تامین مواد اولیه و حمل و نقل داخلی بر اثر این افزایش ظرفیت تولید، دچار مشکل خواهیم بود. در حال حاضر نیز اگرچه ایران در حوزه ظرفیت‌سازی به جایگاه هفتم جهان صعود کرده، اما از نظر میزان تولید، در جایگاه دهم قرار دارد. به اعتقاد بنده، در سال‌های آینده، جایگاه صنایع فولادی ایران با تکیه بر میزان منابع، امکانات و شرایط موجود، بین رتبه پنجم تا دهم خواهد بود. اینکه می‌گویند، می‌توانیم به جایگاه‌های بالاتر و حتی اول و دومی جهان دست یابیم، غیرممکن است. قطعا ایران نمی‌تواند از کشورهایی نظیر چین، آمریکا، برزیل، کره جنوبی و... که به لحاظ وسعت و حجم منابع، شرایط بهتری دارند، پیشی بگیرد. ■

در سال‌های آینده،
جایگاه صنایع
فولادی ایران با
تکیه بر میزان
منابع، امکانات و
شرایط موجود، بین
رتبه پنجم تا دهم
خواهد بود. اینکه
می‌گویند، می‌توانیم
به جایگاه‌های بالاتر
و حتی اول و دومی
جهان دست یابیم،
غیرممکن است

کیفیت محور رشد و موفقیت

هادی حسینی
مدیر آزمایشگاه و کنترل کیفیت

تحولات می‌توان به انتقال سریع تکنولوژی و فناوری‌های نو، جهانی شدن، بهینه‌سازی هزینه‌های تولید و افزایش اهمیت کیفیت برای مصرف‌کنندگان اشاره کرد. در این بین، مشتریان به نقطه ابتدایی و انتهای موفقیت یک کسب‌وکار مبدل شده‌اند، به‌طوری که حیات و پیشرفت یک سازمان در گروی رضایت مشتریان است. رضایت مشتری نیز ارتباط مستقیمی با کیفیت محصول دارد؛ بنابراین سازمان‌ها از سیستم‌های مدیریت جدیدی مبتنی بر کیفیت محصول استفاده می‌کنند تا در عرصه رقابت باقی بمانند. بر این اساس، در بسیاری از واحدهای تولیدی و صنعتی به‌طور پیوسته، استانداردهای کیفی به‌روزرسانی می‌شوند. علاوه بر این، نگاه‌های اقتصادی از ابزارهای مختلف سنجش رضایت مشتریان استفاده می‌کنند تا کیفیت مد نظر مشتریان را برآورده سازند. در زنجیره فولاد که رقابت جهانی و تکنولوژی آن در سطح جدیدی از رقابت‌های داخلی و بین‌المللی قرار دارد، رویکردهای جدید مدیریت کیفیت فراگیر (جامع) و تولید محصولات با بالاترین کیفیت، نقش به‌سزایی در خلق ارزش زنجیره فولاد ایفا می‌کند. با توجه به این مساله، تمام شرکت‌های سرآمد در صنعت فولاد، دو مقوله ارتقای کیفیت و رضایت مشتری را سرلوحه فعالیت خود قرار داده‌اند و در جهت بهبود مستمر کیفیت محصولات خود حرکت می‌کنند. شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر نیز از ابتدای فعالیت خود، رضایت مشتریان را در کانون توجه قرار داده است. در این شرکت همسو با اهداف و استراتژی‌های تعریف‌شده، برای کنترل و پایش کیفیت محصول اقدام می‌شود. در این مسیر شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر از دانش نیروهای متخصص، ابزارهای کنترل کیفی و استانداردهای لازم بهره‌مند می‌شود.

مراحل استراتژیک مدیریت کیفیت

سیستم‌های نوین مدیریت کیفیت جامع از چهار مرحله به‌هم‌پیوسته «طراحی»، «ساخت»، «استقرار»، «کنترل و تضمین» تشکیل شده‌اند که دو مرحله نهایی به سبب تداوم در چرخه تولید از اهمیت بالایی برخوردارند. کنترل کیفی، یک ابزار سیستماتیک در متغیرهای فرآیند تولید است و کلیه فعالیت‌ها برای تعیین، کنترل و نگهداری کیفیت یک محصول را در بر می‌گیرد. در حالی که تضمین، برای ارائه بهترین خدمات به مشتریان تعریف می‌شود و در بهبود فرآیند ارائه محصولات



مشتریان عامل تعیین‌کننده‌ای برای کمیت و کیفیت محصول به شمار می‌آیند و فاکتورهای مورد نظر آنان به صورت مستقیم بر پایداری و تداوم تولید، کیفیت و بهای تمام‌شده محصولات نهایی شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر نیز اثرگذار است. در سال‌های اخیر، سازمان‌هایی که از نظام مدیریت کیفیت جامع به عنوان ابزاری برای بهبود کیفیت سطح محصولات و خدمات بهره‌مند شده‌اند، تغییرات محسوسی را در بهبود شاخص‌های سودآوری و جلب رضایت مشتریان تجربه کرده‌اند؛ بر همین اساس در بسیاری از واحدهای صنعتی و تولیدی، مدیریت کیفیت در مرکز توجه مدیران قرار گرفته است. از آنجایی که فاکتورهای مورد نظر مشتریان، عامل تعیین‌کننده‌ای در بهبود کیفیت محصول محسوب می‌شود، در شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر این فاکتورها شامل درصد متالیزاسیون (MD)، میزان آهن فلزی، درصد سولفور و فسفر، درصد کربن و درصد نرمه آهن اسفنجی به دقت مورد بررسی قرار می‌گیرند و محصولات با کیفیت مد نظر مشتریان به بازار عرضه می‌شود. این شرکت برای دریافت بازخورد نظر مشتریان و بهبود مستمر کیفیت محصول از ابزارهای جدید مشتری‌مداری استفاده می‌کند که این امر نه تنها موجب رشد سودآوری شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر می‌شود، بلکه گامی برای ارتقای سطح مدیریت کیفیت و قرار گرفتن در مسیر تعالی سازمانی است.

در طول چند دهه گذشته، نگاه‌های اقتصادی تغییرات چشمگیری را در حوزه کسب‌وکار خود تجربه کرده‌اند که از جمله این تغییر و

با کیفیت به مشتریان تمرکز دارد. همچنین در مرحله نهایی مدیریت کیفیت جامع، سازمان اطمینان حاصل می کند که فرآیندهای تولید با استانداردهای تعریف شده مطابقت دارند و به این وسیله از تولید اقلام معیوب جلوگیری به عمل می آید. به بیانی دیگر؛ تضمین کیفی در ابعاد وسیع تری نسبت به کنترل تعریف می شود. کنترل و تضمین از آن جنبه اهمیت دارند که با افزایش سطح کیفیت محصول، بازدهی (راندمان) تولید بهبود و هزینه های آن کاهش می یابد. تولید محصولی با کیفیت، در نهایت منجر به جلب رضایت مشتری و افزایش وفاداری آن ها می شود. دو مرحله مذکور از جنبه های دیگری مانند استفاده بهینه از منابع موجود، بهبود تکنیک ها و روش های تولید، ایجاد تصویری مثبت از برند سازمانی، رشد فروش، استاندارد سازی و ارتباط موثر میان سازمان و مصرف کنندگان (مشتریان) می شود.

در زنجیره فولاد که هر حلقه، تامین کننده ماده اولیه حلقه بعدی است، حفظ کیفیت محصول بسیار اهمیت دارد و تضمین آن می تواند برای واحدهای تولید کننده بسیار چالش برانگیز باشد. کیفیت فولاد بر اساس چگونگی مطابقت آنالیز شیمیایی در گریدهای مختلف تعریف می شود که ممکن است، بر حسب نیاز مشتریان متفاوت باشد. در تولید آهن اسفنجی در صد متالیزاسیون (MD)، میزان آهن فلزی، در صد سولفور و فسفر، در صد کربن و در صد نر مه از جمله مهمترین پارامترهای کیفی مورد نظر فولادسازان محسوب می شود. به عبارت دیگر؛ مشتری عامل تعیین کننده ای برای کمیت و کیفیت محصول به شمار می آید و فاکتورهای مورد نظر مشتریان به صورت مستقیم بر پایداری و تداوم تولید، کیفیت و بهای تمام شده محصولات نهایی شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر نیز اثر گذار است. بر همین اساس در این شرکت عوامل موثر بر کیفیت محصول شناسایی شده اند و همواره برای بهبود آن ها اقدام می شود. از مهمترین این عوامل می توان به تامین پایدار مواد اولیه و رعایت حداقل فاکتورهای شیمیایی و فیزیکی گندله اشاره کرد. پارامترهای کیفی گندله سنگ آهن مانند در صد آهن کل، میزان اکسید آهن (FeO)، استحکام (CCS)، در صد سولفور و تخلخل به صورت مستقیم بر کیفیت محصول (آهن اسفنجی) تاثیر می گذارد که در سیستم مدیریت کیفیت شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر در مراحل ابتدایی این پارامترها به طور دقیق و کارشناسانه مورد بررسی و ارزیابی قرار می گیرد. واحد کنترل کیفی، نظاره گر کلیه مراحل تولید محصولات این شرکت است و راندمان تولید بر اساس شاخص های کیفی و در صورت نیاز با ابزارهای کنترلی سنجیده می شود. رایج ترین نوع بررسی کیفی شامل بررسی در حین فرآیند به منظور حصول اطمینان از ورود ماده اولیه با کیفیت مناسب به خط تولید و بازرسی پس از تولید است. کلیه این مراحل در شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر مورد تجزیه و تحلیل قرار می گیرند تا اشکالات موجود به طور کامل رفع شوند و محصولی با کیفیت در اختیار مشتریان قرار گیرد.

کیفیت، اصل اول

چنان که اشاره شد، رضایت و خشنودی مشتریان و مخاطبان، راز بقا و ماندگاری هر سازمان در عرصه رقابت به شمار می آید؛ بنابراین در

بنگاه های اقتصادی، توجه به اصل مشتری مداری به عنوان بخش جدایی ناپذیر از فرهنگ سازمانی سازنده ضرورت دارد. در این اصل، بهترین و مهمترین گام، شناخت و آگاهی از شناخت خواسته و انتظارات مشتریان است. کاملاً مشخص است که کیفیت محصول اولین خواسته هر مشتری محسوب می شود، اما این مساله الزاماً به معنای حفظ مشتریان فعلی و جذب مشتری جدید نیست و در حوزه بازاریابی و فروش محصول، پارامترهای دیگری نیز حائز اهمیت هستند، بر همین اساس ابتداءً تمام واحدهای شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر نسبت به ایجاد فرهنگ مشتری مداری اقدام شده تا با نهادینه شدن این فرهنگ، تولید محصولات با کیفیت بخشی از اهداف استراتژیک ارزش های این شرکت قرار گیرد. سپس در این شرکت نسبت به بهبود سایر فاکتورهای مورد نظر مشتریان مانند پاسخگویی در اسرع وقت، توجه و پیگیری شکایات و شاخص های جلب رضایت مشتریان مانند تجربه مشتری در دستور کار قرار گرفته اند. استفاده از این ابزارها و ارزیابی این شاخص ها، اقدامی در راستای توسعه برند سازمانی محسوب می شود.

در حال حاضر شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر یکی از برندهای نام آشنا در حوزه تولید آهن اسفنجی در سطح بازارهای داخلی و بین المللی است. این شرکت در ۶ ماهه نخست سال جاری یک میلیون و ۴۴۲ هزار تن آهن اسفنجی در بازارهای داخلی و بین المللی عرضه کرده که رشد ۱۹ درصدی را نسبت به مدت مشابه سال گذشته تجربه کرده است. در بازه مذکور، با توجه به کاهش تقاضای جهانی فولاد و استراتژی تامین مواد اولیه فولادسازان کشور، بخش عمده آهن اسفنجی تولید شده در این شرکت در بازارهای داخلی عرضه شد. شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر با بهره گیری از دانش و فناوری روز دنیا و رفع اشکالات خط تولید، همواره کیفیت محصولات خود را بهبود می بخشد. در همین راستا مشکلات و چالش های تولید و کیفیت محصول به صورت طرح مساله یا پروژه های پژوهشی مطرح می شوند و سپس با تکیه به توان و دانش فنی داخلی و مطالعات دقیق و بررسی دقیق، راهکارهای علمی و عملی برای رفع این چالش ها ارائه می شود. در واقع شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر از این طریق گام بلندی را در حفظ و توسعه برند سازمانی خود بر می دارد، زیرا کیفیت شالوده برند سازی، مشتری مداری و در نهایت قرار گرفتن در مسیر رشد و تعالی سازمانی است. تعالی سازمانی به معنای توسعه و رشد مداوم کسب و کار با هدف کسب رضایت مشتریان و خلق ارزش بیشتر است که در بطن آن، توسعه برند و کیفیت محصول نهفته است. در این راستا در شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر، چارچوبی از استانداردها و فرآیندها با هدف افزایش مشارکت و انگیزه کارکنان، بهبود ارائه خدمات و ارتقای کیفیت محصولات تعریف می شود که در نهایت به واسطه حرکت طبق این چارچوب ها، زمینه رشد و پیشرفت سازمانی و نقش آفرینی موثرتر شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر در زنجیره فولاد فراهم می شود. ■

رضایت و خشنودی
مشتریان و مخاطبان،
راز بقا و ماندگاری هر
سازمان در عرصه
رقابت به شمار
می آید؛ بنابراین
در بنگاه های
اقتصادی، توجه به
اصل مشتری مداری
به عنوان بخش
جدایی ناپذیر از
فرهنگ سازمانی
سازنده ضرورت دارد

در مجمع عمومی فوق العاده صاحبان سهام

سرمایه چادرملو بیش از ۲ برابر شد

سارا نظری

افزایش سرمایه:

مرحله اول: مجمع، با افزایش سرمایه از مبلغ ۱۱۹ هزار میلیارد ریال به مبلغ ۱۹۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال (منقسم به ۱۹۲ هزار و ۵۰۰ سهم عادی با نام یک هزار ریالی) از محل سود انباشته موافقت نمود.

● مقرر شد، هیأت مدیره پس از عملی نمودن این مرحله افزایش سرمایه نسبت به اصلاح ماده «۵» اساسنامه شرکت به شرح زیر اقدام نماید:

مقرر شد هیأت مدیره برای کلیه سهامداران به میزان متعلقه از محل سود انباشته سهام با نام جدید منظور و در صورت ایجاد پاره سهام با رعایت حقوق سهامداران اقدامات قانونی لازم را مطابق مقررات معمول دارد.

مرحله دوم: مجمع، با انجام افزایش سرمایه از مبلغ ۱۹۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال به مبلغ ۲۷۱ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال از محل مطالبات حاصل شده و آورده نقدی سهامداران موافقت و بر اساس ماده «۱۶۲» لایحه قانونی اصلاح قسمتی از قانون تجارت، اختیار عملی نمودن افزایش سرمایه و اصلاح ماده «۵» اساسنامه را طی مدت دو سال به هیأت مدیره تفویض نمود تا هیأت مدیره پس از اخذ مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار نسبت به عملی نمودن آن اقدام نماید.

● مقرر گردید هیأت مدیره حق تقدم‌های استفاده نشده و پاره سهم‌های حاصل از افزایش سرمایه را در هر مرحله و با رعایت مفاد ماده «۱۷۲» لایحه اصلاح قسمتی از قانون تجارت و با رعایت شرایط و ضوابط قانونی سازمان بورس و اوراق بهادار در مهلت مقرر توسط شرکت و از طریق بازار بورس عرضه و مبلغ حاصل از فروش پس از کسر هزینه‌ها و کارمزدهای متعلقه به حساب بستنکاری سهامداران ذی نفع منظور گردد.

● در راستای مصوبه شماره ۱۲۸۵۱۹/ت/۵۹۷۵۹ هـ مورخ ۱۴۰۱/۰۷/۲۰ هیأت محترم وزیران و با عنایت به توضیحات ارائه شده در مجمع، هزینه کرد به مبلغ ۵/۶۳۴ میلیارد ریال به منظور اجرای مصوبه مذکور مورد تنفیذ قرار گرفت و مقرر گردید، در خصوص مابقی مبلغ تعیین شده تا سقف ۷/۰۰۰ میلیارد ریال، هزینه کرد با رعایت صرفه و صلاح شرکت و لحاظ تمامی ابعاد مالی، استراتژیک، اجتماعی و فنی در اختیار هیأت

در مجمع عمومی فوق العاده صاحبان سهام شرکت معدنی و صنعتی چادرملو (سهامی عام) که ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه اول اسفندماه ۱۴۰۱ در محل مجموعه فرهنگی ورزشی تلاش با حضور ۸۴ درصد از سهامداران حقوقی و حقیقی در تهران برگزار شد، با افزایش سرمایه شرکت معدنی و صنعتی چادرملو (سهامی عام) از مبلغ ۱۱۹ هزار میلیارد ریال به مبلغ ۲۷۱ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال در دو مرحله، به طوری که در مرحله اول به ۱۹۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال از محل سود انباشت و



در مرحله دوم به مبلغ ۲۷۱ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال از محل مطالبات حاصل شده و آورده نقدی سهامداران موافقت و تصویب گردید.

در این جلسه پس از انتخاب آقای دکتر راعی، نماینده گروه سرمایه‌گذاری امید، به عنوان رئیس مجمع و ناظرین آقایان سلحشوری، نماینده سهام عدالت و مونسان نماینده شرکت فولاد مبارک، خلیل‌زاده، نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار و بازررس قانونی شرکت، مهندس امیر علی طاهرزاده به عنوان دبیر مجمع و مدیر عامل شرکت، گزارشی از عملکرد و برنامه‌های اجرایی شامل عملیات استخراج، تولید و فروش محصولات و طرح‌ها و برنامه‌های آتی شرکت که بخشی از آن از محل افزایش سرمایه تامین می‌گردد، به اطلاع حاضران رسانده شد و در ادامه، گزارش حسابرس و بازررس قانونی ارائه گردید و تصمیمات ذیل اتخاذ و مورد تصویب قرار گرفت.

مدیره قرار گیرد. همچنین مقرر گردید، به گونه‌ای تدبیر گردد که از بابت تامین آب هیچ هزینه‌ای به مجموعه شرکت معدنی و صنعتی چادرملو تحمیل نگردد.

• پیرو بند «۶» صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۴۰۱/۰۴/۱۸ شرکت معدنی و صنعتی چادرملو، مقرر گردید که حق حضور اعضای غیرموظف هیأت مدیره از ابتدای سال ۱۴۰۱ به ازای برگزاری حداقل دو جلسه در ماه تا سقف دو جلسه قابل پرداخت باشد. حق حضور کمیته‌های تخصصی هیأت مدیره نیز به ازای برگزاری حداقل یک جلسه در ماه، حداکثر یک بار در ماه قابل پرداخت است. همچنین به پرسنل، مشاورین و هر فردی که هر گونه رابطه قراردادی با شرکت دارد، در صورت عضویت در کمیته‌های تخصصی شرکت از تاریخ این مصوبه حق حضور تعلق نمی‌گیرد.

براساس همین گزارش هدف شرکت معدنی و صنعتی چادرملو (سهامی عام)، از افزایش سرمایه تامین بخشی از منابع مورد نیاز جهت تکمیل طرح‌های توسعه در دست اجرا شامل:

• احداث نیروگاه سیکل ترکیبی به ظرفیت ۵۴۶ مگاوات به صورت EPC

• احداث کارخانه فروآلیاژها (فرومگنیز پرکربن، فروسیلیکو مگنیز و فروسیلیس به ترتیب با ظرفیت تولید ۲۰/۰۰۰ و ۱۵/۰۰۰، ۳۰/۰۰۰ تن در سال

• احداث خط تولید فرآورده‌های نسوز شامل (۳۱۰ هزار تن فرآوری انواع مواد نسوز ۱۸۵ هزار تن تولید انواع آجر، جرم و قطعات ویژه نسوز

• احداث کارخانه اکسیژن شماره ۲ به ظرفیت ۱۵/۰۰۰ نرمال مترمکعب بر ساعت به روش EP

• جبران مخارج انجام شده بابت مشارکت در افزایش سرمایه شرکت‌های سرمایه‌پذیر

• مشارکت در افزایش سرمایه شرکت‌های سرمایه‌پذیر

• جبران مخارج انجام شده بابت تحصیل سرمایه‌گذاری‌ها (خرید سهام و تاسیس شرکت)

• تحصیل سرمایه‌گذاری‌ها (تاسیس شرکت - در جریان)

• جبران مخارج سرمایه‌ای انجام شده بابت خرید و ساخت دارایی‌های سرمایه‌ای (ساختمان و تاسیسات، ماشین‌آلات و تجهیزات، وسایل نقلیه و ...) و تکمیل طرح‌های در دست اجرا و توسعه

• تامین بخشی از سرمایه در گردش مورد نیاز شرکت به منظور تامین سنگ آهن (استخراج و خرید)

این افزایش سرمایه از محل، سود انباشته، مطالبات حاصل شده سهامداران و آورده نقدی و منابع داخلی شرکت تامین می‌گردد. ■

مجمع، با افزایش
سرمایه از مبلغ
۱۱۹ هزار میلیارد
ریال به مبلغ ۱۹۲
هزار و ۵۰۰ میلیارد
ریال (منقسم به
۱۹۲ هزار و ۵۰۰
سهام عادی با نام
یک هزار ریالی) از
محل سود انباشته
موافقت نمود



رئیس هیات مدیره شرکت آکام فولاد

صنعت ساخت سازه های فولادی سودآور نیست

سعید عدالت جو

امروزه اسکلت های فولادی کاربرد فراوانی در ساخت انواع سازه در جهان دارد؛ تا جایی که با پیشرفت دانش مهندسی در این حوزه، این کاربری را در انواع ساختمان ها، تأسیسات پالایشگاهی، پتروشیمی، پل های شهری و... شاهد هستیم. در کشور ما نیز این توسعه کاربری اتفاق افتاده، اما کماکان به دلیل قیمت پایین تر، استفاده از اسکلت های بتنی در صنعت ساختمان سازی غالب است؛ مسأله ای که شهرام علی نقیان، رئیس هیات مدیره شرکت آکام فولاد به دلیل تخریب پذیر بودن و اعمال نشدن استانداردهای کیفی در ساخت و انتقال بتن، نگران کننده می خواند و معتقد است: سازه های بتنی در برابر عواملی همچون زلزله، مقاومت کمتری نسبت به سازه های فولادی از خود نشان می دهند. با وی هم صحبت شدیم تا از کم و کیف این موضوع و شرایط حاکم بر این صنعت بیشتر بدانیم. این گفت و گو را در ادامه می خوانید.

کرونا و بعد از آن، جنگ اقتصادی و ایجاد مشکلات اقتصادی برای تولید کنندگان، این شرکت نه تنها تعدیل نیرو نداشته، بلکه در خصوص افزایش نفرت پرسنل و ایجاد طرح توسعه و زیر ساخت ها نیز اقدام کرده است.

در حال حاضر حجم تولیدات کارخانه چقدر است و در سال های اخیر موفق به احداث چه سازه هایی شده اید؟

حجم تولید ماهانه شرکت آکام فولاد بالغ بر ۳ هزار تا ۳ هزار و ۵۰۰ تن سازه سنگین فلزی است. حجم و تعداد پروژه های اجرا شده بسیار زیاد است که لیست آن ها می توان را با رجوع به رزومه و تارنمای شرکت آکام فولاد ملاحظه کرد. این پروژه ها در حوزه احداث کارخانه های فولاد سازی و تولید مس و احداث طرح توسعه سایت های پتروشیمی و پالایشگاهی و همچنین مشارکت در ساخت حدود ۵ هزار واحد ساختمان مسکونی می باشد.

در زمینه فعالیت خود با چه چالش های مهمی مواجه هستید؟

از مهمترین چالش ها می توان به نوسان های مداوم، قیمت نسبتاً بالای تامین ورق های فولادی و پروفیل های ساختمانی به عنوان متر یال اولیه تولید سازه فلزی اشاره کرد. در صورت لحاظ تصمیماتی در سطح کلان جهت در اختیار گذاشتن متر یال اولیه ارزان شامل ورق های فولادی و پروفیل های ساختمانی به کارخانه های تولیدی، کمک شایانی به کاهش اثرات مالی و جانی وارد به کشور در هنگام بلاهای طبیعی مانند زلزله خواهد شد. شایان ذکر است، متر یال اولیه ساخت سازه های فولادی (ورق های فولادی و پروفیل های ساختمانی) در کارخانه های بزرگ و تحت کنترل کیفیت دقیق تولید شده و در کارخانه تولید سازه فولادی تبدیل به سازه می شود. در مقابل اسکلت های فلزی، اسکلت های بتنی قرار دارد که متر یال اولیه آن (بتن) عمدتاً در واحدهای کوچک و با طی کردن



شرکت آکام فولاد از چه سالی فعالیت خود را آغاز کرد و در چه حوزه هایی فعالیت داشته و دارد؟

این شرکت از سال ۱۳۸۱ فعالیت خود را در زمینه سرمایه گذاری، مشارکت در احداث پروژه های بزرگ کشور، ساخت و نصب انواع سازه های فلزی از جمله سازه های ساختمانی، صنعتی، نیروگاهی، پالایشگاهی و... آغاز کرده و تاکنون موفق به اجرای حدود ۱۰۰ پروژه بزرگ و مشارکت در ساخت حدود ۵ هزار واحد مسکونی شده است. شایان ذکر است، دواصل و شاخصه مهم از جمله جلب رضایت مشتری در خلال اجرای تعهدات و قرارداد و استفاده از علم روز دنیا در تولیدات و محصولات، شرکت آکام فولاد و تولیدات آن را با سایر شرکت ها و تولیدات آن ها متمایز می کند. رعایت این دواصل همواره باعث برتری تولیدات این شرکت نسبت به سایر تولید کنندگان شده و به لطف خدا همواره ظرفیت های تولید کارخانه آکام فولاد تکمیل بوده است، به گونه ای که حتی در زمان شیوع بیماری

مسیری جهت انتقال به محل بهره‌برداری و توسط کارگرانی بعضاً غیر متخصص تبدیل به سازه بتنی می‌شود. بدیهی است، براساس توضیحات فوق، کیفیت متریال اولیه سازه فلزی (ورق‌های فولادی و پروفیل‌های ساختمانی) نسبت به کیفیت متریال اولیه سازه‌های بتنی (بتن) به مراتب بالاتر است. سازه‌های فلزی در کارخانه‌های تولیدی مسقف و با نظارت دقیق واحد کنترل کیفیت تولید می‌شود و تولید سازه‌های فلزی و سازه‌های بتنی در کارگاه‌های ساختمانی و عمدتاً در ارتفاع احداث می‌شود، به همین دلیل است که قیمت اجرای سازه بتنی از سازه فولادی به مراتب ارزان‌تر می‌باشد، بر همین اساس اقبال و نظر اغلب مالکان به سمت اجرای سازه بتنی است. البته در صورت لحاظ تمهیداتی توسط مراجع ذی‌صلاح جهت تامین متریال اولیه سازه فلزی (ورق‌های فولادی و پروفیل‌های ساختمانی) با قیمت قابل رقابت و ارزان‌تر با متریال اولیه سازه بتنی، قطعاً تمایل مالکان به سمت احداث ساختمان‌ها با اسکلت فلزی بیشتر شده و در پی آن به کشور در برابر آسیب‌های در حین زلزله، هزینه‌های جانی و مالی بسیار کمتری تحمیل خواهد شد.

آیا اسکلت‌های فولادی ساخت ایران با تولیدات کشورهای منطقه قابل رقابت است؟

نه تنها محصولات ما با نمونه‌های خارجی قابل رقابت است، بلکه یک سرو گردن هم از آن‌ها بالاتر است. اغلب کشورهای منطقه، از جمله کشورهای حوزه خلیج فارس، افغانستان، پاکستان و حتی همسایگان شمالی ایران، عمدتاً به دلیل عدم دسترسی به منابع معدنی سنگ آهن، فعالیت چندانی در زمینه تولید اسکلت‌های فولادی ندارند. جالب اینکه در اغلب این کشورها، از سازه‌های بتنی استفاده می‌شود و اصلاً با طراحی و ساخت سازه‌های فولادی آشنایی ندارند. تنها کشوری که در این حوزه فعالیت داشت، اوکراین بود که آن هم در حال حاضر تحت تأثیر جنگ با روسیه، با چالش‌های جدی مواجه شده است. از این بابت، تولیدات ایران می‌تواند در بازارهای منطقه‌ای؛ خصوصاً در حوزه خلیج فارس به جایگاه قابل توجهی دست یابد. کشور مادر این حوزه بسیار قوی است و دسترسی به منابع غنی سنگ آهن باعث می‌شود که در بازارهای منطقه‌ای حرف‌های زیادی برای گفتن داشته باشیم. تنها مانعی که وجود دارد، محدودیت‌های حاصل از تحریم‌ها است که امکان بازاریابی، عقد قرارداد و مراودات بانکی را برای ماسخت می‌کند.

دیدگاه دولت به حوزه فولاد و سازه‌های فولادی چیست و آیا مصوبات ارگان‌های ذی‌ربط را مثبت ارزیابی می‌کنید؟

بخش خصوصی در صورت توانمند بودن، حتی با وجود دستورالعمل‌های اشتباه و بروکراسی‌های پیچیده، می‌تواند گلیم خودش را از آب بیرون بکشد؛ بنابراین به نظر بنده، اگر مجموعه‌ای از کار باز می‌ماند و تعطیل می‌شود، این عدم موفقیت ارتباط چندانی به فرآیندهای دولتی ندارد. البته شکی نیست که اگر مصوبات و رویکردهای حمایتی شامل حال مجموعه‌های توانمند می‌شد، امکان توسعه و پیشرفت بیشتری برای آن‌ها وجود داشت و حتی در صادرات موفق بودند.

آیا مقوله استانداردسازی در حوزه سازه‌های فولادی جایگاه مناسب و قابل دفاعی دارد؟

به نظر در سال‌های اخیر ساز و کاری برای نظارت اداره استاندارد بر عملکرد واحدهای فعال در زمینه سازه‌های فلزی ایجاد شده است. در این ساز و کار الزاماتی (از جمله الزام اخذ و استقرار ایزو ۳۸۳۴) برای دادن گواهی صلاحیت تولید سازه فلزی از سوی اداره استاندارد به تولیدکنندگان تدوین شد تا از طریق این الزامات، وجه تمایز واحدهای رسمی و دارای صلاحیت با تولیدکنندگان غیر رسمی و بدون صلاحیت مشخص شود که در این میان، شرکت آکام فولاد نیز با رعایت الزامات تدوین شده، موفق به اخذ صلاحیت تولید سازه فولادی از اداره استاندارد شد. کارشناسان سازمان استاندارد نیز با بازدیدهای سرزده، بر روند اعمال پارامترهای مختلف در تولید و بعد از اعطای صلاحیت مربوطه نظارت دارند. به عبارت دیگر، ما جزو مجموعه‌هایی هستیم که با نظر سازمان ملی استاندارد، صلاحیت تولید سازه‌های فولادی را داریم، با این حال همچنان مجموعه‌های زیادی در این فهرست قرار نگرفته‌اند که پیشنهاد می‌کنم این مجموعه‌ها هر چه سریع‌تر وارد این حوزه شده و صلاحیت مربوطه را اخذ کنند.

آیا در شرایط موجود، ورود به صنعت سازه‌های فولادی، جذابیت لازم برای سرمایه‌گذاری‌های جدید را دارد؟

متأسفانه خیر. کار در این حوزه در مقایسه با برخی حوزه‌ها، سودآوری ندارد. دلیلش هم این است که مالکان پروژه‌ها برای کاهش هزینه ساخت و ساز، تمایل چندانی به استفاده از اسکلت‌های فلزی ندارند. همان‌طور که عرض کردم، این گرایش هادر صورت رخ دادن بلایی نظیر زلزله، نتایج تاسف‌باری را به بار خواهد آورد.

آیا در این صنف، قیمت‌گذاری دستوری وجود دارد؟

خیر. عمده پروژه‌ها نیز با شرکت کردن در مناقصه‌ها انجام می‌شود؛ یعنی کارفرما کمترین مبلغ پیشنهادی از سوی پیمانکاران را انتخاب می‌کند و کار عقد قرارداد و آغاز پروژه انجام می‌شود.

چشم‌انداز فعالیت در این حوزه را چگونه می‌بینید؟

شرکت آکام فولاد از سال ۱۳۸۱ شروع به فعالیت کرده که در آن سال‌ها، دانش طراحی و ساخت سازه‌های فلزی در ایران به اندازه دانش امروزی پیشرفت نکرده بود، به‌طوری که سازه‌های بالای ۲۰ طبقه در کشور بسیار محدود و کیفیت اجرا و تجهیزات ساخت و تولید، به کیفیت و پیشرفت فعلی وجود نداشت. در سال‌های اخیر دانش و صنعت تولید سازه فلزی رشد محسوسی پیدا کرد و به بلوغ مناسبی در زمینه مهندسی و اجرای سازه‌های فولادی رسیدیم، اما آینده روشنی را پیش روی این صنف نمی‌بینم. متأسفانه احساس می‌کنم که در سال‌های اخیر، دچار درجا زدن شده‌ایم و چه بسا در سال‌های بعدی وارد سراشیبی سقوط شویم؛ زیرا این روند با تداوم رشد ساخت و سازهای بتنی و بعضاً بدون کیفیت در حال تشدید است. ای کاش دست‌اندرکاران و نهادهایی که نقشی در تصویب ضوابط ساختمانی دارند، به خطرات این جریان آگاه شوند و ساز و ساخت با اسکلت‌های فولادی حمایت کنند. ■

از مهمترین
چالش‌هایی توان
به نوسان‌های
مداوم، قیمت
نسبتاً بالای تامین
ورق‌های فولادی
و پروفیل‌های
ساختمانی به عنوان
متریال اولیه تولید
سازه فلزی اشاره
کرد

مدیرعامل شرکت فروآلیاژ تام مطرح کرد

واقعی سازی نرخ ارز، مطالبه تولیدکنندگان و صادرکنندگان صنایع فولادی

احمد رضا صباغی

بازار و صنعت فولاد در سال ۱۴۰۱ روزهای سختی را پشت سر گذاشت. با توجه به اینکه تولیدکنندگان و صادرکنندگان فولاد در ایران همچنان با مشکلات متعددی از محدودیت های صادراتی گرفته تا افزایش بی سابقه نرخ تورم دست و پنجه نرم می کنند، باید برای سال ۱۴۰۲ نقشه راهی برای فعالان صنایع فولادی ایران ترسیم شود. دکتر مسعود محامی، مدیرعامل شرکت فروآلیاژ تام با بیان اینکه نرخ ارز در ایران غیر واقعی است، گفت: اقتصاد در هیچ جای جهان دستوری نیست و اتخاذ سیاست های غلط دولتی طی سال های گذشته موجب ایجاد رانت های مختلف برای افراد خاص شده است. مشروح این مصاحبه از نظر خوانندگان خواهد گذشت.

تورم و خلق نقدینگی نتیجه ای به دنبال نداشته است. دولت ها در تمام نقاط دنیا عامل ایجاد تورم هستند. بخش مهمی از تورمی که در دولت سیزدهم رخ داده است به دولت های گذشته مربوط می شود و بخش دیگری از تورم ایجاد شده در جامعه را اتخاذ سیاست های خلق الساعه دولت رقم زده است. مهمترین کاری که دولت باید انجام دهد این است که پروژه های عمرانی جدید افتتاح نکند. شما اگر پول نداشته باشید، یک ساختمان ۱۰۰ طبقه نمی سازید و یا شاید فکر آن را هم نکنید، ولی، ۴۰ سال است که در ایران دولت ها بدون داشتن پول، پروژه های متعددی را آغاز نموده و در زمان پرداخت هزینه های پروژه ها و وعده های انتخاباتی، اقدام به خلق نقدینگی کرده اند که نتیجه ای جز رشد نرخ تورم در اقتصاد ایران نداشته و این موضوع دلیل این واقعیت است که هر چه دولت ها در ایران تلاش بیشتری از خود نشان می دهند، مردم ناراضی تر می شوند، زیرا که این مردم هستند که هزینه تلاش های دولت را می پردازند.

آیا رشد نرخ تورم بر هزینه های شما تاثیر می گذاشته است؟

در شرکت ما، ماهانه ۵۰۰ هزار تن باطله برداری در معدن زغال سنگ که به صورت روباز است، استخراج انجام می شود. سال گذشته به ازای هر متر مکعب باطله زغال سنگ تا اسفند ماه ۵۲ هزار تومان هزینه شرکت ما بود و امروز این عدد به ۱۰۵ هزار تومان بر متر مکعب رسیده که شاهد ۱۰۰ درصد افزایش هزینه نسبت به سال گذشته هستیم.

راهکار برای افزایش بهره وری توام با رشد اقتصادی و کاهش نرخ تورم چیست؟

بهتر است این سوال را از خودمان بپرسیم که آیا واقعا ساخت چندین واحد پتروشیمی در کشور تاثیری روی زندگی ایرانیان خواهد داشت؟ به طور مثال، وقتی یک واحد پتروشیمی ساخته می شود، عده ای روی مواد اولیه مورد نیاز پتروشیمی ایجاد رانت می کنند و عده ای هم روی محصولات خروجی و کالاهای تولیدی واحد پتروشیمی سبب ایجاد رانت می شوند و به طور عملی شاهد خواهیم بود که پروژه های مانند



بزرگترین مشکل اقتصاد ایران چیست؟

به نظر بنده، بیشتر مشکلات اقتصادی در ایران، داخلی است. احیا یا عدم احیای برجام تاثیری بر اقتصاد ایران ندارد. متأسفانه ساختارهای اقتصادی در کشور مان غلط است. اگر واقعا دولت ها در ایران از تجربیات گذشته درس بگیرند، بخش زیادی از مشکلات کشور حل خواهد شد. اقتصاد در هیچ جای جهان دستوری نیست. طی سال های گذشته، اتخاذ سیاست های غلط دولتی موجب ایجاد رانت برای عده ای خاص از جامعه شده و مشکلات اقتصادی کشور هر روز بیشتر می شود. به نظر می رسد، شرایط اقتصادی ایران طوری پیچیده شده که کسی نمی تواند مشکلات آن را حل کند.

راهکار شما برای درمان مشکلات اقتصادی در ایران چیست؟

اولین کار دولت این است که خودش را از اقتصاد تاجایی که ممکن است، خارج کند. چرا دولت باید در تمام موضوعات اقتصادی دخالت کند؟ دخالت دولت در اقتصاد طی سال های گذشته جز افزایش نرخ

تاسیس یک واحد پتروشیمی با پول مردم ایجاد شده است (با نگاه خلق پول دولت در پرداخت هزینه‌های ساخت واحد پتروشیمی مورد نظر) ولی تاثیر خاصی بر زندگی خانواده‌های ایرانی ندارد. دولت در ایران باید به لحاظ اقتصادی کوچک شود و تنها زیرساخت‌ها را برای بخش خصوصی ایجاد کند. بخش خصوصی است که با فعالیت‌های خود سود ایجاد کرده و اجازه نمی‌دهد که رانت و فساد دولتی ایجاد شود. برای جلوگیری از ورشکستگی در بخش‌های مختلف اقتصاد کشور، در گام نخست دولت باید به اندازه نقدینگی که دارد، حرکت کند و در گام دوم، زیرساخت‌ها را برای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی آماده کند. در شرایط کنونی، سرطان اقتصاد کشور ما تورم است و دولت باید در مسیر کاهش نرخ تورم حرکت کند که این مهم با فروش اموال مازاد و حتی غیر مازاد دولتی و پرداخت بدهیهای دولت از این محل باید صورت پذیرد.

نوسانات بازار ارز چه تاثیری بر اقتصاد کشور داشته است؟

حقیقت این است که کشورهایی که پول قوی دارند، مستعمره و کشورهایی که پول آن‌ها ضعیف است، مولد هستند. وقتی در کشور ما نرخ تورم بالای ۱۰۰ درصد است، آیا امکان دارد که نرخ ارز ثابت بماند؟ ارز یک کالا است و نرخ دلار باید نسبت به نرخ تورم واقعی شود. ارزش پول کشور ما با خلق پول دولت کاهش پیدا می‌کند. در یک دوره‌ای در دولت گذشته، شاهد جهش نرخ ارز در کشور بودیم و همین اتفاق سبب شد تا محصولات بسیاری از ایران به کشورهای دیگر صادر شود، زیرا برای صادر کننده صرفه اقتصادی داشت، اما نرخ دلار ثابت همراه با افزایش نرخ تورم موجب می‌شود تا تولید کننده با خسارت‌های زیادی روبه‌رو شود. نرخ ارز در کشور باید تک‌نرخ باشد تا شاهد وقوع رانت نباشیم. روزی بود که محصولات شرکت ما به آلمان صادر می‌شد، ولی امروز با تولید کننده چینی و هندی که کالاهای خودشان را وارد ایران می‌کنند، نمی‌توانیم رقابت کنیم، زیرا نرخ دلار، عدد درستی نیست.

با توجه به نرخ ارز، شرایط صنعت کربن و فروآلیاژ را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در صنایع کربنی و فروآلیاژ اگر زنده هستیم، به دلیل این است که قیمت محصولات کربنی در ایران نسبت به نرخ‌های جهانی خیلی پایین است و این فاصله قیمت سبب شده تا برای تولید کنندگان ایرانی امکان صادرات فراهم شود. یکی از دلایلی که صنعت زغال سنگ در ایران رشد نمی‌کند این است که تولید و استخراج آن صرفه اقتصادی ندارد، اما صادرات این محصول به خارج از کشور با همین نرخ ارز غیر واقعی در ایران سود بیشتری دارد.

موضوع صادرات در زنجیره فولاد ایران چه جایگاهی دارد؟

برای صادر کننده وقتی نرخ‌های صادراتی ارزان باشد، صرفه اقتصادی ندارد، اما در شرایط کنونی عمده تولید فولاد در ایران صادر می‌شود. اگر کشور ما ۳۵ میلیون تن فولاد در سال تولید می‌کند، باید ۲۰ میلیون تن آن را صادر کند. تولید کننده و صادر کننده فولادی ارز صادراتی خود را با قیمت نیمایی باید تبدیل به ریال کند، در حالی که نرخ دلار در بازار

آزاد روی زندگی روزمره بسیاری از مردم و از جمله صادر کنندگان و تولید کنندگان فولادی تاثیر خود را می‌گذارد.

چشم‌انداز بازار فولاد در ایران و جهان در سال ۱۴۰۲ را چگونه می‌بینید؟

در ایران با توجه به اینکه زیرساخت‌های جدیدی برای توسعه صنعت فولاد ایجاد شده است، می‌توان چشم‌انداز روشنی را متصور بود. در جهان با توجه به تداوم جنگ روسیه و اوکراین و به مخاطره افتادن موضوع انرژی بازارهای جدیدی برای صنایع فولادی ایجاد خواهد شد که با توجه به گرانی انرژی در دنیا این فرصت برای ایران مهیا خواهد شد تا نفوذ خود را در بازارهای جهانی فولاد بیشتر از گذشته کند. با توجه به پیش‌بینی رشد اقتصادی کشور در سال آینده شرایط صنعت فولاد بهتر خواهد شد، به شرطی که شاهد واقعی شدن نرخ ارز و عدم دخالت دولت در موضوعات اقتصادی باشیم.

وسخن آخر...

این اتفاق که دولت قصد دارد، اموال و دارایی خود را به فروش برساند تا بدهی‌های خود را تسویه کرده و نرخ تورم را کنترل کند، رخدادی بسیار فرخنده است و اتفاقا در سست‌ترین کار دولت فروش اموال و دارایی‌ها است تا بدهکاری خود را پرداخت کند. دولت باید خودش را کوچک کرده و اجازه دهد که بخش خصوصی به صورت واقعی وارد میدان شود. اگر روند افزایشی نرخ تورم تداوم یابد و نرخ ارز، واقعی یا تک‌نرخ نشود، به طور قطع در سال ۱۴۰۲ بسیاری از تولید کنندگان فولاد در ایران ورشکست خواهند شد و این بدترین حالت است. ■



در صنایع کربنی و فروآلیاژ اگر زنده هستیم، به دلیل این است که قیمت محصولات کربنی در ایران نسبت به نرخ‌های جهانی خیلی پایین است و این فاصله قیمت سبب شده تا برای تولید کنندگان ایرانی امکان صادرات فراهم شود

مدیر تولید واحد زغال سنگ و کارگاه تولید کک متالوژی شرکت فروآلیاز تام

خصوصی سازی معادن

راهکاری مهم برای شکوفایی اقتصاد ایران

احمد رضا صباغی

به جرات می‌توان به این موضوع مهم اشاره کرد که سال ۱۴۰۱ یکی از پرفراز و نشیب‌ترین سال‌ها برای صنایع معدنی و فولادی کشور بوده است. با توجه به وقوع اتفاق‌های مختلف در جهان و ایران باید به این واقعیت رسید که چشم‌انداز بازار و صنعت فولاد در ایران همچنان مبهم و به نوعی روشن نیست. به منظور بررسی چشم‌انداز بازار فولاد با مهندس سیاوش کریم‌زاده، مدیر تولید واحد زغال سنگ و کارگاه تولید کک متالوژی شرکت فروآلیاز تام به گفت‌وگو نشستیم تا نظری را درباره اینکه ایران در زمینه تولید محصولات کربنی، یک کشور بی‌نظیر در دنیا است و اتخاذ تصمیم‌های خلق‌الساعه دولتی و گرانی بیش از حد مواد اولیه در طول سال ۱۴۰۱ چه تأثیری بر بازار فولاد کشور گذاشته است، جویا شویم. مشروح این مصاحبه از نظر خوانندگان ارجمند می‌گذرد.

۵۷ درصدی حقوق کارگران در سال جاری عملیاتی شد، ولی در مقابل شاهد افزایش قیمت ماده اولیه در ماه‌های اردیبهشت، تابستان، آذر و بهمن امسال بوده‌ایم. از سوی دیگر، هزینه تولید هم بیش از ۶۰ درصد افزایش داشته، اما در شرکت فروآلیاز تام شاهد افزایش قیمت محصول نهایی نبوده‌ایم. موضوع تک‌نرخ شدن نرخ ارز در صنعت فولاد اهمیت بالایی دارد. چندنرخ بودن نرخ ارز در بازار موجب ایجاد فساد گسترده خواهد شد که با تک‌نرخ کردن آن می‌توان از بروز این فساد جلوگیری کرد. دولت باید ثبات در نرخ ارز را در رؤس برنامه‌های خود قرار دهد. علاوه بر این، در بسیاری از مواقع طی سال ۱۴۰۱، قیمت تمام‌شده تحت تأثیر قیمت جهانی و نوسانات داخل کشور بالاتر از قیمت فروش بوده است. به عنوان مثال، در کارخانه واحد سلفچگان شرکت فروآلیاز تام به دفعات متعدد، محصولات نهایی تحت تأثیر بی‌ثباتی نرخ ارز و افزایش قیمت ماده اولیه با زیان به مصرف‌کننده فروخته شده است. در بازارهای بین‌المللی قیمت فروآلیاز کاهشی بوده که تأثیر مستقیمی بر صنایع کربن دارد و آثار منفی خود را بر این بازار گذاشته است.

رخدادهای بین‌المللی را برای افزایش صادرات فعالان فولادی ایران چگونه ارزیابی می‌کنید؟

به نظر بنده، برجام احیا نخواهد شد و با این فرض باید تمام نقشه‌های صادراتی توسط فولادسازان و صادرکنندگان فولادی ترسیم شود. ایران در حوزه صادرات محصولات فولادی به صورت محدود به عراق و پاکستان صادرات داشت. اگر موانع ارسال بار به خارج از مرزها برداشته شود، تولیدکنندگان ایرانی امکان تأمین و صادرات محصولات فولادی را دارند. از سوی دیگر، با توجه به تحریم‌های سنگینی که علیه کشورمان وضع شده، کشورهای همسایه ایران برای صادرات محصولات فولادی در اولویت هستند، زیرا ارسال بار به اروپا با تناژ بالا در شرایط تحریم رصد خواهد شد.

آیا ایران در حوزه کربن می‌تواند صادرکننده باشد؟

ایران در موضوع تولید کربن نمی‌تواند تأمین‌کننده برای کشورهای دیگر



ظرفیت کنونی تولید فولاد در ایران چقدر است و در چشم‌انداز سال ۱۴۰۴ باید به کجا برسد؟

صنعت فولاد، یکی از حوزه‌های توسعه کشور طی ۵ سال اخیر است. ایران سالی ۲۰ درصد افزایش تولید فولاد داشته، به طوری که ظرفیت تولید این محصول از ۶ یا ۷ میلیون تن در سال ۱۳۹۴، امروز به بالای ۳۵ میلیون تن رسیده است. برای رسیدن به ظرفیت تولید ۵۵ میلیون تن تا سال ۱۴۰۴ باید در بسیاری از زمینه‌ها کارهای گسترده‌ای انجام داد که نیازمند ابزارهای مناسب و دقیق است. با توجه به سرمایه‌گذاری‌های دولت سیزدهم بعید می‌دانم تا سال ۱۴۰۴، ظرفیت تولید ۵۵ میلیون تن فولاد محقق شود، هر چند امیدوارم که این اتفاق رخ دهد تا شاهد سرفرازی کشورمان باشیم.

تغییر قیمت مواد اولیه در سال جاری چه آثار منفی بر تولیدکنندگان محصولات فولادی گذاشته است؟

متأسفانه در سال ۱۴۰۱ بیش از ۵ مرتبه، تغییر قیمت ماده اولیه را تجربه کردیم. البته نباید از ذکر این نکته مهم غافل شویم که افزایش



برای اینکه چشم‌انداز تولید فولاد از ۳۵ میلیون تن در سال ۱۴۰۱ به ۵۵ میلیون تن در سال ۱۴۰۴ برسد، باید اقدامات فراوانی از سوی دولت و بخش خصوصی انجام شود. صنعت فولاد می‌تواند بخشی از مشکلات نقدینگی کشور را رفع کند. فولاد و مس می‌توانند جایگزین‌های خوبی برای خام‌فروشی نفت باشند. رشته کوه‌های زاگرس قابلیت تولید ۲۰ برابر مس را دارند. کانی‌های فراوان آهن، مس و طلا در استان‌های کرمان و سیستان و بلوچستان وجود دارد، اما روش‌های اکتشافی ما هنوز سطحی است و از عمق خبر نداریم. دولت باید روی اکتشاف معادن به صورت زیرزمینی کار کرده و آن را به بخش خصوصی واگذار کند.

وسخن آخر...

کار باید به دست کارداران سپرده شود. شرکت ما تجربه کار کردن در شرایط سخت را داشته و همواره روی پای خودش ایستاده است. ما از هیچ وامی استفاده نکردیم و تا به حال تامین کننده مواد اولیه صنایع فروآلیاژ فولادی بوده‌ایم. مهمترین مشتریان شرکت ما فولاد کاه، فروآلیاژ سمنان و فولاد بناب هستند. در واحد ذغال سنگ حرارتی و کک متالورژی واحد سلفچگان شرکت فروآلیاژ تام، سیلیکون منگنز تولید می‌شود. واقعیت این است که ایران باید کشوری صنعت‌محور باشد. صنعت توربین در تمام نقاط جهان درآمد بالایی ایجاد می‌کند، ولی در کشور ما این اتفاق رخ نمی‌دهد. بنده از سال ۱۳۷۸ تا به امروز به بسیاری از نقاط ایران سفر کردم و معادن مختلف طلا، آهن و مس را دیده‌ام. اگر برای بهره‌برداری از معادن غنی کشور برنامه‌ریزی شود، به‌طور حتم شرایط اقتصادی ایران و ایرانی بهتر از گذشته خواهد شد. ■

باشد. تولیدکنندگان صنایع کربنی در ایران با مشکلات متعددی روبه‌رو هستند، به‌طوری که ماده اولیه کارخانه کک‌سازی در کشور مان تامین نمی‌شود و از طرف دیگر، با توجه به اینکه سالانه ۲۰ درصد افزایش قیمت در فولاد داریم، پروژه‌های فروآلیاژ و تامین ماده اولیه با مشکل مواجه خواهند شد. تامین مواد اولیه برای تولید محصولات کربنی در ایران، ارزان‌تر از کشورهای خارجی است.

مهمترین راهکار شما به دولت برای افزایش بهره‌وری شرکت‌های فولادی و معدنی چیست؟

حرکت دولت باید به این سمت باشد که خصوصی‌سازی را در اولویت امور قرار دهد. خصوصی‌سازی معادن و صنایع فولادی در وزارت صمت باید درست و سالم انجام شود. کشور ما معادن خوبی در مناطق طبس و البرز شرقی دارد و توانایی راه‌اندازی معادن جدید را هم داریم، به شرطی که محدوده‌ها را دولت در اختیار ما قرار دهد و به نوعی معادن خصوصی نباشند. به راحتی می‌توان با آزادسازی محدوده‌هایی که ایمیدرو روی آن‌ها تسلط داشته، سرمایه‌گذاری مناسب و قابل قبول انجام داد. دولت باید به این سمت حرکت کند که فضاهای دولتی را به بخش خصوصی واگذار کند تا شاهد افزایش راندمان و بهره‌وری باشیم. افزایش تولید در صنایع وابسته به کربن خیلی بیشتر از میزان توسعه‌ای است که در این موضوع داریم و وقوع این اتفاق سبب شده تا شاهد ورود ماده اولیه کربنی از کشورهای دیگر به ایران باشیم. اگر خواستار توسعه صنعت فولاد هستیم، باید ماده اولیه آن هم تامین شود. متأسفانه دولت، محدوده‌ها را بنام خود کرده و اجازه فعالیت به کسی دیگری نمی‌دهد. ایمیدرو و سازمان‌های وابسته آن همچون شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران، بسیاری از محدوده‌های معدنی را گرفته‌اند و اجازه نمی‌دهند که بخش خصوصی وارد آن‌ها شود. متأسفانه دولت در واگذاری پهنه‌ها به بخش خصوصی، سنگ‌هایی را جلوی پای آن‌ها می‌اندازد که باور کردنی نیست.

سازمان محیط زیست برای توسعه معادن و صنایع فولادی چه موانعی ایجاد می‌کند؟

شرکت ما قصد داشت تا پروژه ۲ میلیون تنی باطله زغال سنگ در البرز مرکزی را فرآوری و روی این دورریزهای کارخانه فعالیت کرده تا بزرگ‌ترین معضل محیط‌زیستی منطقه را برطرف کند، به همین منظور ۱۲ هکتار زمین حوالی سوادکوه و زیرآب همراه با جواز تاسیس گرفتیم تا ۴۵ هزار تن بار باطله زغال سنگ را به مسافت ۹ کیلومتر جابه‌جا کنیم، ولی در پایان، سازمان محیط‌زیست مانع انجام کار ما شد. توجه داشته باشید که ما داشتیم بزرگ‌ترین معضل محیط‌زیستی استان مازندران را برطرف می‌کردیم، اما در پایان این پروژه به اتمام نرسید.

برای تحقق چشم‌انداز تولید ۵۵

میلیون تن فولاد تا سال ۱۴۰۴

چه اقداماتی باید

انجام داد؟

ایمیدرو و
سازمان‌های وابسته
آن همچون شرکت
تهیه و تولید مواد
معدنی ایران، بسیاری
از محدوده‌های معدنی
را گرفته‌اند و اجازه
نمی‌دهند که بخش
خصوصی وارد آن‌ها
شود. متأسفانه دولت
در واگذاری پهنه‌ها
به بخش خصوصی،
سنگ‌هایی را جلوی
پای آن‌ها می‌اندازد
که باور کردنی نیست



مدیر مرکز نوآوری ایمینو تاکید کرد

ضرورت بستر سازی برای رشد شتاب‌دهنده‌ها

ابوالفضل علیزاده



در بخش فناوری
ضعف‌های زیادی در
کشور وجود دارد که
با وجود تحریم‌ها،
تشدید شده است،
با این حال هم‌اکنون
اقدامات قابل
توجهی در بخش
بومی سازی و تعمیق
ساخت داخل انجام
شده است

با شروع فعالیت‌های نوآرانه در بخش معادن، بهره‌وری و بازدهی قابل توجهی در این حوزه ایجاد شده است. با توجه به این امر و همچنین ضرورت توجه به شرکت‌های دانش‌بنیان، باید بستر لازم را برای ایجاد شرکت‌های نوآرانه و مراکز رشد ایجاد کرد تا ضمن بررسی بیشتر چالش‌ها از فضاهای مدرن، حلقه ارتباطی خوبی میان فعالان این بخش فراهم شود؛ همان‌طور که امروز در کشورهای توسعه‌یافته، علاوه بر اعطای مشوق‌هایی از سوی دولت به این منظور، سیاست‌های حمایتی و قوانین لازم نیز تدوین شده است. به منظور بررسی بیشتر موارد مطرح‌شده، گفت‌وگویی با مهندس مجید وفایی‌فرد، مدیر مرکز نوآوری ایمینو، مجری طرح ایجاد زیست‌بوم نوآوری و فناوری بخش معدن و صنایع معدنی کشور، فارغ‌التحصیل رشته فرآوری مواد معدنی از دانشگاه تربیت مدرس و دکتری DBA از دانشگاه صنایع و معادن انجام داده‌ایم. وی حدود ۵ سال به‌عنوان مدیر مرکز تحقیقات و فرآوری مواد معدنی ایران، مدیریت معدن سازمان ایمیدرو و همچنین ۱۰ سال در صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی و بخش خصوصی فعالیت کرده است. مشروح این مصاحبه را می‌خوانیم.

داخل انجام شده که کشورمان را از واردات بخش زیادی از فناوری‌ها بی‌نیاز کرده است، بر همین اساس باید در کنار بومی‌سازی، بخش‌های نوآوری را نیز توسعه داد.

مرکز نوآوری ایمینو چه دستاوردهایی را برای کشور به ارمغان خواهد داشت؟

این مرکز، الگوی همکاری را از کان پژوهش و نوآوری را از سال قبل با همکاری دانشگاه‌ها شروع کرده و هم‌اکنون نیز در حال تدوین شیوه‌نامه‌های آن است، از این‌رو در تلاشیم تا امسال که سال دانش‌بنیان نام‌گذاری شده، طرح‌های موجود را به ایمیدرو تحویل داده و مصوبات لازم آن را برای ارائه یک نقشه راه برای باز یگران فعال در ذیل مجموعه ایمیدرو، دریافت کنیم تا از این پس شاهد توسعه بخش نوآوری و فناوری باشیم. در همین راستا، یک طرح عظیم پژوهشی نیز در دستور کار قرار گرفته است. از دیگر اقدامات مرکز نوآوری ایمینو، برگزاری جشنواره اینوماین باریک‌دهای جدید است تا ایده‌های ارزش آفرین معدن و صنایع معدنی را از این طریق در سراسر کشور جذب و در مراحل بعدی، بستر تجاری‌سازی و توسعه فناوری‌ها فراهم شود.

آیا شرکت‌های فعال این حوزه، تلاشی برای ارتباط با این مرکز داشته‌اند؟

مرکز نوآوری ایمینو با تمام فعالان بخش مکاتبه داشته و بسیاری از انجمن‌ها و فعالان بخش معدن نیز با آن ارتباط دارند. با توجه به بازگشایی فضای مجازی، بسیاری از شرکت‌ها می‌توانند از این مسیر با این مرکز و خروجی‌های آن آشنا شوند. ناگفته نماند، انجام این فعالیت‌ها به هیچ عنوان به معنی موازی‌کاری نیست، بلکه هدف عمده آن، به‌طور کلی تنظیم‌گری و رگولاتوری برای شتاب‌دهنده‌های خصوصی، دولتی و شرکت‌ها است تا سهم اقتصاد کشور بر اساس شعارهای حاکمیت و دولت از فعالیت‌های دانش‌بنیان افزایش پیدا کند.

مهم‌ترین چالش‌های پیش‌رو در صنایع معدنی چیست؟

در جشنواره اینوماین به تمام نیازها و چالش‌های این بخش پرداخته شده و در سایت مرکز نوآوری ایمینو هم به آن اشاره شده تا از این پس، ایده‌ها در چارچوب این مسائل طرح شود و برای حل این چالش‌ها نیز از نوآوران و شرکت‌های استارت‌آپی بهره گرفت. از این پس نیز خروجی‌های احصاء شده صنایع اعلام می‌شود و در کنار آن از صنایع معدنی نیز درخواست داریم تا به پویایی و به‌روز شدن لیست موجود کمک کنند. ■

در خصوص عمده فعالیت‌های مرکز نوآوری ایمینو توضیحاتی ارائه فرمایید.

این مرکز در سال ۱۳۹۹ در سازمان ایمیدرو با هدف بستر سازی ایجاد زیست‌بوم نوآوری در معادن و صنایع معدنی تأسیس شد که در نهایت به یک طرح ارتقاء پیدا کرد. با این نگاه که سازمان ایمیدرو نیز در ایجاد چنین زیست‌بومی اقدامات تسهیل‌گرانه را انجام دهد. در همه جای دنیا یکی از الگوهای توسعه فناوری، ایجاد زیست‌بوم‌های نوآوری و به عبارتی شرایط رشد است، به همین دلیل دولت‌ها به منظور رشد و تجاری‌سازی نوآوری باید چنین شرایطی را مهیا کنند تا نوآوران و شرکت‌های استارت‌آپی نیز با استفاده از فضای ایجادشده، به اهداف توسعه‌ای خود دست پیدا کنند. به عبارتی دیگر، این کار مصداق تقویت نوآوری، اتصال به بازار و تبدیل آن به فناوری است. با چنین رویکردی و با توجه به ابلاغ قانون حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان، سازمان ایمیدرو به عنوان یک سازمان توسعه‌ای، بستر ساز ایجاد چنین زیست‌بومی است، بر این اساس شرکت‌های استارت‌آپی و نوآرانه مراعاتی به این سازمان داشته و مشاوره‌هایی از مرکز ایمینو به عنوان متورینگ دریافت کرده‌اند که ارتباطات آن‌ها را با باز یگران دیگر این زیست‌بوم برقرار کرده که نمونه آن، انعقاد تفاهم‌نامه‌ها و برگزاری چندین رویداد هم‌رسانی در حوزه‌های فولاد، HSEE، محیط زیست، ماشین‌آلات معدنی، فرآوری مواد معدنی و... بوده است. شایان ذکر است، از آنجایی که این مرکز هنوز در ابتدای راه قرار دارد، اظهار نظر در خصوص برنامه‌ها و اقدامات آن خیلی زود است، اما قطعاً تأسیس آن برای استارت‌آپ‌ها و مراکز نوآوری به عنوان یک بخش پیش‌تاز ضروری خواهد بود. برای مثال، با وجود اینکه شرکت‌های معدنی زیادی تأسیس شده، اما در رابطه با نوآوری در این شرکت‌ها فعالیت‌های اثر گذاری صورت نگرفته، به همین دلیل در این بخش نیازمند انجام اقدامات کافی مانند ایجاد شتاب‌دهنده‌ها و مراکز نوآوری به منظور تحقق ایده‌های جدید هستیم.

پیش از تأسیس این مرکز نوآوری چه آسیب‌ها و مسائلی در بخش معدن وجود داشت؟

بسیاری از کشورهای دنیا امروز به سمت نوآوری حرکت کرده‌اند. در گذشته نیز پروژه‌های پژوهشی زیادی در این مسیر انجام می‌شد که بعضاً به مرحله تجاری‌سازی می‌رسید. در بخش فناوری ضعف‌های زیادی در کشور وجود دارد که با وجود تحریم‌ها، تشدید شده است، با این حال هم‌اکنون اقدامات قابل توجهی در بخش بومی‌سازی و تعمیق ساخت

گفت و گوی اختصاصی با علیرضا چیت‌ساز شوشتری

در این بخش می‌خوانیم:

- گزینه مهاجرت شغلی روی میز چاپخانه‌داران
- «جعبه‌سازی» هم مانند صنعت چاپ نیازمند حمایت است
- برگزاری دومین «نمایشگاه آینده چاپ ایران» کلید خورد

مدیر کارتن گستر کارون

«جعبه سازی» هم مانند صنعت چاپ نیازمند حمایت است

هادی حسینی نژاد

علیرضا چیت ساز شوشتری، مدیر کارتن گستر کارون، یکی از پیشکسوتان صنعت بسته بندی است که سابقه همکاری با برندهای متعددی را دارد و برای محصولات زیادی جعبه ساخته است. طراحی های خلاقانه و منحصر به فرد، از ویژگی های اصلی کار این فعال صنعت بسته بندی به شمار می آید و سابقه فعالیت در حوزه گرافیک و نقشه کشی به وی کمک می کند تا استحکام و زیبایی را به عنوان دو ویژگی اساسی، در طراحی های خود اعمال کند. چیت ساز می گوید: با توجه به اینکه بسته بندی، اهمیت و کاربرد فراوانی دارد، ولی هیچ وقت مورد حمایت دولت نبوده و هیچ گاه به ضرورت آموزش این رشته توجهی نشده است. مشروح گفت و گو با این فعال صنعت بسته بندی به نظر خوانندگان عزیز می رسد.

می شد. متن ها تایپ شده و در ستون های مشخص در اختیار من قرار می گرفت و کار صفحه بندی را انجام می دادم. بعدتر با سفر به مونیخ، در دانشگاه باوهاس شروع به تحصیل و رشته گرافیک را خواندم. در بازگشت به ایران، کار طراحی را ادامه دادم و طرح جلد بسیاری از کتاب ها و مجلات را طراحی کردم. آن زمان، هنوز واژه «گرافیک» برای مردم شناخته شده نبود و به خاطر دارم که برای خرید یک قلم «ایر براش» از آمریکا و ارسال آن به ایران، ۳ ماه انتظار کشیدم. از این قلم برای ایجاد سایه روشن در طرح ها استفاده می شد که فقط ۲ مرکز طراحی در کشور آن را که در اختیار داشتند. چند قطره مرکب در قلم می ریختیم و از طریق اتصال به یک موتور پمپ و با فشار باد، مرکب روی صفحه پاشیده می شد. کار به همین منوال گذشت تا اینکه از سال ۱۳۶۸ وارد حوزه بسته بندی شدم که آمیزه ای از طراحی، مهندسی و نقشه کشی است.

شما در طراحی لوگو نیز سابقه زیادی دارید. کمی در این باره توضیح دهید.

همین طور است. لوگوی بسیاری از برندها را بنده طراحی کرده ام. البته این کار، مقتضیات خاص خودش را دارد و باید متناسب با مختصات هر صنعت و نوع محصولات طراحی شود. بسیاری از طراحان امروزی، به این نکات توجه نمی کنند و مثلاً لوگویی را برای یک کالای صنعتی طراحی می کنند که مناسب یک محصول غذایی مثل چیپس و پفک است. هم اکنون طراحی های بنده در لوگوی جنرال استیل، منطقه آزاد ماهشهر، شرکت زیراکس و... قابل مشاهده است. حتی سال ۱۳۷۰ که طراحی لوگو برای یک شرکت تولید کننده قطعات لوازم یدکی ماشین های سنگین راهسازی در آمریکا به مسابقه گذاشته شده بود، طرح من به عنوان لوگوی این شرکت انتخاب شد و در حال حاضر تمام محصولات شرکت مولتیران (مستر پارتس) با همین لوگو در جهان عرضه می شود.

عمدتاً برای چه محصولاتی جعبه می سازید و وجه تمایز ساخته های شما نسبت به سایر جعبه های موجود در بازار چیست؟

برای هر محصولی، از محصولات غذایی گرفته تا محصولات الکترونیک، بهداشتی، دارویی و... جعبه می سازم. مهمترین ویژگی کار بنده هم این



طراحی را از چه زمانی آغاز کردید و چطور وارد عرصه صنعت بسته بندی شدید؟

کار هنری را از ۱۶ سالگی شروع کردم و اولین رشته ای که به آن علاقه مند شدم، خوشنویسی و خطاطی بود که به کسب مدال طلا در مسابقات کشوری را منجر شد. در ۱۸ سالگی، آفیش های سینماهای اهواز را طراحی می کردم که آن زمان چیزی به اسم فونت وجود نداشت و تمام نوشته ها را خودم طراحی می کردم. بعد از خطاطی، به نقاشی و بعدتر به رشته نقشه کشی علاقه مند شدم و در مجموعه های مختلفی فعالیت کردم. بین سال های ۱۳۵۱ تا ۱۳۵۴ مسئول دفتر گرافیک دانشگاه شریف شدم و کتاب های درسی انگلستان را طراحی می کردم که نسخه طراحی شده را به این کشور ارسال می کردند و پس از تکثیر، بین دانشجویان توزیع می شد. البته نسخه های محدودی هم به ایران ارسال می شد که نمی دانم امروز چیزی از آن ها در کتابخانه دانشگاه باقی مانده یا نه. تنها ۶ ماه بعد از پیروزی انقلاب اسلامی، به آلمان سفر کردم و در شرایطی که زبان آلمانی نمی دانستم، در بخش صفحه بندی نشریه ای به نام «آلگمان آکسپورگ» استخدام شدم و برای آن ها لی اوت می بستم. هنوز کامپیوتری در کار نبود و صفحه بندی ها با دست و روی میز نور انجام

است که طراحی تمام جعبه‌هایی را که تاکنون ساخته‌ام، خودم انجام داده‌ام و هیچ کدام از آن‌ها، کپی برداری نشده است. بنده در این کار فرمول‌ها و تکنیک‌های خاص خود را دارم و زاویه‌ها و برش‌هایی که در طراحی‌هایم به کار می‌برم، منحصر به فرد است. در حالی که تقریباً تمام جعبه‌سازها از الگوهای تکراری استفاده می‌کنند و عمدتاً تنها با وارد کردن طول، عرض و ارتفاع به برنامه کامپیوتری، نزدیک‌ترین طرح را برای محصول انتخاب می‌کنند که کارشان را به هیچ وجه قبول ندارم؛ چون ضعف‌هایی در آن‌ها وجود دارد که از زیبایی و استحکام جعبه کم می‌کند. نکته حائز توجه دیگر اینکه، برخلاف جعبه‌های موجود در بازار، ۹۹ درصد از جعبه‌هایی که می‌سازم، نیازی به چسب ندارند و به گونه‌ای آن‌ها را طراحی می‌کنم که لبه‌های کار در هم چفت می‌شوند. این مساله به دوام و زیبایی جعبه‌ها کمک می‌کند، به آن‌ها قابلیت باز شدن و استفاده دوباره می‌دهد، بهداشتی و دوستدار محیط‌زیست هستند. از آنجایی که چسب در دمای پایین، چسبندگی خود را از دست می‌دهد و باعث تخریب جعبه می‌شود، جعبه‌هایی که طراحی می‌کنم، برای بسته‌بندی محصولات فریزری مثل فرآورده‌های گوشتی مناسب است. با شرکت در نمایشگاه آینده چاپ ایران نیز یکی از بازدید کنندگان، وارد کننده گوشت منجمد به کشور بود و همین ویژگی، زمینه‌سازی و همکاری و عقد قرارداد شد.

چرا عمده جعبه‌هایی که می‌سازید، از جنس کرافت است. این ماده اولیه، چه ظرفیت‌های ویژه‌ای نسبت به سایر اقلام مشابه دارد؟

استفاده از کارتن برای ساخت جعبه، مزیت‌های فراوانی دارد که در عین زیبایی و طرح‌پذیری بودن، استحکام بالایی به جعبه می‌دهد و به خوبی از هر محصولی محافظت می‌کند. بر همین اساس به مشتریانی که به دنبال تهیه هارد باکس یا جعبه‌های سخت هستند، پیشنهاد می‌کنم که از جعبه‌های کارتنی استفاده کنند، زیرا کنگره‌های موجود در لایه میانی، ضربه‌پذیری جعبه را به حداقل می‌رساند و لایه‌های کرافت که روی جعبه را می‌پوشانند، بسیار زیبا، طرح‌پذیر و قابل چاپ هستند. بسیاری از جعبه‌هایی که ما می‌سازیم، برای بسته‌بندی اقلام صادراتی استفاده می‌شوند و با جعبه‌های مشابه خارجی رقابت می‌کنند. همان‌طور که می‌دانید، بسته‌بندی نقش مهمی در عرضه و فروش محصولات دارد و حتی اگر بهترین محصول را بدون بسته‌بندی زیبا و استاندارد در بازارهای جهانی عرضه کنید، شانس برای موفقیت و فروش نخواهید داشت. اگر دقت کرده باشید، کارتن در بسته‌بندی بسیاری از محصولات خارجی حرف اول را می‌زند و امروزه اقلام مختلفی نظیر لپ‌تاپ نیز در این نوع پوشش، بسته‌بندی می‌شود.

آیا در زمینه تامین ورق‌های کرافت با کیفیت، مشکلی دارید؟
خیر. خوشبختانه کارتن‌هایی که در کشور تولید می‌شوند، تنوع و کیفیت لازم را دارند. در سال‌های اخیر، تولید کاغذ کرافت که سطوح بیرونی و داخلی کارتن را تشکیل می‌دهد، نقش مهمی در استحکام کارتن دارد که در کشور محقق شده است؛ اگر چه هنوز به لحاظ کیفی با نمونه‌های وارداتی فاصله دارد، اما نیاز ما را نسبتاً برآورده می‌کند.

طراحی و تولید برای محصولات مختلف، به چه فاکتورهایی بستگی دارد و بر چه اساسی انجام می‌شود؟

یک اصل مهم در ساخت جعبه‌های کارتنی این است که فرقی نمی‌کند محصول داخل جعبه، بلور باشد یا لپ‌تاپ و... یک جعبه استاندارد باید هنگام ضربات احتمالی و زمین خوردن، سلامت محصول را حفظ کند.



این اصل، جعبه‌سازی را به یک حرفه کاملاً تخصصی تبدیل می‌کند که مطابق با آن، باید برای هر محصولی نسبت به جنس، وزن، ابعاد و مختصات دیگری که دارد، جعبه‌ای اختصاصی طراحی و ساخته شود. به همین دلیل است که بنده تا محصول رانبینم و از ویژگی‌های آن مطلع نباشم، برایش جعبه نمی‌سازم. به عنوان مثال، اخیراً به بنده پیشنهاد شد تا برای یک مدل سینک آلمانی که با پودر سنگ ساخته می‌شود و به سینک گرانیته معروف است، جعبه بسازم. مساله این بود که این کالای وارداتی، عمدتاً در حین حمل و نقل آسیب می‌دید و دچار شکستگی می‌شد و این در شرایطی بود که جعبه این محصول نیز ساخت آلمان است. بنده جعبه‌ای برای این نوع سینک ساخته‌ام که حتی اگر از ارتفاع بالای یک متر روی زمین بیفتد، هیچ آسیبی به آن وارد نمی‌شود؛ این یعنی استاندارد جعبه‌هایی که ما می‌سازیم که حتی کیفیت و استقامت آن از جعبه‌های اروپایی نیز بالاتر است.

به عنوان یک طراح بسته‌بندی پیشکسوت، چه خلأهایی را در این حرفه محسوس و تاثیر گذار می‌بینید؟

اصلی‌ترین دغدغه‌ای که در طول این سال‌ها با آن مواجه بوده‌ام، این است که هیچ حمایتی از این صنعت نمی‌شود و اکثر حمایت‌ها، معطوف به سایر بخش‌های صنعت چاپ و بسته‌بندی است. متأسفانه اهمیت جعبه‌سازی آن‌طور که باید و شاید مورد توجه مسئولان قرار نگرفته و ظرفیت‌های آن نادیده گرفته شده است. نکته قابل توجه دیگری که باید به آن اشاره کنم، مغفول ماندن این تخصص در فرآیندهای آموزشی است، به طوری که بسته‌بندی هیچ وقت به عنوان یک رشته مستقل در مراکز آموزشی و دانشگاه‌ها تدریس نشده است. واقعاً جای افسوس دارد که هیچ زمینه و ساختاری وجود ندارد تا آموخته‌ها و تجربیات خود را به نسل‌های جوان، آموزش دهم و هیچ نهادی هم چنین دغدغه‌ای را احساس نمی‌کند. در سایه همین بی‌توجهی‌ها است که شاهد رواج کپی‌کاری‌ها و تولید جعبه‌های بی‌کیفیت در بازار بسته‌بندی هستیم و خلاقیت خاصی در تولیدات اکثر واحدهای جعبه‌سازی نمی‌بینیم. ■



مدیرعامل چاپ مهیار مطرح کرد

گزینه مهاجرت شغلی روی میز چاپخانه داران

هادی حسینی نژاد

چاپ مهیار از ۱۴ سال پیش کار خود را در فضایی به وسعت ۸۰ متر مربع و با دو کارگر آغاز کرد و پس از سال‌ها تلاش، هم‌اکنون در فضایی به وسعت ۵ هزار مترمربع و با اشتغال ۱۲۰ پرسنل به فعالیت خود ادامه می‌دهد. مهدی کاظمی مهیاری، مدیرعامل این مجموعه که ۲۵ سال از ورود وی به صنعت چاپ می‌گذرد و در همین رشته تخصصی تحصیل کرده، از ارائه خدمات مستمر به ۳۰ هزار دفتر فنی و واحد چاپی در قالب خدمات B2B خبر می‌دهد و همچنین به تامین ۷۰ درصد نیاز بانک‌های کشور در حوزه فرم‌های مختلف بانکی اشاره دارد. به گفته کاظمی مهیاری، چاپ مهیار اولین مجموعه در کشور بوده که برای نخستین بار به تولید فاکتور در قالب فرم عمومی اقدام کرده و تاکنون توفیقات چشمگیری را در این حوزه، خصوصاً در تولید فاکتورهای امنیتی داشته است. با این وجود، وی معتقد است: نرخ رشد تورم در سال‌های اخیر از نرخ توسعه پیشی گرفته و حتی مجتمع‌های چاپی بزرگ نیز در خطر تعطیلی قرار دارند. مشروح مصاحبه با این فعال صنعت چاپ را در ادامه می‌خوانید.

فهرست، امکان کاهش قیمت تمام‌شده و تولید محصولات ارزان فراهم شد. انواع فرم‌های بانکی مانند فرم‌های واریز و برداشت، ساتنا، پایا و... و انواع بیمه‌نامه‌های خودرو و... نیز در سبد تولید چاپ مهیار است. همچنین کیفیت و مزیت‌های رقابتی این امکان را ایجاد کرده که صادرکننده فاکتور به کشورهای عراق، ترکیه و امارات باشیم و در حال حاضر ظرفیت افزایش صادرات تا ۴۰ تن در ماه را داریم.

در حاصل حاضر وضعیت صنعت چاپ و مختصات بازار را چطور ارزیابی می‌کنید؟

به عنوان کسی که بارها در این صنعت، طعم پیروزی و شکست را چشیده‌ام، معتقدم هر کسی به اندازه تلاش خود و ریسکی که در سرمایه‌گذاری می‌پذیرد، رشد می‌کند. درست است که کل صنایع کشور، در یک کشتی هستند و شرایط عمومی حاکم اقتصادی برای همه یکسان است، اما در هر شرایطی، سهم همه از بازار به یک اندازه نیست. با این وجود نمی‌توان چشم‌روی این واقعیت بست که نرخ تورم از سال ۱۳۹۵، رشد فزاینده‌ای داشته و از نرخ پیشرفت در صنایع مختلف، پیشی گرفته است. قیمت دلار در اواسط دهه ۹۰، بین سه تا چهار هزار تومان بود و حالا با گذشت تنها ۶ سال، با بیش از ۱۰۰۰ درصد افزایش، به مرز ۴۰ هزار تومان رسیده است. همین امروز که با هم صحبت می‌کنیم، شاهد کاهش دست کم ۲۰ درصدی بنیه و ظرفیت اقتصادی صنایع، به دلیل افزایش ناهمگام قیمت ارز در روزهای اخیر هستیم. چه بخواهیم چه نخواهیم، افت ارزش سرمایه، شکست‌های سنگینی را به صنایع وارد کرده است. واقعا قابل تصور نیست که اگر چنین تورمی را تجربه نمی‌کردیم، مجموعه‌هایی نظیر چاپ مهیار تا چه اندازه می‌توانستند پیشرفت کنند. در مجموع باید بگوییم، در این مسیر، پیشرفت‌هایی داشته‌ایم، اما نه به اندازه شایستگی و تلاشمان.

ممکن است این موضوع را بیشتر باز کنید؟

واقعیت این است که در شرایط موجود، حفظ بقا به ضرورت پیشرفت اولویت دارد. در واقع بخش اعظمی از توان امروزمان صرف این می‌شود



چاپ مهیار در سال‌های اخیر چه مسیری را پیموده و اکنون چه جایگاهی در بازار محصولات چاپی دارد؟

چاپ مهیار از سال ۱۳۹۵ که با یکی از رقبای خود یعنی محمدحسین فروتن وارد شراکت شدیم، رسماً در مسیر رشد و توسعه قرار گرفت. این شراکت ما باعث شد که رقابت را کنار بگذاریم و برای دستیابی به اهداف بزرگ‌تر تلاش کنیم. تجربه ثابت کرده که کار تیمی، همیشه موفق است؛ کما اینکه در حال حاضر بزرگ‌ترین و موفق‌ترین مجتمع‌های چاپ و بسته‌بندی در کشور نیز مبتنی بر شراکت و یا توسط اعضای خانواده اداره می‌شوند؛ بنابراین پرهیز از موازی کاری، کاهش هزینه‌ها و افزایش راندمان کاری، از نتایج محسوس کار تیمی و مشارکت است.

یکی از اقدامات صورت گرفته در سال‌های اخیر این بود که برای اولین، فاکتور را به عنوان یک سند تجاری پرکاربرد، در قالب فرم عمومی تولید کردیم. این اتفاق پیش از آن برای کارت ویزیت، تراکت و برخی از محصولات دیگر صورت گرفته بود، اما با گنجانیدن فاکتور در این

Mahyar Print

که دچار ورشکستگی نشویم. حتی پیشرفت‌هایی که در دوره‌های اخیر داشته‌ایم، تنها در خدمت بقای مجموعه بوده و صرفه اقتصادی چندانی به همراه نداشته است. واحدهای چاپ و بسته‌بندی در حال حاضر به دو دسته تقسیم می‌شوند؛ دسته اول واحدهای پرکاری که مشتریان زیادی دارند و دسته دوم، مجموعه‌هایی که مشتریان چندانی ندارند و غالباً بی‌کار هستند. هر چند دسته دوم، چوب عدم تطبیق‌پذیری با شرایط و نیاز بازار را می‌خورند، اما حتی حذف احتمالی آن‌ها از صنعت چاپ، به معنای رشد و پیشرفت دسته اول نیست؛ زیرا یک مجموعه هر چقدر تولید بیشتری داشته باشد، به همان اندازه با مشکلات و موانع بیشتری نظیر گرانی مواد اولیه و هزینه‌های سربار دیگری همچون هزینه استهلاک و نگهداری ماشین‌آلات دست به گریبان است. از سوی دیگر، چاپخانه‌های گروه دوم همیشه در معرض ریزش و پیوستن به گروه اول هستند؛ چرا که هیچ تضمینی برای آینده وجود ندارد و معلوم نیست که بر اثر نوسانات بازار، چه شرایطی در انتظار آن‌ها است.

تشدید تحریم‌ها در سال‌های اخیر، چقدر به صنعت چاپ صدمه زده است؟

تا زمانی که تحریم‌ها باعث مسدود شدن حساب‌ها و لغو LC تجار ایرانی نشده بود، امکان خرید کاغذ و سایر اقلام مصرفی به شکل اعتباری وجود داشت و همین مساله امکان خریدهای مدت‌دار را به ما می‌داد، اما با حذف شدن ایران از دایره تجارت جهانی، شرایط عوض شد و مجتمع‌های چاپی به یک‌باره ناچار شدند تا اقلام مصرفی خود را به صورت نقدی خرید کنند. در این میان، برخی از چاپخانه‌ها، حتی چاپخانه‌های قدیمی و بزرگ که به روال سابق، بعد از چند ماه با مشتریان خود تسویه حساب می‌کردند، از همان ابتدا در سراسری ضرر و زیان قرار گرفتند و رفته‌رفته به توقف و تعطیلی ناچار شدند. البته تمام مشکلات تولید در کشور، تحت تأثیر شرایط تحریمی و محدودیت‌های خارجی نیست. خیلی وقت‌ها خود تحریمی، سوءمدیریت‌ها، قوانین و آیین‌نامه‌های دست‌پاگیر و بروکراسی‌های اداری، بیشتر از تحریم‌های خارجی به تولیدکنندگان صدمه می‌زند. به عنوان مثال، قانون می‌گوید؛ واحدهای تولیدی که تا پنج کارگر را در استخدام خود دارند، در پرداخت حق بیمه مشمول تخفیف هستند، اما اگر حتی یک کارگر به این تعداد اضافه شود، باید حق بیمه تمام کارگران را تمام و کمال بپردازند. در حالی که قوانین باید مجموعه‌های تولیدی را به اشتغال‌زایی بیشتر تشویق کنند؛ یعنی با افزایش تعداد پرسنل، به شکل تصاعدی از تسهیلات و امکانات بیشتری برخوردار شوند، بنابراین بسیاری از سیاست‌های به‌ظاهر تشویقی، در واقع تأثیرات معکوسی روی صنعت دارند. همچنین فرآیندهای اداری در ایران، معمولاً چند ماه تا یک سال زمان می‌برند؛ در حالی که موارد مشابه در کشورهای توسعه‌یافته، ظرف چند روز انجام می‌شوند. تأثیر این تاخیرها در صنعت و چرخه تولید، خسارت‌های جدی به برندها وارد می‌کند که کمتر به آن توجه می‌شود.

یعنی معتقدید، قانون‌گذار از سود و زیان صنایع تصویر درستی ندارد؟

بله، یکی دیگر از مشکلات، تفسیرپذیر بودن قوانین است و هر سازمان و نهادی تفسیر متفاوتی از آن دارد. یکی از این قوانین به مالیات بر ارزش افزوده اختصاص دارد که برخی از مشتریان دولتی ما آن را در قراردادشان

لحاظ نمی‌کنند، اما بخش دیگری از همین دولت؛ یعنی اداره مالیات آن را از ما مطالبه می‌کند. این تناقض باعث شده، در بسیاری از مناقصات دولتی شکست بخوریم؛ زیرا ما در رقم پیشنهادی، مالیات بر ارزش افزوده را لحاظ می‌کنیم، اما متوجه می‌شویم که برنده مناقصه، این مورد را در رقم پیشنهادی خود محاسبه نکرده است. بنده که می‌خواهم به دولت مالیات بپردازم، در مناقصه شکست می‌خورم! همین تناقضات را در سایر سازمان‌ها مثل گمرک نیز شاهد هستیم که هر کدام به نوعی مشکلات عدیده‌ای را برای سرمایه‌گذاران و تولیدکنندگان ایجاد می‌کنند. در یک مقطع هم، شاهد بودیم که وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی جوازهای زیادی را در حوزه صنعت چاپ صادر می‌کرد و از این کار خرسند بود؛ زیرا صدور مجوز را به مثابه اشتغال‌زایی قلمداد می‌کردند؛ غافل از اینکه زمینه ورشکستگی و اتلاف سرمایه را برای بسیاری از آن‌ها فراهم می‌آورد. فردی را سراغ دارم که منزل مسکونی خود را به قیمت یک میلیارد تومان فروخت و ماشین چاپ خریداری کرد، اما نتوانست در این صنف دوام بیاورد. در حال حاضر، آن ماشین ۲ میلیارد تومان قیمت دارد؛ اما منزلی که فروخته، امروز چندین میلیارد تومان ارزش دارد.

به نظر شما با این شرایط، چه آینده‌ای را می‌توان برای صنعت چاپ و البته سایر صنایع متصور بود؟

شرایط موجود باعث می‌شود که هر بار گزینه مهاجرت شغلی برای چاپخانه‌دارانی چون من پررنگ شود. اگر این سرمایه‌گذاری را در هر کشور دیگری انجام می‌دادیم، قطعاً به جایگاه بهتری در بازارهای جهانی دست پیدا می‌کردیم. ما در طول این سال‌ها، همیشه در حال توسعه و پیشرفت بوده‌ایم و سهم قابل توجهی از بازار را از آن خود کرده‌ایم، اما همان‌طور که گفتم، تمام این فرآیند توسعه‌ای، حکم تلاش برای بقاء را برای ما داشته و آن‌طور که باید، منجر به رضایت‌مندی اقتصادی نشده است. به عبارت ساده‌تر، ارزش درآمدی که ما با مجموعه‌ای کوچک‌تر در سال ۱۳۹۵ داشتیم؛ چه بسا بیشتر از ارزش درآمدی باشد که امروز با مجتمعی چند هزارمتری به دست می‌آوریم. ■



تا زمانی که تحریم‌ها باعث مسدود شدن حساب‌ها و لغو LC تجار ایرانی نشده بود، امکان خرید کاغذ و سایر اقلام مصرفی به شکل اعتباری وجود داشت و همین مساله امکان خریدهای مدت‌دار را به ما می‌داد

برگزاری دومین «نمایشگاه آینده چاپ ایران» کلید خورد

هادی حسینی نژاد

رییس و مجری برگزاری نمایشگاه IFPEX2 با بیان این مطلب که اولویت در تخصیص غرفه با غرفه‌داران دوره نخست است، ادامه داد: مطابق با اعلام قبلی، مراحل تمدید حضور و ثبت نام غرفه‌داران در آخرین روز برپایی نمایشگاه دوره اول آغاز شد و متقاضیان برخورداری از این امتیاز، باید مراحل ثبت نام خود را طی روزهای آتی تکمیل کنند. وی با اشاره به تجربه برپایی دوره نخست از این نمایشگاه در دی ماه سال جاری گفت: خوشبختانه نتیجه نظر سنجی ها و گزارش های به دست آمده نشان داد که IFPEX در نخستین گام خود عملکرد موفقیت آمیزی داشته و حاصل آن ثبت آمار ۶ هزار بازدید کننده از ۱۹ استان کشور و ۹ کشور خارجی بود که به مبادلات و عقد قراردادهای داخلی و خارجی متعددی انجامید.

عابدین با اعلام انتشار «گزارش تجمیعی برگزاری نخستین دوره نمایشگاه آینده چاپ ایران» افزود: نقطه نظر شرکت کنندگان و جمعی از بازدید کنندگان دوره نخست، به دقت مورد بررسی و تحلیل قرار گرفته تا با تکیه بر این موارد، شاهد ارتقاء برگزاری نمایشگاه در دومین گام باشیم. وی درباره ویژگی های IFPEX2 توضیح داد: با توجه به رضایت مندی شرکت کنندگان و ابراز تمایل شرکت هایی که امکان حضور در دوره نخست نمایشگاه را به دلیل زمان برگزاری پیدا نکردند، دومین نمایشگاه آینده چاپ ایران در فضایی وسیع تر برگزار خواهد شد؛ به طوری که ظرفیت جانمایی ماشین سازان و عرضه کنندگان ماشین آلات چاپ و بسته بندی به شکل اختصاصی در طبقه E0 مرکز نمایشگاهی ایران مال مهیا شده است.

رییس و مجری نمایشگاه IFPEX افزود: تقویت رویکردهای بین المللی با دعوت از هیات های تجاری متعدد و افزایش قابلیت های اجرایی در به نمایش گذاشتن توانمندی های فعالان صنعت چاپ و بسته بندی ایران در فضایی تخصصی، از دیگر اهداف مادر برپایی نمایشگاه دوم است. شایان ذکر است، دومین نمایشگاه آینده چاپ ایران ۲۷ تا ۳۰ تیرماه ۱۴۰۲ از ساعت ۱۰ تا ۱۸ در مرکز نمایشگاهی بازار بزرگ ایران (ایران مال) برگزار خواهد شد. ■



فرآیند ثبت نام شرکت ها و مجتمع های فعال در صنایع چاپ و بسته بندی برای حضور در دومین نمایشگاه آینده چاپ ایران از چهارشنبه ۱۰ اسفندماه آغاز شد.

بابک عابدین با اشاره به فرآیند ثبت نام حضور در این رویداد تخصصی، توضیح داد: دومین دوره از نمایشگاه آینده چاپ ایران از ۲۷ الی ۳۰ تیرماه ۱۴۰۲ در مرکز نمایشگاه های بین المللی بازار بزرگ ایران (ایران مال) برگزار می شود و علاقه مندان به مشارکت در IFPEX2 می توانند با مراجعه به سایت نمایشگاه WWW.IFPEX.IR و یا از طریق تماس با شماره های ۰۹۱۰۱۳۵۶۶۲۹ - ۰۲۱۳۳۹۷۶۲۸۸ - ۰۲۱۷۷۶۸۳۵۲۸ نسبت به ثبت نام و درخواست تخصیص غرفه اقدام کنند.

اقتصاد کلان

Investment

Of Qeshm

قشم

سرزمین فرصت‌های

opportunities

گفت و گوی اختصاصی با دکتر محسن اتابکی

در این بخش می‌خوانیم:

■ اقتصاد مولد شاهراه عبور از بحران

■ ظرفیت کسب ۱۰ میلیارد دلار درآمدمداریم

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه قشم

ظرفیت کسب ۱۰ میلیارد دلار درآمد را داریم

محمدجعفری

جزیره قشم به عنوان یکی از مناطق پررفت و آمد و همچنین جذاب برای سرمایه‌گذاران به شمار می‌رود و به همین دلیل واحدهای اقتصادی زیادی در آن مستقر شده‌اند که با تکمیل زنجیره ارزش فعالیت‌های تولیدی‌شان، ترسیم‌کننده افق بسیار روشنی، دست‌کم از منظر اقتصادی، برای این منطقه است. بخش خصوصی نیز با حضور گسترده در جزیره قشم می‌کوشد تا طرح‌های مورد نظر خود را در بستر مطمئن و پربازده به سرانجام برساند. برای بررسی بیشتر این موضوع با دکتر محسن اتابکی، مدیرعامل و رییس هیات مدیره شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه قشم، فارغ‌التحصیل رشته مهندسی صنایع و دکتری مدیریت استراتژیک گفت‌وگویی داشتیم. وی پیش از این نیز حدود ۳۰ سال در حوزه‌های مختلف خودروسازی، سرمایه‌گذاری و هلدینگ‌ها در سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران و همچنین به عنوان مدیر کل سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی وزارت صنعت، معدن و تجارت مشغول به کار بوده است. در ادامه به مشروح این مصاحبه می‌پردازیم.

سازمان در اختیار داشته باشد. موضوع دیگر دارای اولویت، مشارکت در سرمایه‌گذاری حوزه‌های بانکرینگ و سوخت شناورها و مایع‌سازی گاز طبیعی (LNG) است.

از ابتدای تاسیس این شرکت تاکنون چه فعالیت‌هایی به منظور توسعه آن انجام شده است؟

طی سال‌هایی که از فعالیت شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه قشم می‌گذرد، در تلاش بودیم تا بستر مذاکره با سرمایه‌گذاران مختلف از اقصی نقاط را به منظور تبیین طرح‌های سرمایه‌گذاری در حوزه‌های انرژی به عنوان حوزه دارای مزیت رقابتی، حوزه‌های دریامحور شامل آبزیان، کشتی‌سازی، گردشگری‌های دریایی، خطوط هوایی و همین‌طور سایر صنایع صادرات‌محور بر حسب ظرفیت‌های این منطقه فراهم کنیم. در بخش گردشگری نیز جزیره قشم از دیرباز با مساحت یک هزار و ۵۰۰ کیلومتر مربع در شمار بزرگ‌ترین جزایر دنیا با بهره‌مندی از ظرفیت‌های بی‌بدیل خدادادی و ژئوپارک‌های بی‌نظیر قرار دارد. بر مبنای این مزیت‌ها، شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه قشم، مطالعه اولیه توجیه و اقتصادی برای ۵۰ طرح سرمایه‌گذاری را انجام داده و برای رونمایی از آن، رویدادی را تحت عنوان «اولین همایش ملی فرصت‌های سرمایه‌گذاری در جزیره قشم» در تاریخ دهم اسفندماه سال ۱۴۰۱ برگزار کرده تا این طرح‌ها در قالب چهار پانل تخصصی در حوزه‌های مختلف مثل نفت، گاز، پتروشیمی، صنایع، لجستیک، شیلات، گردشگری و امور رفاهی تشریح گردد.

روند سرمایه‌گذاری در جزیره قشم تا به امروز چگونه بوده است؟

به این موضوع از چند منظر می‌توان پرداخت. نخست اینکه، در حال حاضر حدود یک‌هزار واحد تولیدی و صنعتی در شهرک‌های صنعتی این جزیره مشغول به فعالیت هستند. در کنار آن، بازار تجاری در گهان به عنوان قطب تجاری کالا در کشور، مراکز متعدد خریدوفروش کالاهای



در خصوص فعالیت شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه قشم توضیحاتی ارائه فرمایید.

سازمان منطقه آزاد قشم به منظور برون‌رفت از فرآیندهای دست‌وپاگیر سرمایه‌گذاری و ورود سرمایه‌گذاران در جزیره قشم، شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه قشم را تاسیس کرد که مطابق با اساسنامه آن، می‌تواند در حوزه‌های سرمایه‌گذاری، تجارت، خدمات بازرگانی، عمرانی و انواع مشارکت در امور اقتصادی فعالیت نماید. هم‌اکنون نیز به حوزه‌های سرمایه‌گذاری ورود کرده و با توجه به حضور گسترده گردشگران به جزیره قشم، در سال ۱۴۰۱ فعالیت‌های خود در حوزه‌های حمل‌ونقل و ساخت مجموعه‌های اقامتی و تفریحی، به‌طور جدی دنبال کرده و همچنین در صدد راه‌اندازی یک ایرلاین است. از آنجا که سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف باید با محوریت بخش خصوصی به انجام برسد، در نظر داریم تا سهام مدیریتی را به بخش خصوصی محول کرده و تنها بخش اندکی از این سهام را

مختلف را در اختیار دارد و ساخت و تعمیر لنگ‌ها و قایق‌های مسافری، صیادی و خدماتی، در حال فعالیت است. نکته دیگر به تجارت آبزیان و صنایع مرتبط با آن در این جزیره بازمی‌گردد که در راستای آن، پروژه بزرگ مزرعه پرورش ماهی در قفس با حجم ۵ هزار تن در دست اجرا قرار دارد و فاز یک آن نیز افتتاح شده است. در همین راستا، تولید و تکثیر بچه‌ماهی که پیش‌تر امری وارداتی بود، در دستور کار قرار گرفته است. با توجه به موارد فوق، می‌توان گفت که سرمایه‌گذاری‌های زیادی در جزیره قشم انجام شده، اما متناسب با ظرفیت‌های این جزیره و به‌طور متوازن نبوده است. با توجه به رویکرد همه‌جانبه نسبت به توسعه این جزیره، باید در ابعاد مختلف اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی، گردشگری، عمرانی، سلامت و... توسعه را به‌طور متوازن دنبال کنیم. با توجه به این موضوع، شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه قشم به عنوان بازوی اجرایی سازمان منطقه آزاد قشم در توسعه متوازن و تکمیل زنجیره ارزش در این زمینه می‌تواند نقش به‌سزایی ایفا کند؛ لذا این شرکت به عنوان کارگزار بخش خصوصی با کمک ارکان سازمان منطقه آزاد قشم، بسته‌های سرمایه‌گذاری به منظور انجام کل‌فرآیند، امکان‌سنجی، مکان‌یابی، مطالعات اقتصادی، تخصیص زمین، اخذ مجوزهای لازم برای شروع کسب و کار سرمایه‌گذاران را عهده‌دار می‌باشد.

ایده راه‌اندازی کیف سرمایه‌گذاری منطقه آزاد قشم با چه هدف و منظوری طرح شده است؟

همان‌طور که اشاره شد، از چند ماه گذشته با توجه به بازخوردهایی که این شرکت از سوی کانال‌های ارتباطی از سرمایه‌گذاران داخل و خارج داشته، یکی از معضلات، موضوع فرآیند سرمایه‌گذاری و دست‌وپاگیری آن است که با کاهش انگیزه سرمایه‌گذاران در این زمینه مواجه شده است. بر همین اساس از چند ماه گذشته تاکنون، شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه قشم به دستور آقای دکتر فتح‌اللهی، رییس هیأت مدیره و مدیرعامل سازمان منطقه آزاد قشم، کیف‌های سرمایه‌گذاری را ایجاد و تیمی متشکل از این شرکت، معاونت اقتصادی و سرمایه‌گذاری سازمان منطقه آزاد قشم، معاونت گردشگری، معاونت فنی و زیربنایی و... به منظور بررسی این موضوعات ایجاد شد. در همین راستا، شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه قشم کار محتواسازی، بررسی مزیت‌های رقابتی و نسبی، تهیه گزارش‌های توجیه فنی و اقتصادی و... را انجام داد که در حال حاضر اکثر این طرح‌ها آماده شده‌اند و تا پایان سال ۱۴۰۱ نهایی خواهند شد تا در اختیار سرمایه‌گذاران واقعی قرار بگیرند. البته باید دانست، موضوعی مانند بورس انرژی در این منطقه، هنوز راه‌اندازی نشده است، اما منطقه سلخ به عنوان هاب انرژی به این منظور در نظر گرفته شده و از واحدها دعوت شده تا در آن حضور پیدا کرده و در آینده‌ای نزدیک شاهد راه‌اندازی بورس انرژی نیز خواهیم بود.

در شرایط کنونی عملکرد دولت در حوزه سرمایه‌گذاری را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نظرات مختلفی در خصوص عملکرد دولت وجود دارد، با این حال نظر بنده در خصوص عملکرد منطقه آزاد قشم تا حد زیادی مثبت است. برای مثال، حدود ۸ سال پروژه پل خلیج فارس با مسافت یک هزار و ۸۰۰

متر بدون پیشرفت مانده بود که در دولت سیزدهم دنبال شد و قرارداد EPCF آن نیز به امضاء رسیده است. این پروژه، تحولی در رفت‌وآمد، حمل‌ونقل و اقتصاد جزیره و رشد ارزش افزوده ایجاد خواهد کرد. از سوی دیگر، در حوزه بانکداری، با وجود مزیت رقابتی منطقه سلخ برای سوخت‌رسانی کشتی‌ها با وجود فاصله ۷ کیلومتری با آب‌های آزاد و عمق مناسب آب، سال‌ها این بازار طلایی در اختیار منطقه فجیره امارات با درآمد سالانه ۲۰ میلیارد دلار قرار گرفته است. با اقدامات دولت سیزدهم این موضوع مورد توجه قرار گرفته و به همین منظور، به زودی با ایجاد پالایشگاه گوگردزایی سوخت کشتی‌ها، توسعه مخازن ذخیره‌سازی نیز ایجاد خواهد شد.

منطقه آزاد قشم چه نگاهی به سرمایه‌گذاران خارجی دارد؟

بر اساس قانون چگونگی اداره مناطق آزاد، ورود به جزیره قشم نیاز به ویزا ندارد، از این رو هر فرد خارجی می‌تواند به این جزیره وارد شود. از سوی دیگر، سرمایه‌گذاران خارجی می‌توانند با ورود سرمایه به جزیره قشم، در این منطقه شرکتی را به مالکیت خود ثبت کنند. لازم به یادآوری است، از آنجا که این جزیره محل عبور کشتی‌های حوزه خلیج فارس و تنگه هرمز است و همچنین به دلیل بهره‌مندی از مساحت طول ساحلی جزیره، عمق آب، جزر و مد و عجایب هفت‌گانه، مزایای زیادی داشته و همواره مورد توجه سرمایه‌گذاران بوده است.

این منطقه در شرایط کنونی با چه خطرات و تهدیدهایی مواجه است؟

تحریم و شرایط اقتصادی کشور که شامل کل فعالیت‌های اقتصادی و صنایع مختلف است، قطعاً بر وضعیت اقتصادی جزیره قشم نیز اثرگذار است، اما جدا از این، فعالیت در جزیره نه تنها مورد تهدید خاصی نیست، بلکه فرصت‌های زیادی را نیز دارا است. از این پس نیز با توجه به حضور هیأت‌های مختلف از کشورهای ژاپن، چین، عمان، ترکیه و... و همچنین عقد قراردادهای همکاری مشترک و توافقات ضمنی، می‌توان پیش‌بینی کرد که طی سال‌های آینده، شاهد درآمد ۱۰ میلیارد دلاری از محل جزیره قشم باشیم.

به عنوان پرسش آخر، چشم‌انداز این حوزه را چگونه ترسیم می‌کنید؟

همان‌طور که اشاره شد، قرار است در سال آینده از ۵۰ طرح سرمایه‌گذاری با مبلغی بالغ بر ۲۰۰ هزار میلیارد تومان رونمایی شود. در بخش گردشگری نیز، جزیره قشم در رتبه‌بندی جذب گردشگر در کشور، در ایام نوروز سال ۱۴۰۱، اولین منطقه بود، به همین دلیل به جرات باید گفت، در سال ۱۴۰۲ نیز شاهد این موضوع خواهیم بود که این امر تنها حدود ۲۰ درصد از ظرفیت‌های منطقه قشم را شامل می‌شود. البته به دلیل طرح‌های از پیش اجرا شده در این منطقه (مانند تعریض جاده از مسیر فرودگاه تا شهر قشم، راه‌اندازی کشتی‌های تفریحی، تورهای گردشگری، ساخت‌وسازهای عمرانی و...) به جرات باید گفت، این امکان برای جزیره میسر است که به عنوان اولین مکان برای مقصد گردشگران داخلی و کشورهای حاشیه خلیج فارس باشد. ■



اقتصاد مولد

شاهراه عبور از بحران

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



همه می‌دانیم که تولید بخش مولد اقتصاد است، اما متأسفانه اغلب سرمایه‌گذاران ترجیح می‌دهند که در بخش‌های دیگری سرمایه‌گذاری کنند؛ چون بازگشت سرمایه تولید، کند و زمان‌بر است؛ بنابراین رکود تولید و تضعیف اقتصاد کشور امری بدیهی است. اگر بخواهیم به توسعه پایدار اقتصادی برسیم، باید محوریت اقتصادمان، اقتصاد مولد باشد؛ اقتصادی که بر پایه تولید واقعی در همه بخش‌های صنعت و کشاورزی است. حتی در بخش خدمات نیز کشورمان از ظرفیت‌های فوق‌العاده‌ای در حوزه‌های ترانزیت و حمل و نقل برخوردار



بی‌ثباتی‌ها، عدم قطعیت‌ها، نوسانات ارزی و ریسک سرمایه‌گذاری در حوزه‌های تولید بوده که همین امر سبب شده، اقبال بیشتر به سمت سرمایه‌گذاری در حوزه کالاهای سرمایه‌ای مثل بازار مسکن، سکه و ارز باشد. آنچه سرمایه‌های کشور را به سمت اقتصاد مولد سوق می‌دهد، ایجاد ثبات اقتصادی و کنترل تورم است تا امکان سرمایه‌گذاری امن در حوزه تولید فراهم شود. سوق دادن مسیر سرمایه‌های سرگردان به سمت تولید و جلوگیری از خام‌فروشی، از ارکان رشد اقتصادی به شمار می‌رود. آنچه منجر به رشد قیمت‌ها در بازار می‌شود، افزایش نقدینگی است. هر چند نقدینگی فعلی ایران بر اساس اعلام بانک مرکزی، بیش از ۴/۵ هزار میلیارد تومان است؛ اما چه میزان از این نقدینگی جذب بخش تولید شده است؟ متأسفانه میزانی بسیار ناچیز که در چنین حالتی، طبیعی است که شاهد رشد اقتصادی نباشیم. رشد نقدینگی منجر به رشد بازار دارایی‌ها می‌شود و این خود می‌تواند بر شاخص قیمت اثر بگذارد و اگر رشد قیمت‌ها در این بازار کنترل نشود، هرج و مرج در بازار را به دنبال خواهد داشت. عدم کنترل کسری بودجه دولت، تورم غیر قابل کنترل را در پی دارد، چون کسری بودجه دولت منجر به رشد نقدینگی و رشد پایه پولی می‌شود. در این میان، باید روش‌های غیر تورم‌زا برای جبران کسری بودجه دولت در نظر گرفته شود؛ اما راهکار چیست؟ یکی از راه‌هایی که به وسیله آن بتوان رشد شدید قیمت را در بازار دارایی کنترل کرد (بازار سکه، مسکن، ارز، بورس و...) این است که نرخ سود کوتاه‌مدت را افزایش دهیم و برای خروج از این آسیب باید نقدینگی را به سمت تولید سوق داد. برای اینکه نقدینگی را به سمت تولید هدایت کنیم، باید اول از همه موانع تولید برداشته شود. با این حال، آنچه باعث کاهش قدرت خرید مردم و افزایش سطح عمومی قیمت‌ها شده، ناکارآمدی و سیاست‌گذاری‌های اشتباه دولت‌های پیشین بوده است. نقدینگی باید به سمت تولید برود، اما شاهد سرازیر شدن آن به سمت بازارهای موازی سکه، طلا و دلار هستیم و عده‌ای به بهانه کسب و کار، منابع بانکی را مصرف می‌کنند که در چنین شرایطی، بانک مرکزی با کمبود منابع مواجه خواهد شد و این خود منجر به رشد نرخ تورم می‌شود. قطعاً دولت در چنین شرایطی به یک ابزار بازدارنده کارآمد برای سرکوب اختلال در بازار، سودجویی و رانت و فساد نیاز دارد؛ در غیر این صورت، دود این سودجویی‌ها و ناکارآمدی‌ها به چشم اقشار آسیب‌پذیر خواهد رفت. ■

است که می‌تواند مولد باشد. نمی‌توان تولید را از زنجیره تجارت امروز حذف کرد. اقتصاد مولد در حوزه تجارت خارجی نیز نقش انکارناپذیری دارد؛ به این مفهوم که اقتصاد مولد باید در شرایط قیمتی برابر، کالایی با کیفیت بالاتر تولید کند یا در شرایطی که دو کالا کیفیت مشابهی دارند، بتواند قیمت کالا را کاهش دهد. تنها در این صورت است که امکان رقابت در تجارت خارجی فراهم می‌شود. اما برای عملکرد موفق در مسیر اقتصاد مولد، یکی از پیش‌شرط‌های لازم، آزادسازی اقتصاد است. زیرا دیگر اقتصاد دستوری و قیمت‌گذاری دولتی در شرایط امروز جواب نمی‌دهد. متأسفانه برخی از تولیدکننده‌ها به جای تولید، بیشتر به دنبال استفاده از رانت‌های دولتی و وام‌های با بهره پایین هستند. در این میان، برای رسیدن به یک اقتصاد مولد، باید مسیر تولیدکننده‌های واقعی از رانت‌خواران جدا شود. یکی از دلایلی که تا به امروز اقتصاد ما یک اقتصاد مولد واقعی نبوده،

دنیای کار آفرینی



گفت و گوی اختصاصی با
بانوی کار آفرین باهره رامین فر

مدیر و موسس گالری باهره

علاقه و اراده سرمایه اصلی کارآفرینان است

مصطفی حاتمی

از همان ابتدای گفت‌وگو تأکید دارد که برای ورود به هر حرفه‌ای خصوصاً فعالیت‌های هنری، علاقه نقش مهمی ایفا می‌کند. همان‌طور که او نیز از همان دوران نوجوانی در جست‌وجوی علایق شخصی، مسیر مشخصی را طی کرده و در کنار تحصیل و زندگی روزمره، از فعالیت‌های هنری مورد علاقه خود غافل نبوده است، موضوعی که بعدها این بانوی خلاق و نوآور را به یک کارآفرین موفق تبدیل کرده است. بانوی کارآفرین و خلاق، خانم باهره رامین‌فر، مدیر گالری باهره که در زمینه حکاکی روی مس و نقره فعالیت دارد و برای معرفی هنر خود تاکنون در نمایشگاه‌های مختلفی در سطح کشور حضور داشته، در مصاحبه‌ای با ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» ما را با دنیای زیبایی از این فعالیت هنری آشنا کرده که شما مخاطبان گرامی را به خواندن آن دعوت می‌کنیم.

کلاس‌های آموزشی و گذراندن ۱۵ جلسه، طرز استفاده از قلم را آموزش دیدم. در ادامه این کار، علاقه فراوان و مهمتر از همه خلاقیت در این کار زمینه‌ساز موفقیت من شد، به‌طوری که به صورت جدی فعالیت خود در زمینه حکاکی روی فلز نقره و مس را آغاز کردم. در موضوع عکاسی نیز یکی از نوآوری‌های من گرفتن عکس از ظروف هنری ضمن نمایش کاربرد و موارد استفاده آن بود، کاری که قبلاً انجام نمی‌شد. بدین صورت فردا بدین عکس‌ها متوجه می‌شد که این ظروف مثلاً برای شیرینی، میوه و... قابل استفاده است.

چه عواملی زمینه توسعه این کار و تاسیس گالری باهره را فراهم کرد؟

متنصر به فرد بودن و خلاقیت، از مهمترین عوامل توسعه کار من بود، به‌طوری که با مرور زمان پیشرفت‌های زیادی حاصل شده و نمونه کارهای هنری نیز متنوع‌تر شده است. به عنوان مثال، در ابتدا به میزان سرمایه موجود، قاب‌های عکس طراحی کردم و با افزایش سرمایه، این نمونه‌ها بیشتر شدند تا اینکه زمینه تاسیس گالری باهره در سال ۱۳۹۵ فراهم گردید. این گالری هم‌اکنون به کار طراحی انواع ظروف پذیرایی و دکوری مانند آینه و شمعدان و در صورت تقاضای مشتریان طراحی تابلو، خودکار و... می‌پردازد. از آنجایی که این ظروف نقره‌ای با مرور زمان سیاه می‌شوند، گالری باهره در یک اقدام متنصر به فرد، لاکی را طراحی کرده که به تناسب شرایط آب و هوایی مناطق مختلف از سیاه شدن ظروف جلوگیری می‌کند و حتی ضد خش است. هرچند که از سوی سازمان میراث فرهنگی، کارگاهی به این منظور اختصاص داده شده، اما به دلیل توجه بیشتر به خانواده، بیشتر این فعالیت‌ها را هم‌اکنون در منزل انجام می‌دهم. علاوه بر این، اکثر این محصولات با تکیه بر ایده بنده تولید می‌شود و در مواقع افزایش تعداد سفارش‌ها، نیروهایی که توسط من آموزش دیده‌اند، به صورت دور کاری آن را انجام می‌دهند، به همین دلیل معمولاً نیازی به استفاده از کارگاه نیست.

مهمترین هدف گالری باهره از انجام این فعالیت و عرضه محصولات هنری چیست؟



در ابتدا مختصری درباره فعالیت‌ها و چگونگی ورود خود به این حوزه بفرمایید.

نه تنها در این حوزه، بلکه در هر هنری، طراحی یکی از اصول اولیه به شمار می‌رود و من از همان ابتدا از خلاقیت چنین کاری بهره‌مند بودم و با توجه به این امر، ابتدا از کار نقاشی و بعد طراحی فلزات شروع کردم. به یاد دارم که در سن ۱۵ سالگی طی شرکت در یک دوره کلاس رنگ روغن، به موضوعاتی مانند گرافیک و طراحی گرایش پیدا کردم و هرچند بعدها تحصیلاتم در رشته ریاضی ادامه پیدا کرد، اما این هنر به صورت ذاتی در من وجود داشت و با شروع کار فضای اینستاگرام، یک صفحه مرتبط با هنر خود را راه‌اندازی کردم. پس از جست‌وجوی کوتاهی در این فضا متوجه کار یک جواهر ساز شدم که یک مدال، اهره کاری می‌کرد. همان صحنه در ذهنم مجسم شد و این دقیقاً همان هنر مورد علاقه من بود، از این‌رو از فردای همان روز بدون اطلاع کسی، یک قطعه مسی به اندازه قاب سه در چهار خریداری کردم و تا نیمه شب روی آن اهره کاری انجام دادم تا ببینم این کار شدنی است یا خیر. پس از آن با شرکت در



۱۰۲

ماهانما دنیای سرمایه‌گذاری
اسفند ۱۴۰۱، شماره ۷۶



یکی از هنرهای سنتی و اصیل ایران به حساب می آید که در دسته بندی در رده های هنرهای سنایی و در گروه فلز کاری قرار دارد. این هنر با سابقه چندین هزار ساله خود در دوران هخامنشیان رواج یافت، در دوره ساسانیان به اوج خود رسید و تا به امروز مورد استقبال جهانی قرار گرفته است. در این سبک که به اسم سبک تبریز معروف است، برای حرکت قلم و قلم زنی، از حرکت و فشار منجمد استفاده می شود. حکاکی مراحل مختلفی دارد که مرحله اول آن، طراحی روی مس یا نقره و سپس استفاده از قلم های دستی فولادی مخصوص این رشته در چند مرحله مختلف است. پس از آن نسبت به طرح کار شبکه کاری با ره مویی و بعد از آن لحیم کاری، مراحل آبکاری و پرداخت کاری انجام می شود.

سعی مادر گالری باهره بر این است که با استفاده از مواد اولیه درجه یک و ظرافت و تمیزی کار در تمامی مراحل و همچنین با یاری و کمک اساتید محترم در این زمینه، زیبایی این هنر را چند برابر کنیم و محصولاتی با کیفیت بی نظیر جهت رضایت مشتریان هنر دوست عرضه کنیم. شایان ذکر است، این سبک برای اولین بار در سطح استان آذربایجان غربی، توسط بنده به صورت رسمی اجرا و توسعه داده شد و امیدوارم که مسئولان ذی ربط، برای توسعه این هنر اصیل ایرانی در سطح کشور، به ویژه بین المللی، همکاری های لازم را انجام دهند. همان طور که اشاره شد، یکی از عوامل اساسی در ارائه محصول با کیفیت و کم نظیر، داشتن ذوق هنری است، چرا که بدون علاقه، ادامه در این رشته با توجه به سختی کار امکان پذیر نیست.

حضور در شانزدهمین نمایشگاه بین المللی گردشگری و صنایع وابسته چه بازخوردی برای فعالیت شما داشت؟

استقبال خوبی از این محصولات در تهران و حتی از سوی تاجران خارجی انجام شد و از این مسیر با چندین نفر که در حوزه ظروف فعالیت داشتند، آشنا شدم که در پیشرفت من برای این کار اثر گذار بود. همچنین از این طریق، چند ایده به من پیشنهاد شد که با استفاده از آن

مهمترین هدف این گالری، توسعه در زمینه صادرات این محصول به صورت رسمی و گسترده است، چرا که هنر ایرانی طرفداران زیادی در سراسر دنیا دارد و می تواند باعث پیشرفت در توسعه هنر حکاکی روی نقره و مس شود. این هنر از لحاظ ابزاری نیز باعث سهولت در انجام مراحل کار و ایجاد تغییرات اساسی در جهت تولید محصولات متنوع می شود.

محصولات این گالری از چه طریقی به مشتریان معرفی و عرضه می شود؟

محصولات این گالری از طریق فضای مجازی و صفحه اینستاگرام، تلگرام، واتس آپ و اخیراً از طریق برنامه های داخلی ایتا، آی گپ و شاد به مشتریان معرفی می شود و در این بستر نیز معمولاً راهنمایی ها و پیشنهادهایی در حد توان به مشتریان ارائه شده تا در انتخاب جنس، کیفیت و طرح مورد علاقه، اطمینان بیشتری کسب کنند. هم اکنون این محصولات به اکثر شهرهای کشور مانند تهران، مشهد و... عرضه می شود، بر همین اساس در نظر دارم که یک سایت فروشگاهی راه اندازی کنم. البته ناگفته نماند، محصولات گالری باهره از طریق مشتریان، به کشورهایمانند آمریکا، کانادا، نروژ، سوئد آلمان و... نیز ارسال شده است. از آنجایی که هنر به طور کلی دایره وسیعی دارد، هر روز با افزایش فعالیت ها، ابعاد کاری مانیز گسترش پیدا می کند و تنوع کارها نیز بیشتر می شود. در نظر دارم که در سال جدید، تغییراتی ایجاد کنم تا زمان پاسخ گویی به مشتریان و عرضه محصولات کاهش یابد. همچنین به منظور توسعه بازار، فعالیت هایی مانند بازاریابی محصولات، شرکت در نمایشگاه های بین المللی و داخلی و نمایشگاه های انفرادی در حال انجام است.

فرآیند حکاکی معمولاً چگونه انجام می شود؟

محصولات گالری باهره با کندن دستی نقوش روی اشیای فلزی به ویژه نقره و مس انجام می شود. ایجاد خطوط و نقوش به وسیله قلم های خاص،





ضمن ادامه حمایت‌ها، موضوع برگزاری هر نمایشگاه را به من اطلاع داده و با توجه به غرفه‌هایی که در اختیار دارند، برای من غرفه‌ای هم در نظر می‌گیرند که البته قدر دان زحمات آنان هستم.

نهادهای حمایتی چگونه به رشد تولید در این حوزه و حمایت از آن کمک خواهند کرد؟

این نهادها در اعطای تسهیلات و تسهیل در انجام مقدمات صادرات می‌توانند کمک بسیار زیادی به فعالان این حوزه کنند، اما در جامعه امروزی، متأسفانه میزان کلاهبرداری‌ها زیاده‌اش به اطمینان به افراد به دلیل ورود افراد غیر متخصص نیز کمتر شده است. با حمایت و نظارت مسئولان می‌توان ریسک این موارد را کمتر کرد و با اطمینان بیشتری جهت پیشرفت و توسعه کار در سطح بین‌المللی به فعالیت پرداخت.

چه شرایط و امکاناتی برای ورود به عرصه‌های کارآفرینی باید مهیا باشد؟

به اعتقاد بنده، کارآفرینی با حداقل امکانات و با توجه به شناخت فردی هر کس می‌تواند، حتی در بدترین شرایط و مراحل زندگی هم اتفاق بیفتد. تنها کافی است که اراده و علاقه در زمان شروع به کار داشته باشیم تا بتوانیم با ایمان به جلو حرکت کنیم و شناخت کامل از خود و توانایی‌های خودمان داشته باشیم.

چطور می‌توان با سرمایه کم کاری را شروع کرد و تبدیل به یک کارآفرین موفق شد؟

شروع یک فعالیت اقتصادی به ویژه در این زمینه هنری، همیشه نیازمند سرمایه نیست، بلکه در این مسیر شناخت فردی نیاز است، بدین صورت که در هر زمینه‌ای فرد بتواند استعداد خود را کشف کرده و کار و حرفه مورد علاقه خود را شروع و با علاقه، ایمان و جدیت ادامه دهد. هر شکستی باعث تلاش بیشتر و قوی‌تر شدن فرد می‌شود. بدون نیاز به حمایت یا تشویق، تنها ایمان و اراده می‌تواند بهترین سرمایه یک فرد باشد، چرا که احتمال شکست و از دست دادن سرمایه همیشه وجود دارد، اما احتمال کمتر شدن میزان مهارت در رشته مورد علاقه امکان‌پذیر نیست. همیشه تجربیات و مهارت‌های رشته کاری هر فرد در هر جای دنیا یک سرمایه اصلی برای او محسوب می‌شود. علاوه بر این، شناخت بازار هدف در رشته مورد نظر باعث موفقیت در رشته دلخواه می‌شود، همان‌طور که با هزینه کم می‌توان در بخش فلزاتی مثل برنج و مس فعالیت کرد و بعد از پیشرفت در بخش فلزات نقره و طلا در هر رشته هنری مثل تولید ظروف و یا زیورآلات ادامه داد. کافی است که در مسیر ایمان و علاقه حرکت کنیم، در این صورت ادامه راه با وجود تمام سختی‌ها به‌طور جدی هموار و لذت‌بخش خواهد شد. ■

می‌توان تنوع کارها را بیشتر کرد، هر چند که اصول اصلی کار ما، استفاده از ایده و نظرات مشتریان است و معمولاً هر چقدر یک محصول از وزن بیشتری برخوردار باشد، قیمت بالاتری نیز خواهد داشت.

آیا در زمینه آموزش حکاکی روی مس و نقره هم فعالیت دارید؟

هر چند این کار مورد علاقه بنده است، اما متأسفانه هیچ‌یک از مواد اولیه و ملزومات این هنر در استان آذربایجان غربی که بنده در آن مستقر هستم، وجود ندارد، چرا که بنده اولین کسی از شهر ارومیه هستم که در این حرفه مشغول به کار است و معمولاً برای فروشندگان هم آوردن این تجهیزات برای یک نفر صرفه اقتصادی ندارد. از سوی دیگر؛ به دلیل درآمد کم، ریسک‌ها، خطرات و سختی‌های این کار، معمولاً کمتر کسی به سراغ آن می‌رود، از این‌رو اگر به ۱۰۰ نفر آموزش داده شود، در نهایت تنها ۲ نفر آن را ادامه خواهند داد. در همان دوره‌ای که در کلاس‌های آموزشی شرکت کردم، حدود ۲۰۰ نفر حضور داشتند که از بین آن‌ها تنها ۳ نفر و از این ۳ نفر نیز تنها بنده به‌طور کامل آن را ادامه دادم. با توجه به این امر، متأسفانه هنر قلم‌زنی ترک آن‌طور که باید گسترش پیدا کرده است.



آیا سازمان میراث فرهنگی ارومیه، آن‌طور که باید از فعالیت شما حمایت کرده است؟

در سال‌های بعد از کرونا، حمایت این وزارتخانه خیلی خوب بود و حتی آن‌ها مشوق من برای حضور در نمایشگاه بودند. برای مثال، زمانی که به‌طور اتفاقی برای انجام یک کار بیمه‌ای به بخش معاونت سازمان میراث فرهنگی مراجعه کردم، از کارهای بنده استقبال کردند و گفتند که از این هنر بسیار عالی، آن‌هم با این امکانات کم باید حمایت کرد و خوشبختانه



دنیای کار آفرینی



گفت و گوی اختصاصی با خواهران هنرمند
مستانه و زهرا فاطمی



مدیرعامل گالری «ماه زاد» مطرح کرد

جای خالی آثار هنری در سبد خرید مردم

مصطفی حاتمی

ورود به فعالیت‌های هنری بیش از موضوع درآمذایی، به علایق شخصی و روحیات افراد بستگی دارد، به همین دلیل اطراف‌مان مملو از آدم‌هایی است که به دلیل استعدادهای ذاتی و علایق درونی، یک فعالیت هنری را در پیش گرفته و بعدها از این مسیر به درآمدهای خوبی رسیده‌اند. در این میان، برخی از افراد نیز یک کسب‌وکار هنری را راه‌اندازی کرده و علاوه بر سامان‌بخشی به آن، بستر ورود دیگر هنرمندان را نیز فراهم کرده‌اند. در گفت‌وگویی که با دو خواهر هنرمند؛ مستانه و زهرا فاطمی، مدیران گالری «ماه زاد» داشتیم، با گوشه‌ای جذاب از این فعالیت‌های هنری و همچنین چگونگی تاسیس این گالری آشنا می‌شویم. همراه ما باشید.

موضوع، راه‌هنری‌ام را هموار کرد. من ابتدا از هنر کاریکاتور و کارتون و خواهرم زهرا نیز در زمینه تصویرگری فعالیت خود را شروع کردیم که در نهایت موجب شد تا در بخش کارتون باهم همراه شویم. یکی از علایق ما، راه‌اندازی خانه کاریکاتور در کرج بود و به رغم مراجعه به نهادهای ذی‌ربط، متأسفانه به نتیجه دلخواه دست نیافتیم تا اینکه آشنایی با انجمن هنرهای تجسمی استان البرز، موجبات راه‌اندازی شورای کاریکاتور و شورای تصویرگری را فراهم کرد. در این میان، خواهرم زهرا به مدت ۵ سال به عنوان مسئول دفتر انجمن و مدیر گالری استاد سیروس قائم مقامی فعالیت داشت و همین موضوع، در تجربه فعلی ما کمک شایانی کرد.

در خصوص نمایشگاه‌هایی که تاکنون برگزار کرده‌اید، توضیحاتی ارائه فرمایید.

مستانه: گروهی از نمایشگاه‌ها با توجه به علاقه شخصی ما و قسمت دیگر، به بقیه رشته‌های هنرهای تجسمی مربوط می‌شود. در بخش اول؛ علاقه ما بیشتر به سمت نمایشگاه "ماه تونز" بود. گروه "ماه تونز" گروهی متشکل از کاریکاتورست‌های مطرح استان البرز، با حضور استاد جمال رحمتی، یکی از بهترین کاریکاتورست‌های ایران است. فعالیت و آثار این گروه در اولین نمایشگاه ماه تونز در شهریور ۱۴۰۱ رونمایی شد.

زهرا: ما در نمایشگاه نقاشان نوگرا مجموعه‌ای بی‌نظیر از هنرمندان را گرد هم آوردیم که آثار این نمایشگاه در نوع خود شامل بهترین سبک‌های هنری بودند. معمولاً هر وقت صحبت از نمایشگاه می‌شود، اسم نقاشان به ذهن می‌رسد، در حالی که ما نمایشگاه تخصصی تصویرسازی را در بهار هر سال با عنوان "ماه بهشت" با موضوعات مختلف برگزار می‌کنیم که یکی از مزایای این نمایشگاه، ایجاد فرصتی برای جمع شدن و تعامل تعداد زیادی از تصویرگران استان البرز است، در حالی که پیش از این چنین بستری فراهم نبود.

اطلاع‌رسانی فراخوان‌ها معمولاً برای حضور در نمایشگاه به چه صورت است؟

زهرا: مهمترین روش، استفاده از بستر فضای مجازی مانند صفحه اینستاگرام، سایت، کانال تلگرام، نشریات، روزنامه‌های استان البرز و سایت‌های تجسمی است.



زهرا

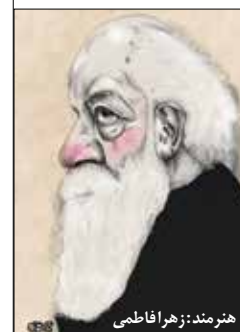
مستانه

در ابتدا بفرمایید، عمده‌ترین فعالیت گالری ماه زاد در چه زمینه‌ای است؟

مستانه: این گالری در اسفندماه ۱۳۹۹ با هدف برگزاری نمایشگاه‌های هنری به عنوان یک موسسه تک‌منظوره هنری تاسیس شد و هم‌اکنون فعالیت آن شامل برگزاری نمایشگاه‌ها، گروهی و انفرادی، برگزاری ورک شاپ‌های مختلف هنری مانند کاریکاتور، کارتون، تصویرگری و... می‌باشد.

چه موضوعی در شروع این فعالیت به عنوان عامل اثربخش نقش بیشتری داشت؟

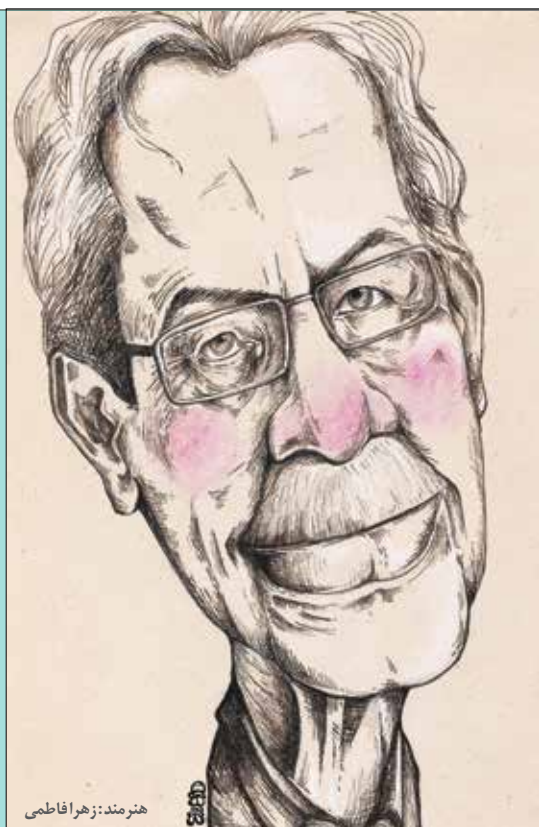
مستانه: ورود زهرا به این فعالیت و علاقه او به بحث گالری گردانی، به تدریج من را نیز وارد این حوزه کرد. هر چند که باید گفت، در ابتدای راه با پیچ‌وخم‌های زیادی روبه‌رو بودیم و به دلیل نداشتن پشتوانه‌های حمایتی، همه فعالیت‌ها را به تنهایی و با کمک هم پیش می‌بردیم و خوشبختانه تاکنون گالری ماه زاد در راستای اهداف خود موفق عمل کرده و فعالیت آن برای ما موجب افتخار است. البته فعالیت‌های هنری بنده سابقه بسیار طولانی دارد. در سال ۱۳۸۰ در اولین نمایشگاه شرکت کردم و همین



هنرمند: زهرا فاطمی

۱۰۶

ما هفتمین دنیای سرمایه‌گذاری
اسفند ۱۴۰۱ • شماره ۷۶



مستانه: البته تا حد زیادی این کار به صورت شخصی نیز انجام می‌شود. برای مثال، هنرمندان اطلاعات نمایشگاه را در صفحه مجازی خود به اشتراک می‌گذارند و از این طریق اطلاع‌رسانی می‌شود.

در خصوص "دپارتمان کودک و نوجوان" گالری ماه زاد (ماه کیدز) توضیح دهید. در این بخش تاکنون چه فعالیت‌هایی داشته‌اید؟

زهرا: من عمدتاً به کار تصویرگری کتاب و نشریات کودک و نوجوان مشغول بوده‌ام و به همین دلیل ارتباط خوبی با این گروه سنی دارم. در ادامه به عنوان مسئول شورای کودک و نوجوان انجمن هنرهای تجسمی استان البرز به فعالیت خود ادامه دادم. هیجان، اشتیاق و مهمتر از همه، صداقتی که در هنرمندان کودک و نوجوان مشاهده می‌شود، بسیار جذاب و انرژی‌بخش است. بر این اساس از همان زمان که گالری ماه زاد شکل گرفت، برگزاری نمایشگاه‌های حضوری و آنلاین کودک و نوجوان از برنامه‌های مهم ما بود. حجم بالای فعالیت بخش کودک و نوجوان فضای خاص خود را می‌طلبد. شایان ذکر است، در بخش دپارتمان کودک و نوجوان، عمده فعالیت‌ها به صورت آنلاین انجام می‌شود تا تمام کودکان ایرانی از شهرهای مختلف از آن بهره‌مند شوند. از طرفی، به دلیل برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی و ارتباط با دیگر کشورها عنوان "ماه کیدز" انتخاب شد تا فعالیت‌های آن بیشتر درک شود. در دپارتمان کودک و نوجوان هر هفته رزومه و آثار یکی از هنرمندان کودک و نوجوان معرفی می‌شود. به اعتقاد من، بسیاری از مفاهیم و مهارت‌ها مانند آداب و رسوم گالری‌گردی، چگونگی جمع‌آوری رزومه، مستندسازی آثار و... را باید از دوران کودکی در افراد شکل داد.

هم‌اکنون میزان استقبال افراد جامعه از آثار هنری چگونه است؟

مستانه: باز دیدن نمایشگاه‌های هنری صرفاً برای هنرمندان نیست و جامعه هدف شامل عموم مردم می‌شود. در کشور ما، چرخه اقتصادی هنر به‌ویژه در رابطه با آثار هنری گران‌قیمت به گروه خاص و افراد مرفه اختصاص پیدا کرده و در سبک زندگی مردم عادی نیست. به نظر من، برای رونق این چرخه و وارد کردن هنر در زندگی مردم، تخصیص یارانه خرید آثار هنری می‌تواند راه‌حل مناسبی باشد.

زهرا: من هم بر این باور هستم که حمایت‌هایی مثل خرید آثار هنرمندان و استفاده از آن‌ها در فضای ادارات و ارگان‌های دولتی، می‌تواند به اقتصاد هنر رونق ببخشد.

شما در نمایشگاه‌های خارجی هم حضور داشته‌اید. شرکت در این رویدادها چه تأثیری بر معرفی فعالیت شما داشته است؟

زهرا: در سال گذشته همکاری در برگزاری نمایشگاه هنرهای تجسمی در نتا آرت گالری ترکیه، به کیوریتهوری آقای فرج‌اله عطابکی، نمایشگاه هنرهای تجسمی هنرمندان کودک و نوجوان با موسسه Tajashree Creations هندوستان و گروه هنری رونیسا تجربه موفق در کارنامه فعالیت‌های بین‌المللی ما محسوب می‌شود.

مستانه: برگزاری این نمایشگاه‌ها علاوه بر ایجاد فضایی برای تعامل هنرمندان کشورهای مختلف با زبان مشترک هنر می‌تواند زمینه‌ساز فعالیت‌های اقتصادی هنرمندان در خارج از کشور باشد.

شرایط ورود بانوان به دنیای هنر را چطور ارزیابی می‌کنید؟

زهرا: بودن هنر در زندگی همه افراد، به‌طور مضاعف برای بانوان که وجودشان سرشار از هنر و احساس زندگی است، حس خوب و مثبتی دارد. ورود به این دنیا و ماندن در آن مانند بسیاری از فعالیت‌های دیگر برای بانوان با چالش‌های بیشتری همراه است. ■



موسس و مدیر آموزشگاه هنرهای تجسمی روشن

دولت باید از فعالیت هنرمندان صنعتگر حمایت کند

نمونه نادری

بازار محصولات تجسمی و مشتقات آن یکی از بخش‌های پُر رونق در حوزه اقتصاد هنر به‌شمار می‌آید که صنعتگران هنرمند با گرایش‌های مختلف هنری در آن فعالیت دارند. از نکات مهم در این بازار، ظرفیت‌های قابل توجه در زمینه کارآفرینی است، به‌طوری که امکان پذیرش مستقیم هنرجویان در سطوح مختلف به کارگاه‌های تولیدی کوچک و بزرگ فعال در این صنعت وجود دارد. نازلی ایزدیار؛ موسس و مدیر آموزشگاه هنرهای تجسمی روشن، کارشناس ارشد گرافیک، نقاش، تصویرگر و مدرس مقاطع مختلف تحصیلی (از کودکان تا دانشگاه)، یکی از هنرمندان کارآفرین استان البرز است که توانسته با تلفیق آموزش، تولید و بازار، زمینه‌ساز ورود هنرجویان به بازار کار را فراهم آورد. این بانوی هنرمند و کارآفرین، پرورش‌یافته در خانواده‌ای هنرمند بوده و در گرایش‌های مختلف هنرهای تجسمی، به تولید محصول و آموزش هنرجویان مشغول است. با توجه به رویکرد ویژه ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» به بانوان کارآفرین در شماره‌های اخیر، گفت‌وگویی را با این بانوی خلاق و هنرمند ترتیب دادیم که مشروح آن تقدیم حضورتان می‌شود.

کاغذ که «پایه ماشه» نام دارد، فعالیت دارم که در این گرایش، از خمیر کاغذ برای ساخت محصولات هنری مانند ظروف، زیورآلات و مجسمه استفاده می‌شود. به‌طور کلی، علاقه فراوانی به آموزش دارم و در طول زندگی، همیشه سعی کرده‌ام که هم‌پایانم و هم‌آموزش‌دهم. شکل آموزش‌ها، هم به صورت حضوری و هم مجازی انجام می‌شود. در کنار آموزشگاه، یک کارگاه تولیدی هم در اختیار داریم که هنرجویان می‌توانند بعد از اتمام دوره‌های آموزشی در این کارگاه مشغول به کار شوند. هنرجویان با حضور در ورکشاپ‌هایی که توسط من و سایر اساتید برگزار می‌شود، این امکان را دارند که همکاری‌های خود در حوزه تولید محصولات هنری را ادامه دهند.

درباره آموزش‌های هنری به کودکان که بخشی از فعالیت‌های شما را تشکیل می‌دهد، توضیح دهید.

سال‌ها است که به عنوان مدرس و هنرآموز فعالیت می‌کنم و علاقه ویژه‌ای به آموزش کودکان در زمینه هنر خلاق دارم و بخش قابل توجهی از فعالیت‌های آموزشی من در این حوزه تعریف می‌شود. بچه‌ها قدرت یادگیری فراوانی دارند و از طریق آموزش هنر، می‌توان ضمن ارتقاء خلاقیت و توانمندی‌های هنری آن‌ها، به آموزش مسائل تربیتی و روانشناختی نیز پرداخت؛ بنابراین مهم است که بدانیم، چطور می‌توان به عنوان یک مربی یا تسهیلگر در کنار کودکان کار کرد تا ضمن اینکه خوب دیدن را به آن‌ها یاد می‌دهیم، بستری برای شکوفایی استعداد و خلاقیت آن‌ها فراهم کنیم تا در تمام مراحل مختلف زندگی با خودباوری، راه‌حل‌های خلاقانه‌ای را در پیش بگیرند. در مجموع؛ خوشحالم که در این سال‌ها، آموزش هنر را از کودکان تا هنرستان و دانشگاه و آموزشگاه دنبال کرده‌ام و توانسته‌ام تعداد زیادی از هنرجویان را وارد دنیای هنر کنم.

محصولات شما معمولاً اقلام خاصی را شامل می‌شوند. مشتریان این محصولات، عمدتاً از چه اقشاری هستند؟



ایده تاسیس آموزشگاه هنرهای تجسمی روشن از چه زمانی به ذهنتان رسید و چه اهدافی را با ایجاد این مرکز آموزشی دنبال می‌کنید؟

ایده اولیه راه‌اندازی آموزشگاه به پیشینه فعالیت‌های من در زمینه هنر و آموزش بازمی‌گردد. در واقع به روش‌های مناسب و آسانی برای آموزش تکنیک‌های هنری دست یافته و به این نتیجه رسیدم که می‌توانم با تاسیس یک آموزشگاه، در سطح گسترده‌تر به آموزش هنرجویان علاقه‌مند بپردازم. با این دیدگاه، مجوز تاسیس آموزشگاه هنرهای تجسمی روشن را از اداره ارشاد کرج دریافت و کار آموزش در رشته‌های مختلف هنری را شروع کردم که در آن رشته‌هایی مانند طراحی، نقاشی، سفالگری، مجسمه‌سازی و زیرشاخه‌های آن‌ها تدریس می‌شود. همچنین شخصاً به شکل تخصصی در گرایش تولیدات هنری با مواد بازیافتی از الیاف



۱۰۸

ماهنامه دنیای سرمایه‌گذاری
اسفند ۱۴۰۱ • شماره ۷۶

بخشی از محصولات ماندزبور آلات یا آینه‌های دستی که کاربرد عمومی دارند، بدون سفارش قبلی و برای عرضه در نمایشگاه‌ها تولید می‌شوند که مشتریان آن‌ها عموم بازدیدکنندگان هستند و بخش دیگری از تولیدات ما از جمله میز یا آینه‌های خاص برای یک رستوران یا دکوراسیون داخلی برای مهد کودک، سفارش دهنده دارند که در طرح، رنگ و ابعاد دلخواه مشتری قابل اجرا هستند.

این محصولات معمولاً چگونه بازاریابی و عرضه می‌شوند؟

در ابتدا، محصولات تولید شده خود را به فروشگاه‌های عرضه محصولات هنری می‌بردم و سفارش می‌گرفتم؛ یعنی کار بازاریابی را شخصاً انجام می‌دادم و از طریق سایت و فضای مجازی هم فعالیت می‌کردم. خوشبختانه جدید بودن طرح‌ها، همیشه باعث می‌شد که سفارش‌های تازه‌ای بگیرم و تولیداتم را افزایش دهم. همان‌طور که گفتیم؛ بخشی دیگر از فرآیند بازاریابی و فروش، با شرکت در نمایشگاه‌ها و رویدادهای مرتبط فراهم می‌شود و به تداوم سفارش‌ها و همکاری‌ها می‌انجامد.

کسب درآمد از راه خلق آثار هنری، چه ملاحظاتی را می‌طلبد و آیا این دو منافاتی با یکدیگر ندارند؟

بدون شک کسب درآمد حائز اهمیت است؛ اما من با هنر، زندگی می‌کنم و مهمترین اصل برای من لذت خلق اثر هنری و سپس درآمدزایی است؛ در نتیجه همه فعالیت‌های بنده، چه در حوزه آموزش و چه در حوزه تولید محصولات، بر پایه هنر اتفاق می‌افتد؛ بنابراین کسب درآمد و خلق هنری را در تعامل با یکدیگر می‌بینم و تضادی بین آن‌ها احساس نمی‌کنم.

آیا تا به حال به فکر معرفی و عرضه محصولات خود در کشورهای دیگر افتاده‌اید؟

بله، ولی نه در سطح گسترده. پیش از این، تجربه ارسال و فروش آثار به کشورهایمانند اسپانیا، انگلیس، تونس و ترکیه را داشته‌ام، اما مشغله کاری، خصوصاً زمان بردن تدریس، مانع از این شده که به شکل گسترده در پی صادرات محصولات هنری خود بروم، ولی تصمیم دارم که در آینده، حتماً بیشتر روی این مساله متمرکز شوم.

بخشی از فعالیت‌های شما به گرایش «پرفورمنس آرت» یا اجراهای هنری اختصاص دارد. لطفاً در این باره توضیح دهید.

این گرایش، یکی از شاخه‌های جدید هنری است که ترکیب هنرهای تجسمی با المان‌های دیگری همچون اجرا، نور، حرکت، موسیقی، ویدئو و... می‌باشد. در واقع در پرفورمنس آرت، شخص هنرمند جزئی از کار است و سعی می‌کند که با استفاده از پارامترها و تکنیک‌های مختلف، یک محتوای خاص را روایت کند. در اجرای پرفورمنس، حتی این امکان وجود دارد که تماشاگران هم وارد اجرا شوند. یکی از تجربیاتی که در این زمینه داشته‌ام، پرفورمنسی بود که در چهاردهمین جشنواره فجر استانی اجرا کردم و اتفاقاً برگزیده هم شد. موضوع آن اجرا، ضرورت حفاظت از محیط زیست و زمین بود که «و آنگاه زمین سخن می‌گوید» نام داشت. از آنجایی که همیشه دغدغه محیط زیست را داشته و به دنبال پاسخ دادن به این پرسش بوده‌ام که چه کاری می‌توان برای زمین کرد، این اجرا را ادامه



رویکرد بازیافتی که در ساخت محصولات هنری به کار گرفته‌ام، شکل گرفت. در این اجرا، از همکاری دخترم لیلی که دانشجوی روانشناسی است، در نقش زمین که نماد مادر طبیعت است، استفاده کردم؛ زمینی که به دلیل آلودگی‌های زیست محیطی بسیار غمگین است، با مردم وارد صحبت می‌شود و از آن‌ها می‌خواهد که به او کمک کنند. جالب اینکه تماشاگران تحت تأثیر این اجرا، به پاک کردن زمین از آلودگی‌ها پرداختند و در ادامه با همکاری تماشاگران و با استفاده از همان زیاله‌ها، یک درخت بزرگ ساختم. می‌خواستم این پیام به مخاطبان القا شود که می‌توان به زمین کمک کرد و آینده محیط زیست را آن‌طور که باید و شاید ساخت.

به عنوان یک بانوی کارآفرین، چقدر خود را در عرصه کارآفرینی موفق می‌دانید؟

خداوند را شاکرم که از ابتدا به دنبال علاقه خود رفتم، در مسیر درست قرار گرفتم و با جسارت، ایده‌های شخصی خود را دنبال کردم و همین برای من به معنی موفقیت است. همیشه به هنر جوان خود می‌گویم که بدون ترس و واهمه، کار خود را شروع کنند و به دل ماجرا نزنند تا به موفقیت برسند.



قطعا با حرکت در مسیر، چراغ‌های زیادی روشن خواهد شد. در این سال‌ها با همین رویکرد، هنرجویان متعددی را تربیت و وارد دنیای هنر کرده‌ام. من این باور را به آن‌ها می‌دهم که با تلاش و پشتکار می‌توانند به تولید و کسب درآمد دست پیدا کنند و لذت خلق هنری را درک کنند. همان‌طور که گفتم، برخی از هنرجویان که پتانسیل لازم را در آن‌ها می‌بینم، بعد از اتمام دوره آموزشی در کارگاه خود مشغول به کار می‌شوند. این دلگرمی برای آن‌ها وجود دارد که محصولات‌شان از طریق من به بازار معرفی می‌شود و این مساله می‌تواند آینده فعالیت‌های هنری آنان را رقم بزند.

بانوان کارآفرین از ابتدای ورود به حوزه کار، با چه مشکلاتی مواجه هستند؟

کارآفرین باید انگیزه و روحیه‌ای سرسخت داشته باشد، زیرا راه‌اندازی کسب و کار و تبدیل شدن به کارآفرین موفق کار ساده‌ای نیست. اولین مشکل در این راه، نبود سرمایه لازم برای ایجاد فضای کار و تهیه ملزومات و مواد اولیه است. معمولا هر کارآفرینی در ابتدا با این معضل مواجه است و در مراحل بعدی، ورود به بازار کار سخت است. در واقع موفقیت یک آموزشگاه یا کارگاه هنری، در گروی اعتباری است که باید در بازار داشته باشد تا امکان معرفی هنرجویان و عرضه محصولات خود را فراهم آورد. بخشی از مشکلات هم محصول ضوابط دست و پاگیر موجود است. به عنوان مثال، مدرسانی می‌توانند در آموزشگاه فعالیت کنند که کارت صلاحیت تدریس خود را از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی اخذ کرده باشند؛ این در حالی است که برخی از استادکاران که سالیان سال در رشته‌های هنری خود فعالیت دارند، حوصله ندارند که دنبال فرآیندهای اداری کسب مجوز بروند، اما به نظر می‌رسد که باید شیوه اعمال این قوانین برای استادان برجسته تغییر کند.

آیا آن‌طور که باید از سوی نهادهای دولتی مرتب، مورد حمایت قرار گرفته‌اید؟ در این زمینه چه انتظاری دارید؟

بله، خوشبختانه این حمایت‌ها را در طول سال‌های فعالیت داشته‌ام، با این حال انتظار من از مدیران و مسئولان این است که توجه بیشتری به هنرمندان جوان داشته باشند. جوان‌ترها معمولا روحیه حساس‌تری دارند و ممکن است که در مواجهه با بی‌تفاوتی‌ها و بی‌مهری‌ها، دست از فعالیت‌های هنری بردارند؛ پس باید به آن‌ها توجه کرد. مشخصا درخواست من از مسئولان این است که زمینه حضور و دیده شدن هنرمندان جوان را بیش از پیش فراهم کنند و یاری‌گر آن‌ها در پیمودن مسیر خود باشند. اینکه نمایشگاه پُررنگ و لعابی برگزار شود و بعد از آن، هیچ‌کس از هنرمندان حاضر در آن رویداد سراغی نگیرد، اتفاق امیدوارکننده‌ای نیست. پیشنهاد من این است که دولت برای هنرمندان، تسهیلات مناسبی را در نظر بگیرد و از تداوم فعالیت‌های هنری آن‌ها حمایت کند. این تسهیلات می‌تواند در قالب وام برای تهیه مواد اولیه تولید آثار هنری‌شان در نظر گرفته شود. همکاران بسیار هنرمندی دارم که در تهیه مواد اولیه با مشکل مواجه هستند و این مساله در روند فعالیت‌های هنری‌شان خلل ایجاد کرده است. البته سازمان میراث فرهنگی، تسهیلاتی را به صنعتگران تخصیص می‌دهد، اما همه از آن بهره‌مند نیستند و باید بودجه مربوط به این تسهیلات افزایش پیدا کند. همچنین باید کارگاه‌ها و نمایشگاه‌هایی را ایجاد کنند که هنرمندان در ابتدای راه بتوانند با حضور در این اماکن، زمینه ورود خود به بازار کار را فراهم آورند.

بهترین محصولی که با استفاده از مواد بازیافتی تولید کرده‌اید، چه بوده است؟

نمی‌توانم صرفا یکی از محصولاتم را انتخاب کنم، چون آثار تولیدشده، همگی منحصر به فرد بوده و به همین دلیل، تمام محصولات برایم ارزشمند هستند. اینکه بتوانی با استفاده از مواد بازیافتی ارزان، آثار هنری خلق کنی، اتفاق ارزشمندی است. در پاسخ به سوال شما، تمایل دارم که به ساخت آینه اشاره کنم؛ چون آینه برای من یک نماد خاص است و معتقدم که با نگاه کردن در آن می‌توانیم منجی واقعی خودمان را که خودمان هستیم، ببینیم و بشناسیم. در مجموع می‌توانم بگویم، آینه‌هایی را که ساخته‌ام و می‌سازم، بیشتر از سایر محصولات دوست دارم.

آیا تاکنون موفق به دریافت گواهی نامه‌هایی شده‌اید که به کارتان کمک کند؟

قطعا. تقدیر نامه‌های متعددی دریافت کرده‌ام که هر کدام باعث تشویق و دلگرمی من بوده‌اند. علاوه بر این، با سازمان‌های مختلفی مانند آتش‌نشانی، سازمان آب، وزارت مسکن، شهرداری، آموزش و پرورش، انجمن‌های طبیعت گردی و... همکاری داشته‌ام که تجربیات بسیار سودمندی بوده‌اند. عضویت در انجمن هنرهای تجسمی و اتاق بازرگانی استان البرز، از دیگر سوابق مرتبط بنده است، بر همین اساس در رویدادهای هنری مربوطه شرکت می‌کنم. همچنین صنعتگر میراث فرهنگی و سازمان صنایع دستی استان البرز نیز هستم که بدین واسطه در تمام نمایشگاه‌هایی که این سازمان برگزار می‌کند، حضور دارم. علاوه بر این موارد، در نمایشگاه‌های دیگری که در گرایش‌های هنری مختلف مثل تصویرسازی، نقاشی و... برگزار می‌شود نیز حضور فعال دارم.

پیشنهاد شما به بانوانی که قصد حضور در عرصه‌های هنری را دارند، چیست؟

از آن‌ها می‌خواهم که به دنبال رویاهای خود بروند. ابتدا باید خودشان را پیدا کنند و مسیر خود را بیابند؛ در ادامه باید برای پیمودن آن مسیر و رسیدن به موفقیت، آموزش ببینند. طبیعتا باید از روز اول انتظار موفقیت و درآمد قابل توجهی داشته باشند، چرا که هیچ موفقیتی، بدون تلاش و ممارست به دست نمی‌آید. به هر حال برای کسب تجربه و شناخته شدن در بازار، به زمان نیاز است. به قول معروف، برای رسیدن به موفقیت هنری باید خاک صحنه را خورد و بدون خستگی ادامه داد. ایمان دارم که در این صورت، رسیدن به موفقیت قطعی است. ■



دنیای کار آفرینی



گفت و گوی اختصاصی با
بانوی کار آفرین مریم نوید دوست

طراح و تولیدکننده محصولات هنرهای تزئینی محدودیت بازاریابی و فروش با فیلترینگ اینترنت

مصطفی حاتمی

بعد از کنار گذاشتن کار حسابداری به علت فشار زیاد و استرسی که داشت، شرایطی پیش آمد که با هنر جواهردوزی آشنا شود و پا به این عرصه هنری بگذارد، از این رو با خروج از بازار کار و گذراندن دوره‌های آموزشی، کار تولید محصولات هنری تزئینی را شروع کرد و با کسب موفقیت‌های بیشتر، روز به روز برای تکمیل و تداوم این فعالیت انگیزه پیدا کرد. این بانوی کارآفرین و هنرمند، خانم مریم نویددوست؛ مدرس، طراح و تولیدکننده محصولات هنرهای تزئینی و تزئینات لباس است که آموزش و اجرای هنرهای تزئینی، جواهردوزی و حشرات روسی را هم انجام می‌دهد. وی هم‌اکنون علاوه بر تولید و فروش محصولات تولیدی خود، در زمینه آموزش نیز فعالیت گسترده‌ای دارد و تاکنون هنرجویان زیادی را آموزش داده و روانه بازار کار کرده است. گفت‌وگو با این بانوی تلاشگر، ما را با دنیای جدیدی از هنر آشنا می‌کند. ماحصل این مصاحبه به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

آموزشی از این عرصه عقب‌نمانم و به روز باشم. در حال حاضر اصلی‌ترین فعالیت من، انجام کار جواهردوزی شامل اکسسوری، گل سینه، تل و... است، با این حال در بخش طراحی لباس شب، لباس عروس، ابا، مانتو و... نیز فعالیت دارم. از آنجایی که اساس این فعالیت به کشور روسیه بازمی‌گردد، مدل‌های موجود از این کشور گرفته شده و معمولاً اکثر فعالیت‌های این بخش جز در مواردی که رنگ و جنس محصول تغییر می‌کند، براساس کپی انجام می‌شود. باید دانست، این هنر به تازگی در کشور شناخته و معرفی شده و برای رونق نیاز به جذب مشتری دارد، هر چند که این امر به دلیل افزایش تورم و ۱۰ برابر شدن قیمت مواد اولیه تا حد زیادی دشوار شده است، چرا که اکثر مواد اولیه استفاده شده از کشورهایمانند ترکیه، ژاپن و... وارد می‌شود. ناگفته نماند، من در زمینه طراحی لباس‌های شب و عروس نیز فعالیت دارم. مشتریان ما معمولاً به دلیل قیمت‌های بالا، کشش چندانی برای خرید لباس‌های موجود در بازار را ندارند، از این رو گروهی از افراد لباس مورد نظرشان را از بازار تهیه می‌کنند و خواهان کار دست روی لباس‌های موجودی خود هستند که نسبت به بودجه‌ای که دارند، با همفکری و مشورت، طرح مورد نظر انتخاب و در نهایت انجام می‌شود. در این میان، مزون‌ها به صورت حرفه‌ای و تخصصی کار عروس را انجام می‌دهند که باید نسبت به قد و فرم بدن، بهترین و مناسب‌ترین طرح برای عروس خانم‌ها طراحی و اجرا شود تا خاطرهای به یادماندنی را به جای بگذارد.



در ابتدا در خصوص چگونگی ورود خود به فعالیت‌های هنری و تزئینی توضیحاتی ارائه فرمایید.

از دوران کودکی به انجام کارهای هنری علاقه زیادی داشتم، به طوری که این علاقه در دوره‌های مختلف تحصیل و کسب بالاترین نمرات از دروس فنی و حرفه‌ای خود را نشان داد، اما پس از آن در رشته کامپیوتر ادامه تحصیل دادم و بعدها با ورود به بازار کار، حدود ۱۲ سال به انجام کار حسابداری پرداختم تا اینکه از طریق آشنایی با برخی از صفحات اکسسوری در فضای اینستاگرام، به حرفه جواهردوزی روی آوردم و پس از دریافت آموزش‌های کامل این حرفه از خانم مریم هاشمی که یکی از اساتید شناخته شده هستند، یک صفحه کاری راه‌اندازی کردم که همین امر، سرآغازی برای شروع این فعالیت بود. هر سال بنا بر پیشرفت هنر و تکنیک‌های جدید، سعی من بر آن بوده که با شرکت در دوره‌های



۱۱۲

ما هفتاد و دنیای سرمایه‌گذاری
اسفند ۱۴۰۱ • شماره ۷۶

اولین نکته در رابطه با این هنر، عشق و علاقه است. هنر جویان باید در هر زمینه‌ای که ورود می‌کنند، به آن علاقه‌مند باشند که این موضوع باعث می‌شود، در ادامه مسیر احساس خستگی نکنند و با مرور زمان به درآمد و سود مناسبی دست پیدا کنند. هنر جواهر دوزی دنیای بسیار بزرگی از رنگ‌ها و خلاقیت‌ها را در بر می‌گیرد که قطعاً هر روز موجب خلق یک هنر جدیدتر می‌شود.

مهمترین هدف شما در ادامه راه چیست و آیا برای صادرات محصولات خود اقدامی انجام داده‌اید؟

علاوه بر عشق و علاقه فراوانی که به این رشته هنری دارم، یکی از اهداف بنده، رسیدن به درآمدهای بالا است که امیدوارم در آینده با انجام تبلیغات گسترده‌تر و راه‌اندازی مزون، محقق شود. در گذشته، ورود به این حوزه نیاز چندان به سرمایه نداشت، همان‌طور که من در سال ۱۳۹۸ با مبلغی کمتر از ۲ میلیون تومان این فعالیت را آغاز کردم؛ البته آن زمان قیمت‌های مواد اولیه نیز بسیار مناسب بود، ولی در حال حاضر برای شروع این کار به چندین برابر آن زمان، سرمایه نیاز است. در بخش صادرات هنوز کار خاصی انجام نداده‌ام، اما در صفحه اینستاگرام مذاکرات معدودی با برخی از مشتریان خارجی برقرار شده که یک مورد آن از کشور هندوستان بود. باید توجه داشت، ورود به این حوزه قبل از هر چیز بستگی به تلاش فرد دارد، چرا که معمولاً حمایت خاصی از سوی دولت یا نهادهای دولتی صورت نمی‌گیرد.

آیا از میزان فروش و سفارش‌گیری محصولات خود رضایت دارید؟

میزان محصولات با توجه به حجم سفارش‌ها متفاوت است. برای مثال، طی ماه گذشته سفارش‌های بیشتری داشتیم. از سوی دیگر، از آنجایی که این فعالیت به دقت بالایی نیاز دارد، معمولاً زمان زیادی باید برای ساخت آن صرف کرد که پیچیده بودن نوع محصول نیز آن را بیشتر می‌کند، در حالی که تولید محصولات سبک‌تر و ساده‌تر نهایتاً به یک روز زمان نیاز دارد. با توجه به این موضوع تلاش من بر این است که تداخلی بین فعالیت‌های منزل با کارم پیش نیابد و خوشبختانه تاکنون نیز همین‌طور بوده است. ■



بازاریابی محصولات هنری خود را از چه طریقی انجام می‌دهید؟

اصل این فعالیت در فضای مجازی و به ویژه صفحه اینستاگرام انجام می‌شد، ولی بعد از فیلترینگ، تبلیغ در فضای اینستاگرام تا حدودی متوقف شد، بر همین اساس به تلگرام روی آورد که در این فضا نیز محدودیت‌های خاص خود را دارد، به همین دلیل بخشی از بازاریابی به واسطه معرفی این محصولات به دوستان، آشنایان و مشتریان سابق انجام می‌شود. تلاش من بر این است که بخشی از این فعالیت در بُعد آموزشی صورت گیرد، بر این اساس در کانال تلگرام آموزش‌هایی به حدود ۵۰ نفر از علاقه‌مندان ارائه داده‌ام. هر چند که باید گفت، با وجود علاقه جدی به آموزش حضوری، هنوز مکان مناسبی برای آن را در اختیار ندارم. از آنجایی که این حرفه نیازمند استفاده از مواد اولیه مناسب، به روز شدن و داشتن علاقه کافی است، معمولاً برخی در میانه راه منصرف شده و این کار را ادامه نمی‌دهند. شایان ذکر است، علاقه‌مندان به محصولات هنری من می‌توانند از طریق صفحه اینستاگرام @maryams_handmade و شماره همراه ۰۹۱۲۴۲۳۲۹۳۴ محصولات مورد نظر و دلخواه خود را سفارش دهند.

با چه مشکلاتی در مسیر این فعالیت مواجه هستید؟

همان‌طور که ذکر شد، مساله اصلی فعالان این حوزه هنری، بحث تامین مواد اولیه است. علاوه بر این، یکی دیگر از چالش‌ها به عدم تامین فضای مناسب برای آموزش این هنر باز می‌گردد که متأسفانه هنوز حل نشده، به همین دلیل در حال حاضر در صدد هستم تا یک مزون به‌طور اشتراکی راه‌اندازی و به‌طور جدی آموزش این هنر را دنبال کنم. همچنین اقداماتی برای حضور در نمایشگاه‌ها و رویدادهای مرتبط انجام داده‌ام که متأسفانه برای شرکت در آن‌ها هزینه بالایی دریافت می‌شود، با این حال امیدوارم از سال آینده این امر عملیاتی شود.

در جلسات آموزشی چه توصیه‌هایی به هنر جویان دارید؟

از آنجایی که این حرفه نیازمند استفاده از مواد اولیه مناسب، به روز شدن و داشتن علاقه کافی است، معمولاً برخی در میانه راه منصرف شده و این کار را ادامه نمی‌دهند.

الاختـيار

الرئيس التنفيذي لبنك تجارات للتكنولوجيا والابتكار القابضة (تفتا)
حن الجسر بين البنك والنظام البيئي للتكنولوجيا المالية



الرئيس التنفيذي لشركة باريسيان هتل
يتم تحديث توفير الخدمات بناءً على أنماط الحياة المتغيرة



الرئيس التنفيذي لشركة ديميس للصناعات الكيماوية
أنكر التغيير المستمر في التوجهات إمكانية التخطيط



تم رفعه من قبل خبير في صناعة السيارات
السيطرة على سوق السيارات من خلال إلغاء التسعير الحكومي



اعلنت مصممة ومنتجة منتجات الفنون الزخرفية
تقييد التسويق والمبيعات مع تصفية الإنترنت



اقترح الرئيس التنفيذي لصالة معرض «ماه زاد»
مكان فارغ للعمل الفني في سلة تسوق الناس



أثار الرئيس التنفيذي لشركة مهيار للطباعة
خيار ترحيل الوظيفي مطروح على طاولة أصحاب المطابع



الرئيس التنفيذي لشركة قشم للاستثمار والتنمية
لدينا القدرة على كسب ١٠ مليارات دولار



عالم الاستثمار اختيار ذكي لدخول سوق الأعمال الإيرانية

تمتلك إيران، وهي دولة ذات حضارة تمتد لآلاف السنين وذات موقع جغرافي استراتيجي، العديد من الفرص والقدرات للاستثمار في النفط والغاز والمعادن والبنى التحتية الصناعية المختلفة. كما أن وجود مناخات متنوعة وآثار تاريخية غنية أضف إليها عوامل جذب سياحي فريدة. بالإضافة إلى ذلك، أدى وصول إيران المريح والرخيص إلى أكثر من مليار شخص في العالم في البلدان المجاورة لها وعبر طريق الحرير، إلى خلق ميزة تصديرية خاصة لنا؛ لذلك، يمكن للدخول 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 و الرئيس 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 ٨٨٨٦٤٨٤٢

رقم الفاكس : +٩٨٢١ ٨٨٨٦٤٧٨٦

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

يعتمد النمو المستمر لصناعة الصلب في إيران على الاستثمارات الجديدة



مرتضى فغانى
عضو غرفة تجارة طهران

في عام ٢٠٢٢، وصلت صناعة الصلب الإيرانية إلى الذروة التي كانت تحلم بها لسنوات، ومع ذلك، فإن استمرار هذه الذروة يتطلب القضاء على نقاط الضعف والتخطيط لتعزيز والحفاظ على المكنانة التي تم تحقيقها في صناعة الصلب العالمية. وبحسب الإحصاءات المنشورة، بلغ إنتاج البلاد من الصلب الخام في الأشهر العشرة الأولى من عام ٢٠٢٢ ٢٥

مليون و ٦٥٥ ألف طن، مما بنسبة ١١٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. من خلال الوصول إلى هذا المقدار من الإنتاج، أصبحت إيران المنتج التاسع للصلب الخام في العالم ولديها مكانة أعلى من بعض الدول الصناعية الكبرى في العالم مثل البرازيل وفرنسا وإنجلترا وإيطاليا، وتتطلع إلى تجاوز ألمانيا، واحدة من أكبر وأقدم عمالقة صناعة الصلب في العالم. نظرًا لوجود احتياطات خام الحديد في إيران، مما يضع بلدنا بين أكبر ١٠ دول في العالم من حيث هذه الاحتياطات، فقد تم تصميم صناعة الصلب الإيرانية منذ بداية عملها على أساس السلسلة الكاملة من الاستخراج إلى الصلب الإنتاج الذي يعطي مكانة خاصة لهذه الصناعة. في مجال إنتاج منتجات الصلب الطويلة، تمكنت إيران من إنتاج ١٠ ملايين و ٦٩٧ ألف طن من المنتجات الطويلة في الأشهر العشرة الأولى من عام ٢٠٢٢، والتي زادت بنسبة ١٤٪ مقارنة بالعام السابق. في مجال منتجات الصلب المسطح، تم إنتاج ٧ ملايين و ٥٧٩ ألف طن من ألواح الصلب، مما يدل على نمو بنسبة ٨٪ مقارنة بالعام السابق. كما بلغ إنتاج حديد التسليح في الأشهر العشرة الأولى من العام الجاري ٨ ملايين و ٩٥٧ ألف طن بزيادة نسبتها ١٦ في المائة مقارنة بالعام الماضي، كما بلغ إنتاج المقاطع الفولاذية الإنشائية مليون و ٤٥ ألف طن. يظهر زيادة بنسبة ١ في المئة.

في مجال إنتاج ألواح الصلب الساخنة، استطاعت صناعة الصلب الإيرانية إنتاج ٧ ملايين و ٣٤٦ ألف طن من الصاج الساخن في الأشهر العشرة الأولى من هذا العام، والتي زادت بنسبة ٧٪ مقارنة بالعام الماضي، ولكن مقارنة بالصفائح الباردة، فقد انخفض بنسبة ١٢،٢٪ وانخفضت الورقة المغطاة بنسبة ٦٪. بالإضافة إلى ذلك، زاد إنتاج الحديد الإسفنجي بنسبة ٧٪ وبلغ رقم إنتاجه ٣٧ مليون و ٥١٩ ألف طن في الأشهر العشرة الأولى من هذا العام. بالطبع، على الرغم من نمو الإنتاج بنسبة ١١٪ خلال هذه الفترة، فقد انخفض حجم صادرات إيران من الصلب وانخفضت كمية صادرات منتجات الصلب بنحو ٢٪، و فقط في قطاع التصدير لأقسام الصلب الطويلة، زادت بمقدار ٤ ٪ إلى ٢،٣٢٨،٠٠٠ طن. على الرغم من كل هذه الإنجازات، تواجه صناعة الصلب الإيرانية مشاكل خطيرة في مجال سلسلة الصلب، خاصة فيما يتعلق بتوريد خام الحديد من الرواسب العميقة. ستنتهي احتياطات إيران السطحية بسرعة بسبب النمو الحالي في إنتاج الصلب، وإذا لم تكن هناك فكرة لاستخراج احتياطات عميقة، فستحتاج إيران إلى استيراد خام الحديد. من ناحية أخرى، من أجل إنتاج المزيد من القيمة المضافة، تحتاج إيران إلى الانتقال من إنتاج الصلب الخام إلى إنتاج الفولاذ بخصائص خاصة؛ لن يكون ذلك ممكنًا إلا من خلال التواصل المكثف مع الشركات الرائدة في صناعة الصلب في العالم، فضلاً عن الاستثمار المكثف في مجال المعدات وخاصة في قطاع البحث والتطوير. ■

القدرة الهائلة لاقتصاد البحر؛ متفائل ولكنه فارغ



فرهاد أميرخاني
رئيس التحرير

رغم أن ثلثي مساحة إيران صحراء وشبه صحراوية، وتعاني العديد من مدنها وقراها من نقص المياه؛ ولكن نظرًا لكونها تتمتع بموقع جغرافي متميز، فإنها تتمتع بثروة كبيرة نظرًا لقربها من مياه البحر في الشمال والجنوب.

بالإضافة إلى كل هذه النعم التي وهبها الله، يمكننا أيضًا أن نذكر القدرات الهائلة والمتنوعة للنباتات والطيور والحيوانات

والحيوانات المائية؛ بحيث حول هذه البحار والبحيرات، يمكنك العثور على أنواع نباتية نادرة وجميلة مثل الشجيرات الزرقاء، وخاصة الأنواع الحمراء والطحالب، وجار الماء والأوكالبتوس، وأنواع الطيور مثل البجع، وطيور النحام، واللقاق، والبط، وكذلك أنواع الحيوانات مثل الغزلان والسحالي والسلاحف. لوحظ واستفاد من الأنواع المائية بما في ذلك الأسماك البيضاء والسلمون والجمبري وأسماك الأوزون. الآن السؤال الذي يطرح نفسه هو أنه بالنظر إلى كل الجاذبية والفرص الاقتصادية البيئية في بلدنا، لماذا لا يتم استخدام هذه الهدايا بشكل صحيح ومثالي؟ ما هو نصيب البحر والبحيرات والأنهار المتدفقة في الاقتصاد الإيراني؟ لماذا لم يتم استخدام هذه الثروة الاقتصادية الضخمة بشكل جيد حتى الآن؟ الإجابة على مثل هذه الأسئلة ليست سهلة. لأن الاقتصاد البحري قضية تتطلب إدارة الوحدة الحكومية من أجل ازدهارها. في الوقت الحالي، تقترب حصة اقتصاد البحر في الناتج القومي الإجمالي لبلدنا من ٢٪، بينما تصل حصة العديد من البلدان من البحر إلى أكثر من ٥٠٪. على الرغم من أن وثيقة التحول للحكومة الثالثة عشرة قد لوحظت اليوم أهمية استخدام الاقتصاد البحري. ومع ذلك، وبسبب المشاكل الثقافية والوثائق الأولية، لا تزال الحكومة في قطاع البحار تواجه أوجه قصور. من أجل إدارة واستغلال القدرة الاقتصادية للبحار والبحيرات، قد يكون من الضروري إجراء تقسيم عام. يمكن أن تشمل هذه الأقسام القدرات الاقتصادية للسياحة الساحلية والبحرية، والموانئ والنقل البحري، والنفط والغاز، ومصائد الأسماك، والتكنولوجيا الحيوية، وبناء السفن وإصلاحها، والعبور، والطاقة المتجددة، والصناعات البحرية والبحرية، والتصدير والاستيراد، والموارد الغذائية، والزراعة ومياه البحر استخلاص. والموارد الجوفية والموارد المعدنية البحرية. دعونا لا ننسى أن ما يقرب من ٤٠٪ من سكان العالم يعيشون على السواحل ولديهم نصيب بقيمة ألف و ٥٠٠ مليار دولار في الاقتصاد العالمي. على الرغم من أنه من المتوقع أن تتضاعف هذه الحصة إلى ٣ تريليون دولار في السنوات القليلة المقبلة. القدرات الاقتصادية الكامنة في بحار وبحيرات إيران هائلة. لكن ما تم إهماله في هذا الوسط هو التفكير والجهد اللازم لإنشاء منصة وجذب المستثمرين المحليين والأجانب في هذا المجال. دعونا نتذكر أنه في حالة بذل جهود ضرورية وهادفة ومتخصصة، فربما يهدد الاقتصاد العاصف لبلدنا، المتوتر والمعتمد على اقتصاد النفط والغاز، وتطور جديد في مجال اقتصاد وثقافة بلدنا. سيأتي. ■

انخفاض عدد السيارات المنتجة بسبب استمرار صعوبة توفير العملة



المهندس رضا رضائي
عضو مجلس إدارة جمعية جمعية
تصنيع قطع غيار السيارات

استمرار صعوبة توفير العملات الأجنبية يؤدي إلى انخفاض في عدد السيارات المنتجة، وعلى البنك المركزي والبنوك والمؤسسات ذات الصلة معرفة مصنعي قطع غيار السيارات. لسنوات عديدة، في حكومات مختلفة، نواجه مشاكل العملات الأجنبية في الصناعات وأيضاً ارتفاع سعر الصرف، وهو ما لا يتعلق بالأمس واليوم. جزء من هذه التقلبات يتعلق بالعقوبات والتضخم الذي يفرضه علينا أعداؤنا، وهو أمر لا مفر منه، ولكن بشكل عام، في ما هو تحت سلطتنا وسيطرتنا، وتوريد العملات الأجنبية من خلال تصدير النفط والمنتجات البتروكيمياوية. والزراعة والحرف اليدوية وما إلى ذلك لم تنجح. في الماضي وحتى الأشهر القليلة الماضية، كانت هناك تقلبات في المعروض من العملة وسعرها، لكن مستوى التسامح كان مقبولاً، لكن الوضع الحالي تسبب في قلق شديد بين نشطاء القطاع الخاص. تسببت كل هذه الظروف في حدوث مشكلات لصانعي الأجزاء الذين يتعين عليهم تسليم الأجزاء إلى شركات صناعة السيارات حتى الآن، ومضاعفتها في المستقبل، مما يخلق مشاكل لسلسلة توريد السيارات بأكملها. هذا الموضوع هو أحد مخاوفنا الجدية، وقد حذرنا الحكومة مرات عديدة من أننا نشطاء القطاع الخاص نريد بيئة عمل آمنة، لأن هدفنا هو التخطيط لبضع سنوات على الأقل، الأمر الذي يتطلب إزالة القوانين المزعجة. حتى الآن، حاولنا تزويد قطع الغيار بالتبصر وإدارة المشاكل، واستخدام احتياطات المستودعات، لكن استمرار هذه المشكلة سيكون له بالتأكيد تأثير سلبي على عدد السيارات المنتجة في الأسابيع الأخيرة من العام، وسيؤثر ذلك. عملية توريد السيولة. تسبب عدم استقرار الظروف الاقتصادية والقوانين واللوائح والمبادئ التوجيهية للإنتاج في العديد من المخاوف بين الحرفيين وصناع المكونات. في الماضي، اعتاد مصنعو قطع الغيار على شراء بعض المواد الخام التي يحتاجونها من الشركات بالائتمان، ولكن اليوم تطلب نفس الشركات النقد، الأمر الذي زاد من مشاكل صانعي المكونات. نأمل أنه في الأسابيع القليلة المتبقية حتى نهاية العام، عندما تضطر الشركات والشركات المصنعة للأجزاء عادةً إلى تسوية حسابات العمال، وفصولهم الجماعية ودفع رواتب السنة المتعددة والجديدة، ستكون المؤسسات والبنوك ذات الصلة أكثر دعماً. ■

اقترح الرئيس التنفيذي لشركة دادة بردازان بارسيان

الحاجة إلى زيادة رسوم الخدمات المصرفية الإلكترونية



م تؤد الزيادة في أسعار العملات إلى زيادة تكاليف الاستثمار لشركات الدفع فحسب، بل خفضت هامش ربحها أيضاً. لمزيد من التحقيق في هذه المشكلة، أجرينا مقابلة مع الدكتور حميد توفيق، الرئيس التنفيذي لمجموعة دادة بردازان بارسيان. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. تأسست هذه المجموعة في عام ٢٠١٣ والعديد من الشركات البارزة، وهي شركة تجارة الكترونيك بارسيان العاملة في مجال الدفع (PSP)، وشركة خدمات كاربدي كاسبين في مجال البرمجيات والإدارة الأساسية لبنك بارسيان و تجارة الكترونيك بارسيان كيش شركة نشطة في هذا المجال تقوم بتصنيع وتجهيز وإصلاح أجهزة قراءة البطاقات (POS) وصيانتها وإصلاحها. تشمل الشركات الأخرى و بعض الشركات الفرعية الأخرى لهذه المجموعة هي أيضاً شركات تابعة. بصفتها الذراع التكنولوجي لبنك بارسيان، تحاول دادة بردازان بارسيان تقديم أفضل خدمة لهذا البنك. على الرغم من أن خدماتها تشمل مجموعة واسعة من العملاء خارج البنك، إلا أن دادة بردازان بارسيان، كمجموعة مصرفية، تحاول الحفاظ على قدرة بنك بارسيان على المنافسة مع البنوك الأخرى والنجاح في عصر التحول الرقمي. تعمل مجموعة معالجة البيانات بارسيان على مواضيع مختلفة من خلال الاعتماد على الخبراء والأشخاص الأكفاء وفريق البحث الفعال واستخدام الاستشاريين الخبراء وتهدف إلى تحديد الأحداث العالمية والاتجاهات الدولية؛ بناءً على ذلك، من خلال تشكيل هذه الفرق على مدار العام الماضي، اتبعت هذه المجموعة الاتجاهات الدولية في العديد من المجالات، بما في ذلك إنترنت الأشياء (IOT) والذكاء الاصطناعي (AI) و سلسلة كتل والواقع المعزز والواقع الافتراضي (AR / VR). لقد حددت الخدمات السحابية وتحليل البيانات واستخراج البيانات، وما إلى ذلك، ووفقاً للمشاريع الاستثمارية في هذه التقنيات، فإنها تخطط لتنفيذ واختراق المعرفة في هذه المجالات. التحدي الأهم في نظام الدفع، والذي يجعل مستقبل الاستثمار في هذا النظام صعباً، هو تقليل هامش الربح في مجال السداد. على وجه الخصوص، ظلت الرسوم في صناعة الدفع مستقرة لعدة سنوات، في حين ارتفعت تكلفة زيادة رأس المال والاستثمار في هذه الصناعة. ارتفعت أجهزة قراءة البطاقات ومعدات التخزين والأجهزة والبرامج ذات الصلة بشكل عام كثيراً بسبب سعر العملة وبالتالي زادت تكلفة الاستثمار، بينما لم يتغير معدل العمولة. ■

بنك سبه هو الرفيق الدائم للإيرانيين

دور أول بنك إيراني

في التنمية الشاملة للبلاد

أول بنك إيراني، بعد ٩ عقود من التواجد الفعال والفخور في البلاد، تولى مسؤولية تنفيذ أكبر مشروع تكامل للنظام المصرفي الوطني في العام بسبب قوته المالية وامتلاكه للقدرات اللازمة، وخمسة بنوك تابعة وائتمانية. المؤسسات التي حققت نجاحًا منقطع النظير في هذا البنك.

أكبر تحويل منهجي في النظام المصرفي

بعد الإعلان الرسمي عن خطة التكامل الوطني من قبل البنك المركزي في عملية مدتها سنتان، دون توقف وفي نفس الوقت مع استمرار خدمة العملاء، تمت الاستعدادات لتنفيذ برامج مهمة لتحرك البنك إلى الأمام. من أجل تقديم نفس الخدمات والمنتجات في فروع بنك سبه في جميع أنحاء البلاد، تم دمج أنظمة ما يقرب من أربعة آلاف فرع وتم تحقيق أكبر انتقال للنظام المصرفي من خلال نقل معلومات عشرات الملايين من العملاء.

خطة التحول الاستراتيجي للمستقبل

مع تحول أول بنك إيراني إلى أكبر بنك واستكمال تنفيذ البرامج الانتقالية، تم صياغة وتنفيذ خطة تحول استراتيجي تركز على تطوير خطوط أعمال البنك، والبدء في إنشاء بنك جديد في آن واحد. الهيكل التنظيمي وتنظيم الموارد البشرية في شكل هذا الهيكل.

دعم الإنتاج والمساعدة في إزالة الحرمان

يأتي دعم إنشاء الأعمال التجارية ودعم خطط التطوير لهذه الوحدات على رأس برامج بنك سبه وفي هذا المجال، فقد سجل أداءً رائعاً من خلال تنفيذ مشاريع وطنية ومحلية واسعة النطاق.

دعم تنفيذ المشاريع الوطنية والكلية

تعتبر معظم القطاعات الاقتصادية التي اختارها مصرف بنك سبه للاستثمار والتمويل هي القطاع المركزي وأحد القوى الدافعة لاقتصاد البلاد.

خطوة عملية لتحقيق شعار العام

تم افتتاح أول مصنع ذكاء وابتكار في البلاد (إميدينو) بحضور نائب الرئيس للعلوم والتكنولوجيا والاقتصاد القائم على المعرفة.

بتوقيع مذكرة تعاون مع وزارة الطرق والتنمية العمرانية، اتخذ أول بنك إيراني أهم خطوة عملية للمساعدة في تسريع تنفيذ خطة الحركة الوطنية للإسكان، ويفترض أن يحول بناء ٢٠٠ ألف سكني. على أساس هذه المذكرة. ■



تمت الموافقة عليه في الجمعية العامة غير العادية

زاد رأس مال كوثر للتأمين إلى ٢٥٠٠ مليار تومان

في الاجتماع العام غير العادي لمساهمي كوثر للتأمين الذي عقد لاتخاذ قرار بشأن زيادة رأس المال، زاد رأس مال الشركة من ١٦٨٨ مليار تومان إلى ٢٥٠٠ مليار تومان.

في الاجتماع الخاص بزيادة رأس المال لشركة كوثر للتأمين المنعقد برئاسة السيد علي أصغر محرابيان، رئيس مجلس إدارة الشركة، بناءً على إذن من الهيئة المركزية للتأمين والبورصة في جمهورية إيران الإسلامية، قامت الشركة بزيادة رأس المال من ١٦٨٨ مليار تومان إلى ٢٥٠٠ مليار تومان. تتم زيادة رأس المال هذه من مطالبات المساهمين والمساهمات النقدية والأرباح المتراكمة وغيرها.

قدم أبو الفضل آقاداتي الرئيس التنفيذي لشركة كوثر للتأمين تقريراً أولاً عن أداء وعملية زيادة رأس المال وقال: لقد حققت هذه الشركة مستوى الازدهار المالي للعام السابع على التوالي وحصلت على ترخيص بقبول مصداقية التأمين المركزي. بلغ قسط تأمين الإنتاج في عام ٢٠٢٢ ٧٥٠٠ مليار تومان، وأرباح التسعة أشهر ٨٥١ مليار تومان، واحتلت كوثر للتأمين المرتبة الثانية في صناعة التأمين من حيث دخل الاستثمار. وأضاف الرئيس التنفيذي لشركة كوثر للتأمين: هناك أخبار جيدة للمساهمين. هذا العام، تم تحقيق ما يقرب من ١٩٠٠ مليار تومان من أرباح الاستثمار، والتي ستصل بالتأكيد إلى أكثر من ٢٠٠٠ مليار تومان مع إنشاء مبلغ غدير، وسيكون هذا العام أفضل عام للتأمين في كوثر من حيث الربحية.

الحصول على شهادة نظام إدارة الامتثال ISO ٣٧٣٠١: ٢٠٢١ كوثر للتأمين نجحت شركة كوثر للتأمين، تماشياً مع مبادئ حوكمة الشركات، في الحصول على شهادة معيار نظام إدارة الامتثال ISO ٣٧٣٠١: ٢٠٢١. وفقاً لإعلان وحدة تنفيذ اللوائح والتعويضات في كوثر للتأمين، بعد مراجعة حالة أداء الشركة من قبل شركة مصرف قطر المركزي الإيطالية، شهادة الامتثال للقواعد واللوائح والتدقيق النهائي لنظام إدارة الامتثال ISO ٣٧٣٠١: ٢٠٢١ المعيار، كأول شركة في صناعة التأمين لكوثر للتأمين تم إصدارها

وأشارت زهرة جعفري، سكرتيرة لجنة التنظيم والمكافآت في الشركة، إلى أن مجلس الإدارة والمساهمين الرئيسيين قد ركزوا بشكل خاص على تعزيز مهام إنفاذ القانون على مستوى المعايير الدولية، وكذلك على أساس التوجهات الاجتماعية والاقتصادية الكلية، ومسألة المسؤولية الاجتماعية والأخلاقيات المهنية وإنفاذ القانون من بين البرامج الرئيسية هي المنظمات الرائدة.

وأشار إلى تحسين نظام حوكمة الشركات، وتعزيز الشفافية والرقابة والحد من المخاطر القانونية والتنظيمية، وزيادة ثقة العملاء وأصحاب المصلحة الآخرين، وتقليل الخسائر المالية، وزيادة المصداقية في نهاية المطاف في السوق التنافسية من بين فوائد الحصول على هذا المعيار. ■



حن الجسر بين البنك والنظام البيئي للتكنولوجيا المالية



من المتطلبات الأساسية لنمو تكنولوجيا المعلومات والشركات الرقمية استخدام الذكاء الاصطناعي والتقنيات الحديثة. لمعرفة المزيد حول هذا الموضوع، أجرينا محادثة مع الدكتور محمد فرجودي، الرئيس التنفيذي لبنك تجارات للتكنولوجيا والابتكار القابضة (تافتا).

تتمثل المهمة الرئيسية لهذا الحيازة في مجمع بنك تجارات في إدارة القضايا المتعلقة بالتكنولوجيا والابتكار والتحول الرقمي؛ بعبارة أخرى، تدير شركة تجارات القابضة للتكنولوجيا والابتكار أنشطة هذا البنك في مجال التحول الرقمي ومزيد من التفصيل تطوير التقنيات وأنشطة بدء التشغيل والابتكارات في هذا المجال لمساعدة الشركات التابعة لها. تطوير السوق وتلبية احتياجات البنك وتطوير أنشطته في القطاع الرقمي. تعتبر شركة تفتا القابضة أصغر سناً من غيرها من الشركات التابعة للبنك في هذا المجال. وعليه، نجحت في كثير من الحالات في تقديم الخدمات للبنك، وخلق الابتكار والاستثمار في مجموعات الابتكار التي تحتاجها البنوك.

يحاول هذا الحيازة إلقاء نظرة محسوبة ومهنية على أنشطتها المصرفية. كما دخلت شركة تجارات للتكنولوجيا والابتكار القابضة في القطاعات المرغوبة للاستثمار في مجال التكنولوجيا المالية، بما في ذلك خدمات الإقراض الأصغر والدفع في الخدمات اللوجستية والنقل، ونشاطها مختلف عن الحيازات الأخرى. أيضاً، أنشطة هذا الحيازة لها توجه تنظيمي أكثر.

تعتمد معظم الخدمات الرقمية على البنية التحتية التقنية للبلد ووصول الناس إلى الإنترنت، لأن معظم الخدمات تعتمد على هذه الشبكة، لذلك إذا تم إنشاء جميع التطبيقات المطلوبة وحتى لا يتمكن الأشخاص من الوصول، فلا توجد تعليقات. يجب معرفة أن هناك فرقاً كبيراً بين الإنترنت والوصول إليها؛ أي أن الوصول في جميع الحالات لا يعني الوصول إلى الإنترنت، ولكن على أي حال، تحتاج البنوك إلى وصول ثابت إلى الشبكة في تقديم معظم خدماتها.

اليوم، يعد مجال التقنيات المالية مهماً جداً كمجال متعدد التخصصات في العالم. بشكل عام، تهدف هذه الإدارات أيضاً إلى تسهيل عملية الوصول المالي للأفراد والشركات وتمكين تنوع خدمات توفير رأس المال وتوفير السيولة وتداولها بأدوات جديدة. هذا السوق ينمو وسيؤثر بالتأكيد على الشركات، وخاصة الأعمال التجارية التقليدية، فيما يتعلق بالتحقق من الصحة ومنح القروض الصغيرة وما إلى ذلك، مع الأخذ في الاعتبار التضخم الحالي. ■

اقترح مدير شركة اندیشه بردازان باليز الحاجة إلى سد الفجوة في النظام المصرفي من خلال تقديم الخدمات عبر الإنترنت



نظراً لتطور الأعمال التجارية عبر الإنترنت وكذلك انتشار التجارة القائمة على العملات المشفرة، فقد تم نقل جزء كبير من الأنشطة الاقتصادية في العالم إلى الفضاء الافتراضي. في محادثة مع أمير بيغدي، مدير شركة «أندیشه بردازان باليز» التي تحمل الاسم التجاري «إيرانيكارت»، بحثنا في هذا المجال. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

بدأت هذه الشركة، المعروفة باسم إيرانيكارت، العمل في أصفهان منذ ١١ عاماً. في البداية، اقتصرتم خدمات إيرانيكارت على إصدار بطاقات ائتمان ويزا و مستر كارت، ولكن لاحقاً، بإضافة خدمات الدفع الدولية وتحويل أرباح العملات الأجنبية، أصبحت رقيقاً موثوقاً وآمناً بين المستخدمين. حالياً، أضفنا شراء البضائع من الدول الثلاث إنجلترا والإمارات العربية المتحدة وتركيا إلى خدمات التجميع، ومن خلال شراء وبيع العملات المشفرة، تمكنا من تزويد مستخدمينا بإمكانية العمل بالعملة الرقمية سوق. يعد فتح حسابات بي بال و برفكت ماني وشراء بطاقات الهدايا المختلفة وبيعها من الخدمات الأخرى التي تقدمها إيرانيكارت.

لقد ملأنا الفراغ في النظام المصرفي من خلال تقديم خدمات مالية دولية. في الواقع، إن تسهيل الوصول إلى الأنظمة المالية المقدمة من خلال توفير خدمات الدفع عبر الإنترنت، وتسهيل الحصول على العملة للبلد في أنظمة الدفع خلال فترة الحظر، وما إلى ذلك، هي من بين الإنجازات التي تم تحقيقها بجهود كثيرة وحل التحديات المختلفة. لقد تمكنا من إجراء مدفوعات دولية في غضون ٣-٥ ساعات على الرغم من كل التحديات التي تواجه مدفوعات العملات الأجنبية. بصرف النظر عن قسم الدفع الدولي في مجال العملات المشفرة وشراء بطاقات الهدايا وبيعها، لدينا أفضل سعر في السوق دون مبالغة. بشكل عام، الميزة الأكثر أهمية في إيرانيكارت هي تجميع الخدمات المختلفة التي تسمح للمستخدم بتلبية جميع احتياجاته مع شريك آمن.

دائماً ما يكون الهدف الأول لشركة إيرانيكارت هو ترقية الخدمات الحالية، وفي الخطوة التالية، إضافة خدمات عملية جديدة. في الوقت الحالي، تعد إضافة خدمات جديدة في قطاع العملات المشفرة إحدى خططنا للعام المقبل. بالإضافة إلى ذلك، فإن الشركات التابعة لإيرانيكارت، بما في ذلك افراك، التي تعمل في مجال إعلانات غوغل في إيران، و بتة، التي تعمل في مجال شراء وبيع تذاكر الطيران وتوفير حجوزات الفنادق، و شبا، وهي شريك دفع آمن للريال. وبوابات الدولار في إيران. وستواصل العمل بقوة وتركيز أكبر في العام الجديد. ■

قبول أسعار التوازن سيعيد السلام إلى سوق العملات

من المعروف أن العواطف الكاذبة والسلوك المضاربي من العوامل المؤثرة في عملية زيادة معدل التضخم في النظام الاقتصادي للبلا، ويعتقد الخبراء أن السيطرة على التقلبات والاضطرابات الشديدة في الأسواق المختلفة لا يمكن تحقيقها إلا من خلال



إنشاء الانضباط الاقتصادي. في محادثة مع هادي حيدري، مدير إدارة المخاطر والدراسات الاقتصادية في بنك كارآفرين، بحثنا في هذه المسألة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

كان عام ٢٠٢٢ عامًا خاصًا لبنك كارآفرين، بمعنى أنه بالنظر إلى الصدمات الحالية، سيبدأ هذا البنك قصارى جهده لمساعدة اقتصاد البلاد؛ سواء في مجال تمويل القطاع العقاري أو في مجال منح التسهيلات الصغيرة بناءً على المهام الموكلة من قبل البنك المركزي وقانون موازنة العام الحالي.

في الاقتصاد الإيراني، كان سعر الصرف دائمًا بمثابة نقطة ارتكاز اسمية للتحكم في معدل التضخم، ولكن نظرًا للأحداث التي حدثت في مجال السياسة الخارجية بالإضافة إلى العقوبات الحالية، فإن الوضع الحالي لنظام سعر الصرف منفصل عن نظام العرض والطلب الحقيقي في الاقتصاد. بعبارة أخرى، تسبب وجود التوقعات التضخمية كعامل مؤثر في التقلبات الشديدة الحالية في سعر الصرف. في هذا الصدد، بذل البنك المركزي كل جهوده من أجل تغطية الاحتياجات الحقيقية وليس المضاربة للعملة من خلال إنشاء سوق جديد يسمى سوق صرف العملات والذهب. في حالة التحكم في بعض المتغيرات الاسمية مثل المجاميع النقدية وكذلك مراقبة الانضباط المالي، يبدو أنه إذا قبل البنك المركزي أسعار التوازن في السوق، في المستقبل غير البعيد، سيتم التخلص من المشاعر الحالية من سوق العملات وسيهدأ السوق.

كان العامين الماضيين سنوات صعبة بالنسبة لبنوك الدولة، لأن الزيادة في صدمات الأسعار في أسواق الأصول تسببت في زيادة حادة في المطلوبات غير المتداولة في الشبكة المصرفية. وعلى الرغم مما ورد أعلاه، وبحسب آخر المعلومات، فإن البيانات المالية لبنك كارآفرين في عام ٢٠٢١ مقارنة بالتسهيلات غير المتداولة كانت أقل من ٤٪، مما يدل على إصرار هذا البنك الجاد على زيادة جودة أصوله.

إن مستقبل السياسة النقدية والمصرفية وتعريف النقود في العالم أخذ في التغير، وسيؤدي تطوير أنظمة الدفع وتحويل العملة الرقمية للبنوك المركزية أو النقود الرقمية للبنوك المركزية إلى حدوث تحول في البنوك. أمل أن يتحسن الوضع في المستقبل غير البعيد من خلال خلق السلام الاقتصادي للشعب. في رأيي، فإن الحاجة إلى مراجعة القوانين واللوائح النقدية والمصرفية للبلاد في هذا الصدد تبدو إلزامية. ■

اقترح مؤسس بتسا القابضة

ضرورة الدعم الشامل للشركات القائمة على المعرفة

نظرًا للزيادة في استخدام الإنترنت ومجموعة خدماتها الواسعة، فقد تم تشكيل العديد من الشركات في مجال تكنولوجيا المعلومات، بالاعتماد على المعرفة والتقنيات العالمية، وينصب تركيز جميع أنشطتها على تحسين هياكل هذا المجال وتقوية أنظمة الاتصالات. من بين هذه المجموعات شركة بتسا القابضة، التي تأسست على شكل ثلاث مجموعات من تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، والأتمتة الصناعية والأدوات الدقيقة، بالإضافة إلى الشركات الناشئة مع التركيز بشكل أكبر على تقديم الخدمات، وتقوم حاليًا بإدارة العديد من المشاريع. بالنظر إلى هذه المسألة، ذهبت إلى الدكتور إسماعيل ثنائي، مؤسس شركة بتسا القابضة، وأجريت محادثة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

اليوم، أصبحت شركة بتسا شركة قابضة كبيرة مع الأنشطة الرئيسية لثلاث مجموعات لتكنولوجيا المعلومات (ICT)، المجموعة الصناعية ومجموعة الشركات الناشئة، وتعتبر واحدة من الشركات القابضة البارزة في مجال تكامل الأنظمة والاستثمار.

في قطاع سلسلة الكتل والعملات المشفرة، تم تنفيذ مشاريع مثل ترميز الأصول في شكل شركة ناشئة أخرى. إن إطلاق برنامج يونيكا في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والإبداع بالشراكة مع إحدى الشركات الخاصة الرائدة يشكل جزءًا آخر من أنشطة الشركة القابضة، والتي تهدف إلى إدارة قسمي التدريب والتسريع، وفي هذا الصدد، فإن هذا تهدف الشركة إلى جمع الفرق في هذا المجال واستخدامها كما كانت منهم.

ومن أهم المشاكل في مجال العمل خروج وهجرة الموارد البشرية من البلاد، والتي تفاقمت بسبب الازدحام الأخير.

إلى جانب القضايا السياسية، يعد عدم الاستقرار الاقتصادي إحدى المشكلات. في رأيي، لحل القلق في مجال الإنتاج، في المرحلة الأولى، يجب أن نركز أكثر على مسألة الجودة، وفي المرحلة الثانية، يجب أن نستكمل النظام البيئي ونطاق العمل الحالي. المسألة الثالثة هي استخدام التقنيات الحديثة، والتي يجب أن تتم على شكل بحث وتطوير، حتى تتمكن من دخول أسواق التصدير العالمية وليس فقط الدول المجاورة. أيضًا، إذا كان سيتم اتخاذ إجراء لدعم الشركات القائمة على المعرفة، في المرحلة الأولى، ينبغي النظر في مسألة توفير مرافق منخفضة التكلفة، وفي المراحل التالية، يجب تقليل ضغط أنظمة الضرائب والضمان الاجتماعي على الشركات تعتبر ضرورة. ■



عدم وجود بنية تحتية للاستثمار في قطاع السياحة



على الرغم من أن لدينا العديد من القدرات في صناعة السياحة في مختلف المجالات الطبيعية والتاريخية والاجتماعية والثقافية، ومن وجهة النظر هذه، يمكننا تحويل البلاد إلى مركز سياحي مهم في العالم، ولكن بسبب عدم وجود دعم حكومي و

عدم توفر الظروف المناسبة للاستثمار وعدم استخدام هذه القدرات. قال كريم بيغي، مؤسس مجموعة فنادق آصفهان آسمان ورئيس جمعية أصحاب الفنادق في آصفهان: "لا يمكن توقع مشكلة في هذه الصناعة، لكننا نأمل أنه إذا لم تكن هناك أحداث خاصة على مستوى المقاطعة أو الدولة سنشهد زيادة في إشغال الفنادق". على الرغم من ارتفاع سعر العملة وتراجع احتمال الرحلات الخارجية مقارنة بالعام الماضي.

مشيرا إلى أن موضوع تحصيل الدولارات للسياح الأجانب قصة حزينة، قال: لقد ناقشنا هذا الموضوع في عدة لقاءات مع وزارة التراث الثقافي والسياحة والصناعات التقليدية، لكننا لم نتوصل إلى نتيجة.

وأشار مؤسس مجموعة فنادق آصفهان آسمان إلى الأثر السلبي لنقص البنية التحتية وانخفاض دخل الفنادق مقارنة بمصاريفها وقال: لكن أتمنى مع مفاوضات جمعية أصحاب الفنادق الإيرانية مع وزارة التراث الثقافي، السياحة والحرف اليدوية، والتسهيلات مثل الحصول على العملات الأجنبية والمزيد من الدخل لمراكز توفير الإقامة. وأشار بيغي كذلك إلى تشغيل واقتتاح فندق آسمان رويال كيش من فئة 5 نجوم وأضاف: نأمل أن يوفر هذا خدمات ووجبات لائقة للسياح المحليين والأجانب.

وقال مؤسس مجموعة فنادق آصفهان آسمان، مشيرا إلى أن ضعف قطاع السياحة كبير جدا، قال: اليوم أي حدث مثل الحظر فإن المرض يصيب هذه الصناعة. بصرف النظر عن ذلك، يظل المستثمرون الحاليون أيضًا في الصناعة بسبب حبههم وشغفهم، وإلا فمن الواضح أن المستثمرين الأذكياء سيذهبون إلى الأسواق ذات العائد المرتفع للاستثمار.

وفي إشارة إلى حقيقة أن الرغبة في المشاركة في بناء وتجهيز الفنادق في البنوك قد تضاءلت بسبب بطء عودة رأس المال، قال: في دول الجوار، بسبب وجود البنية التحتية، فإن شروط الاستثمار في السياحة جاهزة، لذلك من المأمول أنه مع إنشاء البنية التحتية، تغير تفكير الحكومة وبدعمها، سنرى قريبًا هذا الوضع يتغير بحيث يتم تشجيع العديد من المستثمرين في هذا الاتجاه. يجب أن يقال بالتأكيد، إذا تم إنشاء البنى التحتية في مجال السياحة والاتصالات الدولية، فسنشهد قريبًا ازدهار السياحة في المدن ذات القدرات العالية في البلاد مثل آصفهان و مشهد و

يزد و المدن الأخرى. ■

رفع رئيس جمعية أصحاب الفنادق الإيرانية

المنافسة غير المتكافئة مع المساكن غير الرسمية

القسم العربي

السياحة في العالم هي إحدى الطرق الرئيسية لتوليد الدخل، وفي كثير من البلدان، تحتل هذه الصناعة المرتبة الثانية أو الثالثة من حيث النقد الأجنبي. وفي الوقت نفسه، لا تزال إيران، على الرغم من وجود العديد من عوامل الجذب لجذب السياح المحليين والأجانب، تواجه العديد من المشاكل. في محادثة مع الدكتور جمشيد حمزة زاده، رئيس جمعية أصحاب الفنادق الإيرانية ورئيس الجمعية الوطنية لمنظمات السياحة، قمنا بالتحقيق في هذه الصناعة ومشاكلها. نقرأ أجزاء من هذه المحادثة.

كانت الإجازات متعددة السنوات فرصة جيدة لتجديد الفنادق وتوحيدها وتدريب الموظفين، وقد استغل زملاؤنا هذه الفرصة جيدًا، والآن أصبحت فنادق الدولة جاهزة تمامًا لخدمة المسافرين والسائحين لقضاء عطلة نوروز.

في الاجتماعات التي أجريتها مع مسؤولي السياحة في البلاد، بما في ذلك مسؤولي وزارة السياحة وزملائنا في مكاتب خدمات السفر، أكدنا على أن تكلفة السفر يجب أن تكون رخيصة لمواطنينا. لحسن الحظ، في هذا المجال، تلعب الفنادق دورها في هذا البرنامج، لا سيما بالنظر إلى الخصومات الكبيرة للأشخاص الذين يسافرون من خلال الجولات السياحية.

يجب اتخاذ الإجراءات حتى تتاح لجميع فئات المجتمع فرصة السفر ولا يتم حرمانهم منها. تتطلب هذه المشكلة خدمة على مستويات مختلفة.

في إيران، تتمتع بعض الفنادق بمعايير عالية وبعضها لديه نقاط ضعف في هذا المجال، ولكن بشكل عام، يجب أن نتحرك نحو تحسين المعايير في جميع فنادق البلاد.

لقد ذكرنا هذه المسألة عدة مرات أنه إذا كان من الممكن الحصول على مبالغ مناسبة من العملات الأجنبية من السياح الأجانب، فسيكون من الممكن خفض معدل الريال لقبول السياح المحليين. لقد اقترحنا أيضًا تضمين خصومات جيدة للسياح الأجانب الذين يسافرون إلى إيران في شكل جولة، لكن هذه الطلبات لم تتم معالجتها حتى الآن.

مجتمع أصحاب الفنادق في إيران على استعداد لتقديم الاستشارات اللازمة للمستثمرين المحليين والأجانب مجانًا. من مشاكلنا عدم وجود الدراسات اللازمة في مجال تقييم الاحتياجات في الدولة. هذه هي الحالات التي يمكننا فيها مساعدة المستثمرين المحتملين بطريقة مشرفة وفي شكل مشورة. حتى في تطبيق معايير البناء وتكاليفه، هناك القدرة على تقديم المشورة اللازمة للمستثمرين بحيث يتم تضمين أعلى المعايير في بناء الفنادق بتكلفة أقل. ■



لا توجد صورة واضحة لمستقبل صناعة السياحة



ناقش الدكتور أمير سزاوار، الذي يشغل حالياً منصب رئيس مجلس إدارة فندق القصر الذهبي الدولي، القوة الرئيسية لهذا الفندق في مقابلة مع «عالم الاستثمار» الشهرية. نقرأ أجزاء من هذه المحادثة.

حالياً، يستمر هذا الفندق في

العمل بمعدل إشغال منخفض يبلغ ١٥٪، وهو بالطبع لا يمكن أن يُعزى إلى انتشار هذا المرض، لأن القرارات الخاطئة وسوء إدارة السياحة في البلاد كان لهما أكبر الأثر على صناعة الفنادق في هذا الصدد. يكون. بالنظر إلى هذه الأمور، يمكن القول أنه لا توجد صورة واضحة لمستقبل صناعة السياحة في البلاد.

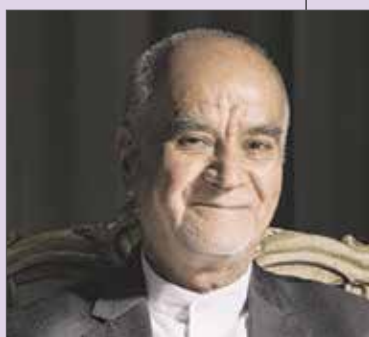
في الوقت الحاضر، تتطلب معرفة إدارة الفنادق تلبية الاحتياجات النفسية والروحية للضيوف بجميع المرافق. في هذا الصدد، فإن فندق القصر الذهبي الدولي، من أجل تحقيق الرخاء، يقدم الخدمات الفاخرة والخدمات التي يحتاجها الضيوف، ويقومون بواجبهم بالكامل. تم وضع خطط البيانات والتطوير، بما في ذلك التجديد الفريد، والتوسع في مراحل الفندق، والتي تشمل زيادة السعة المكتبية، ومواقف السيارات، والمزيد من المطابخ المجهزة، والمساحات التعليمية، على جدول الأعمال. تتمتع مدينة مشهد بموقع استراتيجي ويدخل المسافرون هذه المدينة بغرض الحج مع عائلاتهم ويحتاجون إلى الإقامة لمدة أسبوع على الأقل، وبسبب التكاليف الاقتصادية الباهظة والمذهلة، يفضلون الإقامة في أماكن مثل دور الضيافة والنزل، والمنازل الداخلية، والحمالات الأخرى ولا تذهب إلى الفنادق التي تستفيد من المعايير المناسبة بشهادات مختلفة وموظفين مدربين، في مثل هذه الحالة، لن تتقدم صناعة الفنادق في بلدنا.

التجربة السابقة في حساب تكلفة إقامة النزلاء بالعملات الأجنبية واستلامها من الضيوف الأجانب لم تكن ناجحة؛ لذلك، يبدو أنه من أجل حل مشاكل الفنادق وتغطية تكاليفها، يجب أولاً إزالة نقاط الضعف الإدارية الشديدة في وزارة التراث الثقافي، ومن ثم يجب اتخاذ الإجراءات في اتجاه السياسات الصحيحة في السياحة صناعة. كما أن تعزيز قيمة العملة الوطنية وخلق الاستقرار هو أهم وسيلة لحل هذه المشكلة. في أي من الدول الرائدة في مجال السياحة، لا يتم دفع رسوم إضافية للسائح لكونه أجنبياً، ومعدل الإقامة والخدمات السياحية الأخرى هو نفسه للجميع. ■



رئيس مجلس إدارة مجموعة فنادق درويشى

مظهر من مظاهر الثقافة الرضوية في تقديم الخدمات الفندقية في مشهد



وفقاً للتقارير الإحصائية السنوية، تعتبر مدينة مشهد المقدسة من أكثر المدن السياحية في إيران نظراً لاستمرار الحج من داخل البلاد وخارجها. لذلك، من الطبيعي أن يكون لصناعة الفنادق والترويج لها أهمية كبيرة. أصغر درويشى، رئيس مجلس إدارة مجموعة فنادق درويشى، هو أحد الشخصيات المعروفة في صناعة الفنادق في مشهد، وله تاريخ في بناء وتشغيل فندق درويشى الفاخر وفندق رز درويشى. أنت تقرأ جزءاً من مقابلة «عالم الاستثمار» الشهرية مع ناشط صناعة السياحة. منذ البداية كانت جهود الزملاء تتمثل في تقديم مستوى ممتاز من الخدمة للزائرين والسياح، وبناءً على ذلك تم مراعاة أفضل تصميم وأعلى جودة في البناء وأنسب الملحقات والمعدات من أجل الرفاهية والرفاهية. راحة المسافرين. رضا الركاب واستقبال هذا الفندق لسنوات عديدة هو تشجيع ودعم مقبول وتأكيد لاختيار الاستراتيجية المثلى لهذا الفندق في تقديم الخدمات. أهم ما يميز هذا الفندق هو تقديم خدمات على مستوى عالٍ للسياح والحجاج، وسياسة نشاطه هي التحسين المستمر وزيادة مستوى الخدمة باستخدام أحدث أساليب وأساليب إدارة الفندق، بحيث يمكن اعتباره مظهرًا من مظاهر الثقافة الرضوية.

بالنظر إلى الاحتياجات المختلفة للسياح والمسافرين في مشهد وضرورة الاستجابة لهذه الاحتياجات، بعد الدراسات الميدانية وخبرة المعنيين، تقرر تصميم وتقديم خدمات خاصة للمسافرين؛ لذلك، نظراً لهذه الخدمات الخاصة، كانت حصة فندق درويشى في سوق السياحة مقبولة دائماً والمستخدمون راضون نسبياً عند مقارنة الخدمات المقدمة مع الأسعار. إن الاستقبال والطلب للقبول وكذلك متوسط مستوى المهنة في السنوات الماضية دليل على هذا الادعاء.

من الواضح أن استقبال السائحين يختلف في فترات ارتفاع الطلب وانخفاض الطلب، وفي أيام ارتفاع الطلب تكون نسبة إشغال الفنادق عادة أعلى، ولكن بسبب الخصائص الخاصة لفندق درويشى في تقديم الخدمات الفندقية والضيافة، هذه القضية لها تأثير أقل على استقبال السائحين مقارنة بالفنادق الأخرى. والركاب في هذا الفندق.

نعم، أحد البرامج هو التطوير المادي وزيادة خدمات تقديم الطعام وإنشاء مجموعات جديدة. تم تنفيذ المرحلة الأولى من هذا البرنامج مع إطلاق الفندق الثاني ونحن نبحث عن فرص استثمارية أخرى مناسبة لزيادة الخدمات في هذه المدينة المقدسة. أيضاً، من بين المكونات الرئيسية الأخرى في برامج الترويج في فندق درويشى، يمكننا أن نذكر تحديث معرفة المضيفين باستخدام طرق تعليمية جديدة، واستخدام المعدات والمرافق الحديثة، واستخدام تكنولوجيا المعلومات في التواصل مع العملاء. ■

تطوير الدبلوماسية السياحية من خلال إجراء حوارات تفاعلية



على الرغم من أن إيران تعد حاليًا واحدة من أرخص الوجهات السياحية وأكثرها أمانًا في العالم، إلا أنه لا يوجد عملياً أي سائح مهم يسافر إلى بلدنا. لمزيد من التحقيق في هذه المشكلة، أجرينا محادثة مع الدكتور علي رحيم بور، الرئيس التنفيذي لمجموعة فنادق ركسان الدولية. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

هذه المجموعة كمتلكات متخصصة من الفكرة إلى العمل؛ وهي مسؤولة عن جميع أنشطة الإقامة والضيافة والجولات والنقل وتعتبر واحدة من الشركات التابعة لشركة إيران للتراث الثقافي والاستثمار السياحي، وهي شركة تابعة للمجموعة المالية السياحية. تمتلك هذه الشركة حاليًا ١٥٠٠ غرفة تحت ٣ علامات تجارية دولية مسجلة: مجموعة فنادق ركسان الدولية ومجموعة فنادق كارفانيكا التاريخية والتراثية.

تمشيا مع أهدافها التنموية، تقوم مجموعة فنادق ركسان الدولية ببناء أكبر فندق في العراق يضم ١٠٠٠ غرفة في مدينة كربلاء، سيتم تشغيل حوالي ٥٠٠ غرفة منها في المرحلة الأولى. نأمل أن يتم هذا الإجراء في العام المقبل وأن يتم التحضير لبقية هذا النشاط في عام ٢٠٢٥.

هذه المجموعة هي واحدة من أكبر مجموعتين قابلتين في العالم في مجال فنادق المطارات، وبها ٥٢٠ غرفة كان من المفترض أن يكون مطارها مركز الرحلات الجوية والعبور في منطقة الشرق الأوسط، ولكن للأسف لم يحدث هذا بعد حدث وانخفض عدد الرحلات الجوية إلى مطار الإمام الخميني.

في العام الماضي، كان متوسط معدل إشغال الفنادق حوالي ٥٠٪، وهو أمر غير مرضٍ عملياً وعلى الرغم من انخفاض رأس المال، إلا أنه لا يمكن الدفاع عنه للاستثمار، لأن الفنادق يجب أن يكون الحد الأدنى لمعدل الإشغال فيها أكثر من ٦٠٪.

الاستثمار في هذه الصناعة في إيران والعالم في ظل الظروف العادية هو ١٠٠٪ اقتصادي وفعال من حيث التكلفة، لأن بيع غرفة يجلب ما لا يقل عن ٧٠٪ من الربح، بينما ربح الغذاء أقل من ٢٠٪.

الخطوة الأولى لتطوير الدبلوماسية السياحية؛ إن استخدام السياسات التفاعلية يعني تجنب الحوارات العدوانية والتفاعل المناسب مع الدول المجاورة، وهو ما ينبغي أن تقوم به وزارة الخارجية ووزارة التراث الثقافي والسياحة والصناعات التقليدية.

مع السياسات الحالية وعدم التخطيط للحكومة والحكومة، لا يمكن تحديد منظور مناسب لهذه الصناعة. يجب أن يكون هناك تغيير في المواقف على جميع المستويات تجاه تطوير صناعة السياحة. يمكننا أن نكون الأفضل، لكن تنمية السياحة وازدهارها لها افتراضاتها وعلاقاتها الخاصة وتتطلب موارد بشرية خبرة ومهنية وحديثة. ■

الرئيس التنفيذي لشركة بارسيان هتل

يتم تحديث توفير الخدمات بناءً على أنماط الحياة المتغيرة

تعتبر بارسيان هتل أكبر سلسلة فنادق ٤ و ٥ نجوم في إيران، حيث تقدم جميع أنواع الخدمات الفندقية حتى الآن في قطاع الإقامة والضيافة، والذي تم توحيدته بعد انتصار الثورة الإسلامية وعلى شكل سلسلة التي تعمل الآن تحت اسم بارسيان. في محادثة مع محمد علي أبو طالب، الرئيس التنفيذي لشركة بارسيان هتل، قمنا بالتحقيق في وضع هذا المجمع. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

يتم توفير خدمات الإقامة في مجموعة بارسيان في ثلاثة مستويات من ٣ إلى ٥ نجوم. أيضًا، نظرًا لتطور مرافق تقديم الطعام، يتم تقديم جميع أنواع خدمات الطعام أيضًا في فنادق بارسيان، بما في ذلك المطاعم والمقاهي واستضافة الأحداث وخدمات الطعام المعبأ. تجدر الإشارة إلى أن نماذج تقديم الخدمات الرئيسية شائعة في بارسيان ويتم تخصيصها بناءً على طلب العميل والظروف البيئية لكل فندق في منطقته. في بارسيان، لدينا ٣٠٠٠ غرفة مع إمكانية تقديم خدمات ٤ و ٥ نجوم، وهي أكبر سعة موحدة للخدمات الفندقية في إيران.

يعد تقديم خدمات قياسية مع القدرة على التخصيص، المستمدة من المعرفة الفنية لإدارة الفنادق ومهارة موظفي بارسيان، أهم ميزة لمجموعة فنادق بارسيان.

لدى بارسيان أول وأكبر نظام مبيعات مركزي. بارسا، منصة إدارة التسويق والمبيعات بارسيان هتل، هي عبارة عن منصة للإدارة المركزية للتواصل مع العملاء والحجوزات وتقديم الخدمات لـ ٢٠ فندقًا بارسيًا بطريقة متكاملة، والتي تتميز تنافسية تربط بارسيان بـ ٥٠٠ وكالة سفر إيرانية وأجنبية و ٧ ملايين مسافر إيراني وأجنبي. الذي كان ضيف الفرس في السنوات الأخيرة.

نحن نكمل سلسلة القيمة للخدمات السياحية بمساعدة لاعبين آخرين في السوق، لا سيما في مجال الترفيه والحج والعلاج، والتي يمكن أن تعوض جزئيًا عن أرباح العملات الأجنبية في السنوات السابقة.

تقوم بارسيان هتل دائمًا بالبحث والتطوير لتقديم خدمات جديدة أو تطوير أعمال تجارية جديدة. يجب أن تقدم الفنادق خدمات متنوعة ومتكاملة لمختلف المواسم. خدمات الطعام المعبأ، خدمات مركز الأعمال من حيث الخدمات ومنصة شراء نقاط السفر في نادي بارسيان الترفيهي على أساس نموذج ملكية الوقت، نوادي العملاء على أساس مفهوم الأسواق الموازية، برنامج تطوير أعمال الفنادق والمطاعم، تطوير سلسلة أماكن الإقامة الوسيطة و ... من بين الإجراءات في مجال تطوير الأعمال الجديدة.

تفتقر مجموعة فنادق بارسيان لتقديم أفضل الخدمات والشروط لعملائها. كل جهودي وزملائي في البارسيان والبحث والتطوير والدراسة والعمل لتحقيق هذا المهم. ■



تم طرحه في محادثة مع الرئيس التنفيذي لشركة
بتروكهكشان

قدرة القطاع الخاص على كسب العملة من تصدير البيتومين



ستساعد عائدات النقد
الأجنبي في ظل ظروف
العقوبات بشكل كبير
رجال الدولة على تجاوز
الأزمة المالية، ووفقًا
لهذا، فإن أحد اقتراحات
الخبراء المهمة للحكومات
هو دعم الصادرات
وازدهارها. بالنظر إلى
هذه المسألة، تحدثنا إلى

المهندس أحمد رضا يوسف، الرئيس التنفيذي لشركة بتروكهكشان، ونحن
نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. و

تأسست هذه الشركة بالتعاون مع شركة Infinity Galaxy، ومقرها في
دولة الإمارات العربية المتحدة، بهدف تلبية طلب الأسواق الدولية،
وإجراء التحويلات المصرفية والصادرات. منذ عام ٢٠٠٩، عندما دخل
البيتومين إلى بورصة السلع، أصبح من الممكن لشركات القطاع الخاص
الدخول إلى البورصة والقيام بعمليات الشراء والبيع، وفي هذا الصدد،
بدأت شركة بتروكهكشان أيضًا في القيام بأنشطة التصدير في البورصة.
كان هذا العام عامًا مليئًا بالتحديات للنفط والغاز والمنتجات
البتروكيمياوية بسبب تقلبات أسعار النفط التي بدأت في فبراير ٢٠٢٢
بسبب حرب روسيا ضد أوكرانيا. من ناحية أخرى، كان للتضخم المرتفع
في الدولة تأثير خطير على التكلفة النهائية للإنتاج والتصدير. في الواقع،
لا يمكن أن تعمل الزيادة الحادة في سعر العملة دائمًا كمولد للصادرات
تكمين الميزة التنافسية لجميع التجار والمصدرين الإيرانيين في المرونة التي
يتمتعون بها مع عملائهم الأجانب، ويجب أن تكون الشركات المصدرة
أكثر مرونة في التعامل مع العملاء من أجل كسب ثقة العملاء للشراء.
نواجه أيضًا نفس الموقف في شركة بتروكهكشان.

في رأيي، نظرًا للطبيعة المتعددة الأوجه للمشكلات والتعقيد اليومي
للوّضع، تتخذ الحكومات قرارات تعطل عملية السوق بأكملها. إذا لم
تتدخل الحكومة، فسيكون السوق بالتأكيد قادرًا على كسب المزيد من
العملات وتصدير المزيد. يوجد لدى اقتراح الدولة العديد من المؤيدين
والمعارضين، ولكن من الواضح أنه إذا تم هذا العمل للاستخدام الداخلي،
فلا ينبغي أن يسبب أي مشكلة معينة، في حين أنه خلق إيجابًا لبعض
الشركات وأفسد مساحة التصدير.

يحتاج كل بلد إلى دخل، يتم تخصيص النصيب الأكبر منه للضرائب
وإيرادات النقد الأجنبي. بسبب جغرافية إيران، وإمكانية الوصول إلى
الأسواق المختلفة والتنوع الكبير للبضائع، يمكن مضاعفة حصة الصادرات
عدة مرات لتقليل الضغط الاقتصادي. في رأيي، سيكون من الأفضل أن
تدعم الحكومة وصناع القرار الصادرات أكثر ولا يجعلوا الوضع أكثر

صعوبة بالنسبة للمصدرين. ■

مدير التخطيط لشركة بتروبالايش گهر لرستان

عدم اليقين بشأن الاستثمار طويل الأجل في مصافي النفط



على الرغم من وجود احتياطات وفيرة من الطاقة في بلدنا، مما أدى
إلى تشكيل العديد من شركات البتروكيمياويات ومصافي النفط وغيرها،
إلا أن المبادئ القانونية وإطار العمل المحدد للاستخدام السليم لم يتم
تطويرها حتى الآن لتلبية احتياجات النشطاء من هذا القطاع. لمزيد
من التحقيق في هذه القضية، ذهبنا إلى الدكتور سيد محمد مهدي
موسوي، مدير التخطيط في شركة بتروبالايش گهر لرستان، وتحدثنا معه.
نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

خلال هذه السنوات، حاولنا تحسين الجودة والارتقاء بجودة وكمية
المنتجات باستخدام قوة الخبراء والعلماء البارزين في البلاد، ونحن نحاول
العمل كمصدر ومصنع ناجح في هذا المجال، لذلك أن المنتجات التي
تنتجها شركة بتروبالايش گهر لرستان هي بشكل أساسي تم عرضها في
الأسواق المحلية وأسواق التصدير مثل سوق الهند وباكستان وأفريقيا
والدول المجاورة وأحيانًا كعلف للصناعات الكيماوية والبتروكيمياوية
والمنتجات النفطية كمنتجات مستهلكة في نهاية سلسلة القيمة.

في الوقت الحاضر، في المصفاة المصغرة ووحدة الهيدروكربون لهذه الشركة،
يتم إنتاج العديد من المنتجات الرئيسية من والتي تعتمد على تغذية
مكثفات الغاز في جنوب فارس وتشتهر في السوق من حيث الجودة،
بحيث تكون البلدان الإمارات وجنوب إفريقيا وباكستان وأفغانستان و
... عملاتها التقليدية. أيضًا، في عام ٢٠٢٢، دخلنا السوق الباكستاني من
خلال إعادة تسمية العلامة التجارية، مما ساعد في تسويق وتسويق
هذه الشركة. أهم ما يميز شركة بتروبالايش گهر لرستان هي بالضبط
هذه الجودة التي تم تخصيص أكبر قدر من الاستثمار هذا العام،
والتي بحمد الله أدت إلى قيام هذه الشركة ببيع منتجاتها أحيانًا بسعر
أعلى من السعر العالمي في السوق.

في الوقت الحالي، يتمثل التحدي الأكثر أهمية لهذه الشركات في عدم
اليقين بشأن الاستثمار طويل الأجل في هذه الصناعة، وبالنظر إلى أن
الجزء الأكبر من هذه الصناعة يقع في المناطق الوسطى وتكلفة النقل
بالتناقلات مرتفعة أيضًا، فلدينا دائمًا نزاع بشأن الخصم ومعدل التغذية.
إذا تم تقديم تغذية صناعة البتروكيمياويات، مثل الصناعات الأخرى مثل
صناعة الأحجار والمعادن، بالسعر العالمي، فستظهر العديد من المشكلات
في سوق المبيعات، وبالتالي، كما هو الحال في صناعة الحجر، والصلب،
يكون معدل المواد الخام أقل من ٦٠٪ من السعر العالمي؛ أي، يتم
توفير نصفها، يمكن منح مثل هذه الخصومات للصناعات في هذا المجال
للعمل في أسواق التصدير، كما هو الحال في المصافي الكبيرة للمنتجات
الخاصة، يتم توفيرها بسعر أعلى من السعر العالمي. ■

رفع رئيس الجمعية المهنية لأصحاب الفنادق في خراسان رضوي

صناعة الفنادق لديها مستقبل غير مؤكد

أدت عدم الاستقرار الاقتصادي والانخفاض اليومي في القوة الشرائية للناس إلى وضع صناعة الفنادق في وضع سيئ وجعل مستقبلها غير واضح إلى حد كبير. ومع ذلك، يأمل النشطاء في هذا المجال أن تقلل الحكومة قريباً من حالة عدم اليقين هذه إلى حد كبير من خلال صياغة سياسات داعمة وتوفير المنصات اللازمة للاستخدام العام لخدمات أصحاب الفنادق وتشجيعهم على ذلك. في ضوء هذه القضية، انعقد الاجتماع السنوي للجمعية المهنية لأصحاب الفنادق الإيرانية في فندق برك حياة جراندي في محافظة خراسان رضوي في ١٦ مارس، بهدف الاتفاق مع رؤساء المنظمات الفندقية.

محمود مادرشاهيان، رئيس جمعية أصحاب الفنادق في خراسان رضوي، لافتاً إلى أن الاجتماع العام السنوي للجمعية لأصحاب الفنادق الإيرانية عقد بحضور جميع رؤساء المنظمات الفندقية من جميع المحافظات والمناطق الحرة في البلاد، واستضافه رئيس جمعية أصحاب الفنادق في خراسان رضوي بفندق برك حياة جراندي. كان الغرض من عقد هذا المنتدى هو التفكير بين جميع رؤساء المنظمات الفندقية في البلد بأكمله، لدراسة مشاكل الفنادق على المستوى الكلي والتخطيط لنمو وتطوير صناعة الفنادق. بالإضافة إلى ذلك، أتاح الاجتماع المشترك بين رؤساء المنظمات الفندقية في البلاد ورؤساء السياحة الآخرين في المقاطعة ومجلس إدارة جمعية أصحاب الفنادق رضوي خراسان فرصة لأعضاء هذه الصناعة لتبادل آرائهم.

وفيما يتعلق بمستوى نجاح المجتمع الفندقية في تحقيق الخطط التي تنتظرهم، قال مادرشاهيان: إن مستوى النجاح في تحقيق الخطط لا يعتمد فقط على مستوى جهودنا، ولكن أيضاً على عوامل مثل الظروف الاقتصادية للفندق. البلد والظروف الاقتصادية العامة للناس للسفر. هو، لأنه يجب أن يكون الناس قادرين على دفع النفقات لكي يشهدوا ازدهار صناعة الفنادق والسياحة. بالنظر إلى هذه المسألة، يجب أن تؤخذ جميع العوامل المذكورة أعلاه في الاعتبار عند تقدير معدل نجاح صناعة الفنادق والمؤسسات ككل في تحقيق أهدافها. وحول مستقبل صناعة الفنادق في الدولة، أشار رئيس الجمعية المهنية لأصحاب الفنادق في خراسان رضوي، إلى مخاوف نشطاء الصناعة في جميع الفنادق، وأضاف: زيادة التكاليف المتكبدة في الفنادق، ناقلات الطاقة، التجديد أضافت التكاليف، وتكاليف العمالة البشرية، وجميع تكاليف الفنادق، وانخفاض القوة الشرائية للناس والقدرة الاقتصادية على السفر إلى نطاق هذه المخاوف، وبالتالي فإن مستقبل هذه الصناعة يكاد يكون غير واضح.

وفي النهاية شدد مادرشاهيان: إلا أن المجتمع الفندقية في محافظة خراسان رضوي يحاول توفير ظروف أفضل لنشطاء الصناعة وأهل إيران الأعزاء وحجاج الإمام الرضا من خلال العمل الجماعي. ■

الرئيس التنفيذي لشركة ديميس للصناعات الكيماوية

أنكر التغيير المستمر في التوجيهات إمكانية التخطيط



أحد العناصر المحددة في نمو وتطور الصناعات المختلفة هو الجهد المبذول لاستخدام مواد عالية الجودة من أجل زيادة جودة المنتجات. لمزيد من التحقيق في هذه المشكلة، ذهبنا إلى المهندس مجيد أشترتي، الرئيس التنفيذي لشركة ديميس للصناعات الكيماوية، وتحدثنا معه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تعمل هذه الشركة منذ عام ٢٠٠٥ مع أكثر من ٣٠ عاماً من الخبرة، جنباً إلى جنب مع أساتذة وموظفين جامعيين متميزين، بهدف إنتاج الدهانات والطلاء الصناعي والوقائي، بما في ذلك الإيبوكسي والبولي يوريثين والألكيد والأكريليك والمطاط والفينيل وطلاء البناء وتم إنشاء الطلاءات الزخرفية والخاصة. منذ إنشاء ديميس للصناعات الكيماوية حتى اليوم، كان معظم عملائها يعملون بشكل أساسي في قطاع التعدين، بما في ذلك الصلب والحديد والنحاس والنفط والغاز والبتروكيماويات، إلخ. تتطلب حماية الهياكل الفولاذية طلاءً خاصاً، وهذه الشركة لديها تم توريد المنتجات المطلوبة حسب المواصفات الفنية المطلوبة.

كما ذكرنا، تنتج ديميس للصناعات الكيماوية دهانات وطلاءات صناعية ووقائية تحمي الهياكل المعدنية من العوامل الجوية ويمكن أن تزيد من عمر الهياكل المعدنية مرتين على الأقل إذا تم اختيارها وتنفيذها بشكل صحيح. معظم منتجات الشركة مصنوعة حسب الطلب باستخدام وحدة البحث والتطوير الخاصة بها بناءً على مواصفات واحتياجات العملاء. يرتبط جزء من نشاط هذه الشركة أيضاً بالألوان الزخرفية التي يمكن استخدامها لطلاء المباني ويحتاجها عامة الناس في الدولة، وفي هذا المجال، دائماً ما يكون ابتكار وتحديث ميزات المنتج هو الشغل الشاغل لمخططي الشركة.

لحسن الحظ، تم تلبية احتياجات السوق بالكامل ولا يوجد نقص في هذا الصدد. كما يتم تصدير بعض المنتجات إلى دول أخرى، ولكن من حيث تلبية احتياجات السوق المحلية للأسف بسبب انخفاض القوة الشرائية للمستهلكين ورغبتهم في شراء منتجات منخفضة الجودة ورخيصة، وكذلك نشاط الوحدات غير المرخصة والوسطاء الساعين للربح، مما يضمن انخفاض جودة المنتج النهائي وواجه العديد من المشاكل لمعايير الجودة ووحدات المنتجين.

بالإضافة إلى الخبرة والمعرفة اللازمين، يجب على المسؤولين الحكوميين أداء واجبهم بشكل صحيح في إصدار تعليمات حقيقية وطويلة الأجل ومراقبة تنفيذها بشكل صحيح، وإلا فسوف تدهور يوماً بعد يوم بسبب مشاكل التخطيط في الصناعات. ■

أصبحت الظروف المالية لمصنعي قطع الغيار ومصنعي السيارات أكثر صعوبة



شهد سوق السيارات في الأشهر الأخيرة تضخمًا حادًا، ويرجع ذلك إلى حقيقة أنه وفقًا لقرار الحكومة هذا العام، شهدنا دخول السيارات إلى البورصة. هذا القرار الذي تم اتخاذه بهدف تحقيق سعر السيارة والاقتراب من معدل العرض الحكومي وسعر السوق، لم يؤثر على عملية سداد مطالبات مصنعي قطع الغيار من قبل مصنعي السيارات. في محادثة مع المهندس محمد علي بابا أحمددي، الرئيس التنفيذي لشركة بارميدا للصناعة المطاط، أحد الموردين الرئيسيين لأشرطة المطاط للسيارات في البلاد، قمنا بالتحقيق في هذه المشكلة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. وفقًا لإحصاءات الأشهر الستة الأولى من هذا العام، كان إنتاج الشركة أقل بنسبة ٣٪ مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، لكن توقعنا أن يسجل زيادة بنسبة ٢٥٪ في الإنتاج في الأشهر الستة الثانية وحوالي ١٢٪ في العام بأكمله مقارنة بالعام الماضي.

حاليًا، نحن ننتج فقط الأربطة المطاطية المستخدمة في السيارات؛ على وجه الخصوص، ازداد إنتاج السيارات في البلاد وتحسنت قدرة السوق في هذا القطاع. يعود أحد أسباب زيادة الإنتاج في النصف الثاني من عام ٢٠٢٢ إلى هذه السياسة.

في رأيي، لا تزال ٤٠٪ من حصة السوق من قطع غيار السيارات في أيدي شركة بارميدا.

كان تقديم السيارات في سوق الأسهم مفيدًا جدًا لصناعة السيارات. لأن سعر السيارة تم تحديده من قبل الحكومة في هذه السنوات والذي لم يكن متناسبًا بأي حال من الأحوال مع زيادة تكاليف الإنتاج، وقد فرض هذا الأمر الكثير من الخسائر المتراكمة على مصنعي السيارات. برأيي أن الزيادة في أسعار السيارات مقارنة بالعناصر الأخرى ليست غير معقولة أو غير طبيعية. طالما أن هناك تسعير حكومي، فإن الفجوة بين سعر المصنع والسوق ستبقى كما هي، وعلى عكس ما يعتقد المجتمع؛ إن مصنعي السيارات ومصنعي قطع الغيار هم من يتكبدون أكبر قدر من الخسائر.

لسوء الحظ، تشير الظروف الحالية إلى بداية عام أكثر صعوبة؛ خاصة بالنسبة لمصنعي قطع الغيار الذين وصلت مطالبهم من مصنعي السيارات إلى رقم مرتفع للغاية وليس لديهم أي أمل في الدفع. من ناحية أخرى، ارتفعت الديون المتعلقة بتوريد المواد الخام بشكل حاد وبقيت كميات كبيرة من المواد المستوردة في المستودعات الجمركية. ■

تم رفعه من قبل خير في صناعة السيارات السيطرة على سوق السيارات من خلال إلغاء التسعير الحكومي



شهدت صناعة السيارات، كإحدى الصناعات الإنتاجية وخلق فرص العمل، ظروفًا متغيرة في السنوات والأشهر الأخيرة، ويمكن رؤية مثال واضح على ذلك في عدم استقرار الأسعار وارتفاع أسعار جميع أنواع السيارات بشكل غير مسبوق في الأشهر الأخيرة. في محادثة مع المهندس كباداود اسفندياري، خبير في صناعة السيارات ومستشار وميسر أعمال، قمنا بالتحقيق في هذا الموقف. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تكاد لا توجد تجربة إيجابية للتسعير الحكومي في العالم ويفتقر إلى أي أساس علمي. حتى لو افترضنا أنه يمكن أن يكون صحيحًا في بعض الحالات، فإن ما يحدث في صناعة السيارات الإيرانية ليس من بين الحالات الحقيقية؛ ولو كان الأمر كذلك، لما أعلنت الشركات التي تنشر بياناتها المالية بشفافية عن خسائر متراكمة قدرها ١٥٠ ألف مليار تومان.

في الوقت الحالي، يمكن لمصنعي السيارات بالتأكيد إنتاج ما يصل إلى مليوني سيارة سنويًا، ولكن الأسعار الإلزامية تسببت في تدمير كل من أصول مصنعي السيارات ومصنعي قطع الغيار، ولا يوجد احتمال واضح لاستثمارات جديدة في هذه الصناعة؛ حتى لا يكون لدى مديري الشركة المصنعة للسيارة خطة محددة للعام المقبل.

٨٥ مليون إيراني يتقدمون بطلبات لشراء سيارات بسعر المصنع الحكومي. لأنهم يبحثون عن الربح الذي يجنونه من بيع السيارات في السوق. ولكن في السوق، انخفض عدد المستهلكين الراغبين في شراء سيارة بالتأكيد.

صناعة السيارات هي الإنتاج الرائد بدون مستودع في البلاد، وإذا أرادت شركة تصنيع السيارات تخزين إنتاج شهر واحد فقط بإنتاج سنوي يبلغ مليون ومئات الآلاف من المركبات، فيجب أن تنشئ موقف سيارات بحجم مدينة.

إذا لم يتم اتخاذ الإجراءات اللازمة لتحسين الظروف في هذه الصناعات، فسنواجه مشاكل العام المقبل. في الواقع، تخفيض الإنتاج يساوي تقليل الوظائف. بطبيعة الحال، فإن استمرار عملية زيادة إنتاج السيارات في البلاد يحتاج إلى تمويل. يجب إلغاء التسعير الحكومي وترك تصنيع السيارات للقطاع الخاص. كان هذا قرار الحكومة، لكن بعض أجزاء البلاد تعارض تنفيذ هذا القرار لقصرها في السوق. الحقيقة هي أن السيطرة على صناعة السيارات في يد الحكومة، وفي بعض أجزاء منها، لا تتصرف بعقلانية. في سوق الدراجات النارية، حيث لا يوجد تسعير إلزامي، هل توجد مثل هذه المشاكل التي نراها في مجال السيارات؟ ■

وأكد الرئيس التنفيذي لشركة ويستاسوله لأجزاء الصلبة

لم تصل صناعة الهياكل الحديدية إلى موقعها الأصلي بعد



من المشاكل المهمة في صناعة إنتاج الهياكل الحديدية، بالإضافة إلى مناقشة العقوبات والقيود الناتجة، وجود منتجات غير قياسية ومنتجين غير محترفين. في محادثة مع المهندس شهرام كرمي، الرئيس التنفيذي لشركة ويستاسوله لأجزاء الصلبة، درسنا هذه المسألة. نقرأ أجزاء

من هذه المقابلة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

يتطلب بناء الهياكل الحديدية علمًا وخبرة ودقة عالية، بينما بدأ العديد من الأشخاص نشاطهم بسبب نقص المتطلبات أو المؤسسات التنظيمية والنقابية، الأمر الذي سيكون له آثار سلبية في المستقبل. في رأيي، يعرض هؤلاء المنتجون رأس المال الوطني وحياة الناس للخطر وسيستسبون في العديد من المشاكل أثناء الحوادث. في رأيي، فإن نشاط المنتجين غير المعياريين، وقلة المراقبة الداخلية لهم، وقلة النشاط المناسب للغرف التجارية، والقضايا المتعلقة بالخطر، والمشاكل في طريقة التحويلات النقدية، هي نتيجة قرارات غير صحيحة. في البلاد.

هناك الكثير من القدرات في هذه الصناعة، والتي تجاوزت القدرة التوريدية للسوق المحلي. تعمل العديد من المصانع بقدر ٤٠-٥٠٪، وفي حال إزالة العوائق سترتفع هذه السعة إلى ١٠٠٪ بل وأكثر مما له تأثير كبير على تطوير صناعة الحديد وفمو العمالة والعملات الأجنبية.

يتسبب بيع خام صفائح الحديد في إلحاق أضرار جسيمة بالدولة ويؤدي إلى تدمير موارد واحتياطيات هذا القطاع، في حال كان الإجراء الأفضل هو تحويله إلى منتج وتزويده بسعر وقيمة أعلى، بحيث يتم أيضًا تعزيز التنمية والنمو مع العملات الأجنبية. سوف تساعد البنية التحتية. لدينا العديد من القدرات في مجال إرسال المنتجات والخدمات وتنفيذ المشاريع التي تحتاجها الدول الأخرى، وبهذه الطريقة يمكننا الاستفادة من هذه الفرص للعمل في دول المنطقة وربما خارج المنطقة، ووضع فوائدها في خدمة تنمية البلاد.

كما ذكرنا، تحتاج صناعة الهياكل الحديدية إلى مؤسسة مستقلة وداعمة ورائدة، وعلى هذا الأساس، يُطلب من الحكومة دعم هذه الصناعة ونحن، الصناعيين، سنبدل قصارى جهدنا لجعل البلاد خالية من الإنتاج الأجنبي. ■



تحديد سعر السيارة على الطريق الاقتصاد والسياسة

يتأثر سعر السيارة في سوق الدولة بمعايير مختلفة، بعضها اقتصادي، ويتغير اتجاه الآخرين وفقًا لمخرجات النتائج والعمليات السياسية. بصرف النظر عن ذلك، يتم فصل العوامل التي تؤثر على سوق السيارات إلى مجموعتين لا يمكن التنبؤ بها ويمكن التنبؤ بها من حيث المخاطر.

تعتمد المجموعة الأولى من المعلومات بشكل كامل على التيارات الخارجة عن سيطرة بيئة الأعمال في مجال السيارات، والتي لا يمكن التنبؤ بآثارها. إن تأثير التيارات السياسية وسلسلة الأحداث الموجودة في المجال السياسي للبلاد هي من بين هذه العوامل التي لا يمكن التنبؤ بها والتخطيط لها بدقة.

المجموعة الثانية هي تلك المعايير التي يمكن تحديدها من خلال دراسة المؤشرات الاقتصادية. يتم تضمين جميع المؤشرات الاقتصادية التي تؤثر على سعر السيارة في فئة العوامل التي يمكن التنبؤ بها؛ شريطة ألا يكون تذبذبها ذا طبيعة سياسية.

التضخم العام في اقتصاد الدولة

من بين العوامل التي يمكن التنبؤ بها، فإن العامل الأكثر أهمية الذي يؤثر على ارتفاع أسعار السيارات أو انخفاضها هو معدل التضخم في اقتصاد الدولة؛ عامل يؤدي إلى انخفاض مؤشر القيمة الأساسية النقدية. وبحسب الإحصائيات الرسمية للدولة، بلغ معدل التضخم الفوري ٤٦,٣٪ بنهاية شهر يناير، وكان من المتوقع أن ينمو التضخم العام للبلاد بنسبة ٣٪ على الأقل حتى نهاية العام في الوضع الأكثر تفاؤلاً، بينما وفقًا لذلك، إلى آخر الإحصائيات، التضخم العام للبلاد في نهاية شهر فبراير، تجاوز حاجز الـ ٥٠٪، بحيث يمكن ملاحظة أن سعر السيارة لم يرتفع حتى نهاية العام على أساس المعدل المتفاؤل، وفي غير ذلك. الكلمات، تحت تأثير عوامل أخرى، خاصة المعلومات غير المتوقعة، وصلت إلى تضخم أعلى. هناك عدة عوامل تؤثر على حركة تضخم السيارات حتى نهاية العام، أحدها التغير في العرض والطلب على السيارات في الشهرين الأخيرين من العام. في قطاع التوريد، القضية واضحة. وتشير إحصائيات مكتب السيارات إلى أن إجمالي إنتاج السيارات في الدولة قد تجاوز مليون وحدة بنهاية يناير ويتوقع أن يصل إلى مليون و ٢٥٠ ألف وحدة بنهاية العام. يوضح هذا المقدار من الإنتاج أن صناعة السيارات قد تغلبت على معظم القيود التي حالت دون زيادة إنتاج السيارات في الدولة، وهذا بالإضافة إلى التأثير النفسي الإيجابي لها على السوق، يمكن أن يعد بتقليل الفجوة بين العرض والطلب على السيارات في المجتمع. في جانب الطلب، يبدو أن العوامل التي تحفزها لا تزال نشطة في سوق البلاد واقتصادها. ■



المهندس حسن كرمي سنجري
مدير عام في صناعة السيارات

نحن بحاجة إلى خارطة طريق في صناعة الصلب



تعد صناعة الصلب من أكثر الصناعات تأثيراً في اقتصاد الدولة، والتي تعتبر، بالإضافة إلى تلبية احتياجات المصانع والشركات الأخرى، عاملاً مهماً في توليد الدخل من النقد الأجنبي وخلق فرص العمل. من أجل مزيد من التحقيق في هذه المشكلة، أجرينا مقابلة مع مجيد أوليايى نجاد، الرئيس التنفيذي لمجموعة أباكو لشركات الهندسة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست هذه الشركة منذ عام ٢٠١١ وتم تحديد هدفها منذ البداية من أجل تلبية جزء من احتياجات العملاء من المعدات المتخصصة التي تتطلبها صناعة الصلب، وبناءً على ذلك، بدأنا في إنتاج المعرفة التقنية لتزويد المعدات في هذا المجال من أنظمة ومعدات التحكم والأدوات الدقيقة. للإجابة على جزء من احتياجات السوق، يتم استهلاك معدات مصانع الصلب بعد مرور بعض الوقت ويتطلب إصلاحها أو استبدالها خبرة. نظراً لأن المعدات المتخصصة يتم توريدها عادةً من أوروبا، فإن أباكو تعمل وفقاً لطلب العميل من أجل توفير جزء من احتياجات السوق لصناعة الصلب بطريقة متخصصة. من ناحية أخرى، تماشيًا مع منظور صناعة الصلب، نحاول اتخاذ التدابير المناسبة لتزويد جزء من المعدات للمشاريع قيد الإنشاء.

على أي حال، بناءً على الخطة العامة لصناعة الصلب، والتي توضح حاليًا مسار النمو، فمن الطبيعي أن يزداد المعروض من المنتجات وفقاً لذلك؛ على وجه الخصوص، تنشط شركة أباكو في مجالين من المشاريع الحالية ومعدات التشغيل.

أول شيء يجب معالجته في صناعة الصلب هو الحصول على خريطة طريق خاصة بالصلب في الدولة.

في رأيي، يجب على الحكومة استخدام القدرات الموجودة لتحقيق خارطة الطريق الصحيحة. إن دعوة فرق الخبراء في غرفة التجارة والشركات العاملة في قطاع الصلب، بما في ذلك المصدرين والمستوردين والمصنعين والشركات الفنية والهندسية، وكذلك إسناد المسؤولية إليهم، سيساعد الصناعة بشكل كبير. بل إنه من الضروري إشراك الشركات المتخصصة في مجال الطاقة في هذه العملية.

بشكل عام، أأمل أن نصل إلى نقطة في الصناعة يتم فيها تحديد الأسعار بناءً على العرض والطلب في السوق الحرة في العمل، وليس بناءً على السعر المفروض. لقد خلق التسعير الإلزامي العديد من التحديات لصناعة الصلب، أحد التحديات هو أن المنتج كمشروع اقتصادي لا يحقق

ربحاً كافياً. ■

الرئيس التنفيذي لمجموعة يزد استيل

إن سوء الاستثمار في صناعة الصلب أمر مثير للقلق



تتمتع إيران بمكانة خاصة في العالم في مجال خام الحديد ومنتجات الصلب، وإحدى الشركات النشطة في هذا المجال هي مجموعة يزد للصلب الصناعية. هذه المجموعة، التي دخلت العقد الرابع من نشاطها، هي واحدة من الأولى في البلاد في مجال الصلب، باستخدام الصهر والدرفلة على الساخن وإنتاج حديد التسليح والحزم، والتي استطاعت أن تكون نشطة في قطاع التعدين مثل حسناً، مع إنشاء خط إنتاج مركز خام الحديد. لتطوير ما ستقرأه بعد ذلك، في محادثة مع المهندس بهادر احراميان، الرئيس التنفيذي لشركة يزد استيل، ناقشنا وضع هذه الشركة.

خلال السنوات الثلاث الماضية، ركزنا على الصادرات، بحيث في عام ٢٠٢١، تم تصدير ما يقرب من ٧٠٪ من منتجات المجموعة إلى الخارج، ولكن في عام ٢٠٢٢، بسبب قيود التصدير، كانت حصة الأسواق المحلية أعلى من منتجاتنا.

قد لا يتم الشعور بالتأثيرات المباشرة لهذه الأساليب والسياسات الاقتصادية المفروضة على المدى القصير في دورة إنتاج الصلب في البلاد، ولكننا سنرى بالتأكيد أن صناعة الصلب لن تكون مساحة مناسبة للتنمية والاستثمار في المتوسط والطويل. شرط.

تم السعي إلى التخصص في هذه الصناعة وكذلك في الصناعات الأخرى. على ما يبدو، تمت التخصص في مجال الصلب، لكن في الممارسة العملية، هذا يواجه تحديات.

في رأيي، لا يتم إعاقه بيع أي منتج يمكن أن يحقق إنتاجه وبيعه قيمة مضافة كبيرة ويجب ألا تكون هناك قيود على تصدير هذا المنتج. ربما لا يكون للاستثمار في الصناعات التحويلية مبرر اقتصادي ويفضل المستثمرون الاستثمار في الصناعات الأولية وتصدير منتجاتهم.

بدلاً من زيادة الطاقة الإنتاجية في رابط معين من السلسلة، حاولنا إكمال سلسلة الإنتاج لدينا، لذلك دخلنا مجال التعدين في وقت أبكر بكثير من غيره. كان هذا بسبب حقيقة أن الاستثمار في روابط المنبع للسلسلة لم يكن مبرراً اقتصادياً مثل تطوير خط الإنتاج في الجزء السفلي من السلسلة. في رأيي هذا الموضوع هو أهم ما يميز شركة يزد للحديد مقارنة بمنافسيها في مجال الحديد.

في الوقت الحالي، على الرغم من صعود إيران إلى المرتبة السابعة في العالم من حيث بناء القدرات، إلا أنها تحتل المرتبة العاشرة من

حيث الإنتاج. ■

الجودة هي أساس النمو والنجاح



هادي حسني
مدير المختبر ومراقبة الجودة

العملاء هم عامل محدد لكمية المنتج وجودته، وتؤثر العوامل المرغوبة بشكل مباشر على استقرار واستمرارية الإنتاج والجودة والسعر النهائي للمنتجات النهائية لشركة جل جهر لتطوير الحديد والصلب.

ركزت شركة جل جهر لتطوير الحديد والصلب على إرضاء العملاء منذ بداية نشاطها. في هذه الشركة، تمشيا مع الأهداف والاستراتيجيات المحددة، يتم اتخاذ تدابير للتحكم في جودة المنتج ومراقبتها. بهذه الطريقة، تستفيد شركة جل جهر لتنمية الحديد والصلب من معرفة القوى الخبيرة وأدوات مراقبة الجودة والمعايير اللازمة.

تعد شركة جل جهر لتطوير الحديد والصلب حاليًا إحدى العلامات التجارية المعروفة في مجال إنتاج الحديد الإسفنجي في الأسواق المحلية والدولية. في الأشهر الستة الأولى من هذا العام، قامت هذه الشركة بتوريد مليون و ٤٤٢ ألف طن من الحديد الإسفنجي في الأسواق المحلية والدولية، والتي شهدت نموًا بنسبة ١٩٪ مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي. في الفترة المذكورة، نظرًا لانخفاض الطلب العالمي على الصلب واستراتيجية توريد المواد الخام لصانعي الصلب في البلاد، تم بيع غالبية الحديد الإسفنجي المنتج في هذه الشركة في الأسواق المحلية. تعمل شركة جل جهر لتطوير الحديد والصلب دائمًا على تحسين جودة منتجاتها من خلال الاستفادة من المعرفة والتكنولوجيا العالمية وحل مشاكل خط الإنتاج. في هذا الصدد، يتم عرض مشاكل وتحديات الإنتاج وجودة المنتج في شكل خطط إشكالية أو مشاريع بحثية، وبعد ذلك، بالاعتماد على المعرفة الفنية الداخلية والدراسات والتحقيقات التفصيلية، يتم تقديم الحلول العلمية والعملية لحل هذه التحديات. في الواقع، تتخذ جل جهر لتطوير الحديد والصلب خطوة كبيرة في الحفاظ على علامتها التجارية التنظيمية وتطويرها بهذه الطريقة، لأن الجودة هي أساس العلامة التجارية وتوجيه العملاء وفي النهاية على طريق النمو والتميز المؤسسي. التميز التنظيمي يعني التطوير والنمو المستمر للأعمال التجارية بهدف كسب رضا العملاء وخلق المزيد من القيمة، والتي تكمن في تطوير العلامة التجارية وجودة المنتج. في هذا الصدد، في شركة جل جهر لتنمية الحديد والصلب، يتم تحديد إطار من المعايير والعمليات بهدف زيادة مشاركة وتحفيز الموظفين، وتحسين تقديم الخدمات وتحسين جودة المنتجات. يتم توفير شركة جل جهر لتنمية الحديد والصلب بشكل أكثر فاعلية في سلسلة الصلب.

في الجمعية العامة غير العادية للمساهمين

زاد رأس مال تشادورملو أكثر من الضعف

في الاجتماع العام غير العادي لمساهمي شركة تشادورملو للصناعة والتعدين (مساهمة عامة) بحضور ٨٤٪ من المساهمين القانونيين والحقيقيين، تم عقده في طهران، مع زيادة رأس مال شركة تشادورملو للصناعة والتعدين (مساهمة عامة) من مبلغ ١١٩ ألف مليار ريال إلى مبلغ ٢٧١ مليار ريال على مرحلتين، بحيث تم في المرحلة الأولى تحصيل ١٩٢,٥٠٠ مليار ريال من الأرباح المتراكمة، وفي المرحلة الثانية تم الحصول على ٢٧١,٥٠٠ مليار ريال. من المطالبات والمساهمة النقدية للمساهمين تمت الموافقة عليها والموافقة عليها.

زيادة رأس المال:

المرحلة الأولى: وافق المجلس على زيادة رأس المال من ١١٩ ألف مليار ريال إلى ١٩٢ ألفاً و ٥٠٠ مليار ريال (مقسم إلى ١٩٢ ألفاً و ٥٠٠ سهم عادي باسم ألف ريال) من الربح المتراكم.

المرحلة الثانية: وافقت الجمعية على زيادة رأس المال من مبلغ ١٩٢ ألفاً و ٥٠٠ مليار ريال إلى مبلغ ٢٧١ ألفاً و ٥٠٠ مليار سلسلة من المطالبات المستلمة والمساهمات النقدية للمساهمين.

وفقاً للتقرير نفسه، فإن هدف شركة تشادورملو للصناعة والتعدين (مساهمة عامة) هو توفير جزء من الموارد اللازمة لإكمال مشاريع التطوير الجارية من زيادة رأس المال، بما في ذلك:

• بناء محطة توليد كهرباء ذات دورة مركبة بسعة ٥٤٦ ميجاوات مثل EPC

• بناء مصنع السبائك الحديدية (المنغنيز الحديدي عالي الكربون والمنغنيز) بطاقة إنتاجية ٢٠,٠٠٠ و ١٥,٣٠,٠٠٠ طن سنوياً على التوالي إنشاء خط إنتاج المنتجات غير القابلة للاحتراق ويشمل ٣١٠ ألف طن معالجة أنواع المواد غير القابلة للاحتراق، ١٨٥ ألف طن إنتاج أنواع الطوب والركام والأجزاء الخاصة غير القابلة للاحتراق

• إنشاء معمل الأكسجين رقم ٢ بسعة ١٥,٠٠٠ متر مكعب عادي في الساعة باستخدام طريقة EP

• سداد المصاريف المتكبدة للمشاركة في زيادة رأس مال الشركات القابلة للاستثمار

• المشاركة في زيادة رؤوس أموال الشركات المستثمرة

• سداد المصاريف المتكبدة لاقتناء الاستثمارات (شراء الأسهم وتأسيس الشركة)

• اقتناء استثمارات (تأسيس الشركة - قيد التنفيذ)

• تعويض النفقات الرأسمالية المخصصة لشراء وبناء الأصول الرأسمالية (المباني والمرافق، والآلات والمعدات، والمركبات، وما إلى ذلك) وإكمال المشاريع الجارية والتطوير

• توفير جزء من رأس المال العامل الذي تطلبه الشركة لتوريد خام الحديد (الاستخراج والشراء).

يتم تمويل هذه الزيادة في رأس المال من المكان والأرباح المتراكمة ومطالبات المساهمين والإيصالات النقدية والموارد الداخلية للشركة. ■



يجب تعزيز بناء الهياكل الحديدية المقاومة في الدولة



اليوم، تُستخدم الهياكل العظمية الحديدية على نطاق واسع في بناء جميع أنواع الهياكل في العالم؛ فيما يتعلق بتقدم المعرفة الهندسية في هذا المجال، نرى هذا الاستخدام في جميع أنواع المباني ومنشآت المصفاة والبتروكيماويات والجسور الحضرية، إلخ. في محادثة مع شهرام على نقيان، رئيس مجلس إدارة شركة آكام فولاد، قمنا بفحص السائد الظروف في صناعة إنتاج الهياكل الحديدية. نقرأ أجزاء من هذه المحادثة.

منذ عام ٢٠٠٣، بدأت هذه الشركة أنشطتها في مجال الاستثمار، والمشاركة في بناء المشاريع الكبيرة للبلاد، وإنشاء وتركيب جميع أنواع الهياكل الحديدية، بما في ذلك الإنشاءات، والصناعية، ومحطة الطاقة، وهياكل المصافي، وهكذا. حتى الآن نجحت في تنفيذ حوالي ١٠٠ مشروع كبير والمشاركة في البناء تم بناء حوالي ٥ آلاف وحدة سكنية. جدير بالذكر أن مبدئين ومؤشرين مهمين، وهما رضا العملاء أثناء تنفيذ الالتزامات والعقود، واستخدام العلم الحديث في الإنتاج والمنتجات، يميزان شركة آكام للصلب ومنتجاتها عن الشركات الأخرى ومنتجاتها. أدى الالتزام بهذين المبدئين دائماً إلى تفوق منتجات هذه الشركة على الشركات المصنعة الأخرى، وبفضل من الله، كانت الطاقة الإنتاجية لشركة آكام فولاد دائماً كاملة، حتى أثناء تفشي فيروس كورونا وبعد ذلك، الحرب الاقتصادية والمشاكل الاقتصادية للمصنعين، لم تقم هذه الشركة بتقليص النفقات فحسب، بل زادت أيضاً من عدد الموظفين ووضعت خطة تطوير وبنية تحتية.

يبلغ حجم الإنتاج الشهري لشركة آكام للصلب من ٣ آلاف إلى ٣ آلاف و ٥٠٠ طن من الهياكل الحديدية الثقيلة. حجم وعدد المشاريع المنفذة كبير جداً، ويمكن الاطلاع على القائمة بالرجوع إلى السيرة الذاتية والموقع الإلكتروني لشركة آكام فولاد وهذه المشاريع في مجال إنشاء مصانع الحديد وإنتاج النحاس وتطوير مواقع البتروكيماويات والتكرير وكذلك المشاركة في تشييد حوالي ٥ آلاف مبنى سكني.

يجب تعزيز استخدام الهياكل الحديدية في الدولة لأن هذه الهياكل مصنوعة في المصنع بإشراف صارم وتتمتع بمزيد من القوة والمقاومة وأكثر مقاومة للحوادث مثل الزلازل.

يبدو أنه في السنوات الأخيرة تم وضع آلية لمراقبة أداء الوحدات العاملة في مجال الهياكل الحديدية. في هذه الآلية، تمت صياغة المتطلبات (بما في ذلك شرط الحصول على ISO ٣٨٣٤ وتأسيسه) من قبل قسم المعايير لمنح شهادة التأهيل لإنتاج الهياكل الحديدية للمنتجين. تم توحيد الهيكل الفولاذي من قبل القسم. ■

مدير إنتاج وحدة الفحم وورشة إنتاج فحم الكوك المعدني

لشركة فريوآلياج تام

تعد خصخصة المناجم حلاً هاماً لازدهار الاقتصاد الإيراني



من الآمن أن نقول إن عام ١٤٠١ كان من أكثر فترات الصعود والهبوط في صناعة التعدين والصلب في البلاد. من أجل دراسة آفاق سوق الصلب، أجرينا محادثة مع المهندس سيلاوش كريم زاده، مدير الإنتاج في وحدة الفحم وورشة إنتاج فحم الكوك المعدني لشركة فريوآلياج تام. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

صناعة الصلب هي واحدة من مجالات التنمية في البلاد في السنوات الخمس الماضية. زادت إيران إنتاجها من الصلب بنسبة ٢٠٪ سنوياً، بحيث وصلت الطاقة الإنتاجية لهذا المنتج إلى أكثر من ٣٥ مليون طن من ٦ أو ٧ ملايين طن في عام ٢٠١٤. من أجل الوصول إلى الطاقة الإنتاجية البالغة ٥٥ مليون طن بحلول عام ١٤٠٤، يجب أن يتم العمل في العديد من المجالات التي تتطلب أدوات مناسبة ودقيقة. بالنظر إلى استثمارات الحكومة الثالثة عشرة، أعتقد أنه من غير المحتمل أن تتحقق الطاقة الإنتاجية البالغة ٥٥ مليون طن من الصلب بحلول عام ١٤٠٤، رغم أنني آمل أن يحدث هذا حتى تتمكن من رؤية مجد بلادنا.

نظراً للعقوبات الشديدة المفروضة على بلدنا، فإن الدول المجاورة لإيران تمثل أولوية لتصدير منتجات الصلب، لأن إرسال البضائع إلى أوروبا بحمولات عالية سيخضع للمراقبة بموجب العقوبات. يجب أن تكون خطوة الحكومة إعطاء الأولوية للخصخصة. يجب أن تتم خصخصة المناجم وصناعات الصلب في وزارة الأمن بشكل صحيح وآمن. بلادنا لديها مناجم جيدة في منطقتي تاباس والبرز الشرقية، ولدينا القدرة على بدء مناجم جديدة، بشرط أن تعطي الحكومة المناطق للقطاع الخاص.

يجب أن يعهد العمل إلى أيدي المنتسبين. تتمتع شركتنا بخبرة في العمل في ظروف صعبة وقد وقفت دائماً على قدميها. لم نستخدم أي قروض وكنا مورد للمواد الخام لصناعات سبائك الحديد. أهم عملاء شركتنا هم كاوه و سمنان فريوآلياج و بناب. يتم إنتاج سليكون المنغنيز في وحدة الفحم الحراري وفحم الكوك المعدني في وحدة سلفتشغان التابعة لشركة تام فريو آلياز. الحقيقة هي أن إيران يجب أن تكون دولة ذات توجه صناعي. تولد صناعة السياحة دخلاً مرتفعاً في جميع أنحاء العالم، لكن هذا لا يحدث في بلدنا. لقد سافرت إلى أجزاء كثيرة من إيران منذ عام ١٩٩٨ وشاهدت مناجم ذهب وحديد ونحاس مختلفة، إذا تم التخطيط لاستغلال مناجم البلاد الغنية، فإن الظروف الاقتصادية لإيران والإيرانيين ستكون بالتأكيد أفضل مما كانت عليه في الماضي. ■

مثل صناعة الطباعة، تحتاج "صناعة العجلات" إلى الدعم



علي رضا چيتساز شوشري هو أحد المخضرمين في صناعة التعبئة والتغليف وله تاريخ من التعاون مع العديد من العلامات التجارية وصنع الصناديق للعديد من المنتجات. ويرى أن التعبئة والتغليف أمر مهم ومفيد للغاية، ولكن لم يتم دعمه من قبل

الحكومة ولم يتم النظر في ضرورة التدريب في هذا المجال. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

منذ عام ١٩٨٧، دخلت مجال التعبئة والتغليف، وهو مزيج من التصميم والهندسة والرسم.

لقد صممت شعارات العديد من العلامات التجارية. بالطبع هذا العمل له متطلباته الخاصة ويجب تصميمه وفقًا لإحداثيات كل صناعة ونوع المنتجات. كثير من المصممين اليوم لا ينتبهون لهذه النقاط.

حتى في عام ١٩٨٩، عندما تم وضع تصميم شعار لشركة تصنع قطع غيار آلات إنشاء الطرق الثقيلة في منافسة في أمريكا، تم اختيار تصميمي كشعار لهذه الشركة، والآن جميع منتجات مولتيرن «مستارتز» شركة لها نفس الشعار في العالم.

أقوم بصنع علب لأي منتج، من المنتجات الغذائية إلى المنتجات الإلكترونية، والمنتجات الصحية، والمستحضرات الصيدلانية، وما إلى ذلك. أهم ميزة في عملي هي أنني صممت جميع الصناديق التي صنعتها حتى الآن، ولم يتم نسخ أي منها.

على عكس الصناديق الموجودة في السوق، فإن ٩٩٪ من الصناديق التي أقوم بتصنيعها لا تتطلب غراء وأنا أصممها بطريقة تجعل حواف العمل تتشابك. تساعد هذه المشكلة في متانة الصناديق وجعلها، وتمنحها القدرة على الفتح وإعادة الاستخدام، فهي صحية وصديقة للبيئة.

لحسن الحظ، فإن الصناديق الكرتونية المنتجة في البلاد تتمتع بالتنوع والجودة اللازمين. في السنوات الأخيرة، يلعب إنتاج ورق الكرافت، الذي يشكل الأسطح الخارجية والداخلية للكرتون، دورًا مهمًا في قوة الكرتون، والذي تم تحقيقه في البلاد؛ على الرغم من أنها لا تزال بعيدة عن العينات المستوردة من حيث الجودة، إلا أنها تلبي احتياجاتنا نسبيًا.

لا يتم تقديم أي دعم لهذه الصناعة ويتم توجيه معظم الدعم إلى قطاعات أخرى من صناعة الطباعة والتغليف. لسوء الحظ، فإن أهمية صناعة الصناديق لم تحظ باهتمام المسؤولين كما ينبغي، وربما تم تجاهل قدراتها.

نقطة أخرى جديرة بالملاحظة يجب أن أذكرها هي إهمال هذا التخصص في العمليات التعليمية، بحيث لم يتم تدريس التغليف كنظام مستقل في المراكز التعليمية والجامعات. ■

طرح الرئيس التنفيذي لشركة تام فرو آلياج سعر الصرف الحقيقي الذي يطلبه المنتجون والمصدرون في صناعة الصلب



مرت صناعة السوق والصلب في عام ٢٠٢٢ بأيام صعبة. وقال الدكتور مسعود محامى، الرئيس التنفيذي لشركة تام فرو آلياج، إن سعر الصرف في إيران غير واقعي، قال: "الاقتصاد غير منظم في أي مكان في العالم، واعتماد سياسات حكومية خاطئة على مدى السنوات الماضية أوجد العديد من الإيجارات. لبعض الناس". نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. في رأيي، معظم المشاكل الاقتصادية في إيران داخلية. للأسف، الهياكل الاقتصادية في بلدنا خاطئة. إذا تعلمت الحكومات في إيران حقًا من تجارب الماضي، فسيتم حل معظم مشاكل البلاد.

في الخطوة الأولى، يجب على الحكومة أن تتحرك حسب السيولة التي لديها، وفي الخطوة الثانية، يجب أن تعد البنية التحتية لاستثمارات القطاع الخاص. في الوضع الحالي، السرطان الذي يصيب اقتصاد بلدنا هو التضخم، ويجب على الحكومة أن تتحرك في اتجاه خفض معدل التضخم.

يجب أن يكون سعر الصرف في الدولة سعرًا واحدًا حتى لا نرى حدوث إيجار. كان هناك يوم تم فيه تصدير منتجات شركتنا إلى ألمانيا، لكن اليوم لا يمكننا منافسة المصنعين الصينيين والهنود الذين يستوردون منتجاتهم إلى إيران، لأن سعر الدولار ليس هو الرقم الصحيح. إذا كنا على قيد الحياة في صناعات الكربون والسبائك الصلبية، فذلك لأن سعر منتجات الكربون في إيران منخفض جدًا مقارنة بالاعدلات العالمية، وقد أتاحت هذه الفجوة السعرية للمنتجين الإيرانيين التصدير. أحد أسباب عدم نمو صناعة الفحم في إيران هو أن إنتاجها واستخراجها ليسا مربحين اقتصاديًا، لكن تصدير هذا المنتج إلى الخارج بنفس سعر الصرف غير الواقعي يكون أكثر ربحية في إيران.

عندما تكون أسعار التصدير رخيصة بالنسبة للمصدر، فهي ليست اقتصادية، ولكن في الوضع الحالي، يتم تصدير غالبية إنتاج الصلب في إيران. إذا كان بلدنا ينتج ٣٥ مليون طن من الصلب سنويًا، فيجب أن يصدر ٢٠ مليون طن. يجب على منتجي ومصدري الصلب تحويل عملاتهم التصديرية إلى الريال بنصف السعر، بينما يؤثر سعر الدولار في السوق الحرة على الحياة اليومية لكثير من الناس، بما في ذلك مصدرو الصلب ومنتجهم.

في إيران، بالنظر إلى أنه تم إنشاء بنى تحتية جديدة لتطوير صناعة الصلب، يمكننا تخيل منظور واضح. في العالم، بسبب استمرار الحرب بين روسيا وأوكرانيا وتعريض قضية الطاقة للخطر، سيتم إنشاء أسواق جديدة للصناعات الفولاذية، مما سيوفر هذه الفرصة لإيران بسبب ارتفاع تكلفة الطاقة في العالم. ■

أثار الرئيس التنفيذي لشركة مهيبار للطباعة

خيار ترحيل الوظيفي مطروح على طاولة أصحاب المطابع



في مقابلة مع مهدي كاظمي مهيباري، الرئيس التنفيذي لمجموعة مهيبار للطباعة، الذي يعمل في صناعة الطباعة منذ ٢٥ عامًا، قمنا بفحص حالة صناعة الطباعة في البلاد، نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

كان أحد الإجراءات التي تم اتخاذها في السنوات الأخيرة هو أنه لأول مرة، قمنا بإنتاج الفاتورة كمستند تجاري واسع الاستخدام في شكل نموذج عام. حدث هذا من قبل بالنسبة لبطاقات العمل والمساحات وبعض المنتجات الأخرى، ولكن من خلال تضمين الفاتورة في هذه القائمة، كان من الممكن تقليل السعر النهائي وإنتاج منتجات رخيصة. جميع أنواع الاستثمارات المصرفية وجميع أنواع بوالص التأمين على السيارات متوفرة أيضًا في محفظة إنتاج الطباعة. كما أن الجودة والمزايا التنافسية جعلت من الممكن أن نكون مصدرًا للفواتير إلى دول العراق وتركيا والإمارات، ولدينا حاليًا القدرة على زيادة الصادرات حتى ٤٠ طنًا شهريًا.

لا يمكننا تجاهل حقيقة أن معدل التضخم في ازدياد منذ عام ٢٠١٧ وتجاوز معدل التقدم في مختلف الصناعات. أدى انخفاض قيمة رأس المال إلى إخفاقات جسيمة للصناعات. لا يمكن تصور أنه إذا لم نواجه مثل هذا التضخم، فإن مجموعات مثل طباعة مهيبار يمكن أن تتقدم إلى أي مدى. لا تتأثر جميع مشاكل الإنتاج في البلاد بالعقوبات والقيود الأجنبية. في كثير من الأحيان، تضر العقوبات الذاتية، وسوء الإدارة، والقوانين واللوائح المهرقة، والبيروقراطيات الإدارية بالمنتجين أكثر من العقوبات الأجنبية. مشكلة أخرى هي قابلية تفسير القوانين ولكل منظمة ومؤسسة تفسر مختلف لها. أحد هذه القوانين مخصص لضريبة القيمة المضافة، والتي لا يدرجها بعض عملائنا الحكوميين في عقودهم، ولكن جزءًا آخر من نفس الحكومة؛ أي أن دائرة الضرائب تطلبها منا.

تجعل الظروف الحالية في كل مرة خيار ترحيل الوظائف للطابعات مثلي. إذا قمنا بهذا الاستثمار في أي دولة أخرى، لكننا بالتأكيد قد حققنا مكانة أفضل في الأسواق العالمية. على مر السنين، كنا دائمًا نتطور ونتحسن واكتسبنا حصة كبيرة من السوق، لكن ذلك لم يؤد إلى الرضا الاقتصادي كما ينبغي. بعبارة أبسط، قد تكون قيمة الدخل الذي نحصل عليه من خلال مجمع أصغر أعلى من قيمة الدخل الذي نحصل عليه اليوم

بمجموع من عدة آلاف من الأمتار. ■



الرئيس التنفيذي لشركة قشم للاستثمار والتنمية

لدينا القدرة على كسب ١٠ مليارات دولار



تعتبر جزيرة قشم من أكثر المناطق تواجداً وجاذبية للمستثمرين، لمزيد من التحقيق في الظروف في هذه الجزيرة، تحدثنا مع الدكتور محسن اتابكي، الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة شركة قشم للاستثمار والتنمية. نريد أجزاء من هذه المقابلة.

وفقاً لميثاقها، يمكن لشركة قشم للاستثمار والتنمية العمل في مجالات الاستثمار والتجارة والخدمات التجارية والبناء وجميع أنواع المشاركة في الشؤون الاقتصادية. في عام ٢٠٢٢، ستتابع بجدية أنشطتها في مجالات النقل وبناء المجمعات السكنية والترفيهية، ومن القضايا الأخرى ذات الأولوية المشاركة في الاستثمار المصرفي ووقود السفن وتسييل الغاز. إنه طبيعي (Lng).

في قطاع السياحة، لطالما كانت جزيرة قشم واحدة من أكبر الجزر في العالم بمساحة ١٥٠٠ كيلومتر مربع، مستفيدة من القدرات الفريدة التي وهبها الله والحدائق الجيولوجية الفريدة. بناءً على هذه المزايا، قامت شركة قشم للاستثمار والتنمية بإجراء التبرير الأولي والدراسة الاقتصادية لـ ٥٠ خطة استثمارية.

حاليا، تعمل حوالي ألف وحدة إنتاجية وصناعية في المدن الصناعية في هذه الجزيرة. من ناحية أخرى، يعود الأمر إلى التجارة المائية والصناعات المرتبطة بها في هذه الجزيرة، حيث يتم تنفيذ المشروع الكبير لمزرعة تربية الأسماك في أقفاص بحجم ٥ آلاف طن، كما تم تنفيذ مرحلته الأولى. تم فتحه.

وفقاً لقانون إدارة المنطقة الحرة، فإن دخول جزيرة قشم لا يتطلب تأشيرة، وبالتالي يمكن لأي أجنبي دخول هذه الجزيرة. من ناحية أخرى، يمكن للمستثمرين الأجانب تسجيل شركة في هذا المجال من خلال الاستثمار في جزيرة قشم. مياه هذه الجزيرة هي المكان الذي تمر فيه سفن الخليج الفارسي ومضيق هرمز، وأيضاً بسبب مزايا الظروف مثل عمق المياه، فهي تتمتع بالعديد من المزايا وقد جذبت دائماً انتباه المستثمرين.

في عام ٢٠٢٣ سنرى أن هذا سيشمل حوالي ٢٠٪ فقط من طاقات منطقة قشم. بالطبع، بسبب الخطط التي تم تنفيذها بالفعل في هذا المجال (مثل توسيع الطريق من المطار إلى مدينة قشم، وإطلاق قوارب النزهة، والجولات السياحية، والإنشاءات المدنية، وما إلى ذلك)، من الآمن القول إن هذا ممكن. من الممكن أن تكون الجزيرة الوجهة الأولى للسياح المحليين ودول الخليج الفارسي وتحقيق دخل المنطقة الحرة بقشم ١٠ مليارات دولار مستقبلاً. ■

تقييد التسويق والمبيعات مع

تصفية الإنترنت



بعد أن تخلت عن العمل المحاسبي بسبب الضغط الشديد والإجهاد الذي تعرضت لها، نشأت موقف حيث أصبحت على دراية بفن تطريز المجوهرات ودخلت هذا المجال الفني، مريم نويد دوست؛ هي مدرسة ومصممة ومنتجة لمنتجات الفنون الزخرفية وديكورات الملابس، وتدريب

وتنفذ الفنون الزخرفية، وصانع، وتنشط حالياً في مجال التعليم بالإضافة إلى إنتاج وبيع منتجاته الخاصة، وقامت بتدريب العديد من الطلاب و وضعها في السوق.. الحديث مع هذه السيدة النشيطة يعرّفنا على عالم جديد من الفن. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

نشاطي الرئيسي حالياً هو عمل المجوهرات بما في ذلك الإكسسوارات، ومع ذلك، فأنا أعمل أيضاً في تصميم فساتين السهرة وفساتين الزفاف. نظراً لأن أساس هذا النشاط يعود إلى روسيا، فإن النماذج الحالية مأخوذة من هذا البلد، وعادة ما تتم معظم أنشطة هذا القسم على أساس النسخ، باستثناء الحالات التي يتم فيها تغيير لون المنتج ومادة المنتج. يجب أن يكون معروفاً أن هذا الفن تم التعرف عليه مؤخراً وتقدمه في البلاد ويحتاج إلى جذب العملاء من أجل الرخاء.

أنا أيضاً نشطة في تصميم فساتين السهرة وفساتين الزفاف. عادة لا يرغب عملاؤنا كثيراً في شراء الملابس المتوفرة في السوق بسبب ارتفاع الأسعار، لذلك تشتري مجموعة من الأشخاص الملابس التي يريدونها من السوق ويريدون العمل على ملابسهم الحالية وفقاً لميزانيتهم. وبعد التشاور، يتم اختيار الخطة المرغوبة ويتم الانتهاء منها في النهاية. تم تنفيذ مبدأ هذا النشاط في الفضاء الافتراضي وخاصة على صفحة انستغرام، ولكن بعد التصفية، تم إيقاف الإعلان في مساحة انستغرام إلى حد ما، وعلى هذا الأساس تحولت إلى تلغرام، والذي له أيضاً حدوده الخاصة.

كما ذكرنا، فإن المشكلة الرئيسية للنشطين في هذا المجال الفني هي توفير المواد الخام. مع تضاعف أسعار المواد الخام، تضاعفت المشاكل أيضاً. بالإضافة إلى ذلك، هناك تحدٍ آخر يتعلق بعدم توفير مساحة مناسبة لتدريس هذا الفن، والذي للأسف لم يتم حله بعد، ولهذا السبب، أحاول حالياً إنشاء عامل بناء بشكل مشترك ومتابعة تعليم هذا الفن بجدية. أول شيء في هذا الفن هو الحب. يجب أن يهتم الطلاب بأي مجال يدخلونه حتى لا يشعرون بالملل على طول الطريق. ■



اقترح الرئيس التنفيذي لصالة معرض "ماه زاد"

مكان فارغ للعمل الفني في سلة تسوق الناس

الدخول في الأنشطة الفنية يعتمد على الاهتمامات الشخصية والحالة المزاجية للناس أكثر من اعتماده على مسألة توليد الدخل، في محادثة مع شقيقتين فنانتين؛ كان لدينا مستانة وزهرا فاطمي مديرا معرض "ماه زاد"، تعرفنا على جزء مثير للاهتمام من هذه الأنشطة الفنية وكيف تم إنشاء هذا المعرض. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. مستانة: تم إنشاء هذا المعرض في مارس ٢٠٢١ بهدف إقامة معارض فنية كمؤسسة فنية ذات غرض واحد، وتشمل أنشطته الآن إقامة معارض جماعية وفردية، وعقد ورش عمل فنية مختلفة مثل الكاريكاتير، والرسوم المتحركة، والرسوم التوضيحية، إلخ.

مستانة: مجموعة من المعارض قائمة على مصلحتنا الشخصية والجزء الآخر متعلق بباقي الفنون البصرية. في الجزء الأول؛ كنا أكثر اهتماما بمعرض "ماه تونز". مجموعة "ماه تونز" هي مجموعة مؤلفة من رسامي كاريكاتير مشهورين من محافظة البرز، وبحضور البروفيسور جمال رحمتي، أحد أفضل رسامي الكاريكاتير في إيران. تم الكشف عن أنشطة وأعمال هذه المجموعة في المعرض الأول لشهر الألمان في سبتمبر ٢٠٢٢.

زهرا: في معرض الرسامين المعاصرين، جمعنا مجموعة فريدة من الفنانين الذين تضمنت أعمالهم في هذا المعرض أفضل الأساليب الفنية. عادة عندما نتحدث عن المعرض يتبادر إلى الذهن اسم الرسامين، بينما نقوم معرضاً توضيحياً متخصصاً في بيع كل عام تحت عنوان "ماه بهشت" بمواضيع مختلفة، وهي إحدى مزايا هذا خلق فرصة للتجمع وتفاعل عدد كبير من رسامي محافظة البرز، في حين أن هذه المنصة لم تكن متوفرة من قبل.

مستانة: زيارة المعارض الفنية ليست فقط للفنانين، بل يشمل المجتمع المستهدف عامة الناس. في بلدنا، الدورة الاقتصادية للفن، خاصة فيما يتعلق بالأعمال الفنية باهظة الثمن، مخصصة لمجموعة خاصة وأثرياء وليست في سلة حياة الناس العاديين. في رأيي، من أجل الترويج لهذه الدورة وإدخال الفن في حياة الناس، فإن تخصيص الإعانات لشراء الأعمال الفنية يمكن أن يكون حلاً مناسباً.

زهرا: أعتقد أيضاً أن الدعم مثل شراء أعمال الفنانين واستخدامها في المكاتب والمؤسسات الحكومية يمكن أن يعزز الاقتصاد الفني.

زهرا: إن وجود الفن في حياة كل فرد له شعور جيد وإيجابي مضاعف بالنسبة للنساء اللواتي يمتلئ وجودهن بالفن والشعور بالحياة. يأتي دخول هذا العالم والبقاء فيه، مثل العديد من الأنشطة الأخرى للمرأة، مع المزيد من التحديات. ■



الحماس والإرادة هما رأس المال الرئيسي لأصحاب الأعمال



سيدة الأعمال والمبدعة السيدة باهره رامين فر، مديرة باهره جالري، والتي تعمل في مجال نقش النحاس والفضة وشاركت في العديد من المعارض في الدولة حتى الآن للتعريف بفنهن، في مقابلة مع "عالم الاستثمار" شهرياً، تعرّفنا على عالم الجمال. لقد تعلم عن هذا

النشاط الفني. اقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

كان التفرد والإبداع أحد أهم العوامل في تطوير عملي، بحيث أنه بمرور الوقت تم إجراء العديد من التحسينات وأصبحت مجموعة الأعمال الفنية أيضاً أكثر تنوعاً.

الهدف الأهم من هذا المعرض هو تطوير تصدير هذا المنتج بطريقة رسمية وواسعة، لأن الفن الإيراني له العديد من المعجبين في جميع أنحاء العالم ويمكنه إحراز تقدم في تطوير فن النقش على الفضة والنحاس. فيما يتعلق بالأدوات، يسهل هذا الفن أيضاً تنفيذ خطوات العمل وإجراء تغييرات أساسية في اتجاه إنتاج منتجات متنوعة.

يتم تقديم منتجات هذا المعرض للعملاء من خلال المساحة الافتراضية و انستغرام و تلغرام و واتس آب ومؤخراً من خلال البرامج الداخلية ابتنا و ايجب و شاد، وفي هذه المنصة يتم تقديم أكبر قدر ممكن من الإرشادات والاقتراحات للعملاء من أجل الاختيار. احصل على مزيد من الثقة في المواد والجودة والتصميم الذي تفضله.

تعتبر منتجات باهره جالري من الفنون التقليدية والأصلية لإيران، والتي تصنف في فئات الفنون الفنية ومجموعة الأعمال المعدنية.

في السنوات التي أعقبت كورونا، كان دعم وزارة التراث الثقافي جيداً حتى أنهم شجعوني على حضور المعرض.

يمكن أن تحدث ريادة الأعمال بأدنى حد من التسهيلات ووفقاً للمعرفة الفردية للجميع، حتى في أسوأ الظروف ومراحل الحياة. يكفي أن تكون لديك الإرادة والاهتمام في وقت بدء العمل حتى تتمكن من المضي قدماً بالإيمان ومعرفة كاملة بأنفسنا وقدراتنا.

إن بدء نشاط اقتصادي، لا سيما في هذا المجال الفني، لا يتطلب دائماً رأس مال، ولكن بهذه الطريقة، هناك حاجة إلى المعرفة الشخصية، حتى يتمكن الشخص في أي مجال من اكتشاف موهبته وبدء عمله ومهنته المفضلة باهتمام. يستمر الإيمان والجدية. ■

مؤسسة ومديرة مدرسة روشن للفنون البصرية

يجب على الحكومة دعم أنشطة الحرفيين

يعتبر سوق المنتجات المرئية ومشتقاته من أكثر القطاعات ازدهاراً في مجال الاقتصاد الفني، وفقاً لمنهج «عالم الاستثمار» الشهري لرائدات الأعمال، أجرينا محادثة مع نازلي ايزديار؛ مؤسسة ومديرة مدرسة روشن للفنون البصرية، نقرأ أجزاء من هذا الموضوع.

تعود الفكرة الأولية لإنشاء المدرسة إلى خلفية أنشطتي في مجال الفن والتعليم. في الواقع، وجدت طرقاً مناسبة وسهلة لتدريس تقنيات الفن وتوصلت إلى استنتاج مفاده أنه يمكنني تعليم الطلاب المهتمين على نطاق واسع من خلال إنشاء مدرسة. يتم شكل التدريب وجهاً لوجه وافتراضياً. بالإضافة إلى المدرسة، لدينا أيضاً ورشة إنتاج حيث يمكن للطلاب العمل في هذه الورشة بعد الانتهاء من الدورات التدريبية. من خلال حضور ورش العمل التي أقيمتها أنا وأساتذة آخرون، تتاح للطلاب الفرصة لمواصلة تعاونهم في مجال إنتاج المنتجات الفنية.

يتم إنتاج جزء من المنتجات، مثل المجوهرات أو المرايا اليدوية، ذات الاستخدام العام، دون طلب مسبق وللتوريد في المعارض، التي يكون عملاؤها هم الزوار العامون، وجزء آخر من إنتاجنا، بما في ذلك طاولة أو مرايا خاصة لمطعم أو ديكور داخلي لروضة أطفال. لديهم أوامر يمكن تنفيذها في التصميم واللون والأبعاد التي يرغب فيها العميل. لا شك أن كسب المال مهم؛ لكنني أعيش مع الفن، والمبدأ الأكثر أهمية بالنسبة لي هو فرحة ابتكار عمل فني ومن ثم تحقيق الدخل؛ نتيجة لذلك، فإن جميع أنشطتي، سواء في مجال التعليم أو في مجال إنتاج المنتجات، تعتمد على الفن؛ لذلك أرى كسب المال وإبداع الفن بالتفاعل مع بعضنا البعض ولا أشعر بأي تعارض بينهما.

يجب أن يكون لدى رائد الأعمال الحافز والروح الجادة، لأن بدء عمل تجاري والتحول إلى رجل أعمال ناجح ليس بالمهمة السهلة. المشكلة الأولى بهذه الطريقة هي نقص رأس المال اللازم لإنشاء مساحة عمل وتوفير الأساسيات والمواد الخام. عادة، يواجه كل رائد أعمال هذه المشكلة في البداية، وفي المراحل اللاحقة، يصعب دخول سوق العمل. يجب على الحكومة دعم أنشطة الحرفيين في الواقع، يعتمد نجاح مدرسة أو ورشة عمل فنية على المصداقية التي يجب أن تتمتع بها في السوق لتمكين إدخال الطلاب وتوريد منتجاتها. ■



فرم اشتراک سالیانه

دنیای سرمایه‌گذاری

Selected owners of capital and trade

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

نوع اشتراک:

حقوقی ☐ نام شرکت: نوع فعالیت: سال تاسیس:

حقیقی ☐ نام و نام خانوادگی:

نشانی کامل پستی:

کد پستی ده رقمی: تلفن تماس:

دورنگار: تلفن همراه:

نشانی پست الکترونیک (ایمیل):

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

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 شبانه ۰۴-۰۲۹۰-۱۹۶۵-۰۱۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۱۴۹ 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 CEO of “Mahzad” gallery suggested

Empty place of artwork in people’s shopping basket



Entering artistic activities depends more on the personal interests and moods of people than on the issue of income generation, in a conversation with two artist sisters; Mastaneh and Zahra Fatemi, the managers of “Mahzad” gallery, we get to know an interesting part of these artistic activities and also how this gallery was established. We read parts of this interview.

Mastaneh: This gallery was established in March 2021 with the aim of holding art exhibitions as a single-purpose art institution, and now its activities include holding group and individual exhibitions, holding various art workshops such as caricature, cartoon, illustration, etc.

Mastaneh: A group of exhibitions is based on our personal interest and the other part is related to the rest of visual arts. in the first part; We were more interested in the “Mah Toons” exhibition. “Mah Toons” group is a group consisting of famous cartoonists of Alborz province, with the presence of Professor Jamal Rahmati, one of the best cartoonists in Iran. The activities and works of this group were unveiled in the first exhibition of the Month of Tunes in September 2022.

Zahra: In the exhibition of modern painters, we gathered a unique collection of artists whose works in this exhibition included the best artistic styles. Usually, whenever we talk about the exhibition, the name of the painters comes to mind, while we hold a specialized illustration exhibition in the spring of every year under the title “Mah Behesht” with different topics, which is one of the advantages of this exhibition, creating an opportunity to gather and The interaction of a large number of illustrators of Alborz province, while such a platform was not available before.

Mastaneh: Visiting art exhibitions is not only for artists and the target community includes the general public. In our country, the economic cycle of art, especially in relation to expensive works of art, is reserved for a special group and affluent people and is not in the basket of ordinary people’s lives. In my opinion, in order to promote this cycle and bring art into people’s lives, allocating subsidies for the purchase of works of art can be a suitable solution.

Zahra: I also believe that support such as buying artists’ works and using them in government offices and organizations can boost the art economy.

Zahra: Having art in everyone’s life has a good and positive feeling, doubly so for women whose existence is full of art and feeling of life. Entering this world and staying in it, like many other activities for women, comes with more challenges.■

The designer and producer of decorative arts products announced Restriction of marketing and sales with internet filtering



After abandoning the accounting work due to the high pressure and stress she had, a situation arose where she became familiar with the art of jewellery embroidery and stepped into this artistic field, Maryam Naviddoost; He is a teacher, designer and producer of decorative arts products and clothing decorations, training and implementation of decorative arts, jeweller, who is currently active in the field of education in addition to producing and selling his own products, and has trained many students and put them on the market. Is. A conversation with this active lady introduces us to a new world of art. We read parts of this interview. Currently, my main activity is doing jewellery work including accessories, however, I also work in the design of evening dresses and wedding dresses. Since the basis of this activity goes back to Russia, the existing models are taken from this country, and usually most of the activities of this department are done on the basis of copies, except in cases where the colour and material of the product is changed. It should be known that this art has recently been recognized and introduced in the country and needs to attract customers for prosperity.

I am also active in designing evening and bridal dresses. Our customers usually don’t have much desire to buy the clothes available in the market due to the high prices, so a group of people buy the clothes they want from the market and want to work on their existing clothes according to their budget. And consultation, the desired plan is chosen and finally done. The principle of this activity was carried out in the virtual space and especially on the Instagram page, but after filtering, the advertisement in the Instagram space was stopped to some extent, on this basis, I switched to Telegram, which also has its own limitations.

As mentioned, the main problem of the activists of this art field is the supply of raw materials. As the price of raw materials has multiplied, the problems have also multiplied. In addition, another challenge is related to not providing a suitable space for teaching this art, which unfortunately has not been solved yet, for this reason, I am currently trying to set up a mason jointly and seriously pursue teaching this art.

The first thing about this art is love. Students should be interested in whatever field they enter so that they don’t feel bored along the way.■

**Director and founder of Baherh
Gallery**

Enthusiasm and will are the main capital of entrepreneurs



The entrepreneur and creative lady, Mrs. Baherh Raminfar, director of Baherh Gallery, who works in the field of copper and silver engraving and has participated in various exhibitions in the country so far to introduce her art, in an interview with the "World of Investment" monthly, introduced us to the world of beauty. He has learned about this artistic activity. Read parts of this interview.

Being unique and creative was one of the most important factors in the development of my work, so that with the passage of time many improvements have been made and the portfolio of artworks has also become more diverse.

The most important goal of this gallery is to develop the export of this product in an official and wide way, because Iranian art has many fans all over the world and can make progress in the development of the art of engraving on silver and copper. In terms of tools, this art also makes it easier to carry out work steps and make fundamental changes in the direction of producing diverse products.

The products of this gallery are introduced to the customers through the virtual space and Instagram, Telegram, WhatsApp and recently through the internal programs of Ita, iGap and Shad, and in this platform, as much guidance and suggestions as possible are provided to the customers in order to choose. Get more confidence in the material, quality and design you like.

Baherh Gallery's products are considered to be one of the traditional and original arts of Iran, which are classified in the categories of artistic arts and in the metalwork group. In the years after Corona, the support of the Ministry of Cultural Heritage was good and they even encouraged me to attend the exhibition.

Entrepreneurship can happen with minimum facilities and according to the individual knowledge of everyone, even in the worst conditions and stages of life. It is enough to have the will and interest at the time of starting work so that we can move forward with faith and have full knowledge of ourselves and our abilities.

Starting an economic activity, especially in this artistic field, does not always require capital, but in this way, personal knowledge is needed, so that in any field a person can discover his talent and start his or her favorite work and career with interest. Faith and seriousness continue. ■

World of
INVESTMENT

**Founder and Director of Roshan
School of Visual Arts**

The government should support the activities of artisans

The market of visual products and its derivatives is considered one of the most prosperous sectors in the field of art economy, according to the special approach of the "World of Investment" monthly to women entrepreneurs, we had a conversation with Nazli Izdiyar; the founder and director of Roshan School of Visual Arts, we read parts of this topic. The initial idea of setting up the school goes back to the background of my activities in the field of art and education. In fact, I found suitable and easy methods for teaching art techniques and came to the conclusion that I can teach interested students on a large scale by establishing a school. The form of training is done both face-to-face and virtual. In addition to the school, we also have a production workshop where students can work in this workshop after completing the training courses. By attending workshops held by me and other professors, students have the opportunity to continue their collaboration in the field of producing artistic products.

A part of the products, such as jewelry or hand mirrors, which are of general use, are produced without prior order and for supply in exhibitions, whose customers are the general visitors, and another part of our production, including a table or special mirrors for a restaurant or interior decoration for a kindergarten. They have orders that can be implemented in the design, color and dimensions desired by the customer.

Undoubtedly, earning money is important; But I live with art, and the most important principle for me is the joy of creating a work of art and then generating income; As a result, all my activities, both in the field of education and in the field of product production, are based on art; Therefore, I see making money and creating art in interaction with each other and I don't feel any conflict between them. The entrepreneur must have motivation and hard-headed spirit, because starting a business and becoming a successful entrepreneur is not an easy task. The first problem in this way is the lack of necessary capital to create a work space and provide essentials and raw materials. Usually, every entrepreneur faces this problem at the beginning, and in the later stages, it is difficult to enter the labor market. In fact, the success of an art school or workshop depends on the credibility it must have in the market to enable the introduction of students and the supply of its products. ■



19

World of Investment
No 76 • March 2023

CEO of Qeshm Investment and Development Company

We have the capacity to earn 10 billion dollars



Qeshm Island is considered as one of the most frequented and attractive areas for investors, to further investigate the conditions on this island, we spoke with Dr. Mohsen Atabaki, CEO and Chairman of the Board of Directors of Qeshm Investment and Development Company. We want parts of this interview.

According to its charter, Qeshm Investment and Development Company can operate in the fields of investment, trade, commercial services, construction and all kinds of participation in economic affairs. In 2022, it will seriously pursue its activities in the fields of transportation and construction of residential and recreational complexes, and another priority issue is participation in the investment of banking and fuel for vessels and liquefaction of gas. It is natural (Lng).

In the tourism sector, Qeshm Island has long been one of the largest islands in the world with an area of 1,500 square kilometers, benefiting from unique God-given capacities and unique geoparks. Based on these advantages, Qeshm Investment and Development Company has conducted the initial justification and economic study for 50 investment plans.

Currently, about one thousand production and industrial units are working in the industrial towns of this island. On the other hand, it comes back to the aquatic trade and related industries in this island, in line with which, the large project of a fish breeding farm in cages with a volume of 5 thousand tons is being implemented and its first phase has also been opened.

According to the Free Zone Administration Law, entering Qeshm Island does not require a visa, therefore any foreigner can enter this island. On the other hand, foreign investors can register a company in this area by investing in Qeshm Island. The waters of this island are the place where the ships of the Persian Gulf and the Strait of Hormuz pass, and also because of the benefits of conditions such as the depth of the water, it has many advantages and has always attracted the attention of investors.

In 2023, we will see that this will include only about 20% of the capacities of Qeshm region. Of course, due to the already implemented plans in this area (such as widening the road from the airport to Qeshm city, launching pleasure boats, tourist tours, civil constructions, etc.), it is safe to say that this is possible. It is possible for the island to be the first destination for domestic tourists and Persian Gulf countries. ■

Productive economy is the only way out of the crisis



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

We all know that production is a productive sector of the economy, but unfortunately, most investors prefer to invest in other sectors; Because the return of production capital is slow and time-consuming; Therefore, stagnation of production and weakening of the country's economy is obvious. If we want to achieve sustainable economic development,

the focus of our economy should be productive economy; An economy that is based on real production in all sectors of industry and agriculture. Even in the service sector, our country has extraordinary capacities in the fields of transit and transportation, which can be productive. Manufacturing cannot be removed from today's business chain. The productive economy also plays an undeniable role in the field of foreign trade; In the sense that the productive economy must produce goods of higher quality in conditions of equal price, or reduce the price of goods in conditions where two goods have the same quality. It is only in this way that it is possible to compete in foreign trade. But for successful performance in the path of productive economy, one of the necessary prerequisites is the liberalization of the economy.

One of the reasons why our economy has not been a real productive economy until today is the instabilities, uncertainties, currency fluctuations and the risk of investing in the production areas, which has caused a greater preference for investing in capital goods such as the housing market, coins and currency. What drives the capital of the country towards the productive economy is the creation of economic stability and inflation control to enable safe investment in the production sector. Directing stray capital towards production and preventing crude sales is one of the pillars of economic growth. One of the ways by which the sharp growth of the price in the asset market can be controlled is to increase the short-term interest rate, and to get out of this harm, liquidity should be directed towards production. In order to direct liquidity towards production to do this, the obstacles to production should be removed first of all. However, what has reduced people's purchasing power and increased the general level of prices has been the inefficiency and wrong policies of previous governments. Effective deterrence tools are needed to suppress market disruption, profiteering, rent-seeking, and corruption; otherwise, the smoke of these profiteering and inefficiencies will seep into the eyes of the vulnerable. ■

The CEO of Mahyar Chap raised

The option of job migration is on the table of printers



In an interview with Mehdi Kazemi Mahyari, CEO of Mahyar Printing Group, who has been in the printing industry for 25 years, we examined the state of the country's printing industry. We read parts of this

interview.

One of the measures taken in recent years was that for the first time, we produced the invoice as a widely used commercial document in the form of a general form. This happened before for business cards, tracts and some other products, but by including the invoice in this list, it was possible to reduce the finished price and produce cheap products. All kinds of bank forms and all kinds of car insurance policies are also available in the printing production portfolio. Also, the quality and competitive advantages have made it possible to be an exporter of invoices to the countries of Iraq, Turkey and UAE, and we currently have the capacity to increase exports up to 40 tons per month. We cannot ignore the fact that the rate of inflation has been increasing since 2017 and has surpassed the rate of progress in various industries. The fall in the value of capital has brought heavy failures to industries. It's really unimaginable that if we didn't experience such inflation, collections like Mahyar's printing could progress to what extent. All production problems in the country are not affected by sanctions and foreign restrictions. Many times, self-sanctions, mismanagement, cumbersome laws and regulations, and administrative bureaucracies hurt producers more than foreign sanctions.

Another problem is the interpretability of laws and every organization and institution has a different interpretation of it. One of these laws is dedicated to value added tax, which some of our government clients do not include in their contracts, but another part of the same government; That is, the tax department demands it from us.

The existing conditions make every time the option of job migration for printers like me. If we had made this investment in any other country, we would have definitely achieved a better position in the world markets. Over the years, we have always been developing and improving and have gained a significant share of the market, but it has not led to economic satisfaction as it should. In simpler words, the value of the income that we get with a smaller complex may be higher than the value of the income that we get today with a complex of several thousand meters.■

World of
INVESTMENT

holding the second «Iran's Future Printing Exhibition» was launched

The registration process of companies and complexes active in the printing and packaging industries to participate in the second exhibition of the future of printing in Iran began on Wednesday, March 10.

Referring to the registration process for this specialized event, Babak Abedin explained: The second edition of the Future of Iran Printing Exhibition will be held from July 27 to 30, 2023 at Iran Mall International Exhibition Center and those interested in participating in IFPEX2 can Refer to the exhibition website WWW.IFPEX.IR or call 09101356629 - 02133976288 - 02177683528 to register and apply for booth allocation.

The director and organizer of the IFPEX2 exhibition continued by saying that the priority in allocating booths to the exhibitors of the first period is as follows: According to the previous announcement, the procedures for extending the presence and registration of exhibitors began on the last day of the exhibition of the first period, and the applicants to enjoy this privilege They should complete their registration procedures in the coming days.

Referring to the experience of holding the first edition of this exhibition in January of this year, he said: Fortunately, the results of the surveys and reports obtained showed that IFPEX had a successful performance in its first step, and as a result, 6 thousand visitors were registered from 19 provinces of the country and 9 It was a foreign country that led to numerous domestic and foreign exchanges and contracts.

Announcing the publication of the «Comprehensive Report of the First Exhibition of the Future of Iran Printing», Abedin added: The points of view of the participants and a group of visitors of the first edition have been carefully examined and analyzed so that we can see the promotion of the exhibition in the second step based on these cases.

He explained about the features of IFPEX2: Considering the satisfaction of the participants and the expressed desire of the companies that could not attend the first period of the exhibition due to the time, the second exhibition of the future of Iran printing will be held in a wider space; So that the seating capacity of machine manufacturers and suppliers of printing and packaging machinery has been specially prepared on the E0 floor of the Iran Mall Exhibition Center. The president and host of the IFPEX exhibition added: Strengthening international approaches by inviting numerous trade delegations and increasing executive capabilities in displaying the capabilities of Iran's printing and packaging industry activists in a specialized environment is one of our other goals in setting up the second exhibition.

It is worth mentioning that the second exhibition of the future of Iran printing will be held on July 27-30, 2023, from 10:00 to 18:00 at the Iran Mall (Iran Mall) exhibition center.■



17

World of Investment
No 76 • March 2023

Production manager of the coal unit and metallurgical coke production workshop of Tomm Ferroalloy Company

Privatization of mines is an important solution for the prosperity of Iran's economy



It is safe to say that the year 1401 was one of the most ups and downs for the country's mining and steel industries. In order to examine the prospects of the steel market, we had a conversation with engineer Siavash Karimzadeh, the production manager of the coal unit and metallurgical coke production workshop of Tomm Ferroalloy Company. We read parts of this interview.

Steel industry is one of the fields of development of the country in the last 5 years. Iran has increased its steel production by 20% per year, so that the production capacity of this product has reached over 35 million tons from 6 or 7 million tons in 2014. In order to reach the production capacity of 55 million tons by 1404, extensive work must be done in many fields, which requires appropriate and accurate tools. Considering the investments of the 13th government, I think it is unlikely that the production capacity of 55 million tons of steel will be realized by 1404, although I hope that this will happen so that we can see the glory of our country.

Due to the heavy sanctions imposed on our country, Iran's neighboring countries are a priority for the export of steel products, because sending cargo to Europe with high tonnage will be monitored under sanctions.

The government's move should be to prioritize privatization. Privatization of mines and steel industries in the Ministry of Security should be done correctly and safely. Our country has good mines in Tabas and Eastern Alborz regions, and we have the ability to start new mines, provided that the government gives the areas to the private sector. The work should be entrusted to the hands of the associate. Our company has experience working in difficult conditions and has always stood on its own feet. We did not use any loans and we have been the supplier of raw materials for steel ferroalloy industries. The most important customers of our company are Kaveh Steel, Semnan Ferroalloy and Bonab Steel. Manganese silicon is produced in the thermal coal and metallurgical coke unit of Salafchegan unit of Tomm Ferroalloy Company. The fact is that Iran should be an industry-oriented country. The tourism industry generates high income in all parts of the world, but this does not happen in our country. I have traveled to many parts of Iran since 1998 and have seen various gold, iron and copper mines. If it is planned to exploit the country's rich mines, the economic conditions of Iran and Iranians will definitely be better than in the past.■

Manager of Carton Gostar Karoon

Like the printing industry, "box making" needs support



Alireza Chitsaz Shushtri is one of the veterans of the packaging industry who has a history of cooperation with many brands and has made boxes for many products. According to him, due to the fact that packaging is very important and useful, but it has

never been supported by the government and the necessity of training in this field has never been considered. We read parts of this interview.

Since 1987, I entered the field of packaging, which is a mixture of design, engineering and drawing.

I have designed the logos of many brands. Of course, this work has its own requirements and should be designed according to the coordinates of each industry and type of products. Many designers today do not pay attention to these points.

Even in 1989, when the logo design for a company that manufactures spare parts for heavy road construction machines was put into a competition in America, my design was chosen as the logo of this company, and now all the products of Mooltiran (Master Parts) company have the same logo in the world.

I make boxes for any product, from food products to electronic products, health products, pharmaceuticals, etc. The most important feature of my work is that I have designed all the boxes that I have made so far, and none of them have been copied.

Unlike the boxes on the market, 99% of the boxes I make do not require glue and I design them in such a way that the edges of the work interlock. This issue helps the durability and beauty of the boxes, gives them the ability to open and reuse, they are hygienic and environmentally friendly.

Fortunately, the cartons produced in the country have the necessary variety and quality. In recent years, the production of kraft paper, which forms the outer and inner surfaces of the carton, plays an important role in the strength of the carton, which has been realized in the country; Although it is still far from the imported samples in terms of quality, it relatively meets our needs.

No support is given to this industry and most of the support is directed to other sectors of the printing and packaging industry. Unfortunately, the importance of box making has not been paid the attention of the officials as it should and maybe its capacities have been ignored.

Another noteworthy point that I must mention is the neglect of this specialty in educational processes, so that packaging has never been taught as an independent discipline in educational centers and universities.■

In the extraordinary general assembly of shareholders Chadormalu's capital

increased more than 2 times

In the extraordinary general meeting of the shareholders of Chadormalu Mining and Industrial Company (Public Stock) with the presence of 84% of the legal and real shareholders, it was held in Tehran, with the increase of the capital of Chadormalu Mining and Industrial Company (Public Stock) from the amount of 119 thousand billion Rials to the amount of 271 1,500 billion Rials in two stages, so that in the first stage, 192,500 billion Rials were collected from accumulated profits, and in the second stage, 271,500 billion Rials were obtained from claims and the cash contribution of shareholders was agreed and approved. .

Capital Increase:

First stage: The assembly agreed to increase capital from 119 thousand billion Rials to 192 thousand 500 billion Rials (divided into 192 thousand 500 ordinary shares with a name of one thousand Rials) from the accumulated profit. Second stage: The assembly agreed to increase the capital from the amount of 192 thousand and 500 billion rials to the amount of 271 thousand and 500 billion serials from the received claims and cash contributions of the shareholders.

According to the same report, the goal of Chadormalu Mining and Industrial Company (public share) is to provide part of the resources needed to complete the development projects in progress from the increase in capital, including:

- Construction of a combined cycle power plant with a capacity of 546 MW as EPC
- Construction of ferroalloys factory (high carbon ferromanganese, manganese) with production capacity of 20.000 and 15.30,000 tons per year respectively
- Construction of the production line of non-combustible products, including (310 thousand tons of processing of types of non-combustible materials, 185 thousand tons of production of types of bricks, aggregates and special non-combustible parts
- Construction of oxygen plant No. 2 with a capacity of 15.000 normal cubic meters per hour using the EP method
- Reimbursement of expenses incurred for participation in the capital increase of investable companies
- Participation in the capital increase of investable companies
- Reimbursement of expenses incurred for the acquisition of investments (purchase of shares and establishment of the company)
- Acquisition of investments (establishment of the company - in progress)
- Compensation of capital expenditures made for the purchase and construction of capital assets (buildings and facilities, machinery and equipment, vehicles, etc.) and completion of ongoing projects and development
- Providing part of the working capital required by the company in order to supply iron ore (extraction and purchase). This capital increase is financed from the place, accumulated profit, shareholders' claims and cash receipts and internal resources of the company.■



World of
INVESTMENT

Chairman of the Board of Directors of Akam Steel Company

The construction of resistant steel structures should be promoted in the country

Today, steel skeletons are widely used in the construction of all kinds of structures in the world; As far as the progress of engineering knowledge in this field, we see this usage in all kinds of buildings, refinery facilities, petrochemical, urban bridges, etc. In a conversation with Shahram Alinaghiyan, Chairman of the Board of Directors of Akam Steel Company, we examined the prevailing conditions in the metal skeleton production industry. We read parts of this conversation.

Since 2003, this company has started its activities in the field of investment, participation in the construction of large projects of the country, construction and installation of all kinds of metal structures, including construction, industrial, power plant, and refinery structures, and so far it has succeeded in implementing about 100 large projects and participation in the construction About 5 thousand residential units have been built. It is worth mentioning that two important principles and indicators, including customer satisfaction during the implementation of commitments and contracts and the use of modern science in production and products, distinguish Akam Steel and its products from other companies and their products. Compliance with these two principles has always led to the superiority of this company's products over other manufacturers, and by the grace of God, Akam Steel's production capacity has always been complete, so that even during the outbreak of the Corona virus and after that, the economic war and economic problems for the manufacturers, this company not only did not retrench, but also increased the number of personnel and created a development and infrastructure plan.

The monthly production volume of Akam Steel Company is 3 thousand to 3 thousand 500 tons of heavy metal structures. The volume and number of implemented projects are very large, the list of which can be seen by referring to the resume and website of Akam Steel Company. These projects are in the field of construction of steel factories and copper production and development of petrochemical and refinery sites, as well as participation in the construction of about 5 thousand residential buildings.

The use of steel structures should be promoted in the country because these structures are made in the factory with strict supervision and have more strength and resistance and are more resistant to accidents such as earthquakes. It seems that in recent years, a mechanism has been established to monitor the performance of the units active in the field of metal structures. In this mechanism, requirements (including the requirement to obtain and establish ISO 3834) were formulated by the standards department to give the certificate of qualification for the production of metal structures to the producers. The steel structure was standardized by the department.■



15

World of Investment
No 76 • March 2023

CEO of Yazd Steel Industrial Group Misinvestments in the steel industry are worrying



Iran has a special place in the world in the field of iron ore and steel products, and one of the active companies in this field is Yazd Steel Industrial Group. This group, which is in the fourth decade of its activity, is one of the first in the country in the field of steel, using smelting, hot rolling, rebar and beam production, which has been able to be active in the mining sector as well, with the construction of an iron ore concentrate production line. to develop What you will read next, in a conversation with Engineer Bahador Eshramian, CEO of Yazd Steel, we have discussed the situation of this company.

During the last three years, we have focused on exports, so that in 2021, nearly 70% of the products of the collection were exported abroad, but in 2022, due to export restrictions, the share of domestic markets was higher than our products.

The direct effects of these approaches and mandated economic policies may not be felt in the short term in the country's steel production cycle, but we will definitely see that the steel industry will no longer be a suitable space for development and investment in the medium and long term.

Privatization has been pursued in this industry as well as in other industries. Apparently, privatization has been done in the field of steel, but in practice this is facing challenges. In my opinion, the sale of any product whose production and sale can bring significant added value is unimpeded and there should be no restrictions on the export of that product. Maybe investing in downstream industries does not have economic justification and investors prefer to invest in upstream industries and export their products.

Instead of increasing the production capacity in a specific link of the chain, we tried to complete our production chain, so we entered the mining field much earlier than others. This was due to the fact that investment in the upstream links of the chain was not as economically justified as the development of the production line in the downstream of the chain. In my opinion, this issue is the most important distinguishing feature of Yazd Steel compared to its competitors in the field of steel.

Currently, although Iran has risen to the seventh place in the world in terms of capacity building, it is in the tenth place in terms of production.■

Quality is the basis of growth and success



Hadi Hasni
*Laboratory and quality
control manager*

Customers are a determining factor for product quantity and quality, and their desired factors directly affect the stability and continuity of production, the quality and the finished price of the final products of Golgozar Iron and Steel Development Company.

Golgozar Iron and Steel Development Company has

focused on customer satisfaction since the beginning of its activity. In this company, in line with the defined goals and strategies, measures are taken to control and monitor product quality. In this way, Golgozar Iron and Steel Development Company benefits from the knowledge of expert forces, quality control tools and necessary standards.

Currently, Golgozar Iron and Steel Development Company is one of the well-known brands in the field of sponge iron production in domestic and international markets. In the first 6 months of this year, this company has supplied 1 million and 442 thousand tons of sponge iron in the domestic and international markets, which has experienced a 19% growth compared to the same period last year. In the mentioned period, due to the decrease in the global demand for steel and the raw material supply strategy of the country's steelmakers, the majority of the sponge iron produced in this company was sold in the domestic markets. Golgozar Iron and Steel Development Company always improves the quality of its products by taking advantage of the world's knowledge and technology and solving the problems of the production line. In this regard, the problems and challenges of production and product quality are presented in the form of problem plans or research projects, and then, relying on internal technical knowledge and detailed studies and investigations, scientific and practical solutions are presented to solve these challenges. In fact, Golgozar Iron and Steel Development Company takes a big step in maintaining and developing its organizational brand in this way, because quality is the foundation of branding, customer orientation and ultimately being on the path of organizational growth and excellence. Organizational excellence means the continuous development and growth of business with the aim of gaining customer satisfaction and creating more value, which lies in brand development and product quality. In this regard, in Golgozar Iron and Steel Development Company, a framework of standards and processes is defined with the aim of increasing the participation and motivation of employees, improving the provision of services and improving the quality of products. Golgozar Iron and Steel Development Company is provided more effectively in the steel chain.■

**CEO of Vista Souleh Steel Parts
Company emphasized**

The steel structure industry has not yet reached its original position



One of the important problems in the steel structures production industry, in addition to the discussion of sanctions and the resulting restrictions, is the presence of non-standard products and non-professional producers. In a

conversation with Engineer Shahram Karmi, CEO of Vista Souleh Steel Parts Company, we examined this issue. We read parts of this interview. The construction of steel structures requires science, experience and high precision, while many people have started activities due to the lack of requirements or regulatory and union institutions, which will have negative effects in the future. In my opinion, these producers endanger national capital and people's lives and will cause many problems during accidents.

In my opinion, the activity of non-standard producers, the lack of monitoring them internally, the lack of proper activity of the chambers of commerce, the issues related to embargo and the problems in the way of monetary transfers, are due to incorrect decisions in the country.

There is a lot of capacity in this industry, which has exceeded the supply capacity of the domestic market. Many factories are operating with a capacity of 40-50%, if the obstacles are removed, this capacity will increase to 100% and even more, which has a great impact on the development of the steel industry and the growth of employment and foreign exchange.

The raw sale of steel sheet causes great damage to the country and leads to the destruction of the resources and reserves of this sector, in the event that the best action is to convert it into a product and supply it with a higher price and value, so that with foreign exchange, development and growth are also promoted. Infrastructure will help. We have many capabilities in the field of sending products, services and implementing projects needed by other countries, and in this way we can take advantage of these opportunities to operate in the countries of the region and possibly beyond the region, and put its benefits in the service of the country's development.

As mentioned, the steel structures industry needs an independent, supportive and pioneering institution, on this basis, the government is requested to support this industry and we, the industrialists, will do our best to make the country free from foreign production.■

**CEO of Apaco Group of Engineering
Companies**

We need a road map in the steel industry

One of the most influential industries in the country's economy is the steel industry, which, in addition to meeting the needs of factories and other companies, is considered an important factor for generating foreign exchange income and creating employment. In order to further investigate this issue, we have conducted an interview with Majid Ovllyainejad, CEO of Apaco Group of Engineering Companies. We read parts of this interview.

This company has been established since 2011 and its goal was determined from the beginning in order to meet part of the customers' need for specialized equipment required by the steel industry, based on this, we started to produce technical knowledge to supply equipment in the field of systems and control equipment and precision instruments. to answer part of the market's needs. The equipment of steel factories is depreciated after some time and their repair or replacement requires expertise. Since specialized equipment is usually supplied from Europe, Apaco operates according to the customer's request in order to supply a part of the market needs of the steel industry in a specialized manner. On the other hand, in line with the perspective of the steel industry, we have been trying to take appropriate measures to supply part of the equipment for the projects under construction.

In any case, based on the general plan of the steel industry, which currently shows the path of growth, it is natural that the supply of products will increase accordingly; Especially, Apaco company is active in two areas of current projects and operating equipment.

The first thing that should be addressed in the steel industry is to have a country's steel road map.

In my opinion, the government must use the existing capacities to achieve this correct road map. Inviting the expert teams of the Chamber of Commerce, companies active in the steel sector, including exporters, importers, manufacturers and technical and engineering companies, as well as assigning responsibility to them, will significantly help the industry. It is even necessary to include specialized companies in the field of energy in this process.

In general, I hope that we will reach a point in the industry where prices are determined based on the supply and demand of the free market in the business, not based on the mandated price. Mandatory pricing has created many challenges for the steel industry, one of the challenges being that the producer as an economic enterprise does not make enough profit.■



It was raised by an expert in the automotive industry

Car market control by eliminating government pricing



Automobile manufacturing, as one of the productive and job-creating industries, has experienced changing conditions in recent years and months, a clear example of which can be seen in the instability of prices and unprecedented high prices of all types of cars in recent months. In a conversation with engineer Kiadavod Esfandiari, an expert in the automotive industry and a consultant and business facilitator, we investigated this situation. We read parts of this interview.

There is almost no positive experience of government pricing in the world and it lacks any scientific basis. Even if we assume that it could be true in some cases, what is being experienced in the Iranian automobile industry is not among the true cases; If it was, the companies whose financial statements are published in a transparent manner, would not have announced the accumulated losses of 150 thousand billion tomans.

Currently, car manufacturers can definitely produce up to 2 million cars per year, but the mandated pricing has caused both the assets of car manufacturers and parts manufacturers to be destroyed, and there is no clear prospect of new investment in this industry; So that the managers of the car manufacturer cannot have a specific plan for the next year.

85 million Iranians are applying to buy cars at the government factory price; because they are looking for the profit that is earned by selling cars in the market; But in the market, the number of consumers who want to buy a car has definitely decreased.

The automobile industry is the leading production without warehouse in the country, and if an automobile manufacturer wants to store only one month's production with an annual production of one million and several hundred thousand vehicles, it must create a parking lot the size of a city.

If the necessary measures are not taken to improve the conditions in these industries, we will face problems next year. In fact, production reduction is equal to job reduction. Naturally, the continuation of the process of increasing car production in the country needs financing. Government pricing should be eliminated and automobile manufacturing should be left to the private sector. This was the decision of the government, but some parts of the country oppose the implementation of this decision due to their short hand from the market. The fact is that the control of the automobile industry is in the hands of the government, and in some parts of it, it does not behave rationally. In the motorcycle market, where there is no mandated pricing, are there such problems that we see in the automobile field?■

Determining the price of a car on the road is economics and politics



*Engineer Hasan Karimi Sanjari
Senior manager
of the automotive industry*

The car price in the market of the country is influenced by different parameters, some of these parameters are economic, and the direction of others changes according to the output of political outcomes and processes. Apart from that, the parameters affecting the car market are separated into two unpredictable and predictable groups in terms of risk.

The first group of parameters are completely dependent on

the currents outside the control of the business environment of the automobile field, whose effects are unpredictable. The impact of political currents and the series of events that exist in the country's political sphere are among these factors that cannot be predicted and planned accurately.

The second group are those parameters that can be identified by examining economic indicators. All the economic indicators affecting the car price are included in the category of predictable factors; Provided that their fluctuation is not of a political nature.

General inflation in the country's economy

Among the predictable parameters, the most important factor affecting the increase or decrease in car prices is the inflation rate in the country's economy; a factor that leads to a drop in the monetary base value index.

According to the country's official statistics, the spot rate of inflation reached 46.3% by the end of January and it was predicted that the country's general inflation would grow by at least 3% until the end of the year in the most optimistic situation, while according to the latest statistics, the country's general inflation At the end of February, it crossed the 50% mark, so as it can be seen, the car price did not increase until the end of the year based on the optimistic rate, and in other words, under the influence of other factors, especially unpredictable parameters, it reached higher inflation. Several factors affect the movement of car inflation until the end of the year, one of which is the change in the demand and supply of cars in the last two months of the year. In the supply sector, the issue is clear. The statistics of the Automobile Bureau indicate that the total production of automobiles in the country has crossed one million units by the end of January and is expected to reach one million and 250 thousand units by the end of the year. This amount of production shows that the automobile industry has overcome most of the restrictions that prevented the increase of automobile production in the country, and this, in addition to the positive psychological effect it has on the market, can promise to reduce the gap between the supply and demand of automobiles in the society. . In the demand side, it seems that the factors that stimulate it are still active in the country's market and economy.■

The CEO of Tomm Ferroalloy Company put forward

The real exchange rate demanded by producers and exporters in the steel industry



The market and steel industry in 2022 passed through difficult days. With Dr. Masood Mahami, CEO of Tomm Ferroalloy Company, stating that the exchange rate in Iran is unrealistic, he said: "Economy is not regulated anywhere in the world, and the

adoption of wrong government policies over the past years has created various rents for certain people." We read parts of this interview will pass.

In my opinion, most of the economic problems in Iran are internal. Unfortunately, the economic structures in our country are wrong. If governments in Iran really learn from past experiences, most of the country's problems will be solved.

In the first step, the government should move according to the liquidity it has, and in the second step, it should prepare the infrastructure for private sector investment. In the current situation, the cancer of our country's economy is inflation, and the government must move in the direction of reducing the inflation rate.

The exchange rate in the country should be single rate so that we don't see the occurrence of rent. There was a day when our company's products were exported to Germany, but today we cannot compete with Chinese and Indian manufacturers who import their products to Iran, because the dollar rate is not the right number.

If we are alive in the carbon and ferroalloy industries, it is because the price of carbon products in Iran is very low compared to the world rates, and this price gap has made it possible for Iranian producers to export. One of the reasons why the coal industry is not growing in Iran is that its production and extraction are not economically profitable, but exporting this product abroad with the same unrealistic exchange rate is more profitable in Iran.

When the export rates are cheap for the exporter, it is not economical, but in the current situation, the majority of steel production in Iran is exported. If our country produces 35 million tons of steel per year, it should export 20 million tons. Steel producers and exporters must convert their export currency into Rials at a half price, while the dollar rate in the free market affects the daily lives of many people, including steel exporters and producers.

In Iran, considering that new infrastructures have been created for the development of the steel industry, we can imagine a clear perspective. In the world, due to the continuation of the war between Russia and Ukraine and the endangerment of the energy issue, new markets will be created for steel industries, which will provide this opportunity for Iran due to the high cost of energy in the world. ■

CEO of Parmida Rubber Industry Company

The financial conditions of parts manufacturers and car manufacturers have become more difficult

In recent months, the car market has been subject to severe inflation, and this was due to the fact that according to the decision of the government this year, we saw the entry of cars into the stock market. This decision, which was taken with the aim of realizing the price of the car and approaching the government supply rate and the market price, did not affect the process of paying the claims of the parts manufacturers by the car manufacturers. In a conversation with Engineer Mohammad Ali Baba Ahmadi, CEO of Parmida Rubber Industry Company, one of the main suppliers of car rubber bands in the country, we investigated this issue. We read parts of this interview.

According to the statistics of the first 6 months of this year, the company's production was 3% less compared to the same period last year, but our forecast is to record a 25% increase in production in the second 6 months and about 12% in the whole year compared to last year.

Currently, we only produce rubber bands used in cars; especially, the car production in the country has increased and the market capacity in this sector has been improved. One of the reasons for the increase in production in the second half of 2022 is due to this policy.

In my opinion, 40% of the market share of car spare parts is still in the hands of Parmida Company.

Offering cars on the stock market has been very useful for the automotive industry. Because the price of the car has been determined by the government in these years, which was not in any way proportional to the increase in production costs, and this issue has imposed a lot of accumulated losses on the car manufacturers.

In my opinion, the increase in car prices compared to other items is not unreasonable or unnatural. As long as there is government pricing, the gap between the factory price and the market will remain the same, and contrary to what society thinks; it is the car manufacturers and parts manufacturers who suffer the most losses.

Unfortunately, the current conditions indicate the beginning of a more difficult year; especially for parts manufacturers whose demands from car manufacturers have reached a very high figure and they have no prospect of being paid. On the other hand, debts related to the supply of raw materials have risen sharply and significant amounts of imported items have remained in customs warehouses. ■



The president of Razavi Khorasan hoteliers' professional society raised

The hotel industry has an uncertain future



Economic instabilities and the daily reduction of people's purchasing power have put the hotel industry in a bad situation and made its future unclear to a great extent. However, the activists of this field hope that the government will soon reduce this uncertainty to a great extent by formulating supportive policies and providing the necessary platforms for public use of hoteliers' services and encouraging them to do so. In view of this issue, the annual general meeting of the professional society of hoteliers of Iran was held in the Park Hayat Grand Hotel of Razavi Khorasan province on March 16, with the aim of concurring the heads of hotel organizations.

Mahmoud Madarshahian, the head of Razavi Khorasan hoteliers association, pointing out that the annual general meeting of the Iranian hoteliers association was held in the presence of all the heads of hotel organizations from all provinces and free regions of the country, hosted by the head of Razavi Khorasan hoteliers association, at Park Hayat Grand Hotel. The purpose of holding this forum was to think among all the presidents of the hotel organizations of the whole country, to examine the problems of hotels at the macro level and to plan for the growth and development of the hotel industry. In addition, the joint meeting between the heads of the country's hotel organizations and other tourism heads of the province and the board of directors of the Razavi Khorasan hoteliers association provided an opportunity for the members of this industry to exchange their opinions.

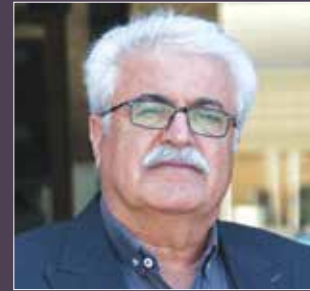
Regarding the level of success of the hotel community in realizing the plans ahead of them, Madarshahian also stated: The level of success in realizing the plans does not depend only on the level of our efforts, but also factors such as the economic conditions of the country and the general economic conditions of the people for travel. Is, because people must be able to pay the expenses in order to witness the prosperity of the hotel and tourism industry. Considering this issue, all the above factors should be taken into account in estimating the success rate of the hotel industry and organizations as a whole in achieving their goals.

Regarding the future of the hotel industry in the country, the head of the professional society of Razavi Khorasan hoteliers pointed out the concerns of the industry activists in all hotels and added: the increase in the costs incurred in hotels, energy carriers, renovation costs, human labor costs, all the costs of hotels, decrease People's purchasing power and economic ability to travel have added to the scope of these concerns, hence the future of this industry is almost unclear.

In the end, Madarshahian stressed: However, the hotelier community of Razavi Khorasan province is trying to provide better conditions for the industry's activists, the dear people of Iran, and the pilgrims of Imam Reza through collective action.■

CEO of Demis Chemical Industries

The constant change of directives has denied the possibility of planning



One of the determining elements in the growth and development of various industries is the effort to use high-quality materials in order to increase the quality of products. To further investigate this issue, we went to Engineer Majid

Ashtri, the CEO of Demis Chemical Industries Company, and talked to him. We read parts of this interview.

This company has been operating since 2005 with more than 30 years of experience, together with professors and elite university staff, with the aim of producing industrial and protective paints and coatings, including epoxy, polyurethane, alkyd, acrylic, rubber, vinyl, construction paints and Decorative and special coatings were established. Since the establishment of Demis Chemical Industries until today, most of its customers have been mainly in the mining sector, including steel, iron, copper, oil, gas, petrochemical, etc. The protection of steel structures requires special coatings, and this company has been the supplier of the required products according to the desired technical specifications.

As mentioned, Demis Chemical Industries produces industrial and protective paints and coatings that protect metal structures from atmospheric factors and can increase the life of metal structures by at least two times if selected and implemented correctly. Most of the company's products are custom-made using its research and development unit based on the specifications and needs of customers. Part of the activity of this company is also related to decorative colors that can be used for painting buildings and are needed by the general people of the country, and in this field, innovation and updating of product features is always the concern of the company's planners.

Fortunately, the market's needs are fully met and there is no shortcoming in this regard. Some of the products are also exported to other countries, but in terms of meeting the needs of the domestic market, unfortunately, due to the decrease in the purchasing power of consumers and their desire to buy low-quality and cheap products, as well as the activity of unlicensed units and profit-seeking intermediaries, ensuring the quality of the final product has reduced and has faced many problems for quality standard and producer units.

In addition to having the necessary expertise and knowledge, the government officials should properly perform their duty in issuing real and long-term instructions and monitoring their correct implementation, otherwise we will be degraded day by day due to planning problems in the industries.■

It was brought up in a conversation with the
CEO of Petrokahkeshan

The ability of the private sector to earn currency from bitumen export



Foreign exchange earnings in the conditions of sanctions will significantly help the statesmen to overcome the financial crisis, according to this, one of the important suggestions of experts to the governments is to support exports and its prosperity. Consid-

ering this issue, we talked to engineer Ahmedreza Yoosefi, CEO of Petrokahkeshan Company, and we are reading parts of this interview. And

This company was established in cooperation with Infinity Galaxy, which is based in the United Arab Emirates, with the aim of meeting the demand of international markets, making bank transfers and exports. Since 2009, when bitumen entered the commodity exchange, it became possible for private sector companies to enter the stock exchange and carry out buying and selling, and in this regard, Petrokahkeshan Company also began to carry out export activities on the stock exchange.

This year was a challenging year for oil, gas and petrochemical products due to the oil price fluctuations that started in February 2022 due to Russia's war against Ukraine. On the other hand, high inflation in the country has had a serious impact on the final cost of production and export. In fact, a sharp increase in the price of currency cannot always act as a generator of exports

The competitive advantage of all Iranian merchants and exporters is in the flexibility they have with their foreign customers, and exporting companies should be more flexible in dealing with customers in order to win the trust of customers to buy. We are also experiencing the same situation at Petrokahkeshan Company.

In my opinion, due to the multifaceted nature of the problems and the daily complexity of the situation, governments make decisions that disrupt the entire market process. If the government does not interfere, the market will definitely be able to earn more currency and export more. Tahatari bitumen has many supporters and opponents, but clearly, if this work was done for internal use, it should not cause any particular problem, while it created rent for some companies and messed up the export space.

Every country needs income, the major share of which is allocated to taxes and foreign exchange income. Due to the geography of Iran, the possibility of accessing different markets and the great variety of goods, the share of exports can be multiplied several times to reduce the economic pressure. In my opinion, it would be better if the government and policy makers support exports more and don't make the situation more difficult for exporters. ■

Planning manager of Petropalayesh
Gahar Lorestan Company

Uncertainty about long-term investment in oil refineries

Although there are abundant reserves of energy in our country, which has led to the formation of many petrochemical companies, oil refineries, etc., legal principles and a specific framework for its proper use have not yet been developed to meet the needs of the activists of this sector. To investigate this issue further, we went to Dr. Seyed Mohammad Mehdi Mousavi, the planning manager of the Petropalayesh Gahar Lorestan Company, and talked with him. We read parts of this interview.

During these years, we have tried to improve the quality and upgrade the quality and quantity of products by using the power of experts and prominent scientists of the country, and we have been trying to act as a successful exporter and manufacturer in this field, so that the products produced by the Petropalaysh Gahar Lorestan Company are mainly It has been offered in the domestic and export markets such as the market of India, Pakistan, Africa and neighboring countries and sometimes as feed for chemical, petrochemical and oil products industries as products consumed at the end of the value chain.

At present, in the Mini Refinery and Hydrocarbon Unit of this company, various major products of Light Nafta and Heavy Nafta are produced, which are based on South Pars gas condensate feed and are famous in the market in terms of quality, so that the countries of UAE, South Africa, Pakistan, Afghanistan and... are its traditional customers. Also, in 2022, we entered the Pakistani market by doing rebranding, which helped the marketing and marketing of this company. The most important feature of the Petropalayesh Gahar Lorestan Company is exactly this quality, which has been allocated the largest amount of investment this year, which, by the grace of God, has resulted in this company selling its products sometimes higher than the world price in the market.

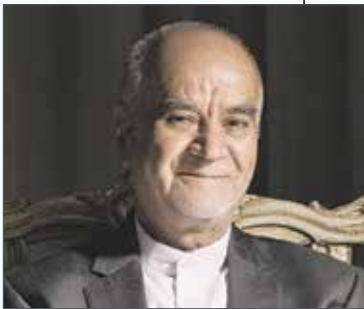
Currently, the most important challenge of these companies is the uncertainty regarding long-term investment in this industry, and considering that the major part of this industry is in the central regions and the cost of transportation by tanker is also high, we always have a dispute regarding the discount and feed rate. .

If, like other industries such as the stone and minerals industry, the feed of the petrochemical industry is offered at the world price, many problems will arise in the sales market, therefore, as in the stone industry, steel, the raw material rate is less than 60% of the world price; That is, half of it is supplied, such discounts can be given to the industries in this area to act in the export markets, as in the large refineries of special products, they are supplied at a price even higher than the world price. ■



Chairman of the Board of Directors of Darvishi Hotels Group

Manifestation of Razavi culture in providing hotel services in Mashhad



According to annual statistical reports, holy Mashhad is considered one of the most tourist-friendly cities in Iran due to continuous pilgrimages from inside and outside the country. Therefore, it is natural that the hotel industry and its promotion are of great importance. Asghar Darvishi, the chairman of the board of directors of Darvishi Hotels Group, is one of the well-known figures of the hotel industry in Mashhad, who has a history of building and operating the luxurious Darvishi Hotel and Roz Darvishi Hotel. You are reading part of the interview of the "Investment World" monthly with this tourism industry activist.

From the beginning, the efforts of the colleagues was to provide an excellent level of service for pilgrims and tourists, based on this, the best design, the highest quality construction, and the most suitable accessories and equipment were considered for the well-being and comfort of travelers. The satisfaction of the passengers and the reception of this hotel for many years is an acceptable encouragement and support and a confirmation of the choice of the optimal strategy of this hotel in providing services. The most important feature of this hotel is to provide services at a high level for tourists and pilgrims, and its activity policy is to continuously improve and increase the level of service by using the most up-to-date methods and methods of hotel management, so that it can be considered as the manifestation of Razavi culture.

Considering the various needs of tourists and travelers of Mashhad and the need to respond to these needs, after field studies and the experience of those involved, it was decided to design and provide special services for travelers; Therefore, due to these special services, Darvishi Hotel's share in the tourism market has always been acceptable and users are relatively satisfied when comparing the services provided with the prices. The reception and demand for admission as well as the average level of occupation in the past years are proof of this claim.

It is obvious that the reception of tourists is different in periods of high demand and low demand, and in high demand days, the percentage of hotel occupancy is usually higher, but due to the special characteristics of Darvishi Hotel in providing hotel services and hospitality, this issue has less impact on the reception of tourists compared to other hotels. and passengers in this hotel.

Yes. One of the programs is the physical development and increase of catering services and the creation of new collections. Phase one of this program has been implemented with the launch of the second hotel and we are looking for other suitable investment opportunities to increase services in this holy city. Also, among the other main components in Darvishi Hotel's promotion programs, we can mention updating the knowledge of the hosts by using new educational methods, using up-to-date equipment and facilities, and using information technology in communication with customers.■

CEO of Rexan International Hotels Group emphasized

Developing tourism diplomacy by conducting interactive dialogues



Although Iran is currently one of the cheapest and safest tourist destinations in the world, practically no significant tourists travel to our country. To further investigate this issue, we had a conversation with Dr. Ali Rahimpour, CEO of Rexan International Hotels Group. We read parts of this interview.

This group as a specialized holding from idea to action; It is in charge of all accommodation, hospitality, tour and transportation activities and is considered one of the subordinate companies of Iran Cultural Heritage and Tourism Investment Company, which is a subsidiary of the Tourism Financial Group. This company currently has 1,500 rooms under 3 registered international brands: Rexan International Hotels Group, Remis International Hotels Group and Carvanica Historical and Heritage Hotels Group.

In line with its development goals, Rexan International Hotels Group is building Iraq's largest hotel with 1000 rooms in the city of Karbala, of which about 500 rooms will be put into operation in the first phase. We hope that this action will be done in the coming year and the rest of this activity will be prepared in 2025.

This group is one of the top two holding groups in the world in the field of airport hotels, and with 520 rooms, its airport was supposed to be the center of flights and transit in the Middle East region, but unfortunately, this has not yet happened and the number of flights to Imam Khomeini Airport decreased.

Last year, the average occupancy rate of hotels was around 50%, which is practically not satisfactory and despite capital depreciation, it is not defensible for investment, because hotels should have a minimum occupancy rate of more than 60%.

Investing in this industry in Iran and the world under normal conditions is 100% economic and cost-effective, because the sale of a room brings at least 70% of profit, while the profit of food is less than 20%.

The first step to develop tourism diplomacy; The use of interactive policies means avoiding aggressive dialogues and proper interaction with neighboring countries, which should be done by the Ministry of Foreign Affairs and the Ministry of Cultural Heritage, Tourism and Handicrafts.

With the current policies and lack of planning of the government and governance, it is not possible to define a suitable perspective for this industry. There should be a change of attitude at all levels towards the development of the tourism industry. We can be the best, but the development and prosperity of tourism has its own assumptions and relationships and requires expert, professional and up-to-date human resources.■

CEO of Parsian Hotels

The provision of services is updated based on changing lifestyles



Parsian Hotels is considered to be the largest chain of 4 and 5 star hotels in Iran, offering all kinds of hotel services so far in the accommodation and hospitality sector, which was consolidated after the victory of the Islamic Revolution and in the form of a

chain that now operates under the name of Parsian. In a conversation with Mohammad Ali Abootalebi, CEO of Parsian Hotels Company, we investigated the situation of this complex. We read parts of this interview.

Accommodation services in Parsian Group are provided in three levels from 3 to 5 stars. Also, due to the development of catering facilities, all kinds of food services are also provided in Parsian hotels, including restaurant, cafe, event hosting and packaged food services. It is worth noting that the main service delivery models are common in Parsian and are customized depending on the customer's request and the environmental conditions of each hotel in its region. In Parsian, we have 3,000 rooms with the possibility of providing 4 and 5 star services, which is the largest uniform capacity of hotel services in Iran.

Providing standard services with the ability to customize, which is derived from the technical knowledge of hotel management and the skill of Parsian employees, is the most important feature of Parsian Hotels Group.

Parsian has the first and largest central sales system. Parsa, the marketing and sales management platform of Parsian hotels, is a platform for centralized management of communication with customers, reservations and service provision of 20 Parsian hotels in an integrated manner, which as a competitive advantage connects Parsian with 500 Iranian and foreign travel agencies and 7 million Iranian and foreign travelers. which has been the guest of Persians in recent years.

We are completing the value chain of tourism services with the help of other market players, especially in the field of recreation, pilgrimage and therapy, which can partially compensate for the foreign exchange earnings of previous years.

Parsian Hotels is always researching and developing to provide new services or develop new businesses. Hotels should have diverse and complementary services for different seasons. Packaged food services, business center services in terms of services and the platform for buying travel points in the Parsian Leisure Club based on the time ownership model, customer clubs based on the concept of parallel markets, hotel and restaurant franchise business development program, development of the chain of intermediate accommodations and... Among the actions in the field of new business development.

Parsian Hotels Group assumes to provide the best services and conditions to its customers. All my efforts and my colleagues in Parsian, research and development, study and action to realize this important. ■

World of
INVESTMENT

Chairman of the Board of Directors of the
Mashhad Golden Palace International Hotel

There is no clear picture of the future of the tourism industry

Dr. Amir Sezavar, who is currently the chairman of the board of directors of Mashhad Golden Palace International Hotel, discussed the main strength of this hotel in an interview with the "World of Investment" monthly. We read parts of this conversation.

Currently, this hotel continues to operate with a low occupancy rate of 15%, which, of course, cannot be attributed to the spread of this disease, because the wrong decisions and mismanagement of the country's tourism have had the greatest impact on the hotel industry in this regard. Is. Considering these matters, it can be said that there is no clear picture of the future of the tourism industry in the country.

Nowadays, the knowledge of hotel management requires that the psychological and spiritual needs of the guests are met with all the facilities. In this regard, the Golden Palace International Hotel, in order to achieve prosperity, provide luxury services and the services required by the guests, fulfill their duty in full. Data and development plans, including unique renovation, expansion of the hotel phases, which include an increase in office capacity, parking, more equipped kitchens, and educational spaces, have been put on the agenda.

Mashhad has a strategic location and travellers enter this city with the purpose of pilgrimage with their families and they need to stay at least one week, and due to the high and staggering economic costs, they prefer to stay in places such as guest houses, inns, boarding houses, and other campaigns and do not go to hotels that benefit from the appropriate standard with various certificates and trained personnel, in such a situation, the hotel industry of our country will not progress.

The previous experience of calculating the cost of guest accommodation in foreign currencies and receiving it from foreign guests was not successful; Therefore, it seems that in order to solve the problems of hotels and cover their costs, first of all, severe management weaknesses in the Ministry of Cultural Heritage should be removed, and then measures should be taken in the direction of correct policies in the tourism industry. Also, strengthening the value of the national currency and creating stability is the most important way to solve this problem. In none of the leading countries in the field of tourism, the tourist is not charged extra for being a foreigner, and the rate of accommodation and other tourist services is the same for everyone. ■



7

World of Investment
No 76 • March 2023

The head of Iran's hoteliers association raised

Unequal competition with informal residences



Tourism in the world is one of the main ways of generating income, and in many countries, this industry occupies the second or third place in terms of foreign exchange. Meanwhile, Iran, despite having many attractions to attract domestic and foreign tourists, is still facing many problems. In a conversation with Dr. Jamshid Hamzezadeh, the president of Iran's hoteliers association and the president of the National Association of Tourism Organizations, we investigated this industry and its problems. We read parts of this conversation.

Multi-year holidays were a good opportunity to renovate, renovate, standardize hotels and train employees, and our colleagues used this opportunity well, and now the country's hotels are fully ready to serve travelers and tourists for Nowruz holidays.

In the meetings we have had with the country's tourism officials, including the officials of the Ministry of Tourism and our colleagues in the travel service offices, we emphasized that the cost of travel should be cheap for our compatriots. Fortunately, in this field, hotels play their part in this program, especially considering significant discounts for people who travel through tourism tours.

Actions should be taken so that all sections of the society have the opportunity to travel and are not deprived of it. This issue requires service at different levels.

In Iran, some hotels have high standards and some have weaknesses in this field, but in general, we should move towards improving the standards in all hotels of the country. We have stated this issue many times that if it is possible to receive suitable amounts of foreign currency from foreign tourists, it will be possible to reduce the Rial rate of accepting domestic tourists. We have even proposed to include good discounts for foreign tourists who travel to Iran as a tour, but these requests have not been addressed so far.

Iran's hotelier community is ready to provide necessary consultations to domestic and foreign investors free of charge. One of our problems is the lack of necessary studies in the field of needs assessment in the country. These are the cases that we can help respected investors in an honorable way and in the form of advice. Even in the application of construction standards and costs, there is the capacity to provide the necessary advice to investors so that the highest standards are included in the construction of hotels at a lower cost. ■

The founder of Isfahan Aseman Hotels Group emphasized

Lack of infrastructure for investment in the tourism sector



Although we have many capacities in the tourism industry in various natural, historical, social and cultural fields, and from this point of view, we can turn the country into an important tourism hub in the world, but due to the lack of government support and the

lack of suitable conditions for investment, these capacities not used.

Karim Beigi, the founder of Isfahan Aseman Hotels Group and the head of the Isfahan Hoteliers Association, said: "No problem can be predicted in this industry, but we hope that if there are no special events at the level of the province or the country, we will see an increase in the occupancy of hotels." Despite the currency becoming more expensive and the possibility of foreign trips decreasing compared to last year.

Stating that the issue of collecting dollars for foreign tourists is a sad story, he said: We discussed this issue in several meetings with the Ministry of Cultural Heritage, Tourism and Handicrafts, but we did not reach a conclusion.

The founder of Isfahan Aseman Hotels Group pointed out the negative impact of the lack of infrastructure and the low income of hotels compared to their expenses and said: However, I hope, with the negotiations of the Iranian hoteliers' society with the Ministry of Cultural Heritage, Tourism and Handicrafts, facilities such as obtaining foreign currency and more income for the centers Provide accommodation. Begi further mentioned the operation and opening of the 5-star Aseman Royal Kish Hotel and added: We hope that this will provide decent services and meals to domestic and foreign tourists.

The founder of Isfahan Aseman Hotels Group, noting that the vulnerability of the tourism sector is very high, said: Today, any event such as embargo, disease affects this industry. Apart from that, existing investors also stay in the industry because of their love and passion, otherwise it is obvious that smart investors will go to high-yielding markets to invest. Recalling the fact that the desire to participate in the construction and equipping of hotels in banks has decreased due to the slow return of capital, he said: in the neighboring countries, due to the existence of infrastructure, the conditions for investment in tourism are ready, so it is hoped that with The creation of infrastructure, the thinking of the government has changed and with its support, we will soon see this situation change so that many investors will be encouraged in this direction. It must be said for sure, if infrastructures are created in the field of tourism and international communication, we will soon witness the boom of tourism in the country's high-capacity cities such as Isfahan, Mashhad, Yazd, etc. ■

Manager of risk and economic studies of the Karafarin bank

Acceptance of equilibrium prices will bring peace back to the currency market



False emotions and speculative behavior are known to be influential factors in the process of increasing the inflation rate in the country's economic system, and experts believe that the control of extreme fluctuations and turmoil in different markets cannot be achieved except by establishing economic discipline. In a conversation with Hadi Heydari, who is the manager of risk and economic studies of the Karafarin Bank, we investigated this issue. We read parts of this interview.

2022 was a special year for the Karafarin Bank, in the sense that, considering the existing shocks, this bank will do its best to help the country's economy; both in the field of financing the real sector and in the field of granting small facilities based on the tasks assigned by the Central Bank and the current year's budget law.

In Iran's economy, the exchange rate has always acted as a nominal anchor to control the inflation rate, but due to the events that happened in the field of foreign policy as well as existing sanctions, the current state of the exchange rate system is separate from the real supply and demand system in the economy. In other words, the existence of inflationary expectations as an influential factor has caused the current extreme fluctuations in the exchange rate. In this regard, the central bank has put all its efforts in order to cover the real and not speculative needs of currency by establishing a new market called the currency and gold exchange market. In the case of controlling some nominal variables such as monetary totals and also observing financial discipline, it seems that if the central bank accepts the equilibrium prices in the market, in the not too distant future, the current emotions will be relieved from the currency market and the market will calm down.

The last two years were difficult years for the country's banks, because the increase in price shocks in the asset markets caused a sharp increase in non-current liabilities in the banking network. Despite the above issue, according to the latest information, the financial statements of the Karafarin Bank in 2021 compared to non-current facilities were less than 4%, which showed the serious determination of this bank to increase the quality of its assets.

The future of monetary and banking policy and the definition of money in the world is changing, and the development of payment systems and the transformation of CBDC or digital money of central banks will cause transformation in banks. I hope that the situation will improve in the not too distant future by creating economic peace for the people. In my opinion, the need to review the country's monetary and banking laws and regulations in this regard seems mandatory.■

World of
INVESTMENT

The founder of Patsa Holding proposed

The necessity of comprehensive support for knowledge-based companies

Due to the increase in the use of the Internet and its wide range of services, many companies have been formed in the field of information technology, relying on the knowledge and technologies of the world, and the focus of all their activities is to improve the structures of this field and strengthen the telecommunication systems. Among these groups is Patsa Holding, which was established in the form of three groups of ICT, industrial automation and precision instruments, as well as start-ups with a greater focus on providing services, and is currently managing many projects. Considering this issue, I went to Dr. Ismail Sanayi, the founder of Patsa Holding, and had a conversation. We read parts of this interview.

Today, Patsa Company has become a large holding with the main activities of three information technology (ICT) groups, industrial group and startup group, and is considered one of the prominent holdings in the field of systems integration and investment.

In the blockchain and cryptocurrencies sector, projects such as tokenization of assets have been carried out in the form of another startup. Launching the Unica Accelerator in the field of ICT and creative with the partnership of one of the leading private companies forms another part of the holding's activities, the purpose of which is to manage the two departments of training and acceleration, and in this regard, this company aims to gather teams in this field and use it was also from them.

The most important problems in the field of work are the departure and migration of human resources from the country, which has been aggravated by the recent congestion.

Along with political issues, economic instability is one of the problems. In my opinion, to solve the concern in the field of production, in the first stage, we should focus more on the issue of quality, and in the second stage, we should complete the ecosystem and the current range of work. The third issue is the use of modern technologies, which should be done in the form of research and development, so as to be able to enter the global export markets and not just the neighboring countries. Also, if action is to be taken to support knowledge-based companies, in the first stage, the issue of providing low-cost facilities should be considered, and in the next stages, reducing the pressure of tax and social security systems on companies should be considered as a necessity.■



5

World of Investment
No 76 • March 2023

It was approved in the extraordinary general assembly **The capital of Kowsar insurance increased to 2500 billion tomans**



In the extraordinary general meeting of the shareholders of Kowsar Insurance, which was held in order to decide on the capital increase, the capital of the company increased from 1688 billion tomans to 2500 billion tomans.

In the special capital increase meeting of Kowsar Insurance held under the chairmanship of Mr. Ali Asghar Mehrabian, the chairman of the company's board of directors, according to the permission of the Central Insurance and Stock Exchange Organization of the Islamic Republic of Iran, the company's capital increased from 1688 billion tomans to 2500 billion tomans. This capital increase is made from shareholders' claims and cash contributions, accumulated profits and others.

Abolfazl Aghadadi, the CEO of Kowsar Insurance Company, first presented a report on the performance and the process of capital increase and said: This Company has achieved the level of financial prosperity for the seventh consecutive year and has obtained the license to accept the reliability of the Central Insurance. The production insurance premium in 1401 has reached 7500 billion tomans, the 9-month profit is 851 billion tomans, and Kowsar Insurance ranks second in the insurance industry in terms of investment income.

CEO of Kowsar Insurance added: There is good news for the shareholders. This year, nearly 1900 billion tomans of investment profit has been achieved, which will definitely reach more than 2000 billion tomans with the establishment of Ghadir's amount, and this year will be the best year of Kowsar insurance in terms of profitability.

Obtaining ISO37301:2021 compliance management system standard certification Kowsar Insurance Company, in line with the principles of corporate governance, succeeded in receiving the ISO37301:2021 compliance management system standard certificate.

According to the announcement of the Regulation Implementation and Compensation Unit of Kowsar Insurance, after the review of the company's performance status by the Italian QCB company, the certificate of compliance with the rules and regulations and the final audit of the ISO37301:2021 compliance management system standard, as the first company in the insurance industry for Kowsar Insurance was issued

Zahra Jafari, the secretary of the company's regulation and compensation committee, pointing out that the board of directors and main shareholders have placed special emphasis on the promotion of law enforcement tasks at the level of international standards, and also based on macro social and economic trends, the issue of social responsibility, professional ethics and law enforcement are among The main programs are leading organizations.

He listed the improvement of the corporate governance system, the promotion of transparency, control and reduction of legal and regulatory risk, increasing the trust of customers and other stakeholders, reducing financial losses and finally increasing credibility in the competitive market among the benefits of obtaining this standard.■

CEO of Tejarat Bank Technology and Innovation Holding (TAFTA)

We are the bridge between the bank and the fintech ecosystem



One of the prerequisites for the growth of information technology and digital companies is the use of artificial intelligence and modern technologies. To learn more about this, we had a conversation with Dr. Mohammad Farjoudi, the CEO of Tejarat Bank Technology and Inno-

vation Holding (TAFTA).

The main task of this holding in the Bank Tejarat complex is to manage issues related to technology and innovation and digital transformation; In other words, the Technology and Innovation Holding of Tejarat Bank manages the activities of this bank in the field of digital transformation and in more detail the development of technologies and start-up activities and innovations in this field with the help of its subsidiaries. market development, meeting the bank's needs and developing its activities in the digital sector.

Tafta Holding is younger than the other holdings of the bank's subsidiary in this field. Accordingly, in many cases, it has been successful in providing services to the bank, creating innovation and investing in the innovation groups that banks need.

This holding has been trying to take a calculated and professional look in its banking activities. Tejarat Bank Technology and Innovation Holding has also entered the desired sectors for investment in the field of fintech, including microcredit and payment services in logistics and transportation, and its activity is different from other holdings. Also, the activities of this holding have a more organizational orientation.

Most digital services depend on the country's technical infrastructure and people's access to the Internet, because most services are based on this network, so if all the required applications are created and until people do not have access, there is no feedback. It should be known that there is a significant difference between the Internet and access to it; That is, access in all cases does not mean access to the Internet, but in any case, banks need stable access to the network in providing most of their services.

Today, the field of financial technologies is very important as an interdisciplinary field in the world. In a general sense, these departments also aim to smooth the process of financial access for individuals and companies and enable the diversity of capital provision services, liquidity provision and its circulation with new tools. This market is growing and will definitely affect businesses, especially traditional businesses, in the matter of validation, granting of micro loans, etc., considering the current inflation.■

Sepah Bank is the constant companion of Iranians

The role of the first Iranian bank in the comprehensive development of the country

The first Iranian bank, after 9 decades of effective and proud presence in the country, took responsibility for the implementation of the largest national banking system integration project in the world due to its financial strength and having the necessary capabilities, and five affiliated banks and credit institutions with unparalleled success in this bank.

The biggest systemic transfer in the banking system After the official announcement of the National Integration Plan by the Central Bank in a two-year process, without stopping and at the same time as continuing to serve the customers, preparations were made for the implementation of important programs for the bank's forward movement. In order to provide the same services and products in Sepah Bank branches across the country, the systems of nearly four thousand branches were integrated and the largest migration of the banking system was achieved by transferring the information of tens of millions of customers.

Strategic transformation plan for the future

With the transformation of the first Iranian bank into the largest bank and the completion of the implementation of the transitional programs, the formulation and implementation of a strategic transformation plan focusing on the development of the bank's business lines, the beginning and simultaneous creation of a new organizational structure and the organization of human resources in the form of this structure.

Supporting production and helping to remove deprivation Supporting the creation of businesses and supporting the development plans of these units is at the top of Sepah Bank's programs and in this field, it has recorded a brilliant performance record by implementing large-scale national and local projects.

Supporting the implementation of national and macro projects

Most of the economic sectors that Sepah Bank has chosen for investment and financing are considered to be the central sector and one of the driving forces of the country's economy.

A practical step to realize the slogan of the year

The country's first intelligence and innovation factory (Imidino) was opened with the presence of the Vice President for Science, Technology and Knowledge-Based Economy.

By signing a memorandum of cooperation with the Ministry of Roads and Urban Development, the first Iranian bank has taken the most important practical

step to help speed up the implementation of the National Housing Movement plan, and it is supposed to finance the construction of 200,000 residential units based on this memorandum. ■



The director of Andisheh Pardazaan

Paliz company proposed

The need to fill the gap in the banking system by providing online services

Due to the development of internet businesses as well as the spread of trade based on cryptocurrencies, today a significant part of the economic activities in the world has been transferred to the virtual space. In a conversation with Amir Beigdeli, the director of "Andisheh Pardazaan Paliz" company, with the brand name "Iranicard", we investigated this area. We read parts of this interview.

This company, which is known as Iranicard, started working in Isfahan 11 years ago. At first, Iranicard services were limited to issuing Visa and Mastercard credit cards, but later, by adding international payment services and cashing foreign currency earnings, it became a reliable and safe companion among users. Currently, we have added the purchase of goods from the three countries of England, UAE and Turkey to the services of the collection, and by buying and selling cryptocurrencies, we have been able to provide our users with the possibility of operating in the digital currency market. Opening PayPal and Perfect Money accounts and buying and selling various gift cards are other services of Iranicard.

We have filled the void in the banking system by providing international financial services. In fact, creating ease of access in financial systems provided by providing online payment services, facilitating currency acquisition for the country in payment systems during the embargo period, etc. are among the achievements that have been achieved with many efforts and solving various challenges.

We have been able to make international payments within 3-5 hours despite all the challenges that foreign currency payments face. Apart from the international payment section in the field of cryptocurrencies and buying and selling gift cards, we have the fairest market rate without exaggeration. In general, the most important feature of Iranicard is the aggregation of various services that allow the user to meet all his needs with a safe partner.

Always the first goal of Iranicard is to upgrade the current services and in the next step, to add new practical services. At present, adding new services in the cryptocurrency sector is one of our plans for the coming year. In addition, Iranicard subsidiary companies, including Afrak, which operates in the field of Google advertising in Iran, Pate, which operates in the field of buying and selling plane tickets and providing hotel reservations, and Shepa, which is a secure payment partner for Rial and Dollar portals in Iran. it will continue to work with more strength and focus in the new year. ■



The decrease in the number of car production due to the continued difficulty of providing currency



Engineer Reza Rezayi
*Member of the Board of
Directors of the Auto Parts
Manufacturers Association*

The continuation of the difficulty of providing foreign currency leads to a drop in the number of car production, and the central bank, banks and related institutions should find out the car parts manufacturers. For many years, in different governments, we have been facing the problems of foreign currency in industries and also the increase of exchange rate, which is not related to yesterday and today. Part of these fluctuations is related to the sanctions and inflation imposed on us by our enemies, which is inevitable, but in general, in what is under our own authority and control, and the supply of foreign currency through the export of oil and petrochemical products, agriculture, handicrafts, etc did not succeed. In the past and even up to the last few months, there were fluctuations in the supply of currency and its price, but the level of tolerance was tolerable, but the current situation has caused severe concern among private sector activists. All these conditions have caused the problems of the parts makers who have to deliver the parts to the automakers up to date, to double and in the future, it creates problems for the entire automotive supply chain. This issue is one of our serious concerns, and we have warned the government many times that we private sector activists want a safe business environment, because our goal is to plan for at least a few years, which requires the removal of disturbing laws. So far, we have tried to supply parts with foresight and problem management, and to use warehouse reserves, but the continuation of this problem will definitely have a negative effect on the number of cars produced in the last weeks of the year, and will affect the liquidity supply process. The instability of the economic conditions and the laws, regulations, and guidelines of the production have caused many concerns among the artisans and component makers. In the past, Parts Manufacturers used to buy some of the raw materials they needed from companies on credit, but today the same companies demand cash, which has added to the problems of component makers. We hope that in the few weeks left until the end of the year, when companies and part manufacturers usually have to settle the accounts of workers, their collective chapters and pay multiple and new year salaries, the relevant institutions and banks will be more supportive. ■

The CEO of Parsian Data Processing Group proposed

Fees for electronic banking services should increase



The increase in currency prices has not only increased the investment costs of payment companies, but also reduced their profit margins. To further investigate this issue, we have conducted an interview with Dr. Hamid

Tovfighi, CEO of Parsian Data Processing Group. We read parts of this interview.

This group was established in 2013 and several prominent companies, namely Parsian Electronic Trade Company active in the field of payment (PSP), Caspian Applied Services Company in the field of software and core management of Parsian Bank (Core Banking) and Parsian Kish Electronic Trade Company active in the field It manufactures, equips and repairs card readers (POS) and maintains and repairs ATMs. Other companies include Taban Ati Pardez (payment service application under the TOP brand name) and Ati Shahr Iranian (active in the field of tourism). Also, some other subsidiary companies of this group are also affiliated companies.

As the technology arm of Parsian Bank, Parsian Data Processing Group is trying to provide the best service to this bank. Although its services include a wide range of customers outside the bank, Parsian Data Processing Group, as a banking group, is trying to keep Parsian Bank competitive with other banks and succeed in the era of digital transformation.

Parsian data processing group has been working on various topics by relying on expert, capable people, efficient research team and using expert consultants and aims to identify global events and international trends; Based on this, by forming these teams over the past year, this group has followed international trends in several fields, including Internet of Things (IOT), Artificial Intelligence (AI), Block Chain, Augmented Reality and Virtual Reality (AR/VR). It has identified cloud services, data analysis and data mining, etc., and according to investment projects in these technologies, it plans to implement and penetrate knowledge in these fields.

The most important challenge in the payment system, which makes the future of investment in this system difficult, is the reduction of the profit margin in the payment field. In particular, fees in the payment industry have remained stable for several years, while the cost of raising capital and investing in this industry has risen. Card reader devices and storage equipment and related hardware and software in general have gone up a lot due to the currency price and accordingly increased the investment cost, while the commission rate has not changed. ■

The continued growth of Iran's steel industry depends on new investments



Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

In 2022, Iran's steel industry reached the peaks that it had dreamed of for years, however, the continuation of this peak requires eliminating weaknesses and planning to consolidate and maintain the achieved position in the world steel industry. According to published statistics, the country's crude steel production in the first 10 months of 2022 reached 25 million 655 thousand tons, which has grown by 11% compared to the same period last year. By reaching this amount of production, Iran has become the 9th producer of crude steel in the world and has a higher position than some of the world's major industrial countries such as Brazil, France, England and Italy, and is looking to overtake Germany, one of the biggest and oldest giants of the world's steel industry. Due to the presence of iron ore reserves in Iran, which places our country among the 10 largest countries in the world in terms of these reserves, Iran's steel industry has been designed from the beginning of its work based on the complete chain from extraction to steel production, which gives a special place for this Industry has brought. In the field of long steel products production, Iran has managed to produce 10 million and 697 thousand tons of long products in the first 10 months of 2022, which has increased by 14% compared to the previous year. In the field of flat steel products, 7 million and 579 thousand tons of steel sheets have been produced, which shows an 8% growth compared to the previous year. Also, the production of rebar in the first 10 months of this year has reached 8 million 957 thousand tons, which has increased by 16 percent compared to last year, and the production of construction steel sections has also reached 1 million 45 thousand tons, which shows an increase of 1 percent. In the field of hot steel sheet production, Iran's steel industry was able to produce 7 million and 346 thousand tons of hot sheet in the first 10 months of this year, which has increased by 7% compared to last year, but compared to cold sheet, it has decreased by 1.2% and sheet Covered has decreased by 6%. In addition, the production of sponge iron has increased by 7% and its production figure reached 27 million 519 thousand tons in the first 10 months of this year. Of course, despite the 11% growth in production during this period, Iran's steel export volume has decreased and the amount of steel product exports has decreased by about 2%, and only in the export sector of long steel sections, it has increased by 4% to 2,328,000 tons. Despite all these achievements, Iran's steel industry is facing serious problems in the field of steel chain, especially regarding the supply of iron ore from deep deposits. Iran's surface reserves will quickly end due to the current growth of steel production, and if there is no idea to extract deep reserves, Iran will need to import iron ore. On the other hand, in order to produce more added value, Iran needs to move from the production of raw steel to the production of steels with special characteristics; This will not be possible except through extensive communication with the leading companies in the world's steel industry, as well as extensive investment in the field of equipment and especially in the research and development sector. ■

the enormous capacity of the sea economy; Hopeful but empty



Farhad Amirkhani
Chief Editor

Although two-thirds of Iran is desert and semi-desert, and many of its cities and villages suffer from a lack of water; But due to being in a privileged geographical position, it has great wealth due to the proximity of the sea waters of the north and south.

In addition to all these God-given blessings, we can also mention the huge and diverse capacities of plants, birds, animals and aquatic animals; So that around these seas and lakes, you can find rare and beautiful plant species such as blue bushes, especially red species and algae, alder and eucalyptus, and bird species such as pelicans, flamingos, storks, and ducks, as well as animal species such as deer, lizards, and turtles. observed and benefited from their aquatic species including white fish, salmon, shrimp and ozone fish. Now the question arises that considering all the attractiveness and environmental economic opportunities in our country, why are these gifts not used properly and optimally? What is the share of the sea, lakes and flowing rivers in Iran's economy? Why has this huge economic wealth not been used well so far? The answer to such questions is not simple; Because the marine economy is an issue that requires the management of the government unit for its prosperity. Currently, the share of the sea economy in the gross national product of our country is close to 2%, while the share of many countries from the sea reaches over 50%. Although today, in the transformation document of the 13th government, the importance of using the sea economy has been noted; However, due to cultural problems and upstream documents, governance in the sea sector is still facing shortcomings. In order to govern and exploit the economic capacity of seas and lakes, it may be necessary to make a general division. These divisions can include the economic capacities of coastal and maritime tourism, ports and maritime transport, oil and gas, fisheries, biotechnology, shipbuilding and repairs, transit, renewable energy, marine and offshore industries, export and import, food resources, agriculture and seawater extraction. and subsurface resources and marine mineral resources. Let's not forget that nearly 40% of the world's population lives on the coasts and they have a share worth one thousand and 500 billion dollars in the world economy. Although it is predicted, this share will double to 3 trillion dollars in the next few years. The dormant economic capacities of Iran's seas and lakes are huge; But what has been neglected in this middle is the necessary thought and effort to create a platform and attract domestic and foreign investors in this field. Let's remember that in case of necessary, targeted and specialized efforts, maybe the stormy economy of our country, which is tense and dependent on the oil and gas economy, will calm down and a new development in the field of economy and culture of our country will come about. ■



“World of Investment”

A smart choice to enter the Iranian business market

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

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

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

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

Selected Topics In This Number



The CEO of Parsian Data Processing Group proposed
Fees for electronic banking services should increase



The head of Iran's hoteliers association raised
Unequal competition with informal residences



It was brought up in a conversation with the CEO of Petrokakhkeshan
The ability of the private sector to earn currency from bitumen export



CEO of Parmida Rubber Industry Company
The financial conditions of parts manufacturers and car manufacturers have become more difficult



Director and founder of Baherh Gallery
Enthusiasm and will are the main capital of entrepreneurs



Founder and Director of Roshan School of Visual Arts
The government should support the activities of artisans



CEO of Yazd Steel Industrial Group
Misinvestments in the steel industry are worrying



A packaging industry activist suggested
Like the printing industry, “box making” needs support

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

بزرگترین دارنده تنوع سبد محصولات غذایی
و گواهینامه های ملی و بین المللی در ایران



با عشق آشپزی کنید

للفت میوه و سبزی
محصولات گلها



golhaland.com
golhaco.ir



drmehdikarimi
golhaland
golhaco



info@golhaco.ir



+989034446542



t.me/golhaco



golha-food

Golha
Food and Agriculture Complex



+98 21 6625 2490-4
+98 21 6626 2701-5



Golha Food Industries



دارنده گواهینامه یکمید سال
قدمت از یونسکو در ایران

گلها متفاوت در تنوع ، پیشتاز در کیفیت

گل گهر سر

رویش باور مادر دل کویر



شرکت معدنی و صنعتی گل گهر
GOLGHER MINING & INDUSTRIAL COMPANY

روابط عمومی و امور بین الملل

www.geg.ir



صنایع نقره و طرح نقره باهره

Bahereh silver & copper industries



**آدرس: بازارچه صنایع دسته زیو نظر اداره میانی فرهنگه
آذربایجان غربی واقع در خیابان دانشکده روی پاساژ نورک مال**

تلفن: ۰۹۹۰۷۸۶۳۱۳۲

@kiyan.gallery.noghreh1

Qeshm قشم

سرزمین فرصت‌های طلایی

The land of golden opportunities



آدرس دبیرخانه: تهران، نلسون ماندلا، خیابان گیتی، پلاک ۲۶، تلفن: ۰۲۱۲۶۲۰۱۷۳۴

Address of the secretariat: No. 26 Giti St., Nelson Mandela-Tehran, Tel: 02126201734



شرکت آرمان پارس آریانا



آرمان پارس آریانا یکی از زیر مجموعه‌های گروه شرکت‌های مهندسی آپاگو
یک شرکت مهندسی و متخصص با تکیه بر پیشرفته‌ترین فن آوری‌های روز
ارائه‌دهنده مجموعه کامل فنی و تخصصی شامل :

۱. طراحی، فنی و مهندسی

۲. تامین تجهیزات

۳. نصب و راه اندازی

۴. کالیبراسیون، رفع عیب و تعمیر تجهیزات

دامنه محصولات

۱. اتوماسیون و سیستم‌های کنترل

۲. تجهیزات اندازه‌گیری و کنترل (ابزار دقیق)

۳. شیرهای کنترلی

۴. تجهیزات هیدرولیک و پنوماتیک

آدرس: تهران - خیابان دکتر فاطمی - خیابان باباطاهر - کوی کیوان - پلاک ۲۱ - واحد ۳

واحد مدیریت : info@apaco.co.ir

تلفن تماس : ۰۲۱-۸۶۰۵۲۵۰۰

www.apaco.co.ir

DEMIS

Protective Paint & Coatings



شیمی
شرکت صنایع دمیس

تولید کننده انواع رنگها، پوشش های حفاظتی و صنعتی و تزئینی

شرکت صنایع دمیس شیمی تولید کننده انواع رنگهای صنعتی، حفاظتی، ساختمانی پایه حلال، پایه آب و تینر با اتکا به دانش فنی، با بیش از سه دهه تجربه تولید، با کادری متخصص و مجرب و بکارگیری مدرن ترین تجهیزات آزمایشگاهی و تحقیقاتی افتخار دارد خدمات تولیدی، فنی و مشاوره ای خود را مطابق با استانداردهای روز دنیا در اختیار صنایع مختلف کشور از جمله صنایع نفت، گاز و پتروشیمی، نیروگاهی، خودرونی، معادن و فلزات، صنایع ماشین سازی، صنایع تولید لوازم خانگی و بسیاری صنایع دیگر قرار دهد.

از جمله توانمندیهای شرکت صنایع دمیس شیمی بشرح ذیل می باشد:
۱. تولید انواع پوششها و رنگهای اپوکسی، پلی یورتان، وینیل، رابر، اکریلیک، اتیل سیلیکات، رنگهای سیلیکونی مقاوم به حرارت، پوشش های سطوح پلاستیکی ABS، پلی پروپیلن

۲. دارای گواهینامه مدیریت کیفیت ISO9001-2015 از شرکت DNV و شرکت SGS

۳. کسب حداکثر امتیاز کیفی بسیاری از محصولات از پژوهشگاه نفت و آکادمی مترا

۴. حضور در وندورلیست هایی همچون لیست بلند دستگاه مرکزی وزارت نفت، کالای نفت تهران، شرکت ملی نفت ایران، شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی ایران، شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب، بهره برداری نفت و گاز غرب بهره برداری نفت و گاز گچساران؛ حفاری نفت شمال، مهندسی توسعه نفت، شرکت نفت فلات قاره، صنایع ملی مس ایران، شرکت فولاد مبارکه اصفهان، مهندسین مشاور برسو، مهندسین مشاور ایریتک، مهندسی کانی گاو، مهندسین مشاور فکور صنعت تهران، مشاورین آسه صنعت، آمیار فولاد، فن آور معادن و فلزات، جهان فولاد سیرجان، شرکت نیپک و بسیاری دیگر از مشاوران و کارفرمایان محترم فولاد، مس و ...

۵. واحد R&D (تحقیق و توسعه) با حضور و نظارت اساتید مجرب دانشگاهی

۶. طراحی و ساخت محصولات جدید و مورد نیاز صنایع کشور

۷. خدمات مشاوره ای در زمینه انتخاب نوع سیستم و میزان رنگ مورد نیاز

۸. ارتباط نزدیک و مستمر با مراکز تحقیقاتی و دانشگاهی کشور

آدرس: تهران اتوبان امام رضا، بعد از پلیس راه شریف آباد، شهرک صنعتی عباس آباد، بلوار ابن سینا، خیابان ۷ (عبدالقی)، چهار راه دوم سمت راست

خیابان ۷، کوی ۷/۴، پلاک ۶۵۵

تلفکس: ۰۲۱۳۶۴۲۴۳۶۷-۸

شبکه های اجتماعی: ۰۹۳۵۴۱۸۶۲۷۹

sale@demischem.com

www.demischem.com

کسب عنوان کارفرمای برتر کشور توسط کک طبس



در مراسم جشنواره ملی انتخاب کارفرمایان برتر کشور، از مدیرعامل شرکت کک به عنوان کارفرمای برتر کشوری در جشنواره ملی انتخاب کارفرمایان برتر سال 1401 توسط سازمان تامین اجتماعی کشور برگزیده و تقدیر شد.



📞 ۰۲۲۲۰۵۹۳۹_۰۲۲۲۹۱۰۵۱۴ 🌐 coketabas.com

📍 دفتر مرکزی تهران، بلوار آفریقا، کوچه ایرج، پلاک ۴، طبقه ۵

📍 آدرس گاخانه، طبس، کیلومتر ۲ جاده طبس به یزد، کیلومتر ۷ جاده معادن زغال سنگ پروده طبس.

COKETABAS

سازمان
تولید و انرژی
دانش فنی



تولید بیش از ۵۰ هزار تن زغالسنگ
کک شو، حرارتی در ماه

شرکت معادن زغالسنگ کرمان در مسیر توسعه

بهره برداری از طرح های توسعه ای

دهرود، باداموییه، پابدا، هاشونی، اسدآباد و کارخانه شعله شرق

با تلاش مدیران مدیریت
همت و همدلی پرسنل و مدیران با تجربه شرکت



KCM.CO



۰۳۴-۳۲۱۱۵۵۴۶
۰۳۴-۳۲۱۱۵۵۸۰۶
۰۳۴-۳۲۱۱۰۳۴۸



۰۳۴-۳۲۱۱۵۵۳۲

آدرس: کرمان، بلوار شهید آیت الله صدوقی
شرکت معادن زغالسنگ



www.KermanCoal.Ir

شرکت فرو آلیاز تام

تولید کننده متنوع ترین محصولات کربنی در ایران



چرخه کامل کربن از استخراج تا فرآوری
بیش از شش میلیون تن عملیات معدن کاری در سال

فرآورده های کربنی:

- آنتراسیت خام
- آنتراسیت کلسینه
- زغالسنگ حرارتی
- کک متالورژی
- سمی کک
- کربورایزر + ۹۰
- خمیر الکترو
- گرافیت کم سولفور
- پترولیوم کک کلسینه
- کربن اکتیو

فروآلیاز:

- فروسیلیکو منگنز

**TOMM
INDUSTRIAL
GROUP**

تهران، ملاصدرا، شیرازشمالی، دانشور شرقی، پلاک ۲۶، واحد ۵۸
Unit A, 5th Floor, No 26, East DANESHVAR Alley,
North SHIRAZ St, MOLLASADRA St, TEHRAN, IRAN

info@tomm-group.com

www.tomm-group.com



+۹۸ ۲۱ ۸۸۶۱۷۰۷۲ - ۴

+98 21 88617072 - 4

